

Barometer plačilnih praks Atradius

Trendi plačilnih praks B2B Slovenija 2025



V tem poročilu

Trendi plačilnih praks B2B	4
Pogled v prihodnost	6
Ključni vpogledi v industrijo	
Farmacija	7
Jeklo in kovine	9
Avtomobilska industrija	11
Zasnova ankete	13

O barometru plačilnih praks Atradius

Barometer plačilnih praks Atradius je letna anketa o plačilnih praksah med podjetji (B2B) na trgih po vsem svetu.

Naša anketa vam daje priložnost, da neposredno slišite od podjetij, ki kreditno poslujejo s strankami B2B, kako se spopadajo z razvijajočimi se trendi v plačilnem vedenju strank. Biti obveščen o teh trendih je ključno, saj pomaga prepoznati nastajajoče premike v plačilnih navadah strank, kar podjetjem omogoča, da se spopadejo s potencialnim pritiskom na likvidnost in ohranijo nemoteno delovanje.

Podjetja, ki delujejo oz. načrtujejo vstopiti na trge in industrije, zajete v naši anketi, lahko pridobijo dragocene vpogleds iz naših poročil, ki prav tako predstavijo izzive in tveganja, s katerimi se podjetja soočajo v prihajajočih mesecih, ter njihova pričakovanja glede prihodnje rasti.

To poročilo predstavlja rezultate ankete za **Slovenijo**.

Anketa je bila izvedena med koncem 1. in sredino 2. kvartala 2025. Zato je treba pri obravnavanju ugotovitev ankete to vselej imeti v mislih.



Trendi plačilnih praks B2B

Skrb zaradi likvidnostnega pritiska, saj se podjetja soočajo s poslabšanim plačilnim vedenjem

Naša anketa razkriva vse bolj zahtevne plačilne pogoje v Sloveniji, pri čemer večina podjetij poroča o opaznem poslabšanju plačilnega vedenja strank B2B v zadnjih mesecih. Prehod na daljše plačilne cikle postaja vse pogostejši, pri čemer zapadli računi zdaj predstavljajo povprečno 44 % vseh prodaj pri B2B. Najpogosteje navajan vzrok so težave s likvidnostjo strank. Slabi dolgovi predstavljajo povprečno 5 % vseh računov B2B, kar je finančna obremenitev, ki je še posebej izrazita v avtomobilski industriji.

45 % vseh prodaj pri B2B se med podjetji v Sloveniji trenutno izvaja na kredit. Medtem ko mnogi sektorji raje sprejemajo plačila vnaprej, da zaščitijo denarni tok, se avtomobilski sektor nagiba k bolj ohlapni politiki trgovinskega kredita, verjetno zaradi potrebe po ohranjanju konkurenčnosti na cenovno občutljivem trgu in vzdrževanju obsega naročil. Čeprav plačilni pogoji večinoma ostajajo nespremenjeni, povprečje po panogah zdaj znaša okoli 50 dni, pri čemer več podjetij poroča o podaljšanjih kot o skrajšanjih.

Slovenska podjetja pravijo, da običajno prejemajo plačila malo več kot mesec dni po zapadlosti. Medtem ko je približno polovici podjetij uspelo ohraniti stabilen DSO (dnevi vezave terjatev), so tista, ki tega niso uspela, soočena z manjšo likvidnostjo, pogosto zaradi vezanega kapitala v terjatvah in kopičenja zalog, kar je bila še ena pogosto poročana težava. Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev (DPO) so pokazali skoraj enakomerno porazdelitev, pri čemer so nekatera podjetja ostala stabilna, medtem ko so druga zamujala s plačili, da bi premostila likvidnostne vrzeli, kar ogroža odnose z dobavitelji.

