

## Pohledávky po splatnosti u malých a středních podniků v České republice

### Overdue Receivables among Small and Medium Enterprises in the Czech Republic

Marie Paseková, Zuzana Crhová, Eva Kuderová

#### **Abstract:**

**Purpose of the article:** The adverse economic situation in the Czech Republic has elicited a rising number of proposals to commence insolvency proceedings. Insolvency proceedings are resolved by the insolvency act from January 2008. The longer the duration of insolvency proceedings, the higher are their costs, which reduce gained yields.

**Methodology/methods:** Research is focused on the area of small and medium-sized enterprises. The research was based on a questionnaire survey in which representatives of small and medium-sized enterprises in the Czech Republic were addressed. The questionnaire contained 18 closed questions. The research results are evaluated and presented through a graphical representation.

**Scientific aim:** The article aims to gain information from representatives of small and medium firms as to how they settle overdue receivables, how they enforce them, whether they have had experience with an arbitration clause and whether they have been participants in insolvency proceedings.

**Findings:** Research has demonstrated that small and medium enterprises, for the most part, do not include an arbitration clause in purchase agreements. Small and medium enterprises tend to utilize court enforcement of receivables in exceptional cases and do not ascertain receivables of a subject in insolvency proceedings. They mostly enforce their irrecoverable receivables themselves. The relative amount of transaction costs connected with enforcement of receivables is in the vicinity of 1 to 5%, and only a small part (1 to 5%) of the volume of overdue receivables in insolvency proceedings are truly successfully enforced.

**Conclusions:** The course of insolvency proceedings can be considered to be an urgent problem in need of a solution, as the longer the duration of insolvency proceedings, the higher the costs for the parties involved and the lower the total amount recovered.

**Keywords:** insolvency proceedings, receivables, executable title, small and medium enterprises, arbitration clause

**JEL Classification:** G33, G34

## Úvod

Malé a střední podniky jsou považovány za základní stavební kámen stabilní tržní ekonomiky (Bondarevová, 2010). Dle Lace, Sundukové (2007) lze stav malého a středního podnikání v dané zemi považovat za indikátor úspěšnosti ekonomických a daňových opatření zaváděných danou vládou. Bohužel jsou právě malé a střední podniky postaveny do nevýhodné situace zejména při financování svého podnikání. Často trpí nedostatkem kapitálu a přístup k cizím zdrojům, např. bankovním úvěrům nebo dotacím, je pro ně často velmi obtížný, jak uvádějí i Kubičková, Marková (2011). Na druhou stranu jsou malé a střední podniky přes velké riziko, kterému jsou vystaveny, mnohem lépe přizpůsobivé nastoleným změnám nežli podniky velké. Ředinová, Paseková (2013) konstatují, že se v České republice zvyšuje počet krachujících malých a středních podniků zejména v závislosti na finanční krizi a jejích následcích. Dle jejich výzkumu je však mezi MSP stále velké množství podniků v postavení věřitele a je tedy na místě zajímat se o jejich postoje a zkušenosti při řešení nedobytných pohledávek.

Nezaplacenou pohledávku lze na dlužníku vymáhat jednotlivě formou exekučního řízení. Každý z věřitelů na základě vykonatelného exekučního titulu zahájí operaci, jejímž cílem je získat formou exekučního řízení co největší část své pohledávky z dlužníkovy majetku. V tomto případě většinou platí pravidlo, kdo dřív přijde, ten dřív bere. Jakmile je dlužníkův majetek rozehrán, nezbyvá na pokrytí pohledávek ostatních věřitelů žádný majetek a exekuční řízení je zastaveno pro nemajetnost dlužníka.

Vykonatelný titul je v podmínkách českého práva materiální podmínkou pro zahájení exekučního řízení (Schelleová, 2008). Obecně lze vykonatelným titulem nazvat pravomocné a vykonatelné rozhodnutí správního nebo soudního orgánu, které přiznává oprávněnému subjektu právo k tomu, aby se v případě nutnosti mohl domáhat splnění závazkového vztahu exekutivně. Jedná se o případy, kdy je zákonem nebo oprávněným subjektem práva uložena určitá povinnost, a ta nebyla ve stanovené lhůtě řádně splněna. Dalším případem, který vede ke vzniku exekuce, je ten, kdy existují listiny, v nichž na sebe dlužník dobrovolně bere tuto povinnost a souhlasí s nuceným výkonem, v případě, že uloženu povinnost nesplní ve stanovené lhůtě (Šrotýř, 2007). Mezi exekuční tituly patří v České republice rozhodnutí soudu, jakými jsou rozsudky, platební rozkazy, směněčné platební rozkazy, vykonatelný smír nebo trestní příkazy. Dále sem řadíme rozhodnutí orgánů státní správy a územní samosprávy (platební

výměry či výkazy nedoplatků ve věcech daní a poplatků), rozhodnutí a výkazy nedoplatků ve věcech nemocenského pojištění a sociálního zabezpečení, notářský zápis se svolením k vykonatelnosti a také rozhodčí nález (Bařínová, Vozňáková, 2007). Nutnou podmínkou pro zahájení exekučního řízení je vykonatelnost těchto titulů. Pod touto podmínkou se rozumí, že dokument vydaný soudem nebo rozhodcem nabyl právní moci a také uplynula lhůta určená ke splnění uložené povinnosti (Schelleová *et al.*, 2008).

