NENÍ DOBRÉ MÍT NA VŠECHNO KONKRÉTNÍ ZÁKON

Z USTANOVENÍ OBCHODNÍHO ZÁKONÍKU, JENŽ MĚL ZASTAVIT TUNELÁŘE, SE STALO NĚCO PŘÍŠERNÉHO, ŘÍKÁ DAGMAR DUBECKÁ, PARTNERKA ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘE KOCIÁN ŠOLC BALAŠTÍK. JINAK ŽENA, KTERÁ SE OBČAS UKLIDŇUJE NA ZÁVODNÍM OKRUHU – A KTEROU VŮBEC NENÍ RADNO NAŠTVAT.

TEXT: DANIEL DEYL / FOTO: BÁRA PRÁŠILOVÁ

Vstoupila do místnosti a teplota jako by sama stoupla o tři stupně. Ze čtyřiačtyřicetileté advokátky Dagmar Dubecké energie zrovna srší. Patří k tomu druhu lidí, kteří vždycky vypadají, že jsou v životní formě – a u kterých automaticky očekáváte, že budou sedět v čele stolu. Je to žena, která ví, čeho chce dosáhnout, a ví, jak na to. A také je zvyklá, že svého dosáhne. Při jednání o fúzích a akvizicích, jež jsou její doménou a v nichž na české scéně patří k naprosté špičce, se taková výbava hodí.

V časopise International Financial Law Review kdosi uvedl, že vaše břitkost v jednání někdy umí nadělat více škody než užitku. Jste skutečně tak tvrdá?

Všimla jsem si, že mě někdo z konkurentů trošičku pomluvil... V loňském roce to v přehledu nebylo, a tak si říkám, že jsem asi někomu mezitím šlápla na kuří oko. Dělat transakce znamená na jedné straně umění najít a udělat kompromis, na druhou stranu já rozhodně nejsem z těch právníků, kteří by sklopili oči a uši a udělali úplně všechno, jen aby k transakci došlo. Když mám pocit, že něco pro klienta není výhodné, že by měl aspoň vědět, že to je špatně, tak mu to zkrátka řeknu. A někdy to řeknu i na jednání s protistranou, protože mám jasný názor na to, že „takto ne“ nebo „takto ano“, a snažím se potom zájem klienta hájit celkem vehementně. Jestli o mně pak někdo řekne, že nejsem úplně nejměkčí člověk – tak to asi nejsem.

Jak daleko jste ochotna při kompromisu zajít? Stane se vám, že třeba klienta odmítnete?

Ta možnost samozřejmě existuje, ale nesmí se s ní plýtvat. Při transakcích si klient a advokát musí věřit, oba musí umět spolupracovat, musí tam být nějaká ta chemie, důvěra. Není-li, je to na spolupráci znát. Když mám po kolezích chtít, aby při některých transakcích trá-

vili v kanceláři nejen celé dny, ale i noci, tak i oni musí vědět, že jim klient věří... a naopak. Samozřejmě to málokdy víte při prvním setkání. Občas za vámi přijde klient s žádostí o pomoc a musíte si zjišťovat i jiné věci než jen jeho solventnost. Třeba přijde někdo, kdo nemá úplně nejlepší pověst, ale přesto stojí za to jej vyslechnout a zjistit, jestli zrovna nepřichází ve věci, kde se mu děje křivda. Advokáti jsou tu přece proto, aby pomáhali lidem, takže automaticky někoho odmítat by ani nebylo etické. Samozřejmě se může stát, že na dotaz, zda určitou záležitost převezmeme, odpovím – podívejte se, není pro vás v této věci výhodnější jít za někým jiným? Třeba když po mně chce potvrdit výklad zákona, se kterým nesouhlasím, nebo když si myslím, že by se mu z různých důvodů hodil lépe někdo jiný... Ale že bych někoho odmítala předem, to ne.

A co odmítnout klienta kvůli, řekněme, dobrému jménu kanceláře?

