

Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta podnikového manažmentu

Dizertačná práca

MANAŽMENT POHLÁDÁVOK, METÓDY RIEŠENIA
PLATOBNEJ NESCHOPNOSTI PODNIKU

Ing. Zuzana Melicheríková

Bratislava
2009

Ekonomická univerzita v Bratislave

Fakulta podnikového manažmentu

Ing. Zuzana Melicheríková

Dizertačná práca

**MANAŽMENT POHLADÁVOK, METÓDY RIEŠENIA
PLATOBNEJ NESCHOPNOSTI PODNIKU**

na získanie akademického titulu „philosophiae doctor“

v študijnom programe doktorandského štúdia 3. 3. 13 Finančný manažment podniku

Školiteľ: doc. Ing. Elena Fetisovová, CSc.

Bratislava 2009

ABSTRAKT

Melicheríková, Zuzana: *Manažment pohľadávok, metódy riešenia platobnej neschopnosti podniku* (Dizertačná práca) – Katedra podnikových financií. Fakulta podnikového manažmentu, Ekonomická univerzita v Bratislave. Študijný program 3. 3. 13 Finančný manažment podniku. – Školiteľ: doc. Ing. Elena Fetisovová, CSc. – Bratislava: FPM EU 2009, 194 s.

Cieľom dizertačnej práce bolo vyhodnotenie manažmentu pohľadávok slovenských podnikov v rámci jeho základných etáp (rozhodnutie o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru, riadenie a monitorovanie pohľadávok, inkaso pohľadávok) a návrh metód riešenia platobnej neschopnosti v podnikateľskom prostredí Slovenskej republiky so zreteľom najmä na predchádzanie platobnej neschopnosti efektívnym riadením pohľadávok. V rámci celkového procesu manažmentu pohľadávok sa autorka zameriava predovšetkým na hodnotenie bonity odberateľov, ktoré je základom rozhodovania o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru, a teda je dôležitým nástrojom eliminácie rizika vzniku pohľadávok po lehote splatnosti a následne platobnej neschopnosti.

Práca je rozdelená na 5 kapitol. Obsahuje 48 tabuliek, 19 grafov a 4 obrázky. Prvá kapitola je venovaná vymedzeniu základných pojmov týkajúcich sa manažmentu pohľadávok. Obsahuje porovnanie názorov na manažment obežného majetku viacerých autorov, východiská poskytovania obchodného úveru a charakteristiku jednotlivých prvkov úverovej a inkasnej politiky podniku. Druhá kapitola je zameraná na vymedzenie cieľov a metód dizertačnej práce. Východiskom tretej kapitoly je porovnanie platobnej disciplíny slovenských podnikov a podnikov krajín Európskej únie. V tretej časti dizertačnej práce sa autorka venuje charakteristike pojmu finančné riziko, ktorého súčasťou je aj platobné riziko, z pohľadu viacerých odborníkov, vymedzeniu pojmu platobná neschopnosť a metódam jej riešenia a predchádzania. V štvrtej kapitole realizuje analýzu platobnej schopnosti na Slovensku na základe údajov slovenských podnikov rozdelených podľa dvojmiestnej OKEČ (odvetvová klasifikácia ekonomických činností)

za roky 2004 až 2007 a dotazníkovou metódou uskutočňuje prieskum manažmentu pohľadávok v malých a stredných podnikoch na Slovensku. V záverečnej kapitole sumarizuje poznatky, ktoré dizertačná práca prináša a zaoberá sa riešením zistených problémov. Riešenie vidí v implementácii komplexného systému správy pohľadávok, ktorého nevyhnutnou súčasťou je hodnotenie bonity odberateľa, v dôslednom stanovovaní a prehodnocovaní úverových limitov pre jednotlivých odberateľov, budovaní dobrých vzťahov s obchodnými partnermi, zabezpečovaní rizikových pohľadávok a v spolupráci s profesionálnymi inštitúciami zaoberajúcimi sa manažmentom pohľadávok, pričom riešenia navrhuje zvlášť pre veľké podniky a zvlášť pre malé a stredné podniky. Keďže pri riešení platobnej neschopnosti má dôležitú úlohu aj štát, v záverečnej časti dizertačnej práce autorka odporúča aj niektoré legislatívne zmeny posilňujúce pozíciu veriteľa, ktoré by zjednodušili proces vymáhania pohľadávok.

Kľúčové slová: Pohľadávka. Manažment pohľadávok. Hodnotenie bonity odberateľa. Obchodný úver. Úverový limit.

ABSTRACT

Melicheríková, Zuzana: *Credit Management, Methods of Insolvency Solving* (Dissertation) – Section of Corporate Finance. The Faculty of Corporate Management, The University of Economics in Bratislava. The Study Field: 3. 3. 13 Financial Management. School-chief: doc. Ing. Elena Fetisovová, CSc. – Bratislava: 2009, 194 p.

Credit management evaluation in Slovak companies within its basic phases (credit decision-making, credit management and monitoring of receivables, collection of receivables) and proposal of insolvency solving methods in Slovak businesses with regard especially on insolvency prevention by effective credit management was the aim of this dissertation. Author stresses especially credit evaluation of the customers, which is a basis of credit decision making. It is also an important tool of bad debts elimination and insolvency prevention.

The dissertation is divided into 5 chapters. It contains 48 tables, 19 graphs and 4 pictures. The first chapter deals with the definitions of basic concepts. It contains the comparison of various opinions on working capital management, the basic theories of credit and definitions of essential parts of corporate credit and collection policy. In the second chapter the aim and methods used in this dissertation are stated. In the third chapter author compares payment discipline of Slovak companies with the companies within the other European union countries, explains the concept of insolvency and indicates various methods of insolvency prevention and solving. Author also deals with the concept of payment risk, which is the part of financial risk. In the fourth chapter author analyses payment ability in Slovakia on the basis of Slovak companies data divided according the sector classification in the years of 2004-2007. The fourth chapter also contains the results of questionnaire survey regarding the credit management which was carried out in the Slovak small and medium size enterprises. In the final chapter author summarizes the knowledge which is provided in this dissertation and deals with the solution of determined problems. The solution can be achieved by implementation of complex credit management system which necessarily contains credit evaluation of the customers, by

consistently setting and updating of credit limits, securing risky receivables, by building good relationship among business partners and by cooperation with the professional credit management institutions. The solutions are suggested separately for big companies and for medium and small size companies. As the state has an important role in the insolvency solving, in the final part of the dissertation author recommends some legislative changes which would strengthen the creditor's position and would simplify the collection of receivables.

Key words: Receivable. Credit management. Evaluation of customers' creditworthiness. Credit. Credit limit.

PREDHOVOR

Hoci sa ekonomické podmienky na Slovensku zlepšujú, pohľadávky zostávajú problémom mnohých podnikov. V kontexte globálnej finančnej krízy sa tento problém stáva páľčivejším. Podobne ako v iných krajinách Európskej únie aj na Slovensku dochádza k zhoršovaniu platobnej disciplíny. Zväčšuje sa objem nedobytných pohľadávok, čo má negatívny dopad na likviditu podniku. Efektívny manažment pohľadávok by sa teda mal stať súčasťou finančného manažmentu každého podniku. Väčšina podnikov však manažmentu pohľadávok nevenuje dostatočnú pozornosť. V literatúre taktiež chýba komplexný pohľad na túto problematiku. Viaceré knižné publikácie finančného manažmentu sa síce zaoberajú obežným majetkom, ktorého súčasťou sú aj pohľadávky, chýba však hlbšia analýza danej tematiky.

Hlavným dôvodom, ktorý nás viedol k výberu tejto témy dizertačnej práce, sú pretrvávajúce problémy slovenských podnikov s pohľadávkami po lehote splatnosti. Zámerom dizertačnej práce je vyhodnotenie manažmentu pohľadávok slovenských podnikov a návrh metód riešenia platobnej neschopnosti v podnikateľskom prostredí Slovenskej republiky so zreteľom najmä na predchádzanie platobnej neschopnosti efektívnym riadením pohľadávok.

Predkladaná dizertačná práca bola vypracovaná podľa knižnej publikácie: Gonda, V. 2006. Metódy vedeckej práce doktorandov. Bratislava: Súvaha, 2006. Vznikla za spolupráce s pracovníkmi Katedry podnikových financií Ekonomickej univerzity v Bratislave. Predovšetkým by som chcela poďakovať mojej školiteľke doc. Ing. Elene Fetisovovej, CSc. za pedagogické usmernenie, cenné rady a podnety na konzultáciách a za pomoc pri získavaní materiálov. Ďalej by som chcela poďakovať Ing. Jane Markovej zo spoločnosti Slovak Credit Bureau, s. r. o. za poskytnutie potrebných informácií pre spracovanie výskumnej časti dizertačnej práce. Taktiež ďakujem prof. Ing. Jozefovi Kráľovičovi, CSc., doc. Ing. Oľge Mikovej, CSc., doc. Ing. Petrovi Markovičovi, PhD., Ing. Magdaléne Kubranovej a Ing. Alene Tóthovej, PhD. za cenné pripomienky k mojej dizertačnej práci.

Ing. Zuzana Melicheríková

Obsah dizertačnej práce

Zoznam tabuliek, grafov a obrázkov	10
Úvod	13
1 Úloha manažmentu pohľadávok vo finančnom riadení podniku.....	15
1. 1 Vymedzenie pojmu pohľadávka	15
1. 2 Manažment pohľadávok ako súčasť riadenia obežného majetku	16
1. 3 Východiská poskytovania obchodného úveru	25
1. 3. 1 Východiskové aspekty poskytovania obchodného úveru z pohľadu ponuky	26
1. 3. 2 Východiskové aspekty poskytovania obchodného úveru z pohľadu dopytu	28
1. 3. 3 Východiskové aspekty poskytovania obchodného úveru z pohľadu obchodných podmienok a ich diferenciacie	28
1. 4 Úverová politika podniku	29
1. 4. 1 Podmienky predaja.....	30
1. 4. 2 Kreditné rozhodovanie podniku.....	31
1. 5 Inkasná politika	38
1. 5. 1 Inkaso pohľadávok z domácich obchodných vzťahov	38
1. 5. 2 Inkaso pohľadávok zo zahranično-obchodných vzťahov	43
2 Ciele a metódy dizertačnej práce.....	46
2. 1 Ciele dizertačnej práce	46
2. 2 Metódy dizertačnej práce	47
3 Platobná neschopnosť ako dôsledok platobného rizika	49
3. 1 Platobné riziko ako súčasť finančného rizika podniku	49
3. 2 Platobná disciplína slovenských podnikov a podnikov krajín Európskej únie – súčasný stav	56
3. 3 Pojem platobnej neschopnosti, príčiny a techniky jej riešenia	60
3. 3. 1 Definícia pojmu platobnej neschopnosti.....	60
3. 3. 2 Príčiny vzniku platobnej neschopnosti	62
3. 3. 3 Techniky riešenia platobnej neschopnosti	64
3. 4 Metódy predchádzania druhotnej platobnej neschopnosti	65

3. 4. 1 Predchádzanie platobnej neschopnosti pred uzavretím kúpno-predajnej zmluvy	66
3. 4. 2 Platobné podmienky ako prostriedok predchádzania platobnej neschopnosti....	91
3. 4. 3 Predchádzanie platobnej neschopnosti po vzniku pohľadávky	99
4. Analýza platobnej schopnosti a manažmentu pohľadávok slovenských podnikov	105
4. 1 Analýza platobnej schopnosti slovenských podnikov	105
4. 2 Analýza manažmentu pohľadávok slovenských malých a stredných podnikov..	119
4. 2. 1 Príprava a charakteristika výskumu	119
4. 2. 2 Riadenie pohľadávok v skúmaných podnikoch	121
5 Závery dizertačnej práce pre finančnú teóriu a hospodársku prax.....	147
5. 1 Závery dizertačnej práce pre finančnú teóriu.....	147
5. 2 Závery a odporúčania pre oblasť manažmentu pohľadávok v hospodárskej praxi	150
5. 2. 1 Závery pre oblasť manažmentu pohľadávok v hospodárskej praxi	150
5. 2. 2 Odporúčania pre oblasť manažmentu pohľadávok s dôrazom na predchádzanie platobnej neschopnosti.....	155
Zoznam použitej literatúry	161
Zoznam príloh	169

Zoznam tabuliek, grafov a obrázkov

Zoznam tabuliek

Tabuľka 1 Koeficienty speňažiteľnosti pohľadávok	21
Tabuľka 2 Východiskové aspekty poskytovania obchodného úveru	26
Tabuľka 3 Počet konkurzných konaní na Slovensku pred novelou a po nej	41
Tabuľka 4 Platobný index a pomer neuhradených platieb krajín Európskej únie	58
Tabuľka 5 Splatnosť pohľadávok, omeškanie platieb a skutočné trvanie platieb podnikov Európskej únie	59
Tabuľka 6 Rýchly test – bodovacia stupnica	74
Tabuľka 7 Zloženie ukazovateľov modelu Moody's RiskCalc	76
Tabuľka 8 Zloženie ukazovateľov modelu Moody's RiskCalc pre potreby úverového rozhodovania na podnikovej úrovni	77
Tabuľka 9 Kritériá kvalitatívneho ratingu dlžníka	79
Tabuľka 10 Rozdelenie odberateľov do rizikových skupín na základe výsledkov „Credit Risk ScoreCard“	85
Tabuľka 11 Rozdelenie krajín do rizikových skupín	87
Tabuľka 12 Rozdelenie bánk do rizikových skupín	91
Tabuľka 13 Platobné riziko a výber platobného nástroja	97
Tabuľka 14 Doba splatnosti krátkodobých pohľadávok a záväzkov z obchodného styku slovenských podnikov za roky 2004 až 2007	105
Tabuľka 15 Likvidita 2. stupňa slovenských podnikov za roky 2004 až 2007	106
Tabuľka 16 Podniky s najdlhšou dobou úhrady krátkodobých pohľadávok z obchodného styku	107
Tabuľka 17 Podniky s najdlhšou dobou splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku	108
Tabuľka 18 Podniky s najkratšou dobou úhrady krátkodobých pohľadávok z obchodného styku	109
Tabuľka 19 Podniky s najkratšou dobou splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku	110
Tabuľka 20 Podniky s najvyšším rozdielom doby splatnosti krátkodobých záväzkov a pohľadávok z obchodného styku	111

Tabuľka 21 Podniky s najvyšším rozdielom doby splatnosti krátkodobých záväzkov a pohľadávok z obchodného styku	112
Tabuľka 22 Podniky s najvyššou hodnotou likvidity 2. stupňa	112
Tabuľka 23 Doba splatnosti krátkodobých pohľadávok a záväzkov vybraných odvetví	114
Tabuľka 24 Podiel opravných položiek na celkových pohľadávkach slovenských podnikov za roky 2004-2007	116
Tabuľka 25 Odvetvia s najvyšším podielom opravných položiek na celkových pohľadávkach	117
Tabuľka 26 Podiel opravných položiek na celkových pohľadávkach vybraných odvetví	118
Tabuľka 27 Rozdelenie podnikov podľa typu	120
Tabuľka 28 Priemerná lehota splatnosti obchodného úveru	122
Tabuľka 29 Priemerná skutočná lehota splatnosti pohľadávok	123
Tabuľka 30 Doba splatnosti krátkodobých pohľadávok a záväzkov z obchodného styku podnikov podľa typu	124
Tabuľka 31 Veková štruktúra pohľadávok – výroba	126
Tabuľka 32 Veková štruktúra pohľadávok – obchod	127
Tabuľka 33 Veková štruktúra pohľadávok – služby	127
Tabuľka 34 Veková štruktúra pohľadávok – podniky bez ohľadu na typ	128
Tabuľka 35 Straty z nedobytných pohľadávok	130
Tabuľka 36 Hodnotenie dôsledkov oneskorených platieb	131
Tabuľka 37 Organizácia manažmentu pohľadávok	132
Tabuľka 38 Hodnotenie bonity odberateľa	134
Tabuľka 39 Inštitucionálne zabezpečenie hodnotenia bonity odberateľa	135
Tabuľka 40 Informačné zabezpečenie rozhodovania o poskytnutí obchodného úveru ..	137
Tabuľka 41 Rozdelenie zákazníkov do rizikových skupín	138
Tabuľka 42 Prehodnocovanie odberateľských úverových limitov	139
Tabuľka 43 Využívanie zabezpečovania pohľadávok	140
Tabuľka 44 Využívanie zabezpečovania pohľadávok podľa typu podniku	141
Tabuľka 45 Formy zabezpečovania pohľadávok	142
Tabuľka 46 Využívanie započítavania pohľadávok	143
Tabuľka 47 Využívanie postúpenia pohľadávok špecializovaným inštitúciám	144

Tabuľka 48 Formy inkasa pohľadávok po lehote splatnosti	145
---	-----

Zoznam grafov

Graf 1 Porovnanie doby splatnosti krátkodobých pohľadávok a záväzkov z obchodného styku slovenských podnikov v rokoch 2004 – 2007	106
Graf 2 Podiel opravných položiek na celkových pohľadávkach slovenských podnikov v rokoch 2004 až 2007	116
Graf 3 Rozdelenie podnikov podľa typu	120
Graf 4 Porovnanie lehoty splatnosti obchodných úverov so skutočnou dobou ich úhrady	123
Graf 5 Porovnanie doby splatnosti krátkodobých pohľadávok a záväzkov z obchodného styku v jednotlivých typoch podnikov	125
Graf 6 Veková štruktúra pohľadávok – výroba	126
Graf 7 Veková štruktúra pohľadávok – obchod	127
Graf 8 Veková štruktúra pohľadávok – služby	128
Graf 9 Veková štruktúra pohľadávok – podniky bez ohľadu na typ	129
Graf 10 Hodnotenie dôsledkov oneskorených platieb	131
Graf 11 Organizácia manažmentu pohľadávok	133
Graf 12 Hodnotenie bonity odberateľa	134
Graf 13 Inštitucionálne zabezpečenie hodnotenia bonity odberateľa	136
Graf 14 Informačné zabezpečenie rozhodovania o poskytnutí obchodného úveru	137
Graf 15 Prehodnocovanie odberateľských úverových limitov	139
Graf 16 Využívanie zabezpečovania pohľadávok	141
Graf 17 Využívanie započítavania pohľadávok	143
Graf 18 Využívanie postúpenia pohľadávok špecializovaným inštitúciám	144
Graf 19 Formy inkasa pohľadávok po lehote splatnosti	145

Zoznam obrázkov

Obrázok 1 Náklady pri úverovom rozhodovaní	19
Obrázok 2 Vplyv finančného rizika na užitočnosť	37
Obrázok 3 Dokumentárny akreditív	96
Obrázok 4 Faktoring	101

Úvod

Manažment pohľadávok je jedným z nástrojov eliminácie platobného rizika, teda rizika, že odberateľ nezaplatí za dodané tovary alebo služby. Manažment pohľadávok je nevyhnutnou súčasťou finančného riadenia podniku, keďže pohľadávky sú problémom, ktorý pretrváva v slovenských podnikoch dlhodobo. Pozitívny vývoj v tejto oblasti zastavila v roku 2008 globálna ekonomická kríza, ktorá spôsobila zhoršenie platobnej disciplíny slovenských podnikov. Platobnej neschopnosti spôsobenej neskorými, prípadne žiadnymi platbami pohľadávok čelia štyri z desiatich podnikov na Slovensku. Tejto situácii sa však dá predchádzať práve implementáciou efektívneho systému riadenia pohľadávok.

Tému dizertačnej práce: „*Manažment pohľadávok, metódy riešenia platobnej neschopnosti podniku*“ sme si zvolili z dôvodu pretrvávajúceho problému slovenských podnikov s pohľadávkami po lehote splatnosti.

Dizertačná práca sa zameriava na analýzu manažmentu pohľadávok a metód riešenia platobnej neschopnosti podnikov. Jedná sa o aktuálnu záležitosť, pre pochopenie ktorej je nutné byť vybavený patričnými teoretickými i praktickými znalosťami. Z tohto dôvodu sa budeme snažiť o zachytenie nevyhnutných aspektov danej problematiky.

Dizertačná práca bude mať 5 kapitol. V prvej kapitole sa budeme venovať porovnaniu názorov viacerých autorov na manažment obežného majetku, charakteristike základných pojmov v oblasti manažmentu pohľadávok, vymedzeniu východísk obchodného úveru a prvkov úverovej a inkasnej politiky podniku. V druhej kapitole vymedzíme cieľ a metódy dizertačnej práce. Východiskom tretej kapitoly bude porovnanie platobnej disciplíny slovenských podnikov s podnikmi iných krajín Európskej únie. V tretej časti sa zameriame na definíciu pojmu finančné riziko, ktorého súčasťou je aj platobné riziko, platobná neschopnosť, charakterizujeme jej príčiny a metódy riešenia a predchádzania. V štvrtej kapitole analyzujeme platobnú schopnosť slovenských podnikov na základe vyhodnotenia informácií získaných od Slovak Credit Bureau, s. r. o. a manažment pohľadávok slovenských malých a stredných podnikov budeme hodnotiť na základe informácií získaných dotazníkovým prieskumom. V záverečnej časti

zozusmarizujeme poznatky, ktoré dizertačná práca prinesie a vypracujeme odporúčania pre oblasť manažmentu pohľadávok pre veľké podniky, malé a stredné podniky a odporúčania pre riešenie platobnej neschopnosti na úrovni štátu.

Podľa nášho názoru je potrebné vypracovať odporúčania v oblasti kredit manažmentu,¹ ktorý je jedným z nástrojov predchádzania insolventnosti². Dôležitým bude aj zistenie, akú pozornosť venujú podniky riadeniu pohľadávok, najmä rozhodovaniu o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru jednotlivým odberateľom, zabezpečovaniu pohľadávok a spolupráci so špecializovanými inštitúciami, ktoré sa zaoberajú správou a vymáhaním pohľadávok.

¹ Pojmy manažment pohľadávok a kredit manažment považujeme za synonymá.

² Pojmy platobná neschopnosť a insolvenca považujeme za synonymá.

1 Úloha manažmentu pohľadávok vo finančnom riadení podniku

1. 1 Vymedzenie pojmu pohľadávka

Pohľadávkou rozumieme nárok veriteľa na určité peňažné, prípadne vecné plnenie zo strany dlžníka. Predstavuje súčasne ekonomický, účtovný a právny pojem.

Z ekonomického hľadiska sú pohľadávky formou poskytnutia úveru zákazníkovi ako prejav dôvery a korektných obchodných vzťahov.

Z účtovného hľadiska pohľadávka predstavuje položku obežného majetku a viaže značnú časť prevádzkového kapitálu.

„Z právneho hľadiska sa pohľadávky považujú za právo, ktoré vzniká jednému účastníkovi právneho vzťahu (veriteľovi), požadovať určité plnenie od druhého účastníka tohto vzťahu (dlžníka), a to z určitého právneho dôvodu.“³ Vzťahy medzi veriteľom a dlžníkom sú upravené v tzv. záväzkovom práve, konkrétne v Občianskom a Obchodnom zákonníku.

Pohľadávka vzniká v dôsledku realizácie obchodného vzťahu medzi obchodnými partnermi. V literatúre sa môžeme stretnúť s členením úverov poskytovaných v rámci obchodných vzťahov v závislosti od dĺžky lehoty splatnosti pohľadávok. V súvislosti s pohľadávkami, ktorých lehota splatnosti je kratšia ako jeden rok, vzniká obchodný (krátkodobý) úver. Ak je lehota splatnosti pohľadávok vyššia ako jeden rok, hovoríme o dodávateľskom (dlhodobom) úvere. „V prípade, že obchodný partner (odberateľ) neplatí okamžite, vzniká pohľadávka voči odberateľovi. Od tohto okamihu plyní lehota splatnosti obchodného úveru,⁴ ktorý dodávateľ poskytol odberateľovi podľa zmluvne dohodnutých podmienok. Pohľadávka teda symbolizuje poskytnutý obchodný úver. Možno povedať, že poskytnutím obchodného úveru sa dodávateľ rozhodol investovať svoj kapitál u odberateľa, čím nadobudol majetok v podobe pohľadávky. Pohľadávka je majetok, ktorý primárne slúži na zabezpečenie platobnej schopnosti podniku pri úhrade

³ HARUMOVÁ, A.: Ohodnocovanie pohľadávok. Bratislava: IURA EDITION, 2002, s. 9, ISBN 80-89047-5-9

⁴ V ďalšom texte budeme považovať pojmy obchodný a dodávateľský úver za synonymá vzhľadom na to, že závery dizertačnej práce platia všeobecne pre obidva typy.

vlastných záväzkov. Kľúčovou požiadavkou na tento druh majetku je teda jej likvidnosť – možnosť bezproblémovej premeny pohľadávky na hotovosť bez dodatočných nákladov.“⁵

Vznik pohľadávky má aj svoje daňové aspekty. Pohľadávka súvisí s realizáciou výkonov podniku, z ktorej tržby sú predmetom zdanenia daňou z príjmov. Tržby sa stávajú výnosom bez ohľadu na to, či boli alebo neboli zinkasované. K pohľadávkou sa zároveň viažu aj nepriame dane, ktoré sú súčasťou vyfakturovanej hodnoty výkonov. Hoci nepriame dane znáša spotrebiteľ, dodávateľ ich musí odviesť do štátneho rozpočtu bez ohľadu na to, či ich od odberateľa zinkasoval.

1. 2 Manažment pohľadávok ako súčasť riadenia obežného majetku

Pohľadávky sú súčasťou obežného majetku, ktorý je predmetom záujmu viacerých publikácií finančného manažmentu a podnikových financií.

Hoci existuje pomerne rozšírený názor, že pohľadávky sú determinované skôr vonkajšími podmienkami hospodárstva, hlavne správaním odberateľov, a podnik má preto obmedzené možnosti ich riadenia, je nevyhnutné venovať pozornosť ich optimalizácii. Práve takto chápe riadenie pohľadávok J. Valach: „Řízením pohledávek lze chápat činnosti podniků směřující k optimálnímu usměrňování jejich pohledávek.“⁶

R. Wells upozorňuje na pasívny prístup podnikov k poskytovaniu obchodného úveru. Veľa podnikov považuje nezaplatené pohľadávky za nevyhnutnú súčasť podnikania a úlohe manažmentu pohľadávok neprípisuje veľký význam. V súlade so strategickými záujmami podniku by však podmienky obchodného úveru mali byť

⁵ ŠNIRCOVÁ, J.: Pohľadávky – finančno-ekonomické, legislatívne, účtovné a daňové aspekty. In: Daňový a účtovný poradca podnikateľa, 1998, č. 15, s. 7

⁶ VALACH, J. a kol.: Finanční řízení podniku. Praha: EKOPRESS, 2003, s. 131, ISBN 80-86119-21-1

modifikované pre jednotlivých odberateľov a ak odberateľ predstavuje veľké riziko, podnik sa môže rozhodnúť obchodný úver neposkytnúť.⁷

V ďalšom spracovaní dizertačnej práce sa prikláňame k názoru, že k pohľadávkam treba zaujať aktívny prístup, že obchodný úver nie je samozrejmosťou a jeho poskytnutie možno zamietnuť na základe výsledkov hodnotenia úverovej dôveryhodnosti odberateľa.

Rozhodovanie o alokácii a viazaní kapitálu v jednotlivých zložkách obežného majetku patrí medzi základné typy finančného rozhodovania. Úlohou manažéra je rozhodnúť o vhodnom zložení obežného majetku. Dôležitosť tohto rozhodnutia podčiarkuje skutočnosť, že kapitál viazaný v obežnom majetku spravidla neprináša výnos a štruktúra obežného majetku ovplyvňuje likviditu podniku. I. Jindřichovská a Z. Blaha uvádzajú, že v obežnom majetku sa stretáva ziskovosť a likvidita. Pri riadení krátkodobého majetku je dôležitá tak ziskovosť podniku ako aj likvidita. Oba vplyvy však pôsobia vzájomne proti sebe,⁸ to znamená, že pri riadení obežného majetku sa musíme usilovať o jeho optimalizáciu.

H. Levy a M. Sarnat považujú manažment obežného majetku za jednu z najdôležitejších aktivít podniku. Moderný finančný manažment podniku si nemôže dovoliť prehliadnuť dôležitosť tejto problematiky, pretože pre väčšinu podnikov predstavujú finančné prostriedky viazané v obežnom majetku rozhodujúcu časť ich finančných zdrojov.⁹

Problematike obežného majetku sa venujú aj R. Brealey a S. Myers. Rozhodnutia o alokácii kapitálu do krátkodobého majetku považujú síce za jednoduchšie ako dlhodobé rozhodnutia, avšak za nemenej dôležité. Podnik môže identifikovať výhodné investičné príležitosti, optimálnu finančnú a kapitálovú štruktúru, uplatňovať optimálnu

⁷ WELLS, R.: Global Credit Management: An executive summary. Chichester: John Wiley & Sons, 2004, s. 3, ISBN 0-470-85111-2

⁸ BLAHA, Z. - JINDŘICHOVSKÁ, I.: Podnikové finance. Praha: MAMAGEMENT PRESS, 2001, s. 218, ISBN 80-7261-025-2

⁹ LEVY, H. - SARNAT, M.: Principles of Financial Management. Englewood Cliffs: PRENTICE HALL, 1988, s. 428, ISBN 0-13-710054-X

dividendovú politiku, pokiaľ však nedokáže uhrádzať svoje momentálne splatné záväzky, nemôže byť úspešný.¹⁰

M. Ben-Horim považuje rozdiel medzi neobežným a obežným majetkom skôr za umelo vytvorený, pokiaľ ide o otázku financovania. Obežný majetok viaže totiž kapitál rovnako ako neobežný. Rozdiel vidí v skutočnosti, že krátkodobé rozhodnutia o investovaní do položiek obežného majetku sa dajú jednoduchšie zvrátiť ako rozhodnutia o investovaní do zložiek neobežného majetku.¹¹ Domnievame sa, že pokiaľ sa pohľadávky stanú nedobytnými len ťažko možno hovoriť o krátkodobej, ľahko zvrátiteľnej investícii. Efektívny manažment pohľadávok má preto významný vplyv na celkovú výkonnosť podniku.

Štúdiom finančnej literatúry sme identifikovali, že podniky by mali venovať pozornosť manažmentu pohľadávok v podmienkach rizika a neistoty, pretože efektívny manažment pohľadávok znižuje neistotu, pravdepodobnosť, že zákazník nezaplatí a taktiež znižuje riziko platobnej neschopnosti podniku spôsobenej oneskorením platby zo strany odberateľa. Žiaľ, v praxi je manažment pohľadávok často považovaný za zbytočný, prevládajú názory, že podnik si vystačí s neformálnou úverovou politikou a náhodnými procedúrami.¹² Dokonca sme sa stretli s názorom, že oddelenie manažmentu pohľadávok je oddelením „*prevencie predaja*“, pretože úlohou pracovníkov oddelenia manažmentu pohľadávok je zablokovat' predaj zákazníkom, ktorí prekročili svoj úverový limit.

Optimalizovať úroveň pohľadávok vyžaduje určenie celkovej sumy obchodných úverov, ktorú podnik poskytuje svojim odberateľom. Celková suma obchodných úverov závisí od:

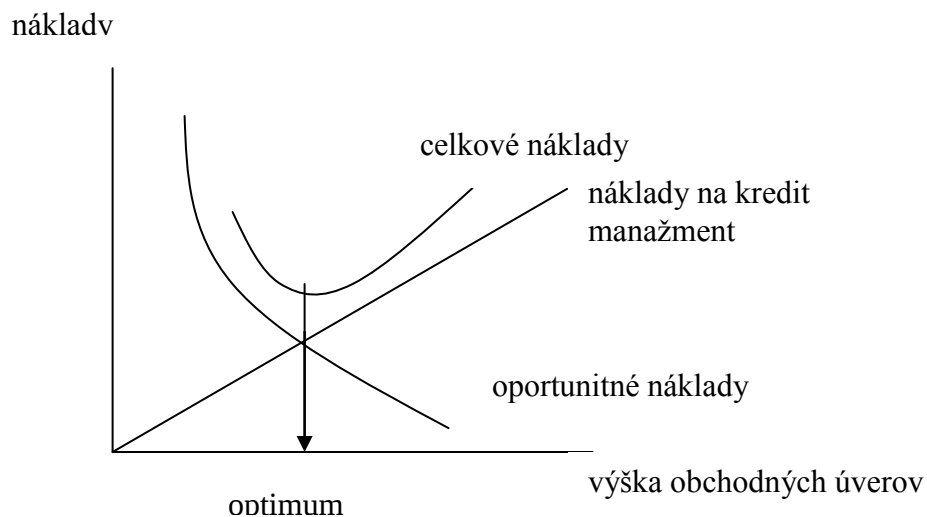
¹⁰ BREALEY, R. - MYERS, S.: Teorie a praxe firemních financí. Praha: Easth Publishing, 1999, s. 701, ISBN 80-85605-24-4

¹¹ BEN-HORIM, M.: Essentials of Corporate Finance. Newton: Allyn and Bacon, Inc., 1987, s. 424, ISBN 0-205-08847-3

¹² DOHERTY, J.: Why are companies outsourcing their international receivables. In: Credit management, 2004, č. 11, s. 35

- nákladov spojených s poskytnutím obchodného úveru a viazaním peňažných prostriedkov v pohľadávkach, ktoré zahŕňajú náklady na manažment pohľadávok a straty z nedobytných pohľadávok,
- oportunitných nákladov, ktoré predstavujú stratu predaja v dôsledku zamietnutia obchodného úveru.

Podnik, ktorý neposkytuje žiadne obchodné úvery, má náklady spojené s poskytnutím obchodného úveru a viazaním peňažných prostriedkov v pohľadávkach nulové, ale pravdepodobne má aj menej zákazníkov ako podnik, ktorý obchodné úvery poskytuje. Je potrebné hľadať kompromis medzi nákladmi na kredit manažment a oportunitnými nákladmi, ktoré vznikajú v dôsledku potenciálnej straty zákazníkov, a tak stanoviť optimálnu výšku obchodných úverov, ktoré podnik poskytuje svojim odberateľom.¹³ Grafické riešenie tohto problému znázorňuje obrázok 1.



Obrázok 1 Náklady pri úverovom rozhodovaní

(Prameň: JAFFE, J. - ROSS, S. - Westerfield, R.: *Corporate Finance*. Boston: IRWIN, 1988, s. 758, ISBN 0-256-07917-X)

¹³ JAFFE, J. - ROSS, S. - Westerfield, R.: *Corporate Finance*. Boston: IRWIN, 1988, s. 758, ISBN 0-256-07917-X

S. Block a G. Hirt odporúčajú porovnávať príjmy, ktoré môže podnik získať zo zvyšovania úrovne obchodných úverov a príjmy, ktoré môže podnik získať z iných zdrojov. Ak sa napríklad podnik rozhodne predĺžiť lehotu splatnosti svojich pohľadávok (úroveň pohľadávok sa zvýši), bude potrebovať dodatočné zdroje na ich financovanie. Pokiaľ nemá možnosť získať cudzie zdroje financovania, môže znížiť úroveň iných zložiek obežného majetku (zásob, krátkodobých cenných papierov) a tak pokryť zvýšenú potrebu kapitálu na financovanie pohľadávok. Potom by mal posúdiť, či príjmy, ktoré získa v dôsledku zvýšenia úrovne pohľadávok minimálne vyrovnajú alebo prevýšia príjmy, ktorých sa vzdá znížením stavu iných zložiek obežného majetku. Pokiaľ sa rozhodne financovať pohľadávky cudzími zdrojmi, mal by porovnávať prínosy štedrejšej úverovej politiky s nákladmi na cudzie zdroje financovania. Podniky by sa mali snažiť o optimalizáciu úrovne pohľadávok vzhľadom na riziko a likviditu.¹⁴

Úroveň alokácie kapitálu do pohľadávok môžeme hodnotiť použitím finančných ukazovateľov, ako sú:

1. Ukazovatele aktivity informujú o účinnosti využívania majetku. V prípade pohľadávok sa používa doba obratu (inkasa) pohľadávok, ktorá vyjadruje, koľko dní v priemere trvá, kým dôjde k inkasu pohľadávky od jej vzniku. Počíta sa nasledovne:

$$\text{Doba obratu (inkasa) pohľadávok}^{15} = \frac{\text{priemerný stav pohľadávok} * 360}{\text{tržby}}$$

Pozitívne je skracovanie doby inkasa pohľadávok.

Ďalším ukazovateľom aktivity, ktorý možno použiť na hodnotenie efektívnosti manažmentu pohľadávok je rýchlosť obratu pohľadávok. Udáva, koľkokrát za sledované obdobie dôjde k inkasu pohľadávok. Pozitívne je, ak hodnoty tohto ukazovateľa rastú. Vzorec pre výpočet je nasledovný:

¹⁴ BLOCK, S. - Hirt, G.: Foundations of Financial Management. Homewood: IRWIN, 1989, s.189. ISBN 0-256-06844-5

¹⁵ Pojmy doba obratu pohľadávok, doba inkasa pohľadávok, doba splatnosti pohľadávok a doba úhrady pohľadávok, ktoré budeme používať v ďalšom texte, považujeme za synonymá.

$$\text{Rýchlosť obratu pohľadávok} = \frac{\text{tržby}}{\text{priemerný stav pohľadávok}}$$

2. Ukazovatele likvidity vyjadrujú schopnosť podniku hradiť záväzky. Kľúčovou požiadavkou na pohľadávky je ich likvidnosť, teda schopnosť premeniť sa na peňažné prostriedky a prispievať tak k úhrade záväzkov. Pohľadávky vstupujú do ukazovateľa likvidity 2. stupňa (bežnej likvidity):

$$\text{Likvidita 2. stupňa} = \frac{\text{krátkodobý majetok - zásoby}}{\text{krátkodobé cudzie zdroje}}$$

a do ukazovateľa likvidity 3. stupňa (celkovej likvidity):

$$\text{Likvidita 3. stupňa} = \frac{\text{krátkodobý majetok}}{\text{krátkodobé cudzie zdroje}}$$

Do ukazovateľov likvidity možno však zahrnúť len tie pohľadávky, u ktorých je predpoklad, že budú uhradené. Treba vylúčiť nedobytné pohľadávky. Z hľadiska použitia pohľadávok v ukazovateľoch likvidity sa využívajú koeficienty speňažiteľnosti:¹⁶

Tabuľka 1 Koeficienty speňažiteľnosti pohľadávok

Pohľadávky po lehote splatnosti (podľa veku)	Koeficient speňaženia
do 30 dní	0,90
od 30 – 90 dní	0,70
od 90 – 180 dní	0,50
od 180 – 360 dní	0,20
nad 360 dní	0,00

Prameň: FETISOVOVÁ, E.: Oceňovanie pohľadávok a ich kapitalizácia. In: Dane a právo v praxi, 1999, č. 21, s. 6

¹⁶ FETISOVOVÁ, E.: Oceňovanie pohľadávok a ich kapitalizácia. In: Dane a právo v praxi, 1999, č. 21, s. 6

Credit Research Foundation (Nadácia pre výskum manažmentu pohľadávok) navrhuje na hodnotenie efektívnosti manažmentu pohľadávok tieto ukazovatele:¹⁷

- **index efektívnosti inkasa** v percentách hodnotí efektívnosť inkasa pohľadávok a vypočíta sa ako podiel zinkasovaných pohľadávok a celkových pohľadávok, ktoré majú byť zinkasované, hoci je veľmi jednoduchý najefektívnejšie hodnotí úspešnosť manažmentu pohľadávok podniku,
- **doba obratu pohľadávok**,
- **najlepšia možná doba obratu pohľadávok** udáva, koľko by bola doba obratu pohľadávok v prípade najlepšieho scenára, pretože berie do úvahy len pohľadávky pred lehotou splatnosti, úzko koreluje platobné podmienky podniku,
- **priemerná doba omeškania platieb** je rozdiel medzi dobou obratu a najlepšou možnou dobou obratu pohľadávok, udáva, koľko dní sú pohľadávky v priemere po splatnosti,
- **podiel pohľadávok počas plynutia lehoty splatnosti na celkových pohľadávkach**,
- **podiel pohľadávok 91 dní po lehote splatnosti na celkových pohľadávkach**.

Riadenie pohľadávok ako súčasť riadenia obežného majetku nadobúda v podmienkach obchodných vzťahov zvlášť na význame. V rámci manažmentu pohľadávok môžeme v zásade rozlišovať dve základné etapy finančného rozhodovania:¹⁸

1. „Rozhodnutie o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru je vstupnou etapou samotného riadenia pohľadávok.

¹⁷ HORNER, Ch.: CRF provides free credit metrics in exchange for a few minutes of your time. In: Managing Credit, Receivables & Collections, 2006, č. 4, s. 2-3

¹⁸ KRIŠTOFÍK, P.: Manažment pohľadávok – základná súčasť riadenia obežného majetku. In: Účtovníctvo Audítorstvo Daňovníctvo, 1998, č. 10, s. 385-386

2. Riadenie a monitorovanie pohľadávok zahŕňa širokú paletu metód a postupov zameraných na oblasť riadenia nedobytných pohľadávok, riadenie úverového rizika, prognózovania cash flow plynúcich z úhrady pohľadávok a riadenia strát z nevymožiteľných pohľadávok.“

Manažment pohľadávok, v literatúre označovaný aj ako kredit manažment, má za cieľ prispievať prostredníctvom aktívneho spolupôsobenia k zabezpečovaniu likvidnosti pohľadávok a tým k zabezpečovaniu platobnej schopnosti. Vznikol ako potreba predchádzať vzniku pohľadávok po lehote splatnosti, resp. nedobytných pohľadávok. Jeho podstatou je prehľbovanie poznatkov o súčasných ale aj potenciálnych odberateľoch, ohodnotenie rizík spojených s odberateľom, aplikovanie primeraných obchodných dispozícií na pohľadávky. Kredit manažment sa má prejavovať v lepšom poznaní rizika, rozkladaní rizika cez zapojenie poisťovacích spoločností, v prijímaní včasných opatrení v prípadoch neplnenia dohodnutých podmienok. „Pri dosahovaní týchto cieľov podnik rieši tri základné otázky:¹⁹

- koľko kapitálu je optimálne viazať v pohľadávkach,
- ako diferencovať prístup k jednotlivým zákazníkom,
- ako zabezpečovať zaplatenie vzniknutých pohľadávok.“

„Manažment pohľadávok plní tieto úlohy:²⁰

- vymedzenie obojstranne prijateľných predajných a platobných podmienok,
- stanovenie úverovej vážnosti každého zákazníka,
- určenie úverových limitov odberateľom,

¹⁹ BOBÁKOVÁ, V.: Miesto kredit manažmentu vo finančnom riadení podniku. Medzinárodná vedecká konferencia. Ekonomika firiem. Bratislava, 2004, s. 331, ISBN 80-225-1879-4

²⁰ ALEXÝ, J. - SIVÁK, R.: Controlling pohľadávok, účtovníctvo a úverový manažment. In: Účtovníctvo Audítorstvo Daňovníctvo, 1998, č. 12, s. 455

- sústavná kontrola pohľadávok po lehote splatnosti a iniciovanie následných opatrení, ako sú upomienky, sankcie a pod.,
- verifikácia dôveryhodnosti – kredit rating odberateľa,
- zmluvné zaistovanie inkasa, ako sú splátky, preddavky, zmenky, akreditívy, záruky a pod.,
- prerokovanie a kontrola platobných podmienok,
- monitorovanie pohľadávok – obrátka, doba obratu, vek pohľadávky a pod.,
- komunikácia s marketingovým oddelením a s cenovým oddelením,
- sledovanie neštandardných podmienok predaja.“

„Postupy manažmentu pohľadávok môžeme z časového hľadiska rozdeliť do troch fáz:²¹

1. činnosti predchádzajúce uzavretiu kúpno-predajnej zmluvy,
2. rokovanie o podmienkach pri uzatváraní zmluvy,
3. starostlivosť o vzniknuté pohľadávky.“

Pred uzatvorením kúpno-predajnej zmluvy sa podnik rozhoduje, či, prípadne za akých podmienok bude ochotný poskytnúť konkrétnemu zákazníkovi obchodný úver.

Pri uzatváraní kúpno-predajnej zmluvy sú z hľadiska manažmentu pohľadávok osobitne dôležité dohodnuté platobné podmienky. Tie zahŕňajú:

- termín platenia,
- miesto platenia,
- spôsob platenia.

²¹ KRÁĽOVIČ, J. - VLACHYNSKÝ, K.: Finančný manažment. Bratislava: Edícia Ekonómia, 2006, s. 191, ISBN 80-8078-042-0

Najdôležitejšou úlohou po vzniku pohľadávky je postarať sa o to, aby bola včas uhradená. Prvým predpokladom je poriadok v pohľadávkach. Dôležitá je ich pravidelná analýza. Rozlišujeme tri etapy priebehu pohľadávok:

- v dobe plynutia lehoty splatnosti,
- v okamihu splatnosti,
- po lehote splatnosti.

Počas plynutia lehoty splatnosti sa treba informovať u zákazníka, či dodávka prišla v poriadku, či nemá námietky voči jej kvalite, prípadne, či dostal faktúru. V okamihu splatnosti pohľadávky je potrebné mať promptnú informáciu, či bola skutočne načas uhradená. Po lehote splatnosti sa môže dodávateľ informovať u zákazníka, či sa dodatočne nevyskytol problém, ktorý by mohol vyriešiť alebo z akých dôvodov nebol dodržaný termín splatnosti. Pokiaľ zákazník nemá vôľu platiť, je potrebné začať s vymáhaním pohľadávok. Dôležitou úlohou manažmentu pohľadávok je postarať sa o to, aby nedošlo k premlčaniu pohľadávky.

1.3 Východiská poskytovania obchodného úveru²²

Obchodný úver je strategickým nástrojom v rukách podniku. Podnik ho totiž nemusí poskytnúť, ale môže ho tiež použiť ako prostriedok na dosiahnutie prosperity. Na druhej strane môže byť poskytovanie obchodných úverov aj príčinou bankrotu. Preto je potrebné starostlivo zvážiť, či obchodný úver poskytnúť a ak áno, za akých podmienok. Toto strategické rozhodnutie je nutné robiť na najvyššej úrovni a pravidelne revidovať.

Literatúra uvádza teoretické aspekty, ktoré vedú podnikateľov k poskytovaniu obchodných úverov. Možno ich rozdeliť do troch skupín:

- aspekty poskytovania obchodného úveru z pohľadu ponuky,
- aspekty poskytovania obchodného úveru z pohľadu dopytu,

²² PAUL, S.: Theories of Trade Credit. In: Credit Management, 2007, č. 4, s. 20-22

- aspekty poskytovania obchodného úveru z pohľadu obchodných podmienok a ich diferenciacie podľa zákazníkov.

V tabuľke 2 uvádzame jednotlivé aspekty poskytovania obchodného úveru v členení podľa vyššie uvedených skupín.

Tabuľka 2 Východiskové aspekty poskytovania obchodného úveru

Východisko	Skupina
Asymetrické informácie Transakčné náklady Cenová diskriminácia Financovanie	obchodný úver z pohľadu ponuky
Asymetrické informácie Transakčné náklady Financovanie Prevádzkové podmienky Dodávateľská úslužnosť Podnikateľské prostredie	obchodný úver z pohľadu dopytu
Vyjednávacia sila Dodávateľská úslužnosť Vzťahy so zákazníkom	obchodný úver z pohľadu obchodných podmienok a ich diferenciacie

Prameň: PAUL, S.: Theories of Trade Credit. In: Credit Management, 2007, č. 4, s. 20

1. 3. 1 Východiskové aspekty poskytovania obchodného úveru z pohľadu ponuky

Teória asymetrických informácií. Pokiaľ predávajúci čelí neistote o finančnom zdraví svojho zákazníka, nemôže urobiť najlepšie predajné rozhodnutie. Na druhej strane ani odberateľ, ktorý je vystavený neistote o kvalite dodávateľovej produkcie, nie je schopný urobiť najlepšie nákupné rozhodnutie. Za takýchto okolností je obchodný úver používaný na vysporiadanie sa s týmito asymetrickými informáciami: zákazníci majú dostatočne dlhý čas na to, aby preskúmali kvalitu nakupovanej produkcie a zaplatili, pokiaľ sú spokojní. Dodávateľ teda poskytuje obchodný úver ako znak dôvery v kvalitu vlastných výrobkov. Na druhej strane predajca získa cenné informácie o finančnom zdraví svojho zákazníka cez jeho platobné zvyklosti a schopnosti využiť skonto pri včasnom platení. Dodávateľ využíva obchodný úver, aby na trhu signalizoval vysokú kvalitu svojej produkcie.

Teória transakčných nákladov. Ak predávajúci poskytuje obchodný úver, platby možno ľahko načasovať, čo umožní lepšiu predikciu cash flow a zjednoduší cash manažment. V podnikoch, ktoré obchodný úver neposkytujú, vzniká neistota pri predikcii cash flow v dôsledku fluktuácie denných predajov, ktorá môže byť znížená práve predajom na úver. Lepšie poznatky o správaní zákazníka získané zo skúseností umožňujú lepšiu predikciu cash flow, takže podnik nemusí viazať nadmerné množstvo kapitálu v hotovosti, čo znižuje náklady na držbu peňazí.

Teória cenovej diskriminácie. Predávajúci môže prispôbovať cenu podľa rôznych obchodných podmienok, ktoré svojmu zákazníkovi ponúkne. Takže rôzne podmienky obchodného úveru poskytujú dodávateľovi vyššiu flexibilitu v cenovom rozhodovaní. Napríklad dodávateľ môže ponúknuť zľavu pri promptom platení, čo má ten istý efekt ako zníženie ceny. Takto sa manažment pohľadávok stáva dôležitým nástrojom cenovej politiky.

Podľa nášho názoru teórie asymetrických informácií a transakčných nákladov sú platné len za podmienky, že odberatelia skutočne platia svoje záväzky. V prípade teórie asymetrických informácií vzniká otázka, či získavanie informácií o odberateľovej finančnej situácii až po odoslaní tovaru nie je príliš oneskorené. Presnejšia predikcia cash flow, ktorú umožňuje poskytovanie obchodných úverov, je tiež závislá od spoľahlivosti obchodných partnerov. Ťažko možno hovoriť o presnej predikcii peňažných tokov, pokiaľ odberatelia neplnia svoje záväzky včas.

Teória financovania. Keď nefinančné inštitúcie poskytujú obchodné úvery, zákazník nie je nútený financovať svoj nákup bankovým úverom. Pre zákazníka je obchodný úver prostriedkom získania lacnejších zdrojov krátkodobého financovania. To vylepšuje jeho finančnú situáciu, ktorá odberateľovi umožní ľahší prístup k bankovým úverom na financovanie iných potrieb. Obchodný úver teda pôsobí ako prostriedok na uľahčenie prístupu k externým zdrojom financovania. Dodávateľ investuje do pohľadávok s cieľom získať si zákazníkov.²³

²³ PAUL, S.: Theories of Trade Credit. In: Credit Management, 2007, č. 4, s. 21

1. 3. 2 Východiskové aspekty poskytovania obchodného úveru z pohľadu dopytu

Prevádzkové podmienky. Čím je prevádzkový cyklus dlhší, tým dlhšie musí podnik čakať na hotovosť. Podniky zvyčajne využívajú obchodný úver na financovanie svojich aktivít.

