

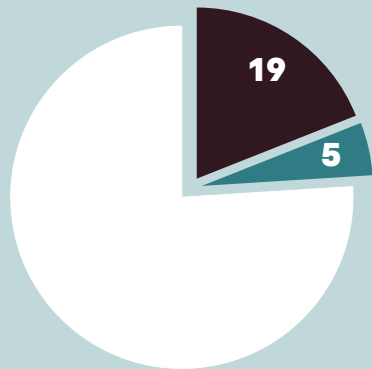
Европски практики на плаќање 2025

Коментарен преглед на главните
резултати од анкетата

Kantar во име на EOS 2025

Key findings at a glance

Од заштеда кон штедење – со паметен пристап.



Секоја четврта фактура во Европа се плаќа со задоцнување или останува **ненаплатена.**

Потенцијалот на дигитализацијата

Европските компании и понатаму ја одложуваат дигитализацијата — само **12%** од нив целосно го имаат дигитализирано процесот на опомена за плаќање.

Late payments jeopardize investments

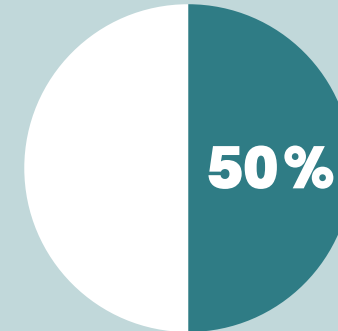
22%

of European companies cut or halt investments due to late or unpaid invoices.

Класичните методи на плаќање доминираат

98 % Голем дел од европските компании сè уште нудат класични методи на плаќање — тие остануваат најчесто понудени опции.

Посакувано намалување на бирократијата



Голем број европски компании бараат од креаторите на политики да ја намалат бирократијата со цел полесно справување со доцнења во плаќањата и ненаплатени побарувања.

Одржливоста останува важна за европските компании

50 %

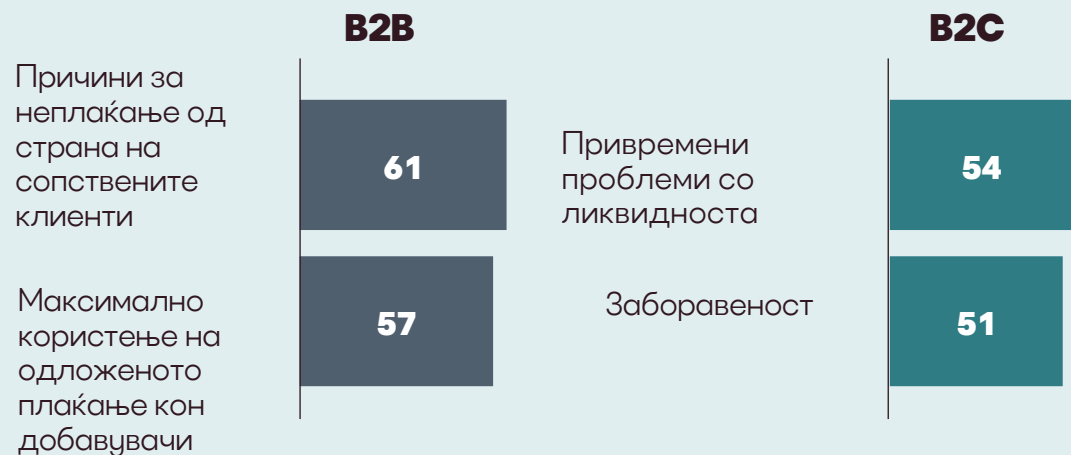
Од испитаниците, значителен дел изјавуваат дека еколошко-социјалната ориентација претставува важен критериум за успех кај компаниите.

Секоја четврта фактура во Европа се плаќа со задоцнување или останува ненаплатена.



Приближно една четвртина (24%) од фактурите во Европа се плаќаат со задоцнување (19%) или воопшто не се наплатуваат (5%).

