



# Atradius Ödeme Davranışları Barometresi

B2B ödeme davranışına dair  
uluslararası araştırma  
Türkiye – araştırma sonuçları



## Türkiye – araştırma sonuçları

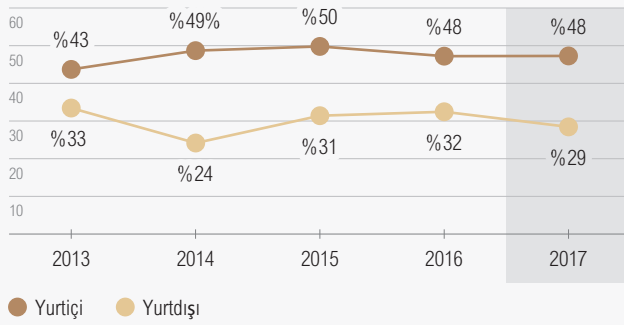
2015 yılından beri artan siyasi ve ekonomik belirsizlik Türkiye'deki iş ortamını olumsuz etkilemiş ve ülkenin 2017 yılı için görünümü durağan olarak belirlenmiştir. Bu zorlu ortam, ankete katılan diğer Doğu Avrupa ülkelerindeki meslektaşlarına kıyasla araştırmaya katılan Türk katılımcıları, tahsilat riskini bertaraf etmek üzere önlemler almaya ve daha fazla vadeli satış yapmaya yönlendirmiştir.

### Vadeli satışlar

2017 yılında, Türkiye'de vadeli B2B (şirketler arası) satışların toplam değerinin oranında düşüş olmuştur. Bununla birlikte, vadeli yapılan B2B satışlarının % 38,1'lik toplam değeri ile Türkiye, bu ödeme yöntemini en çok kullanmaya eğilimi olan Doğu Avrupa ülkelerinden biri olmaya devam etmektedir.

- Yurtiçi piyasada B2B satışların % 47,7'si vadeli olarak yapılmıştır. Bu, 2016 yılındaki % 48,1'lik oranda küçük bir düşüşe işaret etmektedir.
- Yurtdışı B2B müşterilere yapılan vadeli satışların oranı ise daha büyük oranda azalarak geçen sene % 32,4 iken 2017 yılında % 28,5'e düşmüştür. Araştırmaya katılan Türk katılımcılar Polonya'daki katılımcılarla birlikte, yurtdışı B2B müşterilerine vade sunmaya en az yatkın olan ülkelerden biridir.
- Doğu Avrupa ortalamaları ile karşılaştırıldığında (yurtiçi: % 42,7, yurtdışı: % 37,9) Türk katılımcıları, yurtiçi B2B müşterilerine vadeli satış yapma konusunda daha istekliken, yurtdışı B2B müşterilerine vadeli satış yapma konusunda çok istekli değildir.

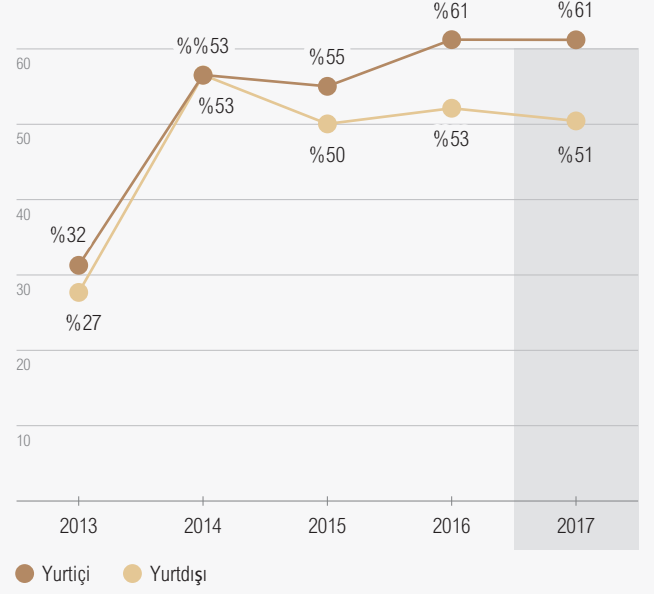
### Türkiye'deki B2B vadeli satışlar (%)



Örneklem: Görüşülen şirketler (Yurtiçi ve ihracat pazarlarında etkin olanlar)  
Kaynak: Atradius Ödeme Alışkanlıkları Barometresi – Mayıs 2017

