



# Jak vyzrát na finanční krizi

**A**no, už je tady, nesnažme se to nijak zastírat, finanční krize nás také dostíhla, navzdory počátečnímu ujišťování politiků, že Česko zůstane ostrůvkem blahobytu uprostřed potápějící se evropské i celosvětové ekonomiky. Z toho je vidět, že ani čeští politici nejsou zcela nemylíni a občas se spletou, bez ohledu na výši jimi vynaložených (státních) prostředků na činnost svých poradců, analytiků, asistentů či jiného vysoko kvalifikovaného personálu.

Vědomi si povinností, které jako spolumajitelé a partneri renomované advokátní kanceláře **Legál, Nechtěl, Přecechtěl, Zhrzená & Partners** máme, seší jsme se na poradě partnerů v naši velké zasedací místnosti s ohledem na důležitost projednávané agen-

dy, neboť si samozřejmě plně a se vši vážnosti uvědomujeme, že finanční krize musí být mimořádně palčivý problém, soudě podle titulků denního tisku na úvodních stranách i zachmuřených výrazů moderátorů televizních novin bez ohledu na to, zda jde o komerční či nekomerční vysílání. V této souvislosti nebylo kontextu za zmínku stojí, že vybraná zasedací místnost se jmenuje Jaro, přičemž na dveřích visí štítek, na němž je dvoujazyčný nápis JARO/SPRING, aby i naši zahraniční klienti vždy věděli, kam se mají uchýlit pro právní poradenství v případě, že příslušná reprezentace zcela mimořádně selže

a dotyčného klienta nestihne uvést osobně. Důvody takového selhání mohou být různé, např. prostá lidská nechuť, spánek po obědě či intenzivní studium webových stránek.

Naše další, menší zasedací místnost přezdívaná „zasedačka“ je skutečně o 2 m<sup>2</sup> menší a jmenuje se ZIMA/WINTER. V této zasedačce se většinou scházíme na podzim, ale pokud je babi léto, jsme občas k vídění i v jaře.

Neměli bychom se ovšem odchýlit od hlavního a ostatně i jediného téma dnešní porady partnerů s ohledem na jeho závažnost pro další existenci advokátní kanceláře LNPZ.



tim spíše, že se ji účastní poprvé v historii firmy všech 18 partnerů. To je ovšem jen jeden z pozoruhodných jevů v této souvislosti. Neméně zásadní je i fakt, že více než polovina parterů se dostavila s menším než půlhodinovým zpožděním, přičemž většina z této poloviny, ovšem jen mužské části populace, se dostavila v oblecích, na rozdíl od řady předchozích porad, kde převládaly spíše golfové či tenisové úbory.

Partnerky ženského rodu byly samozřejmě jako vždy ozdobou kanceláře a bude lepší se přiliš nerozplývat nad jejich módními kreacemi, šperky, účesy či kabelkami, po nichž marně pošilhává leckterá česká celebrita, protože pouhý demonstrativní výčet by zahltl jedno vydání populárního módního měsíčníku Ona. Ohledně účasti na poradě budí již jen řečeno, že dvě hodiny po stanovení začátku porady tato byla plně usnášenschopná, což se všichni přítomní v dobré věře domnivali s přihlédnutím k tomu, že počet přítomných činil 100 %.

Poradu zahájil řídící partner naší firmy, Dr. Legál, nikoli sice zakládající partner, přesto však nejdůležitější vzhledem ke svému jménu, které má impozantní marketingový vliv na potenciální českou i zahraniční klientelu, a navíc umožňuje firmě LNPZ používat zcela legálně takovou obchodní firmu na rozdíl od řady konkurentů, pyšnicích se uměle vylepšenými jmény, čemuž příslušný stavovský orgán blahosklonně přihlíží. Dr. Legal obstaral úvod porady tím, že přivítal všechny přítomné a konstatoval, že je třeba urychleně vyřešit, jakým způsobem se může současná finanční krize negativně podepsat na dalším osudu a fungování advokátní kanceláře LNPZ. Současně upozornil, že účelem porady není pouhá výměna názorů na problematiku krize, ale implementace závěrů do každodenního života firmy tak, aby tato nadále patřila do bluechipové ligy. S tím pochopitelně všichni souhlasili, byť někteří vnitřně pocitovali mírnou dávku nejistoty při interpretaci terminu „bluechipový“.