Kromě rozhodnutí soudu může být exekučním titulem také rozhodčí nález. Ten je výsledkem mimosoudního řešení pohledávky v prodlení – rozhodčího řízení, které se řídí zákonem č. 216/1994 Sb., o rozhodčím řízení a výkonu rozhodčích nálezů v platném znění. Rozhodčí řízení může být rozhodováno buď samostatnými rozhodci, nebo stálým rozhodčím soudem. Nejznámějším rozhodčím soudem je na území České republiky Rozhodčí soud při Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky. Rozhodci, kteří mohou být voleni pro rozhodování sporů, jsou uvedeni na seznamu rozhodců, který spravuje Ministerstvo spravedlnosti v souladu se zákonem o rozhodčím řízení (Rozhodčí soud, 2013). Pro to, aby mohl být spor řešen pomocí rozhodčího řízení, je nutné sepsat rozhodčí smlouvu, která může být dvojího typu. První možností je sepsání smlouvy o rozhodci, která se však využije v případě, kdy už spor vznikl. Předběžným opatřením pro řešení sporu je vložení tzv. rozhodčí doložky jako závěrečného ustanovení uzavírané smlouvy. Doložka potom opravňuje poškozenou stranu k zahájení rozhodčí řízení, které bude řešeno rozhodci v doložce určenými. V případě, že rozhodci nejsou určeni, je vhodné do doložky uvést způsob, jakým budou zvoleni (Nesnidal, 1997).

Pakliže má dlužník více věřitelů, u kterých je v prodlení a není schopen své závazky uhradit, lze práva věřitelů vymáhat také kolektivně ve formě insolvenčního řízení.

Právě insolvenční řízení se v posledních letech dostává do popředí zájmu, který je způsoben zejména zvyšujícím se počtem podniků končících ve stavu insolvence. Jak uvádí Ďurica (2010), „konkurzní právo je nevyhnutelnou součástí každého právního řádu ve státech s tržní ekonomikou“. Jakubík, Seidler (2009) dodávají: „insolvenční mechanismy patří mezi stěžejní parametry rozvoje celé ekonomiky“, protože tam, kde funguje insolvenční řízení, kde funguje vymahatelnost pohledávek, je na jedné straně ochota věřitelů půjčovat, na straně druhé pomáhá subjektům v potížích stát se znovu aktivními a následně pozitivně ovlivňovat ekonomický vývoj.

Na území České republiky se problémy podnikatelského sektoru spojené s insolvenční nebo předlužením řídí podle tzv. insolvenčního zákona – zákona o úpadku a způsobech jeho řešení (Ředinová, Paseková 2013).

## 1. Metodologie výzkumu

Výzkum vycházel z dotazníkového šetření, v jehož rámci byli osloveni zástupci malých a středních podniků z České republiky. Dotazníky byly sesbírány pomocí studentů fakulty managementu a ekonomiky, Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně. Studenti byli vyzváni, aby s žádostí o vyplnění dotazníku oslovili libovolné podniky v rámci České republiky. Byly tak získány 252 vyplněné dotazníky. Dotazníky obsahovaly kromě otázek jméno studenta, který zprostředkoval jeho vyplnění a odkaz na kontaktní osobu daného podniku. Zpětným dotazem u zástupce podniku byla namátkou ověřena asi jedna desetina dotazníků.

Jednotliví respondenti byli dotazováni na otázky týkající se pohledávek po splatnosti, které evidují ve svém účetnictví, na způsoby, jakými jsou ve společnostech vymáhány, tedy vymáhání vlastními silami nebo externí firmou, vymáhání soudní cestou. Dotazovali jsme se také na zkušenosti s rozhodčí doložkou, na jejímž základě mohou vymáhat zaplacení pohledávky mimosoudní cestou s možností získat vykonatelný exekuční titul a na zkušenosti s insolvenčním řízením, zejména na jeho nákladovost a výtěžnost.

Dotazník obsahoval 18 uzavřených otázek.

1. Kolik má Vaše společnost zaměstnanců?
2. Obrat naší společnosti je:
3. Bilanční suma naší společnosti je:
4. Je standardní součástí Vámi uzavíraných obchodních smluv rozhodčí doložka?
5. Evidujete ve svém účetnictví pohledávky po splatnosti, tj. více než 90 dnů?
6. V jaké výši máte evidovány pohledávky po lhůtě splatnosti?
7. Zajišťujete pohledávky po splatnosti vykonatelným titulem (platební rozkaz, notářský zápis, směnečný platební rozkaz, rozhodčí nález, exekutorský zápis)?
8. Kolik procent objemu pohledávek po splatnosti máte opatřeno vykonatelným titulem?
9. Zajišťujete vymáhání pohledávek po splatnosti?
10. Byli jste účastníky insolvenčního řízení (v pozici věřitele)?
11. Jak zjišťujete, že Vaše pohledávka je v insolvenčním řízení?

12. Jaké procento Vašich pohledávek po splatnosti bylo řešeno v insolvenčním řízení?
13. Jaká byla relativní výše výtěžku pohledávek řešených v insolvenčním řízení?
14. Transakční náklady spojené s vymáháním pohledávky (např. náklady při sepsání přihlášky do insolvenčního řízení právníkem, jednání u soudu) byly z objemu pohledávky:
15. Prověřujete své potenciální obchodní partnery z hlediska jejich platební schopnosti?
16. Jsou podle Vašeho názoru informace o obchodních partnerech v ČR dostatečně dostupné a transparentní?
17. Uveřejňujete všechny požadované informace v obchodním rejstříku?
18. Myslíte si, že by zpřísnění postihu za neuveřejnění informací v obchodním rejstříku pomohlo vyřešit problém nezveřejňování?

