

Due diligence – právní, daňový a finanční pohled

Mgr. Šárka Gregorová, Mgr. Dagmar Horáková, Ing. Jan Holeček, Ing. Radomír Stružinský,
Schaffer & partner, s. r. o.

Obecně jsou zakázky typu due diligence zadávány nejčastěji potenciálními investory, kteří buď mají zájem o akvizici určité firmy či byznysu, nebo mají zájem do určité firmy či byznysu vstoupit. Samozřejmě se při tomto svém rozhodování snaží pokud možno minimalizovat riziko špatného rozhodnutí.

Špatné rozhodnutí může spočívat:

- buď v tom, že příslušný krok vůbec investor učiní, tj. vstoupí do firmy, která má „špatné zdraví“,
- nebo v tom, že tuto akvizici učiní za příliš vysokou cenu, která neodpovídá skutečné hodnotě firmy.

Uvedená rizika si investor přeje samozřejmě pokrýt. Pokrytí těchto investorských rizik znamená prověřit „zdraví firmy“ a protože investor obvykle nemá vlastní kapacity a možnosti, jak si toto zdraví prověřit, najímá si externí poradce.

Rizika pro potenciálního investora mohou spočívat v několika oblastech:

- právní,
- daňové,
- finanční,
- environmentální,
- personální atd.

Due diligence představuje tedy prověření rizik, možných problémů a aspektů, které mohou ovlivnit jak firmu jako celek, tak její hodnotu a budoucí fungování. V další části textu se budeme zabývat nejobvyklejšími částmi due diligence, tj. právní, daňovou a finanční.

Právní due diligence

Právní část due diligence se zaměřuje především na oblasti, které pro investora mohou představovat největší riziko, a to jednak z hlediska možných vad při vzniku společnosti, tak z hlediska potencionálních sankcí hrozících do budoucna.

Právní část due diligence se tak zaměřuje zejména na následující oblasti:

- a) Korporátní struktura,
- b) Nemovitosti,
- c) Práva k nehmotným statkům,
- d) Důležité smlouvy,
- e) Pracovněprávní věci,
- f) Ochrana životního prostředí,
- g) Pojištění,
- h) Právní spory.

Pokud jde o korporátní strukturu zkoumané společnosti, je třeba se zaměřit zejména na proces vzniku společnosti, majetkovou účast na jiných společnostech a případně i na spřízněné osoby, neboť zejména tyto skutečnosti mohou mít podstatný vliv na hodnotu přejímané společnosti. U nemovitostí je zapotřebí věnovat zvýšenou pozornost omezení plynoucí z památkové péče, nájemním smlouvám a nabývací tituly k jednotlivým nemovitostem. Pod pojmem práva k nehmotným statkům se rozumí zejména know how, ochranné známky, užité vzory, autorská práva a práva příbuzná, software, licenční smlouvy. Zde je třeba se zaměřit zejména na jejich registraci, rozsah a smluvní dokumentaci. Smluvní dokumentace může výrazným způsobem ovlivnit hodnotu zkoumané společnosti. Proto je třeba se zaměřit zejména na práva a povinnosti stran, která z jednotlivých smluv vyplývají, na případné smluvní pokuty či zajištění. Pokud jde o pracovní právo, pak je třeba se zaměřit zejména na stav jednotlivých smluv a ostatních pracovněprávních dokumentů, dokumenty týkající se ukončení pracovního poměru a případně pracovněprávní spory. Neopominutelnou součástí by měla být také dokumentace týkající se BOZP. V oblasti práva životního prostředí by se pak zkoumání mělo soustřeďovat zejména na existenci nebezpečných odpadních látek a odpadů, včetně jejich skladování, zpracování a odstraňování. Oblast pojištění tvoří další významnou součást právní due diligence. Je třeba se zejména zaměřit na skutečnost, zda jsou pojištěním kryta potřebná pojistná rizika a v jakém rozsahu byly sjednány výluky z pojištění. Jednu z posledních významných částí právní due diligence tvoří kapitola právní spory. Významným faktorem majícím vliv na konečnou cenu přejímané společnosti má zejména skutečnost, zda společnost vystupuje na straně žalobce či žalované, a stádiu, ve kterém se jednotlivé spory nacházejí.