„Otázka pro dnešní den tedy zni,“ zakončil své úvodní vystoupení řídící partner Legál, „co s tou krizi podnikneme?“

Po této otázce následovala půlhodinová přestávka k vyřízení urgentních telefonátů a rozmyšlení vhodných odpovědi, nieméně s výjimkou toalet nebylo nikomu umožněno zasedací místnost opustit, neboť usnášenschopnost je onen magický cíl, kterým lze ospravedlnit některé, leckdy i ne zcela právní prostředky, nutné k jeho dosažení (např. omezování osobní svobody příslušníka jinak svobodného povolání, byť by ne svobodného, ale ženatého).

Po přestávce vybídl doktor Legál přítomné partnery: „Tak kdo co máte?“ „Jak to myslíte?“ zeptal se Mgr. Černobilý, odborník na právo občanské a rodinné. „Chcete vědět opravdu vše, co máme, anebo jen to, co máme v osobním vlastnictví bez přihlédnutí k SJM?“

„Je mi jedno, co vlastníte, myslí jsem samozřejmě, co kdo máte k tématu dnešní porady, tedy k finanční krizi jako takové!“

„Aha, omlouvám se,“ opáčil Mgr. Černobilý, „chápal jsem Vaši otázku zřejmě v širších souvislostech.“

„Nevadí, pane magistře,“ usmál se Legál, „naše majetková přiznání by jistě byla zábavnějším tématem, než je to dnešní, ale musíme řešit krizi, neboť jen *causarum cognitio cognitio nem eventorum facit*.“

Po této těžko pochopitelné moudrosti se opět rozhstilo tizivě ticho, tak dobře známé ze všech seminářů, organizovaných rádoby pro zaměstnance našich klientů, které nakonec prolomil Mgr. Krákora, expert na nemovitosti, s dotazem, zda by se porady neměl účastnit notář, eventuálně pracovník z katastru nemovitosti s přihlédnutím ke skutečnosti, že to tak je v praxi vždy jistější. Po vysvětlení Mgr. Černobilého, že nic není v životě černé ani bílé, ale spíše šedé, na účasti navržených orgánů již netrval, nieméně se nezdržel poznámky, „proč alespoň nemohou být ověřeny podpisy přítomných partnerů na prezenční listině?“

Mgr. Krákora potom navrhl, aby byl v první řadě proveden věcný, obsahový i formálně technický rozbor terminu „krize“ jako takového a k tomu i terminu „finanční“, protože pouze na základě těchto rozborů bude možné postupovat dál a bez znalosti obou terminů bude možné jen stěží správně porozumět s nimi související problematice a následně pak vyvodit z odborné literatury, eventualně judikatury českých, evropských nebo jiných exotických soudů správné závěry. Tento navrhovaný systematický přístup byl několika přítomnými partnery kladně ohodnocen a náležitě i podpořen, ač neformálním způsobem a asi ne zcela v souladu s uzavřenou společenskou smlouvou společnosti LNPZ, což ovšem nebylo možné určit, neboť nebyla k dispozici. Rozhodně se však jednalo o projevy vůle nevzbuzující pochybnosti, zejména přitakávání (i takto výjimečně i aktovkou), pokývání hlavou či rázný úder dlaně do stolu za současného ústního projevu „jo!“. Bez nutnosti následného hlasování přítomných partnerů tak bylo dosaženo, že návrh Mgr. Krákory získal dostatečnou podporu a vypracování příslušných analýz zadaných některé z renomovaných poradenských firem z velké trojky (nejlépe spřátelené CVDB - Cena Vodní Dům Bednář) bude nevyhnutelné. Po tomto pokroku v jednání si někteří partneři již začali nenápadně zapínat své oněmělé mobilní telefony, handheldy, herní konzole, elektronické sudoku a jiné pomocníky za účelem rozumného vynaložení času pro zbytek dne, ale řídící partner požádal o další pozornost s poukazem na skutečnost, že dané analýzy budou sice nesporně užitečné a nutné, ba přímo esenciální, avšak pro danou chvíli by patrně mohlo být dostačující vycházet z obecného chápání daných terminů, tedy z toho, jak by této výrazům rozuměl průměrný český občan v průměrném věku, bydlici v průměrně velkém panelovém domě v průměrném českém městě či obci s průměrně nízkým platem a počtem dětí a manželek či manželů (zde chápáno postupně, nikoliv současně vzhledem k zvláštnostem právního řádu České republiky).



