

11. 2. 2019

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Jak ošetřit nefungující „akcionářské manželství“, případné rozkoly aneb jak nastavit akcionářské vztahy a řešit patové situace

Může být manželství mezi manželi ideální, potažmo dá se vůbec říci, že existuje tzv. ideální manžel či ideální manželka? Tato otázka mne napadla již při zamyšlení se nad označením tohoto článku, neboť s jistou nadsázkou by bylo možné vztah mezi akcionáři přirovnat k manželství - „akcionářskému manželství“. Tj. vzájemnému vztahu, na kterém se musí neustále pracovat, budovat jej a udržovat „nadšení“ ze vzájemné spolupráce, aby fungoval bez větších obtíží.

PAVELKA
ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ

Dle mého názoru na otázku existence tzv. ideálního manželství nelze nalézt jednoznačnou odpověď, a to ani v případě manželství mezi manželi, ani v případě manželství mezi akcionáři. Je to pochopitelné, neboť každé manželství má svá specifika, každý partner je jiný, pochází z odlišných podmínek. Každý partner si fungování manželství představuje jinak a má od něj svá vlastní očekávání, která se ne vždy musí shodovat s očekáváními druhé strany.

Naši klienti, kteří za námi přichází, mají různé názory a přicházejí s různými požadavky na nastavení „manželství“. Někteří z nich si přejí nastavit vztahové podmínky „od píky“, tj. už při samotném zakládání své firmy myslí na to, že v budoucnu určité rozkoly mezi partnery - akcionáři mohou nastat a chtějí jim předcházet. Někteří se do vztahu vrhají „po hlavě“ a až časem zvažují úpravu nastavení alespoň některých parametrů jejich vzájemného vztahu, a to v různých časových obdobích jejich „manželství“. Setkáváme se rovněž s vlastníky firem - zakladateli, jež stáli u zrodu jejich firmy, kteří dospěli k myšlence rozvoje firmy či inovačním procesům, a pro tyto účely se chtějí dohodnout na vstupu investičního partnera. A pak je zde rovněž řada klientů, kteří se na nás obracejí již v těžkých chvílích, kdy „manželský“ rozkol nastal a ptají se, jak je vyřešit.

V obou naznačených liniích, tj. jak v případě manželství mezi manželi, tak v případě manželství v akcionářském světě, český právní řád umožňuje různé způsoby řešení. V případě manželství si manželé mohou sjednat mimo jiné tzv. „manželskou smlouvu“, v rámci, níž si upraví vzájemné vztahy a majetkové poměry. Ne jinak je tomu v akcionářském světě, kdy řešení potenciálních nepřekonatelných rozkolů lze sjednat v rámci tzv. „akcionářských dohod“.

Akcionářský svět si jistým způsobem žije svým vlastním životem, v českém právním řádu je právní regulace akcionářských dohod velmi omezená. Partneři - akcionáři tak mají celou řadu možností, jak vztahy a možné nenapravitelné rozkoly řešit, a mají v tomto ohledu poměrně široké pole působnosti.

V jejich představivosti se jim téměř žádné meze nekladou, a jakékoliv návrhy jsou pro nás vítány, neboť čím více porozumíme přáním klientů, tím lépe jsme schopni nastavit jejich vztahy tak, aby se jejich přáním co nejvíce přiblížili.

Tzv. akcionářskou dohodu doporučujeme všem klientům, kteří za námi přijdou ještě tím, než nastane rozkol, neboť včasná dohoda mezi partnery je vždy jednodušší cestou, zejména v případech tzv. společných podniků (joint ventures), kde úprava vzájemných vztahů je spíše nutností. V těchto případech si partneři nastavují své vzájemné vztahy a řešení potenciálních budoucích rozkolů ještě takzvaně s „čistou hlavou“. V případě, kdy již partneři situaci řeší v době rozkolu bez uzavřené akcionářské dohody, dle které by mohli postupovat, zpravidla je řešení a dosažení vzájemné shody nereálné, ať už z důvodů vzájemného obviňování, či uražené ješitnosti, či nechuti se „vidět“ s druhým partnerem a jakkoli se dohodnout. V takových případech je třeba počítat s tím, že pravděpodobně nebude možné najít řešení pro obě strany výhodné. V takových případech zpravidla přicházejí v úvahu mediační snahy za účasti třetí „neustranné“ osoby, která bych zkusila stranám nahlédnout do jejich vztahu zvenčí a zkusila jim pomoci nalézt řešení.

