



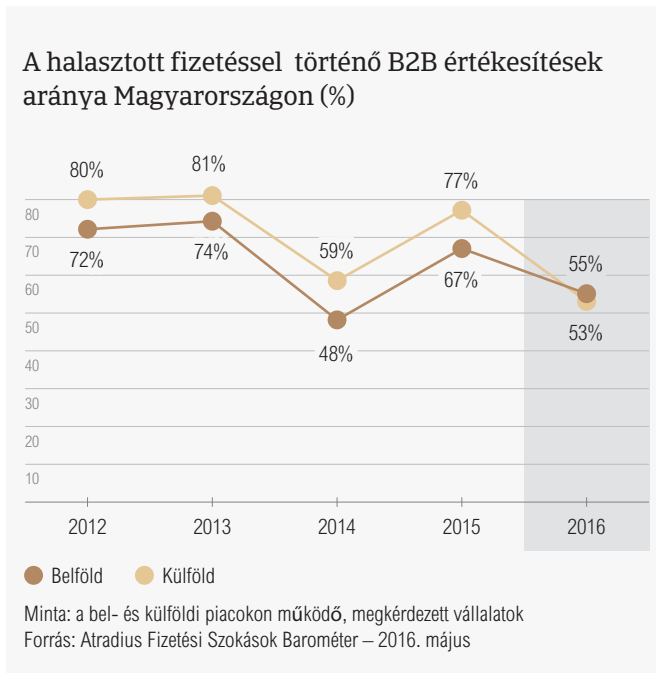
# Atradius Fizetési Szokások Barométer

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

# Magyarország – a felmérés főbb eredményei

## Halasztott fizetéssel történő értékesítés

Korábbi felméréseink eredményével összhangban Kelet-Európában a magyar cégek mutatják a legnagyobb hajlandóságot arra, hogy B2B ügyfelekkel végrehajtott tranzakcióik során a halasztott fizetést válasszák. A magyarországi válaszadók B2B értékesítéseinek kb. 54%-a történt ilyen formában (a kelet-európai átlag kb. 40%). Csehországban ez az adat 44%, Törökországban kb. 40%, Lengyelországban pedig 35% volt. A skála másik végpontját Szlovákia alkotja, amely a jelek szerint az a kelet-európai ország, ahol a vállalkozások a legkevésbé hajlanak arra, hogy halasztott fizetést kínáljanak a vevőknek (kb. 27%-a az összértékesítésüknek). További érdekesség, hogy az elmúlt évhez képest sokkal nagyobb arányban követelnek olyan fizetési módot B2B ügyfeleiktől, amely kiküszöböli a ki nem fizetett számlákkal járó kockázatokat (az elmúlt évben a halasztott fizetéssel történt értékesítések átlaga az összesített B2B értékesítések 72%-át tette ki).

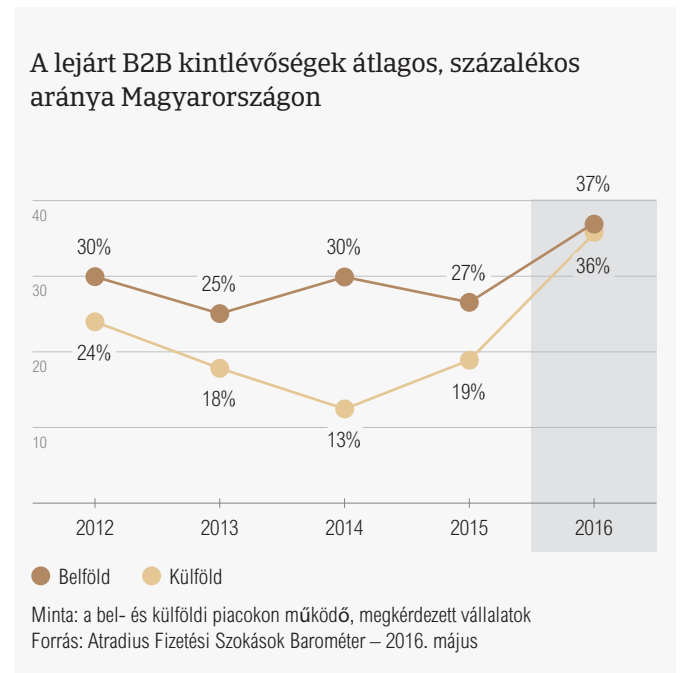


További információk a [Statisztikai mellékletben](#)

