



**Hlavné trendy v peňažnom toku
a platbách v B2B segmente**

Slovensko

Nedobytné pohľadávky majú rastúci trend



O Atradius Barometer platobnej morálky

Atradius Barometer platobnej morálky je každoročný prieskum platobnej morálky realizovaný medzi podnikmi a na trhoch po celom svete. Náš prieskum nám dáva možnosť vypočítať si priamo od dopytovaných spoločností ako sa vyrovnávajú s dopadom súčasných náročných ekonomických časov na platobnú morálku ich odberateľov. To nám vie poskytnúť hodnotné informácie, ako mali spoločnosti zaplatené svoje faktúry svojimi odberateľmi a ako riešia problémy súvisiace so slabou platobnou morálkou.

A následné zistenia o tom, aké opatrenia spoločnosti prijímajú na financovanie náhlej potreby hotovosti, a aké nástroje riadenia rizík používajú na zmiernenie rizika dlhodobých problémov s peňažným tokom môžu byť tiež cennou informáciou, ktorá pomôže pochopiť, ako spoločnosti reagujú na problém oneskorených platieb alebo nezaplatení v súčasnom neistom období.

Prieskum sa aj výrazne sústreďuje na výzvy a riziká, ktorým podľa dopytovaných firiem, budú v nasledujúcich mesiacoch čeliť, ako aj na ich očakávania budúceho obchodného rastu. Výsledok prieskumu môže poskytnúť hodnotné informácie ohľadom aktuálnej platobnej morálky firiem v B2B segmente a identifikovať začínajúce trendy, ktoré by mohli formovať ich budúcnosť.

Zistené informácie môžu byť užitočné pre firmy, ktoré už podnikajú, alebo len chcú začať podnikáť na trhoch, kde sme realizovali prieskum. V tomto prieskume sa dozviete výsledky za Slovensko.

Prieskum bol realizovaný medzi 1. kvartálom až do polovice 2. kvartálu v roku 2023 a preto zistenia by mali byť interpretované s ohľadom na obdobie realizovania prieskumu.



V tomto prieskume

| | |
|--|---|
| B2B platobné trendy a peňažný tok Nedobytné pohľadávky v B2B majú stúpajúci trend | 4 |
| Kľúčové údaje a grafy | 5 |
| Výhľad do budúcnosti Napriek obavám ohľadom dopytu v Eurozóne je badateľný aj opatrný optimizmus | 6 |
| Kľúčové údaje a grafy | 7 |
| Dizajn prieskumu | 8 |

Zrieknutie sa zodpovednosti

Táto publikácia je určená pre informačné účely a nie je určená ako odporúčenie týkajúce sa konkrétnych transakcií, investícií alebo stratégií, a to 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 to, aby informácie obsiahnuté v tejto správe boli získané zo spoľahlivých zdrojov, Atradius nenesie zodpovednosť za žiadne chyby, opomenutia, alebo chybné rozhodnutia vychádzajúce z použitia týchto informácií. Všetky informácie v tejto publikácii sú poskytované „tak ako sú“, bez záruky úplnosti, presnosti, včasnosti alebo výsledkov získaných z ich použitia a to 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.

Copyright Atradius N.V. 2023

B2B platobné trendy a peňažný tok

Nedobytné pohľadávky v B2B majú stúpajúci trend

Náš prieskum zistil, že medzi opýtanými spoločnosťami na Slovensku je zvýšené vnímanie kreditného rizika vo vzťahu k ich odberateľom, ktoré súvisí s B2B obchodmi, čo vyvoláva obavy z potenciálnych problémov s peňažným tokom a nedostatkom likvidity. To sa prejavilo v prijatí prísnejšej politiky platobných podmienok poskytovaných odberateľom, ktoré boli skrátené priemerne na 31 dní od vystavenia faktúry, pričom minulý rok to bolo priemerne 34 dní.

