



A kelet-európai országok közül
leginkább Magyarország nyitott
halasztott fizetés mellett értékesíteni

Atradius Fizetési Szokások Barométer



GDP (millió euró)	GDP növekedési üteme (2018 becslült)	Export éves növekedési üteme (2018 becslült)	Import éves növekedési üteme (2018 becslült)
€ 130 391,61	4,2 %	3,4 %	5,6 %

Forrás: Oxford Economics, MIT OEC

Az 5

fő export ágazat

Gépipar/Elektronikai ipar

Szállítmányozás

Vegyipar

Egyéb

Műanyag-
és gumiipar

Az 5

fő export célország

Németország

USA

Románia

Olaszország

Franciaország

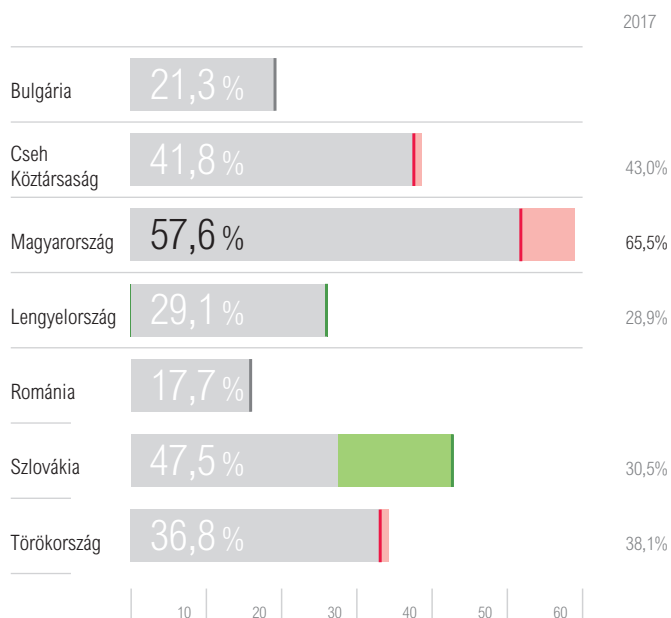
A magyarországi válaszadók továbbra is szívesen biztosítják a halasztott fizetés lehetőségét, részben a jó együttműködés támogatása érdekében, részben, mert ez jelenti az általános üzleti gyakorlatot. Viszont 2018-ban több válaszadó tapasztalt gyakori fizetési késedelmet B2B ügyfelek részéről. Ennek fő oka: a gyenge likviditás, amely miatt a vevők a halasztott fizetéses számlákat egyfajta finanszírozási formaként használták. Az idei évben is a fizetéseképtelenség és az ügyfelekkel való nehézkes kommunikáció voltak a legfőbb kihívások, amelyek miatt B2B ügyfelek követeléseit behajthatatlanként írták le a magyar szállítók.

A hitelre történő értékesítés a magasabb szintű együttműködés egyik fő záloga

Az elmúlt időszakban Magyarország biztosította a legnagyobb arányban a halasztott fizetésre történő értékesítés lehetőségét a kelet-európai térségben. Az idei csaknem nyolc százalékpontos csökkenés ellenére a halasztott fizetésre történő értékesítés felmérés által kimutatott 57,6%-os aránya arra utal, hogy a válaszadók továbbra is nyitottak ezen lehetőség biztosítására. A válaszadók egyértelműen bátrabban biztosítanak halasztott fizetést belföldi B2B vevők részére, melynek eredményeképpen a halasztott fizetésre történő értékesítés összértékén belül a belföldi B2B ügyfelek aránya meghaladta a külföldi B2B ügyfelek esetében regisztrált arányt (60,7% az 54,4%-kal szemben).

