



# Atradius Fizetési Szokások Barométer

A B2B fizetési szokásokra vonatkozó  
nemzetközi felmérés  
Magyarország – a felmérés főbb eredményei

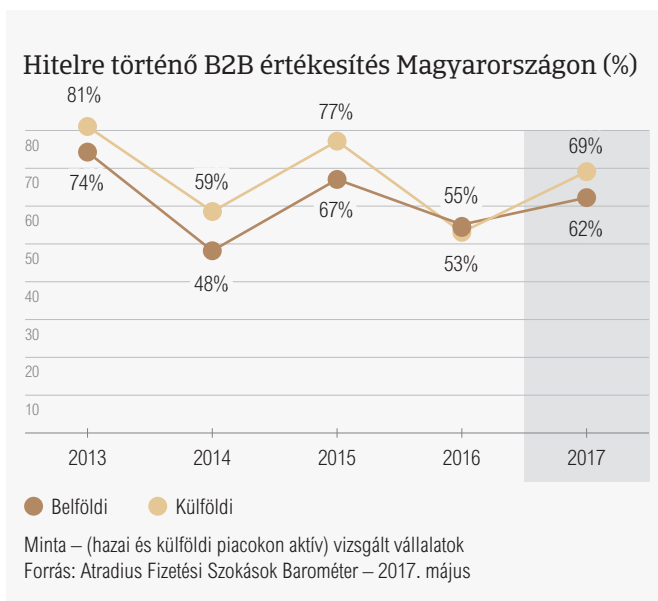
## Magyarország – a felmérés főbb eredményei

2017-ben a magyar gazdaság várhatóan 3,2%-kal bővül. Bár az ország továbbra is sérülékeny a nemzetközi befektetói hangulat és a deviza volatilitás miatt, a pozitív kilátások előidézhetik azt, hogy a magyarországi válaszadók jobban kihasználják a halasztott fizetés lehetőségét mind a belföldi, mind a külföldi B2B ügyfelek vonatkozásában.

### Hitelre történő értékesítés feltételei

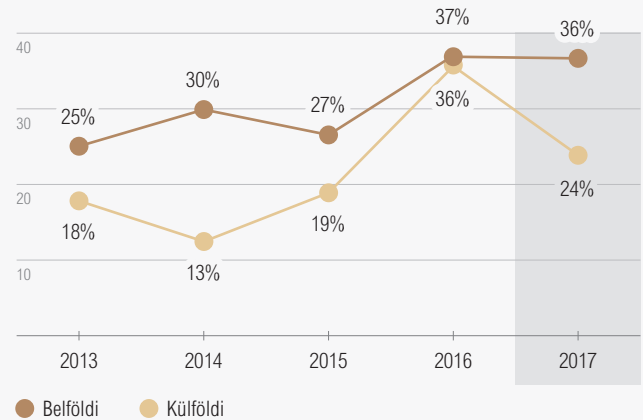
A hitelre történő értékesítés 2016-os visszaesése után a B2B értékesítésben ismét növekedést mutat a halasztott fizetés aránya Magyarországon. A 65,5%-os mutató szerint Kelet-Európában Magyarországon valósult meg a legtöbb hitelre történő értékesítés.

- A B2B kereskedelemben átlagosan 62,1% a belföldi halasztott fizetés aránya, ezzel szemben a külföldi kereskedelemben 68,8%-ban szolgálják ki hitelre a szállítók a céges vevőiket. Mindkét százalékérték jelentős növekedést mutat a 2016-os szinthez képest (belföldi: 54,7%; külföldi: 52,5%).
- Nemzetközi szinten a vizsgált kelet-európai országok közül csak a magyarországi válaszadók voltak azok, akik egyértelműen előnyben részesítették a hitelre történő értékesítést. Szlovákiában és a Cseh Köztársaságban egységes megítélés tapasztalható a számla kifizetésének kockázatával szemben, a bel- és külföldi halasztott fizetéssel rendelkező B2B ügyfelek esetében. Törökországban és Lengyelországban a külföldi B2B ügyfelek nagyobb arányban kaptak lehetőséget halasztott fizetésre, mint a belföldi B2B partnerek.
- Összehasonlítva a kelet-európai átlagokkal, összességében (belföldi: 42,7%; külföldi: 37,9%) a magyarországi válaszadók sokkal szívesebben kínálnak hazai és külföldi B2B ügyfelek számára is halasztott fizetést.



További információk a [Statisztikai mellékletben](#)

### Lejárt B2B követelések Magyarországon (átl. %-ban)



További információk a [Statisztikai mellékletben](#)

### Lejárt B2B számlák (%)

Az egy évvel korábbihoz képest (36,2%) a lejárt B2B számlák aránya Magyarországon 29,7%-ra csökkent 2017-ben. Rádásul az országban rögzített 2017-es nem fizetési arány jóval a kelet-európai átlag alatt van (41,5%).

