

# H&P

## magazín

I/2023

“  
INOVACE  
JAKO CESTA  
K ÚSPĚCHU  
”

Strategické uvažování  
Individuální přístup  
Špičkový právní tým  
Dlouhodobé partnerství

## OBSAH ČÍSLA

- 6 **VENTURE KAPITÁL**  
Investice do startupů jako efektivní cesta k inovacím

---

- 10 **BANKOVNICTVÍ A FINANCE**  
Vše, co jste chtěli vědět o IPO (a báli jste se zeptat)

---

- 14 **TRANSAKCE**  
Přehled nejvýznamnějších transakcí s účastí HAVEL & PARTNERS

---

- 19 **Z MÉDIÍ**  
Od bohatství k efektivní správě majetku

---

- 22 **NEXTŽENY**  
V Česku i na Slovensku dojde k přesunu významné části bohatství do rukou žen

---

- 26 **RODINNÉ PRÁVO**  
Vzít si, či nevízt si cizince?

---

- 29 **SLOVENSKO**  
Internet of Vehicles – prepojená budoucnost osobnej dopravy

---

- 32 **RESTRUKTURALIZACE A INSOLVENCE**  
Když nastanou finanční problémy, musí management jednat

---

- 34 **NEMOVITOSTI**  
Data, digitalizace a udržitelnost hýbou realitním trhem

---

- 36 **SPOTŘEBITELSKÉ PRÁVO**  
Změny v obchodech i e-shopech. Co přinesla novela spotřebitelského práva?

---

- 38 **DAŇOVÉ PRÁVO**  
Nové limity pro DPH a paušální daň, daň z neočekávaných zisků – daňové novinky roku 2023

---

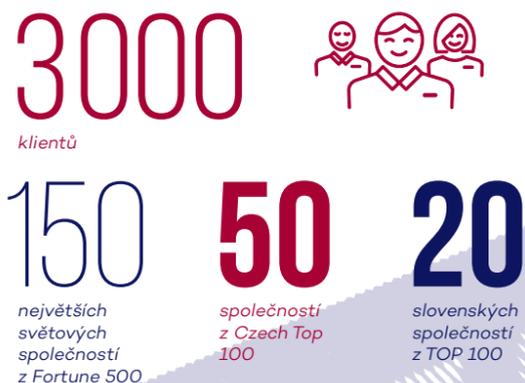
- 42 **PRO BONO**  
H&P pomáhá

## HAVEL & PARTNERS V ČÍSLECH

### NÁŠ TÝM



### NAŠI KLIENTI



### MEZINÁRODNÍ DOSAH



## ÚVODNÍ SLOVO

Vážení klienti a obchodní přátelé,

se začátkem roku se v soukromém i pracovním životě zpravidla pouštíme do bilancování a přemýšlíme nad plány do budoucna. Co nás čeká? Jaké výzvy budeme v novém roce řešit? Nad těmito otázkami se zamýšlíme i my v novém vydání H&P magazínu.

Rok 2022 byl kvůli nelehkým okolnostem pro mnohé náročný a přinesl nečekané události, kterým jsme čelili všichni, včetně nás a našich klientů. Být připraven, přizpůsobit se a nenechat se zaskočit – to byla v takové situaci cesta k úspěchu. Díky mimořádnému nasazení, loajalitě i profesionalitě celého týmu HAVEL & PARTNERS jsme opět dokázali, že nám je takový přístup vlastní, a byli jsme tak připraveni být pro naše klienty oporou.

Velmi nás proto těší, že klienti naši práci, všestrannost i stabilitu dlouhodobě oceňují mimořádně pozitivní zpětnou vazbou, díky které se naše kancelář v roce 2022 podle výsledků soutěže Právnická firma roku stala potřetí za sebou nejoblíbenější a zároveň nejlepší domácí kancelář. Zároveň jsme v roce 2022 také znovu zaznamenali mimořádný úspěch na mezinárodní scéně, když jsme se podle Chambers Europe Awards potřetí v řadě stali nejlepší advokátní kancelář v České republice.

Je to právě důvěra Vás, našich klientů, která nás motivuje neustále se zlepšovat. Prioritou je pro nás přitom být pro Vás spolehlivým partnerem, na kterého se můžete s jistotou obrátit za jakýchkoli okolností. I proto neustále myslíme dopředu, hledáme nové výzvy a připravujeme se na ně. A stejně tak na ně chceme připravit i Vás. V aktuálním vydání našeho magazínu proto najdete řadu článků, dat a analýz, komentářů či rozhovorů k aktuálním novinkám a trendům ve světě byznysu i práva, které jsou relevantní pro Vaše podnikání.

Firma, která chce být dlouhodobě úspěšná, by měla být vždy o krok napřed a investovat do rozvoje a inovací. Jednou z cest je

přitom investice do startupů, jak přibližují v článku kolegové z týmu zaměřeného na venture kapitál. Důvěryhodnost, prestiž, ale i nový kapitál – to jsou největší benefity nabídky firemních akcií na burze. Odborníci z našeho týmu pro oblast kapitálových trhů Vám poradí, jak prakticky na úspěšné IPO. V byznysu pozorujeme také stále významnější ženský element. Co je příčinou a jaké socioekonomické změny s tím souvisejí? Přečtěte si shrnutí naší unikátní studie NextŽeny zaměřené na fenomén přesunu majetku do rukou žen.

Doplňujeme i řadu novinek ze světa daní, obchodu, e-commerce a dalších oblastí a dozvíte se rovněž, jaká právní úskalí mohou přinést vztahy s partnerkou či partnerem ze zahraničí.

Díky naší komplexitě a specializaci na všechny obory práva, rozsáhlé síti kontaktů a aktivnímu přístupu Vám umíme efektivně pomoci s řešením všech závažných problémů či krizových situací, které mohou ohrožovat Vaši reputaci, bezpečnost či ekonomickou stabilitu. V těchto případech nabízíme právní a daňové služby s vysokou přidanou hodnotou doplněné o naše mimořádné know-how v oblastech PR a bezpečnosti. Služby, které efektivně odvrací fatální škody či negativní dopady na klienty i jejich firmy, nenabízí na trhu v tomto rozsahu žádná jiná advokátní kancelář. Neustále navíc usilujeme o to, abychom posouvali hranice našeho potenciálu dál.

Děkujeme za Vaši důvěru. Přeji Vám užitečné a inspirativní čtení, těším se na spolupráci během roku 2023 a věřím, že nás s Vámi bude i nadále úspěch spojovat.





## HAVEL & PARTNERS je v soutěži Právnická firma roku znovu nejlepší domácí i klientsky nejoblíbenější kancelář v ČR

Potřetí v řadě obdržela naše kancelář v soutěži Právnická firma roku v ČR hlavní ocenění pro domácí kancelář a stejně tak i cenu za nejlepší klientské služby. Zvítězila rovněž ve dvou oborových kategoriích – Fúze a akvizice a Developerské a nemovitostní projekty. V 17 odborných kategoriích pak kancelář patřila mezi velmi doporučované kanceláře (tzv. top tier).

„Rok 2022 byl dosud plný nečekaných výzev a událostí. Snažili jsme se proto být v této době pro naše klienty spolehlivou oporou a maximálně jim pomoci obstát v těchto náročných podmínkách. Velmi nás proto těší, že opět ocenili naše nasazení i přístup k řešení jejich byznysových i privátních záležitostí. Vážíme si toho a děkujeme za důvěru,“ komentoval vítězství v soutěži řídicí partner Jaroslav Havel. „Poděkování patří i všem kolegům a kolegyním v HAVEL & PARTNERS. Znovu jsme společně prokázali, že je pro nás prioritou profesionální zázemí a také perfektní servis pro naše klienty,“ dodal.

Vynikajícími výsledky v domácí soutěži Právnická firma roku navázala kancelář na zisk nejprestižnějšího mezinárodního ocenění Chambers Europe Awards, které v roce 2022 taktéž obdržela potřetí v řadě. A v témže roce ve slovenské soutěži Právnická firma roka získala kancelář také hlavní cenu v kategorii mezinárodní advokátní kancelář a zároveň se stejně jako v předchozích dvou letech stala znovu klientsky nejoblíbenější kancelář na Slovensku.



## Advokátní trh v České republice

Představujeme žebříček kanceláří podle počtu právníků sestavený na základě údajů poskytnutých v rámci soutěže Právnická firma roku 2022, zdroj: epravo.cz

Pořadí	Název kanceláře	Počet právníků
1	HAVEL & PARTNERS	257
2	Deloitte Legal	91
3	PRK Partners	89
4	ROWAN LEGAL	73
5	CÍSAŘ, ČEŠKA, SMUTNÝ	72

Pořadí	Název kanceláře	Počet právníků
6	Dentons	60
7	Rödl & Partner	52
8	ARROWS	46
9	Kinstellar	40
10	Glatzová & Co.	36

## Společníkem HAVEL & PARTNERS Štěpán Štarha, kancelář má 3 nové partnery a celkem kariéerně postoupilo 23 právníček a právníků

S novým rokem 2023 interně povýšil na pozici společníka HAVEL & PARTNERS Štěpán Štarha. Partnerem kanceláře je od 1. ledna 2023 Jiří Kunášek. Na pozici counsel postoupili na začátku roku také Adam Forst, David Šmída a Jaroslav Šuchman. Vedoucím advokátem se stal Vojtěch Katzer a skupinu senior advokátů posílili Josef Bouchal, Martin Pecha a Pavlína Petráčková.

Již v loňském roce, konkrétně od 1. 7. 2022, se partnery kanceláře také stali Martin Ráž a Dalibor Kovář. Na pozici counsel povýšili Robert Porubský, Pavlína Krušinová, Jan Fikar, Šimon Hradilek a Kateřina Surková. Vedoucími advokáty se stali Petra Tomšů, Vladimír Ivanov, Martin Šimek a Roman Světnický. Skupinu senior advokátů rozšířili Mária Kopecká, Róbert Gašparovič a Jiří Nečas.

„Špičkovou právníkovou firmu udržet na vrcholu jedině vynikající právníci. I proto u nás rozvíjíme motivační prostředí s jasnou vidinou kariéerního růstu, často mnohem rychlejšího než u konkurence,“ říká k personálním změnám řídicí partner Jaroslav Havel.



# INVESTICE DO STARTUPŮ JAKO EFEKTIVNÍ CESTA K INOVACÍM

Každá společnost, která chce být dlouhodobě úspěšná, musí držet krok s dobou a investovat do rozvoje a inovací. Stále více firem proto sází na startupy a přímo do nich investuje. Taková investice ale není akvizice jako kterákoliv jiná. Připravte se na ni po odborné i manažerské stránce.

**INVESTICE DO  
STARTUPU JE PRO FIRMY  
INVESTICÍ DO INOVACÍ  
A PERSPEKTIVNÍCH  
LIDÍ S POTENCIÁLEM  
VYTVOŘIT ČI  
ZÍSKAT NĚCO, CO  
PODNIKATELSKY POSUNE  
SAMOTNÝ KORPORÁT.**

Tempo změn nikdy nebylo tak rychlé, přesto už nikdy nebude pomalejší. Tato slova pronesl kanadský premiér Justin Trudeau na Světovém ekonomickém fóru v Davosu v lednu 2018, a výmluvně tak popsal rychlost pokroku nejen v oblasti technologií. Aby světoví technologičtí giganti udrželi krok s tímto tempem, musí být neustále napřed. Mnozí z nich, například Intel Corporation, SAP nebo Microsoft, si proto už dlouho opatřují inovace prostřednictvím investic do startupů.

Tito strategičtí investoři, neboli corporate venture capital (CVC), jsou obvykle oddělením nebo samostatnou dceřinou společností velké fungující společnosti, která investuje vlastní finance do startupu působícího ve stejném nebo příbuzném oboru. Například velká technologická firma může těžit z investice do startupu využívajícího umělou inteligenci a obchodního partnerství s ním. Takový vztah je přínosný pro obě strany. Investor přináší do startupu nejenom finance s vyhlídkou slušného výnosu, ale taky specifické know-how ze své oblasti, business developmentu, včetně široké sítě kontaktů i klientů.

Po vzoru velkých technologických společností zajímá v posledních letech investice do venture kapitálu stále více firem. Podnikový rizikový kapitál dynamicky roste a podíl korporátních investic na celkovém trhu venture kapitálu se zvětšuje. Za posledních pět let se podle platformy Global Corporate Venturing zvýšil z 5–6 % na výrazně více než 10 %. V prvním čtvrtletí roku 2022 pak zaznamenal CVC více než 1 500 transakcí v celkové odhadované hodnotě 69,6 miliardy dolarů. Korporátní investice do venture kapitálu tak představovaly 14 % všech venture kapitálových transakcí.

A proč to vlastně firmy dělají? Důvodem pro investice do venture kapitálu nejsou u korporátů jenom finanční zisky. Mohou díky tomu dosáhnout i dalších strategických cílů. Zejména je to právě přístup k inovacím.

#### **Pokrok nezastavíš**

Inovace znamená „obnovení“, „zdokonalení“ nebo „zefektivnění“, což je přesně to, o co by se měla neustále snažit každá společnost, která chce být dlouhodobě úspěšná. Praxi investic do startupů začínají stále ve větší míře napodobovat i hráči v jiných než ryze technických oborech. Pro korporace mají totiž takové investice dva zásadní rozměry.

První z nich mívá na technologické zlepšení, které firmy v daném čase nemají a jehož vývoj je časově i finančně náročný. Pokud jej na trhu nabízí nějaký startup, dává smysl si takovou inovaci koupit, a eliminovat tak riziko spojené s neúspěšným vývojem, nemluvě o reputačních škodách pramenících z toho, že se technologický vývoj nepovede.

Obavy může rozptýlit především důsledná příprava samotné investice, která odhalí případná rizika. Základem je proto proniknout do toho, jak funguje investiční proces, a porozumět lépe jeho specifikům. Investice do startupu totiž není akvizice jako kterákoliv jiná, a je proto třeba připravit se na ni po odborné i manažerské stránce.

**Podíl transakcí s účastí korporátu na celkovém počtu venture kapitálových transakcí – globální čtvrtletní data 2018–2022**



Zdroj: PitchBook & GCV Analytics

Druhým a stejně významným aspektem takových investic je pak možnost přivést do společnosti nápady, práci a výsledky lidí, kteří by za jiných podmínek nebyli ochotni pro takovou korporaci pracovat. V tomto smyslu jsou investice do startupů primárně investicemi do perspektivních lidí s potenciálem vytvořit či získat něco, co podnikatelsky posune samotný korporát.

Zatímco v zahraničí trend investic do startupů u velkých firem roste, na místním trhu je pořád cítit jistá opatrnost. Důvodem je především nedostatek zkušeností s investičním procesem a jeho specifiky. To omezuje schopnost korporátu vybrat ty správné foundery a v širším smyslu realisticky vyhodnotit investiční příležitost.

Zejména technologické startupy mohou být celkem drahý „špás“, z pohledu korporace často s nejistým výsledkem. Z toho plyne i nižší ochota firem riskovat. Obavy, že investice do startupu nevyjde, vyvolávají strach managementu, že korporátu propálí neúspěšnou investicí peníze.

#### **Opatrnost na místě**

Už od počátku úvah o investici je potřeba přemýšlet o zajištění ochrany hodnoty kupované společnosti a správném nastavení investiční struktury. Pokud kupujete novou společnost, je důležité provést právní, finanční a další prověrky. Pro investici do startupu to ale platí desetinásob; ani ne tak proto, že by právní poměry startupů byly až taková divočina, ale především proto, abyste jako manažeři věděli o všech případných rizicích. Díky tomu budete mít od začátku také realistická očekávání.

U nastavení postinvestiční struktury je pak vedle klasických otázek týkajících se daní nebo regulace potřeba důkladně promyslet i způsob řízení startupu. Z mnoha důvodů není vhodné startupy rychle integrovat do korporátní struktury. Je tedy potřeba dohodnout, kdo bude za co odpovědný a jak bude management startupu kontrolovat plnění byznys plánu.

Korporáty to rády řeší tak, že nominují do statutárního orgánu svého člověka a zřídí dozorčí radu, kterou ovládnou svými



zástupci. Taková dozorcí rada je sice často zbytečná a byrokratizuje činnost startupu, korporátům to ale dává pocit větší bezpečí.

Případným obavám na straně investora se dá ale předejít také přípravou detailního byznys plánu. Pokud je připravený realisticky a schválíte si jej jako investor i s foundery, funguje pak jako ideální nástroj pro vyhodnocení úspěšnosti obchodního vedení startupu. Dává podklad pro investiční rozhodování z hlediska očekávané návratnosti investice a poskytuje strukturovanou osnovu pro činnost společnosti na příští období.

Nezapomeňte nicméně, že byznys plány startupů nelze tesat do kamene a že základem úspěchu u startupů je flexibilita. Obzvláště v dnešní dynamické době se může lehce ukázat, že původní obchodní záměr nefunguje a projekt skončí ve slepé uličce. To ale nemusí hned znamenat, že se z ní nemůže dostat. V takových situacích pak může dobře zafungovat pivoting, tedy otočení směru, změna strategie, která může investici opět navést tím správným směrem. A v tom často hrají klíčovou roli právě zkušenosti korporátu, který může pomoci posunout byznys startupu dál.

#### Nápady v bezpečí

Speciální pozornost věnujte ochraně duševního vlastnictví (IP) a technologií. Startupy nejsou železárny – jejich hodnota nespočívá v hrubé výrobní síle, ale v intelektu lidí. Nápady a inovace je proto třeba chránit v některé z (mezi)národních veřejných databází, díky čemuž je pak ochrana těchto práv následně soudně vymahatelná.

Jedná se o patenty, užité vzory, ochranné známky, domény, ale v širším smyslu i často opomíjená (a samozřejmě neregistrovaná) NDAčka neboli dohody o mlčenlivosti a také licenční smlouvy.

## KVALITA A PROMYŠLENOST SMLUVNÍ DOKUMENTACE PŘEDCHÁZÍ KONFLIKTŮM MEZI INVESTORY A FOUNDERY A MÁ PŘÍMÝ VLIV NA HODNOTU STARTUPU.

Pokud investujete do startupu, požadujte od právníka v rámci právní prověrky popis, jak jsou duševní práva chráněna a jak na sebe jednotlivé úrovně ochrany navazují. Nezapomeňte, že vše začíná odzodla, tj. od zaměstnanců a dalších spolupracovníků, kteří IP tvoří. Nemáte-li s nimi ty správné smlouvy, nevlastní startup IP a jeho hodnota se limitně blíží nule.