Kredit dobaviteljev ostaja prevladujoč vir zunanega financiranja, kar poudarja odvisnost podjetij od financiranja na osnovi trgovine in ne bančnih posojil ali internih rezerv. Za zmanjšanje plačilnega tveganja se podjetja v Sloveniji zanašajo na mešanico internih nadzorov kreditov in zunanjih rešitev, vključno z zavarovanjem, kar je široko sprejet pristopom v različnih panogah. Nadaljnje likvidnostne ovire, šibke plačilne prakse strank in povečana odvisnost od kreditnih rešitev nakazujejo, da čeprav podjetja ostajajo odporna, pritisk na obratni kapital verjetno ne bo popustil v kratkoročnem obdobju.

Ključne številke in grafikoni so na naslednji strani



Ključne številke in grafikoni

Slovenija

% skupne vrednosti pravočasno plačanih računov B2B
zapadli in slabi dolgovi

(sprememba v primerjavi z 2024)



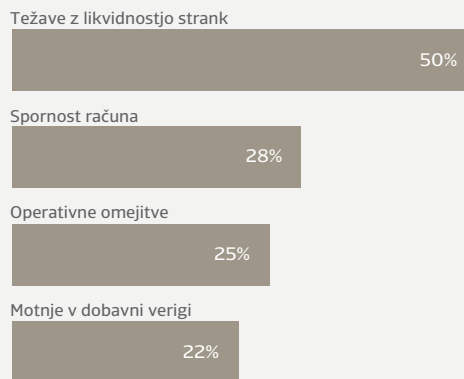
Vzorec: vsi anketiranci

Vir: Barometer plačilnih praks Atradius za Slovenijo – 2025

Slovenija

Kateri so 4 glavni razlogi, da vaše stranke B2B zamujajo s
plačilom računov?

(% anketirancev - več odgovorov)



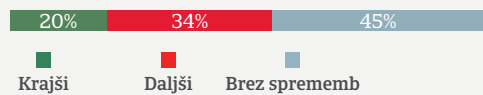
Vzorec: vsi anketiranci

Vir: Barometer plačilnih praks Atradius za Slovenijo – 2025

Slovenija

% anketirancev, ki poročajo o spremembah v DSO
(dnevi vezave terjatev)* v zadnjih 12 mesecih

(% anketirancev)



*povprečen čas za prejem plačila po prodaji

Vzorec: vsi anketiranci

Vir: Barometer plačilnih praks Atradius za Slovenijo – 2025

Slovenija

Kateri so glavni viri financiranja, ki jih je vaše
podjetje uporabilo v zadnjih 12 mesecih?

(% anketirancev - več odgovorov)

- 54% Komerčni kredit
- 47% Bančni krediti
- 43% Interna finančna sredstva
- 43% Financiranje računov

Vzorec: vsi anketiranci

Vir: Barometer plačilnih praks Atradius za Slovenijo – 2025





Pogled v prihodnost

Strahovi pred porastom insolventnosti spodbujajo osredotočenost na upravljanje obratnega kapitala

Prevodnost je med podjetji v Sloveniji očitna, ko se ta ozirajo na prihodnje leto. Dve tretjini podjetij pričakujeta porast insolventnosti podjetij v prihajajočih mesecih, kar dviga skrb glede upravljanja obratnega kapitala in splošnega zdravja likvidnosti.

Pričakuje se, da se bo DSO (dnevi vezave terjatev) pri mnogih podjetjih poslabšal, saj postajajo daljši plačilni cikli bolj pogosti, kar lahko dodatno omeji denarni tok. Medtem ko se pričakuje, da bo promet z zalogami ostal na splošno stabilen, nekatera podjetja pričakujejo, da bo likvidnost vezana na povečanje zalog – obratni kapital, ki bi lahko sicer podpiral dnevne operacije.

