
Znalecký posudek č. 083307/2023

na zjištění obvyklé hodnoty know-how

Zpracovatel: Ing. Kateřina Valentová Worschová

Znalecký posudek je vyhotoven pro obor ekonomika, odvětví ceny a odhady – specializace – oceňování podniků

Zadavatel: H2 Global Group s.r.o, IČ: 116 51 091

Datum vyhotovení znaleckého posudku: 27. prosince 2023

Počet vyhotovení: 4 x – 3 výtisky pro objednatele, 1 výtisk pro archiv zpracovatele

Výtisk č. 1

1 Obsah

1	Obsah.....	2
2	Seznam příloh.....	3
3	Úvod	3
3.1	Odborná otázka zadavatele.....	3
3.2	Účel znaleckého posudku	3
3.3	Datum ocenění	3
3.4	Objednatel ocenění	4
3.5	Zhotovitel ocenění.....	4
3.6	Skutečnosti sdělené zadavatelem mající vliv na přesnost závěru posudku	4
4	Výčet podkladů.....	4
4.1	Popis postupu znalce při výběru zdrojů dat	4
4.2	Použité podklady pro zpracování ocenění.....	4
4.3	Věrohodnost zdroje dat.....	5
5	Nález.....	5
5.1	Postup při sběru a tvorbě dat.....	5
5.2	Popis postupu při zpracování dat	5
5.3	Výčet sebraných nebo vytvořených dat	5
5.3.1	Teoretická východiska oceňování aktiv	5
5.4	Způsoby oceňování majetku a služeb dle zákona č. 151/1997 Sb. (zákon o oceňování majetku) 6	
5.5	Metody určení hodnoty aktiv	7
5.6	Přehled metod a volba metody ocenění	9
6	Ocenění know-how	13
6.1	Popis oceňovaného know-how na výrobu H2.....	13
6.1.1	Popis využití H2 v oblasti biomedicíny	13
6.1.2	Popis dalšího využití H2	14
6.1.3	Produkty Společnosti obsahující molekulární vodík.....	15
6.1.4	Průmyslová práva	17
6.1.5	Připravovaná prodejní strategie.....	18
6.1.6	Potenciální trh	19
6.2	Ocenění know-how metodou diskontovaných peněžních toků.....	19
6.2.1	Výpočet volného peněžního toku.....	19
6.2.2	Určení diskontní míry	23
6.2.3	Vlastní výpočet hodnoty know-how.....	26
7	Odůvodnění.....	27
7.1	Interpretace výsledků analýzy.....	27
7.2	Kontrola postupu.....	28

8	Závěr	28
8.1	Citace zadané odborné otázky	28
8.2	Odpověď na odbornou otázku	28
8.3	Podmínky správnosti závěru.....	28
9	Osvědčení	30
10	Použitá literatura	30
11	Příloha č. 1 – Seznam patentů, ochranných známek a užitných vzorů	31
12	Příloha č. 2 - Organizační struktura firem ovládaných společností H2 Global Group s.r.o. ..	31
13	Znalecká doložka	33

2 Seznam příloh

1. Seznam ochranných známek, užitných vzorů a patentů
2. Organizační struktura firem ovládaných společností H2 Global Group s.r.o.

3 Úvod

3.1 Odborná otázka zadavatele

Předmětem ocenění je stanovit obvyklou hodnotu know-how na výrobu a využití molekulárního vodíku v oblasti biomedicíny (dále také „H2“), na které je ve vlastnictví společnosti H2 Global Group s.r.o., IČ: 116 51 091, se sídlem Muglinovská 154/73, Muglinov, 712 00 Ostrava, zapsané v obchodním rejstříku vedeném Krajským soudem v Ostravě, oddíl C, vložka 86410 (dále jen „**Společnost**“ nebo „**H2 Global Group s.r.o.**“), a jejich dceřiných společností.

3.2 Účel znaleckého posudku

Stanovení obvyklé hodnoty know-how na výrobu molekulárního vodíku a jeho využití v oblasti biomedicíny je provedeno pro interní účely zadavatele.

3.3 Datum ocenění

Datum, ke kterému se předmět ocenění oceňuje, je 30. listopadu 2023. Poslední poskytnuté informace, které mohou mít vliv na ocenění, byly získány k datu zpracování tohoto znaleckého posudku.

3.4 Objednatel ocenění

Objednatel ocenění je společnost H2 Global Group s.r.o., IČ: 116 51 091, se sídlem Muglinovská 154/73, Ostrava 712 00.

3.5 Zhotovitel ocenění

Zhotovitelem ocenění je Ing. Kateřina Valentová Worschová, znalkyně v oboru ekonomika, odvětví - ceny a odhady, specializace oceňování podniků, jmenována rozhodnutím Krajského soudu v Praze, dne 26. 6. 2008, bytem Havířská 1413, Kladno, dále jen znalkyně.

3.6 Skutečnosti sdělené zadavatelem mající vliv na přesnost závěru posudku

Veškeré skutečnosti a informace získané od zadavatele posudku jsou podrobně popsány a analyzovány přímo v textu tohoto znaleckého posudku.

4 Výčet podkladů

4.1 Popis postupu znalce při výběru zdrojů dat

Podklady pro zpracování znaleckého posudku byly zhotoviteli předloženy zadavatelem znaleckého posudku. Při zpracování znaleckého posudku zhotovitel dále vycházel z následujících podkladů.

4.2 Použité podklady pro zpracování ocenění

- a) Výpis z obchodního rejstříku Společnosti
- b) Organizační struktura Společnosti
- c) Business plán včetně finančního plánu sestavený pro know-how
- d) Informace získané od Mgr. Martina Fraise
- e) Development strategy H2 Global 2023 - 2025
- f) Seznam patentů, ochranných známek a užitných vzorů
- g) Informace o jednotlivých produktech Společnosti
- h) Informace získané během jednání se zástupci Společnosti
- i) Statistické údaje za obor CZ NACE 21.2 – Výroba farmaceutických přípravků

- j) Informace dostupné na internetových serverech www.h2invest.cz, Ministerstva financí ČR (dále jen MF ČR), Ministerstva průmyslu a obchodu ČR (dále jen MPO), České národní banky (dále jen ČNB), Českého statistického úřadu (dále jen ČSÚ), aj.

4.3 Věrohodnost zdroje dat

Zhotovitel považuje poskytnuté podklady a informace z jiných zdrojů, na nichž je založen tento posudek nebo jeho část, za pravé, věrohodné, správné a platné. Dle názoru zhotovitele získané podklady umožňují objektivně zpracovat odpovědi na znalecké otázky formulované zadavatelem. Pokud by informace předložené zadavatelem nebyly pravé, úplné či platné, a tato skutečnost by ovlivnila výsledné hodnoty, zhotovitel nepřebírá žádnou odpovědnost za tento stav.

Zhotovitel předpokládá, že informace a data získaná z veřejných zdrojů, jsou spolehlivá a věrohodná.

5 Nález

5.1 Postup při sběru a tvorbě dat

Od zadavatele znaleckého posudku zhotovitel obdržel podklady ve formě informací o jednotlivých produktech Společnosti, business plán včetně finančního plánu sestavený pro know-how, obchodní strategii H2 Global 2023 – 2025, seznamu patentů, ochranných známek a užitečných vzorů a informace získané od zástupců Společnosti. Z veřejných zdrojů zhotovitel získal zejména statistické údaje za obor CZ-NACE 21.2 – Výroba farmaceutických přípravků, údaje o úrokových sazbách, sazbách státních dluhopisů ČR a makroekonomickou predikci české ekonomiky pro příští období.

5.2 Popis postupu při zpracování dat

Zhotovitel při zpracování znaleckého posudku postupoval následujícím způsobem:

- a) Analýza podkladů získaných od zadavatele znaleckého posudku
- b) Analýza podkladů z veřejně dostupných zdrojů
- c) Výběr metody ocenění
- d) Ocenění know-how ke dni 30. 11. 2023

5.3 Výčet sebraných nebo vytvořených dat

5.3.1 Teoretická východiska oceňování aktiv

Jak již zhotovitel uvedl v kap. 4.3 posudek je zpracován pro interní účely zadavatele. Pro zodpovězení výše uvedené otázky je v první fázi nutné zjistit, jaké postupy ocenění jsou v tomto případě relevantní, tedy jakou hodnotu má vlastně znalkyně určit a na jakém principu ocenění má být taková hodnota určena.

Znalkyně je v některých případech (zejména oceňování pro účely daňové, dědictví, apod.) vázána postupy taxativně vymezenými příslušnou legislativou. Tou může být výjimečně zákon o obchodních společnostech a družstvech, popř. občanský zákoník, většinou ovšem zákon č.151/1997 Sb. o oceňování majetku.

5.4 Způsoby oceňování majetku a služeb dle zákona č. 151/1997 Sb. (zákon o oceňování majetku)

Majetek a služba se oceňují dle §2 uvedeného zákona obvyklou cenou, pokud zákon nestanoví jiný způsob oceňování. Obvyklou cenou se pro účely zákona rozumí cena, která by byla dosažena při prodeji stejného, popřípadě obdobného majetku nebo při poskytování stejné nebo obdobné služby v obvyklém obchodním styku v tuzemsku ke dni ocenění. Přitom se zvažují všechny okolnosti, které mají na cenu vliv, avšak do její výše se nepromítají vlivy mimořádných okolností trhu, osobních poměrů prodávajícího nebo kupujícího ani vliv zvláštní obliby.

Mimořádnými okolnostmi trhu se rozumí například stav tísně prodávajícího nebo kupujícího, důsledky přírodních či jiných kalamit. Osobními poměry se rozumí zejména vztahy majetkové, rodinné nebo jiné osobní vztahy mezi prodávajícím a kupujícím. Zvláštní oblibou se rozumí zvláštní hodnota přikládána majetku nebo službě vyplývající z osobního vztahu k nim. Obvyklá cena vyjadřuje hodnotu majetku nebo služby a určí se ze sjednaných cen porovnáním.

Mimořádnou cenou se rozumí cena, do jejíž výše se promítly mimořádné okolnosti trhu, osobní poměry prodávajícího nebo kupujícího nebo vliv zvláštní obliby.

V odůvodněných případech, kdy nelze obvyklou cenu určit, oceňuje se majetek a služba tržní hodnotou, pokud zvláštní předpis nestanoví jinak. Přitom se zvažují všechny okolnosti, které mají na tržní hodnotu vliv. Důvody pro neurčení obvyklé ceny musejí být v ocenění uvedeny.