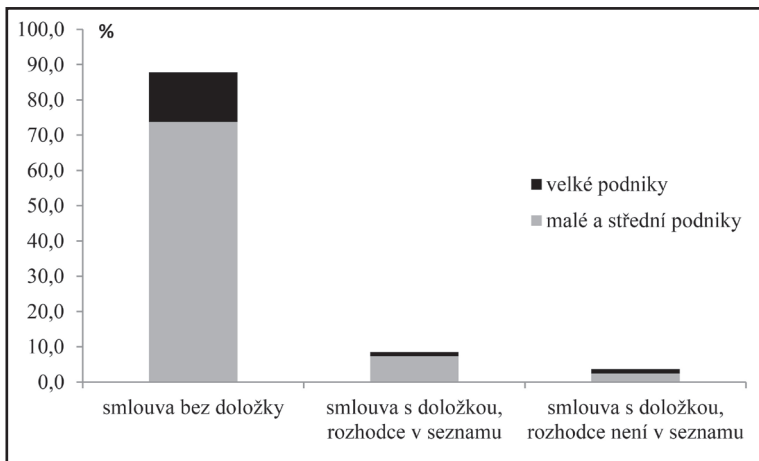
Formulace otázek byla vedena snahou získat jednak základní informace o podniku (otázky 1 až 3), tak také informace o tom, jakým způsobem podnik řeší problematiku pohledávek po splatnosti. Snahou bylo vytvořit dotazník, který by pro respondenta nebyl příliš náročný. Dotazník nabízel soubory odpovědí v rozsahu od dvou do sedmi možností. V případě dvou odpovědí, otázky 5, 7, 16, 17, 18, se jednalo o odpovědi typu Ano, Ne. Možnosti odpovědí dalších otázek jsou uvedeny v kapitole 2.

Při vyhodnocování odpovědí na jednotlivé otázky byly ze souboru dotazníků vyloučeny vždy ty dotazníky, které na příslušnou otázku odpověď neuváděly, případně odpovídaly nekonzistentně. Jednalo se vždy řádově o jednotky vyloučených dotazníků.

## 2. Výsledky

První tři otázky se týkaly velikosti podniku. Pro účely klasifikace podniků při zpracování dotazníků bylo využito jen údaje o počtu zaměstnanců. Podniky s počtem zaměstnanců menším než 250 jsou považovány za malé a střední, podniky s počtem zaměstnanců 250 a více jsou označovány jako velké podniky. V tomto smyslu se šetření týká 209 malých a středních podniků a 43 podniků velkých. Klasifikace podniků jen podle počtu zaměstnanců byla pro vyhodnocení zvolena proto, že velké procento respondentů na otázky 2 a 3 neodpovídalo.

Český právní systém umožňuje zúčastněným stranám již při uzavírání smlouvy použít rozhodčí doložku, která je uplatnitelná v případě nezaplacení pohledávky ve stanoveném termínu. Na základě této doložky zašle věřitel při prodlení dlužníka zvolenému rozhodci nebo rozhodčímu soudu



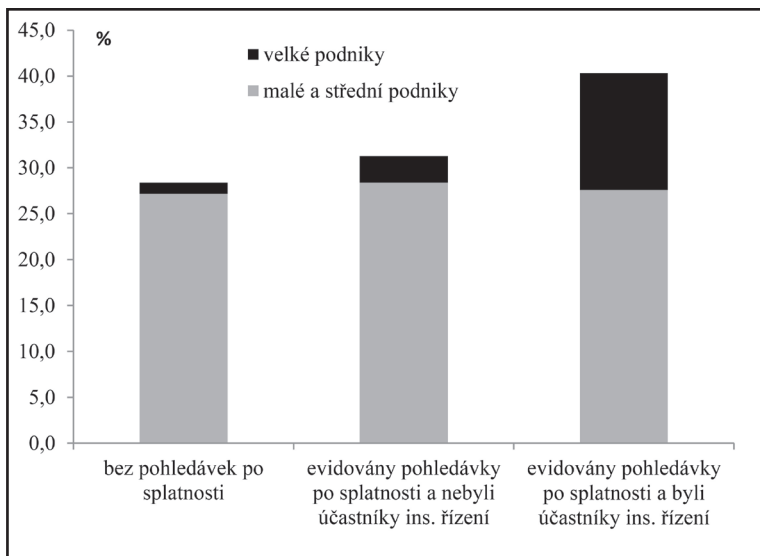
Obr. 1 Relativní četnost podniků podle uzavírání smluv s rozhodčí doložkou. Zdroj: vlastní.

žalobu, kterou je rozhodčí řízení zahájeno. Po jeho proběhnutí je vydán rozhodčí nále. Jestliže tento nále nabude právní moci, stává se vykonatelným exekučním titulem, který je podkladem pro zahájení exekučního řízení.

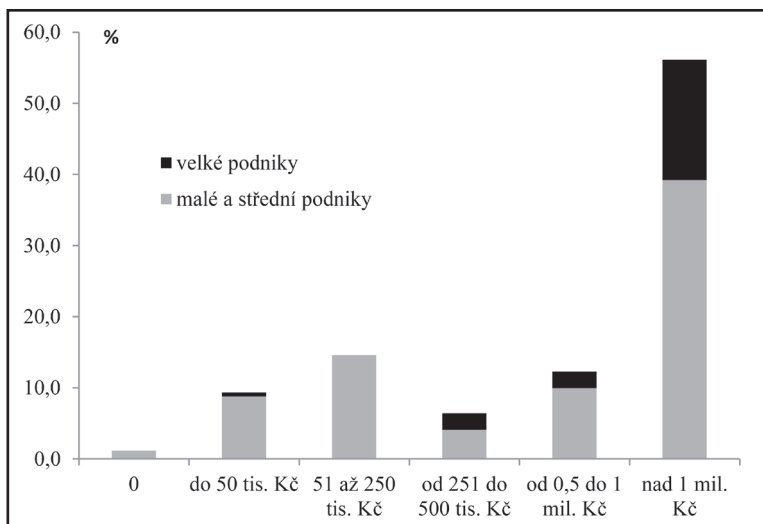
Byly sledovány relativní četnosti jednotlivých odpovědí na otázku 4 v závislosti na velikosti podniku. Výsledek je znázorněn sloupcovým grafem na obr. 1. Je zřejmé, že v drtivé většině podniků management rozhodčí doložku do svých smluv nezahrnuje. Pokud management podniku do kupních smluv rozhodčí položku zahrne, dává přednost zapojení rozhodců ze seznamu rozhodců pro rozhodování

o spotřebitelských smlouvách oproti rozhodcům v seznamu neuvedeným.

