

28885

İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ * FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

LEASING

"FİNANSAL KİRALAMA"

YÜKSEK LİSANS TEZİ

End.Müh.Sim. F. ALTINOĞLU

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih : 25 Ocak 1993

Tezin Savunulduğu Tarih : 10 Şubat 1993

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Ramazan EVREN

Diğer Jüri Üyeleri : Prof.Dr. Nahit SERARSLAN

: Doç.Dr. Füsun ÜLENGİN

Y.Ü. YÜKSEK LİSANS TEZİ
DOKÜMAN TAYIN DENİZLİ

ŞUBAT 1993

ÖNSÖZ

Gelişen teknolojinin gerektirdiği yatırımların yapılabilmesi için gerekli finansmanın mevcut kaynaklarla karşılanacak düzeyde olmaması nedeniyle işletmeler yeni finansman yöntemleri arayışı içerisine girmişlerdir.

Bunun sonucunda bankalar da canlanan piyasadan daha büyük paylar alabilmek amacıyla yeni hizmetler sunma çabasına yönelmişlerdir. Piyasada yaşanan bu arz-talep, leasing yönteminin kullanılmasını ve leasing'in önemini ortaya çıkarmıştır. Ülkemizde leasing yöntemi yeni olmasına karşın büyük gelişmeler katetmektedir.

Türkiye'de her geçen gün biraz daha fazla tanınan ve gelişen "leasing" konusunda, bana çalışma olanağı sağlayan değerli hocam Sayın Prof. Dr. Ramazan EVREN'e içten teşekkürlerimi sunarım.

Sim F. ALTINOĞLU

İstanbul,
Ocak , 1992

İÇİNDEKİLER

ŞEKİL LİSTESİ.....	vi
TABLO LİSTESİ.....	vii
ÖZET.....	viii
SUMMARY.....	ix
1.GİRİŞ.....	1
2.LEASING'E GİRİŞ.....	3
2.1.Leasing'in Tanımı.....	3
2.2.Leasing'e Konu Olan Mallar.....	5
2.3.Leasing'in Kapsamı.....	6
2.4.Leasing Türleri.....	6
2.4.1.Sözleşmeye Konu Olan Mala Göre Gruplama.....	6
2.4.2.Sözleşmenin Taraflarına Göre Gruplama.....	9
2.4.3.Amaca, Sözleşme Süresine ve Bozma Opsiyonuna Göre Gruplama.....	10
2.4.4.Riskin Taşıyıcısı Açısından Gruplama.....	16
2.4.5.Kaldıraç Durumu Açısından Kiralama.....	16
2.4.6.Giderlerin Karşıllanması Yönünden Kiralama.....	17
2.4.7.Zaman Unsuru Açısından.....	17
2.4.8.Ülke Sınırları Açısından Gruplama.....	18
2.4.9.Diğer Leasing Türleri.....	18
2.5.Mülkiyet Yerine Kullanım.....	20
2.6.Leasing'in Tarihçesi.....	20
3.LEASING'İN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI.....	23
3.1.Leasing'in Avantajları.....	23
3.1.1.Fayda Sağlama Psikolojisi.....	23
3.1.2.İşletmelerin Finansman Kaynaklarını Genişletme.....	23
3.1.3.Esneklik.....	24
3.1.4.Teknolojik Eskime Olasılığına Karşı Önlem.....	24
3.1.5.Leasing Alana Finansal Kolaylık.....	25
3.1.6.Vergilendirmenin Avantajı.....	25
3.1.7.Yatırım Teşvikleri ve Gümrük Muafiyeti Sağlanma Olanakları.....	26
3.1.8.Leasing Maliyetinin Kredi Maliyetine Üstünlüğü.....	27
3.1.9.Resmi Kuruluşların Avantajı.....	27
3.1.10.Enflasyona Karşı Korunma.....	28
3.1.11.İlave Fon Sağlama.....	28
3.1.12.Leasing Yolu ile Finansmanın Ülke Ekonomisi Açısından Yararı.....	29
3.2.Leasing'in Dezavantajları.....	29
3.2.1.Hızlandırılmış Amortisman Yöntemlerinden Yararlanamama.....	29
3.2.2.Hurda Değerin Durumu.....	30
3.2.3.Kaynak Savurganlığına Yolaçma.....	30

6.5.1.Otomotiv Sektöründe Leasing.....	58
6.5.2.Bilgisayar Sektöründe Leasing.....	59
6.6.Türkiye'de Uygulanan Leasing Türleri.....	60
6.6.1.Yurtiçi Leasing.....	61
6.6.2.Uluslararası Leasing.....	64
6.6.3.Satış ve Geri Leasing.....	68
6.6.4.Satışa Yardımcı Leasing.....	68
7.DÜNYA'DA LEASING.....	70
7.1.Gelişmiş Ülkelerde Leasing.....	72
7.1.1.ABD'de Leasing.....	72
7.1.2.Japonya'da Leasing.....	73
7.1.3.İngiltere'de Leasing.....	76
7.1.4.Fransa'da Leasing.....	79
7.2.Gelişmekte Olan Ülkelerde Leasing.....	81
7.2.1.Brezilya'da Leasing.....	82
7.2.2.Güney Kore'de Leasing.....	87
7.3.Asya Leasing Birliği.....	90
7.3.1.Hedefler.....	90
7.3.2.Üyeler.....	91
7.4.Avrupa Leasing Birliği.....	92
SONUÇ ve ÖNERİLER.....	94
KAYNAKLAR.....	100
ÖZGEÇMİŞ.....	102

ŞEKİL LİSTESİ

ŞEKİL 2.1.	Finansal Leasing Anlaşmasının Akışı.....	12
ŞEKİL 6.1.	Türkiye'de Yerleşik Leasing Şirketlerinin Yaptıkları Kiralamalar..	49
ŞEKİL 6.2.	Yurtdışında Yerleşik Leasing Şirketlerinin Yaptıkları Kiralamalar	51
ŞEKİL 6.3.	Türkiye'de Yerleşik Leasing Şirketlerinin Gerçekleştirdikleri İşlemlerin Sektörel Dağılımı.....	54
ŞEKİL 6.4.	İthalatsız Yurtiçi Leasing.....	61
ŞEKİL 6.5.	İthalatlı Yurtiçi Leasing.....	63
ŞEKİL 6.6.	Gümrük Muafiyetli Uluslararası Leasing.....	65
ŞEKİL 6.7.	Gümrük Muafiyetsiz Uluslararası Leasing.....	67
ŞEKİL 6.8.	Satışa Yardımcı Leasing.....	69



TABLO LİSTESİ

TABLO 2.1.	Mülkiyet-Kullanım.....	20
TABLO 6.1	Türkiye'de Yerleşik Leasing Şirketlerinin Yaptıkları Kiralamalar..	48
TABLO 6.2.	Yurtdışında Yerleşik Leasing Şirketlerinin Yaptıkları Kiralamalar	50
TABLO 7.1.	Leasing Faaliyetlerinin Kıtalar Dağılımı.....	70
TABLO 7.2.	Bazı Gelişmekte Olan Ülkelerde Leasing Sektörüne Ait Genel Bilgiler.....	81
TABLO 7.3.	AsiaLease'e Üye Ülkeler.....	91
TABLO 7.4.	Leaseurope'a Üye Ülkelerde Leasing'in Yıllara Göre Değişimi.....	92



3.2.4.Bazı Vergi Avantajlarından Faydalanamama.....	30
3.2.5.Gümrük Problemleri.....	30
3.2.6.Tarafların Sorumluluğu Konusu.....	31
3.3.Leasing'den Doğabilecek Başlıca Riskler.....	31
4.FİNANSAL KİRALAMA PROSEDÜRÜ.....	33
4.1.Leasing Yönteminin Tanıtılması.....	33
4.2.Leasing Şartlarının Müzakeresi.....	33
4.3.Başvuru.....	33
4.4.Değerlendirme.....	33
4.4.1.Teknik Değerlendirmeler.....	33
4.4.2.Mali Değerlendirme.....	34
4.5.Kontratın Yapılması.....	34
4.6.Lease Edilecek Ekipmanın Tedariki.....	34
4.6.1.Yerli Ekipman Tedariki.....	35
4.6.2.İthal Ekipman Tedariki.....	35
4.7.Leasing Kontratının Revizyonu.....	35
4.8.Kontratın İcrası ve İzleme.....	35
4.9.Leasing Kontratları.....	36
4.9.1.Kiralanan Ekipmanın Tanımı.....	36
4.9.2.Kiralama Süresi.....	36
4.9.3.Kira Ücreti.....	37
4.10.Bakım Onarım Hizmetleri.....	38
4.11.Sigorta.....	39
4.12.Kontratın Zamanından Önce Müşteri Tarafından Feshi.....	39
4.13.Teminat.....	39
4.14.Kontrat Dönemi Sonu.....	39
5.FİNANSMAN TEKNİĞİ OLARAK LEASING.....	40
5.1.Leasing'in Niteliği.....	40
5.2.Leasing ve Satın Alma Kararlarının Karşılaştırılması.....	41
5.3.Leasing'in Maliyeti.....	42
5.3.1.Kira Bedeli.....	42
5.3.2.Faiz Gideri.....	42
5.3.3.Sigorta Giderleri.....	42
5.3.4.Kur Farkı.....	43
5.3.5.Bakım ve Tamir Giderleri.....	43
6.TÜRKİYE'DE LEASING.....	44
6.1.Leasing'in Türkiye Açısından Önemi.....	44
6.2.Türkiye'deki Leasing Çalışmaları.....	47
6.3.Türkiye'de Leasing'e Konu Olan Mallar.....	52
6.4.Leasing Şirketlerinin Sorunları.....	54
6.5.İki Sektörde Leasing İşlemlerinin İncelenmesi.....	58

ÖZET

Bu çalışmada, ülkemizde 1986 yılından beri uygulanmakta olan, ancak geçmişte çok eskilere dayanan leasing faaliyeti incelenmiştir. Leasing'in tanımı verilmiş; leasing'e konu olan mallar sınıflandırılmıştır. Daha sonra, ülkemizde ve diğer ülkelerde görülen leasing türlerine değinilmiştir. Leasing'in tarihçesi ilk uygulamalarından günümüze kadar olan gelişimini kapsayacak şekilde anlatılmıştır.

Leasing'in, leasing alan ve leasing veren açısından diğer finansman yöntemlerine kıyasla avantaj ve dezavantajları belirlenmiştir. Genel hatlarıyla finansal kiralama prosedürü açıklandıktan sonra leasing ve satın alma opsiyonlarının birbirlerine olan üstünlükleri ve eksiklikleri belirtilmiştir.

Leasing hakkında verilen genel bilgilerin ardından, leasing'in Türkiye açısından önemi vurgulanmış; ülkemizdeki gelişimi, hangi alanlarda yoğunlaştığı ve sıklıkla uygulanan leasing türleri belirtilerek iki sektör, otomotiv ve bilgisayar sektörleri incelenmiştir.

Diğer ülkelerdeki leasing uygulamaları, gerek kıta ve ülkeleri toplu olarak gösteren istatistiksel verilerle, gerekse ülke bazında rakamlarla irdelenmiştir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde uygulanmakta olan leasing anlatılmıştır. Ayrıca belli başlı leasing birlikleri tanıtılmaya çalışılmıştır.

SUMMARY

LEASING

The leasing method was firstly used to finance investment in 1930s as a result of the economic crisis in the USA. The leasing method was widely used by means of renewals and development effort after the Second World War. It was used in European countries since 1970s.

European Leasing Association has stated the most definite and the clearest definition for leasing :

"Leasing is a contract signed between lessor and lessee for a certain period. In a leasing contract, lessee selects the property, and the lessor buys it. It's the lessee who uses the property for his own purposes in spite of that, it's the lessor who possesses the goods."

We can classify the properties which are subject of leasing contracts into three groups :

- 1) Every kind of machinery and equipment,
- 2) Land, air and sea vehicles,
- 3) Immovable dams, buildings and estates.

International Accounting Standarts Committee states that there must be one of the following four criteria in a leasing contract in order to be accepted as a leasing contract :

- a) The possession of the propert will be trasfered to the lessee at the maturity date of the contract.
- b) At the end of lease term, the lessee has the right to buy the property under the market value on that date.
- c) The lease term must be at least 75% of property's economic life.
- d) The present value of cost must be 90% or more of the property's fair market value.

From the various view points, leasing can be subdivided into many types. One of the most important classification is "Classification, according to aim, the lease term and cancellation alternatives". This group has three types :

- 1) Operational leasing
- 2) Financial leasing
- 3) Sale and lease-back

Operational leasing, sometimes called servise leasing, provides for both financing and maintenance. Ordinarily, these leases require the lessor to maintain and service of the leased equipment, and the cost of the maintenance is built into the lease payments. Another important characteristic of operational leasing is the fact that they are generally not fully amortized. The lease contract is written for a period considerably less than the expected economic life of the leased

equipment. Operational leases frequently contain a cancellation clauses which gives the lessee the right to cancel the lease and to return the equipment before the expiration of the basic lease agreement. It means that the equipment can be returned if it is rendered obsolete by technical developments or if it is no longer needed because of decline in the lessee's business.

Financial leasing, sometimes called capital leasing, is differentiated from operational leasing in that :

- 1) They do not provide for maintenance service,
- 2) They are not cancellable,
- 3) They are fully amortized.

The main characteristics of a Financial leasing are as follows :

- 1) The lessee chooses the property and make an agreement for price and delivery conditions with the manufacturer or distributor of such equipment.
- 2) The lessee makes an agreement with a leasing company (the lessor) so that the leasing company sales the goods from its owner.
- 3) The leasing company buys the properties from the manufacturer or distributor. So, the lessor retains ownership of the equipment.
- 4) The property is delivered to the lessee.
- 5) The lessee has the right to use the property during whole period of the lease.

The lessee is generally given an option to renew the lease at a reduced rate upon expiration of the basic lease. The lessee generally pays the property taxes and insurance on the leased property. The major difference between financial leasing and sales and lease-back agreements being that the leased equipment is new and the lessor buys it from a manufacturer or distributor instead of from the user-lessee.

The third type of them is sales and lease-back agreements. In this case, the owner of the property sells it to another firm and simultaneously make an agreement to lease the property back for a specified period under specific terms.

The capital supplier could be an insurance company, a commercial bank, a specialized leasing company, the finance arm of an industrial firm, or an individual investor. The sales and lease-back plan is an alternative to a mortgage. The lessee-seller retains the use of the property.

Leasing has had long history. The Sumerians leased goods before 2000BC. The term of "leasing" was firstly used by the American Bell Telephone Co. in 1877. They rent telephones to their customers. After that, The United Shoe Company rent shoe-machineries in 1880. The most important development in

leasing sector is to be established the United Leasing Corporation in San Francisco.

The first leasing company in German which is called "Deutsche Leasing GmbH" was established by American-German partners in Düsseldorf in 1962.

In a leasing process, firstly the process is introduced to the customers, and talked about payment, delivery and all the other conditions. Then, the customers apply to the leasing company by an application form. The application is evaluated. In fact, there are two ways for evaluation: Evaluation by the lessee and evaluation by the lessor.

The lessee must determine whether leasing an asset is less costly than buying the asset, and the lessor must decide what the lease payments must be to produce a reasonable rate of return.

The lessor evaluates it two different ways : Technical evaluation and financial evaluation. After these procedures are completed, the next step is to make the contract. After all the conditions are agreed, the contract is signed by lessee and the lessor. The lessor buys the property. The property can be procured by local or import.

In leasing contracts, it's very important to set the following information clearly :

- 1) Leased equipments and properties,
- 2) Lease term,
- 3) Lease payment and payment periods,
- 4) Maintenance of the leased properties,
- 5) Insurance,
- 6) Penalty conditions against the risk of cancelling by the lessee before the due date,
- 7) Gurantees,
- 8) The expiration of the contract.

If "lease the property" or "buying it" alternatives are compared, the main differences are:

- 1) Lease the property make the leasing company needed.
- 2) The investors have all the rights if they buy the property.

In Turkey, leasing activities has started as researchs and their reports. The first serious and scientific research was done in "Leasing" title, and the results of this research was pressed by Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Özel Araştırma Müdürlüğü, in February 1983. The second important research on this subject, was done in "Preliminary Issues on the Patential for Leasing in Turkey" title by International Finance Corporation ,and was pressed April 1983.

In Turkey, the leasing contract must have the following conditions so that it's accepted as a lease :

- 1) The lessor is to be a "leasing company",
- 2) The lessor is to be the owner of the property or is to obtain the property from a third partner.
- 3) In cross border leasing, the annual lease value must be at least Turkish Lira value of 25.000 US dollars.
- 4) The lease term is to be at least 4 years.

The leasing firm in Turkey should have the following conditions to build a leasing firm :

- 1) Leasing company must be established such as joint-stock company.
- 2) Paid capital must be at least 1 billion TL.
- 3) Share certificate should issue in return of cash.
- 4) The founders should not judge with serious blames.

Foreign firm should have the following conditions to open a branch in Turkey :

- 1) They have an authority for leasing operation in their country.
- 2) Paid capital should be at least 2 million dollars.
- 3) The branch manager or vice manager should be Turkish citizen or have permanent resident in Turkey.
- 4) The firm should applied with the form which is prepared by the under secretary of treaning and foreign trade.

In the World, the leasing has showed the different percentages for growth and world market shares from a continent to other. The Northern America had 15.50% growth percentage and 42.74% of world market share. Similarly. Europe had 24.05% growth percentage and 29.26% of world market share.

The average market share of leasing differs from one continent to another, too. Australia had 33.30% , The Northern America had 30.14% , Europe had 15.52% , The Southern America had 9.40% , and Asia had 8.79% .

The USA has the oldest and the must advanced leasing industry. The rate of leasing in all the capital investments is 20% . This rate is rather big. The American businessmen would rather to lease instead of obtaining the investments by financing them.

There are many kind of leasing companies and leasing activities. The competition in the market is rather high. The prices are very low because of the competition. The tax policies affects US leasing industry. For example, if the lease is valid for out of the USA, the lessor looses his rigths for tax exemptions.

The first leasing activities in Japan has commenced in 1963. The Japan Leasing Association which was established in November 1971, has helped the growth of leasing industry in Japan. At the beginning of the activities, a lot of Japan leasing companies was established by banks and commerce firms. There were 327 leasing companies in Japan in 1989. There is no restriction for the leased properties. The big share of leased properties market belongs to computers and telecommunication equipments.

In England, leasing is considered as one of the most developed trade facilities in last twenty years. The leasing contracts in England do not include the purchasing right for the lessee. However, except leasing, there is another alternative to purchase the property by the lessee that is called "Hire Purchase".

In cross-border leasing, the tax exemptions for the lessor is getting lower. The lessor who lost this exemptions, couldn't help to the lessee about the price and the payment conditions.

In France, leasing activities has commenced in 1961. "Credit-bail" is a hire agreement that has purchase alternative. The lessee could give the property back not to use this option or renew the agreement.

The members of the Association Française des Sociétés Financières make the 95% of credit-bail activities. The two sectors that have 50% of the market share are vehicles and office machines. The minimum paid capital of a leasing company must be 100.000 French Franc, and must be registered in Conseil National du Crédit.

The attractions of leasing are spreading worldwide. Although developing countries are still limited to do something for this sector, establishment of leasing is considered an important step in modernising the credit systems and promoting investment.

The leasing companies need to an organisation which helps spreading the leasing worldwide, modernizes the activities, and helps the country to use the other country's experiences. In this reason, Asia Leasing Association (AsiaLease-1982) , European Federation of Equipment Leasing Association (Leaseurope) and other associations were established.

In last chapter, some opinions are given for leasing.

BÖLÜM 1. GİRİŞ

Serbest piyasa ekonomilerinde çeşitli mallar üreten ve satışa arzeden şirketlerin imalat programlarının gün geçtikçe daha fazla mekanize ve otomatize olması, robotlara yer verilmesi, üretimin artması, ticaret hacminin genişlemesi, uluslararası sermaye hareketlerinin hızlanması, elektronik ve haberleşme teknolojilerinde yaşanan olağanüstü gelişmelerin bankacılık sektörüne de yansıtılması, inter-bank ve europara piyasaları kanalıyla uluslararası fon arzının genişlemesi gibi faktörler finansal hizmetlerin arz ve talebinde köklü değişikliklere yol açmıştır.

Tasarrufların, ülkede yapılması gerekli olan yatırımları destekleyecek güçte olmaması; işletmelerin fon ve ihtiyaçlarını kendi özkaynaklarından karşılayamamaları ve kredi temin edebilme imkanlarının sınırlı olması nedeniyle, işletmeler yeni finansman yöntemleri arayışı içerisine girmişlerdir.

Şirketler yeni finansman yöntemleri ararken, bankalar da büyüyen ve canlanan piyasalardan daha fazla pay alabilmek amacıyla yeni hizmet türleri oluşturmaya yönelmişlerdir.

Leasing, özellikle 1930'larda Amerika Birleşik Devletleri'nde uygulanan ve 1960' lardan bu yana Batı Avrupa ülkelerine yayılan kira sistemine dayalı bir finansman yöntemidir.

Finansal Kiralama giderek ülkelerin sınırlarını aşmış ve uluslararası bir nitelik kazanmıştır. Özellikle 1970'li yıllarda finansal kiralama karlarının çok yüksek olması nedeniyle uluslararası bankalar da kendilerine bağlı şirketler aracılığıyla bu piyasaya girmişlerdir. Finansal Kiralama faaliyetlerini geliştirmekte olan ülkelere tanıtan kuruluş, Dünya Bankası'nın özel sektör kolu olan IFC (International Finance Corporation) dır.

Türkiye'de de 1980'den itibaren uygulanmakta olan ekonominin dışa açılmasına ve dış fon girişlerinin hızlandırılmasına yönelik politikanın gereği olarak, bankalar ortaya çıkan ihtiyaçlar çerçevesinde şirketlere yeni finansal hizmetler sunmak amacıyla girişimlerde bulunmaya başlamışlardır. Böylece

Batı'da uzun zamandır uygulanmakta olan birçok bankacılık faaliyetleri gibi kiralama da Türk bankacılığının gündemine girmiştir.

Türkiye'de mali piyasanın gelişmesine yönelik çalışmalar sürecinde yeralan Finansal Kiralama Kanunu, 28.6.1985 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. Kanunda kullanılan "Finansal Kiralama" deyimi, sadece leasing'in bir alt kolu olan finansal leasing'i akla getirmekle birlikte, sözkonusu deyim aslında bütün leasing türlerini kapsamaktadır.



BÖLÜM 2. LEASING'E GİRİŞ

2.1. LEASING'İN TANIMI

"Leasing" kelimesinin kökeni Amerika'dır. 1930'larda yaşanan büyük ekonomik bunalım sonrasında yaşanan finansman güçlüklerini karşılamak amacıyla başvurulmuştur. İkinci Dünya Savaşı sonrasında yaşanan teknolojik gelişme ve buna paralel olarak işletmelerde başgösteren yenileme ve modernizasyon hareketleri, bu finansman yönteminin yaygınlaşmasına neden olmuştur. Avrupa ülkelerinde yayılması ise 1970'li yıllara rastlamaktadır.

"Leasing" kelimesinin sözlük karşılığı "kira" veya "ürün kirası"dır. Ancak kavram basit bir ürün kirasından çok daha kapsamlı bir anlam yüklenmiştir. Bu sebeple günümüzde çeşitli dillere girmiş olmasına rağmen, hiçbir değişikliğe uğramadan "Leasing" İngilizce olarak tüm lisanlarda kullanılmaktadır. Dilimizde de hem "Leasing" hem de "Finansal Kiralama" kelimesi kullanılmaktadır.

"Leasing" kavramı, üretim araçlarından esas yararın sözkonusu araçların mülkiyetinden değil, en iyi biçimde kullanımından doğduğu düşüncesine dayanır. Bu sayede, işletmelerin, kaynaklarını daha verimli kullanması ve ağır bir finansal yük altına girmeden gelişen teknolojiye ayak uydurması sağlanmaktadır.[1]

Değişik "leasing" tanımları mevcuttur :

"Leasing, bir çeşit kiraya dayanan finansman şekli olup, finansman şirketlerinin (leasing şirketi) özellikle büyük sermaye gerektiren yatırım maddelerinin özel ve tüzel kişilere kontrat karşılığı belirli bir süre için kiralanmasıdır. " [2]

Leasing ile ilgili genel bir tanımlama bulunmamasına rağmen Avrupa Leasing Birliği (European Leasing Association) tarafından yapılan tanım şu şekildedir :

"Leasing (finansal kiralama), belli bir süre için kiralayan (lessor) ile kiracı (lessee) arasında imzalanan, kiracı tarafından satın alınan bir malın mülkiyetini

kiralayanda, kullanımını kiracıda bırakan bir sözleşmedir. Malın kullanımı belli bir kira ödemesi karşılığında kiracıya bırakılmıştır. " [3]

Bu tanımlama hukuki açıdan sözleşmenin taraflarını ve kapsamını belirler. Tanımlamaya göre, kira bedeline kiralayanın toplam giderleri olan mal bedeli, faiz ve kar marjı da dahil olmaktadır. [4]

Leasing, bir finans aracı olarak kabul edilebilir ve diğer kiralama şekillerinden ayırt edebilmek için bir başka tanımda şöyle yapılabilir : [5]

"Leasing, kiraya verenin kiralanan mala ait bütün risk ve menfaatlerini aynen sahibiymiş gibi kiracıya devrettiği bir kiralama şeklidir. " [6]

Finansal Kiralama Kanunu'nda (3226 sayılı kanun - madde 4) ise, leasing sözleşmesi aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır :

"Kiralayanın, yani finansal kiralama (leasing) şirketinin, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü bir kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyedliğini her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartıyla kira bedeli karşılığında kiracıya bırakılmasını öngören bir sözleşmedir. " [7]

En genel tanımı ile leasing, herhangi bir varlığın mülkiyetini devralmadan sadece kullanım hakkını belli bir süre için elde etmektir. Mal sahibinin mal üzerindeki mülkiyet hakkı saklı kalmak üzere malının kullanım hakkını bir menfaat karşılığında bir başka kişiye devretmesidir. [8]

Kira sözleşmesi tanımında; sözleşme, finansal kiralama (leasing) sözleşmesini; kiralayan, finansal kiralama (leasing) şirketini; kiracı, finansal kiralamayı kabul edeni; mal, finansal kiralamaya konu olan malı; kira bedeli, finansal kira bedelini ifade etmektedir. [9]

Mali açıdan leasing, orta vadeli finansmana alternatif bir nitelik taşıyan bir finansman yoludur; yatırımların kiralama yoluyla finansmanıdır.

Hukuki açıdan leasing, kaynağını "kira" ve "mülkiyeti muhafaza kaydıyla taksitli satış" sözleşmelerinde bulur.

İşletmeci açısından leasing, orta vadeli bir finans yöntemidir. Leasing ile mal alacak olan müşteri, herhangi bir yatırım veya tüketim malı almak üzere satıcı firma ile temasa geçerek fiyat ve teslim şartlarını içeren bir ön anlaşma yapar. Projesi finansman aşamasına geldiğinde bir leasing kuruluşuna başvurur ve malın kendisine kiralanmasını ister.

2.2. LEASING'E KONU OLAN MALLAR

Leasing en genel şekli ile her türlü malın kiralanmasına imkan vermektedir. Yurt dışında leasing'e konu olan başlıca mal grupları aşağıdaki gibidir :

- 1) Her türlü makine ve ekipman
- 2) Kara, hava, deniz nakil araçları
- 3) Nakli mümkün olmayan santraller ile bina ve araziler.

Uygulama verilerine göre dünyada leasing'e en fazla konu olan mallar şunlardır :

Taşıt araçları, büro makineleri, santraller dahil her türlü haberleşme araçları, otellerde kullanılan her türlü ekipman ve demirbaş, tarım aletleri ve makineleri, takım tezgahları, tekstil makineleri, yol-ış-ınşaat makineleri, tıbbi cihazlar. Bunların yanında komple tesis kiralaması da leasing kapsamında olmasına rağmen bu tür uygulamaya ender olarak rastlanmaktadır.

