



# Atradius Ödeme Davranışları Barometresi

## Türkiye

Kimyasal ürünler, dayanıklı tüketim malları ve çelik/metal sektörlerinde şirketler arası (B2B) ödeme davranışlarına ayrıntılı bir bakış



## Bu raporda...

Gelecekteki büyüme açısından iyimser olan şirketler		3
Türkiye'deki ödeme davranışları		4
<b>Kimyasal ürünler</b>	Gecikmeli ödemeler ve nakit akışı	5
	Alacak yönetimi ve Alacak Tahsil Süresi (ATS) konusundaki yaklaşım	6
	2022 sektör görünümü	7
<b>Dayanıklı tüketim malları</b>	Gecikmeli ödemeler ve nakit akışı	8
	Alacak yönetimi ve Alacak Tahsil Süresi (ATS) konusundaki yaklaşım	9
	2022 sektör görünümü	10
<b>Çelik/Metal</b>	Gecikmeli ödemeler ve nakit akışı	11
	Alacak yönetimi ve Alacak Tahsil Süresi (ATS) konusundaki yaklaşım	12
	2022 sektör görünümü	13
Anket tasarımı		14

### Yasal Uyarı

Bu rapor yalnızca bilgilendirme amacıyla sağlanmış olup herhangi bir okuyucuya yatırım tavsiyesi, hukuki tavsiye veya belirli işlemler, yatırımlar veya stratejilere ilişkin bir tavsiye verme amacı taşımaz. Okuyucular, sağlanan bilgilerle ilgili olarak kendi bağımsız kararlarını (ticari veya diğer türlü) almalıdırlar. Bu rapordaki yer alan bilgilerin güvenilir kaynaklardan elde edilmesini sağlamak için her türlü girişimde bulunsak da Atradius, herhangi bir hatadan veya eksiklikten ya da bu bilgilerin kullanımından elde edilen sonuçlardan sorumlu değildir. Bu raporda yer alan tüm bilgiler "olduğu gibi" sağlanmış olup bu bilgilerin eksiksizliği, doğruluğu, güncelliği veya bunların kullanımından elde edilen sonuçlar ile ilgili olarak hiçbir şekilde açık veya zımni bir garanti verilmemektedir. Hiçbir koşulda Atradius, ilgili ortaklıkları veya şirketleri ya da ortakları, temsilcileri veya çalışanları, size veya başka bir kişiye karşı bu raporda yer alan bilgilere dayanarak alınan herhangi bir karar veya eylem ile ilgili olarak ya da böyle bir zararın ihtimaline karşı bilgilendirilmiş olsa dahi dolaylı, özel veya benzer zararlardan dolayı yükümlü olmayacaktır.

Telif Hakkı Atradius N.V.2021



“  
*Alacak yönetimini dahili yöneten (etkin şekilde sigortasız kalmayı tercih eden) şirketler, bize alacak yönetimi maliyetlerinin arttığını belirtmişlerdir.*  
”

Taner Işık  
Atradius Türkiye Ülke Müdürü

## Gelecekteki büyüme açısından iyimser olan şirketler

Türkiye ekonomisinin, küresel ekonomik toparlanmanın yanı sıra güçlü yerli üretim ve güçlü ihracatın da desteğiyle 2021 sonuna kadar %9 oranında büyümesi beklenmektedir. 2022 yılına yönelik bu olumlu görünümü ve ümit veren tahminleri, bu yılın Ödeme Davranışları Barometresi Anketi sonuçlarında ortaya çıktığı üzere Türkiye'deki şirketlerin ödeme deneyimlerinden de görmek mümkündür.

Bu anket için kimyasal ürünler, dayanıklı tüketim malları ve çelik/metal sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlerin katılımını sağladık. Her üç sektörde de faaliyet gösteren şirketlerin muhasebe kayıtlarında gecikmeli ödemeler ve şüpheli alacaklar görmek mümkün olsa da şirketler, ya vadeli alacaktan tamamen kaçınarak (ödemeleri peşin olarak talep ederek) ya da alacak sigortası kullanarak gecikmeli ödemeleri büyük ölçüde kontrol altında tutabilmişlerdir. Esas itibarıyla, anket yaptığımız sektörler arasında en düşük veya azalan şüpheli alacak oranına sahip olan iki sektör, kimyasal ürünler ve çelik/metal sektörü, alacak sigortası kullanan şirketler konusunda da en büyük orana sahip sektörlerdir.

İlginçtir ki, alacak yönetimini dahili yöneten (etkin şekilde sigortasız kalmayı tercih eden) şirketler, bize alacak yönetimi maliyetlerinin arttığını belirtmişlerdir. Bunlar; alacak yönetimi personeli çalıştırmak, kredi raporları edinmek ve hem yurt içi hem de yurt dışı profesyonel borç tahsilat hizmetleri almak ile bağlantılı maliyetlerdir. Bazı şirketler ise kredi kullanımı ve şüpheli hale gelmiş alacakların telafisi ile bağlantılı maliyetlere maruz kalmışlardır. Buna karşın alacak sigortası kullanan şirketlerin sigorta kapsamındaki alacaklarına ilişkin ilgili maliyetler söz konusu değildir. Faturalarının ödeneceğini bilmelerinin yanı sıra, bazı şirketler alacak sigortasının daha uygun maliyetli olduğunu belirtmişlerdir. Özellikle bu şirketler, faturanın tahsil edileceğinden emin olurken, alacak yönetimi maliyetlerinin artmayacak olduğunu bilmekten ötürü memnuniyetlerini dile getirmişlerdir.

Küresel ekonomi önümüzdeki yıl daha da büyük bir sıçrama gerçekleştirirken, Türkiye'deki ve dünyadaki ticari faaliyetin de toparlanması muhtemeldir. Hem yerel hem de küresel pazarda

rekabet eden çoğu şirketin, pazar payını artırmak ve büyümeyi desteklemek için vade imkanı sunması olasıdır. Ancak bunun aşağı yönlü risklerinin yanı sıra kriz sonrası ödeme güçlüğü riski de söz konusudur. Böyle bir ortamda şirketlerin sektörlerindeki ödeme davranışlarını gözlemlemeleri ve ticari alacaklarını şüpheli alacak riskinden korumak için adımlar atmaları önemlidir.