Tržní hodnotou se pro účely tohoto zákona rozumí odhadovaná částka, za kterou by měly být majetek nebo služba směněny ke dni ocenění mezi ochotným kupujícím a ochotným prodávajícím, a to v obchodním styku uskutečněném v souladu s principem tržního odstupu, po náležitém marketingu, kdy každá ze stran jednala informovaně, uvážlivě a nikoliv v tísně. Principem tržního odstupu se pro účely tohoto zákona rozumí, že účastníci jsou osobami, které mezi sebou nemají žádný zvláštní vzájemný vztah a jednájí vzájemně nezávisle.

Cena určená podle tohoto zákona jinak než obvyklá cena, mimořádná cena nebo tržní hodnota je cena zjištěná.

Jiným způsobem oceňování stanoveným zákonem o oceňování nebo na jeho základě je:

- a) nákladový způsob, který vychází z nákladů, které by bylo nutno vynaložit na pořízení předmětu ocenění v místě ocenění a podle jeho stavu ke dni ocenění,

- b) výnosový způsob, který vychází z výnosu z předmětu ocenění skutečně dosahovaného nebo z výnosu, který lze z předmětu ocenění za daných podmínek obvykle získat, a z kapitalizace tohoto výnosu (úrokové míry),
- c) porovnávací způsob, který vychází z porovnání předmětu ocenění se stejným nebo obdobným předmětem a cenou sjednanou při jeho prodeji; je jím též ocenění věci odvozením z ceny jiné funkčně související věci,
- d) oceňování podle jmenovité hodnoty, které vychází z částky, na kterou předmět ocenění zní nebo která je jinak zřejmá,
- e) oceňování podle účetní hodnoty, které vychází ze způsobů oceňování stanovených na základě předpisů o účetnictví,
- f) oceňování podle kurzové hodnoty, kterou je cena předmětu ocenění zaznamenaná ve stanoveném období na trhu,
- g) oceňování sjednanou cenou, kterou je cena předmětu ocenění sjednaná při jeho prodeji, popřípadě cena odvozená ze sjednaných cen.

Zákon o oceňování majetku upravuje způsoby oceňování majetku a služeb pro účely taxativně stanovené tímto zákonem, přičemž ocenění know-how pro účely uvedené v kap. 3.2 tohoto posudku není v tomto výčtu uvedeno, zákon č. 151/1997 Sb. tak není pro ocenění know-how z hlediska hledané kategorie hodnoty relevantní. S ohledem na účel ocenění specifikovaný v kap. 3.2 považuje znalec za vhodnější použít standardní metody pro oceňování aktiv, používané v běžné oceňovací praxi.

5.5 Metody určení hodnoty aktiv

Obecně lze ke stanovení znaleckého určení hodnoty aktiv použít různé metody. Pro volbu správné metody je třeba vycházet zejména ze zadání posudku, tj. z účelu, pro který je znalecký posudek vyžadován.

Při oceňování lze obecně hledat odpověď na tyto otázky:

1. Kolik je ochoten za aktivum zaplatit běžný zájemce, kolik bychom mohli dostat na trhu? Jaké je tedy tržní ocenění?
2. Jakou má aktivum hodnotu z hlediska konkrétního kupujícího?
3. Jakou hodnotu lze považovat za maximálně objektivní?

Z tohoto hlediska se postupně vyvinuly tři základní přístupy k oceňování aktiv:

1. Ocenění na úrovni tržní hodnoty
2. Ocenění na úrovni subjektivní hodnoty
3. Ocenění na úrovni objektivizované hodnoty

Definice tržní hodnoty je založena na představě, že existuje trh s danými aktivem a na tomto trhu existuje více kupujících a více prodávajících. Vytváří se tak podmínky pro vznik tržní ceny.

Předmětem odhadu je pak potenciální **tržní cena**, kterou označujeme jako tržní hodnotu (market value, Gemeine Wert). Pojem tržní cena nebo hodnota není upravován českou

legislativou, v oceňovací praxi se při stanovování tržní ceny vychází z doporučení Mezinárodních oceňovacích standardů, které zdůrazňují, že tržní hodnota majetku je výrazem spíše jeho trhem uznané použitelnosti než jeho čistě fyzického stavu, přičemž použitelnost majetku se může lišit od použitelnosti, kterou uznává trh nebo jiný konkrétní vlastník. Z tohoto názoru vychází i definice základních pojmů kategorie tržní ceny zpracované Mezinárodními standardy pro oceňování.

Cena je výrazem používaným pro požadovanou, nabízenou nebo placenou částku za zboží nebo službu. Je to historický fakt, buď veřejně známý, nebo udržovaný v soukromí. Z důvodu finančních možností, motivace a zájmů daného kupujícího a prodávajícího může nebo nemusí mít cena placená za zboží nebo služby nějaký vztah k hodnotě, která je zboží nebo službám připisována jinými. Cena je obecným údajem o relativní hodnotě přiřazení zboží nebo službám jednotlivými kupujícími anebo prodávajícími v jednotlivých situacích.

Trh je systémem (a příležitostně též místem), kde jsou zboží a služby směňovány mezi kupujícími a prodávajícími prostřednictvím cenového mechanismu. Pojem trhu představuje schopnost zboží anebo služeb být směňováno mezi kupujícími a prodávajícími bez přílišných omezení jejich činnosti. Každá strana reaguje na nabídkově-poptávkové vztahy a ostatní cenotvorné faktory, schopnosti a znalosti každé strany, jejich chápání relativní užitečnosti zboží anebo služeb, a jejich individuální potřeby a přání.

Hodnota je ekonomický pojem, který se týká peněžního vztahu mezi zbožím a službami, které lze koupit, a těmi, kdo je kupují a prodávají. Hodnota není (na rozdíl od ceny) skutečností, ale odhadem ohodnocení zboží a služeb v daném čase, podle konkrétní definice hodnoty.

Tržní hodnota aktiva je výrazem jeho trhem uznané použitelnosti, spíše než jeho čistě fyzického stavu. Použitelnost aktiva pro daný podnik se může lišit od použitelnosti, kterou uznává trh nebo konkrétní obchod. Z toho lze vyvozovat rozdíl mezi individuální a tržní hodnotou.

Tržní hodnota by tedy měla být výsledkem ocenění zejména při:

1. uvádění podniku na burzu,
2. prodeji podniku, kdy zatím není znám konkrétní kupující a stávající vlastník chce odhadnout, za kolik by mohl podnik pravděpodobně prodat.

Tržní hodnota a objektivizované ocenění jsou vhodné v situacích, kdy by hodnota neměla být závislá na konkrétním subjektu. Zásadní odlišnost mezi těmito přístupy pak spočívá v tom, že objektivizované ocenění je založeno převážně na nesporných faktech a na současnosti, zatímco tržní hodnota vyjadřuje jakési průměrné očekávání trhu ohledně budoucnosti. Objektivizovaná hodnota se snaží odpovědět na otázku, jakou hodnotu lze považovat za relativně nespornou. Tato hodnota by měla být v co největší míře postavena na všeobecně uznávaných datech a při výpočtu objektivizované hodnoty by měly být dodrženy následující zásady tak, aby bylo dosaženo co největší reprodukovatelnosti ocenění.

Koncepce **objektivizované hodnoty** bere v úvahu jen všeobecně očekávané skutečnosti, které jsou relevantní k datu ocenění. Dále přihlíží k faktům, které mají vliv na ocenění, jsou obecně známá, i když se týkají budoucnosti.

Objektivizované ocenění, založené na prokazatelném a současném stavu, je vhodné použít

1. při poskytování úvěru
2. při zjišťování současné reálné bonity aktiva

Ocenění na úrovni **subjektivní hodnoty** je založeno na názoru, že hodnota aktiva je dána očekávanými užitky z majetku pro konkrétního kupujícího, prodávajícího, současného vlastníka apod. Jedná se o hodnotu aktiva pro konkrétní subjekt. Ocenění aktiva je pak založeno převážně na odhadu budoucího vývoje, do kterého se promítnou individuální očekávání

daného subjektu. Mezinárodní oceňovací standardy č. 2 definují subjektivní hodnotu jako investiční hodnotu, která je definována jako hodnota majetku pro konkrétního investora nebo třídu investorů pro stanovené investiční cíle. Investiční hodnota majetkového aktiva tak může být vyšší nebo nižší než tržní hodnota oceňovaného majetkového aktiva.

Pokud jde o vztah ke konkrétním podnětům k ocenění aktiv, bude subjektivní přístup často vhodný zejména v těchto situacích:

1. koupě a prodej aktiv, kdy daný subjekt potřebuje zjistit, zda je pro něj transakce výhodná,
2. rozhodování mezi sanací a likvidací majetku, kdy má stávající vlastník představu, co by byl ještě s majetkem schopen udělat.

V případě stanovení **subjektivní hodnoty** je diskontní míra odvozena z alternativních možností investovat, které má subjekt, z jehož pozice je ocenění prováděno. Subjektivní hodnota je tedy v rozhodující míře dána subjektivními názory, představami a konkrétními podmínkami subjektu, z jehož hlediska je hodnocení prováděno. Rozdíly mezi subjektivní a tržní hodnotou tak mohou být dány např. tím, že konkrétní investor očekává ze zamýšlené transakce určité synergie, má jiný postoj k riziku než je obvyklé na trhu, plánuje proniknutí na nové trhy, je optimističtější nebo naopak pesimističtější než „průměrný“ investor.

Při určování hodnoty aktiv je nutno specifikovat, jakou hodnotu má vlastně znalec určit.

Znalce je toho názoru, že pro účely tohoto znaleckého posudku je třeba stanovit obvyklou hodnotu na bázi objektivizovaného ocenění know-how na výrobu a využití molekulárního vodíku v oblasti biomedicíny.

