



Atradius barometer platobnej morálky

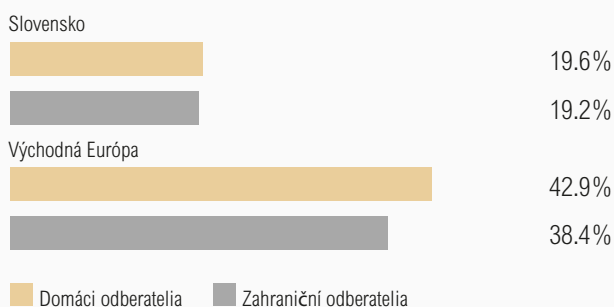
Medzinárodný prieskum B2B platobnej morálky
Výsledky výskumu za Slovensko

Výsledky výskumu za Slovensko

Predaj na odloženú splatnosť

Je zjavné, že Slovensko má veľmi silne negatívny postoj k poskytovaniu obchodných úverov a nebola preukázaná žiadna preferencia na poskytovanie obchodných úverov či už domácim alebo zahraničným odberateľom. V priemere okolo 20% celkového B2B domáceho a zahraničného objemu predaja na Slovensku je realizovaného na základe obchodného úveru. Poukazuje to na pomerne rovnaké vnímanie rizikovosti predaja na obchodné úvery, či už domácim alebo zahraničným B2B odberateľom. Ak porovnáme čísla za región tie nám naznačujú, že pomer B2B predaja založeného na obchodných úveroch, je na Slovensku značne nižší ako celkový takýto predaj vo východnej Európe (42.9% domáci predaj a 38.4% export) a západnej Európe (44.9% domáci predaj a 37.7% export).

Pomer predaja realizovaného v rámci obchodných úverov k celkovému B2B predaju respondentov na Slovensku



Vzorka: dopytované spoločnosti (aktívne na domácom a zahraničnom trhu)
Zdroj: Atradius barometer platobnej morálky – Máj 2015

Viac informácií je uvedených v [štatistickej prílohe](#)

Zo všetkých sledovaných krajín vo východnej Európe, práve na Slovensku sme zaznamenali z roka na rok najprudšie poklesy (celkovo o 60 percentuálnych bodov) vo využívaní obchodných úverov pri domácich aj zahraničných B2B transakciách. Tento trend je v súlade s trendom, ktorý sme spozorovali vo východnej Európe, kedy pokles v B2B predaji na obchodný úver – zazname-

naný v domácom aj zahraničnom predaji v rovnakom časovom rozhraní – bol v priemere 10% alebo menej.

Konzervatívny prístup vo využívaní obchodných úverov na Slovensku sa dá vysvetliť nárastom nezaplatených pohľadávok po splatnosti za posledné dva roky či už v domácom alebo zahraničnom predaji.

Priemerné platobné podmienky

Domácim B2B odberateľom slovenských respondentov sú poskytované splatnosti v priemere 27 dní od dátumu vystavenia faktúry, kvôli splatnostiam záväzkov z obchodu respondentov. Rovnaké podmienky sme zaznamenali aj v Českej republike a tieto podmienky sa skoro vôbec nemenia za posledné dva roky. V porovnaní s priemerom vo východnej Európe, táto platobná podmienka je o tri dni kratšia (priemerná platobná podmienka v západnej Európe je 34 dní).

Zahraničným B2B odberateľom je poskytovaný trochu dlhší časový priestor na zaplatenie faktúr, v priemere 32 dní, čo je zhodné s priemerom vo východnej Európe (32 dní) a západnej Európe (32 dní). Taktiež aj priemerné zahraničné platobné podmienky sa zásadne nemenili za posledné dva roky.

Pohľadávky po splatnosti

Domáce B2B faktúry na Slovensku bývajú s vyššou pravdepodobnosťou uhradené po splatnosti ako faktúry zahraničných odberateľov. V priemere 47.7% z celkového objemu domácich faktúr boli zaplatené až po splatnosti, v porovnaní s 37% zahraničných faktúr zaplatených po splatnosti. Uvedené priemery sú o niečo dlhšie ako celkové priemery uvedené za celú východnú Európu (41.2% domáci odberatelia a 34.2% zahraničie) a západnú Európu (40.2% domáci odberatelia a 35.4% export).

