

## Zaslouží si američtí CEO astronomické příjmy?

### Zadání

Američtí CEO (Chief Executive Officer – výkonný ředitel) vydělávají neuvěřitelně vysoké sumy dolarů. Některé hlasy používají v této souvislosti pojem „loupeže za bílého dne“. A ke všemu ještě jejich astronomické příjmy stále rostou a zdá se, že tento růst nelze zastavit, ani omezit. Proč tomu tak je? Odpověď na tuto otázku je v souhře CEO, členů správních rad, poradců a dokonce federálních zákonodárců.

V roce 1950, po týdnech vyjednávání v Kongresu, prezident Truman podepsal nový daňový zákon. Byla v něm i pasáž, která umožnila podnikům legálně a výhodně odměňovat zaměstnance a manažery pomocí akciových opcí (stock option). Tehdy to nevyvolalo žádný ohlas, ale právě tímto zákonem všechno začalo. V 50. letech se tato forma odměňování používala jen omezeně. Dnes je ovšem všechno jinak. Celkové roční výdělků špičkových CEO vyskočily na devítimístná čísla.

Nejvyšší podíl na astronomických výdělcích amerických CEO mají nesporně akciové opce, jak osvětluje i tento příklad:

Steven Jobs se v roce 1997 vrátil jako CEO do firmy Apple, která kdysi jako vůbec první začala vyrábět osobní počítače a jejímž byl spoluzakladatelem. V letech 1998 a 1999 si nechal vyplatit pouze symbolický 1 dolar ročního výdělku. Všechno si však vynahradil v roce 2000, kdy se mu podařilo přivést Apple zpět na výsluní počítačového světa. Za tento rok mu správní rada schválila akciové opce v aktuální hodnotě 872 milionů dolarů, což je americký rekord. Akciové opce ale ještě neznamenají bohatství. Aby se staly bohatstvím, musí kurs akcií stoupat.

Steven Jobs figuruje za rok 2000 nejvýše z amerických CEO pokud jde o celkový výdělek, který zahrnuje základní plat, bonusy, přepočtené akciové opce, akcie a další druhy odměn. Jeho roční výdělek představuje 381 milionů USD. Charles Wang, CEO firmy Computer Associates, si v roce 1999 přišel dokonce na 507 milionů USD ročního výdělku.

Redakce Fortune klade otázku, jak se mohlo stát, že se výdělků CEO dostaly mimo jakoukoli kontrolu? Jedna část odpovědi je ve způsobu, jak daňové orgány umožňují vykazovat poskytnuté akciové opce ve finančních výkazech. Dalším faktorem je skutečnost, že mnohé výbory správních rad, které navrhují výši odměn CEO, nedělají dobře svou práci. Činnost těchto výborů je ve firmách zahalena mlčením. Pozoruhodné je, že bez ohledu na růst či stagnaci podniků výdělků CEO neustále rostou. A rostou dokonce stále rychleji. Nebylo tomu tak vždy. V 50., 60. a zčásti i v 70. letech ve skutečnosti výdělků CEO rostly pomaleji než průměrné výdělků zaměstnanců. Většinou byli CEO na veřejnosti neznámí a jim samotným to vyhovovalo. Rozhodující roli při nastartování dnešního mechanismu horentního růstu výdělků sehráli poradci. Dostali za úkol najít způsob, jak dát CEO více peněz, a oni takový způsob vždy dokázali najít. Jsou konec konců placeni managementem.

Člověk by se domníval, že platí zásada: když tržní hodnota akcií firmy neroste, CEO by neměl brát velké peníze. Jenže ve skutečnosti je to právě naopak: i když tržní hodnota akcií neroste, musí se vždy najít nějaký jiný způsob, jak CEO bohatě odměnit.

V 70. letech začal působit ještě jeden významný faktor. Dvacetiletí mladíci začali v profesionálním sportu vydělávat velké sumy peněz a přišli si na víc než CEO. To se šéfům velkých firem vůbec nelíbilo. „My přece stojíme za víc!“ zněla jejich argumentace. Díky tomu jim správní rady začaly dávat víc.

V 80. letech začal podnikatelský byznys dostávat mnohem víc publicity než dříve a ze špičkových CEO se staly známé celebrity. Většina CEO přišla na to, že být slavným je zábavnější než být pro veřejnost neviditelným. S tím souvisí ještě další změna: dříve byli CEO většinou v rozpacích, když se zveřejnily jejich výdělků. Nyní se tím začali přímo chlubit a považovat to za znak úcty. Jde o významnou sociální změnu.

Až do 80. let se tržní ceny akcií v průměru příliš nehýbaly. V 80. letech však začíná nebývalý růst ceny akcií. Z akciových opcí se náhle stal nástroj zbohatnutí a v podnicích se tento nástroj začal mnohem víc využívat.

Na první pohled se zdá, že odměnami v opcích se CEO dostávají do stejné pozice jako investoři. Je zde ovšem značný rozdíl. Pokud tržní cena akcií klesne, CEO nepřijdou o peníze jako investoři. Jednoduše nerealizují opci.

V 90. letech začala americká veřejnost protestovat proti astronomickým výdělkům tak, že Washington byl nucen něco udělat. V roce 1993 Kongres schválil dodatek k daňovému zákonu, který zabránil odpočet daně v případě platů CEO nad 1 milion USD ročně. Ta část celkového výdělku závislá na výkonnosti zůstala ovšem v daňovém zákoně beze změn. Odborníci se shodují, že tato změna v zákoně nijak neovlivnila růst výdělků CEO, naopak ho zřejmě pomohla nepřímo urychlit. Tam, kde byly platy CEO pod úroveň 1 milionu, se nyní zvedly na tuto úroveň.

## Úkoly

1. Pokuste se popsat mechanismus enormního zvyšování výdělků amerických CEO.
2. Uveďte důvody, proč se americká veřejnost bouří proti astronomickým příjmům CEO až teď.
3. Souvisí, podle vašeho názoru, problematika příjmů CEO s pádem Enronu a dalších velkých amerických firem?
4. Mnoho organizací v oblasti KKP funguje jako tzv. neziskové společnosti. Co mohou dělat manažeři takových společností, pokud koncem roku zjišťují, že výdaje organizace budou nižší než příjmy?
4. Jaké jiné výhody nebo bonusy mohou manažeři v neziskových organizacích čerpat kromě mezd? Kdo a jak může toto čerpání kontrolovat?