Následná diskuse byla velmi bouřlivá, protože se přítomní nemohli dohodnout, kdo vlastně je tím průměrným českým občanem. Mgr. Pilná ze skupiny soutěžního práva byla přesvědčena, že všechna kritéria splňuje sama a chtěla se své role okamžitě ujmout, ale byla odmítnuta, neboť bydlí v cihlovém domě (vlastním) a nepobírá plat, nýbrž dividendy. Dr. von Weissenbergovi, odborníkovi na právo sociálního zabezpečení, uškodilo, že je potomkem významného českého rodu, bydlí na zámku a rovněž pobírá dividendy, ač je nepotřebuje, a nejmladší partner Vojtěšek, dosud nespecializovaný, sice splňoval vše, ale nesnášel cokoliv, co je průměrné. Nezbylo by tedy než se vydat do ulic českých měst a obcí, na což ovšem nebyl čas ani chuť, a tak se přítomní shodli, že se pro jednou pokusi řídit zásadami zdravého rozumu a pojmem finanční budou vykládat jako přidavné jméno od slova finance čili něco s penězi, peněžní, a pojmem krize jako označení něčeho negativního, třízivého, s poměrně radikálním účinkem, takže oba výrazy ve vzájemném spojení bude možné zjednodušeně chápat jako problém s penězi. Díky této brilantní analýze a s ní spojené úspoře značných prostředků za její pořízení bez nutnosti organizace výběrového řízení za účelem hledání poradenské firmy si konečně partneři kanceláře LNPZ uvědomili vážnost projednávaného tématu ve vztahu k plánům na financování vlastních potřeb. Netřeba zdůrazňovat, že míra pozornosti od tohoto okamžiku dosáhla bodu varu, ne-li vyššího, samozřejmě s výhradou, že vůbec existuje. V takto vypjaté atmosféře se přihlásil o slovo Dr. Strádal, vedoucí partner odborné skupiny finance a bankovnictví, na jehož odbornou eruditici spolehlala většina přítomních, a konstatoval, že k celému problému krize je třeba přistupovat tak, aby byl co nejdříve úspěšně vyřešen. Výslovně uvedl: „Řešme tento problém věcně a racionálně tak, jak jej každodenně řešíme ve prospěch našich klientů. Všichni přece chceme to samé, spokojenosť našich klientů a do statečné prostředky pro důstojný život nás i našich zaměstnanců.“

S tím bylo možné souhlasit, ačkoliv

druhá část předchozí věty kolegy Strádal vyvolávala u přítomných hlubší emoce než část první: „Nechtece přece riskovat, že se obsah vašich peněženek ztěží na tloušťku platební karty a tato nebude mít ani hodnotu plastu, z něhož je vyrobena. Budete pak muset zapomenout na vaše hracky od BMW, Porsche či Mercedesu, soukromé tryskáče, zimní měsice v Aspenu, letní na Tahiti, chataření na Aljašce, potápění v Podoli, prostě totéž všechno zmizí nikoliv tempem hlemýždiho outsidera, nýbrž rychlostí světla,“ varoval Dr. Strádal.

„A jak tomu zamezíme?“ položil si Dr. Strádal řečnickou otázku, na kterou každý advokát musí umět vždy odpovědět (tzv. zásada „Neptej se, co nevíš“).

„No přece tim, že zvýšime zisk a snížime náklady! To je přece nejlepší cesta, jak k krize ven!“

Jednoduchost tohoto řešení té měř vyrazila dech všem přítomným. Někteří jedinci sice posmutněli, že s receptem na krizi nepřišli sami, ale současně citili hluboké souznení s takto pregnantně formulovaným závěrem. Pouze Mgr. Zvidavá, expertka na rozhodčí řízení, nebyla zcela uspokojena a chtěla vědět, jak bude tento skvělý recept fungovat v praxi.

„Jednoduše přece,“ opáčil Strádal, „zkrátka zvýšíme současné hodinové sazby z 5000 Kč na 6 nebo 7000 Kč a máme hned nárůst zisku dvouciferný.“

„A proč ne ještě vic, třeba na 8 nebo přímo 10 000 Kč?“ nechal se strhnout Mgr. Vojtěšek svým mladickým nadšením.

„Skvělé,“ rozplýval se Legál, nechám o vašem návrhu hlasovat!“

„No jo,“ narušila opět všeobecně nadšení Mgr. Zvidavá, „kdo nám ale tyhle sazby bude ochoten platit?“

„No přeci naši klienti, paní kolegyně,“ informoval Zvidavou Vojtěšek, „současní a hlavně ti budoucí!“ Zvidavou tímto argumentem ničemně nepřesvědčil.

„To by bylo krásné, pane kolego,“ pravila, „ale nehrozi v době krize spíše

riziko, že klienti budou naopak chtít ušetřit na poradenských službách a budou nás tak tlačit opačným směrem?“

Po této slovech zavladlo opět hrobové ticho, naznačující, že problém může být opravdu poněkud komplexnější. Atmosféru však naštěstí vzápěti odlehčil Dr. Nechtěl, navrhující pro případ nemožnosti navýšení sazeb snížení nákladů firmy. I tento návrh byl přijat se spontánním nadšením (potleskem) a první návrhy na sebe nenechaly dlouho čekat.

