

Řemeslo má zlaté dno,  
advokacie nikoli? Zlaté  
časy skončily.

TEXT: JOSEF VEJMKLA / FOTO: PROFIMEDIA

# JAK PŘEČKAT RECESI V ADVOKACII

RECESE ZDE NEZNAMENÁ ŽERTOVÁNÍ, NÝBRŽ EKONOMICKOU KATEGORII VYJADŘUJÍCÍ POKLES TEMPА HOSPODÁŘSKÉHO RŮSTU. NÁSLEDUJÍCÍ TEXT SE TEDY NEZABÝVÁ ADVOKÁTY RECESISTY, NÝBRŽ OBĚTMI HOSPODÁŘSKÉHO POKLESU.

Zlaté časy jsou momentálně pryč i u profesí, které se dříve těšily silné závislosti většinové populace; lze sem bohužel nejnověji zařadit i profesi advokátní. Tím se jen opět potvrdila platnost přísloví

o tom, že řemeslo má zlaté dno, advokacie však zřejmě nikoli; mnozí advokáti se nacházejí na dně zcela nezlatém.

Na rozdíl od předchozích let, kdy bylo možné si kauzy vybírat

a o honorářích se nahlas ani nehovořilo, neboť takové faux pas by klienta již předem diskriminovalo při soutěži o získání advokáta podle jeho představ, nastala doba jiná, tzv. klientská. Klient je skutečným pánem, pečlivě si vybírá, komu se svěří do rukou, a již v rámci tohoto výběru postupuje způsobem, který se diametrálně liší od let předchozích.

Stávající dlouhodobí korporátní klienti se snaží advokáty přimět k výraznému snížení honorářů s odvoláním na nabídky konkurenčních advokátů, délku stávající spolupráce i informace



od jiných klientů. V neposlední řadě argumentují i zhoršujícími se ekonomickými výsledky jejich společností či zaměstnavatelů. To v nás má vyvolat pocity provinění s cílem dosáhnout bezplatného poskytování dalších právních služeb pokud možno na neomezenou dobu. Tyto projevy jsou doprovázeny vytrácením jisté specifčnosti vztahu klient–advokát. Býval založen na vzájemné úctě, důvěře, uznání a respektu k činnosti advokátů, kteří pomáhali řešit problémy, a klienti jim za to platili, byli spokojeni a dávali to najevo.

Za takto zhoršujících se podmínek pro výkon advokacie je proto nutné se začít seriózně zabývat ekonomickými hledisky, o jejichž existenci mnozí z nás dosud nic netušili, protože jedinou významnější položkou v podkladech, které nám byly předkládány našimi daňovými poradci, byl zisk. Ostatní položky byly brány pouze jako dílčí údaje, pro pochopení této rozhodující kategorie nepodstatné. K našemu nemilému překvapení se nyní máme zabývat i položkami jako výnosy či příjmy, náklady či výdaje, obrát a v některých, věřme snad jen učebnicových, případech dokonce i položkou ztráta!

Není však třeba zoufat si. Poradenské firmy všeho druhu nabízejí semináře na jakákoli témata; nabídka je vsuktu bohatá. U nejrenomovanějších mezinárodních firem je nabídka ještě bohatší ve snaze ještě více zbohatnout, a tak vám ušijí seminář na míru pro vaše potřeby. Délka může být libovolná, od několika hodin do konce existence vašeho podnikání; jedinou nevýhodou může být poněkud vyšší cena, která jednou provždy vyřeší vaše problémy s jakýmkoli ziskem.