Dodávateľská úslužnosť. Poskytnutím obchodného úveru dodávateľ povoľuje odberateľovi preskúmať kvalitu svojej produkcie. Čím je doba splatnosti faktúry dlhšia, tým je poskytnutá ochrana vyššia. Keď si potom zákazník vyberá spomedzi viacerých dodávateľov, za predpokladu iných nezmenených podmienok, vyberie si toho, ktorý poskytuje najdlhšiu lehotu splatnosti obchodného úveru.

Podnikateľské prostredie. Na podmienky obchodného úveru má vplyv okrem interných organizačných faktorov aj celý rad externých faktorov: ekonomické podmienky, dostupnosť kapitálu, odvetvové podmienky a trh, na ktorom podnik pôsobí. Podnik, ktorý pôsobí na vysoko konkurenčných trhoch, je ochotný poskytnúť obchodný úver, aby zvýšil svoj podiel na trhu, ale taktiež očakáva, že získa obchodný úver od svojich dodávateľov. Podnik, ktorý pôsobí v sezónnom odvetví, vyžaduje vyšší obchodný úver, aby prekonal neistotu a nepravidelnosť v peňažných tokoch. V čase recesie podniky taktiež očakávajú štedrejšiu úverovú politiku od svojich dodávateľov. Naopak rýchlo rastúce spoločnosti ponúkajú zákazníkom výhodnejšie podmienky obchodného úveru, aby ich prilákali čo najviac, ale taktiež potrebujú získať obchodné úvery, aby mohli financovať svoju štedrú úverovú politiku.

1. 3. 3 Východiskové aspekty poskytovania obchodného úveru z pohľadu obchodných podmienok a ich diferenciácie

Doposiaľ sme sa zaoberali teóriami, ktoré zdôvodňujú poskytovanie obchodných úverov. Teraz bližšie špecifikujeme dôvody, prečo sa obchodné podmienky ponúknuté rôznym zákazníkom líšia. Podmienky obchodného úveru u dodávateľov pôsobiacich v jednom odvetví majú tendenciu byť rovnaké, pretože predajcovia čelia rovnakým trhovým atribútom. Pri stanovovaní podmienok obchodného úveru, podniky nemôžu

vychádzať len z analýzy finančného zdravia svojich odberateľov. Musia brať do úvahy aj externé faktory a zvoliť takú úverovú politiku, aby zostali konkurencieschopní.

Vyjednávací sila. Hoci sú kreditné podmienky ovplyvnené normami odvetvia, v ktorom podnik pôsobí, výrazne na ne vplýva aj vyjednávací sila jednotlivých obchodných partnerov. Veľkí zákazníci, ktorí sú v centre pozornosti väčšiny dodávateľov, dominujú na trhu a môžu významne ovplyvňovať ponúknuté kreditné podmienky.

Vzťahy so zákazníkom. Investícia do dobrých vzťahov so zákazníkmi je jedným z hlavných dôvodov, prečo firmy diferencujú kreditné podmienky. Poskytnúť výhodný obchodný úver je dôležité najmä vo vysoko konkurenčných odvetviach. Obchodný úver je nástrojom pre získanie vyššieho podielu na trhu, budovania priaznivého imidžu podniku a tiež nástrojom zvyšovania zákazníkovej lojality.

Možno teda povedať, že kreditné podmienky, ktoré podniky ponúkajú svojim obchodným partnerom, sú ovplyvnené množstvom faktorov. Tieto faktory je potrebné brať do úvahy pri formulovaní kreditných stratégií tak, aby nebola ohrozená konkurencieschopnosť podniku a jeho finančná stabilita.

1. 4 Úverová politika podniku

Pre efektívny manažment obežného majetku je nevyhnutné stanoviť politiku, ktorá obsiahne základné pravidlá riadenia jeho jednotlivých zložiek. Pravidlá riadenia pohľadávok sú súčasťou úverovej politiky podniku.

Úspech, resp. neúspech podniku závisí najmä od dopytu po jeho produktoch alebo službách – čím je predaj vyšší, tým je podnik ziskovejší. Úroveň predaja závisí od množstva faktorov. Jedným z faktorov, ktoré pôsobia na výšku tržieb podniku, je aj úverová (kreditná) politika podniku. Úverová politika ovplyvňuje celkovú stratégiu podniku, pretože rast tržieb je spojený s rastom nákladov. Zľavy pri promptom platení

znižujú tržby podniku, predlžovanie lehoty splatnosti obchodných úverov môže viesť k vzniku nedobytných pohľadávok.²⁴

Kreditná politika pozostáva z týchto troch prvkov:²⁵

- 1. Podmienky predaja.** Podnik sa musí rozhodnúť, za akých podmienok bude predávať na úver. Patrí sem napríklad lehota splatnosti poskytnutého obchodného úveru, zľavy pri promptnom platení, voľba úverového nástroja.
- 2. Úverová analýza.** Keď sa podnik rozhoduje o poskytnutí úveru svojmu zákazníkovi, snaží sa rozlíšiť medzi odberateľmi, ktorí zaplatia a odberateľmi, ktorí pravdepodobne nezaplatia.
- 3. Politika inkasa pohľadávok.** Podniky, ktoré poskytujú odberateľom úver, musia zvoliť vhodnú politiku inkasa splatných pohľadávok.

1. 4. 1 Podmienky predaja

Lehota splatnosti obchodného úveru

Pri rozhodovaní o dĺžke poskytnutia obchodného úveru je potrebné brať do úvahy:

- pravdepodobnosť, že zákazník nezaplatí,
- výšku úverového účtu,
- trvanlivosť predmetu predaja – pri nákupe tovaru s nízkou trvanlivosťou bude lehota poskytnutia úveru kratšia.

²⁴ LEVY, H. - SARNAT, M.: Principles of Financial Management. Englewood Cliffs: PRENTICE HALL, 1988, s. 437, ISBN 0-13-710054-X

²⁵ JAFFE, J. - ROSS, S. - WESTERFIELD, R.: Corporate Finance. Boston: IRWIN, 1988, s. 749, ISBN 0-256-07917-X

Zľavy pri promptom platení

Zľava poskytnutá za skorú platbu sa nazýva skonto a slúži ako prostriedok pre urýchlenie inkasa pohľadávok. Rozhodnutie o poskytnutí skonta sa uskutočňuje na základe porovnania nákladov a prínosov, ktoré zavedenie skonta prinesie. Poskytnutie skonta môže priniesť dva priaznivé efekty:²⁶

1. Získanie nových zákazníkov, ktorí považujú zľavu za prostriedok zníženia ceny.
2. Zníženie stavu pohľadávok.

Nevýhodou je, že zákazník za nakúpený tovar zaplatí nižšiu cenu.

Voľba úverového nástroja

Väčšina odberateľských úverov²⁷ je poskytnutá na otvorenom účte. To znamená, že jediným formálnym kreditným nástrojom je faktúra, ktorá je zaslaná odberateľovi spolu s tovarom. Ďalšou možnosťou je využitie zmenky, dokumentárneho inkasa alebo akreditívu.

1. 4. 2 Kreditné rozhodovanie podniku

Kreditné rozhodovanie podniku predstavuje rozhodnutie o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru. „Toto rozhodovanie by malo rešpektovať niekoľko kritérií:²⁸

²⁶ BRIGHAM, F. - WESTON, J.: Essentials of Managerial Finance. Orlando: The Dryden Press, 1990, s. 465, ISBN 0-03-030733-3

²⁷ Pojmy obchodný a odberateľský úver považujeme za synonymá.

²⁸ MARKOVIČ, P.: Sú „investície“ do pohľadávok pre podnik výhodné? In: Daňový a účtovný poradca podnikateľa, 1998, č. 15, s. 58-59

- Je moja finančná situácia natoľko stabilizovaná, že si môžem dovoliť poskytnúť obchodný úver?
- Produkcia, ktorú predávam, vyžaduje osobitný režim predaja (napr. predaj rýchlo sa kaziacich potravín)?
- Koľko ma bude stáť poskytnutie obchodného úveru (ušlý zisk)?
- Informácie, ktoré mám o odberateľovi sú natoľko pravdivé, že dokážem posúdiť jeho finančnú situáciu?
- Ide o stáleho zákazníka alebo príležitostného (resp. sezónneho)?
- Aké záruky mám, že mi odberateľ zaplatí?
- Akú výhodu by som musel poskytnúť, aby zaplatil včas?
- Čo môžem podniknúť pokiaľ nezaplatí?“

Jednou z hlavných zásad prevencie pred vznikom pohľadávok po lehote splatnosti je poznanie obchodného partnera. Ak poskytnutie obchodného úveru nemá byť len dôsledkom slepej dôvery voči zákazníkovi, predpokladá to mať „obraz“ o jeho finančnej situácii, o tom, či je schopný splniť si svoju platobnú povinnosť, a zároveň o jeho platobnej disciplíne a platobných zvyklostiach, teda o tom, či je ochotný splatiť poskytnutý obchodný úver. Hodnotením bonity odberateľa ako prostriedkom predchádzania platobnej neschopnosti sa budeme zaoberať v tretej časti tejto práce.

Po uskutočnení finančnej analýzy odberateľa, podnik rozhoduje, či obchodný úver poskytnúť alebo nie. Toto rozhodnutie robí na základe analýzy hodnoty príjmov dvoch variantov:

1. Neposkytnutie obchodného úveru.
2. Poskytnutie obchodného úveru.

V prípade, že sa podnik rozhodol obchodný úver neposkytnúť hodnota príjmov, ktoré získa, bude:²⁹

$$PQ - CQ = \text{hodnota príjmov}$$

V prípade, že sa podnik rozhodne obchodný úver poskytovať, predpokladá, že získa viac odberateľov, ale musí počítať aj s nižšou pravdepodobnosťou zaplatenia. Čistú súčasnú hodnotu cash flow vypočíta ako:³⁰

$$(p \times P'Q') / (1 + r) - CQ' = \text{ČSH}$$

ČSH – čistá súčasná hodnota,

P – cena za jednotku pri rozhodnutí neposkytnúť úver,

Q – predané množstvo pri rozhodnutí neposkytnúť úver,

C – náklady na jednotku,

P' – cena za jednotku pri rozhodnutí poskytnúť úver,

Q' – predané množstvo pri rozhodnutí poskytnúť úver,

p – pravdepodobnosť zaplatenia,

r – diskontná sadzba.

Podnik sa rozhodne podľa toho, pri ktorom variante (poskytnúť alebo neposkytnúť obchodný úver) je hodnota príjmov vyššia.

Ďalšou možnosťou, ako rozhodnúť o poskytnutí obchodného úveru, je kalkulácia očakávaného zisku z transakcie.

Očakávaný zisk z predaja na obchodný úver vypočítame ako:³¹

²⁹ JAFFE, J. - ROSS, S. - WESTERFIELD, R.: Corporate Finance. Boston: IRWIN, 1988, s. 754-755, ISBN 0-256-07917-X

³⁰ Pri variante poskytnutia obchodného úveru využívame pojem čistá súčasná hodnota z dôvodu potreby diskontovania očakávaných príjmov z transakcie, ktoré v dôsledku poskytnutia obchodného úveru podnik získa v budúcnosti.

³¹ BREALEY, R. - MYERS, S.: Teorie a praxe firemních financí. Praha: Easth Publishing, 1999, s. 796-797, ISBN 80-85605-24-4

$p \times SH [Q \times (V - C)] - (1 - p) \times SH (Q \times C)$, pričom V sú výnosy z jednotky predaja a SH je súčasná hodnota.

Ak je očakávaný zisk vyšší ako nula, podnik môže obchodný úver poskytnúť, ak je očakávaný zisk nižší ako nula, úver bude zamietnutý. Rozhodnutie úver zamietnuť je správne, pokiaľ podnik neuvažuje o opakovanom predaji. Ak zákazník pri prvom nákupe zaplatí, pravdepodobnosť, že zaplatí aj pri druhom nákupe, je vyššia ako bola pri prvom nákupe. Očakávaný zisk, ktorý by v prvom roku bol menší ako nula, môže pri opakovaných predajoch nadobudnúť kladné hodnoty. V takomto prípade možno úver poskytnúť a celkový očakávaný zisk bude súčtom očakávaného zisku, resp. straty v prvom roku a očakávaného zisku v druhom roku. Stratu pri prvej objednávke možno akceptovať, ak nám táto zaručí možnosť zabezpečiť si spoľahlivého a pravidelného zákazníka.

R. Brealy a S. Myers zdôrazňujú potrebu správneho úsudku pri rozhodovaní o poskytnutí obchodného úveru. Efektívne úverové rozhodnutie totiž nemôže byť založené len na striktných kvantitatívnych aspektoch úverovej politiky. Kredit manažér by sa mal usilovať nielen o minimalizáciu nedobytných pohľadávok, ale taktiež o maximalizáciu zisku podniku. Ku každému odberateľovi je potrebné pristupovať individuálne, pričom je nutné zamerať sa predovšetkým na rizikových zákazníkov.³²

Koncept maximalizácie zisku využili aj J. Nicholas, G. D. Holt a M. Mihsein, ktorí analyzovali rozhodnutie poskytnúť obchodný úver odberateľovi na základe porovnania užitočnosti z transakcie a nákladov na túto transakciu. Autori považujú za hlavný cieľ podnikania maximalizáciu zisku, z ktorej vychádzajú. Funkciu maximalizácie zisku možno zapísať:

maximalizácia zisku dodávateľa = f (optimálne rozhodnutie zohľadňujúce interné aj externé faktory ovplyvňujúce úspešnosť podniku)

³² BREALEY, R. - MYERS, S.: dielo citované na strane 33

To znamená, že maximalizácia zisku podniku je z časti funkciou rizika, ktoré podstupuje, ak poskytuje obchodný úver. Optimálne rozhodnutie o výške úverových limitov pre jednotlivých zákazníkov v záujme maximalizácie zisku si vyžaduje určit' hraničnú užitočnosť rozhodnutia poskytnúť obchodný úver (každé poskytnutie obchodného úveru predstavuje pre podnik dodatočné riziko, preto je potrebné zvážiť, či má podstúpenie tohto dodatočného rizika význam).

Keďže podniky je možné posudzovať z viacerých hľadísk v zmysle dodávanej produkcie a finančných charakteristík (obrat, ziskové marže), môže sa stať, že obchodný úver poskytnutý konkrétnemu odberateľovi je pre jeden podnik výrazným rizikom a pre iný presne naopak. Preto je potrebné porovnávať užitočnosť potenciálneho zisku s výdavkami vynaloženými na dosiahnutie tohto zisku. Z hľadiska vnímania rizika rozlišujeme podniky rizikovo averzné, riziko vyhľadávajúce a rizikovo neutrálne. Rizikovo averzné podniky poskytnú obchodný úver len za predpokladu dostatočného zisku. Riziko vyhľadávajúce podniky sú ochotné podstúpiť riziko bez ohľadu na stratu, ktorú môžu dosiahnuť. Medzi týmito dvomi extrémami ležia rizikovo neutrálne podniky. Preto aj hraničná užitočnosť dosiahnutá poskytnutím obchodného úveru musí byť najvyššia pre rizikovo averzné podniky, aby sa rozhodli do transakcie vstúpiť.

Za účelom kvantifikácie úverového limitu je potrebné vziať do úvahy výšku potenciálneho zisku (čím je vyšší, tým vyššia je ochota podniku akceptovať riziko spojené s poskytnutím obchodného úveru), výšku obchodného úveru (čím je obchodný úver vyšší, tým vyššie riziko dodávateľ podstupuje) a pravdepodobnosť, že odberateľ nezaplatí.

Ak podnik poskytne obchodný úver dodatočnému odberateľovi a ten zaplatí, jeho užitočnosť vzrastie, avšak s dodatočným obchodným úverom podstupuje dodávateľ aj dodatočné úverové riziko a je potrebné zistiť, či sa toto riziko oplatí podstúpiť vzhľadom na získanú užitočnosť.

Užitočnosť je subjektívny pojem a je nemožné definovať rovnakú funkciu užitočnosti pre každého odberateľa. Model je teda zovšeobecnený na základe predpokladu maximalizácie zisku a každý dodatočný zisk dosiahnutý v budúcnosti je považovaný za rovnako dôležitý bez ohľadu na veľkosť dodávateľského podniku.

Obrázok 2 zobrazuje súčasnú užitočnosť transakcií s odberateľmi (P) vo vzťahu k finančnej štruktúre aktív. Ak je poskytnutý dodatočný obchodný úver a odberateľ ho zaplatí, zvýši sa zisk (x_2) aj užitočnosť dodávateľa (U_g). Naopak, ak dodávateľ nezaplatí, vznikne strata vo výške výrobných nákladov dodávateľa (x_1) a užitočnosť sa zníži (U_1). Výrobné náklady dodávateľa sú vyššie ako predpokladaný zisk, preto strata užitočnosti z neúspešnej transakcie je vyššia ako nárast užitočnosti v prípade úspechu. Dodávateľ by sa potom mal rozhodnúť o poskytnutí obchodného úveru na základe toho, či nárast užitočnosti a zisku považuje vzhľadom na náklady za dostatočné podľa vzťahu:³³

$$P_{oa} \sqrt{(F + x)^{P_s} (F - M_c)^{P_f}} \geq F$$

P_{oa} – celková pravdepodobnosť, t. j. 100 %,

F – súčasná ziskovosť transakcií,

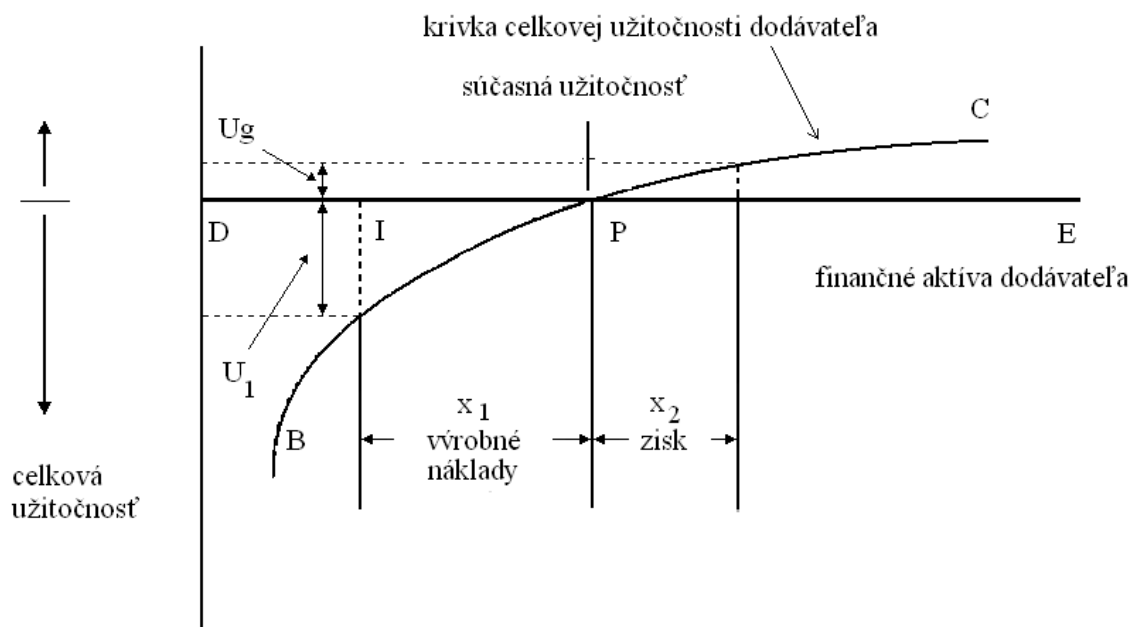
x – potenciálna ziskovosť dodatočnej transakcie,

P_s – pravdepodobnosť úspechu transakcie,

M_c – výrobné náklady dodávateľa,

P_f – pravdepodobnosť neúspechu transakcie.

³³ NICHOLAS, J. - HOLT, G. D. - MIHSEIN, M.: Contractor financial credit limits; their derivation and implications for materials suppliers. In: Construction Management & Economics, 2000, č.5, s. 539



Obrázok 2 Vplyv finančného rizika na užitočnosť

(Prameň: NICHOLAS, J. - HOLT, G. D. - MIHSEIN, M.: *Contractor financial credit limits; their derivation and implications for materials suppliers*. In: *Construction Management & Economics*, 2000, č.5, s. 539)

DE – finančné aktíva dodávateľa,

BC – krivka celkovej užitočnosti dodávateľa,

IP = x_1 – výrobné náklady,

x_2 – zvýšenie zisku po poskytnutí a zaplatení dodatočného obchodného úveru,

U_g – zvýšená užitočnosť dodávateľa po poskytnutí a zaplatení dodatočného obchodného úveru

1. 5 Inkasná politika

Úverový manažér vedie záznamy o tom, ako každý zákazník platí svoje účty (vedie saldokonto zákazníkov). Oneskorené platby zaznamenáva metódou starnutia pohľadávok. Ak sa zákazník ocitne medzi neplatičmi, zasiela upomienky. Ak nie je vo vymáhaní pohľadávok úspešný, postupuje ich inkasnej agentúre alebo právnomu zástupcovi.

Inkaso pohľadávok si vyžaduje interakcie viacerých zúčastnených strán, ktoré sú často voči sebe nepriateľské a zaujaté, preto je vymáhanie pohľadávok nielen obchodnou praktikou, ale tiež umením.³⁴

1. 5. 1 Inkaso pohľadávok z domácich obchodných vzťahov

Pohľadávky, ktoré vznikli v rámci domácich obchodných vzťahov možno vymáhať viacerými spôsobmi.³⁵

1. Mimosúdne inkaso pohľadávok

Pohľadávky, pri ktorých doba omeškania nepresiahla jeden rok, možno vymáhať mimosúdnou cestou formou telefonického prípadne osobného kontaktu a písomných upomienok. Keďže osobný kontakt je nákladnejší a časovo náročnejší, využíva sa najmä pri vyššom objeme pohľadávok po lehote splatnosti. Z psychologického hľadiska je táto forma vymáhania pohľadávok účinnejšia ako telefonický kontakt, pretože ľudia majú väčší rešpekt voči osobe, ktorú osobne poznajú. Výsledok dohody medzi obchodnými partnermi by mal byť vyjadrený písomne formou uznania dlhu.

Písomné upomienky by mali obsahovať návrh na riešenie a označovať ďalší postup pri neuhradení. Posledná upomienka má formu pokusu o zmier. Upomienky majú tiež dokumentačný charakter v prípade súdneho konania.

³⁴ TOM, D.: Relationships – the core of collections. In: Business Credit, 2006, č. 4, s. 24

³⁵ KUBRANOVÁ, M. – SOCHOR, M.: Platobný styk a platobná neschopnosť podniku. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2009, s. 144-146, ISBN 978-80-225-2681-4

Pokiaľ telefonický prípadne osobný kontakt s dlžníkom a písomné upomienky nevedú k vyriešeniu problému, do inkasa pohľadávok možno zapojiť vymáhacie agentúry. Výhodou vymáhania pohľadávok cez inkasné agentúry je, že ide väčšinou o spoločnosti, ktoré majú s vymáhaním pohľadávok skúsenosti. Tieto spoločnosti môžu podniku poskytovať aj informácie o dôveryhodnosti zákazníkov.³⁶

Podľa D. Kráľa „na Slovensku stále prevláda názor, že interné vymáhanie pohľadávok prostredníctvom obchodných zástupcov alebo pracovníkov finančného oddelenia je menej nákladné. Pokiaľ však nie je v podniku špecializované oddelenie inkasa pohľadávok, časť pracovníkov si nemôže plniť úlohy vyplývajúce z ich zaradenia, pretože musia riešiť nesplatené pohľadávky. Podnik tak prichádza o hodnoty, ktoré by mohli vytvoriť, keby predávali alebo účtovali.“³⁷

Jednou z možností riadenia pohľadávok cez inkasné agentúry je tzv. „stamping“. Jedná sa o novú inovatívnu metódu, kedy sa na všetky faktúry, dodacie listy a iné dokumenty pre zákazníka uvádza názov inkasnej agentúry s doložkou, že všetky neuhradné pohľadávky budú vymáhané prostredníctvom inkasnej spoločnosti. Cieľom je zlepšiť platobnú disciplínu dlžníkov. Túto službu ponúkajú na Slovensku napríklad Debt Management, s. r. o. alebo EOS KSI Slovensko, s. r. o..

2. Predaj pohľadávok

Pohľadávku pred lehotou splatnosti je možné predat'. Toto riešenie prichádza do úvahy predovšetkým v prípade urgentnej potreby hotovosti. Je to pomerne nákladná forma inkasa pohľadávok a problém je s pohľadávkami po lehote splatnosti, o ktoré nebude mať nikto záujem.

³⁶ BREALEY, R. - MYERS, S.: Teorie a praxe firemních financí. Praha: Easth Publishing, 1999, s. 800, ISBN 80-85605-24-4

³⁷ KRÁL, D.: Vzájomné vzťahy medzi firmami čistia aj vymáhači. In: Profit, 2004, č. 21-22, s. 23

3. Rozhodcovské konanie

Od roku 2002 možno v Slovenskej republike spory riešiť formou rozhodcovského konania mimo štátnych súdov. Umožnil to Zákon č. 244/2002 Z. z. o rozhodcovskom konaní. Výhodou je riešenie problému v krátkom čase a na odbornej úrovni bez zbytočne vynaložených nákladov na súdne konanie. Rýchlosť konania zvýši vymožitelnosť práva aj v prípadnom exekučnom konaní. Vymáhanie pohľadávok rozhodcovským konaním vyžaduje, aby pohľadávková dokumentácia obsahovala rozhodcovskú doložku, resp. rozhodcovskú zmluvu. Rozhodcovská doložka, resp. zmluva je dohoda medzi zmluvnými stranami o tom, že všetky alebo niektoré spory, ktoré medzi nimi vznikli alebo vzniknú v určenom zmluvnom alebo v inom právnom vzťahu, sa rozhodnú v rozhodcovskom konaní.³⁸

4. Súdne konanie

Pokiaľ predchádzajúce metódy vymáhania pohľadávok nie sú úspešné, do úvahy prichádza vymádzanie súdnou cestou. Nevýhodou sú vysoké súdne a právne poplatky. Súdne konanie sa začína podaním návrhu na vydanie platobného rozkazu, ktorý sa po nadobudnutí právoplatnosti stáva exekučným titulom.

5. Exekúcia – nútený výkon súdneho rozhodnutia

Ak dlžník nesplní právoplatné rozhodnutie súdu, môže exekútor na návrh oprávneného uskutočniť nútený výkon rozhodnutia – exekúciu. Exekútor speňaží majetok dlžníka a zo získaných prostriedkov uspokojí veriteľovu pohľadávku.

6. Konkurz

Konkurz je proces vysporiadania pohľadávok veriteľov a vlastníkov voči podniku, ktorý nie je schopný splácať svoje záväzky alebo ktorého záväzky prevyšujú hodnotu jeho majetku. Priebeh konkurzu upravuje Zákon č. 7/2005 Z. z. o konkurze

³⁸ www.d-m.sk/vymahanie_pohladavok_na_rozhodcovskom_sude.htm, 22. 5. 2009

a reštrukturalizácii. Pohľadávky veriteľov sa uspokojujú speňažením dlžníkovho majetku. Nevýhodou konkurzu je, že do konkurzu sa obvyčajne dostávajú podniky, ktoré už nemajú takmer žiaden majetok a tak nároky bežných dodávateľov často zostávajú neuspokojené. Okrem toho legislatíva viac chráni dlžníkov ako veriteľov, ktorí môžu podať návrh na vyhlásenie konkurzu len, ak je dlžník 30 dní v omeškaní v plnení peňažného záväzku a dôvodne možno predpokladať platobnú neschopnosť dlžníka, to znamená, že musia existovať aspoň dvaja veritelia, u ktorých je dlžník v omeškaní s plnením záväzku 30 dní. Existenciu pohľadávky musí veriteľ preukázať buď právoplatným rozhodnutím súdu alebo iného orgánu alebo písomným uznaním záväzku (dlhu) s úradne osvedčeným podpisom dlžníka.³⁹ Podľa nášho názoru je potrebné zmeniť legislatívnu úpravu konkurzu tak, aby zabránila šíreniu platobnej neschopnosti medzi podnikmi. Od vstupu novely Zákona o konkurze a reštrukturalizácii do platnosti výrazne poklesol počet podaní návrhu na vyhlásenie konkurzu. Tabuľka 3 obsahuje prehľad počtu konkurzných konaní na Slovensku pred novelou a po nej.

Tabuľka 3 Počet konkurzných konaní na Slovensku pred novelou a po nej

Rok	Podané návrhy	Vyhlásený konkurz	Zamietnuté pre nedostatok majetku	Odmietnuté návrhy
2003	1258	278	984	x
2004	2184	223	767	x
2005	3907	293	1352	x
2006	53	157	1404	x
2006	645	94	66	355
2007	786	458	552	352

Prameň: KUBÍK, P. – JESNÝ, M. – PAŽITKOVÁ, M.: Otrávené faktúry. In: Trend, 2009, č. 12, s. 16

³⁹ ĎURICA, M. – HUSÁR, J.: Sprievodca konkurzným právom. Bratislava: Ministerstvo spravodlivosti SR, 2008, s. 10, ISBN 978-80-968833-3-2

7. Reštrukturalizácia ako alternatíva likvidačného konkurzu⁴⁰

Veriteľ, ktorému dlžník nespláca splatnú pohľadávku, by mal predovšetkým včas reagovať na vzniknutú situáciu. Veriteľ sa môže v spolupráci s dlžníkom pokúsiť o reštrukturalizáciu a dosiahnuť tak vyššie uspokojenie svojej pohľadávky ako v likvidačnom konaní. Cieľom je tiež ekonomické ozdravenie dlžníka a jeho ďalšie pokračovanie v činnosti. Reštrukturalizácia sa uskutočňuje podľa reštrukturalizačného plánu, ktorý obsahuje vyhodnotenie podnikateľskej činnosti dlžníka a jeho ekonomickej situácie, príčiny úpadku a opatrenia potrebné na dosiahnutie reštrukturalizácie.

Pre reštrukturalizáciu musia byť splnené určité predpoklady:

- dlžník vykonáva podnikateľskú činnosť,
- dlžníkovi hrozí úpadok alebo už je v úpadku,
- možno odôvodnene predpokladať zachovanie aspoň podstatnej časti prevádzky podniku dlžníka,
- v prípade povolenia reštrukturalizácie možno odôvodnene predpokladať väčší rozsah uspokojenia veriteľov dlžníka ako v prípade vyhlásenia konkurzu.

Všetky tieto podmienky musia byť splnené kumulatívne.

Pri vymáhaní pohľadávok je dôležité dbať o to, aby pohľadávka nebola premlčaná. Na pohľadávky sa vzťahuje všeobecná premlčacia doba, ktorá začína plynúť dňom splatnosti pohľadávky. „Všeobecná premlčacia doba je štyri roky v súlade so všeobecnou štvorročnou premlčacou dobou ustanovenou v Dohovore OSN o premlčaní pri medzinárodnej kúpe tovaru, ktorým je viazaná aj Slovenská republika.“⁴¹

Podľa § 402 Obchodného zákonníka č. 513/1991 Zb. v znení neskorších predpisov premlčacia doba prestáva plynúť, keď veriteľ za účelom uspokojenia alebo určenia svojho práva vykoná akýkoľvek právny úkon, ktorý sa považuje podľa predpisu

⁴⁰ ĎURICA, M. – HUSÁR, J.: dielo citované na strane 41

⁴¹ OVEČKOVÁ, O. a kol.: Obchodný zákonník. Komentár. Bratislava: IURA EDITION, 2008, s. 238, ISBN 978-80-8078-205-4

upravujúceho súdne konanie za jeho začatie alebo za uplatnenie práva v už začatom konaní.

Osobitný význam v obchodno-právnych vzťahoch má ustanovenie § 407 Obchodného zákonníka, ktorý hovorí, že ak dlžník písomne uzná svoj záväzok, plyní nová štvorročná premlčacia doba od tohto uznania, pričom platenie úrokov sa považuje za uznanie záväzku ohľadne sumy, z ktorej sa úroky platia. Ak dlžník plní svoj záväzok čiastočne, má toto plnenie účinky uznania zvyšku dlhu, ak možno usudzovať na to, že plnením dlžník uznáva aj zvyšok záväzku. Nová premlčacia lehota začína plynúť aj uznaním už premlčaného záväzku. Je teda dobré, ak výsledkom dohody o vymáhaní pohľadávok po lehote splatnosti je aspoň uznanie záväzku, ktoré je dôležitým dokumentom pri prípadnom súdnom spore. Uznanie záväzku má význam najmä pri pohľadávkach, pri ktorých sa premlčacia doba blíži ku koncu a pri premlčaných pohľadávkach.

1. 5. 2 Inkaso pohľadávok zo zahranično-obchodných vzťahov

Inkaso pohľadávok zo zahranično-obchodných vzťahov má oproti inkasu domácich pohľadávok svoje špecifiká. Rovnako ako pri inkase domácich pohľadávok možno využiť telefonický, prípadne osobný kontakt, písomné upomienky, predaj pohľadávky a súdne konanie. Všetky tieto formy vymáhania pohľadávok zo zahraničia majú však určité osobitosti.

Pri telefonickom, prípadne osobnom kontakte a zasielaní písomných upomienok sú nevyhnutné jazykové znalosti a taktiež znalosti kultúry krajiny obchodného partnera. S rozhovorov s odborníkmi pre oblasť manažmentu pohľadávok sme sa dozvedeli, že podniky z krajín Južnej Európy, Strednej a Južnej Ameriky uprednostňujú telefonický, prípadne osobný rozhovor a zasielanie písomných upomienok je vo väčšine prípadov len stratou času.

Nevyhnutná je aj znalosť právneho systému krajiny obchodného partnera. Vymáhanie pohľadávok v rámci Európskej únie zjednodušilo Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 1896/2006 z 12. decembra 2006, ktorým sa zavádza európske

konanie o platobnom rozkaze. Nariadenie sa uplatňuje vo všetkých členských štátoch Európskej únie s výnimkou Dánska. V rámci tohto konania sa nevyžaduje ústne pojednávanie na súde. Stačí, aby navrhovateľ doručil návrh na súd.⁴² Predpokladom uplatnenia európskeho platobného rozkazu má byť súdne potvrdenie nároku veriteľa. Na jeho žiadosť vystaví súd v krajine, v ktorej dlžník sídli, štandardný platobný rozkaz. Na základe neho je možné siahnuť na majetok dlžníka nielen v materskej krajine, ale aj v ktoromkoľvek inom štáte únie. To umožní postihnúť dlžníkov, ktorí v snahe neplatiť presúvajú majetok do iných krajín.⁴³

R. Bocchino uvádza, že v prípade zahranično-obchodných vzťahov je vhodné zainteresovať banku exportéra hneď od začiatku transakcie. Banka totiž zrealizuje inkaso zahraničnej pohľadávky. V prípade zahranično-obchodných vzťahov sú veľmi dôležité platobné podmienky.⁴⁴ V zahraničnom obchode sa často využívajú dokumentárne platby – dokumentárny akreditív a dokumentárne inkaso.

„Zmluvou o otvorení akreditívu sa zaväzuje banka príkazcu, že na základe jeho žiadosti poskytne určitej oprávnenej osobe na účet príkazcu určité plnenie v tom prípade, ak oprávnená osoba splní do určitej doby stanovené podmienky a príkazca sa zaviazal zaplatiť banke úplatu.“⁴⁵

„Zmluvou o bankovom dokumentárnom inkase sa zaväzuje banka vydať tretej osobe dokumenty oprávňujúce nakladať s tovarom alebo iné doklady, ak sa pri ich vydaní zaplatí určitá peňažná suma alebo sa vykoná iný inkasný úkon.“⁴⁶

Podrobnejšie sa budeme dokumentárnymi platbami zaoberať v tretej kapitole.

⁴² www.ec.europa.eu/justice_home/judicialatlascivil/html/epo_information_sk.htm?countrySession=16&, 22. 5. 2009

⁴³ www.etrend.sk/podnikanie/firemne-pravo/vymahanie-zahranicnych-pohladavok-ma-byt-jednoduchsie/65551.html, 22. 5. 2009

⁴⁴ BOCCHINO, R.: Improving Your Collections of Foreign Receivables. In: Business Credit, 1996, č. 10, s. 47

⁴⁵ KUBRANOVÁ, M. – SOCHOR, M.: Platobný styk a platobná schopnosť podniku. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2009, s. 140, ISBN 978-80-225-2681-4

⁴⁶ tamtiež

Pri inkase pohľadávok zo zahraničia dochádza často k oneskoreniu nielen v dôsledku zlyhania obchodného partnera. Existujú dva hlavné zdroje oneskorovania inkasa:⁴⁷

- čas medzi dátumom platby a jej prijatím,
- čas medzi časom platby a časom zúčtovania.

Okrem platobného rizika čelia podniky, ktoré majú pohľadávky denominované v cudzej mene, aj kurzovému riziku. Kurzové riziko narastá s predlžovaním lehoty splatnosti pohľadávky. Zmierňovať ho možno využitím menových forwardov a swapov.

Urýchľovanie inkasa zahraničných pohľadávok zahŕňa definovanie a analyzovanie rôznych platobných kanálov, výber najefektívnejších metód, poskytovanie špecifických inštrukcií, ktoré sa týkajú prístupov k zákazníkom a bankám.

Aby bol manažment pohľadávok efektívny je potrebné venovať pozornosť všetkým jeho oblastiam: stanovenie vhodných obchodných podmienok, úverová analýza a inkasná politika. Obchodné podmienky treba účelne diferencovať podľa jednotlivých odberateľov. Táto diferenciácia vychádza z úverovej analýzy, ktorej výsledkom je posúdenie finančného zdravia zákazníka. Úspešnosť manažmentu pohľadávok môžeme posúdiť z hľadiska úspešnosti inkasa pohľadávok, preto je inkasná politika dôležitou časťou úverovej politiky podniku.

⁴⁷ POLEDNÁKOVÁ, A. – BIKÁR, M. – KMEŤKO, M.: Medzinárodný finančný manažment. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2005, s. 249, ISBN 80-225-2084-5

2 Ciele a metódy dizertačnej práce

2.1 Ciele dizertačnej práce

Hlavným cieľom práce je vyhodnotenie manažmentu pohľadávok slovenských podnikov v rámci jeho základných etáp (rozhodnutie o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru, riadenie a monitorovanie pohľadávok, inkaso pohľadávok) a návrh metód riešenia platobnej neschopnosti v podnikateľskom prostredí Slovenskej republiky so zreteľom najmä na predchádzanie platobnej neschopnosti efektívnym riadením pohľadávok. V rámci celkového procesu manažmentu pohľadávok sa zameriame predovšetkým na hodnotenie bonity odberateľov, ktoré je základom rozhodovania o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru, a teda je dôležitým nástrojom eliminácie rizika vzniku pohľadávok po lehote splatnosti a následne platobnej neschopnosti.

Splnenie hlavného cieľa dizertačnej práce bude podmienené naplnením čiastkových cieľov, ktorými budú:

- skúmanie postoja podnikateľov a finančných manažérov ku krátkodobému finančnému rozhodovaniu, najmä v oblasti pohľadávok,
- analýza úrovne hodnotenia odberateľov pri rozhodovaní o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru v slovenských podnikoch,
- skúmanie prístupov k určovaniu kredit limitov pre jednotlivých odberateľov v prípade rozhodnutia poskytnúť obchodný úver,
- skúmanie postoja podnikateľov a finančných manažérov k využívaniu špecializovaných inštitúcií pri riadení a inkase pohľadávok.

2. 2 Metódy dizertačnej práce

Pri navrhovaní koncepcie dizertačnej práce, spracovávaní kapitol budú použité rôzne **metódy vedeckej práce**. Najskôr budeme postupne zhromažďovať potrebné informácie štúdiom odbornej a vedeckej literatúry.

Pri písaní dizertačnej práce využijeme poznatky publikované v domácej i zahraničnej literatúre, ktoré doplníme o informácie získané z konkrétnych podnikov. Z domácich zdrojov budú kľúčové najmä publikácie odborníkov z Katedry podnikových financií Ekonomickej univerzity v Bratislave. Pokiaľ ide o zahraničnú literatúru budeme čerpať informácie predovšetkým od autorov: Brealey – Myers, Wells, Jaffe – Ross – Westerfield. Pri spracovaní praktickej časti budeme vychádzať z údajov poskytnutých Slovak Credit Bureau, s. r. o. a vlastného dotazníkového prieskumu.

Dotazníkový prieskum budeme aplikovať na slovenské podniky za účelom zistenia a vyhodnotenia prístupu slovenských podnikov k manažmentu pohľadávok. Poznatky z praxe doplníme informáciami získanými rozhovormi s odborníkmi pre oblasť manažmentu pohľadávok.

Pri spracúvaní získaných informácií budeme využívať analýzu, ktorá patrí medzi všeobecné metódy výskumu jednotlivých vlastností skúmaných objektov formou rozkladu a rozboru skúmaných javov.

Ďalšou metódou, ktorú využijeme v dizertačnej práci bude komparácia vo vybraných oblastiach naštudovanej literatúry a taktiež budeme porovnávať platobnú disciplínu slovenských podnikov s platobnou disciplínou podnikov krajín Európskej únie. Porovnaním finančných ukazovateľov doba obratu krátkodobých pohľadávok z obchodného styku a doba obratu krátkodobých záväzkov z obchodného styku vyhodnotíme platobnú schopnosť slovenských podnikov rozdelených podľa odvetvovej klasifikácie ekonomických činností. Ďalej porovnáme systémy hodnotenia bonity dlžníka finančných a nefinančných podnikov. Komparáciu využijeme aj pri spracovaní výsledkov dotazníkového prieskumu najmä pri otázkach, ktoré budú vyžadovať rozdelenie podnikov podľa typu na podniky výrobné, obchodné a podniky poskytujúce služby a teda vznikne potreba porovnať výsledky dosiahnuté v jednotlivých typoch podnikov.

Pri vyhodnocovaní dotazníkového prieskumu využijeme aj matematicko-štatistické metódy. Otázky vyžadujúce číselné odpovede vyhodnotíme výpočtom stredných hodnôt, ktoré patria do skupiny metód deskriptívnej štatistiky (vážený aritmetický priemer a medián) a otázky vyžadujúce slovné odpovede zhodnotíme vyjadrením štruktúry jednotlivých odpovedí, to znamená, že budeme zisťovať percentuálny podiel jednotlivých odpovedí na celku. Štatistickú preukaznosť výsledkov získaných z dotazníkov budeme overovať pomocou chi-kvadrát testu. Ide o metódu využívanú na stanovenie pravdepodobnosti, s ktorou nájdený rozdiel medzi očakávanou a zistenou hodnotou vznikol náhodne.

Pri vytváraní vlastných teoretických predpokladov a taktiež pri vyhodnocovaní dotazníka využijeme syntézu, ktorá predstavuje myšlienkové zjednotenie jednotlivých častí vyčlenených prostredníctvom analýzy do jednotného celku.

Zistené informácie vyhodnotíme verbálne, číselne a graficky.

3 Platobná neschopnosť ako dôsledok platobného rizika⁴⁸

3. 1 Platobné riziko ako súčasť finančného rizika podniku

Jednou z príčin platobnej neschopnosti je aj platobné riziko, teda riziko, že odberateľ neuhradí svoje záväzky včas, prípadne ich neuhradí vôbec. V podnikoch vznikajú pohľadávky po lehote splatnosti, následne sa z nich stávajú nedobytné pohľadávky, ktoré negatívne vplyvajú na cash flow podniku. Nepriaznivý vývoj peňažných tokov spôsobuje, že podnik nie je schopný hradiť svoje záväzky a investovať do svojho rozvoja. Tomuto riziku je vystavený každý subjekt, ktorý poskytuje obchodný úver.

Podniky sú v súčasnom turbulentnom prostredí vystavené viacerým rizikám. Úspech, resp. neúspech podniku závisí od toho, ako dokáže tieto riziká identifikovať a eliminovať. Riziko vo výraznej miere ovplyvňuje rozhodnutia manažérov.

V literatúre sa môžeme stretnúť s viacerými definíciami finančného rizika. P. Markovič vo svojej publikácii *„Finančné riziko vo finančnom rozhodovaní podniku“* uvádza nasledovnú definíciu finančného rizika: „Finančné riziko je pravdepodobnosť očakávanej straty, neočakávanej straty alebo výpadku zisku.“⁴⁹

T. Kellog chápe finančné riziko ako riziko straty v dôsledku variabilných ekonomických podmienok ako sú úroková miera, hodnota aktív a platobná neschopnosť odberateľov.⁵⁰

L. Gapenski a B. Langland-Orban definujú finančné riziko ako neurčitosť spojenú s predikciou peňažných tokov. Ak by peňažné toky mohli byť predpovedané s určitosťou,

⁴⁸ Platobná neschopnosť nie je jediným dôsledkom platobného rizika. Ďalšími dôsledkami môže byť strata zákazníkov, trhov, nemožnosť realizovať výhodné investičné príležitosti v dôsledku nedostatku peňažných prostriedkov a iné. S ohľadom na zameranie dizertačnej práce budeme platobnú neschopnosť považovať za primárny dôsledok platobného rizika.

⁴⁹ MARKOVIČ, P.: Finančné riziko vo finančnom rozhodovaní podniku. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2003, s. 18-30, ISBN 80-225-1667

⁵⁰ KELLOG, T.: Insurers Chart New Course with Financial Risk Cover. In: Risk Management, 1983, č. 6, s. 97

finančné riziko by neexistovalo bez ohľadu na to, či predpovedané peňažné toky sú kladné alebo záporné.⁵¹ Na rozdiel od predchádzajúcich definícií z tejto vyplýva, že s určitosťou predpovedaná strata nie je rizikom, ale naopak neočakávaný zisk je realizáciou rizika.

V ďalšom spracovaní dizertačnej práce sa budeme prikláňať k negatívnemu chápaniu rizika.

Keďže finančné riziko je rôznorodé, je potrebná jeho podrobnejšia klasifikácia, ktorá umožní riziko jednodušie identifikovať. P. Markovič uvádza tri základné typy finančného rizika:

1. **Úverové riziko** – predstavuje pravdepodobnosť zlyhania zmluvného partnera, pri plnení záväzkov vyplývajúcich z kontraktu.
2. **Cenové riziko** – ide o riziko straty v dôsledku zmeny trhových premenných s následnou väzbou na hodnotu majetku a záväzkov.
3. **Riziko likvidity a likvidnosti** – riziko likvidity predstavuje riziko straty v prípade platobnej neschopnosti. Riziko likvidnosti je riziko straty v prípade nízkej likvidity finančného trhu.

Platobné riziko je riziko, že odberateľ zaplatí neskoro, prípadne nezaplatí vôbec. Súvisí teda so zlyhaním obchodného partnera, z čoho vyplýva, že ho možno zaradiť do skupiny úverových rizík, ktoré sú však úzko spojené s rizikom likvidity.

Okrem už spomenutého členenia možno pristúpiť ku klasifikácii finančného rizika aj z pohľadu jeho zmierňovania. Podľa tohto kritéria rozlišujeme:⁵²

- Finančné riziká hedgovateľné – negatívne dôsledky ich pôsobenia možno čiastočne alebo úplne neutralizovať aplikáciou zabezpečovacieho nástroja. Platobné riziko teda možno považovať za hedgovateľné, pretože existujú

⁵¹ GAPENSKI, L. – Langland-Orban, B.: Predicting Financial Risk under Capitation. In: Healthcare Financial Management, 1995, č. 11., s. 38

⁵² MARKOVIČ, P: dielo citované na strane 49

nástroje zabezpečenia pohľadávok, napr. banková záruka, zabezpečenie pohľadávky majetkom dlžníka, kreditný swap.

- Finančné riziká poistiteľné a zaistiteľné – uzavretím vhodnej poistnej zmluvy možno predísť stratám v prípade vzniku poistnej udalosti. Poistenie pohľadávok je jednou z možností, ako eliminovať platobné riziko, preto ho považujeme za poistiteľné.
- Finančné riziká ovplyvniteľné manažmentom aktív a pasív – časovým zosúladením viazanosti majetku podniku a zdrojov jeho krytia. Vhodným manažmentom aktív a pasív možno efektívne predísť platobnému riziku bez využitia inštitútu poistenia alebo zabezpečenia pohľadávok, ktoré môžu byť nákladné a preto pre niektoré podniky neefektívne.

Platobné riziko možno rozdeliť do nasledovných kategórií:⁵³

1. Riziko zákazníka.
2. Riziko krajiny.
3. Bankové riziko.

Riziko zákazníka je definované ako riziko, že zákazník nezaplatí buď v dôsledku finančných ťažkostí (bankrot, insolvencia) alebo v dôsledku nečestného podnikania (neochota platiť).

Finančné ťažkosti odberateľov podniku možno posúdiť finančnou analýzou, ktorou sa budeme zaoberať neskôr. Vzniká otázka, ako vyhodnotiť zákazníkovu ochotu platiť svoje záväzky.

Štúdia J. Steina a W. Zieglera z roku 1984 sa pokúša identifikovať znaky a konkrétne správanie sa manažérov firiem, ktoré umožnia odlíšiť insolventné podniky od

⁵³ WELLS, R.: Global Credit Management: An executive summary. Chichester: John Wiley & Sons, 2004, s. 11-31, ISBN 0-470-85111-2

tých solventných. Manažéri insolventných podnikov sa vyznačovali nasledovnými charakteristikami:⁵⁴

- absencia kontaktu s realitou,
- rozsiahle technické znalosti, ale slabá obchodná kontrola,
- schopnosť predávať,
- pevná vôľa,
- prepychový životný štýl a nerozumné vynakladanie peňažných prostriedkov,
- podstupovanie neúmerného rizika.

Autori štúdie taktiež zistili, že manažment solventných podnikov bol viac jednotný. Odporúčajú zhodnotenie všetkých troch komponentov (súvahy, peňažných tokov aj manažmentu) za účelom získania obrazu o odberateľoch. Analýza finančných ukazovateľov by mala byť doplnená o subjektívne hodnotenie manažmentu, pretože nekompetentní a nečestní manažéri môžu spôsobiť úpadok aj podniku s pozitívnymi výsledkami finančnej analýzy. Cieľom analýzy úverovej spôsobilosti zákazníkov je odlíšiť podniky, ktoré nebudú platiť svoje záväzky z dôvodu finančných ťažkostí a podniky, ktoré jednoducho platiť nechcú. Podľa konateľa spoločnosti Coface Intercredit Slovakia, s. r. o., ktorá sa zaoberá správou pohľadávok, P. Meiera, na Slovensku sú až štyri z piatich prípadov nezaplatených záväzkov spôsobené platobnou nevôľou a až zvyšok platobnou neschopnosťou.⁵⁵

Pod **rizikom krajiny** rozumieme takú situáciu v zahraničí, ktorá spôsobí, že zahraniční odberatelia nebudú môcť uhrádzať svoje záväzky voči dodávateľom z iných krajín. Dôvodom môže byť napríklad štátom nariadené moratórium na zahraničné platby alebo znárodnenie dlžníkových aktív a neuznanie zahraničných záväzkov. Podobný účinok má aj znehodnotenie meny, v ktorej má byť pohľadávka podniku uhradená.

