

A top-down view of a person's hands. One hand is on a silver laptop keyboard, and the other is holding a notebook with a wooden cover. The notebook pages are filled with dense, chaotic scribbles in black and blue ink. The background is a light-colored, textured surface, possibly a desk or table. The overall scene suggests a state of creative chaos or intense work.

**VYTVOR SI MINIHOLDING:  
AKO SI ŠIKOVNE NASTAVIŤ  
A OCHRÁNIŤ BIZNIS.**

**A ČOSI AJ UŠETRIŤ**

JUDr. Jozef Lukajka, PhD  
Ing. Peter Furmaník

# VYTVOR SI MINIHOLDING: AKO SI ŠIKOVNE NASTAVIŤ A OCHRÁNIŤ BIZNIS.

A ČOSI AJ UŠETRI

**ADVOKÁTSKA KANCELÁRIA**

**LUKAJKA & PARTNERS**

právne a daňové služby

JUDr. Jozef Lukajka, PhD

---

**LR** ĽUDSKOU REČOU.SK

Ing. Peter Furmaník

# OBSAH

Čo je holding a aké má výhody? . . . . .	4
Prvý podnikateľský príbeh s jednoduchou holdingovou štruktúrou. . . . .	6
Druhý podnikateľský príbeh s jednoduchou holdingovou štruktúrou . . . . .	8
Tretí podnikateľský príbeh s jednoduchou holdingovou štruktúrou . . . . .	9
Princíp holdingu . . . . .	10
Hlavné (a nie jediné) podnikateľské výhody . . . . .	10
I. Ochrana firemného majetku . . . . .	13
II. Zlyhanie obchodného spoločníka alebo potomka neohrozí spoločné podnikanie .	14
III. Chránená diverzifikácia podnikania . . . . .	14
IV. Daňové a účtovné aspekty (výhody): . . . . .	17
V. Daňové a účtovné aspekty (skôr povinnosti a nevýhody) . . . . .	22
Niektoré z možností ako budovať holding: . . . . .	27
Autori. . . . .	30

# ČO JE HOLDING A AKÉ MÁ VÝHODY?

**Holding nie je vhodný len pre veľké medzinárodné a korporátne štruktúry, ale svoje uplatnenie nájde určite aj medzi podnikateľmi s niekoľkými zamestnancami, dokonca aj bez nich. Pre základný popis a vysvetlenie holdingu použijeme miesto paragrafových poučiek 3 príbehy – príbeh podnikateľa Jána, Martina a Lukáša.**

**Ján, podnikateľ – SZČO,** sa venoval biznisu 15 rokov v oblasti elektrotechniky. Darilo sa mu. Prišla veľká zákazka, ktorá ho mohla finančne zabezpečiť na niekoľko rokov. Odberateľ však meškal s úhradou za Jánove služby a keďže Ján s manželkou, ktorá mu pomáhala s administratívou, vsadil všetko na jednu kartu, nezvládal platiť svojim dodávateľom, ktorý ho „poslali“ do exekučného konania. Ján má exekúciu aj na majetok, ktorý užíval so svojou manželkou, keďže SZČO ručí za záväzky vyplývajúce z jeho živnostenského podnikania neobmedzene celým svojím majetkom - obchodným aj osobným.

**Martin bol jediným vlastníkom (spoločníkom) spoločnosti** s ručením obmedzeným (s.r.o.). Podnikal viac ako 30 rokov kým sa nerozhodol začleniť svoje deti do svojho biznisu. Dcéra však nerozvážne podpísala nevýhodnú obchodnú zmluvu, ktorú syn ratoval podpísaním záložnej zmluvy na nehnuteľnosť, ktorú vlastnila Martinova s.r.o. Veriteľ však realizoval výkon záložného práva a nehnuteľnosť Martinovej spoločnosti sa predala vo verejnej dražbe.

**Lukáš spolu so svojim obchodným spoločníkom vlastnili s.r.o.** (každý 50%), ktorá podnikala v oblasti výroby, predaja a montáže nábytku s dlhodobým kontraktom s jedným veľkým developerom. Lukáš mal vo firme na starosti výrobu a predaj nábytku v kamennej predajni, zatiaľ čo obchodný spoločník zabezpečoval montáž nábytku v novostavbách developera. S jednou zákazkou montáže nábytku v panelovom dome však nebol developer spokojný. S Lukášovu firmou sa developer na základe nespokojnosti s montážou rozhodol rozviazať dlhodobý kontrakt, a keďže daná spoločnosť realizovala aj výrobu aj montáž, spolupráca skončila vo všetkých oblastiach (výroba, predaj aj montáž).

Všetky 3 príbehy podnikateľov **mohli skončiť inak, resp. podnikanie ani jedného z nich nemuselo skončiť** a mohlo sa ďalej rozvíjať, pokiaľ by podnikatelia viac mysleli na

- ochranu svojho majetku,
- rozdelenie zodpovednosti medzi obchodnými spoločníkmi alebo potomkami,
- ochranu prostredníctvom diverzifikácie služieb.

A ešte si mohli uplatniť **daňové výhody** z toho plynúce.

Vyššie uvedené je možné zabezpečiť **jednoduchým holdingom, a to aj prostredníctvom 2 spoločností**, ktoré sú vzájomne prepojené. Podľa Obchodného zákonníka je možné založiť tieto právnické osoby:

- verejná obchodná spoločnosť,
- komanditná spoločnosť,
- spoločnosť s ručením obmedzeným,
- jednoduchá spoločnosť na akcie,
- akciová spoločnosť,
- družstvo.

K základnej a jednoduchej holdingovej štruktúre nám budú stačiť **2 spoločnosti napr. tie s ručením obmedzeným**. Ich založenie nie je finančne (*niekoľko stoviek eur, vrátane súdneho poplatku*) ani časovo (*v spolupráci s notárom len niekoľko dní*) náročné.

### **Kolko to teda celé trvá a stojí?**

Veľmi zjednodušene napísané, **nastavenie a založenie základnej štruktúry holdingu** - t.j. materskej spoločnosti a dcérskej spoločnosti, ktorá je spoluvlastnená matkou - môže trvať **menej ako 1 mesiac**. Získanie živnostenského oprávnenia a následne zápis spoločnosti prostredníctvom notára sa dá zrealizovať pri dnešnej právnej úprave **už aj za 1 týždeň**. Takto založená spoločnosť môže založiť alebo sa podieľať ako ďalší spoločník pri založení dcérskej spoločnosti, ktorú bude vlastniť alebo spoluvlastniť. Pri minimálnych požiadavkách na zmluvnú dokumentáciu môže založenie a zápis do registrov trvať 1 týždeň. Tých možností

je viac, napr. aj **na základe zmluvy o prevode obchodného podielu**, pri ktorej fyzická osoba predá svoj podiel inej spoločnosti a tak dôjde k situácii, že jedna spoločnosť (matka) bude spoluvlastniť inú spoločnosť (dcéra) a máme základnú holdingovú štruktúru - tzv. MiniHolding.

**Poplatky za vypracovanie zmluvnej dokumentácie** (napr. dohoda medzi spoločníkmi, nastavenie exitu, lock-in, lock-out obdobie, atď.) **a založenie spoločností môžu byť rôzne.** Právne služby môže poskytovať len advokát resp. advokátska kancelária. Každá si môže pýtať inú odmenu v závislosti od skúseností, odborného tímu, portfólia služieb a pod. Poplatky za založenie spoločností **takto môžu začínať na úrovni 150 eur.** Ani v tejto oblasti sa nemusíte držať pravidla, čím drahšie tým lepšie, ale na druhej strane, ak má niekto „know how“ a skúsenosti v tejto oblasti, oplatí sa niečo si priplatiť. Veď budujete systém, ktorý má teraz a v budúcnosti ochrániť a udržať Vaše podnikanie. **Je to tá najlepšia investícia.**

### **Kedy začať s budovaním holdingu?**

Na jar? Začiatkom mesiaca? Na konci mesiaca?

Ak chcete vedieť odpoveď na prvú otázku, položte si ju inak. Kedy chcete začať chrániť Vaše podnikanie? Ak je odpoveď „Čím skôr“, tak máte odpoveď aj na prvú otázku.

