



dReport: prosinec 2018

Zalistujte si v pravidelném přehledu právních novinek.



Transparentní prodej firmy

V posledních několika letech jsme svědky téměř zlatých časů pro vlastníky firem, kteří uvažují o jejich prodeji. Ekonomika i podniky prožívají konjunkturu, úrokové sazby jsou stále nízké, signály jejich brzkého zvyšování motivaci investorů kupovat právě nyní podíly v úspěšných firmách ještě zvyšují, a investoři se zájmem o koupi si tak u těch úspěšnějších doslova podávají dveře.

Silná konkurence mezi zájemci o koupi firem vytváří tlak nejen na finanční a další parametry jejich nabídky, ale i na rychlost uzavření a vypořádání celé transakce. Někteří investoři jsou tak nyní ochotni akceptovat daleko vyšší míru rizika například i zkrácením či zúžením, někdy i úplným vypuštěním, procesu prověření stavu dané firmy, tzv. due diligence, v zájmu urychlení celého obchodu. To může představovat výhodu pro prodávajícího, často však jen zdánlivou. Nedostatečná prověrka předmětu koupě zájemcem o koupi před uzavřením transakce je pak totiž v budoucnu často zdrojem sporů mezi původním vlastníkem firmy a novým investorem.

Už i základní právní rámec nejběžnější kupní smlouvy požaduje od prodávajícího upozornit kupujícího na vady předmětu koupě. V prostředí fúzí a akvizic podniků je tato povinnost už dlouhá desetiletí chápána podstatně šířeji prostřednictvím vžitě konceptu ujištění prodávajícího ohledně stavu nejen samotné kapitálové účasti, která je předmětem prodeje (podílů či akcií), ale i dané firmy ve všech možných ohledech její činnosti. Odpovědnosti za určité vady oproti

stavu firmy deklarovanému při jejím prodeji se pak prodávající může zprostit právě jen, pokud na tyto vady kupujícího upozornil, nebo mu umožnil se s nimi seznámit, například poskytnutím co nejpodrobnějších podkladů pro due diligence kupujícího.

Riskantní postup investorů při akvizici firmy bez obvyklého due diligence se tak v důsledku může obrátit proti původnímu podnikateli, kterému neumožnil odkrýt kupujícímu případné kostlivce ve skříni. Vyplyvající spory pak zatěžují obě strany významnými náklady, kterým bylo možno předejít. Prodávající však může v transakčním procesu převzít aktivnější roli a kupujícímu prověrku firmy zajistit sám jako tzv. Vendor's due diligence. Může si nechat stav firmy zmapovat s pomocí příslušných odborníků a výsledná zjištění, která představují potenciální újmu pro kupujícího, s ním řešit transparentně už v rámci transakčních jednání a dosáhnout tak jasného rozdělení rizik mezi stranami. Každý investor sice může na transakční rizika reagovat snížením kupní ceny, teprve tím však dá prodávajícímu nabídku, která je na trhu skutečně srovnatelná s jinými. Pokud na ni prodávající přistoupí, má navíc významně vyšší jistotu, že mu výnos z prodeje firmy i v budoucnu zůstane, a to patří při prodeji firem mezi to nejpodstatnější.

(Vyšlo jako komentář v rubrice Leaders Voice, HN 29. 10. 2018)

Petr Suchý
Partner Deloitte Legal
psuchy@deloittece.com

Nejdříve pochopit a až pak regulovat

Právní předpisy někdy nahání hrůzu. Vyvolávají apriorní averzi a vytvářejí enormní náklady na dodržování. Pravidla bývají duplicitní nebo dokonce protichůdná. Jsou oblasti, kde se veřejná regulace vymkla kontrole, kde dostupné kapacity firem nebo současné technologie ani reálně neumožňují dodržení všech předepsaných norem. Regulace také nebývají adekvátní rizikům, před nimiž mají chránit. A jiná, zásadnější rizika neřeší.

S tím vším máme rozsáhlou zkušenost. Britský Locomotive Act z roku 1861 požadoval, aby „lokomotivy“ (mechanicky poháněné stroje) byly doprovázeny dvěma osobami a nepřekročily 10 mil za hodinu. Regulace pak ještě přitvrdila, když Red Fleg Act z roku 1865 navíc požadoval třetí osobu s červenou vlajkou varující aspoň 60 yardů před blížícím se vozem (a snížil maximální rychlost na 4 míle za hodinu). Zákon byl zrušen o tři roky později.

Podobných epizod bychom v naší historii regulací našli hodně. Znamenají, že tehdy stát neměl nový byznys regulovat? Ne,

měl, ale měl předtím lépe pochopit technologii, která nastupovala. Tu chybu často opakujeme i dnes, s tím rozdílem, že se nástup nových technologií neporovnatelně zrychlil a o to více se rozevírají nůžky mezi potřebou regulace a jejím reálným stavem.

