

Atradius Fizetési Szokások Barométer

# B2B fizetési gyakorlatok trendjei Magyarország 2026



## A jelentés tartalma

B2B fizetési gyakorlatok trendjei	3
Kulcsfontosságú megállapítások	5
Előretekintés	6
Kulcsfontosságú megállapítások	7
Kutatási terv	8

## Az Atradius Fizetési Szokások Barométerről

Az Atradius Fizetési Szokások Barométer egy éves felmérés a vállalkozások közötti (B2B) fizetési szokásokról a világ különböző piacain.

Felmérésünk lehetőséget ad arra, hogy közvetlen betekintést nyerjünk azoknak a vállalkozásoknak a tapasztalataiba, amelyek B2B ügyfelekkel kereskedelmi hitel alapon működnek együtt, és képet kapunk arról, hogyan kezelik a vevői fizetési magatartás változó trendjeit. E trendek nyomon követése kiemelten fontos, mivel segít azonosítani a vevői fizetési szokásokban megjelenő új változásokat, ezáltal támogatva a vállalkozásokat a potenciális likviditási nyomás kezelésében és a zavartalan működés fenntartásában.

A felmérésünk által lefedett piacokon és iparágakban működő, illetve oda belépni tervező vállalkozások értékes betekintést nyerhetnek jelentéseinkből. Ezek a jelentések rávilágítanak azokra a kihívásokra és kockázatokra is, amelyekre a cégek a következő hónapokban számíthatnak, valamint bemutatják a jövőbeli növekedésre vonatkozó várakozásaikat. Jelen jelentés a **Magyarországra** vonatkozó felmérési eredményeket mutatja be.

A felmérés 2026 első negyedévének vége és a második negyedév közepe között zajlott, és néhány napig még a közel-keleti geopolitikai feszültségek kiéleződését követően is nyitva maradt a kitöltendő kérdőív, így a válaszadók ennek kitöltésekor már figyelembe vehették az esetleges hatásokat. Az eredményeket ezért e körülmények szem előtt tartásával érdemes értékelni.



# B2B fizetési gyakorlatok trendjei

## A gazdasági nyomás erősíti a B2B fizetési kockázatkezelést

A magyarországi vállalatok továbbra is támaszkodnak a kereskedelmi hitelre, ugyanakkor megfontolt megközelítést alkalmaznak. A vállalkozások közötti (B2B) értékesítések közel fele utólagos fizetéssel történik. Ez valamivel meghaladja a Közép- és Kelet-európai (CEE) átlagot, és elsősorban a közepes és nagy szolgáltató vállalatok körében jellemző.

A hitelhasználat a régió egészében emelkedik, annak ellenére, hogy a készpénzes értékesítés továbbra is előnyben részesített; Magyarországon azonban fokozatosabb a bővülés, mint a régióban. Ez egyértelmű egyensúlykeresést jelez az értékesítés növekedésének támogatása és a likviditás megőrzése között. Ez az óvatosság a B2B fizetési feltételekben is megjelenik: a magyar vállalatok inkább rövidebb fizetési határidőket részesítenek előnyben. Magyarországon a régiós átlagnál több vállalkozás szab 30 napon belüli fizetési határidőt a számla kiállításától számítva. A hosszabb határidők továbbra is korlátozottan fordulnak elő, főként a kis építőipari vállalatok körében.

A késedelmes fizetés továbbra is széles körben van jelen. A magyar vállalatok 78%-a számol be lejárt számlákról, ami csak kis mértékben marad el a régiós átlagtól. A fő különbség a kitettség mértékében mutatkozik meg: a magyar cégek alacsonyabb arányú lejárt követelésállománnyal rendelkeznek, ami kontrolláltabb kockázati szintre utal. A fizetések rendezésének időzítése szintén ezt támasztja alá. A követelések behajtása Magyarországon gyorsabban történik, mint a régió egészében. A fizetési határidőt jelentősen meghaladó késedelmek ritkábbak, bár a leghosszabb késések mértéke hasonló a régiós társakéhoz. A vállalkozások több mint háromnegyede arról számol be, hogy a lejárt számlákat a fizetési határidőt követő egy hónapon belül kiegyenlítik. Ez korlátozza a késedelmes fizetések felhalmozódását, és mérsékli a DSO ingadozását.

