

Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius

# Τάσεις πρακτικών πληρωμών B2B Ελλάδα 2025



## Σε αυτήν την έκθεση

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| Τάσεις πρακτικών πληρωμών B2B | 4  |
| Με το βλέμμα στο μέλλον       | 6  |
| Βασικές εμπειρίες του κλάδου  |    |
| Κατασκευές                    | 7  |
| Διαρκή καταναλωτικά αγαθά     | 9  |
| Χάλυβας και μέταλλα           | 11 |
| Σχεδιασμός της έρευνας        | 13 |

## Σχετικά με το Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius

Το Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius είναι μια ετήσια έρευνα πρακτικών πληρωμών μεταξύ των επιχειρήσεων (B2B) σε αγορές σε όλο τον κόσμο.

Η έρευνά μας, σας δίνει την ευκαιρία να ενημερωθείτε απευθείας από επιχειρήσεις που πραγματοποιούν συναλλαγές με πίστωση με πελάτες B2B, αναφορικά με τον τρόπο αντιμετώπισης των εξελισσόμενων τάσεων στη συμπεριφορά πληρωμών των πελατών. Η διαρκής ενημέρωση σχετικά με αυτές τις τάσεις είναι ζωτικής σημασίας, επειδή βοηθάει στον εντοπισμό αναδυόμενων αλλαγών στις συνήθειες πληρωμών των πελατών, επιτρέποντας στις επιχειρήσεις να αντιμετωπίζουν πιθανή πίεση ρευστότητας και να διατηρούν ομαλές τις λειτουργίες τους.

Οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται – ή σχεδιάζουν να εισέλθουν – στις αγορές και τους κλάδους που καλύπτονται από την έρευνά μας μπορούν να αποκομίζουν πολύτιμες πληροφορίες από τις εκθέσεις μας, οι οποίες επίσης ρίχνουν φως στις προκλήσεις και τους κινδύνους που αναμένουν οι εταιρείες τους επόμενους μήνες, καθώς και στις προσδοκίες τους για μελλοντική ανάπτυξη.

Αυτή η έκθεση παρουσιάζει τα αποτελέσματα της έρευνας για την **Ελλάδα**.

Η έρευνα διενεργήθηκε από το τέλος του 1ου τριμήνου μέχρι τις αρχές του 2ου τριμήνου του 2025. Συνεπώς, τα ευρήματα πρέπει να εξεταστούν με αυτό το δεδομένο.



# Τάσεις πρακτικών πληρωμών B2B

Οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν πιέσεις ρευστότητας εν μέσω ανησυχίας για ανεπαρκή συμπεριφορά πληρωμών

Οι εμπορικές πιστώσεις εξακολουθούν να διαδραματίζουν βασικό ρόλο για τις εταιρείες στην Ελλάδα, καθώς το 56% των πωλήσεων μεταξύ επιχειρήσεων (B2B) πραγματοποιούνται επί του παρόντος με πίστωση. Οι μισές από τις εταιρείες που συμμετείχαν στην έρευνά μας δηλώνουν ότι είναι πιο πιθανό να προσφέρουν πίστωση σε πελάτες B2B τους τελευταίους μήνες, αντανακλώντας μια σαφή προσπάθεια διατήρησης των σχέσεων με τους πελάτες και διατήρησης της ροής των πωλήσεων. Παρά ταύτα, οι περισσότερες εταιρείες έχουν διατηρήσει τους όρους πληρωμής αμετάβλητους, συνήθως μεταξύ 30 και 60 ημερών από την τιμολόγηση. Αυτό υποδηλώνει ότι οι εταιρείες επιτυγχάνουν μια ισορροπία μεταξύ ευελιξίας με τους πελάτες και περιορισμού της έκθεσης σε καθυστερήσεις πληρωμών.

Ωστόσο, η συμπεριφορά των πελατών στις πληρωμές παραμένει μια πρόκληση, καθώς το 60% των επιχειρήσεων αναφέρουν ότι δεν έχει αλλάξει τους τελευταίους μήνες. Μεταξύ εκείνων που είδαν μια μεταβολή, οι περισσότεροι αναφέρουν μια τάση επιδείνωσης, η οποία αντικατοπτρίζεται στο 55% των τιμολογίων B2B που είναι επί του παρόντος εκπρόθεσμα. Οι καθυστερημένες πληρωμές αποδίδονται σε μεγάλο βαθμό σε προβλήματα ρευστότητας των πελατών, με τις πληρωμές να εισπράττονται συχνά περισσότερο από ένα μήνα μετά την ημερομηνία λήξης. Κατά μέσο όρο, το 7% των τιμολογίων B2B διαγράφονται ως επισφαλή χρέη, ασκώντας πρόσθετη πίεση στη ρευστότητα.