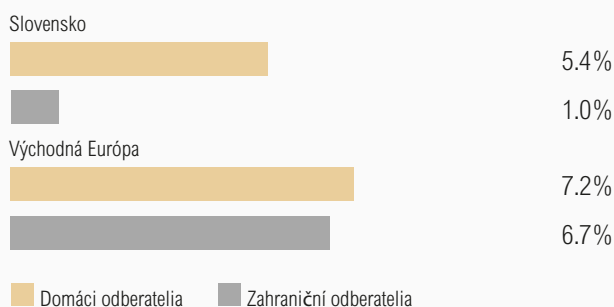
V rámci vzorky tohto prieskumu, na Slovensku prišlo k nárastu úrovne domácich a zahraničných pohľadávok po splatnosti za posledné dva roky. Stojí za zmienku, že oneskorené platby od zahraničných odberateľov (zvýšenie o 13.3 %) prevážili oneskorené platby od domácich odberateľov na domácom trhu (zvýšenie o 9%). Východná Európa zaznamenala nárast v priemere okolo 11 percentuálnych bodov v domácich a zahraničných oneskore-



ných platbách, zatiaľ čo západná Európa uviedla nárast o 10% v oneskorených platbách na domácom trhu a o 6.4% na zahraničnom trhu.

Neuhrazené pohľadávky od domácich odberateľov na Slovensku (neuhrazené faktúry 90+ od splatnosti) sa zdajú byť významne vyššie ako od zahraničných odberateľov. 5.4% z celkového objemu domácich B2B pohľadávok v krajine, sa stali neuhrazenými 90+ a s veľkou pravdepodobnosťou sa stali predmetom vymáhania. Uvedené percento je značne pod priemerom východnej Európy (7.2%) a západnej Európy (7.6%). Neuhrazené pohľadávky 90+ sú v priemere nižšie ako 1% z celkového objemu zahraničných pohľadávok, obzvlášť nižšie ako je priemer vo východnej Európe (6.7%) a západnej Európe (7%). Za posledné dva roky, fluktuácia neuhrazených pohľadávok 90+ bola silná, začínajúc poklesom na začiatku roku 2014 a nasledovaná nárastom na domácom trhu v rovnakom časovom období v roku 2015.

Priemerný podiel B2B neuhrazených faktúr 90+ od splatnosti



Vzorka: dopytované spoločnosti (aktívne na domácom a zahraničnom trhu)
Zdroj: Atradius barometer platobnej morálky – Máj 2015

Viac informácií je uvedených v [štatistickej prílohe](#)

Neskoré úhrady faktúr (domáce a zahraničné) sa odrážajú aj v údaji priemerná doba inkasa pohľadávky (DSO), ktorý bol uvedený slovenskými respondentmi, t.z. v priemere 34 dní (skoro o šesť dní menej ako pred dvoma rokmi). Údaj je pod 59 dní, čo je priemerná hodnota pre východnú Európu (priemer pre západnú

Európu zostal na 48. dňoch) a patrí k najnižším z krajín, zapojených do výskumu v rámci východnej Európy. Môže sa to vysvetľovať aj nižším objemom B2B obchodu na Slovensku, realizovaného na splatnosti ako vo zvyšku Európy.

Vzhľadom na insolvenčné konania na Slovensku, nie je prekvapením, že vyšší podiel respondentov v krajine (20%) považuje udržiavanie primeranej úrovne peňažného toku ako jednu za najväčších výziev na udržanie ziskovosti v roku 2015, oproti uvádzanému údaju respondentov vo východnej Európe (16%). 18% respondentov v západnej Európe mali rovnaký postoj k udržaniu peňažného toku.

Priemerné omeškanie platieb

Domáci B2B odberatelia slovenských respondentov platia faktúry o niečo neskôr ako ich zahraniční odberatelia. Domáce faktúry sú v priemere hradené 19 dní po splatnosti a zahraničné 13 dní po splatnosti. Údaj o platbách zahraničných odberateľov je pod úrovňou priemeru prieskumu za východnú Európu. Zvýrazňujú domáce a zahraničné omeškания platieb okolo 20 dní od splatnosti.