⁵⁴ WELLS, R.: dielo citované na strane 51

⁵⁵ www.etrend.sk/ekonomika/slovensko/platobna-moralka-v-sr-je-lepsia-ako-celosvetovy-priemer/45277.html?discusion=1, 10. 5. 2009

Inkaso zahraničných pohľadávok vyžaduje, aby krajina, v ktorej mene je pohľadávka denominovaná umožnila transfer peňazí do zahraničia a aby mala dostatok prostriedkov v zahraničnej mene, aby mohla byť uskutočnená potrebná konverzia. Riziko spôsobené tým, že jedna (alebo ani jedna) z týchto podmienok nebude splnená sa nazýva riziko transferu.

Druhou časťou rizika krajiny je lokálne riziko. Zahŕňa tieto prvky:⁵⁶

- retroaktívne zavedenie nových daní,
- náhle dramatické znehodnotenie domácej meny,
- prírodné katastrofy,
- nepokoje, občianske vojny,
- dramatický nárast domácich úrokových mier.

Každý podnik, ktorý pôsobí na zahraničných trhoch, by mal mať vyvinutý nákladovo efektívny a praktický systém eliminácie a prevencie rizika krajiny, ktorý vyúsťuje do stanovenia limitov obchodných úverov poskytovaných do jednotlivých krajín. Keďže situácia v jednotlivých krajinách, s ktorými podnik prichádza do obchodného styku sa mení, je potrebné tieto limity revidovať minimálne dvakrát ročne ad hoc, ak sa vyskytnú zmeny. Taktiež je potrebné denne monitorovať zmeny vo všetkých relevantných krajinách. Účtovný systém podniku by mal byť schopný vygenerovať analýzu pohľadávok po lehote splatnosti podľa jednotlivých krajín.

Hodnotením rizika krajiny sa zaoberá niekoľko renomovaných medzinárodných agentúr. Riziko krajiny analyzujú na základe nasledovných kritérií:

1. Ekonomické indikátory:

- platobná bilancia,
- zadlženosť krajiny,
- rast HDP,
- inflácia,
- štruktúra exportu.

⁵⁶ WELLS, R.: dielo citované na strane 51

2. Politické indikátory:

- vnútorná stabilita,
- vonkajšia stabilita.

Analýza rizika krajiny získaná z medzinárodných agentúr je založená na všeobecne dostupných informáciách, preto je nutné zhodnotiť riziko krajiny vo vzťahu k špecifickej pozícii konkrétneho podniku. Posudzujeme:⁵⁷

- strategickú pozíciu produktov alebo služieb podniku na trhu analyzovanej krajiny (či sa jedná o produkty alebo služby základnej potreby alebo o luxusné tovary a služby),
- vplyv podniku na zákonodarné a výkonné orgány krajiny (ak má podnik blízky vzťah k centrálnym orgánom krajiny, má k dispozícii včasné varovanie pred vznikajúcimi problémami a prostriedky na ochranu svojich záujmov, to môže výrazne znížiť riziko krajiny),
- stratégia podniku v regióne (podnik môže akceptovať vyššie riziko krajiny pri budovaní podielu na regionálnom trhu, ak má napríklad predajnú pobočku v jednej krajine a potrebuje rozšíriť predaj, aby pokryl jej náklady),
- stratégia konkurencie (podnik je niekedy nútený zvýšiť obchodný úver poskytovaný do určitej krajiny, aby mohol efektívne konkurovať iným podnikom pôsobiacim na danom trhu),
- dostupnosť poistenia platobného rizika (ak je možné platobné riziko poistiť alebo inak eliminovať, je možné akceptovať vyššie riziko).

Hoci je potrebné pri hodnotení úverovej dôveryhodnosti odberateľa posúdiť aj riziko krajiny, z ktorej pochádza, nie vždy sa negatívne hodnotenie krajiny musí prejaviť aj v negatívnom hodnotení samotného obchodného partnera. Pri hodnotení rizika krajiny sa totiž berú do úvahy vyššie spomenuté ekonomické indikátory, ktoré v čase súčasnej

⁵⁷ WELLS, R.: dielo citované na strane 51

globálnej ekonomickej krízy nevykazujú pozitívne hodnoty. Hrubý domáci produkt väčšiny krajín klesá, rastie zadlženosť a schodky platobných bilancií. Napriek tomu sú podniky, ktoré nepocitujú dôsledky globálnej ekonomickej krízy, ich zisky rastú, sú finančne stabilné a pokiaľ je krajina, z ktorej pochádzajú politicky stabilná a neexistujú prekážky transferu peňažných prostriedkov do zahraničia, poskytnutie obchodného úveru takýmto podnikom nepredstavuje významné riziko napriek možnému negatívnemu hodnoteniu ich krajiny z dôvodu nepriaznivého vývoja ekonomických indikátorov. Príkladom sú napríklad značky Coca Cola a Gucci, ktoré si aj v čase globálnej ekonomickej recesie držia silnú pozíciu.⁵⁸ Príjmy americkej technologickej spoločnosti Apple v treťom kvartáli medziročne vzrástli o 38 %.⁵⁹ Hoci najviac sa globálna ekonomická kríza prejavila v automobilovom priemysle, japonský výrobca automobilov Toyota každým dňom získava ďalšiu konkurenčnú výhodu. V roku 2008 síce prvýkrát vo svojej histórii nedosiahol zisk, na účtoch však má miliardy dolárov a naďalej masívne investuje do vývoja, vzdelávania a nových konceptov automobilov.⁶⁰ Nárast zisku v roku 2008 zaznamenal aj najväčší svetový výrobca ocele luxemburská spoločnosť ArcelorMittal, a to v situácii svetového hospodárskeho poklesu a poklesu dopytu na trhoch oceliarskeho priemyslu.

Bankové riziko je riziko, že banka, ktorá poskytuje záruku na pohľadávku, alebo má iným spôsobom zabezpečiť jej inkaso, nesplní svoje záväzky. Preto by podnik mal hodnotiť každú banku, ktorá ručí za vzniknuté pohľadávky alebo inak zodpovedá za ich úhradu. Ak banka zlyhá pri plnení si svojich povinností ohľadne inkasa pohľadávok, predávajúci má právo požadovať plnenie od dlžníka.

⁵⁸ www.medialne.etrend.sk/reklama/sprava.php?sprava=8800&RSS, 17. 5. 2009

⁵⁹ www.openiazoch.zoznam.sk/info/zpravy/zprava.asp?NewsID=63742, 17. 5. 2009

⁶⁰ http://www.ipaslovakia.sk/UserFiles/File/ZK/Clanok_Co%20robi%20Toyota%20v%20case%20krizy.pdf
17. 5. 2009

3. 2 Platobná disciplína slovenských podnikov a podnikov krajín Európskej únie – súčasný stav

Efektívny manažment pohľadávok je významným prostriedkom predchádzania vzniku druhotnej platobnej neschopnosti. Hoci sa platobná disciplína na Slovensku v roku 2008 oproti roku 2007 zlepšila, naďalej zaostávame za európskym priemerom. Priemerná doba úhrady pohľadávok bola v roku 2008 36 dní, zatiaľ čo v roku 2007 to bolo až 47 dní. Výsledok vyplýva z prieskumu realizovaného vo februári 2008 spoločnosťou Intrum Justitia, ktorá sa zaoberá správou pohľadávok. Prieskum uskutočnila v 26 európskych krajinách a Slovensko sa na základe platobného indexu umiestnilo na 18. mieste. Jeho hodnota dosiahla v roku 2008 úroveň 157 bodov, v roku 2007 to bolo 160 bodov.⁶¹ Platobný index sa používa na porovnávanie rôznych ekonomík, regiónov a sektorov. Údaje, ktoré tvoria základ indexu, sú generované raz ročne s použitím štandardizovaného písomného dotazníka. Výsledky platobného indexu možno hodnotiť na základe stupnice:⁶²

- 100 bez platobného rizika,
- 101 – 124 preventívne opatrenia – odporúčajú sa prostriedky na zabezpečenie súčasnej situácie,
- 125 – 149 potreba uskutočniť opatrenia,
- 150 – 174 silná potreba uskutočniť opatrenia,
- 175 – 199 urgentná potreba uskutočniť opatrenia,
- nad 200 stav núdze, potreba zaviesť opatrenia na zníženie rizikového profilu.

Najlepšie sa umiestnili škandinávské krajiny Švédsko, Nórsko a Fínsko, a to najmä vďaka efektívnej legislatíve a dodržiavaniu neformálnych pravidiel podnikania. Platobný index Fínska bol 123 bodov. Naopak najhoršie dopadli Grécko, Taliansko

⁶¹ Pozitívny vývoj je znižovanie platobného indexu.

⁶² www.intrum.sk/sk/press11.php, 16. 3. 2009

a Portugalsko, kde platby trvajú viac ako 3 mesiace. Portugalsko, ako najhoršia z krajín, dosiahlo platobný index 183 bodov. V priemere trvá úhrada pohľadávok podnikom v Európskej únii 55 dní.

Podľa výsledkov prieskumu sa podiel pohľadávok na Slovensku uhradených do 30 dní zvýšil z 50,7 % v roku 2007 na 52 % v roku 2008. V lehote 31 až 90 dní sa uhradza 30 % platieb oproti 31,9 % z roku 2007, avšak zvýšil sa podiel pohľadávok uhradených až po 90 dňoch z 17,4 % v roku 2007 na 18 % v roku 2008.⁶³

Riešením by mohlo byť zvýšenie vymožitelnosti práva zrýchlením a zefektívnením súdneho konania a taktiež kultivácia podnikateľského prostredia, aby sa dodržiavali neformálne dohody medzi podnikateľmi.

Výsledky prieskumu spoločnosti Intrum Justitia uvádzame v nasledujúcich tabuľkách.

⁶³ ekonomika.sme.sk/c/3920186/Platobna-disciplina-sa-na-Slovensku-zlepsila.html, 16. 3. 2009

Tabuľka 4 Platobný index a pomer neuhradených platieb krajín Európskej únie

Poradie 2008	Platobný index			Pomer neuhradených platieb		
	Krajina	2008	2007	Krajina	2008	2007
1	Fínsko	123	124	Fínsko	0,6	0,7
2	Švédsko	126	126	Dánsko	1,2	1,3
3	Nórsko	130	130	Škótsko	1,3	1,3
4	Dánsko	132	132	Nórsko	1,3	1,2
5	Island	134	134	Švédsko	1,4	1,3
6	Škótsko	141	142	Írsko	1,4	1,2
7	Írsko	142	141	Taliansko	1,5	1,3
8	Švajčiarsko	143	142	Švajčiarsko	1,8	1,6
9	Francúzsko	146	145	Francúzsko	1,9	1,6
10	Lotyšsko	149	148	Island	1,9	1,5
11	Holandsko	149	149	Anglicko	1,9	1,9
12	Nemecko	150	151	Nemecko	2,0	2,0
13	Estónsko	150	151	Rakúsko	2,1	x
14	Anglicko	151	151	Španielsko	2,2	2,3
15	Rakúsko	152	x	Grécko	2,2	2,1
16	Belgicko	154	154	Cyprus	2,2	2,1
17	Litva	157	158	Belgicko	2,4	2,4
18	Slovensko	157	160	Holandsko	2,4	2,4
19	Taliansko	158	157	Maďarsko	2,5	2,3
20	Španielsko	159	158	Lotyšsko	2,8	2,7
21	Poľsko	159	159	Slovensko	2,8	2,8
22	Maďarsko	161	160	Estónsko	2,9	3,2
23	Česká republika	171	173	Litva	2,9	3,3
24	Cyprus	172	172	Portugalsko	2,9	2,5
25	Grécko	174	174	Poľsko	2,9	3,0
26	Portugalsko	183	182	Česká republika	3,0	3,5

Prameň: www.intrum.sk/sk/press11.php, 16.3. 2009

Pri hodnotení ukazovateľa pomer neuhradených platieb, ktorý vyjadruje pomer nedobytných pohľadávok na celkových pohľadávkach, sa Slovensko umiestnilo až na 21. mieste. Najpriaznivejšiu hodnotu tohto ukazovateľa vykázalo opäť Fínsko a najhoršiu Česká republika.

Tabuľka 5

Splatnosť pohľadávok, omeškanie platieb a skutočné trvanie platieb podnikov Európskej únie

Poradie (2008)	Splatnosť (dni)			Omeškanie platieb (dni)			Trvanie platby (dni)		
	Krajina	2008	2007	Krajina	2008	2007	Krajina	2008	2007
1	Fínsko	18	20,4	Fínsko	5	6,3	Fínsko	23	26,7
2	Estónsko	20	20,0	Estónsko	5	8,5	Estónsko	25	28,5
3	Lotyšsko	20	22,8	Nórsko	6	7,4	Nórsko	28	26,4
4	Nórsko	22	19,0	Dánsko	7	7,2	Dánsko	32	34,2
5	Maďarsko	23	28,8	Island	7	8,2	Island	33	35,8
6	Poľsko	24	27,0	Švédsko	7	6,9	Švédsko	33	34,9
7	Dánsko	25	27,0	Slovensko	8	20,1	Lotyšsko	35	34,7
8	Nemecko	25	31,0	Švajčiarsko	12	13,7	Slovensko	36	47,3
9	Island	26	27,6	Holandsko	13	13,2	Holandsko	39	40,3
10	Švédsko	26	28,0	Litva	13	14,9	Nemecko	39	46,5
11	Holandsko	26	27,1	Nemecko	14	15,5	Litva	41	43,7
12	Rakúsko	26	x	Lotyšsko	15	11,9	Maďarsko	41	45,1
13	Slovensko	28	27,2	Česká republika	15	25,2	Švajčiarsko	42	44,7
14	Litva	28	28,8	Škótsko	15	15,9	Poľsko	43	44,1
15	Česká republika	28	23,9	Belgicko	15	15,2	Česká republika	43	49,1
16	Švajčiarsko	30	31,0	Írsko	16	14,3	Rakúsko	44	x
17	Anglicko	31	34,0	Francúzsko	16	14,3	Škótsko	48	49,3
18	Škótsko	33	33,4	Maďarsko	18	16,3	Anglicko	49	51,6
19	Belgicko	37	35,0	Rakúsko	18	x	Belgicko	52	50,2
20	Írsko	38	37,9	Anglicko	18	17,6	Írsko	54	52,2
21	Francúzsko	43	51,0	Poľsko	19	17,1	Francúzsko	59	65,3
22	Portugalsko	46	48,1	Španielsko	19	15,2	Cyprus	85	97,1
23	Cyprus	53	64,7	Taliano	28	23,9	Španielsko	89	82,0

Prameň: www.intrum.sk/sk/press11.ph, 16. 3. 2009

V stĺpci „splatnosť“ uvádzame dohodnutú lehotu splatnosti obchodných úverov medzi podnikmi. Na Slovensku je priemerná doba splatnosti obchodných úverov 28 dní. Najkratšiu lehotu splatnosti pohľadávok poskytujú fínske podniky (18 dní) a naopak najdlhšia dohodnutá lehota splatnosti obchodných úverov je na Cypre (53 dní).

Pokiaľ ide o omeškanie platieb Slovensko sa spomedzi všetkých krajín umiestnilo na 8. mieste s priemerným omeškaním platieb 8 dní. Oproti roku 2007 slovenské podniky zaznamenali v tomto ukazovateli výrazné zlepšenie, keďže v roku 2007 bola priemerná doba omeškania platieb až 20,1 dňa.

V stĺpci „*trvanie platby*“ uvádzame skutočný počet dní, ktoré uplynú od vzniku pohľadávky po jej inkaso. Podľa tohto kritéria sa Slovensko umiestnilo na 8. mieste so skutočnou lehotou splatnosti 36 dní. Najkratšie trvá inkaso pohľadávok vo Fínsku (23 dní) a najdlhšie v Španielsku 89 dní.

Spoločnosť Intrum Justitia predpokladá, že objem neuspokojených pohľadávok bude v Európe naďalej narastať. Dôvodom je zhoršenie úverových operácií, ktoré vyvolala americká hypotekárna kríza a zvyšovanie cien potravín a pohonných látok.⁶⁴ Podľa spoločnosti Coface Slovakia, ktorá sa zaoberá manažmetnom pohľadávok, došlo v decembri 2008 na Slovensku k 20-percentnému zhoršeniu indexu platobnej nedisciplinovanosti oproti novembru 2008. Ohrození sú najmä exportéri.⁶⁵ Oveľa negatívnejší je vývoj tohto ukazovateľa v zvyšnej časti Európskej únie, kde došlo k zhoršeniu až takmer o 30 %. Zhoršovanie platobnej disciplíny podnikov Európskej únie spomaľuje jej ekonomický rast.

3. 3 Pojem platobnej neschopnosti, príčiny a techniky jej riešenia

3. 3. 1 Definícia pojmu platobnej neschopnosti

Slovenské zákonodarstvo definuje platobnú neschopnosť nasledovne:⁶⁶

„Na účely určenia platobnej neschopnosti sa platobne neschopným rozumie ten, kto má viac ako jedného veriteľa, viac ako jeden peňažný záväzok 30 dní po lehote splatnosti a koho peňažné záväzky 30 dní po lehote splatnosti nie sú kryté jeho finančným majetkom.“

Naopak „platobná schopnosť podniku znamená, že podnik má k dispozícii vždy toľko pohotových peňažných prostriedkov, aby mohol bežne a načas uhrádzať svoje

⁶⁴ FIDLUŠOVÁ, V.: Sme vzornejší v platbách. In: SME, 2008, č. 135, s. 15

⁶⁵ www.coface.sk/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/SK/sk_SK/images/clanky/trend-11-dec-2008.jpg, 16. 3. 2009

⁶⁶ Vyhláška Ministerstva spravodlivosti Slovenskej republiky č. 643/2005, ktorá nadväzuje na Zákon č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii

splatné záväzky. Podnik, ktorý nie je schopný platiť si záväzky v stanovenom termíne, stráca dôveru dodávateľov, akcionárov, veriteľov – má ťažkosti so získaním nových úverov, stráca schopnosť poskytovať obchodné úvery, čo môže následne viesť k strate odberateľov a v konečnom dôsledku sa to prejaví v postavení podniku na trhu, v jeho povesti a mene.⁶⁷

Hoci platobná neschopnosť nie je jediným dôsledkom platobného rizika, ako sme už spomenuli, možno podľa nášho názoru všetky ostatné dôsledky platobného rizika považovať za sekundárne, odvíjajúce sa práve od platobnej neschopnosti podniku.

Platobnú neschopnosť delíme na primárnu a sekundárnu. „Za ohnisko vzniku platobnej neschopnosti považujeme prvotnú platobnú neschopnosť. Možno ju vymedziť ako previs záväzkov po lehote splatnosti nad pohľadávkami po lehote splatnosti.“⁶⁸ Je to teda nedostatok peňažných prostriedkov na krytie splatných záväzkov, ktorý nezávisí od platobnej neschopnosti iných subjektov ekonomického okolia.

Druhotnú platobnú neschopnosť možno charakterizovať ako objem záväzkov po lehote splatnosti, ktorý je menší alebo najviac sa rovná objemu pohľadávok po lehote splatnosti. Je to teda platobná neschopnosť vyvolaná platobnou neschopnosťou iných subjektov ekonomického okolia podniku. Práve druhotná platobná neschopnosť je predmetom nášho záujmu.

⁶⁷ KUBRANOVÁ, M. – SOCHOR, M.: Platobný styk a platobná schopnosť podniku. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2009, s. 129-130, ISBN 978-80-225-2681-4

⁶⁸ tamtiež

3. 3. 2 Príčiny vzniku platobnej neschopnosti

Medzi vecné príčiny platobnej neschopnosti patrí:⁶⁹

1. Zlá štruktúra aktív (objem a štruktúra nezodpovedá podnikateľským aktivitám a ich výkonnosti)

- efektívnosť, resp. výnosnosť aktív nie je v súlade s cenou ich krytia,
- využitie dlhodobého majetku je nízke,
- výnosnosť finančných investícií je podstatne nižšia ako úrok z viazaných vkladov, prípadne multiplikačný efekt zo strategických investícií je nedostatočný,
- v aktívach je vysoký podiel dubióznych – nepracujúcich zbytočných aktív (napr. nedobytných pohľadávok, nepredajných zásob),
- obežný majetok má neprimerane nízku obrátku, nie je racionálne rozvinutý systém jeho riadenia a použitia,
- hodnota aktív nezodpovedá efektívnemu krytiu (je nesúlad predovšetkým medzi časovou konštantou likvidity a požadovanou návratnosťou jednotlivých pasív) – porušované je predovšetkým zlaté bilančné pravidlo, ktoré hovorí o rovnováhe aktív a príslušných pasív z pohľadu časovej likvidity,
- aktíva obsahujú taký podiel nedostatočne pracujúcich aktív, ktorý nie je schopný vykryť prebytok pasív (keďže o prebytku pasív je ťažko hovoriť, môžeme to zjednodušiť na objem pasív, ktoré by tieto aktíva mali vyprodukovať),
- likvidita aktív nie je riadená podľa vývoja ich krytia, resp. sa pohybuje na nepredikovateľnej úrovni najmä v oblasti pohľadávok,

⁶⁹ BOROVSÝ, J.: Platobná neschopnosť – príčiny, súvislosti, riešenia. Senec: Inštitút personálneho riadenia, 2001, s. 55, ISBN 80-968546-6-6

- **obt'ážná vymáhateľnosť veľkej časti pohľadávok.**

2. **Zlá štruktúra pasív** – nedostatočná hodnota vlastného imania a vysoká závislosť na cudzích zdrojoch

- splatnosť cudzích zdrojov financovania nezodpovedá reálnej možnosti ich splatnosti, peňažné toky nevytvárajú voľné prostriedky na ich splácanie,
- vysoká cena cudzích zdrojov financovania, ktorá nezodpovedá efektívnosti podnikania a vo svojich dôsledkoch vedie k strate a k znižovaniu vlastného imania – vysoká úroková miera odčerpáva väčšinu prevádzkového zisku, takže sa nevytvárajú zdroje na úhradu cudzích zdrojov financovania,
- predaj produktov nie je na adekvátnej úrovni potrebnej výťažnosti majetku, ktorá by mala zabezpečiť plynulú likviditu,
- prudko rastúca stratovosť podnikania, ktorá znižuje vlastné imanie rýchlejšie, ako je schopný podnikateľ vyrovnať znižovaním aktív, charakteristický je predovšetkým prudký pokles predaja, ktorý zväčša znamená prudký pokles efektívnosti pod nulový bod.

Vo všetkých uvedených príčinách je možné vidieť vplyv nedostatočného finančného riadenia.

Tieto príčiny sú vyvolané:⁷⁰

- strategickými chybami – podnikateľ nesprávne zvolí činnosti a trhy, na ktorých bude pôsobiť, čo má negatívne finančné dopady,
- nerešpektovaním východiska – neuskutočnenie reštrukturalizácie, podnikateľské aktivity je neustále potrebné prispôbovať zmenám prostredia,
- nesprávnymi investíciami, ktoré ohrozujú budúcnosť podniku,

⁷⁰ BOROVSÝ, J.: dielo citované na strane 62

- problémami rastu – rast predaja spôsobuje nielen rast zisku, ale aj rast potreby prevádzkového kapitálu, ak rast zisku neprevyšuje rast potreby prevádzkového kapitálu, podnik sa dostáva do finančných ťažkostí,
- neistým finančným manažmentom, neriadenou likviditou,
- **neefektívnym riadením pohľadávok.**

3. 3. 3 Techniky riešenia platobnej neschopnosti

Pri riešení platobnej neschopnosti je potrebné venovať pozornosť najmä peňažným tokom. Podnik by mal dodržiavať nasledovné zásady:⁷¹

- Neutrácať viac ako má zdrojov – nákup tovarov a služieb by mal podnik uskutočňovať tak, aby v okamihu splatnosti mal dostatok peňažných prostriedkov na ich zaplatenie.
- Nákup majetku musí rešpektovať zlaté bilančné pravidlo – je neprípustné kryť dlhodobý majetok krátkodobými zdrojmi.
- Pri použití cudzích zdrojov je potrebné prioritne hodnotiť ich návratnosť – túto zásadu je obtiažne dodržiavať najmä pri nedostatku vlastných zdrojov financovania, avšak cudzie zdroje by mali slúžiť na podporu rozvoja takých aktivít, ktoré prinesú zisk v takom rozsahu, aby cudzie zdroje financovania mohli byť včas splatené.
- Vo finančnom riadení je potrebné trvale posilňovať finančnú nezávislosť – toto pravidlo je dôležité najmä v podmienkach turbulentného prostredia, v ktorom rastie význam vlastných zdrojov. Vývoj nákladov je potrebné riadiť tak, aby napomáhali tvorbe zisku. V záujme zvýšenia odolnosti podniku proti výkyvom je potrebné zisk použiť na posilnenie vlastných zdrojov aj za cenu rozhodnutia nevyplácať dividendy.

⁷¹ KUBRANOVÁ, M. – SOCHOR, M.: dielo citované na strane 61

- Značný podiel platobnej neschopnosti vzniká v procese predaja – na rast platobnej neschopnosti vplyvajú nielen nesplatené pohľadávky, ale aj nesprávne stanovené platobné podmienky, ktoré neberú do úvahy finančné možnosti dodávateľa. Pozornosť treba venovať prevereniu odberateľa, príprave zmluvného vzťahu s použitím zaistovacích nástrojov, platobným podmienkam, pravdepodobnosti sklzu platieb v dôsledku ľudského zlyhania prípadne spomalenia medzibankových prevodov. Osobitne rizikovou oblasťou pre vznik a riešenie platobnej neschopnosti je zahraničný obchod. V zahraničnom obchode sa v zásade využívajú rovnaké metódy zabezpečenia pohľadávok, rozdielna však môže byť váha jednotlivých nástrojov. Je potrebné poznať obchodné zvyklosti príslušnej krajiny, jej právny poriadok, spôsob práce justície a náklady na prípadné vedenie sporov. Bližšie sa predchádzaniu platobnej neschopnosti, ktorá vzniká v procese predaja, budeme venovať v nasledujúcej časti.

3. 4 Metódy predchádzania druhotnej platobnej neschopnosti

Postupy manažmentu pohľadávok môžeme z časového hľadiska rozdeliť do troch fáz. Sú to činnosti predchádzajúce uzavretiu kúpno-predajnej zmluvy, rokovanie o podmienkach pri uzatváraní zmluvy a starostlivosť o vzniknuté pohľadávky. Podľa týchto fáz môžeme rozdeliť aj metódy predchádzania platobnej neschopnosti, ktorá je dôsledkom platobného rizika.

Podľa druhu rizika, ktoré podnik pri poskytnutí obchodného úveru podstupuje, rozlišujeme metódy zamerané na predchádzanie riziku zákazníka, metódy predchádzania riziku krajiny a metódy na zmiernenie bankového rizika.

3. 4. 1 Predchádzanie platobnej neschopnosti pred uzavretím kúpno-predajnej zmluvy

Pred uzatvorením kúpno-predajnej zmluvy sa podnik rozhoduje, či svojmu obchodnému partnerovi obchodný úver poskytne alebo nie, to znamená rozhoduje o vzniku samotnej pohľadávky. Základom správneho rozhodnutia je analýza úverovej spôsobilosti zákazníka, ktorá je prostriedkom eliminácie rizika zákazníka. Dodávateľ, ktorý poskytuje svojim zákazníkom obchodný úver, by sa mal správať ako banka a analýze úverovej spôsobilosti svojich odberateľov venovať náležitú pozornosť. Hoci úverová analýza nezvýši obrat podniku, prispieva k stabilite cash flow, finančnej situácie a ziskovosti podniku.⁷²

Zabezpečiť informovanosť dodávateľa o obchodnom partnerovi možno dvomi spôsobmi:⁷³

1. Vypracovať „profil“ odberateľa vo vlastnej réžii, teda získať a spracovať potrebné informácie vo vlastných útvaroch vlastnej organizačnej štruktúry.
2. Vyžiadať si (kúpiť si) „profil“ odberateľa od špecializovaných firiem a inštitúcií.

Na slovenskom trhu pôsobí viacero špecializovaných inštitúcií, ktoré poskytujú obchodné informácie o podnikoch. Coface Slovakia Credit Management Services, s. r. o. od roku 1993 poskytuje detailné finančné aj nefinančné údaje o obchodných partneroch kdekoľvek na svete vrátane hodnotenia ich bonity a odporúčenia maximálneho bezpečného objemu pohľadávok voči nim. Okrem toho monitoruje bonitu podnikov a informuje o významných zmenách u obchodných partnerov. Slovak Banking Credit Bureau, s. r. o. poskytuje služby súvisiace so zabezpečením spracovania údajov a

⁷² NICHOLAS, J. - HOLT, G. D. - HARRIS, P. T.: Suppliers' debt collection and contractor creditworthiness evaluation. In: Building Research & Information, 2000, č. 4, s. 268

⁷³ ŠNIRCOVÁ, J.: Poznáte svojho obchodného partnera? In: Daňový a účtovný poradca podnikateľa, 1998, č. 15, s. 27

prevádzky Spoločného registra bankových informácií, ktorý poskytuje informácie o platobnej moráke a dôveryhodnosti podnikov a je významným prostriedkom znižovania úverového rizika vo všetkých vyspelých krajinách sveta. Využívajú ho predovšetkým banky pri schvaľovaní úverov, jeho využitie a podnikovej úrovni však môže prispieť k skvalitneniu vzťahov medzi dlžníkmi a veriteľmi. Slovak Credit Bureau, s. r. o., ktorá je dodávateľom služieb Spoločného registra bankových informácií, taktiež poskytuje obchodné informácie prispievajúce k znižovaniu podnikateľského rizika. Pomocou webovej aplikácie uskutočňuje rating podnikov.

Aby manažér pohľadávok mohol vypracovať kvalitnú analýzu zákazníka potrebuje tieto informácie:

- finančné informácie o výsledkoch zákazníka, ktoré dosiahol v minulých obdobiach, dostupné sú väčšinou vo forme účtovných výkazov,
- informácie o budúcich plánoch a stratégiách zákazníka, ktoré možno získať z jeho verejných vyhlásení,
- informácie o minulom platobnom správaní, ktorých zdrojom môžu byť kreditné referencie od iných dodávateľov, bánk, skúsenosti samotného podniku, informácie od špecializovaných agentúr, internet, súdne spisy a tlač,
- informácie o odvetví a trhu, na ktorom podnik pôsobí.

Informácie o odberateľoch možno získať z obchodného vestníka, v ktorom sú publikované základné identifikačné údaje o podnikoch a účtovné závierky tých podnikov, ktoré majú povinnosť overovať ich správnosť audítorom, výročných správ podnikov alebo odbornej tlače, zbierky listín, prípadne z iných, neformálnych zdrojov.

Zo zozbieraných údajov je potrebné vypracovať finančnú analýzu odberateľa a identifikovať možné nedostatky ohrozujúce jeho schopnosť splatiť obchodný úver.

Pri poskytovaní obchodného úveru je dôležité zhodnotiť finančné toky u svojho odberateľa. O cash flow v podniku nás môžu informovať absolútne ukazovatele – publikované položky účtovných výkazov. Je potrebné všímať si objem krátkodobých

záväzkov a bežných bankových úverov vo vzťahu k produkovanému zisku, štruktúru výsledku hospodárenia – najmä tvorbu zisku v hlavnej činnosti podniku, štruktúru obežného majetku a vzájomný vzťah krátkodobých záväzkov a krátkodobých pohľadávok. Takto sa dodávateľ môže dozvedieť o financovaní prevádzkových potrieb odberateľa a o schopnosti splácať z vytvorených zdrojov krátkodobé dlhy. Finančnú situáciu odberateľa možno posúdiť aj využitím nasledovných finančných ukazovateľov:⁷⁴

- likvidita 3. stupňa = $\text{krátkodobý majetok} / \text{krátkodobé cudzie zdroje}$,
- platobná neschopnosť = $\text{krátkodobé záväzky} / \text{krátkodobé pohľadávky}$, resp. $\text{celkové záväzky} / \text{celkové pohľadávky}$,
- doba splatnosti pohľadávok = $(\text{pohľadávky} \times 360) / \text{tržby}$,
- doba splatnosti krátkodobých pohľadávok z obchodného styku = $(\text{krátkodobé pohľadávky z obchodného styku} \times 360) / \text{tržby}$,
- doba splatnosti záväzkov = $(\text{záväzky} \times 360) / \text{tržby}$,
- doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku = $(\text{krátkodobé záväzky z obchodného styku} \times 360) / \text{tržby}$,
- celková zadlženosť aktív = $\text{cudzie zdroje} / \text{aktíva}$,
- krátkodobá zadlženosť aktív = $\text{krátkodobé cudzie zdroje} / \text{aktíva}$,
- úverová zadlženosť aktív = $\text{bankové úvery} / \text{aktíva}$,
- rentabilita tržieb = $\text{čistý zisk} / \text{tržby}$,
- prevádzková rentabilita tržieb = $\text{prevádzkový výsledok hospodárenia} / \text{tržby}$.

Preverovanie bonity klienta vo vlastnej réžii je náročné z dôvodu nízkej dostupnosti a vierohodnosti verejne publikovaných údajov o podnikateľských subjektoch.

Finančné informácie získané z účtovnej závierky je potrebné posudzovať veľmi uvážlivo, pretože sa vzťahujú k minulosti. Postavenie odberateľa v budúcnosti nemusí

⁷⁴ ŠNIRCOVÁ, J.: článok citovaný na strane 66

nutne korelovať minulé výsledky. Súvaha poskytuje statické údaje, ktoré sú navyše ľahko ovplyvniteľné použitými účtovnými metódami. Táto metóda preverovania finančnej stability odberateľov je vhodná, najmä ak má podnik nízky počet odberateľov a ide o transparentné firmy.

Najviac spoľahlivým výkazom, je výkaz peňažných tokov, lebo od schopnosti generovať peňažné toky najviac závisí schopnosť podniku hradiť svoje záväzky. Je teda potrebné sledovať najmä:⁷⁵

- zákazníkovu schopnosť generovať hotovosť,
- zákazníkovu stratégiu použitia vygenerovanej hotovosti,
- zdroje hotovosti použitej počas roka,
- peňažný cyklus,
- zákazníkov „obranný“ (defenzívny) interval⁷⁶.

Zákazníkov obranný interval je čas, počas ktorého podnik môže pokračovať vo svojej činnosti použitím len tých zdrojov, ktoré má momentálne k dispozícii k určitému súvahovému dňu. Počíta sa nasledovne:

$$\text{obranný interval} = \frac{\text{likvidné aktíva}}{\text{denné prevádzkové výdavky hotovosti}}$$

Likvidné aktíva sú tie aktíva, ktoré možno ľahko premeniť na hotovosť, ako napríklad obchodovateľné krátkodobé cenné papiere a samotná hotovosť.

Defenzívny interval udáva, koľko dní bude podnik schopný svojimi likvidnými aktívami zabezpečiť svoju činnosť za predpokladu úplného zastavenia príjmov.

Hoci literatúra uvádza obranný interval ako jeden z možných ukazovateľov hodnotenia finančnej situácie odberateľa, jeho výpočet je podľa nášho názoru skomplikovaný v dôsledku nízkej dostupnosti informácií o podnikoch a teda problematickom vyčíslení denných prevádzkových výdavkov hotovosti. Podobne je to aj

⁷⁵ Wells, R.: Global Credit Management: An executive summary. Chichester: John Wiley & Sons, 2004, s. 3, ISBN 0-470-85111-2

⁷⁶ Pojmy obranný a defenzívny interval považujeme za synonymá.

v prípade sledovania zákazníkovej stratégie využitia hotovosti a zdrojov hotovosti, ktoré odporúča vo svojej publikácii R. Wells.

Peňažný cyklus je čas požadovaný na premenu podnikom vyprodukovaných tovarov a služieb na peniaze. Počíta sa na základe týchto vzťahov:

$$\text{Peňažný cyklus} = \text{doba obratu zásob} + \text{doba inkasa pohľadávok} - \text{doba splatnosti krátkodobých záväzkov}$$

Aj keď sú ukazovatele vychádzajúce z výkazu peňažných tokov najspoľahlivejšie, je potrebné upraviť ich tak, aby ich výpovedná lehota bola čo najvyššia, pretože:

- vo výkaze cash flow je zahrnutý aj príjem z tých činností, ktoré boli počas roka eliminované,
- cash flow generovaný z obchodovania z cennými papiermi alebo z iných sporadických aktivít, je taktiež súčasťou výkazu peňažných tokov,
- odpisy sa ako náklad, ktorý neznamena výdavok, automaticky započítavajú do prevádzkového cash flow, hoci niektoré aktíva je potrebné pravidelne obnovovať (napríklad softvér rýchlo zastaráva z dôvodu rýchleho technického pokroku), čo má na peňažné toky negatívny vplyv a prevádzkový cash flow túto skutočnosť nezohľadňuje.

Keďže prevádzková činnosť je z hľadiska finančnej sily kľúčová, je potrebné pre krátkodobé posudzovanie tvorby peňažných prebytkov analyzovať peňažný príjem práve z tejto činnosti. Cash flow z prevádzkovej činnosti sa vypočíta nasledovne:

Prevádzkový výsledok hospodárenia
+ odpisy dlhodobého majetku
+ zvýšenie (- zníženie) stavu rezerv
- zvýšenie (+ zníženie) časového rozlíšenia na strane aktív
+ zvýšenie (- zníženie) časového rozlíšenia na strane pasív
+ zníženie (- zvýšenie) zásob
+ zníženie (- zvýšenie) krátkodobých pohľadávok
+ zvýšenie (- zníženie) krátkodobých záväzkov

Cash flow z prevádzkovej činnosti

V prípade poskytovania dodávateľských (dlhodobých) úverov treba klásť väčší dôraz na stránku rentability a zadlženosti. V ukazovateľoch rentability je vhodné použiť namiesto výsledku hospodárenia ukazovateľ cash flow z prevádzkovej činnosti. Jedná sa napríklad o tieto ukazovatele:⁷⁷

$$\text{Finančná efektívnosť tržieb} = \frac{\text{cash flow}}{\text{tržby}}$$

$$\text{Finančná efektívnosť aktív} = \frac{\text{cash flow}}{\text{aktíva}}$$

Schopnosť podniku splácať záväzky je možné posúdiť pomocou ukazovateľa doba splácania dlhov, ktorý vypočítame ako podiel cudzích zdrojov a disponibilného cash flow, alebo ukazovateľa dlhové zaťaženie, ktorý porovnáva dlhovú službu s prevádzkovými výdavkami a tak indikuje, do akej miery je podnik závislý od cudzích zdrojov. Žiaduca je klesajúca úroveň tohto ukazovateľa. O splácaní dlhov hovorí ukazovateľ doba úhrady dlhu, ktorá porovnáva rozsah podnikových príjmov a dlhovú službu. Vysoká úroveň tohto ukazovateľa svedčí o tom, že podnik má dostatočné príjmy na krytie dlhovej služby.⁷⁸

Pomerové ukazovatele na báze cash flow majú pri posudzovaní platobnej schopnosti podniku vysokú vypovedaciu schopnosť.

Jednou z možností, ako prognózovať vývoj finančnej situácie podniku do budúcnosti, je vychádzať z výsledkov dosiahnutých v súčasnosti, pretože tie sú nositeľmi symptómov ďalšieho vývoja podniku.

„Altman použil na hodnotenie podnikateľského rizika viackriteriálnu diskriminačnú analýzu. Jeho cieľom bolo zistiť, ako možno použiť finančnú situáciu pre

⁷⁷ ZALAI, K. a kol.: Finančno-ekonomická analýza podniku. Bratislava: Sprint, 2008, s. 178, ISBN 978-80-89085-99-6

⁷⁸ [www.suu.edu/ad/finserv/documents/ FinancialIndicators2005.doc](http://www.suu.edu/ad/finserv/documents/FinancialIndicators2005.doc), 15. 6. 2008

odlíšenie firiem, ktoré zbankrotujú v obdobiach rokov 1946-1965. Zistil, že najlepšie vypovedajú o finančnej situácii a jej budúcom vývoji tieto ukazovatele:⁷⁹

- x_1 – čistý prevádzkový kapitál / celkový kapitál,
- x_2 – nerozdelený zisk / celkový kapitál,
- x_3 – (zisk pred zdanením + úroky) / celkový kapitál,
- x_4 – tržová hodnota vlastného kapitálu / cudzí kapitál,
- x_5 – tržby / celkový kapitál.“

Pomocou viackriteriálnej diskriminačnej analýzy získal tento index dôveryhodnosti:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,420x_4 + 0,998x_5$$

Použili sme diskriminačnú funkciu, ktorú Altman odvodil pre podniky, ktoré neemitujú akcie verejne obchodovateľné na trhu, vzhľadom na jej lepšiu použiteľnosť v slovenských podmienkach.

Určil tiež hranice pásiem, podľa ktorých sa budúcnosť predikuje. Ak je:

$Z > 2,9$ finančná situácia podniku je dobrá,

$1,2 < Z < 2,9$ oblasť nevyhranených výsledkov (šedá zóna), bankrot je možný,

$Z < 1,2$ finančná situácia je kritická, bankrot veľmi pravdepodobný.

Altmanov model predikcie finančnej situácie podnikov vychádza z empirických údajov o neprosperujúcich podnikoch za posledných päť rokov pred ich bankrotom a údaje za prosperujúce podniky za rovnaké časové obdobie v USA, preto nie je v podmienkach Slovenska celkom aplikovateľný. Českí experti Inka a Ivo Neumarovci sa pokúsili o modifikáciu Altmanovho modelu na podmienky českých podnikov. Do známej rovnice pridali ďalšiu premennú, ktorá zahrňuje platobnú neschopnosť podnikov. Potom má rovnica tvar:⁸⁰

$$Z = 1,2 x_1 + 1,4 x_2 + 3,3 x_3 + 0,6 x_4 + 1,0 x_5 + 1,0 x_6$$

⁷⁹ ZALAI, K. a kol: dielo citované na strane 71

⁸⁰ PILCH, C.: K modelom hodnotenia finančného zdravia podniku. In: Finančné trhy, 2008, č. 1, s. 13

pričom x_6 = záväzky po lehote splatnosti / výnosy

Problémom tohto modifikovaného modelu je, že záväzky po lehote splatnosti nie sú verejne publikovaným údajom.

Okrem viackriteriálnej diskriminačnej analýzy, ktorú zaradujeme do matematicko-štatistických metód prognózovania finančnej situácie podniku, možno budúcnosť podniku hodnotiť využitím metód bodového hodnotenia a metód multikriteriálneho hodnotenia.

Metódy bodového hodnotenia sú založené na transformácii hodnôt jednotlivých finančných ukazovateľov na body, ktorých súčet, resp. vážený súčet je tou veličinou, na základe ktorej sa predikuje finančná sila podniku. Rýchly test je jednou z metód bodového hodnotenia, ktorá sa veľmi často používa. Pracuje s týmito pomerovými finančnými ukazovateľmi:

- podiel vlastného kapitálu z celkového kapitálu (stupeň finančnej samostatnosti): vlastný kapitál / celkový kapitál,
- doba splácania cudzieho kapitálu: (cudzí kapitál – likvidné prostriedky) / cash flow,
- podiel cash flow z celkových výkonov: cash flow / výkony,
- rentabilita celkového kapitálu: (čistý zisk + úroky) / celkový kapitál.

Tabuľka 6 uvádza bodovaciú stupnicu pre vyhodnotenie finančnej situácie podniku na základe rýchleho testu.

Tabuľka 6

Rýchly test – bodovacia stupnica

Ukazovateľ	Stupnica hodnotenia - body				
	veľmi dobrý (1)	dobrý (2)	stredný (3)	zlý (4)	ohrozený insolventnosťou (5)
podiel vlastného kapitálu	> 30 %	> 20 %	> 10 %	< 10 %	záporný
doba splácania dlhu v rokoch	< 3 r.	< 5 r.	< 12 r.	> 12 r.	> 30 r.
podiel cash flow z výkonov	> 10 %	> 8 r.	> 5 %	< 5 %	záporný
rentabilita celkového kapitálu	> 15 %	> 12 %	> 8 %	< 8 %	záporná

Prameň: ZALAI, K. a kol.: Finančno-ekonomická analýza podniku. Bratislava: Sprint, 2007, s. 87, ISBN 978-80-89085-74-1

Situácia podniku je tým lepšia, čím menší počet bodov získa. Výhodou tejto metódy je jej jednoduchosť a rýchlosť, pokiaľ však potrebujeme získať reálny obraz o budúcej finančnej situácii podniku, je potrebné využiť spoľahlivejšiu metódu hodnotenia, prípadne rýchly test upraviť pridaním ďalších ukazovateľov alebo zjemnením bodovej stupnice.

Z dôvodu vyššie spomínaných nedostatkov Altmanovho Z-skóre je podľa nášho názoru rýchly test v slovenských podmienkach vhodnejšou metódou predikcie finančnej situácie odberateľa. V jeho prospech hovorí aj jeho jednoduchosť.

Metódy multikriteriálneho hodnotenia sú spojením rôznych prístupov, expertného hodnotenia, matematicko-štatistických a grafických metód. Pracujú so systémom viacerých ukazovateľov a ich váhami.

Na výpočet finančného ratingu sa v mnohých finančných inštitúciách využíva RiskCalc vypracovaný agentúrou Moody's. Firma Moody's je svetový líder v poskytovaní kvantitatívnej úverovej analýzy. Produkty firmy používa viac ako 2000 komerčných a investičných bánk, poisťovní a finančných spoločností vo viac ako 80 krajinách. Moody's považuje svoj model RiskCalc za najprepracovanejší na svete. Čo dokazuje aj porovnaním s modelom Z – skóre, keď RiskCalc dosahuje lepšie výsledky vo všetkých parametroch.⁸¹ Výstupom z modelu, ktorý možno získať pomocou počítačovej

⁸¹ www.moodyskmv.com/products/sa_riskCalc.html, 20. 7. 2008

aplikácie, je pravdepodobnosť úpadku podniku za jeden a päť rokov. Keďže využitie modelu je pomerne nákladné, považujeme ho za vhodný predovšetkým pre veľké podniky, ktoré poskytujú vysoké objemy obchodných úverov.

Model RiskCalc je zložený z pomerových finančných ukazovateľov v nasledovných kategóriách:⁸²

- finančné krytie majetku,
- rentabilita,
- zadlženosť,
- likvidita,
- aktivita,
- ukazovatele rastu.

Jednotlivé kategórie ukazovateľov je potrebné naplniť konkrétnymi finančnými ukazovateľmi podľa potrieb samotnej finančnej inštitúcie alebo podniku a typu rozhodnutia, ktoré uskutočňuje. Rovnako sa ku každému ukazovateľu priradí váha. Tabuľka 7 zobrazuje zloženie ukazovateľov modelu RiskCalc v konkrétnej slovenskej banke.

⁸² www.moodyskmv.com/products/files/RiskCalc_v3_1_Model.pdf, 20. 7. 2008

Tabuľka 7

Zloženie ukazovateľov modelu Moody's RiskCalc

Ukazovateľ	Vzorec	Váha
Finančné krytie majetku	majetok / záväzky	29%
Ziskovosť tržieb	(výsledok hospodárenia z bežnej činnosti + odpisy) / tržby	17%
Úrokové krytie	výsledok hospodárenia z bežnej činnosti / úroky	24%
Pomer cash flow a záväzkov	(čistý výsledok hospodárenia + odpisy) / záväzky	
Doba splatnosti záväzkov	(záväzky z obchodného styku + zmenky na úhradu) / tržby	16%
Rast tržieb	$(\text{tržby}^t - \text{tržby}^{t-1}) / \text{tržby}^{t-1}$	8%
Štruktúra obežného majetku	finančné účty / obežné aktíva	6%

Prameň: Príručka ratingu, Banka, a.s., Bratislava, 2005

tržby^t – tržby v čase t ,

tržby^{t-1} – tržby v čase $t-1$.

Pre potreby úverového rozhodovania na podnikovej úrovni možno tento model naplniť inými ukazovateľmi. Rovnako váhy jednotlivých ukazovateľov sa môžu líšiť. Pri poskytovaní obchodného úveru je dôležité zmapovať finančné toky u svojho odberateľa. V prípade poskytovania dodávateľských (dlhodobých) úverov treba klásť väčší dôraz na stránku rentability – produkovania zisku a jeho štruktúry. Súčasne si treba všímať mieru a štruktúru zadlženosti. V ukazovateľoch rentability je vhodné použiť namiesto výsledku hospodárenia ukazovateľ cash flow z prevádzkovej činnosti. Pomerové ukazovatele na báze cash flow majú pri posudzovaní platobnej schopnosti podniku vysokú vypovedaciu schopnosť. Tabuľka 8 zobrazuje zloženie ukazovateľov modelu Moody's RiskCalc modifikované pre potreby kreditného rozhodovania podniku.

Tabuľka 8

Zloženie ukazovateľov modelu Moody's RiskCalc pre potreby úverového rozhodovania na podnikovej úrovni

Ukazovateľ	Vzorec	Váha
Finančné krytie majetku	majetok / záväzky	29%
Ziskovosť tržieb	cash flow z prevádzkovej činnosti / tržby	17%
Úrokové krytie	cash flow z prevádzkovej činnosti / úroky	24%
Pomer cash flow a záväzkov	cash flow z prevádzkovej činnosti / záväzky	
Doba splatnosti záväzkov	(záväzky z obchodného styku + zmenky na úhradu) / cash flow z prevádzkovej činnosti	16%
Rast cash flow z prevádzkovej činnosti	$(\text{cash flow z prevádzkovej činnosti}^t - \text{cash flow z prevádzkovej činnosti}^{t-1}) / \text{cash flow z prevádzkovej činnosti}^{t-1}$	8%
Štruktúra obežného majetku	finančné účty / obežné aktíva	6%

cash flow z prevádzkovej činnosti^t – cash flow z prevádzkovej činnosti v čase t,

cash flow z prevádzkovej činnosti^{t-1} – cash flow z prevádzkovej činnosti v čase t-1.

Súčasťou ratingu dlžníka by malo byť okrem analýzy finančných výsledkov aj hodnotenie nefinančných aspektov podnikania, tzv. kvalitatívny rating, ktorý je spoločnosti pridelený na základe vyhodnotenia kvalitatívnych informácií. Hodnotí sa manažment podniku, vnútropodniková organizácia, trh a odvetvie, všeobecné faktory a správa účtu klienta (využíva sa len na bankovej úrovni, pokiaľ banka vedie bežný účet podniku žiadajúceho o úver). Negatívnym javom môže byť napríklad zmena vrcholového manažmentu podniku alebo zhoršená komunikácia podniku s partnermi a vo vzťahu k verejnosti. Náznaky budúcich problémov odberateľov možno spozorovať ešte skôr, ako sa prejaví vo finančných výkazoch. „Vhodné je navštíviť obchodného partnera osobne. Možno tak odhaliť nedostatočnú kvalitu manažmentu, spôsobenú napríklad nevhodnou vekovou či vzdelanostnou štruktúrou. Pri manažéroch, no aj vlastníkoch je

potrebné všímať si ich osobné charakteristiky. Podozrenie môžu vzbudiť aj neprimerané mimopodnikové aktivity manažérov ako charita, šport či politika. Ich primeranosť však možno zistiť len po poznaní pomerov podniku.“⁸³ Kvalitatívny rating netreba podceňovať, pretože nie je zriedkavým javom, keď zákazníci neplatia svoje faktúry nie z dôvodu zlej finančnej situácie, ale jednoducho preto, že nechcú.