Ενώ οι περισσότερες εταιρείες αναφέρουν σταθερό Μέσο Όρο Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες) (DSO), αυτό δεν έχει μεταφραστεί σε ταχύτερη ανάκτηση μετρητών. Οι καθυστερημένες πληρωμές εξακολουθούν να περιορίζουν την πρόσβαση στο κεφάλαιο κίνησης. Ο κύκλος εργασιών των αποθεμάτων παρέμεινε επίσης σταθερός ή επιδεινώθηκε τους τελευταίους μήνες, με πολλές επιχειρήσεις να αναφέρουν μεγαλύτερες ημέρες αποθεμάτων, δεσμεύοντας μετρητά σε μη πωληθέντα αποθέματα. Η Μέση Περίοδος Εξόφλησης Υποχρεώσεων (DPO) παρέμεινε επίσης σταθερή, επειδή οι περισσότερες εταιρείες δεν έχουν αλλάξει τους χρόνους πληρωμής των προμηθευτών τους, προκειμένου να διατηρήσουν τις εμπορικές σχέσεις.

Όταν παρατηρούνται καθυστερήσεις στις πληρωμές των προμηθευτών, οι ελληνικές επιχειρήσεις συνήθως βρίσκουν βραχυπρόθεσμες λύσεις για να γεφυρώσουν τα κενά ρευστότητας. Η πίστωση των προμηθευτών διαδραματίζει βασικό ρόλο, με το 60% των εταιρειών να βασίζονται σε αυτήν για να μετριάσουν την οικονομική πίεση. Για τον μετριασμό των κινδύνων καθυστερημένων πληρωμών και αθέτησης πληρωμών, το 63% των εταιρειών χρησιμοποιεί ένα μείγμα εσωτερικών ελέγχων πιστοληπτικής ικανότητας και εξωτερικής ανάθεσης διαχείρισης πιστωτικού κινδύνου. Πρόκειται για μια προληπτική στρατηγική για τη διατήρηση της χρηματοπιστωτικής σταθερότητας και τη διασφάλιση μακροπρόθεσμης ανθεκτικότητας σε ένα ταραχώδες οικονομικό κλίμα.

Βασικά αριθμητικά στοιχεία και διαγράμματα στην ακόλουθη σελίδα



## Βασικά αριθμητικά στοιχεία και διαγράμματα

### Ελλάδα

% της συνολικής αξίας των τιμολογίων B2B που πληρώθηκαν εμπρόθεσμα, καθυστέρησαν και διαγράφηκαν ως επισφαλή χρέη

(αλλαγή σε σχέση με το 2024)



Δείγμα: όλοι οι ερωτηθέντες στην έρευνα

Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius – Ελλάδα – 2025

### Ελλάδα

Ποιοι είναι οι 4 κορυφαίοι λόγοι για τους οποίους οι δικόι σας πελάτες B2B πληρώνουν τα τιμολόγια καθυστερημένα;

(% των ερωτηθέντων – πολλαπλών απαντήσεων)



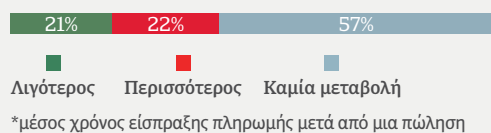
Δείγμα: όλοι οι ερωτηθέντες στην έρευνα

Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius – Ελλάδα – 2025

### Ελλάδα

% των ερωτηθέντων που αναφέρουν μεταβολές στο Μέσο Όρο Είσπραξης Απαιτήσεων (Hμέρες) (DSO)\* τους τελευταίους 12 μήνες

(% των ερωτηθέντων)



Λιγότερος    Περισσότερος    Καμία μεταβολή

\*μέσος χρόνος είσπραξης πληρωμής μετά από μια πώληση

Δείγμα: όλοι οι ερωτηθέντες στην έρευνα

Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius – Ελλάδα – 2025

### Ελλάδα

Ποιες είναι οι βασικές πηγές χρηματοδότησης που χρησιμοποίησε η εταιρεία σας τους τελευταίους 12 μήνες;

(% των ερωτηθέντων – πολλαπλών απαντήσεων)

- 53% Εμπορική πίστωση
- 47% Τραπεζικά δάνεια
- 33% Εσωτερικές χρηματοδοτήσεις
- 28% Χρηματοδότηση τιμολογίων

Δείγμα: όλοι οι ερωτηθέντες στην έρευνα

Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius – Ελλάδα – 2025





# Με το βλέμμα στο μέλλον

Εκτεταμένη ανησυχία για τον αυξανόμενο κίνδυνο αφερεγγυότητας σε ασταθείς συνθήκες στις συναλλαγές

Η έρευνά μας διαπιστώνει ότι οι εταιρείες στην Ελλάδα είναι προετοιμασμένες για συνεχιζόμενες οικονομικές προκλήσεις τους επόμενους μήνες. Περισσότερο από το 80% των επιχειρήσεων αναμένουν ότι οι κίνδυνοι αφερεγγυότητας είτε θα αυξηθούν είτε θα παραμείνουν στα τρέχοντα επίπεδα, γεγονός που αντανακλά την αυξανόμενη ανησυχία για τις ταμειακές ροές και τη ρευστότητα εν μέσω ασταθών συνθηκών συναλλαγών και των αβέβαιων προοπτικών για τη συμπεριφορά πληρωμών των πελατών B2B κατά τους επόμενους μήνες. Σε αυτό το πλαίσιο, σχεδόν οι μισές επιχειρήσεις αναμένουν ότι ο Μέσος Όρος Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες) (DSO) θα παραμείνει σταθερός. Αυτό υποδηλώνει σταθερούς, αν και όχι απαραίτητα βελτιωμένους, κύκλους πληρωμών.

