

RÖDL



Právnická firma
roku 2012–2025

Newsletter 05/2026 Česká republika

Informace o právu, daních a ekonomice
v České republice

Obsah

Právo	3
Fúze a akvizice v době ekonomického zpomalení: nejistota kupujících a struktury sdílení rizik	3
Daně	4
Cena obvyklá i u osob bez kapitálového či personálního propojení	4
Kdy nejdříve uplatnit nárok na odpočet? Finanční správa vydala vyjádření k této problematice	5
Věrnostní programy a DPH: Považují se body získané v rámci programu za poukazy?	6
Ekonomika	7
Ocenění podílů ekvivalencí: NÚR vydala novou interpretaci I-53	7
Podnikové poradenství	9
Mzdová transparentnost od roku 2026: co by měli zaměstnavatelé řešit už dnes	9
Rödl Intern	10
Akce Připravujeme pro vás: květen–červen 2026	10



Fúze a akvizice v době ekonomického zpomalení: nejistota kupujících a struktury sdílení rizik

Po letech dynamické akviziční aktivity vstoupil trh fúzí a akvizic do výrazně opatrnější fáze. Ekonomické zpomalení, inflační tlaky, geopolitická nejistota a zpřísněné podmínky financování zásadně mění chování kupujících. Důvěra ustupuje opatrnosti a do popředí se dostávají snahy o omezení rizik, konzervativní přístupy k oceňování a stále sofistikovanější transakční struktury.

Hans-Ulrich Theobald
Rödl Praha

Jedním z hlavních témat pro kupující je udržitelnost výnosů cílové společnosti. Historické hospodářské výsledky již nejsou považovány za spolehlivý ukazatel budoucí výkonnosti. Finanční projekce jsou testovány proti negativním scénářům a marže jsou analyzovány s ohledem na slábnoucí poptávku a omezenou cenovou sílu. Zvláštní pozornost je věnována koncentraci zákazníků, délce smluvních vztahů a robustnosti nákladové struktury.

Dalším faktorem, který zesiluje obavy kupujících, je růst cen energií a surovin. U energeticky náročných nebo výrobních podniků představuje volatilita vstupních nákladů významné riziko pro stabilitu EBITDA i dlouhodobou konkurenceschopnost. Kupující proto detailně hodnotí možnosti přenosu nákladů do cen, hedgingové strategie a odolnost dodavatelských řetězců. Pokud nelze tato rizika přesvědčivě omezit, promítají se do nižšího ocenění.

Riziko nadhodnocení cíle zůstává klíčovým problémem. V prostředí stlačených násobků na kapitálových trzích a omezené viditelnosti střednědobého růstu

se kupující obávají zaplatit cenu, která nebude odpovídat budoucím výsledkům. Ochota akceptovat fixní kupní ceny klesá a rozdíly mezi očekáváním kupujících a prodávajících se prohlubují.

Významnou roli hrají rovněž otázky financování. Vyšší úrokové sazby a přísnější úvěrové podmínky zvyšují náklady dluhu a snižují dostupnou míru zadlužení. Kupující jsou proto citlivější na volatilitu cash flow a riziko porušení finančních kovenantů po uzavření transakce. Preferovány jsou společnosti se stabilní tvorbou hotovosti, nízkými investičními nároky a minimálním refinančním rizikem.

Na významu nabývají i integrační a realizační rizika. V prostředí hospodářského útlumu je obtížnější dosáhnout synergických efektů, restrukturalizační opatření jsou komplexnější a manažerská pozornost může být rozptýlena. Zvláštní opatrnost je patrná u carve-outů, přeshraničních transakcí a budování platform.

Souhrn těchto faktorů vysvětluje rostoucí využívání odložených platebních mechanismů a fázovaných akvizic. Earn-outy se staly standardem napříč sektory a umožňují provázat část kupní ceny se skutečným poprodejním výkonem. Fázované akvizice a menšinové

vstupy s opcemi na navýšení podílu snižují počáteční kapitálovou expozici a zvyšují strategickou flexibilitu.

