

Finančná analýza v procese riadenia kreditného rizika podniku – prehľad vybraných finančných ukazovateľov a ich význam pri hodnotení bonity podnikateľského subjektu

Eva Petrová

Abstrakt

Cieľom príspevku je priblížiť využitie finančnej analýzy v kontexte hodnotenia finančnej situácie obchodného prípadne potenciálneho obchodného partnera; a zároveň zdôrazniť význam využitia finančnej analýzy v procese riadenia kreditného rizika podnikateľského subjektu. V príspevku sa zameriavame na vysvetlenie základných metód finančnej analýzy a definujeme vybrané finančné ukazovatele a ich význam v kontexte hodnotenia bonity podniku.

Kľúčové slová

kreditné riziko, finančná analýza, finančné ukazovatele, bonita podniku

Abstract

The aim of the paper is to outline the use of financial analysis as a tool for evaluation of business partner's or potential business partner's financial situation. In the same time, we would like to point out the importance of financial analysis for the company, while used in the process of credit risk management. We focus on basic methods of financial analysis and define selected financial ratios and their importance in the context of evaluation of company's creditworthiness.

Key words

credit risk, financial analysis, financial ratios, company's creditworthiness

JEL Classification

G30, G32

Úvod

Proces riadenia kreditného rizika je v podnikateľskom prostredí dlhodobo zaužívaným a veľmi dôležitým nástrojom. Vzhľadom na pokrízové udalosti a z nich vo väčšej miere vyplývajúce problémy s polehotnými a nedobytnými pohľadávkami; a tiež v súvislosti s dlhodobým problémom zlej vymožitelnosti práva na Slovensku sa kladie je potrebné zdôrazniť systémové riadenie kreditného rizika podniku v podnikateľskom prostredí. Cieľom riadenia kreditného rizika je eliminovať riziko vyplývajúce z možného nesplnenia záväzku zmluvnou stranou. Podnik poskytnutím odloženej splatnosti poskytuje svojmu odberateľovi dodávateľský alebo obchodný úver. Z uvedeného vyplýva dôležitosť podniku v dostatočnej miere ošetriť riziko, vyplývajúce z možného nesplatenia obchodnej pohľadávky podniku.

Do procesu riadenia kreditného rizika patrí aktívna správa pohľadávok, získavanie, spracovávanie a analyzovanie dát, hodnotenie histórie spolupráce a bonity obchodných partnerov, nastavenie kreditných limitov, kontrolovanie dodržiavania platobných podmienok a podobne. Ide o preventívne opatrenia ako aj o opatrenia zamerané na samotné riešenie problémov s existujúcimi polehotnými a nedobytnými pohľadávkami.

V tomto príspevku sa zameriavame na využitie finančnej analýzy pre hodnotenie bonity obchodného partnera, ktorá je užitočným nástrojom v rámci preventívnych opatrení v procese riadenia kreditného rizika podniku.

Kreditné riziko z pohľadu príčiny vzniku

Podľa Daniela (2015) sa z pohľadu dôvodov vzniku kreditného rizika klasifikujú jednotlivé kreditné riziká na dve skupiny [2]:

- Riziko platobnej nevôle (*reluctance-to-pay risk*) spôsobené neochotou dlžníka platiť aj napriek objektívnej schopnosti platiť. Dôvod nevôle je buď neznámy alebo môže spočívať v laxnom prístupe dlžníka k jeho platbám, prípadne v zlom riadení záväzkov na jeho strane, alebo v nespokojnosti s dodanými výrobkami a službami.
- Riziko platobnej neschopnosti (*insolvency risk, risk of default*) vyplýva zo zlej alebo zhoršenej finančnej situácie dlžníka, ktorá môže vyústiť až do jeho oficiálneho úpadku formou konkurzu či prevencie úpadku formou reštrukturalizácie. Riziko platobnej neschopnosti vyplýva z objektívnej neschopnosti platiť.

