



Atradius Ödeme Alışkanlıkları Barometresi

B2B ödeme davranışlarına dair uluslararası anket
Türkiye için anket sonuçları

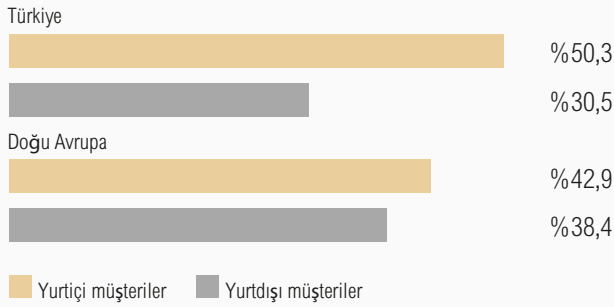
Türkiye için anket sonuçları

Vadeli satışlar

Ankete Türkiye'den katılanlar, yurtiçi B2B (şirketler arası) satışlarının toplam değerinin ortalama %50,3'ünün vadeli olduğunu belirtmiştir. Bu oran Doğu Avrupa ortalamasından (%42,9) daha yüksektir (Batı Avrupa ortalaması da %44,9).

Türk katılımcıların yurtiçi piyasada vadeli satış yapmaya yatkınlığı, yurtdışındaki müşterilere yapılan B2B satışlardaki aynı orandan kayda değer düzeyde yüksektir. Yurtdışı B2B satışların toplam değerinin yaklaşık %30,5'i vadeli olup, bu da bölge ortalamasının (%38,4) altındadır (Batı Avrupa ortalaması %37,7). Doğu Avrupa'da ankete katılan tüm ülkeler arasında, ihracattan ziyade yurtiçinde vadeli satışı en çok tercih eden ülkenin Türkiye olduğunu belirtmekte fayda vardır.

Türkiye'den katılımcıların vadeli satışlarının toplam B2B satışlara oranı



Örneklem: görüşülen şirketler (yurtiçi ve ihracat pazarlarında etkin olanlar)
Kaynak: Atradius Ödeme Alışkanlıkları Barometresi – Mayıs 2015

Daha fazla bilgi [İstatistik ekinde](#) mevcuttur

Geçtiğimiz iki yıl içerisinde, Türkiye'deki yurtiçi B2B vadeli satışların oranı istikrarlı bir biçimde artmıştır (toplamda yüzde 7 oranında). Bu da aynı zaman diliminde Doğu Avrupa'da vadeli yurtiçi B2B satışlarda kayda değer bir düşüş (yüzde 10,5) gözlemlenen genel anket sonuçlarına ters bir durumdur. Türkiye'de yurtdışı vadeli B2B satışların, 2014 yılındaki önemli düşüş ve bu sene gözlemlenen hafif yükseliş ile çok daha değişken olduğu görül-

mektedir. Bu dalgalanma, geçtiğimiz iki yıl için Doğu Avrupa'da yurtdışı vadeli satışlardaki istikrarlı düşüşe (yüzde 13,4) işaret eden genel anket eğilimi ile eşleşmemektedir.

Ortalama ödeme vadesi

Türk katılımcıların, yurtiçi B2B müşterilerine tanıdığı ödeme vadesi (fatura tarihinden itibaren ortalama 47 gün) Doğu Avrupa'da en uzun tanınan vade olarak öne çıkmaktadır. Bu ortalama değer, anket ortalamasından (30 gün) neredeyse üç hafta daha uzundur. Batı Avrupa ortalaması daha da kısadır (34 gün). Geçtiğimiz iki yıl içinde, Türkiye'deki yurtiçi ödeme vadesinde ortalama beş gün artış gözlemlenmiştir.

Buna karşın, yurtdışı B2B müşterilere tanınan ödeme vadesi yurtiçi pazarda tanınan vadeden kayda değer oranda daha kısadır. Bu vade ortalama ve 37 gündür ve bölge ortalamasının (31 gün) üzerinde olarak Doğu Avrupa'daki en uzun vade olarak öne çıkmaktadır. Geçtiğimiz iki yıl içinde, Türk katılımcıların yurtdışındaki B2B müşterilerine tanıdığı ödeme vadesinde neredeyse hiç bir değişiklik olmamıştır.