Přestože převážná část procesu due diligence probíhá v takzvané předtransakční fázi, resp. eventuelně částečně paralelně s vyjednáváním příslušné smluvní dokumentace, vliv výsledků due diligence na faktické znění smluv je naprosto klíčový. Pokud se tedy investor již v rámci probíhající due diligence kvůli neuspokojivým výsledkům nerozhodl, že o transakci nebude nadále usilovat, je nutné učinit příslušná opatření a zajistit jeho budoucí pozici proti zjištěným rizikům po realizaci transakce.

Vezmeme-li v úvahu situaci, kdy na podkladě výsledků due diligence investor přesto nechce od realizace transakce odstoupit, dalším nezbytným krokem je přijetí rozhodnutí, jakým směrem se bude transakce posouvat. Jinými slovy je na místě učinit rozhodnutí, která z forem možného nabytí účasti investora na podnikání cílové firmy bude na podkladě konkrétních informací z právě dokončené (resp. dokončované) prověrky nejhodnější a nejméně riziková.

V úvahu tak připadají zejména následující varianty:

- a) nabytí obchodního/obchodních podílu/podílů nebo akcií (ať už ve formě nabytí 100% účasti nebo „pouze“ majoritního z hlediska možnosti ovládnout cílovou společnost) prostřednictvím smlouvy o převodu obchodního podílu nebo koupi akcií;
- b) převod podniku, resp. části podniku prostřednictvím smlouvy o převodu, (části) podniku;
- c) přímé nabytí majetku, který je pro daného investora nejvýznamnější, ať již přímo od cílového podnikatele nebo jiné osoby;
- d) odštěpení pro investora podstatné části majetku cílové společnosti za současného sloučení odštěpené části se stávající společností investora nebo odštěpení se vznikem nové společnosti na základě projektu přeměny podle zákona o přeměnách obchodních společností a družstev; nebo také
- e) úplný zánik původní společnosti jejím včleněním do organizační struktury investora na základě projektu přeměny podle výše zmíněného právního předpisu prostřednictvím fúze sloučením nebo splynutím.

Jinak bude postupovat investor, pokud due diligence ukáže, že nedostatky jsou takového charakteru, že nabytí společnosti by v poměru k hodnotě transakce znamenalo neúměrné riziko například ve vztahu k možné neplatnosti nabytí určitého majetku (zejména nemovitého), ve srovnání s jiným investorem, kterému na podkladě výsledků due diligence hrozí „pouhé“ sankce finanční (např. z environmentálních či daňových a účetních nedostatků). Od rozhodnutí investora, kterou z výše uvedených cest se fakticky vydá, se pak dále odvíjí struktura transakční dokumentace, délka transakce a také dílčí kroky, které jsou k úspěšnému dokončení transakce nezbytné. Stejně pak i pro další fázi – vyjednávání smluvní dokumentace – jsou výsledky z due diligence naprosto klíčové.

K možnému snížení rizika z realizované transakce do budoucna, respektive přenesení odpovědnosti za případnou škodu z investora na jeho kontrahenta slouží několik prostředků. Z toho je patrné, že ačkoli jsou šetřeni v rámci due diligence již fakticky ukončena, její výsledky jsou naprosto esenciální i v budoucnu pro případné řešení sporů z realizované transakce. K nejčastějším prostředkům ochrany investora slouží (aniž bychom se do detailů věnovali tomu, pro který z výše uvedených typů transakční dokumentace jsou tyto prostředky nejčastější a nejhodnější):

- začlenění systému tzv. odkládacích podmínek (*conditions precedens*) do transakční dokumentace a
- komplexní úprava prohlášení a záruk prodávajícího/převodce začleněný do transakční dokumentace.

Koncepce tzv. *conditions precedens* slouží nejlépe v situaci, pokud se v průběhu due diligence odhalily nedostatky či rizika takového charakteru, jejichž odstranění není spojeno s větší časovou náročností a zároveň je prodávající schopna, resp. cílová společnost je schopna takové nedostatky odstranit či hrozící rizika eliminovat. Teprve splněním těchto podmínek dojde k dokončení transakce. Strany si mohou zároveň dohodnout i nejzazší okamžik pro splnění stanovených *conditions precedens*, jehož překročením závazky smluvních stran z příslušných smluv zanikají (resp. nastupuje případně odpovědnost za škodu).

