



# Türkiye: Gecikmiş ödemelerden en çok etkilenen ülke

Atradius Ödeme Davranışları Barometresi



Ana rakamlar

GSYİH  
(milyon euro)

€ 686,213.38

GSYİH büyüme oranı  
(2018 est.)

4.0%

Yıllık ihracat büyüme oranı  
(2018 est.)

5.1%

Yıllık ithalat büyüme oranı  
(2018 est.)

4.5%

Kaynak: Oxford Economics, MIT OEC

İlk 5

ihracat sektörü

Tekstil  
Taşımacılık  
Makine Ekipman/  
Elektrik  
Taş/Cam  
Metaller

İlk 5

ihracat ülkesi

Almanya  
Birleşik Krallık  
İtalya  
ABD  
Irak

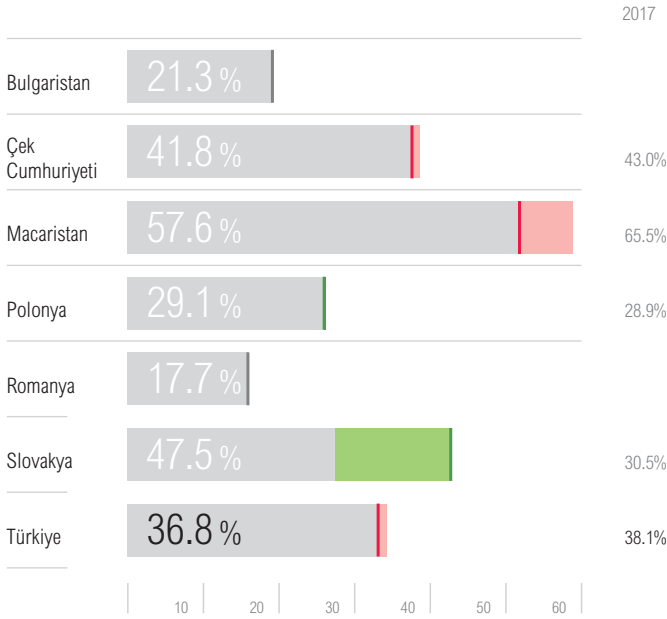
Araştırma sonuçlarına bakıldığında, 2018 yılı Türkiye için vade ertelemelerinde, vadesi geçmiş B2B faturalarda ve ortalama vadelerde artış, faturalarda daha uzun vadeler gibi pek çok değişim getirmiştir. Geç ödemelerin etkisi, katılımcıların %32 oranında gelir kaybı bildiriminde bulunmaları ile inkar edilemez boyuttadır. 2017 yılında olduğu gibi, Türkiye bölgede en yüksek miktarda tahsil edilemeyen B2B alacak oranı kaydetmiş, iflas ve tahsilat girişimlerinin sonuçsuz kalması tahsil edilemeyen alacakların ana nedeni olmuştur.

## Vadeli satışlar ile kazanılan yeni işler

2018 yılında, Türkiye’de vadeli B2B satış oranında ufak bir düşüş yaşanmıştır. Ancak, vadeli B2B satış oranı %36.8 ile bölgesel ortalama ile uyumludur. Türkiye’deki katılımcılar açık bir biçimde yurtdışı B2B müşterilerine vadeli satış yapmakta daha rahat hissetmektedirler. Bu nedenle yurtdışı vadeli B2B satışların toplam B2B satışlar içindeki payı yurtdışı B2B müşterilere yapılan satışların payından daha yüksektir (%45.4’e karşılık %28.2).

Türkiye’de vadeli satışlar, nakit akışını sağlamanın ve yurtdışı ticareti geliştirmenin bir yolu olarak görülmektedir. Bu ödeme yöntemi yeni müşteri kazanmanın ve müşterilere daha iyi hizmet sunmanın kesin bir yolu olarak görülmektedir. Yurtdışı B2B müşterilerine vade teklif etmeye çok eğilimli olan Türkiye’deki katılımcıların %20’si ise ekonomik veya politik riskler nedeniyle vadeli satış yapmayı tercih etmediklerini bildirmişlerdir.

