



# Βαρομετρο Συναλλακτικης Συμπεριφορας Της Atradius

Διεθνής έρευνα της B2B Συναλλακτικής Συμπεριφοράς (Επιχείρηση προς επιχείρηση)  
Τα αποτελέσματα της έρευνας για την Ελλάδα

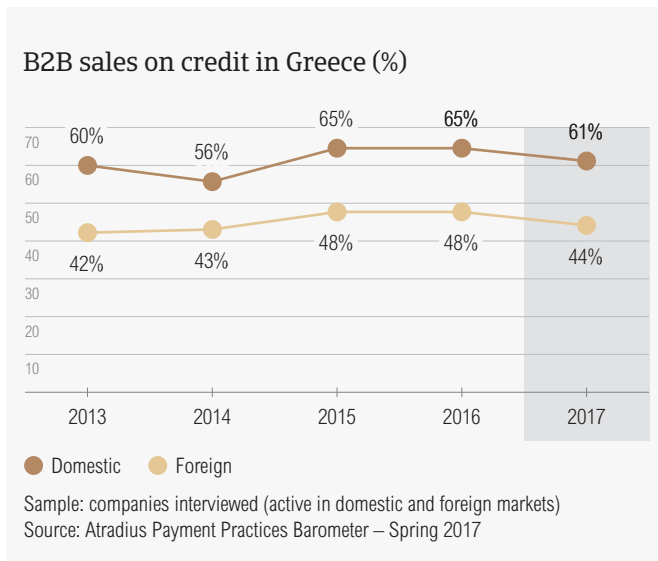
# Ελλάδα- προσχέδιο 1

Το 2017, η Ελληνική οικονομία προβλέπεται ότι θα αναπτυχθεί κατά 1,5% και οι εξαγωγές αναμένεται να αυξηθούν. Ως αποτέλεσμα αυτής της ήπιας οικονομικής ανάκαμψης, οι πτωχεύσεις αναμένεται να μειωθούν κατά 2%, αντιστρέφοντας την ανοδική τάση ύστερα από την κρίση του 2008.

## Πωλήσεις με πιστωτικούς όρους

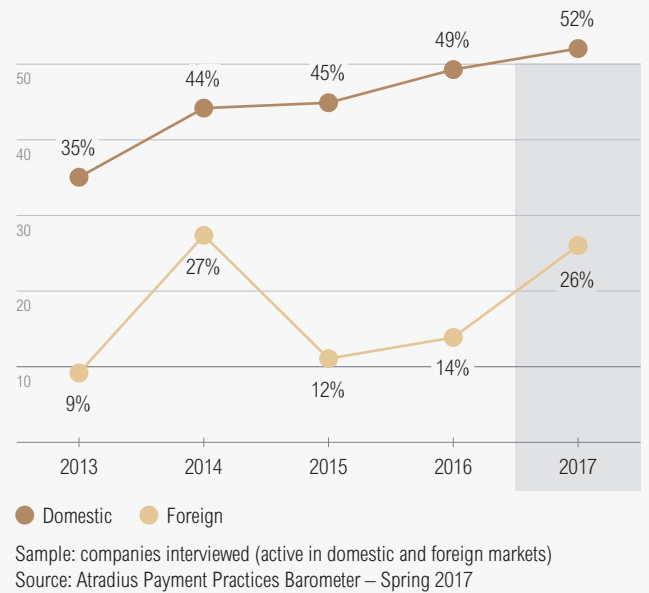
Το 2017 έχει σημειωθεί μια μείωση στο ποσοστό της συνολικής αξίας των πωλήσεων B2B επί πιστώσει στην Ελλάδα. Ωστόσο, η Ελλάδα παραμένει ακόμα (52,1%) μία από τις χώρες της Δυτικής Ευρώπης που διατηρούν πολύ θετική και ανοικτή στάση προς αυτήν τη μέθοδο πληρωμών.