Máte pravdu, občas se to udělat musí. Ale myslím si, že právo je od toho, aby bylo aplikováno vůči všem stejně, a mluvíte-li například o advokátovi věnujícím se trestnímu právu, takový advokát je tady od toho, aby bránil svého klienta, tedy i vraha. Snažíme se žít v právním státě, budovat ho, a musíme vychovávat lidi v tom, že i vrah má právo na právní pomoc a na to, aby se s ním zacházelo v souladu s právem.

Říkáte, že se snažíme žít v právním státě. Co nám do něho chybí?

Nebudu tvrdit, že nemáme právní stát vůbec ani že stav je ideální. Určitě v některých směrech trošku pokulháváme. Když třeba slyšíte o různých podivných veřejných zakázkách a o tom, jak dobře se jejich aktérům dodnes daří, říkáte si, že to bychom přece po dvaceti letech svobody už nemuseli zažívat a stydět se za to.

Když je řeč o veřejných zakázkách, jak si vede Kocián Šolc Balaštík na tomto poli?

Právník musí mít varovnou žárovku, která ho upozorní na možný zdroj problémů

My jsme velice opatrní. Musím říci, že párkrát jsme se sice o nějakou veřejnou zakázku ucházeli, ale vybráni jsme nebyli, a to z důvodů, kterým jsem nerozuměla. A když se na to dívám zpátky a občas čtu o některých těch zakázkách v novinách, jsem na to spíš hrdá.

Takže prostředí veřejných zakázek nemá sklon se kultivovat?

Je tu samozřejmě snaha... Ale současně divná víra, že vše do podrobnosti vyřeší zákon. Myslím si, že chyba není vždycky v zákoně, hledala bych ji jednak v úrovni všeobecné mravnosti, na straně druhé v přístupu orgánů, které mají na zakázky různou formou dohlížet. Ono se řekne, ten a ten zákon je nedostatečný, jenže já si myslím, že nad zákonem vždycky existují a budou existovat nějaké základní principy – a ty přece nemusíme ani psát.

Nedávno jste se poměrně razantně obula do Karla Březiny a jeho angažmá v Dopravním podniku hlavního města Prahy, abychom nechodili daleko...

Abych to uvedla na pravou míru, já jsem se neobula primárně do pana Březiny, byla jsem v tom vlastně nevinně... Jednou v pátek mi zazvonil telefon, byl to novinář z Hospodářských novin, a žádal mě o pomoc s interpretací jednoho ustanovení obchodního zákoníku, protože ví, že dělám obchodní právo. Ptal se na podmínky výkonu funkce statutárního orgánu, na překážky výkonu – a já jsem se mu jen snažila příslušná ustanovení vysvětlit. Jednalo se tedy o obecný výklad bez vztahu ke konkrétnímu případu nebo jménu. Pan novinář mě pak žádal o kontrolu jeho písemného textu. Já řekla, dobře, to samozřejmě mohu udělat, ale když už mne budete citovat, tak bych snad mohla vědět, o koho se jedná. A on povídá – o pana Březinu. Řekla jsem ano, já si to, co jsem řekla, myslím, ať je to pan Březina, nebo někdo jiný. Nicméně pokud se mě nyní ptáte na můj osobní názor, jestli já jsem přítelkyní velkých koalic, a zvlášť té, která je nyní v Praze, tak nejsem. Ale to je můj čistě soukromý názor, to nemá co dělat s KŠB, to mluví Dubecká jako občan.

Co je podle vás největším problémem českého právního prostředí?

