



# **Türkiye: ekonomik belirsizlik ticari beklentileri olumsuz etkiliyor**

**Atradius Ödeme Davranışları Barometresi**





ihracat ortakları

İlk 5

Almanya  
Birleşik Krallık  
İtalya  
Irak  
İspanya

Kaynak: WTEEx

ihracat  
malları

İlk 5

Araçlar

Bilgisayarlar dahil makineler

Demir, çelik

Örme veya kroşe giyim, aksesuarlar

Elektrikli makineler, ekipmanlar

Kaynak: WTEEx

Türkiye’de işletmelerin iflas oranı yüksek seyretmeye devam etmekte ve yeni kurulan işletmelerin %80’i ilk üç yıl içinde iflas ilan etmektedir. Özellikle emlak, inşaat ve enerji sektörlerinde bu yıl iflasların artması beklenmektedir. Yine de mevcut durumdan ciddi biçimde etkilenen sektörlerde bile hala pek çok güçlü ve dirençli şirket bulunduğu altı çizilmelidir.



**Atradius Türkiye Ülke Müdürü Taner Işık, rapor hakkında yorumlarda bulundu:**

“

*Türkiye geçen yıl resmen resesyona girdi. Ancak 2019 yılının sonunda, 4. çeyreğe yönelik olumlu beklentiler ışığında yıllık ekonomik büyüme oranı -%0,8 olarak gerçekleşebilir. Zayıf ekonomik göstergelere ve geleceğe yönelik belirsizliğe rağmen Türkiye'nin dögüsel olmayan politikalar uygulama imkanına sahip olduğu görülüyor. Bunlar da resesyonun uzun vadeli olumsuz etkilerini sınırlamaya yardımcı olacaktır. Sıkı para politikasına devam edilmesi, nihayetinde enflasyonun düşmesini de sağlayacaktır. Şu anda piyasadaki enflasyon beklentisi yaklaşık %14 ve Lira'nın geçen yıl gözlemlenen ani düşüşlerin aksine nispeten daha kararlı seyretmesi bekleniyor. Türkiye ekonomisi, önümüzdeki yıllarda bu dönemden güçlenmiş şekilde çıkabilir.*

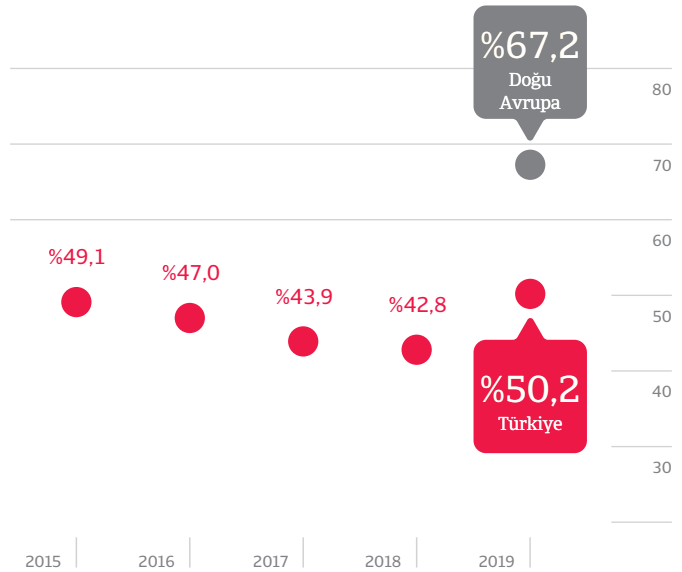
*Anketimizdeki bulgular, Türkiye'deki işletmelerin vadeli ticaret yapmanın risklerine karşı daha yüksek bir farkındalığa sahip olduğuna işaret ediyor. Ülkenin içinde bulunduğu mevcut ekonomik koşullar ile global ticareti ve Türkiye ekonomisini etkileyen belirsizlikler göz önüne alındığında, bu sonuç hiç şaşırtıcı değil.*

”

## **Türkiye'de vadeli ticaretteki ufak artış, yerel talepteki ve ihracatçıların rekabet gücündeki düşüşü yansıtmaktadır**

