



Atradius Ödeme Uygulamaları Barometresi

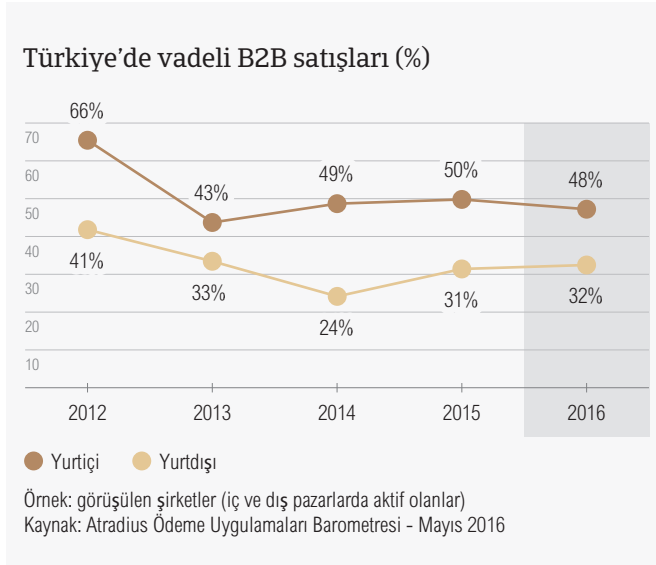
B2B ödeme davranışına dair
uluslararası araştırma
Türkiye – araştırma sonuçları



Türkiye – araştırma sonuçları

Vadeli satışlar

Türkiye'deki araştırmada şirketlerin B2B satışlarında tahsilat riski yaratmayacak şekilde satış yapma eğiliminde oldukları görülmüştür. Ortalamada, B2B satışların toplam tutar üzerinden %40.3'ü vadeli olarak gerçekleştirilmiştir. Bu oran, Doğu Avrupa ortalamasına paralel olup, Türkiye'yi Doğu Avrupa ülkelerinin oluşturduğu iki ayrı grubun arasında bir yerde konumlandırmaktadır. İlk grup, Çek Cumhuriyeti (ortalama %44 vadeli satış) ve B2B satışlarında vade verilmesine en meyilli ülke olan Macaristan'ı (ortalama %54 vadeli satış) içermektedir. İkinci grup, Polonya (B2B'lerde ortalama %35 vadeli satış) ve Doğu Avrupa'da B2B işlemlerinde vade açmaya en fazla karşıt görünen Slovakya'dan (B2B'lerde ortalama %27) oluşmaktadır.



Daha fazla bilgi [İstatistik ekinde](#) mevcuttur

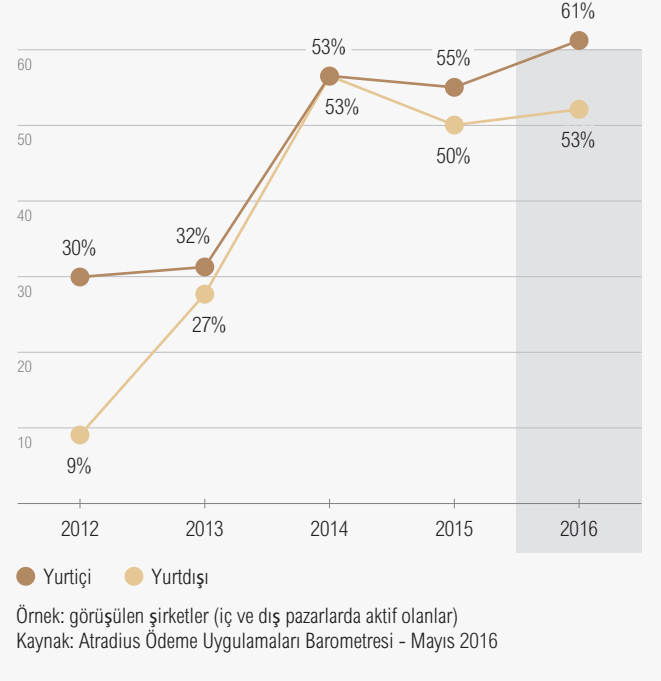
Anketimizi Türkiye'de cevaplayanlar, Doğu Avrupa'da araştırılan diğer ülkelerden daha fazla bir oranla, yabancı müşteriler yerine yurtiçi müşterilerine vade açmayı en çok tercih edenler olmuşlardır. Yurtiçi B2B satışların %48,1'i, yurtdışı B2B satışların ise %32,4'ü (Avrupa ortalaması %42,9 yurtiçi ve %36,6 yurtdışı olarak gerçekleştirilmektedir) vadeli olarak yapılmaktadır. Bu durum Türk ekonomisinin görece kapalı olan doğasına işaret etmekte ve bu yıl mütevazi bir seviyede gerçekleşmesi beklenen büyümenin (yaklaşık %3) ağırlıklı olarak yurtiçi talepten kaynaklandığını göstermektedir.