Rovněž lze doporučit angažmá odborníků na IT technologie, protože se čas od času stane, že inovativní IT řešení, v němž má spočívat hodnota, není až tak inovativní. Tito odborníci navíc mohou pomoci s rešeršemi ohledně budoucí expanze

a škálování, možnosti integrací a synergií, stejně tak s monitoringem možných porušení IP práv, což se vám jako investorům bude náramně hodit nejen při zvažování výše investice.

#### Smlouvy jako základ

Investice do startupu je primárně právní konstrukt. Taková investice tedy vždy vyžaduje specifickou právní dokumentaci, která se liší dle zralosti startupu. Kvalita a promyšlenost smluvní dokumentace předchází konfliktům mezi investory a foundery a má přímý vliv na hodnotu startupu.

Obecně platí, že jen zřídka si korporát kupuje 100 %, v drtivé většině případů se tak vytvářejí partnerství se zakladateli startupu. Korporáty navíc obvykle neinvestují v raných investičních kolech (seed), ale zajímají je spíše startupy, které už mohou prokázat, že jejich byznys model funguje.

Pro rané fáze podnikání startupu je typická smlouva, které se říká konvertibilní půjčka – investor může po určitém čase volit mezi podílem ve společnosti a vrácením investice. Ve většině případů, kdy bude investovat korporát, se ale bude uzavírat tzv. SPA (share purchase agreement) nebo také IA (investment agreement) pro nákup podílu a tzv. SHA (shareholders' agreement) pro úpravu vztahů mezi investorem a foundery.

Dobrá dohoda mezi investorem a foundery by měla pamatovat na řízení startupu – měla by definovat, kdo ho povede manažersky, kdo jej bude kontrolovat a za jakých

podmínek může dojít k nahrazení founderů profesionálními manažery či k jejich odvolání, pokud nastanou problémy.

SHA by měla řešit i další financování startupu. Je potřeba myslet na to, co se stane, až startupu dojdou peníze z investice, a kdo ponese náklady dalšího provozu a rozvoje. V rámci venture se toto obvykle řeší v dalším kole financování, kdy je pak základní otázkou, zda bude chtít korporát i další investory.

Dohoda by měla popisovat i postup u případného exitu foundera. Pro tyto případy SHA operuje s anglickými termíny typu ROFO/ROFR, což jsou formy předkupního práva; drag along, tedy právo většinového společníka donutit k prodeji i společníky menšiny; tag along, tj. právo menšinového společníka naopak donutit většinového společníka k prodeji; vesting atd.

V neposlední řadě by měla smlouva myslet i na řešení sporů mezi společníky a postup, jak jim předcházet, aby startup nebyl ochromen.



#### Motivace jako základ úspěchu

Chcete-li, aby startup pod křídly korporátu fungoval a dál se dynamicky rozvíjel, mějte také na paměti, že motivovaný founder je angažovaný founder. Právě ten bude mít tedy sám největší zájem na tom, aby dál startup prosperoval. Nezapomínejte proto na motivaci klíčových lidí a zaměstnanců startupu.

Ve standardních akvizicích kupující dříve nebo později obmění management a pak už jen ideálně čeká na dividendu. To se ovšem naprosto nepotkává s realitou startupů, kde platí, že za extrémní výkony klíčových lidí jim musí náležet mimořádná

odměna. Udělat tedy ze startupu malý korporát a zahrnout foundery a klíčové lidi do standardních korporátních motivačních schémat není nejvhodnější přístup.

V souvislosti s motivačními schématy je proto vždy nutné zamyslet se nad tím, kdo jsou ti správní zaměstnanci a jak odměnu nastavit. Vedle komerčních otázek je nezbytné zvolit také správnou právní formu motivačního schématu, protože to má zásadní dopady na zdaňování.

Současná česká legislativa zatím nenabízí úplně optimální možnosti. Vzhledem k hostilní daňové regulaci v oblasti motivačních programů pro zaměstnance (tzv. ESOP) je potřeba vymýšlet alternativní korporátní struktury, které zachovají maximum z motivační složky. Vytváření funkčních a daňově efektivních motivačních schémat je tak důvodem, který vede k vytváření zahraničních holdingových struktur.

#### Klíčové kontakty



#### JAROSLAV HAVEL | ŘÍDÍCÍ PARTNER

Zaštiťuje tým pro oblast private equity a venture kapitálu, včetně mezinárodních vztahů. Na základě manažerských, byznysových i investorských zkušeností dokáže investorům, ale i zakladatelům a managementu firem či startupům v ČR i SR poskytnout komplexní právní a daňovou podporu. Pomáhá tak firmám i startupům unikátním svým produktem nebo osobností s rozvojem byznysu.



#### DALIBOR KOVÁŘ | PARTNER

V oblasti venture kapitálu se zaměřuje zejména na technologická řešení a jejich soulad s legislativou a na ochranu duševního vlastnictví. Díky dlouholetému poradenství v oblasti IT pomáhá startupům i globálním společnostem s technologicko-právním nastavením kompletně digitálního fungování.



#### VÁCLAV AUDEŠ | PARTNER

V roce 2005 spoluzakládal praxi kanceláře v oblasti private equity a venture kapitálu a dnes vede tým specializovaný na tuto oblast. Má rozsáhlé zkušenosti z komplexních mezinárodních i tuzemských transakcí. V Česku i na Slovensku poskytuje poradenství strategickým i finančním investorům, středně velkým a menším firmám nebo začínajícím potenciálním startupům.



#### JAROSLAV BAIER | COUNSEL

Už více než deset let se věnuje oblasti venture kapitálu, akvizic a restrukturalizací společností. Specializuje se na vyjednávání investic a investiční exity a spolupracuje s profesionálními investory i investovanými společnostmi. Sám je spoluzakladatelem startupu a o startupech i přednáší a bloguje.

# VŠE, CO JSTE CHTĚLI VĚDĚT O IPO (A BÁLI JSTE SE ZEPTAT)

Nabídka akcií na burze (IPO) je cesta, jak získat kapitál pro další rozvoj byznysu. Firma na burze je automaticky důvěryhodnější a má prestiž v očích veřejnosti, investorů, zákazníků i dodavatelů – to platí na místním trhu a zejména pak v zahraničí.

**IPO JE ZAJÍMAVÝ  
ZPŮSOB FINANCOVÁNÍ,  
KTERÝ MÁ ŘADU  
VÝHOD.**

**Z**kratka IPO znamená Initial Public Offering, tedy „nabídka akcií veřejnosti“. Společnost zvyšuje svůj kapitál a nabízí veřejnosti nové akcie, které se pak obchodují na burze. Firma se nezadlužuje, ale nabízí investici novým akcionářům.

Dosavadní společníci si obvykle nechávají většinový podíl, aby mohli dále ovládat společnost, ale o zisky se dělí s novými

akcionáři. Možná je i kombinace nového kapitálu a výstupu stávajících společníků. Burza pak investorům umožňuje s akciemi průběžně obchodovat, a ukazuje tak tržní hodnotu společnosti.

Trh veřejných nabídek (IPO) byl přitom donedávna pořádně „horký“. Rok 2021 byl rekordní i díky odloženým transakcím z období covidu a optimismu z jeho překonání, což se odráželo i v dosahovaných valuacích. Celosvětově firmy pomocí IPO získaly 608 miliard amerických dolarů, přičemž dominantním regionem byly USA.

V roce 2022 sice velmi nestálé trhy ochladly, protože investoři byli obezřetnější a nekupovali vše, co má nálepku „IPO“, přesto byli ale připraveni investovat do zajímavých titulů. Zaměřují se ale mnohem víc na fundament firem, tedy na jejich ocenění na základě zisků a volného cash flow.

#### **IPO je financování**

Cílem IPO je získání kapitálu pro další rozvoj – investici, akvizici či expanzi firmy na místním i zahraničním trhu. Optimalizujete si rozvahu, snížíte poměr zadlužení či zvýšíte dluhovou kapacitu a equity riziko se rozloží na širší pole investorů. Jde o nový kapitál do firmy, nejste tedy nijak omezení splatností či limity jako u úvěrových smluv či dluhopisů.

IPO obvykle přináší i další výhody – vedle samotného přístupu ke kapitálu je to také efektivní udržení kontroly ve společnosti i přes snížení majetkového podílu původních akcionářů. Díky fragmentované struktuře a jejich typicky pasivnímu charakteru nemají zpravidla noví investoři významný vliv na rozhodování o chodu společnosti. Obchodování akcií na trhu může také podpořit likviditu při budoucím exitu některých společníků.

Úspěch na burze s sebou rovněž vždy přináší i značný pozitivní marketingový a PR efekt, který zásadně přispívá ke zvýšení prestiže a důvěryhodnosti značky. Sám fakt, že společnost „je na burze“, často otvírá dveře k dodavatelům, zákazníkům a obchodním partnerům.

#### **Kam s ním?**

Jedním ze základních rozhodnutí při přípravě IPO je výběr správného trhu. Nabízí se tři typy trhů, z nichž každý je vhodný pro jiný objem financování a typ investorů.

V posledních letech je u menších a středních českých a slovenských firem

populární trh PX START organizovaný pražskou burzou. Emise se zde pohybují od 50 milionů do 1 miliardy korun. Podmínky přijetí jsou relativně jednoduché; sama burza jde emisím velmi naproti a dosavadní tržní podmínky byly akciovým emisím také nakloněny. Na trhu START je celkem už více než desítky firem. Investoři jsou obvykle z řad retailu, ale zejména u větších emisí kupují i institucionální investoři (fondy, pojišťovny apod.).

**VELKOU PŘEDNOSTÍ U IPO JE  
VOLNOST POUŽITÍ KAPITÁLU  
– NEJSTE OMEZENI  
SPLATNOSTÍ ČI LIMITY JAKO  
U ÚVĚROVÝCH SMLUV ČI  
DLUHOPIŠŮ.**

Větší emise pak lze umístit na hlavní trh pražské burzy. Zde probíhají emise v řádech miliard korun a investují tu především větší institucionální investoři z CEE regionu. Jde nicméně o regulovaný trh, což znamená náročnější podmínky pro vstup. IPO je zde vhodné zejména pro větší firmy se zaměřením na unijní nebo přímo středoevropský trh.

Pokud máte společnost s ambicemi uspět na mezinárodních trzích, může pak být pro vás vhodnou cestou vstup na některou ze zahraničních burz, například v Amsterdamu, Londýně nebo New Yorku. V porovnání s místním trhem jde u nich o investice do akcií ve vyšších řádech, tedy v desítkách miliard korun. Investují zde hlavně velcí mezinárodní investoři, tedy společnost by měla být mezinárodně známá a měla by mít produkt s nadnárodním či globálním potenciálem.

To, že čeští investoři už dávno překročili hranice místních trhů, potvrzuje i úspěch z roku 2021, kdy česko-slovenský venture kapitálový fond Credo Ventures zaznamenal s rumunským startupem UiPath historický úspěch při vstupu na newyorskou burzu. UiPath je dnes jednou z nejrychleji rostoucích softwarových firem ve svém segmentu na světě a na newyorské burze zaznamenal jedno z největších IPO ve své kategorii.

**Dobrý růstový příběh je klíč k úspěchu**  
Při úvahách o IPO jako o možnosti financování je třeba zvážit vaše preference a cíle. Pokud potřebujete kapitál pro další rozvoj, expanzi či akvizici, nemůžete nebo nechcete se dále zadlužovat u bank či emisí dluhopisů a firma má spolu s vámi do budoucna jasnou růstovou vizi, pak může být IPO tím, co posune váš byznys dál. Pokud ale myslíte na prodej firmy a zasloužený odpočinek, IPO nebude ta správná cesta.

Investoři při IPO kupují budoucnost vaší firmy. Pro úspěch proto bude klíčový váš růstový příběh (tzv. equity story), který bude akcie firmy prodávat. Měl by být proto přiměřeně ambiciózní, ale uvěřitelný, a zajímavý pro investora. Pokud

jej umíte podložit slušnými historickými výsledky, tím lépe.

Investoři se stanou vašimi (spolu)akcionáři, a proto potřebují informace. Ty je třeba připravit a prezentovat. Před vlastní transakcí je tak nutné splnit domácí úkoly – udělat si pořádek v datech, účetnictví a reportingu, najít a vymést kostlivce ze skříní, najít a namotivovat interní tým. To vše jsou hlavní faktory úspěšné přípravy.

#### Jak na to

Na začátku doporučujeme sestavit tým, který bude mít celou transakci na starosti. Klíčovými osobami ve firmě jsou finanční ředitel a stávající akcionáři. Důležití budou také lidé v roli řízení vztahů s investory

(tzv. investor relations), kteří odpovídají za správnou komunikaci. Z poradců je nezbytná investiční banka či poradce, který celou transakci aranžuje, oceňuje společnost, pomáhá stanovit správné obchodní parametry IPO a pak nabízí akcie investořům. Potřeba jsou i právníci, kteří by měli mít nějakou IPO transakci již za sebou.

Před samotným vstupem na burzu probíhá detailní prověrka společnosti, tedy due diligence. Firma poskytuje data, probíhá průběžná komunikace s právníky a řešení případných objevených problémů. Due diligence umožňuje odhalit zapomenuté kostlivce, právní vady či jiné překážky, které by mohly transakci zkomplikovat.

Souběžně s prověrkou probíhá příprava prospektu. Jde o klíčový informační dokument pro investory – popisuje emitenta akcí, jeho podnikání, tržní trendy a rizika a dále i samotnou nabídku akcií. Musí obsahovat také auditované výkazy nejméně za poslední 2 roky. Prospekt píšou právníci ve spolupráci s emitentem a investiční bankou a schvaluje jej Česká národní banka (v případě zahraničních emisí pak místní regulátor). Teprve po uveřejnění prospektu lze akcie nabízet.

Nabídka pak zpravidla trvá 2–3 týdny, kdy probíhá tzv. roadshow, tedy intenzivní setkávání s investory a prezentace equity story (charismatický akcionář či finanční ředitel je vždy výhodou). To vše doplňuje i informační kampaň na webu, investičních portálech nebo v médiích.

Podle výsledku nabídky pak společnost určí, o kolik zvýší kapitál (nebo kolik akcií prodají stávající společníci), a právníci zařídí potřebné korporátní kroky. Při vstupu na burzu pak ve finále investoři zaplatí upisovací cenu a společnost jim vydá nové akcie. Ty se začnou obchodovat na burze.

Příprava transakce od prvních úvah přes strategické otázky a ladění detailů až po samotnou realizaci je proces trvající obvykle 6–12 měsíců na trhu PX START, u velkých společností mířících na „velkou“ burzu nebo zahraniční trh spíše 1–2 roky. Náklady vstupu na burzu se pohybují v rámci jednotek procent z objemu celé emise.

#### Život po IPO

Bude-li společnost vykazovat dobré výsledky, poroste její tržní hodnota. Investice

všech akcionářů (stávajících společníků i nových akcionářů, často z řad managementu či zaměstnanců) se tak budou zhodnocovat a burza jim umožní likviditu.

Společnost na burze má navíc i otevřenou cestu k dalšímu financování např. sekundární návaznou nabídkou dalších akcií na trhu nebo „velkým“ IPO na některém z větších a prestižnějších trhů.

Po úspěšném IPO se život společnosti změní. Pro férové obchodování akcií na burze je nezbytná informovanost akcionářů a investorů. Je tedy třeba například počítat s pravidelným zveřejňováním hospodářských výsledků – publikovat podrobnou výroční zprávu, pololetní zprávy a někdy i čtvrtletní report. Po IPO má společnost nově stovky až tisíce nových akcionářů, zpravidla tedy přibývá i agenda „velkých“ valných hromad.

Všichni manažeři společnosti navíc musí České národní bance oznamovat své obchody s akciemi společnosti, s cílem

předějit zneužívání vnitřních informací. K tomu je třeba sledovat tzv. vnitřní informace, interně s nimi pracovat, ty důležité uveřejňovat a připravit se taky na s tím spojený případný zvýšený zájem veřejnosti a médií. Nutností jsou proto spolehlivé řízení informačních toků uvnitř společnosti a správné fungování oddělení investor relations.

#### Faktory úspěchu

IPO závisí na poptávce investorů, a úspěch tedy nikdo předem garantovat nemůže. Ovšem pokud je společnost dobře připravená, má lákavou equity story, nepřepřene to s valuací a na trhu je pozitivní nálada, málokterá transakce bývá neúspěšná. Kromě pečlivé přípravy a volby vhodného trhu jsou proto zásadní také správné zacílení na investory a tomu odpovídající způsob komunikace a marketing.

## CO JE IPO?



Originální zdroj: Napkin Finance

Tým HAVEL & PARTNERS má v oblasti kapitálových trhů letité zkušenosti; v posledních 5 letech jsme realizovali na českém trhu nejvíce IPO transakcí. Zajišťovali jsme komplexní služby emitentům i aranžérům cenných papírů při vydávání, veřejném i neveřejném nabízení dluhopisů a akcií a jejich kótaci na trhu pražské burzy. Na pražský trh PX START jsme pomohli uvést akcie slovenské hi-tech společnosti Gevorkyan (nejúspěšnější transakce za 730 milionů Kč), Hardwaro, FIXED.zone, eMan a Atom Trace.

#### Klíčové kontakty



#### JAN TOPINKA | PARTNER

Vede skupinu pro bankovníctví, financování a kapitálové trhy a má v tomto oboru více než 20leté zkušenosti. Zaměřuje se na regulaci finančních služeb, transakce na kapitálových trzích, projekty kombinující finanční služby s technologiemi a právní aspekty obchodování s finančními nástroji. Vedl všechny IPO transakce našich klientů. Dříve působil jako vedoucí pracovník Komise pro cenné papíry.

#### JIŘÍ KUNÁŠEK | PARTNER

V oblasti finančního práva se specializuje na IPO a kapitálové trhy. Zaměřuje se rovněž na právo obchodních společností, akvizice, přeměny obchodních společností, řešení mezigeneračního transferu kapitálu a holdingové struktury. Jeho další významnou specializací představuje také řešení korporátních a dědických sporů.