5.6 Přehled metod a volba metody ocenění

Finanční ocenění aktiva si klade za cíl vyjádřit jeho hodnotu pomocí určité peněžní částky. Potenciál aktiva je oceněn peněžním ekvivalentem. Výsledná hodnota, kterou hledáme, se většinou opírá o použití více oceňovacích metod. V zásadě existují tři okruhy oceňovacích metod:

- **Metody opírající se o analýzu výnosů (výnosové metody)**
 - Metoda diskontovaných peněžních toků (DCF)
 - Metoda kapitalizovaných čistých výnosů
 - Kombinované (korigované) výnosové metody
 - Metoda ekonomické přidané hodnoty
- **Metody založené především na analýze aktuální situace na trhu (tržní metody)**
 - Ocenění na základě tržní kapitalizace
 - Ocenění na základě srovnatelných aktiv
 - Ocenění na základě údajů o podnicích uváděných na burzu
 - Ocenění na základě srovnatelných transakcí, resp. sjednané ceny
 - Ocenění na základě odvětvových multiplikátorů
- **Metody založené na ocenění podnikového majetku (majetkové ocenění)**

- Účetní hodnota vlastního kapitálu na principu historických cen
- Substanční hodnota na principu reprodukčních cen
- Substanční hodnota na principu úspory nákladů
- Likvidační hodnota
- Majetkové ocenění na principu tržních hodnot

Jak již znalkyně uvedla v předchozí kapitole, volba metody závisí zejména na účelu ocenění. Danému podnětu k oceňování a tomu odpovídajícímu základnímu přístupu k ocenění by pak měly odpovídat i jednotlivé metody (techniky) výpočtu hodnoty.

Je-li cílem **subjektivní ocenění**, považuje se obecně za vhodné použití metody diskontovaných peněžních toků, která je založena na peněžních tocích očekávaných konkrétním subjektem.

Chceme-li získat **tržní hodnotu**, můžeme také použít metodu diskontovaných peněžních toků, ale použijeme peněžní toky „očekávané trhem“, tj. jakýmsi průměrným potenciálním kupujícím. Dále můžeme pro tento účel použít některou metodu tržního porovnání. Principem této metody je porovnání oceňovaného předmětu se stejným nebo obdobným předmětem a cenou sjednanou při jeho prodeji. Jde tedy o to, že racionální kupující je ochoten zaplatit za daný předmět pouze tolik, za kolik se běžně prodává na trhu. U obchodních společností, jako specifického aktiva, je aplikace tohoto principu obtížná. Každá jednotlivá společnost je naprosto jedinečná, proto se i ceny jednotlivých společností zákonitě liší. Je důležité identifikovat všechny odlišnosti dané společnosti a tyto poté promítnout do ceny. Při aplikaci této metody můžeme vycházet:

- ⇒ Ze srovnání s podobnými společnostmi, jejichž hodnota je známa,
- ⇒ Ze srovnání s podobnými společnostmi, které byly v minulosti již předmětem obchodní transakce,
- ⇒ Ze srovnání s podobnými společnostmi, s jejichž akciemi či obchodními podíly se obchoduje na kapitálových trzích.

V případě zpracování **objektivizovaného ocenění** je vhodné použít konzervativnější a z hlediska dat průkaznější metody jako např. metodu kapitalizovaných čistých výnosů, kombinované metody nebo metody majetkové. V úvahu přichází i použití metody diskontovaných peněžních toků za předpokladu, že peněžní toky a diskontní míra budou stanoveny způsobem odpovídajícím zásadám objektivizovaného ocenění.

Základem současných oceňovacích metod jsou **výnosové metody**, zejména metoda diskontovaných peněžních toků.

Ocenění **metodou kapitalizovaných čistých výnosů** vychází z historických dat a předpokládá i podobný vývoj v budoucnosti. Upravené zisky společnosti (o jednorázové či mimořádné vlivy) se „váží“ ve prospěch posledních dat.

Tato metoda zjišťuje ocenění podniku nebo jeho části jako součin váženého průměru hodnot hospodářských výsledků, očištěných o mimořádné vlivy, za několik po sobě jdoucích účetních období, a kapitalizační míry. Jako relevantní jsou brány výsledky hospodaření před zdaněním za poslední 3-4 roky, korigované v souladu s obecně respektovanou metodikou o mimořádné vlivy a případné výnosy z neproduktivních aktiv. Data jsou upravena na současnou cenovou hladinu a výsledkem je trvale odnímatelný čistý výnos, a to ve formě věčné renty při zachování principu going-concern. Výnosová hodnota společnosti se spočítá pomocí vzorce pro věčnou rentu:

$$H_n = \frac{TČV}{i_k}$$

kde TČV = trvale odnímatelný čistý výnos
 i_k = kalkulovaná úroková míra

Při použití **metody diskontovaných peněžních toků** ve variantě DCF entity probíhá výpočet ve dvou krocích. Nejprve se vychází z peněžních toků, které by byly k dispozici jak pro vlastníky, tak pro věřitele, a jejich diskontováním získáme hodnotu podniku jako celku (hodnota brutto). Od takto zjištěné hodnoty podniku jako celku pak v druhém kroku odečteme hodnotu cizího kapitálu ke dni ocenění a získáme tak hodnotu vlastního kapitálu (hodnota netto).

Metoda **DCF entity** je považována obecně za způsob základní, vedle ní se ještě používá metoda DCF equity a metoda DCF APV, nicméně pro účely tohoto posudku není nutno se těmito metodami zabývat podrobněji.

V prvním kroku metody DCF se stanoví peněžní toky, které by byly k dispozici jak pro vlastníky, tak pro věřitele, a jejich diskontováním získáme hodnotu podniku jako celku, označovanou v odborné literatuře jako hodnotu brutto H_b . V druhém kroku metody DCF se od hodnoty brutto odečte hodnota cizího kapitálu ke dni ocenění a výsledkem je hodnota vlastního kapitálu označovaná jako H_n - hodnota netto. Základním znakem metody DCF je chápání podniku nikoliv na úrovni bilanční sumy, ale na úrovni investovaného kapitálu. Metoda DCF se v praxi standardně používá ve formě tzv. dvoufázové metody, která vychází z jednoduché představy, že budoucí období lze rozdělit na dvě fáze. První fáze zahrnuje období, pro které existuje nebo je zpracována znalcem prognóza volného peněžního toku pro jednotlivá léta. Schéma výpočtu volného peněžního toku (angl. free cash flow - FCF) je uvedeno v tabulce 5-1.

5-1 Schéma výpočtu volného cash flow pro 1. fázi

Výpočet FCF

Korigovaný provozní výsledek hospodaření před daněmi (KPVD)

Upravená daň z příjmů (= KPVD x daňová sazba)

Korigovaný provozní výsledek hospodaření po daních (KPV)

Odpisy

Ostatní náklady započtené v provozním VH, které nejsou výdaji v běžném období

Předběžný peněžní tok z provozu

Investice do upraveného pracovního kapitálu (provozně nutného)

Investice do pořízení dlouhodobého majetku (provozně nutného)

Volný peněžní tok (FCF)

Diskontní míra pro metodu DCF entity se stanoví na úrovni vážených průměrných nákladů kapitálu (angl. weighted average capital costs) WACC. Tyto náklady kapitálu odpovídají příjmům, které investoři očekávají ze svých investic do podniku a tomu odpovídajícímu riziku. Vážené průměrné náklady kapitálu se stanoví dle následujícího vzorce:

$$WACC = n_{CK} (1 - d) \frac{CK}{K} + n_{VK(z)} \frac{VK}{K}$$

kde n_{CK} = očekávaná výnosnost do doby splatnosti u cizího kapitálu vloženého do podniku (odpovídá nákladům na cizí kapitál). Výraz $n_{CK} * (1 - d)$ lze nahradit hodnotou n_{CK} po dani.

d = sazba daně z příjmu

CK = tržní hodnota úročeného cizího kapitálu vloženého do podniku

$n_{VK(Z)}$ = očekávaná výnosnost vlastního kapitálu oceňovaného podniku, která odpovídá nákladům na vlastní kapitál, při dané úrovni zadlužení podniku

VK = tržní hodnota vlastního kapitálu

K = celková tržní hodnota investovaného kapitálu, $K = VK + CK$

Sazba daně z příjmu ve výpočtu koriguje skutečnost, že úroky z úvěru jsou daňově odečitatelnou položkou, což snižuje skutečnou cenu úvěrů oproti výnosům vlastního kapitálu, které jsou uvažovány již zdaněné daní z příjmů (nikoliv daní z kapitálového výnosu).

Druhá fáze metody DCF pak obsahuje období od konce první fáze do nekonečna. Hodnotu podniku za období druhé fáze lze označovat též jako pokračující hodnotu, reziduální hodnotu nebo terminální či konečná hodnota. Pokračující hodnotou tedy rozumíme současnou hodnotu očekávaných peněžních toků od konce první fáze až do nekonečna, přičemž tato současná hodnota je propočtena k datu ukončení první fáze.

Odhad pokračující hodnoty se následně zakládá na řadě předpokladů:

- ⇒ základní parametry, o které se opírá výpočet pokračující hodnoty, se stabilizují, např. zisková marže, obrat kapitálu, rentabilita kapitálu,
- ⇒ podíl na trhu růst podniku je konstantní,
- ⇒ stabilní je i míra investic
- ⇒ stabilní je i výnosnost nových investic

Pro kvantifikaci pokračující hodnoty je pak nejčastěji používán tzv. Gordonův vzorec:

$$PH_T = \frac{FCF_{t+1}}{(i_k - g)}$$

kde T = poslední rok prognózy

i_k = průměrné náklady kapitálu = kalkulovaná úroková míra

g = předpokládané tempo růstu volného peněžního toku během celé druhé

fáze

FCF = volný peněžní tok do firmy

Ocenění na základě analýzy majetku vede ke zjištění majetkové podstaty podniku označované jako substanci neboli substanční hodnotu. Majetková hodnota je definována jako souhrn individuálně oceněných složek majetku, od kterého se odečte souhrn individuálně oceněných závazků. Substanční hodnota by měla zahrnovat všechny položky majetku, na které byly vynaloženy výdaje a od kterých lze očekávat příspěvek k výsledkům hospodaření podniku. Majetkové ocenění se člení v závislosti na tom, zda se předpokládá další pokračování podniku, pak se jedná o ocenění na principu reprodukčních cen, pokud se dlouhodobější existence podniku nepředpokládá, pak se jedná o stanovení likvidační hodnoty.

Vzhledem k účelu ocenění specifikovaném v kapitole 3.2 znalkyně považuje za vhodné použít výnosovou metodu diskontovaných peněžních toků ve variantě equity.