Samostatně nebo i paralelně s výše uvedenými odkládacími podmínkami se jako dalšího prostředku využívá prohlášení a záruk, jejichž porušením vzniká odpovědnost za škodu vzniklou investorovi. Obsah těchto prohlášení a záruk ve smluvní dokumentaci je z větší části (kromě standardních záruk typických pro určité podnikatelské odvětví a typ transakční dokumentace) určen právě výsledky a nedostatky due diligence. Jakékoli výjimky z platnosti těchto prohlášení je investorův smluvní partner nucen výslovně uvést v rámci transakční dokumentace a investora na ně výslovně upozornit, aniž by zároveň znal výsledky a zjištění due diligence provedené investorem. Investor je tak na základě těchto záruk chráněn pro případ vzniku škody z jejich porušení a je oprávněn požadovat na svém smluvním partnerovi škodu, která mu porušením povinností prodávajícího/převodce vznikla. Pro konečné znění transakční dokumentace není ovšem rozhodující pouze právní prověrka cílového podnikatele, ale stejně tak i due diligence finanční a daňová, jejichž výsledky jsou pro investora rovněž klíčové z důvodu, aby po komplexní prověrce cílového subjektu a inkorporování z ní vyplývajících rizik do transakční dokumentace způsobem obdobným výše uvedenému byla zajištěna co nejširší míra ochrany a jistoty investora.

Daňová due diligence

V daňové části due diligence můžeme v závislosti na předmětu ekonomické činnosti sledovaného subjektu a také na rozsahu prováděné kontroly zkoumat všechny druhy v České republice zavedených daní, tj. daň z příjmů, daň z přidané hodnoty, daň z nemovitostí, daň silniční, daň z převodu nemovitostí, daň dědickou a darovací, spotřební daň a konečně také tzv. ekologické daně. Daňová due diligence se u daňových subjektů provádí obvykle za tři po sobě jdoucí zdaňovací období zpětně, neboť riziko doměření daně je v tomto časovém pásmu z důvodu zákonné lhůty pro stanovení daně nejvyšší. Výstupem z daňové due diligence by tedy měla být zpráva, která vyhodnocuje potenciální daňová rizika pro potenciálního investora či jiného zadavatele. V následujících částech tohoto příspěvku bychom čtenáři rádi přiblížili některé daňové aspekty a problémy, se kterými se lze v procesu daňového due diligence setkat, přičemž bychom se rádi zaměřili jak na problémy z praxe, ve kterých se často chybuje, tak i na daňové aspekty, které mohou být opomenuty, a v neposlední řadě také na problémy, které

budou nadále stále více aktuální. Naši pozornost zaměříme především na daň z příjmů a na daň z přidané hodnoty, neboť s těmito daněmi se lze setkat u drtivé většiny ekonomických subjektů.

Při prověřování daně z příjmů právnických osob (dále také „DPPO“) vycházíme především z podaných přiznání. Každé přiznání k DPPO obsahuje minimálně tři klíčové účetní a daňové veličiny – účetní výsledek hospodaření, základ daně z příjmů a daň z příjmů, které následně v procesu daňového due diligence podrobíme kritické revizi, přičemž základními metodami našeho zkoumání jsou především:

- komparace údajů uvedených v přiznání s účetnictvím sledované jednotky,
- zohlednění ostatních neúčetních dat, které souvisejí jak s interními, tak s externími hospodářskými transakcemi kontrolovaného subjektu a které jsou zároveň relevantní z hlediska zákona o dani z příjmů.

Na prvním řádku přiznání, řádku 10, se v souladu s ustanovením § 23 odst. 2 zákona o dani z příjmů (dále jen „ZDP“) uvádí účetní výsledek hospodaření, ze kterého se až následně tzv. procesem transformace vytvoří tzv. základ daně. Z tohoto základního principu mimo jiné vyplývá, že ke správnému výpočtu základu daně je potřeba vycházet ze správného účetního výsledku hospodaření. A proto je namístě zdůraznit, že pro daňovou část due diligence je její účetní protějšek nutnou a neoddělitelnou součástí. Hodnota na řádku 10 přiznání tedy vždy musí odpovídat hodnotě „výsledku hospodaření před zdaněním“ ve zveřejněných finančních výkazech (tj. ve výkazu zisku a ztráty) kontrolovaného subjektu. Jako pomyslný klíč ke všem řádkům daňového přiznání a zároveň tedy i k úspěšné transformaci účetního výsledku hospodaření na základ daně slouží komplexní ustanovení § 23 ZDP.