# PŘEHLED VYBRANÝCH TRANSAKČÍ S PORADENSKOU ÚČASTÍ HAVEL & PARTNERS

16  
let

800  
transakcí

800  
miliard korun

Za uplynulých 16 let jsme se podíleli na realizaci 800 transakcí nejen v oblasti fúzí, akvizic, prodejů a restrukturalizací. Jejich celková hodnota převyšuje částku 800 miliard korun. Přinášíme vám přehled těch nejvýznamnějších za poslední období.

→ ŠKODA AUTO

## Poradenství při vyřešení sporů o označení „ŠKODA“

Pro společnost ŠKODA AUTO patřící do koncernu Volkswagen jsme zajišťovali komplexní právní servis při řešení sporů o označení ŠKODA se strojírenskými společnostmi ze Škoda Group, které spadají pod skupinu PPF.

Vzniklé spory mezi všemi společnostmi se podařilo vyřešit dohodou, podle které se vlastníkem ochranných známek ŠKODA po celém světě stává náš klient, automobilka ŠKODA AUTO. Jde o významný krok navazující na bohatou historii značky a důležitý i pro budoucí rozvoj této přední české společnosti na domácích i světových trzích.

Naše služby zahrnovaly strategické právní poradenství a řešení v oblasti soudních sporů, které měl na starosti tým pod vedením partnera Jana Šturma, poradenství v oblasti duševního vlastnictví poskytl tým partnera Ivana Rámeše a skupina v čele s partnerem Janem Kovalem zajistila také komplexní služby v oblasti transakčního poradenství.



→ CREDO VENTURES

## Právní služby při investici do EquiLibre Technologies

Naši specialisté na oblast venture kapitálu se pro fond Credo Ventures postarali o právní služby při investici do startupu EquiLibre Technologies. M&A poradenství poskytli partner Václav Audes a senior advokát Tomáš Navrátil, daňové aspekty řešil partner Josef Žaloudek a služby v oblasti korporátního práva, smluv a pracovního práva měli na starosti senior advokátka Irena Munzarová a senior advokáti Radek Riedl a Vojtěch Katzer.

Pro fond Credo Ventures se jednalo o investici do velmi rané fáze projektu EquiLibre Technologies. Cílem tohoto startupu je vyvinout unikátní algoritmus a systém umělé inteligence k nákupu a prodeji aktiv na burzách, který by vytipoval vhodné investice zejména do akcií a kryptoměn ještě před tím, než vzroste jejich hodnota.



↑ EUROVENTURES

## Investice do cestovatelského startupu Daytrip

Náš tým se jako právní poradce investorů zapojil do investičního kola série A, ve kterém český cestovatelský startup Daytrip získal nový kapitál v celkové výši 6,14 milionů euro. Daytrip je globální platforma, která v 85 zemích světa nabízí turistům soukromou dopravu s lokálními řidiči přímo v místě, které lidé navštíví.

Partner kanceláře Václav Audes spolu s advokátem Josefem Bouchalem zajišťovali komplexní právní služby související s investicí do společnosti Daytrip pro budapešťský fond Euroventures, který investiční kolo vedl a do cestovatelské platformy spolu s dalšími investory J&T Ventures, Nation 1 VC a Pale Fire Capital vložil svá aktiva.

→ LIGHTHOUSE VENTURES

## Prodej českého startupu PEKAT VISION

Tým pod vedením partnera Václava Audese asistoval investičnímu fondu Lighthouse Ventures při prodeji společnosti PEKAT VISION. To je brněnský startup, který vyvinul inovativní software, jenž dokáže u produktů z výrobní linky automaticky detekovat chyby. Za pomoci umělé inteligence rozezná výrobek, který se liší od vzoru. Unikátní technologie pomáhá firmám zlepšovat a automatizovat výrobní proces.

Kupujícím byla italská společnost Datalogic. Prodej společnosti přinesl fondu Lighthouse Ventures významné zhodnocení investice.

↑ ATMOS VENTURES, LIGHTHOUSE VENTURES  
A TERA VENTURES

## Poradenství pro venture kapitálové fondy při investici do logistického fintechu

Partner Václav Audes a advokát Jan Krejčí se účastnili jako právní poradci venture kapitálových fondů Atmos Ventures, Lighthouse Ventures a Tera Ventures investičního kola do logistického fintechu 4Trans. Ten zároveň zaujal i soukromé investory ze Silicon Valley, a míří tak na pozici lídra v oblasti financování podniků v logistice.

4Trans zajišťuje financování malých a středních firem v oboru logistiky, které se často potýkají s nedostatečným přístupem k financím kvůli dlouhé splatnosti faktur. To 4Trans řeší faktoringem, tedy okamžitým proplacením vystavených faktur, ověřením platební morálky odběratelů a nabídkou dalších finančních produktů.



PRICEWATERHOUSECOOPERS

### Prodej divize Global Mobility Tax and Immigration Services společnosti PwC

Podíleli jsme se na významné mezinárodní poradenské transakci – prodeji divize Global Mobility Tax and Immigration Services společnosti PricewaterhouseCoopers (PwC) fondům spojeným se společností Clayton, Dubilier & Rice. V důsledku akvizice vznikla společnost Vialto Partners, přední nezávislý poskytovatel služeb podporujících přeshraniční mobilitu zaměstnanců.

Ve spolupráci s Linklaters LLP se sídlem v Londýně poskytli naši specialisté na fúze a akvizice – partner Jan Koval a vedoucí advokátka Silvie Király – komplexní právní služby společnosti PwC v souvislosti s transakcí v České republice, a to včetně souvisejících daňových a pracovněprávních aspektů.



VLASTNÍK PODÍLU V KENTICO SOFTWARE

### Prodej podílu ve společnosti Kentico software

Pro majitele Kentico software, pana Petra Palase, jsme se postarali o veškeré právní služby související s prodejem jeho minoritního podílu ve společnosti. Kupujícími byli britský fond Expedition Growth Capital a další soukromý vlastník. Transakci měli na starosti naši specialisté na M&A – partner Jan Koval a senior advokát Ivo Skolil.

Brněnská IT firma Kentico Software je silným hráčem na poli DXP (digital experience platform) a SaaS (Software as a Service) řešení. Nabízí produkty pro tvorbu a správu firemních, informačních i produktových webů, e-shopů či intranetů a efektivní nástroje pro digitální marketing a e-commerce. Společnost má po celém světě desítky tisíc klientů, mezi které se řadí i řada podniků z žebříčku Fortune 500, včetně koncernů jako Volkswagen, Starbucks nebo Vodafone.



EUROPEAN HOUSING SERVICES

### Akvizice podílu společnosti M&M Reality

Odborníci naší kanceláře zastupovali realitní skupinu European Housing Services (EHS), která investovala do M&M Reality, jedné z největších realitních společností na českém trhu. Vzniká tak realitní skupina evropského významu.

Komplexní právní poradenství pro klienta měli na starosti partner Petr Dohnal a senior advokát Josef Bouchal. Skupina EHS, pod kterou spadají například realitní kancelář MAXIMA REALITY, server Bezrealitky v Česku i na Slovensku nebo třeba Český nemovitostní trust, již dříve investovala také do realitních auditorů NEMO Report nebo do startupu Ownest. I u těchto dvou transakcí zajišťovala právní služby pro skupinu EHS advokátní kancelář HAVEL & PARTNERS.

ZFP INVESTMENTS

### Poradenstvo pri jednej z najväčších realitných transakcií na kancelárskom trhu v SR

Náš tím poskytol právne poradenstvo kupujúcemu, českej spoločnosti ZFP Investments, pri nadobudnutí projektu Blumental Offices do svojho realitného fondu. Administratívny objekt, ktorý sa nachádza v Bratislave na hranici Starého mesta a ponúka 21 597 štvorcových metrov prenajímateľnej plochy, odkúpila spoločnosť ZFP Investments od slovenskej developerskej skupiny CORWIN.

Za našu kanceláriu poskytli právne poradenstvo kupujúcemu partneri Lukáš Syrový, Ondřej Majer a advokát Peter Košecký.

Tento rok ide o jednu z najväčších transakcií na kancelárskom trhu v slovenskej metropole. K devízam projektu patrí vysoká úroveň ekologickej certifikácie LEED Gold. Ide o jednu z najekologickejších budov na Slovensku.



SLOVAK TELEKOM, POSAM

### Právne poradenstvo pri predaji spoločnosti Commander Services

Naši odborníci na M&A poskytli právne poradenstvo spoločnostiam PosAm, ktorá je majoritne vlastnená najväčším telekomunikačným operátorom na slovenskom trhu – spoločnosťou Slovak Telekom pri predaji slovenskej spoločnosti Commander Services. 100% v spoločnosti Commander Services kúpila čerstvo rebrandovaná česká softvérová spoločnosť Seyfor (predtým známa ako Solitea), ktorá je súčasťou portfólia Sanberg Capital.

Slovenská firma Commander Services sa zameriava na softvéry správy áut a od svojho vzniku v roku 2005 sa vyprofilovala na domáceho lídra v oblasti monitoringu vozidiel prostredníctvom technológií GPS a GSM v segmente B2B.

Poradenský právny tím, ktorý pomáhal klientovi pri predaji spoločností, tvorili partner Ondřej Majer, counsel Petra Čorba Stark, senior advokát Pavel Zahradníček a advokátka Ivana Gajdošová.



CENTENE CORPORATION

### Predaj poskytovateľa zdravotnej starostlivosti v Španielsku, Česku aj na Slovensku

Naši odborníci sa zapojili do významnej medzinárodnej transakcie v oblasti zdravotníckych služieb. Právny tím pre oblasť fúzií a akvizícií zaisťoval poradenstvo pre Centene Corporation pri predaji spoločnosti Ribera Salud, poskytovateľa zdravotnej starostlivosti v Španielsku, ktorý prevádzkuje nemocnice a poskytuje ďalšie zdravotnícke služby, vrátane dcérskej spoločnosti Pro Diagnostics Group (PDG), ktorá vlastní zdravotnícke zariadenia poskytujúce rádiologické a iné služby na Slovensku a v Českej republike.

Na transakcii sa podieľal tím bratislavskej kancelárie pod vedením partnera Václava Audesa, counsel Petry Čorby Stark a advokátky Ivany Gajdošovej.

ORLEN UNIPETROL

### Schválenie koncentrácie spoločností ORLEN Unipetrol a OLIVA Group

Rafinárskej a petrochemickej spoločnosti ORLEN Unipetrol sme poskytli komplexné súťažno-právne poradenstvo pri zastupovaní pred PMÚ (Protimonopolný úrad SR). PMÚ po detailnej analýze lokálnych trhov schválil nadobudnutie kontroly ORLEN Unipetrol nad čerpacími stanicami OLIVA bez ďalších podmienok.

Zastupovanie spoločnosti mali na starosti naši súťažní špecialisti, partnerka Lenka Gachová a právny expert Dušan Valent. ORLEN Unipetrol po tejto transakcii rozšíri svoje aktivity na Slovensku, konkrétne spolu o 39 čerpacích staníc (existujúcich a budovaných).



➔ **Prestižní ocenění Czech Business Superbrands pro značku HAVEL & PARTNERS**

HAVEL & PARTNERS posedmé obdržela titul Czech Business Superbrands udělovaný každoročně nejlepším obchodním značkám na českém trhu. Opět jsme se tak zařadili mezi společnosti s vynikajícím renomé, s nimiž si klienti spojují významné hodnoty a mají k nim osobní vztah.

Odborná porota při svém výběru hodnotí jednotlivé značky podle kritérií jako známost, budování brandu, inovace či prestiž. „Děkuji nejen klientům, ale také všem kolegům za loajalitu, vysoké pracovní nasazení a flexibilitu, díky kterým můžeme i v dnešní náročné době dál upevňovat dobré jméno naší značky,“ doplňuje Jaroslav Havel.

➔ **Kancelář HAVEL & PARTNERS popáté v řadě nejlepší právnickou firmou v ČR podle Who's Who Legal**

Naše kancelář se v roce 2022 stala podle globální ratingové agentury Who's Who Legal nejlepší právnickou firmou v České republice. Toto ocenění získala HAVEL & PARTNERS již popáté v řadě.

Who's Who Legal Awards každoročně oceňuje nejlepší právní experty a společnosti ve více než 35 oborových kategoriích a 75 jurisdikcích. Její výzkum je založen především na zpětné vazbě od klientů, expertů a konzultantů, kteří úzce spolupracují s posuzovanými subjekty. Na předních příčkách žebříčků lídrů v jednotlivých oblastech práva se pravidelně umisťují i jednotliví specialisté HAVEL & PARTNERS.



➔ **Rodinná ústava jako ochrana privátního majetku před riziky současnosti**

Rodinné firmy se umí velmi rychle adaptovat na nejrůznější situace i dobu, fungují tedy a budou fungovat i v době závažných událostí a ekonomických problémů. Protože však každý krok kteréhokoliv člena může významně ovlivnit rodinu, vztahy mezi jejími členy a může mít dopad i na podnikání, kterému se rodinná firma věnuje, je logickou snahou většiny rodin definovat, dodržovat a spíše jen konzervativně měnit pravidla ochrany, správy a případné distribuce rodinou vybudovaného majetku.

Proto naše advokátní kancelář podpořila na Slovensku vydání knihy Rodinná ústava, která je cenným zdrojem informací a užitečných rad a návodů, jak si vytvořit svépomocí rodinnou ústavu. Ta pomůže rodinným firmám překlenout problémy s tím související a nasměruje je k vícegeneračnímu rodinnému byznysu.

Z MÉDIÍ

DOSUD PODNIKATELÉ BUDOVALI ÚSPĚŠNĚ FIRMY A S JEJICH RŮSTEM ENORMNĚ NAVYŠOVALI SVÉ BOHATSTVÍ. JEJICH NÁSLEDOVNÍCI SE BUDOU SNAŽIT MAJETEK UDRŽET A DÁL HO ÚSPĚŠNĚ SPRAVOVAT TAK, ABY VÝNOSY Z NĚJ DLOUHODOBĚ ZAJISTILY RODINY.

JAROSLAV HAVEL:  
**OD BOHATSTVÍ  
K EFEKTIVNÍ  
SPRÁVĚ MAJETKU**

Úspěšní podnikatelé dosud enormně navyšovali své jmění zejména budováním a rozvojem svých firem. Teď přichází čas, kdy bude pro další rozvoj, ale i pouhé udržení hodnoty jejich majetku klíčová zejména jeho efektivní a profesionální správa, říká Jaroslav Havel, řídící partner největší česko-slovenské advokátní kanceláře HAVEL & PARTNERS. Jaké otázky v dnešní době řeší čeští miliardáři a jakou roli budou hrát v předávání majetku v budoucnu ženy?

#### Jak do vaší práce zasáhla válka na Ukrajině? Ovlivnilo to poskytování služeb některým klientům?

Dnešní doba testuje připravenost obchodních modelů na podstatné ekonomické a geopolitické změny. Světová i česká a slovenská ekonomika čelí vysoké inflaci, mnoho firem se stále vyrovnává s následky pandemie a teď řeší i ekonomické a obchodní důsledky související s válkou na Ukrajině a energetickou krizí. Logicky to má na řadu firem zásadní dopady, a klienti se tak v těchto nepředvídatelných podmínkách zajímají o to, jak v nich obstát a fungovat.

#### Jaký vliv podle vás má a ještě bude mít ruská agrese na Ukrajině na majetek českých miliardářů? A jaké společné otázky teď čeští a slovenští miliardáři nejvíce řeší?

Hlavní šok již pominul a podnikatelé museli v nové situaci začít fungovat. Řada z nich sčítá ztráty, které v řadě oborů budou významné, jiní se soustředí na změny v investičních strategiích. Velká část nejbohatších Čechů a Slováků ale samozřejmě dál bohatne. Zároveň všichni vnímají, že Rusko je již nepřijatelným obchodním

partnerem, což může řadu investorů odradit. Všechny bez výjimky se zároveň dotýká sekundární dopad konfliktu, což jsou právě energie a jejich ceny. České a slovenské miliardáře tak vedle dopadů energetické krize na jednotlivé obory zajímá i téma mnohem důslednějšího oddělení privátního majetku od toho podnikatelského a jeho efektivnější ochrana. Soustředí se také na geografické řízení finančních rizik. Nadto řeší i problémy nesouvisející s konfliktem – je to třeba předávání byznysu z generace na generaci, motivace klíčových zaměstnanců a v neposlední řadě výchovu správců majetku, což je obor, který je v našem regionu opomíjený.

#### Loni jste popisoval dynamický rozvoj digitální ekonomiky, která ovlivňuje i služby, které poskytujete. Majitelé firem z digitální ekonomiky začínají pronikat i v Česku mezi nejbohatší lidi. Jaké trendy teď v Česku v této oblasti sledujete?

Tlak na digitalizaci v jakékoli formě je v dnešní době enormní. Aby firmy udržely krok s dobou, je nutné, aby měly povědomí o technologických inovacích, sledovaly nejnovější trendy a naučily se s nimi

pracovat a strategicky je využívat. Více než dřív je dnes důležité monitorovat, analyzovat a efektivně využívat data. Ta se v dnešních podmínkách mohou měnit ze dne na den. Inlace, znovu i ceny energií, dopady úvěrové politiky centrální banky a další faktory promlouvají prakticky do všech odvětví byznysu a mění podmínky někdy i z týdne na týden. Pokud chcete za těchto okolností obstát, je třeba se rozhodovat na základě kvalitních analýz dat. Digitalizaci a datovou analýzu tak považují za jedny z nejdůležitějších faktorů, jak dnes udržet firmu na cestě k prosperitě.

#### Jak předpokládáte, že se bude zvyšovat podíl digitální ekonomiky na celkovém bohatství Česka?

V době pandemie významně rostl segment e-commerce, u něho ale pozorujeme poslední měsíce sestupný trend. Souvisí to opět se současnou situací, kdy lidé začínají šetřit. Na druhou stranu ale rostou technologické startupy v oblasti logistických softwarů s vazbou na e-commerce. Firmy tak hledají cesty k úspoře vstupních nákladů, aby kompenzovaly ztráty z poklesu tržeb. Rostoucí trend zaznamenáváme stále také v technologických oblastech a fintechu. U těchto oborů očekáváme růst i v horizontu dalších měsíců.

