



# Turcja: Kraj o największym odsetku nieterminowych płatności

Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius



Najważniejsze dane

PKB  
(w milionach euro)

€ 686 213,38

Stopa wzrostu PKB  
(szacowana na 2018 r.)

4,0%

Roczna stopa wzrostu eksportu  
(szacowana na 2018 r.)

5,1%

Roczna stopa wzrostu importu  
(szacowana na 2018 r.)

4,5%

Źródła: Oxford Economics, MIT OEC

5

najważniejszych  
branż eksportowych

Tekstylnia  
Transport  
Maszyny / branża  
elektryczna  
Kamienie / szkło  
Metale

5

najważniejszych  
kierunków  
eksportowych

Niemcy  
Wielka Brytania  
Włochy  
USA  
Irak

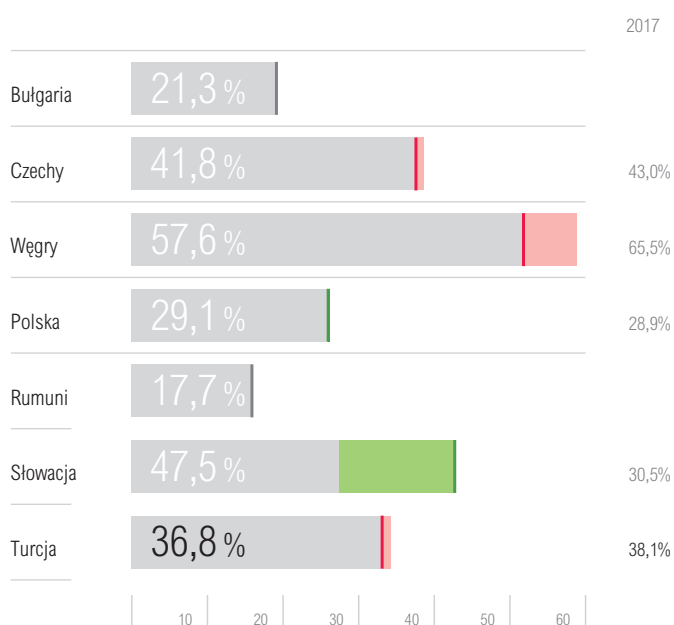
Wyniki badania pokazują, że rok 2018 przyniósł w Turcji wiele zmian – częstsze opóźnienia w płatnościach, wzrost odsetka zaległych faktur B2B oraz wskaźnika cyklu regulowania należności, a także wydłużenie cyklu „od faktury do gotówki”. Wpływ nieterminowych płatności jest niezaprzeczalny – aż 31,6% respondentów zgłosiło utratę części przychodów. Podobnie jak w 2017 roku, Turcja odnotowała najwyższy odsetek nieściągalnych należności B2B w regionie. Do głównych przyczyn dokonywania odpisów należy upadłość i nieudane próby windykacji należności.

## Pozyskiwanie nowych transakcji poprzez sprzedaż na warunkach kredytu kupieckiego

W 2018 r. odnotowano niewielki spadek odsetka sprzedaży w oparciu o kredyt kupiecki w sektorze B2B w Turcji – do 36,8% (wielkość zgodna ze średnią w całym regionie Europy Wschodniej). Respondenci z Turcji wyraźnie wolą odraczać płatność krajowym klientom B2B – w ich przypadku odsetek łącznej sprzedaży z odroczeniem płatności jest znacznie wyższy niż w przypadku klientów zagranicznych (45,4% vs. 28,2%).

W Turcji sprzedaż na kredyt kupiecki traktuje się jako sposób na zapewnienie przepływu środków pieniężnych i na rozwój działalności na rynku krajowym. Ta metoda płatności jest postrzegana jako niezawodne narzędzie służące do pozyskiwania nowych transakcji i oferowania klientom lepszych usług. Chociaż tureccy respondenci są generalnie bardzo skłonni do oferowania kredytu kupieckiego krajowym klientom B2B, 20,0% z nich stwierdziło, że duże ryzyko gospodarcze lub polityczne mogłoby sprawić, że odmówiliby sprzedaży w odroczonym terminem płatności.