Türkiye'de leasing konusu olabilecek malların diğer ülkelerdekinden farklı olamayacağı beklenmekte ise de en fazla leasing'e konu olan mallar şunlardır :

Kamu, askeri veya özel amaçlarla kullanılmak üzere yolcu ve kargo uçakları ile helikopterler, belediye ve turizm işletmelerinde kullanılacak yolcu otobüsleri, firmaların kullanacağı otomobiller, kuru yük gemileri, tanker ve ro-ro deniz araçları, konteynerler, yüzer havuzlar, turistik ve özel amaçlı yatlar, yol-ış-ınşaat makineleri, vinçler, kamyonlar, santraller dahil her türlü haberleşme araçları, tıbbi cihazlar, sanayi kalıpları, elektronik şans makineleri, yüksek kapasiteli bilgi işlem üniteleri.[10]

2.3. LEASING'İN KAPSAMI

Bir kira sözleşmesinin leasing olarak kabul edilmesi için, Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (IASC) aşağıdaki dört kriterden birinin mevcut olması gerektiğini belirtmektedir :

- a) Kira anlaşmasında kira süresi sonunda malın mülkiyetinin kiracıya devrinin öngörülmesi,
- b) Kira anlaşmasının kiracıya kira süresi sonunda malı o tarihteki beklenen piyasa fiyatının altında bir değerden satın alma hakkını vermesi,
- c) Kira süresinin kiralanan malın ekonomik ömrünün en az % 75'ine eşit olması,
- d) Kira ödemeleri toplamının kira süresinin başlangıcındaki bugünkü değerinin, malın piyasa değerinin en az % 90'ına eşit olması.

Bu dört şarttan biri mevcut ise kira sözleşmesi leasing sözleşmesi olarak nitelendirilmektedir.

2.4. LEASING TÜRLERİ

Leasing'in en önemli özelliklerinden biri leasing sözleşmelerinin esnekliğidir. Ancak bu özellik, birbirinden farklı leasing sözleşmesi tiplerinin meydana gelmesine ve sonuçta leasing endüstrisine ait özel bir terminolojinin doğmasına neden olmuştur. [8]

Leasing türlerini bazı ortak özelliklerinden hareketle alt başlıklara ayırarak incelemek mümkündür.

2.4.1. SÖZLEŞMEYE KONU OLAN MALA GÖRE GRUPLAMA

2.4.1.1. TAŞINIR KİRALAMASI (MOBILIEN LEASING)

Otomobil, gemi, makine, bilgisayar gibi taşınabilen malları konu alan leasing türüdür.

Taşınır kiralaması konusunun ferdileştirilmiş olup olmaması açısından ikiye ayrılır. [7]

2.4.1.1.a. FERDİLEŞTİRİLMİŞ KİRALAMA (INDIVIDUAL LEASING)

Sözleşmenin yapılması sırasında konunun belirlenmiş olması halinde, ferdileştirilmiş kiralamadan söz edilir. [7]

2.4.1.1.b. AÇIK KİRALAMA (BLANKET LEASING)

Konu belirlenmeden, yalnızca bir anlaşma çerçevesi içinde bir üst limit saptanarak, bu değer sınırını aşmamak kaydıyla herhangi bir malın kiralanasının kararlaştırıldığı leasing türüdür. Burada sözleşme süresi, kiralanan mala göre belirlenmektedir.

Taşınır kiralaması, sözkonusu malın hiç kullanılmamış veya kullanılmış olması açısından ikiye ayrılır. [7]-[11]

2.4.1.1.c. BİRİNCİ EL KİRALAMA (FIRST-HAND LEASING)

Hiç kullanılmamış mallar kiralama sözleşmesine konu olduğunda, birinci el kiralamadan söz edilir.[11]

2.4.1.1.d. İKİNCİ EL KİRALAMA (SECOND-HAND LEASING)

Kullanılmış mallar kiralama sözleşmesine konu olduğunda, ikinci el kiralamadan söz edilir. Bu tür daha ziyade operating-lease olarak karşımıza çıkmaktadır. [7]

2.4.1.2. TAŞINMAZ KİRALAMASI

Taşınmaz kiralamasına sadece araziler değil, bunlar üzerine inşa edilen işyerleri, evler, fabrikalar, hastaneler vb. de konu olmaktadır. Bu yapılar ile üzerinde bulundukları arsalar, devri kira ödemeleri karşılığında, uygulamada on

ile otuz yıllık feshin mümkün olmadığı ana sözleşme süresi boyunca, kiracının yararlanmasına bırakılmaktadır. [11]

2.4.1.3. TÜKETİM MALLARI KİRALAMASI (KONSUMGUTER LEASING)

Tüketim malları leasing'inde sözleşme konusu, adından da anlaşıldığı gibi tv, otomobil, buzdolabı gibi dayanıklı tüketim mallarıdır. Bu tür sözleşmelerde kiracı her zaman bir tüketicidir. Buna karşılık kiralayan genellikle yapımcı veya satıcıdır. [7]

2.4.1.4. YATIRIM MALLARI KİRALAMASI (INVESTITIONSGUTER LEASING)

Yatırım malları leasing'inde sözleşme konusu, makine (iş makineleri, baskı makineleri, tekstil makineleri, büro makineleri vb) , tesisat (bilgisayar sistemi, montaj hattı vb) , alet (laboratuvar aletleri vb) , kap (tank, konteyner vb) ve hatta taşınmaz mallar (fabrika binası, yönetim binası, depo vb) gibi yatırıma yönelik mallar olabilir. [7]

Yatırım malları leasing'i de kendi içinde ikiye ayrılır.

2.4.1.4.a. EQUIPMENT LEASING

Bu türde, çeşitli yatırım malları tek olarak kiralanmaktadır.

2.4.1.4.b. PLANT LEASING

Bu türde, bir işletme tesisatının taşınır ve taşınmaz tüm donanım araçlarını kapsayacak şekilde bir bütün olarak kiralanması söz konusudur.

Ülkemizde Finansal Kiralama Kanunu'nun 5. maddesi, genel bir biçimde taşınır ve taşınmaz malların sözleşme konusu olabileceğini belirtmekte ve yatırım ile tüketim malları arasında bir ayırım yapmamaktadır. [11]

2.4.2. SÖZLEŞMENİN TARAFLARINA GÖRE GRUPLAMA

Leasing sözleşmelerine ilişkin yapılan en önemli ayırım, bunlara katılanları esas alandır. Buna göre leasing sözleşmeleri ikiye ayrılır. [7]

2.4.2.1. DOLAYSIZ (DOĞRUDAN) KİRALAMA (DIRECT LEASING)

Dolaysız leasing, bir firmanın kendi ürettiği veya başka bir şekilde sahip olduğu malı, araya bir başka kişiyi koymadan bizzat kendisinin leasing sözleşmesi ile doğrudan doğruya leasing alana kiralamasıdır.

Dolaysız kiralamada iki taraf vardır : Bir taraf kiralayan yani imalatçı veya satıcı, diğer taraf kiracıdır. Bu nedenle imalatçı veya satıcı kiralaması da denilmektedir. [4]

2.4.2.2. DOLAYLI KİRALAMA (INDIRECT-LEVEAGED LEASING)

Dolaylı leasing'de taraf sayısı üçe çıkmaktadır. Bu tip leasing'de leasing veren, sözleşme konusu olan malı, leasing alanın talebi üzerine ve leasing alanın öngördüğü satın alma sözleşmesine uygun olarak satın alır ve leasing sözleşmesi ile leasing alanın kullanımına bırakır. Burada araya üçüncü bir firma, bir aracı finansman şirketi girer. Bu şirket hem finansman kolaylığı sağlar hem de daha sistemli ve profesyonel bir şekilde bu işlemi gerçekleştirir. Dolaylı kiralamaya bu nedenle finansman veya kredi kiralaması da denilmektedir.

Dolaylı leasing'de, leasing şirketi genellikle bir finansman şirketi olmaktadır. Leasing veren, alacaklı olduğu leasing bedellerini aynı sözleşme içinde borcu verene (aracı finansman şirketi).teminat olarak gösterebilir.[4]

Kiralama sözleşmelerini kiracının özel veya kamu kişisi olmasına göre de ikiye ayırmak mümkündür.

2.4.2.3. GERÇEK (ÖZEL) KİŞİ KİRALAMASI

Genelde gerçek kişiler tüketim mallarına yönelik leasing sözleşmelerine taraf olmaktadır. Ancak yatırım mallarına yönelik olarak da gerçek kişilerin

leasing sözleşmesi yapmaları mümkündür. Yatırım mallarına ilişkin leasing sözleşmelerine asıl tüzel kişi niteliğindeki ticari ortaklıklar başvurmaktadır.[7]

2.4.2.4. KAMU (TÜZEL) KİŞİ KİRALAMASI

Kamu (tüzel) kişileri de leasing sözleşmesine taraf olabilirler. Büyük kamu yatırımlarının gerçekleştirilmesinde bu yolun izlenmesinin hukuki bir sakıncası yoktur. [7]

2.4.3. AMACA, SÖZLEŞME SÜRESİNE VE BOZMA OPSİYONUNA GÖRE GRUPLAMA

Leasing sözleşmelerini gruplandırma yapılan en önemli ayırımlarından biri de, leasing alanın hangi amaçla başvurduğu, sözleşme süresi ve bozulma imkanının tanınması açılarından yapılan ayırımdır. Esas olarak "faaliyet kiralaması" , "finansal kiralama" ve "satış ve geriye kiralama" şeklinde üç biçimde yapılmaktadır.

2.4.3.1. FAALİYET KİRALAMASI (OPERATIONAL-İŞLEMSEL LEASING)

İşlemsel leasing kira konusu olan malın, bir leasing anlaşması ile kiracı ve kiraya veren bakımından sözkonusu malın ekonomik ömrünü kapsamayan kısa sayılabilecek bir süre için kiralınmasıdır. Bu tür leasing'de kontrat, belirli bir süreyi kapsamak üzere yapıldığı halde önceden belirlenen süreler içinde ihbar yapılarak feshedilebilir. Yani, işlemsel leasing kiracıya sözleşmeyi iptal hakkını tanıyan, dolayısıyla teknolojik açıdan modası geçmiş makine ve teçhizatı geriye verebilme imkanını veren esnek bir leasing türüdür. Bu durum, leasing alana teknolojik yeniliklere ayak uydurma şansı verdiği gibi, leasing verene de sözleşmeye konu olan malın eskime riskini tahmin edip zararını en aza indirme olanağını tanır.

İşlemsel leasing'de kiralanan makine ve teçhizatın bakım ve teknik destek yükümlülüğü genellikle kiraya verende bırakılır. Bu durumda faaliyet kiralamaları "maintenance lease" adıyla anılır; bakım masrafları ise ya laesing ödemeleri içinde yeralır veya ayrı bir sözleşme ile düzenlenir.[12]

Kiracının sorumluluğu sadece anlaşma süresinde taahhüt ettiği kirayı ödemekle sınırlı olan bu tür anlaşmalarda, eskime ve aşınmayla geri alınma tarihinde ortaya çıkabilecek muhtemel fiyat değişikliklerinin riski kiraya verenin üzerindedir. Öte yandan kiralanan makine ve teçhizat, kira kontratının devamı süresince tamamen itfa edilmemektedir.

Sonuçta kiraya veren karının tamamını sözkonusu sürede ödenen kiralardan elde edememekte; bir kısmını da makine ve teçhizatı yeniden kiraya vererek veya satarak sağlamak yoluna gitmekte ve teçhizatın satılması durumunda kullanılmış malın satışında tanınan vergi indiriminden de yararlanabilmektedir.[13]

İşlemsel leasing'de kiraya veren kuruluş genellikle, kiralanan makine ve teçhizatın üreticisi veya genel dağıtıcısıdır. Faaliyet kiralamasının yaygın olarak kullanıldığı alanlar, nakil vasıtaları, haberleşme cihazları, TV ve bilgisayarlar olarak sayılabilir. Sözleşme süresi sözkonusu sektörlerde yaklaşık altı aydır. Hava ve deniz taşımacılığı sektörlerinde uygulanan işlemsel leasing'in sözleşme süresi çok daha uzun olmaktadır. IBM, bu konuda uluslararası düzeyde faaliyet gösteren önde gelen kuruluşlardan birisidir.[12]

2.4.3.2. FİNANSAL KİRALAMA (FINANCIAL LEASING)

Finansal leasing veya diğer adıyla sermaye kiralaması (capital leasing) makine ve teçhizatın mülkiyet hakkının yasal olarak kiraya verende kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanan varlık üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi haline getiren uzun süreli bir leasing türüdür. Kiracının, kiralanan varlığın ekonomik ömrünün önemli bir kısmını, hatta tamamını kullanma yetkisine sahip olduğu ve mülkiyet dışındaki bütün riskleri ve yararları üstlendiği finansal leasing'ler, genellikle bir leasing şirketi aracılığı ile yapılmakta, anlaşma taraflarının sayısı üçe çıkmakta ve kiralanan varlıklar açısından daha geniş kapsamlı olmaktadır. (Gemiler, uçaklar, vagonlar, konteynerler, inşaat makineleri, tesisler, binalar, diğer makine ve teçhizat v.b.)[12]

Bir başka deyişle, finansal leasing'de leasing alan belirli malları seçip, fiyat ve teslim koşullarını satıcı ile saptamakta, daha sonra bir leasing kurumu ile anlaşip bu malları satıcıdan satın alarak kendisine kiralamasını sağlamaktadır.[5]

Finansal leasing anlaşmalarının sözleşme süresi yaklaşık olarak malın ekonomik ömrüne eşit sayılabilir, ancak anlaşma belirlenen bir ilk dönem (primary period) sona ermeden feshedilemez.

Leasing alanın ödeyeceği kira bedelleri toplamı, kontratın bitiminde malın bedelini karşılamalıdır.

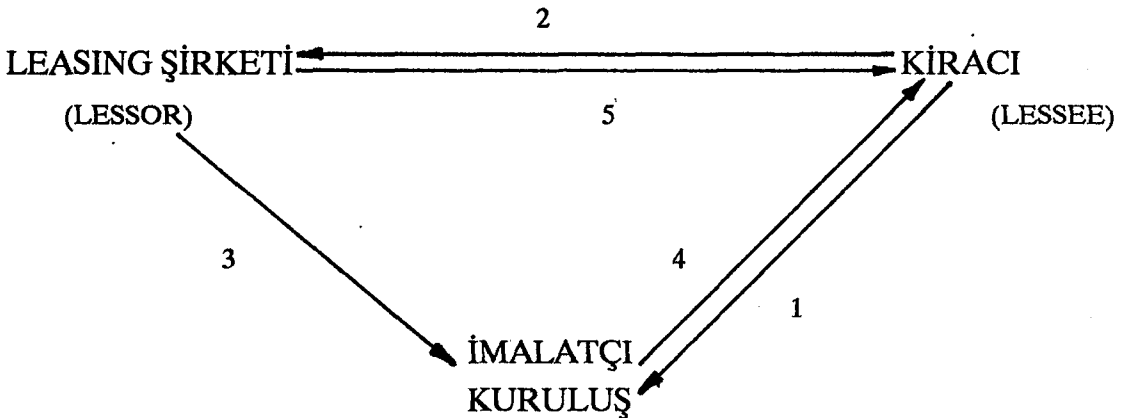
Leasing alan, kiralanan makine ve teçhizatın bakım ve servis yükümlülüğü ile malın kendisine ve kullanımına ilişkin riskleri yüklenip, karşılığında kendisine gereken finansmanı sağlamış olur.

Finansal leasing aşağıda belirtilen aşamalarda gerçekleştirilmektedir [12]:

i) Kiralanacak varlık kiracı tarafından seçilir, fiyat ve teslim koşulları için üretici veya dağıtıcı ile anlaşma yapılır (bu nedenle malın, kullanıcının amaçlarına uygun olup olmaması kiracının kendi sorumluluğundadır).

ii) Daha sonra kiracı, bir leasing şirketi ile teçhizatın satın alınarak kendisine kiralınması için anlaşma yapar. Bu anlaşmaya göre, kira miktarı, leasing şirketine bıraktığı karın yanında malın tamamen itfa edilmesini de sağlamaktadır. Finansal leasing'de kiracı, kira dönemi sonunda yeniden kiralama, kiralanan malın satışından pay alma veya önceden kararlaştırılmış bir değer üzerinden teçhizatı satın alma hakkına sahip olabilmektedir.

Finansal leasing anlaşmasının akışı en basit şekliyle aşağıdaki şemada gösterilmiştir.



ŞEKİL 2.1. Finansal Leasing Anlaşmasının Akışı

1) Kiracı kuruluş, kiralamak istediği varlığı seçer. Fiyat ve teslim koşulları için üretici ile anlaşma yapar.

2) Kiracı kuruluş, kiralanacak varlığın satın alınması için leasing şirketi ile anlaşır.

3) Leasing şirketi imalatçı kuruluştan kiralanacak varlığı satın alır.

4) Kiralanacak varlık kiracıya teslim edilir.

5) Kiracı, varlığın kullanım hakkını elde eder.

Finansal leasing uygulamalarının özellikleri aşağıda sıralanmıştır.[12]

* Finansal leasing uygulamalarında teçhizat satın alındıktan sonra teslim giderleri genellikle kiracı tarafından ödenmekte ve ilke olarak, teslimle birlikte, ortaya çıkabilecek hasar da kiracıya ait olmaktadır.

* Kiracı, mal teslim alındıktan sonra leasing şirketinin temsilcisi sıfatıyla, kendi hesabına kiralanan teçhizatı muayene ettirmekle yükümlüdür. Bu nedenle kiracı, leasing'e konu olan makine ve teçhizattaki bozukluk ve eksiklikten dolayı, daha sonra kiraya verene karşı herhangi bir istemde bulunamamakta; ancak, kiraya verenin makine ve teçhizatla ilgili olarak sahip olduğu hakları kiracı kullanabilmektedir.

* Kiralanan varlığın montajını, işletilmesini, muhafaza ve bakımını kiracı üstlenmektedir.

* Kiracı, kiralanan teçhizatın uygun olmayan koşullarda ve amaca aykırı olarak kullanılması halinde ortaya çıkacak zararı gidermek durumundadır.

* Kiracının, kiralanan teçhizatı başkasına devretmesi veya kiralaması, ancak leasing şirketinin izni ile mümkündür.

* Kiralanan teçhizat bir binaya monte edildiğinde, bu binanın ayrılmaz bir parçası (mütemmim cüz) veya eklentisi olarak kabul edilmemektedir.

* Kiracı teçhizatta yapmayı düşündüğü herhangi bir değişiklik için leasing şirketinin iznini almak zorundadır.

* Leasing şirketi veya leasing şirketi tarafından tayin edilecek üçüncü bir kişi kiracının onayı olmaksızın, kiralama süresi boyunca dilediği zaman, teçhizatın yerleştirilmesi, kullanılması ve bakımı ile ilgili olarak kontrolde bulunabilmektedir.

* Kiracı şirkete karşı herhangi bir cebri icra takibi yapılması veya şirketin iflası halinde; kiracı, teçhizatın leasing şirketine ait olduğunu bildirmekle yükümlüdür.

* Kiracı, kiralanan teçhizatı kullanmasa bile kirayı ödemekle yükümlüdür. Uygulamada genellikle, faiz borcunun, kiraya veren şirketin herhangi bir borcu ile takas ve mahsup edilemeyeceği de öngörülmektedir.

* Finansman leasing'i sözleşmesinde, leasing şirketi üzerine kiralama konusu olan mal ile ilgili olarak doğan vergi, resim ve harçlar bu şirket tarafından ödenmektedir.

Finansal leasing işlemi yukarıdaki genel kurallar dışında "sözleşmenin yüklenilmesi yoluyla leasing" şeklinde de yapılabilmektedir. Bu uygulamada bir varlığın satışına ilişkin sözleşme, satıcı ile kiracı (alıcı) arasında aktedilir. Daha sonra leasing şirketi, satış sözleşmesini devralmak suretiyle alıcının yerine geçer ve satış sözleşmesi leasing şirketi ile satıcı arasında geçerli olur. Bununla beraber kiracı ile leasing şirketi arasında bir leasing sözleşmesi yapılır ve satıcıya satış konusu olan varlığın, kiracı tarafından kullanılacağı bildirilir. Satış sözleşmesinin devri ile alıcının yerine leasing şirketi geçtiği halde, satıcı açısından bu sözleşmeden doğan yükümlülükler, satıcı tarafından kiracıya karşı yerine getirilir.

Bu modelin diğer özellikleri aşağıda sıralanmıştır.[12]

* Bu uygulamada satıcı, kiralanan varlığı kiracının (alıcının) ikametgahında teslim etmekle yükümlüdür.

* Makineleri monte etme yükümlülüğü satıcıya aittir.

* Kiracı, kiralanan teçhizatı leasing şirketinin temsilcisi olarak teslim alır.

* Satıcı, kiracıya karşı, satış sözleşmesinde öngörülen bakım ve servisleri de yerine getirmeyi üstlenmektedir.

* Kiralanan varlığın muayene yükümlülüğü kiracıya aittir.

Finansal leasing aşağıdaki şekilde sınıflandırılabilir :

2.4.3.2.a. SATIN ALMA TERCİHLİ KİRALAMA (LEASE WITH PURCHASE OPTION)

Kiracının, kira süresi sonunda anlaşmaya varılacak bir fiyat ile kiralanan malı satın alma tercihinə sahip olduğu kiralama şeklidir.

2.4.3.2.b. ARTIK KAZANÇLARDAN İSTİFADE EDEN KİRACI İLE YAPILAN KİRALAMA (LEASE WITH LESSEE ENJOYING RESIDUAL BENEFITS)

Genellikle kiralama süresinin tamamlanmasından sonra kiralanan malın ekonomik ömrü biter. Bu durumda kiralanan malın değeri hem kiracı hem de kiralayan için "sıfır" olur. Ancak bazı kiralamalarda, kiralama süresinin bitiminden sonra, kiralanan mal ekonomik ömrünü doldurmamışsa, mal hala bir değere sahip demektir ki bu değere "artık değer" denir. Eğer kiralayan taraf malın mülkiyet hakkına sahip ise, bunu tekrar kiralar veya satarsa yeni kazançlar elde edebilir.

Bu tip leasing, satış kazançlarından pay alma hakkına veya pazarlık yoluyla kiralamayı yenileme hakkına sahip olan kiracı yapılan bir finansal leasing'dir. Kiracı kazançlardan da istifade eder.[14]

2.4.3.3. SATIŞ ve GERİYE KİRALAMA (SALES and LEASE-BACK)

Genellikle nakit sıkışıklığının sözkonusu olduğu dönemlerde başvuru olan satış ve geriye kiralama uygulamasında herhangi bir malın sahibi, sözkonusu malı bir finans kurumuna satmakta ve satın alan kuruluştan tekrar kiralamaktadır.

Böylece hem varlığın kullanım hakkını elde etmekte hem de nekiye sahip olmaktadır. Bu uygulamada varlığı satan "kiracı", satın alan ise "kiraya veren" durumuna gelmektedir. Satış ve geriye kiralama anlaşmalarında kiraların toplamı kiraya verenin kiralanan malı satın alırken yaptığı harcamaya eşit olmakta ve kiraya verene bir miktar da kar bırakmaktadır. [15]

Finansal kiralama ile, satış ve geriye kiralama uygulamaları büyük ölçüde birbirine benzemektedir. Aralarındaki başlıca fark finansal kiralamalarda teçhizatın yeni olması ve üretici veya dağıtıcılardan satın alınmasıdır. Satış ve geriye kiralama uygulamasında ise, daha önce de değinildiği gibi teçhizat, teçhizatı kiralayacak olan şirket tarafından, kiraya verecek kuruluşa satılmaktadır.

2.4.4. RİSKİN TAŞIYICISI AÇISINDAN GRUPLANDIRMA

2.4.4.1. AÇIK-SONLU FİNANSAL KİRALAMA (OPEN-END LEASING)

Bu leasing türü ile önceden bilinen bazı koşullara uyulması halinde kiralanan varlığın mülkiyetinin kiracıya geçtiği kiralamalar kastedilmektedir. [8]

2.4.4.2. KAPALI SONLU FİNANSAL KİRALAMA (CLOSED-END LEASING)

Kiralama dönemi sonunda kiralanan yatırımın kiraya verene devredildiği, hurda değerle ilgili tüm risklerin kiraya verene ait olduğu ve kiracının yatırıma sahiplik olanağının bulunmadığı kiralamalardır. [8]

2.4.5. KALDIRAÇ DURUMU AÇISINDAN KİRALAMA

2.4.5.1. KALDIRAÇLI OLMAYAN FİNANSAL KİRALAMA (NON-LEVERAGED LEASING)

Kiralayanın, finansal kiralamayı kendi fonlarıyla finanse ettiği bir sözleşmedir. [16]

2.4.5.2. KALDIRAÇLI FİNANSAL KİRALAMA (LEVERAGED LEASING)

Kiralayan donatım için gerekli olan yatırımın yalnız belli bir bölümünü sağlar; kalan kısmı ise diğer borç verenlerden sağlanır.

Bu sınıf daha çok tren vagonları, uçaklar, gemiler gibi büyük sermaye araçlarında uygulanmaktadır. [16]

2.4.6. GİDERLERİN KARŞILANMASI YÖNÜNDEN GRUPLAMA

2.4.6.1. KATIŞIKLI (BRÜT) KİRALAMA (GROSS LEASING)

Kiraya veren kuruluş, kiralamaya konu olan varlığın (makine, araç-gereç, donatım veya taşınmaz mal) tamir, bakım, sigorta, idame gibi normal giderleri ile vergi, resim ve harç gibi mali yükümlülüklerini ödemekle yükümlü olduğu leasing türüdür. [16]

2.4.6.2. KATIŞIKSIZ (NET) KİRALAMA

Net leasing ise kiralanan varlığa ait tüm tamir, bakım, idame ve sigorta gibi giderler ile vergi, resim ve harçları kiracının yükümlülüğünde olduğu leasing şeklidir.[16]

2.4.7. ZAMAN UNSURU AÇISINDAN

2.4.7.1. KISA SÜRELİ KİRALAMA (SHORT TERM LEASING)

Üç yıla kadar olan kiralamalar, kısa süreli leasing adını alır.[11]

2.4.7.2. UZUN SÜRELİ KİRALAMA (LONG TERM LEASING)

Üç yıldan uzun bir süreyi kapsayan kiralamalar, uzun süreli leasing adını alır. [11]

2.4.8. ÜLKE SINIRLARI AÇISINDAN GRUPLAMA

2.4.8.1. ULUSAL (YEREL) KİRALAMA (DOMESTIC LEASING)

Herhangi bir ülkenin sınırları içinde yer alan ve kiracı ve kiraya verenin aynı ülkeden olmaları durumunda yaptıkları leasing türüdür. Amerikan uygulamasında bu tür leasing'e konu olan varlıklar genellikle motorlu araçlar veya dayanıklı tüketim mallarıdır.[8]

2.4.8.2. ULUSLARARASI KİRALAMA (INTERNATIONAL / CROSS BORDER LEASING)

Uluslararası leasing basit anlamda, kiraya verenin ve kiracının ayrı ülkelerde bulunması halinde ortaya çıkar. Uluslararası leasing'e konu olan varlıklar arasında uçak, tanker, bilgisayar, komple tesis kiralaması vb. önemli yer tutar.