A hazai válaszadók az előző években érdekes módon sokkal inkább a külföldi, mint a belföldi vevőknek ajánlották fel a halasztott fizetési konstrukciót. Ebből arra következtethetünk, hogy a hitelezési kockázatot inkább a belföldi vevőikben látták. Ebben az évben ez a trend megfordult, és már egyik vevőtípus sem részesít előnyben – mind a bel-, mind a külföldi vevőknek egyforma hajlandósággal ajánlják fel a hitelre történő értékesítést. A válaszadók teljes bel- és külföldi B2B értékesítésének 54,7, illetve 52,5%-a történt kereskedelmi hitelezéssel (kelet-európai átlagok: 42,9% a bel- és 36,6% a külföldi tranzakciók esetén). Ez egybevág szlovákiai és csehországi megfigyeléseinkkel, viszont eltér a lengyelországi és törökországi eredményeinktől. E két utóbbi országban a válaszadók feltűnően hajlamosabbak belföldieknek halasztott fizetéssel értékesíteni, mint külföldieknek.

## Lejárt B2B számlák (%)

A felmérésben szereplő cégek kb. 76%-a (vagyis jóval kevesebb, mint a 85%-os kelet-európai átlag) tapasztalt késedelmes fizetést az elmúlt egy év során a bel-, vagy a külföldi vevőiknek kiállított számláik kapcsán. Ennek hatására a B2B kintlévőségeknek átlagosan kb. 36%-a maradt kifizetetlen a fizetési határidőig (ami alacsonyabb arány, mint a kelet-európai 43%-os átlag). A késedelmes fizetés szinte egyenlő arányban fordult elő a bel- és a külföldi ügyfelek esetében. A kifizetések időpontja ugyanakkor arra utal, hogy idén a magyarországi válaszadók vevői feltűnően lassabban fizetnek, mint egy évvel ezelőtt. Különösen igaz ez az export tevékenység esetében (a lejáratától számított egy hónapon belül kifizetett lejárt számlák aránya az egy évvel ezelőtti 80%-ról 60%-ra csökkent). Ez a külkereskedelmi adósok minőségének (fizetési fegyelmének) romlására utal, ami magyarázattal szolgálhat arra, hogy miért gondolják meg a tavalyinál jobban, hogy milyen fizetési módon szolgálják ki a külföldi B2B ügyfeleiket.



További információk a [Statisztikai mellékletben](#)

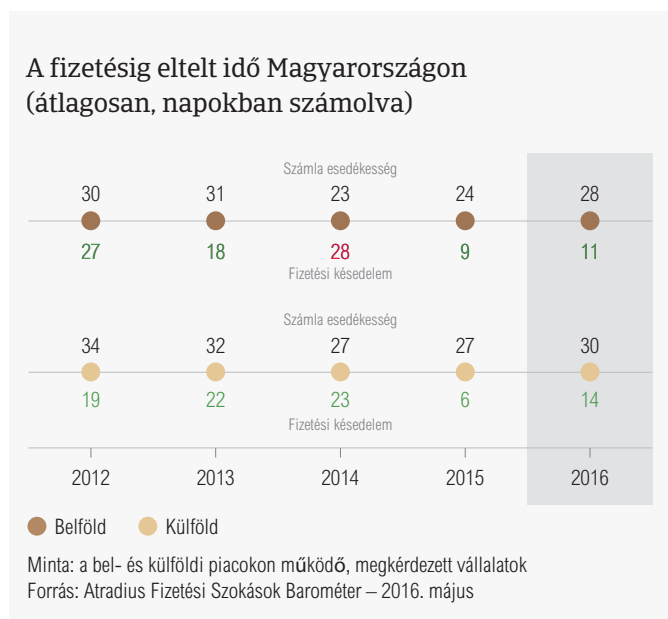
A B2B-számlák késedelmes kiegyenlítését támasztja alá, hogy a kintlévőségeknek az átlagos forgási sebessége 53 nap (DSO, Days Sales Outstanding), amely egybevág a teljes felmérés 57 napos átlagával, és csaknem egy hónappal rövidebb, mint a tavalyi. A javulás vélhetően abból adódik, hogy jobb hatékonysággal sikerül beszédni a nagy értékű és hosszú lejáratú kintlévőségeket – főleg a külföldi vevőktől.