- Το 60,6% των πωλήσεων στους εγχώριους πελάτες B2B διεξήχθη μέσω συναλλαγών επί πιστώσει. Αυτό υποδηλώνει μια μείωση κατά 4 ποσοστιαίες μονάδες σε σύγκριση με τον προηγούμενο χρόνο.
- Το ποσοστό των πωλήσεων B2B επί πιστώσει σε ξένους πελάτες μειώθηκε επίσης φέτος στο 43,7% από το 48,3% τον προηγούμενο χρόνο.
- Σε σύγκριση με τους τοπικούς μέσους όρους (εγχώριοι: 42,6%, ξένοι: 35,1%), οι ερωτηθέντες στην Ελλάδα είναι πιο πιθανόν να πουλήσουν με πιστωτικούς όρους και σε εγχώριους και σε ξένους πελάτες B2B.
- Μαζί με τη Δανία (56,4%), την Ιρλανδία (48,2%) και τη Σουηδία (47,8%), η Ελλάδα είναι μια από τις πιο φιλικές προς το εμπόριο χώρες της Δυτικής Ευρώπης. Εντούτοις, σε αντίθεση με αυτές τις χώρες, οι εγχώριοι πελάτες B2B των ερωτηθέντων είναι μακράν πιθανότερο να δεχθούν προσφορά πιστωτικών όρων από ό,τι οι ξένοι πελάτες B2B.



Περισσότερες πληροφορίες στο [Στατιστικό Παράρτημα](#) στη

## Past due B2B receivables in Greece (avg. %)



Περισσότερες πληροφορίες στο [Στατιστικό Παράρτημα](#) στη

## Καθυστερημένα τιμολόγια B2B (%)

Σε σύγκριση με την περσινή χρονιά (31,5%), η Ελλάδα έχει βιώσει μια αύξηση σχεδόν 7 ποσοστιαίων μονάδων στο ποσοστό των καθυστερημένων τιμολογίων B2B. Παρολαυτά, το ποσοστό αδυναμίας πληρωμής που καταγράφεται στη χώρα είναι κάτω από το μέσο όρο της Δυτικής Ευρώπης (40,6%).

- Το 66,4% των ερωτηθέντων στην Ελλάδα ανέφεραν ότι έχουν βιώσει καθυστερημένες πληρωμές από τους πελάτες B2B τους τον τελευταίο χρόνο. Οι ερωτηθέντες στις άλλες Ευρωπαϊκές χώρες, όπου έγινε έρευνα, ανέφεραν καθυστερημένες πληρωμές πιο συχνά (87,8%).
- Οι Έλληνες ερωτηθέντες ανέφεραν λιγότερες καθυστερημένες πληρωμές από τους εγχώριους πελάτες B2B τους το 2017 (85%) σε σχέση με το 2016 (94,8%). Αντιθέτως, οι καθυστερημένες πληρωμές από τους ξένους πελάτες B2B τους αναφέρθηκαν πιο συχνά το 2017 (47,8%) σε σχέση με το 2016 (31%).
- Οι ημέρες καθυστέρησης για εξόφληση των πωλήσεων (DSO) στην Ελλάδα αυξήθηκαν από τις 53 ημέρες το 2016 στις 60 ημέρες φέτος. Το 2017 η διαφορά μεταξύ του DSO της χώρας και του μέσου περιφερειακού DSO (44 ημέρες) είναι 2 εβδομάδες.
- Αντικρίζοντας το μέλλον, οι περισσότεροι Έλληνες ερωτηθέντες (60%) δεν περιμένουν κάποια αλλαγή στο ετήσιο DSO τους. Αν προβλέπουν κάποια αλλαγή, αυτή για τους περισσότερους ερωτηθέντες (17,2%) θα είναι μια μικρή επιδείνωση παρά μια αλλαγή προς το καλύτερο (13,2%).

## Διάρκεια Πληρωμής (μέσος όρος ημερών)

Το 2017, οι εγχώριοι και ξένοι πελάτες B2B που ερωτήθηκαν στην Ελλάδα, έχαιραν κάποιων από τους πιο χαλαρούς όρους πληρωμής στη Δυτική Ευρώπη.