V priemere to znamená, že slovenský dodávateľ obdrží platbu za faktúru 46 dní od dátumu faktúry. Priemer pre východnú Európu je okolo 50 dní, zatiaľ čo pre západnú Európu je to 56 dní. Za posledné dva roky, domáce a zahraničné oneskorenia v platbách na Slovensku sa výrazne menili, čoho výsledkom je, že respondenti teraz obdržia platbu od zahraničných odberateľov o týždeň skôr ako od domácich odberateľov.

Kľúčové faktory v omeškaní platieb

V rámci celkovej vzorky výskumu, 73.5% spoločností na Slovensku (60% vo východnej Európe a 51.4% v západnej Európe) uviedli, že domáce B2B faktúry sú neskoro uhrádzané najčastejšie pre problémy s likviditou.

Rovnako pre 50% respondentov (41.4% vo východnej Európe a 37% v západnej Európe) ide tiež o najfrekvencovanejší dôvod pre neskoré uhrádzanie faktúr. Percento slovenských respondentov, ktorí uvádzali neskoré úhrady domácich a zahraničných B2B



faktúr, na základe finančných problémov odberateľov, ostalo nezmenené za posledné dva roky. Poukazuje to na stále problematické ekonomické prostredie, v ktorom sa obchod realizuje.

V rámci pozorovaní v celej Európe, druhým najčastejšie citovaným dôvodom pre neskoré úhrady faktúr na Slovensku je dojem, že odberatelia používajú B2B faktúry ako nástroj svojho financovania, čo uviedlo 26.5% respondentov voči svojim domácim odberateľom a 35.7% respondentov voči svojim zahraničným odberateľom. Respondenti vo východnej Európe (34.9% domáci trh a 25.5% export) a západnej Európe (34.1% domáci trh a 29.4% export) taktiež uviedli vyššie spomínaný dôvod.

Nedobytné pohľadávky

Na Slovensku respondenti uviedli, že odpísali menej ako 1% z celkového objemu B2B pohľadávok, ako nedobytné. Údaj je pod úrovňou 1.1% priemeru vo východnej Európe (priemer pre západnú Európu je 1.2%). V rámci pozorovaní v Európe, domáce odpisy pohľadávok sú v prevahe nad zahraničnými.

Slovenskí respondenti uviedli, že domáce nedobytné B2B pohľadávky väčšinou pochádzajú zo stavebníctva a zo sektora služieb. Nedobytné pohľadávky od zahraničných odberateľov väčšinou pochádzajú zo stavebníctva, dopravy a služieb. Slovenskí respondenti (68.4%) viac ako respondenti celkovo vo východnej Európe (56.6%) uviedli, že B2B pohľadávky ostali nedobytné hlavne z dôvodu bankrotu odberateľa alebo ak odberateľ ukončil svoje podnikanie. Vyššie uvedené potvrdzujú aj respondenti zo západnej Európy (66.4%).

Na bližšie informácie ohľadom vymáhania B2B pohľadávok na Slovensku si, prosím, pozrite Global Collections Review od Atradius Collections (stiahnutie je možné po registrácii), dostupné od 19. Mája 2015 tu: www.atradiuscollections.com.

Top výzva pre ziskovosť obchodu v roku 2015: udržiavanie primeraného peňažného toku



Vzorka: dopytované spoločnosti (aktívne na domácom a zahraničnom trhu)
Zdroj: Atradius barometer platobnej morálky – Máj 2015

Viac informácií je uvedených v [štatistickej prílohe](#)

Platobná disciplína podľa odvetvia

Slovenskí respondenti uviedli, že poskytujú splatnosti hlavne pre B2B odberateľov zo sektora poľnohospodárstvo, stavebníctvo, tovar dlhodobej spotreby, doprava a služby. Predĺžené splatnosti na faktúrach pre domácich B2B odberateľov v daných sektoroch, výrazne neprevyšujú priemerne poskytované splatnosti zaznamenané v krajine. Zahraničným odberateľom v doprave sú poskytované raz tak dlhé splatnosti ako je uvedený priemer za krajinu.