V současném prostředí není úspěšné M&A otázkou rychlosti a optimismu, ale pečlivého strukturování. Kupující kladou důraz na kontrolu, transparentnost a rozumné rozdělení rizik, zatímco prodávající se musí přizpůsobit realitě, v níž jistota hodnoty často znamená akceptaci odložené a podmíněné protihodnoty.

Kontakt pro další informace



Hans-Ulrich Theobald

Advokát

Partner

T +420 236 163 730

hans-ulrich.theobald@roedl.com

Cena obvyklá i u osob bez kapitálového či personálního propojení

Zákon o daních z příjmů aplikuje pravidla převodních cen i na takzvané jinak spojené osoby, tedy na osoby bez kapitálového či osobního propojení. Jedná se o další oblast, kde se finanční úřady snaží dovodit „škodlivou“ ekonomickou provázanost daňových subjektů a tento postup české soudy aprobují. Podobně je čím dál častěji patrná snaha správců daně dovodit, že ztráta české dceřiné společnosti byla zapříčiněna takzvaným příkazem mateřské společnosti.

Veronika Dudková
Rödl Praha

Před Nejvyšším správním soudem (NSS) byla před nedávnem řešena otázka daňové uznatelnosti reklamních plnění na různých sportovních akcích. Nejvyšší správní soud v dané věci konstatoval, že se nemůže jednat o daňově uznatelný náklad, jelikož měl být založen vztah takzvaných jinak spojených osob. Jednalo se o subjekty nikterak personálně či kapitálově spojené. Dle NSS však tyto subjekty měly mezi sebou vytvořit právní vztah převážně za účelem snížení základu daně. Zjednodušeně řečeno se tyto subjekty měly mezi sebou domluvit, že vzájemnými transakcemi uměle sníží základ daně na straně příjemce plnění a získají tak daňovou výhodu. Jedná se o další z řady rozsudků věnovaných tomuto tématu.

Důvodů pro tento závěr bylo v dané věci několik. Jednak bylo daňovému subjektu, tedy příjemci plnění, kladeno k tíži, že v linii kontroly zaměřené na DPH byl zjištěn podvod na DPH. To samo o sobě předpokládá,

že plnění bylo realizováno. V daném případě se však i tak nemělo jednat o daňový náklad. Důvodem bylo, že fakturovaná cena a tím i náklad příjemce měly být neúměrně vysoké ve srovnání s možnými alternativami zjištěnými správcem daně. Pro takto vysokou cenu nebyl zjištěn ekonomicky racionální důvod na straně příjemce. K tomu je třeba uvést, že historicky platí, že příliš vysoká cena sama o sobě by neměla mít další dopady. Vždy je potřeba posuzovat další okolnosti věci.

V daném případě byly jako nestandardní a tedy svědčící o umělé konstrukci vztahů mezi obchodními partnery soudy hodnoceny okolnosti jako nedostatečná smluvní dokumentace s ohledem na rozsah fakturovaných prací. Negativně bylo také vnímáno nekonkrétní vymezení činnosti ve smlouvě, chybějící kontrola plnění ze strany příjemce či nízká efektivita provedených prací. Další z okolností svědčících o umělé konstrukci vztahů bylo neprovedení průzkumu trhu nebo chybějící fotodokumentace.

Z výše uvedeného plyne, že oblast DPH a oblast daně z příjmu právnických osob jsou propojeny.

Tržně obvyklou výši odměny za přijaté plnění je třeba zkoumat i u subjektů mimo skupinu. Nadto závěry učiněné soudy v daném případě si lze poměrně snadno představit i u jiných než reklamních plnění.

Lze proto doporučit věnovat zvýšenou pozornost nejen smluvní dokumentaci, ale také průběžné kontrole a doložení plnění většího rozsahu, a to bez ohledu na to, od jakého dodavatele jsou přijímána.

