

Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών

Τάσεις στις πρακτικές πληρωμών μεταξύ επιχειρήσεων (B2B) στην Ελλάδα το 2026



Στην παρούσα έκθεση αποτελεσμάτων

Τάσεις στις πρακτικές πληρωμών μεταξύ επιχειρήσεων (B2B)	3
Βασικά ευρήματα	4
Προοπτικές για το μέλλον	5
Βασικά ευρήματα	6
Μεθοδολογία έρευνας	7

Σχετικά με το Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius

Το Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών της Atradius αποτελεί μια ετήσια έρευνα που εξετάζει τις πρακτικές πληρωμών μεταξύ επιχειρήσεων (B2B) σε αγορές σε όλο τον κόσμο. Η έρευνά μας σας επιτρέπει να αντλήσετε πληροφορίες απευθείας από επιχειρήσεις που συναλλάσσονται επί πιστώσει με B2B πελάτες, σχετικά με το πώς ανταποκρίνονται στις εξελισσόμενες τάσεις στη συμπεριφορά πληρωμών των πελατών τους. Η παρακολούθηση αυτών των τάσεων είναι ζωτικής σημασίας, καθώς βοηθά στον εντοπισμό αναδυόμενων αλλαγών στις συνήθειες πληρωμών, επιτρέποντας στις επιχειρήσεις να αντιμετωπίζουν έγκαιρα πιθανές πιέσεις ρευστότητας και να διατηρούν ομαλή λειτουργία.

Οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται — ή σχεδιάζουν να εισέλθουν — στις αγορές και τους κλάδους που καλύπτει η έρευνά μας μπορούν να αντλήσουν πολύτιμες πληροφορίες από τις εκθέσεις μας. Αυτές αναδεικνύουν τόσο τις προκλήσεις και τους κινδύνους που οι εταιρείες αναμένουν τους επόμενους μήνες, όσο και τις προσδοκίες τους για μελλοντική ανάπτυξη.

Η παρούσα έκθεση παρουσιάζει τα αποτελέσματα της έρευνας για την **Ελλάδα**.

Η συλλογή δεδομένων πραγματοποιήθηκε μεταξύ του τέλους του πρώτου τριμήνου και των αρχών του δεύτερου τριμήνου του 2026 και παρέμεινε ανοικτή για λίγες ημέρες μετά την έναρξη των γεωπολιτικών εντάσεων στη Μέση Ανατολή, επιτρέποντας στους συμμετέχοντες να αποτυπώσουν τυχόν πιθανές επιπτώσεις κατά τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου. Ως εκ τούτου, τα ευρήματα θα πρέπει να εξεταστούν λαμβάνοντας υπόψη αυτό το πλαίσιο.



Βαρόμετρο Πρακτικών B2B Πληρωμών

Ο αυξημένος κίνδυνος B2B πληρωμών πιέζει τη ρευστότητα των ελληνικών εταιρειών

Η ελληνική οικονομία συνεχίζει να επιδεικνύει ανθεκτικότητα, υποστηριζόμενη από την εγχώρια ζήτηση και τις επενδύσεις που χρηματοδοτούνται από την ΕΕ. Ωστόσο, η άνοδος των τιμών ενέργειας έχει ενισχύσει τον πληθωρισμό και το λειτουργικό κόστος για τις επιχειρήσεις. Με τις τράπεζες να εμφανίζονται πιο επιλεκτικές στη χορήγηση δανείων, πολλές εταιρείες βασίζονται ολοένα και περισσότερο στην πίστωση προμηθευτών προκειμένου, να διατηρήσουν τη δραστηριότητά τους με B2B πελάτες.