A magyar válaszadók elmondása szerint elsősorban azért kések a halasztott fizetési lehetőséget nyújtani a belföldi B2B ügyfelek számára, mert a hosszú ideje folytatott üzleti kapcsolat során megbizonyosodtak partnereik hitelképességéről, másrészt, mivel ez jelenti az általános üzleti gyakorlatot Magyarországon. Mindamellett, hogy rendszeresen nyújtanak halasztott fizetési lehetőséget belföldi B2B ügyfelek részére, a válaszadók 31,3%-a azt mondta, hogy vevők rossz fizetési magatartása esetén megvonná a kereskedelmi hitel lehetőségét. A magyar vállalatok a magas ágazati vagy politikai kockázatot jelölték meg másik gyakori okként, amikor nem biztosítanak halasztott fizetési lehetőséget belföldi B2B ügyfelek számára (a válaszadók 25,0%-a említette).

Összes halasztott fizetésre történő B2B értékesítés aránya



Minta – (hazai és külföldi piacokon aktív) vizsgált vállalatok
Forrás: Atradius Fizetési Szokások Barométer – 2018 szeptember

» *A halasztott fizetési lehetőséget üzleti tapasztalataink alapján biztosítjuk, melynek feltétele, hogy az ügyfél pénzügyileg hitelképes legyen.*«

A felmérés egy válaszadója - Élelmiszeripari ágazat

A belföldi B2B vevőkkel szemben gyakorolt eljárással ellentétben a magyar válaszadók gyakran megtagadják a halasztott fizetés lehetőségét külföldi B2B ügyfelek esetében, az ügyfél országára jellemző magas gazdasági és politikai kockázat, a rossz fizetési magatartás, valamint a magas devizakockázat miatt (a válaszadók 26,3%-a az összes ilyen okot megemlítette).

» *A halasztott fizetés lehetőségét hosszú távú együttműködés esetén biztosítjuk, ha megvan a megfelelő bizalom.*«

A felmérés egy válaszadója - Üzleti szolgáltatások ágazat



Jól fizetnek a vevők, így egyre hosszabb fizetési határidőket adnak a magyar cégek

2018-ban a magyarországi válaszadók esetében volt az egyik legkisebb arányú (70,9%) a fizetési késedelem mértéke. Mindamelllett ez erőteljes növekedést jelent a 2017-es 66,5%-hoz képest. Belföldi B2B ügyfelek esetében jóval gyakrabban tapasztaltak fizetési késedelmet, mint külföldi B2B ügyfelek esetében (79,9% a 61,8%-kal szemben).

A magyar válaszadók beszámolója szerint ebben az évben a lejárt B2B számlák aránya a 2017-es 29,7%-ról 26,7%-ra csökkent. E mögött a kisebb arányban előforduló lejárt belföldi B2B számlák állnak. A felmérésben szereplő kelet-európai országok közül Magyarország az egyik, ahol a legalacsonyabb a lejárt B2B számlák aránya.

2018-ban a vevőknek kiállított számlák átlagos kiegyenlítésének ideje (DSO-ja, Days Sales Outstanding) Magyarországon 49 nap volt, amely 12 nappal hosszabb, mint 2017-ben. A térségben itt számoltak be a legnagyobb arányú emelkedésről. A növekedés ellenére a magyarországi átlagos DSO még mindig jóval a térség 59 napos átlaga alatt van. A DSO következő 12 havi alakulását tekintve a válaszadók 74,6%-a nem számít arra, hogy vállalata DSO-jában változás következne be. A változást várók 13,3%-a a mutató további enyhe emelkedését valószínűsíti, míg 9,8%-uk enyhe csökkenést prognosztizál.