Причини за лошо плаќачко однесување



Причини за лошо плаќачко однесување: Кај приватните клиенти, привремените тесни грла во ликвидноста (54 %) и заборавеноста (51 %) се сметаат за главни причини за лошо плаќачко однесување; 34 проценти од испитаниците се сомневаат во намерно неплаќање/измама.

Кај деловните клиенти, неплаќањето од страна на нивните сопствени клиенти (61 %) и искористувањето на кредитот од добавувачи (57%) се сметаат за главни причини; 31 процент од испитаниците се сомневаат во намерно неплаќање/измама.

Придонесување кон **здрава** **економија**

- Неплатените фактури и необслужените кредити можат да предизвикаат сериозни проблеми за компаниите и банките.
- Банките често располагаат со значителни портфолија на нефункционални кредити (NPLs), кои го блокираат нивниот капитал и го оптоваруваат билансот на состојба.
- Со купување на нефункционални побарувања, како што се кредити во доцнење или застарени фактури, инвеститори како EOS Group можат да ослободат капитал за компаниите и банките, да го расчистат нивниот биланс и да им помогнат да ја повратат ликвидноста.
- Ова им овозможува на компаниите и банките да се фокусираат на својата основна дејност.
- Ликвидноста која претходно била врзана во нефункционалните кредити се ослободува за нови кредити и инвестиции. Ова придонесува за долгорочно здравје на економијата.



Marwin Ramcke
CEO EOS Group

„Нашето тековно истражување покажува дека лошото плаќачко однесување во Европа претставува сериозен предизвик за компаниите. Иако обемот на нефункционални кредити (NPL) кај банките моментално е на ниско ниво во целина, не смееме да го потцениме влијанието на доцнењата или пропуштените плаќања.“

Во 2025 година, просечниот рок за плаќање одобрен во Европа изнесува 23 дена за приватни клиенти и 36 дена за деловни клиенти.

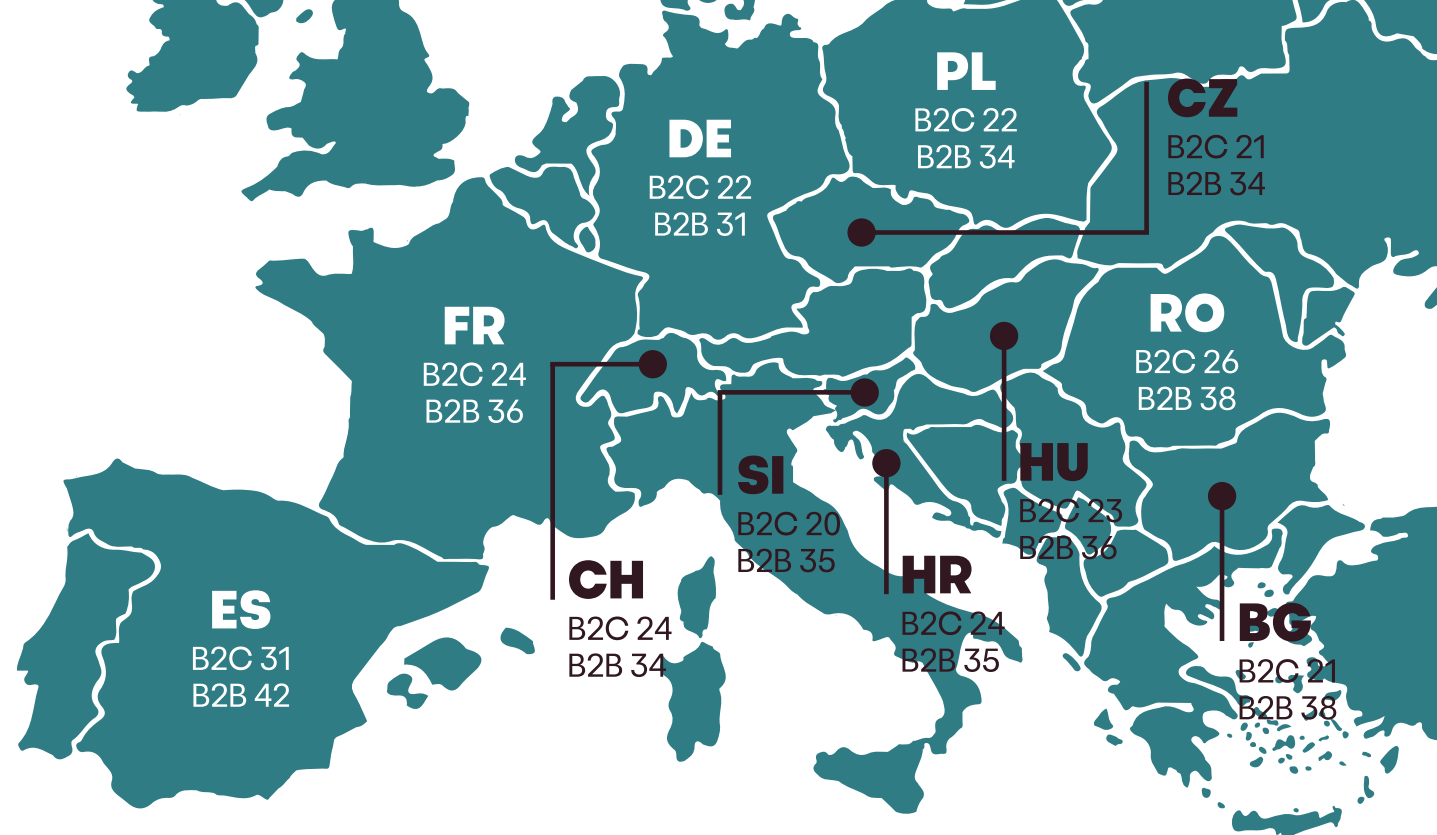
Одобрени рокови за плаќање (во денови)