Anketin Türkiye'deki katılımcılarının B2B müşterilerine yaptıkları vadeli satışların oranı, geçen yıla kıyasla %42,8'den %50,2'ye yükselmiştir. Bu artış, anketin yapıldığı Doğu Avrupa ülkeleri arasındaki en düşük artıştır. Bu durum, geçen yılın ikinci yarısından bu yana yerel talepte yaşanan sert düşüşün bir yansıması olabilir. Aynı zamanda, yüksek enflasyonun ve Türk Lirasında yaşanan dalgalanmaların ihracat pazarlarındaki rekabet gücünü sınırlaması sonucunda, dinamik ihracat akışında yaşanan düşüş de bu tablonun ortaya çıkmasında pay sahibi olabilir. Sonuç olarak, inşaat ve enerji gibi bazı temel sektörlerde, vade sürelerinin uzaması ve tahsilat gecikmelerinin artmasıyla ödeme davranışlarında çöktan bozulmalar görölmeye başlamıştır.

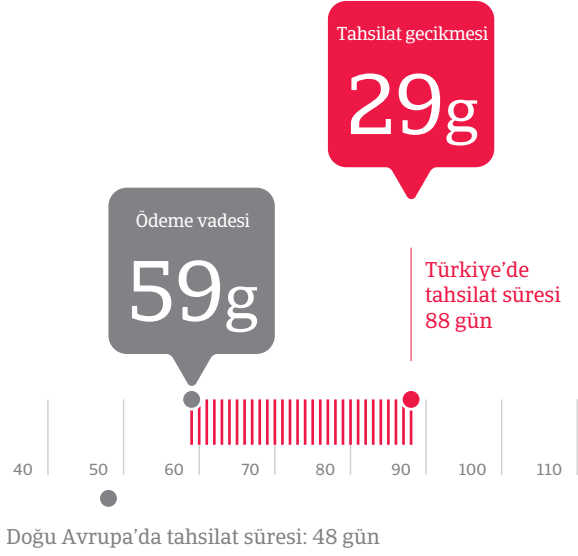
## **Türkiye'de vadeli satışların toplam B2B satışları içindeki oranı**



Örneklem: görüşülen şirketler (yurt içi ve yurt dışı pazarlarda faaliyet gösterenler)  
Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Eylül 2019



## Türkiye'de tahsilat süresi



g = ortalama gün sayısı  
Örneklem: görüşülen şirketler (yurt içi ve yurt dışı pazarlarda faaliyet gösterenler)  
Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Eylül 2019

### Türkiye'deki katılımcıların B2B müşterileri, Doğu Avrupa'daki en uzun vade sürelerine sahiptir

İş dünyasındaki zorlu koşullar nedeniyle, Türk tedarikçiler satışlarda ivme yakalamak adına B2B müşterilerine geçen yıla kıyasla daha uzun ödeme vadeleri sunmaktadır. Türkiye'de kayıtlara geçen ortalama ödeme vadesi, fatura tarihinden itibaren 59 gündür (geçen yıl 50 gün). Bu süre, ödeme vadesi ortalama 37 gün olan Doğu Avrupa'daki en uzun ödeme vadesidir.

### Türkiye'deki katılımcılar, Doğu Avrupa'dakilere kıyasla B2B müşterilerinden peşin ödeme talep etmeye çok daha meyillidir.

Türkiye'deki yüksek tahsilat riski beklentilerine uygun şekilde, B2B müşterilerinden peşin ödeme talep etme oranı, Doğu Avrupa'ya (%32) kıyasla Türkiye'deki katılımcılar (%44) arasında çok daha yaygındır. Buna karşın, Türkiye'deki katılımcıların (%32) vadeli ticaret öncesinde potansiyel alıcıların kredibilitesini değerlendirme oranı, Doğu Avrupa'dakilere (%39) daha düşüktür. Bu durum, alıcının kredibilite değerlendirmesinin doğru sonucu vermeme ihtimaline karşı, şüpheli alacaklar için kaynak ayırma oranının Türki-

ye'de (%33) Doğu Avrupa'dan (%22) çok daha yüksek olmasını açıklayabilir. Anketin önemli bulgularından birine göre, Türkiye'deki katılımcılar (%26) Doğu Avrupa'dakilere (%18) kıyasla B2B faturalarının erken ödenmesi halinde indirimler sunmakta ve böylece vadeli satış yapmanın doğuracağı finansal maliyetleri aşmaya çalışmaktadır.