6 Ocenění know-how

Know-how se zabývá výrobou a využíváním molekulárního vodíku a jeho vlivem zejména na lidské zdraví. Mezinárodní odborné studie uvádí, že molekulární vodík má protizánětlivé a antioxidační účinky, pomáhá urychlovat regeneraci, zmírňuje svalovou ztuhlost, snižuje únavu a celkově pomáhá zlepšovat psychickou pohodu. Molekulární vodík aktivuje ochranné reakce organismu a potlačuje alergické reakce a zlepšuje imunitní reakci organismu. Při používání vodíku dochází ke stimulaci metabolismu, regulaci viscerálního tuku a snižování hladiny cukru v krvi. Podle dostupných studií nebyly prokázány žádné negativní účinky H₂. Molekulárním vodíkem se nelze předávkovat.

6.1 Popis oceňovaného know-how na výrobu H₂

Jedná se o know-how na výrobu molekulárního vodíku a jeho využití v oblasti biomedicíny, které jsou založeny na zjištění, že molekulární vodík pomáhá obnovovat porušenou rovnováhu vnitřního prostředí buněk, která je způsobena velkou mírou oxidativního stresu. Vodík velmi účinně eliminuje oxidační působení škodlivých volných radikálů. Molekulární vodík má dále vliv na výkonnost a rychlou regeneraci po náročném výkonu. Pozitivní vliv molekulárního vodíku na lidské zdraví byl prokázán řadou odborných studií.

Společnost H₂ Global Group s.r.o. se zaměřuje na propojení pozitivních vlivů molekulárního vodíku s moderními technologiemi a jejich uváděním do praxe.

Zakladatel Společnosti p. David Maršálek spolupracoval na využití molekulárního vodíku s profesorem Dušanem Miljkovičem, který působí v USA, kde se mu podařilo registrovat více jak 50 patentů na využití molekulárního vodíku. Další zkušenosti a znalosti p. Maršálek čerpá ze spolupráce s prof. Shigeo Ohta, Ph. D. z Japonska, který je považován za zakladatele využití molekulárního H₂ v oblasti biomedicíny, je také držitelem řady patentů a jedním ze společníků Společnosti. Prof. Shigeo Ohta, Ph.D. se aktivně podílí na vývoji produktů využívajících molekulární vodík a spolupracuje se společností H₂ Global Group s.r.o., kde zastává funkci viceprezidenta pro vědu a výzkum. Prof. Shigeo Ohta, Ph.D. poskytl v roce 2023 Společnosti dva mezinárodní patenty, a to patent na použití molekulárního vodíku pro aplikaci ischemie reperfusního poranění (angl. for reperfusion injury ischemia application) a patent pro aplikaci H₂ v oblasti prevence a léčby demence (angl. therapy and prevention of dementia application). V Japonsku je využívání vodíku významnou součástí života obyvatel, kdy v zemi působí stovky klinik, které využívají H₂ v oblasti zdraví, krásy a dlouhověkosti.

Společnost H₂ Global Group s.r.o. má vlastní vývojové a analytické laboratoře v Moravskoslezském inovačním centru v Ostravě. Společnost je lídrem a průkopníkem vodíkových technologií zaměřených na zdravotnictví, lázeňství, wellness a krásu, sport, zemědělství a chovatelství. Pro každou z oblastí využití molekulárního H₂ Společnost zakládá samostatnou dceřinou společnost. Organizační struktura společností ovládaných společností H₂ Global Group s.r.o. je uvedena v příloze tohoto posudku.

6.1.1 Popis využití H₂ v oblasti biomedicíny

Mezi procedury, které využívají H₂, patří inhalace, masáže, koupele, zábaly, návrkové aplikátory na končetiny, vodíkové brýle, ušní aplikátor, pití vody a doplňky výživy.

V současné době probíhá řada výzkumů a studií, které jsou zaměřeny na prokázání vlivu molekulárního vodíku na lidský organizmus, např. účinek vodíkové vody na léčbu onemocnění

atopickým ekzémem. Odborné studie prokázaly pozitivní dopad terapie inhalace molekulárního vodíku na lidský organismus, který se vyrovnává s komplikacemi po onemocnění covid-19.

Společnost H2 Global Group s.r.o. při vývoji terapií využívajících molekulární vodík spolupracuje s mnoha odborníky, zejména s japonským vědcem prof. Shigeo Ohta, Ph. D., který se věnuje výzkumu molekulárního vodíku dlouhá léta. Jeho článek z roku 2007, který byl publikován ve vědeckém časopisu Nature Medicine, odstartoval zájem o účinky molekulárního vodíku na lidské zdraví. Prof. Shigeo Ohta, Ph.D. je autorem více jak 2 tis. publikovaných článků, které se věnují molekulárnímu vodíku a jeho využití pro lidské zdraví.

Dále Společnost spolupracuje s Doc. PhDr. Michalem Botkem, Ph. D., který působí na Fakultě tělesné kultury Univerzity Palackého v Olomouci a zabývá se výzkumem účinků H2 na lidský organismus. Doc. PhDr. Michal Botek, Ph. D. je autorem vědecké studie publikované v roce 2022 ve vědeckém časopise International Journal of Environmental Research and Public Health, která se zabývá pozitivními efekty inhalace H2, kdy dochází k urychlení rekonvalescence po prodělání onemocnění covid-19.

Mezi další odborníky spolupracující se společností H2 Global Group s.r.o. patří např.:

- MUDr. Lubomír Beran – stomatolog, který v ordinaci používá terapii H2 po složitých stomatologických zákrocích, kdy dle informací od pacientů H2 terapie ve formě inhalace snižuje bolestivost po zákroku a usnadňuje hojení.
- PharmDr. Milan Krajíček, který se zabývá využitím molekulárního vodíku ve farmacii a v oblasti individuální péče každého člověka o své zdraví.
- MUDr. David Suchý, Ph. D. působící na Oddělení klinické farmakologie a revmatologie, FN Plzeň

Mezi lázně, které nabízejí molekulární vodíkovou terapii, patří např. Lázně Teplice nad Bečvou, Léčebné lázně – Jánské Lázně, Lázeňské sanatorium Dr. Peták ve Františkových Lázních, atd.

6.1.2 Popis dalšího využití H2

Mezi další možnosti využití vodíku, které Společnost rozvíjí, patří vodíkové kolo a tzv. H2 City, což je unikátní chytré město budoucnosti, které využívá vodíkové technologie v maximálním možném rozsahu. V únoru 2023 Společnost představila veřejnosti první unikátní české elektrokolo na vodíkový pohon tzv. H2 Bike s dojezdem 150 km.

6-1 Elektrokolo na vodíkový pohon



V rámci projektu H2 City bude Společnost realizovat projekt v nově postavené budově v Ostravě, kde budou umístěny různé provozy zejména zdravotnického charakteru.

Dobré výsledky využití terapie založené na molekulárním vodíku společnost H2 Global Group s.r.o. eviduje v oblasti chovatelství a veterinární péče, kdy molekulární vodík byl podáván ve formě nasycené vody a občasně inhalace např. závodním koním a jiným zvířatům.

Společnost se také intenzivně zajímá o další využití H2 např. ve spojení s pěstováním zeleniny v aquaponických a hydroponických farmách s pomocí vodíku, který má pozitivní vliv na urychlení pěstování plodin.

6.1.3 Produkty Společnosti obsahující molekulární vodík

Společnost H2 Global Group s.r. o. dodává generátory molekulárního vodíku, které dosahují koncentrace vodíku 99,8 %, které mají různé rozměry a různý průtok vodíku. Generátory využívají patentovanou certifikovanou technologii, některé jsou určeny pro použití v domácnosti, v kancelářích až po multifunkční vodíkový generátor 1300 MHG 6V1 WELLNESS, který nabízí šest možností využití: inhalace, výroba nasycené vody, masáž očí pomocí masážních brýlí, protože přes oční sítnici proniká H2 do těla pacienta dobře. Další možností je aplikace H2 do uší, na končetiny suchou nebo mokrou cestou pomocí unikátního aplikátoru.

6-2 Inhalace molekulárního vodíku



Dalším produktem Společnosti je H2 vodní generátor, který dodává vodíkovou vodu tzn. vysoce obohacenou vodu molekulárním vodíkem pomocí tzv. katodové elektrolýzy technologie izolace rozpuštěného vodíku. Generátor využívá běžně dostupnou vodu a dokáže vyrobit až 16 l vodíkem nasycené vody denně.

6-3 Obohacování vody molekulárním vodíkem



Společnost dodává tzv. vodíkovou láhev 3 v 1, která umožňuje 3 způsoby využití:

- sycení vody H₂ v originální lahvi vyrobené z vysoce odolného borosilikátového skla,
- sycení vody H₂ pomocí běžné PET lahve
- inhalace H₂ pomocí originálního nástavce

Součástí vodíkové láhve je generátor umístěný ve spodní části láhve, který vytvoří vodu obohacenou o molekulární vodík ve vysoké koncentraci. Na základnu generátoru některých modelů vodíkových láhví lze připojit běžnou PET láhev s vodou. Společnost nabízí také konvici Lazena, která připraví 1,5 litru vodíkové vody. Proces přípravy trvá 15 minut a začne v okamžiku, kdy je konvice položena na bezdrátovou napájecí základnu.

6-4 Fotografie vodíkových láhví



Společnost vyrábí a dodává následující doplňky stravy, které obsahují molekulární vodík:

- H₂ immunity drink – nápoje podporující přirozenou tvorbu H₂ v lidském těle, stejnou funkci plní i tablety H₂ immunity
- H₂ iodisel – jódové tablety obsahující jodid draselný, selen a s podporou přirozeného uvolňování molekulárního vodíku

- H2 forte – podporuje přirozenou tvorbu molekulárního vodíku v lidském těle
- H2 dent Care Plus Service s.r.o. – při kontaktu se slinami se z tablet uvolňuje H2
- H2 alkaline molecular hydrogen power
- Vodíková voda pomáhá udržovat hydrataci organismu a zajišťovat optimální tělesné a mentálně rozpoznávací funkce organismu.

6-5 Doplňky stravy s molekulárním vodíkem



V oblasti wellness and spa Společnost nabízí následující produkty s molekulárním vodíkem:

- Minerální prášek uvolňující molekulární vodík a příznivě působící na čištění pleti, redukci vrásek, regeneraci a hydrataci pokožky a zlepšuje přirozenou kožní bariéru. Tento produkt Společnost dodává také ve formě tablet.
- Společnost také dodává koupací vany

Společnost H2 Medical Technologies s.r.o. požádala o registraci českého patentu na spojení regeneračních účinků molekulárního vodíku a virtuální reality, kdy inhalace plynného vodíku zvyšuje účinky terapie zaměřené na mozkové činnosti při využívání virtuální reality. Pacienti jsou vystaveni různým virtuálním situacím, na které mozek reaguje a inhalace H2 zvyšuje účinek terapie.