36

B2B

23

B2C



Гледано според гарантираните рокови за плаќање во 2025 година, **Шпанија се истакнува со најдолг B2B рок од 42 дена**, што е значително повеќе од другите земји. **Романија и Бугарија следат**, со просечен рок за плаќање од **38 дена за B2B клиенти**.

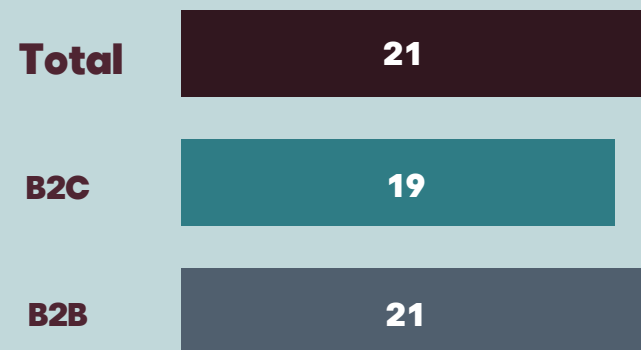
На другиот крај од спектарот, **Словенија има најкраток B2C рок за плаќање — 20 дена**, додека **Шпанија повторно води со најдолг просечен рок за B2C клиенти — 31 ден**.



Dr. Eva Griewel
CFO EOS Group

„Колку подолго компаниите чекаат да им биде исплатен нивниот долг, толку е поголема веројатноста фактурата воопшто да не биде платена. Во тој контекст, плаќачкото однесување претставува важен показател за потенцијални неплаќања.“

Во просек, клиентите во Европа плаќаат **21 ден** по истекот на рокот за плаќање.



Една од пет компании ги намалила или целосно запрела инвестициите поради доцнење или неплатени фактури.

Проблеми за европските компании во минатото поради лошо плаќачко однесување:



Лошото плаќачко однесување има сериозни последици за компаниите: Речиси половина од сите компании пријавиле загуби во профитот како резултат (48%), а 46% навеле дека тоа довело до повисоки трошоци за камата.