- Úgy tűnik, hogy a magyar válaszadók (belföldi: 75,2%; külföldi: 57,8%) ritkábban tapasztalták a B2B számlák késedelmes kifizetését, ellentétben kelet-európai társaikkal (belföldi: 88,5%; külföldi: 78,9%). A felmérés szerint Kelet-Európában Magyarországon történt a legritkábban késedelmes fizetés.
- Lejárt B2B számlák gyakrabban voltak tapasztalhatóak magyarországi válaszadóink belföldi (35,6%) ügyfeleinél, mint külföldi partnereik (23,7%) esetében; Kelet-Európa hasonló tendenciát mutatott (belföldi: 45,2%; külföldi: 37,7%).
- A vevőknek kiállított számlák átlagos kiegyenlítésének ideje, vagyis a DSO (Days Sales Outstanding) a 2016-ban tapasztalt 53 nappól idén 37 napra csökkent. Ez a legnagyobb mértékű csökkenés Kelet-Európában, ami tükrözheti a nagyobb értékű számlák behajtásának hatékonyságát. 2017-ben az ország DSO-ja és a regionális átlagos DSO (61 nap) közötti különbség több, mint három hét.
- A megkérdezett magyar válaszadók többsége (80,9%) nem számít arra, hogy az elkövetkező 12 hónapban változás következne be az éves DSO tekintetében. Mindössze 13,4% vár enyhe növekedést, 3,8% pedig enyhe csökkenést.



## A fizetés időtartama

Az átlagos fizetési feltételek és a fizetési késedelmek 2017-ben bekövetkezett változása ellenére Magyarország továbbra is az a kelet-európai ország, ahol a számla kiállítása és annak kifizetése közötti időtartam a legrövidebbre változott.

- A magyarországi válaszadók belföldi és külföldi B2B ügyfeleiket arra kérték, hogy a kifizetéseket a számlák kiállítási dátumától számítva átlagosan 31 napon belül teljesítsék. A 2016-os évhez képest (belföldi: 28 nap; külföldi 30 nap) az átlagos fizetési feltételek bővültek, és a belföldi B2B ügyfelek ugyanaddig élvezték a fizetési feltételeket, mint a külföldi B2B partnerek.
- Annak ellenére, hogy 2017-ben hosszabb átlagos fizetési feltételek voltak érvényben, a magyar szolgáltatók B2B ügyfelei számára átlagosan négy nappal kevesebb idő állt rendelkezésre fizetési kötelezettségeik teljesítésére, mint a vizsgált kelet-európai országok B2B ügyfeleinek összességében.
- A magyarországi válaszadók változást tapasztaltak a belföldi és a külföldi B2B vevők átlagos fizetési késedelmei tekintetében. A magyarországi válaszadók belföldi B2B ügyfelei átlagosan 14 nappal késték a kifizetésekkel (2016: 11 nap). Ezzel ellentétben a külföldi B2B ügyfelek átlagosan hét napot késték a számla határidejéhez képest (2016: 14 nap).
- 2016-hoz hasonlóan a magyarországi válaszadóknak 41 napot kell várniuk B2B követeléseik készpénzre váltására.

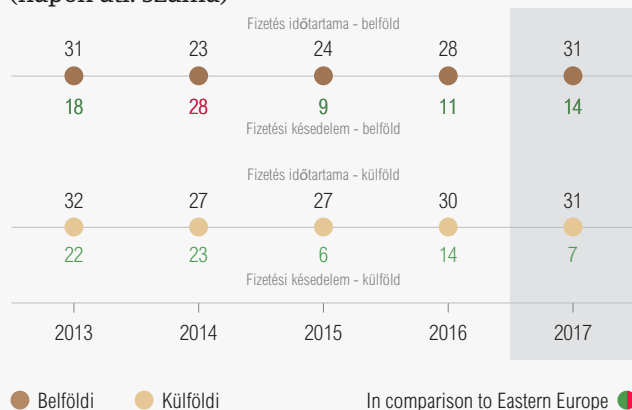


## Fő késedelmes fizetési tényezők

Azon válaszadók közül, akik a likviditási problémákat jelölték meg a fizetési késedelem fő okaként, a magyarok aránya a legnagyobb egész Kelet-Európában (belföldi: 75,7%; külföldi: 52,8%), és ez az arány még a régiós átlagoknál is magasabb (belföldi: 58,4%; külföldi: 33,6%).