Uluslararası leasing anlaşmalarının bir türü de "cross-border leasing"dir. Çapraz sınır kiralaması olarak da adlandırılan cross-border leasing temelde, bir vergi avantajının kiraya veren ve kiracı arasında bölüşümü imkanını verir. Cross-border leasing'in bir uzantısı da daha çok İngiltere'de uygulanan "reversi double dip leasing" (ters yönlü çift leasing)dir. Örneğin, bir İngiliz şirketinin ABD'deki bir kuruluşa bir teçhizat kiralaması ve ABD'deki kuruluşun aynı teçhizatı İngiliz şirketine geri kiralaması ters yönlü çift leasing uygulamasıdır. Bu durumda teçhizat İngiltere'de kiralama amacıyla kullanıldığından kiralayan İngiliz şirketi birinci yıl indiriminden yararlanabilmekte, Amerikan şirketi de ülke dışına mal kiraladığı ve malın sahibi gözüktüğü için azalan bakiyeler yöntemine göre amortisman ayırabilmektedir.[8]

2.4.9. DİĞER LEASING TÜRLERİ

2.4.9.1. TAMAMIYLA ÖDENMEMİŞ KİRALAMA (NON-FULL PAY-OUT LEASE)

Kira sözleşmesinin iptal edilmeyen dönemi içindeki kira bedelleri toplamının, kiralanan varlığın kiraya verene maliyetinin karşılamadığı kiralamalardır. [8]

2.4.9.2. TAMAMIYLA ÖDENMİŞ KİRALAMA (FULL PAY-OUT LEASE)

Sadece kira bedelleri toplamının, kiraya verenin kiralanan varlığın satın alış bedeli, yatırımın finansman maliyeti, yönetim ve diğer giderlerini karşıladığı ve kiraya verene uygun bir miktarda getiri sağladığı leasing türüdür. [8]

2.4.9.3. TRAMPA KİRALAMA (DEĞİŞ-TOKUŞ - SWAP LEASE)

Tamir etmedeki gecikmelerden ve bakım maliyetinden kaçınmak için kiracının teçhizatı değiştirmesine bu tür leasing izin vermektedir. Ancak teçhizat sahipleri ülkelerindeki kanuni bir kısım engeller nedeniyle, bu tür leasing'e nediren müsaade etmektedirler. [14]

2.4.9.4. İYİLEŞEN KİRALAMA (UPGRADE LEASE)

Daha yeni model bir teçhizat ile demode olmuş bir teçhizatın kiralama süresi içinde otomatik olarak değiştirilmesi şeklinde tanımlanabilen bu tür leasing genellikle üretici-kiralayanlar tarafından yapılabilmektedir. [14]

2.4.9.5. ORTAKLIK YOLUYLA KİRALAMA (JOINT VENTURE LEASE)

Pahalı oluşu nedeniyle tek kişinin kiralayamayacağı durumlarda birkaç kiralayıcı bir araya gelerek teçhizatı kiralarlar. Bu çeşit leasing, tüm sorumluluğu üstlenecek bir veya iki esas borçlu tercih eden bankalar tarafından bazen kullanılmaktadır. [14]

2.4.9.6. SEKEN ÖDEMELİ KİRALAMA (SKIPPED PAYMENT LEASE)

Şirketin mali yılının bir bölümü süresince teçhizat kullanılmadan duruyorsa, bu durumda leasing her yıl bu dönem içinde ödemelerin yapılmaması şeklinde düzenlenebilmektedir. [14]

2.4.9.7. DENEME SÜRELİ KİRALAMA (TRIAL PERIOD LEASE)

Bazı kiralamalar, altı ay ile bir yıl arasında değişen deneme süresi için izin vermektedirler. Bu süre içerisinde kiracılar makinenin beklenen işi yapıp yapmadığına ve daha önemlisi gelir yaratabilirliğine karar verirler. [14]

2.5. MÜLKİYET YERİNE KULLANIM

Leasing'in en önemli özelliği, leasing alan'ın bu yöntemle malın mülkiyetini değil kullanımını elde etmesidir. Ancak, kullanımla mülkiyet, birbirlerinden kesin çizgilerle ayrılmamıştır. Örneğin, kiralama-satın alma (hire-purchase) işleminde, kiracıya son taksidi ödeyinceye kadar satın alıp almama konusunda düşünme ve karar verme olanağı tanınmıştır. Bu durumda sözleşme, kiracının kararına bağlı olarak kullanımın veya mülkiyetinin devri kapsamında yer alacaktır.

TABLO 2.1. Mülkiyet - Kullanım

MÜLKİYET	
Outright purchase	Firmanın kendi fonları ile satın alması
Unsecured loan	Ekipmanın rehine alınması yoluyla elde edilen fonlarla satın alma
Mortgage or charge	Ekipmanın rehine alınmasına gerek kalmadan elde edilen fonlarla satın alma
Credit sale	Malı arzeden tarafından sağlanan fonla satın alma
Conditional Sale	Kira ödemeleri bittiğinde mülkiyetin el değiştirdiği satın alma
Hire - purchase	Nominal fiyattan satın alma opsiyonunu içeren leasing
Credit - bail	Tarafların anlaşma sağladığı fiyattan satın alma opsiyonu içeren leasing
Financial	Artık değerden yararlanmak isteyen leasing alanın sözkonusu olduğu leasing
lease	Leasing veren'in artık değerden yararlanma hakkına sahip olduğu leasing
Operating lease	Sona erdirilebilir orta dönem leasing
Hire	Kısa dönem leasing
KULLANIM	

2.6. LEASING'İN TARİHÇESİ

Leasing, geçmişte oldukça eskilere dayanan ticari bir etkinliktir. Bilinen en eski leasing uygulamaları Sümerler'e aittir. Sümerler'in M.Ö. 2000 yıllarına dayanan ilk yazıtlarında leasing'i anlatan çivi yazısı açıklamalara rastlanmıştır. M.Ö. 1800 yıllarında Babil'de ortaya konan Hamurabi Kanunları'nda da leasing konusu yer almaktadır. M.Ö. 350 yıllarında eski Yunanlılarda, filazof Aristoteles şöyle bir açıklamada bulunmuştu : "Servet, gerçek zenginlik mal sahipliği yerine kullanım zenginliğinde bulunmaktadır.[1]

11. yüzyılda Venedikliler o zamanlar çok pahalı olan gemi çapalarını ticari gemi sahiplerine kiralarlardı. Ortaçağ'da en çok karşılaşılan kiralama konusu mallar atlar ve çiftlik gereçleri idi. Bu dönemde İngiltere'de arazi ve bina kiralamalarına sık sık rastlanmakta idi. 1284 tarihli Wales Kanunu, leasing ile ilgili ilk yasal düzenlemelerden birisidir. 1830 yıllarında ABD'de yük sandalları belirli dönemlerde kiraya verilmekte idi.

"Leasing" terimi ilk kez 1877 yılında Amerikan Bell Telefon Şirketi tarafından telefonlarının müşterilerine kiralanmaya başlaması sonucunda literatürde kullanılmaya başlanmıştır. Yine 1880 yılında United Shoe Company ayakkabı makinelerini ayakkabıcılara kiralamaya başlamıştır. Demiryolunun kurulması ve ulaşımda yoğun olarak kullanılmaya başlanması ile North Central Wagon Company (şimdiki adıyla Lombard North Central) ve Railroad Car Trust of Philadelphia özel yatırımcılardan vagon kiralamış ve demiryolu taşımacılığında atılım gerçekleştirmişlerdir. Bu işlemlerin arkasından IBM, Remington, International, Cigar, Machinery Company gibi şirketler mamullerini satmak yerine kiralamaya başlamışlardır ve bu işlemler günümüzde de devam etmektedir.

19. yüzyılın ikinci yarısında, kiralama-satın alma (hire-purchase) uygulaması gelişmiştir. 1895 yılında İngiltere'de Lordlar Kamarası, kiralama-satın alma'nın özel finans kurumlarınca yapılması ve üreticilere bu yetkinin verilmemesi gerektiği şeklinde karar almışlardır. 1938 yılında bu konuda ilk yasal düzenlemeler yapılmış, Şubat 1956 tarihinde de çeşitli kontroller getirilmiştir.[1]

Kiralamayı kendi fonları ile gerçekleştirebilecek güçte çok az sayıda firmanın mevcudiyeti, bağımsız leasing firmalarının kurulmasına neden olmuştur. Leasing sektöründe en önemli aşama 1952 yılında United Leasing Corporation'ın San Francisco kentinde kurulmasıdır.

Federal Almanya'da ise ilk kez 1894 yılında inşaat araçları ve 1910 yılında da bilgi işlem aygıtları kiralanmaya başlanmıştır. 1962 yılında ise Federal Almanya'da ilk leasing şirketi "Deutsche Leasing GmbH" adı altında Düsseldorf kentinde Amerikan - Alman ortaklığı olarak kurulmuştur. Bu tip firmaların 1960'larda çoğalmasıyla birlikte leasing'de çok süratli bir gelişme yaşanmış, avantajların çoğalması ve anlaşılması ile de leasing dünyada büyük bir sektör haline gelmiştir. [2]-[10]

Sanayileşmiş ülkelerde 1970'lerin başlarına kadar istikrarlı bir gelişme gösteren leasing faaliyetleri daha sonra Kasım 1973 'te başlayan petrol krizine bağlı olarak belirli bir yavaşlama trendi içine girmiştir. 1970'lerin sonlarına doğru, bu işlemlerin uluslararası bir nitelik kazanmasının etkisiyle leasing tekrar hızlı bir gelişmenin içine girmiştir.

Bugün OECD ülkelerindeki yatırımın % 15'i bu metodla yapılmaktadır. ABD'de bu oran % 28, Avrupa ve Japonya'da ise bu oran % 20'nin üzerindedir. Güney Kore'de ilk uygulama 1972 yılında Güney Kore Sınai Kiralama Şirketi (KILC) 'nin kuruluşu ile başlamıştır. Kore'de leasing sözleşmeleri sayesinde teçhizat alımları 30 kat artmıştır. Türkiye'de ise sabit yatırımlar içindeleasing'in payı % 1-1.5 civarındadır. [10]

Finansal Kiralama'nın tüm sermaye oluşumu içindeki payı % 50 oranında artış göstermiştir. Bugün ABD'de 3000, Almanya'da 300, Japonya'da 150, İngiltere ve Kanada'da 100'den fazla leasing şirketi kurulmuştur.

Türkiye de yeni bir finansman olanağı yaratmak amacıyla 10.06.1985 tarih ve 3226 sayılı "Finansal Kiralama Kanunu"nu konuya ilişkin özel hükümlere yer vererek kabul etmiş ve kanun 28.06.1985 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak aynı gün yürürlüğe girmiştir.

BÖLÜM 3. LEASING'IN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

Leasing diğer finansman yöntemlerine göre önemli kolaylıklar getiren ve son yıllarda dünyada geniş kabul gören bir finansman şeklidir. Leasing uygulamasının kiracı ve kiraya veren açısından çeşitli avantaj ve dezavantajları vardır.

3.1. LEASING'IN AVANTAJLARI

3.1.1. FAYDA SAĞLAMA PSİKOLOJİSİ

Yatırımcı için önemli olan ekipmanın kullanımı sonucunda elde edilecek gelir olduğundan, ekipmanı satın alarak büyük bir harcama yapmak yerine kiralama yoluna gitmek daha avantajlıdır.

Leasing yolu ile leasing alan, ekipmanın tüm hukuki sorumluluğundan, risklerinden ve sahip olmanın getirdiği yükten korunmuş olur. Psikolojik olarak bazı kişiler, sahipliğin getirdiği kar ile kullanımın yaratacağı kar fikrini ayrı değerlendirmeye yanaşmamaktadırlar. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, malın sahibi olmak prestij elde etmenin tek yolu sayıldığından kullanımın sağladığı yarar anlaşıncaya kadar bu durum sürecektir. [14]

3.1.2. İŞLETMELERİN FİNANSMAN KAYNAKLARINI GENİŞLETME

Günümüzde uygulanan sıkı para politikası sonucu, işletmeler ellerindeki kıt sermayeyi en verimli şekilde kullanmak zorundadır. İşletmelerin borçlanma olanakları sınırlı ve borçlanma maliyetleri yüksektir. Bu durumda işletmeler borçlanmaya gerek kalmadan ihtiyaç duydukları yatırım mallarına kiralama yoluyla sahip olabilirler. Bu yöntemle krediye başvurmadan makine, alet, teçhizat ve demirbaş gibi maddi yatırım malları ile lisans, patent, marka gibi gayri maddi hakları kullanmak mümkün olur. [4] Firmaların ihtiyaç duyduğu malları leasing ile finanse etmeleri, borçlanma potansiyellerini başka alanlarda kullanabilmelerine olanak sağlar. Firma bilançosunda leasing borcunun yer almaması halinde borç / özkaynak oranı bozulmaktadır.

Leasing, orta ve uzun vadeli finansman imkanlarının sınırlı olduğu dönemlerde işletmelere uygun koşullarda finansman kolaylıkları temin ederek finansman imkanlarını genişletmektedir. Söz konusu imkan özellikle sermaye yönünden güçsüz orta ve küçük işletmeler veya yeni şirketler için ortaya çıkmakta; bu tür kuruluşlar ihtiyaç duydukları makine ve teçhizatı büyük fonlara gerek kalmadan sağlayabilmektedirler. Ellerinde yeterli fon bulunan büyük kuruluşlar dahi leasing yolunu kullanmak suretiyle ellerindeki sermayeyi başka alanlarda değerlendirme imkanına sahip olabilmektedirler. [9]

3.1.3. ESNEKLİK

Leasing, finansman kaynaklarını daha etkin ve esnek biçimde kullanabilme imkanını vermekte; bu kaynakları üretken alanlara kanallı ederek sermaye birikimine önemli katkılarda bulunmaktadır. Burada sözü edilen esneklik, bir firmanın çeşitli durumlarda karşılaştığı problemleri en düşük maliyetle geçiştirmesi demektir. Örneğin, kuruluş yerinin iyi seçilmemesi durumunda, kiralanan teçhizatı daha uygun kuruluş yerine taşıma imkanı doğmaktadır. Burada sadece taşıma masrafı ortaya çıkmakta, bankalardan alınan orta vadeli krediler gibi krediyi geri ödeme söz konusu olmamaktadır. Hatta firmanın kuruluş yerinden doğan kayıpları kira ödemelerini aşırıyorsa, firma batık maliyeti dikkate alarak bu yeri terkedebilir. Aynı şekilde kira konusu makine veya teçhizat ise bunların demode olma riski de mal sahibine yüklenebilir.[15]- [19]

3.1.4. TEKNOLOJİK ESKİME OLASILIĞINA KARŞI ÖNLEM

Leasing'i teşvik eden bir diğer etken de bir kısım yüksek teknolojilerin hızla gelişip değişmesidir. Özellikle teknolojik gelişimin hızlı, demode olma olasılığının yüksek olduğu endüstrilerde makine, teçhizat vb. kiralınması satın almaya göre daha az risklidir. [19] Kısa sürede iptal edilebilen leasing sayesinde leasing alan, modası geçmiş ekipmanın sözleşmesini istediği zaman feshedip, eskimiş olan teçhizatın sahipliğinin getirdiği zor durumdan kurtulabilmektedir.

Yeni bir leasing türü olan "yenilemeli leasing (upgrade leasing)" de eskiyen teçhizat otomatik olarak yenisi ile değiştirilmektedir. Bu yöntem, genellikle sadece leasing için teçhizat üreten şirketler tarafından uygulanmaktadır.

Belirli sektörlerdeki teknolojik ilerleme devam ettiği sürece, kısa dönemde iptal edilebilir ve yenilemeli leasing yöntemleri ekonomik ve fiziksel eskimelere karşı güncel bir önlem olmaya devam edecektir.[14]

Yatırım mallarının kiralanması sözkonusu olduğunda kira süresi genellikle kullanma süresine eşit olarak hesaplanmakta ve eskiyen, teknik ömrü tükenen teçhizatı yenilemek daha kolaylaşmaktadır. Böylece, kuruluşlar için, büyük fonlara gerek olmadan, teknolojik gelişmeyi takip etme ve bünyelerine uygulama imkanı ortaya çıkmaktadır.

3.1.5. LEASING ALANA FİNANSAL KOLAYLIK

Enflasyonist fiyat artışları ticaret piyasasını olumsuz yönde etkilemektedir. Fiyatların aşırı yükseldiği dönemlerde yatırımcı için leasing yöntemi ile teçhizat temini en elverişli yol olmaktadır. Büyük tutarlarda nakit ödeme yapmak yerine belirli zaman aralıklarına bölünmüş küçük ödemeler yatırımcıya finansal yönden büyük kolaylıklar sağlar.

Kira ödemeleri kiracının ihtiyaçlarına göre düzenlenebildiğinden, kiralanan makinenin yarattığı gelire göre bir ödeme planı yapılabilmekte, dolayısıyla işletmeye nakit akımı avantajları sağlanmaktadır.

Fiyat artışlarının olumsuz etkisi tıbbi cihazlarda da görülmektedir. Bazı leasing ekipmanlarındaki yüksek fiyatlar, klinik sahibi birkaç doktorun biraraya gelerek sözkonusu teçhizatı leasing yolu ile kiralamasına neden olmaktadır.

Yine yüksek fiyatlara bağlı olarak, konut sahibi olma konusunda da leasing güçlü bir alternatif olarak ortaya çıkmaktadır.

3.1.6. VERGİLENDİRMENİN AVANTAJI

Gelir vergisine göre kira için yapılan ödemeler gider sayılmakta ve matrahtan düşülmektedir. Eğer sabit varlık satın alınırsa bunun amortismanı da gider olarak yazılabilmektedir. Hem kiralama hem de amortisman ayırma matrahtan düşüldükleri için, her ikisi de vergi tasarrufu sağlamaktadır. Hangisinin daha çok vergi tasarrufu sağlayacağı duruma göre değişmekte olup, şartlara göre incelemekle anlaşılabilir. Fakat hızlandırılmış amortisman metodunun

uygulanması sebebiyle satın almanın daha karlı olacağı ileri sürülmektedir. Sonuca varmak için mutlaka analiz yapmak gerekir.[19]

Kiracı firma tüm kira bedelini gider olarak gösterebilmektedir. Makineleri satın alması halinde ancak yıllık amortisman giderleri ve kredi kullanılmışsa faiz giderleri gelirden düşülebilmektedir.

Hızlandırılmış amortisman kullanılması halinde ekonomik ömrü uzun olan bir mal kiralandığında kira bedelleri daha kısa sürede ödenerek kısa zamanda vergi yönünden yüksek bir avantaj sağlanmaktadır.

3.1.7. YATIRIM TEŞVİKLERİ ve GÜMRÜK MUAFİYETİ SAĞLANMA OLANAĞI

Teşvik belgesine bağlanmış bulunan yatırımların, gerekli girdilerin tamamının veya bir bölümünün leasing yoluyla gerçekleştirilmesi halinde, teşvik belgesinde belirtilen ve satın alma halinde kullanılmasına hak kazanılan teşviklerden leasing'de de yararlanılır. Ayrıca yeni kurulmuş bir işletme, yatırımını satın alarak gerçekleştirmesi halinde faydalanabileceği yatırım indiriminin tamamını ilk yılda kullanmayabilir; oysa yatırımın kiralanması halinde kiralayanın bu teşviklerden ilk yılda tamamen yararlanıp bunu kiracıya yansıtmaları mümkün olmaktadır.

Teşviklerden yararlanması öngörülmemiş, örneğin İstanbul'da gerçekleştirilecek bir yatırım için gümrük vergisi ödenmesi gerekirken, aynı yatırımın yurtdışından leasing yolu ile temini halinde "geçici ithal rejimi"nden faydalanıp teminat yatırmak suretiyle malın, ekonomik ömrü süresince kullanılması mümkündür.

Yurtdışında kurulu bir leasing şirketi ile Türkiye'de faaliyet gösteren bir işletme arasında aktedilen bir leasing sözleşmesine istinaden yurtdışından yurtiçine yapılan kiralamalarda Türkiye'ye gelecek olan her türlü leasing konusu mal ile bunların araç gereçleri mülkiyeti dışarda kalmak ve Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı bulunduğu bakanlığın izni alınmak koşuluyla gümrük vergisine tabi olmaksızın belirli bir teminat karşılığında yurda sokulabilir. Leasing yolu ile diğer bir ülkeden yurda sokulan makine, araç-gereç için kira sözleşmesi

sonunda ülke dışına çıkartılmak şartı ile herhangi bir gümrük alınması sözkonusu değildir.[9]

Teşvik belgesine istinaden gerçekleştirilecek bir yatırım için gerekli özkaynak miktarı, yatırımın bir kısmının leasing yolu ile gerçekleştirilmesi halinde azalmaktadır. Örneğin, 1 milyar TL tutarındaki bir yatırım için % 40 oranında (400 milyon TL) özkaynak öngörülmüşken, sözkonusu yatırımın 600 milyon TL tutarındaki bölümünün leasing yolu ile gerçekleştirilmesi halinde kiralanan makine ve tesisat yatırım toplamına dahil edilmeyerek yatırım için gerekli özkaynak oranı $400 * \% 40 = 160$ milyon TL 'sına düşmektedir.

3.1.8. LEASING MALİYETİNİN KREDİ MALİYETİNE ÜSTÜNLÜĞÜ

Leasing şartları kredi şartlarına oranla daha esnektir. Ödeme dönemleri ve diğer şartlar iki tarafa uygun olacak şekilde düzenlenmektedir. Ayrıca leasing banka kredilerinin aksine % 100'e yakın finansman sağlayabilmektedir.

Leasing uygulamasında maliyet, kredi maliyetinden az olmaktadır. Leasing'de kiralamaya konu olan değer mülkiyetinin kiraya verende kalması riskin minimize edilmesini sağlamakta ve bu da teminat gibi bir garanti ihtiyacını ortadan kaldırmakta ; maliyeti azaltmaktadır. Kredi mekanizmasında, risk nedeniyle kredi veren kuruluş tarafından yüksek teminat ve benzeri garantiler istenmekte, bu ise kredi alan yatırımcıya ek yük getirerek kredinin maliyetini yükseltmektedir. [15]

Ayrıca, leasing işletmenin bilançosunda bir borçlanma olarak gözükmeyeceği için diğer kredi kaynaklarından yararlanma imkanı kısıtlanmamaktadır. Kiralayan bakımından, geleneksel banka kredileri yolu ile finansmanda sözkonusu olan teminat ve blokaj gibi sorunlar bulunmamaktadır.

3.1.9. RESMİ KURULUŞLARIN AVANTAJI

Bakanlıklar, devlet hastahaneleri gibi kuruluşlar kar amacı olmayan, hizmet veren kuruluşlar olup, sınırlı bütçelere sahiptirler. Doğal olarak, ihtiyaç duydukları teçhizatı almaları da bütçeleri ile orantılıdır. Yıllık bütçelerinde mali yönden karşılaştıkları güçlükleri leasing yolu ile çözebilirler. Çünkü, peşin olarak

yapılacak ödemelerin getirdiği finansal yük, leasing yolu ile parçalara bölünerek hafifletilebilmektedir. [14]

3.1.10. ENFLASYONA KARŞI KORUNMA

Bilindiği gibi, yüksek enflasyon yaşanan ekonomilerde en iyi yöntem uzun süreli borçlanmadır. Leasing de uzun süreli borçlanmanın etkili bir yoludur. Enflasyonu önleyici politikalardan taviz vermeden, bu politikaların yatırımlar ve dolayısıyla işsizlik üzerindeki olumsuz etkilerini giderici bir yatırım imkanı sağlamaktadır.[12]

Uzun vadeli bir leasing anlaşmasında, süre ve şartlar önceden belirlendiğinden, kiralayan kuruluş hükümet kararlarındaki değişikliklerden etkilenmemekte ve enflasyona karşı korunmaktadır. Böyle bir leasing anlaşmasında maliyet dondurulmuş olduğundan sıhhatli bir bütçe yapabilme imkanı da ortaya çıkmaktadır.[14]

3.1.11. İLAVE FON SAĞLAMA

Son yıllarda oldukça yaygın olarak uygulanan "sale and lease-back" sistemi ile firmaların ilave fon sağlamaları mümkün olmaktadır. Borçlanma limitlerini doldurmuş veya borçlanmak istemeyen firma elindeki makine ve tesisatın bir kısmını veya tamamını leasing şirketine satar. Satışa konu olan makineler genellikle kanuni amortisman süresi tamamlanmış, ancak halen ekonomik ömrü tükenmemiş makinelerdir. Gerçekleştirilen işlemle firma, satışa konu olan makinelerin piyasa değeri tutarındaki bedelini leasing şirketinden tahsil eder ve yapılan antlaşma uyarınca leasing şirketine kira ödemeye başlar. Bu uygulamada yatırımcı firma bir yandan ilave fon elde ederken öte yandan kiralama bedellerini, gider olarak gösterip vergiden düşme hakkı kazanmaktadır.

Leasing şirketi ise yatırımcı firmaya ödediği parayı faizi ile birlikte kira geliri olarak geri alırken makine bedelleri tutarında amortisman ayırma hakkını elde etmektedir. Leasing şirketinin, amortisman ayırmak suretiyle elde edeceği vergi avantajının bir bölümünü yatırımcı firmaya yansıtması da mümkündür. Ayrıca yatırımcı firma leasing süresi sonunda sözkonusu makine ve tesisleri çok düşük bir fiyatla geri alma hakkına sahip olmaktadır.[15]

3.1.12. LEASING YOLU İLE FİNANSMANIN ÜLKE EKONOMİSİ AÇISINDAN YARARI

Leasing, sermaye birikiminin yetersiz olduğu ülkelerde yatırıma yönelik finansman ihtiyacı için bir çözüm olabilmektedir. Bu yolla finansmanın ülke ekonomisi açısından önemli yararları bulunmaktadır. Leasing yolu ile ülkeye getirilen makine, araç-gereç ülkenin üretim imkanlarını arttırarak, mal ve hizmet artışı sağlar. Leasing yolu ile finansmanın ülke yatırımları içinde % 3 paya sahip olması durumunda, ekonomik büyümeye bir puan katkıda bulunacağı görüşü yaygındır. Bu nedenle ekonomik kalkınmaya leasing yolu ile finansmanın da önemli katkıları olabilecektir.[9]

Ayrıca, leasing, bir risk faktörü nedeniyle gelmekte çekingen davranan yabancı sermaye için daha emin bir seçenek olabilmektedir. Leasing uygulamasında siyasal ve ekonomik risk tamamiyle olmasa bile büyük ölçüde ortadan kalkmaktadır.

Leasing, bir ülkeye, dış borçlanmaya gerek kalmadan finansmanın temin edebilme imkanını vermektedir.

Leasing uygulaması yeni yatırımlar için gerekli olan finansman arzının artmasına ve finansman maliyetinin düşmesine yardım etmektedir. İmalatçı firmalara mallarını tanıtmaya ve pazarlama konusunda yeni bir alternatif getirmektedir. Leasing, kira veren açısından, satış seçeneğine göre daha yüksek bir karlılık oranı sağlayabilmektedir.

3.2. LEASING'İN DEZAVANTAJLARI

Leasing uygulaması, sağladığı avantajların yanısıra kiracı ve kirya veren açısından birtakım sorunları ve riskleri de beraberinde getirmektedir.