Kontakt pro další informace



Ing. Mgr. Veronika Dudková

Specialistka na daňové spory
v oblasti převodních cen

Senior Associate

T +420 236 163 271

veronika.dudkova@roedl.com

Kdy nejdříve uplatnit nárok na odpočet? Finanční správa vydala vyjádření k této problematice

V minulém vydání našeho newsletteru jsme vás informovali o zajímavém rozsudku Tribunálu Soudního dvora Evropské unie ve věci T-689/24 I.S.A., podle kterého by bylo možné uplatnit nárok na odpočet DPH již za období, ke kterému se plnění vztahuje (například březen), i když byl daňový doklad doručen až v následujícím měsíci (například v dubnu), pokud k tomu došlo ještě před podáním přiznání za dané období.

Judikatura SDEU umožňuje uplatnit nárok na odpočet daně na vstupu, i když ještě nebyl doručen daňový doklad. Finanční správa tento přístup neschvaluje a trvá na současném výkladu

Reakce finanční správy na sebe nenechala dlouho čekat. Vzhledem k množství dotazů z praxe zveřejnila oficiální sdělení, ve kterém potvrzuje, že se dosavadní přístup nemění. Nárok na odpočet je tedy i nadále možné uplatnit nejdříve ve zdaňovacím období, ve kterém plátce daňový

doklad obdržel. Potvrzuje tedy, že nadále platí současné znění českého zákona o DPH a také dosavadní správní praxe a závěry daného rozsudku se v tuto chvíli neuplatní.

Finanční správa toto sdělení odůvodnila tím, že uvedený rozsudek je aktuálně předmětem přezkumu Soudního dvora EU ve věci C-167/26 RX, který dosud nebyl ukončen. Přezkumné řízení se zahajuje zejména v případech, kdy existují pochybnosti o souladu rozhodnutí s unijním právem nebo o jednotnosti jeho výkladu.

Do doby, než bude přezkum ukončen, proto nelze podle finanční správy z tohoto rozsudku vycházet ani se dovolávat přímého účinku směrnice o DPH.

Situaci budeme i nadále sledovat a o dalším vývoji vás informovat.

Kontakt pro další informace

Ing. Michael Pleva

michael.pleva@roedl.com

Ing. Johana Imbr

johana.imbr@roedl.com

Věrnostní programy a DPH: Považují se body získané v rámci programu za poukazy?

Soudní dvůr Evropské unie se v rozsudku C-436/24 Lyko Operations zabýval otázkou, zda věrnostní body představují poukazy z pohledu DPH. Rozhodnutí přináší praktické vodítko pro všechny obchodníky, kteří věrnostní programy provozují nebo plánují.

Michael Pleva, Monika Páblková
Rödl Praha

V posuzovaném případě zamýšlel švédský maloobchodní prodejce kosmetiky a doplňků stravy zavést věrnostní program, v jehož rámci mohli zákazníci získávat body v závislosti na objemu svých nákupů. Tyto body bylo možné při dalším nákupu uplatnit na pořízení předem vybraného zboží ze sortimentu prodejce, zpravidla zboží s nízkou hodnotou vyjádřenou v bodech. Body získané v rámci věrnostního programu nebylo možné směnit za peníze, použít k úhradě vybraného zboží v kombinaci s peněžním doplatkem ani převést na jinou osobu.

Věrnostní body se nepovažují za poukaz z hlediska DPH, pokud je jejich uplatnění podmíněno uskutečněním dalšího nákupu

Obchodník zastával názor, že body představují víceúčelové poukazy. Správce daně naopak argumentoval, že nejde o samostatně uplatnitelné poukazy, ale pouze o možnost získat produkt v rámci dalšího nákupu.