### Vadeli toplam B2B satış oranı



Örnek: görüşme yapılan şirketler (yurt içi ve yurt dışı pazarlarda aktif)  
Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Eylül 2018

» *Vadeli satışlar yeni müşteriler kazanmamız konusunda bize yardımcı olmaktadır ve şirketimize %30 oranında bir ciro artışı sağlamıştır.*«

Araştırma katılımcısı · Makine sektörü

Yurtdışı B2B müşterilere ilişkin görüşlere benzer olarak, Türk katılımcılar; satış imkanı yaratmak ve ihracat hacmini artırmak için iyi bir yöntem olduğuna inandıklarından yurtdışındaki B2B müşteriler için de vadeli satışları kullanmaktadırlar. Türkiye’deki katılımcıların bir bölümü ise, yurtdışı B2B müşterilerine vadeli satış yapmayı yüksek döviz riski (katılımcıların %40.7’si tarafından belirtilmiştir) ve müşterilerin ülkesindeki ekonomik ve politik risklerin yüksekliği nedeniyle tercih etmemektedirler. (katılımcıların %25.9’u).

» *Yurtdışındaki B2B müşterilerimize vadeli satış yapıyoruz çünkü denizaşırı ülkelerde güvendiğimiz müşterilerimiz var ve yurtdışında büyümek istiyoruz.*«

Araştırma katılımcısı · Tarım sektörü

## Gecikmiş ödemeler ve vadesi geçen fatura tutarlarında artış

2018 yılında, Türkiye B2B müşteri ödemelerinde en yüksek oranda gecikme bildiriminde bulunmuş ülkedir (%91.7). Doğu Avrupa'daki katılımcılarda olduğu gibi, yurtiçi B2B müşterilerde rastlanılan geç ödeme sıklığı yurtdışı B2B müşterilerden daha yüksektir (%94.4'e karşılık %88.9).

Türkiye yurtiçi ve yurtdışı vadesi geçmiş B2B satışlarda en yüksek oranlara sahip ülke olmaya devam etmektedir. Vadesi geçmiş B2B faturaların oranı 2017'de %55.9 iken, 2018'de bu oranın %59.9'a çıktığı belirtilmiştir. Bu durum vadesi geçmiş yurtdışı B2B faturaların oranında gerçekleşen artış nedenidir.

2018 yılında, Türkiye'deki ortalama tahsilat süresi 64 gün olarak ifade edilmiş olup, 2017'deki tahsilat süresinden dokuz gün daha kısadır. Türkiye'deki katılımcıların büyük bir bölümü (%35,2) gelecek 12 aylık dönem içerisinde şirketlerinin tahsilat sürelerinde herhangi bir değişiklik beklememektedir. Ancak, katılımcıların %32.9'luk kısmı, ortalama vadelerde önümüzdeki 12 ay içerisinde ufak bir artış öngörmektedir.

