**Βασικά αποτελέσματα της έρευνας για την Ελλάδα**

**Οι πωλήσεις επί πιστώσει**

Σε αντιστοιχία με τα ευρήματα της έρευνας του περασμένου έτους, οι ερωτηθέντες στην Ελλάδα συνεχίζουν να επιδεικνύουν μεγάλο άνοιγμα ως προς τη χορήγηση εμπορικών πιστώσεων στις B2B εμπορικές συναλλαγές. Σε αντίθεση με πέρυσι, ωστόσο, θεωρείται περισσότερο πιθανό οι Έλληνες ερωτηθέντες να ζητήσουν μεθόδους πληρωμής από τους B2B πελάτες που δεν τους εκθέτουν σε κινδύνους πληρωμής. Κάτι τέτοιο δεν αποτελεί έκπληξη για μια χώρα όπου προβλέπεται περαιτέρω αύξηση κατά 5% σε χρεωκοπίες επιχειρήσεων για το τρέχον έτος. Αποδεικτικά στοιχεία αυτής της -βασισμένης στην αποφυγή του ρίσκου- συμπεριφοράς των Ελλήνων ερωτηθέντων μπορεί να δει κανείς στη σημαντική μείωση του ποσοστού των B2B επί πιστώσει πωλήσεων κατά το παρελθόν έτος. Το εν λόγω ποσοστό μειώθηκε, κατά μέσο όρο, σε 56,5% επί της συνολικής αξίας των B2B πωλήσεων (μέσος όρος για τη Δυτική Ευρώπη 41,2%), από 65,1% που ήταν ένα χρόνο πριν. Παρά τη σημαντική αυτή μείωση, η Ελλάδα, μαζί με τη Σουηδία και τη Δανία, ξεχωρίζει ως μία από τις χώρες της Δυτικής Ευρώπης με τη μεγαλύτερη τάση να χρησιμοποιούν πιστωτικούς όρους στις B2B συναλλαγές.

Ληξιπρόθεσμες απαιτήσεις στην Ελλάδα (ποσ.%)

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ

Σε αντίθεση με τους ερωτηθέντες στη Σουηδία και τη Δανία, οι οποίοι δείχνουν μια σχεδόν ομοιόμορφη αντίληψη του κινδύνου πληρωμής που προκύπτει από τις B2B εμπορικές συναλλαγές τόσο στο εσωτερικό όσο και το εξωτερικό, οι Έλληνες ερωτηθέντες, όπως οι ερωτηθέντες στην Ιταλία, είναι περισσότερο πρόθυμοι στη χορήγηση πίστωσης σε εγχώριους πελάτες από ό, τι σε ξένους πελάτες. Το 64,6% και το 48,3% της συνολικής αξίας των εγχώριων και ξένων B2B πωλήσεων αντίστοιχα έγιναν με πίστωση (μέσος όρος έρευνας: 44,8% εγχώριες πωλήσεις και 37,7% εξαγωγικές).

**Εκπρόθεσμα τιμολόγια B2B (%)**

Σχεδόν το 63% των ερωτηθέντων στην Ελλάδα αντιμετώπισε περιστατικά καθυστέρησης πληρωμής τιμολογίων από τους B2B πελάτες κατά το παρελθόν έτος (αντίστοιχο ποσοστό ερωτηθέντων στη Δυτική Ευρώπη: 88%). Το γεγονός αυτό είχε ως αποτέλεσμα, κατά μέσο όρο, ένα περίπου 32% επί της συνολικής αξίας των εγχώριων και ξένων B2B απαιτήσεων να παραμένουν απλήρωτες πέραν της ημερομηνίας εκπνοής της προθεσμίας πληρωμής τους (μέσος όρος για τη Δυτική Ευρώπη: σχεδόν 40%). Το ποσοστό αθέτησης πληρωμών που έχει καταγραφεί στην Ελλάδα είναι σημαντικά χαμηλότερο από το μέσο όρο για τη Δυτική Ευρώπη. Αυτό μπορεί να οφείλεται στη σημαντικά χαμηλότερη αναλογία απλήρωτων τιμολογίων που αφορούν πελάτες εξωτερικού (14%) σε σύγκριση με εγχώριους πελάτες (49,1% της συνολικής αξίας των επί πιστώσει Β2Β πωλήσεων). Κάτι τέτοιο αντανακλά το κατά πολύ υψηλότερο επίπεδο πτωχεύσεων στην Ελλάδα από ό, τι στην πλειονότητα των χωρών της Δυτικής Ευρώπης. Κατά το παρελθόν έτος, επιπροσθέτως, τα ποσοστά αθέτησης εγχώριων πληρωμών στην Ελλάδα, ήταν διπλάσια από εκείνα των ξένων πελατών.