3.2.1. HIZLANDIRILMIŞ AMORTİSMAN YÖNTEMLERİNDEN YARARLANAMAMA

Leasing yolu ile temin edilen sabit varlıkların bilanço aktifinde yer almamasından dolayı amortisman ayrılması söz konusu olmamaktadır. Buna karşın kredi aracılığıyla elde edilen sabit varlıklar bilanço aktifinde yer alacak ve

amortisman ayırmak mümkün olacaktır. Ayrılan amortisman nedeniyle de vergi tasarrufu sağlamak imkanı doğacaktır. [15]

3.2.2. HURDA DEĞERİN DURUMU

Leasing'de sözleşme süresi sonunda kiralanan sabit varlıkların leasing verene (kiralayana) iade edilmesi nedeniyle, leasing alana (kiracı) herhangi bir değer kalmamaktadır. Oysa sabit varlık kredi veya bir başka yolla satın alındığında, amortisman ayrılması nedeniyle bilançoda düşük de olsa bir değeri görünecektir. Ancak çoğu zaman bu kalıntı varlığın gerçek piyasa değeri yüksek olmaktadır. Zaten bunun kiralamaya karşı bir üstünlüğe sahip olması için kalıntı değerinin yüksek olması yanında, kira bedellerinin de yüksek olması gerekmektedir. Zira düşük kira bedeli firmaya önemli bir kazanç sağlayacak sabit varlığın kalıntı değerini karşılayabilir.[15]

3.2.3. KAYNAK SAVURGANLIĞINA YOLAÇMA

İşletmeler tarafından kredi veya satın alma yolu ile tedarik edilecek sabit varlıklar için, satın alma öncesinde ayrıntılı şekilde değerlendirme yapılır ve bütçeleme içine alınır. Buna karşılık kiralama alternatifinde bütçe sınırlamalarından kurtulma imkanı ortaya çıkar ki bu durum savurganlığa yol açabilir.[15]

3.2.4. BAZI VERGİ AVANTAJLARINDAN FAYDALANAMAMA

Ülkemizde yatırımları teşvik etmek için yatırım indiriminin sözkonusu olduğu hallerde, satın alma kiralamaya kıyasla daha cazip hale gelebilir. Çünkü, yasalar leasing ile finansmana bu imkanı tanımamaktadır. Firma yatırım indiriminin oranını imkanları elverdiği taktirde analizlere dahil etmelidir.[19]

3.2.5. GÜMRÜK PROBLEMLERİ

Sınır ötesi leasing konu olduğunda, leasing alanın bulunduğu ülkenin gümrük mevzuatı önem kazanmaktadır. Bazı durumlarda, leasing alanın ülkesinin gümrük kanun ve yönetmeliklerine bağlı kalarak kiralanan mal, ithal edilmiş kabul edilerek gümrük vergi ve resimlerine tabi tutulabilir. Ancak, eğer leasing

işlemi geçici ithalat olarak görülüp gümrük vergisinden muaf tutulursa, leasing yöntemi için doğal bir teşvik yaratılmış olur.[14]

3.2.6. TARAFLARIN SORUMLULUĞU KONUSU

Genellikle leasing veren taraf, tüm sorumluluğu üçüncü şahıslara ve leasing alana devretmek ister. Eğer, leasing alanın yaşadığı ülke mevzuatı sorumlulukların bir kısmının mal sahibinde kalmasını şart koşuyorsa, leasing veren için bu ülke ile iş yapmak cazip olmayacaktır. Ancak bu durum, sadece uçak, gemi, nükleer enerji santrali gibi yüksek risk taşıyan ekipmanın leasing'inde sözkonusudur.[14]

3.3. LEASING'DEN DOĞABİLECEK BAŞLICA RİSKLER

Leasing uygulaması, sağladığı avantajların yanısıra kiracı ve kiraya veren açısından birtakım sorunları ve riskleri de beraberinde getirmektedir.

Büyük firmalar leasing'i alternatif finansman imkanlarıyla birlikte değerlendirip maliyeti en düşük olanı seçme yoluna gideceklerinden, leasing genellikle orta ve küçük boy firmalar veya kredi imkanları dolmuş firmalar yönünden çekici olabilmekte; bu müşteri grubu ise belirli bir riski beraberinde getirebilmektedir.

Leasing şirketlerinin, ihtiyaç duydukları fonları temin edebilecekleri kaynakların sınırlılığı büyük fonlara ihtiyacı olan bu kuruluşlar için önemli sorunlar ortaya çıkarabilmektedir. Örneğin, büyük ölçüde banka kaynaklarına dayanan bir leasing şirketi, kredi imkanlarının kısıtlı olduğu dönemlerde yeterli düzeyde ve uygun koşullarda kaynak temin edememe durumuyla karşı karşıya kalabilmektedir.

Leasing şirketinin, temin ettiği fonlar için cari koşullar ile kira kontratında belirlenen koşulları iyi bir biçimde dengelemesi gerekmektedir. Uzun vadeli bir leasing anlaşmasında, şartlar önceden belirlendiğinden, bu şirketlerin kullandıkları kaynaklar için ödemeleri gereken faizlerdeki dalgalanmalar ve kısa vadeli fonlardaki muhtemel bir yoğunlaşma önemli bir risk faktörü olarak ortaya çıkmaktadır.

Kur riski hem kiracı hem de kiraya veren açısından sözkonusu olabilecek bir diğer risktir. Kiraya veren açısından kur riski, temin edilen fonların ödendiği para birimi ile kira ödemelerinin yapıldığı para birimi; kiracı açısından ise kira ödemeleri için cari olan para birimi ile kiralanan varlığın sağladığı gelir için geçerli olan para birimi arasındaki farklılıktan doğmaktadır.

Leasing uygulamalarında karşı karşıya gelinen bir sorun da, teknolojisi sürekli ve hızla değişen makine ve teçhizatın leasing konusu olması durumunda ortaya çıkmaktadır. Bu tür teçhizatın teknolojik olarak kısa zamanda eskimesi ile (bilgisayar örneğinde görüldüğü gibi) kiralanan varlığın değeri büyük düşüşler gösterebilmekte; sonuçta, sözkonusu teçhizatın dönem sonundaki değerini saptayabilmek önemli bir sorun haline gelmektedir.

Yukarıdakine benzer bir diğer sorun ekonomik ve siyasal konjonktürdeki değişmelere çok duyarlı alanlara ilişkin leasing faaliyetlerinde ortaya çıkmaktadır. Deniz taşımacılığı bunun en iyi örneklerinden birisidir. Örneğin, 1979 yılındaki piyasa değeri 12 milyon \$ olan 130,000 tonluk bir tankerin fiyatı, deniz taşımacılığındaki krize bağlı olarak 4-5 yıl gibi kısa bir sürede 6 milyon \$'a gerilemiştir.[12]

BÖLÜM 4. FİNANSAL KİRALAMA PROSEDÜRÜ

4.1. LEASING YÖNTEMİNİN TANITILMASI

Klasik banka plasman faaliyetlerine benzemekte, müşterilere (potansiyel kiracılara) leasing'in tüm imkanları tanıtılmaktadır.

4.2. LEASING ŞARTLARININ MÜZAKERESİ

Kiralanacak mal veya mallar ile müşterinin ödeme imkanları çerçevesinde leasing'in ana koşul ve yükümlülükleri taraflarca bu aşamada müzakere edilmektedir.

4.3. BAŞVURU

Aynen kredi taleplerinde olduğu gibi belli bir formla leasing kurumuna müracaat eden müşteri başvurusunun değerlendirilmesine olanak verecek hertürlü bilgiyi vermek zorundadır. Farklı olan veya olabilecek tek husus, müşterinin leasing kuruluşunun imkanları içinde, kendine uygun bir ödeme planını tercih etmesi olmaktadır.

4.4. DEĞERLENDİRME

Klasik banka finansmanında farklı bir değerlendirme sözkonusu değildir. Kiralanacak mal ve tutarının (riskin) küçük olması ve müşterinin leasing kurumunca iyi tanınması durumlarında tüm değerlendirmeler bir veya iki haftada sonuçlandırılabilir.

4.4.1. TEKNİK DEĞERLENDİRMELER

Uygulamada bazı bağımsız leasing kuruluşları hiç teknik eleman çalıştırmamakta, kiracı ve kiracı eliyle üretici (satıcı) firmadan kiralanacak mala ilişkin sağlanan bilgilerle yetinmektedirler. Bazı uygulamalarda, özellikle kiralanacak malın dönem sonu değerinin (hurda değer) tahmini önem taşıdığından, leasing kuruluşlarında çalıştırılan teknik elemanlar tarafından

leasing'e konu malların teknolojik değişimi ve muhtemel dönem sonu değerlerini tahmini ile ilgili çalışmalar yapılmaktadır.

4.4.2. MALİ DEğERLENDİRME

Mali değerlendirme aşamasında müşterinin leasing döneminde doğacak yükümlölüklerini yerine getirip getiremeyeceğini anlamak esas amaçtır. Bu nedenle, aynen banka finansmanında olduğu gibi önce müşterinin geçmiş mali performansı ve mevcut mali durumu saptanmakta, daha sonra leasing dönemi içindeki muhtemel mali performansı tahmin edilip, değerlendirilmektedir. Mali analiz sırasında müşterinin kiralamadan doğacak ilave mali yükümlölükleri ise, aynen banka finansmanındaki borç itfa tabloları gibi hesaplara intikal ettirilmekte, eğer varsa özel şartlarda (depozito alma, önem sonunda belli veya muhtemel bir paranın ödenmesi ile mülkiyet devri vb. gibi) değerlendirme kapsamına alınmaktadır.

Mali analiz sonuçlarına göre; müşteriye çeşitli kiralama alternatifleri, bazen de karma öneriler (bir kısım ekipmanın kredi ile diğerlerinin leasing ile tedariki gibi) sunulmaktadır. Çünkü, çeşitli ülkelerde bağımsız leasing şirketleri kredi de verebilirken, bankalar da leasing hizmeti yapabilmektedir.

Mali analizlerin çabuk sonuçlandırılıp, çeşitli alternatiflerin sunulması ise bu amaç için geliştirilmiş özel bilgisayar yazılım (computer software) olanaklarının dışardan satın alınıp, hizmete sokulması ile mümkün olmaktadır.

4.5. KONTRATIN YAPILMASI

Kiralama kontratları, taraflar arasında tüm koşullar üzerinde anlaşma sağlandıktan sonra imzalanmaktadır. Eğer leasing uygulamasında depozito söz konusu ise, bu aşamada müşterinin depozitoyu ödemesi gerekmektedir. Yine bu aşamada, müşterinin kiralamaya ilişkin tüm teminatları leasing kuruluşuna vermesi gerekmektedir.

4.6. LEASE EDİLECEK EKİPMANIN TEDARİKİ

Müşteri tarafından seçimi ve fiat pazarlığı yapılan ekipmanın montaj dahil, tedarik aşamasında yapılan tüm faaliyetlerle, bu faaliyetler sırasında ve sonunda

tarafların oluşan sorumlulukları ekipman veya ekipmanların yerli veya ithal malı olmasına göre aşağıda bahsedilmiştir.

4.6.1. YERLİ EKİPMAN TEDARİKİ

Yerli ekipman tedarikinde, satıcı firma ile kiralayan firma arasında söz konusu ekipmana ilişkin satış sözleşmesi akdi ilk adımdır. Satış sözleşmesinden sonra müşteri malın teslimatını izlemekle ve montajını yapmakla sorumludur.

4.6.2. İTHAL EKİPMAN TEDARİKİ

Kiralanacak malın ithali iēin gerekli ithal msadesinin alınması akreditif aēılması, sevk evrakının teslim alınması, gümrük vb. vergilerinin ödenmesi esas olarak leasing kuruluşunun sorumluluēundadır. İthal ile ilgili işlerin takibinde müşterinin bilfiil gayret göstermesi, olayları ēabuklařtırma aēısından genel bir uygulama olmuştur. İthal ekipmanın montaj ve devreye alınmasında tartışmasız sorumlu müşteridir.

4.7. LEASING KONTRATININ REVİZYONU

Müşteri ile kiralayan kurum arasında aktedilen kontratta belirlenen şartların ekipmanın tedariki devresinde gerēekleřmemesi durumunda sözleşmenin revizyonu gerekmektedir. ēnk, kiralamaya ilişkin hesaplar, leasing'e konu olan malın toplam satın alma maliyetine dayandırıldıēından tedarik süresinin uzaması veya aynı dönemde meydana gelebilecek fiyat, gümrük vergisi vb. kalemlerdeki deēiřikliklerin maliyete getireceēi ilavelerin leasing kontratına aksettirilmesi gerekir.

4.8. KONTRATIN İCRASI ve İZLEME

Müşteri tarafından leasing'e konu olan ekipman veya ekipmanların montajı ve devreye alınmasından sonra leasing kontratı tüm ykmllkleri ile devreye girmekte ve leasing firmasının müşteriyi izleme faaliyeti de başlamaktadır. Müşterinin izlenme derecesi, leasing ile yüklenilen riske ve müşterinin gvenirliēine paralel olarak yürütülmekte, kiralayan firma kendi mülkiyetindeki ekipmanlara koydurduēu sabit etiketlerin ēıkarılmamasını periyodik kontrollerle saēlamaya ēalıřmaktadır.

4.9. LEASING KONTRATLARI

Tarafları, garantörleri, kiralanan mal veya malları, tarafların kiralama süresi boyunca yükümlülüklerini, kiralama dönemi sonu şartlarını açık olarak göstermek üzere hazırlanan kiralama kontratları, klasik kredi anlaşmalarında olduğu gibi titizlikle kabul edilip imzalandıktan sonra yürürlüğe girmektedir. Özde kredi ile ekipman finansmanında farkı olmayan, ama uygulama açısından kendine has özellikler taşıyan leasing'de :

- 1- Kiralanan ekipman veya ekipmanlara,
 - 2- Kiralama süresine,
 - 3- Kira ücretlerine ve ödeme dönemlerine,
 - 4- Kiralama ekipman veya ekipmanlarının bakımına,
 - 5- Sigortaya,
 - 6- Dönem tamamlanmadan müşterinin anlaşmayı feshetmesine ilişkin cezai hükümlere,
 - 7- Teminatlara,
 - 8- Kontratın sona ermesine
- ilişkin hükümlerin açıklıkla ortaya konması gerekmektedir. Ancak, titizlikle hazırlanmış bir kontrat tarafların menfaatlerini koruyabileceğinden, yukarıdaki bilgilerin sağlıklı bir şekilde hazırlanıp kontrata intikal ettirilmesi büyük önem taşımaktadır.

4.9.1. KİRALANAN EKİPMANIN TANIMI

Kiralanan ekipmanın marka / model ve karakteristiklerinin noksansız bir tanımının yapılması gereklidir. Kiralama kontratları esas olarak bir ekipmanın kullanım hakkını ve şartlarını belirlemek amacıyla hazırlandığından, sözkonusu ekipmanın öncelikle açık bir tanımının yapılması büyük önem taşımaktadır. Ekipmanın müşteri tarafından kira süresince başka bir ekipmanla değiştirilmesini veya üçüncü şahıslara satışını önlemek için de, bu tanımın yapılması önem kazanmaktadır.

4.9.2. KİRALAMA SÜRESİ

Kiralama süresi, kiralama koşullarının tümünü etkileyen en önemli unsur olup, montajın bitip ekipmanın işletmeye alındığı başlangıç tarihi ile kiralama

anlaşmasının sittiği tarihler arasındaki süreyi belirlemektedir. Leasing montajına uygun düşen bu sınırlamayla birlikte, kira ücretlerinin miktarı, dönem başı veya sonu ödenecek olmaları kiralama süresinin tespitinde tayin edici faktörler olmaktadır.

4.9.3. KİRA ÜCRETİ

Kiralayan kurum açısından, kaynak maliyeti ve genel yönetim gider payına ek olarak kiralamayla belirli bir kar gerçekleştirmek esas hedef olmaktadır. Bu esas hedefi gerçekleştirmek koşuluyla, müşterinin ödeme taleplerini (kira miktarı, dönem sayısı, dönem başı veya dönem sonu ödemeleri) ve leasing uygulamasında mevcut bulunabilecek diğer hususlar (müşteriden alınan depozito ve miktarı, ekipmanın dönem sonu değeri, ülkedeki vergi ve muhasebe uygulamaları) dikkate alan ve borç-ifta tablosundan özde hiçbir farkı olmayan kira ödeme tablosunu hazırlamak leasing kurumlarının ana faaliyetlerinden biri olmaktadır. Leasing'in kredilendirme ile rekabet edilebilir olması için ekipmanın mülkiyet hakkına sahip kiralayan firmanın veya yatırım teşviklerinden yararlandırılması temel unsurlardan biri olmaktadır. Çünkü, klasik banka kredilerinde olduğu gibi, kaynak ödemeleri ve genel gider paylarını karşıladıktan sonra toplanan kiralardan elde edilen vergi sonrası gelirin, kiralayan firma için tatmin edici düzeyde gerçekleşmesi gerekmektedir. Bir finansman kurumu olarak çalışan leasing kuruluşlarının pozitif bir marjın makul bir sermaye rantabilitesi oluşturması gerekmektedir.

Kira dönemi boyunca öngörülen tüm nakit girişlerinin (kira ücretleri, dönem sonu mülkiyet hakkının devri sırasında satış ve defter değeri arasındaki fark) vergi sonrası değerlerinin, ayrıca amortismanlarla sağlanacak vergi avantajlarının bugünkü değerini hesaplamak ve bu değeri toplam ekipman maliyeti ile eşit kılacak bir hesaplama tekniği uygulamak (bugünkü değer yöntemi), kira ücretlerinin tespitinde esas olmaktadır. Uygulanan hesaplama yönteminde kullanılacak iskonto oranının tayini ise hesaplamaların sonuçlarını ve tüm leasing'in başarısını belirleyecek ağırlıkta olmaktadır.

Muhtemel net nakit girişlerinin bugünkü değerini hesaplamada kullanılacak iskonto oranının en azından kaynak maliyetini, genel yönetim gider payını ve bir kar marjını içermesi gereklidir.

a) Sabit Kira

Bugünkü değer yöntemi ile hesaplanan ay, üç ay, altı ay veya yıl esaslı sabit kira ödemeli leasing ancak istikrarlı ekonomilerde uygulama şansı bulmaktadır. Enflasyonist ekonomilerde, özellikle kaynak maliyetinin hızlı ve tahmini güç yükselişleri leasing kontratlarının sabit kira esaslı düzenlenmesine imkan vermektedir.

b) Değişen Kira

Değişen kira ödemeli sistemde, yine sabit kira esaslı bir ödeme planı mevcut koşullar altında hesaplanmakta, ilave olarak enflasyonun kaynak maliyetini arttırıcı etkilerine karşı kiralayan firmayı güvenceye alan hükümler kontrata konmaktadır. Daha açık bir ifadeyle, kontratın yapıldığı andaki kaynak maliyetinde kiralama döneminde olabilecek puan artışlarının müşteriden belli dönemlerde (altı ayda bir gibi) tahsil edileceği hükmü kontrata eklenmektedir. Böylece mali kuruluş (kiralayan firma) enflasyona karşı korunurken müşteri (kiracı) enflasyonun riskini yüklenmiş olmaktadır. Bununla beraber enflasyon ve enflasyonun kaynak maliyetlerine etkisinin sınırlı olduğu ülke ve ekonomilerde leasing kuruluşları, şartların elverdiği ölçüde marjlarını geniş tutarak değişkenden çok sabit kira ödemeli leasing'i uygulamaya çalışmaktadırlar.

c) Döviz Esaslı Kira Ödeme

Döviz esaslı kira ödemeleri aynen değişken esaslı kira ödemesinde olduğu gibi yürütülmekte, kur risklerinin müşteri tarafından üstlenileceği kontratlarda belirtilmektedir.

4.10. BAKIM ONARIM HİZMETLERİ

Leasing kontratlarında, kiralanan ekipman veya ekipmanların en iyi durumda muhafaza edilmesi, her türlü bakım ve onarım hizmetlerinin yerine getirilmesi sorumluluğu kiracıya verilmektedir.

4.11. SİGORTA

Ekipman veya ekipmanların kasko sigortalı olarak muhafaza edilmesi sorumluluğu müşteriye verilmekte ve sigorta poliçelerinde mal sahibinin leasing kuruluşu olduğunun belirtilmesi şartı kontratta açıkça ifade edilmektedir.

4.12. KONTRATIN ZAMANINDAN ÖNCE MÜŞTERİ TARAFINDAN FESHİ

Eğer kontratta belirtilen kiralama süresinden önce müşteri anlaşmayı feshederse, kontratta belirtilen bir tazminatı derhâl ödemekle yükümlü kılınmakta ve uygulamada bu miktar, kalan kira ödemelerinin fesih tarihine iskonto edilmiş değeri dolayında olmaktadır.

4.13. TEMİNAT

Müşteri tarafından kontrat değeri kadar bir teminatın (gayrimenkul ipotegi, banka garantisi, tahvil veya hisse senedi vb. gibi) leasing firmalarına verileceği kontratlarda ifade edilmektedir. Leasing firmalarının esas garantisi malın mülkiyet hakkı olduğundan, teminat oranı kontrat değerinin % 100'ünü aşmamakta, çoğu kez daha düşük oranlarla yetinilmektedir.

4.14. KONTRAT DÖNEMİ SONU

Leasing'de kontrat dönemi sonunda ekipmanın mülkiyet hakkının müşteriye devri olağan bir uygulama olduğundan bu durumun koşulları kontratta belirtilir.

BÖLÜM 5. FİNANSMAN TEKNİĞİ OLARAK LEASING

5.1. LEASING'İN NİTELİĞİ

İşletme yönetiminde modern ve dinamik yaklaşım, işletmenin yapacağı bir yatırım konusunda bütün alternatifleri gözden geçirmesi, bunları birbiriyle karşılaştırarak optimal sonuçları veren alternatifin seçilmesidir. Alınacak yatırım kararları, firmanın finansman yapısı, yatırımın hacmi, teknolojik gelişmeler, yatırımın ekonomik ömrü ve piyasa şartlarıyla yakından ilgilidir. Bu sebeple alternatifler bir bütün olarak değerlendirilmeli ve hatalı kararlar alınmamalıdır. Çünkü yatırımla ilgili kararların sonuçları firmanın başarısını veya başarısızlığını tayin eden önemli faktörlerden birisi olmaktadır. [19]

Leasing, yatırım yapmak için kullanılabilecek diğer orta ve uzun vadeli kaynaklar gibi bir dış kaynaktan kullanılan finansman yolu olarak görülebilir. Leasing'in alternatifi, kredi kullanarak malı satın almaktır. Her iki durumda da malın bedeli, açık veya zımni faizi ile birlikte ilerideki tarihlerde ödenir. Bu açıdan borçlanma ile leasing arasında bir fark yoktur. Leasing'de de kiraya veren, yine kredi veren gibi kiranın içine dahil ettiği gizli faizle birlikte malın bedelini kira süresi içinde geri alacaktır.

Leasing de aynen borçlanma gibi, kiralari ödemek açısından kiralama süresince iptal edilemez bir sözleşmedir. Kiracı, malın ekonomik faydalarından aynen malik gibi yararlanır, ancak, kiralayan mülkiyeti eline tutar. Bu da kiraya vereni tazminat açısından güçlü kılar.

Yatırım kararı vermiş olan bir firma, öncelikle yapacağı yatırımın karlılığını hesaplamakla birlikte, sağlam bir finansman planı yapmış olmalıdır. Bu planın iki ana unsuru, özkaynak ve borçlanmadır. Firma borçlanma kararı verdikten sonra, kendisine en düşük maliyeti sağlayacak olan borçlanma şeklini araştırıp bulacak ve kullanacaktır. Bu kaynak orta vadeli kredi veya leasing olabilir. Firma, seçimi esnasında, kaynağın maliyetine sadece paranın faizi veya kira olarak bakmayıp, sağlanan fonun kendi nakit akışları ve vergi mükellefiyeti üzerindeki etkilerini de dikkate almalıdır. Böylece, dış kaynakların kendine olan gerçek maliyetini bulabilir. İşte, kredi alma ile leasing arasındaki farklılık bu

noktada ortaya çıkar. Ülkede ve dünyada tüm haberleşme bedava ve sonsuz olsaydı, muamele ve iflas masrafları ile vergi bulunmasaydı, kiralayan ve kiracı açısından borç ile leasing arasında hiçbir fark olmazdı. Bu unsurlar, gerçek hayatta devamlı varolduğu ve her firma kendi risk ve vergi konumuna sahip olduğu için, borçlanma ve leasing, birbirlerine göre üstünlük kazanabilir. [15]

5.2. LEASING ve SATIN ALMA KARARLARININ KARŞILAŞTIRILMASI

Firma tarafından kredi kullanımı veya kiralamadan hangisinin tercih edileceğinin ve bunların sebep olacağı net nakit çıkışdüzenini ve dolayısıyla alternatif maliyetleri tayin eder. Yatırımın herhangi bir yoldan finanse edilmesi, yatırım sonucu elde edilen finansman giderleri öncesi kar açısından bir fark yaratmadığından nakit çıkışları ve net nakit akımına etkileri farklı alternatiflerin tercih edilmesine neden olacaktır. Faiz hadleri ve ödeme planları aynı olsa bile her firmanın karlılığına, amortismanına ve teşviklere göre tercihler değişik olacaktır.

Leasing, donanım ile beraber onun finansmanını da aynı anda sağlayan bir finansal seçenek olduğu için, yapılacak yatırımın olurluğu yanında finansal üstünlüklerinin de belirlenmesi gerekmektedir. İlgili donanımın özsermayeden finansmanı ise fonun alternatif kullanımlarından vazgeçilmesi nedeniyle, borçlanarak satın alma eylemi gibi değerlendirilebilir.

Satın alma ile kiralama arasındaki başlıca farklar şöyle sıralanabilir :

- Kiralama, aracı bir firma (leasing şirketi) gerektirir.
- Satın alma yatırımcıya mülkeyit hakkı verir. Bu hak, ilgili donanımın kullanımı ve ekonomik ömrü sonunda elde edilebilecek hurda değeri içerir. Kiralama ile sadece ilgili ekipmanın kullanım hakkı elde edilebilir.

Leasing şirketinin finansal aracılığı ve sunduğu hizmetler gözönüne alınırsa, kiralamanın pahalı bir seçenek olduğu düşünülebilir. Ancak leasing şirketi satın almada kullanılacak fonları ve donanımı, hizmet sunduğu yatırımcıya göre daha uygun koşullarda sağlayabilir. Ayrıca donanımın ekonomik ömrü sonunda elden çıkarılmasında bazı avantajlara sahip olabilir. Bütün bunlar, uygun bir leasing önerisine katkıda bulunacaktır. [17]

Leasing ya da satın alma kararının verilmesini sağlayan teknik, karar alan işletmeye uygulanacak bir biçime getirilmeli ve ayrıca özel işletmelere ilişkin politikaları ve uygulamaları da gözönünde bulundurmalıdır. Ayrıca, elde edilen sonuçlar ve temel teknikler işletme yöneticilerince kolaylıkla kullanılabilmelidir. Eğer muhasebeci ya da analistin kullandığı yöntemler, işletme yöneticisine gerekli bilgileri zamanında ulaştıramıyorsa, kullanılan yöntem teknik bakımdan ne derece doğru olursa olsun değersiz kalmaya mahkumdur.

5.3. LEASING'İN MALİYETİ

Leasing alan açısından leasing maliyetini yaratan unsurlar aşağıda açıklanmaktadır.[15]

5.3.1. KİRA BEDELİ

Sözleşmeye uygun olarak kiralanan mal karşılığında belirli devrelerde ödenen tutarlardır. Kira bedeli, eşit taksitler halinde olabileceği gibi, önceki yıllarda düşük sonraki yıllarda artan veya önceki yıllarda yüksek sonraki yıllarda düşük şeklinde olabilir. Bu tamamen işletmenin sonraki yıllar için uygulamayı planladığı işletme politikasıyla ilgilidir.

5.3.2. FAİZ GİDERİ

Sözleşme süresinin uzunluğuna göre, firmaların ödediği kira bedellerinin faizleri toplamı ek bir alternatif maliyet teşkil etmektedir. Çünkü, kiralanan malın mülkiyeti leasing verende kalmaktadır. Bu nedenle leasing alan'ın ödemiş olduğu kira bedellerinin alternatif faiz geliri firma açısından bir maliyet teşkil etmektedir.

5.3.3. SİGORTA GİDERLERİ

Leasing ile ilgili kanuni düzenlemede, kiralama konusu malın sigorta ettirilmesi yükümlülüğünün leasing alan'a ait olduğu belirtilmiş olup, konuyla ilgili olarak sigorta leasing veren tarafından yaptırılacak ve sigorta primleri ise leasing veren tarafından ödenecektir.