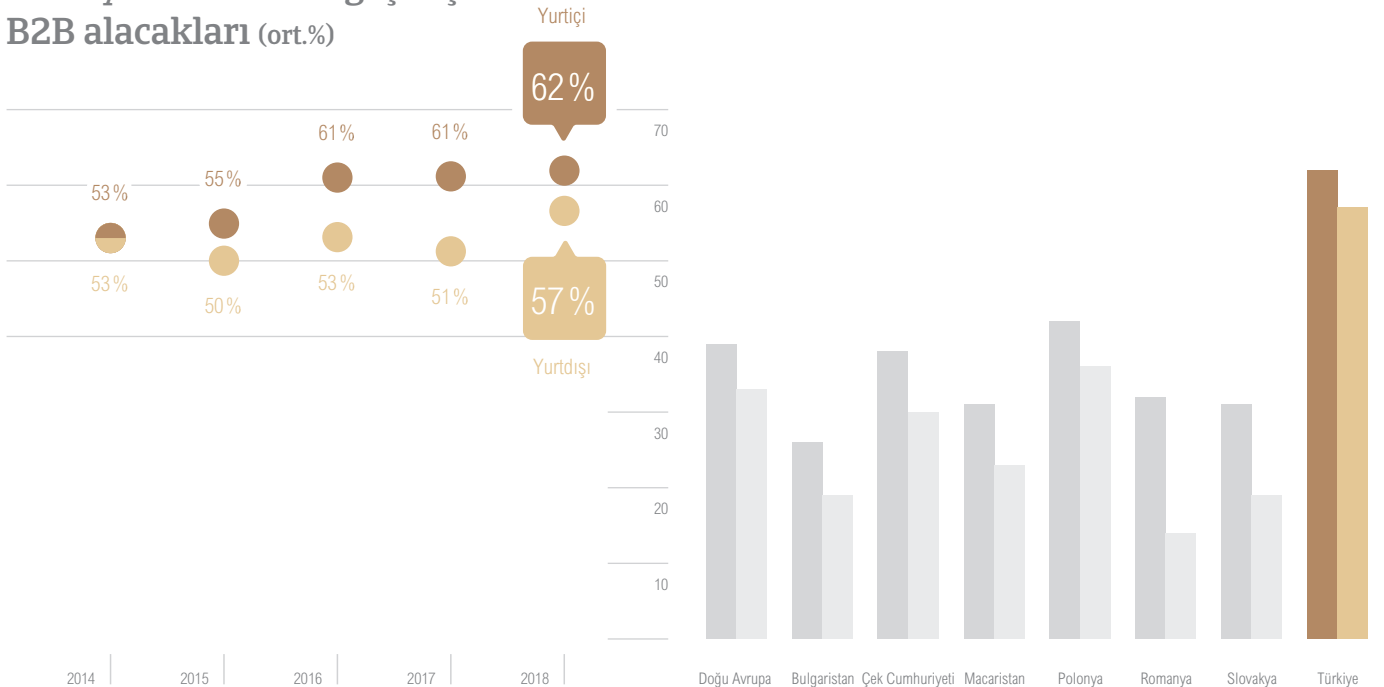
## Doğu Avrupa'daki en uzun ortalama vade

Tarihsel olarak, Türkiye'deki katılımcılar Doğu Avrupa'da ankete katılan ülkeler arasında en yüksek ortalama vade ile çalışmaktadırlar. 2018 yılında, katılımcıların ödeme vadeleri ufak bir değişim göstermiştir. Yurtiçi B2B müşterilerine verilen ortalama vade bir günlük düşüşle 54 güne inerken, yurtdışı ortalama tahsilat vadesi 44 güne çıkmıştır ki bu süre 2017 yılındaki vadeden 4 gün daha fazladır.

Bölgedeki pek çok katılımcı müşteri tipine göre ödeme sürelerinde ayırım yapmazken, Türkiye'de yurtiçi B2B müşterilerine sıklıkla faturalarını ödemeleri için daha fazla zaman verilmektedir. Bu konu katılımcıların %41.9'u tarafından belirtilmiş olup ayırım yapmayan Türk katılımcıların oranı %25.1 olmuştur. Ödeme sürelerinin Türkiye'de farklılaştırılmasının ana nedenleri iç politikalar, ihracat ülkesindeki ekonomik durum ve sektör uygulamalarıdır.