Ο κύκλος εργασιών των αποθεμάτων αναμένεται επίσης να παραμείνει σταθερός για τις περισσότερες εταιρείες, γεγονός που υποδηλώνει επίμονα προβλήματα με αργά κινούμενα ή στάσιμα αποθέματα. Ωστόσο, μεταξύ εκείνων που προβλέπουν μια μετατόπιση, οι προσδοκίες για ταχύτερο κύκλο εργασιών υποδηλώνουν αισιοδοξία για μια πιθανή ανάκαμψη των πωλήσεων, ιδίως μεταξύ των επιχειρήσεων που είναι αισιόδοξες για την αύξηση της ζήτησης. Οι περισσότερες εταιρείες αναμένουν ότι η Μέση Περίοδος Εξόφλησης Υποχρεώσεων (DPO) θα παραμείνει σταθερή αλλά ένας σημαντικός αριθμός εταιρειών μας αναφέρει ότι αναμένει από τους προμηθευτές να ζητήσουν ταχύτερες πληρωμές τιμολογίων, πιθανώς ως προσπάθεια να μετριάσουν τις πιέσεις στις ταμειακές τους ροές. Αυτό θα μπορούσε να μεταφέρει πρόσθετη πίεση ρευστότητας στους αγοραστές.

Όσον αφορά τη διαχείριση του κινδύνου πληρωμών, οι περισσότερες ελληνικές εταιρείες σχεδιάζουν να διατηρήσουν τις τρέχουσες στρατηγικές τους. Υπάρχει μια σαφής τάση προς την εσωτερική τροφοδότηση ως μια πιο οικονομικά αποδοτική εναλλακτική λύση σε σχέση με την εξωτερική ανάθεση της διαχείρισης πιστώσεων, αλλά επίσης και η αναγνώριση ότι η εσωτερική τροφοδότηση περιλαμβάνει τη δέσμευση κεφαλαίων που διαφορετικά θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν για την υποστήριξη των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Στο τρέχον αβέβαιο περιβάλλον της αγοράς, αυτό θα μπορούσε να περιορίσει την οικονομική ευελιξία των εταιρειών.

Κοιτώντας μπροστά, οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα εντοπίζουν αρκετές σημαντικές προκλήσεις που αναμένουν να αντιμετωπίσουν. Αυτά περιλαμβάνουν την ταχεία αντίδραση σε ξαφνικές οικονομικές αλλαγές, την πλοήγηση σε ολοένα και πιο πολύπλοκους κανονισμούς και την προσαρμογή στις τεχνολογικές εξελίξεις, όπως είναι η Τεχνητή Νοημοσύνη. Ενώ το εμπορικό τοπίο παραμένει άγνωστο, οι εταιρείες δηλώνουν ότι στοχεύουν να παραμείνουν ευέλικτες και στρατηγικές, προσπαθώντας να ευθυγραμμίσουν τη διαχείριση κινδύνου πληρωμών πελατών με τις συνεχώς εξελισσόμενες συνθήκες της αγοράς.



# Βασικές εμπειρίες του κλάδου

## Κατασκευές

Στον κατασκευαστικό τομέα, το 60% των πωλήσεων B2B έχουν πραγματοποιηθεί με πίστωση τους τελευταίους μήνες. Σχεδόν οι μισές εταιρείες δεν άλλαξαν τις πολιτικές εμπορικών πιστώσεων, αλλά πολλές αύξησαν την πίστωση που παρέχεται στους πελάτες για να υποστηρίξουν τις εμπορικές σχέσεις. Οι όροι πληρωμής για τους πελάτες B2B παραμένουν σε μεγάλο βαθμό αμετάβλητοι, με μέσο χρόνο πληρωμής δύο μήνες από την τιμολόγηση. Περίπου τα δύο τρίτα των πωλήσεων B2B με πίστωση είναι εκπρόθεσμα, με τους περιορισμούς ρευστότητας των πελατών να αποτελούν τον κύριο λόγο για τις καθυστερημένες πληρωμές. Το 63% των εταιρειών δηλώνουν ότι η συμπεριφορά πληρωμών των πελατών παραμένει υποτονική και περισσότερες από το ένα τρίτο των εταιρειών αναφέρουν επιδείνωση τους τελευταίους μήνες. Τα επισφαλή χρέη αντιπροσωπεύουν το 6% των τιμολογίων B2B.