### Odsetek sprzedaży w sektorze B2B realizowanej na kredyt kupiecki



Próba: ankietowane spółki (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)  
Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2018

» *Transakcje w oparciu o kredyt kupiecki pomagają nam zdobywać nowych klientów. Przyniosły naszej firmie wzrost sprzedaży o 30%».«*

Uczestnik badania · branża maszynowa

Podobnie jak w odniesieniu do krajowych klientów B2B, tureccy respondenci odraczają terminy płatności zagranicznym klientom B2B, ponieważ uważają, że to dobry sposób, aby zwiększyć sprzedaż i rozszerzyć swoją działalność na rynkach międzynarodowych. Respondenci z Turcji odmówiliby sprzedaży na kredyt kupiecki zagranicznym klientom B2B głównie ze względu na duże ryzyko walutowe (wspomniane przez 40,7% respondentów) oraz wysokie ryzyko gospodarcze i polityczne w kraju klienta (wspomniane przez 25,9% respondentów).

» *Sprzedajemy z odroczonym terminem płatności naszym klientom B2B zza granicy, ponieważ mamy takich zagranicznych klientów, którym ufamy i ponieważ chcemy sprzedawać na obce rynki więcej produktów»*

Uczestnik badania · branża rolnicza





## Częste opóźnienia w płatnościach i wzrost odsetka przeterminowanych faktur

W 2018 roku Turcja jest krajem, w którym największy odsetek respondentów zgłasza opóźnienia w płatnościach ze strony klientów B2B (91,7%). Podobnie jak w przypadku innych wschodnioeuropejskich państw, krajowi klienci B2B znacznie częściej zalegają z płatnościami niż klienci zagraniczni (94,4% vs. 88,9%).

Turcja nadal odnotowuje największy odsetek krajowych i zagranicznych przeterminowanych faktur B2B. Co więcej, respondenci zgłosili wzrost tego odsetka – z już wysokiej wartości 55,9% w 2017 r. do 59,9% w roku bieżącym. Jest to spowodowane gwałtownym wzrostem odsetka zagranicznych przeterminowanych faktur B2B.

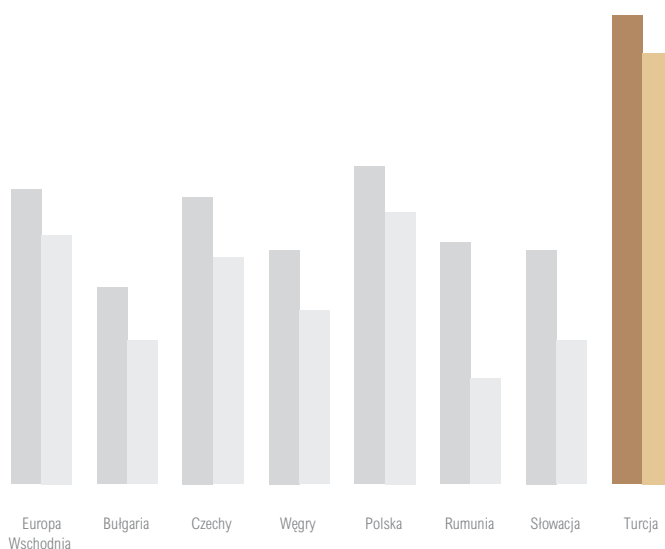
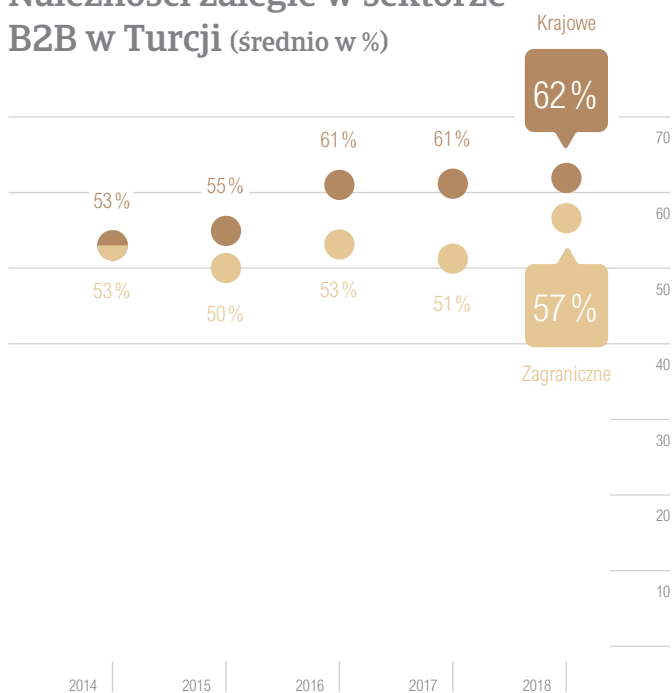
W 2018 roku średni wskaźnik cyklu regulowania należności (ang. Days Sales Outstanding, DSO) w Turcji wynosi 64 dni, czyli o 9 dni mniej niż w roku ubiegłym. Większość respondentów z Turcji (35,2%) nie spodziewa się żadnych zmian w wielkości wskaźnika DSO ich firmy w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Jednak duża część uczestników badania (32,9%) przewiduje jego lekki wzrost.