Agropotravinársky sektor sa vymyká tomuto trendu a poskytuje miernejšie podmienky ako minulý rok. Celkový objem predaja na splatnosti v rámci B2B segmentu zostal za posledných 12 mesiacov stabilný a v súčasnosti predstavuje 41% slovenského B2B predaja, pričom najväčší podiel predaja sa realizuje na hotovosť. Je to v súlade s väčšou averziou voči riziku pri poskytovaní obchodných úverov odberateľom a odráža to aj podmienky dopytu, hlavne zo zahraničných trhov. Kľúčovým faktorom na poskytnutie odložených splatností v B2B obchode boli náklady na externé financovanie a aby sa zmieril tlak na peňažný tok, hlavne v slovenskom oceliarskom priemysle.

Pri rozhodovaní o financovaní, 45% dopytovaných slovenských spoločností nám uviedlo, že sa hlavne spoliehali na bankové úvery pri krátkodobom financovaní, zatiaľ čo menej spoločností využilo iné dostupnejšie alternatívy financovania obchodných úverov. Dôvodom pravdepodobne bola neochota mnohých dodávateľov poskytnúť obchodný úver v požadovanej výške. Aj napriek neistote, ktorá je sprevádzaná s kreditným rizikom v B2B segmente v tomto náročnom ekonomickom prostredí, slovenské firmy v prieskume uviedli, že vedeli obmedziť dopady oneskorených platieb a nedobytných pohľadávok na ich podnikanie.

V našom prieskume sme zistili, že za posledných 12 mesiacov sa mierne znížil počet oneskorených faktúr a predstavujú 46% celkovej hodnoty predaja na splatnosti. Hlavnými dôvodmi oneskorených platieb bol dočasný nedostatok likvidity a odberatelia, ktorým hrozí platobná neschopnosť, najmä v strojárstve. Zatiaľ čo oneskorené platby mali klesajúcu tendenciu, nedobytné pohľadávky sa vyvíjali opačným smerom a v súčasnosti sú v priemere 8% všetkých vyfakturovaných obchodov v B2B segmente v porovnaní so 6% v minulom roku. Dané spôsobuje významný tlak na dobu inkasa pohľadávky (DSO). Zatiaľ čo 60% opýtaných spoločností na Slovensku uviedlo, že sú schopné zvládnuť veľké výkyvy v DSO, zhoršenie zaznamenal agropotravinársky sektor, ktorý sa preto zamerl na efektívnosť vymáhania pohľadávok. 43% spoločností nám uviedlo, že strávili viac času a zdrojov na vymáhanie nezaplatených faktúr počas posledných 12 mesiacov, aby zmiernili dopad kreditného rizika na ich podnikanie. Tieto opatrenia boli väčšinou prijaté v rámci interných procesov a riadenia kreditných rizík.

Kľúčové údaje a grafy sú na nasledujúcich stranách

Hlavné výsledky prieskumu

- Prísnejšia politika v platobných podmienkach bola slovenskými spoločnosťami, zapojenými do prieskumu, prijatá z dôvodu zvýšeného vnímania obchodného rizika. Platobné podmienky poskytnuté odberateľom sú v súčasnosti v priemere 31 dní od vystavenia faktúry. Celkovo zostal objem predaja na splatnosti stabilný, v priemere na úrovni 41% všetkých predajov.
- Náš prieskum odhalil mierny pokles počtu faktúr po splatnosti. Tie teraz predstavujú v priemere 46% všetkých predajov na splatnosti, hlavne v strojárstve. Zhoršenú platobnú morálku v B2B segmente zaznamenalo 36% opýtaných firiem na Slovensku.
- 60% opýtaných spoločností na Slovensku nám povedalo, že sa im podarilo zvládnuť veľké výkyvy v dobe inkasa pohľadávok (DSO) vďaka poskytovaniu kratších platobných podmienok a zrýchleniu inkasa faktúr. Agropotravinársky sektor však uviedol zhoršenie DSO.
- Ako hlavné dôvody oneskorených platieb nám firmy uviedli hlavne nedostatok likvidity a platobnú neschopnosť odberateľov. Tento znak finančných ťažkostí bol už zrejmý z údajov o nedobytných pohľadávkach, ktoré sa zvýšili v priemere na 8% všetkých predajov na splatnosti, pričom v minulom roku to bolo 6%. Najviac postihnuté bolo strojárstvo.
- Firmy prijali opatrenia na zlepšenie svojho peňažného toku. 43% opýtaných spoločností na Slovensku nám povedalo, že venovali viac času a zdrojov na vymáhanie a inkaso nezaplatených faktúr, pričom mnohé z nich posilnili aj svoje procesy kreditného manažmentu. 45% podnikov vyhľadalo externé financovanie prostredníctvom bankových úverov.
- Interné procesy a riadenie kreditných rizík využíva 73% opýtaných slovenských spoločností. O 20% viac firiem ako v minulom roku, najmä v oceliarskom priemysle, nám povedalo, že si zvolili využívanie poistenia pohľadávok v kombinácii s faktoringom.