Valószínűleg a szigorú behajtási gyakorlat magyarázhatja azt is, hogy a válaszadók 73%-a nem számít arra, hogy a következő évben változna a DSO értéke (a kelet-európai válaszadók esetében ez az arány 66%).



## A fizetésig eltelt idő (átlag, napokban számolva)

A felmérésben résztvevők a számla keltétől számítva átlagosan 28 napos fizetési határidőt szabnak belföldi B2B ügyfeleknek. A külföldi vevőktől is azt várják, hogy szinte ugyanennyi időn belül fizessenek (átlagosan 2 nappal hosszabb határidőt kapnak, mint a belföldiek). A kintlévőségek átlagos fizetési határideje összhangban van a kelet-európai 30 napos átlaggal. Az elmúlt évhez képest mind a bel-, mind a külföldi vevőknek megszabott fizetési határidők kissé kedvezőbbnek tűnnek (átlagosan három nappal hosszabbak).



További információk a [Statisztikai mellékletben](#)

A fizetési határidő szerény meghosszabbodása ellenére a válaszadóknak átlagosan kétszer annyit kellett várniuk arra, hogy a külföldi vevők kifizessék lejárt számláikat, mint 2015-ben. Ez azt jelenti, hogy a lejárt külföldi kintlévőségeiket átlagosan a számlázás után 44 nappal válthatták készpénzre (2015-ben ez 32 nap volt). Ez azonban még mindig elmarad az 52 napos kelet-európai átlagtól. A belföldi lejárt számlákat viszont hamarabb kiegyenlítették, mint a külföldieket (átlagosan 39 nap alatt, szemben az előző évi 36 naphoz képest). Ezek az eredmények alátámasztják azokat a korábbi nyilatkozatokat, amelyek szerint kevesebb esetben szolgálták ki a külföldi vállalatokat halasztott fizetéssel, mint az előző években. [ -> [Statisztikai mellékletben, o 6 + 7](#) ]

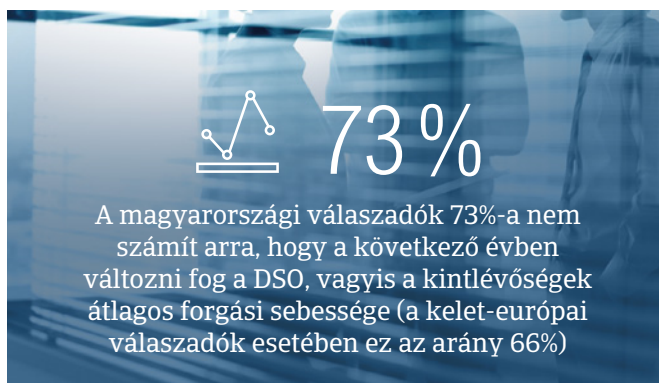
## A késedelmes fizetés fő okai

A felmérésben résztvevők többsége arról számolt be, hogy a vállalkozói számlák késedelmes kiegyenlítése legtöbbször a vevők likviditási problémáival állnak összefüggésben. Ezt a válaszadók csaknem 76%-a említette a belföldi, és kb. 66%-a a külföldi ügyfeleivel kapcsolatban. Ezek a számok valamennyi vizsgált közép-európai ország közül a legmagasabbak (a régió átlaga nemfizetés vonatkozásában 64,4%, illetve 40% volt).



A likviditás miatti nemfizetés kapcsán a Magyarország és a régió között tatóngó szakadék arra utal, hogy a magyarországi vállalkozások jóval gyakrabban szembesülnek ezzel a késedelmi okkal, mint kelet-európai társaik, kiváltképp, ami a külföldi vevőknek kiállított számlákat illeti. Ez lehet a magyarázata annak, hogy a válaszadók közül a kelet-európai átlagnál (10%) többen (15,2%) érzik a külföldi számlák behajtását az idei üzleti év nyereségességével kapcsolatos legnagyobb kihívásnak.