Jednoduchá holdingová štruktúra by v našich 3 podnikateľských príbehoch Jána, Martina a Lukáša vyzerala nasledovne:

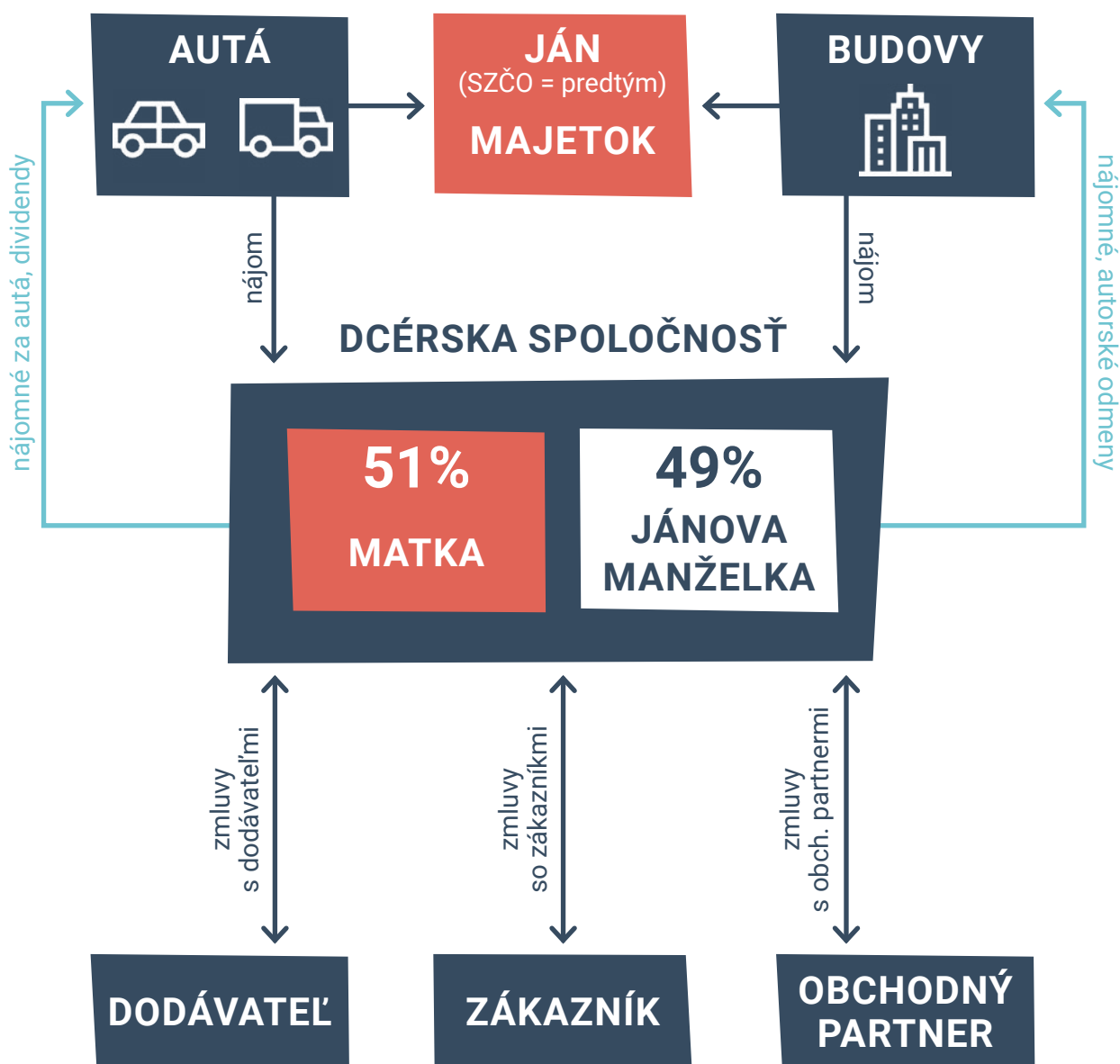
## **PRVÝ PODNIKATEĽSKÝ PRÍBEH S JEDNODUCHOU HOLDINGOVOU ŠTRUKTÚROU**

Podnikateľ Ján (ktorý bol SZČO), by si založil s.r.o. v ktorej by bol jediným vlastníkom (spoločníkom), nazvime ju Materská spoločnosť. Obchodný majetok by bol v tejto spoločnosti. Druhá spoločnosť, nazvime ju Dcérska spoločnosť by bola spoluvlastnená Jánovou manželkou a Materskou spoločnosťou (každá 50%, alebo 51% a 49%, prípadne inak). A máme jednoduchú holdingovú štruktúru, v ktorej by bol obchodný majetok

umiestnený v Materskej spoločnosti a v dcérskej spoločnosti by boli vedené záväzkové vzťahy s odberateľmi a dodávateľmi. Materská spoločnosť by dcérskej spoločnosti prenajímala obchodný majetok (prípadne aj obchodné meno – ochrannú známku) potrebný k výkonu podnikateľskej činnosti. Ak porovnáme túto situáciu s prvým príbehom, aký by bol rozdiel vo výsledku? V prvom príbehu poslali Jána, ktorý bol SZČO, dodávateľa do exekučného konania z dôvodu platobnej neschopnosti jeho najväčšieho odberateľa a takto prišiel o osobný aj obchodný majetok. **Pri jednoduchej holdingovej štruktúre, by dodávateľa poslali do exekučného konania maximálne Dcérsku spoločnosť, kde nebol ani obchodný majetok (osobným majetkom sa v tomto prípade vôbec neručí).**

## 1. PRÍBEH

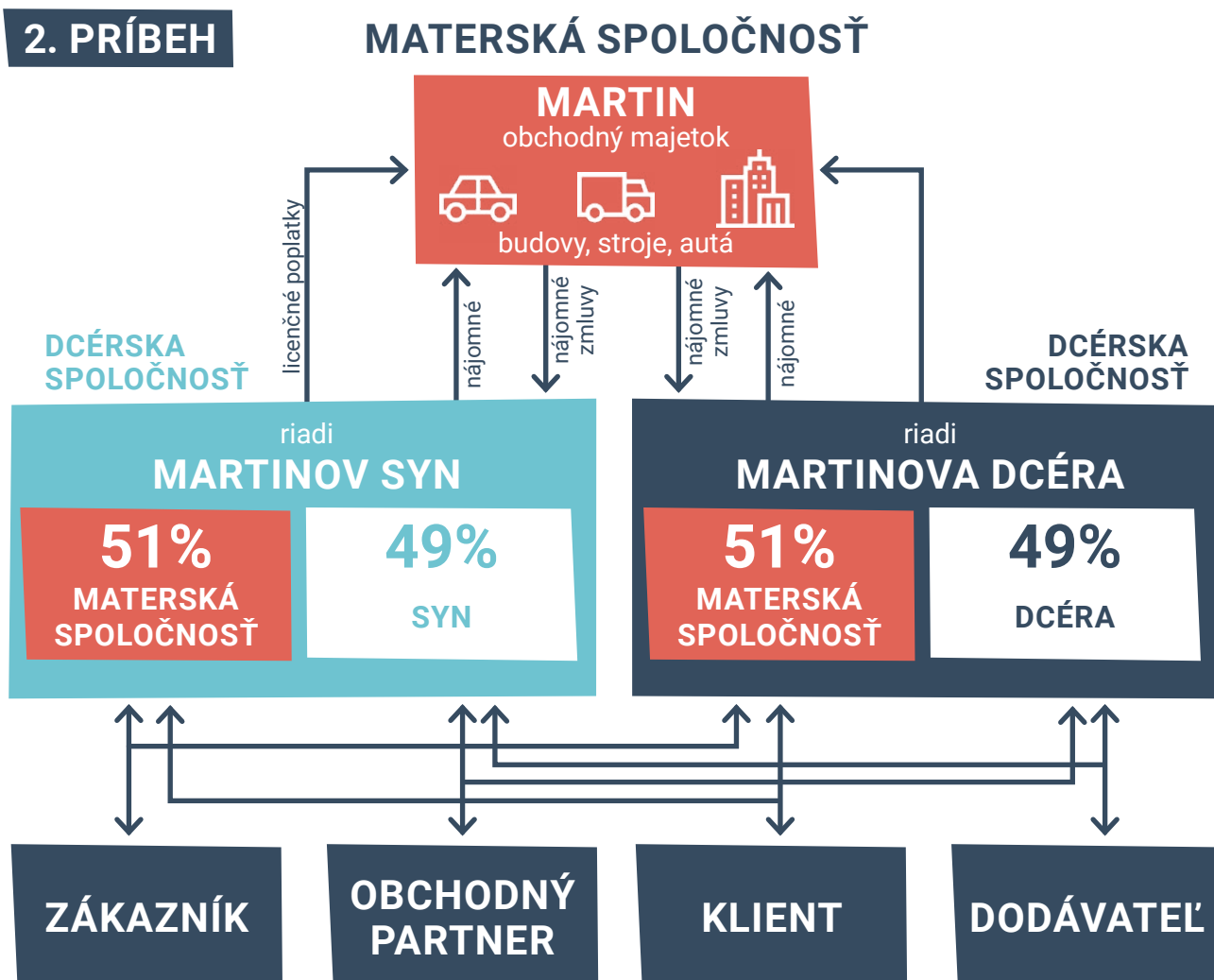
## MATERSKÁ SPOLOČNOSŤ



## DRUHÝ PODNIKATEĽSKÝ PRÍBEH S JEDNODUCHOU HOLDINGOVOU ŠTRUKTÚROU

Tento príbeh podnikateľa Martina nedopadol dobre z dôvodu nerozvážnych rozhodnutí jeho detí (nevýhodná obchodná zmluva a založenie nehnuteľnosti). Podnikateľský príbeh by sa však vyvíjal úplne inak, pokiaľ by podnikateľ Martin mal jednoduchú holdingovú štruktúru, pričom v Materskej spoločnosti by bol obchodný majetok, ktorý by prenajímal Dcérskym spoločnostiam – v jednej by bola výlučným vlastníkom dcéra a druhej syn. **Výsledok by bol taký, že ak by aj syn alebo dcéra učinili nerozvážne obchodné rozhodnutia, nevedlo by to k zániku spoločného rodinného podnikania.** Potomkovia by sa tak mohli poučiť na svojich podnikateľských chybách bez toho, aby ich spoločný rodinný podnikateľský príbeh skončil.