Η καθυστέρηση στην πληρωμή των τιμολογίων (εγχώριων και ξένων) αντικατοπτρίζεται στους δείκτες του Μέσου Όρου Είσπραξης Απαιτήσεων (DSO) που αναφέρθηκαν από τους ερωτηθέντες στην Ελλάδα. Ειδικότερα, εξάγεται μέσος όρος 53 ημερών (μέσος όρος της έρευνας : 48 ημέρες) και έχει μειωθεί περίπου κατά δύο εβδομάδες σε σύγκριση με πέρυσι. Αυτό μπορεί να αντικατοπτρίζει μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα στην είσπραξη τιμολογίων υψηλής αξίας. Μικρότερο ποσοστό ερωτηθέντων στην Ελλάδα (57,8%) σε σύγκριση με τη Δυτική Ευρώπη (63,7%) δεν αναμένουν κάποια μεταβολή στο δείκτη του Μέσου Όρου Είσπραξης Απαιτήσεων (DSO) για τους επόμενους 12 μήνες. Επιδείνωση του εν λόγω δείκτη αναμένεται κατά σχεδόν 22% των ερωτηθέντων, ποσοστό που συμφωνεί με το μέσο όρο της έρευνας.

Καθώς οι ελληνικές επιχειρήσεις είναι πολύ εκτεθειμένες στον κίνδυνο μη πληρωμής από εγχώριες συναλλαγές, η προστασία της κερδοφορίας των επιχειρήσεων συνεπάγεται μια σειρά από προκλήσεις κατά το τρέχον έτος. Ως μεγαλύτερο ρίσκο θεωρείται η είσπραξη των εκκρεμών τιμολογίων, η οποία, κατά μέσο όρο, ανησυχεί περισσότερο τους ερωτηθέντες στην Ελλάδα (17,5%) από ό, τι στις άλλες χώρες της Δυτικής Ευρώπης (11,9%).

 **Μη εισπράξιμοι λογαριασμοί**

Το ποσοστό των B2B απαιτήσεων , το οποίο αναφέρεται από τους Έλληνες ερωτηθέντες ως ανείσπρακτο , είναι - κατά μέσο όρο - τρεις φορές υψηλότερο από ό,τι σε περιφερειακό επίπεδο (3,6 % της συνολικής αξίας των B2B επί πιστώσει πωλήσεων, έναντι ποσοστού 1,3 % στη Δυτική Ευρώπη) . Οι μη εισπράξιμες εγχώριες Β2Β απαιτήσεις, σχεδόν εξ ολοκλήρου, αποτελούνται από εγχώριες διαγραφές και προέρχονται , στην πλειονότητα των περιπτώσεων, από τους τομείς των διαρκών καταναλωτικών αγαθών και της βιομηχανίας τροφίμων .

Για μακράν περισσότερους Έλληνες ερωτηθέντες ( 51,2 % ) σε σχέση με Δυτική Ευρώπη εν συνόλω (28,6 %), οι B2B απαιτήσεις παρέμεναν ανεξόφλητες κυρίως λόγω της αποτυχίας των προσπαθειών είσπραξης . Ποσοστό 26,3 % των ερωτηθέντων στην Ελλάδα (19,7 % στη Δυτική Ευρώπη) διέγραψε τις ανείσπρακτες απαιτήσεις , κατά κύριο λόγο, επειδή δεν μπορούσε να εντοπίσει τον πελάτη .