# Türkiye'deki ödeme davranışları

Türkiye'nin B2B satışlarının yarısından biraz fazlası vadeli olarak gerçekleştiriliyor. Bu yılın Ödeme Davranışları Barometresi Anketi'nin sonuçlarına göre şirketler, bir önceki yıl satışlarının %46'sında vade imkanı sunarken, bu oran bu yıl 51'e yükselmiştir. Ticari satışlarda vade imkanı sunan şirketler, bunu satış büyümesini desteklemek ve düzenli siparişi teşvik etmek için yaparlar. Genellikle geçmişte ödeme konusunda aksaklık yaşayan mevcut müşterilerin vade talepleri reddedilmiştir.

B2B faturaların %54'ü gecikmeli olarak ödenirken, %7'si ise şüpheli ticari alacak olarak muhasebeleştirilmiştir. Bu hacimler son iki yılda büyük ölçüde sabit kalmış olup şirketlerin likidite seviyelerini etkileme potansiyeline sahiptirler. Ankete katılan çoğu şirket, nakit akışı baskılarını azaltmak için tedarikçi ödemelerini ertelediğini ve vadesi geçmiş faturaları takip etmek ve harici fonlama aramak için daha fazla zaman ve kaynak harcadığını ifade etmiştir. Bu önlemlere karşılık şirketlerin %56'sı ATS (Days Sales Outstanding/Alacak Tahsil Süresi) konusunda bozulma yaşadığını bildirmiştir.

Şirketlerin %65'i (çoğunluğu), alacak riskini şirket içinde yönetmeyi tercih etmektedir. Kimi şirkette bu süreç şüpheli alacakları telafi etmek için karşılık ayırmayı kapsarken, kimi şirket ise karşılık ayırmaksızın vade imkanı sunabilir. Türkiye'deki sigortasız şirketlerin riski hafifletmek için attığı adımlar arasında erken ödeme indirimini sunmak ve alacak riski yoğunlaşmalarını azaltmak yer almaktadır. Ancak kendi alacak yönetimi kaynaklarına güvenmek çok sayıda şirket için maliyetli oldu. Şirketler; idare, sermaye ve tahsilat ile ilgili olarak daha yüksek maliyetlere maruz kaldıklarını bildirdiler.

İleriye baktığımızda, Türkiye genelinde görüştüğümüz şirketlerin büyük bir çoğunluğu beklentilerinin iyimser olduğunu ve 2022 yılında büyüme öngördüğünü ifade etti (%76). Çoğu, müşterilerin düzenli sipariş vermelerini teşvik ederek pazar payını artırmanın bir yöntemi olmak üzere önümüzdeki yıl vade imkanı sunmaya devam etme niyetlerinin olduğunu belirtti. Ancak çoğu şirket, müşteri ödeme davranışlarında bir miktar bozulma bekliyor; bu nedenle birçoğu bu taleplerin riskini teminat mektupları ve ticari alacak sigortalarıyla hafifletmeyi planlıyor. Önemli bir bölümü, pandeminin devam etmesinin getirdiği olumsuz risklerin ödeme gücünü artırabileceğini işaret etmiştir. Pandeminin olumlu sonuçları arasında, şirketlerin %62'sinin başta evden çalışma ve e-ticaret alanlarında olmak üzere birtakım dijital yeniliği kalıcı olarak entegre etmiş olmaları bulunmaktadır.

# Kimyasal ürünler

## Gecikmeli ödemeler ve nakit akışı

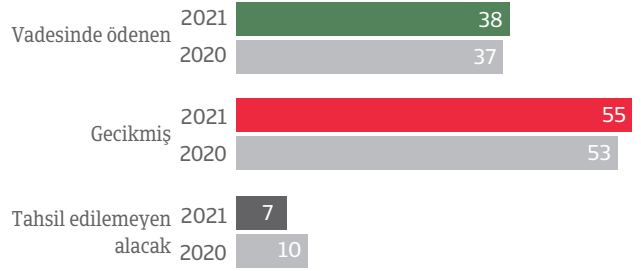
### Faturaların yarısından fazlası gecikmeli durumda

Türkiye'de kimyasal ürünler sektöründeki şirketlerin %53'ü, faturaların gecikmeli olarak ödendiğini bildirmiştir. Bu rakam bir önceki yıla göre değişiklik göstermemiştir. Değer açısından bakıldığında, B2B faturalar toplamının %55'i gecikmelerden etkilenmiştir (bir önceki yılki %53'e göre çok farklı değildir). Şüpheli hale gelen alacaklarda yıllık bazda olumlu yönde küçük bir gelişim söz konusudur (%10'dan %7'ye).

Gecikmeli ödemelerden ötürü nakit sıkıntısına girmemek amacıyla, ankete katılan şirketlerin yarısı bir önceki yıla kıyasla ödenmeyen faturaların takibi ile ilgili olarak daha fazla zaman ve kaynak harcamıştır. Şüpheli hale gelen alacaklar noktasında sağlanan küçük azalış, başarılarını göstermektedir. Ancak çoğu şirket, tedarikçi ödemelerini sıklıkla erteleyerek nakit rezervlerini mümkün olduğunca uzun süre muhafaza ettiklerini belirtmişlerdir. Diğerleri ise harici fonlamaya başvurmuş ya da banka kredi vadelerinin uzatılmasını talep etmiştir.