## Najdłuższy średni okres oczekiwania na zapłatę w Europie Wschodniej

Do tej pory respondenci w Turcji ustanawiali najdłuższe ze wszystkich objętych badaniem krajów Europy Wschodniej średnie terminy płatności. W 2018 r. warunki płatności respondentów zostały nieznacznie zmienione. Średnie terminy płatności wyznaczone krajowym klientom B2B skróciły się o jeden dzień – do 54 dni, natomiast terminy oferowane klientom zagranicznym wydłużyły się w stosunku do roku 2017 o 4 dni – do 44 dni.

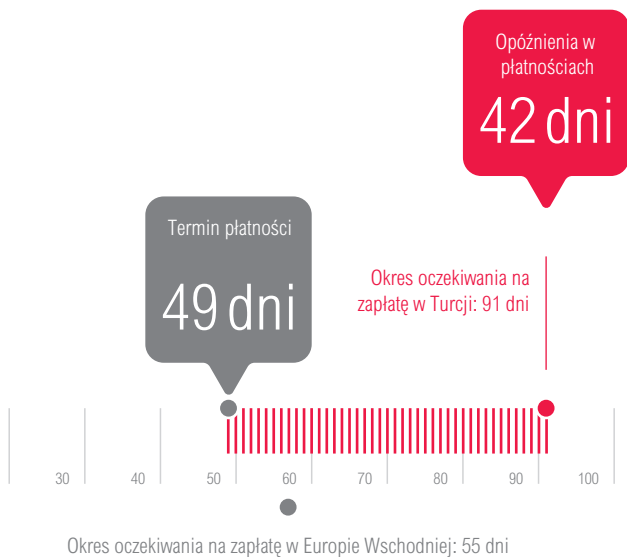
Podczas gdy większość respondentów w regionie (56,2%) nie stosuje odmiennych terminów płatności dla krajowych i dla zagranicznych klientów, w Turcji krajowym klientom B2B często udziela się więcej czasu na uregulowanie faktur. Wspomniało o tym 41,9% tureckich respondentów, natomiast 25,1% zadeklarowało, że nie stosuje takiego rozróżnienia. Głównymi przyczynami różnicowania warunków płatności w Turcji są: wewnętrzne regulacje firmy, sytuacja gospodarcza w kraju eksportowym oraz praktyki branżowe. W 2018 roku respondenci z Turcji zgłosili zwiększenie opóźnień w płatnościach zarówno ze strony krajowych, jak i zagranicznych klientów B2B. Krajowi klienci B2B respondentów w Turcji odraczali płatności średnio o 43 dni (cztery dni dłużej niż w 2017 r.), natomiast zagraniczni klienci B2B średnio o 40 dni (6 dni dłużej niż w 2017 r.). Ustalenia te wskazują, że klienci B2B respondentów w Turcji opóźniają płatności o najdłuższy okres w całym regionie Europy Wschodniej.