Směrnice o DPH stanoví dvě kumulativní podmínky, které musí být splněny, aby šlo o poukaz. První podmínkou je povinnost obchodníka přijmout poukaz jako protiplnění

za dodání zboží nebo poskytnutí služby. Druhá podmínka spočívá ve specifikaci zboží či služby, které mají být za poukaz poskytnuty. Z této definice vyplývá, že ne každý nástroj běžně označovaný jako „poukaz“ splňuje podmínky pro daňové účely. Za poukaz se tak nepovažují nástroje, které nezákládají právo držitele na dodání konkrétního zboží či služby, ale pouze umožňují získat slevu při následném nákupu.

SDEU konstatoval, že v daném případě nebyla splněna první podmínka. Obchodník nebyl povinen dodat zboží pouze za body – zákazník musel vždy uskutečnit další nákup. Nárok na odměnu tak vznikl až při něm. V posuzovaném případě byla splněna pouze druhá z podmínek stanovených směrnicí.

Pro praxi to znamená, že ne všechny věrnostní body představují poukazy pro účely DPH. Pokud je jejich uplatnění vázáno na další nákup, půjde zpravidla o slevu. Správné nastavení věrnostního programu je proto klíčové pro zajištění správného daňového režimu.

Kontakt pro další informace



Ing. Michael Pleva
Daňový poradce
Associate Partner
T +420 236 163 232
michael.pleva@roedl.com



Ocenění podílů ekvivalencí: NÚR vydala novou interpretaci I-53

Národní účetní rada zveřejnila interpretaci I-53, která se věnuje ocenění cenných papírů a podílů ekvivalencí v individuální účetní závěrce podnikatelů. Stejně jako u ostatních interpretací NÚR platí, že nejde o právně závazný předpis, ale o významné odborné vodítko.

Ladislav Čížek
Rödl Praha

Interpretace uvádí, že při ocenění ekvivalencí v individuální účetní závěrce nestačí vyjít jen z aktuálního podílu na účetní hodnotě vlastního kapitálu „dceřiné“ společnosti. Výchozím bodem má být pořizovací cena podílu, která se následně upravuje o poakviziční změny vlastního kapitálu. Pokud byl podíl nabyt koupí, je navíc třeba zohlednit také rozdíl mezi pořizovací cenou a podílem na reálné hodnotě nabytých aktiv a dluhů, a to po zohlednění související odložené daně, tedy, zjednodušeně řečeno, období goodwillu.

U tuzemských společností vzniklých založením bude pravděpodobně dopad interpretace minimální. Zásadní rozdíly mezi pořizovací cenou podílu a hodnotou vlastního kapitálu k datu založení (akvizice) zpravidla nevznikají. Zde bude přecenění ekvivalencí jednoduché (nabízí se zjednodušeně říci „jako doposud“).

Jiná situace však může nastat u zahraničních společností, ačkoliv také vznikly založením. Tam již nelze bez dalšího převzít vlastní kapitál podle místních

účetních předpisů, ale je nutné jej upravit tak, aby vycházel z účetních metod odpovídajících českým účetním předpisům. Jako příklady typických rozdílů lze uvést aktivaci leasingů (nájmu), vykazování v současné hodnotě, způsob vykazování rezerv na likvidace, efektivní úroková míra úvěrů, kurzové rozdíly a podobně.

Při ocenění podílů ekvivalencí nemusí stačit pouze aktuální podíl na vlastním kapitálu dceřiné společnosti

Největší význam má nová interpretace u podílů nabytých koupí, a to jak u tuzemských, tak u zahraničních společností. V těchto případech již nejde jen o samotný podíl na vlastním kapitálu, ale také o nutnost identifikovat i pro účely individuální účetní závěrky akviziční rozdíl, tedy z ekonomického hlediska období goodwillu. Tento rozdíl je následně třeba odpisovat po zvolenou (odůvodněnou) dobu.

I zde platí, že vlastní kapitál „dceřiných“ společností musí být posuzován při použití účetních metod odpovídajících českým účetním předpisům.