- Ζητήθηκε από τους εγχώριους πελάτες B2B των ερωτηθέντων στην Ελλάδα να τακτοποιήσουν τα τιμολόγια τους, κατά μέσο όρο μέσα σε 64 ημέρες μετά την ημερομηνία του τιμολογίου. Κατά μέσο όρο, οι αγοραστές στην Ελλάδα έχουν έναν πλήρη μήνα περισσότερο από τους εγχώριους αγοραστές σε άλλες χώρες προκειμένου να εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις τους όσον αφορά στις πληρωμές.
- Ζητήθηκε από τους ξένους πελάτες B2B των ερωτηθέντων στην Ελλάδα να τακτοποιήσουν τα τιμολόγια τους κατά μέσο όρο σε 43 ημέρες. Αυτοί είναι επίσης κάποιον από τους πιο ευμενείς όρους που προσφέρονται ως προθεσμία στη Δυτική Ευρώπη σε ξένους πελάτες B2B.
- Παρά τους μακρότερους κατά μέσο όρο όρους πληρωμής, η μέση εγχώρια καθυστέρηση πληρωμών της χώρας αυξήθηκε από τις 36 ημέρες στις 47 ημέρες. Οι ξένοι πελάτες B2B των ερωτηθέντων στην Ελλάδα πλήρωσαν επίσης με καθυστέρηση. Οι Έλληνες ερωτηθέντες έλαβαν πληρωμή κατά μέσο όρο 1 εβδομάδα αργότερα από ό,τι πέρυσι (2016: 6 ημέρες, 2017: 13 ημέρες).
- Αυτό σημαίνει ότι τρεχόντως παίρνει στους Έλληνες ερωτηθέντες περίπου 3 μήνες από την τιμολόγηση ως την μετατροπή των καθυστερημένων τιμολογίων B2B σε μετρητά.

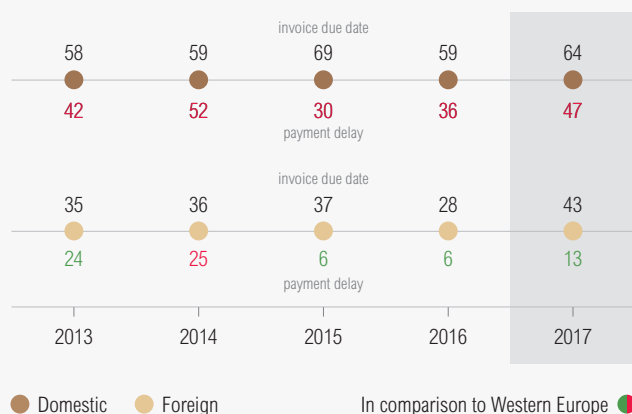


## Βασικοί παράγοντες καθυστέρησης πληρωμών

Το ποσοστό των Ελλήνων ερωτηθέντων (75.0%) που δήλωσαν τις ανησυχίες για τη ρευστότητα ως τον κύριο λόγο που οι εγχώριοι πελάτες B2B καθυστερούν να πληρώσουν, είναι το δεύτερο υψηλότερο στη Δυτική Ευρώπη μετά από αυτό της Ιταλίας (77.6%).

- Παρόμοια με αυτό που παρατηρήθηκε σε προηγούμενες έρευνες, ο κύριος λόγος για τις καθυστερημένες πληρωμές που ανέφεραν οι ερωτηθέντες στην Ελλάδα παραμένει η ανεπαρκής διαθεσιμότητα πόρων (εγχώριοι: 75%, ξένοι: 43,3%). Ωστόσο, το ποσοστό έχει πέσει σε σχέση με πέρυσι (2016: εγχώριοι: 87%, ξένοι: 51,2%).
- Παρά την προαναφερθείσα διαφορά, τα ποσοστά των Ελλήνων ερωτηθέντων που ανέφεραν περιορισμούς στη ρευστότητα, είναι μερικά από τους υψηλότερα στην περιοχή. Αμφότερα είναι αρκετά υψηλότερα από τους μέσους όρους της Δυτικής Ευρώπης (εγχώριοι: 52,6%, ξένοι: 34,5%).
- Τους τελευταίους 12 μήνες, τα καθυστερημένα τιμολόγια προκάλεσαν την απώλεια εσόδων στο 26,1% των ερωτηθέντων στην Ελλάδα. Το ποσοστό αυτό είναι σημαντικά υψηλότερο από όλες τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες στις οποίες έγινε έρευνα.
- Οι καθυστερημένες πληρωμές οδήγησαν το 20,3% των ερωτηθέντων στην Ελλάδα να αναβάλουν πληρωμές προς τους δικούς τους προμηθευτές ενώ το 19,7% δήλωσαν ότι χρειάζονταν να λάβουν ειδικά μέτρα για να διορθώσουν τη ρευστότητά τους.

