

Tabuľka 1 *Priemerné trvanie platieb v Európe*

Sektor/dni	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Spotrebiteľia	40	41	39	40	38	36	34
Podniky	56	57	55	56	52	49	47
Verejný sektor	65	67	63	65	65	61	58

Prameň: Európsky platobný index 2013 a 2014. Dostupné na www.intrum.sk.

Doba úhrady pohľadávok v Európe zaznamenáva v sledovanom období od roku 2008 kolísavý priebeh, s miernym zostupom od roku 2012. Medzi jednotlivými sektormi je výrazný rozdiel v priemernej dĺžke doby platby, najdlhšia doba pretrváva vo verejnom sektore, najkratšia v spotrebiteľskom.

Tabuľka 2 *Priemerné trvanie platieb na Slovensku*

Sektor/dni	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Spotrebiteľia	33	27	33	31	30	27	27
Podniky	39	39	43	46	47	44	42
Verejný sektor	35	39	50	55	62	57	41

Prameň: Európsky platobný index 2013 a 2014. Dostupné na www.intrum.sk.

Priemerná doba úhrady má na Slovensku do roku 2012 rastúci vývoj, pričom spotrebiteľský sektor zaznamenáva mierne klesajúcu tendenciu. K miernemu poklesu dochádza vo všetkých sektoroch v roku 2013. V roku 2014 sa prejavil ďalší pokles doby úhrady platieb, najmä vo verejnom sektore.

V rámci prieskumu „Európsky platobný index 2013“ sa preukázalo, že priemerná európska strata z odpisov sa zvýšila z 2,8 % na 3,0 %. Výška pohľadávok, ktoré sa museli odpísať z dôvodu platobnej neschopnosti, vzrástla o 7 %, čo zodpovedá 3% zo všetkých neuhradených pohľadávok medzi európskymi podnikmi. Celkovo boli odpísané pohľadávky vo výške 350 mld. Eur. Za najpravdepodobnejší dôvod je považovaný počet skrachovaných firiem kvôli recesii. Väčšie straty z odpisov znamenajú pre podniky vynaloženie zvýšeného úsilia v záujme vyváženia svojho predaja. Omeškané platby alebo nezaplatené účty spôsobili až 25 % bankrotov. V pozadí oneskorených platieb na európskej úrovni sú najmä dlžníci vo finančných ťažkostiach, administratívne dôvody, úmyselné oneskorenia platieb a pod.

Podľa prieskumu „Európsky platobný index 2014“ vyplýva, že v Európe stúpli straty z nedobytných pohľadávok z 3,0 na 3,1 % a vykazujú sumu 360 mld. Eur, hoci došlo k ukončeniu recesie. Straty z nedobytných pohľadávok európskych podnikov ročne narastajú už ôsmy rok.

Podľa názoru podnikateľov, legislatíva upravujúca dane a poplatky nemusí pozitívne prispievať na podnikateľské prostredie. Zvyšovanie daní má podľa ich názoru výrazný dopad na zníženie ziskovosti spoločností. Dôsledkom je obmedzenie investícií, predrazenie výroby a celkové zhoršenie konkurencieschopnosti.

Bez ohľadu na hospodárske problémy a negatívny vplyv legislatívnych úprav bola tiež spomenutá subjektívna nevôľa manažmentu, príp. majiteľov podnikateľských subjektov uhrádzať svoje záväzky. Snaha o úhradu záväzkov je teda aj vecou morálky ľudí a teda nielen vecou ekonomickej situácie podniku. Platobná schopnosť alebo bonita je len predpokladom, ale vôbec nie zárukou platobnej vôle. Solventnosť podniku ešte nezaručuje platobnú morálku zo strany manažmentu alebo vlastníkov.

Je zrejmé, že existuje prepojenie medzi zlým vývojom ekonomiky a oneskorenými platbami. Ide však o otázku kultúry podnikania. Ak sa umožní, aby sa nespoľahlivá platobná kultúra vytvorila, tak potom budú rozširujúce sa škodlivé účinky naďalej pokračovať.