Niektorí autori odlišujú od rizika platobnej neschopnosti ako dlhodobej insolventnosti ešte riziko dočasného zhoršenia likvidity obchodného partnera (financial distress risk) [5]. Dočasné zhoršenie likvidity obchodného partnera sa obvykle prejaví oneskorením platieb a časom môže rovnako vyústiť do dlhodobej platobnej neschopnosti alebo dokonca úpadku obchodného partnera. [2]

Riziko platobnej nevhôle môže podnik ošetriť prostredníctvom preventívnych opatrení napríklad vo forme dobre nastavených zmluvných podmienok. V praxi sú účinným nástrojom zmluvne dohodnuté sankčné poplatky v prípade výskytu omeškaných platieb. Riziko platobnej nevhôle možno prekonať napríklad aj zvýšenou intenzitou rokovaní a akceleráciou tlaku na dlžníka v prípade existujúcich meškaní. Pri riziku platobnej neschopnosti sa dostáva do popredia dôležitosť preventívnych opatrení, medzi ktoré patrí aj správne ohodnotenie bonity obchodného partnera, alebo potenciálneho obchodného partnera.

Platobná disciplína v európskom podnikateľskom prostredí

Podľa štúdie Euler Hermes, ktorá vyšla pod názvom „Payment Behaviour“, priemerná doba splácania pohľadávok z obchodného styku za rok 2017 bola vo svete 66 dní. Od roku 2007 ide v priemere o najdlhšiu dobu splatnosti pohľadávok z obchodného styku. Táto štúdia predpokladala v roku 2018 nárast celosvetového priemeru doby splatnosti obchodných pohľadávok o 1 deň, teda na 67 dní. [3]

Podľa reprezentatívnej štúdie pod názvom „European payment practises 2017“ uskutočnenej spoločnosťou EOS – KSI, do ktorej bolo zahrnutých 17 európskych krajín, slovenské podniky vykazovali spomedzi všetkých krajín najhoršiu platobnú disciplínu, kde až 27% platieb bolo evidovaných po lehote splatnosti. Podľa spomínanej štúdie východoeurópske spoločnosti sú problémami oneskorených platieb postihnuté stále vo väčšej miere ako západoeurópske spoločnosti. [4]

Dotazníkový prieskum spoločnosti ATRADIUS pod názvom „Atradius Barometer platobnej morálky“ sa dlhodobo zameriava na platobnú morálku v podnikateľskom prostredí strednej a východnej Európy. Do prieskumu je zapojených približne 200 podnikov z každej z vybraných 7 krajín. Podľa tohto prieskumu v priemere 47,5% podnikov na Slovensku ponúka svojim obchodným partnerom odložené splatnosti faktúr a 75,9% podnikov na Slovensku eviduje časté oneskorené platby. Podniky sú oneskorenými platbami ovplyvnené hlavne tým spôsobom, že

sami meškajú s platbami svojim dodávateľom, alebo žiadajú svoje banky o povolené prečerpanie účtu. Oneskorenia v platbách sa objavujú hlavne z dôvodu nedostatočných finančných zdrojov, pričom odberatelia používajú neuhradené faktúry ako formu financovania svojho podnikania. Z celkového objemu slovenských pohľadávok z obchodného styku v roku 2018 bolo podľa tohto prieskumu 25% pohľadávok po lehote splatnosti a nedobytné pohľadávky vzrástli v porovnaní s rokom 2017 dvojnásobne na úroveň 0,6%. [1]

Z viacerých štúdií vyplýva, že podniky poskytujú dlhšie doby splatnosti obchodných pohľadávok svojim obchodným partnerom buď ako prejav dôvery voči dlhoročnému, prípadne bonitnému obchodnému partnerovi, alebo z nutnosti vytvorenia konkurencieschopnosti na trhu. Na jednej strane získava podnik poskytnutím dlhšej doby splatnosti konkurenčnú výhodu, na druhej strane sa však vystavuje vyššiemu riziku vyplývajúcemu z možného neplnenia záväzkov svojho obchodného partnera.