### Türkiye'de kimyasal ürünler sektörü

zamanında ödenen, vadesi geçmiş ve tahsili mümkün olmayan B2B faturalarının toplam değerinin %si (2021/2020)



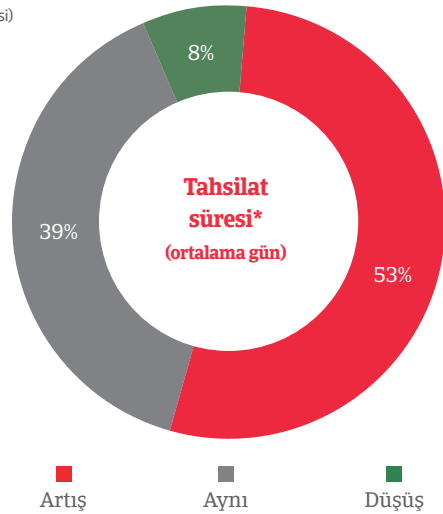
Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

### Türkiye'de kimyasal ürünler sektörü

vadesi geçmiş faturaları nakde çevirmek için geçen ortalama süre (geçen yıldaki değişim)

(Katılımcıların %si)



\* Ödeme vadesi + ödeme gecikmesi

Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

### ANKET SORUSU

Müşterilerinizin ödeme riskine karşı nakit akışınızı korumak amacıyla ne tür önlemler aldınız?

- #1 Tedarikçilerime ödemelerimi geciktirmek
- #2 Vadesi geçmiş alacakları takip etmek için zaman, kaynak ve maliyetleri artırmak
- #3 Dış finansman arayışı

# Kimyasal ürünler

## Alacak yönetimi ve ATS konusundaki yaklaşım

### Sektör, dahili alacak yönetimi yerine alacak sigortasını tercih ediyor

Anket verileri, ticari alacak sigortasının, Türkiye'de kimyasal ürünler sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin alacak riski yönetiminde önemli bir rol oynadığını ve %74'ünün bu yıl alacak sigortasından faydalandığını göstermektedir. Bir önceki yıl bildirilen %69'a göre küçük bir artış gösteren alacak sigortası, sektörde en çok tercih edilen alacak yönetim tekniğidir. Arkasından %68 ile faktoring ve %65'le alacak riski yoğunlaşmasından kaçınma gelmektedir.

Türkiye kimyasal ürünler sektöründeki şirketlerin yalnızca %65'i sigortasız kalmayı tercih etmiştir; bu rakam, bir yıl önce alacak riskini kendi kendine yönetmeyi seçen %92'lik kısma göre önemli bir gelişmedir. Bunun yanı sıra benzer bir yüzdeler dilim, vade yapılarını düzenlemiş (%65) ve alacak tahsil yönetimini profesyonel kuruluşlara devretmiştir (%64). Çeşitlilik arz eden bu yaklaşım çerçevesinde çoğu şirket, alacak departmanlarının yönetimine ilişkin idari maliyetlerinin yükseldiğini ifade etmiştir (katılımcıların %57'si). Şirketlerin %53'ü, harici fonlama nedeniyle sermaye maliyetlerinin yükseldiğini, yine benzer bir kısmı ise ticari alacak tahsil maliyetlerinin yükseldiğini bildirmiştir. Alacak riskini şirket bünyesinde tutmak ve yönetmek maliyetli olabilir; bu da sektörün maliyeti daha uygun olan alacak sigortasına yönelik gözle görülür düzeyde artan iştahını açıklamaktadır.

### Talep edilen teminat mektupları

Sektörün %55'i, müşterilerinden ödeme garantisi niteliğinde teminat mektupları talep etmeyi planlamaktadır. Bu durum her ne kadar rekabet güçlerini etkileyecek olsa da, şirketler ayrıca likiditelerini korumak amacıyla ödemeleri daha çok peşin olarak talep edeceklerini belirttiler.

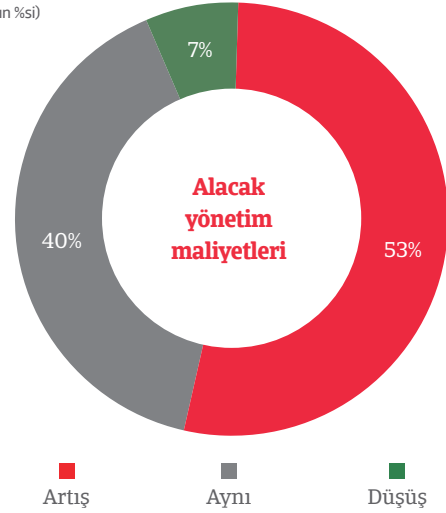
İleriye dönük olarak alacak yönetimi planlarını açıklayan sektörün ticari alacak sigortasına ve ticari alacakları teminatlandırmaya yönelik artan bir iştahı olmakla birlikte; bu iki yöntem, alacak riskini şirket bünyesinde tutmaya kıyasla daha çok tercih edilmektedir. Şirketler aynı zamanda erken ödeme karşılığında indirim sunmayı, alacak riskinde yoğunlaşmayı önlemeyi ve fatura vadeleri geldiğinde müşterilerine hatırlatmayı planlıyor.

Sektörün %47'si ATS'de değişiklik görmeyi beklemezken, yine %47'si ATS'de bozulma beklemektedir. Geri kalan katılımcılar bu alanda gelişim beklediklerini ifade etmişlerdir.

### Türkiye'de kimyasal ürünler sektörü

Alacak yönetimi maliyetlerindeki değişim (2021/2020)

(Katılımcıların %si)



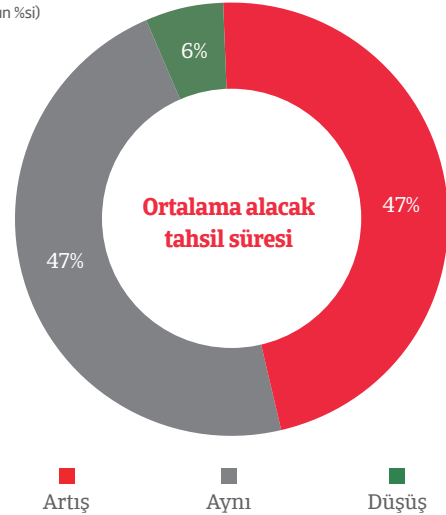
Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

### Türkiye'de kimyasal ürünler sektörü

Önümüzdeki 12 aydaki ortalama alacak tahsil süresindeki değişim beklentisi

(Katılımcıların %si)



Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

# Kimyasal ürünler

## 2022 sektör görünümü

### Şirketlerin beklentileri iyimser

Türkiye kimyasal ürünler sektörünün %78'i önümüzdeki yıl büyüme öngörse de pandeminin devam eden etkilerinin şirketleri olumsuz etkileyebileceği endişeleri bu iyimserliği etkilemektedir. Katılımcıların %76'sı bu endişeyi hissettiklerini belirtmiştir.