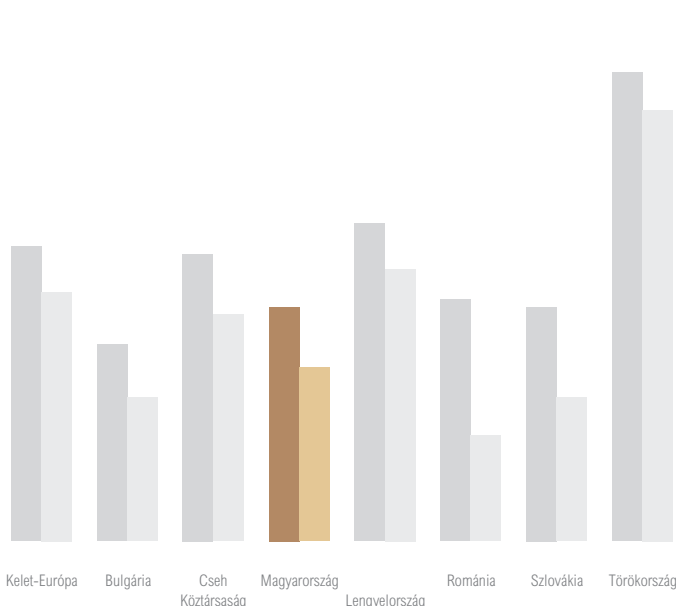
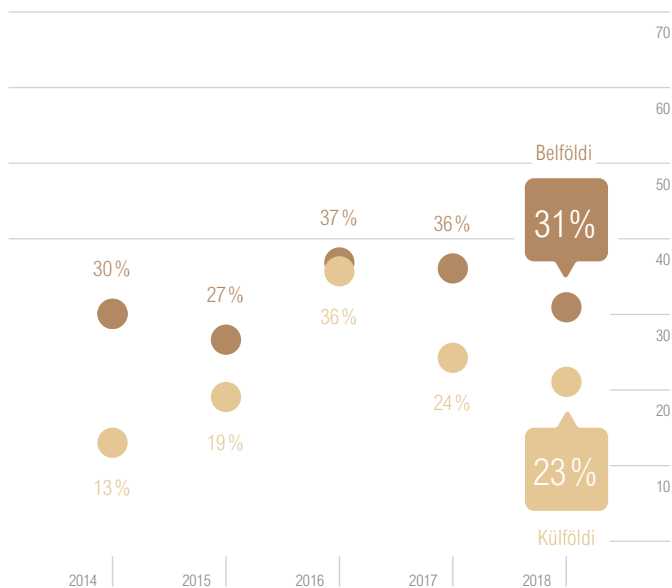
A legtöbb fizetési késedelem mögött a gyenge likviditás található

2018-ban mind a belföldi, mind a külföldi B2B ügyfelek részére nyújtott fizetési határidők enyhén csökkentek. A belföldi B2B ügyfeleknek átlagosan 30 nap állt rendelkezésére számláik kiegyenlítésére, ami a 2017-es értékhez képest egy nappal kevesebb. Amíg ez a külföldi B2B ügyfeleknél átlagosan 27 nap volt, ami négy nappal rövidebb a 2017-es felméréshez képest.

A magyar válaszadók 69,3%-a azt állította, hogy valószínűsíthetően nem tesznek különbséget a belföldi és a külföldi B2B ügyfelek részére nyújtott fizetési határidőben. Azok közül, akik mégis differenciálnak, 13,2% állította, hogy a belföldi B2B ügyfelek számára jellemzően rövidebb fizetési határidőt biztosítanak, míg 17,5%-uk állította, hogy hazai B2B ügyfelek számára hosszabb fizetési határidőt nyújtanak. A fő okok, amiért a magyar vállalatok eltérő fizetési feltételeket alkalmaznak, egyrészt a belső szabályzatok és az iparági gyakorlat, másrészt az export ügyletekhez kapcsolódó pénzügyi és jogi kockázatok.