## Należności zaległe w sektorze B2B w Turcji (średnio w %)



Próba: ankietowane spółki (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)  
Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2018

## Okres oczekiwania na zapłatę w Turcji



dni = średnia liczba dni

Próba: ankietowane spółki (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)

Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2018

Na skutek zmian w terminach płatności i opóźnieniach w płatnościach średni okres oczekiwania na zapłatę w Turcji wzrósł: z 84 dni w roku 2017 do 91 dni w roku 2018. To jedyny kraj w tym regionie, który zgłosił wzrost – w przypadku respondentów z Turcji konwersja faktur B2B na środki pieniężne trwa najdłuższej.

Krajowe opóźnienia w płatnościach w Turcji wystąpiły głównie z powodu niewystarczającej dostępności funduszy oraz ze względu na traktowanie przez nabywców nieterminowego regulowania faktur jako formy finansowania swojej bieżącej działalności (wspomniało o tym, odpowiednio, 67,2% i 32,2% respondentów). Odsetek respondentów, którzy podali takie powody opóźnień w przypadku krajowych klientów B2B, znacznie wzrósł w porównaniu z rokiem ubiegłym.

Zdaniem większości respondentów w Turcji (49,6%) opóźnienia w płatnościach ze strony zagranicznych klientów B2B miały miejsce głównie ze względu na złożoność procedury płatności. Tę przyczynę wskazał również największy odsetek respondentów z Europy Wschodniej. Drugą najczęściej wymienianą przyczyną opóźnień w płatnościach w przypadku zagranicznych klientów B2B jest niewydolność systemu bankowego wspomniana przez 39,3% respondentów – to ponownie najwyższy odsetek w regionie.

Spośród badanych krajów Europy Wschodniej Turcja miała najwyższy odsetek respondentów (31,6%), którzy stwierdzili, że opóźnienia w płatnościach doprowadziły do zmniejszenia przychodów. Ze względu na zaległości w regulowaniu faktur B2B respondenci w Turcji musieli także podejmować szczególne działania w celu poprawy przepływu środków pieniężnych (38,8% respondentów) oraz odraczać płatności dla własnych dostawców (38,3% respondentów). Tylko 18,9% tureckich respondentów stwierdziło, że zaległe faktury B2B nie wpłynęły w znaczący sposób na ich przedsiębiorstwo.

## Otwarcie na e-fakturowanie

W porównaniu z resztą badanych krajów Europy Wschodniej, Turcja miała niski odsetek respondentów (64,3%), którzy podali, że wystawiają elektroniczne faktury swoim krajowym i zagranicznym klientom B2B. Jednak 12,2% respondentów stwierdziło, że chociaż obecnie nie stosują e-fakturowania, w roku 2018 zamierzają zacząć wystawiać faktury elektroniczne. Tylko 22,6% respondentów w kraju podało, że nadal korzysta z tradycyjnych faktur.

Na pytanie o wpływ e-fakturowania na okres oczekiwania na zapłatę większość respondentów w Turcji (70,5%) odpowiedziała, że po wprowadzeniu elektronicznych faktur dla klientów B2B płatności zaczęły spływać szybciej. 23,7% respondentów nie dostrzegło znaczących efektów w odniesieniu do płatności, a 5,8% stwierdziło spowolnienie w realizacji płatności.