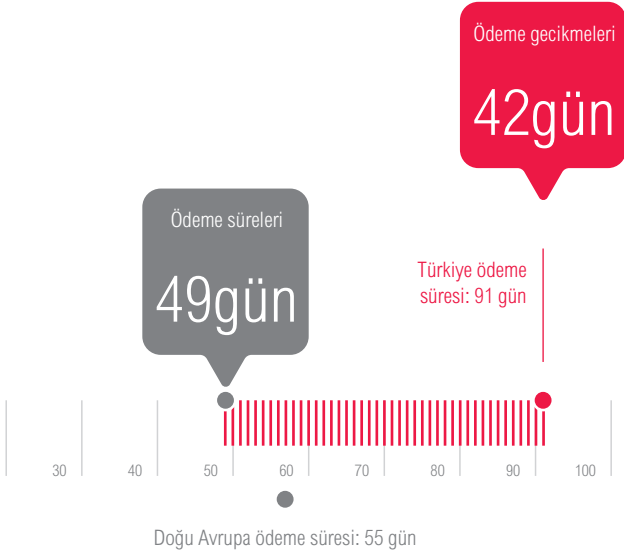
2018 yılında, Türk katılımcılar hem yurtiçi hem de yurtdışı B2B müşterileri tarafından ödeme gecikmelerinde artış olduğunu bildirmiştir. Türkiye'deki katılımcıların yurtiçi B2B müşterileri ortalama olarak ödeme vadesini 43 gün geciktirmiş iken (2017 yılındaki vadeden dört gün daha uzun) yurtdışı B2B müşterileri ise ortalama olarak 40 gün geciktirmiştir (2017 yılındaki vadeden altı gün daha uzun). Bu bulgulara dayanılarak, Türkiye'deki katılımcıların B2B müşterilerinin, Doğu Avrupa bölgesinde ankete katılan ülkeler arasında, en uzun gecikmeye neden olan müşteriler olduğu görülmektedir.

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



Örnek: görüşme yapılan şirketler (yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda aktif)  
Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi - Eylül 2018

## Türkiye'deki ödeme süreleri



gün=ortalama gün sayısı

Örnek: görüşme yapılan şirketler (yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda aktif)

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi - Eylül 2018

Ödeme vadelerinde ve gecikmelerdeki değişikliklerin bir sonucu olarak Türkiye'deki ortalama ödeme süresi 2017 yılındaki 84 günden, 2018'de 91 güne çıkmış durumdadır. Türkiye, bölgede artış rapor edilen tek ülkedir ve buradaki katılımcılar B2B faturalarını nakde dönüştürme konusunda en geç kalanlardır.

Türkiye'de yurtiçi ödeme gecikmelerinin ana nedeni fonlama yetersizliği ve alıcıların faturaları geç ödeyerek bir tür finansman enstrümanı olarak kullanmasıdır (katılımcıların sırasıyla %67.2'si ve %32.2'si tarafından bildirilmiştir). Yurtiçi B2B müşterilerinin gecikmelerindeki bildirimlerin oranı 2017 yılına kıyasla önemli ölçüde artmıştır. Yurtdışı B2B müşterileri tarafından yapılan ödeme gecikmelerinin ana sebeplerine bakıldığında, Türkiye'deki çoğu katılımcı (%49.6) ödeme prosedürünün karmaşıklığından bahsetmiştir. Bu oran ilgili konuya Doğu Avrupa'da değinen katılımcılar arasında en yüksek oranı teşkil etmektedir. Yurtdışı B2B müşterileri tarafından yapılan ödeme gecikmeleri için en fazla gösterilen ikinci sebep ise bankacılık sisteminin yetersizliği olup (katılımcıların %39.3'ü tarafından bildirilmiştir) yine bölgedeki en yüksek oranı oluşturmaktadır.

Anketin yapıldığı Doğu Avrupa ülkeleri arasında, Türkiye, ödeme gecikmelerinin kazanç kaybına yol açtığını bildiren katılımcı yüzdesinin en yüksek olduğu (%31.6) ülke olmuştur. Ödenmemiş B2B faturalarına bağlı olarak, Türkiye'deki katılımcılar ayrıca nakit akışını düzeltmek (katılımcıların %38.8'i) ve kendi tedarikçilerine olan ödemeleri ertelemek (katılımcıların %38.3'ü) için bazı önlemler alma ihtiyacı duymuştur. Türk katılımcıların sadece %18.9'u vadesi geçmiş B2B faturalarının, işletmelerini önemli ölçüde etkilememiş olduğunu bildirmiştir.

## Elektronik faturalandırma kullanımına açıklık

Anketin yapılmış olduğu diğer Doğu Avrupa ülkelerine kıyasla, Türkiye yurtiçi ve yurtdışı B2B müşterilerine elektronik olarak faturalandırma yaptıklarını söyleyen katılımcılar bakımından düşük bir yüzdeye sahiptir (%64.3). Ancak, katılımcıların %12.2'si B2B müşterilerine elektronik olarak faturalama uygulaması yapmadıkları halde, 2018 yılında bunu yapmaya başlayacaklarını belirtmişlerdir. Ülkedeki katılımcıların yalnızca %22.6'sı ise halen geleneksel fatura uygulamasına güveniyor olduklarını belirtmişlerdir.