Interpretace současně připomíná, že účetní jednotka má k rozvahovému dni posoudit případné znehodnocení podílu a v případě potřeby tvořit opravnou položku. V příloze účetní závěrky pak podle interpretace mají být uvedeny související nezbytné informace, zejména rozdělení účetní hodnoty investice na část odpovídající podílu na vlastním kapitálu a na část odpovídající akvizičnímu rozdílu, respektive goodwillu, včetně doby jeho odpisování.

Prakticky lze očekávat, že největší význam bude mít interpretace především pro nové akvizice a nové investice, u nichž již účetní jednotka při prvotním zachycení zohlední nejen podíl na vlastním kapitálu investované

společnosti, ale případně i akviziční rozdíly. U historických transakcí se naopak zřejmě nebude v každém případě otvírat zpětná rekonstrukce původních reálných hodnot jen proto, aby bylo možné ex post přesně dopočítat akviziční rozdíly. Potřeba takového postupu může nastat zejména tehdy, pokud by dosavadní ocenění vedlo ke zjevnému zkreslení účetní hodnoty podílu.

Kontakt pro další informace



Ing. Ladislav Čížek

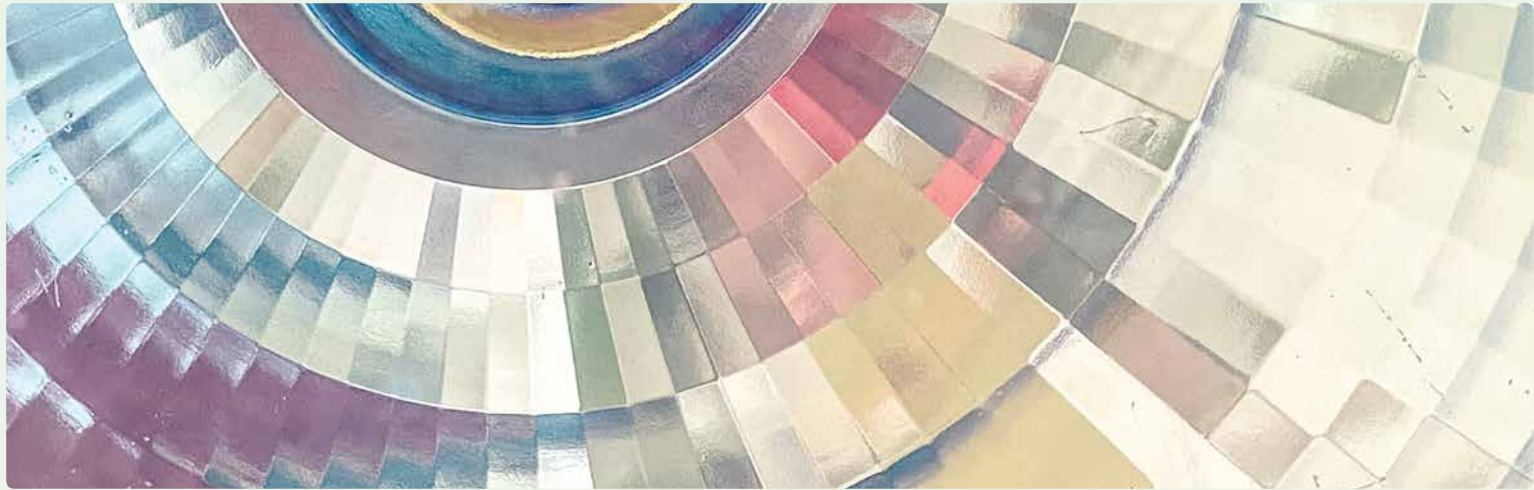
Auditor

Znalec

Manager

T +420 236 163 315

ladislav.cizek@roedl.com



Mzdová transparentnost od roku 2026: co by měli zaměstnavatelé řešit už dnes

Evropská směrnice 2023/970 přinese od 7. června 2026 zásadní změny do oblasti odměňování, náboru i interních HR procesů. Transpoziční legislativní návrh MPSV počítá s účinností až od 1. ledna 2027, resp. 1. ledna 2028. Přestože se často mluví hlavně o právních dopadech, pro firmy jde především o manažerské, personální a datové téma. Dotkne se totiž celého životního cyklu zaměstnance, od náboru přes kariérní růst až po interní komunikaci a reporting.