**Turcja miała najwyższy odsetek respondentów (31,6%), którzy stwierdzili, że opóźnienia w płatnościach doprowadziły do zmniejszenia się przychodów.**



5

najważniejszych  
branż importowych

Maszyny / branża  
elektryczna  
Transport  
Metale  
Chemikalia  
Produkty mineralne

## Obawa, że amerykański protekcjonizm zahamuje globalny wzrost, jest w Turcji najsilniejsza

Podobnie jak inne kraje Europy Wschodniej, respondenci w Turcji postrzegają amerykański protekcjonizm przekształcający się w wojnę handlową jako najbardziej znaczące potencjalne zagrożenie dla światowego rozwoju (bardziej znaczące niż błędna polityka amerykańskiej Rezerwy Federalnej, „twarde” lądowanie chińskiej gospodarki i ryzyko geopolityczne). Zdecydowanie najwyższy odsetek respondentów ze wszystkich krajów w regionie, bo aż 53,1%, wskazuje protekcjonizm jako główne zagrożenie dla globalnego wzrostu. Kolejne 16,5% respondentów zgadza się, że chociaż amerykański protekcjonizm raczej nie hamuje wzrostu gospodarczego na świecie w największym stopniu, to stanowi bez wątpienia znaczące zagrożenie. Jedynie 14,7% tureckich respondentów postrzega protekcjonizm jako niewielkie zagrożenie dla światowego rozwoju.

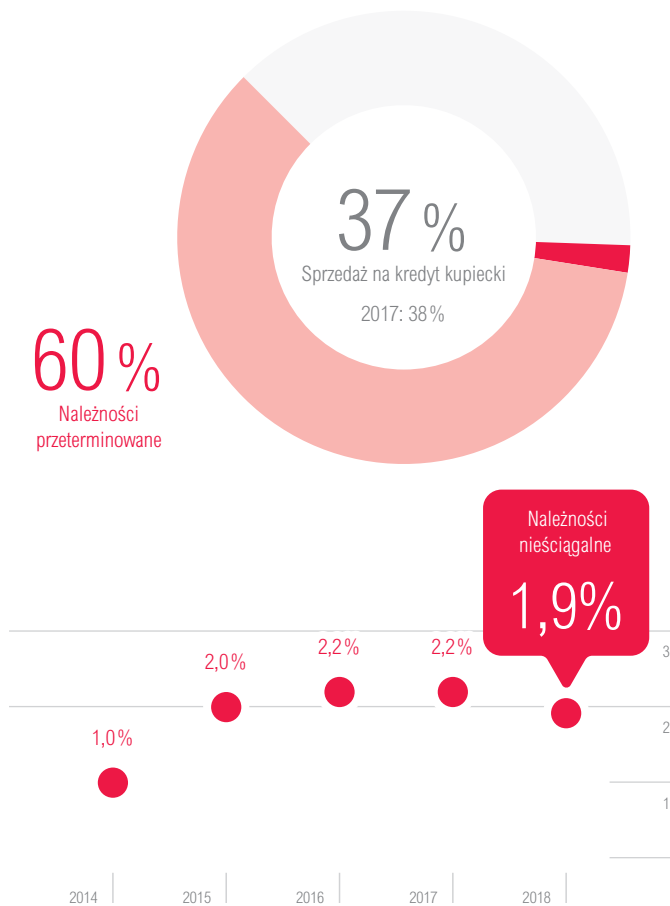
5

najważniejszych  
kierunków  
importowych

Chiny  
Niemcy  
Rosja  
Włochy  
USA

## Nieściągalne należności w sektorze B2B w Turcji

(procent ogólnej wartości należności w sektorze B2B)



Próba: ankietowane spółki (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)  
Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2018

## Nieudane próby windykacji należności to, obok upadłości, jako główny powód dokonywania odpisów

W 2018 roku Turcja nadal jest krajem o najwyższym odsetku nieściągalnych należności w Europie Wschodniej. Nastąpiła jednak niewielka poprawa w łącznym odsetku nieściągalnych należności B2B, który zmniejszył się z 2,2% w 2017 r. do 1,9% w tym roku. Krajowe należności B2B podlegały odpisom znacznie częściej niż zagraniczne. Należności nieściągalne odnotowywane są najczęściej wśród klientów B2B w sektorze budowlanym, dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku, żywności, obsługi biznesu i usług. Powszechnym problemem w całym regionie była upadłość klientów lub ich wycofanie się z działalności. Był to również główny powód odpisów w Turcji (wskazany przez 54,8% respondentów). Nieco mniejszy odsetek respondentów (51,2%) wskazywał na nieudane próby windykacji należności jako na

przyczynę odpisów, co stanowi wartość znacząco większą niż w pozostałych objętych badaniem krajach Europy Wschodniej, a także oznacza wzrost względem roku 2017 (46,2%).