Existuje rovněž odborná literatura, což je neocenitelný zdroj a prostředek k načerpání a prohloubení informací, které usnadní další provozování advokátní činnosti. Drobnou slabinou tohoto zdroje poznání bývá leckdy jen úroveň odbornosti, která vesměs výrazně převyšuje kapacitní mož-

nosti chápání neekonomických profesí, jejichž příslušníci většinou rezignují na další vzdělávání po prolístování úvodu a první kapitoly. Ti nezarputilejší se ještě vydávají na cestu plnohodnotného vzdělání v podobě postgraduálního, doktorského a jiného dalšího studia, MBA vzdělávání apod. To je jistě ten nejpocitivější způsob, nicméně pochopení shora uvedených ekonomických termínů až díky ukončenému studiu může být poněkud zpozdilý, chceme-li se dožít konce recese.

Jak tedy přečkat recesi v advokacii? První možností je recesi ignorovat, schovat se před ní a tvářit se, že o ní nevíme (tzv. pštrosí metoda), což je snadné, protože spousta advokátů o recesi skutečně neví, resp. ji nepocítila. Existuje však druhá, velká skupina advokátů, kteří si občas v kruhu rodinném nebo před svými přáteli postesknou (nikdy před konkurencí, tam se stále řídíme základními americkými principy sebedůvěry, sebechvaly a optimismu). V této souvislosti stojí za zmínku, že v nedávném průzkumu agentury Zvědavka zhruba dvě třetiny dotázaných advokátů nebyly schopny vysvětlit pojem recese, přičemž u koncipientů se tento nedostatek týkal jen dvou jedinců ze stovek oslovených, nicméně později se ukázalo, že nešlo o absolventy civilních fakult.

### CO JE RECESE? NEVÍM

Po vysvětlení významu daného pojmu pak na dotaz, zda se recese nějakým způsobem projevila na výkonu činnosti oslovených advokátů, 78 procent z nich odpovědělo, že neví, 12 procent, že asi ano, a pět procent, že asi ne. Zbytek odmítl odpovědět s obavou, aby nedošlo k porušení povinnosti mlčenlivosti. Naproti tomu si



JUDr. Josef Vejmelka je advokátem v AK Vejmelka & Wunsch.

koncipienti vesměs stěžovali, že se recese projevila, protože by si zasloužili výrazně vyšší platy, pravidelné bonusy, kratší pracovní dobu, méně práce, větší kanceláře, chytřejší mobily, delší dovolenou i přestávky na oběd, svačiny, nákupy, častější teambuildingové akce u moře nebo na horách a širší výběr nápojů včetně alkoholických.

Vydržíme-li tedy recesi důsledně ignorovat a nepodlehne tlaku věřitelů, jsme na dobré cestě, jak ji úspěšně přečkat, protože recese někdy nevyhnutelně skončí a my vylezeme až v čase konjunktury čili příznivějších ekonomických podmínek. Naneštěstí není ignorování recese zázračným prostředkem pro každého. Existují mezi námi i kolegové, kteří si nemohou dovolit několikaleté čekání na ekonomické oživení kdesi v luxusním ústraní za zvuků šplouchajícího moře, vřeštění opic, troubení slonů či bučení krav na alpských loukách pod ledovcovými velikány. Tito nešťastníci lační po nalezení způsobu, jak recesi přestát (ač většinou vsedě). A právě těmto chrabrým jedincům jsou určeny následující neocenitelné rady, přičemž pomímám významnou skutečnost, že se jedná o mé

**PRVNÍ MOŽNOSTÍ, JAK PŘEŽÍT RECESI, JE JI IGNOROVAT, TVÁŘIT SE, ŽE NEEXISTUJE. PŠTROSÍ METODA VŠAK NENÍ PRO KAŽDÉHO.**



konkurenty, kteří vlastně prohlubují mou vlastní recesi, a já musím odolat pokušení jim nyní poskytnout rady, které by je naopak uvrhly do hospodářské propasti. Takové řešení, jakkoli lákavé, by bylo přece jenom příliš laciné (a pro ně příliš drahé). V této souvislosti mě napadá, že bych na toto téma mohl uspořádat seminář s tučným registračním poplatkem, nicméně veden ušlechtilými myšlenkami o prospěšnosti charitativní činnosti hodlám nadále postupovat zcela nezištně.