Otázky 5 až 14 jsou zaměřeny na jev insolvence a na zkušenosti podniků s tímto jevem. Pro odpovědi 5 a 10 můžeme respondenty rozdělit do tří skupin. Jedna skupina obsahuje účastníky, kteří ve svém účetnictví neevidují pohledávky po splatnosti. Ve druhé a třetí skupině jsou účastníci, kteří pohledávky po splatnosti evidují. Přitom účastníci ve druhé skupině nebyli účastníky insolvenčního řízení a účastníci ve třetí skupině jimi byli. Relativní četnosti zastoupení účastníků ve zmíněných skupinách podle velikosti podniku znázorňuje sloupcový graf na obr. 2.



Obr. 2 Relativní četnost podniků podle evidence pohledávek po splatnosti. Zdroj: vlastní.



Obr. 3 Relativní četnost podniků podle výše evidovaných pohledávek po splatnosti. Zdroj: vlastní.

U malých a středních podniků jsou všechny tři uváděné skupiny přibližně stejně početné. U velkých podniků je výrazně nejpočetnější skupina podniků, které se účastnily insolvenčního řízení. Větší podniky se pravděpodobně setkávají s problematikou pohledávek po splatnosti častěji než podniky menší a na základě získaných zkušeností stanovily systém, jak tyto pohledávky řešit. V zahájení insolvenčního řízení jim pravděpodobně pomůže i podnikový právník nebo advokátní kancelář, kde je postížená společnost stálým klientem.

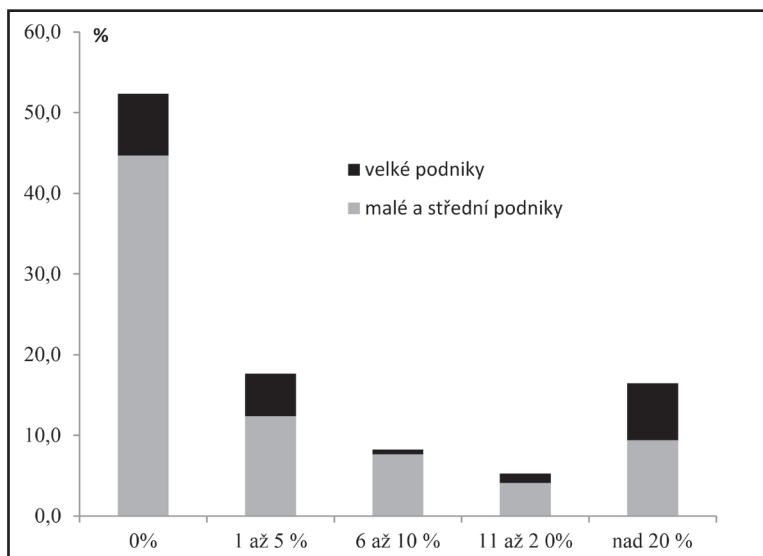
U podniků, které ve svém účetnictví evidují pohledávky po splatnosti, byly dále sledovány odpovědi

na otázky 6 až 10. Relativní četnosti podniků podle výše evidované pohledávky po lhůtě splatnosti s ohledem na velikost podniku ukazuje obr. 3.

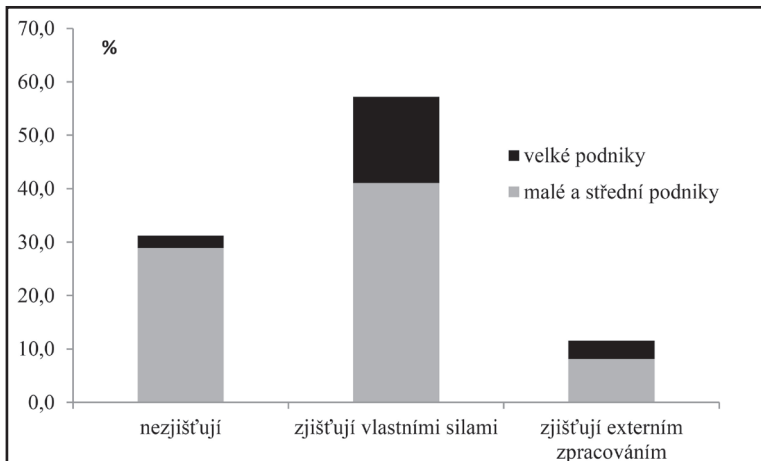
Z grafu je zřejmá převaha pohledávek ve výši překračující 1 mil. Kč bez ohledu na velikost podniku.

V souvislosti s rizikem nedobytnosti pohledávky je překvapivý výsledek zkoumání individuálního vymáhání pohledávek soudní cestou. Graf na obr. 4 ukazuje, že vymáhání nedobytné pohledávky formou soudního sporu, a tedy následným získáním vykonatelného titulu, u podniků rozhodně není převládající praxí.

Graf ukazuje, že malé a střední podniky užívají soudní vymáhání pohledávek s následným získáním



Obr. 4 Relativní četnost podniků podle objemu pohledávek opatřených vykonatelným titulem. Zdroj: vlastní.