Na řádku 20 daňového přiznání je právnická osoba povinna uvést „částky neoprávněně zkracující příjmy“ a současně také „nepeněžní příjmy nezahrnuté v účetnictví“. V souvislosti s tímto řádkem bychom se rádi dotkli tématu převodních cen, o kterém se v poslední době vehementně diskutuje a které bude pravděpodobně nadále středem zájmu, a to jak ze strany daňových subjektů, tak i ze strany finančních úřadů. Toto téma se dotýká nejen velkých nadnárodních korporací, ale i malých a středních podniků lokálního významu, které vzájemně obchodují s podniky ve skupině (ať už jde o osoby spojené kapitálově či osobně). Veškeré obchodní transakce mezi spojenými osobami (či v mezinárodním měřítku mezi tzv. sdruženými podniky) by měly probíhat v souladu se zásadou tržního odstupu. Tato zásada je pevně ukotvena jak v lokální legislativě (§ 23 odst. 7 ZDP), tak i na mezinárodní úrovni (např. Čl. 9 Smlouvy o zamezení dvojího zdanění, Směrnice OECD o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy či Arbitrážní úmluva č. 90/436/EHS). Pokud subjekt z jakéhokoliv důvodu nedodrží výše uvedenou zásadu, je nutno upravit výsledek hospodaření na řádku 20 takovým způsobem, aby jí co nejlépe odpovídal. Za tímto účelem je dobré, pokud má daňový subjekt vytvořenu kvalitní dokumentaci,

kteřá vychází ze Směrnice OECD či Konceptu evropské dokumentace k převodním cenám (EU TPD). Na oba dokumenty ostatně odkazuje i pokyn Ministerstva financí České republiky D-334. V souvislosti s obchodními transakcemi mezi spojenými osobami je na tomto místě zcela nezbytné zmínit i § 196a obchodního zákoníku, na který se stále ještě trochu pozapomíná a který i přes svoji kontrolverzi podléhá v poslední době stabilní judikatuře Nejvyššího správního soudu. Cena obvyklá, resp. princip tržního odstupu je zde jedním z rozhodujících faktorů při uzavírání smluv o úvěru či půjčce a při nabývání majetku. Kromě převodových cen a cen obvyklých v obchodních vztazích je potřeba otestovat daňový subjekt i na ostatní „klasické“ nepeněžní příjmy, z nichž některé nemusejí být ani zohledněny v jeho účetnictví. Jedná se např. o nepeněžní příjem pronajímatele v souvislosti s technickým zhodnocením pronajaté věci ve smyslu § 23 odst. 6 ZDP či o směnné obchody.

Na řádku 30 daňového přiznání se výsledek hospodaření zvyšuje o položky, které mohou daňový subjekt překvapit snad jen tím, že jejich daňové řešení není explicitně obsaženo na výsledkových účtech. Jedná se např. o platby sociálního a zdravotního pojištění, které nebyly odvedeny v zákonné lhůtě, inkaso smluvních sankcí, pokud v předchozím zdaňovacím období byly položkou snižující základ daně, závazky alespoň 36 měsíců po splatnosti zachycené v rozvaze apod.

Rozsáhlým tématem je řádek 40, na kterém se uvádějí veškeré daňově neuznatelné náklady jako výsledek vyhodnocení § 24 a 25 ZDP. Kromě všeobecně známých kontrolních mechanismů, z nichž jmenujeme např. otestování významných položek nákladů na opravu, zda nejsou technickým zhodnocením, kontrolu daňových rezerv na opravu hmotného majetku či opravných položek k pohledávkám, otestování podmínek nájemného u finančního leasingu, kontrolu cestovních náhrad, mank a škod apod., bychom se v tomto odstavci rádi zaměřili na problematiku úrokových nákladů. Z daňového hlediska je potřeba finanční úroky zkoumat optikou tří ustanovení ZDP. Za prvé je to ustanovení § 24 odst. 2 písm. zi), které stanoví, že pokud je věřitelem fyzická osoba, jsou úroky daňově uznatelné pouze za podmínky, že byly zaplacené. Za druhé je to ustanovení § 25 odst. 1 písm. zm), které za daňově neuznatelné náklady považuje úroky, které plynou z úvěrů a půjček, kde úrok závisí na zcela nebo převážně na zisku dlužníka. Za třetí je to ustanovení § 25 odst. 1 písm. w), které určuje daňovou uznatelnost či neuznatelnost úroků v závislosti na míře podkapitalizace daňového subjektu. U dvou posledně zmínovaných ustanovení bychom rádi upozornili na jejich mezinárodní přesah. Obecně, v souladu s ustanovením § 22 odst. 1 písm. g) bodu 4, se úroky považují za příjmy ze zdrojů na území České republiky. Pokud však byly daňově neuznatelné úroky podle výše uvedených ustanovení vyplaceny daňovému rezidentovi mimo Evropskou unii či Evropský hospodářský prostor, považují se dle § 22 odst. 1 písm. g) bodu 3 za podíly na zisku, které se sice také počítají mezi příjmy ze zdrojů na území České republiky, ale jako takové podléhají jiným daňovým režimům. U úroků