Obecně si myslím, že máme problémy při aplikaci práva. Když to řeknu trochu s nadsázkou, tak většině těch, kdo se právem zabývají, advokátů, soudců, příliš záleží na čárkách a háčcích v zákoně, a ne na cíli, kvůli kterému zákon vznikl. Trochu nadneseně se dá říci, že se potřebujeme víc zabývat duchem zákonů než jejich literou. Některá rozhodnutí soudů mají nedozírné dopady, přičemž často se zapomíná na to, jakým konkrétním případem a v jakém kontextu se soud zabýval. Závěry soudu jsou, často i samotnými soudci, příliš zevšeobecňovány a kontext, ve kterém byly vydány, bývá opomíjen. Třeba rozhodnutí týkající se společnosti nacházející se v úpadku se přece nemůže bez dalšího použít na prosperující společnost. Přílišné zevšeobecňování pak má nesmírné dopady na praxi a podnikání.

Můžete zde být konkrétnější?

Takovým příkladem je rozhodnutí o tom, že nelze rozhodnout o výplatě dividendy, pokud ji společnost neschválila do 30. 6. Asi před dvěma roky se zabýval Nejvyšší soud případem, kdy mimořádná valná hromada rozhodla o rozdělení zisku za minulé účetní období až ke konci roku. Soud dospěl k závěru, že to není možné, že takovéto rozhodnutí musí být přijato vždy do 30. června, tedy ve lhůtě, kdy má být schválena řádná účetní závěrka. A když to uděláte později, byť jste předtím účetní závěrku řádně schválil – jen jste nerozhodl o výplatě dividend –, jednal jste v rozporu se zákonem.

Mne – a vím, že jsem nebyla jediná – tohle rozhodnutí velmi překvapilo. Když jsem měla možnost se seznámit s jeho odůvodněním, zjistila jsem, že se konkrétně jednalo o společnost, která se v mezidobí stala insolventní, to znamená, že už se ekonomická podstata společnosti oproti stavu v účetní závěrce změnila. Ale solventnost jde přece ztratit i před 30. 6. Takže jsem názoru, že rozhodnutí o nemožnosti výplaty dividend v daném případě mělo být odůvodněno jinak, především právě tím, že v době výplaty již společnost byla v úpadkové situaci atd. A ne zevšeobecnit, že „tohle se nesmí, protože se to nerozhodlo do 30. června".

Generalizace jsou velice nebezpečné. V mém příkladu jde o rozhodnutí Nejvyššího soudu a je těžké, když si s něčím takovým musí podnikatel poradit sám. Přece si na každý běžný úkon nebude najímat právníka.

Kde vidíte možnost status quo změnit?

Začíná to už ve stadiu tvorby zákonů. Jako by si parlament myslel, že můžeme zákony měnit a doplňovat pořád, přidávat další a další paragrafy. Pak se stane, že je, přeženu-li to, vydán zákon o velikosti děr v ementálu, a na jeho konci se dozvíme, že se jen tak mimochodem mění i obchodní zákoník. To je jedna velká hrůza.

Může to mít dva různé důvody – jeden je, že je skutečně nezbytné na poslední chvíli něco změnit, neboť při schválení původního zákona se na něco podstatného zapomnělo. Takže aby zákon vůbec fungoval, je třeba jej rychle doplnit ještě o něco dalšího... což je důvod celkem pochopitelný. Jindy to ale vypadá, že důvod toho procesu leží někde jinde. Ale právnímu prostředí takový postup škodí, ať už je důvod dobrý, nebo špatný.

A pokud jde o myšlení soudců a advokátů, to je otázka postupné změny uvažování, možná spojené i s výměnou generační.

Někdy přemýšlím, jak je možné, že se děje absurdita, o které všichni vědí, že je absurdní, ale stejně se děje?

Je skutečně třeba se vrátit k principům. Mít zákon na všechno ničemu nepřispívá. Neříkám, že to musí být zrovna jenom k desateru, ale vrátit se k základním pravidlům hry, k jejím zásadám, by bylo prospěšné. Přestože v určité právní normě nemám něco doslovně napsáno, vím, že existují určité, byť v dané právní normě nepsané zásady morálky, a těmi se snažím řídit. I při čtení zákona. Takhle se dívám i na rekodifikace občanského zákoníku a obchodního zákoníku, které teď běží. Tam jsou některá pravidla, která by nám mohla pomoci. Já vím, že na rekodifikace existují i negativní ohlasy, že to bude stát spousty peněz a bude toho hodně nového. Na druhou stranu, kdybychom historicky ke všem novinkám přistupovali takhle kriticky, tak bychom dnes měli inkvizici nebo rotundy.