Jednotlivé kategórie kvalitatívneho ratingu sú vyhodnocované pridelením určitého počtu bodov každému z kritérií, ktoré sú obsahom danej kategórie. V nasledujúcej tabuľke uvádzame kritériá kvalitatívneho hodnotenia dlžníkov v konkrétnej slovenskej banke, ktoré je možné meniť v závislosti od potrieb veriteľa.

⁸³ www.etrend.sk/podnikanie/firemne-pravo/po-krachu-dlznika-je-na-komunikaciu-neskoro/60013.html,
17. 3. 2009

Tabuľka 9

Kritériá kvalitatívneho ratingu dlžníka

Kategória	Kritérium hodnotenia
manažment	kvalifikácia nositeľov rozhodnutí
	súkromie nositeľov rozhodnutí
	inovačná schopnosť
vnútropodniková organizácia	účtovníctvo
	organizačná štruktúra a prevádzka
	technologický štandard
	informačná politika voči verejnosti
trh / odvetvie	závislosť od dodávateľov
	závislosť od odberateľov
	závislosť od konjunktúry
	postavenie v odvetví
	vývoj produktov a tvorba sortimentu
	budúci vývoj trhu
	zabezpečenie odbytu a využitie kapacity
všeobecné faktory	doba existencie podniku
	úverová bonita vlastníkov podniku
	lokalita / región
	ostatné riziká
správa účtu	pokiaľ banka vedie účet podniku

Prameň: Príručka ratingu, Banka, a.s., Bratislava, 2005

Celkový rating je kombináciou finančného a kvalitatívneho ratingu. Hoci sa výsledkom finančnej analýzy obvykle prisudzuje vyššia váha ako výsledkom hodnotenia nefinančných aspektov, netreba kvalitatívny rating podceňovať.

Vďaka rýchlo sa meniacemu podnikateľskému prostrediu je pravdepodobné, že budúcnosť nebude zodpovedať vývoju v minulosti. Hodnotiť zákazníkovu budúcnosť je veľmi náročné a vyžaduje si ohodnotiť zákazníkove podnikateľské prostredie a možné stratégie jeho konkurencie a taktiež porozumieť stratégiu samotného zákazníka.

Hodnotenie budúceho vývoja odberateľov musí byť pravidelne aktualizované na základe meniacich sa podmienok podnikania. Preto je potrebné, aby niekto v podniku bol zodpovedný za monitorovanie všetkých relevantných správ, ekonomických predpovedí, informácií ratingových agentúr, vyhlásení investičných analytikov, legislatívnych zmien a iných externých zdrojov informácií. Podrobnosť informácií, ktoré podnik potrebuje závisí od jeho veľkosti, predmetu podnikania a trhov, na ktorých pôsobí.

Jednou z metód, ako komplexne hodnotiť bonitu zákazníkov, je vypracovanie tzv. „**Credit Risk ScoreCard**“. Táto technika je založená na použití „Balanced ScoreCard“ a jej cieľom je poskytnúť analytikovi štandardizovaný systém na hodnotenie odberateľov, ktorý slúži na:

- určenie systematických a štandardizovaných kredit limitov,
- určenie kredit limitov v súlade s podnikovou stratégiou,
- urýchlenie rozhodnutí úverovej politiky využitím informačných technológií.

Zámerom „ScoreCard“ je imitovať myšlienkový proces tímu skúsených a kvalifikovaných úverových analytikov. Na vývoj efektívneho „Credit Risk ScoreCard“ je potrebné vziať do úvahy požiadavky a špecifiká konkrétneho podniku, ako aj špecifiká trhu, na ktorom pôsobí. Pred použitím modelu v praxi je potrebné ho testovať.

„Credit Risk ScoreCard“ pozostáva zo súboru otázok, ktoré sú rozdelené do štyroch sekcií:⁸⁴

1. Finančné informácie.
2. Schopnosti a jednota manažmentu.
3. Trhové riziko.
4. Riziko krajiny.

Na každú otázku je možné odpovedať v niekoľkých alternatívach, pričom ku každej odpovedi je priradené bodové hodnotenie. Jednotlivé skóre je vážené podľa

⁸⁴ WELLS, R.: dielo citované na strane 69

dôležitosti kritéria hodnotenia. Zámerom je vypracovať kreditné skóre pre konkrétneho odberateľa, ktoré vyústi do stanovenia kredit limitu.

Prvá sekcia – finančné informácie – je rozdelená do dvoch častí. Časť A sa využíva, ak sú dostupné účtovné výkazy. Časť B sa využíva, ak finančné výkazy nie sú dostupné, čo nie je zriedkavým javom. Štruktúru „Credit ScoreCard“ uvádzame v prílohe A. Jednotlivé otázky, rovnako ako aj ich bodové hodnotenie je možné meniť podľa potrieb konkrétneho podniku.

Bodové hodnotenie v každej sekcii sa agreguje do výsledného skóre podľa nasledovného vzorca:

$$S = 20 / (X / 5),$$

pričom S je skóre a X bodové ohodnotenie priradené k jednotlivým odpovediam. Na záver sa skóre dosiahnuté v jednotlivých sekciách spočítajú.

Pre sekciu „riziko krajiny“ je vzorec pre agregáciu výsledného skóre modifikovaný nasledovne:

$$S = 20 / (X / 10).$$

Pôvodný ScoreCard nebol úspešný v rozlišovaní medzi nízko, stredne a veľmi rizikovými podnikmi, preto bola vytvorená piata sekcia, v ktorej boli vybrané najdôležitejšie kritériá rizikovosti. Sú to otázky A1 (alebo B2 a B4), otázka 5 v časti „schopnosti a integrita manažmentu“, otázky 1, 5 a 6 v časti „trhové riziko“ a všetky otázky z časti štyri „riziko krajiny“.

Výsledné kreditné skóre sa vypočíta nasledovne:

$$S_c = (S_1 + S_2 + S_3 + S_4 + S_5) / 17,$$

pričom S_c je celkové skóre a S_1 až S_5 sú skóre z jednotlivých častí 1 až 5. S_5 vypočítame nasledovne:

$$S_5 = (320 / X) * (5 * (320 / X)^3)$$

Rozhodnutie poskytnúť obchodný úver sa uskutoční na základe analýzy úverovej spôsobilosti zákazníka a na základe v prvej časti spomínaných modelov hodnoty príjmov a očakávaného zisku. Po rozhodnutí poskytnúť obchodný úver nasleduje stanovenie

úverových limitov pre konkrétnych odberateľov. Žiaden úverový limit by nemal prekročiť maximálnu čiastku, ktorú je podnik schopný uniesť v súvislosti s platobným rizikom, a to bez ohľadu na to, aká je úverová schopnosť odberateľa. Úverové limity pre jednotlivých odberateľov sú ovplyvňované:

- charakterom zákazníkovoho podnikania,
- priemernou výškou objednávky od konkrétneho zákazníka,
- priemernou úrovňou predaja dodávateľa,
- úverovými podmienkami, ktoré sú obvyklé na príslušnom trhu,
- veľkosťou podniku odberateľa,
- finančnou silou odberateľa.

Pre stanovenie úverových limitov sa používajú nasledovné metódy:⁸⁵

- podľa požiadaviek zákazníka,
- podľa konkurencie,
- podľa skúseností,
- pevne stanovený úverový limit pre určité obdobie (napríklad mesačný limit predaja na úver).

J. Nicholas, G. D. Holt a M. Mihsein vo svojom výskume realizovanom v roku 1998 na skupine dodávateľských podnikov pre stavebné spoločnosti v Anglicku dospeli k názoru, že kredit limit by mal byť funkciou výsledku hodnotenia úverovej schopnosti odberateľa, jeho požiadaviek na obchodný úver a potenciálnej ziskovosti danej transakcie. Je potrebné brať do úvahy aj charakter samotného dodávateľa (jeho finančnú situáciu), makroekonomické prostredie a účinnosť vymáhania pohľadávok dodávateľa.

Najčastejšie používanou metódou je stanovenie úverového limitu na základe analýzy minulého platobného správania odberateľov, t. j. podľa skúseností. Táto analýza

⁸⁵ ŘEZŇÁKOVÁ, M.: Určování úvěrových limitů jako součást credit managementu podniku. Medzinárodná vedecká konferencia. Kvantitatívne metódy v ekonómii a podnikaní, Bratislava 2001, s. 279, ISBN 80-225-1382-2

umožňuje získať relatívne jednoduchým spôsobom odhad pravdepodobnosti zaplatenia. Použitelnosť tejto metódy je však závislá od dĺžky obchodného vzťahu podniku so svojim odberateľom. Platí totiž, že hodnotenie odberateľa na základe predchádzajúcich skúseností je tým spoľahlivejšie, čím dlhšie obchodný vzťah trvá.

Pre odhad ukazovateľa pravdepodobnosti zaplatenia, je možné použiť rôzne štatistické prístupy. Rozhodujúce je, ktoré obchody budeme brať do úvahy pre jeho kvantifikáciu: buď všetky zaplatené faktúry, alebo faktúry zaplatené v lehote splatnosti alebo zvolíme určitý kompromis.

Pravdepodobnosť zaplatenia pre jednotlivého odberateľa možno určiť zo vzťahu:

$$PZ = (\sum váha_{ij} * ZČ_{ij}) / CO_j$$

PZ – pravdepodobnosť zaplatenia,

váha_{ij} – váha i-teho obchodu u j-teho odberateľa,

ZČ_{ij} – zaplatená čiastka i-tej faktúry od j-teho odberateľa,

CO_j – celkové obchody j-teho odberateľa.

Úverový limit sa potom kvantifikuje ako násobok pravdepodobnosti zaplatenia a hodnoty priemerného obchodu so zákazníkom. Priemerný obchod so zákazníkom sa kvantifikuje podľa vzťahu:

$$PO_j = (CO_j * PDS_j) / 365, \text{ pričom}$$

PDS_j – priemerná doba splatnosti všetkých faktúr j-teho odberateľa, kvantifikovaná ako vážený priemer zo všetkých vystavených faktúr pre tohto odberateľa.

Model určenia kredit limitov na základe výsledkov „Credit Risk ScoreCard“⁸⁶

Na základe výsledkov „Credit Risk ScoreCard“ sa jednotliví odberatelia rozdelia do rizikových skupín. Každý rizikovej skupine zodpovedá určitá výška obchodného úveru, ktorý možno odberateľovi v danej skupine poskytnúť.

Kredit limit ako % z nákladov predaja je vypočítaný nasledovne:

$$(1 / \text{kreditné skóre}) * 0,05$$

Model určenia kredit limitov na základe výsledkov „Credit Risk ScoreCard“ pozostáva zo štyroch obmedzujúcich parametrov:

- Limit nesmie prevýšiť podnikom určenú časť aktív z dôvodu regulácie rizika koncentrácie. Keďže peňažné prostriedky viazané v pohľadávkach sú investíciou do odberateľovho podniku, ktorá vždy predstavuje určitý stupeň rizika, je potrebné, aby sa problematikou hodnotenia odberateľov zaoberali vysoko skúsení a kvalifikovaní pracovníci.
- Limit nesmie prekročiť sumu potrebnú na zabezpečenie normálneho chodu podniku.
- Limit nesmie prevýšiť sumu vypočítanú na základe vzorca

$$\text{náklady predaja} * ((1 / \text{kreditné skóre}) * 0,05))$$

- Kredit limit má byť „0“, ak skóre prevýši 4,49, čo zodpovedá ratingu CCC+ a horšiemu.

⁸⁶ WELLS, R.: dielo citované na strane 69

Tabuľka 10 Rozdelenie odberateľov do rizikových skupín na základe výsledkov „Credit Risk ScoreCard“

Skóre	Rating	Kredit limit ako % z nákladov predaja
0,50-0,74	AAA	10,00-6,76
0,75-0,99	AA+	6,67-5,05
1,00-1,24	AA	5,00-4,03
1,25-1,49	AA-	4,00-3,36
1,50-1,74	A+	3,33-2,87
1,75-1,99	A	2,86-2,51
2,00-2,24	A-	2,50-2,23
2,25-2,49	BBB+	2,22-2,01
2,50-2,74	BBB	2,00-1,82
2,75-2,99	BBB-	1,82-1,67
3,00-3,24	BB+	1,67-1,54
3,25-3,49	BB	1,54-1,43
3,50-3,74	BB-	1,43-1,34
3,75-3,99	B+	1,33-1,25
4,00-4,24	B	1,25-1,18
4,25-4,49	B-	1,18-1,11
4,50-4,74	CCC+	0
4,75-4,99	CCC	0
5,00-5,25	CCC-	0
Vyššie	D	0

Prameň: WELLS, R.: Global Credit Management: An executive summary. Chichester: John Wiley & Sons, 2004, s. 142, ISBN 0-470-85111-2

Hoci existuje viacero spôsobov hodnotenia úverovej dôveryhodnosti odberateľa, je nutné zdôrazniť, že pre niektoré podniky, najmä malé a stredné, je hodnotenie bonity odberateľa luxus, ktorý si nemôžu dovoliť v dôsledku finančných či personálnych obmedzení. Podniky by sa mali zamerať najmä na nových odberateľov, odberateľov,

s ktorými už podnik niekedy mal problémy a odberateľov veľkých zákaziek. Pokiaľ podnik nedokáže zabezpečiť preverenie týchto odberateľov vo vlastnej réžii, je vhodné zapojiť špecializovanú inštitúciu aj za cenu zvýšených nákladov. V zahraničí je bežné získavanie informácií o obchodných partneroch prostredníctvom bánk. Banka dodávateľa kontaktuje banku odberateľa a zisťuje, či na jeho účte prebiehajú obraty vo výške zákazky. V tomto ohľade sú slovenské podniky znevýhodnené, pretože komunikácia medzi bankami a podnikovou sférou je v tejto oblasti minimálna. Jej zefektívnenie by mohlo byť významným nákladovo prijateľným zdrojom informácií o obchodných partneroch.

Okrem rizika zákazníka by mal každý podnik, ktorý svoje výrobky alebo služby exportuje, hodnotiť riziko krajiny, do ktorej vyváža, a na základe tohto hodnotenia stanoviť maximálny objem obchodného úveru, ktorý možno odberateľom do určitej krajiny poskytnúť.

Hodnotenie rizika krajiny je proces, ktorý pozostáva z jedenástich krokov:

1. Vyčíslenie vlastného imania spoločnosti. Z vlastného imania vychádzame, pretože prípadné straty z nedobytných pohľadávok by mali byť vyrovnané z vlastného imania spoločnosti. Pokiaľ je vlastné imanie nedostatočné, straty z nedobytných pohľadávok môžu podnik viesť až k bankrotu.

2. Rozhodnutie o výške kapitálu alokovaného do jednotlivých rizikových kategórií. Možné rozdelenie kapitálu do jednotlivých rizikových skupín znázorňuje tabuľka 11.

Tabuľka 11 Rozdelenie krajín do rizikových skupín

Riziková kategória	Podiel na vlastnom imaní podniku v %
A	75
B	50
C1	20
C2	10
D1	3
D2	1
E	0

Prameň: WELLS, R.: Global Credit Management: An executive summary. Chichester: John Wiley & Sons, 2004, s. 91, ISBN 0-470-85111-2

3. Výber agentúry hodnotiacej riziko krajiny, od ktorej bude podnik pravidelne získavať ratingy jednotlivých krajín.

4. Rozdelenie krajín do rizikových skupín podľa ratingu, ktorý im bol pridelený niektorou ratingovou agentúrou.

5. Zistenie hrubého domáceho produktu tých krajín, ktoré sú relevantné pre podnik.

6. Výpočet počiatočného limitu pre každú krajinu využitím nasledovného postupu:

- a) výpočet hodnoty kapitálu, ktorý je k dispozícii pre každú krajinu a to tak, že podelíme kapitál pridelený konkrétnej rizikovej skupine počtom krajín, ktoré sa v nej nachádzajú,
- b) určenie rizikového faktora pre každú rizikovú skupinu (rizikový faktor si stanoví podnik na základe vlastného uváženia).
- c) výpočet kredit limitov pre jednotlivé krajiny vynásobením rizikového faktora a hrubého domáceho produktu krajiny, pričom výsledný limit nesmie prevýšiť sumu vypočítanú podľa bodu „a“.

7. Pravidelné a systematické sledovanie zmien v odvetví a v samotnom podniku.

Pri stanovovaní kredit limitov pre jednotlivé krajiny musí podnik brať do úvahy:

- strategickú pozíciu svojej produkcie v danej krajine,
- vplyv podniku na orgány danej krajiny,
- vlastnú stratégiu v danom geografickom regióne,
- stratégiu konkurentov v danom regióne,
- možnosti poistenia a iného zabezpečenia platobného rizika v danej krajine.

8. Prispôsobovanie počiatočných kredit limitov týmto zmenám.

9. Zhodnotenie stanovených kredit limitov a ich prepracovanie, pokiaľ je to potrebné.

10. Pravidelné zhromažďovanie informácií o riziku krajiny.

11. Revidovanie kredit limitov na základe nových informácií o riziku krajiny.

Rovnako ako riziko zákazníka a riziko krajiny je potrebné analyzovať aj bankové riziko, pokiaľ banka poskytuje záruku na pohľadávky podniku, prípadne sa inak podieľa na ich vysporiadaní. Preto sa kredit limity stanovujú aj na úrovni jednotlivých bánk. Úverové limity možno stanoviť na základe bankového kapitálu, hoci existujú názory, že výška kapitálu banky nie je dostačujúcim kritériom efektívneho úverového rozhodovania. Úpadky bánk sú totiž väčšinou spôsobené nie slabou kapitálovou základňou banky, ale zlou stratégiou manažmentu alebo slabou bankovou kontrolou. Preto niektorí autori považujú za lepšiu základňu pre stanovenie úverových limitov bánk ich ziskovosť, ktorá lepšie charakterizuje celkovú výkonnosť banky. Zástancovia kapitálu ako základu pre určenie kredit limitov vidia nevýhodu ziskovosti v tom, že zisk sa dá ľahšie manipulovať a v konečnom dôsledku sa aj tak stáva súčasťou kapitálu.

Kalkulácia úverového limitu banky je proces pozostávajúci z piatich krokov:

1. Rozhodnutie, či je banka akceptovateľným poskytovateľom záruky na základe ratingu, ktorý bol banke pridelený uznávanou ratingovou agentúrou alebo referencií od inej dôveryhodnej banky, ktorá je obvykle korešpondenčnou bankou finančnej inštitúcie, ktorá záruku poskytuje.

2. Zistenie výšky kapitálu banky.
3. Rozhodnutie o rizikovom faktore, ktorým ak pre násobíme výšku kapitálu banky, dostaneme úverový limit.
4. Pravidelné získavanie informácií relevantných pre bankové úverové limity a ich vyhodnocovanie.
5. Pravidelné revidovanie a aktualizovanie bankových úverových limitov.

Alternatívou tohto päťstupňového procesu je vypracovanie bankového „Credit Risk ScoreCard“, ktorý pozostáva zo štyroch skupín otázok:

1. Rating banky a finančné informácie.
2. Schopnosti a integrita manažmentu.
3. Vzťah so samotným podnikom.
4. Riziko krajiny.

Na každú otázku je možné odpovedať vo viacerých alternatívach a ku každej odpovedi je priradené skóre, ktoré je vážené za účelom získania celkového rizikového skóre banky.

Otázky použité v bankovom „Credit Risk ScoreCard“ musia spĺňať nasledovné kritériá:

- Na otázku je možné odpovedať na základe objektívnych informácií. Inými slovami, každý, kto disponuje relevantnými údajmi, by mal na otázku odpovedať rovnako.
- Na určenie rizikového skóre banky majú byť použité len najvýznamnejšie otázky.
- Otázky majú podávať obraz o všetkých dôležitých aspektoch potrebných pri rozhodovaní.

- Otázky majú simulovať myšlienkový proces vysoko kvalifikovaného analytika, aby výsledkom bol štandardizovaný výsledok vysokej kvality.

Podobne ako v prípade „Credit Risk ScoreCard“ na úrovni zákazníka sa body pridelené jednotlivým otázkam agregujú do výsledného rizikového skóre banky. V časti „Rating banky a finančné informácie“ sa body transformujú do rizikového skóre nasledovne:

$$S_1 = 20 / (X / 15),$$

Pričom X je celkový súčet bodov pridelený jednotlivým otázkam v tejto sekcii.

Vzorec pre výpočet rizikového skóre banky v časti „Schopnosti a integrita manažmentu“ je:

$$S_2 = 40 / (X / 5).$$

Skóre v sekcii „Vzťahy k podniku“ sa vypočíta:

$$S_3 = 20 / (X / 2,5)$$

a v sekcii „Riziko krajiny“:

$$S_4 = 20 / (X / 5).$$

Pôvodný ScoreCard nebol úspešný v rozlišovaní medzi nízko, stredne a veľmi rizikovými bankami, preto bola vytvorená piata sekcia, v ktorej boli vybrané najdôležitejšie kritériá rizikovosti. Sú to otázky 1 a 3 z časti „Rating banky a finančné informácie“, otázky 3 a 4 z časti „Schopnosti a integrita manažmentu“ a všetky otázky z časti „Riziko krajiny“. Tieto sa do rizikového skóre agregujú takto:

$$S_5 = (500 / X) * (5 * ((500 / X)^2))$$

Výsledné skóre je potom súčtom skóre vo všetkých piatich sekciách podelené 18:

$$S_c = (S_1 + S_2 + S_3 + S_4 + S_5) / 18$$

Model stanovenia úverových limitov podľa bankového „Credit Risk ScoreCard“ pozostáva z týchto limitujúcich podmienok:

- limit nesmie prekročiť stanovenú časť vlastného imania podniku,
- limit nesmie prekročiť sumu potrebnú na normálnu prevádzku podniku,
- limit nesmie prekročiť sumu vypočítanú podľa vzorca:

celkový vlastný kapitál banky / celkové bankové rizikové skóre.

Tabuľka 12 Rozdelenie bánk do rizikových skupín

Rating	Skóre	Rating	Skóre	Rating	Skóre
AAA	0,50-0,74	BBB+	2,25-2,49	CCC+	4,50-4,74
AA+	0,75-0,99	BBB	2,50-2,74	CCC	4,75-4,99
AA	1,00-1,24	BBB-	2,75-2,99	CCC-	5,00-5,25
AA-	1,25-1,49	BB+	3,00-3,24	D	Vyššie
A+	1,50-1,74	BB	3,25-3,49	x	x
A	1,75-1,99	BB-	3,50-3,74	x	x
A-	2,00-2,24	B+	3,75-3,99	x	x
x	x	B	4,00-4,24	x	x
x	x	B-	4,25-4,49	x	x

Prameň: WELLS, R.: Global Credit Management: An executive summary. Chichester: John Wiley & Sons, 2004, s. 93, ISBN 0-470-85111-2

Vzor bankového „Credit Risk ScoreCard“ uvádzame v prílohe B.

3. 4. 2 Platobné podmienky ako prostriedok predchádzania platobnej neschopnosti

Platobnej neschopnosti možno efektívne predísť aj dohodnutím optimálnych platobných podmienok pri uzatváraní kúpno-predajnej zmluvy. Riziko nezaplatenia možno znížiť nasledovnými technikami:

1. platbou ihneď,
2. poistením pohľadávok,
3. dokumentárnymi platbami,
4. bankovou zárukou,
5. zárukou materskej spoločnosti,

6. kreditnými derivátmi,
7. zabezpečením pohľadávok,
8. využitím zmenky a dlžobného úpisu.

Najjednoduchším spôsobom, ako predísť platobnému riziku, je požadovať od zákazníka, aby **zaplatil ihneď pri dodávke tovaru**. Nie vždy je však možné túto formu uplatniť. Najmä vo vysoko konkurenčnom prostredí je obchodný úver významným nástrojom konkurenčného boja a zákazníci uprednostňujú tých dodávateľov, ktorí im obchodný úver ponúknu. Okamžité platby sú často spojené s nutnosťou poskytnúť zľavu za promptné platenie, ktorá má za následok zníženie tržieb.

Keď chce podnik znížiť riziko nevymožiteľných pohľadávok, môže si pohľadávky **poistiť**. Poistenie predstavuje najväčšiu možnú mieru eliminácie rizika.⁸⁷ Poistením pohľadávok podnik získava ochranu proti druhotnej platobnej neschopnosti, zvýšenie bonity, stabilizované cash flow, čo sa pozitívne prejaví napríklad v upevnení vyjednávacej pozície u bánk, celoročné detailné sledovanie bonity odberateľov, väčšiu voľnosť pri získavaní nových zákazníkov vychádzaním im v ústrety napríklad pomocou odloženia splatnosti.⁸⁸ Pokiaľ odberateľ nepochádza z politicko-ekonomicky vyvinutej krajiny, riešením kreditného rizika môže byť poistenie politického rizika.

V snahe znižovať náklady podniky často znižujú rozsah poistenia alebo poistenie vôbec nevyužívajú. Následky tohto rozhodnutia však môžu byť závažné. Pokiaľ odberateľ nezaplatí, podnik to môže stáť oveľa viac ako samotné poistné.⁸⁹ Dôsledky kreditného rizika sú markantné hlavne v prípade malých a stredných podnikov, ktorých manažment pohľadávok nie je dostatočne prepracovaný a ktoré často akceptujú vyššie riziko, ako môžu zvládnuť.

Podniky na Slovensku nevnímajú poistenie pohľadávok ako nástroj na riadenie rizík súvisiacich s podnikaním, ale pozerajú naň ako na dodatočné náklady, ktoré musia

⁸⁷ www.etrend.sk/generate_page.php?page_id=125&zac_clanok=20&search_term=mana%9Ement+poh%BEad%E1vok&sekcia=&odvetvie=&krajina=&rok=&mesiac=&res_type=1#search-results, 17. 3. 2009

⁸⁸ www.atradius.com/sk/protecting/poisteniepohladavok/, 17. 3. 2009

⁸⁹ IVOR, J.: Beware of taking on more risk than you can handle. In: Finweek, 2006, č. 6, s. 89

vynaložiť. Podcenenie týchto faktorov môže byť problémom najmä pre proexportne orientované firmy, ktoré dodávajú svoje výrobky medzinárodnej sieti odberateľov.⁹⁰

Poistiť možno celkový obrat podniku, ale aj pohľadávky jednotlivo. Poistné plnenie nastáva zväčša po uplynutí určitého času (obvykle 180-360 dní) od vzniku pohľadávky. Nekryje teda okamžitú potrebu peňažných prostriedkov a na preklopenie tohto nesúladu medzi cash flow a potrebami podniku je potrebné zabezpečiť iné zdroje, napríklad možno využiť krátkodobý bankový úver.

Niekedy býva problém, že podniky si chcú nechať poistiť pohľadávky len pri menej bonitných klientoch. Ak sa však z portfólia vyberú bonitné podniky, pri ktorých je nízka pravdepodobnosť, že pohľadávky neuhradia, a nechajú sa v ňom len tie rizikové, je cena poistenia, samozrejme, vyššia, keďže odzrkadľuje vyššiu mieru rizika. Okrem toho nie je isté, či poisťovňa bude zvýšené riziko vôbec ochotná akceptovať. Pre podnik, ktorý chce poistenie pohľadávok použiť ako nástroj na riešenie svojho obchodného rizika, je preto výhodnejšie, ak si nechá poistiť celé portfólio pohľadávok.⁹¹

Vo väčšine krajín existujú štátom vlastnené organizácie, ktoré poisťujú exportné pohľadávky podnikov.

V minulosti tento druh poistenia poskytovala štátom založená Spoločnosť pre poistenie exportných úverov, resp. neskôr Eximbanka. Poistenie slúži na podporu slovenského exportu. Rozsah poistenia zahŕňa politické riziká, t. j. nezaplatenie pohľadávky v dôsledku zásahov štátu, vojnových udalostí a podobne a komerčné riziká, t. j. nezaplatenie pohľadávky v dôsledku platobnej neschopnosti odberateľa. V posledných rokoch pribudla možnosť uzatvorenia poistenia pohľadávok v niektorých komerčných poisťovniach (Euler Hermes, Coface Austria Kreditversicherung AG, OZ Slovensko, Atradius Credit Insurance N. V.). Poistenie možno dohodnúť na vývoznú i tuzemskú pohľadávku. Najväčším problémom poistenia pohľadávok na Slovensku je

⁹⁰ www.podnikanie.etrend.sk/131625/riadenie-a-kariera/ked-hypotekarna-kriza-zasiahne-pohladavky, 14. 2. 2009

⁹¹ tamtiež

nedostatok spoľahlivých informácií o platobnej disciplíne klientov, na základe ktorých by bolo možné kvalifikovane posúdiť rizikovosť pohľadávok.⁹²

Ďalším problémom poistenia je, že pohľadávky mnohých podnikov sú nepoistiteľné. Jedná sa najmä o dodávateľov automobilového priemyslu. V dôsledku globálnej ekonomickej krízy sa cena poistného zdvihla z pôvodných 0,2 až 0,4 % z hodnoty otvorených pohľadávok alebo z dosiahnutého obratu na raz toľko.⁹³

Poistiť pohľadávky v Eximbanke si môže podnik, ktorý pôsobí na trhu aspoň jeden rok a nemá žiadne záväzky po lehote splatnosti voči štátu.

Jednou z foriem poistenia pohľadávok je aj tzv. „post-loss“ poistenie. Vo svojej podstate predstavuje úver, ktorý poskytuje poisťovacia spoločnosť podniku až po vzniku straty z nedobytných pohľadávok. Podnik následne spláca poisťovni splátky, ktoré majú vyrovnať výšku úveru a teda straty z pohľadávok, úroky a rizikovú prémiiu.

Dokumentárne platby zahŕňajú **dokumentárny akreditív** a **dokumentárne inkaso**. Využívajú sa najmä v zahraničnom obchode. Takýto spôsob platby za tovar, zaručuje dodávateľovi, že po predložení všetkých dohodnutých dokladov dostane zaplatené, a to aj vtedy, ak by odberateľ nakoniec nechcel alebo nemohol zaplatiť, pretože otvárajúca banka preberá komerčné riziko kupujúceho v zahraničí. Z tohto dôvodu je akreditív drahší nástroj. Náklady na dokumentárny akreditív sa pohybujú okolo 1 % z jeho objemu.⁹⁴

Slovenská banka sa môže potvrdením akreditívu, ktorý otvorila zahraničná banka, klientovi zaručiť tiež za to, že mu zaplatí aj vtedy, ak zahraničný bankový dom zlyhá. Týmto sa náklady na akreditív zvyšujú. Problémy medzi bankami, ktoré dokumentárnu platbu realizujú, by mali byť zriedkavé. Celá ich komunikácia a postupy sa riadia pravidlami Medzinárodnej obchodnej komory v Paríži. V nich sú stanovené okrem iného

⁹² www.sme.sk/c/2018551/aj-pohladavky-sa-daju-poistit.html, 17. 5. 2009

⁹³ www.etrend.sk/ekonomika/slovensko/kriza-sa-siri-cez-toxicke-faktury/162897.html, 17. 5. 2009

⁹⁴ www.podnikanie.etrend.sk/58622/firemne-financie/bezpecnejsie-platby-s-dokumentarnym-akreditivom, 14. 2. 2009

aj lehoty, ktoré má banka na posudzovanie dokumentov – nie viac ako sedem pracovných dní.⁹⁵

Úhrada sa zrealizuje po predložení dokumentov (faktúr, expedičných listov, inšpektorských certifikátov potvrdzujúcich, že údaje na dokumentoch skutočne súhlasia s tým, čo bolo odberateľovi poslané).

Problém je, že dokumentárny akreditív si nemôže otvoriť akýkoľvek podnik. Banka sa totiž pri žiadosti otvoriť dokumentárny akreditív správa podobne ako pri poskytnutí úveru, hodnotí bonitu klienta a dokumentárny akreditív otvorí len pre finančne silný a dôveryhodný podnik.

Dokumentárny akreditív je tiež prostriedkom, ako zabezpečiť platbu za tovary vyvezené do krajín s vysokým politickým rizikom. Tieto krajiny sú pre banky síce neakceptovateľné, ale dokumentárny akreditív je možné otvoriť, ak Európska banka pre obnovu a rozvoj vystaví záruku vo forme stand-by akreditívu na ten, ktorý otvorila banka v rizikovej krajine.

Realizácia úhrady prostredníctvom dokumentárneho akreditívu musí byť medzi obchodnými partnermi vopred dohodnutá. O otvorenie akreditívu žiada svoju banku odberateľ. Otvorením akreditívu banka preberá záväzok, že po predložení stanovených dokladov, zaplatí dodávateľovi. Pre dodávateľa je dokumentárny akreditív záruka, že dostane zaplatené, pokiaľ predloží všetky potrebné dokumenty.⁹⁶

Účastníkmi akreditívu sú teda:

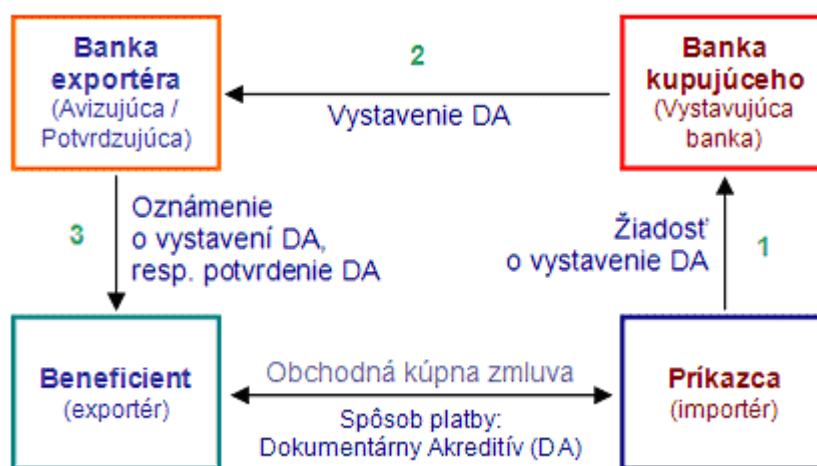
- **Príkazca** - importér (kupujúci) - žiadateľ o vystavenie akreditívu, žiada svoju banku o otvorenie akreditívu.
- **Vystavujúca banka** - banka otvárajúca akreditív na základe žiadosti kupujúceho (banka importéra).

⁹⁵ www.podnikanie.etrend.sk/58622/firemne-financie/bezpecnejšie-platby-s-dokumentarnym-akreditivom, 14. 2. 2009

⁹⁶ tamtiež

- **Druhá banka** - avizujúca alebo potvrdzujúca banka, ktorá oznamuje beneficiantovi vystavenie akreditívu v jeho prospech prípadne banka, ktorá bola poverená potvrdením akreditívu (väčšinou banka exportéra).
- **Beneficiant** – exportér (predávajúci), ktorý od importéra požaduje otvorenie akreditívu s cieľom zabezpečiť platby.

Proces realizácie dokumentárneho akreditívu znázorňuje obrázok 3.



Obrázok 3 Dokumentárny akreditív

(Prameň: www.proexport.ru/sk/04_akreditiv.htm, 14.2. 2009)

DA – dokumentárny akreditív

Dokumentárne inkaso sa využíva hlavne pri začínajúcich obchodoch, kde importér nie je ochotný zabezpečiť vystavenie akreditívu. Banka vývozcu zasiela dokumenty banke dovozcu. K tomuto dochádza až po dodaní, keď musia byť splnené dohodnuté inštrukcie. V prípade, že kupujúci odmietne zaplatiť, vývozca má za určitých okolností kontrolu nad tovarom. Banka kupujúceho koná na základe inštrukcií exportéra prostredníctvom svojej banky.

Podľa platobnej podmienky dohodnutej v obchodnom kontrakte rozoznávame dva základné typy dokumentárnych inkás:⁹⁷

1. Dokumenty proti platbe (Documents Against Payment - D/P). Zvyčajne sa používa tam, kde sa očakáva platba od kupujúceho ihneď, niekedy sa označuje aj ako "platba na videnie" (at sight) alebo ako „vyplatené proti dokumentom“ (Cash against Documents).

Banka kupujúceho má inštrukciu vydať dokumenty exportéra len po uskutočnení platby. Keď sa dodávka realizuje námornou dopravou, krytou plnou sadou konosamentov, vlastníctvo zostáva exportérovi až do uvoľnenia dokumentov kupujúcemu. Pri iných druhoch dopravy, pokiaľ tovar nie je adresovaný banke, takúto kontrolu nad tovarom predávajúci nemá.

2. Dokumenty proti akceptácii (D/A). Používa sa pri dodávateľskom úvere (napr.: 30/60/90 dní – „od predloženia dokumentov“ alebo od „dátumu odoslania“). Kupujúci môže získať dokumenty proti záväzku zaplatiť v dohodnutom dátume v budúcnosti namiesto promptného zaplatenia. Tento záväzok je vyjadrený vystavením alebo akceptáciou zmenky.

Výber platobného nástroja (platba po dodávke, dokumentárny akreditív, dokumentárne inkaso, platba vopred) závisí od úrovne rizika, ktoré je s konkrétnym obchodným partnerom spojené, tak ako je to znázornené v tabuľke 13.

Tabuľka 13 Platobné riziko a výber platobného nástroja

Exportér	Najmenej bezpečné	Menej bezpečné	Viac bezpečné	tkm.100% bezpečné
Importér	tkm.100% bezpečné	Viac bezpečné	Menej bezpečné	Najmenej bezpečné
Spôsoby platenia	Platba po dodávke	Dokument. inkaso	Dokument. akreditív	Platba vopred

Prameň: www.proexport.ru/sk/04_sposoby_platenia.htm, 14. 2. 2009

⁹⁷ www.proexport.ru/sk/04_sposoby_platenia.htm, 14. 2. 2009

Bankovou zárukou sa banka zaväzuje zaplatiť pohľadávku, ak tak neurobí samotný dlžník. Je dôležité, aby banka, ktorá záruku poskytuje, bola dôveryhodná. Bankovú záruku môže ešte potvrdiť iná banka. V tom prípade je veriteľ oprávnený nároky z bankovej záruky uplatniť ku ktorejkoľvek z nich. Banky sa tým stávajú spoludlžníkmi. V prípade, že banka, ktorá bankovú záruku potvrdila, poskytne na jej základe plnenie, má na toto plnenie nárok k banke, ktorá ju o potvrdenie bankovej záruky požiadala.⁹⁸

Podobný efekt má **záruka materského podniku**, kde zodpovednosť za zaplatenie pohľadávky preberá po zlyhaní odberateľa jeho materská spoločnosť. Je dôležité, aby táto bola finančne stabilná a dôveryhodná.

Kreditnému riziku možno predchádzať aj využitím **kreditných derivátov**, konkrétne **kreditného swapu**. Kreditný swap je kontrakt, v ktorom sa jedna strana (dodávateľ) zaväzuje platiť druhej (predávajúcemu kreditnej ochrany) poplatok za kreditnú ochranu proti výskytu vopred špecifikovaných udalostí vo vzťahu k tretej strane (odberateľovi). Ak sa takáto udalosť potom vyskytne, predávajúci kreditnej ochrany zaplatí kupujúcemu kreditného swapu určitú vopred dohodnutú kompenzáciu.

Nástrojom **zabezpečenia pohľadávok** je aj záruka **aktívami odberateľa**. Najčastejšie sa používa zabezpečenie cennými papiermi, ale aj inými aktívami vo vlastníctve dlžníka. V prípade nezaplatenia pohľadávky sa tento majetok speňaží a získané prostriedky sa použijú na jej úhradu.

Inkaso pohľadávky je možné zabezpečiť **zmenkou** alebo **dlžobným úpisom**. Tieto dokumenty potvrdzujú záväzok odberateľa a proces vymáhania pohľadávky je v prípade ich použitia jednoduchší a rýchlejší.

Zmenka je listina, v ktorej jej vystaviteľ buď sám sľubuje zaplatiť určitú sumu na určitom mieste a v určitom čase majiteľovi zmenky (tzv. zmenka vlastná), alebo prikazuje inej osobe, aby zaplatila určitú čiastku v dobe splatnosti záväzku (tzv. zmenka cudzia).

⁹⁸ www.podnikanie.etrend.sk/50336/firemne-pravo/zriadenie-bankovej-zaruky, 14. 2. 2009

Dlžobný úpis je nezávislé a bezpodmienečné potvrdenie záväzku zo strany dlžníka. Ak dlžník potvrdí svoj záväzok dlžobným úpisom, vymáhanie nezaplatených pohľadávok sa stáva jednoduchším a rýchlejšim.

3. 4. 3 Predchádzanie platobnej neschopnosti po vzniku pohľadávky

Po vzniku pohľadávky je potrebné zabezpečiť jej inkaso. Ak podnik nechce čakať s inkasom pohľadávky až do lehoty splatnosti, môže pohľadávku odpredať. Nákupom pohľadávok pred lehotou splatnosti sa zaoberajú špecializované faktoringové a forfaitingové spoločnosti.

Faktoring je financovanie krátkodobých pohľadávok z obchodného styku. Banka, prípadne iná faktoringová inštitúcia odkúpi krátkodobú pohľadávku pred lehotou splatnosti, za čo si účtuje odmenu vo forme diskontu. „Faktoring môže byť aj riešením pre malé a stredné podniky, ktoré sú závislé od niekoľkých veľkých odberateľov a sú nútené akceptovať aj dlhšie lehoty splatnosti obchodných úverov, ktoré im poskytujú. Faktoring je tiež výhodným riešením pre podniky pôsobiace v odvetviach, kde je dlhá lehota splatnosti obchodných úverov bežná.“⁹⁹

Rozsah služieb, na ktoré sa uzatvára faktoringová zmluva môže byť rôzny. Môže zahŕňať:¹⁰⁰

- odkúpenie jednotlivých pohľadávok klienta,
- odkúpenie všetkých jeho pohľadávok,
- odkúpenie pohľadávok v rámci vopred stanoveného limitu určeného absolútnou sumou alebo relatívne (isté percento z celkovej sumy pohľadávok). Pritom sa tento limit postupne uvoľňuje (úhradou splatných pohľadávok), a tým sa obnovuje (má revolvingový charakter).

⁹⁹ www.etrend.sk/podnikanie/firemne-pravo/zanedbane-pohladavky-sa-vymahaju-tazko/57405.html - 87k, 20. 5. 2009

¹⁰⁰ VLACHYNSKÝ, K. a kol: Podnikové financie. Bratislava: IURA EDITION, 2006, s. 196, ISBN 80-8078-029-3

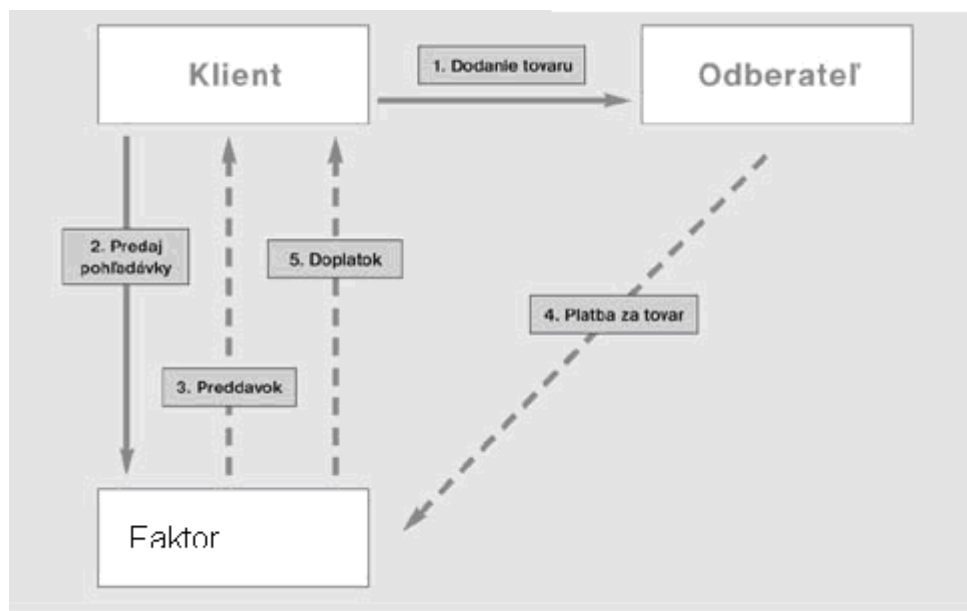
Podľa toho, či veriteľ oznámi alebo neoznámi dlžníkovi odpredaj pohľadávky, rozoznávame otvorený a skrytý faktoring. Pri otvorenom faktoringu platí dlžník priamo faktorovi, pri uzavretom platí dlžník dlžnú sumu veriteľovi, ktorý tieto platby eviduje na osobitnom účte faktora.

K výhodám faktoringu patrí:¹⁰¹

- jednoduchý a rýchly prístup k finančným prostriedkom,
- faktoring nezvyšuje úverovú angažovanosť spoločnosti, nakoľko má mimobilančný charakter a účtuje sa na podsúvahových účtoch,
- zvýšenie konkurencieschopnosti a posilnenie postavenia podniku na trhu, napr. poskytnutím lepších platobných podmienok odberateľom ako konkurencia,
- prefinancovanie pohľadávok umožňuje preklenúť obdobie medzi vznikom a inkasom pohľadávky a tým vylepšuje cash-flow spoločnosti,
- umožňuje spoločnostiam venovať sa podnikaniu a inkaso, správu a vymáhanie pohľadávok prenechať na faktoringovú spoločnosť,
- získaním finančných prostriedkov vzniká príležitosť využívať výhody u dodávateľov, ktorí poskytujú zľavy pri platbe vopred alebo pri krátkych dobách splatnosti.

Proces faktoringu znázorňuje obrázok 4.

¹⁰¹www.tatrabanka.sk/cgi-bin/web/app/index.jsp?sitemap=1&page=polozka&key=faktoring&keyword=mali_podnikatelia&jazyk=sk, 14. 2. 2009



Obrázok 4 Faktoring

(Prameň: www.tatrabanka.sk/cgi-bin/web/app/index.jsp?sitemap=1&page=polozka&key=factoring&keyword=mali_podnikatelia&jazyk=sk, 14. 2. 2009)

1. Predávajúci dodá tovar, resp. poskytne službu odberateľovi a vystaví faktúru.
2. Predávajúci predloží príslušnú faktúru s dohodnutými podkladmi na odkúpenie faktoringovej spoločnosti.
3. Faktoringová spoločnosť po prijatí a preverení podkladov vyplatí na účet predávajúceho sumu pohľadávky po odpočítaní diskontu a poplatkov.
4. Odberateľ uhrádza pohľadávku.
5. Faktoringová spoločnosť doplatí na účet predávajúceho rozdiel medzi sumou zaplatenou odberateľom a hodnotou financovanej časti pohľadávky.

Nevýhodou faktoringu sú náklady s ním spojené. Tie pozostávajú z úrokovej sadzby, rizikovej prémie a ďalších poplatkov, ktoré si stanoví faktoringová spoločnosť. Pokiaľ sa podnik rozhodne využiť faktoring, môže zvoliť jeho menej nákladnú formu – regresný faktoring. Takto podnik získa peňažné prostriedky na preklopenie nesúlady medzi splatnosťou pohľadávok a záväzkov, avšak naďalej zostáva zodpovedný za úhradu

pohľadávky. Ak dlžník nezaplatí, banka ju bude vymáhať od pôvodného veriteľa. Regresný faktoring je vhodné použiť v situácii, keď je obchodný partner spoľahlivý a podnik potrebuje pokryť momentálnu potrebu peňažných prostriedkov.

Forfaiting je technika, ktorá sa uplatňuje v zahraničnom obchode. Predstavuje vo všeobecnosti formu strednodobého a dlhodobého úverovania vývozu. Proces forfaitingu prebieha nasledovne:

Exportér poskytne importérovi obchodný úver a importér vystaví v prospech exportéra zmenku alebo dlh uzná formou dlžobného úpisu. Ak exportér chce získať peniaze pred lehotou splatnosti zmenky, predá ju forfaitérovi, ktorý uhradí sumu pohľadávky zníženú o úrok a iné poplatky. Ak pohľadávka nie je zo strany importéra uhradená, nemá žiadne právo postihu voči exportérovi. Aby sa forfaitigová spoločnosť chránila pred rizikom nezaplatenia, obvykle odkupuje zmenky s avalom, t. j. zmenky, za ktorých úhradu sa zaručila tretia osoba. V lehote splatnosti zmenky ju predloží importérovi na úhradu, pokiaľ tento nezaplatí, dlh je povinná uhradiť osoba, ktorá sa za zmenku zaručila.

Výhody forfaitingu sú obdobné ako v prípade faktoringu. Nevýhodou sú pomerne vysoké náklady.

Na Slovensku ponúkajú služby faktoringu a forfaitingu viaceré komerčné banky, napríklad Československá obchodná banka, a. s., Slovenská sporiteľňa, a. s., Všeobecná úverová banka, a. s. a iné. Okrem toho sa faktoringom a forfaitingom zaoberajú špecializované inštitúcie správy pohľadávok, napríklad Intrum Justitia, s. r. o., Transfactor Slovakia, a. s., Factor Asset Management Group, a. s. a iné.

V podnikateľskej praxi vznikajú často vzájomné protismerné dodávky výrobkov alebo služieb, a tým vznikajú aj vzájomné protismerné pohľadávky (záväzky). Ide o situáciu, keď jedna osoba má zároveň pohľadávku aj záväzok voči inej osobe. V takomto prípade si môžu podniky vzájomné pohľadávky započítať (kompenzovať) a tak predchádzať riziku, že odberateľ nezaplatí.

Zápočet (kompenzácia) pohľadávok je upravený v Obchodnom zákonníku. Ak veriteľ a dlžník majú vzájomné pohľadávky, ktorých plnenie je rovnakého druhu, zaniknú započítaním, pokiaľ sa vzájomne kryjú, ak niektorý z účastníkov urobí voči druhému prejav vôle smerujúci k započítaniu. Zánik pohľadávok nastane okamihom, keď sa stretli pohľadávky spôsobilé na započítanie.

Započítanie teda môže byť jednostranným právnym úkonom, ktorým jedna strana, ak sú naplnené zákonné predpoklady, bez súhlasu druhej strany zrušuje vzájomné pohľadávky (úkon oznámi druhej strane). V praxi sa však realizuje započítanie pohľadávok častejšie formou dvojstranného právneho úkonu vyhotovením a podpisom dohody o vzájomnom započítaní pohľadávok.¹⁰²

Platobné riziko, t. j. riziko, že odberateľ svoj záväzok voči dodávateľovi neuhradí včas, prípadne neuhradí vôbec, je jedným z najväčších rizík, ktorým musia podnikateľské subjekty čeliť. Jeho príčiny je potrebné hľadať jednak na strane odberateľa hodnotením jeho úverovej spôsobilosti a posúdením rizikovosti krajiny, v ktorej má sídlo, ale tiež na strane bánk a iných finančných inštitúcií, ktoré sú s inkasom pohľadávky spojené.

Realizácia platobného rizika vyúsťuje do finančných problémov podniku a je dôvodom vzniku druhotnej platobnej neschopnosti, preto je potrebné platobné riziko analyzovať a zvoliť vhodnú metódu na jeho predchádzanie.