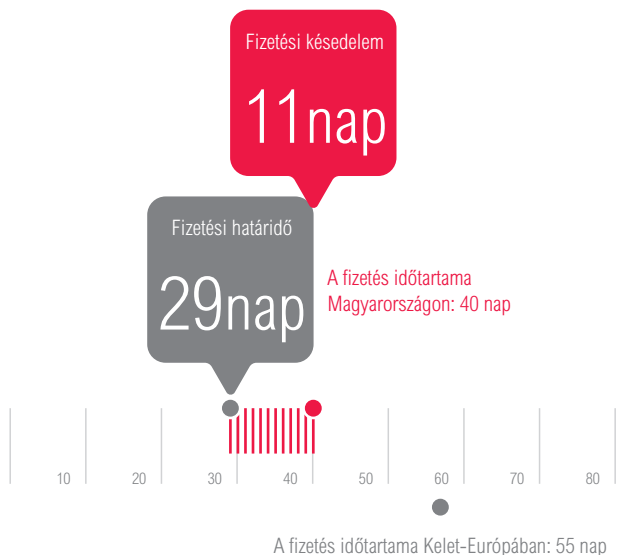
Fizetési késedelmek tekintetében Magyarországon csekély változásról számoltak be. 2018-ban az országban belföldi B2B ügyfelek esetében a fizetési késedelmek két napos csökkenéséről (az átlag 12 nap), míg külföldi B2B ügyfelek esetében három napos emelkedés volt tapasztalható (az átlag 10 nap).

Lejárt B2B követelések Magyarországon (napok átl. száma)



Minta – (hazai és külföldi piacokon aktív) vizsgált vállalatok
Forrás: Atradius Fizetési Szokások Barométer – 2018 szeptember

A fizetés átlagos időtartama Magyarországon



Minta – (hazai és külföldi piacokon aktív) vizsgált vállalatok
Forrás: Atradius Fizetési Szokások Barométer – 2018 szeptember

2018-ban a magyar válaszadóknak rövidebb időre van szükségük B2B számláik kiegyenlítésére. A számlák kifizetésének átlagos időtartama Magyarországon a 2017-es 42 napról erre az évre 40 napra csökkent.

Magyarországon elsősorban a rendelkezésre álló kevés tőke miatt tapasztaltak B2B ügyfelek részéről fizetési késedelmet. Erről a magyar válaszadók 70,4%-a számolt be belföldi B2B, míg 49,2%-uk külföldi ügyfelek esetében. A belföldi fizetési késedelmek második leggyakoribb okaként említették meg azt a gyakorlatot, hogy a vevők a halasztott fizetéses számlákat egyfajta finanszírozási formaként használták, erről a magyar válaszadók 23,2%-a számolt be. A külföldi B2B ügyfelek részéről jelentkező fizetési késedelmek második leggyakoribb okaként a fizetési folyamat bonyolultságát jelölték meg, erről a magyar válaszadók 21,3%-a számolt be.

A felmérésben szereplő kelet-európai országok közül Magyarországon volt a legmagasabb azoknak a válaszadóknak az aránya (73,4%), akik azt állították, hogy a késedelmes fizetések nem gyakoroltak jelentős hatást üzleti tevékenységükre. A válaszadók 10,4%-a a késedelem hatására el kellett, hogy halassza a saját szállítói felé esedékes kifizetéseit; 8,7%-nak pedig külső finanszírozást kellett igénybe vennie.

A magyar vállalatok meggyőződése szerint az e-számlázás még önmagában nem hoz megoldást a hosszú fizetési határidőre, de érdemes kipróbálni

A felmérésben szereplő kelet-európai országok közül Magyarországon volt a legalacsonyabb azoknak a válaszadóknak az aránya (48,7%), akik B2B ügyfeleiknél e-számlázást alkalmaznak. Magyarországon volt azonban a legmagasabb azoknak a válaszadóknak az aránya (15,1%), akik B2B ügyfeleiknél be kívánják vezetni az e-számlázást.

Az e-számlázás fizetés időtartamára gyakorolt hatásával kapcsolatban a magyar válaszadók többsége (67,0%) véli úgy, hogy az e-számlázásnak nincs észrevehető hatása a fizetési határidőre. Az azonos véleményen lévő kelet-európai válaszadók között ez a legmagasabb arány. A válaszadók 33,0%-a jelezte, hogy B2B ügyfeleik az online számlázást követően gyorsabban teljesítették a fizetést, és nem volt olyan válaszadó, aki a fizetés teljesítésének lassulásáról számolt volna be.



Magyarországon a válaszadók többsége (67%) állítja, hogy az e-számlázásnak nem volt észrevehető hatása a fizetési határidőre.