Pohľadávky u podnikateľských subjektov predstavujú významnú položku ich majetku. Predstavujú nároky podniku na príjem peňažných prostriedkov, alebo vecné plnenie, ktoré vznikli zo záväzkov iných subjektov voči podniku. Ich vznik súvisí s časovým odstupom medzi prevzatím dodávky a platby za dodávku zo strany odberateľov. V podniku s bežnou náplňou činnosti prevládajú pohľadávky z jeho obchodného styku. Ich správne riadenie dáva náležitý priestor pre zvýšenie ziskovosti a zlepšenie cash flow. Výška pohľadávok a predovšetkým rýchlosť ich inkasa má vplyv na celý rad finančných ukazovateľov, no najmä na likviditu podniku, ktorá je jedným z hlavných finančných krátko- a strednodobých cieľov väčšiny podnikateľských subjektov. Pre manažment je dôležité mať správnu predstavu o veľkosti kapitálu, ktorý zo svojho hľadiska môže podnik viazať v krátkodobých pohľadávkach voči odberateľom.

1.3.2 Vplyv rizika na riadenie pohľadávok

V podnikoch sa vyskytujú rôzne systémy riadenia rizík pohľadávok. Všetky obsahujú určité metodické postupy, pravidlá a zásady. Tieto sa zameriavajú predovšetkým na:

- hodnotenie bonity odberateľov a pravidiel finančných analýz,
- metodiku interného ratingu odberateľa,
- nastavenie kritérií pre sledovanie príznakov včasného varovania, zatriedenie odberateľov, prijatie nových zákazníkov a prijatie zákazky,
- pravidlá pre poskytovanie odberateľského limitu a úveru,
- podnikové zásady a manuály pre uzatváranie obchodných zmlúv v podmienkach riadenia rizika,
- zásady motivácie pracovníkov, ktorí ovplyvňujú riziko riadenia pohľadávok,
- metódy hodnotenia a vykazovania rizík.

Definícia rizika ako určitého stavu informovanosti subjektu vychádza z teórie rozhodovania. Riziká majú rôzny pôvod, pravdepodobnosť výskytu a veľkosť. Rozhodovanie o predaji na úver, teda o vzniku pohľadávok, je taktiež ovplyvnené istou mierou rizika. Rozhodovanie o pohľadávkach existuje za:

- istoty (istota splácania – malo by sa to týkať väčšiny pohľadávok),
- rizika (menšia časť pohľadávok sa môže riešiť s určitou mierou rizika),
- neistoty (neisté pohľadávky treba minimalizovať).

Pohľadávky ovplyvňujú finančné hospodárenie podniku, pretože vznik pohľadávky znamená účtovne vznik výnosu podniku. Je teda veľmi dôležité monitorovanie vývoja pohľadávok v objeme, štruktúre a čase. Nesplatenie pohľadávky súvisí s nákladmi na jej vymáhanie. Nesplatené pohľadávky negatívne pôsobia najmä na likviditu podniku. Toto nebezpečenstvo možno odstrániť alebo aspoň zoslabiť zabezpečovacími nástrojmi.

Zabezpečovacie nástroje

Zabezpečenie pohľadávok je súčasťou ich riadenia. K zabezpečeniu pohľadávky dochádza už pri výbere klienta, preverení jeho bonity, a tiež vypracovaním zmluvy. Po vzniku pohľadávky je dôležitá komunikácia súvisiaca s plnením podmienok zmluvy. Ide o primárnu ochranu podniku pred nesolventnými odberateľmi.

Sekundárnou ochranou podniku pred nesolventnosťou klientov rozumieme formy zabezpečovania pohľadávok právnymi inštitútmi. Týmito sú nasledovné

V uvedenej definícii predpokladáme zaradenie činnosti súvisiacich s udrжанím kvality pohľadávok do nasledovných fáz riadenia pohľadávok:

1. prevencia pohľadávok (výber odberateľov/obchodných partnerov – získavanie informácií, spracovanie analýz, stanovenie obchodných limitov, obchodné podmienky, fakturácia)
2. monitorovanie pohľadávok (evidencia a spravovanie pohľadávok, vyhodnocovanie splatností, sledovanie odberateľov – hodnotenie finančnej situácie, plnenia zmluvy),
3. inkasovanie pohľadávok (úhrada pohľadávok, riešenie polehotových pohľadávok),
4. vymáhanie pohľadávok (adekvátne prístupy a spôsoby riešenia problému pohľadávok).

Rozhodujúcimi momentmi celého procesu sú okamih vzniku pohľadávky a dohodnutý dátum jej úhrady.

1.4.1 Prevencia vzniku problémových pohľadávok

V rámci procesu riadenia svojich pohľadávok by si mal dodávateľ preveriť aj vlastné možnosti poskytovania obchodných úverov. Zhodnotí si svoje finančné zdroje, ich štruktúru, predpoklady prípadného rozšírenia činností.