Vadeler üzerinde e-faturanın etkisi sorulduğunda, Türkiye'deki katılımcıların çoğu (%70.5) B2B müşterilerine elektronik olarak fatura gönderdikten sonra ödemeleri daha çabuk almış olduklarını bildirmiştir. Katılımcıların %23.7'si ise kayda değer bir etki görmediklerini, %5.8'i ise ödemelerde bir yavaşlamayla karşılaşmalarını belirtmişlerdir.



**Türkiye tahsilat gecikmelerinin kazanç kaybına yol açtığını bildiren katılımcı oranının en yüksek olduğu (%31.6) ülke olmuştur.**

İlk 5

ithalat sektörü

Makine Ekipman/  
Elektrik  
Taşımacılık  
Metal  
Kimya  
Mineral Ürünler

## ABD'nin korumacılık politikasının küresel büyümeyi olumsuz etkileyeceğine dair Türkiye'de endişeler artmaktadır

Doğu Avrupa'daki emsalleri gibi, Türkiye'deki katılımcılar da ABD korumacılığının bir ticari savaşa dönüşüyor olmasının küresel büyüme için önemli derecede risk oluşturduğunu düşünmektedir (yanlış yönlendirilmiş Fed politikasından, Çin'in "sert" düşüşünden ve jeopolitik risklerden daha önemli). Bu durumu küresel büyümenin ana tehdidi olarak gördüğünü belirten Türkiye'deki katılımcıların %53.1'i açık arayla bölgedeki en yüksek oranı teşkil etmektedir. Ülkedeki diğer %16.5'lik orana sahip katılımcılar ise - ABD korumacılığını küresel büyümenin yavaşlamasının en önemli nedeni olarak görmezken - bu durumun kesinlikle önemli bir risk teşkil ettiği konusunda hemfikirdir. Türk katılımcıların %14.7'si ise ABD korumacılığını, küresel gelişmeye yönelik en önemsiz risk faktörü olarak görmektedir.

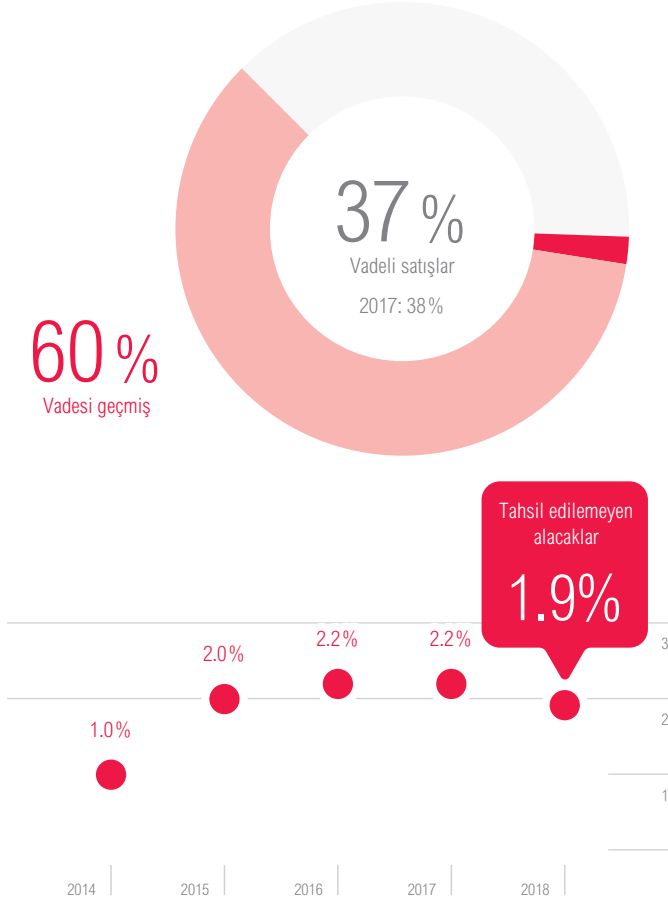
İlk 5

ithalat ülkesi

Çin  
Almanya  
Rusya  
İtalya  
ABD

## Türkiye’de tahsil edilemeyen B2B alacakları

(B2B alacaklarının toplam değerinin %’si)