Najúčinnším prostriedkom riešenia platobného rizika je prevencia hodnotením bonity odberateľa, hodnotením rizika krajiny a banky a následné stanovenie racionálnych úverových limitov.

Ak sa podnik rozhodne obchodný úver poskytnúť, zaplatenie pohľadávky je vhodné zabezpečiť dohodnutím adekvátnych platobných podmienok pri uzatváraní kúpno-predajnej zmluvy.

Platobné riziko možno zmierniť tiež odpredaním pohľadávky pred lehotou splatnosti špecializovaným inštitúciám a tak presunúť riziko nezaplatenia na iný subjekt.

¹⁰² www.enoviny.sk/print.phtml/?cid=4277, 14. 2. 2009

Výber konkrétneho nástroja predchádzania a riešenia platobného rizika závisí od viacerých faktorov, ako napríklad veľkosť podniku, výška poskytnutého obchodného úveru, stupeň averzie podniku voči riziku, jeho finančná sila, dostupnosť informácií na analýzu rizika a zaradenie podnikov, bánk a krajín do rizikových skupín a mnohých iných.

Keďže obchodný úver je aj nástrojom konkurenčného boja medzi podnikmi a prostriedkom, ako získať vyšší trhový podiel, rozhodnutie o jeho poskytnutí by malo byť akýmsi kompromisom medzi zvyklosťami v danom odvetví a výsledkami hodnotenia platobného rizika. Vždy je potrebné zvážiť riziko, ktoré podnik ponúknutím obchodného úveru znáša a dôsledky v prípade jeho realizácie, pretože poskytnúť obchodný úver nie je pre žiaden podnik povinnosťou, ale výsadou.

4. Analýza platobnej schopnosti a manažmentu pohľadávok slovenských podnikov

4.1 Analýza platobnej schopnosti slovenských podnikov

Analýzu platobnej schopnosti na Slovensku sme uskutočnili na základe údajov slovenských podnikov rozdelených podľa dvojmiestnej OKEČ (odvetvová klasifikácia podnikateľských činností) za roky 2004 až 2007 poskytnutých Slovak Credit Bureau, s. r. o. (príloha E), ktorá dodáva komplexné riešenia pre oblasť obchodných a spotrebiteľských informácií, ako aj riešenia pre riadenie úverových procesov a marketingových aktivít.¹⁰³

Platobnú schopnosť sme analyzovali využitím ukazovateľov doba splatnosti (úhrady) krátkodobých pohľadávok z obchodného styku, doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku a ich porovnaním. Za jednotlivé roky sme pomocou mediánu vypočítali stredné hodnoty týchto ukazovateľov:

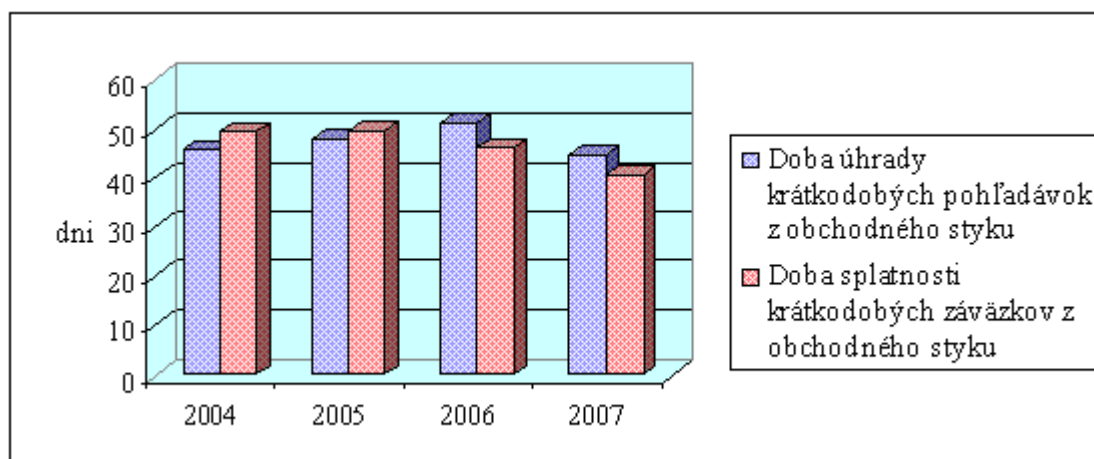
Tabuľka 14 Doba splatnosti krátkodobých pohľadávok a záväzkov
z obchodného styku slovenských podnikov za roky 2004 až 2007

Rok	Doba úhrady krátkodobých pohľadávok z obchodného styku	Doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku
2004	45,70	49,64
2005	48,06	49,68
2006	51,20	46,15
2007	44,83	40,91

Doba úhrady krátkodobých pohľadávok z obchodného styku sa zvyšovala od roku 2004 až po rok 2006. K zlepšeniu došlo v roku 2007, kedy doba úhrady pohľadávok klesla o 6,37 dňa. Doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku poklesla už v roku 2006 (o 3,53 dňa) a ďalší pokles nastal aj v roku 2007 (o 5,24 dňa). V rokoch 2004 a 2005 bola doba úhrady pohľadávok nižšia ako doba splatnosti záväzkov. Podniky

¹⁰³ www.scb.sk/sk/Default.aspx, 16. 3. 2009

teda v priemere inkasovali svoje pohľadávky rýchlejšie ako uhrádzali svoje záväzky. V rokoch 2006 a 2007 bola doba splatnosti krátkodobých záväzkov nižšia ako doba úhrady krátkodobých pohľadávok. Slovenské podniky teda uhrádzali svoje záväzky rýchlejšie ako inkasovali svoje pohľadávky. Vo všeobecnosti možno hovoriť o pozitívnom vývoji platobnej disciplíny slovenských podnikov. Vývoj ukazovateľov znázorňuje graf 1.



Graf 1 Porovnanie doby splatnosti krátkodobých pohľadávok a záväzkov z obchodného styku slovenských podnikov v rokoch 2004 – 2007

Keďže pohľadávky ovplyvňujú likviditu 2. stupňa, zamerali sme sa tiež na jej analýzu v rokoch 2004 až 2007.

Tabuľka 15 Likvidita 2. stupňa slovenských podnikov za roky 2004 až 2007

Rok	Likvidita 2. stupňa
2004	0,94
2005	0,94
2006	0,98
2007	1,11

Hodnoty likvidity 2. stupňa sa zvyšovali od roku 2006, čo možno hodnotiť pozitívne, pretože nárast likvidity 2. stupňa pravdepodobne nebol spôsobený rastom pohľadávok, keďže doba ich úhrady sa znižovala.

Podrobnejšie sme analyzovali údaje za rok 2007. Vybrali sme podniky s najdlhšou a najkratšou dobou splatnosti pohľadávok a záväzkov (tabuľky 16, 17, 18, 19) a podniky s najväčším rozdielom doby úhrady krátkodobých pohľadávok z obchodného styku a doby splatnosti krátkodobých záväzkov (tabuľka 20 obsahuje podniky, u ktorých je doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku vyššia ako doba úhrady krátkodobých pohľadávok a v podnikoch obsiahnutých v tabuľke 21 prevyšuje doba inkasa pohľadávok nad lehotou splatnosti záväzkov).

Tabuľka 16 Podniky s najdlhšou dobou úhrady krátkodobých pohľadávok z obchodného styku

Druh podniku	Doba splatnosti krátkodobých pohľadávok z obchodného styku	Doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku
Verejná správa	1 326,89	1 550,78
Výroba tabaku a tabakových výrobkov	224,23	132,23
Finančné sprostredkovanie okrem poistenia a dôchodkového zabezpečenia	187,81	89,78
Ťažba ropy a zemného plynu, súvisiace služby okrem prieskumu	138,08	219,43
Úprava a rozvod vody	64,86	69,65
Letecká a kozmická doprava	62,66	46,21
Výroba a rozvod elektriny, pary a teplej vody	60,59	60,29
Výskum a vývoj	59,80	34,97
Výroba celulózy, papiera a výrobkov z papiera	59,28	53,57
Zdravotníctvo a sociálna starostlivosť	59,00	5,56

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Najvyššiu dobu splatnosti krátkodobých pohľadávok z obchodného styku vykázali podniky uvedené v tabuľke 16. Vysoká doba splatnosti pohľadávok je negatívna z hľadiska likvidity, teda schopnosti podnikov hradiť svoje záväzky. Okrem podnikov zdravotníckej a sociálnej starostlivosti a podnikov výskumu a vývoja, vykázali všetky podniky s najdlhšou dobou úhrady krátkodobých pohľadávok dobu splatnosti krátkodobých záväzkov nad úrovňou priemeru roku 2007. Dlhá doba úhrady krátkodobých pohľadávok môže byť jednou z príčin vysokej hodnoty ukazovateľa doba

splatnosti krátkodobých závazkov, ktorý poukazuje na problémy podnikov z odvetví uvedených v tabuľke 17 so splácaním krátkodobých závazkov.

Tabuľka 17 Podniky s najdlhšou dobou splatnosti krátkodobých závazkov z obchodného styku

Druh podniku	Doba splatnosti krátkodobých závazkov z obchodného styku	Doba splatnosti krátkodobých pohľadávok z obchodného styku
Verejná správa	1 550,78	1 326,89
Ťažba ropy a zemného plynu, súvisiace služby okrem prieskumu	219,43	138,08
Výroba tabaku a tabakových výrobkov	132,23	224,23
Finančné sprostredkovanie okrem poistenia a dôchodkového zabezpečenia	89,78	187,81
Poľnohospodárstvo, poľovníctvo a súvisiace služby	83,72	49,61
Činnosti v oblasti nehnuteľností	67,93	45,81
Výroba kovov	62,50	47,63
Vyčisľovanie a úprava kože; výroba brašnárskeho a sedlárskeho tovaru a obuvi	62,40	38,28
Výroba motorových vozidiel, prívesov a návesov	60,64	45,72

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Vysoká doba splatnosti krátkodobých závazkov z obchodného styku podnikov verejnej správy, ťažby ropy a zemného plynu, výroby tabaku a tabakových výrobkov a finančného sprostredkovania je pravdepodobne spôsobená vysokou lehotou splatnosti krátkodobých pohľadávok z obchodného styku. Poľnohospodárske podniky, podniky zaoberajúce sa činnosťou v oblasti nehnuteľností, výrobou kovov, podniky kožiarskeho a automobilového priemyslu vykázali taktiež pomerne vysokú hodnotu ukazovateľa doba splatnosti krátkodobých závazkov z obchodného styku, čo je pre nich z hľadiska financovania výhodné, pretože predlžovaním doby úhrady závazkov získavajú lacné zdroje financovania svojich potrieb. Na druhej strane však môžu spôsobovať problémy svojim dodávateľom pri úhrade ich závazkov.

Tabuľka 18

Podniky s najkratšou dobou úhrady krátkodobých pohľadávok
z obchodného styku

Druh podniku	Doba splatnosti krátkodobých pohľadávok z obchodného styku	Doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku
Ostatné služby	6,61	26,64
Hotely a reštaurácie	8,59	23,89
Predaj, údržba a oprava motorových vozidiel a motocyklov; maloobchodný predaj pohonných látok	18,75	34,49
Rekreačné, kultúrne a športové činnosti	20,00	28,95
Školstvo	21,23	13,24
Lesníctvo, ťažba dreva a súvisiace služby	21,36	14,27
Pomocné činnosti súvisiace s finančným sprostredkovaním	24,51	22,23
Maloobchod okrem motorových vozidiel; oprava tovaru osobnej spotreby a potrieb pre domácnosť	28,50	45,11
Rybolov, chov rýb, služby v rámci rybolovu	29,31	48,37
Pošty a telekomunikácie	33,26	28,97

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Najkrajšiu dobu úhrady krátkodobých pohľadávok z obchodného styku vykázali predovšetkým obchodné podniky a podniky služieb, čo je pozitívne pre ich likviditu. Svoju finančnú situáciu si väčšina z nich posilnila aj dlhšou dobou úhrady krátkodobých záväzkov z obchodného styku. Napríklad doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku podnikov ostatných služieb bola približne štyrikrát vyššia ako doba splatnosti krátkodobých pohľadávok. Hotely a reštaurácie získavali úhrady pohľadávok 2,78-krát rýchlejšie ako uhradili svoje záväzky. Vyššiu dobu splatnosti krátkodobých záväzkov v porovnaní s dobou splatnosti krátkodobých pohľadávok mali aj podniky pôsobiace v oblasti údržby motorových vozidiel a predaja pohonných látok, rekreačných, kultúrnych a športových činností, maloobchodu a rybolovu.

Tabuľka 19

Podniky s najkratšou dobou splatnosti krátkodobých záväzkov
z obchodného styku

Druh podniku	Doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku	Doba splatnosti krátkodobých pohľadávok z obchodného styku
Zdravotníctvo a sociálna starostlivosť	5,56	59,00
Ťažba čierneho a hnedého uhlia, ťažba rašeliny	8,49	41,56
Školstvo	13,24	21,23
Lesníctvo, ťažba dreva a súvisiace služby	14,27	21,36
Počítačové a súvisiace činnosti	18,18	37,24
Pomocné činnosti súvisiace s finančným sprostredkovaním	22,23	24,51
Hotely a reštaurácie	23,89	8,59
Výroba kancelárskych strojov a počítačov	24,80	44,34
Iné obchodné služby	24,83	44,83
Odstraňovanie odpadových vôd a odpadov, hygienické a podobné činnosti	25,13	43,02

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Podniky z odvetví uvedených v tabuľke 19 vykazovali dobu splatnosti krátkodobých pohľadávok približne na úrovni, resp. pod úrovňou priemeru roku 2007 (približne 44 dní). Výnimkou boli len podniky zdravotníckej a sociálnej starostlivosti. Pomerne nízke hodnoty ukazovateľa doba splatnosti krátkodobých pohľadávok (v porovnaní s priemerom) vykázali podniky školstva, lesníctva, pomocných činností súvisiacich s finančným sprostredkovaním a hotely a reštaurácie. Toto sa pravdepodobne prejavilo aj na ich schopnosti hradiť svoje záväzky.

Podniky uvedené v tabuľke 20 vykázali výrazne vyššiu dobu splatnosti krátkodobých záväzkov ako dobu splatnosti krátkodobých pohľadávok, čo môže byť prejavom nedostatočnej platobnej disciplíny. Hoci je tento stav výhodný pre dlžnícke podniky, môže spôsobiť vážne problémy pri uhrádzaní záväzkov veriteľov.

Tabuľka 20

Podniky s najvyšším rozdielom doby splatnosti

krátkodobých záväzkov a pohľadávok z obchodného styku ¹⁰⁴

Druh podniku	Rozdiel doby splatnosti krátkodobých záväzkov a pohľadávok
Verejná správa	223,90
Ťažba ropy a zemného plynu, súvisiace služby okrem prieskumu	81,35
Poľnohospodárstvo, poľovníctvo a súvisiace služby	34,11
Vyčítanie a úprava kože; výroba brašnárskeho a sedlárskeho tovaru a obuvi	24,12
Výroba ostatných dopravných zariadení	23,67
Činnosti v oblasti nehnuteľností	22,12
Ostatné služby	20,02
Rybolov, chov rýb, služby v rámci rybolovu	19,06
Maloobchod okrem motorových vozidiel; oprava tovaru osobnej spotreby a potrieb pre domácnosť	16,61
Predaj, údržba a oprava motorových vozidiel a motocyklov; maloobchodný predaj pohonných látok	15,73

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Naopak podniky v tabuľke 21 vykázali v porovnaní s dobou splatnosti krátkodobých pohľadávok z obchodného styku výrazne nižšiu hodnotu ukazovateľa doba úhrady krátkodobých záväzkov z obchodného styku, čo svedčí o ich pozitívnom platobnom správaní, hoci vysoká úroveň ukazovateľa doba úhrady pohľadávok im môže v budúcnosti spôsobiť problémy pri uhrádzaní záväzkov.

¹⁰⁴ doba splatnosti záväzkov > doba inkasa pohľadávok

Tabuľka 21

Podniky s najvyšším rozdielom doby splatnosti

krátkodobých záväzkov a pohľadávok z obchodného styku ¹⁰⁵

Druh podniku	Rozdiel doby splatnosti krátkodobých pohľadávok a záväzkov
Finančné sprostredkovanie okrem poistenia a dôchodkového zabezpečenia	98,03
Výroba tabakových výrobkov	92,00
Zdravotníctvo a sociálna starostlivosť	53,44
Ťažba čierneho a hnedého uhlia, ťažba rašeliny	33,08
Výskum a vývoj	24,83
Pozemná doprava, potrubná doprava	20,90
Iné obchodné služby	20,00
Výroba kancelárskych strojov a počítačov	19,55
Počítačové a súvisiace činnosti	19,07
Odstraňovanie odpadových vôd a odpadov, hygienické a podobné činnosti	17,89

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Následne sme analyzovali likviditu druhého stupňa, ktorá hovorí o platobnej schopnosti podniku a zároveň je ovplyvnená výškou pohľadávok. Najvyššie hodnoty likvidity druhého stupňa vykazovali tieto podniky:

Tabuľka 22

Podniky s najvyššou hodnotou likvidity 2. stupňa

Druh podniku	Likvidita 2. stupňa
Verejná správa	63,47
Ťažba a úprava rúd	2,44
Školstvo	2,38
Počítačové a súvisiace činnosti	2,06
Zdravotníctvo a sociálne služby	1,97
Pomocné činnosti súvisiace s finančným sprostredkovaním	1,89
Iné obchodné služby	1,77
Výskum a vývoj	1,51
Ťažba čierneho a hnedého uhlia, ťažba rašeliny	1,42
Výroba zdravotníckych, presných a optických prístrojov, hodín a hodínok	1,41

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

¹⁰⁵ doba splatnosti záväzkov < doba inkasa pohľadávok

Hoci podniky verejnej správy, zdravotníctva a sociálnych služieb a výskumu a vývoja vykazujú vysoké hodnoty likvidity druhého stupňa nemožno ich platobnú schopnosť hodnotiť jednoznačne pozitívne, pretože tieto podniky majú vysokú hodnotu ukazovateľa doba úhrady krátkodobých pohľadávok z obchodného styku a teda likvidita 2. stupňa je tvorená najmä neuhradenými pohľadávkami.

Ďalej sme sa zamerali na analýzu splatnosti krátkodobých pohľadávok a záväzkov z obchodného styku slovenských podnikov z vybraných odvetví (tabuľka 23)¹⁰⁶. V stĺpci „*OKEČ*“ (odvetvová klasifikácia ekonomických činností) sme uviedli čísla odvetví, ktoré sme zahrnuli do príslušnej kategórie. Na výpočet strednej hodnoty ukazovateľov sme použili medián. V stĺpci „*Rozdiel*“ sme vyčíslili rozdiel medzi dobou splatnosti pohľadávok a dobou splatnosti záväzkov. Záporné číslo vyjadruje, že doba splatnosti pohľadávok je nižšia ako doba splatnosti záväzkov.

¹⁰⁶ Vybrali sme kľúčové odvetvia slovenskej ekonomiky.

Tabuľka 23

Doba splatnosti krátkodobých pohľadávok a záväzkov vybraných odvetví

Odvetvie	OKEČ ¹⁰⁷	Doba splatnosti krátkodobých pohľadávok z obchodného styku	Doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku	Rozdiel	Likvidita 2. stupňa
Poľnohospodárstvo	1	49,61	83,72	-34,11	0,77
Ťažobný priemysel	10,11,13,14	57,07	44,34	12,73	1,06
Potravinársky priemysel	15	44,34	49,55	-5,21	0,66
Textilný priemysel	17	35,73	37,96	-2,23	0,7
Odevný priemysel	18	39,05	31,42	7,63	0,81
Kožiarsky priemysel	19	38,28	62,4	-24,12	0,56
Drevársky priemysel	20,36	33,86	42,01	-8,15	0,74
Výroba celulózy a papiera	21	59,28	53,56	5,72	0,81
Chemický priemysel	24	55,6	58,68	-3,08	0,79
Gumárenský priemysel	25	49,94	51,86	-1,92	0,74
Automobilový priemysel	34	45,72	60,64	-14,92	0,7
Energetický priemysel	40	60,59	60,3	0,29	1,17
Stavebníctvo	45	54,02	40,42	13,6	1,11
Hutnícky priemysel	27	47,63	62,5	-14,87	0,65
Strojársky priemysel	28,29	50,13	40,91	9,22	1,03
Elektrotechnický priemysel	30,31,32,33	51,41	33,54	17,87	1,17

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o., vlastné výpočty

Poľnohospodárske podniky vykazovali v roku 2007 pomerne vysoký rozdiel medzi dobou úhrady pohľadávok a záväzkov (34,11 dňa). To znamená, že podniky pôsobiace v oblasti poľnohospodárstva získavali úhradu svojich pohľadávok v priemere o 34,11 dňa skôr ako uhradili svoje záväzky. Podobne tomu bolo aj v prípade kožiarskych podnikov, ktoré inkasovali svoje pohľadávky o približne 24 dní skôr ako uhradili svoje záväzky. Nižšiu dobu splatnosti pohľadávok dosiahli tiež podniky

¹⁰⁷ Podniky sme rozdelili podľa príslušnosti k odvetviu, pretože to ovplyvňuje dobu úhrady pohľadávok a dobu splatnosti záväzkov. Tieto ukazovatele sú taktiež ovplyvnené typom podniku. Analýzu ukazovateľov doba úhrady krátkodobých pohľadávok a doba splatnosti krátkodobých záväzkov podnikov podľa typu uskutočnime v časti 4. 2. 2.

automobilového priemyslu (14,92 dňa), hutníckeho priemyslu (14,87 dňa), drevárskeho priemyslu (8,15 dňa) a potravinárstva (5,21 dňa). Predlžovanie lehôt splatnosti záväzkov vyhovuje dlžníkom, pretože týmto spôsobom získavajú zdroje krátkodobého financovania svojho podnikania, avšak z hľadiska veriteľov to môže mať nepriaznivé dôsledky najmä pokiaľ ide o ich schopnosť splácať svoje záväzky. Problémy so splácaním záväzkov nastávajú u tých podnikov, ktoré majú nevhodnú štruktúru obežného majetku, konkrétne ak sú peňažné prostriedky viazané v pohľadávkach, prípadne zásobách a chýbajú peňažné prostriedky na úhradu momentálne splatných záväzkov.

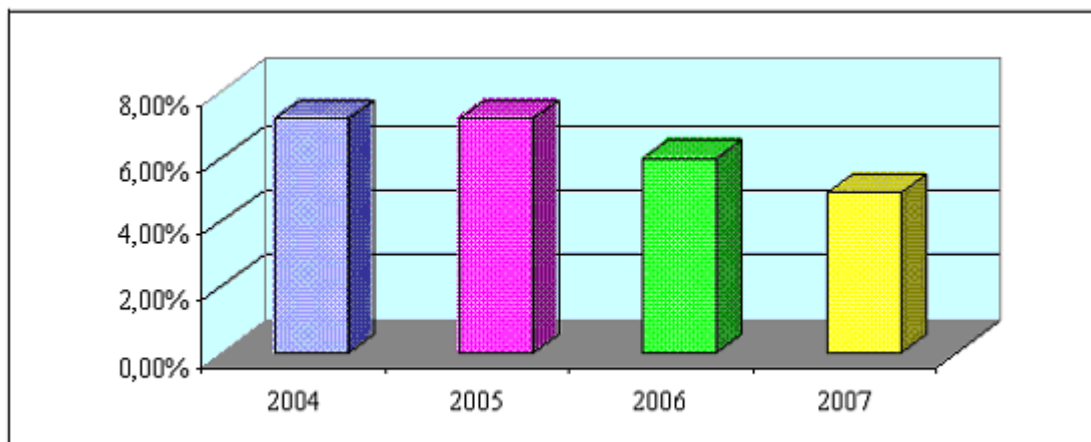
Naopak v prípade podnikov elektrotechnického priemyslu bola lehota splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku o 17,87 dňa kratšia ako doba inkasa krátkodobých pohľadávok. To znamená že tieto podniky uhrádzali svoje záväzky skôr, ako inkasovali svoje pohľadávky. Podobne tomu bolo aj v podnikoch ťažobného priemyslu, stavebníctva, strojárkeho, odevného priemyslu a podnikov vyrábajúcich papier a celulózu. Podniky, ktoré uhrádzajú svoje záväzky skôr ako inkasujú pohľadávky, majú svoje peňažné prostriedky viazané v pohľadávkach, čo si vyžaduje dodatočné zdroje krátkodobého financovania.

Pomerne vyrovnanú hodnotu týchto ukazovateľov (rozdiel menej ako 5 dní) dosiahli podniky textilného, chemického, gumárenského a energetického priemyslu.

K pohľadávkam, u ktorých sa predpokladá, že ich dlžník neuhradí, vytvárajú podniky opravnú položku. Preto sme ďalej analyzovali kvalitu pohľadávok slovenských podnikov skúmaním podielu opravných položiek k pohľadávkam na pohľadávkach brutto. Podrobné údaje o výške pohľadávok brutto, netto a o výške opravných položiek k pohľadávkam (korekcia) obsahuje príloha G. Analyzovali sme priemernú výšku podielu opravných položiek na celkových pohľadávkach brutto za roky 2004 až 2007. Na výpočet strednej hodnoty sme použili medián. Výsledky obsahuje tabuľka 24.

Tabuľka 24 Podiel opravných položiek na celkových pohľadávkach slovenských podnikov za roky 2004-2007

Rok	Podiel opravných položiek na pohľadávkach brutto
2004	7,20%
2005	7,19%
2006	5,98%
2007	4,95%



Graf 2 Podiel opravných položiek na celkových pohľadávkach slovenských podnikov v rokoch 2004 až 2007

V rokoch 2004 a 2005 bol podiel opravných položiek k pohľadávkam na celkových pohľadávkach približne rovnaký (7,20 %). Od roku 2006 sa tento podiel postupne znižoval, čo hodnotíme pozitívne. V roku 2006 sa podiel opravných položiek na celkových pohľadávkach znížil oproti roku 2005 o 1,21 %. Ďalší pokles nastal v roku 2007, kedy podiel opravných položiek na pohľadávkach predstavoval 4,95 %.

Podrobnejšie sme analyzovali opravné položky k pohľadávkam za rok 2007. Vybrali sme odvetvia s najvyšším podielom opravných položiek na celkových pohľadávkach (tabuľka 25).

Tabuľka 25

Odvetvia s najvyšším podielom opravných položiek na celkových pohľadávkach

OKEČ	Názov odvetvia	Podiel opravných položiek na pohľadávkach
75	Verejná správa	99,91%
41	Úprava a rozvod vody	30,03%
64	Pošty a telekomunikácie	28,82%
2	Lesníctvo, ťažba dreva a súvisiace služby	
61	Vodná doprava	18,54%
22	Vydavateľstvo, tlač a reprodukcia nahraných nosičov záznamu	15,58%
65	Finančné sprostredkovanie okrem poistenia a dôchodkového zabezpečenia	15,35%
70	Činnosti v oblasti nehnuteľností	14,41%
71	Prenájom strojov a zariadení bez obsluhy; prenájom tovaru osobnej spotreby a potrieb pre domácnosť	14,19%
62	Letecká a kozmická doprava	12,83%

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Okrem toho sme skúmali podiel opravných položiek na celkových pohľadávkach vybraných odvetví (tabuľka 26).

Tabuľka 26 Podiel opravných položiek na celkových pohľadávkach vybraných odvetví

Odvetvie	OKEČ	Podiel opravných položiek na celkových pohľadávkach
Poľnohospodárstvo	1	11,43%
Ťažobný priemysel	10,11,13,14	9,86%
Potravinársky priemysel	15	8,62%
Textilný priemysel	17	8,12%
Odevný priemysel	18	9,87%
Kožiarsky priemysel	19	1,30%
Drevársky priemysel	20,36	3,38%
Výroba celulózy a papiera	21	4,77%
Chemický priemysel	24	6,20%
Gumárenský priemysel	25	2,63%
Automobilový priemysel	34	0,66%
Energetický priemysel	40	11,91%
Stavebníctvo	45	3,89%
Hutnícky priemysel	27	7,19%
Strojársky priemysel	28,29	4,47%
Elektrotechnický priemysel	30,31,32,33	1,70%

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o., vlastné výpočty

V porovnaní s priemerom roku 2007 (4,95 %) nižšiu hodnotu podielu opravných položiek na celkových pohľadávkach dosiahli podniky elektrotechnického, strojárskeho, automobilového, gumárenského, papierenského, kožiarskeho priemyslu a stavebníctva. Naopak za priemerom zaostávali poľnohospodárske podniky, podniky ťažobného, potravinárskeho, textilného, odevného, chemického, energetického a hutníckeho priemyslu.

Platobná disciplína slovenských podnikov zaostáva za európskym priemerom. V dôsledku globálnej finančnej a hospodárskej krízy sa platobná disciplína slovenských podnikov zhoršuje. Riziko platobnej neschopnosti je mimoriadne nebezpečné pre malé a stredné podniky, ktoré nedisponujú dostatočnou kapitálovou silou, majú nedostatok disponibilných peňažných prostriedkov, sťažený prístup k úverom a v záujme udržania sa, prípadne zvýšenia svojho podielu na trhu sú nútené poskytovať svojim odberateľom obchodné úvery a znášať tak riziko ich nezaplatenia. Riziko nezaplatenia obchodných

úverov v malých a stredných podnikoch je o to väčšie, že tieto nemajú vybudovaný efektívny systém manažmentu pohľadávok. Preto sme sa rozhodli venovať sa v ďalšej časti dizertačnej práce práve tejto problematike.

4. 2 Analýza manažmentu pohľadávok slovenských malých a stredných podnikov

4. 2. 1 Príprava a charakteristika výskumu

Analýzu manažmentu pohľadávok v slovenských podnikoch sme za pomoci študentov Ekonomickej univerzity v Bratislave uskutočnili dotazníkovou formou. Z dôvodu obmedzených podmienok jeho realizácie nemožno výsledky prieskumu zovšeobecňovať na všetky podniky, ale skôr považovať len za akúsi tendenciu vo vývoji manažmentu pohľadávok v malých a stredných podnikoch. Cieľom bolo analyzovať manažment pohľadávok v malých a stredných podnikoch a najmä zistiť, ako prístupujú k hodnoteniu bonity odberateľa, aké majú skúsenosti so zabezpečovaním pohľadávok a ako prístupujú k inkasu pohľadávok.

Zo 161 dotazníkov, ktoré sme získali bolo 22 vyplnených neúplne, preto sme ich vylúčili z vyhodnocovania. 22 podnikov, ktoré dotazníky vyplnili, nespĺňali kritériá definície malých a stredných podnikov. Vzhľadom na nízku početnosť tejto vzorky, rozhodli sme sa ju podrobnejšie neanalyzovať, hoci pri niektorých otázkach uvádzame tendencie, ktoré sme zistili u tejto skupiny podnikov. Podľa Európskej komisie kategóriu mikro, malých a stredných podnikov tvoria podniky, ktoré zamestnávajú menej ako 250 osôb a ktorých ročný obrat nepresahuje 50 miliónov EUR a/alebo celková ročná súvaha nepresahuje 43 miliónov EUR.¹⁰⁸ Celkovo sme tak získali 117 dotazníkov vyplnených malými a strednými podnikmi.

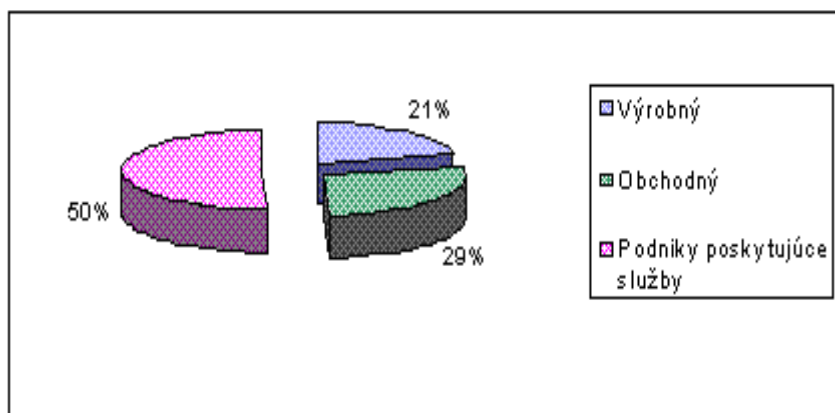
¹⁰⁸www.economy.gov.sk/index/open_file.php?file=europskaunia/VyzvyOPKaHR/vyzva31DMrok08/011_Definicia_MSP.pdf, 17. 3. 2009

Keďže manažment pohľadávok sa môže líšiť podľa jednotlivých typov podnikov, pre potreby vyhodnotenia niektorých otázok sme podniky rozdelili na výrobné, obchodné a podniky poskytujúce služby. Ich zastúpenie na celkovej vzorke bolo nasledovné.

Tabuľka 27

Rozdelenie podnikov podľa typu

Typ podniku	Počet
Výrobný	24
Obchodný	34
Podniky poskytujúce služby	59
Spolu	117



Graf 3 Rozdelenie podnikov podľa typu

Dotazník sa skladá z otázok rozdelených do troch sekcií:

A. Klasifikácia podniku – obsahuje otázky týkajúce sa charakteristiky podniku, ktorých cieľom bolo zistiť o aký podnik sa jedná (malý a stredný, veľký) a tiež o aký typ podniku ide (výrobný, obchodný, podnik poskytujúci služby).

B. Klasifikácia podniku z hľadiska pohľadávok – obsahuje otázky týkajúce sa celkového stavu pohľadávok v podniku a ich štruktúry.

C. Manažment pohľadávok – obsahuje otázky týkajúce sa organizácie manažmentu pohľadávok, hodnotenia bonity odberateľa, zabezpečenia a inkasa pohľadávok.

Dotazník obsahuje otvorené otázky (najmä otázky, ktoré si vyžadujú číselné odpovede) aj uzatvorené otázky. Dotazník uvádzame v prílohe C.

4. 2. 2 Riadenie pohľadávok v skúmaných podnikoch

Ako sme uviedli vyššie dotazník sa skladá z troch sekcií. Sekcia *A. Klasifikácia podniku* obsahuje otázky týkajúce sa charakteristiky podniku s cieľom zistiť, či podnik spĺňa kritériá definície malých a stredných podnikov a o aký typ podniku ide. Táto časť nie je predmetom ďalšieho vyhodnocovania.

Sekcia *B. Klasifikácia podniku z hľadiska pohľadávok* obsahuje otázky týkajúce sa celkového stavu pohľadávok v podniku, ich časovej štruktúry a lehôt splatnosti obchodných úverov, ktoré podniky poskytujú svojim odberateľom. Niektoré otázky z tejto časti slúžili na vytvorenie si obrazu o podniku z hľadiska pohľadávok a nebudeme ich vyhodnocovať (otázky 10, 13, 14, 15).

Cieľom vyhodnotenia tejto časti dotazníka bolo zistiť, na koľko dní v priemere poskytujú malé a stredné podniky, ktoré sa zúčastnili prieskumu, obchodný úver, aká je skutočná lehota splatnosti ich pohľadávok a aké je priemerné omeškanie platieb. Skúmali sme tiež časovú štruktúru pohľadávok (aký podiel na celkových pohľadávkach tvoria pohľadávky pred lehotou splatnosti, splatné pohľadávky, pohľadávky po lehote splatnosti a nedobytné pohľadávky). V súvislosti s nedobytnými pohľadávkami sme zisťovali, či podniku v roku 2007 vznikla strata z nedobytných pohľadávok a v akej výške v pomere k celkovým príjmom. Zaujímali nás tiež názor podnikateľov na závažnosť oneskorených platieb. Vzhľadom na obmedzené možnosti sú výsledky prieskumu orientačné, uskutočnené len pre potreby dizertačnej práce.

Zozbierané údaje sú za rok 2007. Vyhodnocované otázky číslujeme od 1 a číslovanie sa nezhoduje s číslovaním otázok v dotazníku (z dôvodu nevyhodnocovania

otázok v sekcii A a niektorých otázok v sekcii B). Peňažné hodnoty uvádzame v SKK a v EUR, pričom pri prepočte sme použili konverzný kurz 1 EUR = 30,126 SKK.

Otázka 1 – Na koľko dní poskytujete priemerne svojim odberateľom obchodný úver?

Cieľom tejto otázky bolo zistiť priemernú lehotu splatnosti obchodných úverov poskytovaných malými a strednými podnikmi. Na výpočet sme použili medián. Lehota splatnosti obchodného úveru závisí nielen od finančnej situácie dodávateľa, vzťahov s odberateľom, ale aj od typu produktu, ktorý je predmetom obchodného vzťahu. Uvedomujeme si, že lehota splatnosti obchodného úveru v značnej miere závisí od odvetvia, v ktorom podnik pôsobí. Obmedzená vzorka respondentov nám však neumožňuje robiť podrobnú analýzu doby splatnosti obchodných úverov za rôzne odvetvia, preto sme podniky rozdelili zjednodušene podľa ich typu na podniky výrobné, obchodné a podniky poskytujúce služby. Výsledky obsahuje tabuľka 28.

Tabuľka 28

Priemerná lehota splatnosti obchodného úveru

Typ podniku	Priemerná lehota splatnosti
Výroba	30 dní
Obchod	30 dní
Služby	25 dní

Priemer za celý súbor malých a stredných podnikov je 27,5 dňa.

Otázka 2 – Aká je skutočná priemerná splatnosť vašich pohľadávok v dňoch?

Cieľom tejto otázky bolo zistiť, koľko dní v skutočnosti uplynie od vzniku pohľadávky po jej inkaso a následne, aká je priemerná doba omeškania pri platení pohľadávok. Pre potreby porovnania sme rovnako ako v predchádzajúcej otázke rozdelili podniky podľa typu a na výpočet sme použili medián.

Tabuľka 29

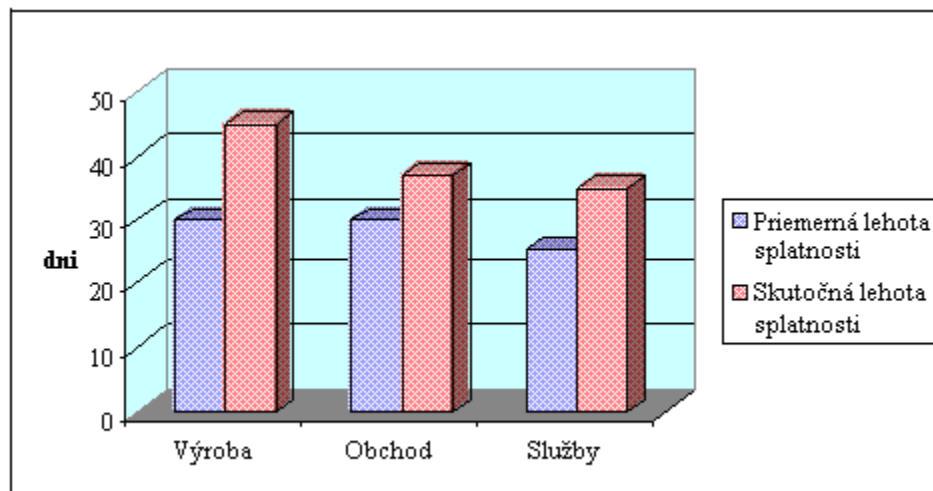
Priemerná skutočná lehota splatnosti pohľadávok

Typ podniku	Skutočná lehota splatnosti	Priemerná doba omeškania
Výroba	45 dní	15 dní
Obchod	37 dní	7 dní
Služby	35 dní	10 dní

Najdlhšiu skutočnú lehotu splatnosti pohľadávok dosiahli výrobné podniky (45 dní), čo predstavuje priemerné omeškanie 15 dní. V prípade obchodných podnikov sme zistili priemerné omeškanie 7 dní a u podnikov služieb 10 dní.

Skutočná lehota splatnosti pohľadávok za celkový súbor podnikov je približne 37,6 dňa, čomu zodpovedá priemerné omeškanie platieb pohľadávok približne 10 dní.

Nasledujúci graf porovnáva podnikmi poskytované lehoty splatnosti obchodných úverov a skutočné lehoty splatnosti pohľadávok.



Graf 4 Porovnanie lehoty splatnosti obchodných úverov so skutočnou dobou ich úhrady

Lehotu splatnosti pohľadávok z obchodného styku sme skúmali aj na základe údajov poskytnutých spoločnosťou Slovak Credit Bureau, spol. s r.o.. Údaje sú rozdelené do intervalov podľa výšky aktív podniku na podniky s aktívami:

- do 50 mil. SKK (1 659 696 EUR),
- 50 – 150 mil. SKK (1 659 696 – 4 979 087,83 EUR),

- nad 150 mil. SKK (4 979 087,83 EUR)

a podľa obratu na podniky s obratom

- do 25 mil. SKK (829 847,97 EUR),
- 25 – 100 mil. SKK (829 847,97 EUR – 3 319 391,89 EUR),
- nad 50 mil. SKK (3 319 391,89 EUR).

Pri analýze sme využili údaje za podniky rozdelené podľa výšky obratu z prvých dvoch intervalov, keďže vo výskume sa zameriavame na malé a stredné podniky a v treťom intervale sú zahrnuté aj veľké podniky. Z údajov prvých dvoch intervalov sme vypočítali vážený aritmetický priemer. Váhou boli počty pozorovaných podnikov. Pôvodné údaje sa nachádzajú v prílohe E.

Okrem veľkostného rozdelenia sme uplatnili členenie podnikov na podniky výrobné, veľkoobchod, maloobchod a podniky služieb. Údaje sú za rok 2007.

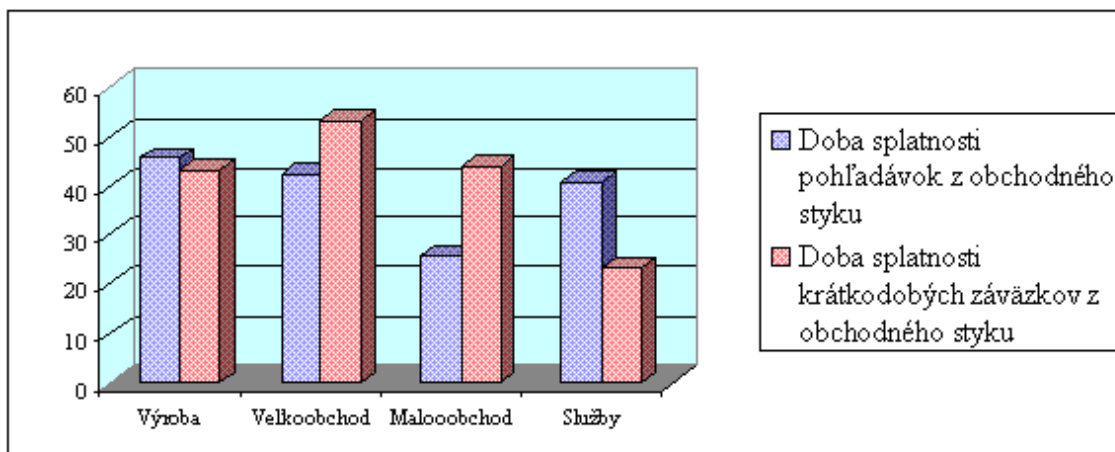
Lehotu splatnosti pohľadávok sme skúmali pomocou ukazovateľa doba splatnosti (úhrady) krátkodobých pohľadávok z obchodného styku, ktorý sme doplnili o dobu splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku, ktorý vypovedá o platobnej disciplíne podniku a ovplyvňuje platobnú schopnosť jeho obchodných partnerov.

Tabuľka 30 Doba splatnosti krátkodobých pohľadávok a záväzkov z obchodného styku podnikov podľa typu

Typ podniku	Doba splatnosti pohľadávok z obchodného styku	Doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku	Likvidita 2. stupňa
Výroba	45,79	43,25	1,04
Veľkoobchod	42,47	53,46	1,05
Maloobchod	25,52	44,10	0,92
Služby	40,95	23,23	1,59

Vo výrobných podnikoch bola doba splatnosti pohľadávok a záväzkov pomerne vyrovnaná. V oblasti obchodu doba splatnosti krátkodobých záväzkov prevyšovala dobu

úhrady pohľadávok, čo je síce pozitívne pre dlžníka, avšak veriteľ má vyššiu viazanosť kapitálu v pohľadávkach, čo môže negatívne ovplyvniť jeho prevádzkový cyklus. Opačná situácia bola v prípade podnikov služieb, kde doba úhrady pohľadávok prevyšovala dobu splatnosti záväzkov. U podnikov služieb sa tak zvyšuje potreba krátkodobých zdrojov financovania. Viazanosť kapitálu v pohľadávkach ovplyvňuje likviditu podniku. Skúmali sme preto ukazovateľ likvidity 2. stupňa, do ktorej sú zahrnuté krátkodobé pohľadávky z obchodného styku. Hoci majú podniky služieb likviditu 2. stupňa spomedzi jednotlivých typov podnikov najvyššiu (1,59), ich platobná schopnosť môže byť ohrozená, vysokou dobou splatnosti pohľadávok v porovnaní s dobou splatnosti krátkodobých záväzkov. Porovnanie doby splatnosti pohľadávok a záväzkov znázorňuje graf 5.



Graf 5 Porovnanie doby splatnosti krátkodobých pohľadávok a záväzkov z obchodného styku v jednotlivých typoch podnikov

Otázka 3 – Aká je veková štruktúra vašich pohľadávok?

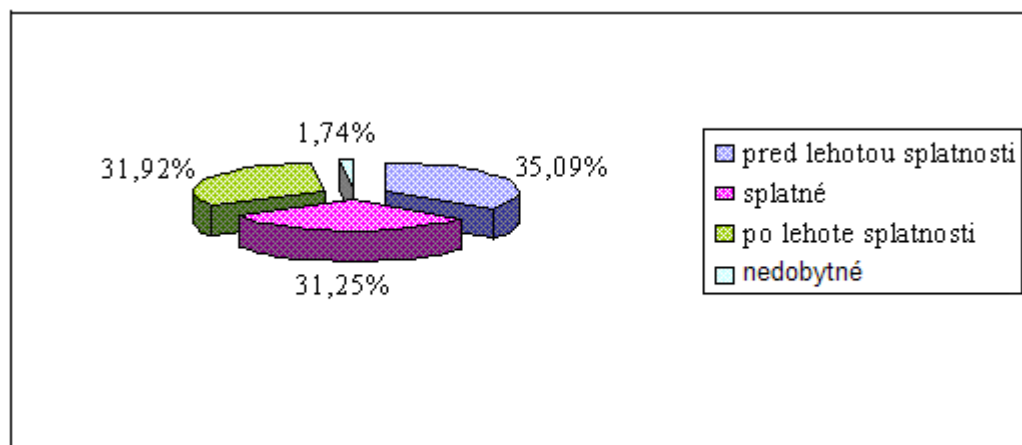
Cieľom tejto otázky bolo zistiť podiel pohľadávok pred lehotou splatnosti, v čase splatnosti, po lehote splatnosti a nedobytných pohľadávok na celkových pohľadávkach jednotlivých typov podnikov. Výsledky prieskumu obsahujú tabuľky 31, 32 a 33. Tabuľka 34 predstavuje výsledky za podniky ako celok bez ohľadu na ich typ.

Tabuľka 31

Veková štruktúra pohľadávok - výroba

Pohľadávky	%	tis. SKK na 1 podnik	tis. EUR na 1 podnik	tis. SKK celkom	tis. EUR celkom
pred lehotou splatnosti	35,09	43 740,40	1 451,92	1 049 769,60	34 845,97
splatné	31,25	39 030,70	1 295,58	936 736,60	31 093,96
po lehote splatnosti	31,92	38 380,20	1 273,99	921 124,50	30 575,73
nedobytné	1,74	1 925,50	63,91	46 212,30	1 533,97

Podiel pohľadávok pred lehotou splatnosti, splatných pohľadávok a pohľadávok po lehote splatnosti bol v prípade výrobných podnikov približne rovnaký (31,25 % - 35,09 %). Nedobytné pohľadávky predstavovali 1,74 % z celkového objemu pohľadávok, čo bolo približne 1 925 500 SKK (63 910 EUR) nedobytných pohľadávok pripadajúcich na jeden podnik. Podniky krajín Európskej únie dosiahli v roku 2008 podiel nedobytných pohľadávok na celkových pohľadávkach rekordné 2 %. Výrobné podniky, ktoré sa zúčastnili nášho prieskumu sa k tomuto číslu priblížili. V prípade malých a stredných podnikov môže byť takýto objem nedobytných pohľadávok zvlášť nebezpečný pre ich finančnú stabilitu. Negatívne je, že takmer jednu tretinu pohľadávok tvorili pohľadávky po lehote splatnosti (31,92 %), ktoré sa taktiež môžu stať nedobytnými. Vekovú štruktúru pohľadávok výrobných podnikov znázorňuje graf 6.



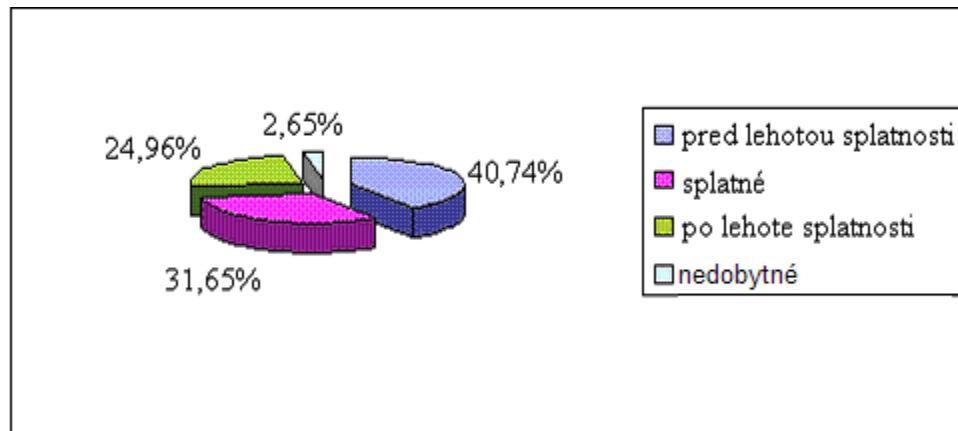
Graf 6 Veková štruktúra pohľadávok - výroba

Tabuľka 32

Veková štruktúra pohľadávok – obchod

Pohľadávky	%	tis. SKK na 1 podnik	tis. EUR na 1 podnik	tis. SKK celkom	tis. EUR celkom
pred lehotou splatnosti	40,74	17 024,10	565,10	578 820,00	19 213,30
splatné	31,65	13 225,50	439,01	449 668,20	14 926,25
po lehote splatnosti	24,96	10 429,00	346,18	354 585,50	11 770,08
nedobytné	2,65	1 104,30	36,66	37 545,80	1 246,29

U obchodných podnikov najvyšší podiel tvorili pohľadávky pred lehotou splatnosti (40,74 %). Pohľadávky po lehote splatnosti predstavovali takmer 25 % a nedobytné pohľadávky boli 2,65 %, čo bolo o 0,91 % viac ako v prípade výrobných podnikov, avšak obchodné podniky vykázali menší objem nedobytných pohľadávok v absolútnej hodnote. Graf 7 znázorňuje vekovú štruktúru pohľadávok obchodných podnikov.