5.3.4. KUR FARKI

Leasing'de en önemli maliyet unsurlarından birisi de kiralamanın uluslararası şekilde yapılması halinde ortaya çıkmaktadır. Bu tür kiralamada paranın değer kazanması veya kaybetmesi halinde kur farkları önemlilik gösterecektir. Bu nedenle, leasing yoluyla finansman yolunu seçecek olan işletmeler, kiralama dönemini ve kira bedellerinin ödeneceği döviz cinsini iyi seçmek ve bu konuda iyi planlama yapmak zorundadır.

5.3.5. BAKIM ve TAMİR GİDERLERİ

Kiralamaya konu olan malların bakım ve tamir masrafları da leasing alan'a ait olup ayrı bir mali yük teşkil etmektedir.



BÖLÜM 6. TÜRKİYE'DE LEASING

Leasing 1930'lar Amerikası'nda büyük ekonomik krizden çıkış yolu arayan küçük ve orta sanayicilerle finansman gruplarının ortaklaşa buldukları bir yol; diğer bir deyişle, gerçek ve tüzel kişileri teknolojinin getirdiği birtakım imkanlara yakın kılan, bugün ulaşılamayacak gibi görünenin, anında hizmete sokulmasını sağlayan bir teknik olarak tanımlanabilir. [8]-[20]

Leasing'in başlangıcı dünya ekonomi tarihi açısından çok gerilere gitse de, Türkiye için oldukça yeni bir uygulama sayılabilir. Leasing, bütün dünyada olduğu gibi Türkiye'de de küçük ve orta ölçekli sanayicilerle parası olmayan fakat taksit ödeme gücü bulunan küçük yatırımcıların ilgisini çekmektedir. Diğer orta ve uzun vadeli kredilere önemli bir alternatif olarak ortaya çıkan leasing, büyük sanayiciden yeni işletmeciyeye kadar çok geniş bir kitleye hitab etmektedir.

6.1. LEASING'İN TÜRKİYE AÇISINDAN ÖNEMİ

Leasing'in Türkiye açısından önemi, çoğu gelişmekte olan ülkelerde görüldüğü üzere iç tasarrufların yatırımlara destek olacak güçte olmayışı ve işletmelerin gerekli fon ihtiyaçlarının karşılanmasındaki güçlüklerden ortaya çıkmaktadır. Sermaye piyasasının henüz yeterli güçte olmayışı ve kit fonlara ilave olarak ucuz para temin edilmesindeki engeller artan yatırım taleplerini etkilemektedir. Fonların kıt olması yanında faiz oranlarının yüksekliği de yatırımları olumsuz yönde etkilemektedir. Böyle bir ortamda leasing, ekonomiye canlılık getirecek bir yöntem olarak ortaya çıkmaktadır.

Bilinen geleneksel finansman temin etme yollarına alternatif olarak düşünülen leasing, orta vadeli kredi kullanımına benzemektedir. Kiracı yönünden kredi şeklinde borçlanmaya göre avantajlı yönü, faizi ile birlikte tek bir büyük ödeme yapmak yerine uzun dönemde küçük ödemelerin mümkün olmasıdır. Leasing'de kira ve kredi ödemeleri makul aralıklarla belirli bir takvime yayılabilme esnekliğine sahiptir. Bu şekilde döviz olarak yapılacak ödemelerle döviz varlıklarında pozitif bir değer sağlanmış olacak ve dış ticaret dengesinde sınırlı bir etki yaratacaktır. Leasing tekniği ile yapılacak yatırımların ihraç yönlü sanayiler olması halinde dış pazarlarda rekabet gücümüz artacak, borç taksitleri

için kaynak yaratılmış olacaktır. Bu sistem, Uzak Doğu ve Latin Amerika ülkelerinde ihracata yönelik sanayilerin makine ve teçhizatının karşılanması da etkili bir şekilde kullanılmaktadır.[8]

Leasing'de fiyat politikalarının esnek olması ve diğer kredilere oranla bürokratik işlemlerin asgari düzeyde tutulması büyük avantaj sağlamaktadır. Kiraya veren taraf ise yüksek oranlı hızlandırılmış amortisman uygulaması, yatırım indirimi ve diğer teşviklerden faydalanma şansına sahiptir.

Ancak, Türkiye'de iç ve dış para piyasalarından sağlanacak fonlarla yurtdışından ithal edilen makine ve teçhizatın leasing yöntemi ile finansmanında, kur riski hayli önemli bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Yatırımcı, yani kiracı, bunu karşılamakla yükümlüdür. Mülkiyet hakkı kiralayanda kaldığından, teçhizatın enflasyon nedeniyle meydana gelen değer artışından kiracı yararlanamaz. Enflasyondan kaynaklanan ve leasing veren'e yarar sağlayan kur riski ve değer artışı, kullanıcı açısından satın almayı leasing'den daha iyi bir pozisyona getirebilir.

Uygulanan ekonomik model gereği, yabancı sermaye ve dış krediler önemli birer kaynak olarak ağırlık kazanmıştır. İlk aşamada yabancı sermaye ortaklığı ile dış kredilere yönelik bir gelişme seyri göstermesi beklenen leasing sanayi bu nedenle önemli bir araç olabilir. Leasing yöntemi ile yatırım mallarının yurtdışından kiralanması veya yerli leasing şirketlerinin yurtdışından temin edeceği bir krediyle yatırım mallarının satın alınıp kiracıya kiralanması durumunda kaynak sağlanmış olmaktadır. Aynı zamanda yatırım malları ithalatı tamamen dış kredi ile de gerçekleştirilmektedir. Bu durumda, kısa dönem içerisinde dış ticaret dengesinde olumsuz etki görülmeyecek, yatırımlar da gerçek kaynaklarından finanse edilecekleri için enflasyonist bir baskı yaşanmayacaktır. Leasing'in, zaten yetersiz olan ülke kaynaklarını değil de, yabancı kaynakları kullanarak endüstriye fon sağlayacak bir biçimde geliştirilmesi, leasing'in yararını daha da arttıracaktır. Ulusal kaynakları serbest bırakması için, leasing işlemlerinin uluslararası düzeyde ele alınması gerekmektedir. [8]

Leasing ile teknolojik olarak eskiyen makinelerin iade edilip, yerine yeni teknolojiye dayanan yenilerinin kiralanabilmesi fırsatı bulunmaktadır. Bu yol ile ürünlerimizin uluslararası piyasada rekabet gücü arttırılabileceği gibi, yeni teknolojilerden yararlanan modern üretim birimleri de kurulabilir. [8] Ancak,

leasing'in yurt dışından yapılması durumunda, geri kalmış teknolojinin gelmesi tehlikesi doğmaktadır. Oysa ihracata yönelik sektörlerin rekabet güçlerinin arttırılması, verimliliği yüksek modern ekipmana bağlıdır ve teknolojik özellikleri sık sık değişen makine ve ekipmanın finansmanında leasing'in özel bir yeri vardır. Bir yandan teknolojik gelişime ayak uydurmak, bir yandan da geri kalmış bir teknolojiyi getirmemek için, gelecek makinenin teknoloji düzeyi konusunda titiz davranılmalıdır.

Leasing veren firmanın malın mülkiyetine sahip olması, kendisini kredi kuruluşlarından daha emin bir yere oturtmaktadır. Böylece leasing kuruluşları, mülkiyetin sağladığı güvence ile kredi vermenin hayli riskli olduğu projelere dahi daha rahat yaklaşabilmektedirler. Mülkiyet hakkının sağladığı bu güvence riski en aza indirdiğinden, ek garanti ve teminat istemlerini ortadan kaldırarak leasing'in maliyetinin düşürdüğü gibi, kredi ve ipotek mekanizmasındaki ağır bürokrasi yükünden sıyrılmayı da olası kılacaktır. Öte yandan leasing işlemlerinde mal mülkiyetinin kiralama yapan şirketin üzerinde kalmasının leasing'in gelişmesine engel olduğu savunulmaktadır. Türk insanının mülkiyet duygusunun aşırı gelişmiş olması geniş bir kesimin leasing'e yönelmesini engellemektedir. [10]

Türkiye açısından üzerinde önemle durulması gereken bir diğer konu da, bazı fonların ülkeye kanalize edilmesinde leasing'in oynadığı etkin roldür. İslam ülkelerinde, faizin yerini kara bırakması nedeniyle, diğer yollarla Türkiye'ye gelmeyen fonlar ve sabit varlıklar leasing ile gelmektedir. İslam ülkeleri vergi mevzuatında İslam ülkelerine tanınan vergi muafiyeti de gözönünde tutulduğunda, bu yeni kaynağın çekiciliği daha da artmaktadır. Ayrıca, İslam ülkelerindeki petrol fonları, bu ülkelerle kurulabilecek ortak leasing şirketleri ve leasing faaliyetleri için ihtiyaç duyulan dış finansman kaynağını oluşturabilirler.[14]

Türkiye'de olduğu gibi finansman sıkıntısı nedeniyle üretimin kısıtlandığı ve talebin bastırıldığı pazarlarda, leasing piyasanın canlanmasına yardım etmektedir. Küçük ve orta boy sanayi kuruluşları, makine ve ekipman sağlamak için gereken fon birikimini yaratamadıklarından, üreticiler ürünlerini pazarlamakta güçlük çekmektedirler. Oysa leasing'e başvurulduğunda ya üreticinin kendisi ya da leasing kuruluşu gerekli fonu sağlayacak ve piyasaya canlılık getirecektir.

Uygulamanın başladığı 1986 yılında leasing sektörünün toplam yatırımlar içindeki payı "milyon" mertebesinde iken, 1989 yılı ortalarına gelindiğinde rakamlar "milyar" düzeyini çoktan aşmıştır. Bugün bu rakamlar çok daha yüksek mertebelere ulaşmıştır. [14]

6.2. TÜRKİYE'DEKİ LEASING ÇALIŞMALARI

Türkiye'de leasing ile ilgili çalışmalar, etüd ve araştırma şeklinde yayımlarla ancak 1983 yılında başlamış ve bunu tasarı hazırlama şeklindeki çalışmalar izlemiştir.

Türkiye'de leasing konusunda ilk ciddi ve bilimsel çalışmalar "Kiralama-Leasing" başlığı altında yapılmış ve araştırma 1983 yılı Şubat ayı içinde Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Özel Araştırma Müdürlüğü tarafından yayımlanmıştır. Bu araştırmada okuyuculara leasing hakkında toplu bilgi verilmiş ve Türkiye'de uygulama olanakları üzerinde durulmuştur.

Leasing konusunda ikinci ve önemli araştırma IFC - International Finance Corporation tarafından "Preliminary Issues on the Potential for Leasing in Turkey" başlığı altında yapılmış ve Nisan 1983 tarihinde yayımlanmıştır. Bu araştırma yabancılardan konuya bakış açısını vermektedir. [8]

24 Ocak 1980 kararları ile faizlerin yükseltilmesi sonucunda, yatırımların finansmanında kredilere başvurmak çekiciliğini yitirmiştir. Yeni finansman araçlarının aranmaya başlanması ile birlikte leasing'in de gündeme gelmesi beklenirken, leasing, işletmelerimiz tarafından pek rağbet görmemiştir. Daha çok sermaye piyasasının geliştirilmesi yönünde çaba gösterilmiş, orta ve uzun vadeli fon darlığını hafifletmesi beklenen sermaye piyasasının gelişmemesi sonucunda, orta ve uzun vadeli fon sıkıntısı giderek artmıştır.

Orta ve uzun vadeli fon piyasasındaki tıkanıklığın açılmasında başvurulabilecek etkin bir finansman yöntemi olarak kabul edilen leasing'in önemi yatırımcılardan önce kavranmış ve ekonomik büyümenin sağlanması için leasing uygulamalarının başlatılmasına çalışılmıştır.[8]

Finansal Kiralama Kanunu'nun çıkartıldığı 1985 yılı, leasing için tamamen hazırlıklarla geçen bir yıl olmuştur. 20 Ocak 1985 tarihinde İstanbul'da Bosfor

Enstitüsü A.Ş. tarafından leasing konulu milletlerarası bir konferans düzenlenmiş, yerli ve yabancı bilim adamı ve uzmanlar tarafından tebliğler sunularak konunun hukuki, mali ve teknik sorunları ele tartışılmıştır.

Türkiye'de leasing uygulamalarını başlatabilmek için kanuna ya da birtakım düzenlemelere ihtiyaç duyulmuştur. Temelde iki düşünce üzerinde durulmuştur. Birincisi İngiltere'de olduğu gibi ilgili kanunlarda leasing'i de içine alacak düzenlemeler yapılması ve merkezi bir leasing kanunu oluşturulmaması; ikincisi ise bir ana kanun ile işin çerçevesi, ilişkilerinin belirlenmesi ve diğer kanunlarda da gerekli düzenlemelerin yapılmasıdır. Bu alternatiflerden ikinci seçenek uygun görülmüştür.

Türkiye'de yerleşik leasing şirketlerinin 1986-1991 yılları arasında yaptıkları kiralamarın tutarı, bu tutarların sektörlere göre dağılımı, leasing şirketlerinin sayısı ve yapılan işlemlerin adedi aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

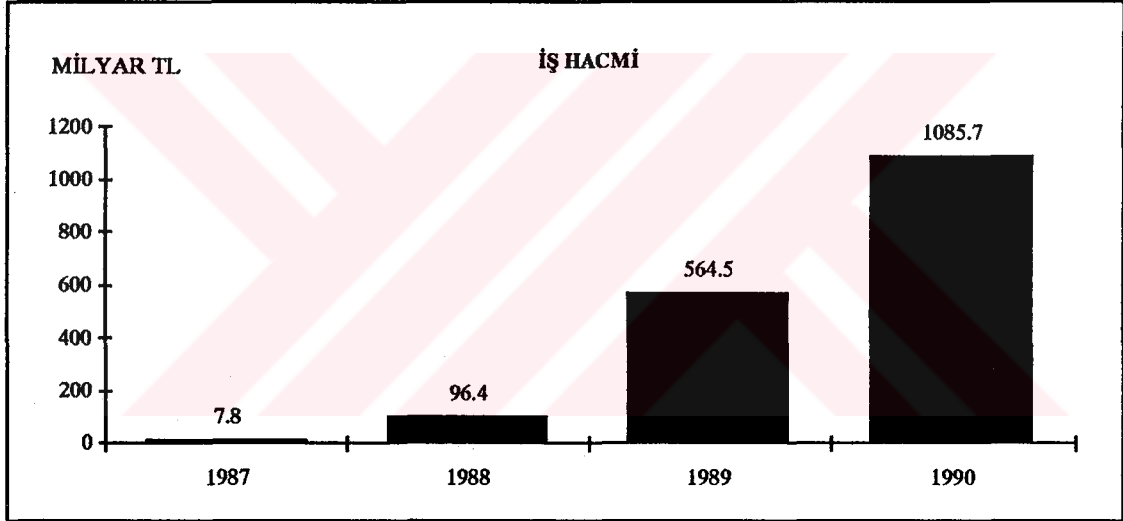
TABLO : 6.1. Türkiye'de Yerleşik Leasing Şirketlerinin Yaptıkları Kiralamalar

**	1986	1987	1988	1989	1990	1991 *
Kiralama tutarı	-	7781	96355	564541	1085689	662990
Bilgisayar, büro malz. ve telekominikasyon cih.	-	3076	5607	38684	150692	118755
Kara ulaşım araçları	-	2139	64373	366375	632023	388548
Hava ulaşım araçları	-	-	2485	-	847	1609
Deniz ulaşım araçları	-	-	837	96889	46832	2923
Tekstil ve basım mak.	-	1178	3435	4846	44425	26676
Tıbbi cihazlar	-	532	2199	5612	42292	25567
Diğer imalat makineleri	-	856	17419	52136	167575	98911
Şirket sayısı	2	4	8	12	20	22
İşlem adedi	-	177	279	2384	3300	1292

* 31.08.1991 itibariyle

** Fiyatlar milyon TL bazındadır.

Tablodan da izlenebileceği gibi 1986 yılında Türkiye'de yerleşik leasing şirketlerinin gerçekleştirdiği bir işlem yoktur. 1987 yılında firma sayısı dörde yükselmiş, toplam 177 ayrı leasing işlemi için 7,781 milyon TL finansman sağlayarak başta bilgisayar olmak üzere otomotiv ve tekstil alanlarında yoğunlaşma meydana gelmiştir. 1988'e gelindiğinde leasing şirketi sayısı sekize, işlem adedi 279'a çıkmış; 96,355 milyon TL'lik işlem hacminde en büyük payı 64,373 milyon ile otomotiv ürünleri için yapılan leasing işlemleri oluşturmuştur. 1989 yılında dört yeni firma daha hizmete girerek firma sayısını 12'ye yükseltmiş, iş hacmi ise birkaç kat artarak 564,541 milyon TL'na ulaşmıştır. 1990'da ise leasing faaliyetleri 20 şirketle devam ettirilmiş ve 1,085,689 milyon TL'lık ciro yapılmıştır. [10]



ŞEKİL : 6.1. Türkiye'de Yerleşik Leasing Şirketlerin Yaptıkları Kiralamalar

Leasing'in Türkiye'ye gelmesindeki temel amaç, Türkiye'nin yurtdışından, yurtdışı kaynakla borçlanmasında bir çeşitlilik olmasıdır. İhtiyaca daha iyi cevap verebilecek, geri ödemesi daha ehven olan, düzenlenebilir olan, teminatı daha az olan yeni bir borçlanma aracının Türkiye'ye getirilmesidir. [20]

Finansal Kiralama Kanunu'na göre, ülkemizde kurulacak leasing şirketleri, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın ön iznini almak zorundadır. Bu şirketlerin anonim ortaklık şeklinde düzenlenmeleri ve ödenmiş sermayelerinin en az 1 milyar TL olması gereklidir.

Yurtdışında yerleşik leasing şirketlerine gelince, bunların 1986-1991 yılları arasında yaptıkları kiralamalar tutarı, bu tutarların sektörlere göre dağılımı ve yapılan işlemlerin adedi aşağıdaki tabloda gösterilmiştir. Kiralama tutarlarının grafik olarak gösterimi de Şekil 6.2.1.'de görülmektedir.

Yurtdışından yapılan kiralamaların bir özelliği de, kiraya veren şirketlerin genellikle malın üreticisi şirketler olmalarıdır. Uluslararası şirketler leasing'i bir tür pazarlama aracı olarak kullanmaktadır. Yurtdışı kiralamaların % 48.74'ü Almanya'dan yapılmıştır. Burada yine PTT'nin Siemens'ten kiraladığı telefon santralının maliyetinin etkisi vardır. İkinci olarak Anadolu Havayolları'nın Romanya'dan kiraladığı uçak nedeniyle Romanya'nın payı % 32.25'e çıkmaktadır. İngiltere ise üçüncü sırada yer almaktadır. Oysa İngiliz leasing şirketleri kanalıyla yapılan kiralamaların sayıca üstün olduğu bilinmektedir.

TABLO : 6.2. Yurtdışında Yerleşik Leasing Şirketlerinin Yaptıkları Kiralamalar

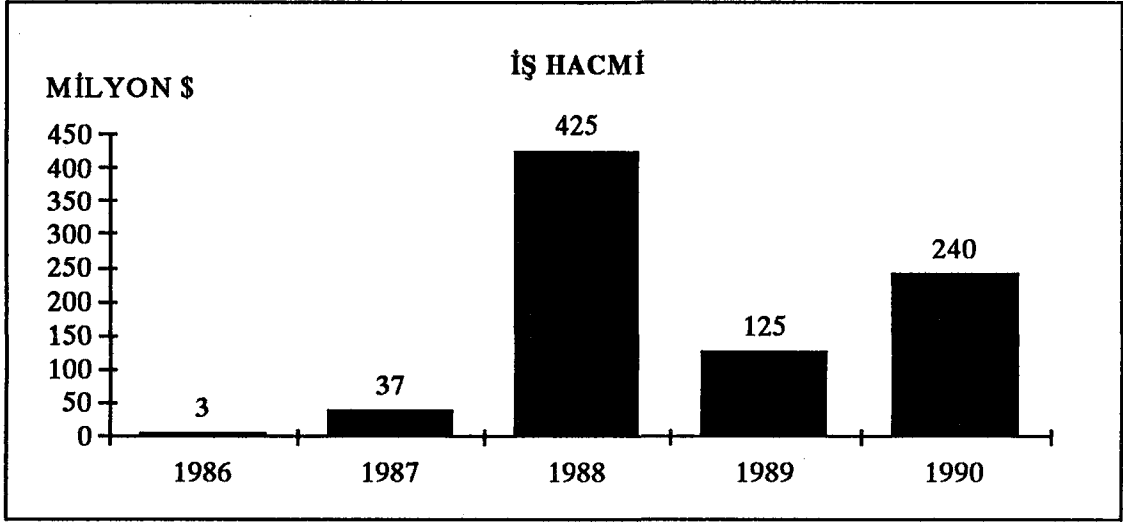
**	1986	1987	1988	1989	1990	1991 *
Kiralama tutarı***	3	37	425	125	240	179
Bilgisayar, büro malz. ve telekominikasyon cih.	3	28	30	2	-	-
İnşaat makineleri	-	-	71	43	22	-
Hava ulaşım araçları	-	-	319	74	216	174
Tekstil ve basım mak.	-	3	-	1	-	-
Tıbbi cihazlar	-	1	1	3	3	5
Diğer imalat makineleri	-	5	4	2	-	-
İşlem adedi	3	13	16	17	16	12

* 31.08.1991 itibariyle.

** Fiyatlar milyon TL bazındadır.

*** Döviz kurları her yılın çapraz kurları esas alınarak tespit edilmiştir.

Ülkemizdeki kiralama hacmi oldukça küçük olduğundan eldeki verilerle kiralama yapısına ilişkin sonuçlara varmak oldukça güç olmaktadır. Bir tek büyük hacimli kiralama, tüm işlemlerin dağılımını etkileyebilmektedir.



ŞEKİL : 6.2. Yurtdışında Yerleşik Leasing Şirketlerin Yaptıkları Kiralamalar

Türkiye'de leasing'in yurtdışı leasing alanında geliştiği ve yurtiçi leasing faaliyetlerinin bunun onda birinden bile daha az olduğu rahatlıkla söylenebilir. Bunun birçok nedeni vardır. Herşeyden önce, yurtdışı leasing büyük işletmelere, dolayısıyla büyük yatırımlara yönelik ; yurtiçi leasing ise orta büyüklükteki işletmelere ve küçük yatırımların finansmanına yönelik faaliyet göstermektedir. Yurtdışındaki leasing şirketleri leasing alanında oldukça deneyimli ve bilgili olduklarından, büyük leasing yatırımlarının finansmanını daha kolay elde edebilmektedirler. Büyük bir yatırımda bulunacak bir işletme, malı genellikle yurtdışından sağlayabilmek için üretici şirket ya da satıcısı ile temas kurmakta, kiralama yapmayı düşünüyorsa hemen bu üretici ya da satıcı şirketin ilişkisinin olduğu bağlı leasing şirketi ya da bankasının leasing şirketi devreye girmektedir. Bizim leasing şirketlerimizin ise, büyük yatırımların finansmanını elde edebilme şansları fazla olmamaktadır. Leasing şirketlerimizin bu alanda birçok sorunları bulunmaktadır. [8]

Leasing alanında yerli-yabancı işbirliğinin yanısıra Türkiye'deki üretici-ihracatçı firmalarla leasing işi yapan kuruluşlar arasında işbirliği gündeme gelmiştir. İktisat Leasing'in büyük bir Amerikan Bankası ile teknik işbirliği yardımlaşma anlaşmasına gitmesi ve Ormaş firmasının uluslararası General Electric firması ile tıbbi cihazlar alanında gerçekleştirdiği işbirliği anlaşması yerli-yabancı işbirliğinin ilk örneklerini oluşturmuştur. Bu alanda braker firma olarak faaliyet gösteren Ormaş'ın Rank Xerox firmasıyla gerçekleştirdiği "paket hizmet" işbirliği anlaşması ise, Türkiye'de faaliyet gösteren üretici-ihracatçı firmalar açısından yeni bir pazarlama sisteminin ilk örneğini oluşturmuştur. Büyük bir

açısından yeni bir pazarlama sisteminin ilk örneğini oluşturmuştur. Büyük bir otomotiv firmasının da benzer bir çalışma içerisinde olduğu ve leasing alanında faaliyet gösteren bir kuruluş ile uzun vadeli "paket hizmet" anlaşması yapmaya hazırlandığı belirtilmiştir.

6.3. TÜRKİYE'DE LEASING'E KONU OLAN MALLAR

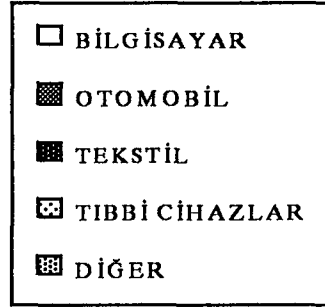
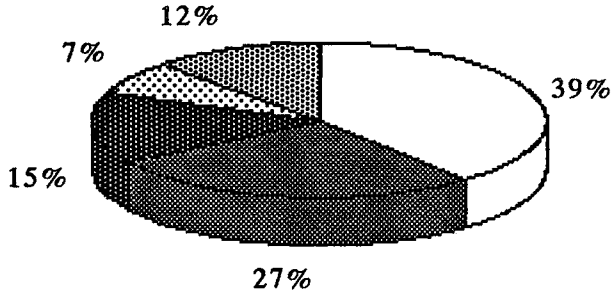
Leasing, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de küçük ve orta ölçekli sanayiciler ile peşin parası olmayıp taksit ödeme gücü bulunan küçük yatırımcıların ilgisini çekmektedir. Diğer orta ve uzun vadeli kredilere önemli bir alternatif olarak ortaya çıkan leasing, büyük sanayiciden yeni işletmeciye kadar çok geniş bir kitleye hitab etmektedir. Leasing'de fiyat politikalarının esnek olması ve diğer kredilere oranla bürokratik işlemlerin asgari düzeyde tutulması büyük avantajlar sağlamaktadır. Ayrıca, leasing'in vergi avantajı sağlaması bu sisteme olan ilgiyi daha da arttırmaktadır. İlgili kanun, kiralanan mallar kişi ya da kuruluşun mülkiyetine geçmediğinden gider olarak gösterilip, vergi matrahından düşme gibi bir avantaj sağlamaktadır.

Sektörde en fazla araba lease edilmektedir. Türkiye'deki toplam leasing işlemlerinin yaklaşık % 60-70 gibi bir oranını teşkil etmektedir. Ancak leasing gibi mülkiyete bakış açısında belirli bir zihniyet değişikliği getiren ve yeni bir uygulamanın, uygulanabilirliği nispeten daha kolay alanlardan başlamış olması doğaldır. Uygulamanın başta binek vasıtaları ile başlamış olması bu yeni finansman tekniğinin tanınması ve yaygınlık kazanması açısından çok önemli bir katkı sağlamıştır.

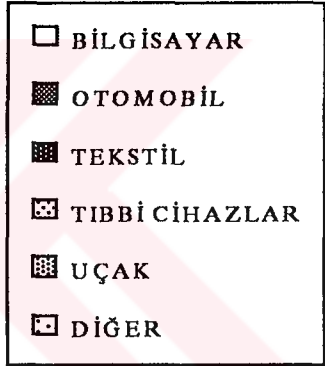
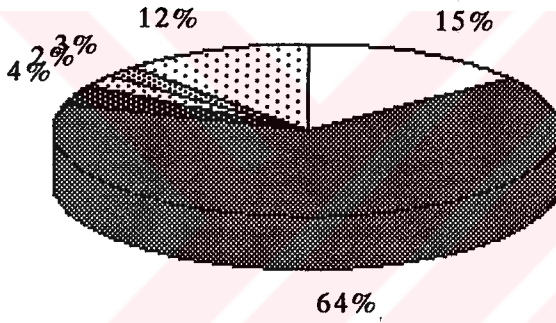
Leasing işlemlerinin, leasing veren firmalar için de çok cazip olan otomotiv dışında, bilgisayarlar, büro makineleri ile orta ve küçük ölçekli atölyelerin gereksinim duyduğu makine ve ekipmana yöneldiği gözlenmektedir.