A késedelmek okai Magyarországon eltérnek a Közép- és Kelet-európai régióban (CEE) tapasztaltaktól. A likviditási nyomást ritkábban említik. Ehelyett a vállalatok a banki folyamatokra és a belső jóváhagyási szűk keresztmetszetekre hívják fel a figyelmet. Az operatív hatékonysági problémák nagyobb szerepet játszanak, mint a pénzügyi nehézségek. E működési akadályok kezelése gyorsabb fizetéseket eredményezhet. A behajthatatlan követelések aránya viszonylag alacsony szinten marad. A régióhoz képest több magyar vállalat számol be minimális leírásról. A döntéseket elsősorban a követelések kora és az ügyfelek fizetési képessége határozza meg, összhangban a régiós gyakorlattal.

Folytatás a következő oldalon



# B2B fizetési gyakorlatok trendjei

Magyarország makrogazdasági környezete óvatos hátteret biztosít a B2B fizetési magatartás alakulásához. A gyenge növekedéssel jellemezhető időszakot követően a gazdaság mérsékelt helyreállási pályára lép, miközben az infláció továbbra is nyomást gyakorol a költségekre és a likviditásra.

A vállalkozások számára ez tartós árrésnyomást és megfontolt kereskedelmi hitelpolitikát jelent, miközben a cégek elővigyázatosak maradnak a fizetési határidők meghosszabbításában, és szorosan kezelik működőtőkájukat. A működőtőkére gyakorolt hatás Magyarországon visszafogottabb, mint a Közép- és Kelet-európai régióban. Kevesebb vállalat számol be likviditási nyomásról, csökkenő készpénztartalékokról vagy külső finanszírozás igénybevételéről. Az operatív terhelés is mérsékelt: kevesebb esetben szükséges a beszállítói kifizetések késleltetése vagy a beruházások visszafogása.

A kockázatkezelés ezeket a feltételeket tükrözi. A magyar vállalatok kevésbé támaszkodnak reaktív intézkedésekre, például a fizetési határidők rövidítésére vagy jogi lépésekre. Ehelyett strukturális eszközökre helyezik a hangsúlyt, ideértve a digitális fizetéseket és az ügyfélkör diverzifikációját.

Összességében Magyarországra stabil fizetési környezet jellemző, alacsonyabb, de továbbra is határozottan fennálló hitelkockázattal.