6.1.4 Průmyslová práva

Dceřiné společnosti H2 Global Group s.r.o. a Společnost vlastní zhruba 600 doménových jmen, cca 90 ochranných známek, 2 mezinárodní patenty, 5 užitných vzorů a podala přihlášku pro 4 české patenty. Seznam průmyslových práv, které společnost H2 Global Group s.r.o. a její dceřiné společnosti vlastní, je vzhledem k rozsahu uveden v příloze.

Výše uvedená průmyslová práva včetně ochranných známek, patentů a užitných vzorů jsou součástí oceňovaného know-how.

6.1.5 Připravovaná prodejní strategie

Do r. 2023 probíhal prodej výrobků společnosti téměř výhradně v České republice, a to zejména prostřednictvím e-shopu. Společnost dále plánuje fyzickou přítomnost obchodních zástupců v terénu. Prodeje na zahraničních trzích Společnost připravuje ve spolupráci s lokálními distributory, což Společnosti umožní rychlejší růst obchodu bez budování vlastních organizačních struktur, zejména pak ve vzdálenějších zemích nebo oblastech. Významnou podporou prodeje jsou vlastní showroomy a obdobná místa v regionech zřízená společně s externími obchodními partnery.

Dalším prodejním nástrojem je tzv. „Interní obchodní síť“, jinak nazývaná také jako Affiliate program, kde se zapojují zájemci o spolupráci na základě tzv. doporučení, a to napříč zeměmi a kontinenty. Tento způsob prodeje nevyžaduje obvyklé personální, a ani jiné provozní náklady, kromě administrativy a vyplácení provizí, takže je nesmírně efektivní.

Obou těchto nástrojů chce Společnost využít k rychlejšímu pokrytí trhu, znásobení obrátu a efektivnímu dosahování zisku.

K prodeji výrobků a doplňků stravy Společnost využívá následující prodejní kanály:

1. Call centrum, které funguje od března 2023, plánované prodeje call centra jsou stanoveny ve výši 10 tis. Kč denně. Úkolem call centra je zpracovávat transakce rekrutované z on-line marketingu. Jedná se o marketingové akce např. „Vodík zdarma“, „Zachraň paměť seniora“ nebo „Vodík pomáhá ..“
2. Interní obchod – skupina má 4 obchodní zastoupení pro Prahu a západní Čechy, pro oblast na východ od Prahy do Brna, severní Moravu a Slovensko.
3. Export – v oblasti exportu Společnost aktivně využívá různé pobídky Hospodářské komory ČR, agentury na podporu obchodu CzechTrade
4. Interní distribuční síť
5. E-shop

Součástí prodejní strategie je také prezentace výrobků skupiny H2 na veletrzích, exhibicích, konferencích, a účast v organizacích a profesních skupinách: Hospodářská komora, Clustery, investiční snídaně, lékaři, sportovní asociace, Asociace vodíkových technologií.

Společnost H2 Global Group s.r.o. prezentovala svou expozici na Hydrogen Technology EXPO 2022 v Brémách, kde jako jediná z vystavujících společností prezentovala využití H2 v oblasti lidského zdraví, krásy a dlouhověkosti.

Společnost v listopadu 2023 uspořádala v Moravskoslezském inovačním centru konferenci věnovanou oblasti využití molekulárního vodíku v medicíně, která byla určena lékařům a věnovala se sdílení nejnovějších pokroků, vizí a inovací souvisejících s využitím molekulárního vodíku.

V prosinci 2023 se Společnost zúčastnila veletrhu Organic & Natural Product EXPO v Dubaji, kde prezentovala portfolio svých produktů obsahujících molekulární vodík se zaměřením na dentální péči, lázeňství, wellness, zdravotnictví. Společnost H2 Global Group s.r.o. považuje Blízký Východ za trh s velkým potenciálem a registruje zde zájem o své výrobky, když do tohoto regionu se dováží až 90 % ekologických a přírodních produktů. Tohoto veletrhu se zúčastnil také prof. Shigeo Ohta, Ph. D..

Společnost se také věnuje sponzoringu provozovaným s mottem „vodík pomáhá“, kdy se zaměřuje na podporu handicapovaných sportovců, podporu talentů a dětí.

Pro zvýšení informovanosti veřejnosti Společnost vydává noviny (cca 4 vydání ročně) – H2 Times, které jsou zdarma distribuovány ve vlacích společnosti RegioJet a které za úplatu

poskytují prostor i jiným společnostem. Noviny jsou rozděleny na sekce - vodík pomáhá, edukativní sekci „ Co jste o vodíku nevěděli“, prezentační část – kde se již vodík využívá a jak, informace o využití vodíku v zahraničí, atd.

Společnost využívá on-line komunikaci, prezentuje se na sociálních sítích Facebook, Instagram , Tiktok , Linked In, publikuje podcasty a spolupracuje s influencery.

6.1.6 Potenciální trh

Společnost plánuje vybudovat obchodní zastoupení v okolních zemích, které vnímá jako potenciálně zajímavé trhy tj. Polsko, Slovensko, Maďarsko. Nejbližší k realizaci je spuštění prodeje v Polsku, kde již Společnost získala odborníka se zkušenostmi v oblasti prodeje léčiv na Polském trhu. V ostatních zahraničních zemích uplatní Společnost model výhradní nebo nevýhradní distribuce prostřednictvím třetích osob, kdy tento model je spojen s nižšími náklady.

Základem spolupráce s distributory v zahraničí je získat kompetentního a stabilního partnera v dané zemi, který je již etablován na tamním trhu a má kompetence v oblasti uplatnění výrobků Společnosti, dostatečné lidské zdroje, kapitál a odpovídající ambiciózní obchodní plán k obsluze daného trhu. Při navazování kontaktů s potenciálními distributory Společnost spolupracuje s ekonomickými úseky ambasad České republiky v dané zemi nebo oblasti, účastní se vybraných odborných akcí např. diplomatické mise, odborné konference a veletrhy, dvoustranná jednání.

V případě, že pro daný trh existují administrativní omezení (certifikační, celní, daňová), jsou tyto otázky řešeny s distributorem individuálně pro daný trh. Základním strategickým parametrem je certifikace výrobků Společnosti jménem Společnosti tak, aby nebyly ohroženy dodávky pro daný trh v případě změny distributora.

V v souvislosti s rozvojem prodeje do zahraničí a s tím spojeným očekávaným nárůstem administrativní agendy Společnost plánuje zřídit exportní oddělení v roce 2024. Dále dojde k posílení oddělení marketingu a prodeje se zaměřením na podporu prodeje na nových trzích.

6.2 Ocenění know-how metodou diskontovaných peněžních toků

Jak již znalkyně uvedla, pro ocenění know-how na výrobu a využití molekulárního vodíku v oblasti biomedicíny použije výnosovou metodu, a to metodu diskontovaného čistého cash flow ve variantě „equity“ (dále jen „DCF equity“), která je v praxi rozšířena a umožní zohlednit budoucí potenciál oceňovaného aktiva, a to na úrovni plánovaných finančních výnosů. Ocenění bude provedeno za použití dvoufázové metody.

Vlastnímu výpočtu hodnoty know-how předchází kalkulace volného peněžního toku spojená s používáním know-how, kdy volné peněžní toky jsou kalkulovány pro období od roku 2024 do roku 2028 (období první fáze) a druhá fáze začíná rokem 2029 do nekonečna. Jako diskontní míra budou použity náklady vlastního kapitálu.

6.2.1 Výpočet volného peněžního toku

Prvním krokem v ocenění podniku je stanovení volného peněžního toku pro vlastníky (angl. FCFE = free cash flow to equity), tj. objemu peněz, které je možné vzít z podniku, aniž bude

narušen jeho další předpokládaný vývoj. Volný cash flow pro 1. fázi lze stanovit podle následujícího schématu:

+ Korigovaný provozní výsledek hospodaření před daněmi (KPVD)
- upravená daň z příjmů (= KPVD * daňová sazba)
= Korigovaný provozní výsledek hospodaření po daních (KPV)
+ Odpisy
+ Ostatní náklady započtené v provozním VH, které nejsou výdaji v běžném období
- Investice do upraveného pracovního kapitálu provozně nutného
- Investice do pořízení dlouhodobého majetku provozně nutného
= FCF na úrovni podnikatelské jednotky = entity
- Úroky z cizího kapitálu snížené o daňový štít
- Splátky úročeného cizího kapitálu
+ Nově přijatý úročený cizí kapitál
= Volný peněžní tok (FCFE)

Vzhledem k tomu, že české účetnictví nezná přímo pojem korigovaný výsledek hospodaření, je třeba vyjít z provozního výsledku hospodaření a provést jeho určité úpravy:

- 1) Vyloučit jednorázové položky, které se nebudou pravidelně opakovat, protože hodnotu podniku tvoří jen výsledky hospodaření trvalého charakteru.
- 2) Vyloučit náklady a výnosy související s provozně nenutným majetkem.

6.2.1.1 Plán prodeje výrobků Společnosti

V roce 2023 společnost H2 Global Group s.r.o. očekává, že tržby za prodej jejich produktů dosáhnou cca 60 - 65 mil. Kč. Z hlediska prodeje v České republice společnost H2 Global Group s.r.o. plánuje pro rok 2024 rozvíjet prodej online prostřednictvím e-shopu, zkvalitňovat a doplňovat nabídku o nové výrobky, doplnit možnost pro kupujícího prodloužit si záruku do 5 let na vybrané zboží uzavřením servisní smlouvy, a umožnit sjednání pojištění poškození zboží z titulu nahodilé události nebo neodborné manipulace, což se stane dodatečným zdrojem příjmu.

Společnost se hodlá soustředit na posílení prodejního kanálu B2B, což by mělo vést ke zvýšení věrohodnosti pro odbornou veřejnost. Společnost H2 Global Group s.r.o. se zaměřuje na vypracování konkrétní nabídky na poskytovaná řešení, včetně ekonomického modelu poskytujícího základní parametry využitelnosti, investiční náklady, reálný plán finančních přínosů, návratnost a dlouhodobou udržitelnost tak, aby bylo nabízené řešení pro zákazníky lépe srozumitelné, a mohli tak lépe vyhodnotit přidanou hodnotu a rychleji učinit rozhodnutí k uzavření smluvního vztahu se společností.