Една од пет компании (22%) доживеала намалување или запирање на инвестициите.

Во Франција и Словенија, дури една од пет компании морала да стравува за својот опстанок, во споредба со европскиот просек од 16%.

Една од пет компании во Европа очекува влошување на плаќачкото однесување.



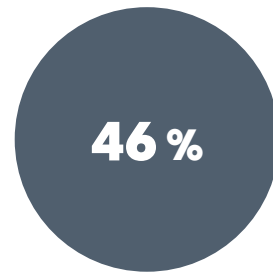
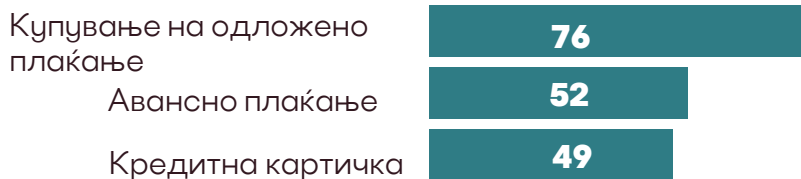
Се очекува плаќачкото однесување да се подобри — или барем умерено, ако не и значително.

Се очекува плаќачкото однесување да се влоши — умерено или дури значително.

Класичните начини на плаќање остануваат најчесто понудени опции и за приватни и за деловни клиенти



Classic payment methods



Modern payment methods



Во 2025 година, повеќе од половина компании не нудат модерни начини на плаќање.

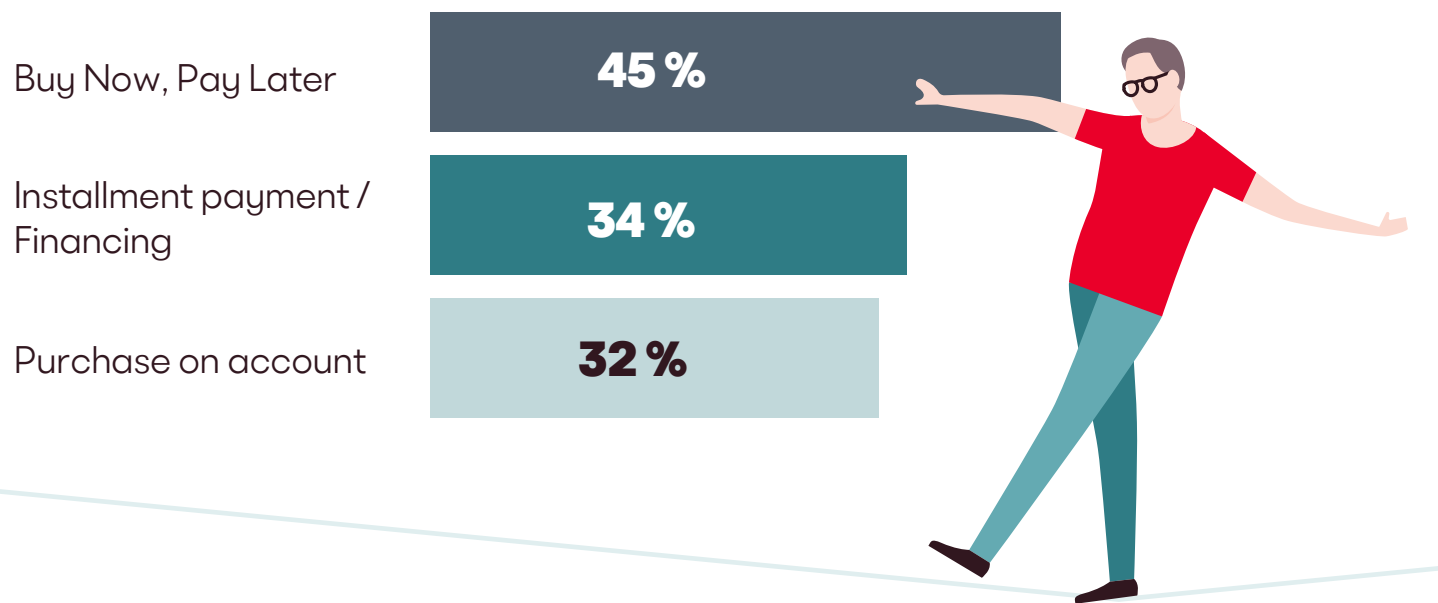
Класичните методи на плаќање остануваат најзастапени низ индустриите, и кај приватни и кај деловни клиенти во Европа.