Ankete katılan şirketlerin %43'lük kısmı, bir sonraki yılki müşteri talebini desteklemek için ticari alacakları bir araç olarak kullanmayı planladıklarını ifade etmiştir. Şirketlerin daha küçük bir bölümü ise ticari alacakları nakit akışı ile ilgili sorun yaşayan müşterilerini desteklemek için bir yöntem olarak kullanma niyetlerini dile getirmiştir.

Pandemi sonrasında faaliyetlerine ilişkin değişiklikler gerçekleştiren %58'lik kısım ise başta e-ticaret olmak üzere yeni dijital teknolojileri benimseyeceklerini belirtmiştir. %50'si personelin evden çalışmasına imkan tanımaya devam edecektir.

### ANKET SORUSU

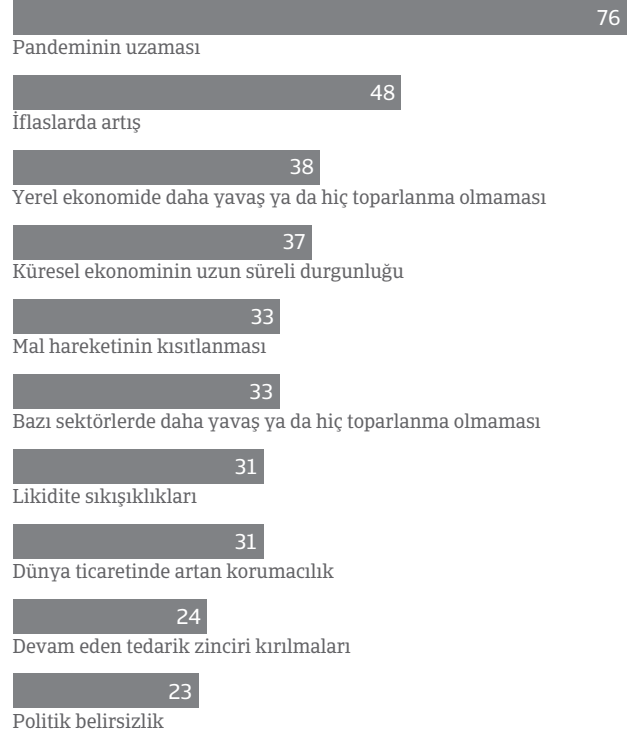
**Pandemi işletmeleri önemli ölçüde etkiledi. İşi yapma biçiminizde aşağıdakilerden hangisini kalıcı olarak yapmayı bekliyorsunuz?**  
(yanıt verenlerin yüzdesine göre sıralama)

- #1** Artan dijitalleşme
- #2** Artan e-ticaret
- #3** Evden çalışma

### Türkiye'de kimyasal ürünler sektörü

2020'ye bakış: sektörler tarafından bildirilen en büyük 10 endişe

(Katılımcıların %si)



Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

### Türkiye'de kimyasal ürünler sektörü

Şirketlerin 2022 büyümeleri ile ilgili beklentileri

(Katılımcıların %si)



**OLUMLU**  
78%



**OLUMSUZ**  
18%



**HIÇBİRİ**  
4%

Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

# Dayanıklı tüketim malları

## Gecikmeli ödemeler ve nakit akışı

### Toplam değer açısından beş faturanın üçü gecikmede

Türkiye'de dayanıklı tüketim malları sektöründe faaliyet gösteren şirketler gecikmeli ödemelerde yıllık bazda büyük bir artış yaşamıştır (%33'ten %53'e). Bu şirketlerin yalnızca %35'i bu süre zarfında bir değişiklik olmadığını, %12'si ise ödeme zamanlaması konusunda gelişim olduğunu bildirmiştir. Gecikmeye düşmüş faturaların değeri de geçen yıla kıyasla bir bozulmayı ifade etmektedir. B2B düzenlenen faturaların toplam değer açısından %60'ının gecikmeye düştüğü bildirilmiştir (bir önceki yıl %54). Yine faturaların toplam değeri açısından %7'sinin şüpheli alacak haline geldiği ve bir önceki yıl ile tutarlı olduğu görülmektedir.

Alacak hesaplarında bu denli büyük bir çöküş yaşayan sektörün %72'si, tedarik zincirlerinde bir domino etkisi yaratma riskini alarak tedarikçilerine yaptıkları ödemeleri ertelediklerini ifade etmişlerdir. Bu oran, bir önceki yıl bildirilen oranın iki katından fazladır (%35).

Şirketler aynı zamanda tükenmiş nakit akışlarını yönetmek için daha fazla maliyeti üstlenmiştir. Şirketlerin %53'ü (bir önceki yıl katılımcıların %28'ine kıyasla), ödenmemiş faturaları ile ilgili tahsilat yapmak için daha fazla zaman harcamış ve daha fazla personel istihdam etmiştir. %50'si harici fonlamaya başvurmuştur (bir önceki yıl %30).