Časovna uskladitev plačil dobaviteljev (DPO – dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev) naj bi ostala nespremenjena, kar poudarja ključno vlogo, ki jo kredit dobaviteljev še naprej igra v Sloveniji kot blažilec v razmerah omejene likvidnosti. Kljub tem skrbem podjetja izražajo previdno optimistične poglede na prodajno uspešnost. Mnogi pričakujejo, da se bodo prihodki obdržali, čeprav ostaja dobičkonosnost pod pritiskom zaradi vztrajnih stroškovnih izzivov, zlasti tistih, povezanih z vhodnimi dejavniki v proizvodnji.

Večina podjetij se pri obvladovanju tveganj, povezanih s plačili strank B2B, zanaša na mešani pristop, ki združuje notranje zagotavljanje storitev z zunanjim upravljanjem tveganj, vključno z zavarovanjem. Ta strategija odraža pragmatično preusmeritev k bolj strukturiranemu in odpornejšemu zmanjševanju tveganj, saj se zunanje negotovosti v spremenljivem gospodarskem okolju povečujejo. Stabilnost podjetij v Sloveniji ne bo odvisna le od uspešnosti trga, temveč tudi od skrbnega finančnega načrtovanja in močnega upravljanja tveganj.

Osrednja skrb postaja tudi regulativno okolje, slovenska podjetja pa se pripravljajo na povečanje obveznosti glede skladnosti in naraščajoč pritisk za vključitev trajnostnih praks v svoje osnovne dejavnosti. Agilnost in odzivnost na okoljske probleme in nepredvidljive tržne razmere sta danes ključni strateški prioriteti. Ko postajajo gospodarske in tržne razmere vse bolj zahtevne, bo finančno zdravje podjetij v vseh sektorjih v veliki meri odvisno od tega, kako dobro upravljajo kreditna tveganja, obratni kapital in naraščajoče regulativne zahteve.

Ključne številke in grafikoni so na naslednji strani



Ključni vpogledi v industrijo

Farmacija

Več kot polovica farmacevtskih podjetij je nedavno razširila ponudbo komercialnega kredita za podporo strankam B2B, vendar pa povprečno 41% prodaje, izvedene na kredit, kaže, da industrija še vedno pristopa previdno k kreditnemu tveganju. Plačilni pogoji so večinoma nespremenjeni, povprečno 51 dni od izdaje računa, čeprav se opaža velik upad plačil B2B. Zapadli računi zdaj vplivajo na 38 % transakcij B2B, predvsem zaradi pomanjkanja likvidnosti strank, kar je pogost problem v tem kapitalno intenzivnem sektorju. Slabi dolgovi trenutno povprečno znašajo 3 %, kar je razmeroma skromno, a še vedno vpliva na denarni tok in upravljanje likvidnosti.

Večina podjetij je uspela obvladati nestabilnost DSO, vendar znatno povečanje zalog kaže, da likvidnost ostaja vezana na zaloge, kar omejuje operativno prilagodljivost. Plačilni trendi dobaviteljev so mešani, pri čemer mnogi odlašajo s plačili, da bi ohranili likvidnost. Dobaviteljski kredit je glavno orodje za zunanje financiranje. Za zmanjšanje plačilnih tveganj se večina podjetij zanaša na zunanje zavarovanje kreditov ali model, ki združuje interno in zunanje upravljanje tveganj. Med podjetji, ki pričakujejo povečanje števila insolventnosti, in tistimi, ki predvidevajo stabilnost, je razmerje skoraj izenačeno. Zaradi vse večjih zahtev glede skladnosti in gospodarske nestabilnosti je napoved prodaje in dobičkonosnosti previdna.