### Payment duration in Greece (avg. days)



Sample: companies interviewed (active in domestic and foreign markets)  
Source: Atradius Payment Practices Barometer – Spring 2017

Περισσότερες πληροφορίες στο [Στατιστικό Παράρτημα](#) στη

## Προστασία της επιχειρηματικής κερδοφορίας

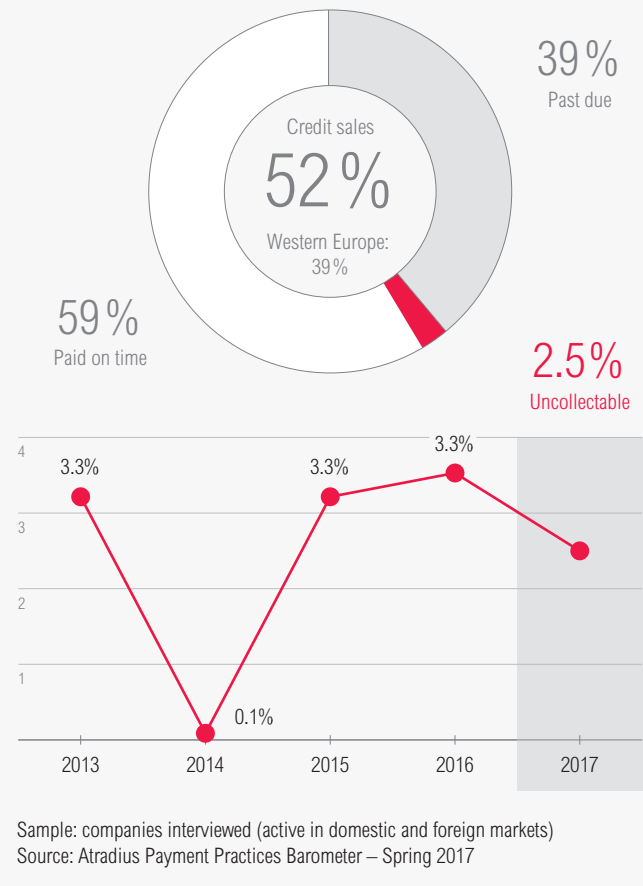
Ανάμεσα στις ευρωπαϊκές χώρες στις οποίες έγινε έρευνα, οι ερωτηθέντες στην Ελλάδα φαίνεται να έχουν τη μικρότερη διάθεση να αυξήσουν τη χρήση εργαλείων διαχείρισης πίστωσης ακόμα και μετά από εξελίξεις όπως το Brexit, η επιβράδυνση στην Ασία και ο προστατευτισμός των Ηνωμένων Πολιτειών.

- Παρά την αύξηση στις καθυστερήσεις πληρωμών και τον αβέβαιο αντίκτυπο εξελίξεων όπως το Brexit, η επιβράδυνση στην Ασία και ο προστατευτισμός των Ηνωμένων Πολιτειών, η πλειονότητα των ερωτηθέντων στην Ελλάδα (52,4%) δήλωσαν ότι θα διατηρήσουν το τρέχον σύνολο εργαλείων διαχείρισης πίστωσης. Αυτό σε σύγκριση με το 48,3% αυτών συνολικά στη Δυτική Ευρώπη που δήλωσαν ότι έχουν την ίδια διάθεση.
- Ταυτόχρονα, μόνο το 6,5% των ερωτηθέντων στην Ελλάδα είπαν ότι θα αυξήσουν την προστασία απέναντι στις προαναφερθείσες εξελίξεις. Αυτό είναι το χαμηλότερο ποσοστό ερωτηθέντων που δήλωσαν αυτό και σχεδόν τρεις φορές χαμηλότερο από το μέσο όρο της Δυτικής Ευρώπης που βρίσκεται στο 18%.
- Οι έλεγχοι στην πιστοληπτική ικανότητα των αγοραστών και η παρακολούθηση του πιστοληπτικού ρίσκου τους παραμένουν τα πιο πιθανά μέτρα που λαμβάνονται προκειμένου να βελτιωθεί η διαχείριση πίστωσης. Ωστόσο, τα ποσοστά των Ελλήνων ερωτηθέντων που δηλώνουν αυτά (έλεγχοι πιστοληπτικής ικανότητας: 10,4%, παρακολούθηση πιστοληπτικού ρίσκου: 9,9%) είναι σχεδόν τα μισά από αυτά στη Δυτική Ευρώπη γενικά.
- Ο προστατευτισμός των Ηνωμένων Πολιτειών φαίνεται ότι είναι η πιο πιθανή από τις τρεις εξελίξεις να παρακινήσει τους Έλληνες ερωτηθέντες να λάβουν μέτρα και να αυξήσουν τη χρήση εργαλείων διαχείρισης πίστωσης.