Τα στοιχεία της έρευνας δείχνουν ότι σχεδόν τα δύο τρίτα των B2B πωλήσεων στην Ελλάδα πραγματοποιούνται πλέον επί πιστώσει. Το ποσοστό αυτό υπερβαίνει το μέσο όρο της Δυτικής Ευρώπης και υπογραμμίζει πόσο εξαρτημένες παραμένουν οι ελληνικές επιχειρήσεις από τη χρηματοδότηση μέσω προμηθευτών. Οι επιχειρήσεις του μεταποιητικού και του εμπορικού κλάδου είναι πιο πιθανό να προσφέρουν πίστωση, προκειμένου να παραμείνουν ανταγωνιστικές και να στηρίξουν μακροχρόνιες σχέσεις με τους πελάτες τους. Οι περισσότεροι Έλληνες προμηθευτές θέτουν όρους πληρωμής εντός ενός πιστωτικού παραθύρου 30 ημερών, σε ευθυγράμμιση με τη Δυτική Ευρώπη. Παρ' όλα αυτά, μεγαλύτεροι όροι — έως δύο μήνες ή και περισσότερο — είναι πιο συνηθισμένοι στην Ελλάδα. Παρά τη μεγαλύτερη διάρκεια, οι προμηθευτές εξακολουθούν να εφαρμόζουν συντηρητικές πιστωτικές πολιτικές, με στόχο να προστατεύσουν τη ρευστότητά τους, ενώ ταυτόχρονα στηρίζουν τους πελάτες τους. Τα στοιχεία της έρευνας δείχνουν ότι, καθώς η πειθαρχία πληρωμών αποδυναμώνεται σε όλη τη Δυτική Ευρώπη, οι Έλληνες προμηθευτές αντιμετωπίζουν καθυστερημένες πληρωμές συχνότερα από τους ομοτίμους τους στην περιοχή. Περίπου το ένα τρίτο των ελληνικών B2B τιμολογίων καθίστανται ληξιπρόθεσμα, έναντι ενός τετάρτου στη Δυτική Ευρώπη. Αυτή η απόκλιση θέτει τις ελληνικές επιχειρήσεις σε μειονεκτική θέση, καθώς οι καθυστερημένες εξοφλήσεις δεσμεύουν ρευστότητα και εντείνουν τις πιέσεις στο κεφάλαιο κίνησης.

Οι τάσεις στο Days Sales Outstanding (DSO) ενισχύουν αυτή την εικόνα: λιγότερες επιχειρήσεις στην Ελλάδα εισπράττουν εντός ενός μήνα από την τιμολόγηση, ενώ περισσότερες αναμένουν έως και δύο μήνες. Αυτό υποδηλώνει δομική πίεση ρευστότητας στην αγορά. Οι ελληνικές εταιρείες είναι επίσης πολύ πιο πιθανό να αποδίδουν τις καθυστερήσεις πληρωμών άμεσα σε έλλειψη ρευστότητας των αγοραστών. Μία στις δύο επιχειρήσεις δηλώνει ότι ο κίνδυνος μη πληρωμής από πελάτες περιορίζει τη διαθεσιμότητα μετρητών για τις καθημερινές ανάγκες. Οι ζημίες από μη εξυπηρετούμενες απαιτήσεις καταδεικνύουν την ίδια τάση. Περισσότερες ελληνικές επιχειρήσεις αναφέρουν διαγραφές έως 1% των B2B τιμολογίων, σε σύγκριση με τη Δυτική Ευρώπη, κυρίως λόγω αφερεγγυότητας πελατών. Οι απώλειες παραμένουν περιορισμένες σε μέγεθος, αλλά η συχνότητά τους υποδεικνύει συνεχιζόμενη πίεση στις ταμειακές ροές.

Βασικά ευρήματα στην επόμενη σελίδα



Βασικά Ευρήματα

Ελλάδα

Συμπεριφορά πληρωμών B2B πελατών (12 μήνες)

Ομαδοποίηση ανά βαθμό έκθεσης: ποσοστό τιμολογίων B2B που εξοφλήθηκαν εκπρόθεσμα, όπως αναφέρθηκε από τους συμμετέχοντες

0%
Εκπρόθεσμα B2B τιμολόγια
22%
Συμμετέχοντες

1% - 30%
Εκπρόθεσμα B2B τιμολόγια
36%
Συμμετέχοντες

31% - 60%
Εκπρόθεσμα B2B τιμολόγια
23%
Συμμετέχοντες

61% - 100%
Εκπρόθεσμα B2B τιμολόγια
19%
Συμμετέχοντες

Δείγμα: το σύνολο των συμμετεχόντων στην αγορά που εξετάστηκε
Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών 2026 - Atradius Hellas

Οι 4 σημαντικότεροι λόγοι για τους οποίους οι B2B πελάτες καθυστερούν τις πληρωμές

% συμμετεχόντων - πολλαπλές απαντήσεις

Προβλήματα ρευστότητας πελατών
66%

Καθυστερήσεις λόγω τραπεζικών συναλλαγών
26%

Καθυστερήσεις λόγω εσωτερικών εγκρίσεων
12%

Προβλήματα σε πλατφόρμες ηλεκτρονικής τιμολόγησης και πληρωμών
12%

Δείγμα: το σύνολο των συμμετεχόντων στην αγορά που εξετάστηκε
Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών 2026 - Atradius Hellas