platí obecná zásada, že jsou zdaněny pouze ve státě rezidentství jejich skutečného vlastníka, kdežto v případě dividend se většinou dle znění mezinárodních smluv daňový výnos dělí mezi zúčastněné státy, tedy i stát zdroje dividend. Výsledkem neuvědomění si těchto souvislostí může být neodvedená či špatně odvedená srážková daň na území České republiky.

V souvislosti se srážkovou daní se zastavme u řádku 120, na kterém se výnosy podléhající této dani vylučují z daňového základu. Často se v rámci due diligence lze setkat s daňovými subjekty, které si ani neuvědomily povinnost registrovat se jako plátce daně vybírané srážkou a nepodávaly ani související hlášení či konečné vyúčtování. Mezi časté tituly, které implikují vznik srážkové daně a které je potřeba při daňovém due diligence kontrolovat, patří (kromě výše uvedeného příkladu s úroky) např. výplata dividend a jiných podílů na zisku, snížení základního kapitálu vytvořeného ze zisku, příjmy z pronájmu movité věci na území České republiky aj. Zvýšenou pozornost je však v dnešní době potřeba věnovat méně obvyklým titulům, které mohou daňovým subjektům uniknout. Jedná se například o tzv. management fee, které mateřská společnost fakturuje své dceřině společnosti obvykle jako soubor poradenských služeb. Tento balíček služeb je potřeba prověřit nejenom z hlediska jejich oprávněnosti, ale také z hlediska toho, zda neobsahují příjmy za služby, které jsou svým charakterem blízké náhradám za poskytnutí práva na užití výrobně technických a jiných hospodářsky využitelných poznatků (tzv. know how). Dále je, na druhou stranu obchodního vztahu, potřeba prověřit, zda dceřiná společnost naopak není povinna poskytovat náhrady za užití nehmotného majetku své mateřské společnosti, např. platby za marketingový nehmotný majetek (např. ochranné známky), výrobní nehmotný majetek (např. patenty a průmyslové vzory) apod.

Posledním tématem u daně z příjmů, na které zaměříme svou pozornost, jsou položky snižující základ daně. Jedná se především o daňové ztráty, které vznikly a byly vyměřeny za předchozí zdaňovací období. V souvislosti s uplatněním ztráty je nutné u daňového subjektu prověřit, zda náhodou nedošlo ve smyslu § 38na k podstatné změně ve složení osob, které se přímo účastní na jeho kapitálu či kontrole. Testovacím kritériem je zde zákonem definovaná kontinuita ve struktuře výnosů v roce uplatnění ztráty oproti roku jejího vyměření. Další položkou jsou náklady, které poplatník vynaložil při realizaci projektů výzkumu a vývoje. Tuto hodnotu je nutné podložit kvalitní projektovou dokumentací. Poslední úprava daňového základu, kterou bychom na tomto místě rádi zmínili, je úprava základu daně v souvislosti s doměřením daně u sdruženého podniku z důvodu nedodržení principu tržního odstupu (Arm's Length Principle). V takovém případě je daňovému subjektu příslušnou smlouvou o zamezení dvojího zdanění garantována možnost snížení základu daně tak, aby nedošlo k efektivnímu dvojímu zdanění. Na úrovni Evropské unie lze toto právo dokonce i procesně vymoci dle tzv. Arbitrážní konvence, na jejímž základě následná vzájemná dohoda

může být titulem pro prolomení lhůty pro stanovení daně dle vnitrostátních právních předpisů zúčastněných států.