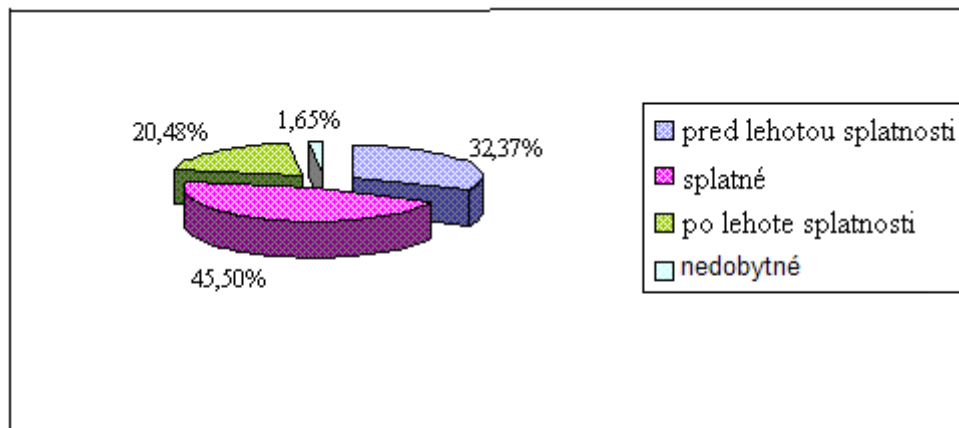
Graf 7 Veková štruktúra pohľadávok - obchod

Tabuľka 33

Veková štruktúra pohľadávok – služby

Pohľadávky	%	tis. SKK na 1 podnik	tis. EUR na 1 podnik	tis. SKK celkom	tis. EUR celkom
pred lehotou splatnosti	32,37	5 102,80	169,38	301 063,40	9 993,47
splatné	45,50	7 169,70	237,99	423 013,20	14 041,47
po lehote splatnosti	20,48	3 226,70	107,11	190 376,50	6 319,34
nedobytné	1,65	259,60	8,62	15 318,20	508,47

V prípade podnikov služieb najvyšší podiel tvorili splatné pohľadávky (45,5 %). Pohľadávky po lehote splatnosti boli približne o 4 % nižšie ako u obchodných podnikov a nedobytné pohľadávky tvorili približne rovnaký podiel ako u výrobných podnikov. Podniky služieb však vykázali najnižší objem nedobytných pohľadávok v absolútnej hodnote. Graf 8 znázorňuje vekovú štruktúru pohľadávok podnikov služieb.



Graf 8 Veková štruktúra pohľadávok – služby

Tabuľka 34

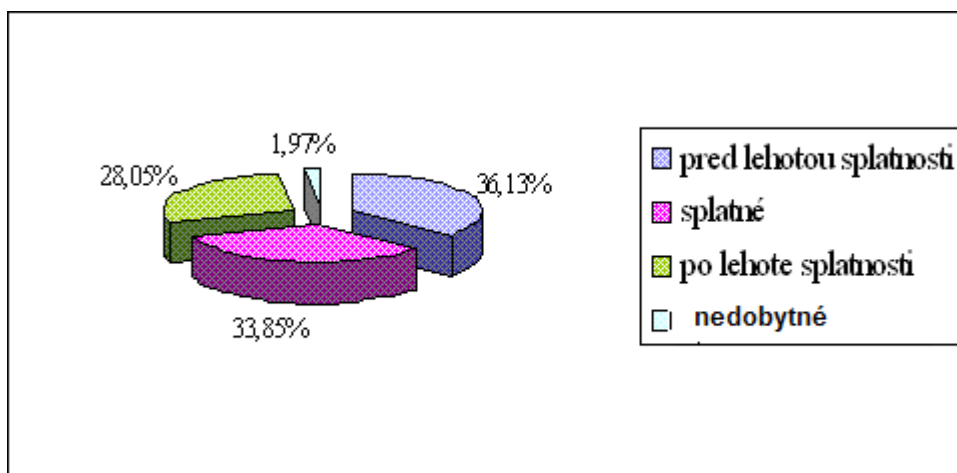
Veková štruktúra pohľadávok – podniky bez ohľadu na typ

Pohľadávky	%	tis. SKK na 1 podnik	tis. EUR na 1 podnik	tis. SKK celkom	tis. EUR celkom
pred lehotou splatnosti	36,13	16 379,66	543,70	1 916 419,67	63 613,48
splatné	33,85	12 700,35	421,57	1 485 940,77	49 324,20
po lehote splatnosti	28,05	10 524,22	349,34	1 231 333,49	40 872,78
nedobytné	1,97	739,13	24,53	86 478,68	2 870,57

Na základe analýzy vekovej štruktúry pohľadávok v skúmaných podnikoch, konštatujeme, že najvyšší objem pohľadávok po lehote splatnosti mali výrobné podniky (31,92 %). Obchodné podniky mali najvyšší podiel nedobytných pohľadávok, avšak v porovnaní s výrobnými podnikmi, objem ich nedobytných pohľadávok dosahoval nižšie hodnoty v absolútnom vyjadrení.

V priemere za všetky podniky bez ohľadu na ich typ dominovali pohľadávky pred lehotou splatnosti (36,13 %). Splatné pohľadávky tvorili 33,85 %. Negatívom je, že pohľadávky po lehote splatnosti predstavovali takmer jednu tretinu celkových

pohľadávok. Nedobytné pohľadávky predstavovali približne 2 %, v absolútnom vyjadrení 739 130 SKK (24 530 EUR) priemerne na 1 podnik. Vekovú štruktúru pohľadávok podnikov ako celku znázorňuje graf 9.



Graf 9 Veková štruktúra pohľadávok – podniky bez ohľadu na typ

Otázka 4 – Vznikla vám v roku 2007 strata z nedobytných pohľadávok a v akej výške?

Cieľom tejto otázky bolo zistiť rozsah strát z nedobytných pohľadávok, ktoré skúmané podniky dosiahli v roku 2007. Za stratu z nedobytných pohľadávok sme považovali odpis pohľadávky. Výšku straty sme zisťovali ako podiel na celkových tržbách v %. Priemernú výšku straty z nedobytných pohľadávok v %, SKK aj EUR sme vyčíslili za podniky, ktoré stratu dosiahli, aj v priemere za všetky podniky, teda aj tie, ktoré stratu z nedobytných pohľadávok v roku 2007 nedosiahli. Výsledky obsahuje tabuľka 35.

Tabuľka 35

Straty z nedobytných pohľadávok

	Strata z nedobytných pohľadávok	Počet podnikov	Podiel na tržbách podnikov dosahujúcich stratu (%)	Podiel na celkových tržbách (%)	Priemerná strata v tis. SKK na 1 podnik dosahujúci stratu	Priemerná strata v tis. EUR na 1 podnik dosahujúci stratu	Priemerná strata v tis. SKK na 1 podnik	Priemerná strata tis. EUR na 1 podnik
Výroba	Áno	5	0,3000	0,0625	6629,20	220,05	102,80	3,41
	Nie	19	x	x	x	x	x	x
Obchod	Áno	10	3,2000	0,9411	105 127,70	3 489,60	1 217,00	115,83
	Nie	24	x	x	x	x	x	x
Služby	Áno	7	0,0030	0,0004	84,80	2,81	0,70	0,02
	Nie	52	x	x	x	x	x	x
Podniky celkom	Áno	22	0,9930	0,2865	31 952,53	1 060,63	375,10	12,45
	Nie	95	x	x	x	x	x	x

Z výsledkov prieskumu vyplýva, že v rámci jednotlivých typov podnikov sa najviac kladných odpovedí na túto otázku vyskytlo u obchodných podnikov (10 podnikov z 24). Taktiež výška straty z nedobytných pohľadávok bola najväčšia v prípade tohto typu podnikov (3,2 %). Ak zoberieme do úvahy celkový súbor obchodných podnikov, podiel strát z nedobytných pohľadávok bol 0,94 %. U výrobných podnikov predstavovali straty z nedobytných pohľadávok približne 0,3 % a u podnikov služieb 0,003 % z celkového objemu tržieb. Ak sa zameriame na absolútnu výšku strát z nedobytných pohľadávok - pri výrobných podnikoch 6 629 200 SKK (220 050 EUR) na jeden podnik, ktorý dosiahol stratu, pri obchodných podnikoch 105 127 700 SKK (3 489 600 EUR) na jeden podnik, ktorý dosiahol stratu a pri podnikoch služieb 84 800 SKK (2 810 EUR), môžeme konštatovať, že pre malé a stredné podniky by pravdepodobne tieto hodnoty predstavovali dôležitú časť ich príjmov.

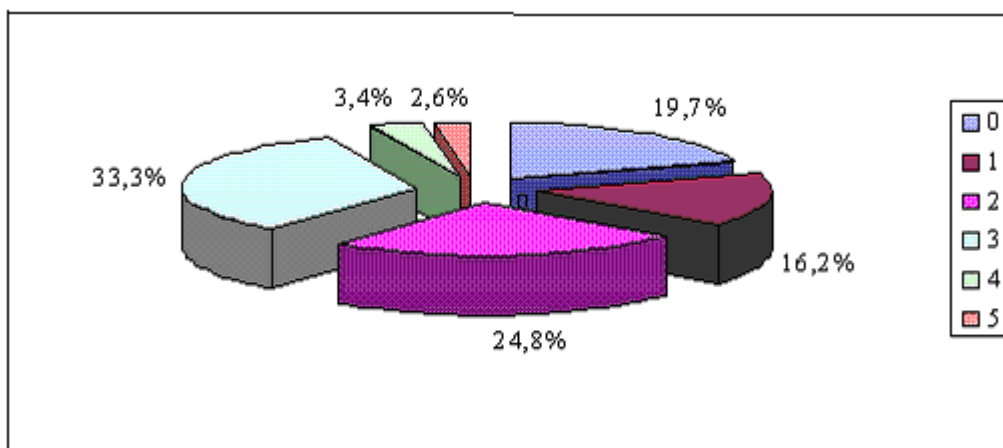
Otázka 5 – Ako hodnotíte dôsledky oneskorených platieb?

Cieľom tejto otázky bolo zistiť, ako podnikatelia subjektívne pociťujú dôsledky oneskorených platieb. Svoj postoj mali vyjadriť na stupnici 0 až 5, pričom hodnotenie 0 znamenalo najmenej závažné dôsledky a 5 najzávažnejšie. Predpokladáme, že subjektívne hodnotenie dôsledkov oneskorených platieb je nezávislé od príslušnosti

k typu podniku, preto sme otázku vyhodnotili na celý súbor podnikov. Výsledky obsahuje tabuľka 36 a graf 10.

Tabuľka 36 Hodnotenie dôsledkov oneskorených platieb

Hodnotenie	Počet podnikov	Podiel (%)
0	23	19,66
1	19	16,24
2	29	24,79
3	39	33,34
4	4	3,41
5	3	2,56



Graf 10 Hodnotenie dôsledkov oneskorených platieb

Najviac podnikateľov (33,34 %) hodnotilo dôsledky oneskorených platieb na stupnici 0 až 5 známkou 3. To znamená, že väčšina zúčastnených podnikov nepovažuje dôsledky oneskorených platieb za veľmi závažné, no ani nemožno tvrdiť, že by ich podceňovali. Pomerne veľa respondentov (20 %) považuje dôsledky oneskorených platieb za málo závažné. Dôsledky oneskorených platieb hodnotí ako veľmi závažné, t. j. známkou 4 a 5 len takmer 6 % podnikov. Dôvodom môže byť pomerne nízky výskyt strát z nedobytných pohľadávok v skúmanom súbore podnikov. Zo 117 podnikov stratu z nedobytných pohľadávok v podobe odpisu pohľadávky dosiahlo len 22 podnikov vo výške približne 1 % na celkových tržbách. Pokiaľ podnikatelia nedosiahnu reálnu stratu z neuhradených pohľadávok, neuvedomujú si v dostatočnej miere závažnosť oneskorených platieb. Straty z nedobytných pohľadávok nie sú totiž jediným problémom,

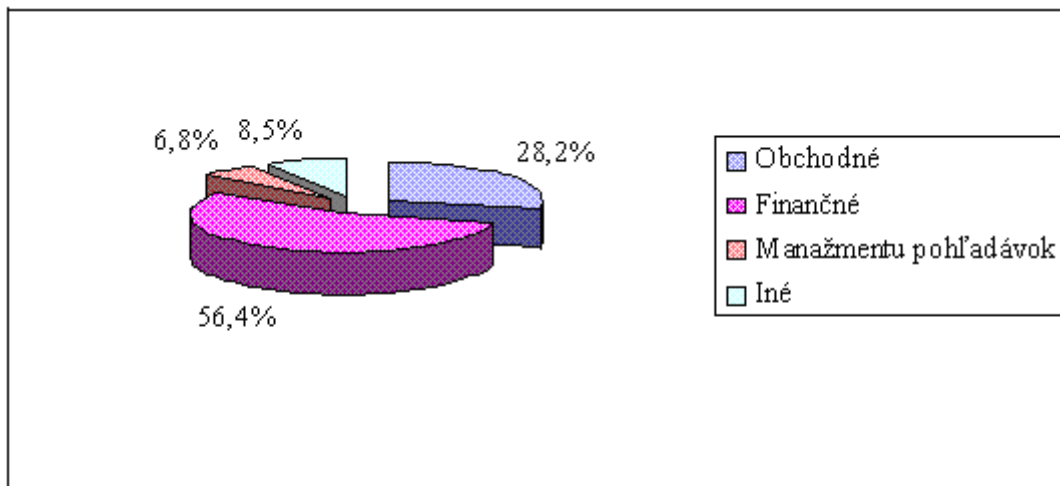
ktorý oneskorené platenie pohľadávok spôsobuje. Oneskorené platby pohľadávok narúšajú proces plánovania cash flow, príliš vysoká viazanosť kapitálu v pohľadávkach znemožňuje podnikateľom využiť finančné prostriedky efektívnejšie a výpadky v toku hotovostí spôsobujú, že podniky nemajú dostatok finančných prostriedkov na krytie bežných prevádzkových potrieb.

Otázka 6 – Do kompetencie ktorého oddelenia patrí starostlivosť o pohľadávky vo vašom podniku?

Cieľom tejto otázky bolo zistiť, ktoré oddelenie z hľadiska organizačnej štruktúry má v kompetencii starostlivosť o pohľadávky. Respondenti mali na výber zo štyroch možností: obchodné oddelenie, finančné oddelenie, oddelenie manažmentu pohľadávok a iné (túto možnosť si vyberali prevažne respondenti z mikro podnikov, ktorí nemajú vytvorené oddelenia a väčšinou kompetencií disponuje sám podnikateľ). Predpokladali sme, že organizačné riešenie manažmentu pohľadávok závisí skôr od veľkosti podniku ako od jeho typu, preto sme otázku vyhodnotili za celý súbor podnikov. Toto tvrdenie sme dokázali aj pomocou chi-kvadrát testu. Vypočítaná hodnota sa približne zhodovala s kritickou hodnotou pre 95 % a 4 stupne voľnosti, čo zodpovedá normálnemu rozdeleniu. Výpočet chi-kvadrát testu sa nachádza v prílohe D. 1. Výsledky znázorňuje tabuľka 37 a graf 11.

Tabuľka 37 Organizácia manažmentu pohľadávok

Oddelenie	Počet podnikov	Podiel (%)
Obchodné	33	28,20
Finančné	66	56,41
Manažmentu pohľadávok	8	6,84
Iné	10	8,55



Graf 11 Organizácia manažmentu pohľadávok

Vo väčšine prípadov (56,41 %) manažment pohľadávok spadal do kompetencie finančného oddelenia. V približne 28-percentách podnikov starostlivosť o pohľadávky zabezpečovalo obchodné oddelenie. Len necelých 7 % podnikov malo vybudované oddelenie manažmentu pohľadávok. Malé a stredné podniky teda väčšinou nemajú vybudované oddelenie manažmentu pohľadávok a o pohľadávky sa stará buď finančné alebo obchodné oddelenie. Toto tvrdenie sme dokumentovali chi-kvadrát testom. Výpočet chi-kvadrát testu sa nachádza v prílohe D. 2. Vypočítaná hodnota testovacej štatistiky (χ^2) bola 74,76, čo prevyšuje kritickú hodnotu pre 95 % a 3 stupne voľnosti 7,815. Možno teda tvrdiť, že rozdelenie početnosti výsledkov odpovedí na túto otázku je iné ako normálne a z výsledkov vidieť, že organizácia manažmentu pohľadávok spadá len v malej miere do kompetencií oddelenia manažmentu pohľadávok.

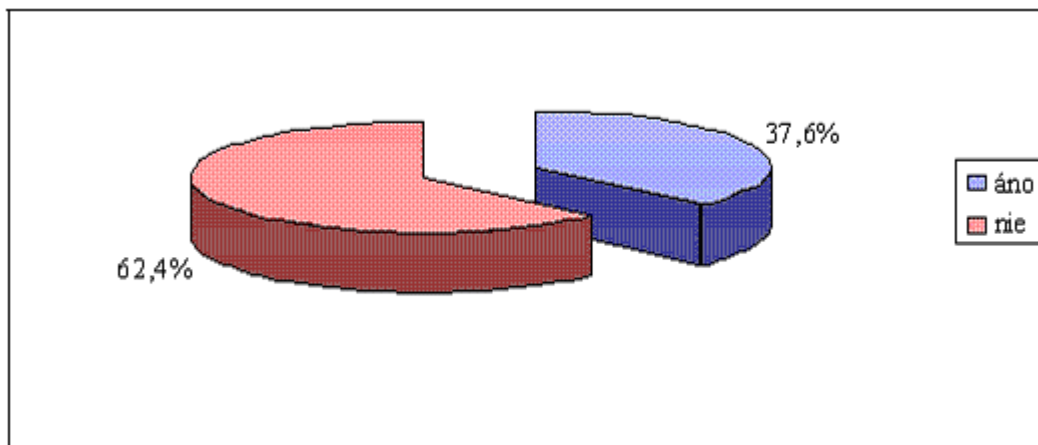
Naopak vo veľkých podnikoch malo oddelenie manažmentu pohľadávok vytvorené približne 32 % podnikov. Súvisí to s vyššou štruktúrovanosťou veľkých podnikov, vyšším objemom pohľadávok, pre ktorých efektívnejšie spravovanie je potrebné špecializované oddelenie.

Otázka 7 – Využívate hodnotenie bonity odberateľa pri rozhodovaní o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru?

Cieľom tejto otázky bolo zistiť, či sa podniky pri rozhodovaní o poskytnutí obchodného úveru rozhodujú na základe výsledkov hodnotenia bonity odberateľa alebo obchodný úver poskytujú v súlade so špecifikami odvetvia, v ktorom pôsobia bez ohľadu na bonitu odberateľa. Nezávislosť hodnotenia bonity odberateľa od typu podniku sme potvrdili chi-kvadrat testom, ktorý sa nachádza v prílohe D. 3. Kritická hodnota pre 95 % a 2 stupne voľnosti sa približne zhodovala s vypočítanou hodnotou, čo zodpovedá normálnemu rozdeleniu. Preto sme otázku vyhodnotili za celý súbor podnikov. Výsledky znázorňuje tabuľka 38 a graf 12.

Tabuľka 38 Hodnotenie bonity odberateľa

Hodnotenie bonity odberateľa	áno	nie
Počet podnikov	44	73
Podiel (%)	37,60	62,40



Graf 12 Hodnotenie bonity odberateľa

Väčšina malých a stredných podnikov (62,4 %) nevyužíva hodnotenie bonity odberateľa ako podklad pre rozhodovanie o poskytnutí obchodného úveru. Len 44 podnikov z celkovej vzorky 117 podnikov odpovedalo, že hodnotenie bonity odberateľa uskutočňuje. Malé a stredné podniky teda väčšinou nevyužívajú hodnotenie bonity odberateľa ako základ pre rozhodovanie o poskytnutí obchodného úveru a obchodné

úvery poskytujú v súlade so špecifikami odvetvia, v ktorom pôsobia. Dôkazom toho sú aj výsledky chi-kvadrát testu (príloha D. 4). Vypočítaná hodnota 7,18 je vyššia ako kritická hodnota pre 95 % a 1 stupeň voľnosti (3,84), čo svedčí o tom, že rozdelenie početností je iné ako normálne a výsledky prieskumu výrazne hovoria v prospech neuskutočňovania hodnotenia bonity odberateľa.

V prípade veľkých podnikov uskutočňovalo hodnotenie bonity odberateľa približne 45 % podnikov. Hoci je tento podiel vyšší ako v prípade malých a stredných podnikov, väčšina podnikov aj v tejto skupine hodnotenie bonity odberateľa nepraktizuje.

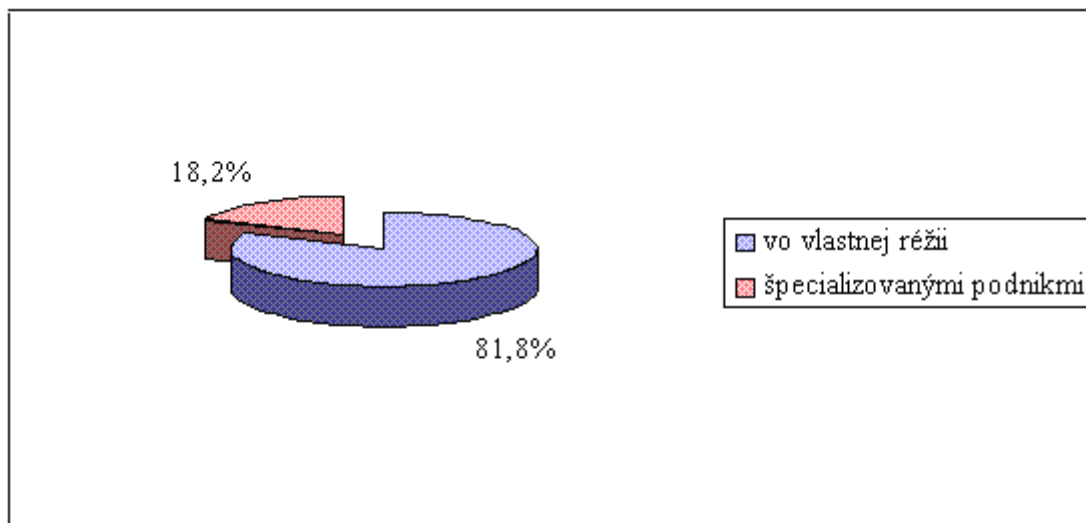
Otázka 8 – Uskutočňujete hodnotenie bonity odberateľa vo vlastnej réžii alebo využívate služby špecializovaných spoločností?

Táto otázka je relevantná len pre podniky, ktoré hodnotenie bonity odberateľa uskutočňujú. Cieľom bolo zistiť, do akej miery podniky využívajú služby špecializovaných spoločností zaoberajúcich sa spravovaním pohľadávok. Táto otázka súvisí s predchádzajúcou, preto sme ju vyhodnotili za celý súbor podnikov. Výsledky sú znázornené v tabuľke 39 a grafe 13.

Tabuľka 39 Inštitucionálne zabezpečenie hodnotenia bonity odberateľa

Hodnotenie bonity odberateľa	vo vlastnej réžii	špecializovanými podnikmi
Počet podnikov	36	8
Podiel (%)	81,81	18,19

Väčšina podnikov zúčastnených na prieskume (takmer 82 %) uskutočňuje hodnotenie bonity odberateľa vo vlastnej réžii. Špecializované spoločnosti využíva len približne 18 % podnikov. Malé a stredné podniky vo väčšine prípadov, ak hodnotenie bonity odberateľa vôbec uskutočňujú, nevyužívajú služby špecializovaných spoločností. Dôvodom sú vysoké poplatky za tieto služby a nízky objem obchodov, ktoré malé a stredné podniky realizujú. Prevalu hodnotenia bonity odberateľa vo vlastnej réžii nám potvrdil aj chi-kvadrát test (príloha D. 5), kde vypočítaná hodnota chi bola 17,82 a kritická hodnota pre 95 % len 3,841, čomu zodpovedá iné ako normálne rozdelenie s výraznou prevahou uskutočňovania hodnotenia bonity odberateľa vo vlastnej réžii.



Graf 13 Inštitucionálne zabezpečenie hodnotenia bonity odberateľa

Vo veľkých podnikoch sme zistili, že hodnotenie bonity odberateľa taktiež uskutočňujú v prevažnej miere vo vlastnej réžii. Slovenské podniky vo všeobecnosti málo využívajú služby špecializovaných agentúr pri správe pohľadávok. Väčšinou sa na ne obracajú až s problémovými pohľadávkami.

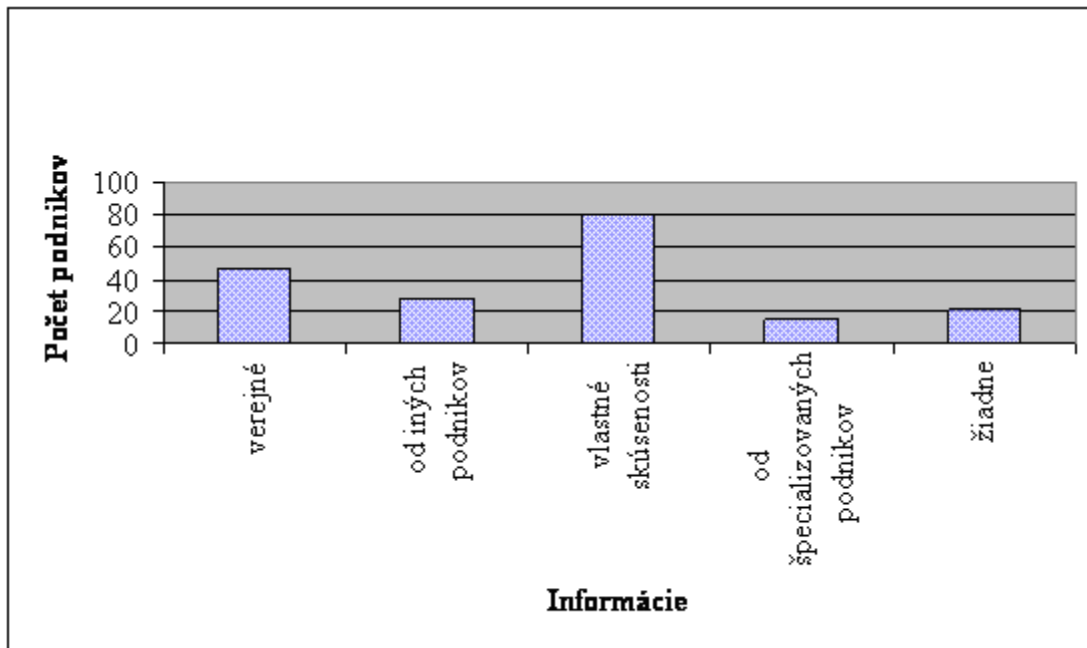
Otázka 9 – Aké informácie využívate pri rozhodnutí o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru?

Hoci väčšina podnikov hodnotenie bonity odberateľov nepraktizuje, pri rozhodovaní o poskytnutí obchodného úveru sa môžu opierať o rôzne informácie, preto na túto otázku mali možnosť odpovedať všetky podniky v súbore. Respondenti mali na výber z piatich odpovedí: „verejne dostupné informácie“, „informácie od iných podnikov v odvetví“, „vlastné skúsenosti s odberateľmi“, „informácie od špecializovaných spoločností“ a „žiadne, obchodný úver poskytujeme výlučne v súlade so špecifikami nášho odvetvia“. Pri tejto otázke bola respondentom umožnená viacnásobná odpoveď, preto podiel v percentách presahuje 100 %. Cieľom bolo zistiť, akú informačnú základňu využívajú podnikatelia a manažéri pri rozhodovaní o poskytnutí obchodného úveru. Otázku sme vyhodnotili za celý súbor podnikov. Výsledky znázorňuje tabuľka 40 a graf 14.

Tabuľka 40

Informačné zabezpečenie rozhodovania o poskytnutí obchodného úveru

Informácie	Počet podnikov	Podiel (%)
verejné	47	40,17
od iných podnikov	28	23,93
vlastné skúsenosti	80	68,38
od špecializovaných podnikov	15	12,82
žiadne	21	17,95
Spolu	191	163,25



Graf 14 Informačné zabezpečenie rozhodovania o poskytnutí obchodného úveru

Najviac podnikov zo skúmaného súboru využíva pri rozhodovaní o poskytnutí obchodného úveru vlastné skúsenosti s odberateľmi a naopak najmenej využívajú informácie od špecializovaných inštitúcií.

Problém tak vzniká pri rozhodovaní o poskytnutí obchodného úveru novému zákazníkovi, s ktorým podnik ešte nemá skúsenosti. Na základe hodnotenia bonity by mal byť odberateľ zaradený do rizikovej skupiny. Členenie zákazníkov do rizikových skupín v jednom zo skúmaných podnikov bolo nasledovné:

Tabuľka 41

Rozdelenie zákazníkov do rizikových skupín

Riziková kategória	Vysvetlenie
999	Noví zákazníci
100	Bezrizikovní zákazníci
200	Nízko rizikovní zákazníci
300	Priemerne rizikovní zákazníci
400	Vysoko rizikovní zákazníci
500	Pochybní zákazníci

Prameň: Interné materiály kreditnej politiky v konkrétnom podniku

Ako vidno z tabuľky 41, všetci noví zákazníci sú, ako dôsledok využívania pri rozhodovaní o poskytnutí obchodného úveru len vlastné skúsenosti s odberateľmi, zaradení do jednej rizikovej skupiny bez ohľadu na ich bonitu, hoci v skutočnosti je pravdepodobné, že predstavujú rôzne riziko.

Úverové limity sa v tomto istom podniku stanovujú podľa vzťahu:¹⁰⁹

$$\text{Úverový limit} = \frac{\text{ročný obrat} \times \text{platobná podmienka} \times \text{multiplikátor}}{360},$$

pričom platobná podmienka je lehota splatnosti obchodného úveru a multiplikátor je určený od 1,2 po 2 v závislosti od cieľov v oblasti predaja jednotlivých divízií podniku.

V prípade nových zákazníkov sa úverový limit stanoví bez ohľadu na riziko s odberateľom spojené na 4 000 EUR.

Prevažné využívanie vlastných skúseností s odberateľmi sme odporovali aj v prípade veľkých podnikov.

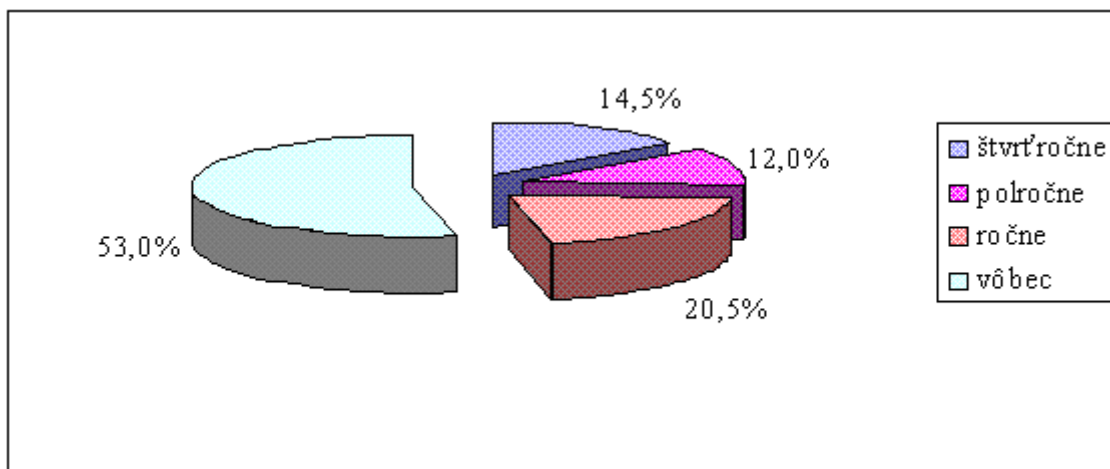
¹⁰⁹ Interné materiály kreditnej politiky v konkrétnom podniku

Otázka 10 – Ako často prehodnocujete úverové limity stanovené pre jednotlivých odberateľov?

Finančná situácia podnikov sa mení v súvislosti s viacerými faktormi, preto je potrebné úverové limity stanovené pre jednotlivých zákazníkov aktualizovať podľa momentálneho stavu ich bonity a podmienok, v ktorých podnik pôsobí. Cieľom tejto otázky bolo zistiť frekvenciu prehodnocovania úverových limitov stanovených pre jednotlivých odberateľov. Respondenti mali na výber z piatich odpovedí: „štvrťročne“, „polročne“, „ročne“, „raz za 5 rokov“ a „vôbec neprehodnocujeme“. Otázku sme vyhodnotili za celý súbor podnikov. Výsledky obsahuje tabuľka 42 a graf 15.

Tabuľka 42 Prehľadovanie odberateľských úverových limitov

Frekvencia prehodnocovania	Počet podnikov	Podiel (%)
štvrťročne	17	14,53
polročne	14	11,97
ročne	24	20,51
vôbec	62	52,99



Graf 15 Prehľadovanie odberateľských úverových limitov

Najviac podnikov zo skúmaného súboru (53 %) úverové limity pre odberateľov vôbec neprehodnocuje. Ročne prehodnocuje úverové limity približne 20,5 % podnikov. Približne 26,5 % podnikov prehodnocuje úverové limity v intervale kratšom ako 1 rok.

Chi-kvadrát test (príloha D. 6) potvrdil nerovnomerné rozdelenie odpovedí jednotlivých respondentov. Vypočítaná hodnota chi je 50,69 a kritická hodnota pre 95 % a 3 stupne voľnosti je 7,815. Možno teda povedať, že malé a stredné podniky nevenujú pozornosť prehodnocovaniu úverových limitov svojich odberateľov.

V prípade veľkých podnikov úverové limity vôbec neprehodnocovalo 45 % podnikov. 23 % podnikov uskutočňovalo prehodnocovanie limitov ročne a 32 % podnikov prehodnocovalo úverové limity v intervale kratšom ako 1 rok. U veľkých podnikov teda možno badať miernu tendenciu k častejšiemu prehodnocovaniu úverových limitov, resp. k prehodnocovaniu úverových limitov vôbec.

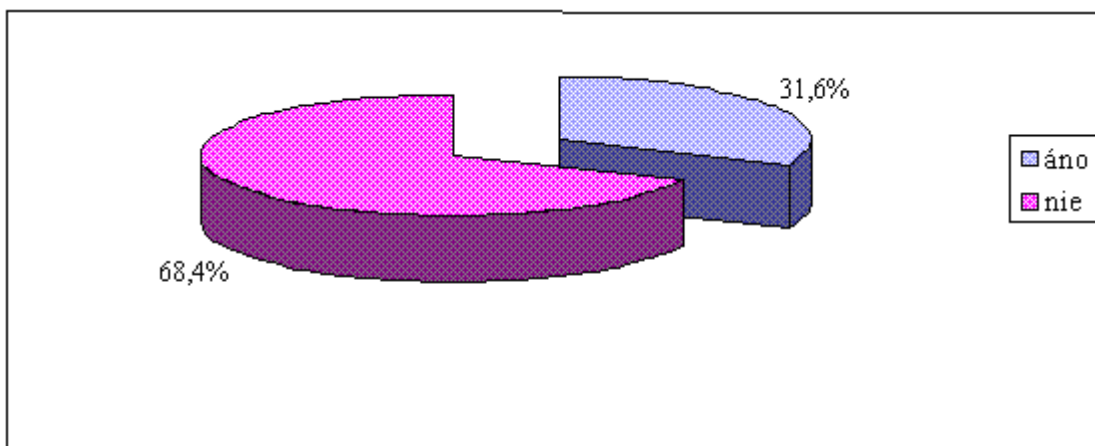
Otázka 11 – Ktorú formu zabezpečenia pohľadávok využívate?

Cieľom tejto otázky bolo zistiť, akú formu zabezpečenia pohľadávok podniky využívajú, resp. či vôbec majú skúsenosti so zabezpečovaním pohľadávok. Otázka bola kladená ako uzavretá s týmito možnosťami odpovedí: „poistenie pohľadávok“, „zmenka“, „dokumentárne inkaso, dokumentárny akreditív“, „banková záruka“, „zabezpečenie majetkom dlžníka“, „iná forma záruky“ a „nemáme skúsenosti so zabezpečovaním pohľadávok“.

Najskôr sme vyhodnotili, či podniky vôbec využívajú niektorú z foriem zabezpečovania pohľadávok. Výsledky obsahuje tabuľka 43 a graf 16.

Tabuľka 43 Využívanie zabezpečovania pohľadávok

Zabezpečenie	Počet podnikov	Podiel (%)
áno	37	31,62
nie	80	68,38



Graf 16 Využívanie zabezpečovania pohľadávok

Z výsledkov prieskumu vyplýva, že väčšina malých a stredných podnikov (68,4 %) nemá skúsenosti so zabezpečovaním pohľadávok. Toto tvrdenie sme dokázali výsledkami chi-kvadrát testu (príloha D. 7). Vypočítaná hodnota bola 15,8, zatiaľ čo kritická hodnota pre 1 stupeň voľnosti a 95 % je 3,841, čo je dôkazom iného ako normálneho rozdelenia v prospech nevyužívania zabezpečovania pohľadávok. Nedostatočné využívanie zabezpečovania pohľadávok môže byť jednou z príčin pomerne vysokého podielu nedobytných pohľadávok v skúmaných podnikoch. Nedobytné pohľadávky predstavovali u výrobných podnikov 1,74 %, u obchodných podnikov 2,65 % a u podnikov služieb 1,65 % z celkového objemu pohľadávok.

Ďalej sme vyhodnocovali využívanie zabezpečovania pohľadávok podľa jednotlivých typov podnikov. Výsledky obsahuje tabuľka 44.

Tabuľka 44

Využívanie zabezpečovania pohľadávok podľa typu podniku

Zabezpečenie	obchod	služby	výroba	Spolu
áno	15	12	10	37
nie	19	47	14	80
Spolu	34	59	24	117
Podiel (%)				
áno	44,11	20,33	47,62	
nie	55,89	79,67	52,38	

Chi-kvadrát testom (príloha D. 8) sme zistili, že aj v tomto prípade sa jedná o iné ako normálne rozdelenie. Najviac podnikov, ktoré nemajú skúsenosti so zabezpečovaním pohľadávok patrili k podnikom služieb (takmer 80 %).

Predmetom ďalšieho vyhodnocovania bolo, aké formy zabezpečovania pohľadávok podniky využívajú. Túto otázku sme vzhľadom na nízku početnosť využívania zabezpečovania pohľadávok vyhodnotili za celý súbor podnikov. Výsledky obsahuje tabuľka 45. Keďže na túto otázku boli možné viacnásobné odpovede, celkový podiel v percentách prevyšuje 100 %.

Tabuľka 45 Formy zabezpečovania pohľadávok

Forma zabezpečenia	Počet podnikov	Podiel (%)
poistenie	18	48,65
zmenka	8	21,62
dokumentárne platby	7	18,92
banková záruka	13	35,14
zabezpečenie majetkom	10	27,03

Spomedzi rôznych foriem zabezpečenia pohľadávok, najviac podnikov zo skúmaného súboru využívalo poistenie pohľadávok. „Poistenie pohľadávok je vo svete bežná cesta, ako si ušetriť problémy s neplatičmi či s nedostatkom cash-flow. Na Slovensku ide stále o pomerne neznámy produkt. Kým v Česku ho využívajú tiež len asi dve percentá malých a stredných firiem u nás je ich podiel ešte oveľa nižší.“¹¹⁰ Príčinou je nízke povedomie slovenských podnikateľov, že takáto možnosť vôbec existuje.

U veľkých podnikov sme zistili výraznejšie využívanie rôznych foriem zabezpečenia pohľadávok. Súvisí to pravdepodobne s vyššími hodnotami jednotlivých zákaziek, ktoré veľké podniky realizujú, pretože jednotlivé formy zabezpečovania pohľadávok sú nákladné a v prípade nízkeho objemu obchodov nerentabilné. Čím vyšší obchodný úver podnik poskytuje, tým viac môže stratiť, pokiaľ odberateľ nezaplatí. Aj toto zvýšené riziko vedie veľké podniky k výraznejšiemu využívaniu rôznych foriem zabezpečenia pohľadávok.

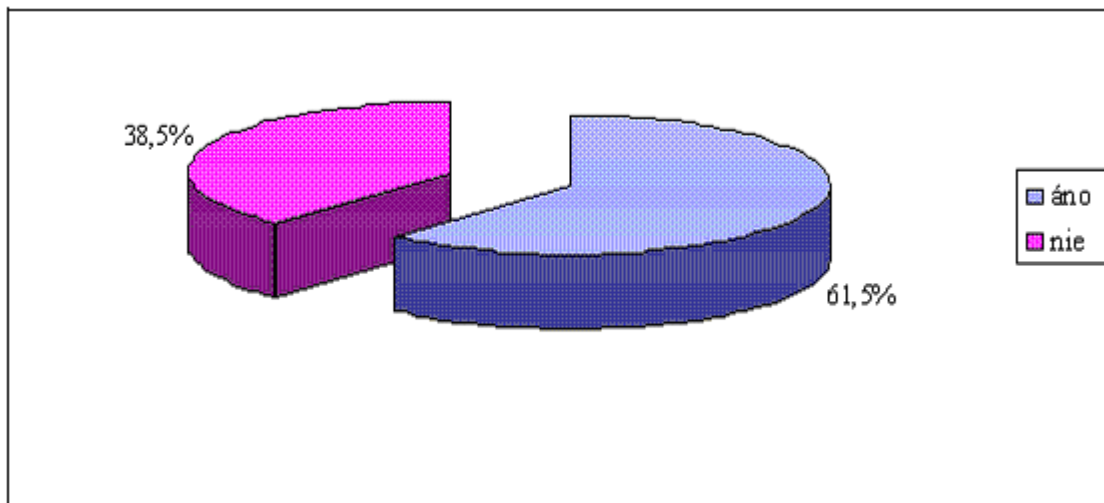
¹¹⁰ www.hn.hnonline.sk/c1-22980580-pohladvky-riziko-posmyknutia, 17. 3. 2009

Otázka 12 – Využívate pri inkase pohľadávok možnosť ich započítavania?

Cieľom tejto otázky bolo zistiť, do akej miery podniky využívajú možnosť započítavania pohľadávok. Otázky sme vyhodnotili za celý súbor podnikov, pretože chi-kvadrát test (príloha D. 9) preukázal normálne rozdelenie. Výsledky obsahuje tabuľka 46 a graf 17.

Tabuľka 46 Využívanie započítavania pohľadávok

Započítavanie	Počet podnikov	Podiel (%)
áno	72	61,54
nie	45	38,46



Graf 17 Využívanie započítavania pohľadávok

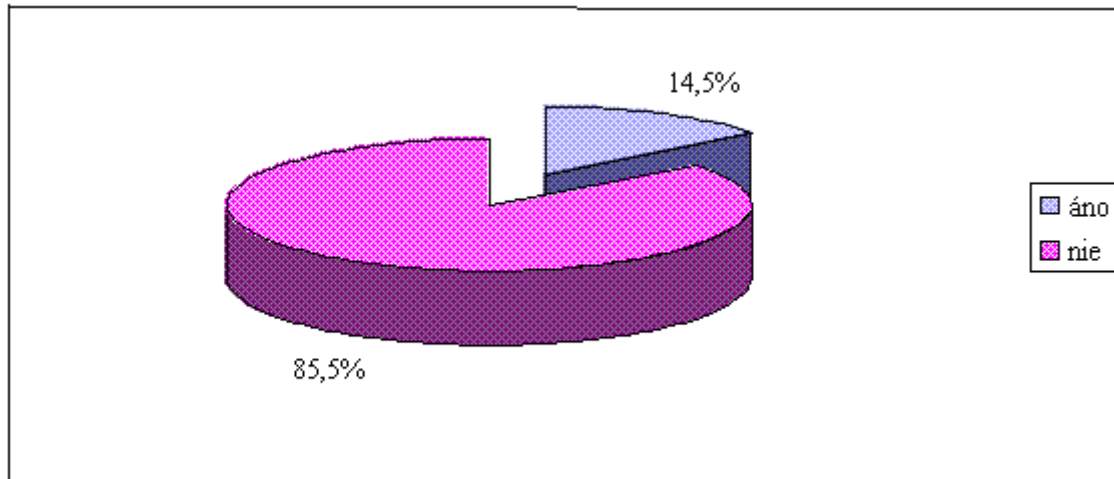
Otázka 13 – Využívate pri inkase pohľadávok možnosť ich postúpenia špecializovanej inštitúcii?

Cieľom tejto otázky bolo zistiť, do akej miery podniky využívajú možnosť postúpenia svojich pohľadávok špecializovanej inštitúcii, a tak predísť vzniku nedobytných pohľadávok (hoci za cenu zvýšených nákladov). Otázku sme vyhodnotili za celý súbor bez ohľadu na typ podniku. Z dôvodu nízkej početnosti odpovedí „áno“ v jednotlivých segmentoch podnikov nebudeme dokazovať nezávislosť využívania postupovania pohľadávok špecializovaným inštitúciám od typu podniku. Výsledky obsahuje tabuľka 47 a graf 18.

Tabuľka 47

Využívanie postúpenia pohľadávok špecializovaným inštitúciám

Postúpenie pohľadávok	Počet podnikov	Podiel (%)
áno	17	14,53
nie	100	85,47



Graf 18 Využívanie postúpenia pohľadávok špecializovaným inštitúciám

Výsledky nášho prieskumu preukázali, že podniky v skúmanom súbore len v malej miere (14,5 %) využívali možnosť postúpenia pohľadávok špecializovaným inštitúciám. Dôvodom sú pravdepodobne vysoké náklady postúpenia pohľadávok a nízky objem transakcií uskutočňovaných malými a strednými podnikmi.

V prípade veľkých podnikov sme odpozorovali tendenciu k vyššiemu využívaniu postupovania pohľadávok. Dôvodom je vyšší objem obchodov, ktoré tieto podniky realizujú, a teda postupovanie pohľadávok sa stáva vzhľadom k jednej peňažnej jednotke tržieb rentabilnejším.

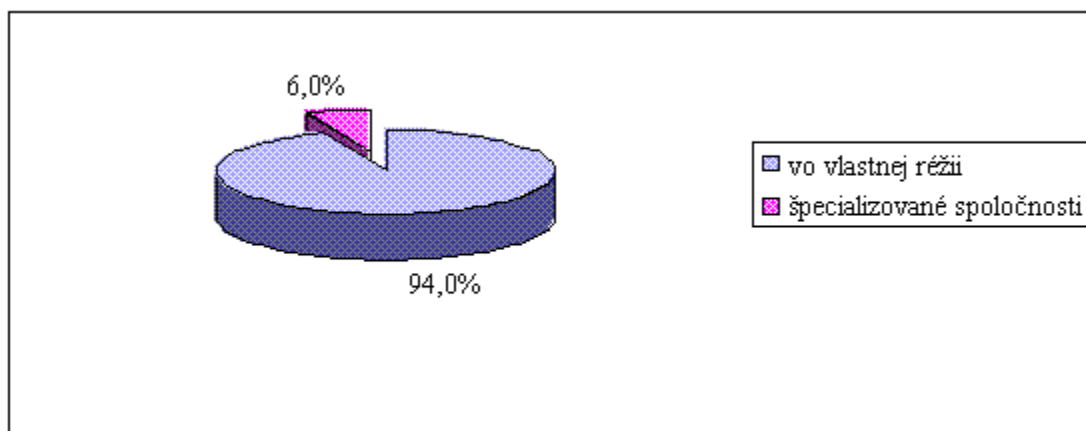
Otázka 14 – Akou formou zabezpečujete inkaso pohľadávok po lehote splatnosti?

Cieľom tejto otázky bolo zistiť, či podniky realizujú inkaso pohľadávok po lehote splatnosti vo vlastnej réžii alebo či využívajú služby špecializovaných inštitúcií. Podobne ako v prípade predchádzajúcej otázky z dôvodu nízkej početnosti odpovedí „využívame služby špecializovaných spoločností“ sme neuskutočnili test nezávislosti formy inkasa

pohľadávok po lehote splatnosti od typu podniku a otázku sme vyhodnotili za celý súbor podnikov. Výsledky prieskumu znázorňuje tabuľka 48 a graf 19.

Tabuľka 48 Formy inkasa pohľadávok po lehote splatnosti

Forma inkasa	Počet podnikov	Podiel (%)
vo vlastnej réžii	110	94,02
špecializované spoločnosti	7	5,98



Graf 19 Formy inkasa pohľadávok po lehote splatnosti

Podniky zo skúmaného súboru len minimálne využívali možnosť vymáhania pohľadávok po lehote splatnosti prostredníctvom špecializovaných spoločností. Len približne 6 % podnikov má skúsenosti s vymáhaním pohľadávok prostredníctvom špecializovaných inštitúcií. Úspešnosť vymáhania pohľadávok bola v skúmanom súbore približne 80 %.

V prípade veľkých podnikov možno hovoriť o vyššom využívaní inštitúcií špecializovaných na vymáhanie pohľadávok, hoci aj v tomto segmente podnikov stále prevažuje inkaso pohľadávok po lehote splatnosti vo vlastnej réžii.

Ďalej sme zisťovali výšku **nákladov na vymáhanie pohľadávok (otázka 29)**. Keďže väčšina podnikov uskutočňovala inkaso pohľadávok vo vlastnej réžii, náklady na vymáhanie pohľadávok boli súčasťou režijných nákladov podniku a výšku nákladov súvisiacich s touto činnosťou väčšina podnikov nemala odsledovanú.

Pokiaľ ide o vymáhanie pohľadávok prostredníctvom špecializovaných spoločností, všetky veľké inkasné spoločnosti na slovenskom trhu fungujú na princípe tzv. success fee. Klienti platia len za tie pohľadávky, ktoré sa podarí vymôcť. Vopred sa neplatia žiadne vstupné poplatky. Podiel z vymoženej pohľadávky pre inkasnú spoločnosť sa štandardne pohybuje v intervale desať až tridsať percent. Závisí to od veku pohľadávky, jej výšky a od dlžníka. Náklady na vymáhanie starších pohľadávok sú vyššie, pretože ich vymáhanie je náročnejšie. Podobne je to aj v prípade pohľadávok voči fyzickým osobám, ktoré sa taktiež inkasujú zložitejšie, pretože o fyzických osobách inkasná firma spravidla nemá žiadne alebo len strohé informácie, v prípade právnických osôb je to naopak. Údaje o nich má v databáze, takže dokáže odhadnúť, aká je šanca, že bude inkaso úspešné¹¹¹.

¹¹¹www.etrend.sk/podnikanie/riadenie-a-kariera/manazerska-poradna-kolko-pytaju-vymahaci-pohladavok/127146.html, 17. 3. 2009

5 Závery dizertačnej práce pre finančnú teóriu a hospodársku prax

5.1 Závery dizertačnej práce pre finančnú teóriu

Dizertačná práca sa zameriava na analýzu manažmentu pohľadávok a metód riešenia platobného rizika podnikov. Manažment pohľadávok, v literatúre označovaný aj ako kredit manažment, má za cieľ prispievať prostredníctvom aktívneho spolupôsobenia k zabezpečeniu likvidnosti pohľadávok a tým k zabezpečeniu platobnej schopnosti. Vznikol ako potreba predchádzať vzniku pohľadávok po lehote splatnosti, resp. nedobytných pohľadávok. Jeho podstatou je prehľbovanie poznatkov o súčasných ale aj potenciálnych odberateľoch, ohodnotenie rizík spojených s odberateľom, aplikovanie primeraných obchodných dispozícií na pohľadávky. Kredit manažment sa má prejavovať v lepšom poznaní rizika, rozkladaní rizika cez zapojenie poisťovacích spoločností, v prijímaní včasných opatrení v prípadoch neplnenia dohodnutých podmienok. Jedná sa o aktuálnu záležitosť, pre pochopenie ktorej je nutné byť vybavený patričnými teoretickými i praktickými znalosťami.