Ανάλυση εκπρόθεσμων πληρωμών

% εκπρόθεσμων τιμολογίων ανά χρονική κατηγορία καθυστέρησης

<30 ημέρες
66%
Συμμετέχοντες

31-60 ημέρες
20%
Συμμετέχοντες

61-90 ημέρες
10%
Συμμετέχοντες

> 90 ημέρες
4%
Συμμετέχοντες

Δείγμα: το σύνολο των συμμετεχόντων στην αγορά που εξετάστηκε
Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών 2026 - Atradius Hellas

Επισφαλείς απαιτήσεις

% συμμετεχόντων ανά επίπεδο επισφαλών απαιτήσεων

<1% επισφάλειες
70%
Συμμετέχοντες

1% - 2% επισφάλειες
16%
Συμμετέχοντες

2% - 5% επισφάλειες
9%
Συμμετέχοντες

> 5% επισφάλειες
5%
Συμμετέχοντες

Δείγμα: το σύνολο των συμμετεχόντων στην αγορά που εξετάστηκε
Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών 2026 - Atradius Hellas

Οι 4 σημαντικότερες επιπτώσεις του κινδύνου πληρωμών πελατών στο κεφάλαιο κίνησης

% συμμετεχόντων - πολλαπλές απαντήσεις

Συρρίκνωση του περιθωρίου ρευστότητας
51%

Μειωμένη επενδυτική δραστηριότητα
25%

Δυσχέρεια στη διαχείριση ταμειακών ροών
20%

Καθυστερήρηση στην εξόφληση προμηθευτών
16%

Δείγμα: το σύνολο των συμμετεχόντων στην αγορά που εξετάστηκε
Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών 2026 - Atradius Hellas





Προοπτικές για το μέλλον

Αυξημένη αβεβαιότητα στις βραχυπρόθεσμες προοπτικές κινδύνου πληρωμών για τις ελληνικές επιχειρήσεις

Οι περισσότερες Ελληνικές επιχειρήσεις δεν αναμένουν ουσιαστική μεταβολή στη συμπεριφορά B2B πληρωμών βραχυπρόθεσμα, καθώς οι συνθήκες εμπορίου παραμένουν απαιτητικές. Η άποψη αυτή αντανακλά σε μεγάλο βαθμό και το κλίμα στη Δυτική Ευρώπη. Η ρευστότητα των πελατών παραμένει περιορισμένη και στα δύο επιχειρηματικά περιβάλλοντα· τα επιτόκια παραμένουν υψηλά και η ζήτηση εύθραυστη. Αυτό σημαίνει ότι οποιαδήποτε βελτίωση στη συμπεριφορά πληρωμών των πελατών είναι πιθανό να είναι άνισα κατανομημένη και εύθραυστη, ενισχύοντας την ανάγκη για συντηρητικές αποφάσεις εμπορικής πίστωσης. Η συνεχιζόμενη γεωπολιτική αναταραχή και η αβεβαιότητα γύρω από τις εμπορικές προοπτικές τους επόμενους μήνες αναμένεται να αυξήσουν τις πιέσεις.

Οι προσδοκίες γύρω από τον κίνδυνο αφερεγγυότητας αναδεικνύουν πόσο εύθραυστες παραμένουν οι συνθήκες. Σημαντικά περισσότερες επιχειρήσεις στην Ελλάδα, σε σύγκριση με τη Δυτική Ευρώπη, αναμένουν αύξηση του κινδύνου αφερεγγυότητας πελατών τους στους επόμενους μήνες. Η διαφορά αυτή υποδηλώνει ένα πιο αδύναμο περιβάλλον πληρωμών στην Ελλάδα, με εντονότερες πιέσεις ρευστότητας για τις επιχειρήσεις. Όταν τα τιμολόγια παραμένουν σε καθυστέρηση για μεγάλο διάστημα, οι ανησυχίες εντείνονται ότι η καθυστέρηση μπορεί να εξελιχθεί σε αθέτηση. Στη Δυτική Ευρώπη, οι κύκλοι είσπραξης είναι γενικά συντομότεροι, συμβάλλοντας στη διατήρηση πιο σταθερών προσδοκιών γύρω από τις πληρωμές.