Slovenija - Farmacija

Top 5 izzivov, s katerimi se podjetja soočajo pri ponujanju kreditov strankam B2B

(% anketirancev - več odgovorov)

Soočanje z vplivom gospodarskih sprememb na plačila strank

41%

Preprečevanje kreditnih prevar

39%

Zamude pri plačilih

36%

Ocenjevanje kreditne sposobnosti strank

33%

Uravnoteženje pogojev strank s finančno stabilnostjo

30%

Vzorec: vsi anketiranci

Vir: Barometer plačilnih praks Atradius za Slovenijo – 2025



Slovenija - Farmacija

Ključne številke industrije

Glavni viri financiranja, ki jih je industrija uporabljala v preteklih 12 mesecih

(% respondentov industrije)

53%

Komercialni kredit

43%

Interna finančna sredstva

41%

Bančni krediti

29%

Financiranje računov

Pričakovana sprememba v tveganje insolventnosti strank B2B v naslednjih 12 mesecih

(% respondentov industrije)

41%

Povečanje

44%

Ostaja kot trenutno

15%

Ne vem

Glavni 3 izzivi, s katerimi podjetja v industriji pričakujejo, da se bodo soočila v naslednjih 12 mesecih

(% respondentov industrije - več odgovorov)

61%

Povečevanje predpisov

56%

Biti odziven na spremembe na trgu

37%

Okoljske težave

Vzorec: vsi anketiranci

Vir: Barometer plačilnih praks Atradius za Slovenijo - 2025





Ključni vpogledi v industrijo

Jeklo in kovine

Pazljive kreditne prakse in naraščajoče skrbi glede likvidnosti so očitne v tem sektorju. Povprečno 40 % prodaje pri B2B se izvaja na kredit, večina podjetij pa poroča o stabilnih plačilnih pogojih, ki povprečno trajajo 53 dni od izdaje računa. Medtem ko mnoge družbe ne opažajo bistvenih sprememb pri plačilnem vedenju B2B, nekateri pravijo, da se plačila strank upočasnjujejo. Neplačani računi trenutno vplivajo na 45 % prodaje pri B2B, predvsem zaradi likvidnostnih omejitev. Te zamude so še posebej pomembne glede na kapitalno intenzivno naravo sektorja in občutljivost na ciklično povpraševanje. Slabi dolgovi v povprečju predstavljajo 4 % računov B2B, kar pomeni opazno porast, ki ogroža denarni tok in povečuje likvidnostne pritiske.

Ta trend ustreza daljšemu DSO. Zaloge se še naprej kopičijo, kar omejuje priložnosti za sproščanje obratnega kapitala iz terjatev ali zalog. Časovna uskladitev plačila dobaviteljem se je upočasnila, saj podjetja odlašajo z odlivom sredstev, da bi ohranila likvidnost. Podjetja se predvsem zanašajo na dobaviteljski kredit in financiranje računov, pri čemer se tveganje plačila zmanjšuje s kombinacijo notranjega zagotavljanja sredstev in zunanjih rešitev. Kar 84 % podjetij pričakuje porast insolventnosti, kar odraža široko razširjeno zaskrbljenost glede povečane finančne ranljivosti v prihodnjih mesecih. Uspešnost prodaje ostaja negotova, obeti dobička pa so sredi trajajočih geopolitičnih napetosti, motenj v dobavnih verigah, okoljskih pritiskov in naraščajoče konkurence previdni.

Slovenija - Jeklo in kovine

Top 5 izzivov, s katerimi se podjetja soočajo pri ponujanju kreditov strankam B2B

(% anketirancev - več odgovorov)

Zamude pri plačilih



Slabi dolgovi



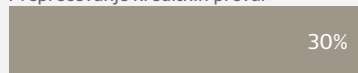
Ocenjevanje kreditne sposobnosti strank



Motnje v denarnem toku



Preprečevanje kreditnih prevar



Vzorec: vsi anketiranci

Vir: Barometer plačilnih praks Atradius za Slovenijo - 2025



Slovenija - Jeklo in kovine

Ključne številke industrije

Glavni viri financiranja, ki jih je industrija uporabljala v preteklih 12 mesecih

(% respondentov industrije)

59%

Bančni krediti

50%

Komercialni kredit

47%

Financiranje računov

41%

Interna finančna sredstva

Pričakovana sprememba v tveganje insolventnosti strank B2B v naslednjih 12 mesecih