Az 5

fő import ágazat

A megkérdezettek véleménye szerint az amerikai protekcionizmus és a geopolitikai kockázat hatással van a globális növekedésre

Amikor a magyar válaszadókat a globális növekedést fenyegető négy kockázat (az amerikai protekcionizmus kereskedelmi háborúba torkollik, a Fed politikája tévútnak bizonyul, a kínai gazdaság „kemény földet érése”, geopolitikai kockázat) rangsorolására kérték, akkor 40,9% az amerikai protekcionista intézkedéseket ítélte meg a kereskedelmet leginkább akadályozó kockázatként. Ez a válaszadók 22,2%-ának véleménye szerint is valóban komoly kockázatot jelent, de nem ezt ítélik meg a legjelentősebbnek. Az ország válaszadóinak nagy aránya (31,5%) véli úgy, hogy a geopolitikai kockázat jelenti a globális gazdasági növekedést fenyegető legnagyobb kockázatot.

Gépipar/Elektronikai ipar
Szállítmányozás
Vegyipar
Fémipar
Műanyag- és gumiipar

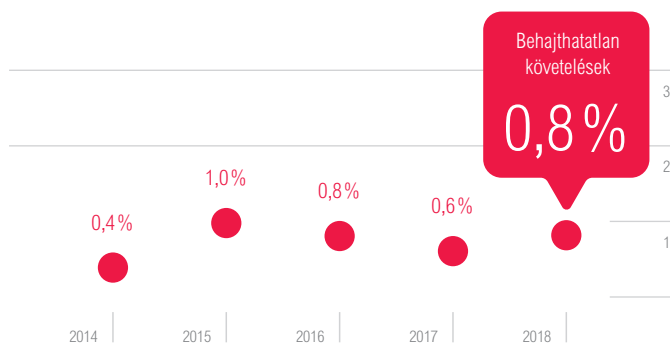
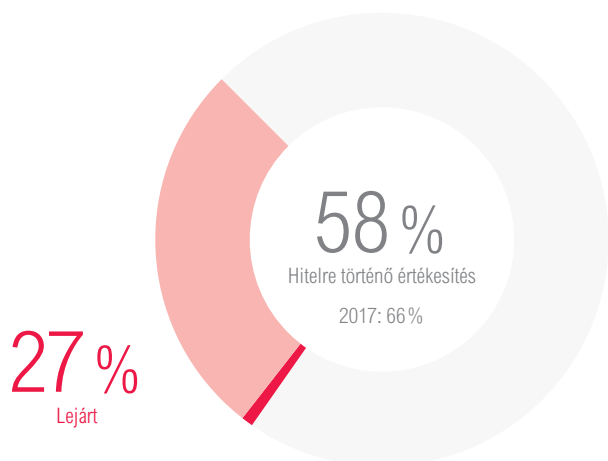
Az 5

import származási ország

Németország
Ausztria
Kína
Lengyelország
Szlovákia

Behajthatatlan B2B követelések Magyarországon

(a B2B követelések összértékének bizonyos %-a)



Minta – (hazai és külföldi piacokon aktív) vizsgált vállalatok
Forrás: Atradius Fizetési Szokások Barométer – 2018 szeptember

A fizetéseképtelenség mellett az ügyfelekkel való nehézkes kommunikáció a követelések leírásának másik fő oka

2018-ban a magyar válaszadók a behajthatatlan követelések arányának enyhe növekedéséről számoltak be. Ebben az évben ez az arány a 2017-es 0,6%-ról 0,8%-ra emelkedett. A vállalatok sokkal gyakrabban írtak le belföldi B2B követeléseket, mint külföldieket. Leggyakrabban az építőipari, a tartós fogyasztási cikket gyártó, az élelmiszeripari és a szolgáltatásokat nyújtó ágazatokból érkező B2B ügyfeleknél keletkeztek behajthatatlan követelések. Magyarországon a fizetéseképtelenség is a követelések leírásának fő oka volt, erről a válaszadók 65,2%-a nyilatkozott. A követelések leírásának második leggyakoribb oka az ügyfelek nehézkes elérhetősége volt, erről a válaszadók 37,7%-a számolt be.