Καθώς οι περισσότερες εταιρείες αναφέρουν σταθερό Μέσο Όρο Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες) (DSO) και ημέρες στασιμότητας απογραφής, η ρευστότητα παραμένει δεσμευμένη τόσο στις απαιτήσεις όσο και στα αποθέματα. Η Μέση Περίοδος Εξόφλησης Υποχρεώσεων (DPO) παρέμεινε η ίδια, καθώς οι επιχειρήσεις δίνουν προτεραιότητα στη διατήρηση των σχέσεων με τους προμηθευτές. Η πίστωση προμηθευτών παραμένει η κύρια μέθοδος γεφύρωσης των κενών ρευστότητας. Εν μέσω της αναμενόμενης αύξησης των αφερεγγυοτήτων των πελατών B2B, η οικονομική ευρωστία των κατασκευαστικών εταιρειών θα εξαρτηθεί από το πόσο στρατηγικά θα διαχειρίζονται τις τρέχουσες προκλήσεις, όπως το ευμετάβλητο κόστος εισροών παραγωγής. Επτά στις δέκα εταιρείες θα συνεχίσουν να διαχειρίζονται τους κινδύνους πληρωμών μέσω ενός συνδυασμού εσωτερικών προβλέψεων και εξωτερικής ανάθεσης της πιστωτικής διαχείρισης.

### Ελλάδα - Κατασκευές

Οι 5 προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι εταιρείες όταν προσφέρουν πίστωση σε πελάτες B2B

(% των ερωτηθέντων – πολλαπλών απαντήσεων)

Καθυστερημένες πληρωμές

43%

Επισφαλή χρέη

36%

Διαχείριση πελατειακών σχέσεων

30%

Αξιολόγηση πιστοληπτικής ικανότητας πελατών

28%

Αποτροπή πιστωτικής απάτης

27%

Δείγμα: όλοι οι ερωτηθέντες στην έρευνα

Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius – Ελλάδα – 2025



# Ελλάδα - Κατασκευές

## Βασικά μεγέθη του κλάδου

Βασικές πηγές χρηματοδότησης που χρησιμοποιούνται στον κλάδο τους τελευταίους 12 μήνες

(% των ερωτηθέντων του κλάδου)

61%

Εμπορική πίστωση

41%

Τραπεζικά δάνεια

30%

Εσωτερικές χρηματοδοτήσεις

23%

Χρηματοδότηση τιμολογίων

Αναμενόμενη μεταβολή στον κίνδυνο αφερεγγυότητας των πελατών B2B κατά τους επόμενους 12 μήνες

(% των ερωτηθέντων του κλάδου)

41%

Αύξηση

37%

Παραμένει ως έχει επί του παρόντος

22%

Δεν ξέρω

Οι 3 κορυφαίες επιχειρησιακές προκλήσεις στον κλάδο αναμένεται να αντιμετωπιστούν τους επόμενους 12 μήνες

(% των ερωτηθέντων του κλάδου - πολλαπλών απαντήσεων)

47%

Παρακολουθώντας τις τεχνολογικές τάσεις

40%

Αυξανόμενα κόστη εισροών παραγωγής

39%

Αυξανόμενοι κανονισμοί

Δείγμα: όλοι οι ερωτηθέντες στην έρευνα

Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius - Ελλάδα - 2025





# Βασικές εμπειρίες του κλάδου

## Διαρκή καταναλωτικά αγαθά

Ο τομέας των διαρκών καταναλωτικών αγαθών βασίζεται ολοένα και περισσότερο στις εμπορικές πιστώσεις, με το 56% των πωλήσεων B2B σε πελάτες να πραγματοποιούνται πλέον με πίστωση και περισσότερες από τις μισές εταιρείες να επεκτείνουν περαιτέρω την πίστωση στους πελάτες. Οι όροι πληρωμής παραμένουν σε μεγάλο βαθμό αμετάβλητοι, με μέσο όρο σχεδόν 50 ημέρες από την τιμολόγηση. Οι περιορισμοί ρευστότητας είναι η πιο συχνά αναφερόμενη αιτία για καθυστερημένες πληρωμές, οι οποίες επηρεάζουν περισσότερα από τα μισά τιμολόγια B2B. Πολλές εταιρείες αναφέρουν ότι η συμπεριφορά πληρωμών των πελατών συνεχίζεται ως συνήθως, ενώ ορισμένες παρατηρούν επιβράδυνση στις πληρωμές και αύξηση της ωρίμανσης των απαιτήσεων, αυξάνοντας την πιθανότητα αθετήσεων. Τα επισφαλή χρέη πλέον αντιπροσωπεύουν το 5% των τιμολογίων B2B. Ο Μέσος Όρος Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες) (DSO) παραμένει σταθερός σε ολόκληρο τον τομέα και ο κύκλος εργασιών των αποθεμάτων έχει παραμείνει στάσιμος, εμποδίζοντας τις επιχειρήσεις να απελευθερώσουν ρευστότητα από απαιτήσεις ή αποθέματα. Ο Μέσος Όρος Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες) (DSO) είναι επίσης σταθερός, καθώς οι εταιρείες δίνουν προτεραιότητα στη διατήρηση των σχέσεων με τους προμηθευτές, με την πίστωση προς τους προμηθευτές να εξακολουθεί να αποτελεί την κύρια πηγή χρηματοδότησης. Για τη διαχείριση των κινδύνων πληρωμών, επτά στις δέκα εταιρείες διαρκών καταναλωτικών αγαθών χρησιμοποιούν ένα μείγμα εσωτερικών προβλέψεων και εξωτερικής ανάθεσης πιστωτικής διαχείρισης. Καθώς το 50% των εταιρειών αναμένουν αύξηση των αφερεγγυοτήτων των πελατών τους κατά τους επόμενους μήνες, οι επιχειρήσεις παραμένουν επιφυλακτικές σχετικά με τις οικονομικές τους προοπτικές, ιδίως ενόψει του αυξανόμενου κόστους δανεισμού και των αυστηρότερων κανονισμών.