#### Advokátem už jste více než dvacet let. Jak byste popsal proměnu české byznysové elity za dvě poslední desetiletí?

Po divokých 90. letech se naučili čeští podnikatelé rozvíjet svůj byznys ve vyspělém tržním prostředí, a to nejenom v Česku

a na Slovensku, ale stále úspěšnější jsou také ve světě. Zároveň nastává čas, kdy se generace porevolučních podnikatelů, kteří pro roce 1989 vybudovali úspěšné firmy, dostává na vrchol produktivního věku a velmi akutně řeší, komu je předat. Mimořádně inspirativní je pro mě zároveň i spolupráce s novou generací – mladou komunitou podnikatelů a startupistů. Jsme s nimi při naší práci v intenzivním kontaktu. Je to generace, která už běžně studovala a pracovala v zahraničí. Vyrostli z nich špičkoví odborníci s inovativními nápady, kteří mají světové úspěchy. V některých oborech, zejména v IT, jsou české anebo i slovenské firmy skutečně na špičce a některé udávají i trendy ve světě.

#### V byznysu se stále častěji prosazují i úspěšné ženy, vnímáte tento trend i vy jako právní a daňový poradci?

V zahraničí už se o přesunu bohatství do rukou žen mluví dlouho. Je to téma pro elitní poradenské společnosti a finanční instituce, které ženám přizpůsobují na míru své služby, produkty i marketingové aktivity. Naše kancelář dlouhodobě tyto zahraniční trendy sleduje, vyhodnocuje jejich dopady a řadu z nich implementuje v lokálním prostředí. Rozhodli jsme se proto zpracovat tento významný fenomén pro Česko a Slovensko. Očekáváme totiž, že i u nás v následujících letech dojde k přesunu nezanedbatelné části bohatství do rukou žen. Vypracovali jsme na to unikátní studii, která otevírá diskusi, co budou tyto změny znamenat nejen pro oblast poradenských služeb, ale i pro celou společnost.

## JE TŘEBA SE ROZHODOVAT NA ZÁKLADĚ KVALITNÍCH ANALÝZ DAT. DIGITALIZACI A DATOVOU ANALÝZU POVAŽUJI ZA JEDNY Z NEJDŮLEŽITĚJŠÍCH FAKTORŮ, JAK DNES UDRŽET FIRMU NA CESTĚ K PROSPERITĚ.

#### Proč je důležité se zaměřit na téma žen a přechodu bohatství do jejich rukou?

Ženy stále častěji podnikají, budují úspěšné firmy, prosazují se v jejich čele, vzdělávají se a díky tomu navyšují hodnotu svého majetku. Řada z nich navíc také majetek dědí po manželech nebo rodičích či získává na základě jiných rodinných událostí, například při rozvodu. V rámci naší studie jsme na základě detailní analýzy majetkových a rodinných poměrů nejbohatších Čechů a Slováků a největších rodinných firem zjišťovali, jak by vypadal tzv. náhlý přechod majetku z generace na generaci podle zákona. Ačkoliv jde o čísla vypovídající jen o konkrétních omezených skupinách, náš model potvrdil, že by v krajním

případě až 70 procent majetku mohlo přejít v další generaci do rukou žen. Je proto zcela jistě nutné uvažovat o ženách jako o potenciálních vlastnicích nezanedbatelné části bohatství. A to i proto, že mají ve srovnání s muži specifické potřeby.

#### Jaké jsou rozdíly v tom, jak k majetku přistupují muži a jak ženy?

Podle zahraničních studií i našich zkušeností ženy neinklinují k rizikovým investicím a upřednostňují spíše konzervativnější ochranu kapitálu. Investují dlouhodobě a v souladu se svými cíli a názory. Zohledňují například ve svých investicích environmentální nebo sociální aspekty a podporují také další ženy. Mužům naopak nevádí u investic riskovat a mají tendenci klást větší důraz na čistou efektivitu. Rozhodují o investicích na základě výkonnosti.

#### V jakých oblastech radíte nejčastěji movitým klientkám?

Pro mnoho žen už teď je nebo v blízké budoucnosti bude velkou výzvou to, jak s vlastním majetkem nakládat, spravovat jej a rozhodovat o něm. Zabýváme se jejich specifickými potřebami, ať už jde o podnikatelky, manažerky nebo dědičky v další generaci podnikatelských rodin. Kontinuálně se zvyšuje poptávka po profesionálním zastupování v ženami řízeném podnikání. Přesun bohatství směrem k ženám vnímáme jako součást širšího a v západním světě známého fenoménu transferu majetku od budovatelů ke správcům.

#### Co přesně přesun majetku od budovatelů ke správcům obnáší?

Zatímco dosud podnikatelé buďtovali velmi úspěšné firmy a v souvislosti s jejich růstem enormně navyšovali své bohatství, jejich následovníci, z nichž v mnoha případech to budou právě ženy, se budou snažit majetek udržet a dál ho úspěšně spravovat tak, aby výnosy z něj dlouhodobě zajistily rozšiřující se rodiny. To zřejmě nepovede k tak silnému růstu firem jako v raných dobách jeho budování, neboť cílem spíše bude udržet hodnotu majetku, jeho výnos, zajistit jeho konzervativní růst a udržet vydané pozice. Efektivní správa nabytého privátního majetku se tak bude více sblížovat s trendem správy rodinných firem prostřednictvím family office soustav spravovaných profesionálním managementem. Klíčovou kontrolní roli bude mít samozřejmě dál rodina.



Tento rozhovor vyšel v publikaci E15 Premium – Elita byznysu, jejíž vydání HAVEL & PARTNERS každoročně podporuje. Kancelář se nicméně nepodílí na sestavení žebříčku 100 nejbohatších Čechů a Slováků, který je součástí této publikace, ani na vytvoření odhadu jejich majetku. Podporou tohoto projektu bychom ale rádi vyjádřili uznání českým a slovenským podnikatelům, kteří v posledních více než třiceti letech vytvářeli a kultivovali svobodné podnikání a mezi nimiž je i řada našich klientů.

# VIDÍME ŽENY RŮST V ČESKU I NA SLOVENSKU DOJDE K PŘESUNU VÝZNAMNÉ ČÁSTI BOHATSTVÍ DO RUKOU ŽEN

Ženský element v byznysu je stále významnější. Roste podíl žen na vedoucích pozicích, ženy jsou stále častěji úspěšnými podnikatelkami a investují svůj majetek. Ten díky svým schopnostem i nadále navyšují. Bohatství do jejich rukou přechází i v rámci dědictví, při transferu majetku z generace na generaci nebo při rozvodu či jiných rodinných událostech. Ženy tak ovládají třetinu světového bohatství a hodnotu svého majetku v posledních letech navyšují významně rychleji než dříve. Podle analýzy *NextŽeny* by dokonce až 70 procent majetku nejbohatších českých rodin mohlo přejít v budoucnu do rukou žen. Co je příčinou a jaké socioekonomické změny s tím souvisejí?

V zahraničí dlouhodobě sledovaný trend přesunu majetku do rukou žen se dle analýzy *NextŽeny* začíná projevovat i v českém a slovenském prostředí a v nadcházejících letech se dá očekávat jeho pokračování. Pro řadu žen se aktuálně stává nebo v blízké budoucnosti bude velkým tématem či výzvou správa i efektivní využívání vlastního majetku. Už nyní proto vnímáme otázku ženského vlastnictví a nástupnictví jako zásadní.

## Ženy a jejich majetek ve světě

Ženy jsou stále významnější ekonomickou silou. Studie společnosti Boston



V ROCE 2020  
KONTROLOVALY ŽENY  
33 % CELKOVÉHO  
GLOBÁLNÍHO OSOBNÍHO  
INVESTOVATELNÉHO  
MAJETKU.

Consulting Group (BCG) uvádí, že v posledních letech globálně roste majetek žen rekordním tempem – ročně narůstá celosvětově o 5 bilionů dolarů. V roce 2020 tak kontrolovaly ženy 33 % celkového globálního osobního investovatelného majetku a předpokládá se, že do roku 2025 se tento podíl zvýší na 35 %.

## Ekonomický potenciál

Pokud ženy budou mít nadále příležitost přispívat k ekonomickému růstu a prosperitě společnosti i možnost naplno se zapojit do pracovního procesu a dojde-li ke snížení genderových nerovností na pracovištích, pak by se podle studie společnosti Citibank v průběhu jednoho až dvou desetiletí mohlo zvýšit HDP vyspělých ekonomik přibližně o 6 %. Analýza společnosti McKinsey & Company z roku 2021 pak uvádí, že lepším využitím ekonomického potenciálu žen by se do roku 2030 mohlo HDP Česka a Slovenska navýšit zhruba o 8 %.

↑ 8 %

## Nejbohatší ženy

Počet movitých žen v České republice roste. V žebříčku sestavovaném časopisem *Euro* se v roce 2021 počet žen v první stovce nejbohatších lidí v Česku v porovnání s rokem 2017 zdvojnásobil, a to ze tří na šest žen. Hodnota majetku žen v těchto žebříčcích také významně narostla; zatímco v roce 2017 měly ženy v první stovce nejbohatších lidí v Česku v rukou majetek v hodnotě skoro 30,5 miliard korun, v roce 2021 už to bylo téměř desetkrát víc – 290 miliard korun.

## Vzdělání – klíč ke kariéře

Vyšší vzdělání znamená vyšší šanci na kariérní postup. V posledních 30 letech počet žen s vysučenou vysokou školou podle údajů ČSÚ stoupá a od roku 2014 počet žen s vysokoškolským diplomem převyšuje počet vysokoškolsky vzdělaných mužů. V roce 2030 by pak mělo být v Česku podle statistických predikcí více

než 1 140 000 žen s vystudovanou vysokou školou. Oproti tomu stejně vzdělaných mužů bude v roce 2030 o 17 %, respektive o 190 tisíc méně.

## Ženy v čele

V roce 2021 se podle analýzy výzkumné agentury SC&C celkově zvýšil počet ekonomicky aktivních žen a zvyšuje se i absolutní počet žen na manažerských postech. Na vedoucích pozicích v soukromém sektoru, tj. na pozicích CEO, předsedkyň, prezidentek nebo členek představenstva, bylo v roce 2021 35,6 % žen. V rámci ekonomicky aktivních obyvatel se počet žen na nejvyšších pozicích od roku 2015 do současnosti zvýšil o 3 % a do roku 2030 by podle agentury SC&C jejich počet mohl narůst o další 3 %.

## Ženy investorky

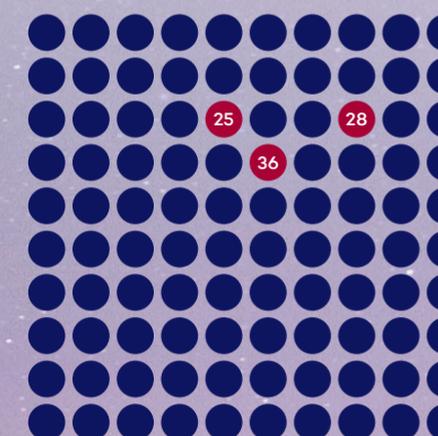
Zahraníční studie upozorňují, že ženy a muži přistupují k financím a správě majetku odlišně. Ženy neinklinují k rizikovým



1 140 000 ŽEN V ROCE 2030

investicím a upřednostňují spíše konzervativnější ochranu kapitálu, spravují tak svá aktiva prostřednictvím pasivních investičních strategií. Investují dlouhodobě a v souladu se svými cíli a názory. Ve svých investicích zohledňují například environmentální, sociální a správní aspekty. V České republice ani na Slovensku se ovšem specifickému přístupu žen a mužů k vlastnictví a správě majetku dosud komplexněji nevěnoval žádný průzkum. Na úvodní studii *NextŽeny* proto v roce 2023 naváže průzkum pro Českou republiku i Slovensko, který se zaměří na tendence a rozhodovací procesy žen a mužů přímo související se správou jejich majetku.

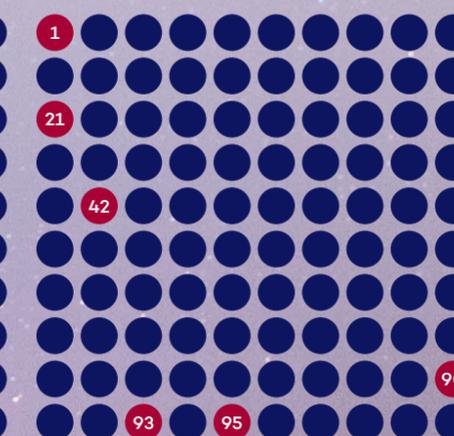
2017



Zdroj: Top miliardáři 2017, samostatný speciál časopisu *Euro*, vydala MF Dnes, 2017

25. Mária Blašková  
28. Jitka Cechlová Komárková  
36. Hana Písaříková

2021



Zdroj: 111 nejbohatších Čechů a Slováků 2021, samostatný speciál časopisu *Euro*, vydalo New Look Media, 2021

1. Renáta Kellnerová  
21. Mária Blašková  
42. Jitka Cechlová Komárková  
90. Jaroslava Valová  
93. Petra Kutnarová  
95. Radka Prokopová

### Podnikavé ženy

V České republice roste počet žen, které mají živnostenské oprávnění. Za posledních pět let je jich o 7% více, celkem více než 750 tisíc. Do roku 2030 by se tento počet mohl podle prognóz SC&C zvýšit přibližně o dalších 11%, na více než 850 tisíc žen. Ženy vylepšují své ekonomické postavení také díky zvyšování mezd a platů. I když je stále značný rozdíl v odměňování žen a mužů, pay gap se v posledních letech procentuálně snižuje. U mediánových mezd v období 2011 až 2021 narostly mzdy mužů o 52%, u žen však hodnoty rostly ve stejném období ještě rychleji, a to o 62%. Ve skutečnosti tedy ženy svou situaci zlepšují a tempo růstu jejich mezd je o něco vyšší než u mužů.

### Delší život

Významný vliv na přesun bohatství do rukou žen má také demografie. Z dat ČSÚ totiž vyplývá, že se ženy v České republice dožívají stále vyššího věku a v průměru přežívají muže o 6 let, v roce 2030 by se měly dožít dokonce o 7 let více než muži. Manželky jsou oproti mužům také v průměru o 2 roky mladší, což ještě zvyšuje rozdíl v délce života partnerů. Je tak vyšší pravděpodobnost, že po smrti partnera či manžela přejde majetek do jejich rukou. Vedle dědictví po manželovi dědí ženy majetek a peníze také po svých rodičích.

### Dědictví

Smrt a dědictví jsou zásadními životními milníky, při kterých dochází k jednorázovému transferu významného objemu majetku. V případě, že neexistuje závěť nebo dědická smlouva a manželé nemají nijak upravené rozdělení majetku, postupuje se při vypořádání dědictví podle zákona. Ve většině případů tak majetek přechází na dědice z první třídy, kam se řadí manželky nebo manželé a také děti. Ti všichni si dědictví dělí stejným dílem. V případě manželství se majetek vypořádává nejprve v rámci společného jmění manželů (SJM) a do dědictví spadá jen ta část majetku, která patřila do výlučného vlastnictví zemřelého.

### Jak se dědí

Jak se tedy v případě dědictví dle zákona postupuje? Názorně to můžeme ukázat na modelové rodině Boháčových. Pan

## ŽENY SE V PRŮMĚRU DOŽÍVAJÍ O 6 LET VYŠŠÍHO VĚKU NEŽ MUŽI A V ROCE 2030 BY SE MĚLY DOŽÍVAT DOKONCE O 7 LET VÍCE NEŽ MUŽI.

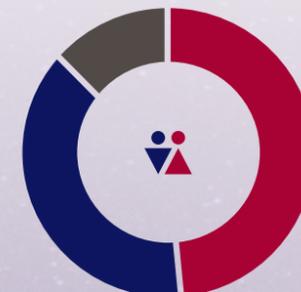
Boháč má podle statistik o 2 roky mladší manželku a 2 děti (dceru a syna). Podle předpokladu, že muži umírají mladší než ženy, zemře pan Boháč nejspíše o 8–9 let dříve než jeho manželka. S manželkou nepodepsal žádnou předmanželskou smlouvu, nemají ani smlouvou upravené majetkové poměry v rámci společného jmění manželů (SJM) a nesešli ani žádnou závěť. Majetek by se pak při dědictví v rámci SJM nejprve dělil na poloviny. Manželce by zůstala její polovina SJM a druhá polovina po panu Boháčovi by se pak vypořádávala v rámci dědictví a rozdělila se rovným dílem mezi paní Boháčovou a každé z dětí. Ve výsledku tak z majetku případnou paní Boháčové 4/6, synovi 1/6 a dceři také 1/6.

### Ženské nástupnictví

To, zda bude v českém i slovenském prostředí téma přesunu majetku do rukou žen v následujících letech relevantní, ověřuje ve studii model dědictví dle zákona u skupiny vlastníků největších rodinných firem a nejbohatších Čechů a Slováků. Tým HAVEL & PARTNERS specializovaný na služby privátním klientům připravil detailní analýzu jejich majetkových a rodinných poměrů a následně namodeloval, jak by vypadal tzv. náhlý přechod majetku z generace na generaci v případě aplikace zákonných pravidel. Nyní nominálně vlastní většinu majetku muži, model transferu majetku při případném dědictví dle zákona nicméně ukázal, že v budoucnu by mohlo dojít u zkoumaných cílových skupin k přesunu 48% až 70% bohatství do rukou žen. Ačkoli jde o čísla vypovídající jen o konkrétních omezených skupinách a zohledňující pouze přesun majetku dle zákona, výsledky naznačují, že je nutné o ženách uvažovat jako o případných nástupnicích současných vlastníků.

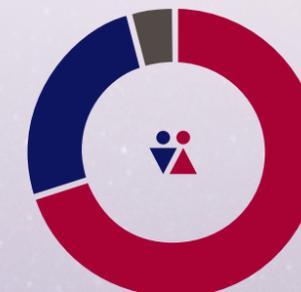
### Vlastnictví po transferu majetku skupiny nejbohatších Slováků v rámci dědictví

37% 15% 48%



### Vlastnictví po transferu majetku vlastníků největších českých rodinných firem v rámci dědictví

25% 5% 70%



Trend přesunu bohatství do rukou žen se stále výrazněji projevuje globálně, v českém ani slovenském prostředí se jím ale dosud komplexněji nezabývala žádná studie či analýza. Cílem projektu NextŽeny je přinést otázku ženského vlastnictví a nástupnictví na poradenský trh, iniciovat diskusi u laické i odborné veřejnosti a v dalších fázích projektu následně odpovědět na řadu souvisejících otázek. NextŽeny je první studie, která zpracovává téma v kontextu zdejšího trhu a nabízí komplexnější pohled na tento fenomén podpořený řadou rešerší, statistik a analýz dat ze zahraničních i místních zdrojů. Zohledňuje přitom historické reálie, místní specifika, sociální i ekonomické faktory či českou a slovenskou legislativu.