Jaká jsou tedy má doporučení chování v období recese pro advokáty? Zlaté pravidlo číslo jedna zní – chovejte se ekonomicky! V době, kdy výnosy spíše klesají, než stoupají, by se obdobně měly chovat i náklady, nejlépe úměrně. Teoreticky prosté, v praxi nesnadné. Vyjdeme-li tedy např. ze situace, kdy výnosy neboli částka, kterou jsme vyfakturovali klientům za určité období, je nižší než za předešlé období, musíme se pokusit zjistit, jak vysoký je onen pokles. Zní to divně, vysoký pokles, že? Ale nenechte se odradit, boj s recesí není procházka růžovým sadem, a pokud chcete být úspěšní, musíte se plně koncentrovat již v této úvodní fázi, protože nepochopení tohoto základu vám znemožní pochopit zbylá doporučení, na něž se ještě můžete těšit. Pro usnadnění vašeho chápání nyní udělám odstavce na oddech.

Výši daného poklesu vypočteme podle jednoduchého vzorce: výnosy za nějaké loňské období minus výnosy za nějaké letošní období. Pro matematicky zcela nenadané na vysvětlenou: minus je výraz pro odečtení či zápornou hodnotu, opakem je plus či kladná hodnota. Obdobím je část roku nebo rok celý, záleží na vás. Obě období by měla být stejně dlouhá,

jinak srovnáváme nesrovnatelné, což se pak nikdy nesrovná a vyjde nám nesmysl neboli hausnumero. Po provedení výpočtu zjistíme hodnotu poklesu a tu můžeme vyjádřit i v procentech, pokud známe příslušný vzorec. Lze využít trojčlenku, jinak kalkulačku se symbolem %, na podrobnější návod zde naneštěstí již nemám prostor. Pro jednoduchost tedy vycházíme z hodnoty poklesu o 30 procent za zvolené období, takže pokud nám výnosy činí třeba v prvním čtvrtletí loňského roku 10 milionů korun, tak letos tato částka představuje jen sedm milionů korun. Co v takovém případě udělat? Už vás slyším, vtipáلكové. „Koupit si o jeden mercedes méně“ v žádném případě není řešení! Nestačí ovšem ani lkát, nadávat na konkurenci, nepřiznání osudu či politickou garnituru, je třeba se zaměřit na položku nákladů, jinak řečeno tu, která odráží míru vašeho utrácení. Za použití výše uvedeného vzorce při dosazení veličin nákladů a troše štěstí nám tedy vyjde částka, kterou jsme utratili, a pokud je o 30 procent nižší než ta loňská, můžeme jít slavit, ale takto uspořené náklady nesmíme utratit, jinak jsme si příliš nepomohli. Nežijme ovšem ve světě iluzí, v praxi bude u takto prováděného prvního výpočtu výsledkem zpravidla nárůst nákladů, nikoli jejich pokles. Za této konstelace budeme nuceni přijmout radikální opatření, abychom se dostali ke kýženému výsledku v podobě snížení nákladů alespoň úměrnému sníženým výnosům. Jak toho docílit?

Zaměřme se na největší žrouty financí advokacie. Jsou jimi notoricky známé nájemné, mzdy a honoráře a služby, zvláště média, a nakonec advokátní komora.

Nájemné je problém jen u těch advokátů, kteří nevlastní nemovitosti, v nichž provozují

svou činnost. Takže první rada je nasnadě: nakupte činžovní domy, burzovní paláce, obchodní centra, kde platíte nehorázné nájemné – a máte vystaráno. Jedna položka je pryč.