Vadesi geçmiş B2B faturalar

Faturaların ödenmesi için tanınan vadenin uzunluğuna rağmen, Türkiye'de yurtiçi B2B alacakların kayda değer bir oranı (%55,2) vadesinde ödenmemiştir. Bu, Doğu Avrupa'da vadesi geçmiş alacaklar açısından en yüksek orandır ve bölge ortalaması olan %41,2'nin oldukça üzerindedir (Batı Avrupa için ortalama %40,2'dir). Geçtiğimiz iki yıl içinde, Türkiye'deki yurtiçi vadesi geçmiş alacaklarda kayda değer bir artış gözlemlenmiştir (yaklaşık yüzde 23). Bu artış, Doğu Avrupa'da yukarı yönde eğilim gösteren gecikmiş yurtiçi alacak oranının iki katıdır.

Türkiye'den katılımcıların yurtdışı B2B müşterilerinin vadesi geçmiş faturaları, yurtiçi müşterilerden daha hızlı ödediği görülmektedir. Ortalama olarak yurtdışı faturalarının yalnızca %49,8'i vadesinde ödenmemiştir. Bir defa daha bu oran, ankete katılan tüm ülkeler arasında yurtdışı vadesi geçmiş alacak oranı açısından en yüksek değerdir ve Doğu Avrupa ortalaması olan %34,2 değerinden önemli ölçüde yüksektir (Batı Avrupa ortalaması %35,4'tür). Geçtiğimiz iki yıl içinde, yurtiçi pazarda gözlemlenene benzer şe-



Fatura vadesi (ort. gün)



42 gün

Tahsilat gecikmesi
(ort. gün)



34 gün

Doğu Avrupa

30 gün

Doğu Avrupa

20 gün

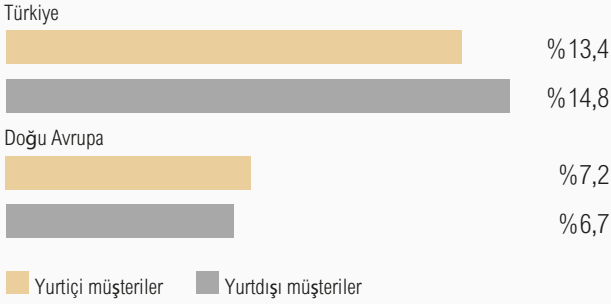


kilde, Türkiye'deki vadesi geçmiş ihracat alacaklarında da kayda değer artış olmuştur (yaklaşık yüzde 23). Bu artış Doğu Avrupa'da gözlemlenen artışın iki katı kadardır.

Temerrüt oranları söz konusu olduğunda (vade tarihinden sonra 90+ gün boyunca ödenmemiş olan faturalar), Türkiye, Doğu Avrupa'da en yüksek değerlerin gözlemlendiği ülkedir. Yurtiçi faturaların %13,4'ü ile ihracat B2B faturaların %14,8'inde temerrüt yaşanmıştır ve bu faturalarda tahsilat davası açılma olasılığı oldukça yüksektir. Yukarıdaki her iki değer de, Doğu Avrupa ortalamalarının (yurtiçinde %7,2, yurtdışında %6,7) oldukça üzerindedir. Batı Avrupa ortalamaları yurtiçinde %7,6, yurtdışında ise %7'dir.

Türkiye'de geç ödeme seviyeleri ülkedeki katılımcılar tarafından verilen Ortalama Tahsilat Süresi (OTS) değerinde görülmektedir ve bu değer ortalama olarak 59 gün civarındadır. Bu süre Doğu Avrupa ortalaması ile uyumludur (Batı Avrupa ortalaması ise 48 gündür).

Vade tarihinden itibaren 90+ gün boyunca ödenmemiş olan B2B faturaların ortalama oranı



Örneklem: görüşülen şirketler (yurtiçi ve ihracat pazarlarında etkin olanlar)
Kaynak: Atradius Ödeme Alışkanlıkları Barometresi – Mayıs 2015