### Klíčové kontakty

Jaroslav Havel | řídicí partner  
Veronika Dvořáková | partnerka  
David Neveselý | partner



## VZÍT SI, ČI NEVZÍT SI CIZINCE?

Láska nezná hranic a i díky cestování, studiím či práci v zahraničí jsou už dnes vztahy s partnery z jiných zemí než z Česka zcela běžné. Ne vždy si však zamilované páry uvědomují, že kulturní rozdíly mohou znamenat také velké rozdíly v právu. To přitom může přinést poměrně zásadní problémy zasahující do majetkových vztahů a péče o děti.

**PŘEMÝŠLET  
DOPŘEDU NAD  
VEŠKERÝMI ASPEKTY  
MEZINÁRODNÍHO  
MANŽELSTVÍ  
I PŘÍPADNÉHO ROZCHODU  
MŮŽE DO BUDOUCNA  
ELIMINOVAT ŘADU  
PROBLÉMŮ.**

**D**ovolená, studijní pobyt nebo práce v zahraničí a cestování napříč kontinenty – na to jsme už dnes naprosto zvyklí a stejně tak je dnes už běžnou součástí našich životů, že řada lidí si během takových cest najde i partnera. Celkem 12 % sňatků v Česku v roce 2021 tvořily právě svatby s partnerem či partnerkou ze zahraničí, celkem to bylo ve stejném roce přes 5 500 takových manželství. Ne vždy si ale zamilované páry uvědomí, že přeshraniční faktor může jejich vztah nejen okořenit, ale také do něj do budoucna vnést poměrně zásadní problémy.

### Kulturní vs. právní rozdíly

Drobné či větší kulturní rozdíly partneři zpravidla na počátku vztahu nevnímají či nepovažují za problém, případně jim dokonce připadají přitažlivé. Z pohledu práva je to jinak. Zásadní je zejména rozdílný přístup jednotlivých států k manželství, k majetkovému manželství nebo k výchově dětí. Důležitou roli hrají i náboženské otázky a celkové právně-politické nastavení. Přemýšlet tak dopředu nad veškerými aspekty vzájemného soužití i případného rozchodu a dalšími konsekvencemi může do budoucna eliminovat řadu problémů.

Ze všech těchto důvodů se nabízí vzájemné představy o budoucím partnerském soužití zachytit do předmanželské smlouvy, a to nejen co se majetku týče. Právní možnost a vymahatelnost takových ujednání je u těchto mezinárodních případů vždy důležitým tématem.

### Svatba snů, nebo kulhající manželství?

Partnerský vztah s mezinárodním prvkem vždy ovlivňuje v právních souvislostech rozhodné právo, tj. právo, které se použije na řešení jednotlivých otázek, včetně určení příslušného soudu pro jejich řešení. Uzavřít manželství v zahraničí nebo s cizincem tedy není tak jednoduché, jak by se na první pohled mohlo zdát. Před mezinárodním sňatkem je třeba vždy nejprve zjistit, jaké jsou v příslušných státech podmínky pro uzavření manželství. I svatba ve vysněných destinacích v zahraničí (Mauricius, Las Vegas, Paříž, Londýn apod.) není možná bez předchozího administrativního procesu a získání tzv. vysvědčení o právní způsobilosti uzavřít manželství.

Manželství uzavřené v zahraničí má navíc právní účinky na území České republiky až po zápisu do zvláštní matriky v Brně. Bez absolvování těchto nutných

administrativně-právních kroků může vzniknout takzvané kulhající manželství, tj. manželství, které platí pouze na území jednoho státu.

Preventivní konzultace před samotnou svatbou se vyplatí nejen z těchto důvodů, ale doporučujeme ji i v souvislosti s majetkovými otázkami. Práva jednotlivých států se ve vztahu k manželskému majetkovému právu výrazně odlišují a český institut společného jmění manželů („SJM“) je v řadě států neznámý a špatně uchopitelný.

## BEZ ABSOLVOVÁNÍ NUTNÝCH ADMINISTRATIVNĚ- -PRÁVNÍCH KROKŮ MŮŽE VZNIKOUT TAKZVANÉ KULHAJÍCÍ MANŽELSTVÍ, KTERÉ PLATÍ POUZE NA ÚZEMÍ JEDNOHO STÁTU.

### Smlouva předem

Majetkové aspekty manželství je proto ideální řešit zcela vědomě před uzavřením manželství. Manželé si mohou zvolit rozhodné právo a pokud si vyberou české právo, volí si současně institut SJM se všemi jeho náležitostmi, včetně možnosti uzavřít předmanželskou smlouvu tak, jak ji zná český právní řád.

Vyjednávání podmínek před svatbou s sebou sice často může přinášet negativní emoce či pocity nedůvěry, pokud je ale snoubenci překonají, získají do budoucna potřebnou stabilitu a jistotu. Nicméně ani po svatbě není pozdě – majetkové poměry je možné smluvně v rámci SJM upravit i v průběhu manželství. V každém případě můžeme potvrdit, že při případném rozvodu vzniká výrazně více sporů u párů, které manželský majetkový režim preventivně neřešily.

A u mezinárodních vztahů to platí dvojnásobně. Z praxe můžeme uvést příklad česko-německého vztahu, kdy manželé neměli smlouvou upravený majetkový režim. Část majetku se řídila režimem českého SJM a dalších českých norem, další část

pak německou právní úpravou a institutem tzv. Zugewinnngemeinschaft, který je ale od českého SJM odlišný. Rozdílné právní úpravy i rozdílná očekávání manželů pak vedly ke vzniku hlubších a komplikovanejších konfliktů, které mohla už před svatbou řešit předmanželská smlouva.

Prevence je tedy základ. Na druhou stranu bez znalosti konkrétních okolností není možné generalizovat, zda je vždy vhodné rozhodné právo české či zahraniční nebo jestli ponechat či změnit režim SJM. Včasná konzultace a vyjasnění si pravidel předem mohou zajistit páru odpovídající ochranu jejich majetkových zájmů v budoucnu.

### Když to nevyjde

Mezinárodní prvek hraje zásadní roli právě i v případě rozvodu. V Česku se v posledních letech rozvedlo v průměru 1 900 cizinců ročně. Celkem to tedy bylo u nás v letech 2017 až 2021 více než 9 500 rozvodů s mezinárodním prvkem, což představuje více než 8 % všech rozvodů v Česku.

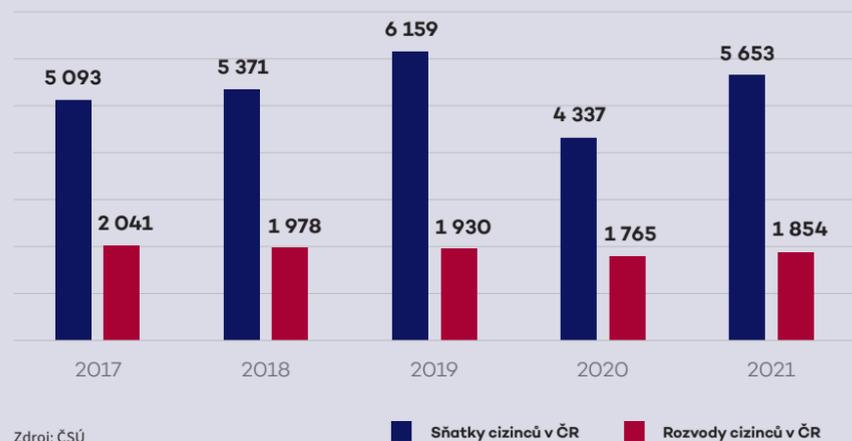
První automatickou otázkou u mezinárodních manželství vždy bude, v jakém státě vlastně podat návrh na rozvod u soudu. Pokud je příslušných soudů více, pak může mít jeho výběr vliv na řadu okolností včetně výše soudního poplatku či nákladů na právní služby. Například u manželů, dvou státních příslušníků České republiky trvale žijících v Německu, může být řízení o rozvodu zahájeno v obou zemích. V Německu je zastoupení advokátem v řízení povinné, v Česku ne. V Německu se počítají poplatky a náklady podle složitější procesní úpravy, u nás činí soudní poplatek 2 000 Kč a náklady na právní zastoupení tradičně u rozvodu (většinou) soudy nepřiznávají.

Pokud mají manželé nezletilé děti, je nutné ještě před rozvodem vyřešit také péči o ně. Právní úpravy se v jednotlivých zemích i v tomto liší. O rozvodu a úpravě péče o děti přitom nemusí rozhodovat stejné soudy. Základním kritériem pro určení soudu příslušného pro úpravu péče o děti je jejich obvyklé bydliště (pobyt). U zmíněného českého páru žijícího v Německu by tedy bez ohledu na to, kde bude probíhat řízení o rozvodu, rozhodovaly o péči o děti příslušné německé soudy.

### Nežádoucí bumerang

Již zmiňovaný faktor jiné kultury je patrný i v odlišné koncepci úpravy poměrů dětí. Některé státy razí tradiční pojetí péče o děti, podle kterého se má automaticky

### Sňatky a rozvody cizinců v ČR



za to, že zejména u dětí útlého věku je primárním pečovatelem matka. Naproti tomu v jiných státech se dbá až na matematickou rovnost v zapojení obou rodičů.

Setkáváme se s případy, kdy soudy jednoho státu rozhodnou o výlučné péči některého z rodičů a po prvním rozhodnutí následně nespokojený rodič zahájí řízení v jiném státě. Zdejší soudy pak nemusí původní rozhodnutí příliš zohlednit a věc si posoudí (podle aktuální situace) samy. Jejich rozhodnutí pak může vypadat naprosto odlišně (např. rovnoměrná střídavá péče).

V praxi se tak v situacích, kdy se rodiče nejsou schopni na péči dohodnout, můžeme setkat až s nežádoucími „bumerangy“ opakovaných řízení u soudů různých

států, které si vzájemně vnucují své názory a mění rozhodnutí druhého soudu. Uprostřed toho všeho je dítě, o které sice jde v první řadě, ale které samozřejmě nejvíce doplácí na jakékoli řešení, které není opřeno o dohodu jeho rodičů.

#### Tisíce kilometrů

U mezinárodních manželství soudy musí také často prakticky řešit nastavení péče o děti mezi rodiči, které dělí i tisíce kilometrů. Přistěhovaný rodič se chce například po rozchodu vrátit do své rodné země a nedovede si představit, že odcestuje bez dítěte.

Jako příklad můžeme uvést českým soudem nařízenou rovnoměrnou střídavou péči po 14 dnech se vzdáleností cca

1 000 km mezi bydlišti obou rodičů. Dítě každé dva týdny cestuje, má vztahy ve dvou odlišných kulturních prostředích, navštěvuje dvě předškolní zařízení. Takové komplikace nastávají, pokud to jeden z rodičů „nevzdá“ nebo nerezignuje na svůj zájem bydlet v prostředí, kde má kořeny. Delší a nejjistější cestou je pak pro tyto rodiče prosadit, aby soud střídání vyhodnotil jako v rozporu se zájmem dítěte. S tím se nicméně dopředu opravdu nedá počítat.

Za nejzávažnější případy z praxe jsou pak považovány případy mezinárodních únosů dětí. Pro řešení těchto situací existuje mezinárodní smlouva s poměrně přísným postupem směřujícím k navrácení dítěte v co nejkratší době do státu, odkud bylo uneseno, avšak na její aplikaci není možné vždy spoléhat. Úmluvu nepodepsaly všechny státy, proto i z naší praxe známe případy únosů ze států nebo do států, které úmluvou vázány nejsou.

Konstantně vysoké procento rozvodovosti je už samo o sobě pádným argumentem pro předmanželskou právní prevenci. Dvojnásob to platí v případech mezinárodních vztahů, kdy je navíc potřeba řešit rozhodné právo, příslušný soud a péči o děti. Je nezbytné zabránit tomu, co zmiňuje mírně parafrázovaný citát René Descarta: „Když někdo stráví přespolí čas cestováním, nakonec se stane cizincem ve vlastní zemi.“ Pozor tedy, abyste se v důsledku manželství či soužití s cizincem nebo v zahraničí nestali cizincem nejen ve vlastní zemi, ale i ve vlastní rodině.

#### Klíčové kontakty



#### VERONIKA BOČANOVÁ | SENIOR ADVOKÁTKA

Vede tým pro oblast rodinného práva a v tomto oboru má více než 20letou praxi. Nabízí komplexní právní služby v souvislosti s manželstvím a rodičovstvím. Specializuje se na nastavení podmínek péče o děti, řešení problematiky vyživovací povinnosti, manželské majetkové právo, správu majetku nezletilých dětí nebo právní zastoupení v opatrovnických řízeních či rozvodech.

#### RENÁTA ŠÍNOVÁ | PRÁVNÍ EXPERTKA

Privátním klientům poskytuje komplexní poradenství týkající se rozvodů manželství, péče o nezletilé děti, určení výživného nebo správy majetku nezletilých dětí. Specializuje se také na právní postavení dětí v rámci rodinnoprávních institutů. Publikovala řadu článků a je rovněž hlavní spoluautorkou monografické řady zaměřené na rodinnoprávní instituty vycházející v nakladatelství Leges.



slovensko



# INTERNET OF VEHICLES PREPOJENÁ BUDÚCNOSŤ OSOBNÉJ DOPRAVY

Požiadavky na zvýšenie bezpečnosti, zrýchlenie dopravy, znižovanie nehodovosti, zábava či autonómnosť vozidiel sú iba niektoré z očakávaní, ktoré na osobné vozidlá kladie trh, zákazníci ale aj regulácia. Splnenie týchto očakávaní sľubujú systémy prepojenia vozidiel založené na schopnosti vozidiel komunikovať s okolím prostredníctvom internetu, v skratke Internet of Vehicles (IoV). S touto budúcnosťou dopravy ale súvisí i veľa právnych výziev – ochrana pred hackermi, zodpovednosť za autonómne vozidlá, ochrana osobných údajov a ďalšie.

**Z POVAHY PREPOJENIA VOZIDIEL A SÚVISIACICH POSKYTOVANÝCH SLUŽIEB BUDE RELATÍVNE VEĽKÁ ČASŤ Z NICH SPADAŤ POD TELEKOMUNIKAČNÚ REGULÁCIU ČI POD EURÓPSKY RÁMEC OCHRANY OSOBNÝCH ÚDAJOV.**



Podľa ITSdigest sa odhaduje, že do roku 2025 bude na cestách po celom svete jazdiť 470 miliónov prepojených vozidiel a do roku 2030 bude až 96% nových vozidiel možné považovať za prepojené. Prepojené vozidlá sa pripájajú k sieti, aby umožnili obojsmernú komunikáciu medzi vozidlami (autá, nákladné autá, autobusy či vlaky) a inými vozidlami, mobilnými zariadeniami či infraštruktúrou na účely spustenia dôležitých komunikácií a udalostí.

Súčasný systém umožňuje vytvárať spojenia medzi vozidlami, vodičom a inými zariadeniami viacerými spôsobmi. Je to napríklad V2V (Vehicle to Vehicle) umožňujúci výmenu informácií medzi vozidlami v reálnom čase. To pomáha znížiť množstvo nehôd aktualizovaním a oznamovaním informácií – napríklad o blížiacich sa nebezpečenstvách, dopravných nehodách a zápachach, nebezpečnom počasí alebo tiež pomáha zvýšiť užívateľský komfort poskytovaním informácií o dostupnosti parkovacích miest, nabíjajúcich staníc pre elektromobily, dopravného pohybu a pod.

Ďalším systémom je V2I (Vehicle to Infrastructure) vďaka čomu môžu vozidlá vyslať/prijímať údaje a informácie s cestnou infraštruktúrou, ako sú dopravné, cestné, poveternostné podmienky, nehody a pod., najmä na účely zaistenia bezpečnosti. Rovnako tak za účelom bezpečnosti zase V2P (Vehicle to Pedestrian) umožňuje prepojenie chodcov, cyklistov a ďalších s vozidlami. Prístup k ďalším informáciám z internetu potom u vozidiel umožňuje V2C (Vehicle to Cloud). Existuje tiež V2X (Vehicle to Everything), teda kombinácia všetkých dostupných typov pripojenia, využívané napríklad na zlepšenie komfortu a zážitku z jazdy.

**Potreba inteligentnej infraštruktúry**  
Všetky inteligentné vozidlá v rámci IoV budú k plnej funkcionalite a využiteľnosti

dostupných možností potrebovať spoľahlivé pripojenie k miestnej infraštruktúre. Tieto požiadavky bude z veľkej časti musieť zabezpečiť verejná správa.

Okrem iného bude potrebné zakomponovať hardvérové časti, ako sú snímače, inteligentné parkoviská, cestné pruhy vybavené zariadeniami na pripojenie, inteligentné semaforey či vytvoriť softwarové riešenia ako sú aplikácie na monitorovanie stavu ciest či počasia a mnohé ďalšie.

## INTELENTNÉ VOZIDLÁ BUDÚ K PLNEJ FUNKCIONALITE POTREBOVAŤ SPOL'AHLIVÉ PRIPOJENIE K MIESTNEJ INFRAŠTRUKTÚRE. TIETO POŽIADAVKY BUDE Z VEĽKEJ ČASTI MUSIEŤ ZABEZPEČIŤ VEREJNÁ SPRÁVA.

Inteligentná dopravná infraštruktúra pri správnom vybudovaní a nasadení môže, okrem iného, pomôcť dosiahnuť zníženie preťaženia na cestách. Monitorovanie dopravy v reálnom čase a autonómne technológie pomôžu optimalizovať trasy a rýchlosti pohybujúcich sa vozidiel a predchádzať dopravným zápachom. Mobilné aplikácie, ktoré by dostávali údaje v reálnom čase z polohy každého používateľa, by mohli v reálnom čase používateľovi navrhnúť, akou verejnou dopravou sa dá cestovať, aby sa skrátil čas cestovania.