V případě prodejního kanálu B2B se Společnost chce zaměřit na segmentování zákazníků dle jednotlivých oborů (medicína, lázeňství, krása a wellness, sport a fitness, firmy a instituce, veterinární péče) a jednotlivým skupinám zákazníků zajistit odbornou podporu jak vědeckého týmu, tak také specializovaných obchodních zástupců pro daný segment. Společnost také připravuje franšízový koncept zaměřený na otevření partnerských kontaktních míst s regeneračními koutky v regionech. Zákazníkům chce Společnost nabízet také pronájem zboží

s následným odprodejem, možnost prodloužení záruky na 3-5 let na vybrané zboží uzavřením servisní smlouvy, a zahájit prodej v regionech prostřednictvím obchodních zástupců se zajištěním poradenství a podpory pro obchodní partnery. Společnost se hodlá také soustředit na veterinární oblast, kde se nabízí využití terapeutického potenciálu molekulárního vodíku především v případě léčby psů a koní.

Pokud se jedná o zahraniční prodeje, společnost H2 Global Group s.r.o. plánuje zahájit prodeje prostřednictvím obchodních zastoupení v Polsku, Slovensku, Maďarsku, kdy nejbližší k realizaci je zahájení prodeje v Polsku. Ve výhledu je příprava prodeje prostřednictvím distributorů v Rakousku, Německu a ve Španělsku. Společnost také navazuje obchodní kontakty s distributory ve státech Blízkého východu, USA, Korea a Hongkong.

V roce 2025 Společnost plánuje pokračovat v otevírání nových trhů v jihovýchodní Evropě, Pobaltských zemích jako je Litva, Lotyšsko a Estonsko, a v oblasti Středozevního moře tzn. Kypr, Izrael a Turecko.

Pro období let 2026 – 2027 Společnost připravuje zahájení prodeje ve zbývajících zemích EU, Irsku a Velké Británii.

Plánované tržby z prodeje produktů Společnosti spojených s molekulárním vodíkem jsou uvedeny v následující tabulce, kdy plánované roční tržby počítají od roku 2024 také s tržbami z prodeje v Polsku ve výši 16,8 mil. Kč. Plánované tržby pro rok 2024 představují nárůst tržeb o 107 %, což je nepatrně nižší než nárůst tržeb, ke kterému došlo v letech 2022 – 2023, kdy byl nárůst tržeb 112 %. V letech 2021/2022 došlo k nárůstu tržeb z hodnoty 10,1 mil. Kč na 30,7 mil. Kč, což odpovídá nárůstu tržeb o 2 691 %.

6-1 Plán tržeb (Kč)

Rok	Call centrum	Tuzemský obchod	Interní distribuční síť	E-shop	Export	Plánované roční tržby
2024	6 000 000	24 000 000	19 500 000	25 500 000	43 000 000	134 800 000
2025	10 000 000	40 000 000	32 500 000	42 500 000	105 000 000	230 000 000
2026	11 700 000	61 560 000	42 120 000	48 320 000	290 000 000	453 700 000
2027	13 800 000	74 100 000	50 700 000	58 500 000	485 000 000	682 100 000
2028	16 298 000	87 400 000	59 800 000	69 000 000	608 000 000	840 498 000

Společnost plánuje udržet náklady na prodej v tuzemsku na úrovni 30 % z dosažených tržeb, z čehož 5 % tvoří marketingové náklady. Náklady na prodej v zahraničí, kde zřídí Společnost svá obchodní zastoupení, jsou kalkulovány ve výši 20 % z dosažených tržeb. V ostatních zahraničních teritoriích, kde bude Společnost organizovat prodeje prostřednictvím distributorů, jsou kalkulovány náklady ve výši 25 % z dosažených tržeb. Takto odhadované náklady zahrnují kromě výrobních nákladů také personální náklady, provozní náklady vč. poplatků za HW, SW, licence a databáze, vzdělávání týmu, apod.

6-2 Kalkulace nákladů (Kč)

Rok	Call centrum	Tuzemský obchod	Interní distribuční síť	E-shop	Export	Plánované roční náklady
2024	4 275 000	11 250 000	5 850 000	7 650 000	10 750 000	53 911 000
2025	7 125 000	18 750 000	9 750 000	12 750 000	26 250 000	74 625 000
2026	9 234 000	24 300 000	12 636 000	14 496 000	72 500 000	133 166 000
2027	11 115 000	29 250 000	15 210 000	17 550 000	121 250 000	194 375 000
2028	13 110 000	34 500 000	17 940 000	20 700 000	152 000 000	238 250 000

Následující tabulka zachycuje kalkulaci výrobního zisku z prodeje výrobků vyrábějících nebo využívajících molekulární vodík v letech 2024 – 2028. Při porovnávání ziskovosti dosahované v oboru CZ-NACE 21.2 – výroba farmaceutických přípravků s plánovanou ziskovostí Společnosti znalkyně použila statistické údaje uveřejňované na webu Českého statistického úřadu za období let 2018 – 2022. Ziskovost stanovená jako podíl ukazatele EBIT a tržeb společností působících v oboru CZ-NACE 21.2 se pohybovala v intervalu 9 – 12 % a průměrná ziskovost odpovídala 10,1 %. Zhotovitel získané informace porovnal s údaji z vlastní databáze provedených ocenění firem, které působí ve stejném oboru a zjistil, že některé společnosti dosahují ziskovost až ve výši 55 % z tržeb. Zhotovitel provedl korekci ziskovosti plánované společností H2 Global Group s.r.o., a to vzhledem k tomu, že se jedná o prodeje na nových trzích, které mohou vykazovat určité problémy při vstupu na tyto trhy a mohou být spojeny s neočekávanými náklady. Znalkyně použila pro zohlednění tohoto rizika srážku ze ziskovosti plánované Společností ve výši 20 %, což odpovídá ziskovosti cca 48 % v roce 2024 a v následujících letech na úrovni cca 53 – 56 %. Znalkyně rovněž použila koeficient pravděpodobnosti, že plánovaný objem prodeje bude v daném období dosažen.

6-3 Kalkulace výrobního zisku (Kč)

Rok	Zisk z podnikání	Zisk po zdanění	Ziskovost pro kalkulaci	Zisk před zdaněním	Pravděpodobnost dosažení zisku	Upravený zisk
2024	80 889 000	47,41%	27,41%	22 167 852	80%	17 734 282
2025	155 375 000	53,37%	33,37%	51 845 429	70%	36 291 800
2026	320 534 000	55,81%	35,81%	114 791 626	70%	80 354 138
2027	487 725 000	56,49%	36,49%	177 959 741	60%	106 775 845
2028	602 248 000	56,61%	36,61%	220 461 498	60%	132 276 899

6.2.1.2 Kalkulace nákladů na financování

K datu ocenění skupina H2 prostřednictvím společnosti Molecular HydroGen Investment Group a.s., IČO: 093 89 539, emitovala dluhopisy v celkovém objemu 157 mil. Kč. Přehled vydaných dluhopisů s uvedením úrokové sazby a splatnosti jednotlivých dluhopisů je uveden v následující tabulce.

6-4 Přehled vydaných dluhopisů (Kč)

Sazba	Název emise	Upsáno	Splatnost	Výnosy	Roční náklady
7,0%	H2 Invest 7,0/2024	13 075 000	01.07.2024	ročně	915 250
9,0%	H2 Invest 9,0/2024	50 000 000	31.12.2024	měsíčně	4 500 000
	H2 Medical				
12,0%	12,0/2026	24 000 000	31.08.2026	měsíčně	2 880 000
12,0%	H2 Pharm 12,0/2026	23 750 000	31.08.2026	měsíčně	2 850 000
12,0%	H2 World 12,0/2026	23 050 000	31.10.2026	měsíčně	2 766 000
12,0%	H2 City 12,0/2026	22 000 000	31.10.2026	měsíčně	2 640 000
	H2 Farming				
12,0%	12,0/2027	1 500 000	31.10.2027	měsíčně	180 000
	Celkem	157 375 000			16 731 250

Dluhopisy označené H2 Invest 7,0/2024 a H2 Invest 9,0/2024 budou při splatnosti vyměněny za konvertibilní dluhopisy. Kalkulace ročních nákladů spojených s dluhopisy je uvedena v tabulce 6-5.

6-5 Přehled ročních nákladů za dluhopisy (Kč)

Sazba	Název emise	2024	2025	2026	2027
-------	-------------	------	------	------	------

7,0%	H2 Invest 7,0/2024	457 625			
9,0%	H2 Invest 9,0/2024	4 500 000			
	H2 Medical				
12,0%	12,0/2026	2 880 000	2 880 000	25 920 000	
12,0%	H2 Pharm 12,0/2026	2 850 000	2 850 000	25 650 000	
12,0%	H2 World 12,0/2026	2 766 000	2 766 000		
12,0%	H2 City 12,0/2026	2 640 000	2 640 000		
	H2 Farming				
12,0%	12,0/2027	180 000	180 000	180 000	180 000
	Celkem	16 273 625	11 316 000	51 750 000	180 000

Společnost plánuje vydat v roce 2024 emisi dluhopisů v objemu 500 mil. Kč, které bude možné konvertovat do akcií Společnosti podmínky připravovaných dluhopisů. K datu zpracování ocenění nebyly zhotoviteli známi úrokové sazby připravované emise dluhopisů, a proto není připravované emise dluhopisů v kalkulaci zohledněna. Společnost plánuje část nové emise použít na splacení stávajících dluhopisů. Podstatnou část připravované emise Společnost plánuje použít na financování vývoje a výzkumu v dalších sektorech (agro, kosmetika, virtuální realita), vývoj nových aplikátorů pro lidské tělo a pro veterinární lékařství, financování expanze na zahraniční trhy a akvizici firem působících ve stejném oboru

6.2.1.3 Výsledná kalkulace volného peněžního toku

Na základě výše uvedeného je kalkulace volného peněžního toku z používání know-how na výrobu a využití molekulárního vodíku v oblasti biomedicíny uvedena v následující tabulce 6-6.

