

# News Flash

8. december 2020



**Startupy a spoločenská zmluva:  
Na čo si dať pozor?**

## Startupy a spoločenská zmluva: Na čo si dať pozor?

V predchádzajúcom [článku](#) sme si predstavili jednotlivé formy podnikania. Keďže sme na jeho záver odporučili ako najvýhodnejšiu formu spoločnosť s ručením obmedzeným, budeme ju používať ako modelovú. Tentoraz sa preto zameriame na spoločenskú zmluvu, ktorá je základným dokumentom spoločnosti.

### Čo musí spoločenská zmluva obsahovať?

Spoločenská zmluva obsahuje základné údaje o spoločnosti ako jej názov, sídlo, predmet podnikania, výšku základného imania a vkladov, informácie o spoločníkoch a prvých konateľoch a ďalšie bežné náležitosti stanovené Obchodným zákonníkom.

Pre spoločníkov je významné z hľadiska podielania sa na živote spoločnosti najmä určenie:

- výšky obchodného podielu,
- hlasovacích práv a
- podielu na zisku a likvidačnom zostatku.

### Je vklad a obchodný podiel to isté?

Na to je jednoduchá odpoveď, no trochu zložitejšie vysvetlenie. Pod pojmi vklad a obchodný podiel sa nerozumie to isté. **Vkladom** sú určité hodnoty, ktoré spoločník vkladá do spoločnosti a podieľa sa nimi na výsledku podnikania spoločnosti. Tieto hodnoty môžu byť peňažného alebo nepeňažného charakteru a spoločne vytvárajú základné imanie spoločnosti. Vo všeobecnosti teda možno povedať, že je to **akási prvotná investícia zakladateľa** (spoločníka) **do podnikania**.

Naproti tomu **obchodný podiel** predstavuje mieru účasti spoločníka na spoločnosti, teda rozsah majetkových a nemajetkových práv a povinností spoločníka. Možno teda povedať, že obchodný podiel predstavuje **podiel na riadení, rozhodovaní a kontrole činnosti obchodnej spoločnosti**. Každý spoločník môže mať pritom len jeden obchodný podiel – v prípade nového

vkladu do základného imania nenadobudne ďalší obchodný podiel, ale ten existujúci sa zvyšuje.

Základným pravidlom, podľa ktorého sa určuje **výška obchodného podielu** v spoločnosti je **pomer výšky vkladu k výške základného imania spoločnosti** - napr. pri vklade vo výške 2 500 EUR a základnom imaní vo výške 5 000 EUR má spoločník obchodný podiel vo výške 50%. V danom prípade však ide o dispozitívne ustanovenie zákona, čo znamená, **že spoločníci si môžu výšku obchodných podielov dohodnúť bez ohľadu na pomer výšky ich vkladov k základnému imaniu**, podstatné je len, aby na konci dávali v súčte 100%.

V spoločnosti to teda môže vyzeráť aj tak, že má dvoch spoločníkov, ktorých vklady do základného imania sú rovnaké (každý vložil 2 500 EUR), ale ich obchodné podiely sú určené rôzne (napr. spoločník 1 má obchodný podiel 70%, spoločník 2 má obchodný podiel 30%). Výška obchodného podielu teda môže byť nastavená ľubovoľne podľa vôle spoločníkov.

Dôvodom takýchto dohôd býva zväčša skutočnosť, že jeden zo spoločníkov je „mozgom“ spoločnosti a prináša do nej významné know-how, kým ten druhý má zas lepšie manažérske schopnosti a vie zabezpečiť chod spoločnosti po riadiacej stránke, zastupuje spoločnosť na obchodných rokovaníach s investormi a pod. (väčšinou preto zastáva zároveň funkciu konateľa) – jeho obchodný podiel však býva nižší práve z dôvodu, že bez prvého spoločníka by spoločnosť nemohla fungovať za tým účelom, za ktorým bola založená.

Určenie výšky obchodného podielu je tiež podstatné z toho dôvodu, že spravidla má vplyv na výšku podielu na zisku, hlasovacích práv a likvidačného zostatku. Aj tieto je však možné dohodnúť odlišne.