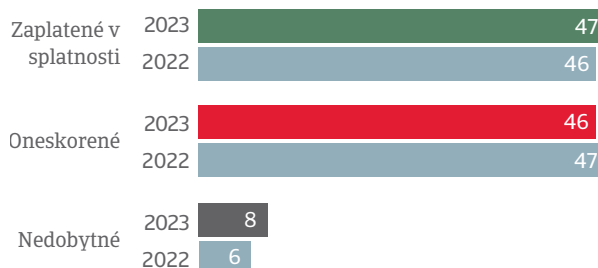
73% firiem, ktoré prijali tieto opatrenia, hlavne v strojárstve, hlásili vyššie náklady na riadenie rizík, ktoré ovplyvňujú ich nákladovú štruktúru a znižuje im ziskovosť. To vysvetľuje, prečo o 20% viac opýtaných spoločností ako v minulom roku uviedlo, najmä v oceliarskom sektore, že uprednostňujú strategické riadenie kreditného rizika zahŕňajúce využívanie poistenia pohľadávok. Mnohé spoločnosti v tomto sektore uviedli, že využívali aj faktoring, aby uvoľnili likviditu na použitie v obchodných operáciách. Často sa využívali aj akreditívny.



Slovensko

Slovensko

% celkového objemu faktúr zaplatených v splatnosti, po splatnosti a nedobytné pohľadávky (2023/2022)

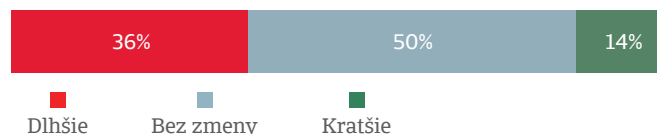


Vzorka: všetci respondenti prieskumu

Zdroj: Atradius Barometer platobnej morálky – Slovensko – 2023

Slovensko

% respondentov udávajúcich zmeny v dĺžke úhrad* za posledných 12 mesiacov



*priemerná doba úhrady B2B odberateľmi

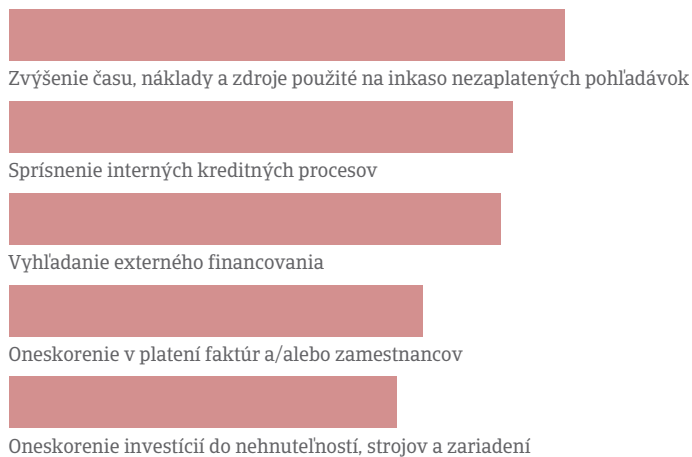
Vzorka: všetci respondenti prieskumu

Zdroj: Atradius Barometer platobnej morálky – Slovensko – 2023

Slovensko

Zavedenie opatrení na minimalizáciu problémov s peňažným tokom v dôsledku platobnej neschopnosti odberateľov