Tyto nákupy ovšem realizujte jako investici, nikoli z provozních financí, protože jinak nám to zcela zbourá smysl těchto ekonomických úvah. Pokud nemáte možnost nákupu nemovitostí ani za nezištné pomoci bank a jejich hypotečních úvěrů, jedněte o snížení nájemného. Jestliže neuspějete, přestěhujte se, pokud to právně lze; zde si vezměte na pomoc jiného advokáta, tím napomůžete jeho zápasu s recesí, a jestliže přestěhování nepřichází v úvahu, zkuste se sestěhovat do menších prostor, v ideálním případě celou kancelář do jedné malé místnosti se zavedením střídaného nepřetržitého provozu.

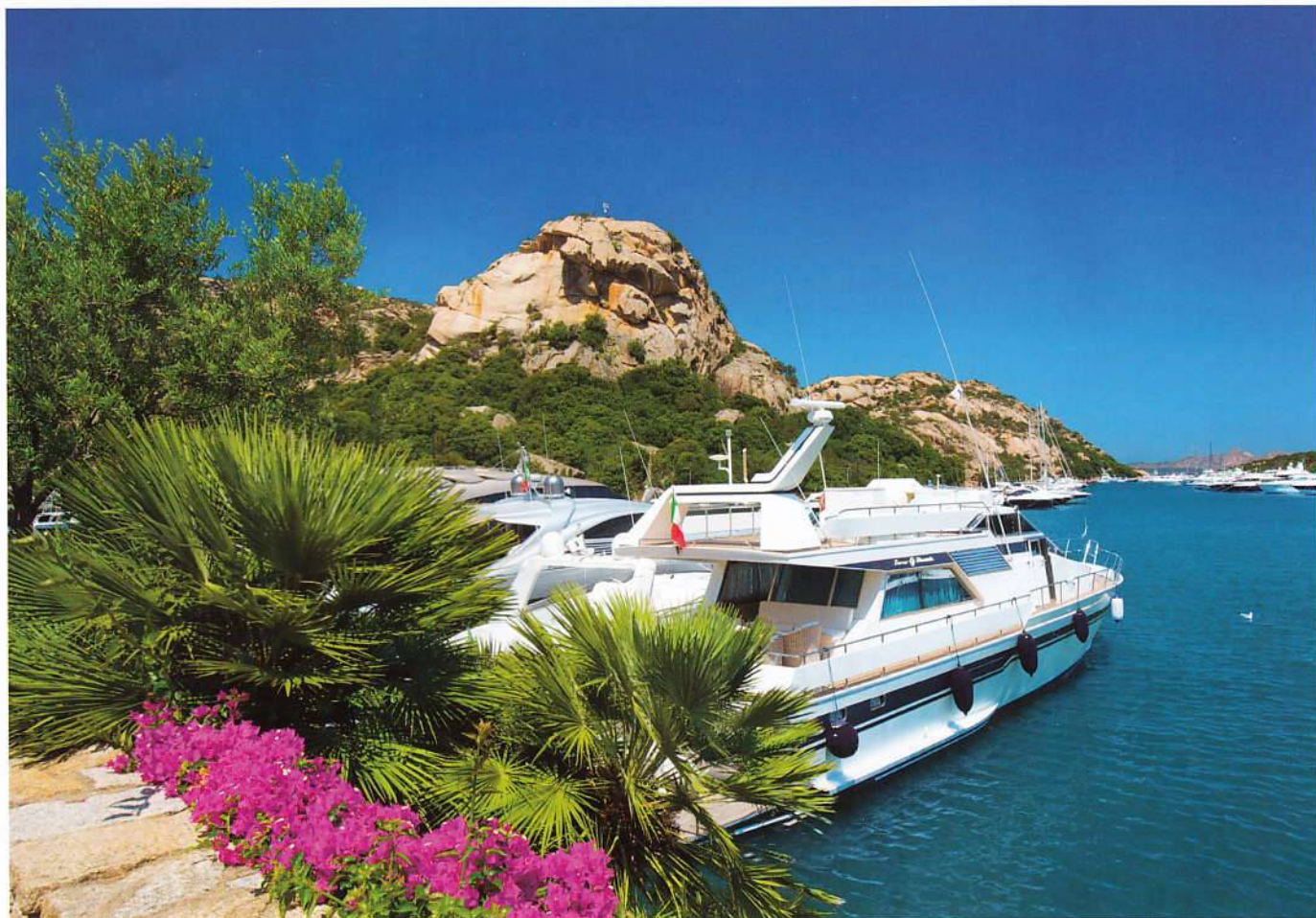
## MCADVOKÁT NA VZESTUPU

I toto řešení bude většinou podléhat rozmarům pronajímatele, ale za pokus stojí. Pokud vám šťastnou shodou náhod uplyne doba, na niž byl nájem sjednán, a vy si toho čírou náhodou všimnete, tak neváhejte a rychle prostory vyklidte. Příští nájem si již sjednáte natolik flexibilně a krátkodobě, že si vás v nových prostorách třeba ani nevšimnou. Velmi oblíbeným místem výkonu advokacie bývají také moderní prostory typu KFC, McDonald's či Smaženka, kde někteří pravidelně úřadují za nepatrné nájemné v podobě několika zakoupených tamních produktů, přičemž jimi účtované honoráře jsou zcela bezkonkurenční ke škodě všech ostatních slabomyslných kolegů, jejichž provozní náklady jsou nepoměrně vyšší.

Mzdy zaměstnancům včetně koncipientů a honoráře spolupracujícím advokátům představují další nutné zlo, které kazí výsledky hospodaření, byť je lze částečně uplatnit jako prostředek drobně snižující daňovou zátěž v podobě pyramidy parních válců na našich bedrech. Jak ušetřit na těchto