6-6 Kalkulace ročních výnosů (v tis. Kč)

Položka	2024	2025	2026	2027	2028
Zisk z prodeje před zdaněním	17 734 282	36 291 800	80 354 138	106 775 845	132 276 899
Náklady spojené s dluhopisy	16 273 625	11 316 000	51 750 000	180 000	
Zisk po úhradě dluh. nákladů	1 460 657	24 975 800	28 604 138	106 595 845	132 276 899
Daň z příjmů	306 738	5 244 918	6 006 869	22 385 127	27 778 149
FCFE	1 153 919	19 730 882	22 597 269	84 210 717	104 498 750

Takto zjištěný volný peněžní tok bude dále použit pro kalkulaci hodnoty know-how na výrobu a využití molekulárního vodíku v oblasti biomedicíny.

6.2.2 Určení diskontní míry

Dalším krokem ocenění know-how na výrobu a využití molekulárního vodíku v oblasti biomedicíny je stanovení diskontní míry, která bude odpovídat nákladům na vlastní kapitál, které jsou dány výnosovým očekáváním investorů, přičemž výnosové očekávání se odvozuje z možného alternativního výnosu kapitálu s přihlédnutím k riziku. Pro kalkulaci výnosnosti přiměřené riziku se náklady vlastního kapitálu rozkládají na část odpovídající odměně za odklad spotřeby, případně ztráty, které byly způsobeny růstem cen, a na část odpovídající výši přijatého obchodního a finančního rizika. Obchodní riziko zahrnuje předpokládanou nestabilitu obrátu, která může být ovlivněna zejména výkyvy v poptávce, měnovým vývojem a postavením konkurence, a tzv. „operating leverage“ – provozní pákou, která vyjadřuje skutečnost, že při výkyvech tržeb se náklady nemění ve stejném rozsahu, protože část nákladů má fixní povahu.

Pro měření obchodního rizika jako celku se používá rozptyl rentability počítané jako poměr NOPAT / NOA (tj. podíl net operating profit after taxes a net operating assets). Finanční riziko lze vyjádřit pomocí tzv. finanční páky „financial leverage“. Za rozhodující faktor finančního rizika je považována míra zadlužení. Pokud je rentabilita aktiv vyšší než náklady na cizí kapitál, pak s rostoucí mírou zadlužení roste i rentabilita vlastního kapitálu, a tedy i riziko investora. Růst rizik pro investora vyvolá růst nákladů vlastního kapitálu, takže hodnota podniku se nemění. Pro kvantifikaci výše uvedených rizik se nejčastěji používá model oceňování kapitálových aktiv (tzv. CAPM – Capital Asset Price Model), který stanoví náklady vlastního kapitálu vztahem:

$$n_{VK} = r_f + \beta * [E(R_m) - r_f]$$

kde n_{VK} = jsou náklady vlastního kapitálu, z pohledu investora požadovaná výnosnost
 β = koeficient beta, který vyjadřuje, zda riziko konkrétního aktiva je větší ($\beta > 1$) nebo menší ($\beta < 1$) než riziko kapitálového trhu jako celku
 $E(R_m)$ = očekávaná průměrná výnosnost kapitálového trhu
 r_f = výnosnost quasi bezrizikových aktiv
 $E(R_m) - r_f$ = riziková prémie kapitálového trhu odpovídající systematickému riziku tohoto trhu, přičemž za faktory ovlivňující systematické riziko se považují zejména neočekávané změny HDP, inflace, zahraničního obchodu, kursu měny a jiné.

Tato metoda vychází z mechanismu trhu s cennými papíry a vysvětluje vztah mezi úrovní kurzu daného cenného papíru a rizikem předmětného cenného papíru. Model CAPM odvozuje střední očekávanou výnosnost cenného papíru od očekávané bezrizikové výnosnosti a průměrné prémie za riziko na kapitálovém trhu. Riziko je chápáno jako směrodatná odchylka výnosnosti daného cenného papíru od jeho průměrné výnosnosti. Dle tohoto modelu očekávaná výnosnost cenného papíru závisí na bezrizikové úrokové míře, prémii za tržní riziko a faktoru β . Výsledná očekávaná výnosnost (v %) odpovídá hledaným nákladům vlastního kapitálu.

Pro stanovení rizikové prémie kapitálového trhu se používá směrodatná odchylka S_m , která vyjadřuje volatilitu výnosnosti tržního portfolia.

$$S_m = R_m - r_f$$

Pro odhad směrodatné odchylky se vychází z minulých hodnot, které byly dosaženy na kapitálových trzích, a předpokládá se, že minulost bude přiměřeným odhadem pro budoucnost. Doporučuje se používat co nejdelší období – česká odborná veřejnost obvykle vychází z historických rizikových premií kapitálového trhu v USA, kde jsou k dispozici časové řady od r. 1926. Vzhledem k tomu, že v evropských zemích nejsou k dispozici tak dlouhé historické řady. Ing. P. Maříková a prof. M. Mařík spolu s odborníky z ostatních zemí tak dnes prosazují názor, že u zemí, které nemají vysoce rozvinutý kapitálový trh, je lepší prémii vypočítat buď z dat světového, nebo amerického trhu, který tvoří jeho rozhodující část, a takto zjištěné prémii vhodně přizpůsobit podmínkám národního trhu.

Faktor β vyjadřuje relativní úroveň jednotlivého cenného papíru k celkovému riziku kapitálového trhu a jako jediný se váže k oceňovanému podniku. Faktor β lze odhadnout 3 způsoby:

1. z minulého vývoje tzv. historické β
2. metodou analogie - vhodné je používat co nejbližší trhy, všítat si počtu firem, zařazených do průměru koeficientu β
3. na základě analýzy působících faktorů

Pokud je koeficient $\beta = 1$, je riziko a tedy riziková přírážka daného cenného papíru stejná jako u tržního portfolia. Je-li β větší nebo menší než 1, je prémie za riziko větší nebo menší než tržní riziková prémie. Pro stanovení Beta koeficientu znalkyně použila Beta koeficient pro evropský trh pro obor zdravotnické produkty (angl. „Healthcare Products“) ve výši 1,02.

Model CAPM je založen na celé řadě předpokladů, přesto je v současnosti nejvyužívanějším nástrojem pro odhad nákladů na vlastní kapitál odvozený z tržních dat.

Pro výpočet nákladů vlastního kapitálu bude jako výchozí zvolena výnosnost státních dluhopisů ČR s dobou splatnosti 11 let, která ke dni ocenění dosáhla hodnoty 4,34 % p.a. Tabulka 6-9 zachycuje kalkulaci nákladů vlastního kapitálu podle vztahu:

$$n_{VK} = R_f(\text{ČR}) + \beta_{Europe} * (RPKT_{USA} * RPZ) + SR$$

6-7 Výpočet nákladů vlastního kapitálu

Položka	Hodnota
RPKT _{USA} = Riziková prémie kapitálového trhu USA (implied risk premium)	5,94%
β_{EUROPE} pro odvětví "Healthcare Products"	1,02
Country risk premium ČR	0,91%
Výnosnost 11-ti letých dluhopisů ČR ($R_{f\text{ČR}}$)	4,34%
Podíl CK / VK	1,00%
Daňová sazba	21,00%
Riziková přírážka za specifické riziko:	11,00%
Dluhopisová prémie	0,61%
RPZ	0,30%
Přepočet na zadlužené β	1,028
Náklady vlastního kapitálu (n_{VK})	22,38%

Zjištěná diskontní míra stanovená na úrovni nákladů vlastního kapitálu ve výši 22,38% bude použita pro další kalkulaci.

6.2.3 Vlastní výpočet hodnoty know-how

Metoda DCF se standardně používá jako tzv. dvoufázová metoda, kdy první fáze zahrnuje období, pro které existuje nebo je oceňovatelem zpracována prognóza volného peněžního toku pro jednotlivá léta. Druhá fáze pak zahrnuje období od konce první fáze do nekonečna. Hodnotu know-how v období druhé fáze lze označit jako pokračující hodnotu, reziduální hodnotu nebo terminální či konečnou hodnotu. Pokračující hodnotou se tedy rozumí současná hodnota očekávaných peněžních toků od konce první fáze až do nekonečna, přičemž tato současná hodnota je propočtena k datu ukončení první fáze. V evropských zemích často převládá opatrnost a délka 1. fáze je omezována na 3 až 6 let, proto délku první fáze znalkyně stanoví od roku 2024 do roku 2028, druhé období bude začínat rokem 2029. Daňová sazba se předpokládá ve výši 21 % pro celé období. Hodnota know-how podle dvoufázové metody se vypočítá podle vztahu:

$$H_b = \sum_{t=1}^T \frac{FCFF_t}{(1+i_k)^t} + \frac{PH}{(1+i_k)^T}$$

kde T = délka první fáze v letech, tj. v případě oceňovaného know-how 5 let

PH = pokračující hodnota

i_k = kalkulovaná úroková míra na úrovni průměrných vážených nákladů kapitálu

Odhad pokračující hodnoty (PH) je založen na následujících předpokladech:

1. stabilizaci základních parametrů, o které se opírá výpočet pokračující hodnoty. Jedná se např. o ziskovou marži, obrát kapitálu, rentabilitu kapitálu.
2. růst podniku je konstantní, stabilní je i míra investic
3. stabilitu výnosnosti nových investic.

Pro kvantifikaci pokračující hodnoty znalkyně použije tzv. **Gordonův vzorec**:

$$PH_T = \frac{FCFF_{T+1}}{i_k - g}$$

kde T = poslední rok prognózy

i_k = průměrné náklady kapitálu (diskontní míra)

g = předpokládané tempo růstu volného peněžního toku během celé druhé fáze

FCFF = volný peněžní tok

Výpočet hodnoty know-how na výrobu a využití molekulárního vodíku v oblasti biomedicíny metodou diskontovaných peněžních toků je zachycen v tabulce 6-10.

6-8 Kalkulace hodnoty know-how (tis. Kč)					
Položka	2024	2025	2026	2027	2028
FCFE	1 153 919	19 730 882	22 597 269	84 210 717	104 498 750
WACC	22,38%	22,38%	22,38%	22,38%	22,38%
Odúročitel	0,8019	0,8019	0,6552	0,5354	0,4375
Diskontované CFFE	925 309	15 821 871	14 806 627	45 087 525	45 718 184
Hodnota 1. fáze	122 359 515				
2. fáze					
Tempo růstu	2,0%				
WACC	22,38%				
FCFF v 1. roce 2. fáze	106 588 725				
Terminální hodnota	523 001 440				
Hodnota 2. fáze	186 969 004				
Hodnota know-how	309 328 519				

Obvyklá hodnota know-how na výrobu a využití molekulárního vodíku v oblasti biomedicíny, které je ve vlastnictví společnosti H2 Global Group s.r.o. a jejich dceřiných společností, stanovená metodou diskontovaných peněžních toků ke dni 30. 11. 2023 odpovídá, dle názoru znalkyně, po zaokrouhlení na celé tisíce částce 309 329 000 Kč (slovy: tři sta devět milionů tři sta dvacet devět tisíc korun českých).