(% respondentov – otázka s možnosťou viacerých odpovedí)



Vzorka: všetci respondenti prieskumu

Zdroj: Atradius Barometer platobnej morálky – Slovensko – 2023

🗨️ Otázka z prieskumu

Aké hlavné zdroje financovania využila vaša spoločnosť za posledných 12 mesiacov?

- 45% Bankové úvery
- 37% Obchodný úver
- 36% Vlastný kapitál
- 31% Vydanie dlhových cenných papierov

*otázka s možnosťou viacerých odpovedí

Vzorka: všetci respondenti prieskumu (% respondentov)

Zdroj: Atradius Barometer platobnej morálky – Slovensko – 2023

Výhľad do budúcnosti

Napriek obavám ohľadom dopytu v Eurozóne je badateľný aj opatrný optimizmus

Hlavné úvahy medzi slovenskými firmami sa týkajú vyhliadok ich kľúčového hlavného obchodného partnera, eurozóny. Aktuálne optimistické výhľady sú pravdepodobne dôvodom, prečo 55 % slovenských podnikov očakáva nárast dopytu a tržieb následne v tomto roku.

Pozitívne sa vyjadrili oceliarsky aj strojársky sektor. Najväčšie obavy slovenských podnikov v našom prieskume však vyvoláva skutočnosť, že aj napriek zmierneniu inflácie a pokračujúcej intervencii v oblasti cien energií, ale pokračovanie globálneho hospodárskeho poklesu mohlo oslabiť dopyt v eurozóne a mať silný negatívny vplyv na ich podnikanie. Ďalšou obavou, ktorú vyjadrili respondenti zo všetkých odvetví na Slovensku, je hrozba roztrieštenia globálneho obchodu a posun k regionalizmu. Obávajú sa, že sa tak môže stať z rôznych dôvodov, ako sú geopolitické napätie, hospodárske sankcie a technologické prekážky.

To môže vysvetľovať ďalšie obavy z hrozby z kybernetického rizika a rizika podvodov. Väčšina slovenských firiem sa tiež obáva o svoje marže počas nasledujúcich 12 mesiacov. 57 % opýtaných firiem neočakáva žiadnu zmenu alebo zníženie marží v dôsledku nižšej možnosti preniesť vyššie výrobné náklady na spotrebiteľov. Tento prieskum odhalil zmiešané pocity ohľadom vyhliadok platobného správania sa odberateľov, ako aj v dobe inkasa pohľadávky (DSO) v budúcom roku. 47 % opýtaných spoločností na Slovensku nám povedalo, že neočakávajú žiadnu zmenu v platobnej morálke, pričom oceliarsky priemysel uviedol, že očakáva jej zhoršenie. Firmy vyjadrili obdobnú neistotu aj v súvislosti s vyhliadkami DSO. 39 % opýtaných firiem uviedlo, že verí, že sa DSO zlepší, zatiaľ čo 37 % predpokladá, že DSO zostane rovnaká. Zhoršenie očakáva 24 % podnikov, a to najmä firmy v strojárskom priemysle.

Slovenské spoločnosti majú v pláne riešiť rôzne prístupy k otázke riadenia rizík svojich odberateľov. Takmer 60 % opýtaných podnikov uviedlo, že budú pokračovať v interných procesoch a riadení rizík, takmer rovnaké percento nám povedalo, že to budú riešiť kombináciou nástrojov a techník, ktoré použijú v nasledujúcich mesiacoch. Zaznamenali sme prechod k strategickému riadeniu rizík, ktoré zahŕňa využívanie poistenia pohľadávok, hlavne v oceliarskom priemysle. Uvádzalo sa aj využívanie faktoringu ako doplnku alebo alternatívy k poisteniu pohľadávok.