Podniky majú viaceré možnosti ošetrenia rizika vyplývajúceho z obchodných pohľadávok, medzi ktoré patrí napríklad využitie služieb externých ratingových agentúr, poistenie pohľadávok, alebo postúpenie pohľadávok faktoringovej spoločnosti, no jedným z preventívnych opatrení je vnútropodniková aktívna správa pohľadávok, súčasťou ktorej je hodnotenie bonity obchodného partnera formou finančnej analýzy.

Finančná analýza pri hodnotení bonity podniku

Vo finančnom sektore je pre hodnotenie bonity klienta zaužívaný systém stanovenia ratingu klienta na základe interného ratingového modelu. Základným východiskom pre každý ratingový model je analýza finančných údajov dlžníka, do ktorej vstupuje analýza vybraných finančných údajov a vybraných finančných ukazovateľov dlžníka.

Finančná analýza je čoraz viac využívaným nástrojom hodnotenia bonity obchodného partnera aj v nefinančnom podnikateľskom prostredí. Cieľom hodnotenia bonity podniku je posúdiť schopnosť a ochotu obchodného partnera dodržať záväzky vyplývajúce zo zmluvného vzťahu [5].

Podľa odbornej literatúry existuje veľké množstvo metód finančnej analýzy, avšak základ finančnej analýzy predstavujú elementárne metódy, ktoré obsahujú všetky základné postupy bežne používané v podnikateľskej praxi [6].

Medzi elementárne metódy finančnej analýzy môžeme zaradiť nasledujúce metódy:

- Analýza absolútnych ukazovateľov – ide o analýzu položiek majetku a finančnej štruktúry. Rozlišujeme horizontálnu analýzu, teda analýzu trendu finančných údajov v čase a vertikálnu analýzu, teda analýzu finančných údajov v pomere k ostatným finančným údajom. Absolútne ukazovatele vyjadrujú určitý jav bez vzťahu k inému javu. Sú citlivé na veľkosť podniku, čo komplikuje ich použitie pri porovnávaní rôznych výsledkov podnikov [7].
- Analýza tokových ukazovateľov – analýza veličín, ktoré sú založené na kumulatívnej báze [6]. Tokové ukazovatele vypovedajú o vývoji ekonomickej činnosti podniku za určité časové obdobie [7], zaraďujeme sem analýzu príjmových a nákladových položiek, zisku a analýzu cash-flow.
- Analýza pomerových ukazovateľov – patrí k najpoužívanejším metódam finančnej analýzy, patrí sem analýza ukazovateľov likvidity, aktivity, rentability a zadlženosti, prípadne analýza trhových ukazovateľov.
- Analýza sústavy ukazovateľov – ide o analýzu množiny vybraných ukazovateľov, ktoré sú navzájom logicky prepojené. Používajú sa paralelné, pyramidálne a maticové sústavy ukazovateľov [7].

V praxi sa obvykle viaceré metódy analýzy navzájom prelínajú a vzájomne sa dopĺňajú. Ku hodnoteniu bonity podniku môžeme využiť aj súhrnné bonitné a bankrotné modely hodnotenia finančnej situácie podniku, ktoré patria do kategórie analýzy sústav ukazovateľov. Tieto modely vychádzajú z viacerých pomerových finančných ukazovateľov a ich podstatou je determinovanie spravidla jednej číselnej charakteristiky, na základe ktorej sa posudzuje finančná situácia firmy. Medzi najpopulárnejšie predikčné modely patria [5] Altmanovo Z-skóre, Tafflerov model, český index IN 05, Tamariho model, Index bonity, Quick test, Beaverov model a ďalšie.

V záujme hodnotenia bonity obchodného partnera a riadenia kreditného rizika podniku jedno súhrnné číslo môže slúžiť pre orientáciu, avšak nemalo by byť jediným zdrojom pre rozhodovanie o obchodnej spolupráci. Dôležitá je pri posudzovaní finančnej situácie správna interpretácia viacerých čiastkových výsledkov ako aj použitie správnej kombinácie finančných údajov a jednotlivých finančných ukazovateľov.

Tradičná finančná analýza absolútnych, tokových a pomerových ukazovateľov nám stále môže poskytnúť doplňujúce informácie a tým aj komplexnejší prehľad o finančnej situácii dlžníka.

