



Foto: archiv AVENTAS

Poslední možnost, jak prodat byznys bez daňové zátěže

Již vás někdy napadla myšlenka, že až přijde správný čas, rádi byste svou dlouho budovanou obchodní společnost prodali a dopřáli tak sobě i svému podnikání novou kapitolu? V takovém případě zpozorněte, protože správný čas může být právě teď!

V loňském roce přijatý konsolidační balíček přinesl vedle celé řady změn dopadajících těžkou vahou na daňové poplatníky i zcela zásadní úpravu zdanění příjmů zakladatelů a vlastníků vygenerovaných právě z prodeje jejich obchodních společností, které dlouhé roky vlastním úsilím budovali.

Zásadní daňová změna

Každý podnikatel si je dobře vědom, jaké množství času, energie i vlastních (již zdaněných) finančních prostředků je nutno investovat do začátku podnikání za účelem vybudování silné společnosti etablované na trhu. Konkurenceschopné podnikání pak přináší užitek nejen vlastníkům, ale také jejich zaměstnancům, obchodním partnerům i samotnému státu. Dosavadní právní úprava toto úsilí svým způsobem reflektuje, když při splnění takzvaného časového testu zcela osvobozuje od zdanění veškeré příjmy z prodeje podílů a akcií obchodních společností.

S přijetím nových pravidel však úplnému daňovému osvobození odzvonilo. Nově budou od zdanění osvobozeny příjmy z prodeje podílů a akcií obchodních společností pouze do úhrnné výše 40 000 000 Kč. Příjmy převyšující tento limit pak budou plně podléhat zdanění, a to s největší pravděpodobností progresivní 23% sazbou daně, která se uplatní na veškeré příjmy fyzických osob přesahující za zdaňovací období 36násobek průměrné mzdy (pro rok 2024 se jedná o částku 1 582 812 Kč). Limitace osvobození od zdanění příjmů se bude týkat veškerých prodejů realizovaných fyzickými osobami od 1. 1. 2025.

Uplatnění znaleckého ocenění jako daňového nákladu

Oproti zdanitelným příjmům lze standardně uplatnit související výdaje, které bylo zapotřebí k dosažení těchto příjmů vynaložit. V situaci, kdy prodávající vlastník společnosti začínal doslova od píky a společnost před mnoha lety založil s poměr-

ně nízkým základním kapitálem oproti současné hodnotě prodávané společnosti, by byl uplatnitelný daňový výdaj při prodeji dle dosavadních pravidel zcela nepatrný.

V tomto bodě se tak zákonodárci pokusili váhu nové daňové zátěže zmírnit možností využít k uplatnění daňového výdaje tržní hodnotu prodávané společnosti určenou znaleckým posudkem ke dni 31. 12. 2024. Prodávající tak budou moci oproti příjmům přesahujícím stanovený limit 40 milionů korun podléhajícím zdanění uplatnit jako daňové uznatelný výdaj část tržní hodnoty odpovídající poměru neosvobozené části prodejní ceny k její celkové výši.

Očekávání pro rok 2024

Co lze tedy pro zbývající část roku 2024, po kterou stále platí dosavadní pravidla úplného daňového osvobození, předikovat? V důsledku výše uvedených změn ve spojení s pomalu měnícími se podmínkami na trhu peněz lze se značnou prav-

děpodobností očekávat rozhybání M & A trhu. Jak pro současné vlastníky se zájmem svou společnost prodat, tak pro investory hledající svůj nový podnikatelský záměr přinese rok 2024 mnoho možností a příležitostí.