Prevencia pohľadávok predstavuje snahu podnikateľského subjektu zamedziť vzniku pohľadávok s neskorou (omeškanou) úhradou alebo dokonca nedobytných pohľadávok.

Prevencia v tejto etape riadenia pohľadávok predstavuje odpovede na otázky, či obchodný úver poskytnúť, komu tento úver poskytnúť a stanovenie úverových limitov voči jednotlivým odberateľom.

Táto fáza riadenia pohľadávok sa vyznačuje výberom odberateľov. Výber môže byť aktívny zo strany dodávateľa alebo pasívny zo strany potenciálnych klientov. Existujúci klienti sa potvrdia na základe priebežného monitoringu doplneného o dodatočné informácie. Môže to mať vplyv na pokračovanie v ďalších obchodných vzťahoch. Rozhodujúce sú informácie a výsledky analýz spracovaných na ich základe.

Získavanie informácií

Jednou z foriem prevencie vzniku neuhradených pohľadávok a prvým krokom pred uzatvorením akéhokoľvek nového zmluvného vzťahu by malo byť zistenie informácií o budúcom obchodnom partnerovi, o jeho podnikateľských

spôsoboch a záväzkovej spoľahlivosti. Dôležité je najmä preskúmať, či sa budúci obchodný partner nenachádza v zozname dlžníkov (daňových, odvodových a pod.), v zozname exekučných konaní alebo či voči nemu nebol podaný návrh na konkurz, resp. zamietnutý konkurz pre nedostatok majetku. Ďalšie informácie ohľadne jeho majetku možno získať prostredníctvom katastra nehnuteľností, ako aj registra záložných práv a pod.

Dodávateľ by o svojom budúcom obchodnom partnerovi mal zistiť, či jeho oficiálna prezentácia napr. formou internetovej stránky alebo inzercie zodpovedá skutočnosti, a prípadne či u neho neprišlo k náhlym zmenám v spoločnosti a takéto zmeny vyhodnotiť. Vhodnými zdrojmi informácií o odberateľoch môžu byť: finančné výkazy, referenčné agentúry, obchodný vestník, obchodný register, banky a ďalší obchodní partneri, zákazník, správa obchodného zástupcu.

Pokiaľ si podnik nedokáže sám zabezpečiť informácie o odberateľoch, môže si kúpiť od špecializovaných agentúr nimi vypracované analýzy bonity predmetných odberateľov. Tieto analýzy môže potom doplniť o vlastné údaje o potenciálnom obchodnom partnerovi a následne vyhodnotiť prípadné riziká jeho platobnej neschopnosti.

Efektívne riadenie pohľadávok predpokladá zaradiť odberateľov do príslušných kategórií podľa dosahovanej bonity zistenej na základe výsledkov spracovania získaných informácií a vopred stanovených kritérií pre jednotlivé skupiny. Každá skupina má určitý limit, podľa ktorého sa poskytne obchodný úver a stanovnia sa platobné podmienky.

Z pozície dodávateľa je možné získať aj informácie o kľúčových predstaviteľoch odberateľa. V súvislosti s jeho platobnou morálkou tak môže dodávateľ zohľadniť vlastné hodnotenie morálnych kvalít manažmentu odberateľa. Možno tiež získať informácie o mimoriadnych vplyvoch na hospodárenie odberateľa. Tieto mohli spôsobiť skreslenie záverov finančnej analýzy vykonanej na základe výkazov. Takou informáciou môže byť údaj o mimoriadne veľkej zákazke odberateľa v minulom období. Vykázaný nárast obratu a zisku potom u odberateľa neznamená dlhodobý pozitívny vývoj, ale ide o dôsledok získanej zákazky v minulom období. Naopak aj náhodná strata v dôsledku mimoriadneho výpadku nejakého výrobného zariadenia nemusí predstavovať až tak významný varovný signál pre systém hodnotenia rizík.

Limity

Rozhodovanie o poskytnutí obchodného úveru zákazníkovi je súčasťou úverovej politiky podniku, je to rozhodovanie o spôsobe platenia odberateľa. Roz-

diť jednoznačne matematickým zdôvodnením, keďže v ukazovateľoch likvidity musia mať svoje opodstatnené veľkosti a zloženia aj ostatné zložky pracovného kapitálu. Prepočty v oblasti likvidity možno považovať skôr za orientačné, sú viac-menej odrazom situácie v danom odvetví.