Kulcsfontosságú megállapítások a következő oldalon



# Kulcsfontosságú megállapítások

## Magyarország

### A B2B ügyfelek fizetési magatartása az elmúlt 12 hónapban

A késedelmesen kifizetett B2B számlák %-os aránya a válaszadók vevőállományában

A számlák 0%-a van késedelmesen kifizetve a válaszadók

22%-ánál

A számlák 1% - 30% van késedelmesen kifizetve a válaszadók

41%-ánál

A számlák 31% - 60% van késedelmesen kifizetve a válaszadók

30%-ánál

A számlák 61% - 100% van késedelmesen kifizetve a válaszadók

7%-ánál

Minta: a felmérésben részt vevő összes válaszadó

Forrás: Atradius Fizetési Szokások Barométer, Magyarország - 2026

### A B2B ügyfelek késedelmes fizetésének 4 leggyakoribb oka

A válaszadók %-os aránya – több válasz is lehetséges

Vevői cash flow-problémák

51%

Banki késedelmek

28%

Belső jóváhagyási késedelmek

22%

Hibás számlázás

11%

Minta: a felmérésben részt vevő összes válaszadó

Forrás: Atradius Fizetési Szokások Barométer, Magyarország - 2026

### A B2B ügyfelek késedelmes számláinak fizetése

A lejárt számlák átlagos fizetési késedelme a válaszadók vevőállományában

<30 nap a válaszadók

76%-ánál

31-60 nap a válaszadók

10%-ánál

61-90 nap a válaszadók

8%-ánál

> 90 nap a válaszadók

8%-ánál

Minta: a felmérésben részt vevő összes válaszadó

Forrás: Atradius Fizetési Szokások Barométer, Magyarország - 2026

### Behajthatatlan követelések

A behajthatatlan követelések %-os aránya

<1% behajthatatlan követelés a válaszadók

69%-ánál

1% - 2% behajthatatlan követelés a válaszadók

19%-ánál

2% - 5% behajthatatlan követelés a válaszadók

11%-ánál

> 5% behajthatatlan követelés a válaszadók

1%-ánál

Minta: a felmérésben részt vevő összes válaszadó

Forrás: Atradius Fizetési Szokások Barométer, Magyarország - 2026

### A vevői fizetési kockázat működőtőkére gyakorolt 4 legfontosabb hatása:

A válaszadók %-os aránya, több válasz is lehetséges

Csökcent likviditási mozgástér

26%

Magasabb finanszírozási igény

22%

Cash flow-tervezési nehézségek

17%

Korlátozott beruházási lehetőségek

13%

Minta: a felmérésben részt vevő összes válaszadó

Forrás: Atradius Fizetési Szokások Barométer, Magyarország - 2026





# Előrettekintés

## A fizetésképtelenségi kockázat továbbra is meghatározó kockázati tényező Magyarországon

Az üzleti szegmensek többségében a magyarországi vállalatok csak csekély változásra számítanak az ügyfelek fizetési magatartásában. A javulásra és romlásra vonatkozó várakozások kiegyensúlyozottak maradnak, ami a fennálló gazdasági bizonytalanságot és az egyes ágazatok vegyes teljesítményét tükrözi. A kilátások változatlanok, nincs egyértelmű jel arra, hogy a fellendülés megindult volna. Ez eltér a tágabb Közép- és Kelet-európai (CEE) régióban tapasztaltaktól, ahol az előrejelzések változatosabbak. Egyes piacokon erősödik a bizalom, míg másokat továbbra is gyenge gazdasági feltételek korlátoznak. A régiós kép inkább vegyes kilátásokat mutat, semmint egyetlen, világos trendet. A fizetésképtelenségi várakozások tovább erősítik ezt a különbséget. Magyarországon a vállalkozások mintegy 43%-a számít a fizetésképtelenségi kockázat növekedésére, miközben hasonló arányuk arra számít, hogy a kockázat magas szinten marad. Ez inkább stabilitásra, mint további emelkedésre utal. A vállalkozások továbbra is tartós pénzügyi nyomással szembesülnek, és csak korlátozottan számítanak rövid távú enyhülésre. A Közép- és Kelet-európai régió egészében a vállalkozások óvatosabban ítélik meg a helyzetet, és a fizetésképtelenségek növekedésére számítanak, mely bizonytalanabb és gyengébb kilátásokat jelez. Magyarországhoz képest a régiós kép inkább a negatív kockázatok irányába tolódik.

A jövedelmezőségi várakozások tekintetében a magyar vállalatok korlátozott bizalmat mutatnak a rövid távú árrésnövekedés elérésében, míg a Közép- és Kelet-európai (CEE) vállalatok válaszaival valamivel pozitívabban. Ez a piacok közötti eltérő bizalmi szintet és gazdasági feltételeket emeli ki. Ezek a nézetek a fizetési kockázatokban is megjelennek: a gyengébb magyarországi árréskilátások korlátozhatják a cash flow-t, és növelhetik a késedelmek vagy nemteljesítések kockázatát, miközben a régió erősebb kilátásai csak kis mértékben enyhítik ezt, mivel az általános fizetési kockázati környezet továbbra is gyenge.

