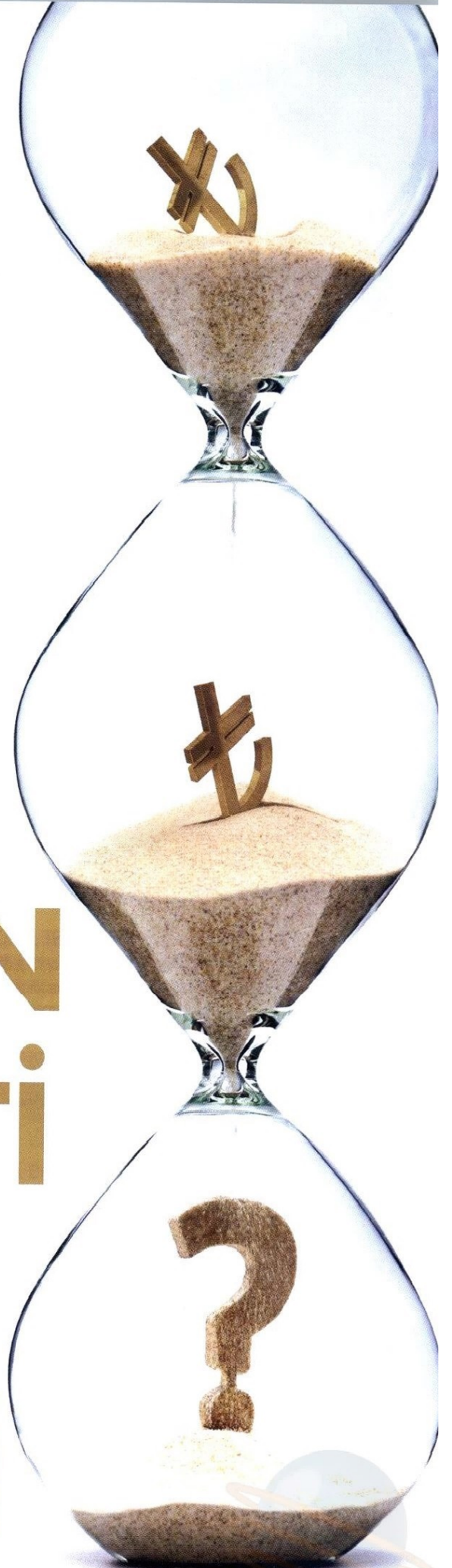


ARAŞTIRMA

Vadelerdeki uzamanın maliyeti pek çok şirketin gündeminde. Nakit sıkışıklığı yaşayanlar, yüksek finansman maliyetlerine katlanmak zorunda kalıyor. Kimi şirketler de rekabet gücünü yitiriyor. 2018 yılı kur krizinden sonra bu konuda önlem alanlar ise avantajlı konumda. 1 milyon TL'lik vade uzamasının aylık maliyetine gelince... Bu konuda sektörlere göre ortaya çıkan rakamlar farklılık içeriyor. Tekstil ve züccaciyede gecikmenin aylık maliyeti 25 bin TL'lere ulaşırken, mobilyada 22 bin TL'leri, küçük ev aletleri, endüstriyel mutfak ve beyaz eşyada 20 bin TL'leri buluyor.

ÖZLEM AYDIN AYVACI • oaydin@capital.com.tr

VADENİN MALİYETİ NASIL DEĞİŞTİ



ARAŞTIRMA

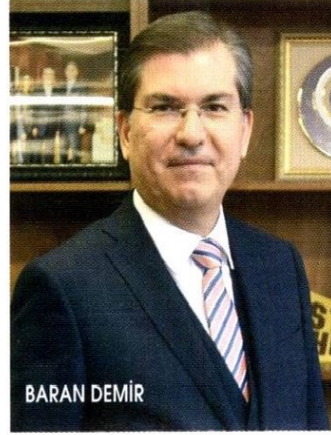
melerin ertelemesi ya da tatili gündeme gelebiliyor. Bu durum da reel piyasada zincirleme tıkanıklıklar ve yaralara sebep oluyor.”

NASIL DEĞİŞTİ?

Peki son 3 yıllık dönemde vadeler nasıl değişti? İbrahim Polat Holding CEO'su Baran Demir, grup şirketlerinden Ege Seramik'ten ve sektörden edindiği izlenimlere göre vade sürelerinde son 3 yılda değişim olmadığını söylüyor ve “150 gün ila 180 gün arası değişiyor. Vadelerde 2021'de değişim olmaz ama 2022 yılının ikinci yarısında normale dönme umudundayız” diyor.