A tartós fogyasztási cikket gyártó B2B ügyfelek a leglassabban fizetők közé tartoznak

Ahogy korábban is említettük, a magyar válaszadók átlagosan 29 napot biztosítanak B2B ügyfeleik részére fizetési kötelezettségeik teljesítésére. A gépipari (39 nap), valamint az elektronikai, a papír- és a textilipari ágazatban (mindegyikben átlagosan 35 nap) a B2B ügyfeleknek több idő állt rendelkezésre a számlák kifizetésére. Ezzel ellentétben az agráripari és a szolgáltatási ágazatban várták el a B2B ügyfelektől, hogy a kifizetéseket a leggyorsabban (átlagosan 20, illetve 21 napon belül) teljesítsék.

A magyarországi beszállítók a tartós fogyasztási cikkek ágazatban tapasztalták a leglassabban fizető B2B vevőket. Ők átlagosan 14 nappal a fizetési határidő lejártát követően teljesítették a kifizetést. Ahhoz hasonlóan, amit az egész országra általában is jellemzőnek mondtak, a fizetési késedelmek fő okai a tartós fogyasztási cikkek ágazatban egyrészt a gyenge likviditás (a válaszadók 70,0%-a jelölte meg), másrészt az volt, hogy a vevők a halasztott fizetéses számlákat egyfajta finanszírozási formaként használták (a válaszadók 50,0%-a esetében). Ebben az ágazatban aggasztja a válaszadókat B2B ügyfelek fizetési magatartása az elkövetkező 12 hónapban a legjobban. 27,0%-uk a helyzet romlására számít.



A tartós fogyasztási cikkek ágazatban történtek a legnagyobb fizetési késedelmek a válaszadók szerint, és a résztvevők a helyzet további romlásától tartanak.

A kelet-európai felmérés megtervezése

A felmérés célja

Az Atradius az „Atradius Fizetési Szokások Barométer” című felmérés keretében évente áttekinti a nemzetközi vállalati fizetési szokásokat. Az Atradius Fizetési Szokások Barométer 2018-as kiadásának részét képező, Kelet-Európát vizsgáló jelentés egy 7 ország (Bulgária, Cseh Köztársaság, Magyarország, Lengyelország, Románia, Szlovákia és Törökország) vállalataira kiterjedő felmérés alapján készült.

Az Ilisia Research egy kérdőív alkalmazásával összesen 1 447 interjút készített. Az interjúk kizárólag az Atradius számára készültek, azokat nem használták fel más projektek keretében.

A felmérés hatóköre

- Alapsokaság: 7 ország (Bulgária, Cseh Köztársaság, Magyarország, Lengyelország, Románia, Szlovákia és Törökország) vállalatát vizsgálták. Az interjúkat a megfelelő kintlévőség-kezelési kapcsolattartókkal készítették.
- Kiválasztási folyamat – Internetes felmérés: a vállalatokat egy nemzetközi Internetes panel alkalmazásával választották ki és keresték meg. Az interjúk kezdetén ellenőrizték a megfelelő kapcsolattartókat és az elosztási kvótákat.
- Minta: N=1 447 személyt kérdeztek meg összesen (körülbelül n=200 személyt országonként). Minden országban négy vállalatméretnek megfelelő kvóta került alkalmazásra.
- Interjú: Webes támogatású személyes interjúk (WAPI), kb. 15 perces időtartamban. Interjúkészítési időszak: 2018. II. negyedév.