Οι πιέσεις αυτές μεταφέρονται άμεσα στα περιθώρια κέρδους. Οι ελληνικές επιχειρήσεις λειτουργούν με περιορισμένο κεφάλαιο κίνησης, βραδύτερη μετατροπή σε μετρητά και μειωμένη τιμολογιακή ισχύ. Πολλές αποδέχονται μεγαλύτερους κύκλους πληρωμών για να στηρίξουν τη ζήτηση, γεγονός που αυξάνει το χρηματοδοτικό και λειτουργικό κόστος. Ως αποτέλεσμα, η πίεση στα περιθώρια αναμένεται να ενταθεί περισσότερο στην Ελλάδα σε σχέση με τη Δυτική Ευρώπη, όπου οι επιχειρήσεις επωφελούνται από πιο προβλέψιμη συμπεριφορά πληρωμών και πιο διαφοροποιημένη ζήτηση. Η εκτίμηση του κινδύνου παρουσιάζει αντίστοιχη τάση. Η Ελλάδα παραμένει ιδιαίτερα εκτεθειμένη σε οποιαδήποτε επιβράδυνση του παγκόσμιου εμπορίου και σε γεωπολιτικές αναταράξεις. Αν και αυτοί οι κίνδυνοι απασχολούν και τη Δυτική Ευρώπη, η ανησυχία είναι εντονότερη στην Ελλάδα, λόγω της περιορισμένης ρευστότητας και της μεγαλύτερης ευαισθησίας σε μεταβολές της οικονομικής δραστηριότητας. Τα χαμηλά περιθώρια και οι ασθενέστερες ταμειακές ροές αφήνουν μικρότερο περιθώριο απορρόφησης αυξανόμενων δαπανών, ενώ το υψηλότερο κόστος δανεισμού προσθέτει επιπλέον πίεση.

Οι διαρθρωτικές αδυναμίες της εγχώριας αγοράς, σε συνδυασμό με τον κίνδυνο παρατεταμένων διαταραχών στο διεθνές εμπόριο και τη μεγάλη εξάρτηση της Ελλάδας από εισαγωγές αργού πετρελαίου, αναμένεται να καταστήσουν το περιβάλλον B2B πληρωμών στη χώρα πιο εύθραυστο και λιγότερο προβλέψιμο όσο εξελίσσεται το έτος.

Βασικά ευρήματα στην επόμενη σελίδα



Βασικά Ευρήματα

Ελλάδα

Οι 3 σημαντικότεροι κίνδυνοι που αναμένεται να διαμορφώσουν τις B2B πληρωμές (επόμενοι 12 μήνες)

% των ερωτηθέντων - πολλαπλές απαντήσεις

#1 | Οικονομική
επιβράδυνση

#2 | Εντεινόμενες πιέσεις στο
κόστος λειτουργίας

#3 | Αυξανόμενο κόστος
δανεισμού

Δείγμα: το σύνολο των συμμετεχόντων στην αγορά που εξετάστηκε

Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών 2026 - Atradius Hellas



Προοπτικές κινδύνου αφερεγγυότητας για τους επόμενους 12 μήνες

% των ερωτηθέντων

Παραμένει σε
υψηλά επίπεδα
42%

Καταγράφει
περαιτέρω άνοδο
45%

Δεν είναι
σαφές
13%

Δείγμα: το σύνολο των συμμετεχόντων στην αγορά που εξετάστηκε

Πηγή: Βαρόμετρο Πρακτικών Πληρωμών 2026 - Atradius Hellas

Οι διαρθρωτικές αδυναμίες της εγχώριας αγοράς, σε συνδυασμό με τις προσδοκίες για αύξηση των εταιρικών αφερεγγυοτήτων, τη διαρκή πίεση στη κερδοφορία των επιχειρήσεων και την έκθεση σε διαταραχές του παγκόσμιου εμπορίου και της γεωπολιτικής, υποδηλώνουν ότι το περιβάλλον B2B πληρωμών στην Ελλάδα θα παραμείνει εύθραυστο και λιγότερο προβλέψιμο, όσο εξελίσσεται το έτος.



Μεθοδολογία Έρευνας

Επισκόπηση δείγματος – Συνολικές συνεντεύξεις = 210

Επιχειρηματικός κλάδος	% των ερωτηθέντων
βιομηχανία	20%
Κατασκευές	20%
Εμπόριο	20%
Υπηρεσίες	40%
ΣΥΝΟΛΟ	100

Μέγεθος Επιχείρησης	% των ερωτηθέντων
Πολύ μικρή επιχείρηση (<10 εργαζόμενοι)	41%
Μικρή επιχείρηση (10-49 εργαζόμενοι)	28%
Μεσαία επιχείρηση (50-249 εργαζόμενοι)	16%
Μεγάλη επιχείρηση (≥250 εργαζόμενοι)	15%
ΣΥΝΟΛΟ	100

Μεθοδολογία έρευνας

Ανανεώσαμε το δείγμα της έρευνας ώστε να αντανakλά με μεγαλύτερη ακρίβεια τη δομή της αγοράς ανά κλάδο δραστηριότητας και κατηγορία μεγέθους επιχείρησης. Για την παρούσα έκδοση, δεν είναι δυνατές οι άμεσες συγκρίσεις με προηγούμενες αναφορές, καθώς η ετήσια μεταβολή αποτυπώνεται αποκλειστικά μέσα από τις απαντήσεις των συμμετεχόντων.