Inteligentné parkovanie by rovnako mohlo patriť medzi najžiadanejšie funkcie inteligentnej infraštruktúry. Majáky nainštalované na parkovacích miestach môžu vodičov naviesť na voľné miesta, zatiaľ čo plne autonómne vozidlá môžu efektívne parkovať bez akéhokoľvek ľudského zásahu. Inteligentné autá, ktoré sú viditeľné v sieti, umožnia vodičom rýchlejšie nájsť svoje vozidlo na preplnenom parkovisku, na diaľku zamknúť dvere, rýchlo získať akékoľvek informácie o stave vozidla či sledovať pohyb vozidla, napríklad v prípade krádeže.

V slovenskej praxi sú prepojené riešenia zatiaľ využívané na riadenie dopravy na obchvate Bratislavy, či na monitorovanie parkovacích miest a vývoj parkovacej politiky a systémov.

### Ako využiť dáta z vozidiel

Prepojené vozidlá v súčasnosti podľa štatistik spoločnosti Deloitte vytvárajú 25 GB dát za hodinu, čo je pre porovnanie objem dát potrebný na počúvanie hudby 24 hodín denne celý mesiac. Veľké objemy dát je, podobne ako v iných prípadoch, možné rôznorodo využiť.

Už teraz vzniká množstvo projektov, ktorých riešenia sú založené na analýze získaných údajov. Príkladom sú napríklad aplikácie pre poisťovne, ktoré im pomáhajú určiť riziká spojené s konkrétnou osobou na základe spôsobu jej jazdy či vodičom pridelujú body v závislosti od bezpečnosti ich jazdy, na čo je naviazaná výška ich poisťového a výška poisťového plnenia poisťovne.

Dáta z vozidiel je tiež možné monetizovať aj v iných oblastiach. Typickými príkladmi môžu byť analýzy stavu pripojeného vozidla (oznámenia o servisnej údržbe, eCall, štatistiky vozidla), správania vodiča (poisťné plány, automatické platby za cesty a pod.), internej komunikácie vozidla (digitálny hlasový asistent, hlasové ovládanie),

personalizovanej reklamy (vlastné nastavenia vozidla, doplnkové tovary a služby a pod.) alebo stavu a podmienok na cestách (živé správy o premávke, stav ciest, mapy).

Záujem o údaje z vozidiel a o nich či o správaní vodičov však majú podľa zverejnených stratégií, aj posledného vývoja, tiež orgány verejnej moci, a to napríklad na účely kontroly dodržiavania predpisov cestnej premávky. Je tak možné, že okrem výhod, ktoré IoV prinesie používateľom, naviazaným dodávateľom a poskytovateľom služieb, generované údaje o vozidle a jazde zúžitkujú aj kontrolné orgány.

### Bezpečnosť a zodpovednosť

IoV, ako každé rozvíjajúce sa riešenie, sa bude musieť vysporiadať s viacerými výzvami. Jednou z nich je napríklad bezpečnosť. Vozidlá generujú a zdieľajú obrovské množstvo dát a synchronizujú sa s rôznymi zariadeniami, technológiami a systémami, čo z nich robí top target pre útoky. Nevyhnutné tak bude vytvorenie stratégie zameranej na riziká, zabezpečenie účinného šifrovania údajov, pravidelné zálohovanie dát. Okrem toho je potrebné zabezpečiť súlad s pravidlami a reguláciou kybernetickej bezpečnosti, najmä mať vytvorenú bezpečnostnú dokumentáciu a stratégiu, uzatvoriť príslušné zmluvy či mať pripravenú stratégiu pre prípady útokov, napr. nahlasovanie na príslušné úrady a pod.

Prepojenosť vozidiel by mala tiež umožniť prechod k plne autonómnym vozidlám, u ktorých je kľúčovou otázkou zodpovednosť. Čo ak inteligentné autonómne vozidlo nesprávne odčíta rýchlostný limit a začne prekračovať rýchlosť? Kto by bol v takejto situácii zodpovedný? Doteraz zverejnené plány na úrovni EÚ predpokladajú

skôr zodpovednosť výrobcov vozidiel. Právo však nie je matematika a tento predpoklad nemusí platiť univerzálne a pravdepodobne bude vždy potrebné uplatniť case-by-case prístup.

### Zabezpečenie vhodných technologických riešení

S objemom dát súvisí aj schopnosť riadenia neustálych tokov týchto údajov, čo vytvára tlak na úložné kapacity, rýchlosť spracovania a prepojenia, a tiež spoľahlivosť či správnosť spracovania. Výrobcovia vozidiel aj budovatelia verejnej infraštruktúry budú musieť zabezpečiť, aby všetky uzly boli schopné vyslať a prijímať informácie bez ohľadu na podmienky a umiestnenie vozidla, či už je to na diaľnici medzi LA a San Diegom alebo v najrušnejšom centre New Delhi.

Nevyhnutné tak bude obstaráť zodpovedajúci hardware, jeho údržbu, rozvoj a ďalšie služby, a to tak na strane súkromnej sféry aj verejnoprávných subjektov. Obdobné požiadavky budú aj na software riešenia, ich podporu, údržbu, správu, rozvoj a prevádzku, ktoré bude nevyhnutne potrebné obstaráť a adekvátne zazmluvniť.

### Telco požiadavky

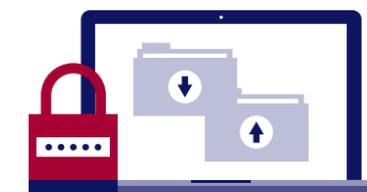
Z povahy prepojenia vozidiel a súvisiacich poskytovaných služieb bude relatívne veľká časť z nich spadať pod telekomunikačnú reguláciu. To okrem iného znamená získanie príslušných oprávnení na poskytovanie sietí a služieb, platenie poplatkov, dodržiavanie povinností súvisiacich so zachovávaním telekomunikačného tajomstva či napríklad v určitých prípadoch aj povinnosť umožniť pripojenie zariadenia na odpočúvanie.

### Spracúvanie osobných údajov

Mnohé z údajov zozbieraných v rámci IoV budú spadať pod európsky rámec ochrany

osobných údajov (GDPR, ePrivacy). Pre poskytovateľov služieb tak môže byť problematické spracúvanie osobných údajov, ak sa nachádzajú mimo EÚ či využívajú cloudové úložiská na serveroch v krajinách mimo EÚ.

Usmernenie Európskeho výboru pre ochranu údajov k spracúvaniu osobných údajov v súvislosti s prepojenými vozidlami v množstve prípadov predpokladá získanie súhlasu používateľa vozidla. Najmä výrobcovia vozidiel sa tak budú musieť vysporiadať so situáciami, kedy vozidlo používajú viaceré osoby, napr. pri fleetových vozových parkoch a zabezpečiť súhlasy pred použitím vozidla. Pred jazdou tak okrem nastavovania sedadla, volantu a spätného zrkadla možno budete musieť „vyklikat“ aj sadu súhlasov/nesúhlasov so spracúvaním osobných údajov.



Vývoj a rozvoj IoV umožní automobilovému priemyslu urobiť skutočný prelom v cestovaní a využívaní vozidiel. Potreba maximalizovať produktivitu a šetriť čas len zvýši používanie IoV. Celková konektivita úplne zmení automobilový priemysel, zvýši sa bezpečnosť, spríjemní zážitok z jazdy a umožní vznik množstva obchodných príležitostí, ktoré si netreba nechať ujsť.

### Kľúčové kontakty



#### ŠTĚPÁN ŠTARHA | PARTNER

Špecializuje sa na oblasti práva informačných systémov a telekomunikácií, práva duševného vlastníctva, na ochranu osobných údajov, zmluvné vzťahy a na medzinárodné právo súkromné. Venuje sa aj novým technológiám, AI, IoT. V oblasti ICT práva sa zameriava na aspekty implementácie informačných systémov, licencovanie počítačových programov a na kybernetickú bezpečnosť.

#### RÓBERT GAŠPAROVIČ | SENIOR ADVOKÁT

Špecializuje sa na IT právo, právo duševného vlastníctva, médií a telekomunikácií, nových technológií, ochrany osobných údajov a e-commerce. Zameriava sa na aspekty implementácie informačných systémov a poskytovania oprávnení k software. V rámci ochrany osobných údajov sa špecializuje na nastavenia procesov a súladu s európskou a slovenskou reguláciou a e-privacy.



# KDYŽ NASTANOU FINANČNÍ PROBLÉMY, MUSÍ MANAGEMENT JEDNAT

Doznívající důsledky pandemie koronaviru, energetická krize, výrazný nárůst inflace a další okolnosti mají zásadní dopad na podnikání firem. Co když se firma dostane do finančních obtíží a hrozí jí platební neschopnost? V takových chvílích mají její manažeři ze zákona povinnost jednat.

**V** důsledku událostí posledních dvou až tří let se může přiblížit doba, kdy bude přibývat insolvencí či restrukturalizací firem.

V případě, že firmě hrozí úpadek, nebo se do něj společnost již dostala, to managementu obchodních korporací přináší určité povinnosti, které vyplývají jak ze zákona o obchodních korporacích, tak z insolvenčního zákona.

## Úpadek a předlužení

Úpadkem jsou situace, kdy je obchodní korporace buď v platební neschopnosti, nebo je předlužena. O platební neschopnost se jedná, pokud má firma více věřitelů, finanční závazky vůči nim jsou více než 30 dnů po splatnosti a společnost není schopna je plnit. Má se za to, že firma není schopna své závazky plnit, pokud má závazky po splatnosti více než 3 měsíce. Totéž platí i v případech, kdy společnost

zastavila platby nebo kdy věřitelé nemohou dosáhnout uspokojení některé ze splatných pohledávek v exekuci.

Předlužení je pak případ, kdy má firma více věřitelů a souhrn všech závazků vůči nim převyšuje hodnotu majetku samotné firmy. U předlužení přitom nemusejí být závazky ani splatné. V praxi se předlužení obvykle projevuje tak, že obchodní korporace v účetní závěrce vykazuje záporný vlastní kapitál. Při posuzování předlužení lze nicméně přihlédnout i k dalšímu podnikání firmy, které potenciálně může zvýšit hodnotu majetku, a tak lze ještě případně předlužení eliminovat.

To, zda je firma schopna plnit své závazky, či nikoliv, se dá zjistit výpočtem tzv. mezery krytí. Jde o zjištění rozdílu mezi výší splatných závazků a výší disponibilních prostředků. Pokud mezera krytí podle

stavu likvidity představuje méně než 10 % splatných závazků, pak se má za to, že taková firma je schopna závazky plnit.

Je také možné sestavit výhled vývoje likvidity na období nejbližších 8 či 12 týdnů, ze kterého by mělo vyplynout, zda v průběhu nich mezera krytí přesáhne, či nepřesáhne 10 % splatných peněžitých závazků. Pokud je třeba oficiálně argumentovat, že se firma ve stavu platební neschopnosti skutečně nenachází, je třeba, aby výkaz stavu likvidity nebo výhled vývoje likvidity sestavil auditor nebo soudní znalec v oboru ekonomika.

## Povinnost podat insolvenční návrh

Pokud finanční kondice společnosti ukáže, že se daná firma skutečně nachází v úpadku, pak členové jejího statutárního orgánu (tedy jednatelé či členové představenstva) mají povinnost podat bez zbytečného odkladu dlužnický insolvenční návrh příslušnému insolvenčnímu soudu, a to ve chvíli, kdy se o úpadku dozvěděli nebo se při náležité pečlivosti měli dozvědět.

Taková povinnost přitom není jen tak – pokud ji jednatelé či členové představenstva nesplní, vystavují se přísným sankcím. Podle insolvenčního zákona jsou totiž odpovědní za škodu, která věřitelům vznikla v důsledku opožděného podání insolvenčního návrhu. Výši škody, za kterou jsou odpovědní, přitom určuje rozdíl mezi výší pohledávky, kterou věřitel do insolvenčního řízení přihlásil, a částkou, kterou v rámci insolvenčního řízení obdržel.

Uspokojení nezajištěných věřitelů v konkursu se obvykle pohybuje v jednotkách procent. Škoda, za kterou mohou členové statutárního orgánu obchodní korporace

odpovídat, tak může být poměrně vysoká. Věřitel současně může požadovat, aby člen statutárního orgánu složil již v průběhu insolvenčního řízení do úschovy soudu přiměřenou částku na náhradu této škody.

## Vydání prospěchu statutárního orgánu

Zákon o obchodních korporacích nad rámec insolvenčního zákona upravuje odpovědnost člena statutárního orgánu, který porušením svých povinností přímo přispěl k úpadku obchodní korporace. Insolvenční soud po něm v takovém případě může vyžadovat, aby vydal do majetkové podstaty prospěch, který získal v souvislosti s vykonáváním funkce v obchodní korporaci. Typicky půjde o odměnu za výkon funkce či jiný prospěch, například o náhradu za užívání služebního auta nebo bytu k soukromým účelům apod.

Pokud je majetek obchodní korporace v konkursu, může soud rozhodnout, že je člen statutárního orgánu povinen poskytnout do majetkové podstaty prostředky až do výše rozdílu mezi souhrnem dluhů firmy a hodnotou jejího majetku. Jedná se o tzv. žalobu na doplnění pasív a insolvenční soud při ní přihlíží zejména k tomu, v jakém rozsahu daný člen přispěl k nedostatečné výši majetkové podstaty.

Insolvenční soud může rovněž rozhodnout o vyloučení člena statutárního orgánu z výkonu funkce, a to až na dobu 3 let. Dotyčný pak nesmí vykonávat funkce člena statutárního orgánu v žádné obchodní korporaci a zaniká mu také funkce člena statutárního orgánu ve všech obchodních korporacích, kde případně působí.

## Záchrana firmy

Zmíněné povinnosti členů statutárních orgánů mají za cíl pomoci při řešení finančních obtíží firmy v době, kdy lze ještě usilovat o zachování provozu podniku, ať již v rukou stávajícího managementu a akcionářů, nebo pod vedením nových investorů, kteří firmu převezmou v rámci insolvenčního řízení či mimo něj.

Insolvenční řízení nemusí vždy znamenat konec podniku, ale naopak příležitost k jeho restrukturalizaci a dalšímu rozvoji. Insolvenční zákon totiž nabízí řešení formou reorganizace, která umožňuje další provoz společnosti za předpokladu restrukturalizace pohledávek věřitelů a přijetí dalších restrukturalizačních opatření. Předpokladem úspěšné reorganizace jsou však včasné rozpoznání krizové situace firmy a rychlé přijetí nutných ozdravných opatření.

Příkladem včasného a úspěšného řešení úpadku je insolvenční řízení se společností MERKO CZ, na kterém se HAVEL & PARTNERS podílela jako právní zástupce zajištěného věřitele. MERKO CZ, tradiční výrobce betonů a příslušenství pro výrobu betonu, se dostala do finančních potíží. Následně proběhla restrukturalizace firmy v rámci reorganizace, při které došlo ke konverzi dluhu na základní kapitál (debt/equity swap) a vydání nemovitostních aktiv zajištěnému věřiteli. Tato aktiva byla následně prodána nemovitostnímu investorovi a společnost MERKO CZ si je následně zpětně pronajala pro účely pokračující podnikatelské činnosti.

## JAKÉ POVINNOSTI VYPLÝVAJÍ PRO MANAGEMENT PŘI ÚPADKU FIRMY Z INSOLVENČNÍHO ZÁKONA A ZE ZÁKONA O OBCHODNÍCH KORPORACÍCH? A CO HROZÍ PŘI JEJICH NESPLNĚNÍ?



### DUŠAN SEDLÁČEK | PARTNER

Specializuje se na restrukturalizace a insolvenční řízení. Má zkušenosti se zastupováním věřitelů i poradenstvím českým i zahraničním klientům v souvislosti s restrukturalizacemi a úpadky podniků. Je členem vědecké rady Centra restrukturalizace a insolvence Harryho Pollaka IEM při Podnikohospodářské fakultě VŠE v Praze a profesní organizace Turnaround Management Association ČR.

### Klíčové kontakty

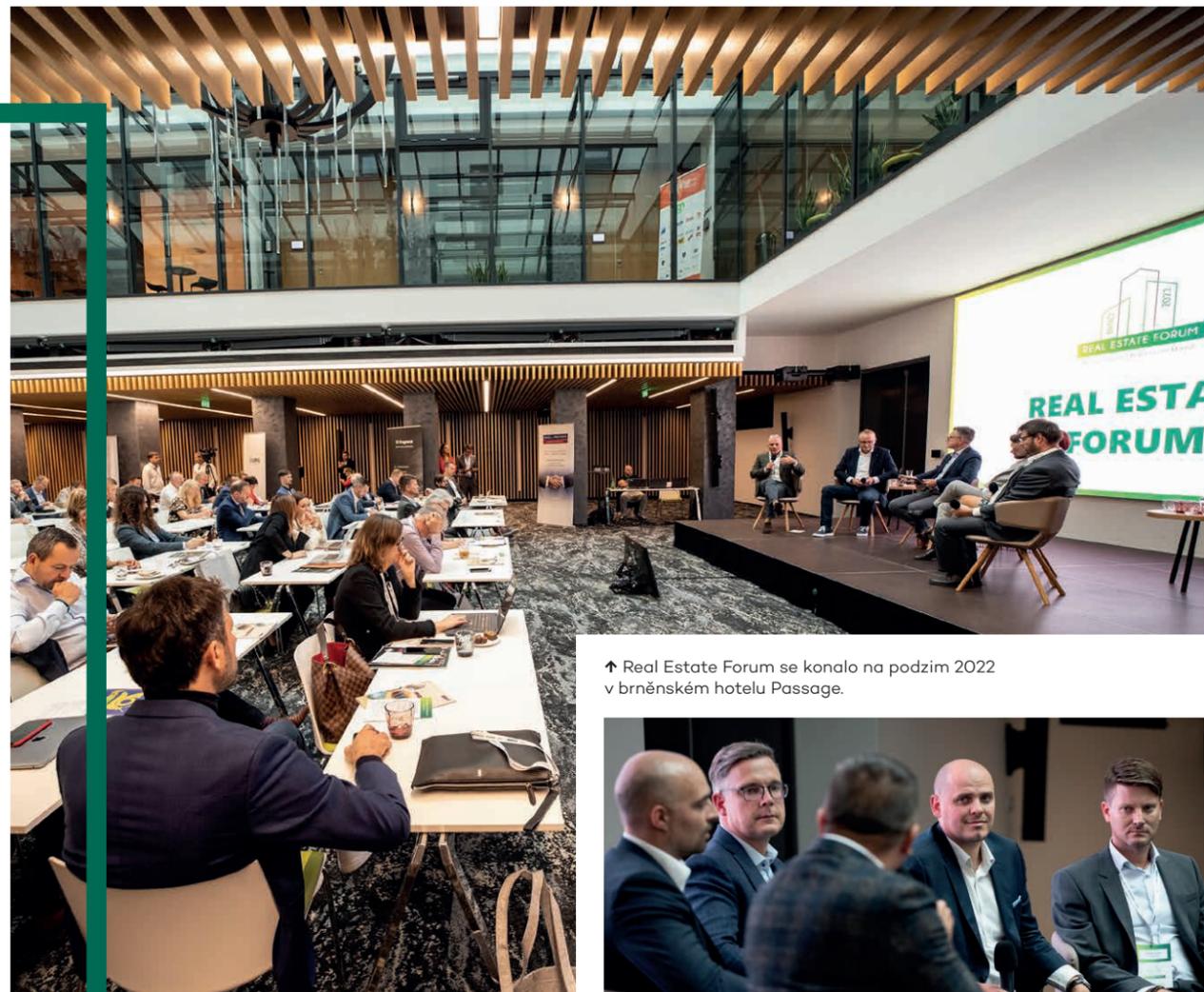
### MAREK VOJÁČEK | PARTNER

Poskytuje právní služby českým investičním skupinám při transakcích v oblasti restrukturalizací a insolvenčních řízení, fúzí, akvizic a prodejů podniků. Specializuje se také na transakce s portfolií nedobytných pohledávek. Řídil poskytování právních služeb při konkurzním řízení Union banky, největším konkurzním řízení v historii České republiky.