A minta áttekintése – Interjúk teljes száma = 1 447

Ország	n	%
Bulgária	200	13,8%
Cseh Köztársaság	202	14,0%
Magyarország	203	14,0%
Lengyelország	216	14,9%
Románia	201	13,9%
Szlovákia	201	13,9%
Törökország	224	15,5%

Iparág	n	%
Feldolgozóipar	463	32,0%
Nagykereskedelem/ Kiskereskedelem / Disztribúció	435	30,1%
Szolgáltatás	549	37,9%

Üzletméret	n	%
Mikrovállalkozások	560	38,7%
KKV-k (kis- és közepes vállalkozások)	788	54,5%
Nagyvállalatok	99	6,8%

A kerekítések következtében lehetséges, hogy az eredmények egy százalékkal többet vagy kevesebbet mutatnak, mint 100%. Az eredmények lehető legpontosabb bemutatása céljából a végeredmény 100%-ra igazítása helyett az egyes részeredményeket változatlanul hagyták.

Statisztikai melléklet

A részletes diagramok és adatok a Kelet-Európára vonatkozó Statisztikai függelékben található. A Statisztikai melléklet része az Atradius Fizetési Szokások Barométer 2018. szeptemberi kiadványának, mely az atradius.com weboldalon érhető el.

[Letöltés PDF formátumban](#) (kizárólag angol nyelven).



Jogi nyilatkozat

Ez a jelentés csak információs célokat szolgál, és nem áll szándékunkban általa semmilyen konkrét tranzakcióra, befektetésre vagy stratégiára vonatkozó ajánlás megtételére az olvasók számára. Az olvasóknak saját független – kereskedelmi vagy egyéb – döntéseiket kell meghozniuk a rendelkezésre bocsátott információkkal kapcsolatban. Annak ellenére, hogy minden erőfeszítést megtettünk azért, hogy a jelentésben szereplő információk megbízható forrásokból származzanak, az Atradius nem vállal felelősséget a hibákért vagy mulasztásokért, illetve az ezen információk felhasználásából származó következményekért. A jelentésben szereplő minden információt „adott állapotban” biztosítjuk, a teljesség, pontosság, az időszerűség és a használatból eredő következmények garántálása nélkül, valamint mindenféle kifejezett vagy hallgatóságos garancia nélkül. Az Atradius, annak együttműködő partnerei vagy vállalatai, illetve más partnerei, ügynökei vagy alkalmazottai semmilyen körülmények között nem felelnek az Ön vagy bárki más által a jelen dokumentumban foglalt információk alapján meghozott döntésért vagy intézkedésért, illetve semmilyen következményes, különleges vagy hasonló károkért akkor sem, ha tájékoztatás történt az ilyen jellegű károk lehetséges bekövetkeztéről.

Szerzői jog: **Atradius N.V.** 2018

Amennyiben a jelentés elolvasását követően több információhoz szeretne jutni követeléseivel késedelmes kifizetésekkel szembeni védelméről, akkor látogasson el az Atradius weboldalára vagy konkrét kérdés esetén hagyjon üzenetet, és termékspecialista kollégánk visszahívja. A „Kiadványok” részben több, a globális gazdaságra fókuszáló Atradius kiadvány található, beleértve az országjelentéseket, az iparági elemzéseket, a hitelkezeléssel kapcsolatos tanácsokat és az aktuális üzleti kérdésekre vonatkozó tanulmányokat.

Iratkozzon fel, hogy értesítést kapjon Kiadványaink megjelenéseiről, és hogy hetente e-mail üzenetben értesítsük új jelentés kiadásáról.

Ha mélyebb betekintést szeretne a B2B követelések behajtási gyakorlatairól Magyarországra és a világ többi országára vonatkozóan, akkor tekintse meg az Atradius Collections www.atradiuscollections.com weboldalon elérhetővé váló (regisztrációt követően díjmentesen letölthető) „Global Collections Review” (Globális Követelésbehajtási Szemle) című kiadványát.

Kövesse az Atradiust a közösségi médiában



Twitteren Kövesse az [@Atradius](https://twitter.com/Atradius) kifejezést vagy keressen rá az [#atradiusppb](https://twitter.com/atradiusppb) kifejezésre

Atradius Crédito y Caución S.A. de
Seguros y Reaseguros Magyarországi Fióktelepe
Fehérvári út 50-52.
Budapest H-1117
Magyarország

info-hu@atradius.com
www.atradius.hu