Respondents in Greece are the least likely to increase their use of credit management tools against the impact of **Brexit**, the **slowdown in Asia** and **US protectionism**

### Uncollectable B2B receivables in Greece (% of total value of B2B receivables)



Περισσότερες πληροφορίες στο [Στατιστικό Παράρτημα](#) στη

## Ανείσπρακτες απαιτήσεις

Παρά μια σημαντική μείωση από το 2016 στο 2017, η Ελλάδα εξακολουθεί να έχει το υψηλότερο ποσοστό της συνολικής αξίας των απαιτήσεων B2B που διαγράφονται ως ανείσπρακτες (2,5%) από όλες τις χώρες στη Δυτική Ευρώπη, στις οποίες έγινε έρευνα, και το διπλάσιο από το μέσο όρο όλης της περιοχής (1,3%).

- Ομοίως με ό,τι παρατηρήθηκε σε προηγούμενες έρευνες, οι ανείσπρακτες απαιτήσεις στην Ελλάδα αποτελούνταν σχεδόν αποκλειστικά από εγχώριες διαγραφές (εγχώριες: 2,4%, ξένες: 0,1%).
- Το 2017, η μεγαλύτερη αναλογία των ανείσπρακτων προήλθε από διαρκή καταναλωτικά αγαθά, υπηρεσίες και τους τομείς των χημικών και των τροφίμων.
- Οι κύριοι λόγοι για τους οποίους οι απαιτήσεις B2B ήταν ανείσπρακτες ήταν η χρεωκοπία των πελατών (61%), η μεγάλη ηλικία του χρέους (40,6%) και η αποτυχία στις απόπειρες είσπραξης των απαιτήσεων (39,8%).

Διαβάστε περισσότερα στην Παγκόσμια Ανασκόπηση Εισπράξεων Απαιτήσεων από τις Εισπράξεις Απαιτήσεων Atradius, διαθέσιμη την 24 Οκτωβρίου 2017.

## Πρακτικές Πληρωμών ανά Τομέα

Ομοίως με τις προσδοκίες που εξέφρασαν οι ερωτηθέντες στη Δυτική Ευρώπη (26%), οι Έλληνες ερωτηθέντες (46%) επίσης αναμένουν μια συνολική επιδείνωση στην συμπεριφορά των πελατών B2B τους ως προς τις πληρωμές τους στους επόμενους 12 μήνες.

- Οι πελάτες B2B των ερωτηθέντων στην Ελλάδα στους τομείς των διαρκών καταναλωτικών αγαθών (60 ημέρες), των χημικών (56 ημέρες) και των κατασκευών (55 ημέρες) έχαιραν όρων πληρωμών που ήταν μεγαλύτεροι σε διάρκεια από το μέσο όρο της χώρας.
- Αντιθέτως, στους πελάτες B2B που προέρχονταν από τις οικονομικές υπηρεσίες (30 ημέρες) και τις μεταλλουργικές εταιρείες (38 ημέρες) προσφέρονταν κατά μέσο όρο μικρότεροι σε διάρκεια όροι εκπλήρωσης των οικονομικών υποχρεώσεών τους.
- Παρά το γεγονός ότι τους δίνονταν κατά μέσο όρο πληρωμή δύο μηνών μετά την ημερομηνία τιμολόγησης, οι πελάτες B2B στους τομείς των διαρκών καταναλωτικών αγαθών και των χημικών ήταν αυτοί που αργούσαν περισσότερο να τακτοποιήσουν τις πληρωμές τους (93 ημέρες και 68 ημέρες αντίστοιχα).
- Οι κύριοι λόγοι πίσω από αυτήν την καθυστέρηση ήταν η ανεπαρκής διαθεσιμότητα των πόρων, όπως δήλωσε το 77% των ερωτηθέντων στη βιομηχανία των χημικών και το 76% στον τομέα διαρκών καταναλωτικών αγαθών.
- Άλλοι βασικοί παράγοντες για την καθυστέρηση πληρωμών που αναφέρθηκαν ήταν οι ανεπάρκειες του τραπεζικού συστήματος (διαρκή καταναλωτικά αγαθά: 32%, χημικά: 23%) και η χρήση των τιμολογίων από τους αγοραστές ως εναλλακτική χρηματοδότηση (διαρκή καταναλωτικά αγαθά: 28%, χημικά: 32%).