Daha fazla bilgi [İstatistik ekinde](#) mevcuttur

Ortalama ödeme gecikmesi

Türkiye'deki katılımcıların yurtiçi B2B müşterileri, ödemelerini ortalama olarak vade tarihinden bir ay sonra yapmaktadır. Bu da Türkiye'deki tedarikçilerin, yurtiçi B2B faturalar ile ilgili ödeme-

leri fatura tarihinden yaklaşık 80 gün sonra aldığı anlamına gelmektedir. Bu, Doğu Avrupa'dan ankete katılan ülkeler arasında en uzun ortalama ödeme süresidir ve bölge ortalamasından yaklaşık bir ay daha uzundur. Buna karşın, geçtiğimiz iki yıl içinde bu süre önemli ölçüde azalmıştır (neredeyse iki hafta). Türk tedarikçiler, yurtdışındaki vadesi geçmiş faturaların ödemelerini yurtiçi B2B faturalardan yaklaşık 10 gün önce almaktadır. Bu süre Doğu Avrupa'da gözlemlenen en uzun ödeme süredir. Geçtiğimiz iki yıl içinde, bu zamanlama nispeten değişmemiştir.

B2B faturaların tahsilatı ile ilgili bu kadar uzun süre beklenmesi nedeniyle, Türkiye'deki katılımcıların şirketlerinin mali dengesi ile ilgili olarak endişe duyması şaşırtıcı değildir. 2015 yılında şirket karlılığı ile ilgili en büyük zorlukların belirtilmesi istendiğinde, Türkiye'deki katılımcılar, alacakların tahsilatı ile ürün ve hizmetlerine talebin azalması olasılığından bahsetmiştir. İlk hususta, katılımcı yüzdesi Doğu Avrupa genelindeki katılımcı oranından daha yüksektir (Türkiye'de katılımcıların %16'sı, Doğu Avrupa'da %12).

Ödemelerin gecikmesine neden olan temel faktörler

Türkiye'deki katılımcıların çoğu (yaklaşık %57,5), yurtiçinde B2B faturalardaki geç ödeme durumunun ana nedeninin fon yetersizliği olduğunu belirtmiştir. Bu nedeni belirten katılımcıların yüzdesi, Polonya'daki oran ile aynıdır ve Doğu Avrupa ortalaması ile (%60) tutarlıdır. Batı Avrupa'daki katılımcıların da %51,4'ü bu gecikme faktörünü belirtmiştir. Geçtiğimiz iki yıl içinde, fon yetersizliği nedenini belirten Türk katılımcıların yüzdesi temel olarak aynı kalmıştır. Türkiye'de yurtiçi ödeme gecikmeleri ile ilgili olarak en sık belirtilen ikinci neden, B2B müşterilerin borçlarını bir tür finansman kaynağı olarak kullandığı algısıdır (katılımcıların %32,6'sı). Bu oran Doğu Avrupa'daki sonuç (%34,8) ile uyumlu, Batı Avrupa ortalamasından (%34) ise kısmen daha yüksektir.

Benzer şekilde, yurtdışı B2B müşterilerden kaynaklanan ödeme gecikmeleri en sık olarak likidite eksikliği ile ilişkilendirilmiştir (katılımcıların %36,6'sı). Bu oran, Doğu Avrupa sonucunun (%41,4) altında, Batı Avrupa sonucunun (%29,4) üstündedir. Geçtiğimiz iki yıl içinde bu yanıt oranında istikrarlı bir düşüş gözlemlenmiştir. Türkiye'de yurtdışı tahsilat gecikmelerinin bir diğer yaygın nedeni bankacılık sistemindeki yetersizliklerdir (katılımcıların %36,6'sı - Doğu Avrupa'da %20,1, Batı Avrupa'da ise %22,2).

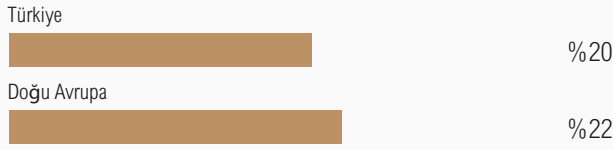


Tahsil imkanı olmayan alacaklar

Türkiye’de, B2B alacakların ortalama %2’sinin tahsil edilemediği belirtilmiştir. Bu oran, Doğu Avrupa ortalamasının (%1,1) iki katıdır (Batı Avrupa ortalaması %1,2’dir). Tahsil edilemeyen B2B alacaklar, temel olarak inşaat, gıda ve hizmet sektörleri ile ilişkilendirilmiştir. Türkiye’deki çoğu katılımcı (%53,8) için B2B alacaklar temel olarak tahsilat girişimlerinin başarısızlığı nedeniyle tahsil edilememiştir. Bu oran Doğu Avrupa genelinde %38,3, Batı Avrupa’da ise %25,1’dir. Türkiye’de borcun fazla eski olduğu için tahsil edilemediğini söyleyen katılımcı oranı (%27) Doğu Avrupa’daki orandan (%21) dikkate değer bir şekilde yüksektir.