Arra a kérdésre, hogy melyek azok a fő kockázatok, amelyek a következő hónapokban megzavarhatják a B2B fizetési magatartást, a magyarországi vállalkozások négyötöde – jóval a régiós átlag felett – a makrogazdasági környezetet, különösen a gazdasági lassulás kockázatát említi. Ezt szorosan követi az infláció és a vállalatokra nehezedő költségnyomás, amelyet a cégek kétharmada nevez meg. Ezek a tényezők együttesen tartós nyomást gyakorolnak a keresletre, az árrésekre és az általános üzleti ellenállóképességre. Az árfolyam-ingadozás és a kamatszintek szintén fontos tényezők, de nem érik el a kritikus szintet. Az operatív kockázatok, beleértve az ellátási lánc zavarait és a csalást, kevésbé hangsúlyosak, mint a Közép- és Kelet-európai (CEE) régióban. A fókusz továbbra is határozottan az alapvető gazdasági korlátokon marad. A régió egészében a kép szinte hasonló, de kevésbé koncentrált: a vállalkozások szintén a gazdasági lassulást és az inflációt emelik ki fő kockázatként, bár alacsonyabb szinteken. Ez arra utal, hogy a magyarországi vállalkozások érzékenyebben reagálnak a makrogazdasági sokkokra, ami nagyobb nyomást gyakorolhat a fizetési magatartásra és a pénzügyi ellenállóképességre, mint a Közép- és Kelet-európai (CEE) régió más vállalatainál.

**Kulcsfontosságú megállapítások a következő oldalon**



# Kulcsfontosságú megállapítások

## Magyarország

**A B2B fizetéseket várhatóan alakító 3 fő kockázati tényező (a következő 12 hónapban)**

A válaszadók %-os aránya -- több válasz is lehetséges

**#1** | Gazdasági lassulás

**#2** | A vállalatokra nehezedő költségnyomás

**#3** | Geopolitikai instabilitás

Minta: a felmérésben részt vevő összes válaszadó

Forrás: Atradius Fizetési Szokások Barométer, Magyarország - 2026



**Várható fizetésképtelenségi kockázati kilátások a következő 12 hónapban**

A válaszadók %-os aránya

Magas szinten  
marad  
**43%**

Tovább  
emelkedik  
**43%**

Nem biztos  
benne  
**14%**

Minta: a felmérésben részt vevő összes válaszadó

Forrás: Atradius Fizetési Szokások Barométer, Magyarország - 2026

Magyarország kihívásokkal teli gazdasági környezettel néz szembe: a vállalkozások kevés bizalmat mutatnak a B2B fizetési magatartás rövid távú pozitív változásaival kapcsolatban, és visszafogottan ítélik meg a profitraták növekedésének lehetőségét. Továbbá jelentős aggodalmukat fejezik ki a belföldi gazdasági tényezők erős nyomása miatt, amelyek a keresletre és a vállalkozások pénzügyi ellenállóképességére egyaránt hatással vannak.



# Kutatási terv

## A minta áttekintése – Interjúk száma összesen = 210

Üzleti szektorok	a válaszadók %-os aránya
Ipar	20
Építőipar	20
Kereskedelem	20
Szolgáltatások	40
<b>ÖSSZESEN</b>	<b>100</b>

Üzleti szektorok	a válaszadók %-os aránya
Mikrovállalkozások, <10 alkalmazott	25
KKV, 10–49 alkalmazott	30
KKV, 50–249 alkalmazott	23
Nagyvállalatok, 250 vagy több alkalmazott	22
<b>ÖSSZESEN</b>	<b>100</b>

## Kutatási módszertan

Panelünket frissítettük annak érdekében, hogy jobban tükrözze a piaci struktúrát tevékenységek és méretkategóriák tekintetében. A felmérési minta kialakítására vonatkozó további részletek a statisztikai mellékletben találhatóak. A jelen kiadás esetében a korábbi jelentésekkel való összehasonlítás nem lehetséges, az éves eltérések kizárólag a válaszadói visszajelzések alapján értelmezhetők.

## A felmérés hatóköre

**Népesség:** A felmérés a magyarországi vállalatokra terjedt ki, az interjúk pedig a követeléskezelésért felelős kapcsolattartókkal készültek.

**Mintavételi terv:** A Stratégiai Mintavételi Terv lehetővé tette a magyarországi adatok elemzését ágazat és vállalatméret szerint.