Hlavné výsledky prieskumu

- Hlavnou obavou slovenských firiem do budúcnosti je, že pokračovanie globálneho hospodárskeho poklesu by mohlo oslabiť dopyt ich hlavného obchodného partnera, ktorým je eurozóna. Vyjadrili tiež obavy z geopolitického napätia, ktoré spôsobí roztrieštenie svetového obchodu.
- 55 % opýtaných slovenských firiem nám uviedlo, že očakáva nárast dopytu, a teda aj nárast obchodu v nasledujúcich 12 mesiacoch. Optimizmus vyjadrili v strojárskom aj oceliarskom priemysle aj v súvislosti s aktuálne pozitívnym výhľadom v rámci eurozóny.
- 43% zo slovenských spoločností, ktoré sa do prieskumu zapojili uviedlo zlepšovanie marží v budúcom roku. Zvyšné firmy nepredpokladajú žiadnu zmenu skôr zhoršenie, čo by mohlo byť dôsledkom nemožnosti preniesť vyššie vstupné náklady na odberateľov.
- V prieskume sme zistili, že medzi slovenskými podnikateľmi panuje zmiešaná nálada pokiaľ ide o platobnú morálku firiem v B2B segmente v nasledujúcich mesiacoch. Až 47 % opýtaných spoločností neočakáva žiadnu zmenu, zhoršenie platobnej morálky sa očakáva v oceliarskom priemysle.
- Ďalšia neistota bola slovenskými spoločnosťami v prieskume vyjadrená aj v súvislosti s dobou inkasa pohľadávok (DSO). Až 39 % respondentov sa domnieva, že dôjde k zlepšeniu, 37 % očakáva, že DSO zostane rovnaké, zatiaľ čo 24 % predpokladá zhoršenie, najmä v strojárskom priemysle.
- Zatiaľ čo väčšina firiem bude pokračovať v interných procesoch a vlastnom riadení kreditného rizika, tak 60 % opýtaných slovenských firiem nám uviedlo, že pôjdu cestou strategického riadenia rizík, čo zahŕňa poistenie pohľadávok v kombinácii s faktoringom.



Kľúčové údaje a grafy sú na nasledujúcich stranách



Slovensko

Slovensko

Ak sa pozrieme 12 mesiacov dopredu: aké zmeny v predaji a v maržách očakávate?

(% respondentov)

Predaj



Marže



■ Zlepšenie ■ Bez zmeny ■ Zhoršenie

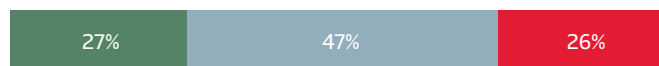
Vzorka: všetci respondenti prieskumu

Zdroj: Atradius Barometer platobnej morálky – Slovensko – 2023

Slovensko

Ak sa pozrieme 12 mesiacov dopredu: aké zmeny v platobnej morálke očakávate u Vašich odberateľov v B2B segmente?

(% respondentov)



■ Zlepšenie ■ Bez zmeny ■ Zhoršenie

Vzorka: všetci respondenti prieskumu

Zdroj: Atradius Barometer platobnej morálky – Slovensko – 2023

Slovensko

Ak sa pozrieme 12 mesiacov dopredu: 3 najväčšie obavy, ktoré firmy uviedli

(% respondentov – otázka s možnosťou viacerých odpovedí)



Inflácia



*Priebiehajúce globálne ochladenie



Roztriešenie svetového obchodu

* Pôsobenie vyšších cien energií a cien komodít, pretrvávajúca inflácia a pretrvávajúce geopolitické napätie

Vzorka: všetci respondenti prieskumu

Zdroj: Atradius Barometer platobnej morálky – Slovensko – 2023

🗨️ Otázka z prieskumu

Aké zmeny v priemernom DSO očakávate v nasledujúcich 12 mesiacoch?