Daň z přidané hodnoty je ve své podstatě vystavěna na základě principu neutrality. Její kontrolu lze rozdělit podle svého charakteru na dvě samostatné části – kontrolu daně na vstupu a daně na výstupu. Klíčovým parametrem daně na vstupu, který je potřeba ověřit, je koeficient krácení nároku na odpočet (tj. zálohový či vypořádací koeficient). K jeho výpočtu je však na druhé straně nezbytné dokonale pochopit ekonomické „výstupy“ firmy, tj. jednotlivé obory ekonomických činností daňového subjektu, a následně tyto předměty podnikání podřadit buď pod zdanitelná, nebo osvobozená plnění. Nově, od 1. 4. 2011, je nutné podrobit kontrole i tzv. poměrný koeficient, který je ve smyslu ustanovení § 75 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon o DPH“), vždy nutno aplikovat na dlouhodobý majetek používaný i pro neekonomické účely. Dále je nezbytné prověřit nastavení místa plnění u hlavních obchodních případů tak, aby nedocházelo k systémovým chybám v odvodech DPH. Dále je potřeba prověřit, zda daňové doklady mají všechny zákonné náležitosti a zda zejména u přijatých daňových dokladů byly splněny podmínky pro uplatnění nároku na odpočet dle § 73 zákona o DPH. Z těchto podmínek zmiňme především nově zakotvenou držbu daňového dokladu jako nutnou podmínku uplatnění nároku na odpočet. Speciální pozornost je potřeba věnovat i tzv. zvláštním režimům, z nichž na tomto místě zmiňme tzv. režim přenesení daňové povinnosti, který se může týkat všech daňových subjektů obchodujících se zákonem vymezenými odpadovými materiály. Po ověření správnosti všech těchto základních předpokladů, můžeme přistoupit k číselné, popř. účetní kontrole. Na konci našeho pojednání uvedme pouze ty nejzákladnější z nich.

Na řádku 1 přiznání k dani z přidané hodnoty by měla hodnota základu daně všech zdanitelných plnění korelovat s výnosy na účtech třídy 6 zachycenými v účetnictví. Zjištěné rozdíly je potřeba vysvětlit či doložit výnosy, které nejsou předmětem daně či jsou od daně osvobozené. Jedná se např. o kurzové rozdíly, sankční úroky apod. U zdanitelných plnění je také potřeba prověřit, zda byly uvedeny do správného zdaňovacího období. Dále se zastavme u řádku 5, kde se uvádí pořízení zboží z jiného členského státu Evropské unie. Zde je potřeba prověřit, zda hodnota pořízení odpovídá hlášení Intrastat, pokud vznikla povinnost tento statistický výkaz podávat. Dalšími řádky, u kterých se zastavíme, budou řádky 20 a 21, tj. dodání zboží, resp. poskytnutí služby do jiného členského státu. Hodnota těchto řádků by měla být vždy rozvedena do tzv. souhrnného hlášení. Zároveň u dodání zboží, pokud jeho hodnota opět překročila statistický práh, by mělo být podáno hlášení Intrastat.

Finanční due diligence

Pro finanční due diligence si potenciální investor může namítnout nejruznější poradenské firmy, ale patrnou skutečností

je, že si pro tyto zakázky většinou najímá větší či menší auditorské společnosti či auditory. Je přitom třeba podotknout, že provádění due diligence není z hlediska auditora tou auditorskou činností, která je definována v zákoně o auditorech. Z toho také vyplývá, že:

- due diligence není ověřovací zakázkou,
- není prováděna dle Mezinárodních standardů auditu,
- nepodléhá žádnému dalšímu dohledu kvality ze strany Komory auditorů České republiky nebo dokonce Rady pro veřejný dohled nad auditem.

V tomto ohledu je třeba zdůraznit, že ať už je finanční due diligence prováděna auditorem, nebo jiným ekonomickým poradcem, jedná se vždy a pouze o sběr informací finančního charakteru, nikoliv o jejich ověřování. Poradce, který finanční due diligence provádí, tak neprovádí žádné ověřovací testy a nezkontroluje, zda informace, které v průběhu due diligence sbírá, jsou skutečně pravdivé. Jeho hlavním úkolem je sběr těchto informací do takové podoby, která bude pro zadavatele due diligence „stravitelná“ a umožní mu učinit pokud možno správné rozhodnutí. To samozřejmě neznamená, že by poradce měl na sto procent věřit všemu, co v průběhu due diligence dostane. Jeho primárním zájmem je sběr informací a sestavení informací do takové podoby a souvislosti, aby měl potenciální investor usnadněné rozhodování. Pokud však při své práci narazí na důvodnou pochybnost o správnosti informací, pak by se měl touto pochybností zabývat. Ve své většině však finanční poradce nedělá závěr ohledně těchto pochybností. Tyto pochybnosti pouze popíše do výsledné zprávy tak, aby si definitivní závěr mohl udělat potenciální investor.

