



Barometr Platební Morálky Atradius

Mezinárodní průzkum platební morálky B2B
Výsledky průzkumu za Českou republiku

Výsledky průzkumu za Českou republiku

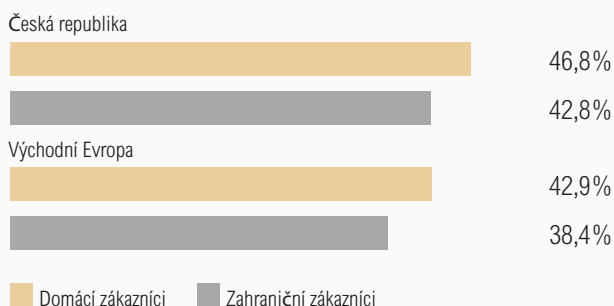
Podmínky prodeje na úvěr

Respondenti v České republice dávají relativně více přednost prodeji na splatnost domácím než zahraničním B2B zákazníkům. V průměru 46,8 % celkové hodnoty domácího a 42,8 % celkové hodnoty zahraničního prodeje B2B bylo realizováno na úvěr.

Průměr zahraničního prodeje na splatnost je vyšší než ve východní Evropě (42,9 % domácí a 38,4 % zahraniční) a v západní Evropě (44,9 % domácí a 37,7 % zahraniční). To ukazuje, že čeští respondenti jsou ochotnější používat dodavatelský úvěr v zahraničních B2B transakcích než jejich protějšky v západní Evropě.

V posledních dvou letech poměry domácího a zahraničního B2B prodeje realizovaného na splatnost českými respondenty poněkud kolísaly. Na počátku roku 2014 oba poměry zaznamenaly zřetelné meziroční zvýšení (o průměrně 45 procentních bodů). To může odrážet návrat k hospodářskému růstu, který země zažila v roce 2014, poháněnému výrazným zvýšením domácí poptávky, jež vedla k zřetelnému růstu exportu. Avšak B2B prodej realizovaný na úvěr zaznamenal ve stejném období tohoto roku pokles, jenž byl výraznější u zahraničního než u domácího prodeje.

Poměr prodeje realizovaného na úvěr k celkovému prodeji B2B respondentů v České republice



Příklad: dotazovaná firma (činná na domácím i zahraničním trhu)
Zdroj: Barometr platební morálky Atradius – květen 2015

Podrobnosti jsou k dispozici ve [statistické příloze](#)

Zejména na základě masivnější domácí poptávky je výhled České republiky pro rok 2015 ohledně hospodářského růstu příznivý. To může vysvětlovat, proč mnohem více respondentů v České republice (36 %) než ve východní Evropě (22 %) shledává pravděpodobný pokles poptávky po jejich výrobcích a službách jako největší problém ziskovosti podnikání v tomto roce. Je vhodné poznamenat, že výsledek za Českou republiku je nejvyšší ve východní Evropě. Výsledek za západní Evropu činí 20 %.

Průměrná splatnost

Domácím B2B zákazníkům respondentů v České republice byla poskytována splatnost průměrně 27 dnů od data vystavení faktury. Tato lhůta, která odpovídá výsledkům za Slovensko, se v posledních dvou letech snížila v průměru o šest dnů a je nyní o tři dny kratší, než je průměr pro východní Evropu (průměr pro západní Evropu je 34 dnů).

Zahraniční B2B zákazníci českých respondentů mají v průměru delší, příznivější lhůtu splatnosti faktur – průměrně činí 35 dnů (tento průměr se v posledních dvou letech snížil přibližně o čtyři dny). Kromě toho je tento průměr o čtyři dny delší než průměr pro východní Evropu (průměr pro západní Evropu zůstává na 32 dnech).

Faktury B2B po splatnosti

V České republice se opožděné platby domácích B2B faktur vyskytují častěji než u zahraničních faktur. V průměru nebylo uhrazeno v dohodnutém termínu splatnosti 42,1 % domácích faktur a 37,3 % zahraničních faktur. Obě čísla téměř odpovídají průměrům pro východní Evropu (41,2 % domácích faktur a 34,2 % zahraničních faktur) a pro západní Evropu (40,2 % domácích faktur a 35,4 % zahraničních faktur).