### Türkiye iflas oranında Doğu Avrupa'da başı çekmektedir

Türkiye'deki katılımcıların geçtiğimiz yıl düzenlemiş olduğu B2B faturalarının toplam tutarının %41,5'i vadesinde ödenmemiştir. Bu, Doğu Avrupa ülkeleri arasında görülen en yüksek orandır. Müşterilerin ödeme davranışlarında görülen iyileşme doğrultusunda (bir yıl öncesine kıyasla vadesinde ödenen faturaların oranı %40,3'ten %53,1'e yükselmiştir) Türkiye'deki katılımcılar, geçen yıla kıyasla bu yıl faturaları kayda değer ölçüde daha erken nakde çevirebilmiştir (geçen yıl 92 gün iken bu yıl 87 günde). Ancak, geç tahsil edilen ödemeler nedeniyle yaşanan potansiyel likidite sorunlarını yönetebilmek adına, Türkiye'deki katılımcıların %42'si kendi tedarikçilerine yaptıkları ödemeleri ertelemek durumunda kalmıştır. Katılımcıların %35'i banka kredi limit artışı talep etmiş, %33'ü ise ya harici kaynaklardan ilave finansman bulmaya çalışmış ya da nakit eksikleri ile başa çıkabilmek için önlemler almıştır. Türkiye için ankette öne çıkan bir unsur, tahsil edilemeyen alacakların zarar yazılma oranında yaşanan ciddi artıştır. Mevcut durumda, toplam B2B alacak tutarının %2,7'si (geçen yıl %1,9) zarar yazılmaktadır. Bu, anket kapsamındaki Doğu Avrupa ülkeleri arasında en yüksek orandır ve bölge ortalaması olan %1,6'nın bir hayli üzerindedir. Bu bulgu, vadesi geçmiş alacakların tahsil edilmesindeki yetersizliklere ve sonuç olarak karlılıkta yaşanan düşüşe işaret etmektedir.

### Türkiye'deki katılımcılar, Doğu Avrupa'dakilere kıyasla müşterilerinin ödeme davranışlarında yaşanacak bozulmalara karşı çok daha endişelidir

B2B müşterilerinin ödeme davranışlarında önümüzdeki aylarda değişim olmayacağını düşünen katılımcıların oranı, Doğu Avrupa'ya (%60) kıyasla Türkiye'de daha düşüktür (%21). Özellikle de müşterilerin ödeme davranışlarının iyi yönde değişeceğini düşünenlerin oranı (%31) olumsuz yönde değişim bekleyenlerden (%48) çok daha azdır; bu durum, daha çok alacağın 'tahsili mümkün olmayanlar' kategorisinde değerlendirilip zarar yazılacağı yönünde bir beklentiye işaret etmektedir. Önümüzdeki aylarda finansal koşulların daha da sıkılaşıcağına yönelik endişeler ışığında, Türkiye'deki katılımcıların %66'sı banka finansmanı bulmakta yaşanacak güçlüklerin, kendilerini iş gücünde küçülmeye gitmeye ve sermaye eksikliği nedeniyle iş yatırımlarını ertelemeye sevk edeceğini belirtmektedir.



# %51

Türkiye tarım-gıda sektöründeki toplam B2B fatura tutarının %51'i, vade tarihinde ödenememiştir.



## Türkiye'deki ödeme davranışlarına genel bakış

### Sektör bazında

#### En uzun ödeme vadeleri, Türkiye dayanıklı tüketim malları sektöründeki B2B müşterilerine aittir

Türkiye'de en uzun ödeme vadeleri, dayanıklı tüketim malları sektöründen katılımcıların B2B müşterilerine aittir (fatura tarihinden itibaren ortalama 73 gün). Anket kapsamındaki diğer sektörler için ödeme vadeleri, 63 gün (inşaat sektörü) ile 52 gün (hizmet sektörü) arasında değişmektedir. Türkiye'deki en kısa ödeme vadeleri ise tarım-gıda sektöründeki B2B müşterilerine aittir (49 gün).