Daha fazla bilgi [İstatistik ekinde](#) mevcuttur

### Türkiye'deki vadesi geçmiş B2B alacakları (ort.%)



Örneklem: Görüşülen şirketler (Yurtiçi ve ihracat pazarlarında etkin olanlar)  
Kaynak: Atradius Ödeme Alışkanlıkları Barometresi – Mayıs 2017

Daha fazla bilgi [İstatistik ekinde](#) mevcuttur

### Vadesi geçmiş B2B faturalar (%)

Bir yıl önceki (% 57,1) veri ile karşılaştırıldığında, gecikmiş B2B faturalarının oranı, 2017 yılında (% 55,9) hafif bir düşüş göstermiştir. Bununla birlikte, 2017'de ülkede kaydedilen vadede ödenmeme oranı, Doğu Avrupa ortalamasından (% 41,5) önemli ölçüde yüksektir.

- Türkiye'deki katılımcıların % 89,3'ü, geçtiğimiz yıl B2B müşterileri tarafından geç ödeme aldıklarını bildirmiştir. Bu geç ödeme sıklığı, Doğu Avrupa'daki katılımcıların genel olarak (% 83,7) bildirdiklerinden daha yüksektir.
- Yurtiçi ve yurtdışı B2B faturalarının ortalama % 55,9'u vadesinde ödenmemiştir. Doğu Avrupa'da vadesinde ödenmeyen B2B faturalarına dair en yüksek oran Türkiye'de olup bölgesel seviyeye kıyasla (% 42,9) önemli derecede yüksektir.
- Türkiye'de ortalama tahsilat süresi 2016 yılında 63 gün iken bu yıl 73 güne yükselmiştir. 2017 yılında, ülkenin ortalama tahsilat süresi ile bölgesel ortalama tahsilat süresi (61 gün) arasındaki fark yaklaşık iki haftadır.
- Önümüzdeki dönemde Türkiye'deki katılımcıların % 34,8'i yıllık ortalama tahsilat sürelerinde bir değişiklik beklememektedir. Bununla birlikte, % 26,3'ü hafif bir artış beklerken, % 24,9'u hafif bir düşüş beklemektedir. Bu oranlar arasındaki küçük farklılıklar bir kez daha belirsizliklerin hakim olduğu bir iş ortamına işaret etmektedir.

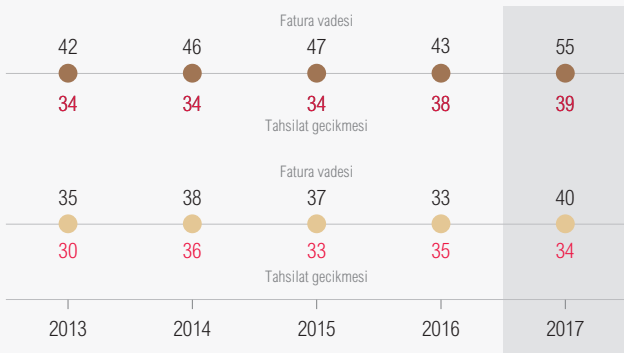


## Ödeme vadesi (ortalama gün sayısı)

Türk katılımcıların 2017 yılında yurtiçi ve yurtdışı B2B müşterilerine tanıdığı ödeme vadesi Doğu Avrupa'da en uzun tanınan vade olarak ön plana çıkmaktadır. Bu avantaja rağmen, en uzun ödeme gecikmelerinin bir kısmı da yine Türkiye'de yaşanmıştır.

- Türkiye'de araştırmaya katılanlar, yurtiçi B2B müşterilerinden fatura tarihinden itibaren ortalama 55 gün içinde faturalarını ödemelerini talep etmiştir. Bu, araştırmaya katılan diğer Doğu Avrupa ülkelerindeki B2B müşterileri ile karşılaştırıldığında, ödeme yükümlülüklerini yerine getirmek için ilave 20 güne daha sahip oldukları anlamına gelmektedir.
- Türkiye'deki katılımcılar, yurtdışı B2B müşterilerinin faturalarını ortalama 39 gün içinde ödemelerini talep etmiştir. Bu da Doğu Avrupa ortalamasından dört gün daha uzun bir süredir.
- Bölgede sağlanan en uzun ortalama ödeme vadelerine rağmen, Türkiye'de araştırmaya katılanların yurtiçi B2B müşterileri, ödemelerini ortalama 40 gün (geçen yıl 38 gün) geciktirmiştir. Diğer yandan, yurtdışı B2B müşterileri ödemelerini ortalama 34 gün geciktirmiştir (2016 yılında: 35 gün).
- Türkiye'de araştırmaya katılanların vadesi geçmiş B2B faturalarını tahsil etmeleri vade tarihinden 84 gün sonra gerçekleşmiştir. Bu, araştırmaya katılan Doğu Avrupa ülkelerinin geri kalanından önemli derecede daha yüksek ve bu konudaki en yakın takipçisi olan Polonya'dan 28 gün daha uzundur.