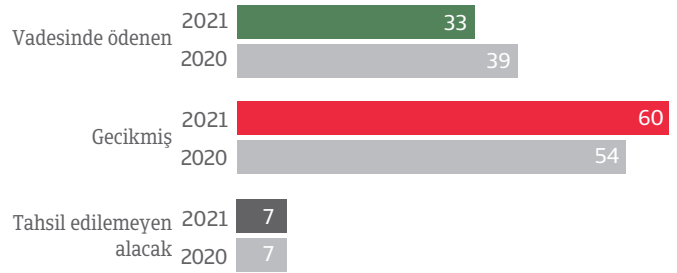
### ANKET SORUSU

Müşterilerinizin ödeme riskine karşı nakit akışınızı korumak amacıyla ne tür önlemler aldınız?

- #1 Tedarikçilerime ödemelerimi geciktirmek
- #2 Vadesi geçmiş alacakları takip etmek için zaman, kaynak ve maliyetleri artırmak
- #3 Dış finansman arayışı

### Türkiye'de dayanıklı tüketim malları sektörü

zamanında ödenen, vadesi geçmiş ve tahsili mümkün olmayan B2B faturalarının toplam değerinin %'si (2021/2020)



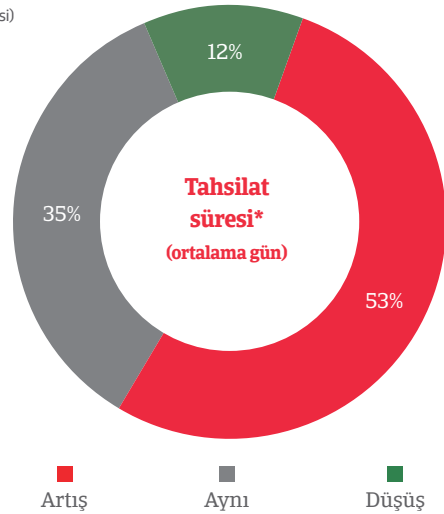
Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

### Türkiye'de dayanıklı tüketim malları sektörü

vadesi geçmiş faturaları nakde çevirmek için geçen ortalama süre (geçen yıldaki değişim)

(Katılımcıların %'si)



\* Ödeme vadesi + ödeme gecikmesi

Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021



# Dayanıklı tüketim malları

## Alacak yönetimi ve ATS konusundaki yaklaşım

### Beş şirketten dördü peşin ödeme talep ediyor

Sürekli artış gösteren gecikmeli ödemelerin faaliyetlerin hareketliliğini etkilemesini engellemek amacıyla, sektörün büyük çoğunluğu mal ve hizmetleri karşılığında peşin ödeme talep etmektedir. Bu, hem bu yıl hem de geçen yıl sektörün %80'i tarafından bildirilmiş olup, gecikmelerdeki artışa karşın şüpheli alacakların kontrol altına alınmasının nedenlerinden biri olabilir.

Müşterilerine vade imkanı sunan geri kalan %20'nin çoğunluğu ise alacak sigortasıyla mali verilerini korumak yerine alacak riskini şirket bünyesinde tutmayı tercih etmiştir (%65'inin bildirimini doğrultusunda). Gecikmiş ödeme ve ödeme temerrüdü riskini minimuma indirmek için kullandıkları alacak yönetimi teknikleri arasında erken ödemeler karşılığında indirim sunmak ve vade yapılarını düzenlemek yer almaktadır (geçen yıla kıyasla onları büyük ölçüde rahatlatmıştır).

Gecikmeli ödemelerdeki artış düşünüldüğünde, bu yıl çoğu şirketin riski şirket bünyesinde tutmalarının maliyetli olması şaşırtıcı değildir. Şirketlerin %68'i, nakit akışlarını desteklemek için daha yüksek fonlama maliyetine maruz kaldıklarını belirtmişlerdir. Buna ek olarak, temerrüde düşen ödemeleri yönetmek için daha fazla personel istihdam eden şirketlerin %60'ı daha çok idari maliyetlere maruz kaldığını, %55'iye daha çok tahsilat çalışmaları ile ilgili maliyetlerinin arttığını belirtmiştir.

### Alacak sigortasına büyük ilgi

Muhtemelen sektör tarafından bildirilen artan alacak yönetim maliyetlerine bir karşılık olarak, dayanıklı tüketim malları sektöründe faaliyet gösteren ve müşterilerine vade imkanı sunmayı planlayan şirketlerin büyük çoğunluğu bir alacak sigortası poliçesi yaptırmaya niyetindedir. Şirketlerin %68'i alacak sigortasını, ticari alacaklarını teminatlandırmanın uygun maliyetli bir yöntemi olarak kullanacaklarını belirtmişlerdir.

Ek olarak, şirketlerin %65'i bir yıl önceki alacak yönetimi yaklaşımlarını değiştirmemeyi planladıklarını ifade etmişlerdir. Her ne kadar katılımcılar bir önceki yıla kıyasla ödeme koşullarını düzenleyeceklerini belirtmiş olsalar da, çoğu şirket için bu yaklaşım, alacak riskinin şirket bünyesinde tutulmasını içerir. %60'ı teminat mektubu talep

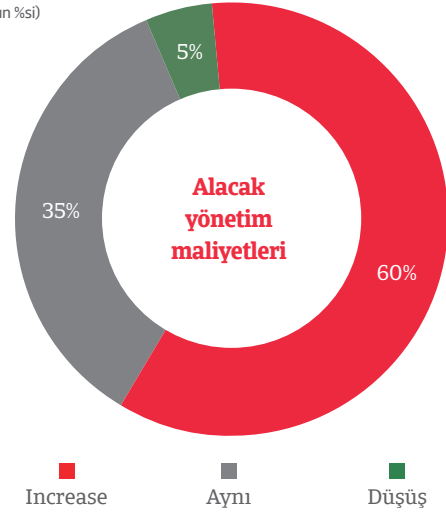
edeceğini söylemiştir. Peşin ödeme talep etmeyi planlayan şirketlerin de sayısı git gide artmaktadır.

Belki de alacak sigortasına yönelik artan iştahı yansıtacak şekilde, şirketlerin %60'ı önümüzdeki aylarda ATS'de sadece bir miktar artış bekliyor. %30'luk kısım herhangi bir değişiklik beklemezken, geri kalanı ise bu konuda daha gözle görülür bir gelişme beklemektedir.