Vadesinde Ödenmeyen B2B faturaları (%)

Durgun ekonomik gelişmeye bağlı olarak, Türkiye'de tahsilat riski yüksek kalmakta ve bu da ticari duyarlılığı etkilemektedir. Anketimize Türkiye'de yanıt verenlerin %88,3'ü (Doğu Avrupa: %85,2) geçtiğimiz yıl içerisinde yurtiçi veya yurtdışı B2B müşterileri nedeniyle vadesi geçen alacakları oluştuğunu belirtmiştir. Bunun sonucu olarak, B2B satışlarından kaynaklı vadesi geçen alacakların %57'sinin tahsil edilemeyen alacak olarak kaldığını ortaya koymuştur. Bu oran, Doğu Avrupa ortalamasının (yaklaşık %43) oldukça üstünde olup, bölgede araştırma yapılan tüm ülkeler içinde en yüksek temerrüt seviyesidir. Ayrıca, yurtiçi müşteri-

ler tarafından ödemelerin geciktirilmesinin yurtdışı müşterilere nazaran daha sıklıkla gerçekleşiyor olduğu rapor edilmiştir. Bu, Slovakya'da gözlemlenen durum ile benzerdir. Geçen yıla kıyasla, Türkiye'de hem yurtiçi hem de yurtdışı kaynaklı gecikmiş tahsilat oranları artmıştır. Yurtiçi temerrüt (ödeme yükümlülüğünü yerine getirmeme) oranındaki artış bölge genelinde görünen artıştan çok daha belirgin seviyededir.

Türkiye'deki muaccel durumda olan B2B alacakları (ort.%)



Daha fazla bilgi [İstatistik ekinde](#) mevcuttur

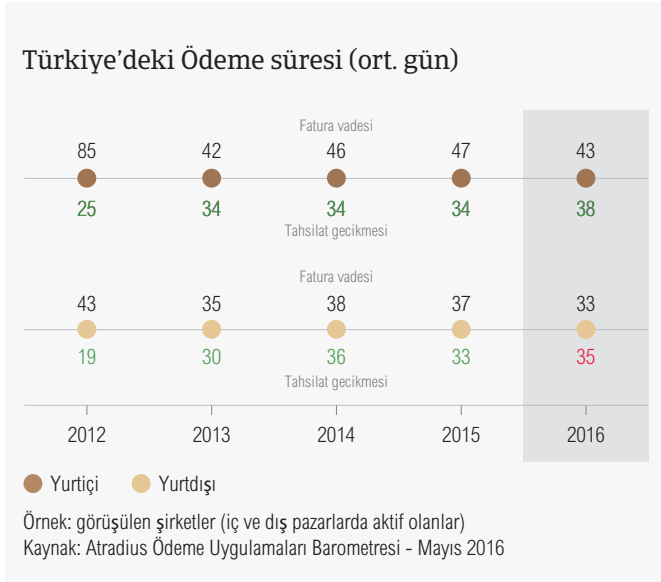
Türkiye'de anketimizi cevaplayan kişiler, B2B faturalarının geç ödenmesi durumunun (yurtiçi ve yurtdışı satışlar) ortalama satış vadelerinin uzaması sonucunu doğrudan belirtmiştir. Türkiye'de ortalama satış vadesi 63 güne tekabül etmekte olup bu rakam, Polonya'nın ardından ikinci en yüksek seviyededir ve geçen yıl ile kıyaslandığında üç gün daha fazladır. Bu da, yüksek tutarlı faturaların tahsilinde daha düşük bir verimliliğe işaret etmektedir. Türkiye'de, Doğu Avrupa'daki muhataplardan (%21,5) çok daha yüksek oranda kişi (%33) önümüzdeki 12 aylık süresi içinde ortalama satış vadesinde daha da artış beklemektedir. Bununla birlikte, yanıt verenlerin yarısı, aynı zaman aralığı içerisinde ortalama alacak vadelerinde bir değişiklik beklememektedir. Bu görüş Doğu Avrupa'daki muhataplarımızın %66'sı tarafından öngörülmektedir.