Купувањето на фактура (одложено плаќање) е водечки метод во повеќето земји, проследен со авансирано плаќање и плаќање со кредитна картичка.

Деловните клиенти имаат уште помал пристап до дигитални начини на плаќање, при што само 36% од компаниите нудат опции како мобилно плаќање.

Companies perceive a **higher risk of payment delays and default** with digital Buy Now, Pay Later compared to traditional installment payments.

Perceived risk of payment delays/defaults



Andra Tudorache,
Product Delivery Lead
@ EOSIT Services

“Иако понудата на дигитални начини на плаќање може да предизвика загриженост за зголемен ризик од неплаќање, спротивното е точно кога се управува правилно.

Добро осмислен процес на плаќање што нуди разновидни дигитални опции може да го намали ризикот за компаниите преку поедноставување на плаќањата”.



Georg Kovacs

Board Member and Treasurer of Fenca* and President of AMCC**

“Како дел од индустријата за наплата на долгови, ги поддржуваме регулативите што ги штитат потрошувачите и го поттикнуваат одржливиот развој. Во исто време, загрижени сме за тоа како поплавата од регулативи на сите нивоа на власт ја задушува иновацијата и просперитетот, како и непотребно ја ограничува способноста на компаниите да дејствуваат”.

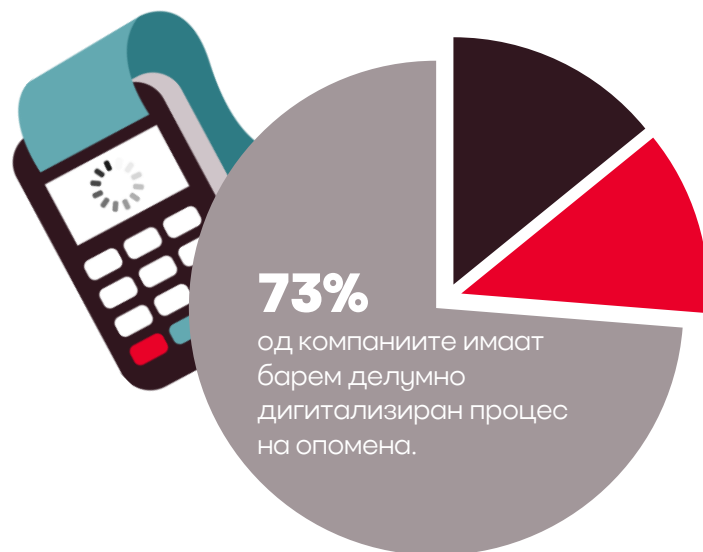
*Fenca: Federation of European National Collection Associations
**AMCC: Association of Commercial Debt Management
Федерација на европски национални здруженија за наплата на долгови

Како одговор на слабата дисциплина во плаќањето, европските компании пред сè бараат **намалување на бирократијата** од страна на креаторите на политики.

Посакувани политички мерки за намалување на заостанатите долгови



Европските компании и понатаму ја одложуваат дигитализацијата — само една од осум компании има целосно дигитализиран процес на опомена.



12%

Од европските компании, само една од осум има целосно дигитализиран процес на опомена.

14%

имаат минимално или воопшто не ги дигитализирале своите процеси на опомена

73%

од компаниите имаат барем делумно дигитализиран процес на опомена.

Во споредба меѓу земјите, Германија се наоѓа на дното кога станува збор за дигитализацијата на процесот на опомени.