## Στατιστικό Παράρτημα

Statistical appendix to this report is part of the April 2017 Payment Practices Barometer of Atradius (survey results for Western Europe) available at [www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)

[Download in PDF format](#) (English only).

## Σχεδιασμός Έρευνας

For more information about the Atradius Payment Practices survey objectives and scopes, please see [Survey Design](#).



## Αποποίηση ευθύνης

Αυτή η αναφορά παρέχεται αποκλειστικά για πληροφοριακούς λόγους και όχι ως σύσταση ή συμβουλή για συγκεκριμένες συναλλαγές, επενδύσεις ή στρατηγικές με οποιοδήποτε τρόπο και για οποιοδήποτε αναγνώστη. Οι αναγνώστες θα πρέπει να λάβουν τις δικές τους ανεξάρτητες αποφάσεις, εμπορικές ή άλλου τύπου, σχετικά με τις παρεχόμενες πληροφορίες. Αν και έχουμε λάβει κάθε πιθανό μέτρο ώστε να διασφαλίσουμε ότι οι πληροφορίες που περιέχονται σε αυτήν την αναφορά έχουν ληφθεί από αξιόπιστες πηγές, η Atradius δεν είναι υπεύθυνη για τυχόν λάθη ή παραλείψεις, ή για τα αποτελέσματα στα οποία φθάνει κάνει από τη χρήση των πληροφοριών. Όλες οι πληροφορίες σε αυτήν την αναφορά παρέχονται "ως είναι", με ουδεμία ρητή ή υπονοούμενη εγγύηση ολότητας, ακρίβειας, επικαιρότητας ή γνησιότητας των αποτελεσμάτων. Σε καμία περίπτωση η Atradius, οι εταιρείες ή οι επιχειρήσεις της καθώς και οι συνεργάτες, πράκτορες ή εργαζόμενοί της δε είναι υπόλογοι σε εσάς ή σε οποιοδήποτε άλλο για τις αποφάσεις ή τα μέτρα που τυχόν θα λάβετε βασιζόμενοι στις πληροφορίες αυτής της αναφοράς ή για οιοσδήποτε επακόλουθες, ειδικές ή παρόμοιες ζημιές έχετε, ακόμα και αν έχετε λάβει νοθεσίες σχετικά με την πιθανότητα τέτοιου είδους ζημιών.

## Πνευματικά δικαιώματα [Atradius N.V.](#) 2017

Εάν, μετά την ανάγνωση αυτής της αναφοράς, θα θέλατε περισσότερες πληροφορίες για το πώς να προστατεύσετε τις απαιτήσεις απέναντι στην αθέτηση πληρωμών από τους πελάτες σας, μπορείτε να επισκεφθείτε την ιστοσελίδα της Atradius. Εάν έχετε κάποιες πιο συγκεκριμένες ερωτήσεις, αφήστε ένα μήνυμα και ένα εξειδικευμένο στέλεχος μας θα επικοινωνήσει μαζί σας. Στην ενότητα Δημοσιεύσεις θα βρείτε περισσότερες δημοσιεύσεις της Atradius που επικεντρώνονται στην παγκόσμια οικονομία και περιλαμβάνουν αναφορές χωρών, αναλύσεις τομέων βιομηχανίας και συμβουλές πάνω στην διαχείριση πίστωσης και εκθέσεις πάνω σε τρέχοντα επιχειρηματικά θέματα.

[Γίνετε συνδρομητής](#) στις ειδοποιήσεις των Δημοσιεύσεών μας και λάβετε εβδομαδιαία ηλεκτρονικά μηνύματα, ως υπενθύμιση για το πότε δημοσιεύουμε μια νέα αναφορά.

Για μια [πληρέστερη εικόνα σχετικά με τις πρακτικές εισπραξης απαιτήσεων B2B](#) στην Αυστρία και παγκοσμίως, δείτε την Παγκόσμια Ανασκόπηση Εισπράξεων Απαιτήσεων από τις Εισπράξεις Απαιτήσεων Atradius, διαθέσιμη την 24 Οκτωβρίου 2017.