### Ελλάδα - Διαρκή καταναλωτικά αγαθά

Οι 5 προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι εταιρείες όταν προσφέρουν πίστωση σε πελάτες B2B

(% των ερωτηθέντων – πολλαπλών απαντήσεων)

Διατήρηση πελατειακών σχέσεων

39%

Αντιμέτωπιση οικονομικών μεταβολών που επηρεάζουν την πληρωμή των πελατών

37%

Καθυστερημένες πληρωμές

32%

Επισφαλή χρέη

32%

Αξιολόγηση πιστοληπτικής ικανότητας πελατών

31%

Δείγμα: όλοι οι ερωτηθέντες στην έρευνα

Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius – Ελλάδα – 2025



# Ελλάδα - Διαρκή καταναλωτικά αγαθά

## Βασικά μεγέθη του κλάδου

Βασικές πηγές χρηματοδότησης που χρησιμοποιούνται στον κλάδο τους τελευταίους 12 μήνες

(% των ερωτηθέντων του κλάδου)

50%

Εμπορική πίστωση

43%

Τραπεζικά δάνεια

34%

Εσωτερικές χρηματοδοτήσεις

20%

Χρηματοδότηση τιμολογίων

Αναμενόμενη μεταβολή στον κίνδυνο αφερεγγυότητας των πελατών B2B κατά τους επόμενους 12 μήνες

(% των ερωτηθέντων του κλάδου)

50%

Αύξηση

39%

Παραμένει ως έχει επί του παρόντος

11%

Δεν ξέρω

Οι 3 κορυφαίες επιχειρησιακές προκλήσεις στον κλάδο αναμένεται να αντιμετωπιστούν τους επόμενους 12 μήνες

(% των ερωτηθέντων του κλάδου - πολλαπλών απαντήσεων)