Türkiye’deki B2B alacak tahsilatı uygulamaları hakkında daha fazla bilgi için lütfen Atradius Collections Küresel Tahsilat İncelemesine göz atın (19 Mayıs 2015 tarihinden itibaren, kayıt sonrasında ücretsiz olarak indirilebilecek şekilde www.atradiuscollections.com adresinde bulunmaktadır).

2015 yılında şirket karlılığı önündeki en büyük zorluk: Alacakların tahsil edilmesi



Örneklem: görüşülen şirketler (yurtiçi ve ihracat pazarlarında etkin olanlar)
Kaynak: Atradius Ödeme Alışkanlıkları Barometresi – Mayıs 2015

Daha fazla bilgi [İstatistik ekinde](#) mevcuttur

Sektörlere göre ödeme davranışları

Yurtiçi B2B müşterilere, Türk katılımcıların faaliyet gösterdiği sektörlerin neredeyse tamamında ülke ortalaması ile uyumlu ödeme vadeleri tanınmaktadır. Bu konudaki istisnalar inşaat ve dayanıklı tüketim ürünleri sektörleridir; bu sektörlerde ödeme dönemleri çok daha kısadır (ortalama 65 gün). Vadesi geçmiş alacaklar en çok yurtiçi tarım sektöründe (neredeyse %60) görülmektedir, en uzun ödeme gecikmeleri de (ortalama 39 gün) aynı sektördedir.

Yurtiçi inşaat malzemeleri sektörü, müşterilerin yaşadığı mali zorluklardan kaynaklanan geç ödemeler konusunda en yüksek değerlerin gözlemlendiği sektördür. Türkiye’deki katılımcılar, önümüzdeki 12 ay içinde, en çok tarım ve gıda sektörlerinde yurtiçi B2B müşterilerin ödeme davranışlarında kötüleşme olmasını beklemektedir.

İhracatta ise, Türkiye’deki katılımcılar, makine sektöründeki B2B alıcılara ortalamanın üzerinde ödeme vadesi (45 gün) tanımaktadır. Fatura ödemesi açısından en uzun vadenin tanındığı sektör olmasına rağmen makine sektörü, yurtdışı tahsilat gecikmelerinin en sık görüldüğü sektördür. Ancak müşterinin mali zorluklarından kaynaklanan yurtdışı geç ödemeler en sık olarak hizmet sektöründe, banka sistemindeki yetersizliklerden kaynaklanan geç ödemeler de en sık olarak tarım sektöründe görülmektedir. Türkiye’deki katılımcıların çoğu, tarım sektöründeki ihracat müşterilerinin ödeme davranışlarında önümüzdeki 12 ay içinde kötüleşme görülmesini beklemektedir.

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.

İstatistik Eki

Eastern Europe: proportion of total B2B sales made on credit	3
Average payment terms recorded in Eastern Europe (average days)	4
Eastern Europe: proportion of domestic and foreign past due B2B invoices	5
Eastern Europe: main reasons for payment delays by domestic B2B customers	6
Eastern Europe: main reasons for payment delays by foreign B2B customers	7
Average DSO recorded in Eastern Europe	8
The greatest challenge to business profitability in 2015 for respondents in Eastern Europe	9

Bu raporun [İstatistik Eki](http://www.atradius.com/Publications/Payment-Practices-Barometer), [www.atradius.com/Publications/Payment Practices Barometer](http://www.atradius.com/Publications/Payment-Practices-Barometer) adresinden ulaşılabilen Atradius'un Mayıs 2015 Ödeme Alışkanlıkları Barometresi (Doğu Avrupa için anket sonuçları) yayının bir parçasıdır. Ek, PDF formatında (İngilizce olarak) indirilebilir.

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 zararlarından, böyle zararların ortaya çıkma ihtimali önceden bildirilmiş olsa dahi, hiçbir halükarda sorumlu olmayacaktır.

Copyright **Atradius N.V.** 2015

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.

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

Sosyal Medya'da
Atradius'a Baęlanın



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