## Klienci B2B z branży dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku należą do płatników najwolniej spłacających swoje zobowiązania

Jak wspomniano wcześniej, klienci B2B w Turcji mają średnio 49 dni na realizację swoich zobowiązań płatniczych. Klienci B2B z branży papierniczej i transportowej otrzymują najdłuższe średnie terminy płatności (odpowiednio 105 dni i 91 dni). Natomiast od klientów B2B z branży chemicznej żąda się dokonywania płatności w najkrótszym terminie (średnio w ciągu 38 dni).

Dostawcy z Turcji zgłosili, że klienci B2B z branży dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku i z branży budowlanej należeli do najwolniej spłacających swoje zobowiązania płatnicze. Klienci B2B w tych sektorach realizowali płatności średnio 37 i 41 dni po terminie wymagalności. Głównymi przyczynami opóźnień w płatnościach w branży dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku są: niewydolność systemu bankowego (wskazana przez 54,0% respondentów) i złożona procedura płatności (wskazana przez 46,0% respondentów tureckich). Dostawcy z sektora budowlanego jako główne powody opóźnień w płatnościach podawali niewystarczającą dostępność funduszy i traktowanie przez nabywców nieterminowego regulowania faktur jako formę finansowania swojej bieżącej działalności (odpowiednio, 61,0% i 46,0% respondentów). 34,0% respondentów z branży dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku i 30,0% z branży budowlanej spodziewa się w przyszłości pogorszenia zachowań płatniczych klientów B2B.



*Klienci B2B z branży dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku generowali najdłuższe opóźnienia w płatnościach. Główną tego przyczyną była prawdopodobnie niewystarczająca dostępność funduszy.*



## Metodyka badania dla Europy Wschodniej

### Cele badania

Atradius prowadzi coroczne przeglądy międzynarodowych praktyk firm w zakresie płatności za pomocą badania Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius. W ramach niniejszego raportu, który dotyczy Europy Wschodniej i jest częścią edycji Barometru Praktyk Płatniczych firmy Atradius z 2018 roku, badaniem objęto 7 krajów (Bułgarię, Czechy, Węgry, Polskę, Rumunię, Słowację i Turcję).

Korzystając z kwestionariusza, firma Ilisia Research przeprowadziła 1447 wywiadów. Wszystkie wywiady zostały przeprowadzone wyłącznie dla Atradius, bez łączenia z innymi zagadnieniami.

### Zakres badania

- Populacja badania: badaniem objęto firmy z 7 krajów (Bułgaria, Czechy, Węgry, Polska, Rumunia, Słowacja i Turcja). Wywiady przeprowadzono wśród osób zajmujących się zarządzaniem należnościami.
- Proces wyboru – poszukiwania w Internecie: firmy wybrano i skontaktowano się z nimi za pomocą międzynarodowego panelu internetowego. Na początku wywiadu dokonywano wyboru odpowiedniej osoby do kontaktu oraz sprawdzenia pod kątem limitu udziału określonych firm w badaniu.
- Próba: N = 1447 osób łącznie było ankietowanych (około n = 200 osób na kraj). W każdym kraju utrzymano limit uczestników według czterech klas wielkości przedsiębiorstwa.
- Wywiad: internetowe badanie ankietowe (ang. web-assisted personal interview, WAPI) trwające około 15 minut. Okres przeprowadzania badania: II kwartał 2018 r.