1987-1990 yılları arasında Türkiye'de yerleşik leasing şirketlerinin gerçekleştirdiği leasing işlemlerinin sektörlere göre dağılım yüzdeleri ise grafik olarak görülmektedir. [10]

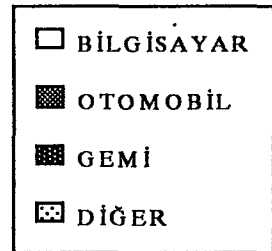
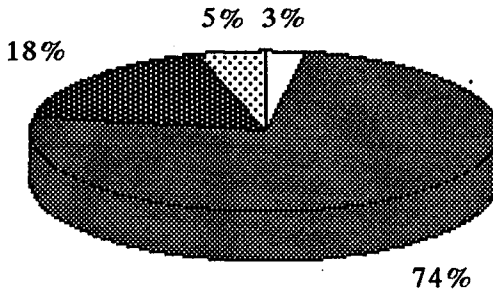
1987

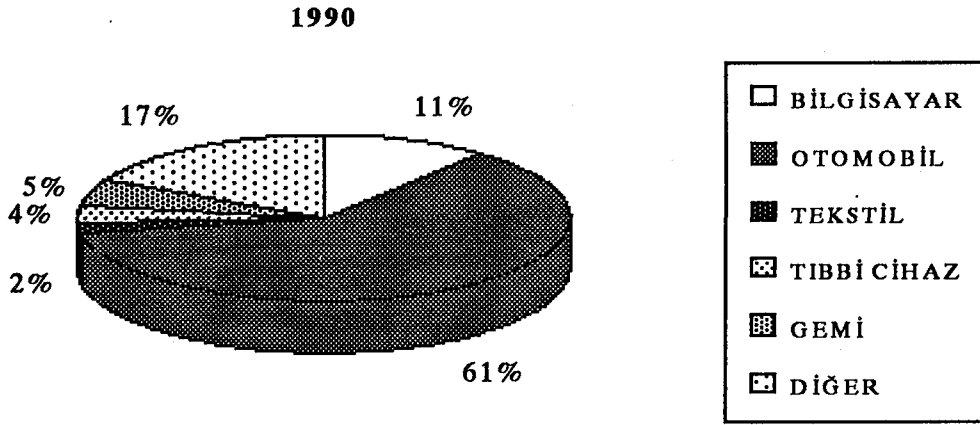


1988



1989





ŞEKİL : 6.3. Türkiye'de Yerleşik Leasing Şirketlerinin Gerçekleştirdikleri İşlemlerin Sektörel Dağılımı

Yurt dışından yapılan leasing işlemlerinde kiralama süreleri, kanunda belirtilen sınır yani 4 yıl civarındadır. Sadece PTT'nin yaptığı kiralamanın süresi 7 yıldır. Ödemeler, genellikle 3 ya da 6 aylık ödemeler şeklindedir. Yıllık kira ödemeleri 7 milyon dolar ile 85 milyon dolar arasında değişmektedir.

Yurtdışı kiralamaların konuları itibariyle dağılımı şöyledir :

Haberleşme	% 44.45
Taşıma araçları	% 32.26
Bilgisayar	% 8.56
Tıbbi cihazlar	% 1.54
Büro malzemeleri	% 1.17

Yukarıdaki rakamlar leasing işlemlerinin adedine göre değil de, değerine göre hesaplanmış olduğundan değeri büyük yatırımlar dağılımı etkilemektedir. Örneğin, PTT'nin sayısal telefon santralı yatırımının oldukça büyük bir yatırım olması nedeniyle haberleşme yatırımları miktarı çok büyük çıkmaktadır.

6.4. LEASING ŞİRKETLERİNİN SORUNLARI

Leasing şirketlerinin sorunlarını mevzuattan doğan sorunlar ve fon sağlamakla karşılaşılan güçlükler olarak ikiye ayırarak incelemek mümkündür.

Finansal Kiralama Yasası'nın (3226 sayılı) 28 Haziran 1985 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanmasının hemen ardından üç ay içinde yasanın çeşitli maddelerinde gerekli bazı düzenlemeler tamamlanarak yürürlüğe girmiştir. Ancak leasing uygulamasında asıl can alıcı unsurları kapsayan noktalara tam bir açıklık getirilmemiştir. Özellikle stopaj ve gümrük mevzuatı gibi konulardaki belirsizliklerin leasing uygulamasını güçleştirdiği savunulurken, yasal açıdan leasing'in çatısı iyi kurulmuş olmasına rağmen mevzuattaki belirsizlik ve eksikliklerin uygulamada önemli bir engel yarattığı kaydedilmektedir.

Leasing işlemlerinde birtakım süre ve miktar sınırları konulmuştur. Buna göre, leasing işlemlerinde süre belirli koşullar dışında 4 yıldan az olmamaktadır. Leasing'de "dört yıl" sabit kıymetlerin ortalama % 25 amortismanına tabi tutulması amacıyla konulmuş bir kuraldır. Bu sürenin kanunda yazılı olması, dolayısıyla, herkesin aynı düzeyde bu amortismandan istifade etmesi, buna karşılık müşterinin dört yıldan önce mala sahip olamaması demektir. Küçük ya da orta büyüklükte kiracı olmaya aday işletmeler ise kendilerinin olan bir yatırımın mülkiyetinin 4 yıl boyunca leasing şirketinde kalmasına güç razı olmaktadır. İşletme sahiplerinin mülkiyet duygularının ağır basması ve henüz bir malın değerinin onun işletilmesi ile direkt ilişkili olduğunun anlaşılmaması bu sonucu yaratmaktadır. Profesyonel işletmecilik anlayışı yaygınlaştıkça bu sorunun ortadan kalkacağı açıktır. Bu sınırın kaldırılması leasing şirketlerince de istenmektedir. Türkiye'deki kredi ve fonlama şekillerinden dolayı leasing firmaları 24 ayın üzerine çıkmamakta; dolayısıyla süre sınırı nedeniyle müşteriye ekstra iki sene daha takip etmek zorunda kalmaktadırlar. Leasing'in endüstriye orta ve uzun vadeli bir finansman alternatifi yaratması amaçlanmaktadır. Oysa sınırın kaldırılmasıyla tüm leasing işlemleri kısa vadeli olarak düzenlenecekler ve kiralama ile taksitle satın alma arasında hiçbir fark kalmayacaktır. Diğer taraftan yurtdışında böyle kesin bir süre kısıtı yoktur. Bazı ülkelerde maldan mala değişen leasing süresi düzenlenmiştir. Vergi kanunlarında çok fazla değişiklik arzeden en az kullanma süresi tarif edilmektedir. Bazı ülkelerde ise ekipman ve makine leasing'inde düzenlemeler yapılmıştır. Yerine göre artan veya azalan şeklinde düzenlenmiştir. Üçüncü grup ülkelerde ise hiçbir şekilde düzenleme sözkonusu değildir. Leasing şirketlerinin durumuna göre değişmektedir.

Leasing şirketlerine getirilen bir diğer sınırlama da bir kuruluşun alacakları kira bedelleri toplamının, şirketin özkaynaklarının % 25'ini geçemeyeceği koşuludur. Teşvikli yatırımlarda bu miktar % 40'a ulaşabilmektedir.

Kısıtlı özsermayeleri olması nedeniyle leasing şirketleri büyük yatırım projelerine kalkışamamaktadırlar. Bu durum ya özsermayelerini arttırmak ya da sadece küçük projelerle yetinmek zorunda kalmaktadırlar.

Bir diğer husus da, ülkemizde leasing'i düzenleyen mevzuat ile diğer ilgili mevzuatların (örneğin vergi mevzuatı) uyumlu hale getirilmesi konusunda bazı problemler mevcut olup, bu problemler hala giderilememiştir. Bir örnekle açıklayacak olursak, ithalata dayalı bir leasing işleminde, gümrük idaresi ithalatın leasing mevzuatında öngörülen KDV avantajlarından (daha düşük KDV) yararlanabilmesi için noter tasdikli Finansal Kiralama Sözleşmesi'nin teminini şart koşturmaktadır. Buna karşın, motorlu kara taşıtları ve belirli bir yaşın altındaki uçaklarda noter tasdiki için taşıt alım vergisinin yatırılmış olması gerekmektedir. Bu ise henüz "millileşmemiş" bir malın Taşıt Alım Vergisi'nin yatırılması gibi bir durum ortaya çıkmaktadır. Bu açıdan, ülkemizdeki leasing ve ilgili diğer mevzuatların uyumlu hale getirilmesi bir gerekliliktir.

Leasing şirketlerinin en önemli sorunları ise kaynak bulamamalarıdır. Şimdiye kadarki faaliyetlerini özsermayeleri ve bağlı bulundukları bankalardan kredi sağlayarak finanse etmişlerdir. Otofinsanman imkanları ise yeni kurulmuş olmaları ve henüz kayda değer karlar sağlayamadıkları için henüz kısıtlıdır. Pazar yayınlarını genişletebilmek için başlangıçta mümkün olduğunca düşük karlarla çalışmak zorunda kalmışlardır. Yaptıkları yatırımlar nedeniyle sağlamayı bekledikleri yatırım indirimleri ortada kar olmadığından şimdilik pek kullanılmamaktadır.

Aslında leasing şirketleri vergi tasarrufları ve daha düşük finansman maliyetleri gibi başlıca iki kaynaktan gelir sağlarlar. Vergi tasarruflarının kullanılmaması ile tek alternatifleri kalmaktadır. Bu da, tahvil veya hisse senedi ihraç etmektir. Pek karlı şirketler olmadıklarından ve halka açılmak arzuları bulunmadığından fon sağlayabilmek için tahvil ihraç etmelerinden başka çıkar yol bulunmamaktadır.

Fon arz-talep piyasası sözkonusu olduğunda, leasing orta ve uzun vadeli diğer finansman metodlarına bir alternatiftir. Dolayısıyla, leasing ekonomideki orta ve uzun vadeli veri fon kaynaklarını kullanmada diğer finansman metodları ile rekabete girmektedir.

Bilindiği üzere, kalkınma sürecindeki ülkemizde ekonominin kullanımına tahsis edilebilecek orta ve uzun vadeli fonlar nispeten sınırlıdır. Bu sebeple, leasing işlemleri orta ve uzun vadeli fon arzını arttırmaktan ziyade kısa vadeli ve yüksek maliyetli fon kaynaklarını daha uzun vadeli fon kullanımlarına kaydırmaktadır.

Kısa vadeli fonlarla, uzun vadeli yatırımların finanse edilmesi genelde pek kabul edilebilir bir yöntem değildir. Ancak uzun vadeli işlem yapan bir şirket aynı vadede fon bulamamakta, daha kısa vadeli bulduğu fon ile bu işlemi yapmak durumunda kalmaktadır. Çözüm olarak, şirketlerin Lease-paper çıkartmaları sağlanmalı, böylelikle mal teminat gösterilerek kira bedelleri yeni toplama için kaynak yaratmaktadır. Merkez Bankası kaynaklarından belli ölçü ve şartlarda istifade edilmesi sağlanmalıdır.

Türkiye'de orta ve uzun vadeli fonların yetersizliği, leasing işlemlerinde sağlanan geri ödeme süresinin nisbeten daha kısa süreli olmasına ve işlemlerin büyük ölçüde kısa vadeli fon maliyetleri üzerinden gerçekleşmesine yolaçmaktadır.

Uzun vadeli kaynak sağlanması, büyük ölçüde enflasyon hızının makul düzeylere çekilmesine ve özellikle mali piyasalarda istikrara bağlı bulunmaktadır. Kaynakların genellikle kısa vadeli oluşu, leasing gibi nisbeten daha uzun vadeli plasmanlar için belli teşviklerin devam ettirilmesini gerekli kılmaktadır.

Türkiye'de leasing şirketleri genelde banka ve özel finans kurumları tarafından kurulmaktadır. Bunun sebebi, çok büyük ve uzun vadeli limitler isteyen leasing sektörü ancak arkasında banka olduğu takdirde sonsuza yakın bir fon kaynağı bulabilmektedir. Parayı leasing şirketinin satabilmesi için, finansman desteğinin sağlanması gerekmektedir. Normal şirketler de büyük ölçüde ticari bankalardan fon sağlama yoluna gitmektedirler. Ancak bu işlemlerde de bir limit vardır. Avrupa'da kredi bulmak ve bunların işlenmesi daha kolay olduğundan, genel olarak banka iştiraki olmayan kuruluşların Türkiye'ye göre hayli fazla olduğu görülmektedir.[3]-[8]-[10]

6.5. İKİ SEKTÖRDE LEASING İŞLEMLERİNİN İNCELENMESİ

6.5.1. OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE LEASING

Dünya'nın her yerinde olduğu gibi Türkiye'de de leasing'in başlangıçtaki sürükleyici sektörü otomotiv olmuştur; bu alandaki gelişme leasing'in daha geniş kesim tarafından tanınmasını sağlamış ve dolayısıyla da leasing'e büyük yarar sağlamıştır. Otomotiv leasing'inin cazip olduğu bu başlangıç döneminde Türkiye'de toplam krediler içinde tahminen % 1 dolayında payı bulunan leasing'in ağırlığını da, şirketlere göre değişmekle beraber, % 60-90 oranında otomotiv sektörünün ürünleri oluşturmaktadır.

Leasing yolu ile yatırımcılara kiralanan otomobillerin sayısında 1989 yılında büyük bir artış gerçekleşmiştir. Bunun başlıca nedeni, normalde % 15 olan KDV oranının leasing yolu ile yapılan satışlarda % 1'e düşmesidir. Ancak başlangıçta yatırım mallarının finansmanı için düşünülen leasing'in hızla otomobile yönelmesi devleti bu konuda önlem almaya itmiştir.

Diğer taraftan, otomobil leasing'inin leasing şirketleri açısından da önemli avantajları bulunmaktadır. Malın mülkiyetinin kiraya verende kalması nedeniyle leasing alan'ın kirayı ödememesi durumunda mal geri alınabilmekte ve otomotiv sektöründe ikinci el piyasası çok hızlı olduğundan kolaylıkla yeniden kiralatabilmektedir. Alınan kiralara bir avantaj teşkil etmesi neticesinde ek teminata ihtiyaç duyulmaması nedeniyle banka teminat mektubu, gayri menkul ipotegi, nakit blokajı gibi formaliteler gerekmemekte, ödenen kiralara vergiden düşülmesi de kiracılara büyük maddi avantaj sağlamaktadır.[10]

Otomobil leasing'inde başlıca sorun yerli üreticilerin otomobil talebine cevap verememesidir. Türkiye'de yerli otomobil için beklenen süre uzadıkça, leasing veren şirketlerin bu alandaki taleplere cevap vermeleri zorlaşmaktadır.

Otomobil leasing'ine olan talep, serbest ekonomiye rağmen Maliye Bakanlığı'nın getirdiği birtakım önlemler sonucunda 1990 yılı sonuna kadar çok cazip iken, eski canlılığını yitirmiştir. Nitekim 1990 yılında % 60-65 olan otomobil leasing'i oranı 1991 yılında % 50'ye düşmüştür. Bunun sebeplerini temel olarak aşağıdaki şekilde gruplamak mümkündür.

i) 1990 yılında normal piyasada otomobile uygulanan KDV oranı % 20 iken leasing' de bu oran % 1 idi. Fakat daha sonraları alınan tedbirlerle bu oran piyasaya eşit hale getirildi. Dolayısıyla, otomobilden alınan KDV oranının % 20 olması ve tüm peşin ödemeler, sigorta ve yan masraflar için de ilave olarak bir %20 ödenmesi ile oran % 40'a yükselmektedir.

ii) Normal satışlara göre çift taşıt alım vergisi peşin olarak ödenmektedir. Leasing şirketlerinin, sözleşme sonunda malın mülkiyetinin devri sırasında ödeyeceği taşıt alım vergileri, leasing alan'dan peşin olarak alınmaktadır. Bu duruma gerekçe olarak da malın kullanımının leasing alan'a devredilmesi gösterilmektedir.

iii) Otomobil tescile tabi bir mal olduğundan ve genellikle iki yılda bir değiştirildiğinden, ancak leasing sözleşmeleri 4 yıllık olduğundan önemli bir caydırıcılık söz konusu olmaktadır.

iv) Bankaların ağırlıklı olarak iyi teminat olma vasfından dolayı otomobil kredilerine ağırlık vermesi, tıpkı leasing gibi 36 aya kadar vade yapmaları otomobil kredilerine olan talebi arttırmıştır.

Bu nedenlerden dolayı otomobil leasing'ine olan talep düşmüştür.

Otobüs, kamyon ve çekici leasing'inin taşıt araçları leasing'i içindeki payı yaklaşık % 15 civarındadır. Toplam taşıt araçları leasing'i içinde % 10 yer tutan otobüsler, fatura bedeli olarak da büyük bir meblağ oluşturmaktadır. [10]

6.5.2. BİLGİSAYAR SEKTÖRÜNDE LEASING

Türkiye'de leasing yaygınlaşırken, bu yolla edinilen mallar içinde bilgisayar ve büro makinelerinin payı da hızla artmaktadır. Bu konuda en önemli unsur, bilgisayarın tüm sektörlerde kullanılması ve kullanım alanlarının gün geçtikçe artmasıdır.

Bilgisayarın ve programlarının sürekli geliştirilmesi ve ürün dizaynından basit muhasebe işlemlerine, daktilonun yerini almasından arşivciliğe kadar her alanda kullanılması, bu mallara olan talebi yükseltmektedir.

Türkiye'de bilgisayar için ikinci el piyasası henüz gelişmemiş olduğundan, bilgisayara ilk anda fazla para bağlamak istemeyen şirket için en uygun seçenek leasing yolu ile kiralamaadır.Böylece, hem ödenen kiralalar vergiden düşülebilmekte hem de sermaye yapısına önemli bir yük getirmeden bilgisayardan yararlanma olanağı sağlanmaktadır. Bunun yanısıra KDV oranının da % 1 olması, normal satın almaya göre kiralamaya önemli bir avantaj sağlamaktadır.

Bilgisayar dışındaki diğer büro makinelerinin de, teknolojik yenileşmeler ile kullanım alanları artmaktadır. Fax, fotokopi, elektronik daktilo vb. cihazlar yatırım anında büyük para gerektiren büro malzemeleridir. Şirketler, bu malzemeleri peşin para ödeyerek satın almak yerine, düşük KDV oranlarıyla, peşin para ödmeden veya çok az ödeyerek, üstelik vergiden de düşerek leasing yolu ile kullanma yoluna gitmektedir

Bilgisayar ve büro malzemeleri leasing'inde başlıca sorun ise, Finansal Kiralama Kanunu'ndaki bir leasing sözleşmesinin dört yıldan daha az süreli olamayacağı şartıdır. Teknolojinin hızla yenilenmesi nedeniyle büro malzemeleri için bu süre oldukça uzundur. Bazı leasing şirketleri, sözleşme süresi içinde malların yenileri ile değiştirilerek sözleşme süresinin uzatılması yoluyla bu sorunun çözümlenmesine çalışmaktadır. [10]

6.6. TÜRKİYE'DE UYGULANAN LEASING TURLERİ

Türkiye'de leasing işlemleri başlıca iki türde gerçekleşir :

- i) Yurtiçi Kiralama (Domestic Leasing)
- ii) Uluslararası Kiralama (Cross-border Leasing)

Kiralamanın yurtiçi ya da uluslararası olması, kiralanan malın ithal edilip edilmediğine göre değil, sözleşmeye taraf olanların yurt içinde olup olmadığına bağlıdır. Yani bir mal Türkiye'de yerleşik bir leasing şirketi tarafından kiralanıyorsa, bu mal ister Türkiye'de üretilmiş, isterse ithal edilmiş olsun bu bir "Yurt içi Leasing" dir. Öte yandan eğer leasing şirketi yurt dışında faaliyet gösteren bir şirket ise ve Türkiye'de yerleşik bir leasing şirketi bu kiralama işleminde aracılık işlevi görüyorsa bu bir "Uluslararası Leasing" dir.[18]

6.6.1. YURTIÇİ LEASING

Kiralanan malın ithal edilmiş olup olmamasına bağlı olarak değişen iki tür Yurtiçi Leasing vardır.

6.6.1.1. İTHALATSIZ YURTIÇİ LEASING

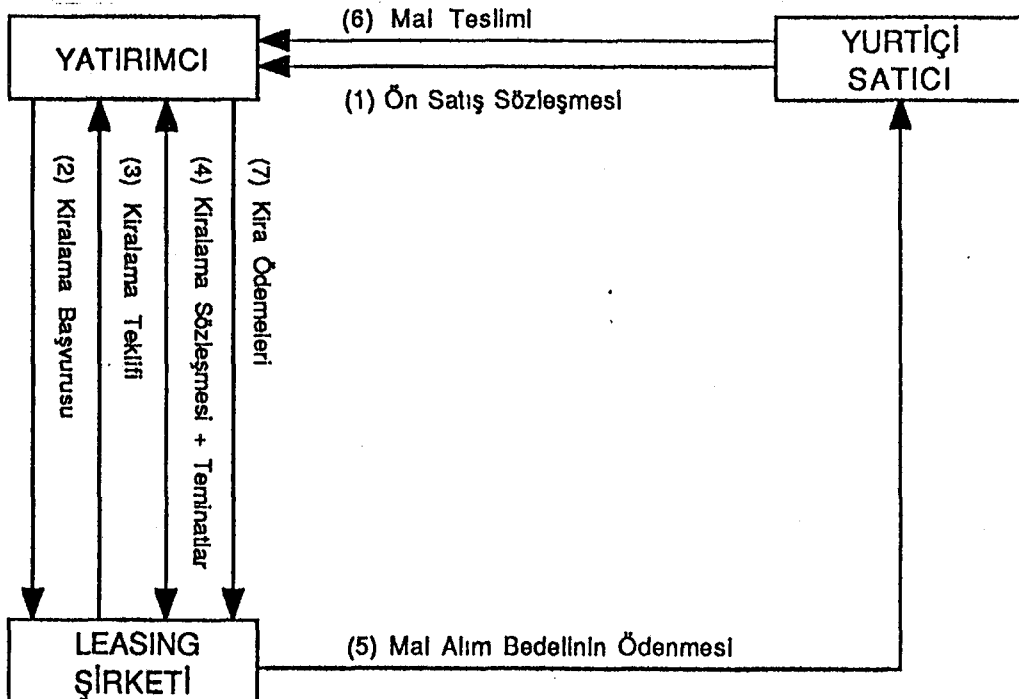
Bu leasing türü şu şekilde gerçekleşir.

1) Yatırımcı, yatırım malını seçerek satıcı ile fiyat ve teslim şartlarını içeren bir "Satış Sözleşmesi" imzalar.

2) Yatırımcı leasing şirketine başvurur. Leasing şirketi, yatırımcının mali durumunu, yatırımın fizibilitesini, yatırım malının teknolojik konumunu, yatırım malının ekonomik ömrünü ve kira süresi sonunda satılabilirliğini inceler ve yatırımcıya en kısa süre içinde bir "Teklif" verir.

3) Leasing şirketi ve yatırımcı üzerinde anlaştıkları koşullarla nakit akışına en uygun ödeme planı dahilinde bir "Kira Sözleşmesi" imzalar.

4) Leasing şirketinin gerekli gördüğü durumlarda "Teminat" sağlanır. Teminat, bankaların kabul ettiği teminat türlerinden biri olabilir.



ŞEKİL 6.4. İthalatsız Yurtiçi Leasing

5) Leasing şirketi mal bedelini satıcıya öder.

6) Mal, yatırımcıya teslim edilir.

7) Yatırımcı kira sözleşmesinde öngörülen süre boyunca kira ödemelerini gerçekleştirir. Bu süre boyunca malın bakım, onarım ve sigorta giderleri yatırımcıya aittir.

8) Kira süresinin sonunda yatırımcı şu üç seçenekten birini tercih eder :

- a- Önceden belirlenen bir ödeme karşılığı mala sahip olmak;
- b- Malı geri vererek kira sözleşmesini sona erdirmek;
- c- Kira sözleşmesini daha düşük ödemelerle uzatmak.

Yatırımcı eğer mala sahip olmak isterse leasing şirketine daha önceden kararlaştırılan bir ödeme yapar ve malın mülkiyetine sahip olur.

6.6.1.2. İTHALATLI YURTIÇİ LEASING

Bu leasing yöntemi de esas itibariyle ithalatsız yurtiçi leasing ile aynıdır. Tek farkı, malı sağlayan satıcının yurtdışında olmasıdır. Bu leasing türü şu şekilde gerçekleşir :

1) Yatırımcı yatırım malını seçerek satıcı ile bir satış sözleşmesi imzalar.

2) Yatırımcı leasing şirketine başvurur. Leasing şirketi yatırımcının mali durumunu, yatırımın fizibilitesini, yatırım malının teknolojik konumunu, yatırım malının ekonomik ömrünü ve kira süresi sonunda satılabilirliğini inceler ve yatırımcıya en kısa süre içinde bir "Teklif" verir.

3) Leasing şirketi ve yatırımcı üzerinde anlaştıkları koşullarla nakit akışına en uygun ödeme planı dahilinde bir "Kira Sözleşmesi" imzalar.

4) Leasing şirketinin gerekli gördüğü durumlarda "Teminat" sağlanır.

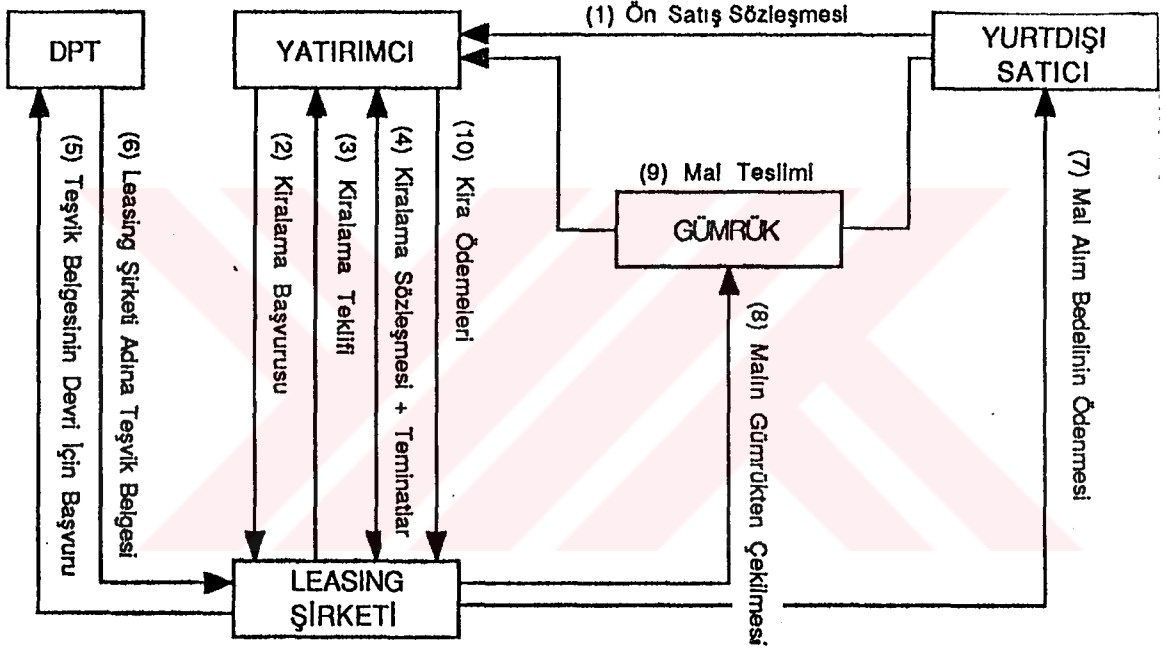
5) Leasing şirketi ve yatırımcı, kira sözleşmesi ile DPT'ye başvururlar.