Jakou roli v těch posunech hraje evropské komunitární právo? Je k užitku, nebo spíš škodí?

Když se na to dívám z pohledu českého práva, myslím si, že některá společná pravidla v Unii být musí. A nestává se zase tak často, že by vám komunitární právo diktovalo všechno od A až do Z. Dává nějaká základní pravidla a pak je

JUDR. DAGMAR DUBECKÁ, PH.D. (ROZ. SYNKOVÁ)

Partnerka advokátní kanceláře Kocián Šolc Balaštík, je advokátkou od roku 1997. Specializuje se na poradenství v oblastech fúzí a akvizic, restrukturalizací, práva obchodních společností, soutěžního práva a závazkového práva. Mezinárodní ratingové publikace ji uvádějí mezi předními odborníky v ČR pro oblasti fúzí a akvizic a soutěžního práva (IFLR1000, Legal 500, PLC Which Lawyer). Dagmar Dubecká (44) absolvovala Právnickou fakultu Univerzity Karlovy v Praze v roce 1994 a v roce 2001 absolvovala na téže fakultě postgraduální doktorské studium v oboru soukromé právo. Je členkou České advokátní komory, ve které od roku 2002 zasedá v kárné komisi. Je rovněž členkou International Bar Association.
V průběhu let vedla Dagmar Dubecká týmy advokátní kanceláře Kocián Šolc Balaštík při mnoha transakcích, které kancelář pro své klienty realizovala. V posledním roce se jednalo např. o poradenství společnosti New World Resources a OKD při odštěpení energetických aktiv OKD do společnosti NWR Energy a při následném prodeji akcií NWR Energy společnosti Dalkia ČR, akvizici České mincovny nebo společný podnik Spolchemie/DIC. Mezi dalšími transakcemi lze uvést různé akvizice i restrukturalizace pro společnosti skupin Heineken, Skanska, Karlovarské minerální vody, HeidelbergCement, NextireOne atd.

na konkrétním státu, jak je bude transponovat, jak je zavede do svého prostředí. V některých případech nám to opravdu pomohlo, příkladem je třeba právě korporační část obchodního zákoníku.

Na druhou stranu se občas stane, že zavedení určité normy se u nás odůvodňuje právě existencí evropské směrnice. Podíváte se nejdříve na tu směrnici a ona říká naprosto jasnou věc. Pak si přečtete, co z toho u nás vzniklo, například paragraf 196a obchodního zákoníku, který údajně ze směrnice vychází, a říkáte si, že to snad ani není možné.

Byli v případě tohoto paragrafu čeští zákonodárci zase jednou papežštější než papež?

Paragraf 196a obchodního zákoníku je znám nejen mezi advokáty a soudci, ale už i mezi podnikateli. Klienti ho, myslím, už znají nazpaměť, protože přicházejí a říkají „stodevadesátšestka". Jde v něm o vztahy mezi společností a jejími akcionáři, ostatními společnostmi spadajícími do stejné podnikatelské skupiny, členy představenstva, jim blízkými osobami a tak dál. Příslušné ustanovení je napsáno tak, že je velmi těžko pochopitelné, a to nejen pro laika. To, jak je soudy vykládají, v praxi znamená, že zjednodušeně řečeno, nemůžete v rámci jedné podnikatelské skupiny (či mezi společností a jejími statutárními orgány) udělat vůbec nic bez znaleckého posudku.