Čas a odbornost

Jestliže jste dospěli k rozhodnutí přistoupit k prodeji vaší společnosti, je nutno mít na paměti časovou náročnost i vysoké nároky na odbornost a vyjednávací schopnosti k dotažení prodeje do úspěšného finále. V prvním kroku je vhodné zamyslet se nad současným stavem společnosti a v případě potřeby společnost na celý proces důkladně připravit. Téměř žádný potenciální zájemce dnes nebude ochoten kupovat zájce v pytli, naopak je potřeba počítat s provedením důkladné due diligence. Nepřípravenost prodávajících a společnosti v podobě nekompletnosti podkladů, nejasností v účetnictví či nepořádku v interních procesech pak hladkému průběhu transakce nijak neprospívá a vzhledem k blížícím se daňovým změnám nejsou žádné zbytečné průtahy žádoucí. Prodej společnosti je komplexním procesem a lze vždy maximálně doporučit zapojení právních, daňových i dalších expertů, kteří dokáží ochránit všechny zájmy prodávajícího a zajistit úspěšné dokončení transakce.

Řešením může být holding

Pokud z jakýchkoliv důvodů nejste připraveni již v roce 2024 předat svoji společnost do rukou investorů, lze doporučit přikročit k přípravě a shromažďování podkladů pro vyhotovení znaleckého posudku určujícího hodnotu společnosti k 31. 12. 2024, který bude možné využít v případě prodeje v budoucnu, a případnou daňovou zátěž tak snížit. Ačkoliv znalci jistě dovedou provést ocenění zpětně až v momentě, kdy se pro prodej skutečně rozhodnete, provedením preventivního ocenění již v době blízké datu 31. 12. 2024 si ušetříte finanční prostředky i nervy spojené s komplikovaným zpětným oceňováním.

V neposlední řadě je vhodné zmínit, že i současným vlastníkům, kteří prodej své společnosti doposud nezvažovali, naopak mají zájem na významném růstu a posilování společnosti v následujících letech, lze doporučit zvážení podoby a fungování jejich podnikatelského uspořádání. Případná holdingová struktura může být vhodným řešením jak z pohledu efektivního ekonomického fungování, diverzifikace rizik mezi jednotlivými obchodními projekty a záměry, tak i z pohledu prodeje jakékoliv části podniku, která je v rámci struktury samostatnou dceřinou společností, vzhledem k přetrvávajícímu nedotčení osvobození od zdanění příjmů z prodeje společností právníky (takzvané mateřskými) společnostmi. ■

TÝM AK AVENTAS



ADAM HRAZDÁRA

Adam při poskytování poradenství kombinuje zkušenosti z bankovního sektoru a advokátních kanceláří. Za desetiletou praxi se podílel na projektech restrukturalizací společností, přípravě svěřenských fondů a M&A transakcích. Adamovi nejsou cizí ani ekonomické analýzy, finanční plánování či indikativní ocenění společností. Řadu jeho klientů lze zařadit mezi TOP 100 českých rodinných firem.



DANIELA RADIKOVSKÁ

Daniela se od svých profesních začátků zaměřuje zejména na projekty, u nichž může uplatnit sklonění poznatků právní a daňové problematiky. Mezi své nejoblíbenější řadí transakční projekty nebo komplexní projekty zahrnující výstavbu holdingové struktury s nastavením manažerských motivačních plánů a navržení svěřenského fondu pro zachování a předání majetku klienta dalším generacím.



KAREL RADA

Karel je partnerem advokátní kanceláře AVENTAS. Specializuje se v oblasti práva obchodních společností, restrukturalizací a obchodních kontraktů. V rámci své praxe se dále podílel na M&A transakcích v rámci ČR a EU a projektech mezigeneračního předání významných českých rodinných firem. V rámci své praxe se pak zaměřuje rovněž v oblasti výstavby a správy svěřenských fondů a ochrany majetku.



ONDŘEJ SNOPEK

Ondřej je advokátním koncipientem advokátní kanceláře AVENTAS. Ondřej se zaměřuje na právo obchodních korporací, právo duševního vlastnictví, smluvní právo a cizinecké právo. Ondřej se v rámci své praxe podílel například na řadě projektů restrukturalizací českých rodinných firem, výstavbě svěřenských fondů a dále poskytoval tuzemským i zahraničním klientům poradenství z oblasti cizineckého práva.

AVENTAS