(% respondentov)

39% Zlepšenie

37% Bez zmeny

24% Zhoršenie

Vzorka: všetci respondenti prieskumu

Zdroj: Atradius Barometer platobnej morálky – Slovensko – 2023

Dizajn prieskumu

Atradius vykonal ročnú revíziu medzinárodnej platobnej morálky spoločností v rámci prieskumu nazvaného Atradius Barometer platobnej morálky. Spoločnosti oslovené na Slovensku sú zdrojom tejto správy a sú súčasťou vydania Atradius Payment Practices Barometer 2023. Vzhľadom na zmenu metodológie výskumu v tomto prieskume, porovnanie výsledkov z minulých rokov nie je možné. Použitím dotazníka, CSA Research vykonal 211 rozhovorov. Všetky rozhovory boli vykonané exkluzívne pre Atradius.

Rozsah prieskumu

- **Základná skupina:** uskutočnili sa rozhovory s príslušnými kontaktnými osobami pre správu pohľadávok v slovenských spoločnostiach.
- **Vzorka:** Strategický plán na vytvorenie vzorky umožňuje vykonať analýzu údajov v krajinách sektora naprieč a veľkosťami spoločností. Umožňuje tiež porovnávať údaje týkajúce sa konkrétneho sektora, naprieč sektormi v rámci krajiny.
- **Proces výberu:** Spoločnosti boli vyberané a kontaktované použitím medzinárodného internetového panelu. Na začiatku rozhovoru prebehlo overenie, či sa jedná o vhodnú osobu na rozhovor a kontrola kvót.
- **Vzorka:** Prieskumu sa zúčastnilo celkovo 211 ľudí (N = 211). Kvóta bola zachovaná podľa troch tried veľkosti spoločností.
- **Rozhovor:** Počítačom podporované webové rozhovory (CAWI) v trvaní približne 15 minút. Obdobie uskutočňovania rozhovorov: Koniec 1. kvartálu do polovice 2. kvartálu 2023.

Vzorka – Rozhovorov celkom = 211

| Sektor | Rozhovory | % |
|--------------------------|------------------|------------|
| Výroba | 76 | 36 |
| Veľkoobchod | 50 | 24 |
| Maloobchod / Distribúcia | 32 | 15 |
| Služby | 53 | 25 |
| CELKOM | 211 | 100 |
| Veľkosť podnikov | Rozhovory | % |
| SME – Malé podniky | 36 | 17 |
| SME – Stredné podniky | 70 | 33 |
| Stredne veľké podniky | 74 | 35 |
| Veľké podniky | 31 | 15 |
| CELKOM | 211 | 100 |
| Agropotravinárstvo | 64 | 31 |
| Stavebníctvo | 71 | 33 |
| Tovar dlhodobej spotreby | 76 | 36 |
| CELKOM | 211 | 100 |

Štatistická príloha

V štatistickej prílohe nájdete grafy a údaje. Je súčasťou Atradius Barometra platobnej morálky 2023 dostupná na www.atradius.com/publications [Stiahnuť vo formáte PDF](#) (iba v angličtine).

Máte záujem dozvedieť sa viac?

Prosím, navštívte Atradius web stránku, kde nájdete množstvo našich publikácií. [Kliknite sem](#) a získajte prístup k našim analýzám v jednotlivých odvetviach, podrobné zameranie na ekonomické problémy v jednotlivých krajinách a na globálne ekonomické problémy, prehľad o otázkach riadenia rizík a informáciách o ochrane vašich pohľadávok pred platobnou neschopnosťou vašich odberateľov.

Sledujte nás, aby ste boli informovaní o našich najnovších publikáciách [prihlásením sa na odber](#) a budeme Vám týždenne posilať upozornenia k zverejneniu nových publikácií.

Zistite viac o vymáhaní pohľadávok v B2B segmente na Slovensku a po celom svete, navštívte atradiuscollections.com.

Za Slovensko, prosím, navštívte atradius.sk

Sledujcie Atradius na
Sociálnych sieťach



@Atradius



Atradius



Atradius

Atradius
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam
The Netherlands
Phone: +31 20 553 9111

info@atradius.com
atradius.com