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τις πρακτικές είσπραξης B2B απαιτήσεων σε όλο τον κόσμο , παρακαλώ ανατρέξατε στην έρευνα ΄Global Collections Review΄ της Atradius Collections (αφού εγγραφείτε θα μπορέσετε να κατεβάσετε το εν λόγω αρχείο χωρίς χρέωση), διαθέσιμη από τον Οκτώβριο του 2016 στην ιστοσελίδα www. atradiuscollections.com.

**Πρακτικές πληρωμών ανά βιομηχανικό κλάδο**

Οι ερωτηθέντες στην Ελλάδα ανέφεραν τη χορήγηση εμπορικών πιστώσεων κυρίως σε B2B πελάτες που δραστηριοποιούνται στις βιομηχανίες των διαρκών καταναλωτικών αγαθών, των τροφίμων και των χημικών προϊόντων. Οι χρόνοι πληρωμής των τιμολογίων που χορηγήθηκαν από τους Έλληνες ερωτηθέντες σε B2B πελάτες στις βιομηχανίες χημικών και διαρκών καταναλωτικών αγαθών, είναι σημαντικά μεγαλύτεροι από το μέσο όρο της χώρας (ο μέσος όρος είναι πίστωση δύο μηνών από την τιμολόγηση). Οι B2B πελάτες στον τομέα των διαρκών καταναλωτικών αγαθών εξοφλούν τα ληξιπρόθεσμα τιμολόγια με τους πλέον βραδείς ρυθμούς (πάνω από δύο εβδομάδες μετά την ημερομηνία λήξης της απαίτησης).

Ένα, άνω του μέσου όρου (για τη χώρα), ποσοστό των ληξιπρόθεσμων τιμολογίων δημιουργήθηκε από τη βιομηχανία τροφίμων. Σύμφωνα με την πλειονότητα των ερωτηθέντων (96%), το γεγονός αυτό είναι πιθανό να προκαλείται, κυρίως, από περιορισμούς ρευστότητας των πελατών στον εν λόγω κλάδο.

Το 61,0% των ερωτηθέντων στην Ελλάδα αναμένουν οι πρακτικές πληρωμών των B2B πελατών στη βιομηχανία τροφίμων να υποστούν σημαντική επιδείνωση κατά τη διάρκεια των επόμενων 12 μηνών. Το 54,0% των ερωτηθέντων προβλέπει επιδείνωση των πρακτικών πληρωμών στον κλάδο των διαρκών καταναλωτικών αγαθών κατά το ίδιο χρονικό διάστημα. Δεν αναμένεται καμία σημαντική μεταβολή σε σχέση με τις πρακτικές πληρωμής των άλλων βιομηχανικών κλάδων.

**Διάρκεια αποπληρωμής (μέσος όρος ημερών)**

Οι όροι πληρωμής που έχουν χορηγηθεί σε B2B πελάτες, βάσει των στοιχείων που διέθεσαν οι Έλληνες ερωτηθέντες, κυμαίνονται -κατά μέσο όρο- σε διάστημα περίπου 44 ημερών από την ημερομηνία έκδοσης του τιμολογίου και σαφώς υπερβαίνουν το μέσο όρο για τη Δυτική Ευρώπη (31 ημέρες). Οι εγχώριοι πελάτες απολαμβάνουν τους πιο χαλαρούς όρους πληρωμής στη Δυτική Ευρώπη. Οι πελάτες του εξωτερικού καλούνται να εξοφλούν τα τιμολόγια -κατά μέσο όρο- ένα μήνα νωρίτερα από ό,τι οι εγχώριοι πελάτες. Αυτό μπορεί να υποδεικνύει το γεγονός πως οι Έλληνες ερωτηθέντες αντισταθμίζουν το υψηλό επίπεδο αθέτησης πληρωμών των εγχώριων πελατών με τις ταχύτερες πληρωμές των πελατών εξωτερικού. Ωστόσο, κατά το παρελθόν έτος ο μέσος όρος πληρωμής τόσο των εγχώριων όσο και των ξένων πελατών, έχει μειωθεί κατά (μέσο όρο) εννέα ημέρες. Αυτό μπορεί να αναγνωστεί ως προσπάθεια των ελληνικών επιχειρήσεων να εξισορροπήσουν τους σφιχτούς οικονομικούς όρους που διέπουν την αγορά.