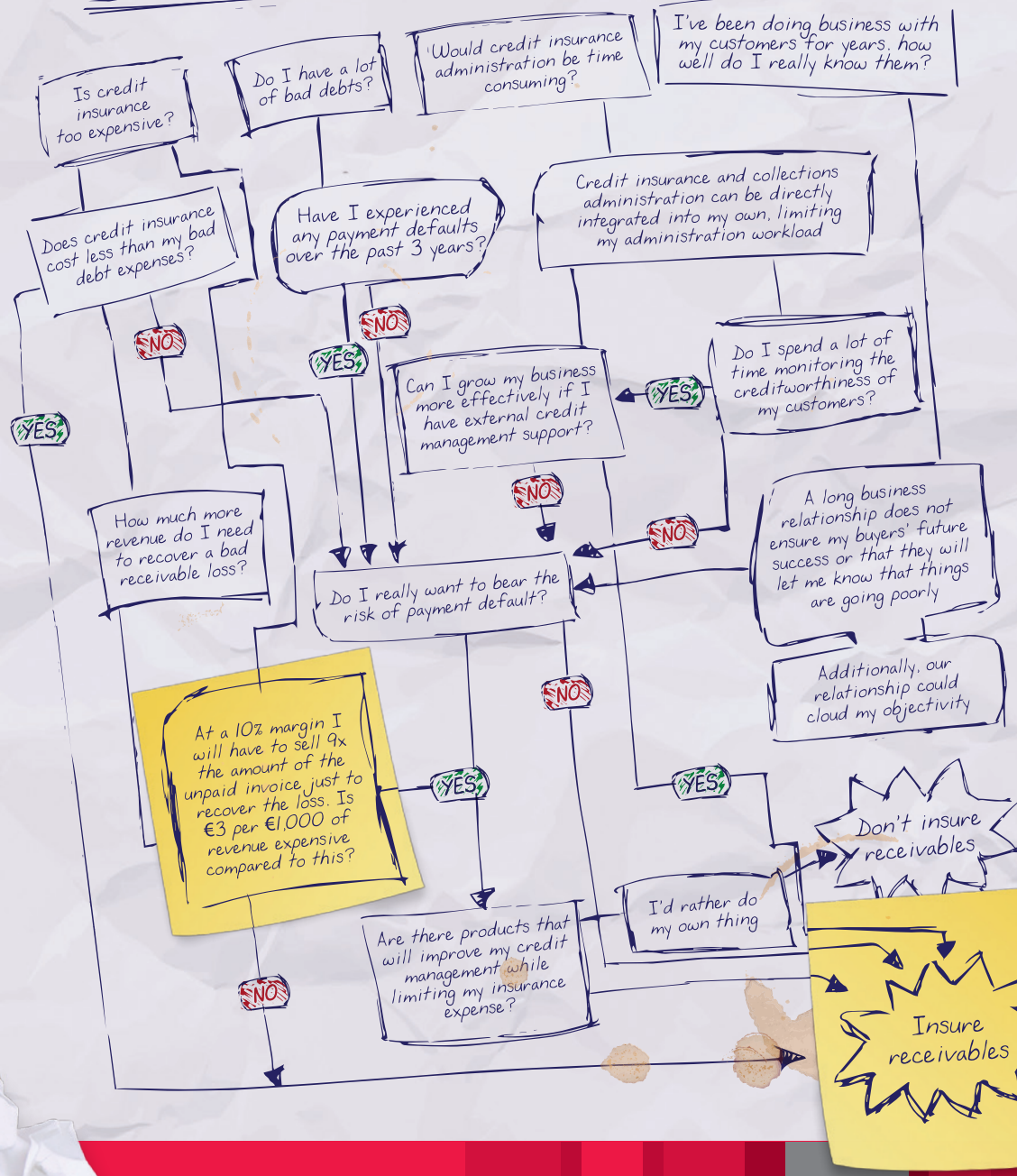
Ακολουθήστε μας στα Social Media



On Twitter? Follow [@Atradius](#) or search [#atradiusppb](#)

# Don't overcomplicate your decision about whether to use credit insurance

## SHOULD I INSURE MY RECEIVABLES?



credit insurance | debt collection | business information

Atradius Credit Insurance N.V.  
 Monumental Plaza, Building C, 7th floor  
 Kifissias Avenue 44  
 151 25, Maroussi  
 Telephone: +30 210 72 59 179  
 Fax: +30 210 72 59 129

info.gr@atradius.com  
 www.atradius.gr