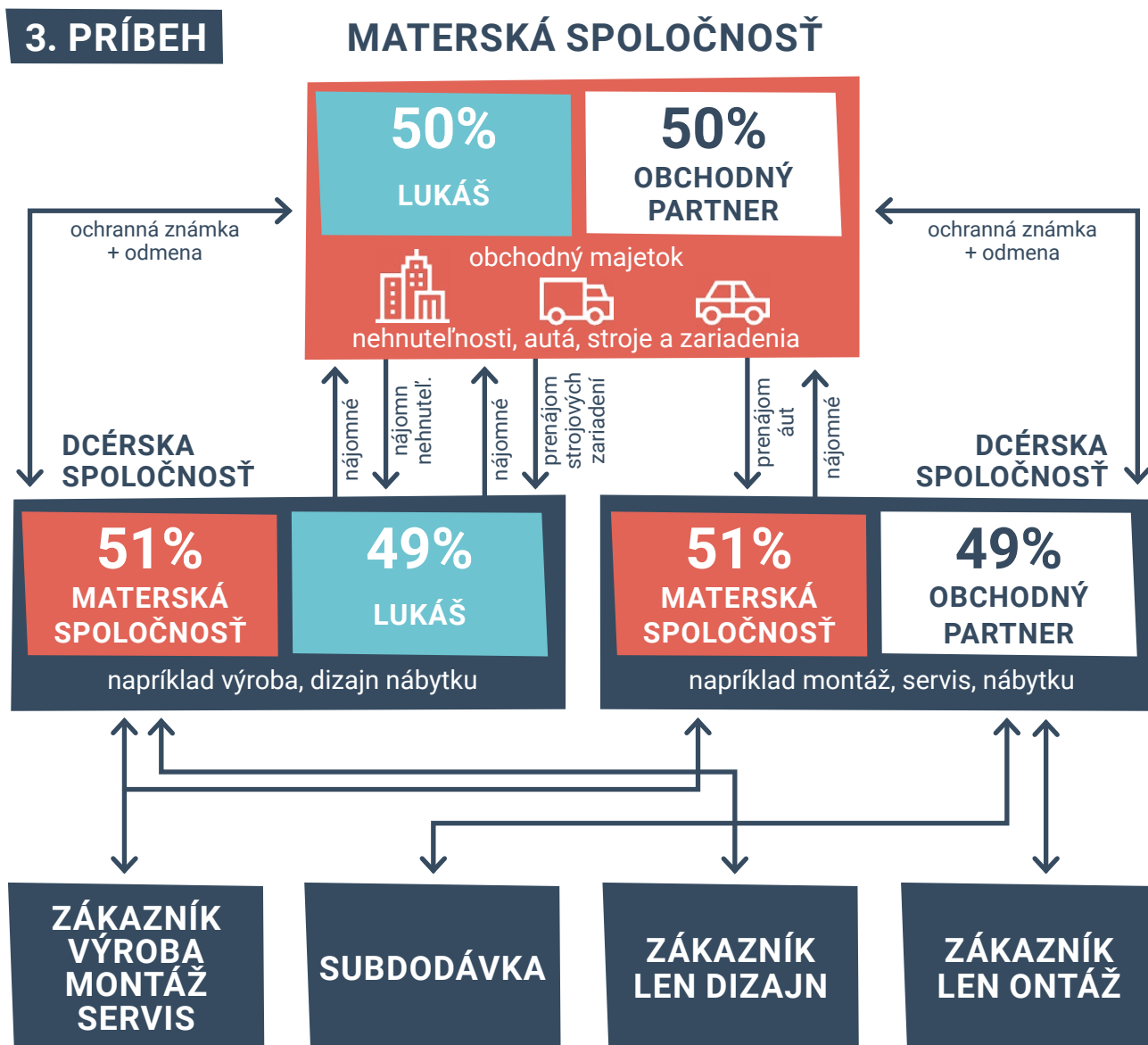
### 2. PRÍBEH





## TRETÍ PODNIKATEĽSKÝ PRÍBEH S JEDNODUCHOU HOLDINGOVOU ŠTRUKTÚROU

Podnikateľský príbeh Lukáša sa tiež mohol vyvíjať inak. Spoločný biznis s obchodným spoločníkom, v ktorom diverzifikovali podnikateľskú činnosť v rámci jednej spoločnosti pod jedným obchodným menom, nebol ideálnym riešením. Podnikatelia mohli svoju obchodnú činnosť diverzifikovať do viacerých spoločností, pričom každá z nich by mala svoje obchodné meno a svoju zodpovednosť. **Každý zo spoločníkov by sa tak staral o svoju „vetvu biznisu“ cez dcérske spoločnosti, pričom obchodný majetok by bol nedotknuteľný v Materskej spoločnosti** (prípadne iné prepojenie závislých osôb, ktoré by dávalo podnikateľom najlepši obchodný zmysel).



# PRINCÍP HOLDINGU

Holding nie je len pre veľkopodnikateľov. Vyššie uvedené podnikateľské príbehy nám mohli ukázať, že cieľom a motiváciou štruktúry holdingu nie je len ochrana obchodného majetku, ale je to aj ochrana pri diverzifikácii podnikania, pri začlenení rodiny a potomkov do podnikania, pri podnikaní s obchodnými partnermi – spoločníkmi a pod. Ak tomu všetkému pridáme aj určité daňové výhody, ktoré si popíšeme a rozoberieme neskôr, holding a to aj ten malý, nám začne dávať zmysel. **Malým holdingom sme v tomto duchu pomenovali jednoduchú štruktúru holdingu zloženú z 2 spoločností**, pričom jedna bude materská (drží/vlastní aktíva) a druhá dcérska spoločnosť (podniká s určitým rizikom, aktíva však nevlastní, tie si prenajíma od materskej spoločnosti).

Motiváciou realizovania holdingu by nemalo byť nastavenie štruktúry ako sa vyhnúť plneniu záväzkov, ale práve naopak, **chrániť zodpovedných podnikateľov a ich majetok** pred skutočnosťami, ktoré v podnikateľských vzťahoch môžu kedykoľvek nastať a ktoré objektívne nevedia ovplyvniť.