(% respondentov industrije)

84%

Povečanje

13%

Ostaja kot trenutno

3%

Ne vem

Glavni 3 izzivi, s katerimi podjetja v industriji pričakujejo, da se bodo soočila v naslednjih 12 mesecih

(% respondentov industrije - več odgovorov)

50%

Trajajoči geopolitični dogodki

44%

Okoljske težave

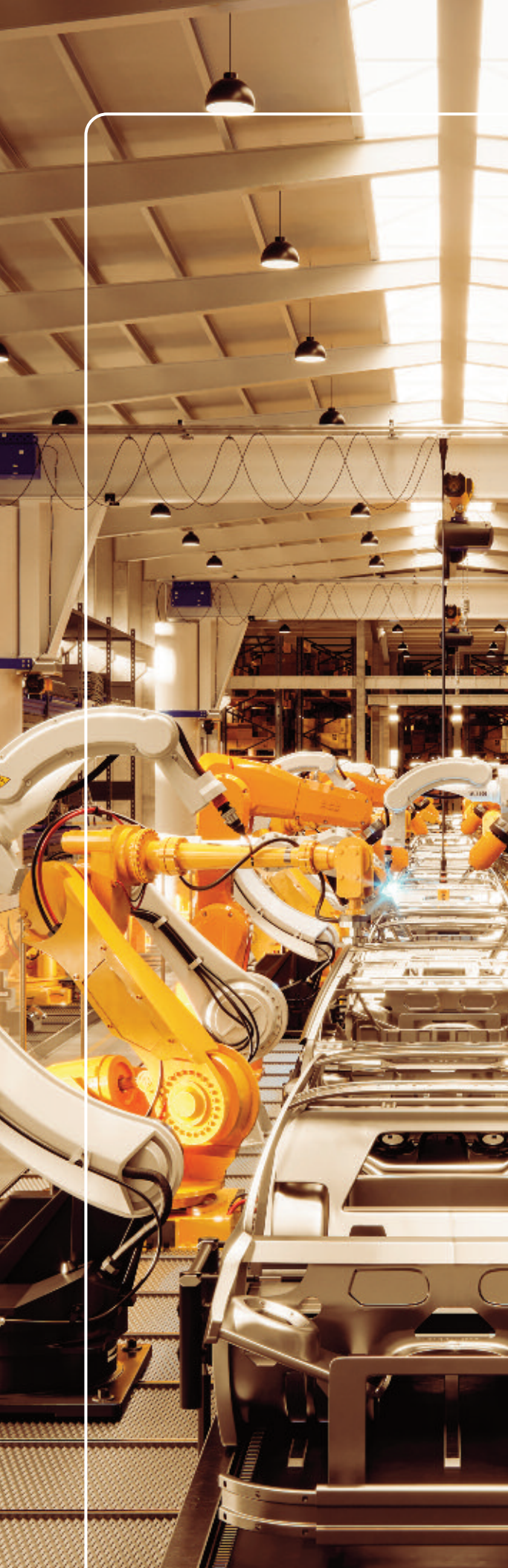
41%

Rastoč konkurenčni pritisk

Vzorec: vsi anketiranci

Vir: Barometer plačilnih praks Atradius za Slovenijo - 2025





Ključni vpogledi v industrijo

Avtomobilska industrija

Avtomobilski sektor se vse bolj obrača h komercialnemu kreditu, da bi ohranil poslovne odnose in podprl prodajo B2B. Dve tretjini podjetij je povečalo ponudbo za komercialni kredit, pri čemer 54 % prodaje zdaj poteka na kredit. Večina podjetij poroča o nespremenjenih plačilnih pogojih, vendar je znatno število sprejelo bolj sproščene pogoje plačila, ki povprečno znašajo 43 dni od izdaje računa. Neparavnani računi zdaj vplivajo na povprečno 49 % vseh prodaj B2B na kredit. Omejitve likvidnosti so glavni razlog v industriji, kjer visoki vhodni stroški in dolgi proizvodni cikli obremenjujejo finančno fleksibilnost. Slabi dolgovi povprečno predstavljajo 7 % računov B2B, kar povzroča pritisk na denarni tok in likvidnost.