Örnek: görüşme yapılan şirketler (yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda aktif)  
Kaynak: Atradius Ödeme Uygulamaları Barometresi - Eylül 2018

## Tahsil edilemeyen alacaklar konusunda ‘borçlunun iflası’ ndan sonraki en önemli neden, tahsilat girişimindeki başarısızlıktır

Türkiye, 2018 yılında Doğu Avrupa’da tahsil edilemeyen alacak oranları konusunda en yüksek paya sahip ülke olarak kalmaya devam etmektedir. Ancak bu oran 2017’deki %2.2’den 2018’de %1.9’a düşerek ufak bir iyileşme göstermiştir. Yurtiçi B2B alacakları yurtdışındaki alacaklara kıyasla daha sıklıkla tahsil edilemeyen alacaklar haline gelmiştir.

Tahsil edilemeyen alacaklar çoğunlukla inşaat, dayanıklı tüketim malları, gıda, ticari hizmetler ve tüm hizmet sektörlerindeki B2B müşterilerinden kaynaklanmaktadır. Tüm bölgedeki yaygın problem - müşterinin iflas etmesi veya işin kapanması - Türki-

ye’deki tahsil edilemeyen alacakların ana nedenini teşkil etmiştir (katılımcıların %54.8’i tarafından belirtilmiştir). Katılımcıların %51.2’lik kısmı tahsilat girişimlerinin başarısızlığına işaret etmiştir. Türkiye’de de gösterilen bu neden 2017’ye oranla artış göstermiş (%46.2) ve ankete katılan Doğu Avrupa ülkelerine kıyasla Türkiye’de çok daha yüksek bir oranda beyan edilmiştir.

## Dayanıklı tüketim malları sektöründeki B2B müşterileri en uzun vadede ödeme yapan müşterilerdir

Daha önce de belirtilmiş olduğu üzere, Türkiye’deki B2B müşterileri ortalama olarak ödeme yükümlülüklerini 49 gün içerisinde yerine getirmektedir. Kağıt ve taşımacılık sektörlerindeki B2B müşterileri en uzun süreli ortalama vade ile çalışmaktadır (sırasıyla 105 gün ve 91 gün). Diğer yandan, kimyasal maddeler sektöründeki B2B müşterilerine en kısa vade tanınmaktadır (ortalama 38 gün).

Türkiye’deki tedarikçiler dayanıklı tüketim malları ve inşaat sektörlerindeki B2B müşterilerinin en yavaş ödeme yapan müşteriler olduklarını bildirmişlerdir. Bu sektörlerdeki B2B müşterileri vade bitiminden sonra ortalama 37 ila 41 gün içerisinde ödeme yapmıştır. Dayanıklı tüketim mallarındaki ödeme gecikmelerinin arkasındaki temel nedenler bankacılık sistemindeki yetersizlikler (katılımcıların %54.0’ı bildirmiştir) ve ödeme prosedürünün karmaşıklığıdır (Türk katılımcıların %46.0’ı tarafından bildirilmiştir). İnşaat sektöründeki tedarikçiler ödeme gecikmelerindeki esas sebep olarak fonlama yetersizliği ve alıcıların faturaları bir finansman enstrümanı olarak kullanmalarını göstermişlerdir (sırasıyla katılımcıların %61.0’ı ve %46.0’ı). Gelecek dönemlere bakarak, dayanıklı tüketim malları sektöründeki katılımcıların %34.0’ı ve inşaat sektöründeki katılımcıların %30.0’ı B2B müşterilerinin ödeme davranışlarında bozulma beklemektedir.