### Türkiye'deki ödeme vadesi (ortalama gün sayısı)



● Yurtiçi ● Yurtdışı

yılları arasındaki tüm yurtdışı ödeme gecikmeleri kırmızı renkte olmalıdır

Örneklem: Görüşülen şirketler (Yurtiçi ve ihracat pazarlarında etkin olanlar)

Kaynak: Atradius Ödeme Alışkanlıkları Barometresi – Mayıs 2017

Daha fazla bilgi [İstatistik ekinde](#) mevcuttur



## Ödemelerin gecikmesindeki temel etkenler

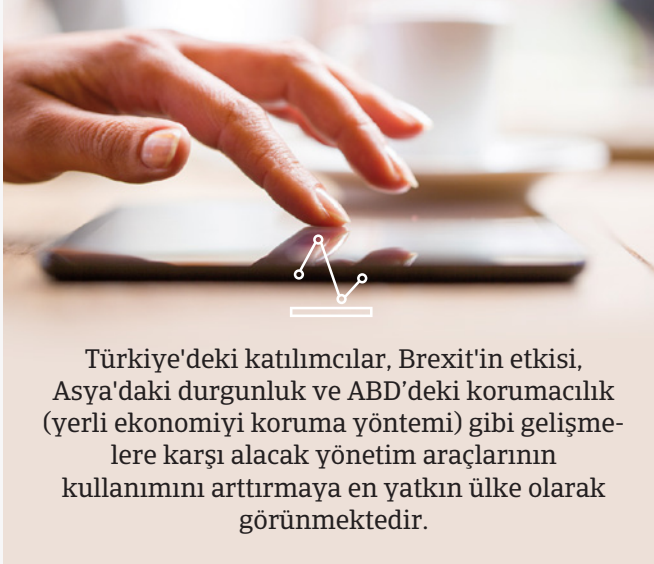
Türkiye'deki katılımcıların çoğuna göre, yurtiçi B2B faturalarındaki gecikmelerin temel nedeni likidite sıkıntıları (katılımcıların % 58.0'i) olmaya devam etmektedir. Katılımcıların şaşırtıcı bir kısmı (% 43.9), yurtdışı B2B ödemelerinin gecikmesiyle ilgili olarak bankacılık sistemindeki yetersizliklere vurgu yapmıştır.

- Doğu Avrupa'daki meslektaşlarına benzer şekilde araştırmaya katılan Türk katılımcılar, yurtiçi B2B müşterilerinin ödemelerinin gecikmesindeki temel etkenleri; fon yetersizliği (% 58.0), alıcıların borçlarını bir tür finansman kaynağı olarak kullanması (% 28.7) ve alıcının resmi iflası (% 23.6) olarak belirtmektedir.
- Yurtdışı B2B müşterileri tarafından ödeme gecikmelerinin nedenlerine bakıldığında, araştırmaya katılan Türk katılımcılar; bankacılık sistemindeki yetersizlikler (% 43.9 ile bu oran Doğu Avrupa genelinden iki kat daha fazladır), likidite sorunları (% 35.8) ve ödeme prosedürünün karmaşıklığı (% 34.1) faktörlerini belirtmektedir.
- Türkiye'deki katılımcıların % 29.3'ü son 12 ay boyunca, gecikmiş alacaklar nedeniyle gelirlerinde kayba uğramıştır. Bu oran incelenen diğer Doğu Avrupa ülkelerinin tamamından daha yüksektir.
- Geç ödemeler, Türkiye'de araştırmaya katılanların %39.2'sinin kendi tedarikçilerine yapacakları ödemelerini ertelemesine neden olurken, % 41.4'ü nakit akışını düzenlemek için farklı tedbirler almaları gerektiğini belirtmiştir.