„Snižme platy zaměstnanců, zvláště koncipientů,“ navrhl Mgr. Černobilý. „Na začátek řekněme o nějakých 20 - 30 %.“

„Dobrý nápad!“ souhlasili všichni. „Tim dojde rovněž k navýšení zisku.“ vydedukovala bystře Mgr. Pilná.

„To ano, ale snížit platy bez souhlasu zaměstnanců asi nemůžeme,“ upozornila Mgr. Pracná, vedoucí odborné sekce pracovního práva u LNPZ. „To by s tim museli zaměstnanci souhlasit.“

„Ale nemuseli,“ oponoval Černobilý, „prostě jim platy sundáme a ať se s námi soudí, vždyť tu máme oddělení sporů, aspoň budou mít novou kauzu!“

„Kauzu ano, ale klientem by byla naše kancelář, pane kolego,“ smutně konstatovala Mgr. Pracná, „což by nám zase náklady vzápěti navýšilo.“

V následné diskusi vyvstaly ovšem další nechtěné následky, s nimiž se na první pohled nepočítalo, např. v podobě nižšího úsilí zaměstnanců při plnění úkolů zaměstnavatele, minimálně těch, kteří by ve firmě zbyli, nebezpečí pokusů o kompenzaci z jejich strany v podobě ubytka kancelářských sponek, toaletního papíru či jiných čisticích prostředků, zvýšené konzumace nápojů atd., a tak se partneři raději rozhodli prozkoumat úspory v dalších oblastech.

Nadějný byl návrh na úsporu elektrické energie zakazem svicení během dne, ovšem tim by bylo poskytování právnických služeb výrazně ztíženo, nehledě na to, že ani baterie do baterek nejsou levnou záležitostí, anebo zákaz používání výtahu, což ovšem ztráskalo na skutečnosti, že v sídle firmy žádný výtah není. Obdobě nebyl přijat



návrh na omezené používání počítačů, monitorů, faxů, chladniček, vysavačů, kulem, fénů, elektrických zubních kartáčků a televizních přijimačů.

Partnerka Zoufalá ze skupiny obchodního práva navrhla nákup kávy ve velkém, neboť klienti kanceláře přece pravidelně nakupují s množstevními slevami i díky skvělým smlouvám LNPZ, a bylo by proto vhodné této výhod už konečně využít. Návrh byl přijat jednomyslně, ke shodě ovšem nedošlo ohledně množství kávy k objednání. Vznesené návrhy se pohybovaly mezi 10 kg až 2000 kg, z čehož nakonec vyplynul průměr 995 kg, na němž se přitomní zřejmě byli ochotni shodnout, nicméně nabízené množství dodavatelem činilo 1, 5, 10, 100 nebo 1000 kg, takže výsledkem diskuse byl závěr, že daný průměr naneštěstí žádne z nabídek nevyhovuje. Ani úspora vzniklá racionálnějším použitím čajových pytlíků opakovaně (maximálně však na 5 šálků za účelem zachování alespoň čajové barvy) nebyla shledána dostatečnou. Zrušení občerstvení pro klienty podle vzoru leteckých společností bylo přijato dalším aplausem, avšak následovalo vystřízlivění po upozornění zapisovatelky, asistentky Zručné, že občerstvení se klientovi účtuje tak či tak, což by naopak způsobilo výpadek na straně příjmů. Další položkou ke zvážení byly nápoje pro zaměstnance, kde stávající výběr 35 nealko nápojů převyšuje sortiment velkoobchodu Makro a bylo by asi možné uvažovat o jeho zúžení, ovšem při hlasování o jednotlivých značkách se jakýkoliv kompromis jevil jako nedosažitelný. Za jediný racionální závěr tak mohlo být považováno pozitivní vyjádření většiny partnerů k nákupu modrých šanonů s držákem se třemi úchytkami namísto dosavadních červených šanonů s držákem se čtyřmi úchytkami, naneštěstí za stejnou cenu, a nákup obálek přímo od výrobce z věznice Pankrác s celkovou odhadou

vanou roční úsporou 1000 Kč. Vzhledem k této, jakkoliv potěšujici, nicméně nevýznamné úspoře, bylo třeba hledat radikálnější léčbu krize, která se nad firmou zlovestně vznášela jako namoklý meč, jak varoval řidič partner.