## HLAVNÉ (A NIE JEDINÉ) PODNIKATEĽSKÉ VÝHODY

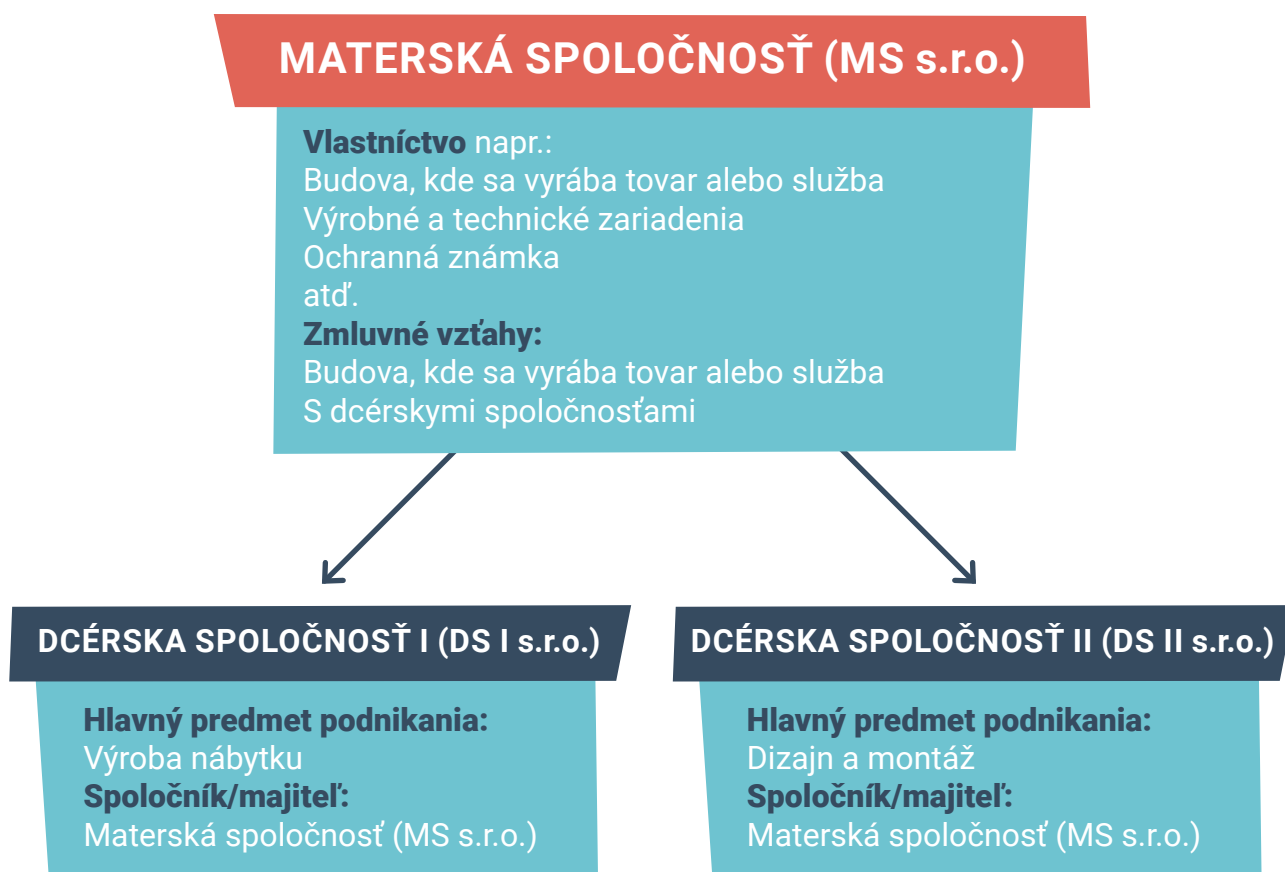
Prípadné problémy alebo straty dcérskej spoločnosti, nemôžu ovplyvniť chod a smerovanie materskej spoločnosti resp. celého holdingu. Zhrňme si teda hlavné výhody, nižšie si ich popíšeme detailnejšie:

- I. Ochrana firemného majetku
- II. Zlyhanie obchodného spoločníka alebo potomka neohrozí spoločné podnikanie
- III. Chránená diverzifikácia podnikania (to že sa nedarí dcérskej spoločnosti, nepoloží materskú spoločnosť prípadne celý holding)
- IV. Daňové výhody vyplývajúce zo štruktúry

Na čom je postavená štruktúra holdingu? Môžeme ju označiť ako združenie niekoľkých firiem (spoločností), pričom v rámci holdingu má vodcovské postavenie len jedna z nich. Toto vodcovské postavenie môže získať tým, že má väčšinový podiel v ostatných firmách v rámci holdingu, prípadne dcérske spoločnosti sú majetkovo naviazané na materskú spoločnosť t.j. podnikateľská činnosť dcérskych spoločností je závislá na materskej spoločnosti napr. používaním obchodného majetku, ochrannej známky a pod. Rozlišujeme tak dve úrovne holdingu :

**Materská spoločnosť**, ktorá je nadradená ostatným spoločnostiam v holdingu

**Dcérska spoločnosť** – spoločnosť resp. spoločnosti, ktoré sú materskej spoločnosti podriadené (každá spoločnosť môže mať iný predmet podnikania, aby sa zabezpečila diverzifikácia podnikania prípadne každá môže byť riadená iným potomkom alebo obchodným spoločníkom).



Vzťah medzi materskou a dcérskou spoločnosťou **závisí tiež na výške podielu**, ktorú materská spoločnosť vlastní v tej dcérskej. Obchodné vedenie v dcérskej spoločnosti môže materská spoločnosť zabezpečovať úplne, alebo neúplne. Dôvody pre ktoré holdingové spoločnosti „kupujú“ ďalšie spoločnosti môžu byť rôzne. A to buď kupujú spoločnosť s tým, že ju chápu ako investíciu (bez toho, aby sa nejako vo väčšej miere zaujímali o samotných chod spoločnosti), alebo chcú spoločnosť riadiť resp. podieľať sa na riadení, alebo chcú zabezpečiť väčšiu diverzifikáciu podnikania a pod.

Z týchto dôvodov môžeme rozlišovať dva druhy holdingu :

**Čistý holding** - tu sa materská spoločnosť zaoberá len riadením dcérskej spoločnosti

**Kombinovaný holding** - materská spoločnosť sa venuje ešte ďalšiemu podnikaniu

Obchodný zákonník vo vzťahu k realizácii štruktúry holdingu síce stanovuje určité limity, tie však nebránia jej zakladaniu. Základné limity podľa Obchodného zákonníka sú:

- spoločnosť s jedným spoločníkom nemôže byť jediným zakladateľom alebo jediným spoločníkom inej spoločnosti
- fyzická osoba môže byť jediným spoločníkom najviac v troch spoločnostiach

**Štruktúra holdingu nemusí byť postavená len na spoločnostiach s ručením obmedzeným.**

Ako sme už vyššie uviedli, podľa Obchodného zákonníka je možné založiť rôzne formy právnických osôb (aj jednoduchá spoločnosť na akcie, „klasická“ akciová spoločnosť, komanditná spoločnosť a pod.). Vytváranie štruktúry holdingu prostredníctvom spoločností s ručením obmedzeným, akciovej spoločnosti prípadne ich kombinácie, nepredstavuje zásadne nákladnejšiu formu podnikania. V slovenskej právnej úprave máme napríklad tzv. jednoduchú spoločnosť na akcie, ktorú môže založiť jedna osoba alebo viacero osôb, **pričom hodnota základného imania spoločnosti musí byť aspoň 1 euro.**

Založeniu štruktúry holdingu teda nebráni ani finančný aspekt, práve naopak, holding môže „ušetriť“ desiatky percent - napríklad už len z toho dôvodu, že jedna spoločnosť splní podmienky povinnosti registrácie platiteľa DPH rýchlejšie, ako keď sú tržby rozložené do 3 spoločností v rámci holdingu; daňové výhody resp. súvislosti si rozoberieme nižšie.

## I. OCHRANA FIREMNÉHO MAJETKU

Obchodný majetok prípadne jeho časť (podľa rozhodnutia podnikateľa) môže byť v holdingu chránená tým, že **bude vložená v materskej spoločnosti**. Áno, dcérske spoločnosti majú možnosť tento obchodný majetok užívať, nie však titulom vlastníckeho práva, ale titulom nájmu, výpožičky, pridelenia a pod. Závazky dcérskych spoločností a ich plnenie nie sú zabezpečené vlastníckym právom k obchodnému majetku. Preto **nerozvážne rozhodnutie potomka alebo obchodného spoločníka, prípadne objektívne skutočnosti neovplyvnia chod celého holdingu**, ale len dcérskej spoločnosti.

Materská spoločnosť, vlastník obchodného majetku, riadi dcérske spoločnosti (ako väčšinový alebo menšinový spoluvlastník), aj tým že určuje, ktorý majetok (technické zariadenia, nehnuteľnosti, motorové vozidlá, ochranná známka a pod.) a v akom rozsahu im prenajme, tak aby dcérske spoločnosti mali prostriedky na realizovanie svojho predmetu podnikania s tým, že takýmto obchodným majetkom nedisponujú ako s vlastným (keďže patrí materskej spoločnosti). Tržby a príjem materskej spoločnosti budú plynúť aj z týchto odplatných nájmov/prenájomov od dcérskych spoločností. **Materská spoločnosť nemusí byť v dodávateľsko-odberateľských zmluvných vzťahoch s tretími stranami** (pokiaľ na tom nemá záujem).

## II. ZLYHANIE OBCHODNÉHO SPOLOČNÍKA ALEBO POTOMKA NEOHROZÍ SPOLOČNÉ PODNIKANIE

Predstavme si holdingovú štruktúru s jednou materskou spoločnosťou A (napr. akciová spoločnosť alebo spoločnosť s ručením obmedzeným) a dvomi dcérskymi spoločnosťami t.j. dcérska spoločnosť B a dcérska spoločnosť C (napr. spoločnosti s ručením obmedzeným). Spoluvlastníkom dcérskej spoločnosti B je materská spoločnosť A a taktiež obchodný spoločník/potomok. **Každá zo spoločností A, B, C si žije svojim podnikateľským životom.** Rozsah a forma spolupráce medzi nimi je na rozhodnutí väčšinového spoluvlastníka alebo spoluvlastníkov. Podnikanie prostredníctvom tohto holdingu neohrozí **nesprávne alebo nerozvážne rozhodnutie majiteľov dcérskej spoločnosti B alebo C.** Samozrejme materská spoločnosť A môže do prípadných problémov dcérskej spoločnosti vstúpiť napr. ručiteľským záväzkom, pôžičkou a pod., avšak táto „pomoc“ je pod plnou kontrolou vlastníkov materskej spoločnosti, ktorých pokojný spánok nemôže ohroziť žiadne nečakané rozhodnutie obchodného partnera.