# DATA, DIGITALIZACE A UDRŽITELNOST HÝBOU REALITNÍM TRHEM

Realitní trh se v posledních měsících vyrovnává s významnými změnami, které diktují zejména vysoké úrokové sazby a energetická krize. Velkými tématy pro developery jsou proto financování, udržitelnost nebo digitalizace. Na největší jihomoravské realitní konferenci Real Estate Forum v Brně, kterou pořádá HAVEL & PARTNERS, o tom diskutovali zástupci developerů, poradců, architektů a dalších odborníků na nemovitostní trh.



↑ Real Estate Forum se konalo na podzim 2022 v brněnském hotelu Passage.



↑ (Zleva na pódiu) Dušan Dvořák (TOP Estates), Pavel Rydzyk (YD Capital), Jiří Václavek (moderátor), Lukáš Netolický (Cushman & Wakefield), Zdeněk Vojtek (SVOBODA & WILLIAMS), Josef Šilhánek (DRFG Real Estate)



← (Na pódiu zleva) Martin Skalický (Progresus), Marcel Soural (Trigema), Jiří Václavek (moderátor), Václav Stehno (THIERRA), Zlata Boterová Vašková (sousedé.cz), Petr Vašina (Siebert & Talaš)



← (Zády) Dušan Dvořák (TOP Estates), (Zleva) Pavel Rydzyk (YD Capital), Jiří Václavek (moderátor), Lukáš Netolický (Cushman & Wakefield), Zdeněk Vojtek (SVOBODA & WILLIAMS)

Realitní trh ochladl. Úvěry jsou drahé, a proto ubylo investorů, kteří kupují nemovitosti na hypotéku. „Standardní větší projekty mají 50 procent hypotečních kupců, ti ale vymizeli a byty kupují lidé, kteří mají cash,“ potvrdil na konferenci Real Estate Forum Dušan Dvořák, zakladatel TOP Estates.

Zájem je nicméně pořád o investiční byty zamýšlené na pronájem. Kvůli drahým hypotékám se totiž zvyšuje poptávka právě po nájemném bydlení. Ceny nájmu stoupají nejen u bytů, ale i u kanceláří. „Před deseti lety byl nejvyšší nájem v centru Brna 12,5 euro za m<sup>2</sup>, dnes je to 16,5 eur,“ uvedl Lukáš Netolický, partner a vedoucí regionálního zastoupení společnosti Cushman

& Wakefield. Za pár let by se přitom podle něj nájem u kanceláří v prémiových projektech mohl dostat i na cenu okolo 20 eur.

## Analýzy a digitalizace

Budoucností stavebnictví jsou podle odborníků digitalizace a automatizace. Jak také zaznělo z jejich úst na Real Estate Foru, bez zásoby dat a jejich sofistikované analýzy se dnes neudrží na vrcholu žádná developerská či stavební firma. „Dnes se data mohou měnit ve dnech, v týdnech. Ceny energií, zásahy centrálních bank... Musíte být na špičce ve využívání informačních technologií, abyste dokázali udržet svou strategii a nedělat chyby,“ upozornil předseda poradenského týmu společnosti Progresus Martin Skalický.

Developerům v tom pomáhají i nové technologie a digitalizace. Moderní projekty pracují s Informačním modelem budovy, počítačovým modelem reálné stavby ve 3D. Díky němu je možné kontinuálně sledovat projektování, výstavbu i provoz, a mít tak přesný přehled o nákladech. „Dneska je digitalizace základní prostor pro optimalizaci nákladů a získávání kvalitních staveb,“ naznačil Petr Vašina, partner a CEO Siebert & Talaš.

Významně jednodušší by mohlo být díky digitalizaci v budoucnu i stavební řízení. Teď je nutné obíhat úřady s papírovými dokumenty a shánět na ně razítka. Nový stavební zákon počítá s tím, že vše půjde zařídit pohodlně online. Ministerstvo

pro místní rozvoj by mělo digitalizaci stavebního řízení spustit 1. ledna 2024. „Stavební úřady a všechny další orgány budou pracovat s jediným, vzájemně přístupným elektronickým originálem.



To zásadně zjednoduší výměnu dat a zrychlí povolování staveb v České republice,“ popsal František Korbek, partner HAVEL & PARTNERS.

## Zelené budovy

Stále žádanější jsou dnes také nemovitosti, které zajistí nižší účet za energie. To potvrdil i Miroslav Pekník, ředitel projektu Nová Zbrojovka: „Klienta v první řadě zajímá, kolik bude platit celkově za energie. Jde po úsporách. Zajímá se proto o obálku, jak dům dokáže udržet teplo nebo chlad.“

V době energetické krize proto sílí tlak na energetickou soběstačnost či udržitelnost budov. To je zásadní i pro firmy, které se zavázaly ke snížení uhlíkové stopy.

Developeři se proto snaží přemýšlet nad stavbami jinak než dřív. Kombinují zdroje, stavějí z recyklovaných materiálů. Domy mají zelené střechy, pracují s dešťovou vodou a využívají i nové technologie, díky kterým jsou stavby chytré a umí šetřit energiemi. Vzniká tak zcela nový standard budov a pro zelené projekty dnes už banky také nabízejí výhodnější financování.

„Výstavba budov se celosvětově podílí na produkci uhlíku největší měrou. Pokud dokážeme dostat udržitelnost a udržitelné principy do výstavby a uhlíkovou stopu snižovat, bude to mít globálně největší dopad,“ připustil Lukáš Jiříček, senior advisor ze společnosti One Advisory.

# ZMĚNY V OBCHODECH I E-SHOPECH CO PŘINESLA NOVELA SPOTŘEBITELSKÉHO PRÁVA?

Velká novela spotřebitelského práva zavedla od začátku roku 2023 zásadní změny pro e-shopy i prodejce v kamenných obchodech. Od 6. ledna je třeba mít novým pravidlům přizpůsobeny webové stránky i právní dokumenty, zejména obchodní podmínky či reklamační řády. O jaké nejzásadnější změny tedy jde?



## Reklamace

Obchodníci odpovídají za vady, které zboží mělo už v době, kdy si jej zákazník kupoval. Přitom nově platí, že vada, která se projeví v průběhu prvního roku, existovala již v okamžiku převzetí zboží (pokud obchodník nebude schopen prokázat opak). Dříve byla tato lhůta jen šest měsíců.



## EXIT Odstoupení od smlouvy

Zákazník má právo odstoupit od smlouvy do 90 dnů od jejího uzavření, pokud obchodník využil takzvanou nekalou obchodní praktiku (například porušil pravidla pro slevové akce). Podle toho, o jak závažnou nekalou obchodní praktiku se jedná, může místo odstoupení od smlouvy zákazník alternativně požadovat i přiměřenou slevu.

**ZA NEPLNĚNÍ NOVÝCH  
POVINNOSTÍ HROZÍ  
VYSOKÉ POKUTY,  
A TO AŽ DO VÝŠE 4 %  
Z CELKOVÉHO ROČNÍHO  
OBRATU.**



## Dodání zboží

Obchodník má povinnost dodat zákazníkovi zboží do 30 dnů od uzavření smlouvy, pokud se ovšem ve smlouvě nedohodne se spotřebitelem jinak. V případě delší dodací lhůty přitom ale nestačí jen upravit informaci v obchodních podmínkách. Novela vyžaduje, aby se podnikatel na delší dodací lhůtě se spotřebitelem přímo dohodl – praktickou možností je například konkrétní zadržovací políčko u objednávek.



## Tlačítko „objednat“

Objednávkové tlačítko musí jasně uvádět, že kliknutím na něj se zákazník skutečně zavazuje k objednávce. Nestačí tedy už jen obecné tlačítko „objednat“, nově je třeba, aby zde byla uvedena textace typu „objedávka zavazující k platbě“.



## Vrácení vyzkoušeného zboží

Pokud zákazník ve 14denní lhůtě zboží běžně používá a rozhodne se ho pak vrátit, nemusí mu obchodník vracet plnou cenu. Spotřebitel totiž odpovídá za snížení hodnoty zboží, když jej užíval více, než je nutné k tomu, aby se seznámil s jeho vlastnostmi nebo zkontroloval, zda je funkční.



## Smlouvy po telefonu

Novela zpřísňuje podmínky pro uzavírání smluv po telefonu. Taková smlouva bude nově považována za uzavřenou až poté, co ji zákazník obdrží v textové podobě a následně tuto nabídku potvrdí obchodníkovi elektronicky nebo ji písemně podepíše.



## Slevové akce

U zboží ve slevě musí být uvedena nejnižší cena, za kterou se produkt prodával v posledních 30 dnech před poskytnutím slevy. Procentuální sleva se pak počítá právě z této nejnižší ceny. Z této povinnosti nicméně existují výjimky. Nová pravidla neplatí například u netrvanlivých potravin či zboží s krátkou dobou spotřeby nebo u akcí typu 2 + 1 zdarma či věrnostních programů. U věrnostních programů jde zejména o slevy, které vyplývají z předchozích nákupů spotřebitele u prodejce, například když spotřebitel při nákupu obdrží poukaz „20% sleva“ platný pro další nákup do konce měsíce nebo dostane slevu při zvláštních příležitostech, tj. při přihlášení do věrnostního programu nebo u příležitosti narozenin. Jakkoli mohou nová pravidla vypadat jednoduše, setkáváme se s řadou praktických problémů, na které definitivní odpověď přinesou až praxe České obchodní inspekce či soudní judikatura.



## Zákaznické recenze

Obchodník má dle novely povinnost informovat o tom, zda a jak ověřuje, že zákazník výrobek nebo službu skutečně zakoupil nebo využil. Pokud ověřuje, musí obchodník přijmout také přiměřená opatření k ověření, že recenze pochází od zákazníka, který výrobek nebo službu použil či zakoupil (například zaslání linku v e-mailu zákazníkům pro zadání recenze do několika dní po nákupu). Je v pořádku, pokud obchodník recenze neověřuje; poté je však nutné veřejně informovat, že recenze nejsou ověřené.



## Návod k použití

Nově platí, že zákazník by měl dostat návod na trvalém nosiči – tím může být vedle papíru i CD, DVD, paměťová karta, pevný disk počítače nebo elektronická pošta. Obchodník si tedy může vybrat, jaký trvalý nosič použije, aby se například vyhnul tisku papírových návodů. Pokud o to zákazník požádá, bude mít nicméně nárok na to, aby mu obchodník poskytl návod v listinné podobě, tedy standardní papírovou cestou.

Náš tým pro spotřebitelské právo vám rád pomůže s výkladem těchto a dalších nových zákonných ustanovení i s úpravou právních dokumentů či správným nastavením informačních povinností, které souvisejí s novelou.



# NOVÉ LIMITY PRO DPH A PAUŠÁLNÍ DAŇ, DAŇ Z NEOČEKÁVANÝCH ZISKŮ DAŇOVÉ NOVINKY ROKU 2023

Se začátkem nového roku nastaly v oblasti daní významné změny, které se dotýkají řady podnikatelů a firem. Zvýšení hranice příjmů pro povinnost platit DPH či příjmového limitu pro paušální daň, zavedení nové mimořádné daně z neočekávaných zisků nebo změny v daních u fyzických osob – seznamte se s nejzásadnějšími novinkami v oblasti daní.

**CO BYSTE NEMĚLI  
S POČÁTKEM ROKU  
V SOUVISLOSTI S DANĚMI  
OPOMENOUT? PŘINÁŠÍME  
STRUČNÝ PŘEHLED TĚCH  
NEJVÝZNAMNĚJŠÍCH  
ZMĚN.**

## Daň z přidané hodnoty (DPH) a paušální daň

Výrazné změny nastávají u povinnosti platit daň z přidané hodnoty. Zvýšil se totiž limit pro registraci k DPH z 1 milionu Kč na dvojnásobek. Platba DPH je tedy nově povinná pro podnikatele, jejichž roční obrat přesáhne 2 miliony Kč.

S touto novinkou souvisí i zásadní změna v zavedení tří pásem paušální daně, kterou mohou uplatňovat pouze neplátcí DPH. I zde tedy došlo ke zvýšení limitu pro uplatnění paušální daně na hranici příjmů do výše 2 milionů Kč ročně.

Zařazení do jednoho ze tří pásem paušálu s odlišnou mírou zdanění pak závisí na výši příjmů a druhu činnosti, kterou poplatník vykonává. První pásmo je pro podnikatele s příjmy do 1 mil. Kč, druhé pro podnikatele s příjmy do 1,5 mil. Kč a třetí pro podnikatele s příjmy do 2 mil. Kč. Zařazení do pásma a výši paušální daně pak určuje i druh příjmů. Zákon umožňuje výdajový paušál 80 % pro řemeslné živnosti nebo zemědělskou výrobu či lesní a vodní hospodářství, 60 % pro ostatní živnosti dle živnostenského zákona, 40 % pro svobodná povolání, příjmy z autorských práv nebo podnikání dle zvláštních předpisů a 30 % výdajový paušál pro příjmy z pronájmu.

To, do jakého pásma podnikatel spadá, závisí na horním limitu jeho příjmů a druhu činnosti. Pásmo je přitom třeba zvolit na základě výše předchozích příjmů za rok 2022. Pokud předpokládáte příjmy pro rok 2023 vyšší, je možné dobrovolně vstoupit do vyššího pásma, nikoliv však do nižšího.

## Daň z neočekávaných zisků

Od roku 2023 se zavádí nová dočasná mimořádná daň z příjmů (tzv. windfall tax neboli WFT), která míří na neočekávané zisky společností. WFT se vztahuje na vybrané firmy v konkrétních oblastech podnikání. To, zda se společnosti týká povinnost ji hradit, se dá zjistit testováním nově zavedených parametrů WFT.

Nejdříve je třeba ověřit, zda vůbec společnost spadá mezi poplatníky WFT. Firma přitom musí splnit zároveň dvě podmínky: Zprv musí podnikat v oblastech, které od roku 2023 nově zákon o daních příjmů klasifikuje jako tzv. rozhodnou činnost. Mezi ty patří zejména výroba a obchod s elektřinou a plynem, bankovníctví, těžba fosilních paliv, petrochemie nebo velkoobchod s pohonnými hmotami (pro přesné určení tzv. rozhodných činností je

třeba použít tzv. NACE klasifikační kódy). A zadruhé je pak nutné zjistit výši příjmů (výnosů) z těchto rozhodných činností. Upozorňujeme přitom, že nová úprava je terminologicky nepřesná a umožňuje i jiný výklad stran výnosů, resp. obratu z rozhodných činností. Banky se stávají poplatníky WFT v případě příjmů od 6 miliard Kč výše, u ostatních společností je hranice výnosů 2 miliardy Kč. Pro subjekty, které jsou součástí skupiny poplatníků WFT, je pak hranice příjmů 2 miliard Kč snížena pouze na 50 milionů Kč, pokud je obrat 2 miliard dosaženo již v rámci skupiny.

z příjmu právnických osob (z běžného základu daně z příjmů).

Stát bude tuto mimořádnou daň vybírat v období let 2023 až 2025. Každý rok se bude přitom posuzovat samostatně; to znamená, že v každém daném roce bude rozhodující porovnání s příjmy v letech 2018–2021. Firmám tedy třeba může vzniknout daňová povinnost v roce 2023, ale následující roky už ne, nebo naopak bude muset platit daň za všechny tři roky, vždy podle toho, kdy naplní podmínky pro povinnou platbu WFT.