Valné zhromaždenie spoločnosti je najvyšším orgánom spoločnosti a je oprávnené rozhodovať o jej interných záležitostiach, ale napr. aj o voľbe a odvolaní štatutárnych orgánov. Z toho dôvodu **netreba opomínať ani rozdelenie hlasovacích práv v spoločnosti a nastavenie kvóra**, teda potrebného počtu hlasov pre rozhodnutie o tejto záležitosti. Je teda na spoločníkoch, či sa dohodnú, že rozhodnutia budú prijímať nadpolovičnou väčšinou hlasov (tzv. jednoduchá väčšina), 2/3 väčšinou hlasov (tzv. kvalifikovaná väčšina) alebo bude na rozhodnutie potrebný súhlas všetkých z nich (tzv. absolútna väčšina).

V neposlednom rade treba mať tiež na pamäti **dohodu o podiele na zisku a likvidačnom zostatku**. Pokiaľ sa spoločníci nedohodnú osobitne, riadia sa ich podiely na zisku a likvidačnom zostatku výškou ich obchodných podielov, čo znamená, že v prípade, ak má jeden spoločník obchodný podiel 70% a druhý 30%, v takomto pomere si rozdelia aj zisk, prípadne pri zániku spoločnosti likvidačný zostatok.

## Čo je to právo tag-along a drag-along?

Pokiaľ ide o obchodné podiely v spoločnosti, môžete sa v prípade rokovania s investorom stretnúť s požiadavkou dohodnúť sa na práve tag-along a drag-along. Tieto dve práva pre vás znamenajú povinnosti v prípade prevodu obchodných podielov v spoločnosti, preto je potrebné vedieť, čo presne predstavujú.

V prípade práva **tag-along** ide o situáciu, kedy si ako spoločník zabezpečíte **právo pridať sa k prevodu obchodného podielu iného spoločníka**. V praxi to znamená, že ak sa ktorýkoľvek spoločník rozhodne predať svoj obchodný podiel alebo jeho časť, ostatní spoločníci majú právo predať svoj obchodný podiel alebo jeho časť rovnakému kupujúcemu za rovnakých podmienok ako si dohodol prvý spoločník.

Na druhej strane právo **drag-along** predstavuje **právo spoločníka požadovať od ostatných spoločníkov, aby predali svoje obchodné podiely** kupujúcemu, ktorého on sám našiel a s

ktorým dohodol podmienky prevodu svojho podielu, ak tento kupujúci prejavil záujem nadobudnúť do svojho vlastníctva aj podiely ostatných spoločníkov.

Tieto podmienky sú zväčša predmetom individuálnej dohody medzi spoločníkmi. Nie je však vylúčené, aby boli obsiahnuté priamo v spoločenskej zmluve.

## Na čo si treba dávať pozor?

Vyššie spomínané **podieľy** v spoločnosti **sa spravidla menia s príchodom nového spoločníka**, resp. odchodom niektorého z existujúcich. Preto treba pri každej zmene vlastníckej štruktúry v spoločnosti dbať na to, aby ste nezabudli na ich správne nastavenie.

Je možné predpokladať, že investori budú požadovať síce menší obchodný podiel, avšak väčší podiel na hlasovacích právach a zisku, prípadne, že budú mať záujem byť dominantným spoločníkom vo všetkých týchto oblastiach života spoločnosti. Pokiaľ si chcete zachovať kontrolu nad spoločnosťou a vyhnúť sa riziku, že v budúcnosti vás nový majoritný spoločník odvolá z funkcie konateľa alebo prinúti previesť obchodný podiel, dbajte na správne rozdelenie hlasovacích práv v spoločnosti, ako aj stanovenie podmienok práva tag-along a drag-along, prípadne trvajte na nastavení, kedy akékoľvek rozhodnutie musí byť prijaté absolútnou väčšinou hlasov spoločníkov.