## III. CHRÁNENÁ DIVERZIFIKÁCIA PODNIKANIA

Diverzifikovanie podnikania prostredníctvom holdingu je určite ďalšou veľkou výhodou a to bez ohľadu na to, či ide o **rodinný holding** alebo **obchodné partnerstvo viacerých podnikateľov** alebo štruktúru **jedného podnikateľa**.

Predstavme si situáciu v ktorej rodič resp. rodičia **vybudovali úspešnú firmu** zaoberajúcu sa výrobou nábytku, ktorá poskytuje aj služby dizajnu, návrhárstva a montáže (pokojne to ale môže byť aj iná kombinácia napr. výroba farieb a služby súvisiace s maľovaním, alebo diverzifikovanie v priemysle, v elektrotechnike a pod.).

Postupne ako spoločnosť a potomkovia rástli, jeden potomok mal bližšie k výrobnému procesu a druhý k dizajnérstvu. Spoločnosť počas rokov podnikania nadobudla hmotný a nehmotný

majetok - budovu, kde sa realizujú výrobné procesy, technické a strojné zariadenia, motorové vozidlá a pod. (ako ochrániť obchodný majetok formou rodinného holdingu sme už popísali vyššie).

Ktorému predmetu podnikania sa bude viac dariť? Výrobnému procesu, montáži, alebo dizajnérstvu? Od čoho to závisí? Od konkurencie, vývoju trhu, záujmu zákazníkov? Ak by všetky predmety podnikania boli v jednej spoločnosti a niektorému segmentu sa nebude dariť, mohla by to byť cesta do záhuby, alebo rozviazanie spoluprác s jednou spoločnosťou, keďže všetky predmety podnikania by boli realizované touto jednou spoločnosťou. Prečo nediverzifikovať predmety podnikania do samostatných spoločností v rámci holdingu? **Každý potomok alebo obchodný partner by tak mohol rozvíjať tú vetvu podnikania**, ktorá mu je najbližšia a na svoju zodpovednosť resp. na zodpovednosť konkrétnej dcérskej spoločnosti. Ak by sa nedarilo niektorému segmentu v rámci diverzifikácie služieb, tak potomok alebo obchodný partner môže maximálne stiahnuť do záhuby len dcérsku spoločnosť a nie materskú spoločnosť resp. celý holding.

**Každá dcérska spoločnosť resp. spoločnosť v holdingu, bude teda reprezentovať, cieľiť a rozvíjať len na ten tovar alebo službu, ktorá je predmetom jej podnikania** (a nie predmetom podnikania celej skupiny t.j. materskej spoločnosti). Prípadne, dcérskymi spoločnosťami je možné rozdeliť predaj tovaru alebo služieb, kde jedna dcérska spoločnosť bude pod svojou značkou predávať v prémiovej kvalite a druhá dcérska spoločnosť bude zase pod svojou značkou predávať spotrebný tovar v nízko-nákladovej cene, alebo predávať bez registrácie DPH pre neplatcov DPH atď. Kombinácii a možností je naozaj veľa.

Cieľom každého podnikateľa by mal byť **neustály rozvoj podnikateľskej činnosti a dosahovanie zisku**. Niekedy sa však v rámci holdingu nevyhnete zrušeniu alebo zániku dcérskej spoločnosti. Dôvody môžu byť rôzne - konkrétnej vetve podnikania sa nedarí, nerozvážne podnikateľské rozhodnutie, objektívne dôvody atď. Ak dôjde k tejto nežiadúcej situácii, dcérska spoločnosť môže zaniknúť viacerými formami napr.:

**Likvidácia**

Podstatnou podmienkou pre zrušenie spoločnosti likvidáciou je zjednodušene napísané, aby spoločnosť nemala viac dlhov ako majetku

**Konkurz**

Na rozdiel od likvidácie je situácia opačná t.j. zjednodušene napísané, spoločnosť má viac dlhov ako majetku

**Splynutie alebo zlúčenie**

Každá z týchto možností má svoje podmienky podľa Obchodného zákonníka, zákona o premenách obchodných spoločností a družstiev a svoj samostatný proces realizácie.

**Prevod obchodného podielu**

Táto možnosť je najrýchlejšia a najhospodárnejšia alternatíva. Pokiaľ je spoločnosť „čistá“ a neočakáva sa, že by sa mohli objaviť záväzky z minulosti, nemal by byť problém nájsť kupcu resp. nadobúdateľa obchodného podielu

**Ex offo zrušenie a výmaz spoločnosti**

K zrušeniu spoločnosti môže dôjsť aj rozhodnutím súdu na základe dôvodov, ktoré stanovujú právne predpisy (napr. zrušenie sídla, porušenie povinnosti vytvoriť alebo doplniť rezervný fond, atď.)



## IV. DAŇOVÉ A ÚČTOVNÉ ASPEKTY (VÝHODY):

### OSLOBODENIE PRI PREDAJI PODIELU V DCÉRE NA STRANE

#### MATKY / PREDAJ PODIELU A JEHO ZDANENIE

Predať firmu za státisíce či milióny je jedným z tých najúžasnejších výstupov či výsledkov podnikateľa, ktorý ju roky v drine, pote a odriekaní budoval. Presnejšie: zakladateľ obchodnej spoločnosti nepredáva spoločnosť, ale svoj **obchodný podiel** v nej. A takýto predaj má zaujímavé daňové aspekty: **niekedy sa totiž z predaja daň z príjmov platí, niekedy nie:**

Ak podiel vlastní **fyzická osoba**, príjem z predaja obchodného podielu **oslobodený od dane z príjmov nie je**. V podstate sa z prijatej sumy platí **daň z príjmov** (v progresívnej kombinácii sadzieb 19%+25%) a dokonca aj **jednorazový zdravotný odvod 15%**. Prijatú sumu je samozrejme možné znížiť o podiel na základnom imaní prípadne iné vklady (najmä o vklad do kapitálového fondu z príspevkov) či nadobúdaciú cenu podielu (ak ho spoločník kúpil), v prípade toho úspešnejšieho predaja však predávajúci odvedie vyše tretinu prijatej sumy na dani a odvodoch

Ak však podiel vlastní **právnická osoba**, príjem z predaja obchodného podielu je za určitých okolností **oslobodený od dane z príjmov**. A to za týchto **podmienok**:

- matka má podiel na základnom imaní dcérskej spoločnosti **najmenej 10 %**
- matka na území SR vykonáva **podstatné funkcie, riadi a znáša riziká** spojené s vlastníctvom obchodného podielu, pričom disponuje potrebným personálnym a materiálnym vybavením potrebným na výkon týchto funkcií
- príjem z predaja podielu plyní po uplynutí **24 bezprostredne po sebe nasledujúcich kalendárnych mesiacov** odo dňa nadobudnutia
- matka ani dcéra nie sú v likvidácii, konkurze ani reštrukturalizácii.

Šikovnejší a pripravení sú teda tí, ktorí svoju podnikajúcu firmu (dcéru) od začiatku budovali v holdingovej štruktúre, prípadne holding (matka právnická osoba vlastní podnikajúcu dcéru) nastavili dostatočne skôr, aby mohli využiť oslobodenie pri 2-ročnom časovom teste.

**Tip: kapitalizujte svoje pôžičky**

*Ak aj predsa podiel predáva fyzická osoba, je vhodné pozrieť sa na jeho prípadné vklady či „vklady“, ktoré do firmy v priebehu jej budovania vložil. Vklad do základného imania či preukázateľné zaplatený vklad do kapitálového fondu je daňovým výdavkom, o ktorý sa znižuje základ dane pri predaji. Peniaze firme „vložené“ vo forme pôžičky však daňovým výdavkom nie sú, preto je - minimálne z tohto dôvodu - vhodné pôžičku kapitalizovať, tj vytvoriť kapitálový fond z príspevkov, pričom spoločník do firmy vloží pohľadávku voči spoločnosti ako nepeňažný vklad.*

**Riziko: nestabilita podnikateľského prostredia.**

V júni 2023 (áno, pred voľbami) schválili poslanci NR SR viacero pozitívnych zmien, ktorí znižovali alebo úplne eliminovali daňové zaťaženie pre niektoré vybrané investície. Okrem iného aj oslobodenie od dane z príjmov pri predaji obchodného podielu vlastneného fyzickou osobou. Väčšinu týchto novínok (vrátane oslobodenia pri predaji podielu vo firme) však nasledujúca vláda zrušila tesne pred tým, než vôbec nadobudli účinnosť. Uvedené sa v podstate kedykoľvek môže stať aj s inými aktuálne platnými pravidlami či oslobodeniami. V nestabilnom a nepredvídateľnom slovenskom legislatívnom prostredí teda majú občas smolu aj tí pripravení, ktorí - často za nie malé peniaze - nastavili nejakú tú štruktúru či holding za účelom legálnej úspory daní, no jednoducho pravidlá štát občas zmení aj počas hry.