### Türkiye'de dayanıklı tüketim malları sektörü

Alacak yönetimi maliyetlerindeki değişim (2021/2020)

(Katılımcıların %si)



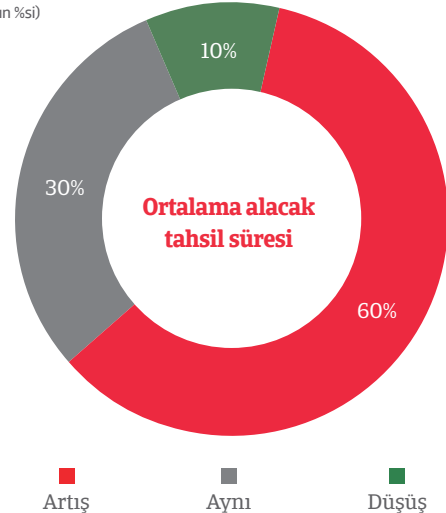
Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

### Türkiye'de dayanıklı tüketim malları sektörü

Önümüzdeki 12 aydaki ortalama alacak tahsil süresindeki değişim beklentisi

(Katılımcıların %si)



Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

# Dayanıklı tüketim malları

## 2022 sektör görünümü

### İş dünyası iyimser

Yıl içerisinde gecikmeli ödemeler sebebiyle yaşanan zorluklara ve pandeminin bir sonraki yıl devam etmesiyle bağlantılı aşağı yönlü risklere karşın iş dünyası iyimser. Sektörün %75'i büyüme öngörürken, yalnızca %15'i küçülme, %10'u ise stabil bir gidişat öngörüyor. Bu iyimserliği yansıtır şekilde, şirketlerin %55'i önümüzdeki yıl vadeli ticaretin artacağına inanırken %27'siyse müşteri nakit akışlarını desteklemek için vadeli ticaret yapısını kullanmak niyetindedir.

Pandemi sırasında yaşanan önemli değişiklikleri göz önünde bulundurduğumuzda şirketlerin %65'i dijital teknolojiyi kalıcı olarak benimsediğini, %58'i e-ticaret sistemini yürürlüğe koyduğunu, %55'i ise personelin evden çalışmasına imkan tanımayı sürdürdüğünü belirtmiştir. Şirketler bunların yanı sıra çevikliklerinden de bahsettiler ve müşteri talebinde pandeminin neden olduğu değişikliklere uyum sağlamaya devam edeceklerini belirttiler.

### ANKET SORUSU

**Pandemi işletmeleri önemli ölçüde etkiledi. İşi yapma biçiminizde aşağıdakilerden hangisini kalıcı olarak yapmayı bekliyorsunuz?**

(yanıt verenlerin yüzdesine göre sıralama)

- #1** Artan dijitalleşme
- #2** Evden çalışma
- #3** Tedarik zincirlerinin yeniden şekillenmesiyle karşı karşıya kalmak

### Türkiye'de dayanıklı tüketim malları sektörü

2020'ye bakış: sektörler tarafından bildirilen en büyük 10 endişe

(Katılımcıların %si)



Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

### Türkiye'de dayanıklı tüketim malları sektörü

Şirketlerin 2022 büyümeleri ile ilgili beklentileri

(Katılımcıların %si)



**OLUMLU**  
75%



**OLUMSUZ**  
15%



**HIÇBİRİ**  
10%

Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

# Çelik/Metal

## Gecikmeli ödemeler ve nakit akışı

### Sektör, alacak kontrollerine odaklanıyor

Türkiye çelik/metal sektöründe müşteri ödeme davranışlarındaki bozulma, ertelenen ödemelerde yıllık bazda %40 oranında bir artışa neden olmuştur. Ankete katılan şirketlerin %55'i herhangi bir değişiklik olmadığını, %5'i ise bu konuda gelişim olduğunu belirtmiştir. B2B düzenlenen faturaların toplam değerinin %45'i vade tarihinde ödenmemiştir. %5'i ise tahsili şüpheli alacak haline gelmiştir.

Görüştüğümüz şirketlerin %51'i alacak kontrolü prosedürlerini güçlendirmek için önlemler aldıklarını ifade etmişlerdir. Bu önlemler arasında ödenmeyen faturalar ile ilgili tahsilat yapmak için daha fazla zaman ve kaynak kullanmanın yanı sıra harici kaynaklardan ek fonlama talep etmek ve mümkün olduğunca uzun süre likidite sağlamak için tedarikçi ödemelerini ertelemek yer almaktadır. Ankete katılanların %49'u benzer şekilde bu yöntemlere başvurduğunu belirtilmiştir.

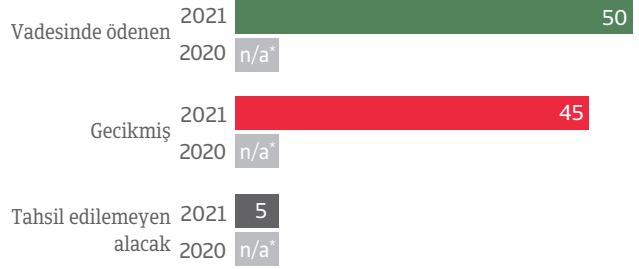
### ANKET SORUSU

Müşterilerinizin ödeme riskine karşı nakit akışınızı korumak amacıyla ne tür önlemler aldınız?