To je také jedním z dalších rozdílů zprávy z provedené due diligence od klasické auditorské zprávy. Zatímco klasická auditorská zpráva má jednoznačnou podobu danou Mezinárodními standardy auditu a obsahuje jednoznačný závěr, tedy auditorský názor, zpráva z provedené due diligence jednoznačný závěr ve své většině neobsahuje.

To vyplývá z rozdělení role mezi finančním poradcem (a vlastně jakýmkoliv poradcem) na straně jedné a potenciálním investorem na straně druhé. Úlohou finančního (a vlastně jakéhokoliv) poradce je sesbírat informace a umožnit investorovi uskutečnit rozhodnutí. Vlastní rozhodnutí však musí provést jen a jedině investor a jedině on je za toto rozhodnutí odpovědný. Tuto odpovědnost nemůže na svého poradce přenést. Vlastní zpráva z provedené finanční due diligence opět nemá žádnou předem zadanou podobu a mnoho auditorů či finančních poradců má svoji vlastní podobu zprávy, kterou považuje do značné míry za svoje vlastní „know-how“, protože jejich vlastní vzor zprávy vyplývá z jejich vlastních zkušeností při provádění due diligence a obsahuje v sobě také jejich vlastní postup při provádění due diligence.

Podoba zprávy z finanční due diligence může být ovlivněna:

- motivací potenciálního investora,
- národní zvyklostí potenciálního investora,
- firemní zvyklostí potenciálního investora,

- zkušenostmi finančního poradce či auditora provádějícího finanční due diligence.

Ačkoliv to na první pohled nemusí být zřejmé, motivace potenciálního investora je určitě nejdůležitějším faktorem, který ovlivňuje podobu výsledné zprávy z finanční due diligence.

Pokud není potenciální investor rozhodnut k akvizici, pak ve výsledné zprávě hledá odpověď na otázku, zda akvizici provést či nikoliv. Pokud je již k akvizici rozhodnut, pak v provedené finanční due diligence hledá:

- buď argumenty pro jednání o ceně, nebo
- rizika akvizice, která by měla být nějakým způsobem smluvně ošetřena.

Z toho také vyplývá podoba zprávy. Auditor či finanční poradce provádějící due diligence by měl tyto motivy s potenciálním investorem diskutovat tak, aby se ve své práci jednoznačně zaměřil na motivaci klienta – potenciálního investora a aby jeho zpráva odpověděla na otázky, které si klient – potenciální investor klade. Je totiž častým případem situace, kdy auditor či finanční poradce má nějakou představu o provedení finanční due diligence, která vyplývá z jeho vlastních zkušeností, a tato představa se může s motivací klienta – potenciálního investora míjet. Je proto nanejvýš vhodné, aby představa auditora či finančního poradce byla hned z počátku konfrontována s očekáváním klienta – potenciálního investora, a zabránilo se tak zbytečným nedorozuměním či ztrátám času.

Zjevně nejlepším způsobem, jak tuto konfrontaci hned z počátku provést, je dohodnout se přímo na počátku minimálně na struktuře výsledné zprávy z finanční due diligence.

Jak už bylo řečeno, finanční due diligence se zaměřuje na finanční rizika zamýšlené transakce, která jsou buď podkladem k rozhodnutí, zda akvizici provést, nebo jsou nějakým způsobem finančně ohodnocena a slouží potenciálnímu investovi k tomu, aby je použil jako argumenty pro jednání o ceně.

Finanční ohodnocení rizik potom může sloužit nejen k úpravě ceně akvizice, ale také k jednání o podobě akviziční smlouvy. Tato smlouva může systémem konstrukce ceny či různých odkladných podmínek pokrýt ta finanční rizika, se kterými se auditor či finanční poradce v průběhu finanční due diligence setkal. V této oblasti se finanční due diligence překrývá s právní due diligence i s daňovou due diligence. Je třeba doplnit, že rovněž environmentální due diligence v případě některého podnikání, které může mít dopady na životní prostředí, může vyústit v určité ocenění environmentálních rizik, která mohou být promítnuta do ceny akvizice či do podoby akvizičních smluv.