Stane se, že na paragraf zapomenete, jste normální podnikatel, nechcete žádné právníky, chcete hlavně nějak uživit sebe i své lidi. Připadá vám, že cena dohodnutá mezi dvěma vašimi společnostmi je férová a tržní. Transakci tedy za takovou cenu uděláte, jenže pak zjistíte, že existuje nějaká stodevadesátšestka a že transakce není možná bez znaleckého posudku. Řeknete si – dobře, nechám si udělat znalecký posudek dodatečně. Ale protože se na to nemyslelo od počátku, už to udělat nesmíte. Ta celá transakce je totiž neplatná. Pokládám to za nesmyslné, odtržené od reality a podnikatelům to jenom komplikuje život. A příslušná evropská směrnice, ze které se údajně vycházelo, nic takového ve skutečnosti neobsahuje.

NORMÁLNÍ PODNIKATEL NECHCE KOLEM SEBE MÍT ŽÁDNÉ PRÁVNÍKY; CHCE PRACOVAT, ABY SE UŽIVIL.

A zase se vracíme ke stejné otázce: je to šlendrián, nebo něčí záměr? Kdo má z takové věci užitek?

Užitek z toho mají nejspíš advokáti... Úmysl tam byl asi správný. Vedle zohlednění příslušné směrnice to byla pravděpodobně snaha zabránit tunelování, kterým jsme prosluli zejména v devadesátých letech. Ale amatérismus, s jakým se někdo pokoušel udělat pořádek, je příšerný. Jak jsem již řekla, to ustanovení a zejména závěr, že jakákoli transakce, jakýkoli úkon učiněný v rozporu s ním jsou absolutně neplatné, považuji za nesmyslné. Rozhodně to nepřispívá k právní jistotě.

Mluvíte o tom, že by soudci měli mít pravomoc soudit více podle ducha a méně podle litery zákona?

Já myslím, že soudy mají pravomocí dost. Poslední dobou mne těší některá rozhodnutí Ústavního soudu, protože z nich vyplývá snaha povznést se nad čistě gramatický výklad a vést k tomu i ostatní soudy. Snaha zjistit, co bylo cílem toho kterého zákona, a ten cíl chránit. Jestli je někde něco napsáno nepřesně, tak se nad to dokázat povznést. A bylo by moc dobré, kdyby takhle začaly aplikovat právo i soudy na nižších stupních.

Na druhou stranu i soudci to mají těžké. V obchodních sporech – třeba v řízení o přiměřenosti ceny zaplacené minoritním akcionářům v případech tzv. vytěsnění minoritářů – má soudce rozhodovat nebo posuzovat věci, které jsou ryze ekonomického charakteru. Soudci k tomu nejsou vycvičeni, ekonomice moc nebo vůbec nerozumí; na pomoc si berou různé znalecké posudky, ale i ty se často rozchází... a věřte, že ne o malé částky. Pro soudce bez ekonomického vzdělání pak musí být skutečně těžké správně rozhodnout. Potřebovali by aspoň nějaká speciální školení; uvědomme si, že třeba u klienta na takovém případu musí pracovat velmi specializovaný tým.

Tak, jak to mají zařízené advokátní kanceláře. Vy, jako odbornice na řekněme M&A, musíte i v rámci relativně úzké specializace ovládat množství rozličných disciplín. Jak se v tom lze orientovat?

Někdo to vnímá tak, že fúze a akvizice můžete dělat přes kopírák, vždycky se něco kupuje a něco prodává, nebo slučuje či rozděluje... To rozhodně není pravda. Záleží na tom, co člověk kupuje, jednou to je štěrkopísek, podruhé pivo, potřetí minerální vody atd. Musíte k tomu mít něco, čemu já říkám žárovky. I doktoři-specialisté musí mít ponětí o jiných částech těla. U práva je to stejné. Já dělám M&A a potřebuji vědět – aha, tady by mohl být problém v insolvenčním právu, tady v pracovním, tady hospodářská soutěž... To jsou ty žárovky, které se musejí v pravou chvíli rozsvítit. Když už to zafunguje, je řešení snadné. Pak problém přenesu na kolegy, kteří se věnují třeba energetice nebo pracovnímu právu a přesně vědí, co a jak.