Таму, само 37% од компаниите имаат во голема мера дигитализиран процес на опомена.

Шпанија (53%), Романија (51%) и Полска (по 50%) се предводници во оваа област.



Dr. Marcel Mayr

Head of Corporate Development
OTTO Payment

Преку дигитализирани процеси, клиентите сигурно и континуирано добиваат транспарентни потсетници, а по потреба и опомени за исполнување на нивните обврски за плаќање.

Станува особено интересно кога не се работи само за обичен потсетник, туку директно се нуди и поедноставена опција за плаќање — на пример, преку платен линк или функционалности од Отворено банкарство.

На тој начин, тоа не е само потсетник за плаќање, туку беспрекорно решение за клиентите.

Одржливоста сè уште претставува важен критериум за успех кај компаниите.

Воопшто земено, би сакалда видам повеќе одржливост од страна на компаниите.

57

Мојата компанија презема одговорност во еколошките и општествените области.

54

Еколошко-општествената ориентација претставува **важен критериум за успех кај компаниите.**

50

„Одржливоста“ е само **маркетиншки термин.**

22



Повеќе од половина од испитаниците потврдуваат дека нивната компанија презема одговорност во еколошките и општествените области (54 проценти).

Германија и Швајцарија се водечки со околу две третини од компаниите (65 и 63 проценти), додека Шпанија моментално е на последно место со 43 проценти.

Доделувањето на договори на компании со ESG рејтинг го практикува секоја трета компанија.

Само една од пет (22 проценти) смета дека одржливоста е само маркетиншки термин.

Погледот кон иднината покажува дека одржливоста е високо на листата на желби кај носителите на одлуки во европските компании: 57 проценти посакуваат повеќе одржливост од компаниите, при што Швајцарија и Бугарија се водечки со 69 и 66 проценти.

Appendix

About the study

Истражувањето беше спроведено од страна на **Kantar** по нарачка на EOS Group во 2025 година.

Kantar е една од водечките и високо реномирани компании за маркетинг податоци и аналитика во светот, и сигурен партнер на EOS Group за спроведување на истражувања, како што е „European Payment Practices“.

Field time	March 27 – May 14, 2025
Method	CATI (telephone) and CAWI (online) Interviews
Countries	11 Countries (Bulgaria, Czech Republic, Germany, France, Croatia, Hungary, Poland, Romania, Slovenia, Spain, and Switzerland)
Target persons	Финансиски одлучувачи во компании, конкретно контакт лицето кое ги донесува или соучествува во донесувањето на одлуки во областа на управување со побарувања, управување со кредит/ризик и/или наплата/опомени.
Sample size	200 interviews per country (CATI: 150 interviews, CAWI: 50 interviews) = 2,200 interviews total

About the **EOS** Group

EOS Group е водечки меѓународен, технолошки ориентиран експерт за управување со побарувања, со повеќе од 6.000 вработени во над 20 земји. Веќе над 50 години им помагаме на компаниите преку откуп и наплата на неплатени фактури и необслужени кредити, за тие да можат да се фокусираат на своето основно работење. Нашите клиенти доаѓаат од различни сектори, како што се банкарство, енергетика, недвижности, мобилност, осигурување, телекомуникации и е-трговија.

EOS Студии – Ова е знаење. Да се знае што ги движи економијата и општеството: тоа е нашата цел со пазарните и потрошувачките истражувања на EOS. Нашите студии, кои ги реализираме заедно со реномирани институти за истражување на пазарот, нудат интересни факти за однесувањето при плаќање на клиентите, начини на плаќање, дигитализација и придобивките од податоците.

Анкетата „Европски практики за плаќање“ оваа година е спроведена по 14-ти пат.

Дознајте повеќе за студиите на EOS.

Contact information



Sarena Brose

Senior Communications Consultant
s.brose@eos-solutions.com



Maxi Luisa Schwab

Marketing Consultant
m.schwab@eos-solutions.com