Učinkovitost zbiranja plačil upada, pri čemer se podjetja delijo na tista, ki imajo daljši DSO, in tista, ki ne opažajo večjih sprememb. Kopičenje zalog omejuje možnosti za sprostitev obratnega kapitala, kar še dodatno poslabšuje likvidnostne težave. Mnoga podjetja so upočasnila DPO, da bi ohranila gotovino, medtem ko tvegajo napetosti v dobavni verigi. Bančni in dobaviteljski kredit ostajata glavna zunanja kanala financiranja, medtem ko strategije za zmanjšanje tveganja temeljijo na kombinaciji internega zagotavljanja sredstev in zunanjih zavarovalnih rešitev. 71% podjetij pričakuje porast insolventnosti, kar sproža alarm glede finančne stabilnosti. Obeti dobička in prodaje so previdni, saj se podjetja soočajo z naraščajočimi regulativnimi zahtevami in nepredvidljivostjo trga.

Slovenija - Avtomobilska industrija

Top 5 izzivov, s katerimi se podjetja soočajo pri ponujanju kreditov strankam B2B

(% anketirancev - več odgovorov)

Motnje v denarnem toku

36%

Zamude pri plačilih in slabi dolgovi

36%

Soočanje z vplivom gospodarskih sprememb na plačila strank

34%

Ocenjevanje kreditne sposobnosti strank

32%

Upravljanje nestanovitnosti stroškov financiranja

30%

Vzorec: vsi anketiranci

Vir: Barometer plačilnih praks Atradius za Slovenijo - 2025



Slovenija - Avtomobilska industrija

Ključne številke industrije

Glavni viri financiranja, ki jih je industrija uporabljala v preteklih 12 mesecih

(% respondentov industrije)

59%

Bančni krediti

50%

Komercialni kredit

47%

Interna finančna sredstva

41%

Financiranje računov

Pričakovana sprememba v tveganje insolventnosti strank B2B v naslednjih 12 mesecih

(% respondentov industrije)

71%

Povečanje

29%

Ostaja kot trenutno

0%

Ne vem

Glavni 3 izzivi, s katerimi podjetja v industriji pričakujejo, da se bodo soočila v naslednjih 12 mesecih

(% respondentov industrije - več odgovorov)

54%

Povečevanje predpisov

46%

Biti odziven na premike na trgu

40%

Rastoč konkurenčni pritisk

Vzorec: vsi anketiranci

Vir: Barometer plačilnih praks Atradius za Slovenijo - 2025





Zasnova ankete

Atradius izvaja letne preglede mednarodnih plačilnih praks podjetij preko ankete, imenovane Barometer plačilnih praks Atradius.

Pregled vzorca – Skupaj intervjujev = 210

Poslovni sektor	Intervjuji	%
Proizvodnja	103	49
Veleprodaja	43	20
Maloprodaja/distribucija	43	20
Storitve	21	11
SKUPAJ	210	100
Velikost podjetja	Intervjuji	%
MSP - Mala podjetja	38	18
MSP - Srednja podjetja	72	34
Srednje veliko podjetje	64	31
Velika podjetja	36	17
SKUPAJ	210	100
Farmacija	70	33.3
Jeklo in kovine	70	33.3
Avtomobilska industrija	70	33.3
SKUPAJ	210	100