Ty žárovky ale mít musíte. Nemůžete umět všechno, ale konečná odpovědnost je vždycky na vás.

Máte hodně zahraničních klientů. Existují mezi jednáním s českým a zahraničním klientem nějaké definovatelné – třeba kulturní – rozdíly?

Je to velice individuální. Když máte indického klienta, pochází z úplně jiného prostředí, takže je třeba mu vysvětlit vícero věcí, ale zásadní rozdíly nevidím.

Když už jsem zmínila Indii, jeden z našich klientů pocházel z této země, jednalo se o společnost podnikající mimo jiné i v oblasti automobilových součástek. Pro ně byl v té době český trh a české prostředí něco úplně nového. V takovém případě nestačí jenom napsat smlouvu a omezit se na vysvětlení transakce a aspektů s ní úzce souvisejících. Klientovi musíme celkem detailně vysvětlit i záležitosti, které s danou kupní smlouvou ne úplně souvisí, např. že když koupí společnost, bude muset někoho dosadit do orgánů. Vysvětlit mu, kdo v těch orgánech může působit, co patří do jejich pravomocí, že fyzické osoby musí splňovat určité předpoklady pro výkon funkce a předložit určité doklady apod. Běžnému českému nebo i evropskému podnikateli je to celkem jasné, protože díky komunitárnímu právu jsou zde ty základy podobné, ale v Asii je to úplně jinak.

Co považujete za svůj největší dosavadní úspěch?

Profesním úspěchem bylo samozřejmě napřed dokončení práv, doktorát, složení advokátních zkoušek – jestli někdo říká, že se jich nebojí, tak lže – a pak samozřejmě nabídka být partnerkou KŠB. Na klientské frontě těch úspěšných zakázek bylo tolik, že nelze vybrat jednu, každá transakce je úspěch. Když ji dokončíte, když se to podaří udělat a když pak s ní není moc průšvihů... Transakce má dvě strany a nikdy v ní nejsou vítězové, je to vždycky kompromis.

Jako špičková advokátka pracujete ve špičkové kanceláři, ale v běžných médiích se nijak zvlášť neprezentujete. Je to strategický záměr, nebo něco jiného?

Každá transakce má dvě strany a jednání nikdy nemá dva vítěze

Úplně to záměr není, ale asi nepatříme mezi ty nejagresivnější kanceláře, které se mermomocí musejí vyslovovat ke všemu. Nechceme se medializovat za každou cenu. Nemusíme být v novinách dnes a denně, ale kdybyste se díval do odborných publikací, tak tam dnes a denně jsme.

Současný marketingový trend velí, že kdo není na Facebooku a Twitteru, pomalu neexistuje. Váš profil jsem však nikde nenašel.

Nejsem příznivcem sociálních sítí. Rozhodně člověk musí brát vážně internet, to jistě. Osobní doporučení sice pořád funguje nejlépe, ale vím, že klient si nás často najde právě na internetu. Já osobně nejsem na Facebooku. Pořád upřednostňuju konzervativně tištěná vánoční přání před esemeskami a maily, raději si s někým povídám v hospůdce, než bych si povídala přes počítač. Neodsuzuji to, jenom na to nějak nejsem.

Ale budoucnost v tom asi je a budeme se nejspíš všichni muset podívat a zamyslet se, zda má smysl začít se objevovat v sociálních sítích. Asi to k tomu směřuje...

Čtenáře vždycky hrozně zajímají auta. V čem jezdíte?

Nevím, jestli to na sebe mám říkat; myslím, že auto, které mám, je součástí známého vtipu... Jezdím v Jaguaru XKR Coupé, což je docela silná šelmička. Měla jsem možnost si auto vyzkoušet např. i na závodním okruhu v Mostě v rámci kurzu sportovní jízdy. Mám ráda rychlou jízdu, uklidňuje mě... &