#### Türkiye'de en yüksek tahsilat riski, tarım-gıda sektöründedir

Geçtiğimiz yılda, Türkiye'de tarım-gıda sektöründeki tahsilat riski ciddi biçimde artmış, toplam fatura tutarının yarısından fazlası vade tarihinde tahsil edilememiştir. Geçen yıl, müşterilerin ödeme hızlarının en çok gelişme kaydettiği sektör, hizmet sektörü olmuştur. Aynı dönem boyunca, makine sektöründeki tahsilat riski trendi değişmemiştir. Ancak daha önce de belirtildiği üzere, özellikle emlak, inşaat ve enerji sektörlerinde bu yıl iflasların artması beklenmektedir.

#### Tahsili mümkün olmayan alacakların en yüksek oranda görüldüğü sektör, makine sektörüdür

Türkiye'de BT/elektronik, tarım-gıda ve kimya sektörleri, tahsil edilemeyen B2B alacaklarının en yüksek zarar yazıldığı sektörler olmuştur (sırasıyla %3,5, %3,2 ve %3,1).

Öte yandan hizmet sektörü, alacakların ortalama %2,1'inin tahsil edilemeyip zarar yazılmasıyla bu alandaki en iyi oranı elde etmiştir.

“

*Ancak bu zorlu sürece rağmen işletmeler, vadeli ticaret yapmanın avantajlarından faydalanabilir ve doğru alacak yönetimi sayesinde tahsilat risklerini azaltabilir. Atradius Türkiye, alacaklarının etkin biçimde yönetilmesi için müşterilerini desteklemekte, onlara bilançoları üzerinde daha çok kontrol sağlamakta, güvenilir ve karlı büyüme imkanları sunmaktadır.*

”

**Taner Işık,**  
**Atradius Türkiye Ülke Müdürü**



## Türkiye'deki ödeme davranışlarına genel bakış

İşletme büyüklüğüne göre

### Büyük işletmeler, B2B müşterilerine en uzun ortalama ödeme vadesini sunan gruptur

Ankete Türkiye'den katılan işletmeler arasında B2B müşterilerine en uzun ortalama ödeme vadesini sunanlar büyük işletmelerdir. Bunun aksine, mikro işletmeler, B2B müşterilerine en kısa ortalama ödeme vadesini sunmaktadır (sırasıyla fatura tarihinden itibaren ortalama 68 gün ve 55 gün).

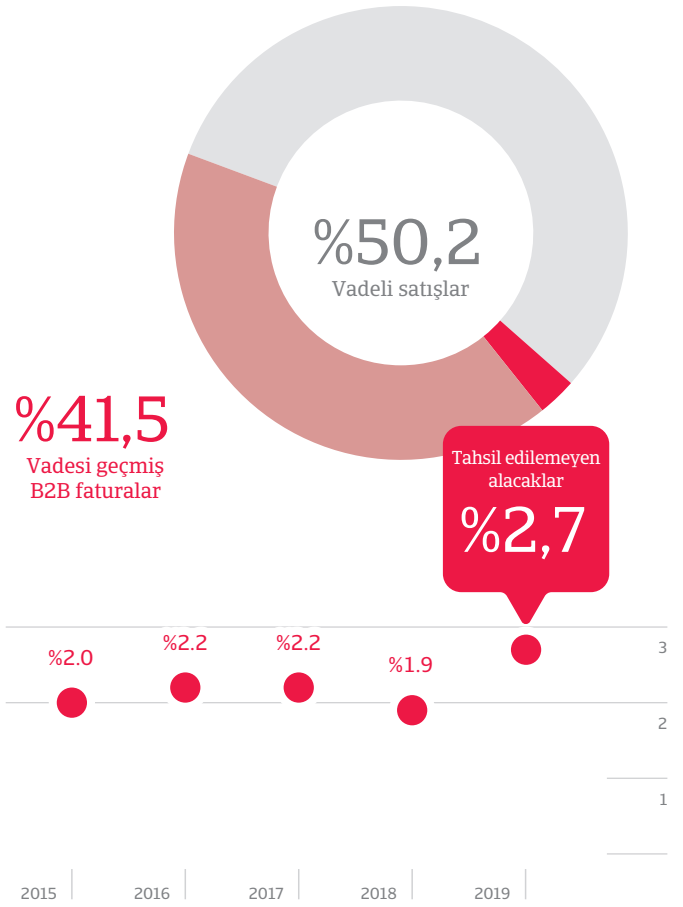
### Vadesi geçmiş faturaları en hızlı şekilde nakde çevirenler, Türkiye'deki mikro işletmeler ve KOBİ'lerdir.