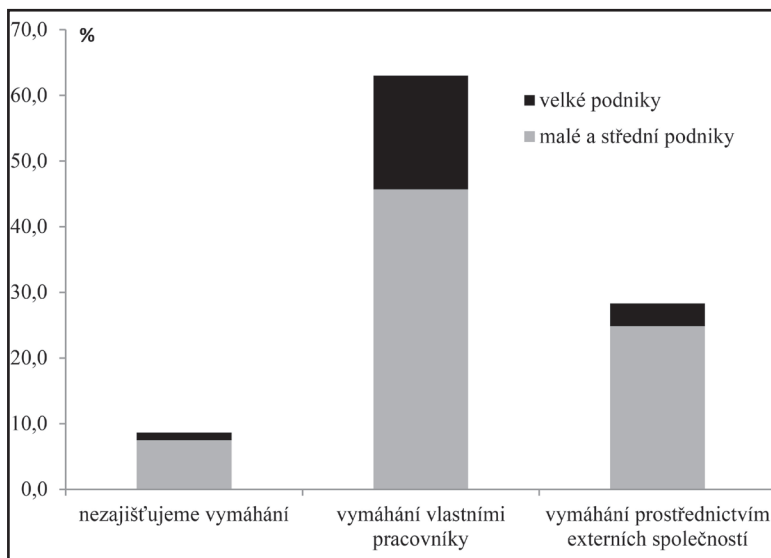
Obr. 5 Relativní četnost podniků podle způsobu zjišťování pohledávek. Zdroj: vlastní.

vykonatelného titulu spíše výjimečně. U velkých podniků je patrná tendence k oběma extrémům, tj. pohledávky buď nevymáhat vůbec, nebo naopak opatření vykonatelným titulem využívat často. Zejména větší podniky mají zpravidla vyšší vyjednávací sílu a z toho důvodu je pro ně snazší prosadit do uzavírané smlouvy uvedení rozhodčí doložky. Jestliže dojde následně k nečekanému problému při plnění smlouvy, získává tak společnost relativně rychle rozhodčí nález sloužící jako exekuční vykonatelný titul.

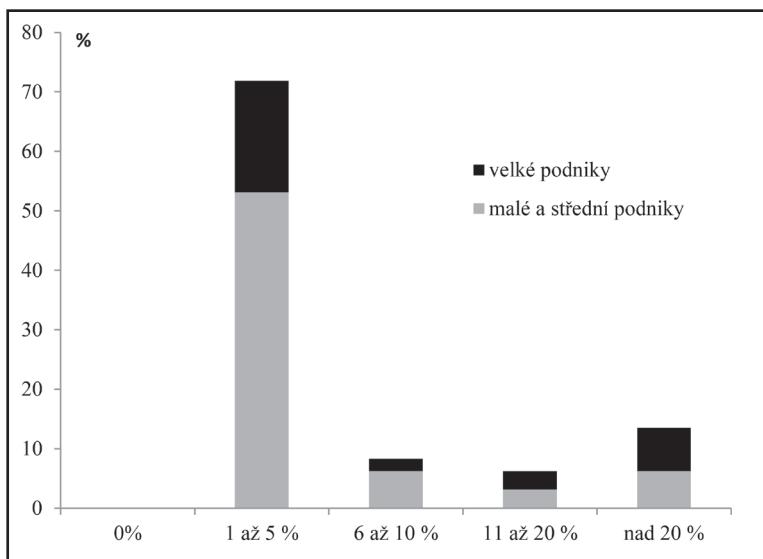
Dále se v otázce 11 hledala odpověď na otázku, jak podniky zjišťují, zda mají pohledávku u podniků v insolvenčním řízení. Podniky byly rozděleny do skupin podle toho, zda zjišťování provádí a v případě, že ano,

provádí-li zjišťování vlastními silami nebo s využitím externí spolupráce. Relativní četnosti zastoupení podniků v těchto skupinách s přihlédnutím k velikosti podniku ukazuje graf na obr. 5.

Graf ukazuje, že podniky zjišťování provádí většinou vlastními silami. Malé a střední podniky toto zjišťování často neprovádějí vůbec. Využití externího zpracování je využíváno v malé míře, a to spíše velkými podniky. Pravidelná kontrola insolvenčního rejstříku je přitom rozhodující v případě, kdy dojde k zahájení insolvenčního řízení na dlužníka. Po zahájení insolvenčního řízení je totiž soudem určena lhůta pro přihlášení pohledávek a jestliže není pohledávka v tomto termínu přihlášena, není na ni už v průběhu insolvenčního řízení brán zřetel.



Obr. 6 Relativní četnost podniků podle způsobu vymáhání pohledávek. Zdroj: vlastní.



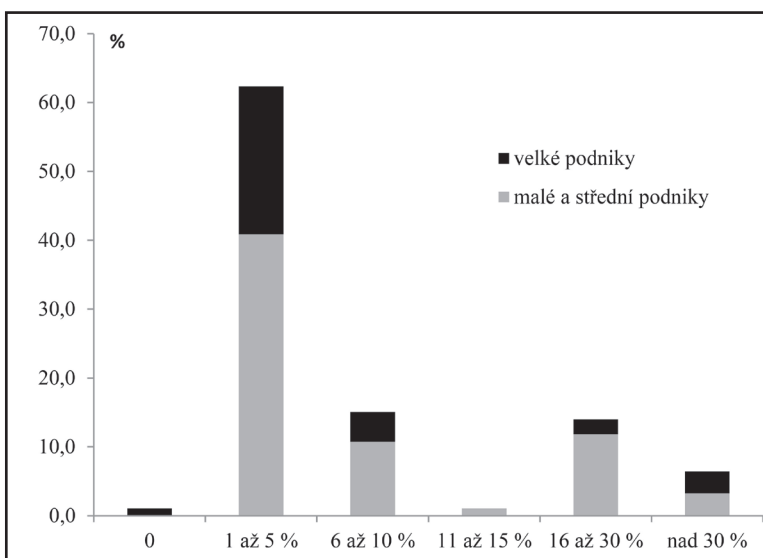
Obr. 7 Relativní četnost podniků podle relativní výše objemu pohledávek. Zdroj: vlastní.