36%

Ανταπόκριση στις μεταβολές της αγοράς

33%

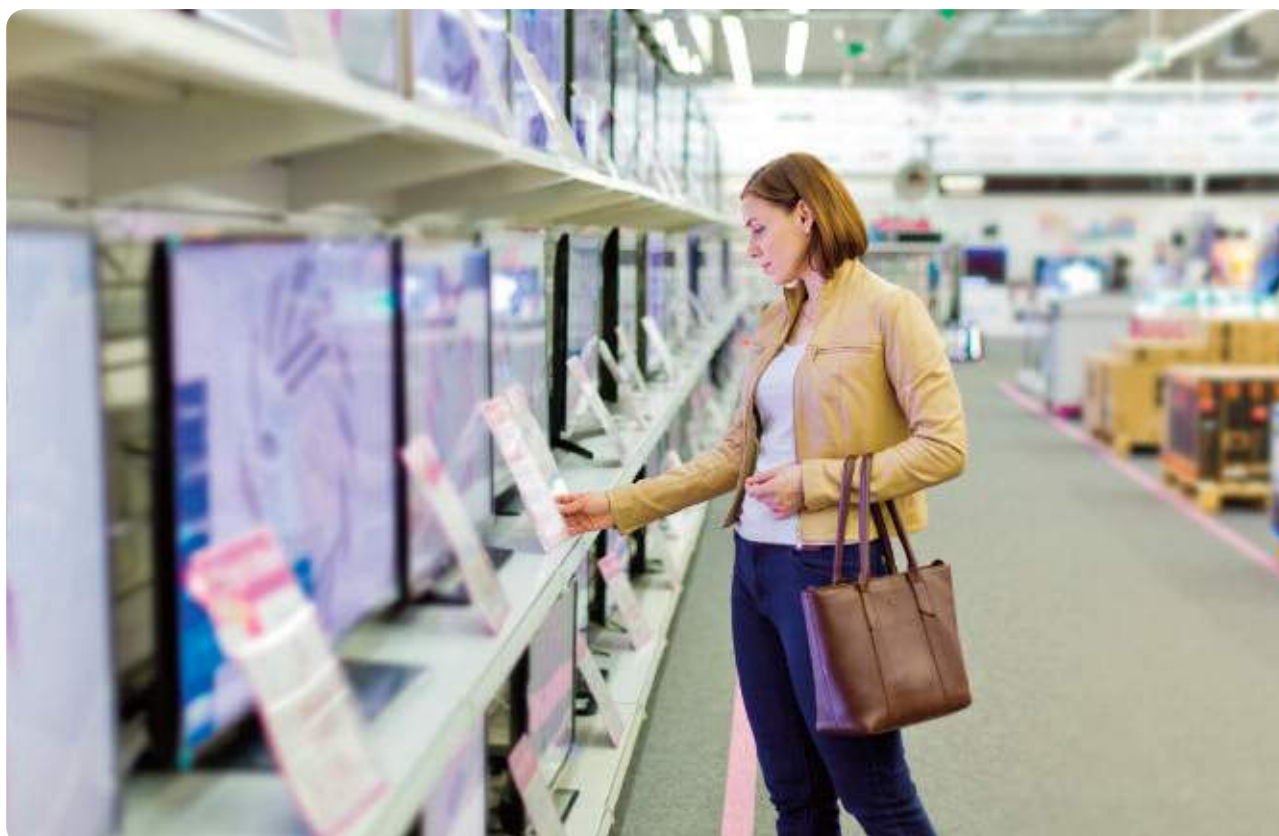
Αυξανόμενο κόστος δανεισμού

32%

Αυξανόμενοι κανονισμοί

Δείγμα: όλοι οι ερωτηθέντες στην έρευνα

Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius - Ελλάδα - 2025





# Βασικές εμπειρίες του κλάδου

## Χάλυβας και μέταλλα

Σχεδόν τρεις στις πέντε εταιρείες παρείχαν περισσότερες πιστώσεις στους πελάτες, ενώ το 52% των πωλήσεων σε πελάτες B2B πραγματοποιούνται επί του παρόντος με πίστωση. Οι όροι πληρωμής παραμένουν σταθεροί, με μέσο όρο λίγο πάνω από 40 ημέρες από την τιμολόγηση. Οι εταιρείες χωρίζονται σε εκείνες που χαλάρωσαν τους όρους και σε εκείνες που τους έκαναν αυστηρότερους. Τα ληξιπρόθεσμα τιμολόγια επηρεάζουν το 52% των συναλλαγών B2B του κλάδου. Οι περιορισμοί ρευστότητας και τα εσωτερικά ζητήματα στις διαδικασίες πληρωμών ήταν οι πιο συχνοί λόγοι που αναφέρθηκαν για τις καθυστερημένες ταμειακές εισροές. Οι περισσότερες εταιρείες αναφέρουν σταθερό Μέσο Όρο Είσπραξης Απαιτήσεων (Ημέρες) (DSO), παρόλο που μερικές έχουν δει βελτίωση. Η παρέλευση ετών των απαιτήσεων παραμένει ένα πρόβλημα, συμβάλλοντας στα επισφαλή χρέη, οι οποίες πλέον αντιπροσωπεύουν το 8% των τιμολογίων B2B. Η Μέση Περίοδος Εξόφλησης Υποχρεώσεων (DPO) παραμένει σταθερή, καθώς οι εταιρείες δίνουν προτεραιότητα στις σχέσεις με τους προμηθευτές, παρόλο που υπάρχουν ορισμένες περιπτώσεις επιβράδυνσης στις πληρωμές για τη διατήρηση της ρευστότητας. Τα τραπεζικά δάνεια αποτελούν την πιο συνηθισμένη πηγή χρηματοδότησης. Πάνω από τις μισές εταιρείες (51%) εκτιμούν πως τα ποσοστά αφερεγγυότητας των πελατών τους θα παραμείνουν αμετάβλητα, ενώ οι υπόλοιπες αναμένουν αύξηση. Παρά τις οικονομικές προκλήσεις, η εμπιστοσύνη στην απόδοση των πωλήσεων παρουσιάζει ανοδική τάση, αν και η κερδοφορία εξακολουθεί να αποτελεί ανησυχία. Οι προοπτικές για το επόμενο έτος επισκιάζονται από το αυξανόμενο εισροών παραγωγής και τους γεωπολιτικούς κινδύνους και η διατήρηση της οικονομικής ευρωστίας θα εξαρτηθεί σε μεγάλο βαθμό από το πόσο αποτελεσματικά οι εταιρείες μετριάσουν τους κινδύνους πληρωμών των πελατών στο αβέβαιο εμπορικό περιβάλλον.