Alena Spilková
Rödl Praha

Mnoho zaměstnavatelů se mylně domnívá, že se nová pravidla týkají pouze velkých korporací. To není pravda. Základní povinnosti budou obligatorní pro všechny subjekty v roli zaměstnavatele bez ohledu na velikost firmy.

Nábor se výrazně změní

Uchazeči budou muset být již před uzavřením pracovního poměru informováni o nástupní mzdě nebo mzdovém rozpětí. Pracovní inzerce a názvy pozic budou muset být formulovány genderově neutrálně.

Současně skončí běžná praxe dotazů typu: „Kolik jste bral/a v minulém zaměstnání?“ Informace o předchozím výděлку uchazeče již nebudou relevantním kritériem.

Pro HR to znamená jediné. Nábor musí být více strukturovaný, transparentní a profesionální. Interní systém odměňování již nebude volitelný.

Firmy budou muset jasně definovat, jak vzniká mzda, bonusy i benefity. Odměňování bude třeba opřít o objektivní kritéria, například složitost práce, odpovědnost, požadované kompetence nebo výkon.

V praxi to znamená potřebu:

- vytvořit mzdová pásma
- popsat jednotlivé role a jejich hodnotu
- sjednotit bonusové systémy
- nastavit férový systém benefitů

Tam, kde dnes odměňování stojí spíše na historických rozhodnutích nebo individuálních výjimkách, vzniká významné riziko.

Nová očekávání zaměstnanců

Zaměstnanci získají právo požádat o informace o průměrném odměňování kolegů vykonávajících stejnou nebo srovnatelnou práci, a to rozděleně podle pohlaví. Zaměstnavatel bude muset reagovat ve stanovené lhůtě.

To zásadně mění interní komunikaci. Nestačí „mít vše správně“, ale je nutné umět rozdíly vysvětlit daty, logikou a důvěryhodným systémem.

Reporting pro větší společnosti

U zaměstnavatelů s vyšším počtem pracovníků vznikne povinnost pravidelně reportovat rozdíly v odměňování žen a mužů. Pokud se objeví neodůvodněný rozdíl ve výši 5 procent a více, bude nutné přijmout nápravná opatření.

To znamená propojení HR, controllingu, payrollu, managementu a často i IT.

Co doporučujeme udělat už nyní

Firmy, které začnou včas, získají výhodu.

Doporučujeme zejména:

- provést analýzu současného odměňování
- zrevidovat pracovní pozice a jejich popisy
- implementaci platových struktur a mzdového benchmarkingu
- upravit náborové procesy a inzerci
- připravit interní komunikační strategii
- zavedení metodiky reportingu a pokročilé HR analytiky

Není to jen compliance. Je to konkurenční výhoda

Transparentní a férové odměňování zvyšuje důvěru zaměstnanců, posiluje reputaci zaměstnavatele na trhu

práce a pomáhá získávat kvalitní kandidáty. Společnosti, které budou připravené, nebudou směrnicí vnímat jako povinnost, ale jako příležitost profesionalizovat řízení lidí.

Nabízíme propojení HR poradenství, pracovního práva, datové analytiky a praktických nástrojů pro implementaci mzdové transparentnosti. Pomůžeme vám nastavit systém, který bude nejen v souladu s legislativou, ale také funkční pro každodenní řízení firmy.

Kontakt pro další informace



Alena Spilková

HR poradkyně
Associate Partner
T +420 236 163 111
alena.spilkova@roedl.com



Ing. Petr Andrlé

Podnikový poradce
Manager
T +420 236 163 423
petr.andrle@roedl.com

Akce | Připravujeme pro vás květen–červen 2026

květen

12

Pilíř II v České republice

Webinář s možností aktivního zapojení účastníků

Pořádá: Rödl Brno

Přednáší: Milan Mareš

květen

13

Pracovněprávní půlhodinka: Přítomnostní bonus – ano, či ne?