6) DPT, yatırımcıya ait gümrük muafiyetli ve yatırım indirimli "Teşvik Belgesi" ni leasing şirketine devreder.

7) Leasing şirketi mal bedelini satıcıya öder.

8) Leasing şirketi gümrük muafiyetli teşvik belgesini ibraz ederek malı gümrükten çeker.

9) Mal, yatırımcıya teslim edilir.



ŞEKİL 6.5. İthalatlı Yurtiçi Leasing

10) Yatırımcı kira sözleşmesinde öngörülen süre boyunca kira ödemelerini gerçekleştirir. Leasing şirketinin yatırım indirimi yoluyla sağladığı avantaj daha düşük kira ödemeleri şeklinde yatırımcıya yansıtılır. Bu süre boyunca malın bakım, onarım ve sigorta giderleri yatırımcıya aittir.

11) Kira süresinin sonunda yatırımcı şu üç seçenekten birini tercih eder :

- a- Önceden belirlenen bir ödeme karşılığı mala sahip olmak;
- b- Malı geri vererek kira sözleşmesini sona erdirmek;
- c- Kira sözleşmesini daha düşük ödemelerle uzatmak.

Yatırımcı eğer mala sahip olmak isterse leasing şirketine daha önceden kararlaştırılan bir ödeme yapar ve malın mülkiyetine sahip olur.

6.6.2. ULUSLARARASI LEASING

6.6.2.1. GÜMRÜK MUAFİYETLİ ULUSLARARASI LEASING

Uluslararası leasing'de, kira anlaşmasının tarafları farklıdır. Türkiye'de yerleşik leasing şirketi, bu sözleşmelerde malı kiralayan taraf olarak değil, yaygın uluslararası muhabir ilişkileri yoluyla dış finansman sağlayan bir kuruluş olarak işlev görür. Müşteri bu durumda da önce Türkiye'de yerleşik leasing şirketine başvuracaktır. Bu şirket, sahip olduğu muhabir şirketler ağıının yardımıyla, yatırımcı için en uygun ülkedeki ve en uygun koşulları sağlayacak muhabir şirketle yatırımcı arasında bir finansman bağlantısı kurmayı üstlenir. Bu leasing şeklinde yatırımcı ödemelerini döviz karşılığı Türk Lirası olarak herhangi bir banka yoluyla doğrudan muhabir leasing şirketine yapar. Ayrıca muhabir leasing şirketinin gerekli göreceği teminatı yine bu şirkete verir. Uluslararası leasing'de yıllık asgari kira bedeli 25.000 dolar karşılığı Türk Lirası olmalıdır.

Uluslararası leasing'de, yurtiçi leasing'e ek olarak Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ilgili makam olarak ve bir muhabir leasing şirketi de taraf olarak bulunurlar. Bu leasing türü şu şekilde gerçekleşir.

- 1) Yatırımcı, satıcı ile satış sözleşmesi imzalar.
- 2) Yatırımcı Türkiye'deki leasing şirketine başvurur. Bu şirket başvuruyu inceler; yurtdışındaki muhabir şirketleriyle bağlantı kurarak dış finansman sağlar ve yatırımcıya bir teklif getirir.
- 3) Muhabir leasing şirketi ve yatırımcı, Türkiye'deki leasing şirketi aracılığı ile kira sözleşmesi imzalar.
- 4) Yatırımcı kira sözleşmesinin bir kopyasının tescil için Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'na iletir ve tescil işlemi yapılır.

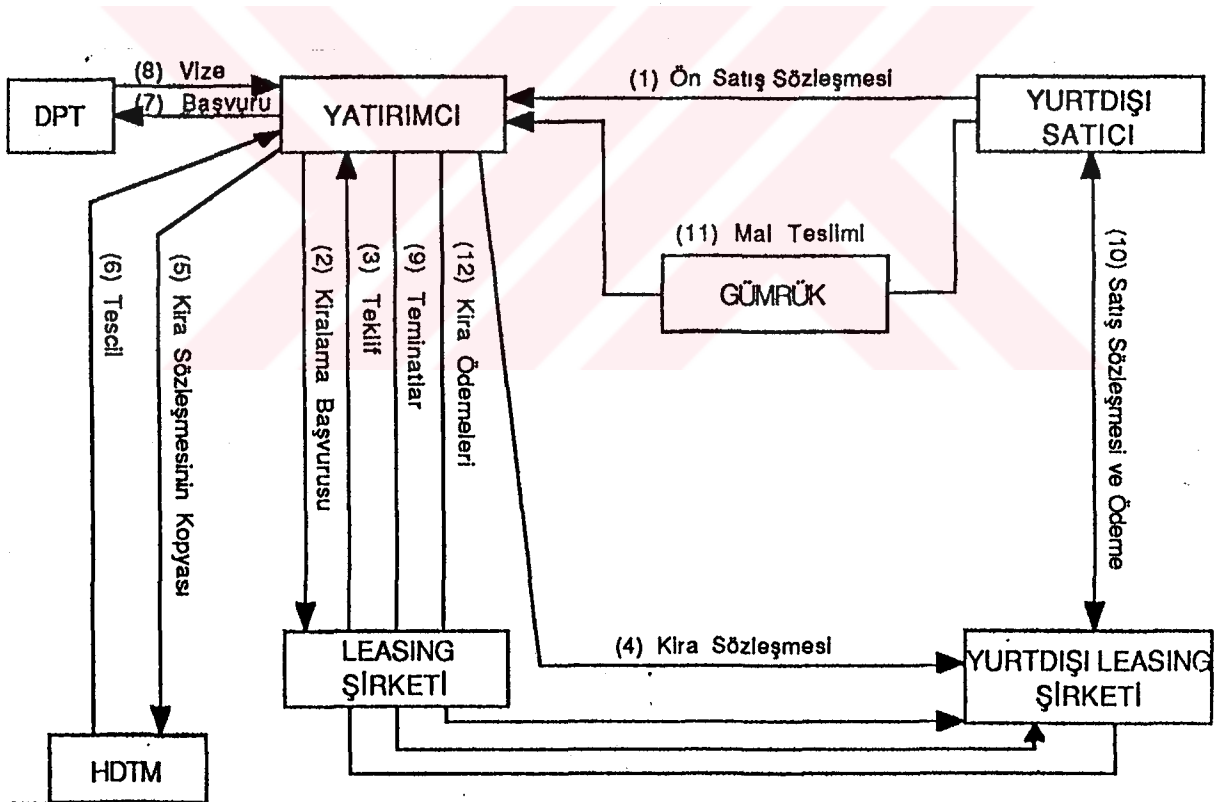
5) Yatırımcı, yatırım teşvik belgesi için DPT'ye başvurur. Eğer daha önceden teşvik belgesi alınmış ise, başvuru bu belgenin leasing'e uygun olarak düzenlenmesi için yapılır.

6) Muhabir leasing şirketinin gerekli gördüğü teminat sağlanır.

7) Yatırımcı, satıcı ile arasındaki satış sözleşmesini muhabir leasing şirketine devreder.

8) Muhabir leasing şirketi mal bedelini satıcıya öder ve malın mülkiyetini alır.

9) Mal satıcı tarafından doğrudan doğruya yatırımcıya teslim edilir.



ŞEKİL 6.6. Gümrük Muafiyetli (Teşvikli) Uluslararası Leasing

10) Yatırımcı kira ödemelerini döviz karşılığı Türk Lirası olarak herhangi bir bankaya yapar; banka transferi gerçekleştirerek muhabir leasing şirketine döviz ödemesi yapar.

11) Kira sözleşmesinin bitiminde yatırımcı eğer isterse önceden belirlenen bir ödeme yaparak malın mülkiyetine sahip olur.

6.6.2.2. GÜMRÜK MUAFİYETSİZ ULUSLARARASI LEASING

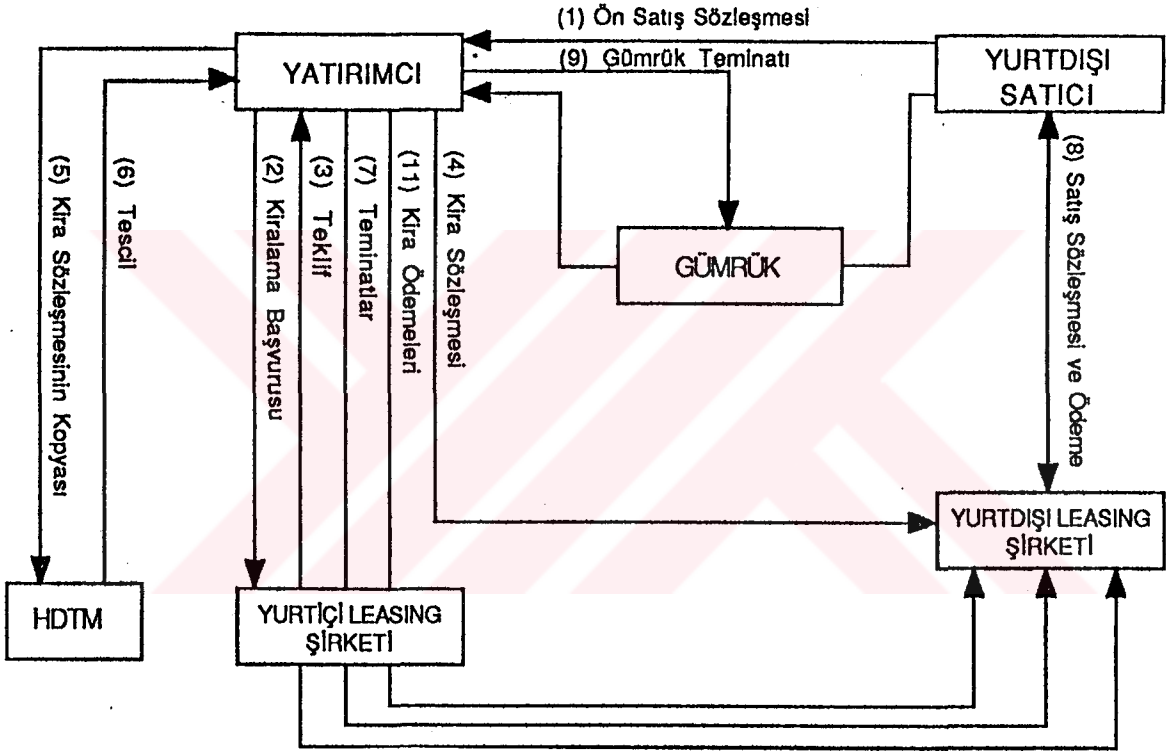
Kiralamanın önemli avantajlarından biri gümrük muafiyeti olmayan yatırımların gerçekleştirilmesinde ortaya çıkar. İthal etmek durumunda olunan bir yatırım malı satın alınmak yerine gümrük muafiyetli uluslararası leasing ile kiralanırsa, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın vereceği tescil ile tahakkuk edecek gümrük vergisi kira sözleşmesinin sona erdiği tarihe kadar ertelenir. Kiralanan malı gümrükten geçici muafiyet rejimi esaslarına göre çekerek tahakkuk eden gümrük bedeli teminat gümrük idaresine verilir. Kira süresinin bitiminde eğer o mal sembolik bir bedel ödeyerek satın alınırsa, malın geçici muafiyet rejimi esaslarına göre ithal edildiği tarihte tahakkuk eden gümrük bedeli ödenir. Döviz kurlarındaki dalgalanmalar ya da gümrük tarifelerindeki değişiklikler, ödenecek gümrüğe yansımaz. Eğer malın geri verilmesi tercih edilirse, malın yurtdışına çıktığı belgelenerek verilen teminat geri alınır, böylece yatırım için hiç gümrük ödenmemiş olur. Bu leasing türü şu şekilde gerçekleştirilir :

- 1) Yatırımcı, satıcı ile satış sözleşmesi imzalar.
- 2) Yatırımcı Türkiye'de yerleşik leasing şirketine başvurur. Bu şirket başvuruyu inceler; yurtdışındaki muhabir şirketleriyle bağlantı kurarak dış finansman sağlar ve yatırımcıya bir teklif verir.
- 3) Muhabir leasing şirketi ve yatırımcı Türkiye'deki leasing şirketi aracılığı ile kira sözleşmesi imzalar.
- 4) Yatırımcı kira sözleşmesinin bir kopyasının tescil için Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'na iletir ve tescil işlemi yapılır.
- 5) Muhabir leasing şirketinin gerekli gördüğü teminat sağlanır.
- 6) Yatırımcı, satıcı ile arasındaki satış sözleşmesini muhabir leasing şirketine devreder.

7) Muhabir leasing şirketi mal bedelini satıcıya öder .

8) Yatırımcı tahakkuk eden gümrük bedelinin karşılığı teminatı gümrüğe verir ve malı gümrükten çeker.

9) Yatırımcı kira ödemelerini döviz karşılığı Türk Lirası olarak herhangi bir bankaya yapar; banka transferi gerçekleştirerek muhabir leasing şirketine döviz ödemesi yapar.



ŞEKİL 6.7. Gümrük Muafiyetsiz (Teşviksiz) Uluslararası Leasing

10) Kira sözleşmesinin bitiminde yatırımcı iki yoldan birini tercih eder :

a- İsterse sembolik bir bedel karşılığı malı satın alır ve malların leasing yolu ile yurda sokulduğu tarihte tahakkuk ettirilerek teminata bağlanmış bulunan gümrük bedelini gümrüğe öder.

b- İsterse de malı muhabir leasing şirketine geri verir ve mali geri verdiğini gümrüğe bildirerek daha önce vermiş olduğu teminatı geri alır.

6.6.3. SATIŞ ve GERİ LEASING

Satış ve geri leasing, esas olarak bir nakit sağlama yöntemidir. Bir şirket ihtiyaç duyduğu nakdi sağlamak amacıyla sahip olduğu bir yatırım malını leasing şirketine satar ve karşılığını nakit olarak alır. Ancak bu mal şirketin elinden çıkmaz; bir kira sözleşmesi ile yine kendisine kiralanır. Şirket kira bedelini kira sözleşmesinin öngördüğü süre içinde ve kendi nakit akışına uygun taksitlerle öder. Kira süresinin bitiminde mal yeniden şirketin mülkiyetine geçer. Bu leasing türü şu şekilde gerçekleştirilir :

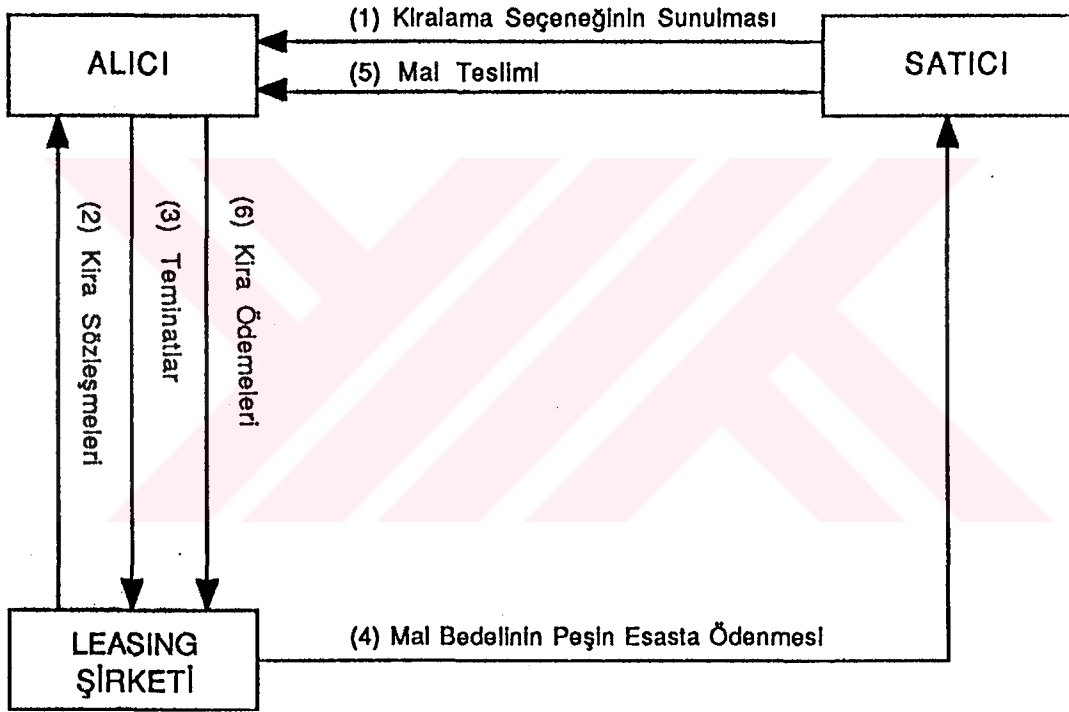
- 1) Şirket, leasing şirketine başvurur.
- 2) Satış ve kira sözleşmeleri imzalanır.
- 3) Şirket, leasing şirketinin gerekli göreceği teminatı sağlar.
- 4) Leasing şirketi, şirkete nakit ödeme yapar.
- 5) Şirket kira sözleşmesinde öngörülen kira ödemelerini yapar.
- 6) Kira sözleşmesi bitiminde şirket, önceden belirlenen bir ödeme yapar.
- 7) Malın mülkiyeti yeniden şirkete geçer.

6.6.4. SATIŞA YARDIMCI LEASING

Satıcı peşin ve vadeli satış önerilerinin yanısıra leasing şirketinin kendisine vermiş olduğu leasing opsiyonunu da müşteriye sunar. Eğer müşteri (yatırımcı) leasing'i tercih ederse leasing şirketine başvurur. Bu durumda leasing şirketi, malı satıcıdan alır ve yatırımcıya kiralar. Diğer işlemler, yurtiçi ya da uluslararası leasing'de olduğu gibidir. Bu leasing türü şu şekilde gerçekleştirilir :

- 1) Satıcı müşterisine (yatırımcıya) leasing opsiyonunu sunar.
- 2) Yatırımcı leasing şirketi ile bir kira sözleşmesi imzalar.
- 3) Leasing şirketinin gerekli gördüğü durumlarda teminat sağlanır.

- 4) Leasing şirketi mal karşılığında satıcıya ödeme yapar.
- 5) Mal yatırımcıya teslim edilir.
- 6) Yatırımcı sözleşmedeki kira ödemelerini leasing şirketine yeper.
- 7) Kira sözleşmesinin sonunda yatırımcı önceden belirlenen bir bedel karşılığında malın mülkiyetine sahip olur. [18]



ŞEKİL : 6.8. Satışa Yardımcı Kiralama

BÖLÜM 7. DÜNYA'DA LEASING

Leasing faaliyetlerine 1988 yılı itibariyle bakıldığında, dünyanın belirli bölgelerindeki yoğun uygulamaya karşılık bazı kıtalarda bu yoğunluk oldukça azalmaktadır. Öyle ki, 1988 yılında Kuzey Amerika kıtasının Dünya leasing uygulamaları içindeki payı 117.01 milyar dolar ile % 42.74'tür. Yani, leasing faaliyetlerinin yaklaşık yarısı Kuzey Amerika kıtasında gerçekleşmektedir. Kuzey Amerika'yı 80.11 milyar dolar ve % 29.96 pay ile Avrupa, 63.64 milyar dolar ve % 23.25 pay ile Asya izlemektedir. Avustralya, Güney Amerika ve Afrika'daki leasing uygulamaları ise diğer üç kıta ile karşılaştırıldığında ihmal edilebilir ölçüde küçüktür. Avustralya'da 1988 yılı leasing hacmi 7.06 milyar dolar olup dünya yüzdesi % 2.58'dir. Güney Amerika ve Afrika ise sırasıyla 3.17 ve 2.75 milyar dolar'lık leasing işlemi gerçekleştirilerek dünya leasing pazarında % 1.16 ve % 1.00 'lik paylar elde etmişlerdir.

TABLO : 7.1. Leasing Faaliyetlerinin Kıtalara Dağılımı

Sıra	Bölge	Yıllık Hacim (milyar\$)	% Büyüme	Pazar Payı	Dünya Yüzdesi
1	Kuzey Amerika	117.01	15.50	30.14	42.74
2	Avrupa	80.11	24.05	15.52	29.26
3	Asya	63.64	26.78	8.79	23.25
4	Avustralya	7.06	25.00	33.30	2.58
5	Güney Amerika	3.17	120.45	9.40	1.16
6	Arika	2.75	29.41	1.83	1.00
TOPLAM		273.74	241.19		

Kıtalarda leasing'in ortalama pazar payı da değişmektedir. Bu rakam Avustralya'da % 33.30'a ve Kuzey Amerika'da % 30.14'e varırken, Avrupa'da % 15.52'ye, Güney Amerika'da % 9.40'a, Asya'da ise % 8.79'a erişmiştir. Afrika kıtasında, leasing'in sabit varlık yatırımları içindeki payı ise sadece % 1.83'tür.

Diğer taraftan, leasing'in büyüme hızı, gelişmiş ülkelerde daha düşüktür. Bu durum, sözkonusu ülkelerde leasing pazarının doymuşluğu ile açıklanabilir. Gelişmekte olan ülkelerde ise, leasing'in geçmişi en fazla 10-15 yıl öncesine dayanmakta ve her geçen yıl biraz daha yaygın şekilde uygulanmaktadır. Kuzey

Amerika, 117.01 milyar dolar'lık leasing hacmiyle dünya sıralamasında birinci olmasına rağmen bir önceki yıla göre sektörel büyüme sadece % 15.50'dir. Oysa, dünya pazarının % 1.16 gibi küçük bir yüzdesini oluşturan Güney Amerika leasing'i % 120.45'lik bir büyüme kaydetmiştir. Aynı yıl Afrika'da % 29.41, Asya'da % 26.78, Avustralya'da % 25.00 ve Avrupa'da da % 24.05'lik büyüme gerçekleşmiştir.

Ayrı ayrı ülkelere bakıldığında farklılıklar oldukça belirgindir. 1988 yılı leasing hacmi itibariyle ABD 112.70 milyar dolar ile başta gelmektedir ki bu rakam, dünya genelinde toplam leasing faaliyetlerinin yaklaşık % 44'ünü ifade etmektedir. Japonya 53.74 milyar dolar ile ikinci, İngiltere 16.32 milyar dolar ile üçüncü sırada yer almakta; bu ülkeleri yaklaşık 15 milyar dolar ile Fransa ve Almanya izlemektedir. Diğer ülkelerin tümünde 1988 yılı itibariyle leasing hacmi 10 milyar dolar'ın altındadır. Türkiye'de bu 31 ülke arasında bulunmaktadır ve 60 milyon dolar ile 50 içinde 42'nci sırada yer almaktadır.

Tabloda yer alan ülkelerin dışında Bangladeş, Botswana, Honduras, Kostarika, Malawi, Panama, Polonya, SSCB ve Zimbabwe'de de leasing faaliyetleri gerçekleştirilmektedir.

Duruma, leasing'in toplam sabit varlık yatırımları içindeki payı açısından bakıldığında, Singapur % 50 ile ilk sıradadır. Bu ülkeyi % 41.30 ile Hong Kong izlemektedir. Leasing, Avustralya'da % 33.30, ABD'de ise % 32.30'luk paya sahiptir.

Bir önceki yıla oranla leasing hacmindeki artışı yansıtan "büyüme yüzdesi" rakamları Türkiye açısından olumlu bir gelişmeyi yansıtmaktadır. Çünkü, Türkiye % 1400'lük bir büyüme ile bu açıdan birinci sırada yer almaktadır. % 100'ün üzerine çıkan diğer ülkeler, %500 ile Yunanistan, % 342.40 ile Meksika, % 227.60 ile Brezilya ve % 127.20 ile Portekiz'dir. 1988 yılında, araştırmaya dahil olan 50 ülkenin 38'inde iş hacmi büyürken altısında ise iş hacminde düşüş kaydedilmiştir. Leasing faaliyetlerinde 1988 yılında düşüş görülen ülkeler, % 32.40 ile Norveç, %28 ile Kolombiya, % 25 ile İsrail, % 18.5 ile Ekvator, % 14.50 ile Danimarka ve % 4 ile Peru'dur. Altı ülkenin ise verileri mevcut değildir.

7.1. GELİŞMİŞ ÜLKELERDE LEASING

7.1.1. ABD'DE LEASING

Amerikan leasing endüstrisi dünyadaki en büyük ve en eski leasing endüstrisidir. En ileri leasing endüstrisi olmasına karşılık leasing'e ilişkin bilgi sağlanacak güçlü bir örgütün bulunmaması, hakkında sağlıklı ve kesin bilgi edinilmesini güçleştirmektedir. [8]

Amerikan Ekipman Kiralama Şirketleri Birliği'nden sağlanan rakamlara göre, 1984 yılında imzalanan leasing sözleşmelerindeki yatırım hacmi 88 milyar dolar'a ulaşmakta ve bu da tüm ABD ekipman yatırımlarının hemen hemen % 30'una eşit olmaktadır. Yani tüm sermaye yatırımlarının % 20'si leasing ile karşılanmaktadır. Bu oldukça büyük bir orandır. ABD'de leasing'e konu olan ekipmana yapılan yatırım 1987 yılında yaklaşık 112 milyar dolar'a çıkmış; artışın devam ederek 160 milyar dolar'a ulaştığı tahmin edilmektedir. Bu gelişmenin altında yatan etken, 1980'li yıllarda Amerikalı işadamlarının yatırımlarını geleneksel yöntemlerle finanse etmek yerine, daha sağlıklı bir alternatif olarak görünen leasing'i tercih etmeleridir. [14] Bugün artık sadece araç-gereçler ya da makineler değil, tüm fabrikalar leasing ile finanse edilmektedir. Örneğin California'daki Silikon Vadisi'nde birçok firmanın sahibi üreticiler değil, leasing şirketleridir.

Leasing işlemleri ve leasing şirketleri oldukça çeşitlidir. Makine üreten şirketlerden bankalara, yatırım bankaları ve ticari bankalardan özel leasing şirketlerine ve fon fazlalığı olan kişilere kadar birçok kişi ve kuruluş leasing piyasasında iş yapmaktadır. Büyük güç ünitelerinden gemilere ve uçaklara, madencilik araçlarından tıp cihazlarına, bilgisayara kadar herşey leasing konusu olabilmektedir.[8]

Leasing piyasasında yabancılar da oldukça etkilidir. ABD dışında üretilen araçlar leasing ile ABD'ye sokulmakta, yabancılar özellikle Japonlar tarafından kurulan leasing kuruluşları ABD'de etkinliklerini giderek arttırmaktadır.

Sonuçta, piyasada rekabet oldukça fazladır. Örneğin bir uçak leasing'inde en az 20 leasing şirketi başvurmaktadır. Fiyatlar rekabet nedeniyle oldukça düşüktür.