### Ελλάδα - Χάλυβας και μέταλλα

Οι 5 προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι εταιρείες όταν προσφέρουν πίστωση σε πελάτες B2B

(% των ερωτηθέντων – πολλαπλών απαντήσεων)

Διατήρηση πελατειακών σχέσεων

38%

Καθυστερημένες πληρωμές

36%

Ανασχέσεις ταμειακών ροών

35%

Αντιμετώπιση οικονομικών μεταβολών που επηρεάζουν την πληρωμή των πελατών

35%

Αποτροπή πιστωτικής απάτης

30%

Δείγμα: όλοι οι ερωτηθέντες στην έρευνα

Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius – Ελλάδα – 2025



# Ελλάδα - Χάλυβας και μέταλλα

## Βασικά μεγέθη του κλάδου

Βασικές πηγές χρηματοδότησης που χρησιμοποιούνται στον κλάδο τους τελευταίους 12 μήνες

(% των ερωτηθέντων του κλάδου)

**57%**  
Τραπεζικά δάνεια

**49%**  
Εμπορική πίστωση

**41%**  
Χρηματοδότηση τιμολογίων

**36%**  
Εσωτερικές χρηματοδοτήσεις

Αναμενόμενη μεταβολή στον κίνδυνο αφερεγγυότητας των πελατών B2B κατά τους επόμενους 12 μήνες

(% των ερωτηθέντων του κλάδου)

**35%**  
Αύξηση

**51%**  
Παραμένει ως έχει επί του παρόντος

**14%**  
Δεν ξέρω

Οι 3 κορυφαίες επιχειρησιακές προκλήσεις στον κλάδο αναμένεται να αντιμετωπιστούν τους επόμενους 12 μήνες

(% των ερωτηθέντων του κλάδου - πολλαπλών απαντήσεων)

**40%**  
Συνεχιζόμενες γεωπολιτικές εξελίξεις

**38%**  
Αυξανόμενη ανταγωνιστική πίεση

**38%**  
Αυξανόμενα κόστη εισροών παραγωγής

Δείγμα: όλοι οι ερωτηθέντες στην έρευνα

Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius - Ελλάδα - 2025





# Σχεδιασμός της έρευνας

Η Atradius διενεργεί ετήσιες επισκοπήσεις των διεθνών εταιρικών πρακτικών πληρωμών μέσω μιας έρευνας που ονομάζεται «Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius»

## Επισκόπηση δείγματος – Σύνολο συνεντεύξεων = 210

| Τομέας επιχείρησης             | Συνεντεύξεις | %          |
|--------------------------------|--------------|------------|
| Μεταποίηση                     | 80           | 38         |
| Χονδρικό εμπόριο               | 60           | 28         |
| Λιανικό εμπόριο/Διανομή        | 44           | 21         |
| Υπηρεσίες                      | 26           | 13         |
| <b>ΣΥΝΟΛΟ</b>                  | <b>210</b>   | <b>100</b> |
| Μέγεθος επιχείρησης            | Συνεντεύξεις | %          |
| MME - Μικρές επιχειρήσεις      | 36           | 17         |
| MME - Μεσαίες επιχειρήσεις     | 71           | 35         |
| Μεσαίες ή μεγάλες επιχειρήσεις | 68           | 31         |
| Μεγάλες επιχειρήσεις           | 35           | 17         |
| <b>ΣΥΝΟΛΟ</b>                  | <b>210</b>   | <b>100</b> |
| Κατασκευές                     | 70           | 33.3       |
| Διαρκή καταναλωτικά αγαθά      | 70           | 33.3       |
| Χάλυβας και μέταλλα            | 70           | 33.3       |
| <b>ΣΥΝΟΛΟ</b>                  | <b>210</b>   | <b>100</b> |

## Πεδίο εφαρμογής της έρευνας

- Βασικός πληθυσμός: Ρωτήθηκαν εταιρείες από την Ελλάδα και οι αρμόδιοι για τη διαχείριση των εισπρακτέων λογαριασμών.
- Σχεδιασμός του δείγματος: Το στρατηγικό σχέδιο δειγματοληψίας μας επιτρέπει τη διενέργεια ανάλυσης των δεδομένων της χώρας ανά τομέα και μέγεθος εταιρείας.
- Διαδικασία επιλογής: Επιλέξαμε και ήρθαμε σε επαφή με τις εταιρείες μέσω ενός διεθνούς διαδικτυακού πάνελ. Κατά την έναρξη της συνέντευξης διενεργήθηκε έλεγχος για την καταλληλότητα της επικοινωνίας και για τον έλεγχο της ποσόστωσης.
- Δείγμα: N=210 άτομα έδωσαν συνέντευξη συνολικά. Διατηρήθηκε μια ποσόστωση σύμφωνα με τις τρεις κατηγορίες μεγέθους εταιρειών
- Συνέντευξη: Διαδικτυακές συνεντεύξεις με τη βοήθεια υπολογιστή (CAWI) διάρκειας περίπου 15 λεπτών. Περίοδος συνέντευξης:
- Η έρευνα διενεργήθηκε από το τέλος του 1ου τριμήνου μέχρι τις αρχές του 2ου τριμήνου του 2025.  
Συνεπώς, τα ευρήματα πρέπει να εξεταστούν με αυτό το δεδομένο.