A lejárt követelések behajtására fordított kiemelt figyelemmel összhangban áll a felmérésben résztvevők azon véleménye is, hogy az ügyfelek fizetési késedelme nincs számottevő hatással az üzletmenetükre. Erről számolt be a válaszadók csaknem 70%-a, szemben a 45%-os kelet-európai átlaggal. Ez az eredmény azt mutatja, hogy igen erősen védik magukat a nemfizetési kockázattal szemben – például nagyobb hányaduk (55%-a) nem tervezi, hogy a következő 12 hónap során módosítani fogja a hitelkezelési eszköztárának összetételét – a kelet-európai válaszadók esetében ez az arány 45%.

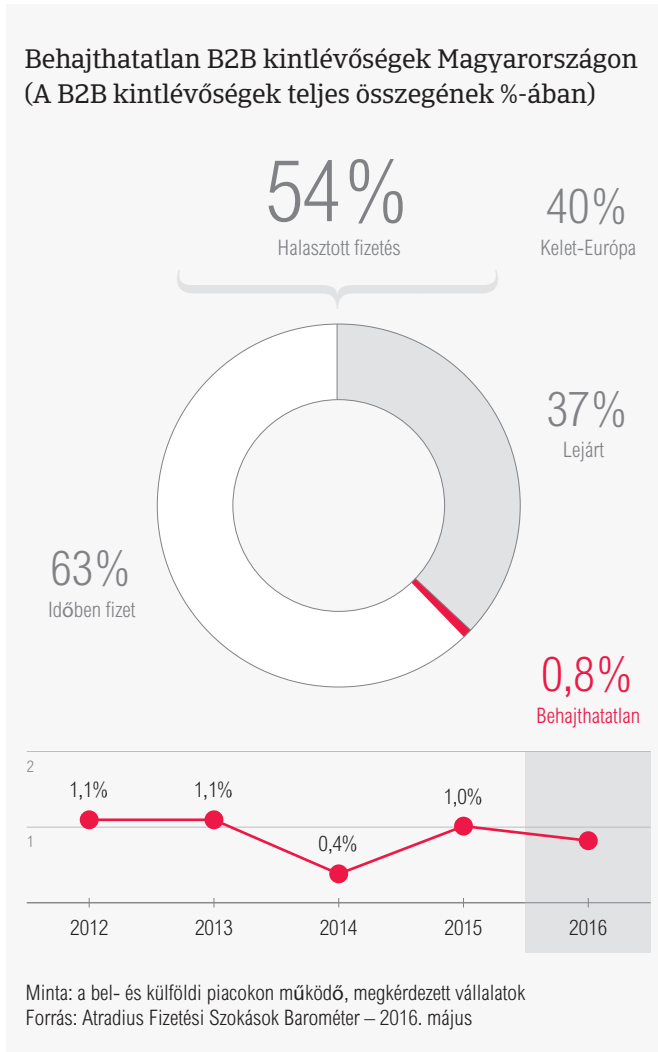


## Behajthatatlan követelések

Mivel a vállalkozások kiemelt figyelmet fordítanak kintlévőségeik behajtására, nem meglepő, hogy a leírt követelések aránya kevesebb, mint a B2B ügyfelekkel szembeni összes kintlévőségük 1%-a (kelet-európai átlag: 1,2%). A behajthatatlan követeléseket szinte kizárólag belföldi leírások alkották, és legtöbbször az építő- és az élelmiszeriparhoz kapcsolódtak.

A válaszadók többsége (kb. 67%, szemben az 55%-os összesített kelet-európai átlaggal) arról számolt be, hogy követeléseik elsősorban azért váltak behajthatatlanná, mert az ügyfél csődbe ment vagy megszűnt.

A B2B kintlévőségek globális behajtási gyakorlatával kapcsolatos további információkért kérjük, olvassa el az Atradius Collections „Global Collections Review” című, 2016. októberében megjelenő kiadványát (amely regisztráció után ingyenesen letölthető lesz a [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com) weboldalról).