Zahraniční odberatelia v stavebnom sektore sú uvádzaní ako najpomalší platitelia faktúr, ktorí generujú významný podiel faktúr, ktoré ostávajú neuhradené po splatnosti v rámci krajiny. Oneskorené platby kvôli nedostatočnej likvidite sa vyskytujú častejšie v poľnohospodárstve, či už pri domácich alebo zahraničných odberateľoch.

V priebehu nadchádzajúcich 12 mesiacov, väčšina respondentov na Slovensku (35%) očakáva mierne zhoršenie platobnej disciplíny odberateľov v sektore služieb. Slovenskí respondenti neočakávajú ďalšie iné významné zmeny v platobnej disciplíne odberateľov, s ktorými obchodujú na splatnosti.

V prípade, ak sa chcete dozvedieť viac o vzorke prieskumu Atradius barometer platobnej morálky, prosím, pozrite si [prieskum za región](#).

Ak po prečítaní tohto prieskumu by ste chceli obdržať viac informácií o ochrane Vašich pohľadávok voči nezaplateniu Vašimi odberateľmi, môžete navštíviť [Atradius stránku alebo](#) ak máte konkrétnejšie otázky, prosím, [nechajte nám odkaz](#) a produktový špecialista Vám zavolá späť.

Štatistická príloha

Eastern Europe: proportion of total B2B sales made on credit	3
Average payment terms recorded in Eastern Europe (average days)	4
Eastern Europe: proportion of domestic and foreign past due B2B invoices	5
Eastern Europe: main reasons for payment delays by domestic B2B customers	6
Eastern Europe: main reasons for payment delays by foreign B2B customers	7
Average DSO recorded in Eastern Europe	8
The greatest challenge to business profitability in 2015 for respondents in Eastern Europe	9

Štatistická príloha k prieskumu je súčasťou smieť Atradius Barometra platobnej morálky 2015 (výsledky pre východnú Európu) dostupná tu: www.atradius.com/Publications/Payment. Uvedená príloha je k dispozícii na stiahnutie len v PDF formáte v anglickom jazyku.

Zrieknutie sa zodpovednosti

Táto správa je určená pre informačné účely a nie je určená ako doporučenie týkajúce sa konkrétnych transakcií, investícií a stratégií, v žiadnom prípade a pre žiadneho čitateľa. Čitatelia si musia urobiť svoje vlastné nezávislé rozhodnutia, obchodné alebo iné, pokiaľ ide o poskytované informácie. Aj keď sme urobili maximum pre zabezpečenie, aby informácie obsiahnuté v tejto správe boli získané zo spoľahlivých zdrojov. Atradius nenesie zodpovednosť za žiadne chyby, opomenutia alebo výsledky získané z použitia týchto informácií. Všetky informácie v tejto správe sú poskytované „tak ako sú“, bez záruky úplnosti, presnosti, včasnosti alebo z výsledkov získaných z ich použitia a bez akejkoľvek záruky, vyslovenej alebo implikovanej. V žiadnom prípade Atradius, jeho spriaznené spoločnosti, korporácie alebo partneri, zástupcovia alebo jeho zamestnanci, nenesú zodpovednosť voči Vám, akejkoľvek ďalšej osobe za akékoľvek rozhodnutia uskutočnené alebo opatrenia prijaté v súvislosti s informáciami uvedenými v tejto správe alebo za žiadne následné, zvláštne alebo podobné škody aj keď upozorní na možnosť takýchto škôd.

Autorské práva spoločnosti **Atradius N.V.** 2015

Ďalšie publikácie spoločnosti Atradius zameriavajúce sa na globálnu ekonomiku, vrátane správ z jednotlivých krajín, odvetvových analýz, informácií k správe pohľadávok a esejí o aktuálnych obchodných otázkach, nájdete na webovej stránke spoločnosti Atradius www.atradius.com

Na Twitteri si nájdite @Atradius alebo hľadajte #atradiusppb, aby ste mali aktuálne vydanie správy.

Spojte sa so spoločnosťou Atradius
na sociálnych médiách



Atradius Credit Insurance N.V.,
pobočka poisťovne z iného členského štátu
Rajská 7, 811 08 Bratislava
Slovensko

info.sk@atradius.com
www.atradius.sk