**NEZDANENIE PODIELOV NA ZISKU Z DCÉRSKYCH SPOLOČNOSTÍ**

**Podiel na zisku dcérskej spoločnosti, vyplatený matke, nepodlieha dani z príjmov.** Je síce jej účtovným výnosom - a teda zvyšuje jej účtovný výsledok (zisk) - no nie je predmetom dane z príjmov (§ 12 ods. 7 písm. c) zákona o dani z príjmov). Uvedené neplatí v niektorých

vybraných cezhraničných situáciách - ak vyplatený podiel na zisku je prípadne daňovým výdavkom v krajine dcéry prípadne ide o matku či dcéru sídliaču v nespolupracujúcej krajine.

Samotní majitelia / spoločníci už samozrejme **zdaňujú svoj prípadný podiel na zisku materskej spoločnosti prípadne iné príjmy plynúce z matky** (konateľské odmeny, mzdy, autorské odmeny). Čo vlastne je aj bod navyše k „čistému“ oslobodeniu pri predaji podielu na dcére matkou (vykonávanie podstatných funkcií a disponovanie personálnym a materiálnym vybavením).

### **ODMENY AUTOROM A DAŇOVO-ODVODOVÉ HACKY**

Taká ochranná známka či softvér je dobrý príklad pre nehmotný majetok, ktorý môže vlastniť matka a dcére prenajímať za úhradu (spomenuté licenčné poplatky priemyselne) - dcérske spoločnosti tak platia matke licenčný poplatok. Podobne ako napr. podiel na zisku dcéry vyplatený rovnako matke. **Licenčné poplatky/odmeny za autorské dielo** sú síce niečo podobné, právo na použitie autorského diela však nemôže vlastniť matka-právnická osoba. Autorské právo sa vzťahuje **len na autora-fyzickú osobu**. Čo podľa mňa má a môže mať zas iné daňové dopady - autorská odmena môže byť šikovným spôsobom vyplácania spoločníka (FO) matky (hoci aj dcér). V súčasnosti dokonca poskytuje aj výhodné spôsoby zdanenia či „zodvodnenia“ - napríklad:

- možnosť využitia **paušálnych výdavkov na strane autora FO** (a to dokonca dvakrát)
- šikovné rozdelenie **autorskej odmeny na aktívnu zložku** (podlieha odvodom) **a pasívnu zložku** (nepodlieha odvodom bez ohľadu na jej výšku)

Je však dôležité **„nestratiť sa“ v rôznorodosti príjmov a režimov autora FO** (príjmy zo živnosti, zo zamestnania či odmien konateľa, prenájmu, podiely na zisku a pod) či brať do úvahy aj skutočnosť, že predmetná FO sa po dosiahnutí zákonného obratu **musí stať povinne platiteľom DPH**.

## **PRESUNY VKLADOV A „VKLADOV“ OD MATKY K DCÉRAM A SPÄŤ BEZ ZDANENIA**

Operácie so **základným imaním (zvýšenie či zníženie)** sú administratívne náročnejší spôsob - okrem iného sa zmena zapisuje do obchodného registra. **Vklad do kapitálového fondu z príspevkov** a jeho neskorší výber je o niečo **jednoduchší**. Napríklad:

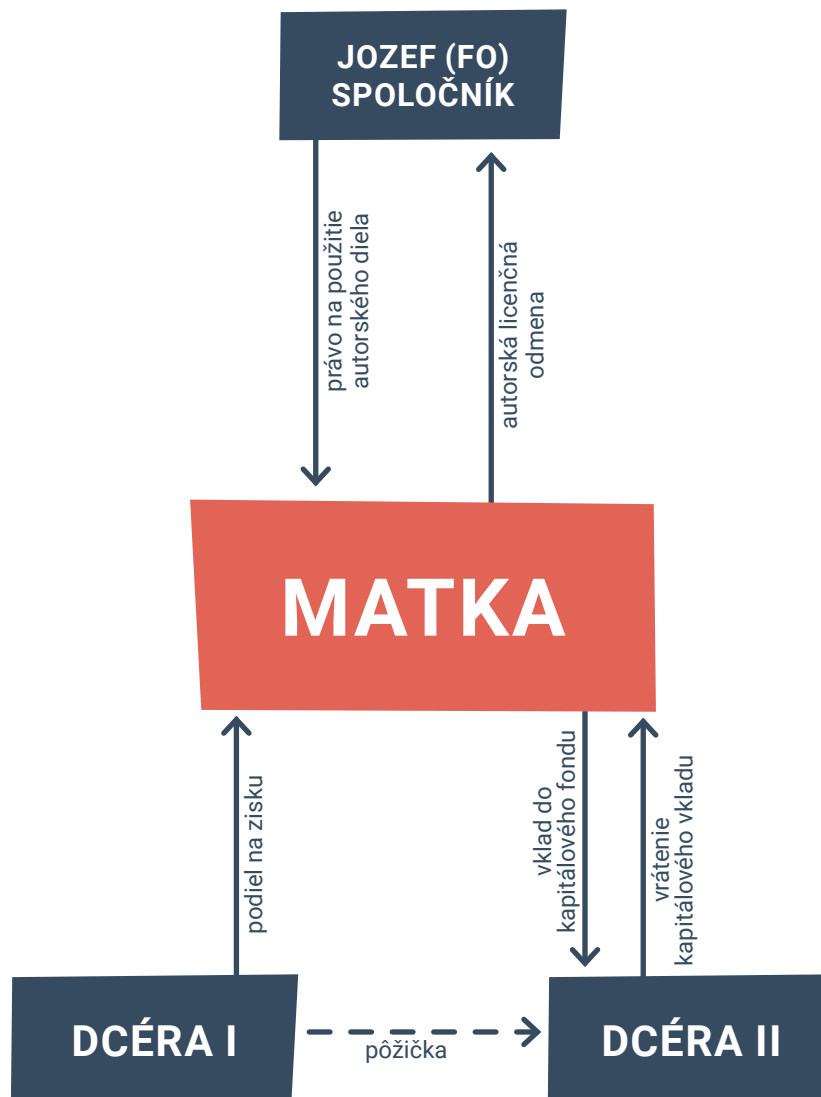
- matka zvýši základné imanie dcéry novým vkladom a neskôr základné imanie znova zníži - prevod peňazí späť k matke nepodlieha dani z príjmov
- dcéra zvýši základné imanie z vlastného nerozdeleného zisku po zdanení (táto transakcia nepodlieha dani z príjmov) a neskôr ho zníži, tj sumu zníženia dostane matka (rovnako bez zdanenia, keďže podiely na zisku sa na strane matky PO nezdaňujú)
- matka môže zadotovať dcéru vkladom do kapitálového fondu (nepodlieha dani z príjmov) a neskôr si tieto peniaze vybrať (rovnako bez dane)
- rovnako platí verzia vkladu do kapitálového fondu z nerozdeleného zisku po zdanení a jeho neskoršieho výberu, oboje bez zdanenia.

## **PRESUNY MEDZI DCÉRAMI**

Dcéry si samozrejme nemôžu medzi sebou posúvať vklady (keďže ich spoločníkom a vkladateľom je materská spoločnosť). Môžu si:

- **navzájom napriamo požičať** - pôžičky s istinou nad 50 000 EUR však podliehajú povinnosti stanoviť trhový úrok (zdaniteľný výnos na strane veriteľa, daňový výdavok na strane dlžníka) a zároveň aj obmedzeniu úrokových nákladov na strane dlžníka (pravidlá nízkej kapitalizácie)
- **hrať sa „nepriamo“: dcéra 1 vyplatí podiel na zisku matke (bez zdanenia) a tá ho napr. vloží ako kapitálový vklad dcére 2**. Všetky tieto transakcie ako aj neskoršie vrátenie vkladu od dcéry k matke sú v podstate bez zdanenia.

Niektoré zo spomenutých transakcií pre istotu aj na obrázku:



### LICENČNÉ POPLATKY A ÚROKY V CEZHRANIČNOM HOLDINGU BEZ ZDANENIA ZRÁŽKOU

Ide o situáciu, kedy úroky za požičané peniaze či licenčné poplatky za ochrannú známku či iný nehmotný majetok platí:

- matka dcére či dcéra matke, pričom aspoň jedna z nich sídli v SR
- matka má aspoň 25%-ný podiel na základnom imaní dcéry (kľudne aj naopak) a to aspoň 24 mesiacov

- prípadne materská spoločnosť vlastní 24 mesiacov aspoň 25% na oboch dcérach, ktoré si navzájom platia úroky z pôžičiek resp. licenčné poplatky.