V každodennej realite je však dôležitá efektívnosť podnikateľských procesov a z tejto potreby vyplýva otázka, ktoré finančné ukazovatele poskytnú relevantný a rýchly prehľad o finančnej situácii našich obchodných partnerov.

Vybrané finančné ukazovatele a ich význam pri hodnotení bonity podniku

V príspevku upriamujeme pozornosť na pomerové ukazovatele, ktoré sú najviac využívané pre hodnotenie bonity podniku. Zameriavame sa na vysvetlenie ukazovateľov, ktoré najčastejšie vstupujú do známych bonitných a bankrotných modelov. K vysvetleniu týchto ukazovateľov doplníme vysvetlenie ukazovateľov, ktorých dôležitosť predpokladáme z hľadiska doplnenia informácie. Uvedený prehľad nie je komplexný, ale mal by slúžiť ako príklad spôsobu hodnotenia bonity obchodného partnera.

V nasledujúcej tabuľke je uvedený prehľad ukazovateľov využívaných vo vybraných najznámejších predikčných modeloch [5].

Model	Ukazovateľ					
ALTMAN	čistý pracovný kapitál / aktíva	zisk / aktíva	EBIT / aktíva	tržby / aktíva	vlastný kapitál / cudzie zdroje	
IN05	obežné aktíva / krátkodobé záväzky	EBIT / úroky	EBIT / aktíva	tržby / aktíva	aktíva / cudzie zdroje	
Tafflerov model	obežné aktíva / cudzie zdroje	EBT / krátkodobé záväzky	krátkodobé záväzky / aktíva	kr.fin.majetok - kr.záväzky / prevádzkové náklady - odpisy		
Králičkov Quicktest	vlastný kapitál / aktíva	cudzie zdroje - kr.fin.majetok / CF	EBIT / aktíva	CF (zisk + dopisy) / tržby		
Index bonity	EAT / vlastný kapitál	EBIT / úroky	EBIT / aktíva	čistý prac.kapitál / zásoby	CF / cudzie zdroje	kr.fin.majetok + kr.pohľ. / kr. Záväzky
Beaverov model	čistý pracovný kapitál / aktíva	EAT / aktíva	cudzie zdroje / aktíva	obežné aktíva / krátkodobé záväzky	CF / cudzie zdroje	
Tamariho index	vlastný kapitál / cudzie zdroje	EAT / vlastný kapitál	tržby / kr.pohľ.	vlastné náklady výroby / zásoby nedokončených výrobkov	vlastné náklady výroby / obežné aktíva	kr.fin.majetok + kr.pohľ. / kr. Záväzky

Obrázok 1 Zdroj: vlastné spracovanie na základe tabuľky 3.6, str. 71: „Řízení platební schopnosti podniku“, Režňáková a kol, 2010

Tento prehľad ukazovateľov použitých v jednotlivých modeloch nám poskytuje obraz o tom ktoré z pomerových ukazovateľov by mohli byť z hľadiska hodnotenia bonity podniku významné.

Podľa Režňakovej (2010) je na základe vyššie uvedeného prehľadu a vzhľadom na skutočnosť, že niektoré ukazovatele sa vzájomne podmieňujú, možné formulovať odporúčenie, aby podnik pri hodnotení bonity obchodného partnera sledoval minimálne nasledujúce ukazovatele:

- Výkonnosť podniku meraná prostredníctvom rentability aktív
- Efektívnosť využitia aktív meraná pomerom tržieb a celkových aktív podniku
- Platobná schopnosť vyjadrená okamžitou likviditou 2.stupňa
- Zadlženosť vyjadrená pomerom dlhu k aktívam podniku, prípadne pomer vlastného kapitálu a dlhu
- Úrokové krytie
- Čistý pracovný kapitál v pomere k aktívam
- Prevádzkový CF a jeho podiel na tržbách [5]

Rentabilita aktív (Return on Assets, ROA) determinuje zhodnotenie celkových aktív podniku. Tento ukazovateľ nerozlišuje efekt veriteľov [7], to znamená, že ukazovateľ determinuje celkovú výnosnosť kapitálu bez ohľadu na to, z akých zdrojov boli podnikateľské činnosti financované. Ukazovateľ je súhrnným meradlom efektívnosti podniku.