### Opis próby – Wywiady razem = 1447

Kraj	n	%
Bułgaria	200	13,8%
Czechy	202	14,0%
Węgry	203	14,0%
Polska	216	14,9%
Rumunia	201	13,9%
Słowacja	201	13,9%
Turcja	224	15,5%

Branża	n	%
Produkcja	463	32,0%
Sprzedaż hurtowa / sprzedaż detaliczna / dystrybucja	435	30,1%
Usługi	549	37,9%

Wielkość przedsiębiorstwa	n	%
Mikroprzedsiębiorstwa	560	38,7%
SME (małe i średnie przedsiębiorstwa)	788	54,5%
Duże przedsiębiorstwa	99	6,8%

Może się zdarzyć, że wyniki będą dawały wartość o procent mniejszą lub większą niż 100%. Jest to konsekwencja zaokrąglania wyników. Zamiast dostosowywać rezultat tak, aby łączna wartość wyniosła 100%, postanowiliśmy pozostawić poszczególne wyniki bez zmian, aby zachować jak największą precyzję.



## Załącznik statystyczny

Szczegółowe wykresy i dane liczbowe można znaleźć w Załączniku statystycznym dla Europy Wschodniej. Stanowi on część badania Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius z września 2018 r. dostępnego na stronie [atradius.com](http://atradius.com)

[Pobierz w formacie PDF](#) (tylko w języku angielskim).



### Wyłączenie odpowiedzialności

Niniejszy raport służy wyłącznie do celów informacyjnych i nie należy go traktować jako zalecenia dotyczącego określonych transakcji, inwestycji czy strategii. Odbiorcy tych informacji powinni podejmować własne, niezależne decyzje, zarówno w zakresie transakcji handlowych, jak i innych transakcji. Choć dołożyliśmy wszelkich starań, by informacje zawarte w niniejszym raporcie pochodziły z wiarygodnych źródeł, firma Atradius nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek błędów i pominięć ani za rezultaty wykorzystania tych informacji. Wszystkie informacje zawarte w niniejszym raporcie przedstawiono w stanie takim, w jakim zostały pozyskane, bez gwarancji co do ich kompletności, dokładności, aktualności ani rezultatów ich wykorzystania, ani żadnej innej gwarancji wyraźnej lub dorozumianej. W żadnym wypadku spółka Atradius, powiązane z nią spółki osobowe lub kapitałowe, lub jej partnerzy, agenci i pracownicy nie ponoszą odpowiedzialności wobec odbiorcy raportu ani wobec żadnej innej osoby za jakiegokolwiek decyzje lub działania podejmowane na podstawie informacji zawartych w niniejszym raporcie ani za żadne za szkody pośrednie, wtórne lub podobne szkody, nawet jeśli ostrzeżono nas o możliwości wystąpienia takich szkód.

### Copyright **Atradius N.V.** 2018

Jeżeli po przeczytaniu tego raportu zechcecie Państwo **uzyskać więcej informacji na temat ochrony przed nieterminowymi spłatami należności** przez swoich klientów, możecie odwiedzić [stronę internetową Atradius](#) lub, w razie bardziej szczegółowych pytań, [zostawić wiadomość](#), a nasz specjalista ds. produktów oddzwoni do Państwa. W zakładce „Publikacje” można znaleźć więcej publikacji Atradius na temat światowej gospodarki, w tym raporty dotyczące poszczególnych krajów, analizy branżowe, porady w zakresie zarządzania kredytami oraz opracowania dotyczące aktualnych zagadnień związanych z obszarem naszej działalności.

[Subskrybuj](#) powiadomienia o naszych publikacjach, aby co tydzień otrzymywać wiadomość e-mail z powiadomieniem o publikacji nowego raportu.

Więcej **informacji na temat praktyk związanych z windykacją należności w sektorze B2B** w Turcji i na całym świecie można uzyskać z publikacji Global Collections Review opracowanej przez Atradius Collections (do pobrania bezpłatnie po uprzedniej rejestracji), dostępnej na stronie [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com).

Znajdź Atradius w mediach społecznościowych



Na Twitterze? Śledź nasze konto [@Atradius](#) lub przeszukaj [#atradiusppb](#)

Atradius Crédito y Caución S.A.  
de Seguros y Reaseguros Spółka Akcyjna  
Oddział w Polsceul. Prosta 70  
00-838 Warszawa  
Polska