Po **teoretickej stránke dizertačná práca prináša** komplexný pohľad na manažment pohľadávok v rámci jeho základných etáp (rozhodnutie o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru, riadenie a monitorovanie pohľadávok, inkaso pohľadávok). Definuje základné pojmy, charakterizuje a sumarizuje viaceré metódy hodnotenia úverovej spôbilosti odberateľov, rozširuje poznatky v oblasti manažmentu pohľadávok na Slovensku o poznatky zo zahraničnej literatúry a poznatky z praxe finančných inštitúcií, ktoré majú s hodnotením potenciálnych dlžníkov väčšie skúsenosti. Okrem prevencie vzniku nedobytných pohľadávok a následne platobnej neschopnosti pred uzatvorením kúpno-predajnej zmluvy poukazujeme tiež na možnosti eliminácie platobného rizika voľbou vhodných platobných podmienok a efektívnym riadením pohľadávok po ich vzniku.

Základnou snahou dizertačnej práce je prostredníctvom komplexného a zároveň detailného prístupu najmä k oblasti hodnotenia bonity odberateľov rozšíriť vedomosti slovenských podnikateľov, finančných manažérov a pracovníkov manažmentu pohľadávok a taktiež upozorniť na dôležitosť prevencie vzniku platobnej neschopnosti.

Väčšina podnikov totiž nemá vybudovaný efektívny systém hodnotenia úverovej dôveryhodnosti svojich zákazníkov.

Prvá kapitola definuje pojem pohľadávka z viacerých hľadísk a prináša porovnanie názorov rôznych autorov na manažment obežného majetku, ktorého súčasťou sú aj pohľadávky. Rozhodovanie o alokácii a viazaní kapitálu v jednotlivých zložkách obežného majetku patrí medzi základné typy finančného rozhodovania. Štruktúra obežného majetku totiž ovplyvňuje jeho výnosnosť, preto sa podnik musí snažiť o optimálne zloženie obežného majetku. Od štruktúry obežného majetku taktiež závisí schopnosť podniku hradiť svoje záväzky. Hoci v praxi prevláda názor, že pohľadávky sú skôr determinované správaním sa odberateľov, domnievame sa, že je v moci podniku pohľadávky ovplyvňovať v súlade s cieľmi podniku prostredníctvom manažmentu pohľadávok, ktorého úlohy sme vymedzili taktiež v prvej kapitole. Ďalej sme sa v prvej časti dizertačnej práce zamerali na vymedzenie psychologicko-ekonomických dôvodov, prečo podniky poskytujú obchodné úvery a prečo odberatelia uprednostňujú dodávateľov, ktorí obchodný úver ponúkajú, charakterizovali sme jednotlivé prvky úverovej politiky podniku, v rámci, ktorej uvádzame kvantitatívne nástroje na podporu kreditného rozhodovania a nakoniec sme špecifikovali možnosti podniku pri inkase pohľadávok so zameraním zvlášť na domáce a zvlášť na zahraničné pohľadávky. Efektívnosť manažmentu pohľadávok je potrebné hodnotiť, preto sme uviedli niekoľko ukazovateľov, ktorými možno charakterizovať úspešnosť manažmentu pohľadávok.

V tretej kapitole sme sa zamerali na charakteristiku finančného rizika, ktorého súčasťou je aj platobné riziko, z pohľadu viacerých autorov. V literatúre sme sa stretli s rôznym vymedzením finančného rizika, a to v pozitívnom aj negatívnom zmysle. Pri spracúvaní dizertačnej práce vychádzame predovšetkým z negatívneho vymedzenia rizika. Ďalej sme charakterizovali platobné riziko a jeho jednotlivé zložky (riziko zákazníka, riziko krajiny a bankové riziko). Prínosom tretej kapitoly je porovnanie platobnej disciplíny slovenských podnikov s podnikmi krajín Európskej únie, vymedzenie príčin platobnej neschopnosti a techník jej riešenia. Za rozhodujúci prínos tretej kapitoly považujeme špecifikáciu viacerých metód predchádzania platobnej

neschopnosti, pričom dôraz kladieme na predchádzanie platobnej neschopnosti pred uzatvorením kúpno-predajnej zmluvy. Charakterizujeme niekoľko metód hodnotenia úverovej dôveryhodnosti odberateľa od jednoduchých finančno-ekonomických ukazovateľov až po zložitejšie viackriteriálne modely. Navrhujeme predovšetkým hodnotenie zákazníkovo cash flow z prevádzkovej činnosti a jeho využitie pri formulovaní finančných ukazovateľov. Z viackriteriálnych metód finančnej analýzy sme uviedli Altmanovo Z-skóre modifikované pre podniky, ktorých akcie nie sú obchodované na finančnom trhu a tiež Z-skóre modifikované na podmienky českých podnikov, a rýchly test, ktorý je vzhľadom na obmedzenia Altmanovho modelu vhodnejším nástrojom hodnotenia finančnej pozície odberateľa v slovenských podmienkach. Keďže finančné inštitúcie majú prepracovaný systém hodnotenia potenciálnych dlžníkov, uvádzame model Moody's RiskCalc, ktorý využívajú banky a ktorý umožňuje hodnotiť finančné aj nefinančné aspekty podnikania obchodného partnera. Kvalitatívny rating je dôležitý, pretože, niektoré signály finančných problémov nemožno vidieť vo finančných výkazoch. Je potrebné zhodnotiť manažment podniku, vnútropodnikovú organizáciu, trh a odvetvie, v ktorom pôsobí. Komplexné hodnotenie úverovej dôveryhodnosti podniku umožňuje „Credit Risk ScoreCard“, ktorý je možné využiť aj pri posudzovaní rizika krajiny a bankového rizika. Hodnotenie bonity odberateľa je ďalej potrebné pretransformovať do úverových limitov pre jednotlivých odberateľov. Platobnej neschopnosti možno predchádzať aj využitím vhodných platobných podmienok. Platba ihneď je najúčinnnejším nástrojom ako zabrániť vzniku pohľadávok po lehote splatnosti. Nie vždy je však možné žiadať od odberateľa platbu ihneď pri dodávke, preto uvádzame ďalšie nástroje, ktorých využitím možno predísť vzniku druhojnej platobnej neschopnosti. Jedná sa o poistenie pohľadávok, dokumentárne platby, bankovú záruku, záruku materskej spoločnosti, kreditné deriváty, zabezpečenie pohľadávok majetkom dlžníka, zmenku a dlžobný úpis. Po vzniku pohľadávky je možné v prípade okamžitej potreby peňažných prostriedkov jej odpredať pred lehotou splatnosti špecializovaným inštitúciám. Ak má podnik so svojim odberateľom vzájomné pohľadávky a záväzky, je vhodné ich započítať, a tak zabrániť vzniku pohľadávok po lehote splatnosti.

Prínos štvrtej kapitoly vidíme predovšetkým v praktickej oblasti. Je však nevyhnutné doplniť teóriu o poznatky z praxe.

5. 2 Závery a odporúčania pre oblasť manažmentu pohľadávok v hospodárskej praxi

5. 2. 1 Závery pre oblasť manažmentu pohľadávok v hospodárskej praxi

Hlavným cieľom dizertačnej práce bolo vyhodnotenie manažmentu pohľadávok slovenských podnikov v rámci jeho základných etáp (rozhodnutie o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru; riadenie a monitorovanie pohľadávok, inkaso pohľadávok) a návrh metód riešenia platobnej neschopnosti v podnikateľskom prostredí Slovenskej republiky so zreteľom najmä na predchádzanie platobnej neschopnosti efektívnym riadením pohľadávok. V rámci celkového procesu manažmentu pohľadávok sme sa zamerali predovšetkým na hodnotenie bonity odberateľov, ktoré je základom rozhodovania o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru, a teda je dôležitým nástrojom eliminácie rizika vzniku pohľadávok po lehote splatnosti a následne platobnej neschopnosti.

Pre hospodársku prax dizertačná práca prináša niekoľko metód, ktoré možno využiť pri hodnotení úverovej spôsobilosti zákazníka a stanovovaní kredit limitov, a to aj v prípade nových odberateľov, s ktorými podnik nemá skúsenosti a úverový limit teda nie je možné určiť ako percentuálny podiel z obratu dosiahnutého v minulosti. Dizertačná práca poukazuje na dôležitosť hodnotenia nielen finančných, ale aj nefinančných aspektov podnikania a ponúka možnosti, ako ohodnotiť zákazníka komplexne. Nástroje evaluácie bonity odberateľov na podnikovej úrovni obohacuje o metodiku hodnotenia dôveryhodnosti žiadateľov o úver na úrovni bánk, ktorú modifikuje pre účely úverového rozhodovania v podnikoch.

Prínosom prvej kapitoly pre hospodársku prax sú najmä kvantitatívne nástroje na podporu kreditného rozhodovania. Rozhodnutie poskytnúť, resp. neposkytnúť obchodný

úver môže byť založené na analýze očakávaného zisku tohto rozhodnutia, ktorý vypočítame ako rozdiel tržieb z predaja a nákladov na predaný tovar (výrobky), pričom predpokladáme, že v prípade poskytnutia obchodného úveru dôjde k nárastu tržieb, ale taktiež k nárastu pravdepodobnosti nezaplatenia. Rozhodnutie je akceptovateľné, pokiaľ je očakávaný zisk kladný. Podnik by sa mal pritom snažiť o dosiahnutie kompromisu medzi nákladmi na kredit manažment a oportunitnými nákladmi, ktoré vzniknú znížením predaja v dôsledku neposkytnutia obchodného úveru a o maximalizáciu svojho zisku.

Prínosom tretej kapitoly pre hospodársku prax sú predovšetkým viaceré metódy hodnotenia úverovej spôsobilosti odberateľa. Hoci malé a stredné podniky si často nemôžu dovoliť uskutočňovať hodnotenie bonity svojich zákazníkov z finančných, personálnych a iných dôvodov, je potrebné, aby sa zamerali najmä na nových zákazníkov a zákazníkov v prípade veľkých transakcií. Hodnotenie úverovej dôveryhodnosti nemusí byť komplikované. Uvádzame niekoľko jednoduchých metód, ako posúdiť zákazníkovo spoľahlivosť (jednoduché finančno-ekonomické ukazovatele, rýchly test). Podceňovať netreba kvalitatívne hodnotenie odberateľa, pretože na Slovensku nie je neobvyklé, že zákazník platiť môže, ale nechce. Dôležitý je osobný kontakt s odberateľom a budovanie korektných obchodných vzťahov, ktoré častokrát pôsobia účinnejšie ako zložité systémy riadenia pohľadávok. Dôkazom toho sú podniky severských krajín, ktorých platobná disciplína je spomedzi štátov Európskej únie najlepšia a odborníci pre oblasť manažmentu pohľadávok vidia dôvod práve v korektných obchodných vzťahoch. Pokiaľ ide o Slovenskú republiku, platobná disciplína sa začiatkom roku 2008 oproti roku 2007 síce zlepšila (platobný index Slovenska klesol z hodnoty 160 na hodnotu 157), ale naďalej zaostávame za Európskym priemerom. Koncom roka 2008 sa globálna finančno-ekonomická kríza začala prejavovať aj na platobnej schopnosti slovenských podnikov, a to zhoršením platobného indexu krajiny o 20 %. Podniky krajín Európskej únie dosiahli v roku 2008 rekordne vysoký podiel nedobytných pohľadávok, čo ešte viac brzdi ekonomický vývoj v Európe.

Najväčší prínos pre hospodársku prax prináša štvrtá kapitola, ktorá ponúka pohľad na úroveň manažmentu pohľadávok slovenských podnikov z kvalitatívneho i kvantitatívneho hľadiska.

Analýzu platobnej schopnosti slovenských podnikov sme uskutočnili na základe údajov za roky 2004 až 2007 poskytnutých spoločnosťou Slovak Credit Bureau, s. r. o., ktorá sa zaoberá službami v oblasti manažmentu pohľadávok. Platobnú disciplínu sme skúmali pomocou ukazovateľov doba úhrady krátkodobých pohľadávok z obchodného styku, doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku a ich porovnaním a podiel opravných položiek k pohľadávkam na celkových pohľadávkach. Prieskum platobnej schopnosti slovenských podnikov sme doplnili o analýzu likvidity 2. stupňa, ktorá je bezprostredne ovplyvnená pohľadávkami.

Závery sú nasledovné:

1. Vo všeobecnosti možno hovoriť o zlepšovaní platobnej disciplíny slovenských podnikov najmä v roku 2007, kedy došlo k poklesu doby úhrady krátkodobých pohľadávok i záväzkov z obchodného styku. Zatiaľ čo v roku 2006 bola priemerná doba úhrady pohľadávok z obchodného styku slovenských podnikov 51,2 dňa, v roku 2007 to bolo len 44,83 dňa. Taktiež v prípade doby úhrady krátkodobých záväzkov z obchodného styku došlo v roku 2007 k poklesu oproti roku 2006 približne o 6 dní.
2. Zlepšovanie situácie v oblasti pohľadávok slovenských podnikov potvrdila aj analýza podielu opravných položiek na celkových pohľadávkach, ktorý sa postupne od roku 2004 až po rok 2007 znižoval. Podiel opravných položiek na celkových pohľadávkach bol v roku 2004 7,2 %, v roku 2005 7,19 %, k výraznému poklesu došlo v roku 2006, kedy podiel opravných položiek na celkových pohľadávkach predstavoval 5,98 %. O ďalšie približne 1 % sa znížila hodnota tohto ukazovateľa v roku 2007.
3. Pozitívny vývoj sme zistili aj v prípade likvidity 2. stupňa, ktorá sa postupne zvyšovala od roku 2006. Nárast likvidity nebol spôsobený rastom pohľadávok, keďže doba ich úhrady klesala.

Riziko nezaplatenia obchodných úverov v malých a stredných podnikoch je pomerne vysoké, pretože nemajú vybudovaný systém manažmentu pohľadávok a v snahe získať lepšiu konkurenčnú pozíciu sú často nútené poskytovať obchodné úvery aj rizikovým zákazníkom. Preto sme sa vo výskumnej časti dizertačnej práce venovali práve tejto problematike.

Cieľom bolo analyzovať manažment pohľadávok v malých a stredných podnikoch a najmä zistiť, ako prístupujú malé a stredné podniky k hodnoteniu bonity odberateľa, aké majú skúsenosti so zabezpečovaním pohľadávok a ako prístupujú k inkasu pohľadávok.

Závery z dotazníkového prieskumu sú nasledovné:

1. Priemerná lehota splatnosti obchodných úverov, ktorú poskytujú malé a stredné podniky svojim odberateľom bola u výrobných a obchodných podnikov 30 dní a u podnikov služieb 25 dní. Pritom skutočná lehota splatnosti bola v prípade výrobných podnikov 45 dní, v prípade obchodných podnikov 37 dní a u podnikov služieb 35 dní.
2. Doba inkasa pohľadávok bola pomerne vyrovnaná s dobou splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku u výrobných podnikov. Obchodné podniky uhrádzali svoje záväzky v porovnaní s inkasom pohľadávok oneskorene, a to veľkoobchodné podniky približne o 11 dní a maloobchodné podniky o 19 dní. Naopak podniky služieb platili svoje záväzky skôr ako inkasovali pohľadávky približne o 17 dní.
3. Likvidita 2. stupňa sa pohybovala v rozmedzí 0,92 až 1,59. Hoci mali podniky služieb likviditu 2. stupňa spomedzi jednotlivých typov podnikov najvyššiu (1,59), ich platobná schopnosť môže byť ohrozená, vysokou dobou splatnosti pohľadávok v porovnaní s dobou splatnosti krátkodobých záväzkov.
4. Najvyšší podiel pohľadávok po lehote splatnosti dosiahli výrobné podniky (31,94 dňa). Podiel nedobytných pohľadávok bol najvyšší u obchodných podnikov. Celkovo skúmané podniky vykázali podiel pohľadávok po lehote splatnosti 28,5 % a podiel nedobytných pohľadávok 1,96 %.

5. Stratu z nedobytných pohľadávok dosiahlo približne 23 % podnikov a to vo výške 0,94 % z objemu tržieb. Najvyššie straty z nedobytných pohľadávok dosiahli obchodné podniky (3,2 % z objemu tržieb).
6. Malé a stredné podniky, ktoré sa zúčastnili prieskumu, vo väčšine nemali vybudované oddelenie manažmentu pohľadávok a pohľadávky spadali najmä do kompetencie finančného oddelenia. Oddelenie manažmentu pohľadávok malo vytvorené len približne 7 % podnikov, zatiaľ čo správou pohľadávok sa zaoberalo finančné oddelenie až u 56 % podnikov.
7. Zo skupiny skúmaných podnikov uskutočňuje hodnotenie bonity odberateľa len 37,6 % podnikov. Vo väčšine prípadov, až 81,8 % podnikov hodnotenie bonity odberateľa realizuje vo vlastnej réžii.
8. Úverové limity pre svojich odberateľov stanovujú malé a stredné podniky predovšetkým na základe špecifik odvetvia, v ktorom pôsobia. Kreditné limity určuje na základe svojich predchádzajúcich skúseností s odberateľmi 68,4 % podnikov. Úverové limity pre jednotlivých odberateľov vôbec neprehodnocuje 53 % podnikov.
9. Väčšina malých a stredných podnikov nemá skúsenosti so zabezpečovaním pohľadávok (68,4 % podnikov). Spomedzi jednotlivých foriem zabezpečenia prevláda poistenie pohľadávok.
10. V oblasti manažmentu pohľadávok využívajú malé a stredné podniky špecializované inštitúcie len vo veľmi obmedzenej miere. Vymáhanie pohľadávok realizuje až 94 % podnikov vo vlastnej réžii a s postupovaním pohľadávok malo skúsenosti len necelých 15 % podnikov.

Hoci zo skupiny veľkých podnikov sme nezískali dostatočný počet vyplnených dotazníkov a preto sme sa nevenovali ich podrobnej analýze, možno povedať, že ani podniky v tomto segmente nevenujú dostatočnú pozornosť prevencii vzniku druhotnej platobnej neschopnosti hodnotením bonity svojich odberateľov.

Podniky sa väčšinou spoliehajú na svoje skúsenosti s odberateľom alebo obchodný úver poskytujú v súlade so špecifikami odvetvia, v ktorom pôsobia, aby zákazníci neuprednostnili konkurenciu, ktorá ponúka štedrejšiu úverovú politiku.

5. 2. 2 Odporúčania pre oblasť manažmentu pohľadávok s dôrazom na predchádzanie platobnej neschopnosti

Hoci je poskytnutie obchodného úveru spojené s istým rizikom, je tiež dôležitým strategickým nástrojom v rukách podniku. Platobnej neschopnosti možno predísť využitím viacerých nástrojov, ktoré bližšie charakterizujeme v dizertačnej práci. Ich výber závisí od viacerých faktorov, ako napríklad veľkosť podniku, výška poskytnutého obchodného úveru, stupeň averzie podniku voči riziku, jeho finančná sila, dostupnosť informácií na analýzu rizika a zaradenie podnikov, bánk a krajín do rizikových skupín a mnohých iných. Rozhodnutie o poskytnutí obchodného úveru by malo byť akýmsi kompromisom medzi zvyklosťami v danom odvetví a výsledkami hodnotenia platobného rizika.

Algoritmus prevencie vzniku problémových pohľadávok možno zhrnúť nasledovne:¹¹²

- identifikovať potenciálne riziká u jednotlivých zákazníkov, existujúcich i budúcich,
- klasifikovať zákazníkov podľa stupňa rizikovosti,
- vybrať a eliminovať potenciálnych zákazníkov s vyšším rizikom, než je pre spoločnosť prijateľné,
- vymedziť akceptovateľné riziko pre konkrétne obchodné vzťahy, čiže stanoviť úverový rámec jednotlivým odberateľom,

¹¹² www.etrend.sk/podnikanie/firemne-pravo/po-krachu-dlznika-je-na-komunikaciju-neskoro/60013.html, 17. 3. 2009

- zvoliť zaist'ovacie nástroje vhodné na elimináciu rizík v konkrétnom obchodnom vzťahu,
- aplikovať vhodné zaist'ovacie nástroje, ktoré zodpovedajú miere rizika v jednotlivých fázach obchodu,
- aplikovať nápravné opatrenia pri stroskotaní transakcie,
- dokumentovať všetky defaultné situácie a následne ich vyhodnotiť a závery aplikovať.

Odporúčania pre oblasť manažmentu pohľadávok rozdelíme do dvoch skupín: odporúčania pre veľké podniky a odporúčania pre malé a stredné podniky. V procese riešenia platobnej neschopnosti podnikov má významné postavenie aj štát, preto sa budeme venovať aj tejto problematike.

Odporúčania pre veľké podniky

1. Vybudovať komplexný systém riadenia pohľadávok zameraný na všetky tri fázy procesu riadenia pohľadávok prostredníctvom oddelenia manažmentu pohľadávok a jeho spolupráce s obchodným, právnym a finančným oddelením.
2. Pri rozhodnutí o poskytnutí obchodného úveru vychádzať z hodnotenia úverovej dôveryhodnosti odberateľa, hodnotenia rizika krajiny a bankového rizika, pozornosť venovať najmä novým odberateľom. Hodnotenie bonity odberateľa môže byť uskutočňované vo vlastnej réžii, v prípade nedostupnosti informácií je potrebná spolupráca so špecializovanými inštitúciami. Veľké podniky majú v tomto smere viac možností, preto by hodnotenie bonity ich odberateľov malo byť systematické a pravidelne revidované.
3. Na základe hodnotenia bonity stanoviť úverové limity pre jednotlivých odberateľov a dbať o ich dodržiavanie. Úverové limity pravidelne prehodnocovať v nadväznosti na prípadné zmeny ekonomických podmienok a finančnej situácie odberateľa.

4. Stanovovať flexibilné platobné podmienky v závislosti od potrieb samotného podniku, ale i odberateľa. Rizikové pohľadávky zabezpečiť poistením, bankovou zárukou, zárukou materského podniku alebo majetkom dlžníka. Dbáť na náležitosti obchodných dokladov najmä pri dokumentárnych platbách a zmenke, pretože nezrovnalosti môžu spôsobiť úplnú nepoužiteľnosť týchto nástrojov.
6. Pravidelne kontrolovať fakturačné adresy odberateľov a dbať o dodržanie všetkých náležitostí platobných dokumentov.
7. Pokiaľ je to možné, využívať započítavanie pohľadávok.
8. Pri pohľadávkach po lehote splatnosti zasielať upomienky so zahrnutím úrokov z omeškania.
9. Dbáť o nepremlčanie pohľadávky, v prípade problematického inkasa spolupracovať na vymáhaní pohľadávok so špecializovanými inštitúciami.

Odporúčania pre malé a stredné podniky

Malé a stredné podniky majú vzhľadom na nedostatočné personálne, finančné a časové možnosti určité obmedzenia, pokiaľ ide o manažment pohľadávok, preto odporúčame:

1. Manažment pohľadávok zabezpečovať v rámci finančného a obchodného oddelenia. Stredné podniky by mali mať aspoň jedného špecialistu manažmentu pohľadávok. Nevyhnutná je spolupráca s externými inštitúciami.
2. Pri rozhodnutí o poskytnutí obchodného úveru vychádzať z hodnotenia úverovej dôveryhodnosti odberateľa, hodnotenia rizika krajiny a bankového rizika, pričom je potrebné zamerať sa najmä na odberateľov veľkých zákaziek. Zlyhanie veľkého odberateľa má totiž často pre malé a stredné podniky likvidačný charakter. Pri hodnotení úverovej spôsobilosti veľkých odberateľov spolupracovať s externými inštitúciami, ktoré okrem hodnotenia bonity odberateľa stanovia aj úverový limit.
3. Využívať poistenie pohľadávok ako prostriedok zabezpečenia pohľadávok. Hoci sú flexibilné platobné podmienky vhodným riešením aj pre malé a stredné

podniky, nie vždy je možné požadovať od veľkých a silnejších odberateľov inú formu zábezpeky.

4. Využívať odpredaj pohľadávok pred lehotou splatnosti, aby si podnik udržal schopnosť konkurovať silnejším podnikom poskytovaním obchodných úverov a nestratil schopnosť financovať svoje bežné prevádzkové potreby.
5. Pravidelne kontrolovať fakturačné adresy odberateľov a dbať o dodržanie všetkých náležitostí platobných dokumentov. Táto zásada platí v prípade malých a stredných podnikov dvojnásobne. V mnohých prípadoch včasné zaplatenie pohľadávky zlyháva na banálnych skutočnostiach (faktúra neobsahuje všetky náležitosti, nesprávne uvedené obchodné meno odberateľa, fakturačná adresa, číslo účtu), preto je potrebné zabezpečiť formálnu a obsahovú správnosť všetkých dokladov týkajúcich sa obchodnej transakcie.
6. Využívať započítavanie pohľadávok, pokiaľ je to možné.
7. Udržiavať telefonický, prípadne osobný kontakt so zákazníkom.
8. Pri pohľadávkach po lehote splatnosti zasielať upomienky so zahrnutím úrokov z omeškania.
9. Dbať o nepremlčanie pohľadávok. Pohľadávky po lehote splatnosti postupovať na vymáhanie špecializovaným inštitúciám, ktoré majú s vymáhaním pohľadávok skúsenosti. Odberatelia častokrát nereagujú na výzvy samotných podnikov, ale nedovolia si ignorovať výzvy agentúr na vymáhanie pohľadávok, ktoré majú význam najmä pre tie podniky, ktoré nemajú patričné poznatky z oblasti práva.
10. Pracovníci a samotní podnikatelia v malých a stredných podnikoch by sa mali vzdelávať v oblasti manažmentu pohľadávok, získať alebo si rozšíriť vedomosti o hodnotení úverovej spôsobilosti odberateľa, o možnostiach zabezpečenia a vymáhania pohľadávok.

Odporúčania pre riešenie druhotnej platobnej neschopnosti podnikov na úrovni štátu

1. Zvýšiť vymožitelnosť práva. Podľa údajov svetovej banky trvá vymáhanie pohľadávok na súde až 565 dní, zatiaľ čo v krajinách OECD je to o 100 dní menej. Uspokojenie pohľadávok cez bankroty trvá 4 roky, pričom v krajinách OECD je to len 1,7 roka.
2. Odstrániť byrokratické prekážky v zákone o konkurze a reštrukturalizácii, najmä zjednodušiť prihlasovanie pohľadávok. Prihlášku spolu s prílohami podáva veriteľ v dvoch rovnopisoch správcovi na adresu jeho kancelárie a v jednom rovnopise na súd. Pre každú pohľadávku musí byť predložená samostatná prihláška. V prihláške sa vždy uvedie meno, priezvisko a bydlisko alebo názov a sídlo veriteľa a úpadcu, právny dôvod vzniku pohľadávky, poradie uspokojenia pohľadávky zo všeobecnej podstaty a suma pohľadávky s rozdelením na istinu a príslušenstvo, a príslušenstvo s rozdelením podľa právneho dôvodu vzniku; prihláška sa podáva na predpísanom tlačive, ktoré musí byť datované a podpísané veriteľom. Ak prihláška tieto údaje neobsahuje, nie je podaná na predpísanom tlačive alebo nie je datovaná alebo podpísaná, na prihlášku sa v konkurze neprihliada. Ak veriteľ podáva viacero prihlášok, k prihláškam pripojí aj súhrnný prehľad údajov uvedených v jednotlivých prihláškach. Ak veriteľ k svojim viacerým prihláškam nepripojí súhrnný prehľad, súhrnný prehľad nepredloží na datovanom a ním podpísanom predpísanom tlačive alebo súhrnný prehľad neobsahuje údaje uvedené v podaných prihláškach, na jeho prihlášky sa v konkurze neprihliada. K prihláške sa pripájajú listiny preukazujúce údaje uvedené v prihláške. Ak pohľadávku prihlasuje veriteľ, ktorý je povinný viesť účtovníctvo podľa osobitného predpisu, k prihláške pripojí aj vyhlásenie, že pohľadávku eviduje v účtovníctve, inak je správca povinný pohľadávku uplatnenú v prihláške poprieť.¹¹³
3. Legislatívu viac orientovať v prospech veriteľa a zjednodušiť možnosť veriteľa podať návrh na vyhlásenie konkurzu. Platobne neschopní dlžníci totiž oddávajú

¹¹³ Zákon č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii

vyhlásenie konkurzu, čím sa ešte viac zvyšujú ich záväzky a znižuje sa majetok. Podľa Zákona o konkurze a reštrukturalizácii 7/2005 Z. z. veriteľ môže podať návrh na vyhlásenie konkurzu, ak aspoň dvaja veritelia majú dlžníkom notársky overené potvrdenie záväzku alebo právoplatné rozhodnutie súdu o pohľadávke. Ak však veriteľ má rozhodnutie súdu o pohľadávke, oplatí sa mu viac vymáhať ju v exekučnom konaní, pretože podaním návrhu na konkurz berie ohľad aj na iných veriteľov a miera uspokojenia je nižšia. Zjednodušenie by priniesla možnosť podať návrh na konkurz veriteľom, ktorý má pohľadávku voči dlžníkovi potvrdenú audítorom.

4. Trestne stíhať podnikateľov vo veci trestného činu marenia konkurzného konania. Od roku 2006 nebol v prípade marenia konkurzného konania odsúdený nikto, pritom až 90 % konkurzov vyhlásených na návrh dlžníkov je nemajetných.
5. Prijat' opatrenia na zjednodušenie reštrukturalizácie. V rámci reštrukturalizácie sa veritelia vzdávajú časti svojich nárokov, aby zachránili podnik. Predpokladá sa, že reštrukturalizáciou získajú veritelia vyššie uspokojenie svojich pohľadávok ako konkurzom. V súčasnosti však reštrukturalizácia nie je možná, ak má podnik podlžnosti na daniach a odvodoch. Podľa pravidiel Európskej únie nemožno odpustiť podniku ani časť sankcií za dlhy. Ak je štát väčšinovým veriteľom, reštrukturalizácia sa nemôže uskutočniť, preto navrhujeme zníženie sankcií za oneskorené platenie daní a odvodov.

Zoznam použitej literatúry

Knižné publikácie

- [1] BEN-HORIM, M.: Essentials of Corporate Finance. Newton: Allyn and Bacon, Inc., 1987, ISBN 0-205-08847-3
- [2] BLAHA, Z. - JINDŘICHOVSKÁ, I.: Podnikové finance. Praha: MANAGEMENT PRESS, 2001, ISBN 80-7261-025-2
- [3] BLOCK, S. - HIRT, G.: Foundations of Financial Management. Homewood: IRWIN, 1989, ISBN 0-256-06844-5
- [4] BOBÁKOVÁ, V.: Miesto kredit manažmentu vo finančnom riadení podniku. Medzinárodná vedecká konferencia. Ekonomika firiem. Bratislava 2004, ISBN 80-225-1879-4
- [5] BOROVSÝ, J.: Platobná neschopnosť – príčiny, súvislosti, riešenia. Senec: Inštitút personálneho riadenia, 2001, ISBN 80-968546-6-6
- [6] BREALEY, R. - MYERS, S.: Teorie a praxe firemních financí. Praha: Easth Publishing, 1999, ISBN 80-85605-24-4
- [7] BRIGHAM, F. - WESTON, J.: Essentials of Managerial Finance. Orlando: The Dryden Press, 1990, ISBN 0-03-030733-3
- [8] COOLEY, P.: Advances in Business Financial Management. Orlando: The Dryden Press, 1996, ISBN 0-03-015717-X
- [9] ĎURICA, M. – HUSÁR, J.: Sprievodca konkurzným právom. Bratislava: Ministerstvo spravodlivosti SR, 2008, s. 10, ISBN 978-80-968833-3-2
- [10] HARUMOVÁ, A.: Ohodnocovanie pohľadávok. Bratislava: IURA EDITION, 2002, ISBN 80-89047-5-9
- [11] CHAJDIAK, J. – KOMORNÍK, J. – KOMORNÍKOVÁ, M.: Štatistické metódy. Bratislava: STATIS, 1999, ISBN 80-85659-13-1
- [12] LISÝ a kol.: Ekonómia: Všeobecná ekonomická teória. Bratislava: IURA EDITION, 2003, ISBN 80-89047-35-1

- [13] FETISOVOVÁ, E. - VLACHYNSKÝ, K. - SIROTKA, V.: Financie malých a stredných podnikov. Bratislava: Edícia Ekonómia, 2004, ISBN 80-89047-87-4
- [14] GONDA, V.: Metodika vedeckej práce pre doktorandov. Bratislava: Ekonóm, 2006, ISBN 80-225-2250-3
- [15] JAFFE, J. - ROSS, S.- WESTERFIELD, R.: Corporate Finance. Boston: IRWIN, 1988, ISBN 0-256-07917-X
- [16] KRÁĽOVIČ, J. - VLACHYNSKÝ, K.: Finančný manažment. Bratislava: Edícia Ekonómia, 2006, ISBN 80-8078-042-0
- [17] KUBRANOVÁ, M. – SOCHOR, M.: Platobný styk a platobná schopnosť podniku. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2009, ISBN 978-80-225-2681-4
- [18] LEVY, H. - SARNAT, M.: Principles of Financial Management. Englewood Cliffs: PRENTICE HALL, 1988, ISBN 0-13-710054-X
- [19] MAJTÁN, Š.: Podnikové hospodárstvo. Bratislava: Sprint vrfa, 2005, ISBN 80-89085-46-6
- [20] MARKOVIČ, P.: Finančné riziko vo finančnom rozhodovaní podniku. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2003, ISBN 80-225-1667-8
- [21] NOVOTKOVÁ, J.: Ukazovatele riadenia pohľadávok. Medzinárodná vedecká konferencia. Ekonomika, financie a manažment podniku. Bratislava, 2003, ISBN 80-225-1759
- [22] OVEČKOVÁ, O. a kol.: Obchodný zákonník. Komentár. Bratislava: IURA EDITION, 2008, ISBN 978-80-8078-205-4
- [23] POLEDNÁKOVÁ, A. – BIKÁR, M. – KMEŤKO, M.: Medzinárodný finančný manažment. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2005, ISBN 80-225-2084-5
- [24] ŘEZŇÁKOVÁ, M.: Určování úvěrových limitů jako součást credit managementu podniku. Medzinárodná vedecká konferencia. Kvantitatívne metódy v ekonómii a podnikaní, Bratislava 2001, s. 279, ISBN 80-225-1382-2
- [25] O' SULLIVAN, M.: Competitive Edge through Credit Management. Wokingham: Addison-Wesley Publ. Co., 1992, ISBN 0-201-56881-0

- [26] VLACHYNSKÝ, K. a kol: Podnikové financie. Bratislava: JURA EDITION, 2006, ISBN 80-8078-029-3
- [27] VALACH, J. a kol.: Finanční řízení podniku. Praha: EKOPRESS, 2003, ISBN 80-86119-21-1
- [28] WELLS, R.: Global Credit Management: An executive summary. Chichester: John Wiley & Sons, 2004, ISBN 0-470-85111-2
- [29] ZALAI, K. a kol.: Finančno-ekonomická analýza podniku. Bratislava: Sprint, 2008, ISBN 978-80-89085-99-6

Časopisecké publikácie

- [30] ALEXÝ, J. - SIVÁK, R.: Controlling pohľadávok, účtovníctvo a úverový manažment. In: Účtovníctvo Audítorstvo Daňovníctvo, 1998, č. 12
- [31] BOCCHINO, R.: Improving Your Collections of Foreign Receivables. In: Business Credit, 1996, č. 10
- [32] DEMKO, M.: Klienta si preverte. Možno neplatí. In: Hospodárske noviny, 2009, č. 32
- [33] DOHERTY, J.: Why are companies outsourcing their international receivables. In: Credit management, 2004, č. 11
- [34] FETISOVOVÁ, E.: Finančný manažment pracovného kapitálu a platobná neschopnosť slovenských podnikov. In: Ekonomické rozhľady, 2000, č. 2
- [35] FETISOVOVÁ, E.: Oceňovanie pohľadávok a ich kapitalizácia. In: Dane a právo v praxi, 1999, č. 21
- [36] FIDLUŠOVÁ, V.: Sme vzornejší v platbách. In: SME, 2008, č. 135
- [37] GAPENSKI, L. – Langland-Orban, B.: Predicting Financial Risk under Capitation. In: Healthcare Financial Management, 1995, č. 11.
- [38] GORDON, J.: Efektívne systémy riešenia nesolventnosti. In: Hospodárske noviny, 2000, č. 54

- [39] HORNER, Ch.: CRF provides free credit metrics in exchange for a few minutes of your time. In: Managing Credit, Receivables & Collections, 2006, č. 4
- [40] HORSKÁ, T.: Ako zabrániť vzniku pohľadávok po lehote splatnosti. In: Daňový a účtovný poradca podnikateľa, 1998, č. 15
- [41] IVOR, J.: Beware of taking on more risk than you can handle. In: Finweek, 2006, č. 6
- [42] JURÍK, T.: Hypotekárna kríza a slovenskí exportéri. In: Trend, 2008, č. 14
- [43] KELLOG, T.: Insurers Chart New Course with Financial Risk Cover. In: Risk Management, 1983, č. 6, s. 97
- [44] KRÁL, D.: Vzájomné vzťahy medzi firmami čistia aj vymáhači. In: Profit, 2004, č. 21-22
- [45] KRIŠTOFÍK, P.: Manažment pohľadávok – základná súčasť riadenia obežného majetku. In: Účtovníctvo Audítorstvo Daňovníctvo ,1998, č. 10
- [46] KUBÍK, P. – JESNÝ, M. – PAŽITKOVÁ, M.: Otrávené faktúry, In: Trend, 2009, č. 12
- [47] MARKOVIČ, P.: Sú „investície“ do pohľadávok pre podnik výhodné? In: Daňový a účtovný poradca podnikateľa, 1998, č. 15
- [48] MILLIDONIS, A. - WANG, S.: Estimation of Distress Costs Associated with Downgrades Using Regime Switching Models. In: North American Actuarial Journal, 2007, č. 10
- [49] MRAVCOVÁ, J.: Faktoring stagnuje. In: Trend, 2009, č. 13
- [50] NICHOLAS, J. - HOLT, G. D. - HARRIS, P. T.: Suppliers' debt collection and contractor creditworthiness evaluation. In: Building Research & Information, 2000, č. 4
- [51] NICHOLAS, J. - HOLT, G. D. - MIHSEIN, M.: Contractor financial credit limits; their derivation and implications for materials suppliers. In: Construction Management & Economics, 2000, č.5

- [52] NINÁČOVÁ, V.: Úverové riziko v úverovom rozhodovaní podniku. In: Nová ekonomika, 2007, č. 1
- [53] PAUL, S.: Theories of Trade Credit. In: Credit Management, 2007, č. 4
- [54] PAVLOVIČOVÁ, I.: Bankroty a insolvenca – príčiny a prevencia. In: Profit, 1998, č. 10
- [55] PAVLOVIČOVÁ, I.: Základ dôvery – informácie o bonite. In: Profit, 1998, č. 10
- [56] PILCH, C.: K modelom hodnotenia finančného zdravia podniku. In: Finančné trhy, 2008, č. 1, s. 13
- [57] SZABÓ, A.: Mimosúdne vymáhanie pohľadávok. In: Daňový a účtovný poradca podnikateľa, 1998, č. 15
- [58] ŠNIRCOVÁ, J.: Pohľadávky – finančno-ekonomické, legislatívne, účtovné a daňové aspekty. In: Daňový a účtovný poradca podnikateľa, 1998, č. 15
- [59] ŠNIRCOVÁ, J.: Poznáte svojho obchodného partnera? In: Daňový a účtovný poradca podnikateľa 1998, č. 15
- [60] TOM, D.: Relationships – the core of collections. In: Business Credit, 2006, č. 4
- [61] ZÁBORSKÝ J.: Zlé správy? Pre poisťovanie pohľadávok biznis. In: Trend, 2008, č. 8

Internetové reťazce

- [62] [www.suu.edu/ad/finserv/documents/ FinancialIndicators2005.doc](http://www.suu.edu/ad/finserv/documents/FinancialIndicators2005.doc), 15. 6. 2008
- [63] www.moodyskmv.com/products/sa_riskCalc.html, 20. 7. 2008
- [64] www.moodyskmv.com/products/files/RiskCalc_v3_1_Model.pdf, 20. 7. 2008
- [65] www.enoviny.sk/print.phtml/?cid=4277, 14. 2. 2009
- [66] www.podnikanie.etrend.sk/58622/firemne-financie/bezpecnejsie-platby-s-dokumentarnym-akreditivom, 14. 2. 2009

- [67] www.podnikanie.etrend.sk/50336/firemne-pravo/zriadenie-bankovej-zaruky, 14. 2. 2009
- [68] www.podnikanie.etrend.sk/131625/riadenie-a-kariera/ked-hypotekarna-kriza-zasiahne-pohladavky, 14. 2. 2009
- [69] www.proexport.ru/sk/04_sposoby_platenia.htm, 14. 2. 2009
- [70] www.tatrabanka.sk/cgi-bin/web/app/index.jsp?sitemap=1&page=polozka&key=faktor&keyword=mali_podnikatelia&jazyk=sk, 14. 2. 2009
- [71] www.coface.sk/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/SK/sk_SK/images/clanky/trend-11-dec-2008.jpg, 16. 3. 2009
- [72] www.ekonomika.sme.sk/c/3920186/Platobna-disciplina-sa-na-Slovensku-zlepsila.html, 16. 3. 2009
- [73] www.intrum.sk/sk/press11.php, 16. 3. 2009
- [74] www.scb.sk/sk/Default.aspx, 16. 3. 2009
- [75] www.atradius.com/sk/protecting/poisteniepohladavok/, 17. 3. 2009
- [76] www.economy.gov.sk/index/open_file.php?file=europskaunia/VyzvyOPKaHR/vyzva31DMrok08/011_Definicia_MSP.pdf, 17. 3. 2009
- [77] www.etrend.sk/generate_page.php?page_id=125&zac_clanok=20&search_term=mana%9Ement+poh%BEad%E1vok&sekcia=&odvetvie=&krajina=&rok=&mesiac=&res_type=1#search-results, 17. 3. 2009
- [78] www.etrend.sk/podnikanie/firemne-pravo/po-krachu-dlznika-je-na-komunikaciu-neskoro/60013.html, 17. 3. 2009
- [79] www.etrend.sk/podnikanie/riadenie-a-kariera/manazerska-poradna-kolko-pytaju-vymahaci-pohladavok/127146.html, 17. 3. 2009
- [80] www.hn.hnonline.sk/c1-22980580-pohladavky-riziko-posmyknutia, 17. 3. 2009
- [81] www.financnik.sk/financie.php?did=585&article=1005, 9. 5. 2009
- [82] www.coface.sk/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/SK/sk_SK/images/clanky/hn-27-apr-2.jpg, 10. 5. 2009

- [83] www.coface.sk/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/SK/sk_SK/images/clanky/hn-27-apr-1.jpg, 10. 5. 2009
- [84] www.coface.sk/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/SK/sk_SK/images/clanky/sme-25-feb-2009.jpg, 10. 5. 2009
- [85] www.etrend.sk/ekonomika/slovensko/platobna-moralka-v-sr-je-lepsia-ako-celosvetovy-priemer/45277.html?discussion=1, 10. 5. 2009
- [86] www.coface.sk/CofacePortal/ShowBinary/BEA%20Repository/SK/sk_SK/images/clanky/hn-23-apr.jpg, 15. 5. 2009
- [87] www.ipaslovakia.sk/UserFiles/File/ZK/Clanok_Co%20robi%20Toyota%20v%20case%20krizy.pdf, 17. 5. 2009
- [88] www.medialne.etrend.sk/reklama/sprava.php?sprava=8800&RSS, 17. 5. 2009
- [89] www.openiazoch.zoznam.sk/info/zpravy/zprava.asp?NewsID=63742, 17. 5. 2009
- [90] www.sme.sk/c/2018551/aj-pohladavky-sa-daju-poistit.html, 17. 5. 2009
- [90] www.etrend.sk/ekonomika/slovensko/kriza-sa-siri-cez-toxicke-faktury/162897.html, 17. 5. 2009
- [91] www.etrend.sk/podnikanie/firemne-pravo/zanedbane-pohladavky-sa-vymahaju-tazko/57405.html - 87k, 20. 5. 2009
- [92] www.d-m.sk/vymahanie_pohladavok_na_rozhodcovskom_sude.htm, 22. 5. 2009
- [93] www.ec.europa.eu/justice_home/judicialatlascivil/html/epo_information_sk.htm?countrySession=16&, 22. 5. 2009
- [94] www.etrend.sk/podnikanie/firemne-pravo/vymahanie-zahranicnych-pohladavok-mabyt-jednoduchsie/65551.html, 22. 5. 2009
- [95] www.eximbanka.sk/buxus/generate_page.php?page_id=97, 22. 5. 2009

Ostatné zdroje

- [96] Interné materiály kreditnej politiky v konkrétnom podniku
- [97] Príručka ratingu, Banka, a.s., Bratislava, 2005

- [98] Vyhláška Ministerstva spravodlivosti Slovenskej republiky č. 643/2005, ktorá nadväzuje na Zákon č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii
- [99] Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník
- [100] Zákon č. 7/2005 Z. z. o konkurze a reštrukturalizácii

Zoznam príloh

Príloha A: Credit Risk ScoreCard odberateľa

Príloha B: Credit Risk ScoreCard banky

Príloha C: Dotazník

Príloha D: Chi-kvadrát testy

Príloha D. 1: Chi-kvadrát test závislosti organizácie manažmentu pohľadávok od typu podniku

Príloha D. 2: Chi-kvadrát test - organizácia manažmentu pohľadávok

Príloha D. 3: Chi-kvadrát test závislosti hodnotenia bonity odberateľa od typu podniku

Príloha D. 4: Chi-kvadrát test - uskutočňovanie hodnotenia bonity odberateľa

Príloha D. 5: Chi-kvadrát test - inštitucionálne zabezpečenie hodnotenia bonity odberateľa

Príloha D. 6: Chi-kvadrát test – prehodnocovanie úverových limitov

Príloha D. 7: Chi-kvadrát test - využívanie zabezpečovania pohľadávok

Príloha D. 8: Chi-kvadrát test - využívanie zabezpečovania pohľadávok podľa typu podniku

Príloha D. 9: Chi-kvadrát test - započítavanie pohľadávok

Príloha D. 10: Chi-kvadrát test - využívanie započítavania pohľadávok

Príloha E: Finančno ekonomické ukazovatele podnikov podľa veľkosti a typu

Príloha E. 1: Finančno ekonomické ukazovatele podnikov s obratom do 25 mil. SKK
(829 847,97 EUR)

Príloha E. 2: Finančno ekonomické ukazovatele podnikov s obratom 25 mil. SKK
(829 847,97 EUR) až 100 mil. SKK (3 319 391,89 EUR)

Príloha F: Finančno ekonomické ukazovatele podnikov podľa odvetvovej klasifikácie

Príloha F. 1: Finančno ekonomické ukazovatele podnikov podľa odvetvovej klasifikácie
za rok 2007

Príloha F. 2: Finančno ekonomické ukazovatele podnikov podľa odvetvovej klasifikácie
za rok 2006

Príloha F. 3: Finančno ekonomické ukazovatele podnikov podľa odvetvovej klasifikácie
za rok 2005

Príloha F. 4: Finančno ekonomické ukazovatele podnikov podľa odvetvovej klasifikácie
za rok 2004

Príloha G: Pohľadávky slovenských podnikov podľa odvetvovej klasifikácie v členení
brutto, netto, korekcia

Príloha G. 1: Pohľadávky slovenských podnikov podľa odvetvovej klasifikácie za rok
2004

Príloha G. 2: Pohľadávky slovenských podnikov podľa odvetvovej klasifikácie za rok
2005

Príloha G. 3: Pohľadávky slovenských podnikov podľa odvetvovej klasifikácie za rok
2006

Príloha G. 4: Pohľadávky slovenských podnikov podľa odvetvovej klasifikácie za rok
2007

Príloha A Credit Risk ScoreCard odberateľa

Časť 1 A: Finančné informácie

A1: Aké je skóre odberateľa z výsledkov finančnej analýzy?

Aby podnik mohol odpovedať na túto otázku, môže na hodnotenie finančnej sily podniku použiť napríklad rýchly test, pričom jednotlivé úrovne finančnej situácie odberateľa ohodnotí nasledovne:

Finančná situácia	Bodové hodnotenie
veľmi dobrá	100
dobrá	75
stredná	50
zlá	25
podnik ohrozený insolventnosťou	0

A2: Je správa audítora bez výhrad? Áno = 10. Nie alebo podnik nemá povinnosť overovať účtovnú závierku audítorom = 0.

A3: Ako staré sú finančné informácie? < 6 mesiacov = 10, < 1 rok = 6, < 18 mesiacov = 2, 2 alebo viac rokov = 0

A4: Aký je zákazníkov obranný interval? > 32 dní = 20, > 16 dní = 16, > 8 dní = 10, > 4 dni = 4, < 4 dni = 0

A5: Bol cash flow po vyplatení dividend pozitívny? Áno = 20, nie = 0

A6: Aká je doba úhrady záväzkov? Rovná stanoveným podmienkam = 20, do 150 % stanovených podmienok = 10, vyššia ako 150 % stanovených podmienok = 0

Ak sú stanovené podmienky splatnosti napríklad na 30 dní a odberateľ ich dodrží, priradíme mu 20 bodov. Ak svoj záväzok uhradí do 45 dní, získa 10 bodov a ak doba úhrady prekročí 45 dní, priradíme nulu.

Časť 1 B: Finančné informácie (ak nie sú k dispozícii účtovné výkazy)

B1: Koľko dní je zákazník v omeškaní pri úhrade svojich záväzkov? < 5 dní = 30, < 30 dní = 10, > 30 dní = 0

Túto informáciu možno získať od špecializovaných agentúr zameraných na hodnotenie platobnej schopnosti podnikov a od obchodných partnerov, ktorí majú s daným zákazníkom skúsenosti.

B2: Bol niektorý z vlastníkov alebo členov výkonných orgánov podniku vlastníkom alebo členom výkonných orgánov podniku v úpadku? Nie = 10, áno = 0

B3: Existuje informácia o neúmerných výdavkoch (v porovnaní s bežnými príjmami podniku v danej oblasti podnikania) podniku alebo jeho vlastníkov a manažmentu? Nie = 30, áno = 0

Odpoveď „áno“ môže indikovať, že osoby zúčastnené na podnikaní odberateľa využívajú obchodný úver na financovanie svojho nákladného životného štýlu, čo je dôležitý varovný signál, že podnik bude platobne neschopný.