Obseg raziskave

- Osnovna populacija: Anketirali smo podjetja iz Slovenije in opravili intervjuje z ustreznimi kontaktnimi osebami za upravljanje terjatev.
- Načrt vzorčenja: Strateški načrt vzorčenja nam omogoča izvedbo analize podatkov po državah, razvrščenih po sektorjih in velikosti podjetij.
- Postopek izbire: Podjetja so bila izbrana in kontaktirana z uporabo mednarodne internetne ankete. Na začetku intervjuja je bila izvedena selekcija ustreznega stika in nadzora kvot.
- Vzorčenje: Opravljen je bil intervju s skupno N=210 osebami. Kvota je bila ohranjena glede na tri razrede velikosti podjetij.
- Intervju: Približno 15-minutni računalniško podprti spletni intervjuji (CAWI). Obdobje intervjujev:
- Anketa je bila izvedena med koncem 1. in sredino 2. kvartala 2025. Zato je treba pri obravnavanju ugotovitev ankete to vselej imeti v mislih.

To je del izdaje Barometra plačilnih praks Atradius 2025, ki je na voljo na <https://group.atradius.com/knowledge-and-research>



Želite izvedeti več?

Obiščite spletno stran družbe [Atradius](#), kjer lahko najdete širok spekter aktualnih publikacij. [Kliknite tukaj](#) za dostop do naše analize uspešnosti posameznih panog, podrobnega pregleda gospodarskih vprašanj v posameznih državah in na svetovni ravni, vpogleda v vprašanja upravljanja kreditov in informacij o zaščiti vaših terjatev pred neplačili s strani vaših strank.

Za več informacij o praksah izterjave terjatev B2B v Sloveniji in po svetu obiščite spletno [atradiuscollections.com](#).

Naše rešitve

Kreditno zavarovanje
Rešitve za multinacionalke
Kreditne posebnosti
Izterjava dolgov
Poroštvo
Pozavarovanje

Naša prisotnost po svetu

Afrika
Azija
Evropa
Bližnji vzhod
Severna Amerika
Oceanija
Južna Amerika

Za Slovenijo

Atradius Crédito y Caución S.A. de Seguros y Reaseguros
Registered office
Slovenska cesta 58
1000 Ljubljana

Tel.: +38 6 40 304 216

[atradius.si](#)

E-mail: dirk.hagener@atradius.com



Povežite se z družbo Atradius na družbenih omrežjih
[youtube.com/user/atradiusgroup](https://www.youtube.com/user/atradiusgroup)
[linkedin.com/company/atradius](https://www.linkedin.com/company/atradius)



Copyright Atradius N.V. 2025

Zavrnitev odgovornosti: Ta publikacija je namenjena zgolj informativnim namenom in ni mišljena kot naložbeni nasvet, pravno svetovanje ali priporočilo glede določenih transakcij, naložb ali strategij za kogarkoli. Bralci te publikacije morajo glede na razpoložljive informacije sprejeti lastne, neodvisne odločitve, komercialne ali drugačne. Čeprav smo se trudili zagotoviti, da so informacije v tej publikaciji pridobljene iz zanesljivih virov, Atradius ne prevzema odgovornosti za morebitne napake ali opustitve ali za rezultate, pridobljene z uporabo teh informacij. Vse informacije v tej publikaciji so na voljo „kot so“, brez jamstva za popolnost, natančnost, ažurnost ali rezultate, pridobljene z njihovo uporabo, in brez kakršnega koli jamstva, izrecnega ali implicitnega. Družba Atradius, njena povezana partnerstva ali družbe, njihovi partnerji, zastopniki ali zaposleni v nobenem primeru vam ali komurkoli drugemu ne odgovarjajo za kakršno koli odločitev ali ukrep, sprejet na podlagi informacij v tej publikaciji, ali za kakršnokoli izgubo priložnosti, dobička, proizvodnje, posla ali posredne izgube, posebne ali podobne škode kakršnekoli vrste, tudi če so bili obveščeni o možnosti takšnih izgub ali škode.

Atradius

David Ricardostraat
11066 JS Amsterdam
Postbus 8982
1006 JD Amsterdam
The Netherlands
Phone: +31 20 553 9111

info@atradius.com
[atradius.com](https://www.atradius.com)