

Atradius Barometer Platobnej Morálky

Trendy platobnej morálky v B2B segmente Slovensko 2026



V tejto správe

Trendy platobnej morálky B2B	3
Kľúčové zistenia	4
Pohľad do budúcnosti	5
Kľúčové zistenia	6
Koncepcia prieskumu	7

O Atradius Barometri platobnej morálky

Barometer platobnej morálky Atradius je každoročný prieskum analyzujúci platobnú morálku v B2B segmente naprieč globálnymi trhmi.

Náš prieskum poskytuje možnosť získať priame poznatky od spoločností obchodujúcich na úver o tom, ako sa vyrovnávajú s meniacimi sa trendmi v platobnom správaní zákazníkov. Byť informovaný o týchto trendoch je kľúčové, pretože umožňuje identifikovať vznikajúce zmeny v platobných návykoch odberateľov, čo firmám pomáha včas reagovať na potenciálny tlak na likviditu a zabezpečiť plynulé fungovanie.

Spoločnosti pôsobiace alebo plánujúce pôsobiť na trhoch a v odvetviach zahrnutých do nášho prieskumu môžu z našich správ získať cenné poznatky. Tie poukazujú nielen na aktuálny vývoj v oblasti platobného správania, ale aj na výzvy a riziká, ktoré firmy očakávajú v nadchádzajúcich mesiacoch, ako aj na ich očakávania týkajúce sa budúceho rastu.

Táto správa predstavuje výsledky prieskumu za **Slovensko**.

Prieskum prebiehal od konca prvého štvrťroka do polovice druhého štvrťroka 2026 a zber odpovedí pokračoval ešte niekoľko dní po vypuknutí geopolitického napätia na Blízkom východe, čo respondentom umožnilo zohľadniť potenciálne dopady pri vyplňovaní dotazníka. Zistenia je preto potrebné interpretovať s ohľadom na tento kontext.



Trendy platobnej morálky v B2B segmente

Spoločnosti na Slovensku čelia
rastúcemu tlaku na pracovný kapitál

V prostredí oslabenej ekonomiky, charakterizovanej pomalším rastom, sprísnenými finančnými podmienkami a pretrvávajúcou infláciou podporenou geopolitickým napätím, sa prevádzkové prostredie na Slovensku stáva čoraz krehkejším. Insolvenčné tlaky sa postupne zvyšujú a dostupné údaje poukazujú na rastúce finančné ťažkosti podnikov, najmä v odvetviach závislých od externého dopytu a komplexných dodávateľských reťazcov. V tomto kontexte zostáva obchodný úver široko využívaným nástrojom slovenských firiem. Takmer polovica B2B predajov sa realizuje na úver, čo je úroveň približne v súlade s priemerom regiónu strednej a východnej Európy. Najvyššie využitie zaznamenávajú malé a stredné podniky v stavebnom sektore. Údaje z prieskumu poukazujú na výrazný nárast predajov realizovaných na úver v B2B vzťahoch, pričom firmy ho využívajú na podporu dopytu, posilnenie obchodných vzťahov a udržanie konkurencieschopnosti v exportne orientovaných dodávateľských reťazcoch. Tento trend je výraznejší než vo väčšine krajín regiónu. Platobné podmienky odzrkadľujú cielenejší prístup. Slovenské podniky častejšie ponúkajú splatnosti do 30 dní než ich regionálni partneri, pričom cieľom je ochrana likvidity a zrýchlenie konverzie hotovosti. Zároveň sa však v individuálnych prípadoch častejšie objavujú aj dlhšie splatnosti presahujúce tri mesiace od vystavenia faktúry. To naznačuje selektívne využívanie predĺžených splatností s cieľom udržať kľúčových zákazníkov, čo je v súlade s charakterom exportne orientovanej ekonomiky.

V posledných mesiacoch možno pozorovať zhoršenie platobného správania v B2B vzťahoch. Takmer všetky spoločnosti hlásia oneskorenia platieb, pričom ich rozsah mierne prevyšuje regionálny priemer. Platobné riziko sa zvýšilo, avšak nie rovnomerne naprieč zákazníkmi. Zatiaľ čo niektorí zákazníci si zachovávajú platobnú disciplínu, iní – najmä v odvetviach s dlhými kontraktmi a komplexnými dodávateľskými reťazcami – čelia výrazným oneskoreniam. Tento vývoj odráža kombináciu finančného tlaku a prevádzkových problémov, ako sú spory či administratívne prekážky. Po prekročení splatnosti majú B2B faktúry tendenciu zostať neuhradené dlhšie obdobie. Hoci počiatočné oneskorenia sú porovnateľné s regionálnym priemerom, na Slovensku sa častejšie posúvajú do dlhších kategórií omeškania. To vedie k rastu ukazovateľa DSO (Days Sales Outstanding) a zvyšuje tlak na peňažné toky, najmä v prípade menších výrobných podnikov.