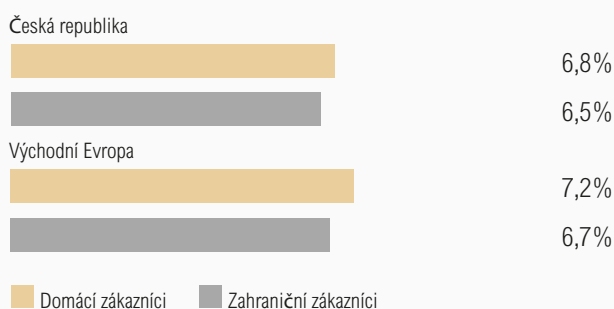
V posledních dvou letech – podle zjištění ve východní Evropě – zaznamenala Česká republika nárůst u domácích i zahraničních plateb po splatnosti. U domácích plateb se splatnost po termínu zvýšila o 17,2 procentního bodu, což převyšuje zahraniční platby po splatnosti (průměr 11 procentních bodů). Konkrétněji řečeno, domácí číslo je vyšší, zatímco zahraniční odpovídá průměru východní Evropy. Je třeba poznamenat, že domácí nárůst je nejvyšší



ší ze všech zemí dotazovaných ve východní Evropě. Tato skutečnost pravděpodobně souvisí s výraznějším zpomalením rychlosti domácích plateb než zahraničních, zejména pokud jde o platby učiněné 1–30 dnů po splatnosti.

Údaje o neuhrazených domácích pohledávkách v České republice jsou téměř stejná jako u pohledávek zahraničních. 6,8 % z celkové hodnoty domácích B2B pohledávek bylo uváděno jako neuhrazené a zůstává zde výrazná pravděpodobnost jejich převodu do inkasních případů. Toto procento je nižší, než jsou průměry pro východní Evropu (7,2 %) a západní Evropu (7,6 %). Průměr zahraničních neuhrazených plateb je 6,5 % z celkové hodnoty zahraničních B2B pohledávek. To odpovídá průměru 6,7 % pro východní Evropu a 7 % pro západní Evropu. Je třeba poznamenat, že objemy neuhrazených pohledávek v České republice zůstávají k počátku roku 2014 meziročně poměrně stálé, s následujícím mírným zvýšením, a to zejména na domácím trhu za stejné období tohoto roku.

Průměrný poměr B2B faktur neuhrazených více než 90 dnů po splatnosti



Příklad: dotazovaná firma (činná na domácím i zahraničním trhu)
Zdroj: Barometr platební morálky Atradius – květen 2015

Podrobnosti jsou k dispozici ve [statistické příloze](#)

Opožděná platba faktur (domácích i zahraničních) se odráží v číslech průměrné doby splatnosti pohledávek (DSO) uváděných českými respondenty a činí v průměru 50 dnů (o 10 dnů více než před dvěma lety). To je pod průměrnými 59 dny pro východní Evropu (průměr pro západní Evropu je 48 dnů).

Průměrné zpoždění plateb

Domácí a zahraniční B2B zákazníci respondentů v České republice hradí své faktury v průměru přibližně 20 dnů po splatnosti. To odpovídá průměru průzkumu pro Evropu. Znamená to, že dodavatelé dotazovaní v České republice dostávají platby B2B faktur zhruba 51 dnů po splatnosti faktury. Průměr pro východní Evropu je asi 50 dnů a pro západní Evropu 56 dnů.

Během dvou posledních let zůstává opoždění domácích i zahraničních plateb v České republice poměrně stálé. Ve výsledku však nyní čeští respondenti dostávají platby B2B faktur poněkud dříve než před dvěma lety, zejména od B2B zákazníků v zahraničí.