Οι B2B πελάτες των Ελλήνων ερωτηθέντων εξοφλούν τις ληξιπρόθεσμες οφειλές εξωτερικού κατά μέσο όρο σε 5 ημέρες από την ημερομηνία λήξης του τιμολογίου και τις αντίστοιχες εγχώριες σε 36. Αυτό σημαίνει ότι οι Έλληνες ερωτηθέντες μετατρέπουν τις σε καθυστέρηση εγχώριες απαιτήσεις σε μετρητά, κατά μέσο όρο, σχεδόν 100 ημέρες από την τιμολόγηση (μέσος όρος της έρευνας: 53 ημέρες). Αυτή η διαδικασία διαρκεί περίπου δύο μήνες λιγότερο στα τιμολόγια εξωτερικού. Το γεγονός αυτό επιβεβαιώνει την υπόθεση ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις επωφελούνται από τις ταχύτερες πρακτικές πληρωμής των ξένων πελατών.

**Βασικοί παράγοντες καθυστέρησης πληρωμών**

Βάσει των προηγούμενων παρατηρήσεων, δεν αποτελεί έκπληξη το γεγονός ότι μακράν μεγαλύτερο ποσοστό ερωτηθέντων στην Ελλάδα (περίπου 87%) από ό, τι στη Δυτική Ευρώπη (57,9%) δήλωσαν ότι οι εγχώριοι B2B πελάτες εξοφλούν τα τιμολόγια με καθυστέρηση λόγω προβλημάτων ρευστότητας. Αυτό δεν έχει αλλάξει σημαντικά σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Σε αντίθεση με το μοτίβο της έρευνας, δεύτερη συχνότερα αναφερόμενη αιτία καθυστέρησης πληρωμής των εγχώριων τιμολογίων δεν είναι η σκόπιμη άντληση οικονομικής ωφέλειας από πλευράς των πελατών αλλά οι ανεπάρκειες του τραπεζικού συστήματος. Αυτό αναφέρθηκε από το 26% των ερωτηθέντων στην Ελλάδα, ποσοστό άνω του διπλάσιου σε σύγκριση με το αντίστοιχο στη Δυτική Ευρώπη (12,5%).

Τιμολόγια: Οι Έλληνες ερωτηθέντες (50%) πιο συχνά αποδίδουν την καθυστέρηση πληρωμής των ξένων τιμολογίων σε περιορισμούς ρευστότητας των πελατών (ερωτηθέντες στη Δυτική Ευρώπη: 40,2%). Η πολυπλοκότητα της διαδικασίας πληρωμής σε συναλλαγές εκτός συνόρων είναι επίσης ένας λόγος για τις καθυστερήσεις πληρωμών, καθυστερήσεις που βιώνουν οι ερωτηθέντες στην Ελλάδα (33,3%) πιο συχνά από ό, τι στη Δυτική Ευρώπη (28%).

Τέλος, περισσότεροι ερωτηθέντες στην Ελλάδα (51%) από ό, τι στη Δυτική Ευρώπη (42,1%) ανέφεραν ότι δεν υπήρξε καμία σημαντική επίπτωση στις επιχειρήσεις τους λόγω της καθυστερημένης πληρωμής τιμολογίων. Παρά το γεγονός αυτό, 29% των ερωτηθέντων στη χώρα (18,8% στη Δυτική Ευρώπη) απώλεσαν έσοδα, καθώς και ποσοστό 24,8% (18,3% στη Δυτική Ευρώπη) αναγκάστηκε να λάβει συγκεκριμένα μέτρα με σκοπό τη διόρθωση των ταμειακών ροών.