Straty z pohľadávok rastú v dôsledku toho, že čoraz viac faktúr zostáva neuhradených dlhšie obdobie. Zvyšuje sa tým riziko, že spoločnosti nedostanú zaplatené vôbec. Na Slovensku sú tieto straty častejšie spôsobené insolventnosťou zákazníkov alebo právnymi spormi než v iných krajinách regiónu. Tento vývoj naznačuje, že oneskorené platby nie sú len dočasným problémom, ale často odrážajú hlbšie štrukturálne problémy v ekonomike a fungovaní podnikov. Oneskorené alebo neuskutočené platby majú dopad nielen na každodenné riadenie hotovosti. V reakcii na túto situáciu slovenské firmy častejšie využívajú externé financovanie, čelia vyšším nákladom na kapitál a odkladajú investície. Často sú pritom nútené akceptovať vyššiu mieru rizika zo strany zákazníkov, aby získali a udržali si obchodné príležitosti. Na riadenie tohto rizika podniky budujú rezervy, intenzívnejšie monitorujú bonitu zákazníkov a o niečo častejšie využívajú poistenie pohľadávok než firmy v ostatných krajinách regiónu. Tento prístup im pomáha udržať si konkurencieschopnosť, najmä na exportných trhoch, zároveň však zvyšuje ich expozíciu v prípade, že zákazníci nespĺnia svoje platobné záväzky.

Kľúčové zistenia na nasledujúcej strane



Kľúčové zistenia

Slovensko

Platobné správanie B2B zákazníkov (12 mesiacov)

Klastre expozičné: vykazovaná úroveň oneskorených platieb B2B faktúr podľa podielu respondentov

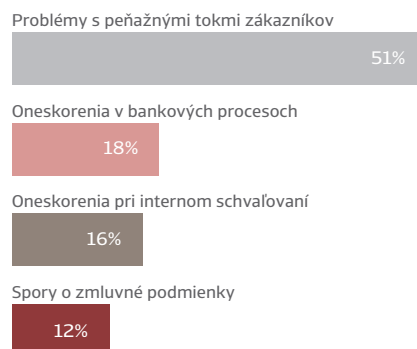


Vzorka: všetci respondenti na sledovanom trhu

Zdroj: Barometer platobnej morálky Atradius – Slovensko – 2026

Top 4 dôvody, prečo B2B zákazníci uhrádzajú faktúry po splatnosti

% respondentov – možnosť viacerých odpovedí

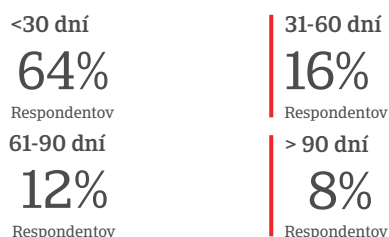


Vzorka: všetci respondenti na sledovanom trhu

Zdroj: Barometer platobnej morálky Atradius – Slovensko – 2026

Štruktúra oneskorených platieb

% faktúr po splatnosti podľa dĺžky omeškania



Vzorka: všetci respondenti na sledovanom trhu

Zdroj: Barometer platobnej morálky Atradius – Slovensko – 2026

Vykázané nedobyté pohľadávky

% respondentov – úroveň nedobytých pohľadávok

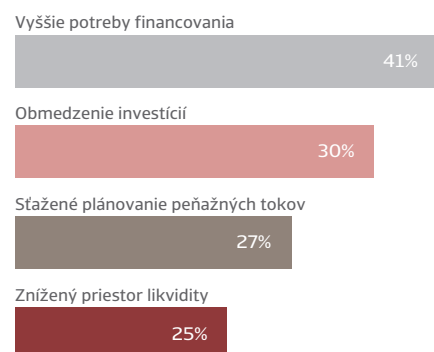


Vzorka: všetci respondenti na sledovanom trhu

Zdroj: Barometer platobnej morálky Atradius – Slovensko – 2026

Top 4 dopady platobného rizika zákazníkov na pracovný kapitál

% respondentov – možnosť viacerých odpovedí



Vzorka: všetci respondenti na sledovanom trhu

Zdroj: Barometer platobnej morálky Atradius – Slovensko – 2026





Pohľad do budúcnosti

Nárast insolventnosti je všeobecne očakávaný

V prostredí oslabenej ekonomiky sa očakávania týkajúce sa platobného správania v B2B segmente vyznačujú opatrným posunom. Na Slovensku očakáva menej spoločností než v regióne strednej a východnej Európy, že platobná morálka ich obchodných partnerov zostane bez zmeny. Spomedzi firiem, ktoré predpokladajú zmenu, väčšina očakáva skôr stabilizáciu podmienok než ich ďalšie zhoršenie. To naznačuje postupnú zmenu sentimentu, hoci základný tlak v prostredí pretrváva. Podniky očakávajú, že doby inkasa platieb sa postupne ustália, namiesto výrazného zlepšenia v krátkodobom horizonte.