ROA vypočítame zo vzťahu:

$$ROA = \frac{zisk}{aktíva}$$

Čo sa týka položky zisku, výpočet ukazovateľa ROA a jeho interpretácia sa môže líšiť v závislosti od toho, s akou kategóriou zisku vo výpočte uvažujeme. Do výpočtu môžeme uvažovať EBIT (zisk pred zdanením a úrokmi), EBT (zisk pred zdanením), EAT (zisk po zdanení - čistý hospodársky výsledok). Výber konštrukcie vzorca v položke nie je striktný a viac menej závisí na pohľade podnikového analytika. [6]

Rozkladom vzorca ROA pomocou takzvanej Du Pontovej rovnice pridáme na dve možnosti dosahovania istej úrovne rentability aktív. Platí vzťah:

$$ROA = \frac{zisk}{aktíva} = \frac{zisk}{tržby} * \frac{tržby}{aktíva}$$

Pričom rentabilita tržieb (Return on Sales, ROS) je determinovaná podielom zisku k tržbám:

$$ROS = \frac{zisk}{tržby}$$

a obrátka aktív, súhrnný ukazovateľ aktivity, ktorý vyjadruje efektívnosť využitia aktív podniku, je meraná podielom tržieb k celkovým aktívam podniku:

$$obrat\ aktív = \frac{tržby}{aktíva}$$

V nadväznosti na vyššie uvedené vieme zhodnotiť, či rentabilita aktív v dosahovanej úrovni je spôsobená vyššou ziskovosťou tržieb, alebo rýchlejšou obrátkou aktív. Existujú odvetvia, pre ktoré je charakteristická rýchlejšia obrátka aktív pri nižšej ziskovosti a naopak, v investične náročných odvetviach je dosahovaná vyššia rentabilita tržieb pri nižšej obrátke aktív [7]. Na základe tejto skutočnosti je dôležité, aby sme dosiahnuté číselné charakteristiky interpretovali citlivo s ohľadom na špecifiká analyzovaného podniku, ktoré môžu vyplývať z charakteru podnikateľského odvetvia daného analyzovaného podniku. Všeobecne sledujeme, či podnik dosahuje adekvátne marže aj vzhľadom na charakter podnikania a v akom rozsahu podnik využíva svoj majetok.

Celková likvidita (Current Ratio) - poskytuje obraz o celkovej platobnej schopnosti podniku. Celková likvidita podniku je daná vzťahom:

$$celková\ likvidita = \frac{krátkodobé\ aktíva}{krátkodobé\ záväzky}$$

Pokiaľ objem krátkodobých záväzkov prevyšuje objem krátkodobých aktív, hodnota ukazovateľa nepresiahne 1. Ukazovateľ celkovej likvidity pod hodnotou 1 pravdepodobne indikuje neschopnosť podniku uhradiť krátkodobé záväzky svojim prevádzkovým kapitálom. Optimálne hodnoty tohto ukazovateľa sa podľa finančnej teórie pohybujú v intervale 1,8-2,5. Je však potrebné spomenúť, že vypovedacia schopnosť ukazovateľa môže byť ovplyvnená štruktúrou aktív charakteristickou pre jednotlivé odvetvia. Príkladom je odvetvie s nulovými zásobami, kde hodnota tohto ukazovateľa bude zákonite nižšia ako v inom podnikateľskom odvetví. Naopak hodnota tohto ukazovateľa môže byť ovplyvnená nepotrebnými zásobami, prípadne aj polehrotnými pohľadávkami.[7] Vzhľadom na uvedené, význam tohto ukazovateľa spočíva v analyzovaní štruktúry financovania podniku.