Klíčové faktory opoždění plateb

V České republice je nejčastěji uváděným důvodem pro opoždění platby faktur to, že B2B zákazníci používají neuhrazené faktury jako formu náhradního financování (58 % českých respondentů ve vztahu k domácím zákazníkům a 34,7 % ve vztahu k zahraničním zákazníkům). Jde o zajímavý protiklad ve srovnání s pozorováním ve východní i západní Evropě, kde většina respondentů (60 % ve východní Evropě a 51,4 % v západní Evropě) uvádí zkušenost s opožděnou platbou faktur nejčastěji způsobenou nedostatečnou dostupností hotovosti u zákazníka.

Lze se domnívat, že toto zjištění souvisí s výrazným zpomalením rychlosti domácích plateb, které bylo uvedeno výše v této zprávě. Více respondentů v České republice (42,2 %) než ve východní Evropě (24,2 %) uvádí, že opoždění domácích plateb je nejčastěji způsobeno vážnou insolvenčí kupujícího. To může stále odrážet hospodářský pokles, který země zažívala během posledních dvou let. Tento faktor zpoždění plateb také uvedlo 18,5 % respondentů v západní Evropě.

Dále 35 % českých respondentů přičítlo opoždění zahraničních plateb složitosti postupu platby. To je výrazně více než ve východní Evropě (13,3 %) i v západní Evropě (16,3 %). Podle 33 % českých respondentů (oproti 18 % ve východní Evropě a 17 % v západní Evropě) také k opoždění zahraničních plateb dochází z důvodu sporů ohledně kvality dodávaného zboží nebo poskytovaných služeb.

Prodej na úvěr
44,8%
Východní Evropa
40,7%



Východní Evropa | 38,0%

Východní Evropa
1,1%

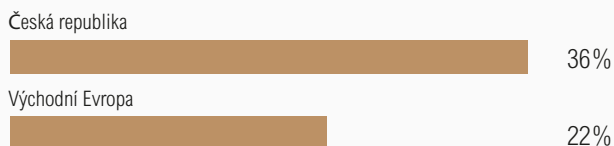
Nedobytné pohledávky

Poměr B2B pohledávek uváděných respondenty v České republice jako nedobytné (1,4 %) zhruba odpovídá průměru 1,1 % pro východní Evropu (průměr pro západní Evropu je 1,2 %). Domácí odpisy nedobytných pohledávek převažují nad zahraničními. Většina respondentů v zemi (30 %) uvedla, že domácí nedobytné pohledávky B2B pocházejí nejčastěji ze sektorů stavebnictví, spotřebního trvanlivého zboží a služeb.

Zahraniční odpisy nedobytných pohledávek B2B se vyskytují zejména v sektorech stavebnictví, strojů a přepravy. Většina českých respondentů (57 %) uvedla, že pohledávky B2B byly nedobytné hlavně z důvodu bankrotu zákazníka nebo ukončení jeho podnikání. To odpovídá důvodům v celé východní Evropě. Druhým nejčastěji uváděným důvodem odepisování je zanedbání pokusů o zinkasování (45,6 % respondentů). Tento důvod uvedlo méně respondentů ve východní Evropě (38,4 %) a v západní Evropě (25,1 %).

Pro lepší pochopení do způsobů inkasa pohledávek B2B v České republice viz Global Collections Review od Atradius Collections (po registraci volně ke stažení), k dispozici od 19. května 2015 na www.atradiuscollections.com.

Vrcholné výzvy ziskovosti podnikání v roce 2015: pokles poptávky po jejich výrobcích a službách



Příklad: dotazovaná firma (činná na domácím i zahraničním trhu)
Zdroj: Barometr platební morálky Atradius – květen 2015

Podrobnosti jsou k dispozici ve [statistické příloze](#)

Způsoby plateb podle oborů

Respondenti průzkumu v České republice uváděli poskytování splatností B2B zákazníkům zejména z následujících sektorů: chemie, stavebnictví, spotřební trvanlivé zboží, potraviny, stroje, kovy, přeprava a služby. Na domácím trhu se platební podmínky prodloužené B2B zákazníkům ve výše uvedených sektorech nijak výrazně neliší od průměru v zemi. Naopak zahraničním zákazníkům v sektorech stavebnictví a spotřebního trvanlivého zboží byly poskytnuty platební podmínky překračující průměr země (51, resp. 41 dnů).