Webinář

Pořádá: Rödl Praha

Přednáší: Václav Vlček, Eva Blechová

Květen

květen

20

Co nového ve firemní compliance 2026

Webinář

Pořádá: Rödl Praha

Přednáší: Pavel Koukal, Juraj Szabó, Vladimír Valenta

květen

20

Veřejná podpora nejsou jen dotace

Webinář

Pořádá: Wolters Kluwer ve spolupráci s Rödl

Přednáší: David Rys, Pavel Karásek, Petr Andrlé

květen

26

Švarcsystém 2026: Daňové riziko, které nelze ignorovat

Webinář

Pořádá: Rödl Praha

Přednáší: Jakub Šotník

květen

27

Odpracováno? Kdy máte nárok na důchod a co si ověřit

Webinář

Pořádá: Rödl Praha

Přednáší: Václav Vlček, Eva Blechová

červen

3

České účetnictví 2026**Nový zákon o účetnictví a nejnovější interpretace NÚR**

Webinář

Pořádá: Rödl Praha

Přednáší: Ladislav Čížek

červen

9-10

Specialista Corporate compliance a Compliance management systému

Online akademie

Pořádá: Verlag Dashöfer ve spolupráci s Rödl

Přednáší: Pavel Koukal

červen

10

Zodpovědné propouštění

Webinář

Pořádá: Rödl Praha

Přednáší: Thomas Britz, Alena Spilková

červen

10

Entlassungen von Mitarbeitern und Verantwortungsbewusstsein des Arbeitgebers

Webinář (v němčině)

Pořádá: Rödl Praha

Přednáší: Thomas Britz, Alena Spilková

červen

22

Nové povinnosti zasílatele v souvislosti s distribucí pojištění

Seminář | Aquapalace Hotel **** Prague, 9:00– 13:00 hod.

Pořádá: Česká společnost pro dopravní právo, z.s. ve spolupráci s Rödl a dalšími partnery

Přednáší: Alice Kubová Bártková, Petra Dyntarová, Martin Laipold

Květen

Červen

RÖDL.

Vědět více.

Impresum**Newsletter**
05/2026

Česká republika

**Vydavatel**

Rödl Consulting & Valuation, s.r.o.
Platněská 191/2, 110 00 Praha 1
IČO: 25724231
Reg. Městský soud v Praze, C 64494

T +420 236 163 111

Redakce

Jana Švédová, Václav Vlč,
Martina Šotníková, Jaroslav Dubský,
Ivan Brož

Layout

Rödl

Tento newsletter je nezávaznou informační brožurou a slouží obecným informačním účelům. Nepředstavuje právní, daňové, ekonomické ani podnikové poradenství, jeho cílem není ani nahrazení individuálního poradenství. Při zpracování newsletteru se společnost Rödl snaží o maximální pečlivost, nemůže ale převzít odpovědnost za správnost, aktuálnost a úplnost informací. Protože se zde obsažené informace nezabývají konkrétními tématy jednotlivých fyzických nebo právnických osob, měl by si klient požadované informace vždy ověřit poradenskou zakázkou. Rödl nepřijímá odpovědnost za rozhodnutí, která čtenáři na základě článků newsletteru učiní. Naši poradci jsou vám rádi k dispozici.

Všecký obsah newsletterů zveřejněný na internetu včetně odborných informací je duševním vlastnictvím společnosti Rödl a je chráněn autorskými právy. Uživatelé mohou obsah newsletterů stahovat, tisknout nebo kopírovat pouze pro vlastní potřebu. Jakékoli změny, rozmnožování, šíření nebo sdělování tohoto obsahu nebo jeho částí veřejnosti, ať už online nebo offline, vyžadují předchozí písemný souhlas společnosti Rödl.

[Pro odhlášení newsletteru klikněte zde](#)