Okamžitá likvidita (Quick Ratio) – je v porovnaní s celkovou likviditou očistená o zásoby, čím sa eliminuje problém špecifikácie odvetvia, prípadne držby nepotrebných zásob. Dôraz je potrebné klásť na časovú štruktúru pohľadávok. Okamžitá likvidita sa vypočíta zo vzťahu:

$$\text{okamžitá likvidita} = \frac{\text{krátkodobé aktíva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé záväzky}}$$

Zadlženosť podniku ovplyvňuje finančnú stabilitu podniku významným spôsobom. Vysoký podiel vlastných zdrojov robí podnik stabilným, nezávislým, naopak, nízky podiel vlastných zdrojov robí podnik zraniteľným voči akýmkoľvek externým vplyvom [7]. Ukazovatele zadlženosti slúžia na monitorovanie štruktúry finančných zdrojov podniku. Existuje veľké množstvo ukazovateľov vypovedajúcich o štruktúre finančných zdrojov podniku, celkovú zadlženosť podniku zistíme pomocou ukazovateľa zadlženosti (Debt ratio), ktorý dáva do pomeru záväzky podniku ku celkovým aktívam podniku:

Ukazovateľ zadlženosti vypočítame nasledovne:

$$\text{stupeň zadlženosti} = \frac{\text{cudzí kapitál}}{\text{aktíva}}$$

Z uvedeného vzťahu vyplýva, že čím vyššia je hodnota tohto ukazovateľa, tým je väčšie riziko pre veriteľov daného podniku. V prípade vysokého stupňa zadlženosti podniku je potrebné analyzovať samotnú štruktúru cudzích zdrojov podniku.

Pomer cudzieho kapitálu k vlastnému kapitálu vyjadruje ukazovateľ zadlženosti Debt to Equity Ratio, ktorý vypočítame nasledovne:

$$\text{debt to equity} = \frac{\text{cudzí kapitál}}{\text{vlastný kapitál}}$$

Omnoho častejšie sa využíva obrátená hodnota tohto ukazovateľa, ktorá determinuje mieru finančnej samostatnosti podniku [6].

Úrokové krytie determinuje, koľkokrát je zisk podniku vyšší ako nákladové úroky, z čoho vyplýva schopnosť podniku uhradiť cenu cudzieho kapitálu [7]. V prípade, ak podnik nie je schopný uhrádzať úrokové náklady zo svojho zisku, môže to byť zlým signálom blížiaceho sa úpadku podniku [6].

$$\text{úrokové krytie} = \frac{\text{zisk}}{\text{nákladové úroky}}$$

Cash flow ako ukazovateľ vstupuje do výpočtu ukazovateľov hodnotenia výkonnosti, v ktorých nahrádza zisk. Cash flow ako ukazovateľ má spravidla formu „potenciálneho príjmu, ktorý sa zjednodušene určuje ako zisk po zdanení zvýšený o odpisy. Pokiaľ hodnotíme pomer cash flow

a tržieb, determinujeme mieru potenciálnych príjmov z jednotky dosahovaných tržieb, teda cash flow rentabilitu tržieb [5].

Pracovný kapitál predstavuje obežný majetok podniku. Čistý pracovný kapitál predstavuje rozdiel obežného majetku a krátkodobých záväzkov. Ide o kapitál dlhodobého charakteru určený k financovaniu časti obežného majetku. Čistý pracovný kapitál predstavuje teda hodnotu majetku financovaného dlhodobým kapitálom. Výsledok ukazovateľa determinuje, či podnik disponuje dostatočným kapitálom na zabezpečenie svojej činnosti. Pokiaľ je hodnota čistého pracovného kapitálu záporná, vzniká podniku takzvaný nekrytý dlh a je dôležité upraviť štruktúru financovania v podniku z hľadiska jednotlivých splatností pohľadávok a záväzkov. Vo všeobecnosti podniky s nedostatočným pracovným kapitálom využívajú vo veľkej miere obchodné úvery a svoje záväzky spravidla neuhrádzajú načas [5].

Pre spoľahlivejšie zhodnotenie finančnej situácie podniku môžeme využiť aj analyzovanie ukazovateľov aktivity, ktoré vstupujú do výpočtu doby obratu pracovného kapitálu. Ide o ukazovatele doba obratu záväzkov (Payables turnover ratio), doba obratu pohľadávok (Receivables Turnover ratio), doba obratu zásob (Inventory turnover ratio).