## İşletme karlılığının korunması

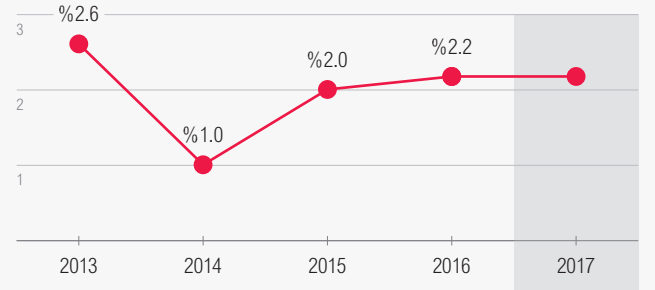
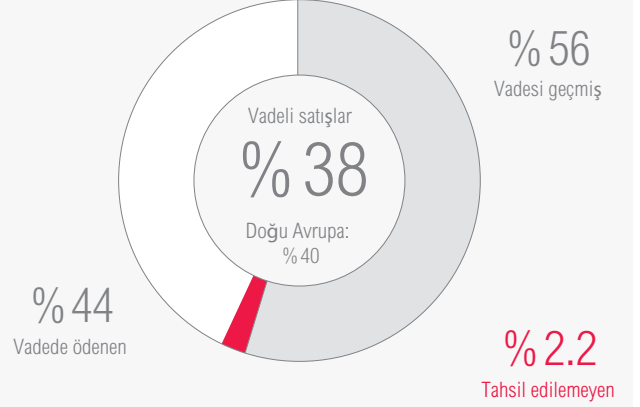
Araştırmaya katılan Doğu Avrupa ülkeleri arasında Türkiye'deki katılımcılar, Brexit, Asya'daki durgunluk ve ABD'deki korumacılık (yerli ekonomiyi koruma yöntemi) gibi gelişmelerden kaynaklanan riskleri bertaraf edebilmek amacıyla alacak yönetim araçlarının kullanımını arttırmaya en yatkın olanlar olarak görünüyor.

- % 34,6 ile mevcut alacak yönetimi araçlarını koruyacaklarını belirten katılımcıların en düşük oranı Türkiye'dedir. Aynı zamanda, Brexit, Asya'daki durgunluk ve ABD'deki korumacılık (yerli ekonomiyi koruma yöntemi) gibi gelişmelerden kaynaklanan risklerden korunmak amacıyla daha fazla önlem almayı planlayan katılımcıların en yüksek oranı da yine Türkiye'dedir (% 26.9).
- Alacak yönetimini iyileştirmek için alınacak tedbirlerde Doğu Avrupa ülkelerinin çoğu öncelikli olarak, alıcıların kredibilitesini izleme ve ardından alıcının risk bakiyesini izlemeyi seçerken, Türkiye'deki katılımcılar, öncelikle alıcıların risk bakiyesini izleme (% 33.4) ve ardından şüpheli alacak karşılıklarını artırma (% 30.0) yöntemlerini tercih etmiştir.
- Brexit ve Asya'daki durgunluğun etkisi, Türkiye'deki katılımcıları risklerden korunmayı arttırmaya ve daha fazla alacak yönetim aracı kullanmaya teşvik ediyor gibi görünmektedir. Alınması planlanan öncelikli iki tedbir, alıcıların risk bakiyesini izlemek (Brexit: % 34.4, Asya'daki durgunluk: % 35.3) ve şüpheli alacak karşılıklarını (Brexit: % 31.6, Asya'daki durgunluk: % 31.4) artırmaktır.



Türkiye'deki katılımcılar, Brexit'in etkisi, Asya'daki durgunluk ve ABD'deki korumacılık (yerli ekonomiyi koruma yöntemi) gibi gelişmelere karşı alacak yönetim araçlarının kullanımını arttırmaya en yatkın ülke olarak görünmektedir.

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



Örneklem: Görüşülen şirketler (Yurtiçi ve ihracat pazarlarında etkin olanlar)  
Kaynak: Atradius Ödeme Alışkanlıkları Barometresi – Mayıs 2017

Daha fazla bilgi [İstatistik ekinde](#) mevcuttur

## Tahsil edilemeyen alacaklar

Türkiye, araştırmaya katılan Doğu Avrupa ülkeleri arasında B2B alacaklarının tahsil edilemeyen toplam tutarı (% 2.2) açısından en yüksek yüzdeye sahip ülkedir. Bu aynı zamanda bölgesel ortalamasının (% 1.0) iki katından fazladır.

- Türkiye'deki tahsil edilemeyen B2B alacaklarının yüzdesi geçen yıl ile aynı (% 2.2) düzeyde kalmıştır.
- Daha önceki araştırmalarda gözlemlenenlere benzer şekilde, Türkiye'deki tahsil edilemeyen alacakların neredeyse tamamı yurtiçi alacaklardan oluşmaktadır (yurtiçi: % 1.8, yurtdışı: % 0.4).
- 2017 yılında, tahsil edilemeyen alacakların en büyük kısmı; inşaat, dayanıklı tüketim malları, tekstil ve hizmet sektörlerinden kaynaklanmıştır.
- B2B alacaklarının tahsil edilememesinin temel nedenleri arasında müşterilerin iflası (% 53.8), tahsilat girişimlerinin başarısız olması (% 46.2) ve borcun zamanaşımı (% 24.7) yer almaktadır.