- A magyar válaszadók szerint a számlák kifizetése főként a tőke elégtelen rendelkezésre állása miatt húzódott el. A tavalyi évhez képest azon válaszadók aránya, akik a likviditási problémákat jelölték meg a fizetési késedelem fő okaként (belföldi: 75,7%; külföldi: 65,7%) 13 százalékponttal csökkent a külföldi B2B ügyfelek vonatkozásában.
- A fizetési késedelmek második oka az volt, hogy a vevők a halasztott fizetéses számlákat egyfajta finanszírozási formaként használták (belföldön: 11,2%; külföldön: 24,5%). A 2016-os évhez képest (belföldön: 14,9%; külföldön: 8,6%) kevesebb magyarországi válaszadó beszélt erről, mint késedelmi tényezőről a belföldi B2B ügyfelek vonatkozásában, sokkal többen neveztek meg külföldi B2B ügyfeleiknél. A 2017-es átlagok mindkét tekintetben alulmaradtak az összes kelet-európai válaszadó (belföld: 32,4%; külföldi: 27,7%) visszajelzéséhez képest.
- A legtöbb magyarországi válaszadó (83,7%) azt állította, hogy a késedelmes fizetések nem gyakoroltak jelentős hatást üzleti tevékenységére. 12,4% azonban azt mondta, hogy el kellett halasztani a saját szolgáltatóik felé esedékes kifizetéseket.

### A fizetés időtartama Magyarországon (napok átl. száma)



Minta – (hazai és külföldi piacokon aktív) vizsgált vállalatok  
Forrás: Atradius Fizetési Szokások Barométer – 2017. május

További információk a [Statisztikai mellékletben](#)

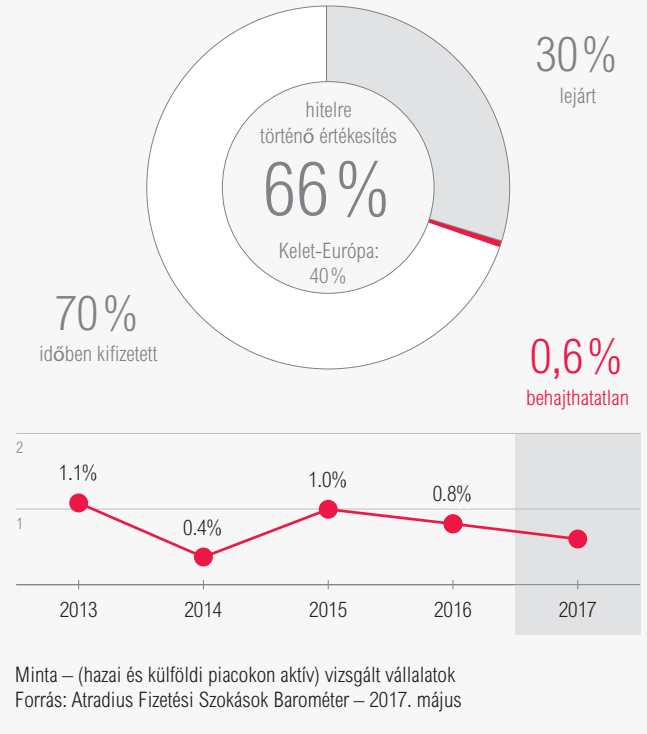
## Az üzleti jövedelmezőség védelme

Magyarország úgy tűnik, hogy egyike azon kelet-európai országoknak, amelyek kevésbé hajlanak arra, hogy fokozzák a védelmet a Brexit, az ázsiai visszaesés és az amerikai protekcionizmus okozta kockázatokkal szemben.

- A legtöbben Magyarországon (a válaszadók 68,4%-a) jelentették ki, hogy nem változtatják meg kockázatkezelési eszközeik jelenlegi kombinációját (Kelet-Európa: 53,3%).
- A magyar válaszadók mindössze 5,2%-a jelezte szándékát, hogy még kockázattudatosabban kereskedjen partnereivel. Ez az egyik legalacsonyabb százalékarány Kelet-Európában, ami rávilágíthat a magyar válaszadók azon megítélésére, hogy nincsenek olyan kockázatoknak kitéve, amelyek a fenti említett gazdasági eseményekből származnak.
- A többi vizsgált kelet-európai ország válaszadóihoz hasonlóan a magyar felmérésben szereplő cégek is egyre gyakrabban választják a vevők hitelképességének előzetes ellenőrzését (8,4%) és a hitelkockázatok nyomkövetését (6,9%). Mindkét százalékarány jelentősen a regionális szint alatt van (hitelképességi ellenőrzések: 23,5%; a vevők hitelkockázatának monitoringja: 19,0%).
- A magyarországi válaszadókat leginkább az amerikai protekcionizmus hatása aggasztja. A jelenségből eredő kockázatokkal szembeni védekezés érdekében a válaszadók 10,7%-a jelezte, hogy növelni fogja a hitelképességi ellenőrzések számát, míg 8,2% azt mondja, hogy figyelni fogja a vásárlói hitelkockázat alakulását.