**NIKDY NEVÍTE, KOLIK PRÁCE BUDETE MÍT,  
JESTLI ZA NI DOSTANETE ZAPLACENO A JESTLI  
V NÍ NALEZNETE ASPOŇ TROCHU ZALÍBENÍ.**





položkách? Nejprostší řešení je obejít se bez nich, ovšem pak je nutno zvládnout vše vlastními silami, a tím pádem si ušetřené náklady neužijete, protože nebudete mít kdy. Radikální řešení tak není namístě a ideální se opět jeví zlatá střední cesta. Ponechte si proto jen tolik zaměstnanců a advokátů, pro které máte práci.

To zní jednoduše, ale jednoduše to zdaleka není. Nikdy nevíte, kolik práce budete mít, kdy ji budete mít, jestli vůbec, zda vám ji někdy někdo zaplatí, zda v ní naleznou aspoň minimální zalíbení vaši zaměstnanci apod. Posoudit tedy, kdo práci skutečně má, je velmi obtížné. Ve státní správě ostatně probíhá řada auditů na toto téma a výsledkem jsou pak doporučení jen o málo dražší než ponechání všech zaměstnanců na jejich místech na dalších 65 let.

Advokáti by se tak měli raději zaměřit jen na případy do očí bijící přezaměstnanosti ve svých kance-

lářích, což je třeba případ, kdy se zaměstnanci v práci natolik tísní, až se postupně udusí, nebo někteří zaměstnanci tráví více než čtyři pětiny pracovní doby na internetu sledováním aktuálních, s jejich prací vůbec nesouvisejících webových stránek. Do práce přicházejí pozdě a o to dříve z práce odcházejí, neuctivě zdraví, mají lepší auta, půvabnější přítelkyně, jezdí na exotičtější dovolené, hrají lépe golf nebo tenis a letí na ně osoby stejného či opačného pohlaví podle jejich preferencí. Tento demonstrativní výčet jen naznačuje, kdy daní zaměstnanci nemusejí být beze zbytku vytíženi.