- #1** Müşteri risk takibinin dahili olarak güçlendirilmesi
- #2** Vadesi geçmiş alacakları takip etmek için zaman, kaynak ve maliyetleri artırmak
- #3** Tedarikçilerime ödemelerimi geciktirmek

### Türkiye'de çelik/metal sektörü

zamanında ödenen, vadesi geçmiş ve tahsili mümkün olmayan B2B faturalarının toplam değerinin %'si (2021/2020)



\*n/a = mevcut değil

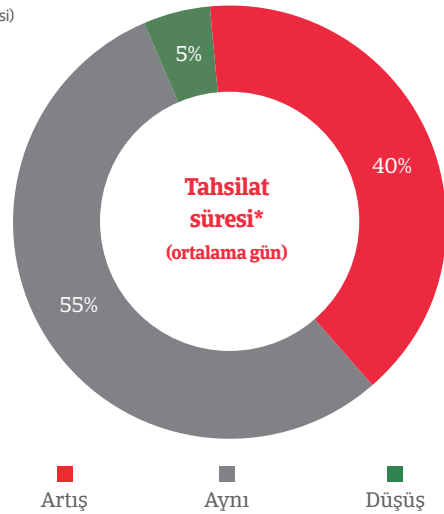
Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

### Türkiye'de çelik/metal sektörü

vadesi geçmiş faturaları nakde çevirmek için geçen ortalama süre (geçen yıldaki değişim)

(Katılımcıların %'si)



\* Ödeme vadesi + ödeme gecikmesi

Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

# Çelik/Metal

## Alacak yönetimi ve ATS konusundaki yaklaşım

### Alacak sigortası, alternatiflerine kıyasla daha çok tercih ediliyor

Çelik/metal sektörü, hesaplarını sigortalandırmamaya kıyasla alacak sigortası yaptırmayı tercih etmektedir. Alacak riskini şirket bünyesinde tutan şirketler, harici fonlama ile ve alacak tahsili ile ilgili maliyetlerinin arttığını bildirmiştir (sırasıyla katılımcıların %65'i ve %35'i).

Katılımcıların %60'ı gibi önemli bir bölümü, erken ödeme karşılığında indirim sunarak ve peşin ödeme talep ederek alacak riski yoğunlaşmasından kaçınmaya odaklandığını belirtmiştir. Ek olarak, katılımcıların %60'ı likidite seviyelerini korumaya yardımcı olmak için faktoring kullandığını belirtmiştir.

### Sektör, daha sık teminat mektubu talep etmeyi planlıyor

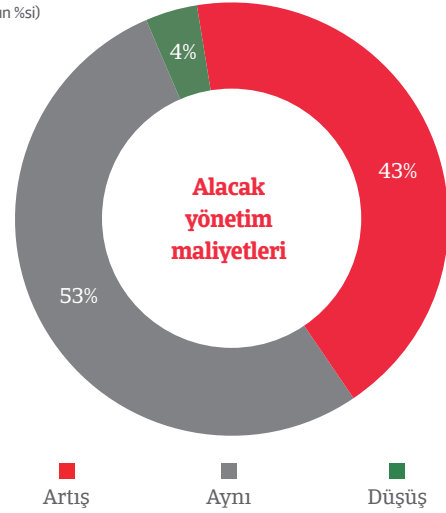
Sektörde faaliyet gösteren şirketlerin yarısı, önümüzdeki yıl bir alacak sigortası poliçesi yaptırma niyetini belirtirken (%50), %53'lük bir kısım ise daha sık teminat mektubu talep etmeyi planladığını dile getirmiştir. Alacak riskini şirket bünyesinde tutmayı tercih eden şirketler, risk yoğunlaşmasını azaltmayı ve dahili tahsilat çalışmalarını artırmayı planlamaktadır.

Sektörün %48'i bir sonraki yıl gecikmeli ödemelerde artış beklerken %45'i ise yıllık bazda küçük bir değişiklik olacağını veya hiç değişiklik olmayacağını bekliyor. Şirketlerin %50'si ATS açısından bir değişiklik olmayacağını, %43'ü ATS'de bozulma meydana geleceğini öngörmekteyken, geri kalan kısım ise ATS açısından gelişme olacağını tahmin etmektedir.

### Türkiye'de çelik/metal sektörü

Alacak yönetimi maliyetlerindeki değişim (2021/2020)

(Katılımcıların %si)



\*2% do not know

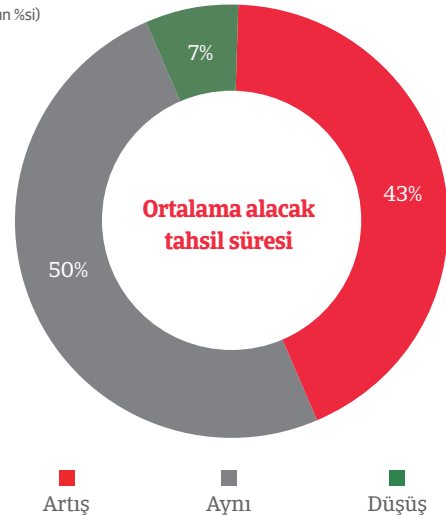
Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

### Türkiye'de çelik/metal sektörü

Önümüzdeki 12 aydaki ortalama alacak tahsil süresindeki değişim beklentisi

(Katılımcıların %si)



Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

# Çelik/Metal

## 2022 sektör görünümü

### İş dünyası kendine güveniyor

Türkiye'de çelik/metal sektörünün %85'i gibi son derece önemli bir bölümü, 2022 yılındaki büyüme potansiyeli hakkında olumlu düşünüyor. %65'i pandeminin devam etmesinin getirdiği aşağı yönlü risklerin farkında olduğunu ve likidite açıkları ile ödeme sorunlarının yaşanması yönünde artan bir ihtimal olduğunu dile getirmiştir.

Sektörün %38'i bir sonraki yıl satışlarda vade imkanını daha yaygın şekilde sunmayı planlarken, %27'lik kısım, mali zorluk yaşayan müşterilerine vade imkanını kısa vadeli bir fonlama kaynağı olarak sunmayı planlamaktadır.

Sektörün %65'i pandeminin uzun vadeli etkilerinin farkında olarak dijital teknolojiyi kalıcı olarak benimsemeyi planladığını, %58'i ise e-ticaret vasıtasıyla yeni ticaret fırsatları yakalamaya çalıştığını belirtmiştir. Şirketlerin %58'i pandemi kaynaklı ticaret kısıtlamaları ve yerli üretimi koruma politikaları nedeniyle işleyişlerinde değişiklik yapmak zorunda kaldıklarını ifade etmişlerdir.