Türkiye'deki muhataplar bu yıl bir takım zorluklarla karşılaşacaklarını öngörmektedirler. Dolayısıyla karlılıklarını sürdürülebilmek için ticari faaliyetlerini ve alacaklarını güvence altına almaları gerekmektedir. Türkiye'de bankaların kredi politikalarını daha sıkılaştırması da, muhataplarımızın (%11,6) Doğu Avrupa'daki yanıt veren kişilere kıyasla (%7) daha fazla endişelendirmektedir.



Ödeme süresi (ortalama vade)

Türkiye'deki anketimizi yanıtlayan kişiler, yurtiçi B2B müşterilerinin fatura vadesi üzerine ortalamada 43 gün süre eklediğini belirtmektedir. Bu rakam, Doğu Avrupa'daki sürelerden (30 gün) dikkat çekici ölçüde yüksek olup, ayrıca bölgede araştırılan ülkeler içinde gözlemlenen en uzun süredir. Türkiye'deki muhataplarımız yurtdışı müşterilerinden, yurtiçi müşterilere kıyasla faturaları, ortalama 10 gün erken ödemelerini talep etmektedir. Bu da Türk muhatapların yurtdışına daha kısa vadeli olarak yapılan satışlarla, yurtiçindeki gecikmeleri dengeleme eğiliminde olduklarını göstermektedir. Ancak geçtiğimiz yıl içerisinde, hem yurtiçi hem de yurtdışı ödeme vadelerinde ortalama dört günlük bir düşüş görülmüştür. Bu durum Türkiye'de halihazırda faaliyet gösteren şirketlerin zorlu koşullarda, alacak riskini yönetmeye yönelik bir girişimleri olarak yorumlanabilir.