Využití vlastních zaměstnanců převládá i při vymáhání pohledávek, otázka 9 graf na obr. 6 zobrazuje relativní četnosti skupin podniků podle toho, zda zajišťují vymáhání pohledávek po splatnosti, případně, zda tak činí prostřednictvím vlastních zaměstnanců nebo prostřednictvím externí společnosti.

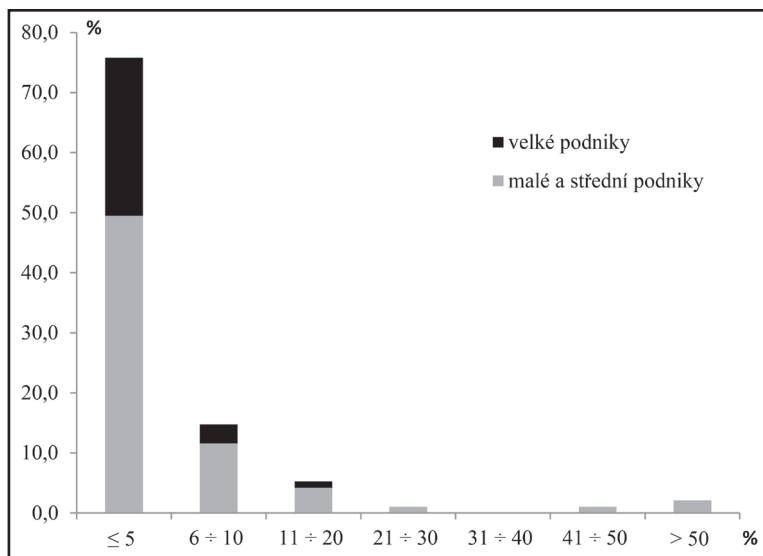
Ve srovnání se zjišťováním, zda je pohledávka za subjektem v insolvenčním řízení, je zde patrná nižší míra nezájmu, a je zde více využíváno služeb externích společností. Většina z dotázaných společností, ať již se jedná o malé a střední podniky nebo

o podniky velké, vymáhání pohledávek po splatnosti zajišťuje. Z předchozích grafů vyplývá, že v dotázaných podnicích se často řeší problém nedobytných pohledávek až v momentě, kdy dlužník přestává plnit své povinnosti. Potom je plnění vymáháno zejména vlastními pracovníky věřitelské společnosti. Menší význam je však přikládán prevenci nesplacených pohledávek, tedy při zjišťování informací o budoucím odběrateli nebo při zajištění vzniklé pohledávky.

U respondentů, kteří evidují ve svém účetnictví pohledávky po splatnosti a současně byli účastníky



Obr. 8 Relativní četnost podniků podle relativní výše výtěžku pohledávek po splatnosti. Zdroj: vlastní.



Obr. 9 Relativní četnost podniků podle relativní výše transakčních nákladů. Zdroj: vlastní.

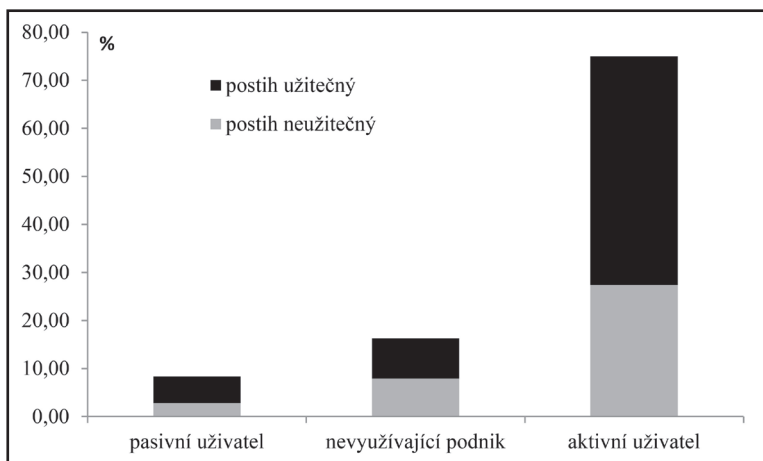
insolvenčního řízení (třetí skupina v grafu na obr. 2), byly dále sledovány odpovědi na otázky 12 až 14 týkající se relativní výše pohledávek řešených v insolvenčním řízení, relativní výše výtěžku těchto pohledávek a relativní výši transakčních nákladů spojených s vymáháním pohledávek. Výsledek tohoto šetření ukazují grafy na obr. 7, 8 a 9.

Grafy na obr. 7 a 8 ukazují, že dominantně jen velmi malá část objemu pohledávek po splatnosti je řešena v insolvenčním řízení a dále, že jen velmi malá část objemu pohledávek po splatnosti v insolvenčním řízení (1 až 5%) je skutečně úspěšně vymožena.

Graf na obr. 9 říká, že transakční náklady spojené s vymáháním pohledávek po splatnosti řešených

v insolvenčním řízení jsou relativně malé, naprosto převažující je situace, kdy transakční náklady nedosahují ani 5% objemu vymáhané pohledávky, a to bez ohledu na velikost podniku.