Pokud však za námi klienti přijdou „včas“, ukážeme jim možné „recepty“ jak na to, ze kterých si klienti si vyberou ten nejvhodnější, který je jim šitý na míru.

Akcionářské dohody si žijí vlastním životem. Jak jsme nastínili výše, v českém právním řádu je právní regulace akcionářských dohod velmi omezená, a akcionáři mají pestrou paletu možných řešení. Při vytváření akcionářských dohod je třeba brát v potaz v zásadě dvě hlavní omezení. Akcionářská dohoda musí být dostatečně určitá. Je vhodné snažit se co nejvíce vyčerpávajícím způsobem popsat možné patové situace. A k těmto jednotlivým patovým situacím nastavujeme řešení. Dalším omezením, je dodržení zásad občanského zákoníkem a je třeba dodržovat zákaz ujednání, která porušují dobré mravy či veřejný pořádek.

Pokud má nastat rozkol mezi partnery, pak je třeba snažit se jít cestou, která ideálně nevyžaduje maximální kooperaci mezi stranami, kdy takové mechanismy by celou situaci, potažmo její řešení, mohli dále zablokovat. Doporučujeme zpravidla zakotvit co nejvíce „automatické“ řešení patové situace, která vyžaduje minimální kooperaci obou stran.

V tomto ohledu, vedle standardních mechanismů možností prodeje akcií za cenu stanovenou znalcem, kterého si lze určit dopředu, případě za kupní cenu, jež bude určena v návaznosti na hospodářské výsledky společnosti v minulosti, a kdy je třeba se popasovat s otázkou, kdo koupí a kdo prodá, zde existují i další řešení patových situací, které částečně vycházejí z anglosaského systému, nicméně i v českém prostředí si našli svou cestu, a které částečně překonávají výše uvedené.

Tzv. ruská ruleta („*Russian Roulette*“) funguje bez nutnosti speciálních úprav v situacích tzv. společných podniků. Akcionář nabídne druhému akcionáři odprodej svých vlastních akcií za určitou kupní cenu. Akcionář, kterému nabídka byla adresována, buď nabídku akceptuje a akcie nabízejícího akcionáře odkoupí za danou kupní cenu, specifikovanou nabízejícím akcionářem, nebo bude nucen za stejnou cenu prodat své vlastní akcie nabízejícímu akcionáři.

Proto se tato metoda označuje jako tzv. ruská ruleta. Pokud nebude nabízející akcionář riskovat, podhodnotí svoji nabídku, a stanoví příliš nízkou cenu, pak pro něj plyne vysoké riziko, že druhý akcionář si akcie nabízejícího akcionáře za danou cenu skutečně koupí, a nabízející akcionář přijde přeneseně řečeno „o vše“. Pokud však stanoví optimální nabídku, druhému akcionáři pak nezbyde než své vlastní akcie prodat za danou cenu, jak byla stanovena nabízejícím akcionářem v jeho původní nabídce. V případě, že poměry akcionářů nejsou 50:50, je třeba mechanismus ruské rulety upravit tak, aby jeden z akcionářů nebyl ve zjevně nevýhodnější ekonomické situaci. V opačném případě by pak hrozilo, že taková ujednání by mohla být posouzena jako neplatná.

Proto je třeba se nad ustanoveními akcionářské dohody do detailu zamyslet a nastavit je tak, aby řádně fungovaly, plnily očekávání, a na druhou stranu, aby fungovaly na úrovni českého právního řádu.

Dalšími možnými alternativami tzv. ruské rulety, které proces více „automatizují“, jsou metody tzv. „texaského rozstřelu“ („Texas Shotgun“), případně tzv. „mexického rozstřelu“ („Mexican Shotgun“).

V případě standardního tzv. texaského rozstřelu, který je užíván zejm. v anglosaských zemích, oba akcionáři zašlou zapečetěné obálky jim určené třetí nezávislé straně, s tím, že ve svých nabídkách si stanoví cenu, za kterou by si odkoupili akcie druhého akcionáře. Po otevření obálek vzniká právo koupit akcie druhého prohravšího akcionáře tomu, kdo nabídl lepší podmínky pro odkup akcií druhého akcionáře, a to za kupní cenu vítězné nabídky. Tato metoda je obdobou tzv. ruské rulety s trochu vyšší administrativní zátěží. V tomto ohledu, akcionář, který „vyhrál“, nabyde akcie druhého akcionáře, tj. získá kontrolu nad společností, druhý akcionář, ač „prohrál“, obdrží vyšší cenu, než kupní cenu, kterou sám nabídl za odkup akcií druhého „vítězného“ akcionáře. V tomto ohledu pak záleží, jaké má každý jednotlivý akcionář záměr s firmou, akciemi a plány do budoucna.