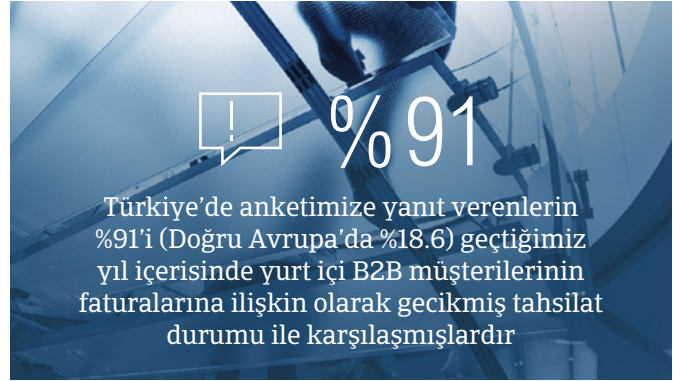


Daha fazla bilgi [İstatistik Ekinde](#) mevcuttur

Yabancı müşterilere verilen dikkat çekici ölçüde daha kısa vadelere rağmen, hem yurtiçi hem de yurtdışı müşteriler vadesinde ödenmeyen faturalarını ortalama 40 gün gecikmeli olarak ödemektedir. Bu da, Türkiye'deki muhatapların alacaklarını tahsil etmelerinin, faturalandırmadan itibaren yaklaşık üç ay sürdüğünü ortaya koymaktadır (Doğu Avrupa için ortalama vade 52 gün). Bu süre, Doğu Avrupa'da araştırma kapsamına alınan diğer tüm ülkelerde gözlemlenen ortalama ödeme süresinin neredeyse iki katına denk gelmektedir. [→ [İstatistik Eki, s 6 + 7](#)]

Ödemelerin gecikme nedenleri

Doğu Avrupa (%64.4) ile Türkiye'deki (%66.1) muhataplar hemen hemen aynı oranda, yurtiçi B2B müşterilerinin faturaları geç ödeme nedeninin likidite problemlerine bağlı olduğunu rapor etmektedir. Bu durum bir sene öncesine kıyasla gözle görülür derecede artmıştır. Araştırmaya paralel olarak, yurtiçi faturaların geç ödenmesine ilişkin en fazla vurgulanan ikinci sebep ise, firmaların maliyetsiz finansman sağlamak amacıyla ödemelerini



ötelediği yönündedir. Bu durum Doğu Avrupa'daki muhatapların %33'ü tarafından belirtilmiş olup, Türkiye'de ise benzer bir orana, yanıt verenlerin %30'u aynı görüşü paylaşmıştır. Bu da geçen senenin tespitlerine paraleldir.

Anketimizi Türkiye'de yanıtlayanların %36'sı yabancı müşterilerden gelen ödemelerin Bankacılık sistemindeki sorunlara bağlı olarak geciktiğini belirtmiş olup, bu oran Doğu Avrupa'daki muhatapların (%18) iki katına denk gelmektedir. Bu rakam, Doğu Avrupa'da araştırılan tüm ülkelerde söz konusu gecikme faktörünü belirtmekte olan muhataplar içerisinde en yüksek orandır. Türkiye'deki muhataplar tarafından rapor edilen yurtdışı müşterilerin likidite problemlerine bağlı geciken ödemeleri (%36) neredeyse Doğu Avrupa'dakiler kadar sık görülmektedir (yaklaşık %37).

Türkiye'de, B2B müşterilerinin faturaları geç ödemesinin bir sonucu olarak nakit akışını düzeltmek için özel tedbirler almak zorunda kalan firmaların oranı %40.4 ile Doğu Avrupa'dakilerin (%18.6) iki katı olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'deki muhatapların %34.1'i (Doğu Avrupa'da %27.2), alınan önlemlerden en önemlisinin, tedarikçilerine yapılacak ödemeleri ertelemek olduğunu rapor etmişlerdir.

Türkiye'deki muhatapların %30'u (Doğu Avrupa'da %25) ticari faaliyetlerini alacakların ödenmeme riskine karşı korumak için, önümüzdeki 12 aylık süre içerisinde alacak riski yönetim araçlarının (müşterilerin kredi değerliliği, kredi risk izleme, teminatlı ödeme talep etme, geçmiş çek ödeme performansı kontrolleri) kullanımını arttıracaklarını belirtmiştir.