Zaujímavú interpretačnú možnosť pri hodnotení platobnej schopnosti podniku ponúka jeden z ukazovateľov zadlženosti pod pojmom platobná neschopnosť [7]:

$$\text{platobná neschopnosť} = \frac{\text{krátkodobé záväzky}}{\text{krátkodobé pohľadávky}}$$

V prípade, ak podnik nie je podnik schopný uhrádzať svoje záväzky, z uvedeného ukazovateľa môže vyplývať charakter jeho neschopnosti, teda, či ide o platobnú neschopnosť primárnu alebo sekundárnu. O primárnu platobnú neschopnosť ide vtedy ak výsledok pomeru je väčší ako 1, o sekundárnu platobnú neschopnosť ide vtedy ak výsledok pomeru je menší ako 1.

Tržby sú absolútnym finančným ukazovateľom, kde samotná hodnota vypovedá len o objeme a jej interpretovateľnosť vo vzťahu k posúdeniu bonity podniku je nejednoznačná. Avšak význam sledovania tržieb podniku spočíva v analýze ich vývoja v čase. Vývoj tržieb v čase dokáže veľa napovedať o stabilite hospodárskej činnosti podniku, z tohto pohľadu smeruje informácia o vývoji tržieb ku komplexnejšiemu pohľadu na analyzovaný podnikateľský subjekt.

Záver

Dôležitosť hodnotenia bonity obchodných partnerov vyplýva z viacerých skutočností v súčasnom podnikateľskom prostredí. Základným východiskom pre hodnotenie finančnej situácie obchodného partnera je finančná analýza. V uvedenom príspevku sme sa inšpirovali využitím finančných ukazovateľov v známych predikčných modeloch a na základe toho sme sa snažili vysvetliť vybrané finančné ukazovatele a ich význam pri posudzovaní finančnej situácie podniku. Z uvedeného prehľadu vybraných finančných ukazovateľov vyplýva, že napriek logike použitia akéhokoľvek finančného ukazovateľa najdôležitejšou je jeho správna interpretácia, ktorá zohľadňuje súvislosti a špecifiká výsledku. Žiaden z ukazovateľov nemôže mať dostatočne spoľahlivú výpovednú hodnotu osamote, avšak v rámci analýzy viacerých ukazovateľov môžeme dospieť ku správnej interpretácii a teda aj ku spoľahlivej analýze finančného zdravia podniku, a na základe toho k správnym obchodným rozhodnutiam.

Použitá literatúra

- [1] ATRADIUS: Payment Practises Barometer Eastern Europe 2018, dostupné na : <https://group.atradius.com/publications/payment-practices-barometer-eastern-europe-2018.html>
- [2] DANIEL, Peter: Správa a vymáhanie pohľadávok. Wolters Kluwer (Iura Edition), 2013, ISBN: 978-80-807-8660-1
- [3] EULER HERMES: Payment behaviour 2018 – global economic research, dostupné na : https://www.eulerhermes.com/en_global/economic-research/news/1387.html
- [4] EOS – KSI: European payment practices 2018, štúdia stiahnutá zo stránky: <https://www.eos-solutions.com/surveys.html>
- [5] REŽŇÁKOVÁ, Mária a kolektív: Řízení platební schopnosti podniku. Grada Publishing, Praha, 2010, ISBN: 978-80-247-3441-5
- [6] RUČKOVÁ, Petra a ROUBIČKOVÁ, Michaela: Finanční management. Grada Publishing, Praha, 2012, ISBN: 978-80-247-4047-8

[7] ZALAI, Karol a kolektív: Finančno-ekonomická analýza podniku. Sprint dva, Bratislava, 2016, ISBN: 978-80-897-1022-5

Kontaktné údaje

Ing. Eva Petrová

Katedra bankovníctva a investovania

Ekonomická fakulta

Technická univerzita v Košiciach

Boženy Němcovej 32

040 01 Košice

Slovenská republika

e-mail: eva.petrova@tuke.sk