További információk a [Statisztikai mellékletben](#)

## Fizetési szokások ágazatonként

A felmérés szereplői arról számoltak be, hogy halasztott fizetés mellett elsősorban az építőipari, élelmiszeripari, üzleti szolgáltatásokat nyújtó és szolgáltatóipari ügyfeleknek értékesítettek. Ügyfeleknek megszabott számlafizetési határidők az építőipar esetében átlagosan két héttel haladták meg az ország tekintetében megfigyelt átlagos fizetési határidőt. [ [→ Statisztikai mellékletben, o 4](#) ]



Az építőipar ennek ellenére (Magyarország vonatkozásában) átlagon felüli lejárt számlatartozást generált. A válaszadók többsége (78%-a) szerint az építőiparban működő ügyfelek általi késedelmes fizetés oka legtöbbször likviditási problémákban keresendő.

A résztvevők 84%-a nem számít arra, hogy az élelmiszeripari B2B ügyfelek fizetési szokásai jelentősen változni fognak a következő 12 hónap során. Viszont 30%-uk úgy véli, hogy az építő- és a szolgáltatóipari ügyfelek fizetési fegyelme javulni fog. Az egyéb ágazatok kapcsán nem számítanak jelentős változásra.

Amennyiben többet szeretne megtudni az Atradius Fizetési Szokások Barométer felméréséről, kérjük, tekintse meg a [régioról szóló jelentést](#).

Amennyiben ezen jelentés elolvasása után további információt szeretne megtudni követeléseik késedelmes fizetéssel szembeni védelméről, látogassa meg az [Atradius weboldalát](#), konkrét kérdések esetén pedig kérjük, [hagyjon üzenetet](#), és szakértőnk visszahívja.



Twitterezik? Kövesse az [@Atradius](#)-t vagy keresse az [#atradiusppb](#)-t, hogy naprakész maradjon!

### Statistikai mellékletben

Az ehhez a jelentéshez kapcsolódó Statisztikai függelék az Atradius 2016. májusi Fizetési Szokások Barométerének részét képezi (lásd: Kelet-európai eredmények), mely a [www.atradius.com/Publications/Payment Practices Barometer](http://www.atradius.com/Publications/Payment Practices Barometer) címen érhető el.

[Letöltés PDF-formátumban](#) (csak angol nyelven).



### Jogi nyilatkozat

Ez a jelentés csak információs célt szolgál, nem áll szándékunkban ezen keresztül semmilyen konkrét tranzakcióra, befektetésre vagy stratégiára vonatkozó ajánlást tenni az olvasónak. Az olvasónak a rendelkezésre bocsátott információkkal kapcsolatban a saját független – kereskedelmi vagy egyéb – döntéseit kell meghoznia. Habár minden tőlünk telhetően megtettünk annak érdekében, hogy a jelen beszámolóban szereplő információkat megbízható forrásból szerezzük be, az Atradiust nem terheli felelősség semmilyen hibáért vagy hiányosságért, sem az ezen információk felhasználása révén kapott eredményekért. A beszámolóban szereplő információkat az általunk megismert állapotukban adjuk át, azok teljességéért, pontosságáért, időszzerűségéért és a felhasználásuk során keletkezett eredményekért nem vállalunk semmiféle – legyen az kifejezett vagy burkolt – garanciát. Az Atradius, a vele kapcsolatban álló társaságok és vállalatok, illetve ezek partnerei, ügynökei és munkavállalói semmi esetben nem vállalnak felelősséget a jelentésben szereplő információk alapján hozott döntésekért vagy megtett lépésekért, illetve az információkból következő, egyedi vagy hasonló károkért, még akkor sem, ha e károk lehetőségével tisztában van.

Copyright **Atradius N.V.** 2016

Ha hasznosnak találta ezt a beszámolót, látogassa meg weboldalunkat: [www.atradius.com](http://www.atradius.com), ahol számos, a globális gazdaságról szóló Atradius kiadványt, országriportot, ipari elemzést, hitelkezelési tanácsot, valamint aktuális üzleti kérdésekről szóló írásokat talál.

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