V případě tzv. mexického rozstřelu je nastaven opačný mechanismus oproti tzv. texaskému rozstřelu, kdy akcionáři ve svých nabídkách v rámci tzv. mexického rozstřelu nabízejí nejnižší cenu, za kterou jsou ochotni prodat své akcie. Vyšší nabídka opět vítězí, s tím, že akcionář, který „vítěznou“ nabídku učinil, je oprávněn odkoupit akcie druhého prohravšího akcionáře, nicméně za cenu, která byla nabídnuta prohravším akcionářem. Zde je opět na partnerech, jak si promyslí svou strategii do budoucna, a do jaké míry budou riskovat výši své nabídky. V tomto ohledu, „chyba“ v odhadu výše nabídky by mohla být v tomto ohledu opět fatální.

V souvislosti s nastavováním vzájemných vztahů doporučujeme klientům si rovněž promyslet, zda je jejich snahou spíše pokračovat v podnikání, a pokud ano, do jaké míry mají zájem zainterесování jejich potomků, případně jiných blízkých osob. Neboť možnost dědění je velmi spjata s řešeními patových situací.

K tomu dodáváme, že akcionářská dohoda, jako „tichá“ dohoda, není jediný dokument, který spolu s akcionářskou dohodou připravujeme. Vedle „tiché“ dohody, která nemusí být nikde publikována, resp. nepodléhá principu publicity, vždy připravujeme rovněž upravené či nové znění stanov společnosti, jako základního „otevřeného“ zakladatelského dokumentu dané cílové společnosti. Akcionářská dohoda obsahuje zpravidla v tomto ohledu závazek stran dané dohody znění stanov schválit. Stanovy, resp. jakékoliv jejich změny, kromě toho, že musejí být vyhotovovány ve formě notářského zápisu, musejí být zveřejňovány ve sbírce listin, tudíž zpravidla obsahují pouze základní úpravu, oproti akcionářským dohodám, které obsahují představy stran o směřování společnosti a jejím dalším fungování, včetně řešení patových situací.

Výše uvedené možnosti jsou pouze několika málo recepty, jak řešit případné rozkoly, a samotná akcionářská dohoda je velmi komplexním dokumentem, který musí pamatovat i na celou řadu dalších aspektů. V tomto ohledu tak vždy doporučujeme klientům, aby se obraceli na poradce, který je v těchto oblastech „kovaný“, a má zkušenosti s jejich přípravou.

My se snažíme pro naše klienty vždy najít řešení, které se co nejvíce přiblíží jejich představám, a snažíme se s nimi projít celý proces tak, aby, ač jedna etapa společného „života“ končí, nemusí být pro strany tak nepřijemná.



Mgr. Barbra Masařová,
advokátka

[Pavelka s.r.o., advokátní kancelář](#)

Palác Valdek
Jugoslávská 620/29
120 00 Praha 2

Tel.: +420 734 240 302
e-mal: office@pavelkapartners.cz

© EPRAVO.CZ - Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Právo na přístup ke kamerovým záznamům: střet GDPR, informačního zákona a praxe veřejných institucí](#)
- [Postoupení pohledávky na výživné jako novinka právní úpravy účinné od 1. 1. 2026](#)
- [Jak zahájit provoz mezinárodní letecké linky do České republiky \(EU\): právní požadavky pro aerolinky ze třetích zemí](#)
- [Mimořádné vydržení a vývoj judikatury Nejvyššího soudu](#)
- [Preventivně-sankční funkce náhrady nemajetkové újmy za porušení osobnostních práv pohledem Ústavního soudu](#)
- [Odštěpný závod zahraniční společnosti optikou NIS2: Jak správně určit velikost podniku?](#)
- [Zápis ochranné známky bez komplikací. Klíčem k úspěchu je kvalitní předběžná rešerše](#)
- [Zneužití práva na přístup podle GDPR](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 31. - létající pořizovatel ve světle nového stavebního zákona](#)
- [Právní povaha sítě elektronických komunikací - režim náhrady škody](#)
- [Náhrada ušlého nájemného při předčasném ukončení nájemní smlouvy na nebytové prostory](#)