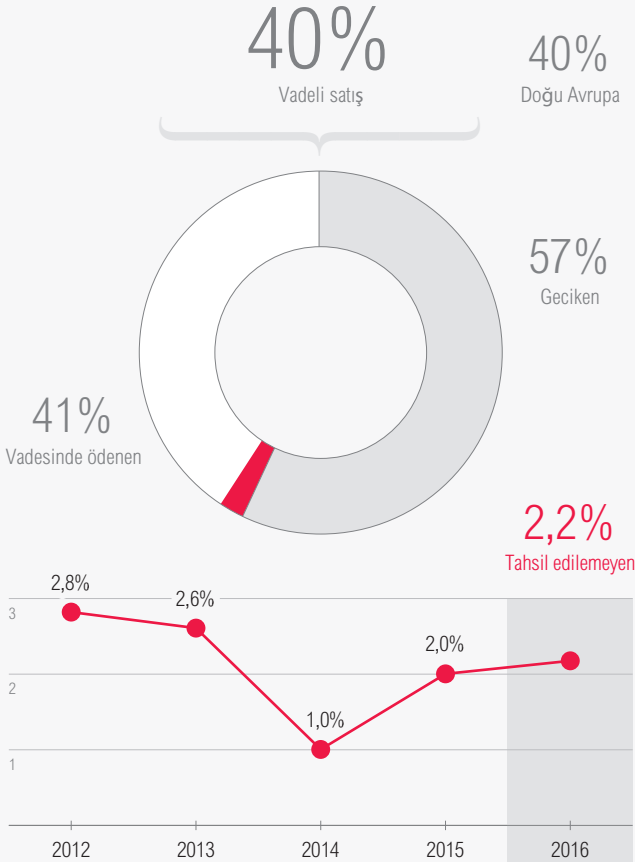
Tahsil edilemeyen alacaklar

Türkiye'deki muhataplar tarafından 'tahsil edilemeyen' şeklinde rapor edilen B2B alacakların oranı bölgesel seviyedeki oranın ortalama iki katıdır (toplam vadeli satış tutarının %2.2'sine karşılık Doğu Avrupa'da %1.2). Tahsil edilemeyen alacakların neredeyse tamamı yurtiçi satışlardan oluşmuştur. Tahsil edilemeyen yurtiçi B2B alacakları ağırlıklı olarak inşaat, gıda ve tekstil sektörlerinden kaynaklanmıştır.

Türkiye'deki muhatapların yaklaşık %44'ü B2B alacaklarının tahsilat çabalarının başarısız olması (Doğu Avrupa'daki muhataplar: %34) ve müşterinin iflas etmesi veya faaliyetini durdurması nedeniyle tahsil edilemediğini rapor etmiştir (Doğu Avrupa'daki muhataplar: yaklaşık %55).

Dünya çapında B2B alacak tahsilatı uygulamalarıyla ilgili daha fazla bilgi edinmek için, Atradius Collections tarafından Ekim 2016'da www.atradiuscollections.com adresinde yayınlanacak olan Global Tahsilat Değerlendirmesi'ni inceleyebilirsiniz (kayıt olduktan sonra ücretsiz indirilebilmektedir).

Türkiye'deki tahsil edilemeyen B2B alacakları (B2B alacaklarının toplam değerinin %'si)



Örnek: görüşülen şirketler (iç ve dış pazarlarda aktif olanlar)
Kaynak: Atradius Ödeme Uygulamaları Barometresi - Mayıs 2016

Daha fazla bilgi [İstatistik ekinde](#) mevcuttur

Sektör bazında ödeme uygulamaları

Türkiye'deki araştırma muhatapları özellikle taahhüt, dayanıklı tüketim malları, gıda, tekstil ve hizmet endüstrilerindeki B2B müşterilerine vade verildiğini rapor etmişlerdir. İnşaat sektöründeki B2B müşterilerine verilen vadeler ülke ortalamasından önemli ölçüde uzundur. [[→ İstatistik Eki, s 4](#)]



Görece daha rahat ödeme vadelerine rağmen, taahhüt sektöründeki B2B müşterileri muaccel hale gelmiş faturaları ödemek konusunda en yavaş davranan sektör olmuştur. Ülke genelinde taahhüt sektörünün, toplam vadesi geçmiş faturalardan aldığı pay ortalamasının üzerine çıkmıştır. Çoğu muhataba göre (%62), bu durum en çok bu sektördeki müşterilerin likiditelerinin sınırlı olmasına bağlıdır.