Pri našich výpočtoch sme zohľadňovali len údaje prístupné z finančných výkazov. Keďže nepoznáme situáciu podniku v oblasti jeho výrobných kapacít, ako ani v oblasti jeho odbytových možností, nevieme našu hypotézu celkovo potvrdiť z pohľadu všetkých dôležitých faktorov.

Týmto sme chceli poukázať na spôsob záberu riadenia pracovného kapitálu, v našom prípade pre dodávateľský podnik, aby to viedlo k čo najvyššej efektívnosti riadenia krátkodobých pohľadávok ako jej dôležitej zložky. Naším zámerom bolo určiť taký „zdravý“ objem krátkodobých pohľadávok, ktorým by sa nenarušili rovnovážne vzťahy podniku a súčasne by umožnil dosiahnuť čo najvyššiu rentabilitu podniku. Dôraz kladieme na sledovanie ukazovateľov, ktoré sme odviedli z ukazovateľov konštruovaných na báze krátkodobých pohľadávok a mali by potvrdiť vhodnosť dosahovanej výšky podnikových pohľadávok. Takto stanovená výška krátkodobých pohľadávok, po porovnaní s ich skutočne vykazovaným objemom, by mala poukázať na prípadný odklon od správnej alokácie zdrojov do obchodných úverov poskytovaných dodávateľom.

3.2 Model ratingového hodnotenia kreditného rizika odberateľa

Interný model ratingový hodnotenia bonity považujeme za významný nástroj riadenia kreditného rizika odberateľov. Je použiteľný pre menšie i väčšie podniky, čo korešponduje s konštrukciou a zložitosťou daného modelu. Umožňuje nám zjednodušiť prácu s pohľadávkami, urýchliť, spresniť a skvalitniť rozhodovanie, upozorňovať na prípadný rast rizika platobnej neschopnosti zákazníkov.

Rating všeobecne chápeme ako nezávislé hodnotenie, ktorého cieľom je na základe komplexnej analýzy všetkých známych rizík hodnoteného podnikateľského subjektu zistiť, do akej miery je tento subjekt schopný a ochotný dodržať včas a v plnej výške všetky svoje splatné záväzky.

Stanovenie ratingu odberateľov a súčasne ich kategorizácia do ratingových kategórií podľa rizika insolvenčie je užitočným nástrojom riadenia pohľadávok najmä pre podnikateľské subjekty s väčším počtom odberateľov.

Ratingové modely si môže každý podnik upraviť a prispôbiť svojim vlastným potrebám vzhľadom na výšku odbytu, počet odberateľov, príp. aj dostup-

nosť informácií o odberateľoch. Pri existujúcich odberateľoch je možné v ratingu zohľadniť aj takú dôležitú informáciu akou sú doterajšie skúsenosti s platobnou disciplínou odberateľa. U týchto už existujúcich odberateľoch má dodávateľ väčšinou aj lepší prístup k ich finančným či nefinančným informáciám vzhľadom na pretrvávajúcu spoluprácu. Z pohľadu predkladanej dizertačnej práce sme sa snažili zostrojiť všeobecný model bez zohľadnenia rôznych špecifických vplyvov.

Pri vyčíslení celkovej bonity odberateľa využívame tieto údaje:

1. Finančné ukazovatele založené na analýze finančných výkazov,
2. Nefinančné informácie, napr. riziko odvetvia a krajiny, postavenie na trhu, správy o exekučných konaniach, súdnych sporoch a pod.

Ratingový systém je teda založený na bilančnom ratingu a na ratingu kvality podniku. Bilančný rating vyjadruje finančnú a hospodársku situáciu klienta na základe vybraných finančných ukazovateľov (kvantitatívna stránka). Rating kvality podniku vyjadruje jeho kvalitatívnu stránku. Vyhodnocuje sa na základe napr. skúseností s odberateľom ako aj iných informácií získaných jednak od odberateľa alebo aj z iných zdrojov.

3.2.1 Finančná analýza ako východisko hodnotenia odberateľa

Pri analyzovaní finančných výkazov je potrebné vyhodnotiť viaceré finančné ukazovatele poskytujúce celkový obraz o finančnej situácii, predovšetkým o finančnej štruktúre, likvidite, rentabilite a aktivite odberateľa. Zistené údaje sa porovnávajú s dosiahnutými výsledkami za predchádzajúce obdobia za účelom zistenia trendov vývoja, či dochádza k zlepšovaniu alebo zhoršovaniu finančnej situácie obchodného partnera. Dosiahnuté hodnoty je možné tiež porovnať s hodnotami rovnakých údajov iných odberateľov v odvetví, pokiaľ je to možné, prípadne štandardnými hodnotami týchto ukazovateľov v danom odvetví.