## Rozšíření paušální daně pro živnostníky s příjmy do 2 milionů ročně

### Rozdělení do 3 pásem dle ročních příjmů a výdajového paušálu pro rok 2023

Příjmy ročně / výdajový paušál	80 %	60 %	40 %
do 1 mil. Kč	1. pásmo	1. pásmo	1. pásmo
do 1,5 mil. Kč	1. pásmo	1. pásmo	2. pásmo
do 2 mil. Kč	1. pásmo	2. pásmo	3. pásmo

### Výše měsíčních paušálních záloh dle ročních příjmů a výdajového paušálu pro rok 2023

Příjmy ročně / výdajový paušál	80 %	60 %	40 %
do 1 mil. Kč	6 208 Kč	6 208 Kč	6 208 Kč
do 1,5 mil. Kč	6 208 Kč	6 208 Kč	16 000 Kč
do 2 mil. Kč	6 208 Kč	16 000 Kč	26 000 Kč

Zdroj: mfcrcz

Pokud tedy společnost na základě výše zmíněných podmínek spadá mezi poplatníky WFT, je třeba následně určit, zda jí vzniká povinnost hradit daň z neočekávaných zisků. Rozhodující je přitom porovnat průměrné zisky z přechodných let 2018–2021 navýšené o 20 % (srovnávací základ daně) s obecným základem příjmu daného konkrétního období (srovnávaný základ daně, například základ daně DPPO v roce 2023). Základ daně WFT se následně vypočítá jako rozdíl srovnávaného a srovnávacího základu daně a ten pak podléhá daní ve výši 60 %. WFT se poté odvádí navíc ke stávající sazbě 19 % DPPO neboli daně

## Úskalí daně z neočekávaných zisků

Během diskusí o podobě a znění české legislativy týkající se daně z neočekávaných zisků nebylo bohužel vyřešeno mnoho otázek. Rádi bychom proto upozornili na některá úskalí. Poplatníkem WFT se sice stává pouze společnost, která vykonává tzv. rozhodné činnosti a z nich dosahuje výše příjmů přesahující limity stanovené zákonem, nicméně pokud taková firma vykonává i jiné činnosti, bude i z nich WFT zdaňovat zisk, přestože se na ně nemá dle svého účelu WFT vztahovat (například prodej nesouvisejícího zboží). Důvodem je skutečnost, že základ daně (WFT) vychází

z komparace celkového základu daně aktuálního a minulých období, který zahrnuje příjem ze všech činností, které daný subjekt vykonává.

Základ daně WFT také na rozdíl od běžného základu DPPO žádným způsobem nezohledňuje daňové ztráty z minulých let. Firmy se proto mohou dostat do situace, kdy kvůli možnosti započtení daňových ztrát z minulých let nebudou mít povinnost hradit žádnou DPPO, současně ale mohou podléhat WFT, u které není možné žádné ztráty započítávat.

Aktuální úprava WFT daleko přesahuje původní záměr zdanění pouze vybraných odvětví, a může tedy zasáhnout i subjekty, které ze současné situace žádným způsobem neprofitují. U řady firem může mít přítom tato daň zcela fatální následky. Současná legislativa například rovněž neřeší případy, kdy společnosti v počáteční fázi podnikání nebo které v období let 2018–2021 realizovaly daňové ztráty, mají tzv. srovnávací základ daně za toto období nulový nebo velmi nízký. Ty pak budou muset v konečném důsledku v období 2023–2025 hradit celkovou daň z příjmů v úrovni až 79 % z celého realizovaného zisku (tj. 19 % běžnou DPPO + 60 % WFT). V těchto situacích, které reálně mohou nastat, může mít dodatečně uvalená WFT ve výši 60 % až likvidační účinky, protože takto vysoká daňová povinnost může vést k platební neschopnosti firem.

I proto Komora daňových poradců ČR opakovaně apelovala na to, aby Ministerstvo financí ČR do zákona doplnilo možnost individuálního promíjení daně. Ministerstvo nicméně tyto žádosti opakovaně odmítlo a aktuální zákonná úprava žádné individuální promíjení daně neumožňuje.

### Další změny daní u fyzických osob

Od nového roku došlo k výraznému navýšení minimální hranice ročního příjmu (nikoliv základu daně) pro podání příznání k daní z příjmů fyzických osob, a to z 15 000 Kč na 50 000 Kč. Fyzické osoby s ročními příjmy nižšími než 50 000 Kč tedy nebudou muset daňové příznání vůbec podávat.

Zároveň se změnila také hranice příjmů pro podání daňového příznání při souběhu příjmů ze zaměstnání a jiných příjmů. Dosud se nemuselo podávat daňové příznání, pokud se příjmy fyzické osoby mimo zaměstnání vešly do výše 6 000 Kč za rok. Tato hranice se od roku 2023 zvyšuje na 20 000 Kč.

Novela zákona o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti mění od února 2023 také pravidla, kdy lze a nelze uplatnit slevy na pojistném. Zaměstnavatelé budou moci od 1. února 2023 využít slevy na pojistném ve výši 5 % z úhrnu vyměřovacích základů pro pojistné (tj. z 24,8 % na 19,8 %) u vybraných skupin zaměstnanců.

Daná novela zákona o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti stanovuje mnoho pravidel, kdy lze a nelze zmíněnou slevu uplatnit, obecně se ale jedná o podporu zaměstnanců se zkrácenými úvazky, např. rodičů starajících se o dítě mladší 10 let, důchodců či studentů. Záměr uplatnit tuto slevu na pojistném ale musí zaměstnavatel s předstihem oznámit České správě sociálního zabezpečení.

### Informace pro finanční úřad o obchodech na digitálních platformách

Novela zákona o mezinárodní spolupráci při správě daní, která implementuje

evropskou směrnici DAC7, zavádí od roku 2023 novou oznamovací povinnost provozovatelů digitálních platform, mezi které patří třeba Uber, Vinted, Airbnb a další. Provozovatelé těchto platform by měli finančnímu úřadu nově předávat informace o prodejích – například čísla jejich účtů nebo údaje o jejich příjmech z obchodů na dané platformě. Úřady by tak měly získat přehled o tom, jaké podnikatelské subjekty realizují prostřednictvím digitálních platform zisky, a zajistit tak řádný výběr daně. Změna má rovněž přispět k užší mezinárodní spolupráci při správě daní a umožnit daňové kontroly za účasti daňových orgánů více členských států EU.

Nová povinnost míří především na platformy (např. internetové stránky, aplikace či jiný software), které umožňují spojení prodejců a uživatelů za účelem prodeje zboží, poskytnutí nemovitosti, osobní služby nebo dopravního prostředku. Provozovatelé platform, na které oznamovací povinnost dopadne, budou předávat informace o prodejích a uskutečněných transakcích vždy za předešlý kalendářní rok. První oznámení za rok 2023 se bude podávat do 31. ledna 2024.

Provozovatelům platform doporučujeme co nejdříve zjistit, zda na ně oznamovací povinnost dopadá. To může být však v praxi poměrně složité, jelikož i zdánlivě detaily (jako je např. chatovací okno na dané platformě) mohou mít pro toto posouzení zásadní význam. V souvislosti s novou oznamovací povinností proto vydalo Generální finanční ředitelství odpovědi na nejčastější dotazy.

### Klíčové kontakty



#### DAVID KRCH | DAŇOVÝ PARTNER

V oblasti daní má dlouholeté zkušenosti se zastupováním zahraničních korporací působících v České republice. Je zakládajícím společníkem společnosti HAVEL & PARTNERS Tax. Pro klienty zajišťuje kompletní servis zejména v oblastech daně z příjmů právnických osob a DPH jak v tuzemském, tak i mezinárodním kontextu. Dříve působil v daňovém oddělení společnosti PricewaterhouseCoopers.

#### JOSEF ŽALOUDEK | DAŇOVÝ PARTNER

Specializuje se na korporátní daňové právo, mezinárodní zdanění, restrukturalizace a související aspekty civilního a komerčního práva. Má rovněž na starost oblast daňových sporů. Podílel se na poradenství pro významné mezinárodní i lokální společnosti působící v oblastech informačních technologií, automobilového průmyslu, strojírenství, potravinářství atd. O daňovém právu publikuje v odborných periodikách. Dříve působil v daňovém oddělení společnosti Deloitte.



## Stříbrná medaile za udržitelnost od EcoVadis

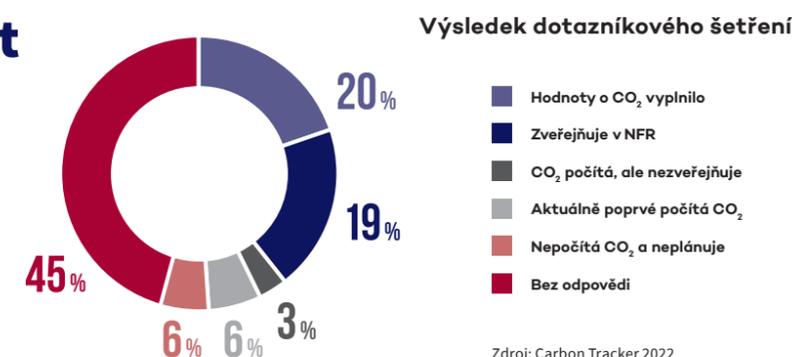
Od EcoVadis, mezinárodní ratingové společnosti, která porovnává firmy z hlediska udržitelnosti a ESG, získala naše kancelář stříbrnou medaili, která řadí HAVEL & PARTNERS mezi čtvrtinu nejlépe hodnocených společností. Pro naše obchodní partnery je to objektivní a nezávislá informace, že jsme důvěryhodnou a zodpovědnou firmou.

EcoVadis poskytuje globální hodnocení udržitelnosti firem na základě jimi vykazovaných dat a aktivit týkajících se zlepšování environmentálních, sociálních a etických firemních postupů. Vyhodnocuje a zpracovává informace od více než 95 tisíc firem ze 175 zemí světa, a to ve 200 oborech a kategoriích.

## Každá druhá společnost v Česku zatím nepočítá uhlíkovou stopu

HAVEL & PARTNERS je zakládajícím členem iniciativy Climate & Sustainable Leaders Czech Republic. Spolu s dalšími předními firmami z různých odvětví české ekonomiky usiluje o podporu snižování uhlíkové stopy v České republice a motivování českých firem k přechodu na udržitelné modely fungování. Sdružení stojí také za projektem Carbon Tracker, prvním komplexním přehledem o tom, jak se s emisemi CO<sub>2</sub> a ambicí na jejich snížení vypořádávají největší firmy v České republice.

Dle informací o uhlíkové stopě od 55 % ze 150 největších českých společností (podle obrátu v roce 2021) vyplývá, že přibližně každá druhá společnost v České republice zatím uhlíkovou stopu nepočítá, nebo své výsledky odmítá z různých důvodů zveřejnit. Zejména výrobní společnosti, které tvoří více než třetinu z celkového počtu 150 společností, mají s výpočtem uhlíkové stopy velké problémy. Práci s uhlíkovou stopou a dekarbonizaci se naopak nejčastěji věnují společnosti působící v oblasti stavebnictví, tradičně banky a pojišťovny, ale i technologické firmy včetně mobilních operátorů.



## HAVEL & PARTNERS součástí United Nations Global Compact

Jako první advokátní kancelář v České republice i na Slovensku jsme se připojili k iniciativě OSN United Nations Global Compact, jež sdružuje 15 tisíc firem a 4 tisíce nepodnikatelských subjektů z více než 160 zemí, které se zasazují o dodržování zásad udržitelnosti a rovnosti v oblastech lidských práv, práce, životního prostředí a boje s korupcí.

„V HAVEL & PARTNERS si plně uvědomujeme, že je nezbytné aktivně přispívat k udržitelnému fungování, rovnosti i boji proti korupci. Proto jsme se také připojili k projektu OSN, jež usiluje o respektování a plnění zásad, které patří mezi naše firemní hodnoty a jsou dlouhodobě nedílnou součástí naší firemní kultury,“ říká Veronika Dvořáková, partnerka kanceláře zodpovědná za CSR.



## Snídaně k nezaplacení

Sladké makronky, nadýchané dorty, luxusní vánočky, koláče, muffiny, čokoládové pralinky, ale i vymazlená sekaná a další delikatesy – před Vánoce jsme po dvouleté covidové pauze obnovili tradici charitativních snídaní. Část kolegů navaří a napeče a druhá část kolegů nakupuje. Peníze pak věnujeme na dobrou věc.

Díky šikovným kuchařkám a kuchařům a mlsným kolegům jsme trhli rekord a snídaně vynesla 51 055 Kč. Kancelář částku zaokrouhlila a přihodila ještě jednou tolik, na dobrou věc tak šlo celkem 105 000 Kč. Výtěžek jsme rozdělili a poslali organizaci Člověk v tísni na pomoc Ukrajině, na podporu Paměti národa a organizaci Plant for the Planet, která bojuje proti klimatickým změnám sázením stromů.

## Bezpečné místo pro ohrožené děti



Na pomoc ohroženým dětem vzniklo v Praze první Dětské advokační centrum v Česku a nás těší, že jsme mohli k jeho založení přispět pro bono právním poradenstvím. V praxi trvá měsíce až rok, než se děti ohrožené násilím dostanou k odborníkovi, který jim poskytne pomoc. Při vyšetřování musí děti podstoupit soudněznalecké zkoumání, pohovor se sociálními pracovníky nebo výslech policie či soudu. Mluví tak s nimi až 29 různých lidí.

V Dětském advokačním centru, které ve spolupráci s Ministerstvem práce a sociálních věcí, Nadací Sirius a dalšími institucemi zprovoznilo Centrum LOCIKA, teď mohou děti absolvovat tento náročný proces na jednom místě. Úředníci, policisté, lékaři a psychologové sem přijdou přímo za nimi. Odborné pomoci se tak dětem dostane včas a v prostředí, kde se mohou cítit bezpečně.

## Z titulky na pomoc

V době adventu se to v Sálu opery a baletu Slovenského národního divadla v Bratislavě hemžilo osobnostmi z obálek magazínu Forbes. Na prestižním večeru Top Covers 2022 se vyhlášovala nejen osobnost roku, ale taky se pomáhalo. Konala se tradiční charitativní aukce, kde hosté dražili zážitky a umělecká díla. Díky hostům se v charitativní aukci vybralo přes 139 tisíc eur.

A my jsme byli u toho. HAVEL & PARTNERS jako partner akce také přispěla na podporu tří neziskových organizací pomáhajících dětem a lidem trpícím duševními poruchami, a to částkou 3 000 eur (75 tisíc korun). Tu jsme rozdělili rovným dílem mezi sdružení Dětem s rakovinou, sdružení Buddy, které podporuje děti, jež nemohou vyrůstat ve svých rodinách, a Ligu pro duševní zdraví.

3 000 EUR

## Pomáháme pohybem

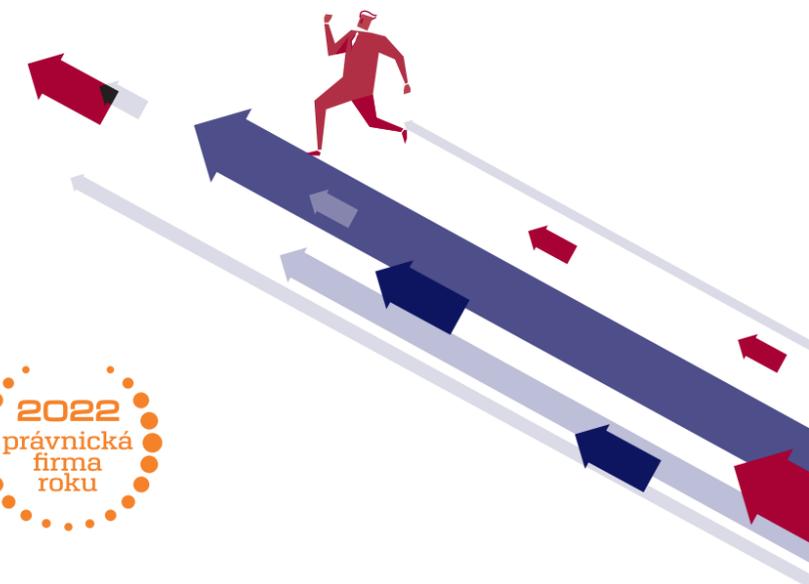
Celý jeden zářijový týden jsme se do toho obuli. Nazuli jsme běžecké boty a vyběhli jsme udělat dobrý skutek do pražského parku na Letné, kde se konal tradiční charitativní běh TERIBEAR hýbe Prahou, tedy akce určená všem, kdo chtějí pomoci.

Nerozhodoval ani čas, ani běžecký styl, ani kolik měl kdo natrénováno. Každý kilometr se počítal a vyběhaná částka putovala na podporu opuštěných a ohrožených dětí pod patronátem Nadace Terezy Maxové.



## OCENĚNÍ KANCELÁŘE V ČESKÉ REPUBLICĚ A NA SLOVENSKU

HAVEL & PARTNERS je nejúspěšnější kanceláří s nejkomplesnějšími službami v České republice i na Slovensku dle celkového součtu všech nominací a titulů v rámci dosavadních ročníků soutěže Právnická firma roku.



Kancelář se šestkrát za posledních osm let stala absolutním vítězem této soutěže, když získala hlavní ocenění **Právnická firma roku pro domácí kancelář** (2015, 2017, 2018, 2020–2022) a ve všech oborových kategoriích se umístila mezi nejvíce doporučovanými kancelářemi. Je rovněž šestinásobným držitelem ceny **Právnická firma roku za nejlepší klientské služby** (2015, 2016, 2019–2022) a stejné ocenění získala také třikrát v řadě na Slovensku (2020–2022). V roce 2022 získala kancelář na Slovensku také hlavní cenu v kategorii **mezinárodní advokátní kancelář**.

Nejlepší právníkovou firmou působící v České republice byla kancelář HAVEL & PARTNERS vyhlášena prestižními globálními ratingovými agenturami **Chambers and Partners** (2020–2022) a **Who's Who Legal** (2018–2022).

V oblasti M&A se kancelář řadí mezi TOP právníkové firmy v České republice. V rámci soutěže **Právnická firma roku** zvítězila v této kategorii jak v České republice (2019–2022), tak na Slovensku (2015, 2020, 2021).

Prestižní mezinárodní ratingové agentury **EMIS DealWatch** a **Mergermarket** zařazují HAVEL & PARTNERS od roku 2010 na přední příčky podle počtu realizovaných transakcí v České republice. Z hlediska počtu realizovaných transakcí je také top kancelář v regionu východní Evropy podle zahraničního žebříčku **Refinitiv** (2019). Na základě výročních cen magazínu **Acquisition International** se kancelář stala pro rok 2019 právníkovou firmou roku v oblasti M&A ve střední Evropě.

Kancelář získala také řadu neprávníkových ocenění.



# NEJVĚTŠÍ ČESKO-SLOVENSKÁ ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ S MEZINÁRODNÍM DOSAHEM

**110** **12**  
zemí jazyků

Poskytujeme právní a daňové  
poradenství ve 12 jazycích  
ve více než 110 zemích světa.



Naši klienti mají přístup  
k mezinárodním i lokálním  
znalostem a odbornosti  
prostřednictvím více než  
90 tisíc právníků v přibližně  
160 zemích světa.

**70%**

Až 70 % našich případů  
obsahuje mezinárodní  
prvek.



Máme nejkomplexnější  
mezinárodní podporu  
dostupnou pro české  
a slovenské advokátní  
kanceláře.