24 Ekim 2017 tarihinde yayınlanacak olan Atradius Collections tarafından hazırlanan Küresel Tahsilat Rehberi'nden daha fazla bilgi edinebilirsiniz.





## Sektöre göre ödeme davranışları

Türkiye'deki katılımcıların % 50'si önümüzdeki 12 ay boyunca B2B müşterilerinin ödeme davranışlarında genel anlamda bir kötüye gidiş beklemektedir. Bu, bölgesel düzeyde (% 26.0) bu görüşü belirten katılımcıların oranından önemli ölçüde fazladır.

- Türkiye'deki dayanıklı tüketim malları (75 gün), metal (73 gün) ve tarım sektöründeki (63 gün) B2B müşterilerine sağlanan vadeler, ülke ortalamasından (47 gün) daha uzundur.
- Bunun aksine, elektronik sektöründeki (35 gün) B2B müşterilerine, ödeme yükümlülüklerini yerine getirmek için tanınan vade daha kısa olmuştur.
- Türkiye'de araştırmaya katılanlar, inşaat ve dayanıklı tüketim malları sektörlerindeki müşterilerin ödemelerini gerçekleştirmelerinin diğerlerine oranla daha uzun sürdüğünü (vadeden itibaren sırasıyla 55 ve 54 gün) belirtmiştir.
- Gecikmenin temel nedeni, inşaat sektöründeki katılımcıların % 57'sinin ve dayanıklı tüketim malları sektöründeki katılımcıların % 47'sinin de belirtmiş olduğu gibi fon yetersizliğidir.
- İnşaat sektöründeki tedarikçiler tarafından belirtilen diğer temel ödeme gecikmesi nedenleri arasında, borçların finansman kaynağı olarak kullanılması (% 31) ve ödeme prosedürünün karmaşıklığı (% 29) yer almıştır. Dayanıklı tüketim sektöründeki katılımcılar, fatura üzerindeki hatalı bilgi (% 28), verilen mal ve hizmetlerin kalitesi ile ilgili ihtilaflar (% 25) ve alıcının resmi olarak iflas etmesi (% 25) gibi diğer gecikme faktörlerini belirtmiştir.



## İstatistik eki

Bu raporun istatistik eki, [www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications) adresinde mevcut olan Atradius'un Mayıs 2017 Ödeme Alışkanlıkları Barometresinin bir parçasıdır (Doğu Avrupa için araştırma sonuçları).

[PDF formatında indir](#) (İngilizce).

## Araştırma Tasarımı

Atradius Ödeme Alışkanlıkları araştırma hedefleri ve kapsamı hakkında daha fazla bilgi için lütfen [Araştırma Tasarımı](#) bölümüne göz atınız.



## 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 kullanılmalari halinde istenilen sonucu vereceğine dair bir taahhüt veya açık veya zımnî 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.

## Atradius N.V. 2017 Tüm hakları saklıdır.

Alacaklarınızın ödenmemesine karşı koruma sağlamak hakkında daha fazla bilgi almak istiyorsanız [www.atradius.com.tr](http://www.atradius.com.tr) adresini ziyaret edebilir veya sorularınız için ([ServiceTr.CUSTOMER@atradius.com](mailto:ServiceTr.CUSTOMER@atradius.com)) adresine mesaj gönderebilirsiniz. Ürün sorumlumuz size ulaşacaktır. Raporlarımız bölümünde ülke raporları, sektör analizleri, alacak yönetimi ile ilgili tavsiyeler ve mevcut ticari konularla ilgili makaleler de dahil olmak üzere küresel ekonomiye odaklanan daha birçok Atradius yayını bulabilirsiniz.

[Yayınlarımızın](#) bildirimlerine abone olun ve yeni bir rapor yayınlandığında sizi uyuracak haftalık e-postalar alın.

Türkiye'deki ve dünya çapındaki B2B alacak tahsilatı uygulamalarıyla ilgili daha fazla bilgi için 24 Ekim 2017 tarihinden itibaren [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com) adresinden ulaşılabilir olan (kayıttan sonra ücretsiz indirme) ve Atradius Collections tarafından hazırlanan Küresel Tahsilat Rehberine bakınız.

Sosyal Medya'da Atradius'a Bağlanın



On Twitter? Follow [@Atradius](https://twitter.com/Atradius) or search [#atradiusppb](https://twitter.com/hashtag/atradiusppb)

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](http://www.atradius.com.tr)