Sektor chemie má kromě největších prodloužení s platbami domácích i zahraničních zákazníků rovněž i nadprůměrný objem faktur po splatnosti (domácích i zahraničních).

Domácí opožděné platby – nejspíše z důvodu využití včas neuhrazených faktur jako formy náhradního financování – byly nejčastěji uváděny v sektoru dopravy. Pokud jde o zahraniční opožděné platby, jako nejpomalejší plátcí byli uváděni zákazníci v sektoru služeb.

Pro následujících 12 měsíců téměř 30 % respondentů v České republice očekává ještě mírné zhoršení přístupu k platbám u domácích B2B zákazníků v sektoru chemie. Ve stejném časovém období 27 % respondentů očekává mírné zhoršení platební morálky u zahraničních B2B zákazníků v sektoru kovů. U zákazníků v ostatních sektorech se v následujících 12 měsících neočekává žádná výrazná změna v přístupu k platbám.

Více se o průzkumu [Barometr platební morálky Atradius](#) dozvíte na.

Jestliže byste po přečtení této zprávy chtěli získat více informací o pojištění vašich pohledávek vůči nedodržování plateb vašimi zákazníky, můžete navštívit [webové stránky Atradius](#). Máte-li více konkrétních otázek, [zanechte zprávu](#) a produktový specialista vám zavolá zpět.

Statistická příloha

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

Statistická příloha této zprávy je součástí Barometru platební morálky zemí východní Evropy vydaného v květen 2015 (May 2015 Payment Practices Barometer – Eastern Europe) (k dispozici na adrese [www.atradius.com/Publications/Payment Practices Barometer](http://www.atradius.com/Publications/Payment-Practices-Barometer)). Statistická příloha je k dispozici ke stažení ve formátu PDF (pouze v angličtině).

Vyloučení odpovědnosti

Tato zpráva slouží jen pro informaci a není zamýšlena jako doporučení ohledně konkrétních transakcí, investic nebo strategií v jakémkoli směru pro kteréhokoli čtenáře. Čtenáři musí učinit svá vlastní nezávislá rozhodnutí, obchodní či jiná, pokud jde o poskytnuté informace. I když jsme učinili vše pro to, aby informace uvedené v této zprávě byly získány ze spolehlivých zdrojů, Atradius neodpovídá za jakékoli chyby nebo opomenutí ani za výsledky obdržené při použití těchto informací. Všechny informace v této zprávě jsou uvedeny tak, jak jsou, bez záruky úplnosti, přesnosti, aktuálnosti nebo výsledků obdržených při jejich používání a bez záruky jakéhokoli druhu, vyjádřené nebo předpokládané. Společnost Atradius, s ní související společnosti nebo sdružení, její partneři, zástupci nebo zaměstnanci v žádném případě neodpovídají vám ani komukoli jinému za jakékoli rozhodnutí učiněné nebo podniknuté se spolehnutím se na informace v této zprávě ani za jakékoli následky, zvláštní nebo podobné škody, i když na možnost takových škod bylo upozorněno.

Copyright **Atradius N.V.** 2015

Jestliže se vám tato zpráva zdála být přínosná, navštivte naše stránky www.atradius.cz, kde najdete mnohem více publikací Atradius zaměřujících se na globální hospodářství, včetně zpráv z jednotlivých zemí, analýz průmyslu, rad ohledně řízení úvěrů a pojednání o současných otázkách obchodování.

Na Twitteru? Sledujte @Atradius nebo si vyhledejte #atradiusppb, abyste měli stále aktuální poslední zprávy.

Připojte se k Atradius
na sociálních sítích



Atradius Credit Insurance N.V.
Organizační složka Amazon Court Karolinská 661/4 186 00 Praha 8
Česká republika

info.cz@atradius.com
www.atradius.cz