Spoločnosť vyplácajúca úroky či licenčné poplatky (vrátane autorských) odmien dcérskej spoločnosti usídlenej v inej krajine je spravidla povinná skúmať pravidlá pre medzinárodné zdaňovanie a v mnohých prípadoch z platby zraziť zrážkovú daň, odvieť ju Slovensku a prijímateľovi vyplatiť takto ošetrovanú sumu. Za splnenia podmienok uvedených vyššie však **možné zdanenie zrážkou na strane vyplácajúcej spoločnosti (SR) odpadá** (oslobodenie v zmysle § 13 ods. 2 písm. f) a h) zákona o dani z príjmov).

### Čo sú to licenčné poplatky:

Podľa slovenského zákona o dani z príjmov ide presnejšie o:

- odplaty za poskytnutie práva na použitie alebo za použitie predmetu priemyselného vlastníctva, softvérov, návrhov alebo modelov, plánov, výrobnotechnických a iných hospodársky využiteľných poznatkov (know-how),
- odplaty za poskytnutie práva na použitie alebo za použitie autorského práva alebo práva príbuzného autorskému právu (webová stránka, e-shop, logo, obsah videokurzov, kníh či i digitálnych produktov).

V prípade **cezhraničných obchodov** sa na prvom mieste aplikuje zmluva o zamedzení dvojitého zdanenia a z nej vyplývajúca definícia.

## V. DAŇOVÉ A ÚČTOVNÉ ASPEKTY (SKÔR POVINNOSTI A NEVÝHODY)

### OBHÁJENIE RIADNYCH EKONOMICKÝCH DÔVODOV ŠTRUKTÚRY

Ak bolo motiváciou pre vytvorenie holdingu prevažne či jedine obchádzanie daní, daňový úrad má právomoc v podstate - čisto na daňové účely - **štruktúru „škrtnúť“ a dodanť, akoby neexistovala**. Vyplýva to z dôležitého pravidla (§ 3 ods. 6 Daňového poriadku).

Hoci formulácia „*najmenej jedným z účelov je obchádzanie daňovej povinnosti*“ je podľa mnohých výkladov z praxe tvrdá a vlastne kruto limitujúca: ved' podnikateľ takmer pri každom obchode zvažuje a zohľadňuje - popri iných aspektoch - aj možnú legálnu daňovú úsporu.

Naopak, ak je holding **založený a nastavený z riadnych podnikateľských dôvodov** (ochrana majetku pred rizikom, diverzifikácia podnikateľských rizík a vlastne všetky dôvody, o ktorých hovoríme vyššie), problém nemá prečo byť. Na tento účel doporučujeme mať **spísanú príslušnú dokumentáciu o dôvodoch nastavenia holdingu či firemnej štruktúry** - aby daňový úrad štruktúru nemohol škrtnúť ako umelú. Daňovník - teda v našom prípade všetky spoločnosti v skupine - je totiž povinný **obhájiť skutočnosti, ktoré majú vplyv na správne určenie dane (napr. § 24 Daňového poriadku)**.

### **TRANSFEROVÉ OCEŇOVANIE**

Spoločnosti a podnikatelia prepojené napr. spoločnými vlastníckmi či štatutármi medzi sebou nemôžu obchodovať len tak, za akékoľvek ceny či napr. „za euro“. Na daňové účely je potrebné použiť **ceny nezávislé a trhové - aké by pri rovnakých či podobných transakciách použili nezávislé subjekty. Presnejšia verzia: ceny obchodov na zmluvách či faktúrach síce môžu byť ľubovoľné, na určenie základu dane z príjmov je však potrebné na jednej či druhej strane obchodu pripočítať či odpočítať netrhový rozdiel.**

Spoločnosti v skupine do tohto režimu samozrejme spadajú. Špecifiká:

Uvedené pravidlá sa uplatnia iba v prípade, ak na niektorej strane obchodu **dochádza k zníženiu základu dane z príjmov** (resp. daňovej straty) a ide buď o:

- **právny úkon, ktorý na jednej strane obchodu znamená daňový výdavok či na druhej strane obchodu daňový príjem vyšší ako 10 000 EUR.** Môže ísť napr. o licenčný poplatok za používanie ochrannej známky vo vlastníctve matky za 30 000 EUR ročne či napr. prenájom priestoru matkou dcére za 20 000 EUR ročne, pričom v priebehu

daného roka bolo zo zmluvnej ceny zaplatených aspoň 10 001 EUR (nájomné hnutelných vecí či licenčné poplatky sú daňovými výdavkami „iba po zaplatení“ - § 19 ods. 19 zákona o dani z príjmov)

- alebo **pôžičku s istinou vyššou ako 50 000 EUR** .

Dotknuté transakcie je teda potrebné **oceniť niektorou z metód ocenenia** (metódy vychádzajúce z porovnávania ceny či z porovnávania zisku hrubo definované v § 18 ods. 2 a 3 zákona o dani z príjmov). Zároveň je potrebné si ceny obhájiť **povinnou dokumentáciou** - v súčasnosti ide de facto o 4 typy možnej dokumentácie, pričom rozsah (úplna, základná, skrátaná či dokonca občas aj žiadna) závisí od typu obchodu (tuzemský resp. cezhraničný) či napr. od významnosti daňovej či dokonca aj od významnosti účtovnej.

V dôležitých transakciách môže daňovník požiadať daňový úrad **o odsúhlasenie použitia konkrétnej metódy transferovej ceny**. Takáto služba stojí 10 000 EUR pre čisto tuzemské transakcie, prípadne 5 000 EUR, ak o odsúhlasenie žiada spoločnosť ocenená indexom daňovej spoľahlivosti ako vysoko spoľahlivý daňový subjekt.

Čo je horšie: daňový úrad si môže **vyžiadať príslušnú dokumentáciu v podstate kedykoľvek** (samozrejme najskôr po skončení predmetného roka resp. zdaňovacieho obdobia) a spoločnosť má na jej doručenie v podstate iba **15 dní**.

Uvedené pravidlá **platia pre oblasť dane z príjmov**. No čosi **podobné platí aj pre DPH**: pri obchodoch v skupine, ak jedna zo strán nie je platiteľom DPH, musí byť **daný obchod uskutočnený za trhové ceny (§ 22 ods. 8 a 9 zákona o DPH)**.

A pre istotu: ak pôjdeme do detailov, transferové oceňovanie **nie je potrebné**:

- **pre daň z príjmov**: ak má jedna strana obchodu v druhej strane/spoločnosti **podiel menší ako 25%**. Ide o podiel na základnom imaní, zisku či hlasovacích právach, no



sleduje sa priamy, nepriamy či dokonca tzv. nepriamy odvodený podiel (§ 2 písm. o) zákona o dani z príjmov)

- pre DPH: ak má jedna strana obchodu v druhej strane/spoločnosti **podiel (na základnom imaní) menší ako 10%**.

Povinné transferové oceňovanie znamená de facto **náklady na daňových či iných poradcov**, ktorí príslušnú dokumentáciu vypracujú prípadne zastúpia spoločnosti v prípadnej obhajobe alebo spore.

### **VEĽA ÚČTOVNÍCTVA ČI AUDITY**

Viacero spoločností v skupine = **viacero účtovných závierok, účtovných evidencií ako i daňových priznaní k dani z príjmov**. Čo znamená predsa len vyššie náklady na spracovanie, určite nejakú tú odbornú kvalitu, ako aj pozornosť a energiu podnikateľa.

Pri väčších firmách môžu pribudnúť prípadné ďalšie povinnosti - a teda externé služby: **povinnosť overiť účtovné závierky auditorom** či povinnosť zostaviť tzv. **konsolidovanú účtovnú závierku** materskej spoločnosti s povinným auditom. V princípe sa však týkajú firiem s majetkom nad 4 milióny EUR či obratom nad 8 miliónov EUR – a teda miniholdingov spomenuté v našich príkladoch z úvodu sa tieto povinnosti netýkajú.

Povinnosti využiť služby auditora podlieha napr. aj **situácia, kedy sa spoločnosť rozhodne zvýšiť základné imanie z nerozdelených účtovných ziskov** - no iba v prípade, ak sa na zvýšenie základného imania použije nerozdelený zisk, ktorý by inak mohol byť vyplatený spoločníkom a suma, o ktorú sa základné imanie zvyšuje, je rovné či vyššie sume základného imania pred plánovaným zvýšením (§ 144 Obchodného zákonníka).