7 Odůvodnění

7.1 Interpretace výsledků analýzy

Výsledkem analýzy provedené zhotovitelem jsou číselné údaje, které představují obvyklou cenu know-how na výrobu a využití molekulárního vodíku v oblasti biomedicíny, které je ve vlastnictví společnosti H2 Global Group s.r.o. a jejich dceřiných společností. Vzhledem k tomu, že se jedná o nehmotné aktivum, zhotovitel pro zpracování ocenění použil metodu diskontovaných peněžních toků ve variantě equity, která je pro tento typ aktiv vhodná. Z hlediska tržního ocenění dává současná oceňovací praxe jednoznačnou přednost ocenění na úrovni tržních cen.

7.2 Kontrola postupu

Zhotovitel provedl kontrolu postupu při zpracování znaleckého posudku dle ust. § 52 vyhlášky č. 503/2020 Ministerstva spravedlnosti ČR o výkonu znalecké činnosti v platném znění.

8 Závěr

8.1 Citace zadané odborné otázky

Předmětem tohoto znaleckého posudku bylo stanovit obvyklou cenu nehmotného majetku, kterým je know-how na výrobu a využití molekulárního vodíku v oblasti biomedicíny, které je ve vlastnictví společnosti H2 Global Group s.r.o. a jejich dceřiných společností. Ocenění bylo provedeno ke dni 30. listopadu 2023.

8.2 Odpověď na odbornou otázku

Obvyklá hodnota know-how na výrobu a využití molekulárního vodíku v oblasti biomedicíny, které je ve vlastnictví společnosti H2 Global Group s.r.o., IČ: 116 51 091, se sídlem Muglinovská 154/73, Muglinov, 712 00 Ostrava, zapsané v obchodním rejstříku vedeném Krajským soudem v Ostravě, oddíl C, vložka 86410, a jejich dceřiných společností, zjištěná pomocí metody diskontovaných peněžních toků ve variantě equity ke dni 30. listopadu 2023 odpovídá částce

309 329 000 Kč

(slovy: tři sta devět milionů tři sta dvacet devět tisíc korun českých).

8.3 Podmínky správnosti závěru

Při zpracování znaleckého posudku zhotovitel vycházel z vlastních databází, obecně dostupných informací a podkladů získaných od zadavatele znaleckého posudku. Pokud by se ukázalo, že podklady získané od zadavatele posudku nebyly pravdivé, úplné či platné, zhotovitel nepřebírá žádnou odpovědnost za tento stav.

Datum, ke kterému se know-how oceňuje, je 30. 11. 2023.

Pro zjištění hodnoty know-how zhotovitel použil objektivní metodu oceňování, a to majetkovou metodu na principu tržních cen jednotlivých složek majetku a závazků, jejímž výsledkem je stanovení objektivizované hodnoty know-how.

Zhotovitel neprovedl žádné šetření a nepřevzal žádnou odpovědnost za právní popis nebo právní záležitosti, včetně právního podkladu vlastnického práva. Zhotovitel předpokládá, že vlastnické právo k majetku je správné, neomezené a tudíž převoditelné za úplatu. Dále se předpokládá, že dispozice se zde uvedeným know-how není omezena nad rámec údajů uvedených v tomto znaleckém posudku, a to zejména žádným zástavním právem, opčním právem, předkupním právem nebo jakýmkoliv jiným obdobným způsobem, a že předmětné know-how nemá žádné právní vady.

Zhotovitel nenese žádnou odpovědnost za změny v ekonomických podmínkách, které se vyskytnou následně po datu zhotovení tohoto posudku.

Předpokládá se plný soulad se všemi aplikovatelnými zákony a předpisy, pokud by hlubším šetřením nad rámec tohoto posudku nevyplýnuly jiné skutečnosti.

Stanovená cena know-how je platná ke dni ocenění uvedeném v tomto posudku. Zjištěná cena se může lišit od jakékoli v budoucnu dosažené ceny při transakci s tímto majetkem.

Tento znalecký posudek byl zhotoven pouze za účelem uvedeným v kapitole 3.23.2 a je platný pouze pro účel uvedený v kapitole 3.23.2, jakékoliv jiné použití nebo převzetí údajů pro jiný účel, a to buď zadavatelem ocenění, nebo třetí stranou je neplatné, eventuelně vyžaduje konzultaci se zhotovitelem posudku a jeho písemný souhlas.

Konzultant a důvod jeho přibrání:

Konzultant nebyl přibrán

Označení jiné osoby podílející se na zpracování:

žádná

Označení osoby, která je povinna na žádost orgánu veřejné moci stvrdit a doplnit posudek nebo vysvětlit jeho obsah:

Ing. Kateřina Valentová Worschová

Odměna nebo náhrada nákladů znalce:

Znalečné účtuji dle přiložené faktury.

9 Osvědčení

Jakožto znalkyně v oboru ekonomika, odvětví ceny a odhady, se specializací na oceňování podniků, **tímto osvědčuji**, že nejsem podjatá ve smyslu § 1 odst. 3 zákona o znalcích, znaleckých kancelářích a znaleckých ústavech č. 254/2019 Sb. Dále prohlašuji, že

- a) v současné době a ani v blízké budoucnosti nebudu mít účast ani prospěch z podnikání, které je předmětem tohoto zpracovaného ocenění; ani můj honorář nezávisí na dosažených závěrech nebo odhadnutých hodnotách.
- b) v této zprávě je uvedeno všechno o předpokladech a omezujících podmínkách, které ovlivňují analýzu, hodnoty a závěry v ní obsažené.
- c) při své činnosti jsem neshledala žádné skutečnosti, které by nasvědčovaly, že mě předané dokumenty podklady nejsou pravdivé a správné.
- d) při zpracování tohoto ocenění byly brány v úvahu obecné předpoklady a omezující podmínky pro stanovení ocenění, tak jak jsou uvedeny v kapitole 4.3 a 8.3

10 Použitá literatura

Zákon č. 151/1997 Sb. o oceňování majetku ve znění pozdějších předpisů

M. Mařík a kol: Metody oceňování podniku, Praha, Ecopress, 2007

M. Mařík a kol: Metody oceňování podniku pro pokročilé, Praha, Ecopress, 2011

E. Kisslingerová: Oceňování podniku, Praha, C.H.Beck, 1999

J. Mrkvička: Finanční analýza, Praha, Ministerstvo financí ČR, 1998

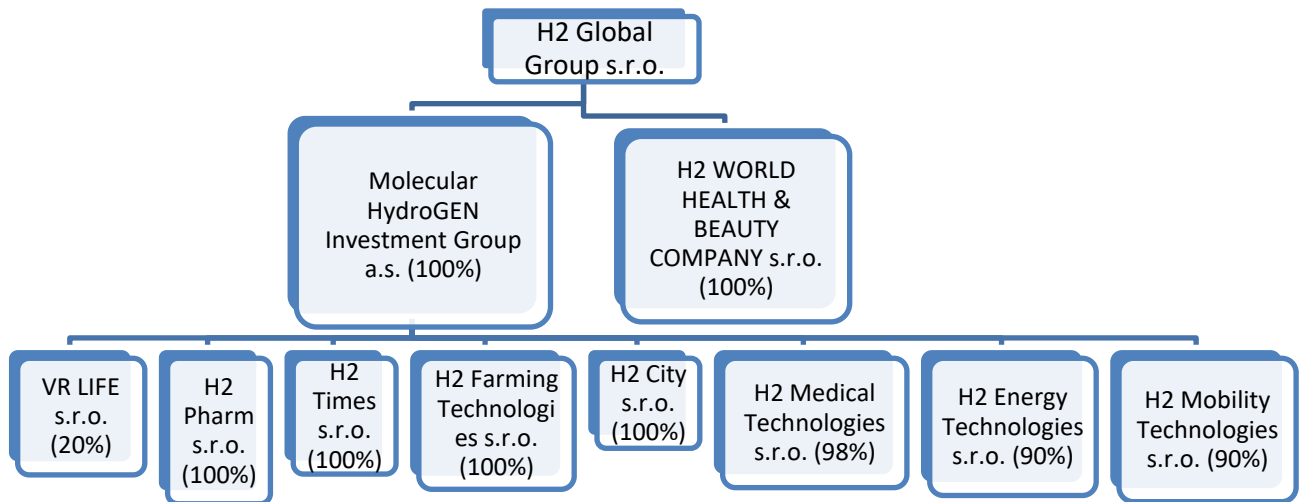
R.A. Brealey, S.C.Myers: Teorie a praxe firemních financí, Computer Press, Praha, 2000

P.Maříková, M.Mařík: Diskontní míra v oceňování, Praha, VŠE, 2001

11 Příloha č. 1 – Seznam patentů, ochranných známek a užitných vzorů

Seznam patentů, ochranných známek a užitných vzorů je součástí obchodního tajemství Společnosti a tyto údaje jsou dostupné na požádání v sídle Společnosti.

12 Příloha č. 2 - Organizační struktura firem ovládaných společností H2 Global Group s.r.o.



13 Znalecká doložka

Znalecký posudek jsem vypracovala jako znalkyně jmenovaná rozhodnutím Krajského soudu v Praze ze dne 26.6.2008 č.j. Spr. 4149/2007 pro základní obor ekonomika pro odvětví ceny a odhady se specializací oceňování podniků.

Znalecký posudek je zpracovaný v souladu se zákonem č. 254/2019 Sb., o znalcích, znaleckých kancelářích a znaleckých ústavech ze dne 10. září 2019, s vyhláškou ministerstva spravedlnosti č. 503/2020 Sb. o výkonu znalecké činnosti ze dne 26. listopadu 2020.

Znalecký úkon je v evidenci MS ČR zapsán pod číslem 083307/2023 v evidenci znalce je zapsán pod pořadovým číslem 370 /36 / 2023 znaleckého deníku.

Posudek obsahuje 40 stran textu včetně titulního listu a listu obsahujícího znaleckou doložku a otisk znalecké pečeti znalce, a 2 příloh.

Otisk znalecké pečeti

Podpis znalkyně Ing. Kateřiny Valentové Worschové

V Kladně dne 27. prosince 2023