V otázkách 15 až 18 byl sledován uživatelský vztah podniků k informacím zveřejňovaných v obchodním rejstříku. Podniky byly rozděleny do tří skupin. Do skupiny „pasivní uživatel“, byly zařazeny podniky, které informace zveřejňované v obchodním rejstříku užívají k prověření potenciálních obchodních partnerů, ale sami informace v obchodním rejstříku nezveřejňují, v jistém smyslu se tak chovají paraziticky. Podniky, které informace zveřejňované v obchodním rejstříku nevyužívají k prověření potenciálních obchodních partnerů, patří do skupiny



Obr. 10 Relativní četnost podniků podle vztahu k obchodnímu rejstříku. Zdroj: vlastní.



nazvané „nevyužívající podnik“. Do třetí skupiny nazvané „aktivní uživatel“ patří podniky, které informace v obchodním rejstříku užívají k prověření potenciálních obchodních partnerů a sami údaje o sobě zveřejňují v obchodním rejstříku. U všech tří vymezených kategorií jsou sledovány zvláště podskupiny podle odpovědi na otázku 18 o užitečnosti zpřísnění postihu za neuveřejnění informací v obchodním rejstříku. Podskupiny jsou označeny „postih užitečný“, „postih neužitečný“.

Graf na obr. 10 ukazuje, že převážná část podniků spadá do skupiny aktivních uživatelů informací zveřejňovaných v obchodním rejstříku, přitom nadpoloviční většina respondentů zastává názor, že zpřísnění postihu za neuveřejnění informací v obchodním rejstříku by pomohlo řešit problém nezveřejňování. Překvapivé je, že k problému postihu se kladně staví většina podniků nejen v celkovém úhrnu, ale i v rámci jednotlivých skupin, tedy i skupiny pasivních uživatelů, jinými slovy souhlasí s vlastním postihem.

### 3. Diskuse

Již při uzavírání obchodních smluv je dobré mít na paměti riziko nesplacení pohledávky odběratelem. Prvním krokem dodavatele vstupujícího do jednání s odběratelem by jistě mělo být zjištění základních informací o budoucím odběrateli a u většího kontraktu i posouzení vývoje hospodářských výsledků odběratele a jeho platební morálky. Je však třeba pamatovat i na zajištění smluvního vztahu pro případ nesplnění povinností z něho vyplývajících, jako je třeba smluvní pokuta, úroky z prodlení nebo zástavní právo. Jako další alternativa se nabízí také možnost zapracování rozhodčí doložky přímo do sepsované smlouvy. Ta pak představuje možnost, jak rychle mimosoudní cestou získat vykonatelný exekuční titul. Z výzkumu však vyplývá, že tato varianta není v praxi používána příliš často. To platí zejména pro menší firmy. Důvodem může být neznalost této možnosti právě v menších firmách, kde nemají k dispozici právní pomoc. Výzkumem však bylo zjištěno, že vymáhání nezaplacené pohledávky, ať již vlastními silami nebo externí firmou, má zvyšující se tendenci. V případě, kdy chce věřitel sám vymáhat nesplacenou pohledávku, nabízí se možnost soudního řízení, jehož výsledkem může být exekuční vykonatelný titul. Nesmí však podle novely exekučního řádu a občanského soudního řádu, která nabyla účinnosti 1. ledna, zapomenout na zaslání předžalobní výzvy před podáním žaloby k soudu. Bez tohoto kroku nemůže po dluž-

níkovi žádat náhradu nákladů soudního řízení (Šerá, Beneš, 2013). Problematická je potom situace, kdy některý z dalších věřitelů, případně sám dlužník, podá insolvenční návrh. Zahájením insolvenčního řízení se případně zahájené exekuční řízení přerušuje a náklady, které již věřitel vynaložil na samostatné vymožení pohledávky, mu již nikdo nevrátí. Tyto náklady nebývají zanedbatelné, zahrnují náklady na komunikaci s dlužníkem, na právní zastoupení i soudní poplatky. Navíc, pokud je zahájeno insolvenční řízení a věřitel se se svou pohledávkou včas přihlásí, nezaručuje mu vykonatelný exekuční titul žádné přednostní právo na uspokojení pohledávky. Výhodou by však mohla být snadnější důkazní pozice při případném vzniku incidenčního sporu.

Řešení nedobytných pohledávek formou insolvenčního řízení však nebylo u dotazovaných firem zjištěno jako velmi časté. Většinou se tímto způsobem vymáhá kolem pěti procent pohledávek po splatnosti. Možnou příčinou je velmi nízká míra návratnosti, jež je dle dotazovaných většinou jen do pěti procent objemu nedobytné pohledávky. U malých a středních podniků pak byla zaznamenána i vyšší výtěžnost, přibližně 13 % dotazovaných uvádí výtěžnost mezi 16 a 30 %. K otázce transakčních nákladů, které jsou s vymáháním pohledávky formou insolvenčního řízení spojeny, firmy uvádí, že většinou nepřesahují hranici pěti procent objemu pohledávky, avšak malé a střední podniky uvádějí i náklady vyšší.

### Závěr

Podle Kislingerové (2013) je soustavný pokles kvality konkurenční schopnosti jedním z faktorů chabého hospodářského vývoje národního hospodářství. Zároveň jde o jeden z faktorů, které omezují a dlouhodobě budou omezovat hospodářský růst v celém regionu střední Evropy.

Jednou z důležitých součástí celkového prostředí, které určuje konkurenční schopnost celé národní ekonomiky a jednotlivých podnikatelských subjektů v jejím rámci, je právě vymahatelnost pohledávek. Bohužel nelze v českém prostředí v současnosti považovat vymahatelnost pohledávek za prvek, který by do budoucna umožňoval vyšší konkurenceschopnost národní ekonomiky (Schönfeld, 2013).