Geçtiğimiz yılda, hem Türkiye'deki mikro işletmeler hem de KOBİ'ler için, B2B faturaların zamanında ödenme oranında kayıtlardaki en yüksek artış gözlemlenmiştir (ortalama +%14). Bu artış sayesinde, hem Türkiye'deki mikro işletmeler hem de KOBİ'ler, vadesi geçmiş faturaları en hızlı şekilde nakde çeviren gruplar olmuştur (fatura tarihinden itibaren ortalama 86 gün). Buna rağmen, Türkiye'deki mikro işletmeler ve KOBİ'ler tarafından düzenlenmiş B2B faturaların toplam tutarının ortalama %41'inin vadesi geçmiştir. Bu durumun aksine, büyük şirketlerin vadesi geçmiş faturalarını nakde çevirme süresi ortalama 85 gün olmuştur (geçen yıl ortalama 71 gün iken bu yıl yükselmiştir).



### Türkiye'de tahsil edilemeyen B2B alacakları

(toplam B2B alacak tutarına oranı)



Örneklem: görüşülen şirketler (yurt içi ve yurt dışı pazarlarda faaliyet gösterenler)  
Atradius Ödeme Davranışları Barometresi - Eylül 2019

### En yüksek alacak tahsil edememe oranı, Türkiye'deki büyük işletmelerde görülmüştür.

Faturalarını nakde çevirme sürelerinde maruz kaldıkları ciddi artış nedeniyle, Türkiye'deki büyük işletmeler vadesi geçmiş ödemelerini tahsil ederken çok daha fazla zorlanmakta, toplam B2B faturalarının %3,1'ini tahsil edemeyip zarar olarak yazmaktadır. Hem KOBİ'ler hem de mikro işletmeler için bu oran, ortalama %2,7 olarak gerçekleşmiştir.

# Doğu Avrupa için Anket tasarımı

## Anket hedefleri

Atradius, "Atradius Ödeme Davranışları Barometresi" adını verdiği anketiyle uluslararası kurumsal ödeme davranışlarını yıllık olarak değerlendirmektedir. 2019 Atradius Ödeme Davranışları Barometresinin bir parçası olan bu rapor, Doğu Avrupa'ya odaklanmış, bu kapsamda yedi ülkeden (Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Slovakya, Türkiye, Bulgaristan, Romanya) şirketler değerlendirilmiştir. Anketin araştırma metodolojisinde yapılan değişiklikler nedeniyle sonuçlardan bazıları için yıllık kıyaslamalarda bulunmak mümkün olmamıştır.

Bir anket yardımıyla Conclusr Research araştırma şirketi 1.516 görüşme gerçekleştirmiştir. Tüm görüşmeler Atradius için özel olarak, yalnızca bu konuya odaklanılarak yürütülmüştür.

## Anket kapsamı

- Yedi ülkeden (Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Slovakya, Türkiye, Bulgaristan ve Romanya) şirketler değerlendirilmiştir. Alacak yönetimi alanında yetkili kişiler ile görüşmeler yapılmıştır.
- Seçim süreci – İnternet anketi: şirketler uluslararası bir internet paneli üzerinden seçilmiş ve irtibat kurulmuştur. Uygun irtibat kişilerinin seçildiğini doğrulamak ve kota kontrolünü sağlamak için görüşme başlangıcında bir tarama gerçekleştirilmiştir.
- Örneklem: Toplamda N=1.516 kişi ile görüşülmüştür (ülke başına örneklem yaklaşık n=200 kişidir). Her ülkede, üç ayrı şirket büyüklüğü için bir kota gözetilmiştir.
- Görüşme: Yaklaşık 15 dakikalık web destekli özel görüşmeler (WAPI) yapılmıştır. Görüşme dönemi: 2019 yılı 3. Çeyrek.