„Budeme se muset znovu zamyslet nad našimi příjmy,“ vyzval partnery.

„Naše příjmy jsou přece vygenerovány na základě vyúčtovaných hodin klientům. Stačilo by navýšit počty hodin, co vyúčtuujeme, a máme řešení, pokud nejsme schopni zvýšit hodinové sazby.“

„To ano,“ souhlasil Mgr. Hliník z odborné skupiny práva životního prostředí, ale to by znamenalo vyžadovat od koncipientů vyšší nasazení.

„A kolik hodin vlastně oni odpracují?“ zajímala se partnerka Zvidavá.

Tuto otázku nebyl na místě naneštěsti nikdo schopen zodpovědět, a proto bylo konstatováno, že nešlo o řečnickou otázku, a asistentka Zručná byla požádána, aby příslušné údaje do příští partnerské porady někde ziskala. S přihlédnutím k tomu, že firma má oddělení IT, lze důvodně předpokládat, že „snad proboha ty počty odpracovaných hodin z něčeho lezou, ne?“, jak se trefně dotázel sám Dr. Legál. I bez přesnějších podkladů bylo však přítomnými akceptováno, že by koncipienti neměli být přetěžováni, protože těch kvalitních je obecně jako šafránu a navíc by pak již ve firmě LNPZ nebyl nikdo schopen cokoliv nakoncipovat, čímž by došlo k výraznému ochuzení klientů.

„Jestliže nechceme přetěžovat naše koncipienty, proč nepřijmeme další?“, chtěl vědět Mgr. Zkoumal.

„Dobrý nápad,“ pochvalně ohodnotil další iniciativu Dr. Legála, „kde ovšem nějaké seženeme?“

„Přece přes inzeráty a headhunternské lovce hlav,“ špitla partnerka Zoufalá.

„Ovšem,“ souhlasil Legál, „takhle to běžně funguje. Musíme však připome-

nout, že za poslední tři roky jsme tímto způsobem narekrutovali 23 koncipientů a za 21 z nich zaplatili agenturám odměny ve výši 63 měsíčních platů, ovšem stejně koncipienti vyúčtovali klientům výkony jen za pouhých 27 měsíců. Kromě toho nám z 23 nově přijatých koncipientů zůstaly po roce jen dvě koncipientky, které se ovšem momentálně nacházejí na mateřské dovolené. Dlouhodobě jsme patrali po příčinách tohoto neuspokojivého stavu a celý proces analyzuje, zatím však ještě bez konečného závěru,“ dodal řidič partner Legal.

„Pak nezbývá, než účtovat klientům vic než 24 hodin denně,“ zasmušile konstatoval Dr. Pýcha ze skupiny nemovitosti. Následná rozprava tuto variantu zevrubně rozebrala se zvláštním zaměřením na neetičnost takového kroku s jediným možným řešením v podobě poskytování právních služeb na palubě letadel při přeletech jednotlivých časových pásem směrem na východ, avšak s ohledem na ceny letenek v business třídě a směru letů nakonec ani tento návrh nenašel širší podporu.

Vysvobozením tak bylo závěrečné vystoupení řidičiho partnera Legála, který shrnul, že se všichni účastníci partnerské porady shodli na tom, že problém finanční krize je nutné řešit a už samotná shoda přítomných na nutnosti takového řešení je důkazem, že zařazení projednávaného problému na program jednání porady partnerů bylo správným krokem, svědčícím o odhadlanosti všech partnerů tento problém také s konečnou platností vyřešit.

S timto řešením projevili všichni partneři souhlas a pro naprostou, ač v tomto případě nikoliv finanční krizi, která už na všechny partnery kanceláře LNPZ neúprosně dolehla, byla porada těsně před půlnocí Dr. Legálem ukončena bez stanovení termínu další porady.

• JUDr. JOSEF VEJMELKA

# HRP

HR Protection, s. r. o.  
Štěpánská 61, Praha 1 (Palác Lucerna)

## HR Protection, s. r. o. Detektivní kancelář s třináctiletou praxí

- zajištění důkazních materiálů pro soudní jednání
- vyhledání osob
- doručování zásilek osobám, jež se vyhýbají jejich převzetí
- zajištění důkazních materiálů ve věci poškozování ochr. známek
- zajištění důkazních materiálů a odhalování padělaného zboží
- pomoc při dokazování neoprávněného užívání bytu
- pátrání a sledování

Nonstop Info Linka 800 33 11 04, Tel. +420 224 215 397, +420 296 325 337, Fax +420 296 325 338, email: detektiv@hrprotection.cz [www.hrprotection.cz](http://www.hrprotection.cz)