Insolvenční řízení je v rámci České republiky řešeno zákonem o úpadku a způsobech jeho řešení. Tento zákon patří k velmi mladým zákonům, nabyt účinnosti teprve v roce 2008. Vzhledem k současné nepříznivé hospodářské situaci České republiky, ze které plyne i dramaticky se zvyšující počet návrhů

na zahájení insolvenčního řízení, které jsou doručovány insolvenčním soudům, se insolvenční řízení stává velmi aktuálním tématem.

Řešení průběhu insolvenčního řízení můžeme pokládat za naléhavý problém, jelikož čím déle trvá insolvenční řízení, tím vyšší jsou pro zúčastněné strany náklady a snižuje se také celková získaná částka.

## Literatura

- Bařinová, D., Vozňáková, I. (2007). *Pohledávky – právně – daňově – účetně*. 3. rozš. vyd., Grada, Praha.
- Bondareva, I. (2010). Rozvoj malého a středního podnikání v Slovenskej republike. *Trendy ekonomiky a managementu*, 4(6), s. 48–56.
- Đurica, M. (2010). *Konkurzné právo na Slovensku a v Európskej únii*. 2. vyd., Eurokodex, Bratislava.
- Jakubík, P., Seidler, J. (2009). Insolvenční řízení podniků a její makroekonomické determinanty. *Ekonomický časopis*, 57(7), s. 619–633.
- Kislingerová, E. (2013). Metody měření konkurenceschopnosti a perspektivy vývoje České ekonomiky v letech 2014 až 2016. In E. Kislingerová a J. Špička (Eds.), *7. Mezinárodní konference Faktory prosperity podniků v lokálním a globálním prostředí optikou roku 2013*, Vysoká škola ekonomická, Fakulta podnikohospodářská, Praha, s. 216–223.
- Kubičková, L., Marková, Š. (2011). Identifikace klíčových faktorů úspěchu internacionalizace malých a středních firem podnikajících v oboru strojírenství. *Trendy ekonomiky a managementu*, 5(9), s. 24–32.
- Lace, N., Sunduková, Z. (2007). Regional development problems of small and medium-sized enterprises in Latvia. *Trendy ekonomiky a managementu*, 1(1), s. 46–55.
- Nesnidal, J. et al. (1997). *Lexikon obchodního práva*. 1. vyd., Sagit, Ostrava.

## Poděkování

Tento příspěvek je jedním z výstupů projektu IGA/FaME/2013/002 registrovaného na Fakultě managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně s názvem „Tvorba modelu komplexního ohodnocení míry zadluženosti malých a středních podniků s ohledem na riziko vzniku insolvenční“ a projektu TD020190 „Výzkum insolvenční praxe v ČR s cílem vytvořit návrhy změn legislativy, který by umožnil zvýšení výnosů z insolvenčních řízení pro věřitele, a tím napomohly ke zvýšení konkurenceschopnosti české ekonomiky“ registrovaného u Technologické agentury ČR (TA ČR).

- Ředinová, H., Paseková, M. (2013). Postoje vlastníků malých a středních podniků k problematice insolvenční v České republice a Slovenské republice. *Trendy ekonomiky a managementu*, 13(13), s. 84–90.
- Schönfeld, J. (2013). Vliv vymahatelnosti pohledávek na konkurenceschopnost. In E. Kislingerová a J. Špička (Eds.), *7. Mezinárodní konference Faktory prosperity podniků v lokálním a globálním prostředí optikou roku 2013*, Vysoká škola ekonomická, Fakulta podnikohospodářská, Praha, s. 539–543.
- Šerá, M., Beneš, O. (2013). „Několik poznámek k aktuálním změnám v exekčním řádu a k zavedení povinné předžalobní výzvy“. [online] [cit. 2013-05-16]. Dostupné z: <http://www.epravo.cz/top/clanky/nekolik-poznamek-k-aktualnim-zmenam-v-exekucnim-radu-a-k-zavedeni-povinne-predzalobni-vyzvy-88306.html>.
- Schelleová, I. et al. (2008) *Exekuce*. 1. vyd., KEY Publishing, Ostrava.
- Šrotýř, J. (2007). „Co je míněno pod pojmem vymáhání daňových nedoplatků a daňovou exekucí?“. [online] [cit. 2013-05-14]. Dostupné z: <http://www.konkursni-noviny.cz/clanek/co-je-mineno-pod-pojmem-vymahani-danovych-nedoplatku-danovou-exekuci>.
- Rozhodčí soud (2013). „O rozhodčím řízení“. [online] [cit. 2013-05-14]. Dostupné z: <http://www.soud.cz/o-rozhodcim-rizeni>.

**Doručeno redakci: 12. 11. 2013**

**Recenzováno: 19. 2. 2014**

**Schváleno k publikování: 29. 8. 2014**

**doc. Ing. Marie Paseková, Ph.D.**

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta ekonomiky a managementu  
Ústav financí a účetnictví  
Mostní 5139, 760 01 Zlín  
Česká republika  
tel.: 576 032 404  
e-mail: pasekova@fame.utb.cz

**Ing. Zuzana Crhová**

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta ekonomiky a managementu  
Ústav financí a účetnictví  
Mostní 5139, 760 01 Zlín  
Česká republika  
tel.: 576 032 861  
e-mail: crhova@fame.utb.cz

**Ing. Eva Kuderová**

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta ekonomiky a managementu  
Ústav financí a účetnictví  
Mostní 5139, 760 01 Zlín  
Česká republika  
tel.: 576 032 417  
e-mail: kuderova@fame.utb.cz