## Behajthatatlan B2B követelések Magyarországon (a B2B követelések összértékének bizonyos %-a)



További információk a [Statistikai mellékletben](#)

## Behajthatatlan követelések

Kelet-Európában Szlovákia (0,3%) után Magyarországon (0,6%) volt a második legalacsonyabb a behajthatatlan követelések aránya. Kevesebb követelést írtak le Magyarországon behajthatatlanként, mint összességében Kelet-Európában (1,0%).

- Magyarországon a behajthatatlan B2B követelések aránya enyhén csökkent a tavalyi évhez (0,8%) képest.
- A korábbi felmérésekben megfigyeltekhez hasonlóan Magyarországon a behajthatatlan követelések szinte teljes egészében a hazai leírásokból álltak (belföldi: 0,5%; külföldi: 0,1%).
- 2017-ben a behajthatatlan követelések legnagyobb része a mezőgazdasági, építőipari, élelmiszeripari és a szolgáltatási ágazatból származott.
- A B2B követelések főként azért voltak behajthatatlanok, mert az ügyfél csődbe ment (64,4%), nem találták meg (33,9%), illetve a behajtás sikertelen volt velük szemben (15,3%).

Az Atradius Collections 2017. október 24-én elérhetővé váló „Global Collections Review” (Nemzetközi Követeléskezelési Tanulmány) című kiadványában még több információhoz juthat.



## Az iparág fizetési gyakorlatai

A magyar válaszadóknak csak 6,0%-a jelezte, hogy arra számít, B2B ügyfelek fizetési magatartása az elkövetkező 12 hónapban romlani fog. Ez jelentősen az ezt jelző kelet-európai válaszadók aránya (26,0%) alatt van.

- A gépipari és közlekedési ágazatban a magyarországi válaszadók által B2B ügyfelek számára kínált kifizetési határidők hosszabbak voltak (37 nap és 43 nap), mint az országban megfigyelt átlagos fizetési határidők (31 nap).
- A skála másik oldalán az elektronikai, papír és üzleti szolgáltatási ágazatok B2B ügyfelei kaptak jelentősen rövidebb fizetési határidőt (mindegyik ágazatban 25 napot) fizetési kötelezettségeik teljesítésére.
- Az építőipar generálta a lejárt számlák átlagon felüli legmagasabb arányát (az ország számára). A magyarországi válaszadók többsége (77%) szerint az építőipari B2B ügyfelek leginkább a likviditási problémák miatt tudtak csak később fizetni.
- A legtöbb magyarországi válaszadó (72%) azt állította, hogy az elkövetkező 12 hónapban nem vár változást B2B ügyfelek fizetési magatartását illetően. Azok közül, akik elmozdulást várnak, 22% javulásra, míg 6% általános romlásra számít.





## Statisztikai függelék

A felméréshez tartozó statisztikai függelék része az Atradius Fizetési Szokások Barométer 2017. májusában publikált kiadványának (Kelet-Európai felmérés), mely elérhető a [www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications) oldalon.

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

## Survey design

Az Atradius fizetési szokásokkal kapcsolatos felmérésének céljairól és hatályáról bővebb információt a [Survey Design](#) című dokumentumban talál.



## Jogi nyilatkozat

A jelentés kizárólag tájékoztatásra szolgál, nem pedig az olvasó számára történő, bizonyos tranzakciókra, befektetésekre vagy stratégiákra vonatkozó ajánlás vagy tanácsadás céljával készült. Az olvasónak a rendelkezésre bocsátott információk tekintetében saját független, kereskedelmi vagy egyéb jellegű döntést kell hoznia. 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 „ahogy van” jelleggel biztosítjuk a teljesség, pontosság, az időszzerűség és a használatból eredő következmények garantálása 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.

## Copyright **Atradius N.V.** 2017

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 termék specialista 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 esszéket.

**Iratkozzon fel:** kérjen értesítést Kiadványaink megjelenéseiről és fogadjon hetente e-mail üzeneteket, így értesíteni tudjuk 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 2017. október 24-én a [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com) weboldalon elérhetővé váló (regisztráció követően ingyen letölthető) „Global Collections Review” (Globális Gyűjtemények Áttekintése) című kiadványát.

Kövesse az Atradiust



Kövessen minket: [@Atradius](#) vagy keressen rá az [#atradiusppb](#) kifejezésre

Kövesse az Atradiust



Atradius Credit Insurance N.V.  
Magyarországi Fióktelepe Fehérvári út 50-52. Budapest H-1117  
Magyarország

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