Zároveň mnohé slovenské firmy očakávajú nárast insolventnosti. Hoci sa platobná morálka môže celkovo stabilizovať, slabšie spoločnosti naďalej čelia ťažkostiam a môžu byť nútené ukončiť svoju činnosť. Silnejšie podniky sa zdajú byť lepšie pripravené zvládnuť platby a prispôbovať sa aktuálnym podmienkam, avšak významná časť firiem zostáva pod tlakom. Tento tlak je obzvlášť zreteľný v odvetviach s dlhšími dobami inkasa platieb, kde sa oneskorenia môžu rýchlo kumulovať, ako aj v sektore závislých od externého dopytu.

Pokiaľ ide o očakávania v oblasti ziskovosti, slovenské firmy predpokladajú postupné zlepšovanie marží a sú optimistickjšie než ich regionálni partneri. Táto dôvera však odráža najmä situáciu silnejších podnikov. Ostatné spoločnosti naďalej čelia tlaku, čo vedie k menej vyrovnanému výhľadu.

Obavy z rizík sa tiež odlišujú od širšieho regiónu. Zatiaľ čo podniky v regióne strednej a východnej Európy sa zameriavajú najmä na všeobecné ekonomické riziká, slovenské firmy vnímajú ako zásadnejšie infláciu a rastúce náklady. To naznačuje, že marže zostávajú pod tlakom a nákladové prostredie je stále neisté. Spoločnosti zároveň vyjadrujú zvýšené obavy z rizík v konkrétnych odvetviach, najmä v exportne orientovaných sektorech a v komplexných dodávateľských reťazcoch.

Zároveň narastajú aj obavy z transakčných rizík, ako sú podvody alebo schopnosť zákazníkov uhrádzať svoje záväzky. Tento vývoj odráža rastúci počet oneskorených platieb, ako aj straty spojené so spormi alebo insolventnosťou zákazníkov. Na rozdiel od toho riziká, ako geopolitické faktory či výkyvy mien, zohrávajú menej významnú úlohu. Spoločnosti sa viac zameriavajú na každodenné prevádzkové výzvy.

Celkovo je situácia nejednoznačná. Slovenské podniky sa čoraz viac zameriavajú na riadenie rizík priamo v rámci svojich transakcií a vzťahov so zákazníkmi, namiesto spoliehania sa výlučne na širšie ekonomické trendy.

Kľúčové zistenia na nasledujúcej strane



Kľúčové zistenia

Slovensko

Top 3 riziká, ktoré podľa firiem ovplyvnia platby v B2B segmente (nasledujúcich 12 mesiacov)

% respondentov – možnosť viacerých odpovedí

#1 | Inflácia a tlak
na náklady

#2 | Spomalenie
ekonomiky

#3 | Riziko
podvodov

Vzorka: všetci respondenti na sledovanom trhu

Zdroj: Barometer platobnej morálky Atradius – Slovensko – 2026



Očakávaný vývoj rizika insolvenčii (nasledujúcich 12 mesiacov)

% respondentov

Zostane na
zvýšenej úrovni
56%

Bude
ďalej rásť
35%

Neviem
posúdiť
9%

Vzorka: všetci respondenti na sledovanom trhu

Zdroj: Barometer platobnej morálky Atradius – Slovensko – 2026

Oneskorené platby sú na Slovensku čoraz častejšie a ich riešenie je náročnejšie, čo vedie k vyšším stratám z pohľadávok spojeným s insolvenčiami a spormi. V dôsledku toho sa podniky viac spoliehajú na externé financovanie, vytváranie rezerv a dôslednejšie monitorovanie zákazníkov. Zároveň sú často nútené akceptovať vyššiu mieru rizika zo strany zákazníkov, aby podporili predaj a udržali si konkurencieschopnosť na trhu.



Metodika prieskumu

Prehľad vzorky – celkový počet rozhovorov = 210

Sektor podnikania	% respondentov
Výroba	22
Stavebníctvo	22
Obchod	23
Služby	33
SPOLU	100

Veľkosť podnikov	% respondentov
Mikropodniky (menej ako 10 zamestnancov)	21
MSP (10 – 49 zamestnancov)	34
MSP (50 – 249 zamestnancov)	25
Veľké podniky (250 a viac zamestnancov)	20
SPOLU	100

Metodika prieskumu

Aktualizovali sme vzorkovací panel tak, aby lepšie odrážal štruktúru trhu z hľadiska odvetví a veľkostných kategórií podnikov. Podrobnejšie informácie o dizajne výberu vzorky sú uvedené v štatistickej prílohe. Pre toto vydanie preto nie je možné vykonať priame porovnanie s predchádzajúcimi správami, pričom medziročné zmeny sú zachytené výlučne prostredníctvom spätnej väzby respondentov.

