

20. 3. 2023

ID: 116163

Členové Klubu finančních ředitelů varují před poklesem poptávky, vysokou mírou inflace a problémy s cash-flow. Jak se tomu bránit?

Odpovědi našli ve středu 15. března 2023 účastníci jednoho ze série workshopů „Jak se udělat na krizi“, který proběhl v Klubu finančních ředitelů (CFO Club) v Celetné ulici v Praze ve spolupráci s mezinárodní advokátní kanceláří Eversheds Sutherland.

Pro členy i nečleny Klubu bylo advokátní kanceláří připravené téma „Řízení rizik z obchodních vztahů, finanční rizika, insolvenční a bilanční test“.

Tímto tématem Klub reagoval na prognózu ekonomického vývoje ze závěru loňského roku a na předpověď finančních ředitelů ohledně dvouciferné inflace, poklesu HDP, recese a zhoršení platební morálky.

Zástupci advokátní kanceláře co-managing partner [Bořivoj Líbal](#), counsel [Ondřej Beneš](#) a senior advokát [Tomáš Jelínek](#), kteří se specializují na péči řádného hospodáře statutárních orgánů, korporátní a insolvenční právo, se v úvodním bloku zaměřili na insolvenční a bilanční test a z toho plynoucí odpovědnost statutárních orgánů, dopady na rozdělení zisku a výplatu dividend, ve druhém bloku se zabývali nástroji sloužícími k zajištění pro případ úpadku smluvního partnera a poslední část se věnovala problematickým institutům z oblasti insolvencí.

Současně upozornili, že statutární orgán musí často balancovat mezi vyhověním požadavkům akcionáře a splněním jeho povinnosti sledovat čistě jen nejlepší zájmy společnosti, které nemusí být s požadavky akcionáře vždy shodné.

Téma vzbudilo velký zájem více než 30 účastníků, mezi kterými byli vysocí manažeři a finanční ředitelé českých i mezinárodních společností. Padla celá řada zajímavých dotazů, jak v rámci samotné moderované diskuse, tak po jejím skončení během neformální části setkání.

Probírala se například odpovědnost managementu včetně hrozících sankcí, indikátory toho, že je obchodní partner v potížích a blíží se jeho insolvence, ale zazněly i praktické tipy, jak snížit expozici společnosti vyplývající z insolvence zákazníka včetně různých právních nástrojů k zajištění pohledávek.

Existuje řada nástrojů, jako např. zástavní a zadržovací právo, zajišťovací převod práva a další, ale klíčovým faktorem úspěchu je vytvoření předpokladů, aby byly práva a povinnosti plynoucí z obchodních vztahů vymahatelné.

Cílem celé diskuse bylo lépe pochopit rizika z obchodních vztahů a najít nástroje na jejich ošetření, což se dle účastníků povedlo a celý workshop byl velmi přínosný.

Další články:

- [LEAGLE.ONE: Škola jako místo setkávání: Má být vzdělávání víc než jen předávání znalostí?](#)
- [Vedení BBH posiluje o přední expertku na soutěžní právo z A&O Shearman Ivanu Halamovou Dobíškovou](#)
- [V rámci charitativní akce Měsíc sportu advokátní kanceláře a daňoví poradci vysportovali téměř 400 tisíc korun na podporu projektu Pomozte dětem](#)
- [KOLAROVA LEGAL: Nová advokátní kancelář v centru Prahy míří na špičku korporátního a transakčního práva](#)
- [LEAGLE.ONE: Informace nestačí. Proč vzdělávání bez prožitku selhává](#)
- [LEAGLE.ONE: Prodáváte firmu, nebo kus života? Pravda o rodinných akvizicích](#)
- [Clifford Chance Prague Association jmenuje dva nové Counsels a jednoho Of Counsel](#)
- [Vítězem Zákona roku je flexinovela zákoníku práce, bodovaly také daňové a účetní změny](#)
- [Advokátní kancelář Eversheds Sutherland posiluje svůj nemovitostní tým](#)
- [LEAGLE.ONE: Triangle Family Office #9: AI - nová infrastruktura světa, nebo přepálený příběh?](#)
- [Mgr. Helena Freyová, posiluje CEE Attorneys v oblasti M&A, Corporate Strategy & Technology](#)