Türkiye'deki muhatapların yaklaşık %60'ı dayanıklı tüketim malları sektöründeki B2B müşterilerinin önümüzdeki 12 aylık süre içerisinde ödeme davranışlarının önemli ölçüde bozulacağını beklemektedirler. Muhatapların %52'si ise, aynı zaman aralığı içerisinde inşaat endüstrisindeki ödeme davranışlarının daha da olumsuz bir duruma geleceğini beklemektedirler. Diğer sektörlerin ödeme uygulamalarına ilişkin olarak herhangi bir önemli değişiklik beklenmemektedir.

Atradius Ödeme Alışkanlıkları Barometresi hakkında daha fazla bilgi almak için lütfen [bölge raporunu inceleyin](#).

Bu raporu okuduktan sonra müşterilerinizin borçlarını ödememesi karşısında alacaklarınızın nasıl korunacağına dair daha fazla bilgi almak isterseniz [Atradius web sitesini ziyaret edebilirsiniz](#) ya da sorularınız için [bir mesaj bırakabilirsiniz](#), bir ürün uzmanı sizi geri arayacaktır.



Twitter hesabınız var mı? En son versiyondan haberdar olmak için [@Atradius'u](#) takip edin veya [#atradiusppb'u](#) arayın.

İstatistik Eki

Bu rapora ilişkin istatistiksel ek olan Atradius Ödeme Uygulamaları Barometresi Mayıs 2016 (Doğu Avrupa'ya ilişkin araştırma sonuçları)

www.atradius.com/Publications/PaymentPracticesBarometer adresinde İngilizce olarak bulunmaktadır. PDF formatında indirin.



Yasal Uyarı

Bu rapor sadece bilgilendirme amacıyla hazırlanmıştır ve herhangi bir şekilde herhangi bir okuyucuya özel işlemlere, yatırımlara veya stratejilere dair tavsiyede bulunmak amacıyla taşımamaktadır. Okuyucular, verilen bilgilerle ilgili olarak ticari veya diğer türlü konularda kendi bağımsız kararlarını vermelidir. İşbu raporda yer alan bilgilerin doğru kaynaklardan temin edilmesini sağlamak için elimizden gelen tüm gayreti göstermekle birlikte Atradius, bilgilerdeki eksiklik veya yanlışlardan veya bilgilerin kullanımı neticesindeki sonuçlardan sorumlu tutulamaz. İşbu raporda yer alan tüm bilgiler, eksiksizlikleri, doğrulukları, güncel halleri bakımından veya kullanılmaları halinde istenilen sonucu vereceğine dair bir taahhüt veya açık veya zımni başka bir garanti olmaksızın "olduğu haliyle" verilmektedir. Atradius, ilgili ortaklıkları veya şirketleri, kendisinin ve diğerlerinin ortakları, acenteleri veya çalışanları, bu raporda yer alan bilgilere itimat edilerek alınan kararlar veya yapılan işlemlerden veya bunların neticesinde ortaya çıkabilecek şarta bağlı, özel veya benzer zararlardan, böyle zararların ortaya çıkma ihtimali önceden bildirilmiş olsa dahi, hiçbir halükarda sorumlu olmayacaktır.

Copyright Atradius N.V. 2016

Bu raporu faydalı bulduysanız, niçin www.atradius.com adresinde bizi ziyaret etmiyorsunuz? İlgili adreste, global ekonomiye dair daha çok sayıda Atradius yayını bulabilirsiniz. Bunlar arasında ülke raporları, sektör analizleri, alacak yönetimine dair tavsiyeler ve günlük güncel konularla ilgili sorunlara dair makaleler yer almaktadır.

Sosyal Medya'da
Atradius'a Bağlanın



Atradius Türkiye
Büyükdere Cad. Kırgülü Sk. No: 4
Metrocity İş Merkezi K: 1/B
Esentepe - Şişli / İstanbul
Türkiye
Tel: 0 212 3862800
Fax: 0 212 2722694

www.atradius.com.tr