

ABSTRAKT

Aktuální charakter tématu „Podnik, jeho prodej a nájem“ jednoznačně vyplývá ze společenské potřeby, která charakter podniku jako *objektu právních vztahů* a smlouvy o prodeji podniku a smlouvy o nájmu podniku aktivně využívá. Podnik reprezentuje důležitý prvek, který náleží k podnikatelskému prostředí, přičemž s podnikem jako objektem právních vztahů může podnikatel nakládat – může podnik např. prodat nebo najmout. Pro existenci podniku a smluvních typů s podnikem souvisejících je klíčová existence právního zakotvení těchto institutů. Zakotvení těchto institutů nyní primárně vychází z obchodního zákoníku, nicméně v rámci probíhajících rekodifikačních procesů občanského a obchodního práva bude náležet primárně pod právní úpravu Nového občanského zákoníku, přestože ten bude upravovat do současné doby i absolutní obchodně závazkové vztahy. Obchodní závazkové právo, kam patří smlouva o prodeji podniku a smlouva o nájmu podniku se tedy „přesune“ pod právní úpravu Nového občanského zákoníku.

Podnik ve stadiu, kdy nepodléhá vlivu smlouvy o prodeji podniku nebo smlouvy o nájmu podniku, může být analyzován z pohledu jeho „statické“ fáze. Hlavním předmětem výzkumu v této fázi je podnik jako takový, tedy jako objekt (předmět) právních vztahů a jako věc hromadná. Není možné přitom zapomenout na existenci organizačních složek podniku.

Naopak pokud je s podnikem disponováno na základě smlouvy o prodej podniku nebo smlouvy o nájmu podniku, může být analyzován z pohledu jeho „dynamické“ fáze. Hlavním předmětem výzkumu v této fázi je podnik jako objekt právních vztahů ve vztahu k právní úpravě v kogentní i dispozitivní právní rovině smlouvy o prodeji podniku nebo jeho části a smlouvy o nájmu podniku nebo jeho části.

Pro výzkum institutu podniku je důležité začlenit jeho existenci do nyní účinného právního řádu, ale v kontextu s jeho historickým vývojem. Historické pojmosloví a právní koncepce se totiž ukazují v novém světle, pokud vezmeme v úvahu probíhající rekodifikační procesy odkazující na historické pojmosloví. Mnoho poznatků, které lidstvo vytvořilo, a pro oblast práva to může platit ještě více, upadlo v zapomnění a po určité době jsou „znovuobjevovány.“ Proto pro komplexní posouzení právní problematiky podniku a jeho výzkumu je nezbytné začlenit získávané poznatky do

kontextu s jeho historickou koncepcí. Ta může sloužit jako vhodná inspirace, protože vývoj práva nemusí být vždycky progresivní. Klíčové je přitom nalézt rovnováhu mezi právní stabilitou a předvídatelností práva, mezi postupnými právními novelizacemi a mezi případnými rekodifikačními procesy.

Podnik je důležitým právním institutem nejen v české právní úpravě, ale i ve světových právních systémech. Světové právní systémy, zejména německý a angloamerický, kladou hlavní pozornost nikoliv na právní otázky týkající se podniku, ale na právní otázky týkající se prodeje podniku. Proces prodeje podniku je v zahraničních právních úpravách „svěřen do rukou“ soukromých subjektů bez velkého vlivu kogentních ustanovení, což je umožněno značnou mírou dispozitivnosti tamních právních norem. Podmínkou pro zabezpečení rovnosti smluvních stran je ale vyspělá právní kultura v dané zemi a zajištění odborných postupů při vyjednávání a realizaci smlouvy o prodeji podniku.

Podnik, smlouva o prodeji podniku a smlouva o nájmu podniku představuje významné téma z pohledu celosvětové právní koncepce a není tedy limitováno teritorialitou práva. Podnik je ve světových právních systémech, i v právu Evropské unie, vnímán často odlišně než v právu České republiky. To ale neznamená žádný rozpor, protože právo nemusí být vnímáno pouze jako cíl poznání, ale také jako **prostředek poznání**.