U spolupracujících advokátů platí obdobná pravidla, nicméně zde lze nastolit poněkud velkorysejší přístup, protože advokát je kolega, a tak s ním má být v duchu etických předpisů takto i zacházeno, jinak hrozí kárná řízení (kromě jiných nepříjemností). Význam spolupracujících advokátů

#### **Nebude snad nakonec nutné prodat jednu z jachet?**

je navíc někdy snížen tím, že občas vyžadují i vaši osobní spolupráci, ačkoli vaším prvotním záměrem bylo, že právě oni se postarají o většinu vašich klientů, a vy se tak budete moci věnovat zbývajícím klientům, zejména těm, kteří vás pozvou řešit své palčivé problémy na Bahamy nebo do jiných offshorových letovisek.

Elektrina, plyn, voda a jiné služby v současné době rovněž podražují, zde proto doporučuji maximální úsporu. Práci jen během dne za světla, v nejhorším případech za svitu svíček či měsíce, dešťovou vodu či pomalu tající sníh, teplé oblečení, vlastní ostrahu, omezení telefonních hovorů a mobilní volání jen na bezplatné linky uvádím jako základní tipy, kudy se ubírat.

Poplatky advokátní komory jsou nutné, jejich výši však můžeme ovlivnit pouze volbou členů představenstva komory s jasným zadáním, jinak zbývá jen pravidel-





ně škemrat o podporu ze sociálního fondu, pokud takový existuje, nebo rozesílat kolegům žádosti o podporu v souvislosti s tíživou životní situací. Možnost výkonu advokacie pro nečlena komory je vyloučena, takže tyto náklady lze jen částečně vykompenzovat zvýšenou bezplatnou konzumací teplého bufetu i alkoholických nápojů na tradiční každoroční volbě nejchytřejších právníků v některém z mnohahvězdičkových hotelů, kam se normálně hospodařící advokát běžně nedostane.

Jestliže výše naznačená doporučení nevedou k výraznějšímu obratu při hospodaření advokáta nebo kanceláře, pak nezbyvá než přikročit k prodejem firemního

majetku a až s těžkým srdcem rozloučit se s dříve nabytými hračkami typu námořních jachet, luxusních automobilů, rekreačních objektů, hradů, zámků i podzámčí, horských apartmánů, přímořských usedlostí a dalších zbytných předmětů, jež v sobě zahrnují dvojnásobný přínos v podobě zvýšených výnosů i snížených nákladů.

Není-li obdobný majetek ve firmě k dispozici, lze prodávat takto i věci z osobního vlastnictví a výnosy následně převést do firmy, v případě nedostatku jakéhokoli dalšího majetku bude nutné od této metody raději upustit a modlit se, aby recese brzy skončila.

Kromě modlení bude pak vhodné ještě vysvětlit klientům, že kvalitu

**Jestli klienta neobměkčí vůbec nic, předstírejte záchvat a nabídněte služby jinému klientovi.**

služeb většinou odráží i požadovaná cena za jejich poskytnutí, stejně jako to platí u zboží obecně. Pokud nepostačí, přidejte moudro o tom, že nikdo není tak bohatý, aby si mohl kupovat laciné věci. Jestli ani toto klienta neobměkčí, předstírejte záchvat a nabídněte služby jinému klientovi. Pokud možno však za cenu obvyklou.

Totéž lze vřele doporučit u veřejných zakázek, kde se stát snaží chovat jako řádný hospodář po letech prapodivného rozhazování, nicméně výsledkem je zadávání zakázek uchazeči nabízejícímu cenu nejnižší, aniž by byla rovněž požadována kvalita v jisté minimální výši. Z tohoto důvodu nedoporučuji opájet se pocitu úspěchu z desítek vysoutěžených veřejných zakázek, kde nabízené hodinové ceny byly nižší než hodina pokladní v supermarketu, protože tímto způsobem z recese hned tak nevybředneme, obávám se, navzdory výše uvedeným doporučením. &

**POKUD UŽ NENÍ MAJETEK VE FIRMĚ, LZE PRODÁVAT VĚCI Z OSOBNÍHO VLASTNICTVÍ A MODLIT SE, ABY RECESE BRZY SKONČILA.**