## TESTY NÍZKEJ KAPITALIZÁCIE

V situácii, keď jedna spoločnosť v skupine požičiava peniaze inej spoločnosti - na účely dane z príjmov závislej - nemôže si dlžník uznať v daňových výdavkoch celú sumu zaplatených úrokov. Ale **iba jej časť - ktorá zodpovedá 25% z účtovnej EBIDTY** (účtovný výsledok pred zdanením + účtovné odpisy + úroky). Uvedené sa uplatní aj v prípade, ak je veriteľom spoločník fyzická osoba (§ 21a zákona o dani z príjmov).

Okrem tohto je potrebné uplatniť ešte jeden test (**30% z daňovej EBIDTY**), dokonca prioritný: ten sa však uplatní iba v prípade, ak čisté úrokové náklady na strane dlžníka sú vyššie ako 3 milióny EUR. Toto pravidlo spomíname len pre úplnosť: miniholdingov sa táto povinnosť netýka.

## HYBRIDNÉ NESÚLADY A ICH ELIMINÁCIA

Už ten názov znie hrozne 😊 A ešte desivejšie je čítanie košatého § 17i v zákone o dani z príjmov, ktorý povinnú elimináciu hybridných nesúladov upravuje. V stručnosti: ak medzi 2 závislými obchodnými spoločnosťami (závislými" rovnako, ako na účely transferového oceňovania) dôjde na základe napríklad rozdielnej legislatívy v 2 rozdielnych krajinách či s pomocou tzv. štrukturovanej schémy buď k uznaniu daňového výdavku na jednej strane bez zdanenia na strane druhej či dokonca k viacnásobnému odpočtu daňového výdavku bez viacnásobného zdanenia na strane druhej, je potrebné rôznymi a pestrými metódami takéto podľa štátov neférové výhody eliminovať.

# NIEKTORÉ Z MOŽNOSTÍ AKO BUDOVAŤ HOLDING:

- **najprv sa založí matka a neskôr dcéry.** Ideálny a jednoduchý spôsob. Majetok nakúpi resp. vlastnou činnosťou vytvorí matka a poskytne ho na používanie dcéram. V tomto prípade šťastie praje pripraveným: ak si holding buduje dostatočne vopred, ušetríte si starosti a nákladmi so zložitejšími spôsobmi budovania štruktúry (nižšie) či viete využiť oslobodenie od dane pri predaji obchodných podielov.
- alebo skôr a v praxi: podnikatelia nejakú dobu vlastnia a budujú primárne jednu jedinú spoločnosť A, ktorá nadobudla predmetný majetok a zároveň vykonáva aj jeden či viaceré biznisy. **Materskú spoločnosť založia - paradoxne - ako druhú v poradí.** A postupne do nej prevádzajú majetok z dcéry niektorým z možných spôsobov (nižšie), potrebné je samozrejme previesť podiely vlastníkov (FO) na spoločnosť materskú (PO).
- prípadne ide o situáciu, kedy **sa podnikateľ rozhodne ukončiť svoje podnikanie ako SZČO.** Vopred nastaví štruktúru firiem v skupine a do jednej zo spoločností (spravidla materskej), v ktorej bude spoločníkom on prípadne jeho príbuzní, postupne prevedie majetok, ktorý vlastnil a používal v podnikaní fyzickej osoby.
- **naraz sa založia dve spoločnosti** vlastnené fyzickým osobami, pričom fyzická osoba, ktorá vlastní alebo spoluvlastní jednu spoločnosť, prevedie svoj obchodný podiel na nadobúdateľa, ktorou je iná spoločnosť, na základe čoho dôjde k vlastníctvu alebo spoluvlastníctvu jednej spoločnosti inou spoločnosťou.
- atď.

**Spôsobov prevodov majetku, nastavenia štruktúry ako aj prevodov podielov je viacero a každý z nich má svoje právne, účtovné a daňové výhody a nevýhody.** Finálne riešenie preto „závisí“. V stručnosti:

- **predaj majetku** - najjednoduchší spôsob, „vyrušuje“ iba transferové oceňovanie (v niektorých prípadoch na tento účel aj oceňovanie znalcom) a teda zdanenie predávaného majetku v trhových cenách daňou z príjmov i DPHčkou na strane predávajúceho. DPHčka je v prípade, že sú obe strany obchodu platiteľmi DPH, síce z pohľadu vlastníkov daňovo neutrálna, no na strane kupujúceho môže daňový úrad zaujať vysoká odpočítavaná suma resp. vysoký nadmerný odpočet (riziko kontroly či zadržania), prekážkou môže byť aj otázka cash flow (úhrada zo strany kupujúcej spoločnosti, ktorá je v podstate podmienkou na odpočítanie príslušnej DPHčky).
- **predaj podniku resp. časti podniku** - zložitejší spôsob (účtovanie, oceňovanie, zdaňovanie). Výhodou však môže byť to, že **kupujúci sa stáva platiteľom DPH zo zákona**, t.j. bez dokladovania dosiahnutého obrátu pri povinnej registrácii či dokladovania biznis zámeru pri registrácii dobrovoľnej. V situácii „obe strany platiteľmi DPH“ tiež samotná suma predaja nepodlieha DPHčke na strane predávajúceho - a odpadávajú teda starosti s nadmerákom z predchádzajúceho bodu. Predajom podniku - keďže sa prevádzaj *„súbor hmotných, ako aj osobných a nehmotných zložiek podnikania“* (§ 5 Obchodného zákonníka) - sa na novú spoločnosť možno **jednoduchšie dostanú zamestnanci či napr. práva či iný nehmotný majetok**. Majetok a záväzky sa v novej spoločnosti povinne preceňujú na reálnu hodnotu (čo môže v niektorých prípadoch dobre pôsobiť v očiach banky či iných veriteľov) a spoločnosti môže vzniknúť goodwill ako nový druh nehmotného majetku. Predajná cena podniku či jeho časti je však samozrejme zdaniteľným príjmom na strane predávajúceho (či už je ním spoločnosť alebo fyzická osoba).

- **je možné využiť aj nepeňažný vklad individuálneho majetku či dokonca podniku alebo jeho časti** - najmä v prípade podnikateľa, ktorý prevádza na materskú spoločnosť **majetok podnikateľa FO**. Vklad podniku či jeho časti nepodlieha DPHčke (podobne ako predaj), vklad individuálneho majetku však áno. Vkladateľ fyzická osoba je povinná **zdaniť rozdiel medzi hodnotou nepeňažného vkladu započítanou na vklad a tzv. hodnotou vkladaneho majetku** - čo môže byť nesympatické najmä nízkej daňovej zostatkovej cene vkladaneho majetku (rozdiel zdaňuje vkladateľ ako ostatný príjem v zmysle § 8 zákona o dani z príjmov, tj kombináciou sadzieb 19%/25% + 15%)
- v princípe najsprávnejšie je **rozdelenie ako jedna z foriem premien obchodných spoločností (prípadne fúzia)**, no právne, účtovne a daňovo ide o jeden z najzložitejších režimov (okrem iného do hry vstupuje povinné preceňovanie na reálnu hodnotu).

## AUTORI



### **JUDr. Jozef Lukajka, PhD.,**

*zakladateľ a vedúci advokát Advokátskej kancelárie [LUKAJKA & PARTNERS s. r. o.](#)*

Viac ako 15 rokov sa venuje právnenému zastupovaniu podnikateľov a zamestnávateľov v súdnych sporoch a pri štátnych kontrolách so zameraním na pracovné právo, obchodné právo, trestné právo, daňové právo. Niekoľko rokov pôsobil aj ako právnik v štátnej inšpekčnej správe.

- [LinkedIn: jeho rady a tipy môžete vidieť tu](#)
- [Blog](#)
- [Autor webu](#)



## Ing. Peter Furmaník

*„Nastavovač“ a daňový poradca v rámci Libertax Consulting s.r.o., ktorá sa venuje starostlivosti v oblasti účtovníctva, daní, miezd a súvisiacej agendy pre malé a jednoosobové eseročky, online podnikateľov a freelancerov z oblasti IT.*

Okrem toho podnikateľských zákonoch, daniach a súvisiacich hackoch pravidelne píše a bloguje - predovšetkým na blogu [ĽudskouRečou.sk](https://ludskourečou.sk). Je autorom praktických návodov – napr. [„Ako si rozdeliť zisk: pravidlá, limity, zdaňovanie a účtovanie“](#) či [„Autori a ich príjmy: dane, odvody, tipy & hacky“](#). A napríklad aj školenia [„Eseročka Ľudskou rečou“](#). Baví ho sprehľadňovať slovenské podnikateľské prostredie, jazyk zákonov a legislatívne pravidlá, hľadať súvislosti a pomáhať tak v práci podnikateľom a ich účtovníkom.

- [Blog](#)
- [Facebook](#)
- [E-mailový newsletter](#)
- [Instagram](#)
- [Linkedin](#)