Rozsah prieskumu

Základná skupina: Do prieskumu boli zapojené spoločnosti na Slovensku, pričom rozhovory boli realizované s relevantnými osobami zodpovednými za správu pohľadávok.

Koncepcia vzorky: Strategický plán výberu vzorky umožnil analyzovať údaje za Slovensko podľa sektorov a veľkosti spoločností.

Výberový proces: Spoločnosti boli oslovené prostredníctvom medzinárodného internetového panelu. Na začiatku rozhovoru sa vykonalo overenie vhodnosti respondenta a kontrola kvót.

Vzorka: Do prieskumu sa zapojilo celkovo 210 podnikov, pričom boli dodržané kvóty v rámci štyroch veľkostných kategórií spoločností. **Metóda rozhovorov:** Online rozhovory realizované formou CAWI (Computer-Assisted Web Interviews) s priemernou dĺžkou približne 15 minút.

Obdobie prieskumu: Prieskum bol realizovaný od konca 1. štvrťroka do polovice 2. štvrťroka 2026.

Táto správa a regionálna štatistická príloha sú súčasťou série Atradius Barometer platobnej morálky 2026 a sú dostupné na stiahnutie v sekcii [Knowledge & Research](#).



Chcete sa dozvedieť viac?

Navštívte webovú stránku [Atradius](https://atradius.com), kde nájdete naše najnovšie publikácie. [Kliknite sem](#) a získajte prístup k analytickým prehľadom výkonnosti jednotlivých odvetví, podrobnému zameraniu na ekonomické otázky na úrovni krajín aj globálnej ekonomiky, poznatkom v oblasti riadenia úverového rizika a informáciám o ochrane vašich pohľadávok pred nezaplatením zo strany zákazníkov.

Ak chcete zistiť viac o postupoch vymáhania pohľadávok v B2B segmente na Slovensku a vo svete, navštívte atradiuscollections.com.

Naše riešenia

Poistenie pohľadávok
Riešenia pre nadnárodné spoločnosti
Špecializované úverové riešenia
Vymáhanie pohľadávok
Záruky
Zaistenie

Naša globálna prítomnosť

Afrika
Ázia
Európa
Blízky východ
Severná Amerika
Oceánia
Južná Amerika

Za Slovensko

Atradius Crédito y Caución S.A. de Seguros y Reaseguros
Rajská 7, 811 08 Bratislava
Tel.: +421 2 323 363 11

atradius.sk

E-mail: tomas.mezirka@atradius.com



**Sledujte Atradius
na sociálnych
sieťach**

[youtube.com/user/
atradiusgroup](https://youtube.com/user/atradiusgroup)
[linkedin.com/
company/atradius](https://linkedin.com/company/atradius)



Copyright Atradius N.V. 2026

Zrieknutie sa zodpovednosti

Táto publikácia slúži výlučne na informačné účely a nie je určená ako ponuka poistného produktu, investičné poradenstvo, právne poradenstvo ani ako odporúčanie alebo rada týkajúca sa konkrétnych transakcií, poistných produktov, investícií alebo stratégií voči akémukoľvek čitateľovi. Čitatelia musia prijímať vlastné nezávislé rozhodnutia, obchodné alebo iné, na základe poskytnutých informácií a v prípade potreby sa oboznámiť aj s podmienkami svojich poistných zmlúv. Hoci sme vynaložili maximálne úsilie na zabezpečenie toho, aby informácie obsiahnuté v tejto publikácii pochádzali zo spoľahlivých zdrojov, spoločnosť Atradius nezodpovedá za akékoľvek chyby alebo opomenutia ani za výsledky vyplývajúce z použitia týchto informácií.

Všetky informácie uvedené v tejto publikácii sú poskytované „tak, ako sú“, bez akejkoľvek záruky úplnosti, presnosti, aktuálnosti alebo výsledkov získaných ich použitím a bez akejkoľvek záruky, výslovnej alebo implicitnej. Spoločnosť Atradius, jej partnerské alebo pridružené spoločnosti ani ich partneri, zástupcovia alebo zamestnanci nenesú v žiadnom prípade zodpovednosť voči vám ani iným osobám za akékoľvek rozhodnutie alebo konanie vykonané na základe informácií uvedených v tejto publikácii, ani za stratu príležitosti, zisku, výroby, obchodu alebo za akékoľvek nepriame, zvláštne alebo podobné škody, a to ani v prípade, že boli upozornení na možnosť takýchto strát alebo škôd.

Atradius

David Ricardostraat 1
1066 JS Amsterdam
Postbus 8982
1006 JD Amsterdam
Nederland
Phone: +31 20 553 9111

info@atradius.com
atradius.com