Z pohledu mého tématu podnik reprezentuje velmi často prostředek ke generování zisku ve své „statické fázi“ a smlouva o prodeji podniku a smlouva o nájmu podniku transformaci do „dynamické fáze“ podniku. Existence těchto právních institutů není motivována jejich právním pojetím, ale ekonomickým podtextem souvisejícím s otázkou schopnosti podniku generovat zisk. Pokud podnik není dlouhodobě schopen generovat zisk, vede to často k rozhodnutí podnikatele podnik najmout, a tedy využít smlouvu o nájmu podniku, nebo se podnikatel rozhodne podnik prodat a využije tedy smlouvu o prodeji podniku. Smlouvu o nájmu podniku a smlouvu o prodeji podniku proto nelze chápat odděleně od podniku, protože zejména ve vyspělých právních systémech není téma podniku a jeho prodeje odděleno. I v právní literatuře je popisováno právní hledisko prodeje podniku v kontextu s jeho ekonomickým významem. Trendem tedy je propojovat znalosti z různých oborů společně se znalostmi právními za účelem dosažení maximální efektivity realizace prodeje podniku v praxi.

Analýza vybraných zahraničních právních úprav prokázala, že dochází ke sbližování a ke vzájemnému ovlivňování mezi angloamerickou a kontinentální právní kulturou. Ve většině případů přitom dochází k přebírání koncepcí angloamerického pojetí smlouvy o prodeji podniku do práva kontinentální Evropy. Tento fakt je umožněn mimo jiné značnou mírou dispozitivnosti např. německé právní koncepce a dlouhou tradicí vyspělé právní kultury. Tyto právní kultury jsou, bez ohledu na konkrétní úpravu v jednotlivé národní právní úpravě, stále více „nahrazovány a modifikovány“ tzv. smluvními právními kulturami. Tyto smluvní právní kultury existují díky značné dispozitivnosti právních norem v německé právní kultuře týkající se soukromého práva. Díky této dispozitivnosti může docházet k čerpání zdrojů inspirace zejména z angloamerické právní kultury, která ovlivňuje tendence vývoje práva i v kontinentální Evropě.

Na straně druhé existuje patrný vliv veřejného práva, na základě kterého může Spolkové ministerstvo hospodářství a technologie v SRN za předpokladu nabytí podniku, který má sídlo na území SRN nebo přímou či nepřímou účast na dotčeném podniku osobou pocházející ze země mimo Evropskou unii kontrolovat, jestli toto nabytí neohrožuje veřejný pořádek nebo bezpečnost Spolkové republiky Německo. Výzkum zahraničních právních úprav přitom představuje jeden z hlavních pilířů pro komparaci s vnitrostátní právní úpravou, přičemž může přinášet značný inspirační potenciál.

Možnost čerpání inspirace je umožněna kontinuální tradicí používání smlouvy o prodeji podniku v angloamerické právní kultuře, která vedla k používání nových právních pojmů upravujících prodej podniku, jako jsou např. pojmy *due diligence*, *closing*, *legal opinion* nebo *disclosure letter*. Tyto pojmy byly u nás dříve nepoužívané a neznámé.

Do kontinentální právní praxe, která upravuje prodej podniků, vešly tyto pojmy až pod vlivem americké právní praxe. Není přitom nezbytné zdůrazňovat, jak podstatné je analyzovat smluvní kultury a další související právní instituty, aby bylo možné adekvátně jednat při vypracovávání a uzavírání smluv. Smlouva o prodeji podniku a smlouva o nájmu podniku obsahuje komplexní charakter nejen jejich právních definic a postupů, ale i otázku jejich přípravné fáze a fáze jejich realizace. Příprava pro realizaci těchto smluv vyžaduje poměrně sofistikované a detailně propracované právní a

psychologické postupy. Právní postupy ve vyspělých právních systémech se v rámci přípravy a realizace dotčených smluv obvykle postupně profesionalizují. Příkladem může být význam investiční banky při tvorbě smlouvy o prodeji podniku.

Podnik, jeho prodej a nájem je mimořádně komplexní právní téma, které si zasluhuje maximální pozornost nejen v kontextu české právní úpravy, ale také v kontextu jeho světového společenského významu.