Αυτό αποτελεί μέρος της έκδοσης 2025 του Βαρόμετρου Πρακτικών Πληρωμών της Atradius που είναι διαθέσιμο στο

<https://group.atradius.com/knowledge-and-research>



# Θέλετε να μάθετε περισσότερα;

Επισκεφθείτε την ιστοσελίδα της [Atradius](#) για να βρείτε ένα ευρύ φάσμα ενημερωμένων εκδόσεων. [Κάντε κλικ εδώ](#) για να αποκτήσετε πρόσβαση στην ανάλυση της απόδοσης μεμονωμένων κλάδων, λεπτομερή εστίαση σε οικονομικές ανησυχίες ανά χώρα και παγκοσμίως, πληροφορίες για προβλήματα διαχείρισης πιστώσεων, καθώς και πληροφορίες σχετικά με την προστασία των απαιτήσεών σας από την αθέτηση πληρωμής των πελατών σας.

Για να μάθετε περισσότερα σχετικά με τις πρακτικές είσπραξης απαιτήσεων B2B στην Ελλάδα και παγκοσμίως, επισκεφθείτε την ιστοσελίδα [atradiuscollections.com](http://atradiuscollections.com).

## Οι δικές μας λύσεις

Ασφάλιση πιστώσεων  
Λύσεις για τις πολυεθνικές  
Ειδικότητες πίστωσης  
Είσπραξη οφειλών  
Εγγύηση  
Αντασφάλιση

## Η παρουσία μας σε ολόκληρο τον κόσμο

Αφρική  
Ασία  
Ευρώπη  
Μέση Ανατολή  
Βόρεια Αμερική  
Ωκεανία  
Νότια Αμερική

## Για την Ελλάδα

Atradius Crédito y Caución S.A. de Seguros y Reaseguros - Hellenic branch  
Registered office

Monumental Plaza, Κτίριο Γ, 7ος όροφος, Λεωφ.  
Κηφισίας 44, Τ.Κ. 151 25, Μαρούσι  
Tel: + 30 213 0394 400  
[gr.info@atradius.com](mailto:gr.info@atradius.com)  
[atradius.gr](http://atradius.gr)



Συνδεθείτε με την  
**Atradius** στα μέσα  
κοινωνικής  
δικτύωσης  
[youtube.com/  
user/atradiusgroup](https://www.youtube.com/user/atradiusgroup)  
[linkedin.com/  
company/atradius](https://www.linkedin.com/company/atradius)



#### Copyright Atradius N.V. 2025

Δήλωση αποποίησης: Η παρούσα δημοσίευση παρέχεται μόνο για ενημερωτικούς σκοπούς και δεν προορίζεται ως επενδυτική συμβουλή, νομική συμβουλή ή ως πρόταση σχετικά με συγκεκριμένες συναλλαγές, επενδύσεις ή στρατηγικές προς οποιονδήποτε αναγνώστη. Οι αναγνώστες πρέπει να λαμβάνουν τις δικές τους ανεξάρτητες αποφάσεις, εμπορικές ή άλλες, σχετικά με τις παρεχόμενες πληροφορίες. Παρόλο που έχουμε καταβάλει κάθε προσπάθεια να διασφαλίσουμε ότι οι πληροφορίες που περιέχονται στην παρούσα έκδοση έχουν ληφθεί από αξιόπιστες πηγές, η Atradius δεν ευθύνεται για τυχόν λάθη ή παραλείψεις ή για τα αποτελέσματα που προκύπτουν από τη χρήση των πληροφοριών αυτών. Όλες οι πληροφορίες στην παρούσα έκδοση παρέχονται «ως έχουν», χωρίς καμία εγγύηση για την πληρότητα, την ακρίβεια, την επικαιρότητα ή τα αποτελέσματα που προκύπτουν από τη χρήση τους, και χωρίς καμία εγγύηση, ρητή ή σιωπηρή. Σε καμία περίπτωση η Atradius, οι συνδεδεμένες με αυτήν εταιρίες ή εταιρείες, ή οι εταίροι, αντιπρόσωποι ή υπάλληλοί της, δεν θα είναι υπεύθυνοι απέναντί σας ή απέναντι σε οποιονδήποτε άλλον για οποιαδήποτε απόφαση που ελήφθη ή ενέργεια που έγινε με βάση τις πληροφορίες της παρούσας έκδοσης ή για οποιαδήποτε απώλεια ευκαιρίας, διαφυγόν κέρδος, απώλεια παραγωγής, απώλεια επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, επακόλουθη, ειδική ή παρόμοια ζημία πάσης φύσεως, ακόμη και αν ενημερώθηκαν για την πιθανότητα τέτοιων απωλειών ή ζημιών.

#### Atradius

David Ricardostraat  
11066 JS Amsterdam  
Postbus 8982  
1006 JD Amsterdam  
The Netherlands  
Phone: +31 20 553 9111

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