Pokiaľ ide o samotný prevod obchodných podielov, základným pravidlom, ktoré odporúčame v spoločenskej zmluve dohodnúť, je **vyžadovanie súhlasu valného zhromaždenia s prevodom**. V opačnom prípade by bol ktorýkoľvek spoločník oprávnený previesť svoj obchodný podiel na iného spoločníka alebo tretiu osobu ľubovoľne.

Pokiaľ ide o samotný prevod obchodných podielov, základným pravidlom, ktoré odporúčame v spoločenskej zmluve dohodnúť, je vyžadovanie súhlasu valného zhromaždenia s prevodom. V opačnom prípade by bol

ktorýkoľvek spoločník oprávnený previesť svoj obchodný podiel na iného spoločníka alebo tretiu osobu ľubovoľne.

Druhým právom, ktoré odporúčame v tejto súvislosti zadefinovať, je **predkupné právo**, ktoré vám ako spoločníkovi zabezpečí, že v prípade, ak sa ktorýkoľvek iný spoločník rozhodne previesť svoj obchodný podiel v spoločnosti, bude povinný ponúknuť ho najprv vám. Vyhnete sa tak situácii, že by vám do spoločnosti vstúpili tretie osoby, ktoré sú pre vás neznáme.

Na záver netreba zabúdať ani na skutočnosť, že v prípade, ak spoločníci v spoločenskej zmluve

nevylúčia **dedenie** obchodného podielu, tento prechádza v prípade smrti spoločníka na jeho právnych nástupcov.

Správne nastavenie vzájomných práv a povinností spoločníkov v spoločenskej zmluve, prípadne osobitnej dohode spoločníkov – to je základným predpokladom dobrého fungovania spoločnosti. Vďaka nemu sa môžete vyhnúť neočakávaným a nepríjemným situáciám v čase, kedy sa pôvodne dobré vzťahy medzi spoločníkmi môžu naštrbiť a dosiahnuť akúkoľvek dohodu medzi nimi sa stáva behom na dlhé trate.

#### Upozornenie

Berte prosím na vedomie, že tento newsletter obsahuje všeobecné informácie a usmernenia týkajúce sa danej problematiky a teda nepredstavuje odborné poradenstvo poskytnuté v konkrétnej situácii. Informácie uvedené v newsletteri môžu byť po jeho zverejnení predmetom ďalšieho vývoja a zmien. Spoločnosť Accace nepreberá zodpovednosť a neručí za prípadné riziká a škody spôsobené konaním na základe informácií uvedených v newsletteri

## Prihláste sa na odber noviniek

[Odoberať novinky!](#)

## Kontakt

**Simona Klučiarová**

Senior Associate

E-Mail: [Simona.Kluciarova@accace.com](mailto:Simona.Kluciarova@accace.com)

Tel: +421 232 553 000



## O Accace

Spoločnosť Accace vznikla v roku 2006 v Bratislave. Accace Slovensko zamestnáva už viac ako 120 odborníkov a poskytuje služby spracovania účtovníctva, mzdovej a HR agendy, daňové a transakčné poradenstvo, právne a korporátne služby, či poradenstvo pre startupy. Za 15 rokov sme si vybudovali stabilnú pozíciu lídra v oblasti BPO služieb na Slovensku. Pravidelne sa umiestňujeme v rebríčku TOP10 poradenských spoločností magazínu TREND. Právne služby poskytuje naša vlastná advokátska kancelária Accace Legal. V rámci skupiny Accace združujeme viac ako 600 odborníkov a poskytujeme služby pre viac ako 2 000 klientov. Nájdete nás v Bratislave a v Košiciach.

Celosvetovo pôsobí Accace pod značkou Accace Circle. Ide o biznis komunitu partnerov – profesionálnych poradcov a poskytovateľov BPO služieb. S globálnym zastúpením v takmer 40 krajinách a tímom viac ako 2000 odborníkov, Accace Circle poskytuje služby viac ako 10 000 klientom, najmä stredným a veľkým medzinárodným spoločnostiam zo zoznamu Fortune 500. Celosvetovo Accace Circle spracováva okolo 170 000 výplatných pásov mesačne.

Viac na [www.accace.sk](http://www.accace.sk) a [www.circle.accace.com](http://www.circle.accace.com)