**Kiválasztási folyamat:** A vállalatokat nemzetközi internetes pelen keresztül keresték meg, a válaszadókat pedig az interjúk elején feladatkör és kvótakontroll alapján szűrték.

**Minta:** Összesen 210 vállalat vett részt, a kvótákat négy vállalatméret-kategória mentén tartották fenn.

**Módszertan:** Számítógéppel támogatott webes interjúk (CAWI), egyenként körülbelül 15 perces időtartamban.

**Időzítés:** A felmérés 2026 első negyedévének vége és a második negyedév közepe között zajlott.

Ezen jelentés és a regionális statisztikai melléklet a 2026-os Atradius Fizetési Szokások Barométer sorozat részét képezik, és a [Knowledge and research](#) oldalon tölthetők le.



# Szeretne többet megtudni?

Kérjük, látogasson el az [Atradius](#) weboldalára, ahol hozzáférhet legfrissebb kiadványainkhoz. [Ide kattintva](#) megtalálja egyes iparágak teljesítményére vonatkozó [elemzéseinket](#), országspecifikus és globális gazdasági aggályok részletes bemutatását, hitelkockázatkezelési kérdésekkel kapcsolatos megállapításokat, valamint információkat arról, hogyan védheti meg követeléseit ügyfelei nemfizetésével szemben.

A Magyarországon és világszerte alkalmazott B2B követelésbehajtási gyakorlatokról további információ az [atradiuscollections.com](http://atradiuscollections.com) oldalon érhető el.

## Megoldásaink

Hitelbiztosítás

Megoldások multinacionális vállalatok számára

Credit Specialties

Követelésbehajtás

Kezesség

Viszontbiztosítás

## Globális jelenlétünk

Afrika

Ázsia

Európa

Közél-Kelet

Észak-Amerika

Óceánia

Dél-Amerika

## Magyarország

Atradius Crédito y Caución S.A.

de Seguros y Reaseguros Mo.

Fióktelepe

1117 Budapest, Dombóvári út 27.

Tel: +36 1 382 7590

[atradius.hu](http://atradius.hu)

[info-hu@atradius.com](mailto:info-hu@atradius.com)



Lépjen  
kapcsolatba az  
Atradius-szal  
a közösségi  
médiában

[youtube.com/  
user/atradiusgroup](https://youtube.com/user/atradiusgroup)  
[linkedin.com/  
company/atradius](https://linkedin.com/company/atradius)



#### Copyright Atradius N.V. 2026

Ez a kiadvány tájékoztató jellegű, és nem tekinthető befektetési tanácsnak, jogi tanácsnak vagy ajánlásnak senki számára konkrét tranzakciókra, befektetésekre vagy stratégiákra vonatkozóan. Az olvasóknak saját független döntéseket kell hozniuk, kereskedelmi vagy egyéb szempontból, a megadott információk alapján.

Bár mindent megtettünk annak érdekében, hogy a kiadványban található információk megbízható forrásokból származzanak, az Atradius nem vállal felelősséget semmilyen hibáért vagy mulasztásért, vagy a megadott információk felhasználásából származó eredményekért. A kiadványban található összes információ adott formájában kerül bemutatásra, a teljesség, pontosság, időszzerűség vagy a felhasználásából származó eredmények garanciája nélkül, és bármilyen jellegű, kifejezett vagy hallgatóságos garancia nélkül.

Az Atradius, kapcsolt partnerségei vagy vállalatai, vagy azok partnerei, ügynökei vagy alkalmazottai semmi esetre sem felelnek Önnek vagy másoknak semmilyen döntésért vagy intézkedésért, amelyet a kiadványban található információkra támaszkodva hoztak, vagy semmilyen lehetőség, nyereség, termelés, üzlet elvesztéséért vagy közvetett veszteségeikért, különleges vagy hasonló jellegű károkért, még akkor sem, ha figyelmzettették a hasonló veszteségek vagy károk lehetőségére.

#### Atradius

David Ricardostraat 1  
1066 JS Amsterdam  
Postbus 8982  
1006 JD Amsterdam  
Nederland  
Phone: +31 20 553 9111

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