B4: Má zákazník aktívny bankový účet v dôveryhodnej banke? Áno = 5, nie = 0

B5: Je podnik zákazníka založený podľa právnych predpisov? Áno = 5, nie = 0

B6: Rezignoval niektorý z kľúčových pracovníkov podniku na svoju funkciu v posledných troch mesiacoch? Nie = 20, áno = 0

Rezignácia niektorých z kľúčových pracovníkov podniku môže znamenať napríklad, že daná osoba nesúhlasila s podnikateľskou etikou zamestnávateľa alebo ho vníma ako podnik s neistou budúcnosťou.

Časť 2: Schopnosti a integrita manažmentu

1. Ako dlho podnik pôsobí v danej oblasti podnikania? > 15 rokov = 20, > 7 rokov = 10, < 7 rokov = 0

2. Akým spôsobom sú ustanovovaní vrcholoví manažéri? Na základe pozitívnych výsledkov pracovného hodnotenia = 20, na základe politického vplyvu alebo rodinných vzťahov = 0

3. Vyskytla sa v posledných dvoch rokoch v súvislosti s podnikom nejaká aféra? Nie = 10, áno = 0

4. Vyskytol sa v posledných dvoch rokoch v súvislosti s podnikom konflikt s orgánmi štátnej alebo miestnej správy? Nie = 10, áno = 0

Konflikty a aféry podniku vo vzťahu ku štátnym alebo miestnym orgánom môžu svedčiť o nízkej dôveryhodnosti manažmentu.

5. Reagoval podnik v posledných troch rokoch strategicky efektívne na zmeny trhových a konkurenčných síl? Áno = 30, nie = 0

Časť 3: Trhové riziko

1. Poskytujú naši konkurenti nezaistený obchodný úver? Áno = 50, nie = 0

Obchodný úver je nástrojom konkurenčného boja, preto ak chce podnik udržať krok s konkurenciou, musí poskytovať obchodný úver za obdobných alebo ešte výhodnejších podmienok ako iné podniky v odvetví.

2. Je cieľom nášho podniku zvýšiť svoj trhový podiel? Áno = 20, nie = 0

Ak podnik sleduje cieľ zvýšiť trhový podiel, mal by svojim odberateľom ponúknuť štedrejšiu úverovú politiku.

3. Aká je naša potenciálna udržateľná zisková marža transakcií s týmto odberateľom? Vysoká = 50, stredná = 20, nízka = 0

Ak je zisková marža z transakcií s potenciálnym obchodným partnerom vysoká, podniky sú ochotné akceptovať vyššie platobné riziko.

4. Je tovar, ktorý predávame náročný na skladovanie? Áno = 40, nie = 0

Ak tovar, ktorý je náročný na skladovanie, podnik nepredá, jeho náklady sa zvýšia, preto je ochotný akceptovať vyššie platobné riziko.

5. Pôsobí zákazník na regionálnom stagnujúcom trhu? Nie = 20, áno = 0

Ak potenciálny zákazník podniku pôsobí na stagnujúcom trhu a nemá perspektívu presunu na iný, rastúci trh, predstavuje pre svojho dodávateľa veľké platobné riziko.

6. Pôsobí podnik v stagnujúcom odvetví? Nie = 20, áno = 0

Časť 4: Riziko krajiny

1. Je náš zákazník členom OECD? Áno = 100, nie = 0

Odpoveď „áno“ uvádza aj podnik, ktorý pôsobí len na domácom trhu, hoci jeho krajina nie je členom OECD. Na ďalšie dve otázky odpovedá iba podnik, ktorý na túto otázku odpovedal „nie“.

2. Aký je rating krajiny podľa niektorej z renomovaných ratingových agentúr? AAA/AA = 60, A/BBB = 50, BB = 40, B = 30, CCC = 20, CC = 10, C / D = 0 (použitá je stupnica ratingovej agentúry FitchRatings)

3. Aký podiel z celkovej spotreby krajiny, do ktorej náš produkt vyvážame, tvorí produkcia rovnakého produktu v danej krajine? < 25 % = 40, < 50 % = 30, < 75 % = 20, > 75 % = 0.

Riziko krajiny je tým menšie, čím menšia je pravdepodobnosť, že export bude nahradený domácou produkciou.

Časť 5: Agregácia vybraných kritérií

A1 (alebo B2 a B4) + schopnosti a integrita manažmentu 5 + trhové riziko 1, 5, 6 +
trhové riziko

Prameň: WELLS, R.: Global Credit Management: An executive summary. Chichester: John Wiley & Sons, 2004, ISBN 0-470-85111-2

Príloha B Credit Risk ScoreCard banky

Časť 1: Rating banky a finančné informácie

1. Aký je rating banky podľa hodnotenia uznávanou ratingovou agentúrou?
Každému ratingu je potrebné prideliť určitý počet bodov, napr.:

Rating	Skóre
A1	200
A2	160
A3	120
B	60
C a vyššie	0

2. Ako staré sú finančné informácie o banke? < 6 mesiacov = 20, < 1 rok = 10, < 18 mesiacov = 5, staršie = 0
3. Aký je vlastný kapitál banky? > 10 % stanoveného limitu = 80, > 8 % = 60, > 6 % = 40, menej = 0

Časť 2: Schopnosti a integrita manažmentu

1. Ako dlho banka pôsobí na trhu? > 15 rokov = 20, > 7 rokov = 10, menej = 0
2. Je banka riadená manažmentom významnej medzinárodnej finančnej inštitúcie?
Áno = 20, nie = 0
3. Vyskytla sa v posledných dvoch rokoch v súvislosti s bankou nejaká aféra? Nie = 20, áno = 0
4. Je banka vo vlastníctve významnej medzinárodnej finančnej skupiny? (pod vlastníctvom sa rozumie viac ako 50 %-ný podiel na majetku banky) áno = 80, nie = 0
5. Nesie banka meno niektorej z významných medzinárodných finančných inštitúcií?
Áno = 40, nie = 0

Časť 3: Vzťah k podniku

1. Má podnik aktívny vzťah s bankou alebo bankovou skupinou, ku ktorej patrí?
Áno = 50, nie = 0

Časť 4: Riziko krajiny

1. Je sídlo banky v krajine OECD? Áno = 100, nie = 0

Na nasledujúce otázky je potrebné odpovedať, ak odpoveď na túto otázku je „nie“.

2. Aký je dlhodobý rating meny krajiny? Ku každému ratingu je potrebné priradiť bodové hodnotenie, napr.:

Rating	Skóre
AAA/AA	60
A/BBB	50
BB	40
B	30
CCC	20
CC	10
C/D	0

3. Aká je produkcia tovaru alebo služby, ktorý podnik vyváža v danej krajine v pomere k celkovej spotrebe krajiny? < 25 % = 40, < 50 % = 30, < 75 % = 20, viac = 0

Časť 5: Agregácia vybraných kritérií

Otázky 1 a 3 z časti „Rating banky a finančné informácie“ + otázky 3 a 4 z časti „Schopnosti a integrita manažmentu“ + časť „Riziko krajiny“

Prameň: WELLS, R.: Global Credit Management: An executive summary. Chichester: John Wiley & Sons, 2004, ISBN 0-470-85111-2

Príloha C Dotazník

EKONOMICKÁ UNIVERZITA – FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU

Manažment pohľadávok podnikov

Pracovisko Ekonomickej univerzity Katedra podnikových financií robí výskum zaoberajúci sa manažmentom pohľadávok slovenských podnikov. Prosíme Vás o spoluprácu pri výskume a o správne a uvážlivé odpovede na predložené otázky. Ďakujeme.

A. Klasifikácia podniku

1. Typ podniku (zakrúžkujte hlavnú činnosť Vášho podniku)

- a) výroba,
- b) obchod,
- c) poskytovanie služieb,
- d) iné (bližšie konkretizujte)

2. Odvetvie, v ktorom podnik pôsobí:

3. Právna forma podniku

- a) podnik jednotlivca (živnostník, fyzická osoba),
- b) verejná obchodná spoločnosť,
- c) komanditná spoločnosť,
- d) spoločnosť s ručením obmedzeným,
- e) akciová spoločnosť,
- f) družstvo.

4. Je Váš podnik dcérskou spoločnosťou alebo pobočkou zahraničnej firmy?

- a) áno,
- b) nie.

5. Počet zamestnancov

6. V roku 2007 tržby za vlastné výkony Vášho podniku boli: SKK

7. V roku 2007 Váš majetok (aktíva) bol:SKK

8. Vyznačte, či bol Váš podnik od roku vzniku jeho súčasnej právnej formy prevažne:

- a) stratový,

- b) s nulovým ziskom,
- c) ziskový.

9. Koľko % celkových tržieb za rok 2007 predstavoval zisk (strata)?.....%

B. Klasifikácia podniku z hľadiska pohľadávok

10. Akú výšku dosiahli Vaše pohľadávky ku koncu roka 2007?
.....SKK

11. Na koľko dní poskytujete priemerne svojim odberateľom obchodný úver?

12. Aká je skutočná priemerná splatnosť Vašich pohľadávok v dňoch?

13. Aká je priemerná hodnota Vašej faktúry?SKK

14. Počet odberateľov

15. Počet faktúr za rok

16. Percentuálne vyjadrite, aký podiel na celkových pohľadávkach tvoria:

- a) pohľadávky pred lehotou splatnosti
- b) splatné pohľadávky
- c) pohľadávky po lehote splatnosti
- d) dubiózne (nedobytné) pohľadávky

17. Vznikla Vám niekedy strata z nedobytných pohľadávok?

- a) áno,
- b) nie.

18. Ak odpoveď na predchádzajúcu otázku bola „áno“, v percentách vyjadrite jej podiel na Vašich celkových príjmoch.%

19. Na stupnici 0 až 5 ohodnoťte dôsledky oneskorených platieb (0 – najmenej závažné dôsledky, 5 – najzávažnejšie dôsledky)

C. Manažment pohľadávok

20. Starostlivosť o pohľadávky vo Vašom podniku patrí do kompetencie:

- a) obchodného oddelenia,
- b) finančného oddelenia,

- c) oddelenia manažmentu pohľadávok,
- d) iné.

21. Využívate hodnotenie bonity odberateľa pri rozhodovaní o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru?

- a) áno, rozhodnutie o poskytnutí obchodného úveru je založené na hodnotení bonity odberateľa,
- b) nie, obchodný úver poskytujeme v súlade so špecifikami nášho odvetvia.

22. Ak ste na predchádzajúcu otázku odpovedali „áno“, hodnotenie bonity odberateľa:

- a) uskutočňujeme vo vlastnej réžii,
- b) využívame služby špecializovaných spoločností.

23. Aké informácie využívate pri rozhodovaní o poskytnutí, resp. neposkytnutí obchodného úveru? (zakrúžkujte všetky zdroje informácií, ktoré využívate a podčiarknite ten zdroj, ktorý prevažuje)

- a) verejne dostupné informácie,
- b) informácie od iných podnikov v odvetví,
- c) vlastné skúsenosti s odberateľmi,
- d) informácie od špecializovaných spoločností,
- e) žiadne, obchodný úver poskytujeme výlučne v súlade so špecifikami nášho odvetvia.

24. Ako často prehodnocujete úverové limity stanovené pre jednotlivých odberateľov?

- a) štvrťročne,
- b) polročne,
- c) ročne,
- d) raz za 5 rokov,
- e) vôbec neprehodnocujeme.

25. Ktorú formu zabezpečenia pohľadávok využívate?

- a) poistenie pohľadávok,
- b) zmenka,
- c) dokumentárne inkaso, dokumentárny akreditív,
- d) banková záruka,
- e) zabezpečenie majetkom dlžníka,
- f) iná forma záruky (aká?)
- g) nemáme skúsenosti so zabezpečovaním pohľadávok.

26. Využívate pri inkase pohľadávok možnosť ich vzájomného započítavania?

- a) áno,
- b) nie.

27. Využívate pri inkase pohľadávok možnosť ich postúpenia špecializovanej inštitúcii?

- a) áno,
- b) nie.

Ak ste odpovedali „áno“, percentuálne vyjadrite podiel postúpených pohľadávok na celkových pohľadávkach

Percentuálne vyjadrite, aký podiel z postúpených pohľadávok tvoria náklady súvisiace s postúpením pohľadávok

28. Inkaso pohľadávok po lehote splatnosti zabezpečujete:

- a) vo vlastnej réžii,
- b) využívame služby špecializovaných spoločností.

29. V percentách vyjadrite podiel nákladov na vymáhanie pohľadávok na celkovom objeme vymožených pohľadávok

Ďakujeme Vám za starostlivý prístup k predloženým otázkam.

Nižšie uvedené údaje nebudú publikované a bude sa s nimi narábať v súlade so zákonom o ochrane osobných údajov.

Dátum:

Meno respondenta:

Tel.:

E-mail:

(Meno respondenta a kontakt sa vyplňa z dôvodu, aby sme Vás mohli kontaktovať v prípade vzniknutia nejasností).

Kontakt: Ing. Zuzana Melicheriková
Interný doktorand

Tel.: 0904 938 347

E-mail: zuzanamel@hotmail.com

Príloha D Chi-kvadrát testy

Príloha D. 1 Chi-kvadrát test závislosti organizácie manažmentu pohľadávok od typu podniku

Napozorovaná početnosť (N)	Obchodné odd.	Finančné odd.	Iné	Spolu
Obchod	16	15	3	34
Výroba	5	16	3	24
Služby	12	35	12	59
Spolu	33	66	18	117
Teoretická početnosť (T)				
Obchod	9,59	19,18	5,23	
Výroba	6,77	13,54	3,69	
Služby	16,64	33,28	9,08	
N-T				
Obchod	6,41	-4,18	-2,23	
Výroba	-1,77	2,46	-0,69	
Služby	-4,64	1,72	2,92	
(N-T) ²				
Obchod	41,09	17,47	4,97	
Výroba	3,13	6,05	0,48	
Služby	21,53	2,96	8,53	
(N-T) ² /T				
Obchod	4,28	0,91	0,95	
Výroba	0,46	0,45	0,13	
Služby	1,29	0,09	0,94	chi
Spolu	6,04	1,45	2,02	9,51

Stupne voľnosti = 4

Kritická hodnota pre 95 % = 9,5

Pozn.: Keďže pri odpovedi „oddelenie manažmentu pohľadávok“ sme zaznamenali nízku početnosť odpovedí, pre účely chi-kvadrát testu sme túto možnosť zlúčili s odpoveďou „iné“.

Príloha D. 2 Chi-kvadrát test - organizácia manažmentu pohľadávok

Početnosť	Obchodné odd.	Finančné odd.	Odd. manažmentu pohľadávok	Iné	Spolu
Teoretická (T)	29,25	29,25	29,25	29,25	117
Napozorovaná (N)	33	66	8	10	117
N-T	3,75	36,75	-21,25	-19,25	x
(N-T) ²	14,06	1350,56	451,56	370,56	chi 74,76
(N-T) ² / T	0,48	46,17	15,44	12,67	

Kritická hodnota pre 95 % je 7,815

Stupne voľnosti = 3

Príloha D. 3 Chi-kvadrát test závislosti hodnotenia bonity odberateľa od typu podniku

	Hodnotenie bonity odberateľa		
Napozorovaná početnosť (N)	Áno	Nie	Spolu
Obchod	16	18	34
Výroba	4	20	24
Služby	24	35	59
Spolu	44	73	117
Teoretická početnosť (T)			
Obchod	12,79	21,21	
Výroba	9,03	14,97	
Služby	22,19	36,81	
N-T			
Obchod	3,21	-3,21	
Výroba	-5,03	5,03	
Služby	1,81	-1,81	
(N-T) ²			
Obchod	10,30	10,30	
Výroba	25,30	25,30	
Služby	3,28	3,28	
(N-T) ² /T			
Obchod	0,81	0,49	
Výroba	2,80	1,69	
Služby	0,15	0,09	chi
Spolu	3,76	2,26	6,02

Stupne voľnosti = 2

Kritická hodnota pre 95 % = 6

Príloha D. 4 Chi-kvadrát test - uskutočňovanie hodnotenia bonity odberateľa

	Hodnotenie bonity odberateľa		
Početnosť	áno	nie	
Teoretická (T)	58,50	58,50	
Napozorovaná (N)	44	73	
N-T	-14,50	14,50	
(N-T) ²	210,25	210,25	chi
(N-T) ² / T	3,59	3,59	7,18

Stupne voľnosti = 1

Kritická hodnota pre 95 % = 3,841

Príloha D. 5 Chi-kvadrát test - inštitucionálne zabezpečenie hodnotenia bonity odberateľa

Početnosť	Hodnotenie bonity odberateľa		
	vo vlastnej réžii	špecializovanými podnikmi	
Teoretická (T)	22,00	22,00	
Napozorovaná (N)	36	8	
N-T	14,00	-14,00	
(N-T) ²	196	196	chi
(N-T) ² / T	8,91	8,91	17,82

Stupne voľnosti = 1

Kritická hodnota pre 95 % = 3,841

Príloha D. 6 Chi-kvadrát test – prehodnocovanie úverových limitov

Početnosť	Prehodnocovanie úverových limitov				
	štvrtročne	polročne	ročne	vôbec	
Teoretická (T)	29,25	29,25	29,25	29,25	
Napozorovaná (N)	17	14	24	62	
N-T	-12,25	-15,25	-5,25	32,75	
(N-T) ²	150,06	232,56	27,56	1072,56	chi
(N-T) ² / T	5,13	7,95	0,94	36,67	50,69

Stupne voľnosti 3

Kritická hodnota pre 95 % = 7,815

Príloha D. 7 Chi-kvadrát test - využívanie zabezpečovania pohľadávok

Početnosť	Využívanie zabezpečenia pohľadávok		
	áno	nie	
Teoretická (T)	58,50	58,50	
Napočítaná (N)	37,00	80,00	
N-T	-21,50	21,50	
(N-T) ²	462,25	462,25	chi
(N-T) ² /T	7,90	7,90	15,80

Stupne voľnosti = 1

Kritická hodnota pre 95 % = 3,841

Príloha D. 8 Chi-kvadrát test - využívanie zabezpečovania pohľadávok podľa typu podniku

Zabezpečenie	obchod	služby	výroba	Spolu
áno	15	12	10	37
nie	19	47	14	80
Spolu	34	59	24	117
Teoretická početnosť (T)				
áno	10,75	18,66	7,59	
nie	23,25	40,34	16,41	
N-T				
áno	4,25	-6,66	2,41	
nie	-4,25	6,66	-2,41	
(N-T)²				
áno	18,04	44,33	5,81	
nie	18,04	44,33	5,81	
(N-T)²/T				
áno	1,68	2,38	0,77	
nie	0,78	1,10	0,35	chi
Spolu	2,45	3,47	1,12	7,04

Stupne voľnosti = 2

Kritická hodnota pre 95 % = 5,991

Príloha D. 9 Chi-kvadrát test - započítavanie pohľadávok

Započítavanie pohľadávok	obchod	výroba	služby	Spolu
áno	25	16	31	72
nie	9	8	28	45
Spolu	34	24	59	117
Teoretická početnosť (T)				
áno	20,92	14,77	36,31	
nie	13,08	9,23	22,69	
N-T				
áno	4,08	1,23	-5,31	
nie	-4,08	-1,23	5,31	
(N-T)²				
áno	16,62	1,51	28,17	
nie	16,62	1,51	28,17	
(N-T)²/T				
áno	0,79	0,10	0,78	
nie	1,27	0,16	1,24	chi
Spolu	2,07	0,27	2,02	4,36

Stupne voľnosti = 2

Kritická hodnota pre 95 % = 5,991

Príloha D. 10 Chi-kvadrát test - využívanie započítavania pohľadávok

Početnosť	Započítavanie pohľadávok	
	áno	nie
Teoretická (T)	58,50	58,50
Napozorovaná (N)	72	45
N-T	13,50	-13,50
$(N-T)^2$	182,25	182,25
$(N-T)^2 / T$	3,12	3,12
		chi
		6,24

Stupne voľnosti = 1

Kritická hodnota pre 3,841

Príloha E Finančno ekonomické ukazovatele podnikov podľa veľkosti a typu

Príloha E. 1 Finančno ekonomické ukazovatele podnikov s obratom do 25 mil. SKK (829 847,97 EUR)

NAME	V	VO	MO	SL
pozorovania	9787	8764	7133	26599
L250	1,064994	1,059535	0,979557	1,602162
L350	1,231069	1,301843	1,273284	1,687722
DSKZzOS50	42,15048	53,90249	44,30264	22,69418
DSKPzOS50	44,72655	41,63265	25,53759	40,80009

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Príloha E. 2 Finančno ekonomické ukazovatele podnikov s obratom 25 mil. SKK (829 847,97 EUR) až 100 mil. SKK (3 319 391,89 EUR)

NAME	V	VO	MO	SL
pozorovania	1224	729	231	773
L250	0,827703	0,944011	0,743701	0,998613
L350	1,133666	1,195513	1,101149	1,133192
DSKZzOS50	52,08465	48,24493	37,89363	41,85799
DSKPzOS50	54,27346	52,69462	25,27333	46,13545

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

V – výroba,

VO – veľkoobchod,

MO – maloobchod,

SL – služby,

L250 – likvidita 2. stupňa (medián),

L350 – likvidita 3. stupňa (medián),

DSKZzOS50 – doba splatnosti krátkodobých záväzkov z obchodného styku (medián),

DSKPzOS50 – doba splatnosti pohľadávok z obchodného styku (medián)

Príloha F Finančno ekonomické ukazovatele podnikov podľa odvetvovej klasifikácie

Príloha F. 1 Finančno ekonomické ukazovatele podnikov podľa odvetvovej klasifikácie za rok 2007

NAME	_01	_02	_05	_10	_11	_13	_14	_15	_16
pozorovania	1408	247	16	7	3	2	83	647	3
L250	0,77	1,23	0,55	1,42	0,78	2,44	0,95	0,66	1,02
L350	1,24	1,35	0,91	1,48	0,78	2,61	1,06	0,97	3,01
DSKZzOS50	83,72	14,27	48,37	8,49	219,43	1076400000006,10	44,34	49,55	132,23
DSKPzOS50	49,61	21,36	29,31	41,56	138,08	10800000005,78	57,07	44,34	224,23

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_17	_18	_19	_20	_21	_22	_23	_24	_25	_26	_27	_28	_29
152	253	105	747	94	652	9	137	402	280	71	1261	558
0,70	0,81	0,58	0,74	0,81	1,20	0,60	0,79	0,74	0,83	0,65	1,03	0,99
1,15	1,14	1,00	1,03	1,15	1,42	0,73	1,06	1,07	1,10	1,05	1,21	1,31
37,96	31,42	62,40	42,01	53,57	44,74	33,15	58,68	51,86	40,70	62,50	40,91	53,80
35,73	39,05	38,28	33,86	59,28	49,25	48,86	55,60	49,94	41,53	47,63	50,13	52,31

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_30	_31	_32	_33	_34	_35	_36	_37	_40	_41	_45	_50	_51	_52
48	370	101	184	78	43	334	135	177	21	4221	1239	10694	8041
1,23	1,17	1,11	1,42	0,70	0,73	0,73	1,11	1,17	1,08	1,11	0,68	1,01	0,94
1,46	1,45	1,34	1,57	1,01	1,32	1,09	1,18	1,19	1,08	1,22	1,09	1,27	1,23
24,80	33,55	48,32	31,24	60,64	59,75	40,83	38,48	60,30	69,65	40,42	34,49	51,33	45,11
44,35	51,42	53,12	46,05	45,72	36,09	35,76	36,67	60,59	64,86	54,02	18,75	45,00	28,50

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_55	_60	_61	_62	_63	_64	_65	_66	_67	_70	_71	_72
1904	1408	10	8	973	150	154	1	189	3949	702	2023
0,62	1,18	0,53	0,77	1,19	1,26	1,36	1,00	1,89	1,24	1,06	2,06
0,91	1,24	0,88	0,77	1,22	1,35	1,42	1,00	1,89	1,32	1,19	2,19
23,89	33,41	33,86	46,21	46,01	28,97	89,78	129600000000,00	22,23	67,93	34,30	18,18
8,59	54,31	36,71	62,66	46,06	33,26	187,81	10800000000000,00	24,51	45,81	41,30	37,24

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_73	_74	_75	_80	_85	_90	_92	_93
126	12227	1	512	1997	157	895	377
1,51	1,77	63,47	2,38	1,97	1,21	1,37	0,74
1,54	1,85	63,47	2,40	2,01	1,29	1,42	0,91
34,97	24,83	1550,78	13,24	5,56	25,13	28,95	26,64
59,80	44,83	1326,89	21,23	59,00	43,02	20,00	6,62

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Príloha F. 2 Finančno ekonomické ukazovatele podnikov podľa odvetvovej klasifikácie za rok 2006

NAME	_01	_02	_05	_10	_11	_13	_14	_15	_16	_17
pozorovania	1526	253	18	8	2	1	97	783	2	181
L250	0,73	1,33	0,39	6,60	1,09	1,46	0,88	0,66	1,59	0,65
L350	1,22	1,45	0,87	8,13	1,10	1,52	1,04	0,93	5,27	1,06
DSKZzOS50	78,25	17,14	22,58	117,32	8825400000009,21	25,04	62,26	53,75	108,49	50,87
DSKPzOS50	54,17	21,91	26,20	121,87	19800000017,19	20,97	60,71	48,63	200,61	47,27

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_18	_19	_20	_21	_22	_23	_24	_25	_26	_27	_28	_29	_30	_31
293	129	859	75	660	8	171	440	330	71	1333	647	61	377
0,64	0,68	0,65	0,78	1,15	0,29	0,76	0,73	0,80	0,69	0,96	0,93	1,24	1,13
0,98	0,95	0,91	1,03	1,30	0,86	1,03	1,04	0,99	1,00	1,14	1,21	1,39	1,44
35,80	63,28	47,36	57,21	48,66	36,76	61,98	61,29	48,65	63,38	44,60	58,33	27,58	39,48
36,97	52,00	32,33	65,06	51,57	36,77	62,55	55,95	51,20	49,87	50,16	52,58	49,63	56,99

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_32	_33	_34	_35	_36	_37	_40	_41	_45	_50	_51	_52	_55	_60
139	231	91	51	426	142	175	32	4324	1320	11968	9461	1995	1315
0,99	1,14	0,69	0,77	0,70	1,02	1,28	0,97	1,05	0,63	0,98	0,90	0,53	1,12
1,19	1,35	1,08	1,29	1,01	1,08	1,30	1,01	1,15	1,07	1,20	1,20	0,74	1,17
42,97	35,12	62,68	38,67	45,92	48,83	62,57	67,97	44,41	37,13	55,56	46,15	23,46	33,03
52,45	51,89	47,31	27,95	32,81	47,25	53,98	85,81	56,97	20,26	47,91	28,80	7,23	56,40

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_61	_62	_63	_64	_65	_66	_67	_70	_71	_72	_73	_74
10	10	1049	133	175	1	211	3486	691	1808	143	11791
0,92	0,47	1,12	1,12	1,12	0,00	1,67	1,12	1,00	1,85	1,25	1,56
1,22	0,53	1,15	1,21	1,25	0,00	1,67	1,19	1,08	1,94	1,47	1,64
6,07	92,53	47,08	27,52	594,49	126000000000,00	23,73	71,44	50,24	20,90	47,69	28,00
33,93	64,28	42,64	38,11	184,73		29,02	50,73	53,37	40,49	59,51	45,95

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_75	_80	_85	_90	_92	_93
1	452	1827	172	884	349
1,38	1,98	1,90	1,28	1,21	0,80
1,38	2,00	1,91	1,37	1,27	0,99
103,98	12,30	7,55	28,73	30,35	22,91
1270,95	18,52	62,15	50,58	19,78	10,89

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Príloha F. 3 Finančno ekonomické ukazovatele podnikov podľa odvetvovej klasifikácie za rok 2005

NAME	_00	_01	_02	_05	_10	_11	_13	_14	_15	_16	_17	_18
pozorovania	828	1578	224	13	6	4	2	89	804	3	202	312
L250	1,98	0,65	1,23	0,33	5,94	0,68	1,37	1,31	0,64	2,67	0,73	0,68
L350	2,13	1,16	1,35	1,15	7,03	0,77	1,64	1,37	0,91	3,94	1,04	1,00
DSKZzOS50	22,29	94,80	20,85	18,73	70,26	179,96	42,51	43,51	61,14	22,77	47,97	37,87
DSKPzOS50	19,88	59,11	27,61	56,43	175,13	105,19	14,45	50,79	49,83	42,56	49,62	35,00

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_19	_20	_21	_22	_23	_24	_25	_26	_27	_28	_29	_30	_31	_32
130	789	91	614	6	165	426	345	69	1323	664	59	403	156
0,65	0,61	0,80	1,03	1,40	0,80	0,72	0,71	0,64	0,93	0,98	1,55	1,06	1,10
0,93	0,89	1,10	1,17	1,58	1,18	1,02	1,06	1,00	1,14	1,23	1,88	1,30	1,35
73,37	58,54	57,05	51,09	19,46	56,47	61,81	49,05	54,18	44,04	49,68	25,56	46,75	35,19
52,87	37,35	60,65	51,35	30,69	66,34	54,92	49,33	53,44	53,07	49,39	39,90	62,51	48,48

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_33	_34	_35	_36	_37	_40	_41	_45	_50	_51	_52	_55	_60	_61
244	109	52	406	126	160	23	4144	1183	12033	9046	1777	1164	9
1,22	0,72	0,67	0,57	0,90	1,16	1,05	1,02	0,62	0,94	0,92	0,53	1,14	1,26
1,46	1,01	1,07	0,98	1,10	1,21	1,12	1,11	1,07	1,17	1,20	0,77	1,20	1,27
43,12	57,17	57,79	54,08	62,63	59,96	37,38	48,96	38,70	62,52	49,80	21,99	36,94	32,70
64,14	46,29	44,64	29,85	52,31	61,08	80,44	55,57	20,23	48,06	28,12	7,84	55,91	60,63

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_62	_63	_64	_65	_66	_67	_70	_71	_72	_73	_74
11	982	140	182	3	192	2864	624	1579	156	10185
0,51	1,12	1,29	1,07	0,13	1,81	1,09	0,98	1,63	1,39	1,50
0,58	1,14	1,39	1,19	0,13	1,87	1,14	1,05	1,75	1,55	1,57
213,68	44,54	32,86	377,80	108000000000,00	24,47	86,40	45,21	25,62	46,75	32,05
75,87	43,85	32,63	428,01	27000000000,51	22,59	53,24	48,97	43,57	51,04	47,45

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_75	_80	_85	_90	_92	_93
1	377	1102	186	789	322
0,41	1,51	1,96	1,33	1,02	0,94
0,41	1,56	2,00	1,40	1,08	1,05
172,96	19,00	9,85	33,34	38,32	29,43
1730,67	19,16	62,68	50,74	17,83	13,68

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Príloha F. 4 Finančno ekonomické ukazovatele podnikov podľa odvetvovej klasifikácie za rok 2004

NAME	_00	_01	_02	_05	_10	_11	_13	_14	_15	_16	_17	_18
pozorovania	399	1519	181	12	6	4	2	79	793	2	187	282
L250	3,06	0,61	1,19	0,92	5,42	0,59	2,20	1,15	0,67	2,52	0,67	0,75
L350	3,21	1,22	1,32	1,08	6,52	0,71	2,32	1,35	0,91	2,87	1,03	1,02
DSKZzOS50	93,78	86,62	22,10	14,48	20,08	180,97	14,70	31,89	52,78	68,83	55,44	32,97
DSKPzOS50	45,55	58,20	43,90	37,02	75,74	47,30	35,28	51,52	45,12	145,54	47,62	32,81

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_19	_20	_21	_22	_23	_24	_25	_26	_27	_28	_29	_30	_31	_32
141	719	78	573	6	160	402	338	59	1160	625	53	386	135
0,57	0,55	0,84	0,96	1,08	0,81	0,72	0,76	0,67	0,89	0,93	1,54	1,06	1,10
0,95	0,85	1,12	1,14	1,93	1,16	1,01	1,06	1,08	1,11	1,24	1,69	1,31	1,31
56,75	52,29	50,90	56,36	30,09	52,95	54,83	54,09	50,14	46,38	50,43	25,76	45,97	37,51
50,58	42,39	48,19	47,09	27,00	50,12	44,73	47,04	51,77	46,27	49,68	35,06	58,04	51,31

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_33	_34	_35	_36	_37	_40	_41	_45	_50	_51	_52	_55	_60	_61
210	88	45	388	111	131	26	3743	1112	11309	7837	1508	951	11
1,09	0,70	0,93	0,62	0,87	1,33	0,95	1,02	0,63	0,92	0,94	0,56	1,22	1,51
1,34	1,12	1,29	0,94	1,03	1,34	1,15	1,10	1,06	1,16	1,23	0,73	1,27	1,51
38,16	54,24	40,05	53,28	55,25	46,48	37,02	48,77	35,72	61,48	49,64	21,18	31,88	66,06
56,22	35,54	38,70	32,78	39,60	61,41	70,39	54,73	20,20	45,70	26,12	9,40	55,97	50,92

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_62	_63	_64	_65	_66	_67	_70	_71	_72	_73	_74
10	855	105	161	5	180	2337	482	1323	115	8122
0,25	1,11	1,10	0,86	101,70	1,58	1,03	0,91	1,50	1,21	1,44
0,32	1,13	1,17	1,01	101,70	1,60	1,09	1,00	1,65	1,41	1,51
91,45	45,29	40,51	193,14	82800000000,00	34,39	70,10	44,55	23,89	55,06	30,15
14,34	43,48	34,22	194,70	111,60	29,12	52,03	54,10	41,12	66,63	46,38

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

_75	_80	_85	_90	_92	_93
2	275	479	188	650	247
1,37	1,59	1,49	1,27	0,99	0,95
1,37	1,66	1,55	1,38	1,04	1,08
9664808400026070,00	15,27	17,88	29,50	31,79	22,02
12785256000024600,00	15,97	45,16	50,22	20,88	10,35

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Príloha G Pohľadávky slovenských podnikov podľa odvetvovej klasifikácie v členení brutto, netto, korekcia

Príloha G. 1 Pohľadávky slovenských podnikov podľa odvetvovej klasifikácie za rok 2004

Okec	Pocet	Brutto	Korekcia	Netto	Minule	pomer korekcia/brutto hodnota
00	399	183 674	574	183 100	111 448	0.0031
01	1 519	7 712 397	745 006	6 967 391	5 756 783	0.0966
02	181	1 663 864	615 533	1 048 331	988 146	0.3699
05	12	59 955	857	59 098	45 703	0.0143
10	6	573 690	178 134	395 556	353 770	0.3105
11	4	151 305	14 502	136 803	145 700	0.0958
13	2	5 847	63	5 784	4 491	0.0108
14	79	480 254	150 179	330 075	368 960	0.3127
15	793	16 300 054	1 697 149	14 602 905	13 139 243	0.1041
16	2	557 470	114 377	443 093	367 499	0.2052
17	187	2 249 881	322 991	1 926 890	1 763 982	0.1436
18	282	1 722 577	191 031	1 531 546	1 363 302	0.1109
19	141	1 665 394	22 929	1 642 465	1 164 970	0.0138
20	719	2 796 798	282 695	2 514 103	1 969 579	0.1011
21	78	5 729 758	558 760	5 170 998	5 514 728	0.0975
22	573	3 501 100	451 101	3 049 999	2 892 278	0.1288
23	6	7 587 783	709 840	6 877 943	5 033 481	0.0936
24	160	7 745 825	776 268	6 969 557	6 274 934	0.1002
25	402	6 687 725	701 069	5 986 656	6 109 709	0.1048
26	338	4 878 011	464 165	4 413 846	4 180 060	0.0952
27	59	21 307 865	2 621 908	18 685 957	17 908 635	0.1230
28	1 160	5 878 401	319 393	5 559 008	5 052 487	0.0543
29	625	10 705 750	626 172	10 079 578	10 438 967	0.0585
30	53	354 723	4 318	350 405	239 723	0.0122
31	386	5 930 643	196 225	5 734 418	5 627 006	0.0331
32	135	2 609 379	166 598	2 442 781	2 762 394	0.0638
33	210	2 068 081	140 112	1 927 969	1 627 636	0.0677
34	88	21 472 816	261 139	21 211 677	31 106 664	0.0122
35	45	2 366 025	426 842	1 939 183	2 238 676	0.1804
36	388	3 448 378	92 360	3 356 018	3 166 230	0.0268
37	111	424 037	2 374	421 663	345 665	0.0056
40	131	27 748 392	5 769 490	21 978 902	25 599 699	0.2079
41	26	2 549 914	440 633	2 109 281	2 467 984	0.1728
45	3 743	22 715 048	1 391 329	21 323 719	17 127 657	0.0613
50	1 112	7 773 341	625 365	7 147 976	11 402 642	0.0804
51	11 309	74 224 179	5 575 440	68 648 739	60 914 298	0.0751
52	7 837	19 864 655	1 430 116	18 434 539	16 033 335	0.0720
55	1 508	1 260 278	45 676	1 214 602	878 531	0.0362
60	951	6 750 503	1 012 902	5 737 601	4 184 262	0.1500
61	11	235 202	73 188	162 014	165 405	0.3112
62	10	118 468	6 327	112 141	112 730	0.0534
63	855	8 212 620	237 654	7 974 966	8 409 151	0.0289
64	105	10 482 695	3 956 136	6 526 559	6 274 606	0.3774
65	161	11 675 906	2 402 640	9 273 266	7 609 976	0.2058
66	5	143 336	17 087	126 249	108 030	0.1192
67	180	851 017	213 597	637 420	669 689	0.2510
70	2 337	11 734 294	1 391 829	10 342 465	9 209 607	0.1186
71	482	3 404 889	150 503	3 254 386	1 553 755	0.0442
72	1 323	5 333 307	358 451	4 974 856	5 373 130	0.0672
73	115	680 478	43 841	636 637	493 367	0.0644
74	8 122	32 396 048	2 588 708	29 807 340	23 268 249	0.0799
75	2	24 466 460	17 020 646	7 445 814	16 137 529	0.6957
80	275	85 190	3 424	81 766	79 008	0.0402
85	479	617 482	30 993	586 489	490 981	0.0502
90	188	1 118 158	108 153	1 010 005	769 845	0.0967
92	650	1 959 328	144 583	1 814 745	1 645 802	0.0738
93	247	83 222	1 506	81 716	82 098	0.0181

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Príloha G. 2 Pohľadávky slovenských podnikov podľa odvetvovej klasifikácie za rok 2005

Okec	pocet	brutto	korekcia	netto	minule	podiel korekcia / brutto hodnota
00	828	638 929	8 099	630 831	144 240	0,0127
01	1 578	8 040 701	893 587	7 147 114	6 785 514	0,1111
02	224	1 600 011	523 068	1 076 943	947 065	0,3269
05	13	64 917	121	64 796	60 865	0,0019
10	6	678 730	137 080	541 650	395 429	0,2020
11	4	235 771	14 423	221 348	136 803	0,0612
13	2	19 940	63	19 877	31 158	0,0032
14	89	754 261	205 426	548 835	443 455	0,2724
15	804	15 529 126	1 519 914	14 009 212	12 708 945	0,0979
16	3	409 414	113 871	295 543	443 093	0,2781
17	202	1 873 364	203 894	1 669 471	1 787 865	0,1088
18	312	1 614 736	124 002	1 490 734	1 313 087	0,0768
19	130	1 636 839	18 346	1 618 493	1 467 393	0,0112
20	789	3 395 953	275 485	3 120 468	2 122 986	0,0811
21	91	5 785 640	482 247	5 303 393	4 541 717	0,0834
22	614	4 185 624	724 503	3 461 121	3 179 232	0,1731
23	6	9 498 410	325 884	9 172 526	6 881 530	0,0343
24	165	7 274 683	527 224	6 747 459	6 027 208	0,0725
25	426	6 962 078	510 076	6 452 002	4 396 051	0,0733
26	345	6 500 888	659 769	5 841 119	4 933 351	0,1015
27	69	22 297 826	2 797 965	19 499 861	17 236 615	0,1255
28	1 323	10 066 019	828 345	9 237 674	7 262 207	0,0823
29	664	12 515 163	634 185	11 880 978	10 312 607	0,0507
30	59	438 710	6 704	432 006	417 639	0,0153
31	403	10 422 084	220 065	10 202 019	6 698 931	0,0211
32	156	7 752 545	577 348	7 175 197	5 753 269	0,0745
33	244	2 579 220	176 786	2 402 434	2 090 339	0,0685
34	109	28 510 634	273 615	28 237 019	21 810 205	0,0096
35	52	1 804 161	117 071	1 687 090	1 530 861	0,0649
36	406	2 932 391	115 746	2 816 645	3 500 485	0,0395
37	126	460 908	2 885	458 023	424 394	0,0063
40	160	42 235 816	8 716 395	33 519 421	29 132 378	0,2064
41	23	2 933 891	527 245	2 406 646	2 285 414	0,1797
45	4 144	33 222 162	1 344 608	31 877 554	22 997 757	0,0405
50	1 183	10 205 338	756 212	9 449 126	8 006 383	0,0741
51	12 033	90 657 127	6 520 837	84 136 289	68 090 890	0,0719
52	9 046	22 956 886	1 269 364	21 687 524	16 888 439	0,0553
55	1 777	1 657 972	81 508	1 576 464	1 139 910	0,0492
60	1 164	8 283 663	830 542	7 453 121	5 904 022	0,1003
61	9	41 406	2 427	38 979	45 655	0,0586
62	11	604 853	101 389	503 464	210 970	0,1676
63	982	8 898 399	250 419	8 647 980	6 386 261	0,0281
64	140	10 572 355	3 959 923	6 612 432	6 032 808	0,3746
65	182	17 828 154	3 344 224	14 483 930	11 531 724	0,1876
66	3	18	0	18	114 321	0,0000
67	192	1 565 278	238 071	1 327 207	1 248 013	0,1521
70	2 864	18 972 403	3 521 951	15 450 452	13 088 582	0,1856
71	624	2 317 564	190 415	2 127 149	1 589 712	0,0822
72	1 579	6 591 604	205 358	6 386 245	4 953 432	0,0312
73	156	627 895	38 211	589 684	572 049	0,0609
74	10 185	41 618 942	3 857 998	37 760 942	31 285 719	0,0927
75	1	11 102 178	11 090 621	11 557	342 894	0,9990
80	377	281 776	17 492	264 284	138 967	0,0621
85	1 102	1 182 019	18 401	1 163 618	615 040	0,0156
90	186	1 279 893	137 044	1 142 849	1 011 582	0,1071
92	789	2 258 331	115 161	2 143 170	1 865 990	0,0510
93	322	169 267	2 254	167 013	79 975	0,0133

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Príloha G. 3 Pohľadávky slovenských podnikov podľa odvetvovej klasifikácie za rok 2006

Pocet	Okec	Brutto	Korekcia	Netto	Minule	podiel korekcia / brutto hodnota
1 526	01	6 872 621	874 707	5 997 914	6 641 465	0,1273
253	02	479 409	87 825	391 584	329 738	0,1832
18	05	19 700	188	19 512	12 670	0,0095
8	10	140 786	156	140 630	201 409	0,0011
2	11	93 531	0	93 531	103 993	0,0000
1	13	2 655	0	2 655	2 677	0,0000
97	14	694 243	115 281	578 962	437 769	0,1661
783	15	15 174 781	1 589 251	13 585 530	13 544 751	0,1047
2	16	110 009	9 123	100 886	109 522	0,0829
181	17	1 954 891	166 064	1 788 827	1 541 002	0,0849
293	18	1 152 143	173 493	978 650	1 435 147	0,1506
129	19	1 960 665	30 244	1 930 421	1 718 377	0,0154
859	20	3 447 588	307 542	3 140 046	2 281 429	0,0892
75	21	1 978 408	44 714	1 933 694	1 830 755	0,0226
660	22	3 601 176	394 652	3 206 524	2 763 074	0,1096
8	23	8 440 035	230 941	8 209 094	9 129 879	0,0274
171	24	9 560 831	797 570	8 763 261	7 565 600	0,0834
440	25	9 497 432	412 834	9 084 598	7 912 048	0,0435
330	26	6 777 555	689 575	6 087 980	5 512 458	0,1017
71	27	5 998 806	857 339	5 141 467	4 311 212	0,1429
1 333	28	9 706 515	418 501	9 288 014	7 504 988	0,0431
647	29	9 323 366	396 092	8 927 274	7 094 283	0,0425
61	30	329 328	4 625	324 703	337 700	0,0140
377	31	8 024 506	146 634	7 877 872	6 787 738	0,0183
139	32	2 194 035	207 748	1 986 287	2 462 592	0,0947
231	33	2 019 430	130 628	1 888 802	1 747 376	0,0647
91	34	8 501 757	222 783	8 278 974	4 123 218	0,0262
51	35	1 822 258	430 569	1 391 689	1 667 657	0,2363
426	36	1 906 211	119 557	1 786 654	1 722 084	0,0627
142	37	1 075 950	8 699	1 067 251	491 421	0,0081
175	40	15 635 774	3 489 481	12 146 293	15 151 996	0,2232
32	41	3 330 874	510 203	2 820 671	2 023 054	0,1532
4 324	45	36 421 176	1 527 848	34 893 329	27 303 636	0,0419
1 320	50	10 419 980	677 945	9 742 035	7 959 488	0,0651
11 968	51	103 633 158	5 952 759	97 680 398	73 620 722	0,0574
9 461	52	22 627 880	1 353 201	21 274 678	16 152 664	0,0598
1 995	55	1 492 074	144 688	1 347 386	1 240 495	0,0970
1 315	60	10 716 421	972 469	9 743 952	9 562 029	0,0907
10	61	156 055	51 099	104 956	105 732	0,3274
10	62	481 957	96 438	385 519	384 776	0,2001
1 049	63	7 010 677	433 093	6 577 584	7 007 387	0,0618
133	64	3 790 978	1 584 583	2 206 395	2 256 483	0,4180
175	65	18 519 761	3 403 849	15 115 912	11 640 354	0,1838
1	66	0	0	0	0	#DIV/0!
211	67	2 071 989	155 570	1 916 419	1 718 692	0,0751
3 486	70	19 365 067	1 450 487	17 914 577	16 154 863	0,0749
691	71	2 397 781	330 882	2 066 899	1 515 476	0,1380
1 808	72	6 645 362	291 866	6 353 496	6 181 129	0,0439
143	73	543 492	48 467	495 025	397 417	0,0892
11 791	74	46 137 987	3 390 871	42 747 118	32 610 746	0,0735
1	75	10 270 302	10 262 235	8 067	11 557	0,9992
452	80	343 422	18 200	325 222	224 540	0,0530
1 827	85	2 050 499	49 938	2 000 562	1 542 133	0,0244
172	90	1 249 058	154 451	1 094 607	977 257	0,1237
884	92	2 636 524	216 662	2 419 862	2 088 745	0,0822
349	93	667 958	2 517	665 441	133 067	0,0038

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Príloha G. 4 Pohľadávky slovenských podnikov podľa odvetvovej klasifikácie za rok 2007

Pocet	Okec	Brutto	Korekcia	Netto	Minule	podiel korekcia / brutto hodnota
1 638	01	8 892 337	1 016 535	7 875 804	6 983 018	0,1143
287	02	1 609 727	462 387	1 147 340	893 053	0,2872
17	05	22 758	164	22 594	20 756	0,0072
7	10	98 063	4 904	93 159	194 782	0,0500
3	11	113 225	0	113 225	104 875	0,0000
2	13	1 662	0	1 662	2 656	0,0000
99	14	922 188	90 944	831 244	733 217	0,0986
800	15	18 924 315	1 630 784	17 293 532	15 663 132	0,0862
4	16	69 288	7 334	61 954	100 886	0,1058
185	17	1 457 561	89 241	1 368 320	1 249 840	0,0612
298	18	1 583 153	156 213	1 426 940	1 374 048	0,0987
130	19	1 823 428	23 744	1 799 684	1 990 842	0,0130
880	20	3 425 619	115 788	3 309 831	3 070 862	0,0338
110	21	4 573 910	218 394	4 355 516	4 241 074	0,0477
771	22	4 713 406	734 540	3 978 865	3 587 834	0,1558
11	23	10 304 070	204 198	10 099 872	8 305 385	0,0198
180	24	8 976 217	556 118	8 420 100	7 941 849	0,0620
479	25	10 910 932	287 260	10 623 672	8 276 154	0,0263
335	26	6 087 431	656 711	5 430 720	5 296 136	0,1079
85	27	7 702 453	553 864	7 148 589	6 517 931	0,0719
1 517	28	13 564 888	606 961	12 957 927	10 818 038	0,0447
655	29	11 956 457	602 811	11 353 645	9 661 152	0,0504
58	30	237 065	5 012	232 053	205 807	0,0211
436	31	13 055 278	222 267	12 833 010	10 095 602	0,0170
124	32	7 025 181	144 567	6 880 614	4 239 953	0,0206
224	33	2 736 129	122 893	2 613 236	1 963 497	0,0449
99	34	51 605 845	340 876	51 264 969	36 489 743	0,0066
49	35	2 348 040	180 895	2 167 145	1 561 286	0,0770
404	36	2 577 955	102 981	2 474 974	2 032 559	0,0399
155	37	746 696	8 210	738 486	589 728	0,0110
197	40	23 369 275	2 783 554	20 585 721	13 786 414	0,1191
29	41	2 648 340	795 368	1 852 972	2 681 090	0,3003
4 984	45	46 580 624	1 813 817	44 766 805	39 347 528	0,0389
1 471	50	12 164 194	602 626	11 561 568	10 674 856	0,0495
12 716	51	123 933 212	6 176 859	117 756 356	107 808 229	0,0498
9 620	52	29 320 920	1 061 900	28 259 023	20 618 149	0,0362
2 302	55	1 861 944	105 513	1 756 430	1 244 102	0,0567
1 669	60	12 640 633	777 616	11 863 018	13 305 586	0,0615
12	61	249 167	46 193	202 974	99 303	0,1854
12	62	1 510 914	193 852	1 317 062	3 117 707	0,1283
1 154	63	7 289 883	395 442	6 894 440	5 709 387	0,0542
186	64	7 656 222	2 206 250	5 449 972	4 471 180	0,2882
189	65	27 984 575	4 296 471	23 688 103	20 489 349	0,1535
2	66	30 000	0	30 000	0	0,0000
227	67	1 868 319	171 301	1 697 018	1 538 825	0,0917
4 699	70	21 550 168	3 105 752	18 444 412	17 098 587	0,1441
827	71	3 020 742	428 640	2 592 102	1 935 447	0,1419
2 367	72	10 732 044	302 072	10 429 972	8 391 801	0,0281
152	73	627 817	20 834	606 983	257 003	0,0332
14 621	74	51 960 082	1 944 187	50 015 893	37 006 239	0,0374
1	75	9 213 869	9 205 904	7 965	8 067	0,9991
595	80	622 697	31 216	591 481	406 393	0,0501
2 341	85	3 535 210	39 023	3 496 187	2 501 798	0,0110
190	90	1 284 982	112 498	1 172 484	1 009 997	0,0875
1 053	92	2 197 417	108 741	2 088 677	1 901 910	0,0495
436	93	263 557	10 543	253 014	649 255	0,0400

Prameň: Slovak Credit Bureau, s. r. o.