1 milyon TL'lik vadenin 1 ay uzamasının sektöre maliyetinin 16 bin TL olduğunu belirten Demir, “Şirketler vade uzamasına hazır değil. Faizlerin artmasıyla durum daha da kötü hale gelebilir. Bu nedenle seramik şirketleri ihracatı artırmaya çalışıyor. Çünkü ihracatta hem vade daha kısa hem kârlılık daha yüksek” diyor.

BLC Group Yönetim Kurulu Başkanı ve Kahra-



BARAN DEMİR



METİN
GÜLTEPE

LOJİSTİK VADE KISKACINDAN NASIL KURTULUR?

GARİP SAHİLLİOĞLU

MARS LOGISTICS YÖNETİM
KURULU BAŞKANI



PIYASA HAZİR DEĞİL

Piyasadaki şirketlerin, vadelerin uzamasına karşı çok hazırlıklı olduğunu düşünmüyorum. Piyasa tahminlerinde pandemi nedeniyle 2 veya 3 ayın ötesi öngörülemiyor. Öz kaynakları yetersiz olan şirketlerin finansman sağlaması yüksek faizlerden dolayı sınırlı kalıyor. Finansman sağlayan şirketler de finansman maliyetlerini satış fiyatlarına yansıtmak durumunda kalabiliyor.

TELAFİ YÖNTEMİ

Piyasadaki büyük oyuncular güçlerini kullanarak alacak vadelerindeki uzamaları

tedarikçilerinin vadesini uzatarak telafi etme yöntemini benimseyebiliyor. Öte yandan küçük ve orta ölçekli oyuncular hem finansman hem fiyat baskısından ötürü kârdan ödün vererek açık pozisyonlarını finanse etmek durumunda kalıyorlar.

İKİLEMİ AŞMA YOLU

Bu ikilemi aşmak için firmaların müşterilere değer yaratan yeni hizmet türlerini benimsemesi veya konvansiyonel hizmetleri daha verimli şekilde sunarak vade kiskacından kurtulması önerilebilir.

manmaraş Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Şahin Balcıoğlu, tekstil sektöründe 2018 yılı sonunda 1 aylık vadenin maliyetinin 1 milyon TL için yaklaşık 30 bin TL, gecikme nedeniyle vade uzamasının maliyetininse aylık 40 bin TL olduğunu hatırlatıyor. Bu rakamın bugün 18.500-25.000 TL aralığına gerilediğini belirten Balcıoğlu, “Tekstil sektöründe emtia fiyatlarındaki artış ve dövizdeki hareketlilik nedeniyle vadeler, 2018 yılında 120-150 gün gibi bir ortalamadayken şu an en uzun vade süresi 30 gün olarak işlem görüyor” diyor.

Global piyasalardaki hammadde fiyat artışları sürerken satılan ürünün yerine yenisinin koyulmadığı bir piyasa koşulu yaşandığını ifade eden Balcıoğlu, “Dolayısıyla şu an için vade artışı sektör açısından olası görünmüyor. Vade son 3 yılda uzamadı. Umuyoruz ki bu tablo artık bu şekilde devam eder. Tekstil sektöründe kimsenin vade uzamasına hazır olduğunu düşünmüyorum” diyor.

NAKİT SIKIŞIKLIĞI YARATTI

Mobilya, vadeden en fazla etkilenen sektörlerin başında geliyor. Mobilya Sanayi İş Adamları Derneği (MOBSAD) Başkanı Nuri Gürcan, sektörde ortalama vadelerin 7-11 ay arasında olduğunu söylüyor. “Zaten hammadde krizine eşlik eden döviz kurundaki artış, satışların yıl içinde dip noktayı bulmasına neden oldu. Evde kalınan günlerde dahi mağaza kiraları gibi birçok faktör, finansal sıkıntıları artırdığı için ödemelerin vadesi de uzadı” diyor.

Bu dönemde en büyük sıkıntının şirketlerin yaşadığı nakit sıkışıklığı olduğunu altını çizen Gürcan, “Bu yüzden de yüksek faizlere rağmen banka kredilerine yüklenme söz konusu. Ancak yine de ihracatla iç pazarda yaşadığımız sıkıntıları kapatmaya çalışıyoruz. Vadelerin uzaması ve diğer finansal yükler sektörde küçük oyuncuların elenmesine yol açacak. Aynı zamanda şirket birleşmelerini de görebiliriz” diyor.

İşbir Holding CEO'su Metin Gültepe yatak sektöründe 2018 yılında 1 milyon TL'de aylık vade