*Dayanıklı tüketim malları sektöründeki B2B müşterileri en uzun süreli ödeme gecikmelerine sebep olmuştur. Bu durumun arkasındaki ana nedenin yetersiz fonlama olduğu görülmektedir.*

## Doğu Avrupa'ya yönelik araştırma tasarımı

### Araştırmanın amaçları

Atradius, "Atradius Ödeme Davranışları Barometresi" adı verilen bir araştırma yoluyla uluslararası kurum ödemelerine dair yıllık incelemeler gerçekleştirmektedir. Atradius Ödeme Davranışları Barometresi'nin 2018 versiyonunun bir parçası olan, Doğu Avrupa bölgesine odaklanan bu raporda, 7 ülkede yerleşik şirketlere (Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Romanya, Slovakya ve Türkiye) odaklanılmıştır.

Ilisia Araştırma anketi kapsamında 1,447 görüşme gerçekleştirilmiştir. Tüm görüşmeler herhangi bir konu kombinasyonu olmaksızın özel olarak Atradius için oluşturulmuştur.

### Araştırmanın kapsamı

- Temel popülasyon: 7 ülkede bulunan şirketler (Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Romanya, Slovakya ve Türkiye) değerlendirilmiştir. Alacak yönetimi alanındaki kişiler ile görüşmeler yapılmıştır.
- Seçim süreci - İnternet araştırması: şirketler uluslararası İnternet paneli kullanımı yoluyla seçilmiş ve bu yolla iletişime geçilmiştir. Görüşmenin başlangıcında iletişime geçilecek kişiler ve kota kontrolüne ilişkin bir tarama gerçekleştirilmiştir.
- Numune: N=toplam olarak 1,447 kişi ile görüşme gerçekleştirilmiştir (ortalama olarak ülke başına n=200 kişi). Her bir ülkede kota dört ayrı segmentteki şirketlerin büyüklüklerine uygun olarak belirlenmiştir.
- Görüşme: İnternet yardımıyla yaklaşık 15 dakikalık sürelerde kişisel görüşmeler (WAPI). Görüşme dönemi: 2018'in ikinci çeyreği.

### Örnekleme genel bakış - toplam görüşme = 1,447

Ülke	n	%
Bulgaristan	200	13.8%
Çek Cumhuriyeti	202	14.0%
Macaristan	203	14.0%
Polonya	216	14.9%
Romanya	201	13.9%
Slovakya	201	13.9%
Türkiye	224	15.5%

Sanayi	n	%
Üretim	463	32.0%
Toptan / Perakende / Dağıtım	435	30.1%
Hizmetler	549	37.9%

İşletme boyutu	n	%
Mikro işletmeler	560	38.7%
KOBİ (Küçük/Orta Boyutlu İşletmeler)	788	54.5%
Büyük işletmeler	99	6.8%

Sonuçların %100 değerinden bir miktar daha eksik veya fazla olduğu görülebilir. Bu sonuçların yuvarlanmasından kaynaklanmaktadır. Sonucu toplamda %100 yapması için ayarlamaktan ziyade, tek tek sonuçları mümkün olan en doğru temsili vermelerini sağlayacak şekilde bırakmayı tercih ettik.



## İstatistiksel ek

Detaylı tablo ve rakamları Doğu Avrupa'ya yönelik İstatistiksel EK'te bulabilirsiniz. İlgili ek, atradius.com'da mevcut olan Atradius'un Eylül 2018 Ödeme Davranışları Barometresinin bir parçasıdır.

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

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



ANKET SONUÇLARI

ANKET PLANI

İSTATİSTİK EKİ

## Sorumluluk reddi

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.

## Atradius N.V. 2018 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.

Yayınlarmızın 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 [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com) adresinde mevcut olan (kayıttan sonra ücretsiz indirin) ve Atradius Collections tarafından hazırlanan Küresel Tahsilat Rehberine bakınız.

Atradius ile Sosyal Medyada irtibat kurun



Twitter'da mısınız? [@Atradius](https://twitter.com/Atradius) takip edin veya [#atradiusppb](https://twitter.com/atradiusppb) arayın

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

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