V čem vůbec mohou rizika, která jsou obvykle finanční due diligence zjišťována, spočívat?

Může se jednat o obvyklá rizika, která jsou shodná s tím, na co se zaměřují auditori při běžné auditorské činnosti jako je ocenění zásob, ocenění různých nehmotných aktiv (licencí,

oceňovacích rozdílů k nabytému majetku apod.), ocenění a dobytost pohledávek, úplnost závazků atd. Může se však jednat také o další rizika, která jsou například ukryta v různých dodavatelských či odběratelských vztazích. Ačkoliv tato oblast se určitě musí stát předmětem právní due diligence, je nepochybné, že „finanční ocenění“ rizik těchto vztahů je na finančním poradci či auditorovi.

Nepochybnou oblastí zájmu finančního poradce či auditora provádějícího finanční due diligence, jsou také různé podmíněné či mimobilanční závazky. Jejich existence není zcela patrná z běžné účetní závěrky, a ačkoliv je povinností českých podnikatelských subjektů i tyto závazky zobrazit v příloze k účetní závěrce, je toto stále slabinou některých účetních závěrek. Auditor či finanční poradce zabývající se finanční due diligence by se měl proto zaměřit i na tuto oblast, tj. na různá ručení za třetí strany apod., a také tato rizika ve své zprávě popsat či ocenit.

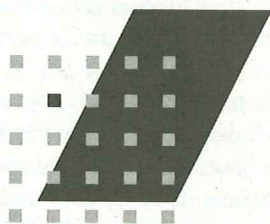
V neposlední řadě je třeba si uvědomit, že auditor či finanční poradce provádějící due diligence je v podstatě jediným z externích poradců, kdo by se měl podívat na byznys jako celek. Měl by tudíž například zjistit, že budoucnost obratu je nejistá, protože zakázky na příští půlrok či rok jsou nasmlované v podstatně nižší míře, než v předchozích letech. Měl by zjistit, že klíčová část obratu závisí na odborné způsobilosti klíčových zaměstnanců, jejichž setrvání ve firmě není nijakým způsobem zajištěno a budoucí vývoj firmy je tak nejistý.

Finanční poradce či auditor provádějící finanční due diligence by měl být při své práci být neustále ve střehu a měl

by vnímat ty skutečnosti, které by ho při běžném auditu nemusely zajímat. Je třeba zdůraznit, že schopnost empatie, tedy schopnost auditora či finančního poradce se vcítit do postavení klienta – potenciálního investora, je nejdůležitější vlastností tohoto poradce, protože jedině tak může svého klienta ušetřit budoucích nepříjemností či mu přímo ušetřit finanční prostředky. Rádi bychom ještě uvedli, že výsledná podoba zprávy může být ovlivněna ještě jedním faktorem a totiž faktorem národnostním. Ačkoliv se to může zdát jako zanedbatelné, je zcela zjevné, že středoevropské a kontinentální národy mají tendenci spíše k mnohomluvným a mnohastránkovým zprávám, zatímco anglosaské národy mají raději spíše zprávy stručné, nejlépe v odrážkách, tzv. „bullets reports“. I tuto věc je dobré si hned v úvodu vyjasnit a uvědomit si, odkud klient – potenciální investor přichází a co od nás očekává. Celá kvalita procesu due diligence totiž ve svém průběhu značně závisí na komunikaci mezi auditorem či finančním poradcem na straně jedné a klientem – potenciálním investorem na straně druhé a to bez ohledu na to, zda k zamýšlené transakci nakonec dojde nebo ne. Pokud k ní nedojde z toho důvodu, že rizika transakce byla příliš vysoká, pak její přínos je právě v tom, že jsme jako auditori či finanční poradci zabránili klientovi v neuváženém kroku.

Závěrem je třeba všem investorům přát jenom empatické a komunikativní poradce pro jejich due diligence, kteří jim ušetří čas i peníze, a celý proces případné akvizice maximálně zjednoduší.

SCHAFFER
& PARTNER



SCHAFFER & PARTNER

top podnikové poradenství

- Právní služby
- Daňové poradenství
- Audit
- Účetní služby včetně mzdového účetnictví

Garantujeme: Individuální přístup
Komplexnost služeb a řešení
Kvalitní tým lidí
Poradenství bez hranic

www.schaffer-partner.cz, email: info@schaffer-partner.cz, tel.: + 420 221 506 300, fax: + 420 221 506 301