Tradiční způsob regulace se přežívá a veřejná správa – my všichni – stojíme na prahu revoluce v regulaci. Musíme společně najít nové, rychlejší a bezpečnější formy regulace podnikání, které nebudou inovace brzdit a které budou efektivně regulovat nová rizika a internalizovat nové externality.

Na začátek je třeba provést inventuru stávající regulace. Naštěstí na to už máme nástroje. Deloitte provedl datovou a textovou analýzu US Kodexu federálních nařízení 2017 – z 217 000 paragrafů identifikoval 18 000 paragrafů s obdobnými pasážemi. Podobná cvičení nám umožňují efektivní eliminaci duplicit a konfliktů v právním řádu. Právní řád je také možné zpřehlednit paralelním převáděním



do regulatorních šablon, jak se o to v Česku pokusila Hospodářská komora s Právním elektronickým systémem.

Inventura stávajících předpisů ale nebude stačit. Potřebujeme začít používat nástroje adaptivní regulace, s použitím nových technologií a poznatků psychologie a sociologie, prediktivní analytiku a crowdsourcing k identifikaci pravděpodobného porušování předpisů nebo k pochopení potřeby pro změnu regulace, a chatboty k vysvětlování právních povinností uživatelům, čímž dojde k ušetření omezené kapacity úředníků na náročnější činnosti. Je třeba rychleji zapracovávat zkušenosti s regulacemi. Potřebujeme využívat regulatorní laboratoře a inkubátory, kde se v kontrolovaném prostředí testují nové výrobky, služby a business modely bez dodržování

veškeré současné regulace či s použitím regulace nové.

Potřebujeme, aby inovace, které úředníkům přidělávají práci, úředníci začali používat k zefektivnění veřejné správy. Regulator může fungovat lépe a přitom podporovat inovaci, a to při zajištění ochrany ústavních práv a svobod.

Těším se na debatu kolem desátého ročníku Zákona roku příští rok. A na revoluci regulací, do které právě vstupujeme.

(Vyšlo jako komentář v rubrice Leader's Voice, HN 5. 11. 2018)

Tomáš Babáček
Partner Deloitte Legal
tbabacek@deloittece.com

Kontakty

Máte-li zájem o další informace ohledně služeb poskytovaných společnostmi Deloitte v České-republice, obraťte se prosím na odborníky z právního oddělení:

Deloitte Legal s.r.o.
Nile House Karolinská 654/2
186 00 Praha 8 - Karlín
Česká republika

Tel.: +420 246 042 100
www.deloittelegal.cz
[Přihlaste se k odběru dReportu a jiných newsletterů.](#)

Deloitte.

Deloitte označuje jednu či více společností Deloitte Touche Tohmatsu Limited, britské privátní společnosti s ručením omezeným zárukou („DTTL“), síť jejich členských firem a jejich spřízněných subjektů. Společnost DTTL a každá z jejich členských firem představuje samostatný a nezávislý právní subjekt. Společnost DTTL (rovněž označovaná jako „Deloitte Global“) služby klientům neposkytuje. Více informací o naší globální síti členských firem je uvedeno na adrese www.deloitte.com/cz/onas.

Společnost Deloitte poskytuje služby v oblasti auditu, poradenství, právního a finančního poradenství, poradenství v oblasti rizik a daní a související služby klientům v celé řadě odvětví veřejného a soukromého sektoru. Díky globálně propojené síti členských firem ve více než 150 zemích a teritoriích má společnost Deloitte světové možnosti a poznatky a poskytuje svým klientům, mezi něž patří čtyři z pěti společností figurujících v žebříčku Fortune Global 500®, vysoce kvalitní služby v oblastech, ve kterých klienti řeší své nejkompexnější podnikatelské výzvy. Chcete-li se dozvědět více o způsobu, jakým zhruba 245 000 odborníků dělá to, co má pro klienty smysl, kontaktujte nás prostřednictvím sociálních sítí Facebook, LinkedIn či Twitter.

Společnost Deloitte ve střední Evropě je regionální organizací subjektů sdružených ve společnosti Deloitte Central Europe Holdings Limited, která je členskou firmou sdružení Deloitte Touche Tohmatsu Limited ve střední Evropě. Odborné služby poskytují dceřiné a přidružené podniky společnosti Deloitte Central Europe Holdings Limited, které jsou samostatnými a nezávislými právními subjekty. Dceřiné a přidružené podniky společnosti Deloitte Central Europe Holdings Limited patří ve středoevropském regionu k předním firmám poskytujícím služby prostřednictvím více než 6 000 zaměstnanců ze 44 pracovišť v 18 zemích.