Pod ukazovateľom chápeme číselnú charakteristiku, kvalitatívne vyjadrenie dosahovanej úrovne alebo vývoja určitých javov alebo procesov a vzťahov medzi nimi. Ukazovatele majú svoju vypovedaciu schopnosť a odrážajú len určitú stránku ekonomickej reality. Každý ukazovateľ vystihuje jeho názov (napr. výkony, zisk, náklady), vymedzený obsah a spôsob priradenia číselnej hodnoty. Ukazovatele finančnej analýzy sa členia podľa rôznych kritérií.

3.2.5 Stanovenie limitu obchodného úveru

Vo všeobecnosti sa za primárny cieľ podnikateľského subjektu trhovej ekonomiky považuje maximalizácia zisku vo vzťahu k vloženému kapitálu. Dlhodobú maximalizáciu zhodnocovania kapitálu vlastníkov podniku je možné dosiahnuť nielen vtedy, ak podnik dokáže reagovať na potreby a požiadavky trhu, ale dokáže zohľadniť aj celospoločenské potreby. Podstatou a zmyslom existencie každého podniku je čo najefektívnejšia premena vstupov (výrobných faktorov) na výstupy (výrobky alebo služby).

Dosiahnutie tohto cieľa si vyžaduje to okrem iného aj veľký počet správnych rozhodnutí, a to aj v oblasti pohľadávok.

Systém riadenia pohľadávok podnikateľského subjektu je odrazom konfliktných cieľov v celom jeho riadení. Dosahovanie primárneho cieľa podniku, rast zisku, býva zabezpečené zrýchleným rastom tržieb, čo však môže byť umožnené aj vplyvom voľnejšieho riadenia kreditného rizika a obratu pohľadávok. V podniku to môže viesť k zhoršeniu inkasa pohľadávok, cash flow a následne aj k zvýšeniu zadĺženia podniku, ktorý je nútený financovať vyššiu úroveň svojich pohľadávok. Efektívne riadenie pohľadávok si zase vyžaduje nárast nákladov ako dôsledok napr. postačujúcej podpory zo strany informačných systémov a personálneho zabezpečenia.

Poskytovaním obchodného úveru odberateľom má dodávateľ možnosť zabezpečovať si rast tržieb a zisk. Väčší objem obchodných úverov môže byť sprevádzaný aj rastom rizikovosti štruktúry portfólia odberateľov a následne sprevádzaný negatívnym dopadom na cash flow a rastom nákladov dodávateľa. Financovanie vyššieho objemu pohľadávok z jeho strany tak môže viesť k rastu jeho zadĺženosti.

Pre zvýšenie ziskovosti, spokojnosti zákazníkov a zlepšenie cash flow poskytujú veľký priestor práve pohľadávky. Ich riadeniu venujeme často malú pozornosť. Väčšinou sa na ne zameriame až v prípade výskytu nejakých problémov. Manažment podniku sa väčšinou sústreďuje na rast spoločnosti, na zvyšovanie tržieb, pričom predpokladá, že celý predaj sa aj automaticky zinkasuje. Rýchlosť a kvalita inkasa pohľadávok sa často dostávajú do úzadia.

Činnosť, ktorá súvisí s riadením pohľadávok podniku má výrazný vplyv na najdôležitejšiu položku výsledovky, na tržby, pretože musí každé euro tržieb premeniť na peňažné prostriedky. Na základe priameho kontaktu so zákazníkmi môže zvýšiť ich spokojnosť alebo naopak, poškodiť vzťahy s obchodnými

4.2 Problémové oblasti

V oblasti finančných výkazov nadobudli účinnosť od 1. 1. 2015 zmeny, ktoré sa dotkli všetkých subjektov účtujúcich v sústave podvojného účtovníctva. Ich vplyv sa prejavil v účtovnej závierke podnikov za rok 2014. Súvaha a výkaz ziskov a strát už nepozostáva z dvoch tlačív, ale len jedného tlačiva s jednou úvodnou stranou s názvom Účtovná závierka podnikateľov v podvojnóm účtovníctve. Zmeny v štruktúre súvahy sa dotkli nasledovných položiek:

- nastala zmena v triedení účtovných jednotiek v rámci konsolidovaného celku na prepojené účtovné jednotky, podielové účasti a ostatné,
- finančný majetok je rozdelený na dlhodobý a krátkodobý,
- súčasťou dlhodobého finančného majetku sú aj účty v bankách s dobou viazanosti dlhšou ako jeden rok,
- vlastné akcie a vlastné obchodné podiely sa presunuli zo základného imania na stranu aktív a stali súčasťou krátkodobého finančného majetku,
- vykazovanie dlhodobých a krátkodobých pohľadávok a záväzkov je podrobnejšie, t. j. v členení na prepojené účtovné jednotky, podielové účasti a ostatné,
- finančné účty sú tvorené len peniazmi a účtami v bankách,
- zmenilo sa zloženie vlastného imania,
- bankové úvery sa prezentujú v dvoch osobitných častiach súvahy ako dlhodobé bankové úvery a krátkodobé bankové úvery, rezervy sa rozdelili na dlhodobé a krátkodobé a tiež sú vykazované v rôznych častiach súvahy.

Zmena štruktúry výkazu ziskov a strát sa prejavila nasledovne:

- pribudol prvý riadok pod názvom Čistý obrat, ktorý zahŕňa tržby dosahované z predaja výrobkov, tovarov a služieb,
- pribudli súčtové riadky: Výnosy z hospodárskej činnosti spolu, Náklady na hospodársku činnosť spolu, Výnosy z finančnej činnosti spolu, Náklady na finančnú činnosť spolu,
- bol odstránený riadok Obchodná marža, Výroba, Výrobná spotreba,
- opravné položky k zásobám a hmotnému/nehmotnému majetku sa prezentujú na osobitných riadkoch,
- nevykazujú sa informácie o mimoriadnych nákladoch a mimoriadnych výnosoch.

Tieto zmeny mali vplyv aj na vstupné údaje získané za sledovaných odberateľov v roku 2014. Menšie zmeny boli zaznamenané napr. aj v rokoch 2007, 2009, 2011. V tejto súvislosti sme si uvedomili, že od pôsobenia oficiálnych zmien vo

finančných výkazoch nemožno abstrahovať pri vstupoch do systému hodnotenia. Ich vplyv však môžeme eliminovať zostavením vstupných položiek tak, aby sa dokázali premietnuť do výstupných ukazovateľov potrebné údaje. To sme sa snažili zohľadniť aj v našom modeli.

Pre dodávateľa by mal byť prístup k finančným výkazom odberateľov zabezpečený priamo cez odberateľov, príp. sprostredkované pomocou prístupov do databáz ako je CRIBIS, REGISTERUZ, FINSTAT a pod. Finančné výkazy ako východisko kvantitatívnej časti hodnotenia odberateľa dávajú predpoklad objektívnosti jeho výstupu.

V kvalitatívnej časti hodnotenia je ťažké zamedziť prvkom subjektívneho hodnotenia. Vplyvy subjektívneho charakteru sa vyskytujú na strane zdrojov poskytujúcich potrebné informácie ale pôsobia aj na strane hodnotiaceho subjektu. Pri posudzovaní kvalitatívnych ukazovateľov spôsobilosti zákazníka na získanie obchodného úveru sme si vedomí, že pridelenie rizikových bodov v značnej miere závisí od subjektívneho úsudku a odbornej zdatnosti finančného pracovníka.

4.3 Prínosy skúmanej problematiky pre ďalšie vedecké bádanie

Z výsledkov výskumných prác vzišlo viacero výstupov, ktoré môžeme charakterizovať, ako určitú formu prínosov a podnetov pre ďalšie vedecké bádanie. Tieto sa dajú rozdeliť do dvoch skupín:

- teoretické prínosy sú zamerané na rozpracovanie teoretickej základne skúmanej problematiky a
- praktické prínosy sú zamerané na realizáciu zefektívnenia riadenia pohľadávok v podnikovej praxi s dôrazom na finančné rozhodovanie o poskytnutí obchodného úveru.

Prvá kapitola monografie zhrnuje parciálne poznatky o pohľadávkach, z ekonomického, právneho, finančného a účtovného hľadiska. Naším zámerom bolo poskytnúť na základe sumarizácie aktuálnych znalostí a názorov ucelený a komplexný obraz o pohľadávkach podnikateľského subjektu a ich riadení, s dôrazom na fázu prevencie vzniku problémových pohľadávok. Považujeme to za teoretický prínos, keďže sme sa nestretli s literatúrou takto sa venujúcou danej problematike.

Teoretický prínos výskumnej časti monografie spočíva predovšetkým v zostavení kritérií pre zaradenie podniku do jednej z piatich kategórií, na základe