Πεδίο της έρευνας

Πληθυσμός: Η έρευνα πραγματοποιήθηκε σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, με συνεντεύξεις σε στελέχη υπεύθυνα για τη διαχείριση απαιτήσεων.

Σχεδιασμός δείγματος: Το Στρατηγικό Σχέδιο Δειγματοληψίας επέτρεψε την ανάλυση των δεδομένων για την Ελλάδα ανά κλάδο δραστηριότητας και κατηγορία μεγέθους επιχείρησης.

Διαδικασία επιλογής: Οι επιχειρήσεις προσεγγίστηκαν μέσω διεθνούς διαδικτυακού panel. Οι συμμετέχοντες ελέγχθηκαν στην αρχή της συνέντευξης, ως προς τον ρόλο τους και την τήρηση των ποσοστώσεων.

Δείγμα: Συνολικά συμμετείχαν 210 επιχειρήσεις, με διατήρηση ποσοστώσεων στις τέσσερις κατηγορίες μεγέθους επιχείρησης.

Μέθοδος συνέντευξης: Η συλλογή δεδομένων πραγματοποιήθηκε μέσω Computer-Assisted Web Interviews (CAWI), διάρκειας περίπου 15 λεπτών η καθεμία.

Χρονική περίοδος διεξαγωγής: Η έρευνα διεξήχθη μεταξύ τέλους του Α' τριμήνου και αρχών του Β' τριμήνου του 2026.

Η παρούσα έκθεση και το περιφερειακό στατιστικό παράρτημα αποτελούν μέρος της σειράς Atradius Payment Practices Barometer 2026, διαθέσιμη για λήψη στην ενότητα [Knowledge and research](#)



Θέλετε να μάθετε περισσότερα;

Παρακαλούμε επισκεφθείτε την ιστοσελίδα της [Atradius](#) για να αποκτήσετε πρόσβαση στις πιο πρόσφατες δημοσιεύσεις μας. [Εκεί θα](#) βρείτε αναλύσεις για την απόδοση επιμέρους κλάδων, εμβαθύνσεις σε οικονομικά ζητήματα που αφορούν συγκεκριμένες χώρες και την παγκόσμια οικονομία, πληροφορίες για θέματα πιστωτικού κινδύνου και πρακτικές διαχείρισης απαιτήσεων, καθώς και τρόπους προστασίας των εισπρακτέων σας, έναντι κινδύνου αθέτησης πληρωμών από πελάτες.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τις πρακτικές είσπραξης B2B απαιτήσεων στην, Ελλάδα και διεθνώς, επισκεφθείτε το atradiuscollections.com.

Οι λύσεις μας

Ασφάλιση Πιστώσεων
Λύσεις για Πολυεθνικές Εταιρείες
Εξειδικευμένες Πιστωτικές Λύσεις
Είσπραξη Απαιτήσεων
Εγγυητικές Λύσεις / Εγγυήσεις
Αντασφάλιση

Η παρουσία μας σε παγκόσμιο επίπεδο

Αφρική
Ασία
Ευρώπη
Μέση Ανατολή
Βόρεια Αμερική
Ωκεανία
Νότια Αμερική

Στην Ελλάδα

Atradius Crédito y Caución SAS de Seguros y Reaseguros
Ελληνικό Υποκατάστημα

Monumental Plaza, Κτίριο C, 7ος όροφος
Λεωφ. Κηφισίας 44
Μαρούσι 15125
Τηλ: + 30 213 0394 400

gr.info@atradius.com
atradius.gr



**Συνδεθείτε με την
Atradius στα μέσα
κοινωνικής
δικτύωσης**

youtube.com/
user/atradiusgroup
linkedin.com/
company/atradius



Copyright Atradius N.V. 2026

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, αντι-πρόσωποι 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 1
1066 JS Amsterdam
Postbus 8982
1006 JD Amsterdam
Nederland
Phone: +31 20 553 9111

info@atradius.com
atradius.com