## Örneklem genel bakış – Toplam görüşme sayısı = 1.516

Ülke	n	%
Polonya	214	%13,6
Çek Cumhuriyeti	266	%17,5
Macaristan	206	%14,0
Slovakya	201	%13,2
Türkiye	222	%14,6
Bulgaristan	206	%13,8
Romanya	200	%13,2

Sektör	n	%
İmalat	587	%38,7
Toptan satış / Perakende satış / Dağıtım	841	%55,5
Hizmetler	88	%5,8

İşletme	n	%
Mikro işletmeler	615	%40,6
KOBİ (Küçük-orta büyüklükteki işletmeler)	493	%32,5
Büyük işletmeler	408	%26,9

Sonuçların toplamı %100'ün biraz üstünde veya altında olabilir. Bu durum sonuçların yuvarlanmasından kaynaklıdır. Toplam sonuç %100 edecek şekilde düzenlemeler yapmak yerine, ayrı sonuçları en isabetli şekilde yansıtabilmek adına bu şekilde bırakılması tercih edilmiştir.

## Yasal Uyarı

Bu rapor sadece bilgilendirme amacıyla hazırlanmıştır ve herhangi bir şekilde herhangi bir okuyucu için belirli işlemlere, yatırımlara veya stratejilere dair tavsiyeler sunmayı amaçlamamaktadır. Okuyucular, verilen bilgilerle bağlantılı olarak ticari veya başka konulardaki kararlarını bağımsız olarak kendi başlarına vermelidir. Raporunda yer alan bilgilerin güvenilir kaynaklardan temin edilmesini sağlamak adına elinden gelen tüm gayreti göstermiş olmakla beraber Atradius, bilgilerdeki hata veya eksikliklerden ya da bilgilerin kullanımı neticesinde doğacak sonuçlardan sorumlu tutulamaz. Raporunda yer alan tüm bilgiler "olduğu gibi" verilmiştir ve bunların eksiksizliğine, doğruluğuna, güncelliğine ilişkin veya bunların kullanılması halinde elde edilecek sonuçlara ilişkin açık veya zımni hiçbir garanti sunulmamıştır. Atradius, ilgili ortaklıkları veya şirketleri ya da bunların ortakları, temsilcileri veya çalışanları, size veya herhangi birine karşı, işbu raporda yer alan bilgiler ışığında alınan hiçbir karar için ya da böylesi zararların ortaya çıkma ihtimaline karşı önceden uyarılmış olsalar dahi, hiçbir dolaylı, özel veya benzeri zarar için hiçbir halükarda sorumlu tutulamaz.



## İstatistik eki

Doğu Avrupa İstatistik Ekinde detaylı tabloları ve rakamları bulabilirsiniz. Bu yayın, Atradius Eylül 2019 Ödeme Davranışları Barometresinin bir parçası olup raporun tamamına aşağıdaki adresten erişebilirsiniz:

[www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)

[PDF formatında indirme](#) (yalnızca İngilizce).



### Telif Hakkı [Atradius N.V.](#) 2019

Bu raporu okuduktan sonra **alacaklarınızın ödenmemesi riskine karşı korunma hakkında daha fazla bilgi almak isterseniz Atradius web sitesini** ziyaret edebilir veya daha belirli sorularınız için bize **bir mesaj iletebilirsiniz**; ürün uzmanlarımız sizi geri arayacaktır. Yayınlar bölümünden ülke raporları, sektör analizleri dahil global ekonomiye odaklanan daha pek çok Atradius yayınına, alacak yönetimi üzerine tavsiyelere ve iş dünyasındaki güncel konulara değinen makalelere ulaşabilirsiniz.

[Yayınlarımızın bildirimlerine abone olarak](#) yeni yayınlanan raporlar hakkında sizi bilgilendirecek haftalık e-postalar alabilirsiniz.

**Türkiye'den ve dünyadan B2B alacaklarının tahsil edilmesiyle ilgili daha fazla bilgi için** [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com) adresinde, Atradius Collections tarafından hazırlanmış Global Tahsilat Rehberine göz atabilirsiniz (üye olduktan sonra ücretsiz indirebilirsiniz).

Atradius'a Sosyal Medyada Ulaşına



Twitter kullanıyor musunuz? [@Atradius](#) hesabını takip edin veya [#atradiusppb](#) etiketi için arama yapın



**Atradius N.V.**  
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam  
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam  
Hollanda  
Telefon: +31 20 553 9111

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