### ANKET SORUSU

**Pandemi işletmeleri önemli ölçüde etkiledi. İşi yapma biçiminizde aşağıdakilerden hangisini kalıcı olarak yapmayı bekliyorsunuz?**

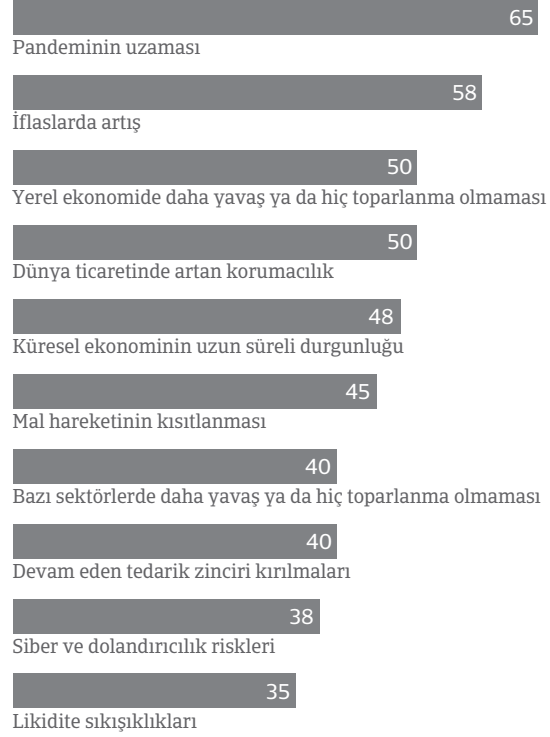
(yanıt verenlerin yüzdesine göre sıralama)

- #1** Artan dijitalleşme
- #2** Artan e-ticaret
- #3** Pandemiye bağlı ticaret sınırlamaları ile karşı karşıya kalmak

### Türkiye'de çelik/metal sektörü

2020'ye bakış: sektörler tarafından bildirilen en büyük 10 endişe

(Katılımcıların %si)



Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

### Türkiye'de çelik/metal sektörü

Şirketlerin 2022 büyüme ile ilgili beklentileri

(Katılımcıların %si)



OLUMLU  
85%



OLUMSUZ  
10%



HIÇBİRİ  
5%

Örneklem: tüm anket katılımcıları

Kaynak: Atradius Ödeme Davranışları Barometresi – Kasım 2021

# Anket tasarımı

## Anket amaçları

Atradius, "Atradius Ödeme Davranışları Barometresi" adını verdiği anketiyle uluslararası Kurumsal ödeme davranışlarını yıllık olarak değerlendirmektedir. 2021 Atradius Ödeme Davranışları Barometresi'nin bir parçası olan bu rapor Türkiye'ye odaklanıyor.

Türkiye'deki kimya, dayanıklı tüketim malları ve çelik/metal sektörleri içinden 200 şirket araştırıldı. Her ne kadar geçen yılın değerleri bir kıyaslama olarak kullanılsa da anket araştırma metodolojisinde, bu yıl yapılan bir değişiklik nedeniyle bazı sonuçlar için karşılaştırma yapmak mümkün değildir.

Bu anket, CSA Research tarafından yalnızca Atradius için yapılmıştır.

## Anket kapsamı

- **Anket nüfusu:** alacak yönetiminden sorumlu kişilerle görüşülmüştür.
- **Örneklem tasarımı:** Stratejik örneklem planı ülke verilerine göre sektör ve şirket büyüklüğünü dikkate alan bir analiz yapmayı sağlar.
- **Seçim süreci:** şirketler uluslararası bir internet paneli üzerinden seçilmiş ve irtibat kurulmuştur. Uygun kişilerin seçildiğini doğrulamak ve kota kontrolünü sağlamak için görüşme başlangıcında bir tarama gerçekleştirilmiştir.
- **Örneklem:** Toplamda N= 200 kişi ile görüşülmüştür.
- **Görüşme:** Yaklaşık 15 dakikalık bilgisayar destekli web görüşmeler (CAWI) yapılmıştır. Görüşme dönemi 2021 yılı 3. çeyrek.

## Türkiye - toplam görüşmeler 200

### Ankete katılan sektörler

Kimyasal ürünler  
Dayanıklı tüketim malları  
Çelik/Metal

Sektörü	Kimyasal ürünler (%)	Dayanıklı tüketim malları (%)	Çelik/Metal (%)
İmalat	21	28	43
Toptan satış	55	33	50
Perakende/dağıtım	12	28	3
Hizmetler	13	13	5

Boyutu	Kimyasal ürünler (%)	Dayanıklı tüketim malları (%)	Çelik/Metal (%)
Görüşülen şirketlerin			
Mikro	49	13	58
KOBİ - Küçük işletmeler	9	30	8
KOBİ - Orta büyüklükte işletmeler	24	33	20
Büyük işletmeler	18	25	15

## İstatistik eki

Detaylı grafik ve rakamları İstatistik ekinde bulabilirsiniz. Bu yayın, Kasım 2021 Atradius Ödeme Davranışları Barometresi'nin bir parçası olup raporun tamamına [www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications) adresinden ulaşabilirsiniz. [Pdf formatında indirme](#) (yalnızca İngilizce)

Telif Hakkı [Atradius N.V.](#) 2021

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 alacakların tahsil edilmesiyle ilgili daha fazla bilgi için

[atradiuscollections.com](http://atradiuscollections.com)

Türkiye için [atradius.com.tr/](http://atradius.com.tr/)

Atradius'a Sosyal Medyada  
Ulařın



@Atradius



Atradius



Atradius

Atradius  
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam  
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam  
The Netherlands  
Phone: +31 20 553 9111

info@atradius.com  
atradius.com