ABD leasing endüstrisinin bir özelliği de vergi politikalarına bağlı olarak sürekli değişim içinde oluşudur. 1981 yılında çıkarılan "Economic Recovery Tax Act" kanunu ile iş hayatındaki düzenlemelerin şekil ve yapısına yeni bir anlayış getirilmiştir. Vergi avantajlarında sürekli kısıtlamalara gidilerek leasing sözleşmelerinin vergiden tasarruf amacıyla yapılmaları önlenmeye çalışılmaktadır. [8] Yeni kanun ile leasing alan ve veren'e satın alma tutarı üzerinde tartışma olanağının verilmesi yoluyla soruna çözüm getirilmiştir. Yine, leasing sözleşmesine konu olan ekipman ABD sınırları dışında kullanıma verilmişse leasing veren vergi kazançlarından faydalanma hakkını kaybedebilmektedir. Örneğin, tesbit edilen bir kısım mallar hariç olmak üzere, Amerikalı bir kiralayan kişi ve kuruluş eğer kiraladığı mal ABD sınırları içinde kullanılmıyorsa yatırım vergi kredisini alamayacaktır. [14]

Sonuçta, leasing endüstrisi büyük bir değişim içine girmiş, leasing şirketlerinin belirli malların kiralınmasında uzmanlaşması zorunluluğu ortaya çıkmış ve leasing işlemleri vergi amaçlı kiralamalardan çıkıp, yatırım mallarına bağlı kiralamalara (asset based leasing) dönüşmüştür. [8]

7.1.2. JAPONYA'DA LEASING

Leasing faaliyeti Japonya'da 1963 yılında başlamıştır. Kasım 1971'de kurulan "Japan Leasing Association" leasing sanayiinin gelişmesine önderlik etmiştir. [14]

Faaliyetlerin başlangıcında Japon leasing şirketlerinin çoğunluğu büyük bankacılık ve ticaret işletmeleri tarafından kurulmuştur. Leasing kontratlarının hacmi, Japon endüstriyel ve ekonomik gelişmesine bağlı olarak hızla büyümüştür. Japonya'nın 31 büyük şirketinin 1970 yılında imzaladıkları sözleşme tutarı 726 milyon dolar olup, bu değer 1976 yılında 1.938 milyon dolar (813 milyar yen) ve 1981 yılında ise 7.5 milyar dolar (1.933 milyar yen) olmuştur. Bu hızlı büyümenin nedeni, başlangıçta alternatif bir finansman aracı olarak görülen leasing'in, gelişimi sırasında yeni pazarlar yaratmasıdır. [8]

Büyük üretici firmalar, ticari şirketler ve ticari bankaların desteği ile kurulan leasing şirketleri, Japonya ticaret dünyasında büyük rol oynamaktadırlar. Japonya'da Aralık 1989 itibarıyla 327 leasing şirketi bulunmaktadır. Ancak, şirketlerin sayıca çokluğuna rağmen leasing'in özel sektördeki sermaye yatırımları

içindeki payı oldukça düşüktür. 1988 yılında bu rakam % 8.02'dir. Aynı yıl ABD'de leasing'in pazar payı % 32'dir. Leasing veren açısından bu durum Japonya'da halen büyük bir potansiyel bulunduğunu göstermektedir. 1978 yılında leasing'in toplam yatırımlar içindeki payı % 2.65 iken; 1990 yılı sonuna kadar bu değerin % 10'a yükselmesi beklenmektedir.[21]

Leasing endüstrisinin ekonomide devreye girmesinin arkasında yatan gerçek, yatırım malları üretiminin gelişmesinin yanısıra öncü leasing şirketlerinin de ılımlı bir büyüme göstermeleridir.

Çeşitli hizmetler sunan leasing sisteminin gelişimi bankaları da bu faaliyette bulunmaya itmiştir. Ticari kuruluşlar ve büyük üreticiler için ise leasing yöntemi, eskiden yaşadıkları riski ve finansal yükü azaltan, aynı zamanda da satış geliştirme yollarından biri olarak kabul görmüştür.

Japonya'da leasing'e konu olan kalemler için herhangi bir sınırlama olmayıp her türlü mal leasing yolu ile kiralanabilmektedir. Bu konuda en büyük paya sahip olan mal grupları büro makineleri ile endüstriyel makine ve teçhizatır. 1975 yılında endüstriyel makine ve teçhizat leasing anlaşmaları içinde % 19'luk bir paya sahipken, büro makineleri % 33.5 'lik bir değere sahiptir. İkinci en büyük değere sahip olan grup % 14.2 ile toptan ve perakende olarak satılan teçhizat ile % 13.2 ile ulaştırma araç ve ekipmanıdır. [14]

Japonya'da leasing faaliyetlerinin % 90'ından fazlasını gerçekleştiren Japan Leasing Association (JLA) 'a göre, 1988 yılında leasing'e konu olan malların % 43.2'si bilgisayar ve haberleşme araçlarıdır. Bu rakam içinde bilgisayarların payı % 36.3'tür. Endüstriyel makineler % 16.2, ticari kuruluşlar ve hizmet sektörüne kiralanılan makine ve ekipman % 10.8, büro malzemeleri % 8.7 paya sahiptir. Büro makinelerinin % 90'ı leasing yolu ile elde edilmektedir. Taşımacılık ile ilgili ekipmanların leasing'i 1988 yılında % 2.1 düşüş göstererek % 4.9'a gerilemiştir. Aynı dönemde, otomobil leasing'inde % 24.5 artış görülmüştür.

Konuya hizmet ve üretim sektörü açısından bakıldığında ise, aşağıdaki verilerle karşılaşılmaktadır :

Japonya'da Japan Leasing Birliği tarafından, leasing kontratlarının yen cinsinden değerleri baz alınarak yapılan sınıflandırmada, 1985 yılında en fazla kiralamanın toplam kiralamaların %53.8'ile hizmet sektörünce gerçekleştirildiği, bu sektörü toplam kiralamaların % 40.4'ü ile üretim sektörünün izlediği belirtilmiştir. 1986 yılına ilişkin sınıflandırmada ise, üretim sektörü kiralama kontratlarının toplam değerinin, toplam içindeki büyüklüğü % 40.4'ten % 36.9'a düşmüş; buna karşılık hizmet sektörü % 58.5'unu gerçekleştirerek hem kendi içinde hem de endüstriden aldığı pay açısından büyümüşür.[8]

Genel leasing şirketleri tarafından yapılan leasing'in yanısıra, elektrikli ve elektronik aletler üreten bazı firmalar kendi ürünlerini de bu sistem içinde kiralamaktadırlar. Bir kısım otomotiv üreticisi kuruluş ise "Miantenance Leasing" denilen "Bakım Kiralaması"na yönelmişlerdir. Bu tür leasing'de, leasing veren kuruluş tüm bakım ve yönetim giderlerinden sorumludur. Leasing alan, sadece işletim giderlerini üstlenmektedir.

Japonya'da bir leasing şirketi ile kiracı arasındaki leasing sözleşmesi ve yine leasing şirketi ile bir satıcı arasındaki satış sözleşmesi ile üç taraf arasında resmi bir ilişki oluşmaktadır. Her kontrat kendi içinde özel bir şekle sahip olup, bunlar birleşik değildir. Finansal kiralama ile ilgili olarak Japonya'da çoğu leasing şirketinin takip ettiği işlemler şunlardır :

- 1) Satıcı ve malı seçen bir kiracı vardır.
- 2) Leasing şirketi ile kiracı arasında yapılan leasing sözleşmesi vardır.
- 3) Leasing şirketi ile satıcı arasında yapılan satış sözleşmesi vardır.
- 4) Satıcı, kiracıya teçhizatı vermeyi teklif eder.
- 5) Kiracı, teçhizatı inceler ve sözleşmenin gerekli şartlarına içerek ve yapı olarak uygun ise, leasing şirketine teçhizatı aldığına ilişkin bilgi verir.
- 6) Sonuçta leasing şirketi, satıcıya teçhizatın karşılığı olan miktarı nakit olarak öder.

Sözü geçen sözleşmelerde yeralan özel şartlar şunlardır :

a) Kiralama Sözleşmesi (The Lease Contract)

1) Kiracı, kira süresinin bitiminden önce sözleşmeyi tek taraflı sona erdiremez

2) Leasing şirketi teçhizatın teslim edilmesindeki gecikmeden veya kusurlu olmasından ötürü hiçbir sorumluluk üstlenmez.

3) Leasing şirketi teçhizatın hasar ve kayıp riskini taşımaz.

b) Satış Sözleşmesi (Sales Contract)

1) Hasar için satıcıya karşı tazminat talebinde bulunma hakkı leasing şirketinden kiracıya geçmektedir.

2) Satıcı, kiracının leasing şirketine alım makbuzunu teslim etmesine kadar, teçhizatın hasar ve kayıp riskini taşır. [14]

Henüz Japonya Yüksek Mahkemesi'nin bu şartların geçerliliğine ilişkin olarak bir kararı bulunmamasına rağmen bu uygulama bölge mahkemeleri tarafından tanınmaktadır.

Japonya, çoğu gelişmiş ülkenin tersine finansal ekipman kiralamasını yöneten özel bir mevzuata sahip değildir. Buna karşılık leasing endüstrisi büyük bir gelişme göstermiştir.

7.1.3. İNGİLTERE'DE LEASING

İngiltere'de leasing, son yirmi yıl içinde en hızlı gelişen ticari faaliyetler arasında yer almaktadır.

ABD'deki uygulamaya benzer olarak, İngiltere'de de leasing vergi temeline dayalı olup leasing veren ve alan tarafından vergi tasarruflarının sağlanmasına yönelik olarak kullanılır. Vergi esaslı leasing sistemini oluşturan ve 1972 yılında yürürlüğe giren "Finance Act" leasing alan'ın kira ödemelerini cari

giderlere benzer şekilde gelirden düşmesine izin vererek leasing'i cazip hale getirmiştir. Ancak, İngiltere'de leasing, leasing alan lehine satın alma hakkını içermemektedir.

Leasing dışında, "Kiralama Satınalma (Hire Purchase) " denilen taksitle satın alma yöntemi aracılığı ile kiracının malın sahibi olabileceği kabul edilmektedir.

"Sınır Ötesi (Cross Border) Leasing", İngiliz leasing veren ile yabancı leasing alan arasında mümkün olmaktadır. Yurtiçi leasing'de leasing veren tarafa devletin tanıdığı vergi tasarrufları, sınır ötesi leasing'de azalmaktadır. Bu avantajı kaybeden leasing veren, doğal olarak leasing alan'a tanıyabileceği bir kısım ödeme kolaylıklarını kullanamamaktadır. Sınır ötesi leasing, sözleşmeye konu olacak malın İngiltere dışında üretilerek İngiliz leasing veren tarafından yurtdışındaki bir leasing alan'a kiralanmasını da içermektedir. Bu durumda da, leasing veren'in vergi tasarrufları azalmaktadır.[14]

İngiltere'de leasing işlemleri için bir kanun bulunmamaktadır. Bununla birlikte, ilgi alanlarına göre bazı dairelerin birtakım kanuni hükümleri vardır. Bu hükümler leasing işlemlerinin ana kurallarını tayin etmektedir. Diğer ülkelerdeki sistemlerden farklı olarak, İngiltere'de Hükümet içinde leasing işlemlerini düzenleyen ve kontrol eden bir merkezi yetkili merci yoktur.

Kamu sektöründe Hazine (Merkezi Hükümet adına), Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (Yerel Hükümetler adına), Gelirler Dairesi (faaliyetin vergi yönü için) ve Bank of England direkt veya dolaylı olarak leasing işlemlerinin içinde yer alırlar. [14]

İngiltere'de leasing, özel finansmanın bir parçası olarak ele alınmaktadır. Özel sektördeki leasing işlemlerinde hükümet kontrolü bulunmamaktadır. Bununla birlikte, Bank of England leasing endüstrisi konusunda genel bir gözetim hakkına sahiptir ve leasing şirketlerine bu bankanın geleneksel bankacılık kuralları uygulanmaktadır.

Leasing işlemlerinin muhasebeleştirilmesi mesleki kurumlarca yapılmaktadır. Ağustos 1984 tarihinde "Muhasebecilik Standart Komitesi"

tarafından yayınlanan 21 numaralı "Standart Muhasebe Uygulam Mevzuatı" kiralanan ekipmanın muhasebesi konusundaki kuralları belirlemiştir.

7.1.3.1. İNGİLTERE'DEKİ LEASING KURULUŞLARI

* MERCHANTILE CREDIT

Barclay's Bank'in bir alt kuruluşu olan şirket, ilk leasing faaliyetlerine 1960 yılında başlamış bulunmaktadır. İlk yıllarda, Amerikalılara % 20 oranında hisse vererek ABD'nin en büyük leasing şirketi olan US Leasing Corporation'dan know-how temin eden şirket, 1975 yılında "Barclay's"ın tam sahibi olduğu bir alt kuruluş haline gelmiştir.

Şirket, hava taşıtları, petrol arama donatımları, kağıt yapım makineleri, kıyı ekskavatörleri, Kuzey Denizi destek gemileri ve yerel bir kuruluşun tam otomatik su işleme planına yönelik olarak geniş bir leasing faaliyetine sahiptir.[14]

Motor endüstrisindeki işlerinin bir kısmını GE Capital şirketine satan Merchantile Credit'in bu satışına 6 şubesi de dahil olmaktadır. Satışın Haziran '91 sonuna kadar tamamlanması ve yaklaşık 260 milyon pound olması beklenmektedir.[21]

* LOMBARD NORTH CENTRAL

National Westminster Bank'in alt kuruluşu durumunda bulunan şirket, 125 yıldan beri finansman işlemleri ile uğraşmaktadır. Bu şirketin leasing faaliyetleri arasında hava taşıtları, gemiler, büyük petro-kimya tesisleri , otomotiv endüstrisi (Austin, Rover, Jaguar) , çiftçilik ve tarım yer almaktadır.

* THE BRITISH EQUIPMENT LEASING ASSOCIATION

İngiltere'deki leasing kuruluşlarının Haziran 1970 tarihinde bir araya gelerek bir leasing birliğinin kurulabilirliği hakkındaki tartışmaları sonucunda 14 Ocak 1971 tarihinde kurulmuştur. Haziran 1971'de ilk yıllık toplantısını 13 üye ile gerçekleştiren kuruluşun Haziran 1972'deki üye sayısı 20'ye bir yıl sonra ise 33'e yükselmiştir.

Kuruluşu oluşturan 75 üye, İngiltere'deki sanayi ve ticarete leasing finansmanını temin eden ve her yeni fabrika, makine, gemi, kara ve hava yolu taşıtı yatırımlarının % 20'sini karşılayan ana gruptur.

7.1.4. FRANSA'DA LEASING

Fransa'da leasing 1961 yılında uygulamaya konulmuştur. Leasing işlemleri üç sınıfa ayrılabilen leasing sözleşmeleridir :

- Credit-bail,
- Location simple,
- Location vente.

Credit-bail, satın alma opsiyonu bulunan bir kira anlaşmasıdır. Leasing alan bu opsiyonu kullanmayıp varlığı geri verebilmekte veya sözleşmeyi yenileyebilmektedir. Fransa'da credit-bail kuruluşları Temmuz 1966 tarihinde yasallaştırılmıştır. 1974'te çıkartılan yasayla, credit-bail sözleşmelerinin tescil edilmesi şartı konulmuştur. Credit-bail şirketi, aynı zamanda Fransa Merkez Bankası'nın tescil ettiği bir kredi kuruluşu olmak zorundadır. Credit-bail faaliyetlerinin % 95'i "Association Française des Sociétés Financières (AFS)"'in üyeleri tarafından gerçekleştirilmektedir.

Leasing piyasasının yaklaşık yarısına hakim olan iki sektör, taşıt ve büro makineleri sektörleridir.

Fransa'daki leasing işlemleri daha çok finansal kiralama şeklindedir. Leasing'in diğer bir şekli olan "İşlemsel (operational) leasing" normal kiralama şeklinde ele alınmaktadır.

Mevcut Fransız Leasing Kanunu, sermaye mallarının kiralanmasına veya bu yöntemle satın alınmasına izin vermektedir. Kanuna göre, belirlenen süre içerisinde kira olarak ödenen tutar dikkate alınarak, anlaşmaya varılan bir fiyat üzerinden kiralanmış ekipman veya bunun bir bölümünü satın alma hakkı leasing alan'a tanınmaktadır.

İlgili kanun hükümleri çerçevesinde faaliyet gösteren leasing kuruluşları, bankalar veya kredi kuruluşları gibi sıkı bir mevzuata tabidirler. Leasing

faaliyetinde bulunmak isteyen firmaların ödenmiş sermayelerinin en az 100,000 Fransız Frangı olması istenmekte ve "Ulusal Kredi Konseyi (Conseil National du Credit) " ne kayıtlı bulunmaları gerekmektedir. Bu leasing kuruluşları, adı geçen konsey, Banque de France ve diğer mali kurumların kontrolü altındadır. Bilançolarını ve finansal durumlarını gösteren diğer belgelerini "Banka Kontrol Komisyonu" tarafından belirlenen şekle uygun olarak dosyalamak zorundadırlar. Başlıca harcama kalemlerinin bir kopyası Banque de France'da bulunmakta ve bu kuruluşlar toplam sermaye miktarını ve sermaye dağılımını etkileyen herhangi bir değişikliği kontrol komisyonuna bildirmekle yükümlüdürler. Banque de France, zorunlu rezervler aracılığı ile leasing kuruluşlarını sürekli kontrol etme yetkisindedir. [14]

Fransa'da ekipman leasing'i, 31 Aralık 1989 itibariyle 170 milyar frank değerindedir. Bu rakam, Temmuz 1990'da 180 milyar Frank'a yükselmiştir. Leasing'in toplam sermaye yatırımları içindeki payı % 17'dir. 1989 yılında 65.8 milyar Frank'lık yeni yatırım yapılmıştır ki, bu da bir önceki yıla göre % 18.9'luk bir artışı ifade etmektedir.

Gayrimenkul leasing'i ile location simple'in işlem hacmi, 160 milyar Frank'ın üzerindedir. 1989 yılında gayrimenkul leasing'indeki yeni projeler 1988'e göre % 24.4 artarak 41.1 milyar Frank'a ulaşmıştır.

Banka temelli leasing şirketlerinin Fransız pazarındaki payı yüksektir. Aralık 1989'da bu oran % 65'tir. Kalan % 16'sı endüstriyel organizasyonlar, % 13'ü sigorta şirketleri, % 6'sı ise diğer bağımsız şirketlerdir. [21]

AET, topluluk içinde bankacılık sektörünü uyumlu hale getirmek için Merkez Bankaları'nı ve finansal kuruluşları kapsayan talimat taslakları düzenlemektedir. Ancak, leasing işlemleri için özel resmi talimatlar düzenlenmemiştir.

Leasing yolu ile elde edilen varlıklar arasında tür yönünden tesis ve makineler ilk sırada gelmekte, bunu bilgisayar ve büro makineleri izlemektedir. Bunlardan sonra ise en büyük payı ticari taşıtlar ve otomobil almaktadır.

7.2. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE LEASING

Gelişmekte olan ülkelere bakıldığında, leasing yönteminin daha yavaş bir ilerleme kaydettiği, ancak çoğu ülkede büyüyen bir endüstri kolu olarak geliştiği görülmektedir.

Leasing faaliyeti, Latin Amerika ve Asya'de yoğunlaşmış, Afrika'da ise az bir gelişme göstermiştir. Gelişmekte olan ülkelere 150'nin üzerinde alt kuruluş ile bağımsız şirketlerin bir leasing kapasitesi bulunmaktadır. Söz konusu alt kuruluşların bir kısmı gerçekten leasing faaliyeti ile uğraşmadıkları halde sektörde bulunmalarının nedeni, gelişmekte olan ülkelere büyüüp yaygınlaşması beklenen leasing endüstrisinden temsilcilik, aracılık veya irtibat bürosu şeklinde bir pay edinme isteğinden kaynaklanmaktadır. Aşağıdaki tabloda bazı gelişmekte olan ülkelere leasing faaliyetlerinin başlangıç yıllarına ilişkin bilgiler yer almaktadır.

TABLO : 7.2. Bazı Gelişmekte Olan Ülkelerde Leasing Sektörüne Ait Genel Bilgiler

ÜLKELER	İLK LEASING ŞİRKETİNİN KURULUŞ TARİHİ	LEASING ŞİRKETİ SAYISI (1983 YIL SONU)
Brezilya	1966	55
Şili	1978	15
Kolombiya	1974	20
Dominik Cumhuriyeti	1983	1
Ekvator	1979	9
Hindistan	1973	200
Endonezya	1975	36
Ürdün	1982	2
Güney Kore	1972	9
Malezya	1974	200
Meksika	1961	22

Gelişmekte olan ülkelere leasing şirketleri genellikle küçük ve orta boy işletmelere yönelik faaliyetlerde bulunmakta ve daha çok taşımacılık, iş ve büro

makineleri, enerji, madencilik, tarım ve tarımsal sanayi alanlarında iş yapmaktadır.

Dünya Bankası'nın bir yan kuruluşu olan ve özel sektör faaliyetlerinin geliştirilmesi için çalışmalar yapan Uluslararası Finans Kurumu (IFC) başlıca banka ve leasing grupları ile birlikte gelişmekte olan ülkelerde leasing şirketlerinin kurulmalarına öncülük etmektedir. IFC, bu ülkelerde leasing ile ilişkili olarak yerli sermaye, teknik bilgi veya sermaye sağlayacak yabancı ortaklar ve kamu otoritelerini biraraya getirip kurumlaşmaya yardımcı olmak, yeni kurulan leasing şirketlerine özsermaye veya kredi sağlayarak kurulmalarına öncülük etmek, yeni kurulmuş leasing şirketlerinin yabancı piyasalarda tanıtımını yapmak, leasing'in gelişmediği ülke yöneticilerine leasing işlemlerinin düzenlenmesinde danışmanlık yapmak gibi görevler üstlenmiştir.

Leasing konusunda Dünya Bankası'ndan katkı isteyen ülkeler arasında Türkiye'den başka birçok gelişmekte olan ülke bulunmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerde leasing endüstrisi daha çok hükümet desteğiyle ayakta durmakta, vergi teşvikleri yoluyla leasing endüstrisinin geliştirilmesine çalışılmaktadır. Leasing işlemleri daha çok tam ödemeli leasing olup, leasing süresinin sonunda varlıkların mülkiyeti kiracılara devredilmektedir. Rekabet fazla olmadığından fiyatlar yüksek olmakta, leasing işlemlerinin önemli bir kısmı uluslararası büyük leasing şirketlerinin şubeleri veya bağlı kuruluşları tarafından gerçekleştirilmektedir. [8]

7.2.1. BREZİLYA'DA LEASING

Leasing Brezilya'da, yerli veya yabancı bankacılık kuruluşları ile ortak çalışan leasing şirketleri tarafından uygulanan yeni bir finansal yöntem olarak görülmektedir ve Brezilya Merkez Bankası tarafından kontrol ve idare edilmektedir.

Brezilya'daki bütün finansal kuruluşların faaliyetleri, bankacılık sistemini, belirli borç verme şekillerini sınırlamak ya da teşvik etmek ve bankaları çeşitli seçilmiş sektörlerle verdikleri kredileri arttırmaya ya da azaltmaya zorlamak için bir araç olarak kullanan Merkez Bankası tarafından merkezi şekilde kontrol edilmektedir. Bunun sonucu olarak, 1970'li yılların başında ortaya çıkan Brezilya

leasing endüstrisi, hem izin verilen faaliyet türleri hem de leasing işlemleri için para sağlama olanakları bakımından değişen oranlardaki kısıtlamalar altında gelişmeye mecbur kalmıştır. 1984 yılından önce son derece sıkı olan bu kurallar, daha sonra yumuşatılmış ve leasing endüstrisi daha hızlı bir şekilde gelişmeye başlamıştır.

Brezilya'daki mevzuat sadece "Finansal Leasing"e izin vermekte, "Operational (İşletme) Leasing" uygulamaktadır.[14]

Finansal leasing işlemleri çok daha yaygın olduğu için bu tür işlemlerin düzenlenmesi yapılmış, operational leasing yasal düzenlemelerin dışında bırakılmıştır. Finansal leasing faaliyetlerinin Brezilya Merkez Bankası tarafından denetim altında tutulması nedeniyle leasing işlemleri, Brezilya Merkez Bankası'nın izin verdiği sektörlere, izin verdiği miktarlarda finansman sağlanması şeklinde yürütülmektedir.[8]

Brezilya'da bütün sabit varlıkların kiralanmasına izin verilmektedir.1984 yılından önce, kişiler leasing faaliyetlerinde bulunmamakta idi. İthal edilen malların leasing yolu ile kiralanması da çoğu kez önlenmekteydi. Bunlara ek olarak, yurtiçi işlemlerini tahvil çıkararak finanse eden leasing şirketleri, bu tahvillerin belirli bir yüzdesini karşılamak için en az sekiz yıllık bir süre boyunca ülkeye yeni dolar kredileri getirmek zorunda bırakılmaktaydı.

Yabancı bankaların genellikle Brezilya'daki risklerini arttırmak niyetinde olmadıkları gözönüne alındığında, leasing şirketleri teklif edilen işlemleri finanse edememekteydiler. Bunun sonucu olarak, 1982 yılı sonunda 2.6 milyar dolar olan kiralanmış ekipman değeri, 1983 yılı sonunda 1.7 milyar dolar ve 1984 Haziran ayında 1.6 milyar dolar'a düşmüştür. Ancak, finansmana konulmuş olan bu kısıtlamaların kaldırılmasıyla birlikte 1985 yılında elde edilen net gelir yaklaşık 2 milyar dolara yükselmiştir.

Yeni yasal düzenlemelere rağmen, yabancı bankaların Brezilya'daki risklerini arttırmaktan çekinmeye devam etmeleri yurtdışından Brezilya'ya yapılan leasing işlemlerinin hacminin düşük olmasına neden olmaktadır.

Tipik bir Brezilya Leasing'i tam ödemeli bir leasing işlemi olup, ekonomik ömrü 3.5 yıla kadar olan mallar için en az iki yıl, ekonomik ömrü 3.5 yıldan fazla

olan mallar için en az üç yıldır. Leasing alan kira bedellerini vergi matrahından düşebilir ve malın maliyeti normal ekonomik ömründen biraz daha kısa bir sürede amorte edildiğinden mali bakımdan avantaj sağlar. 1984 yılından önce leasing alan'ın daima belirli bir fiyatla ucuz satın alma tercihi bulunurken daha sonra malın piyasada cari fiyatlarla satılmasına da izin verilmiştir.

Leasing veren de kiralanan mal için, Maliye Bakanlığı tarafından belirlenmiş kurallara göre amortisman ayırabilmekte ve genellikle sözleşme süresi içinde malın maliyetinin tamamını değilse bile büyük kısmını amorte edebilmektedir. Bu nedenle, leasing uygulaması hem leasing alan hem de leasing veren için avantajlıdır. Ancak, bu avantajlar genellikle kira bedellerine yansımamaktadır; yani, kira bedeli genel olarak para piyasası oranlarına taraflar arasında kararlaştırılan bir pay eklenerek hesaplanmaktadır.

Brezilya'da hemen hemen bütün mali işlemler, enflasyon oranının sürekli olarak çok yüksek ve halen yılda % 200 civarında olduğu gözönüne alınarak, gerçek enflasyon oranına dayanan aylık endeksleme ayarlamalarına tabi tutulmaktadır. Böylece, leasing alan'ın ödeyeceği kira bedeli, belirlenmiş aylık bir tutar ile enflasyon oranını yansıtan bir birleşik aylık ayarlama miktarının toplamı olmaktadır. Leasing veren, yerli para piyasasına çıkardığı "Parasal Düzeltme" adı verilen, enflasyona göre ayarlanan tahvillerle finansman sağlamaktadır. 1984 yılından bu yana, tahvil çıkarmak için sekiz yıl boyunca ülkeye dolar kredi getirmek zorunluluğu bulunmadığından leasing şirketleri, bu yolla yerli piyasadan fon elde edebilmektedirler.

Leasing faaliyetlerinde bulunacak şirketler için Brezilya Merkez Bankası'nın getirdiği bazı önlemler aşağıda verilmektedir ;

- a) Leasing şirketinin toplam borcu sermayesinin 15 katını geçemez,
- b) Leasing anlaşmalarının en az % 70'i Brezilya kökenli şirketlerle yapılmalıdır,
- c) Bir leasing şirketinin alacaklarının % 10'undan fazlasını tek bir leasing alan temsil edemez,

d) Leasing şirketinin toplam alacaklarının ortalaması her bir leasing alan için % 50'yi geçemez,

e) 10 adetten fazla şubeye sahip olmak isteyen bir leasing şirketi, her yeni şube için ek sermayeye sahip olmalıdır,

f) Leasing anlaşmalarında aşağıdaki şartlar aranmaktadır :

* Leasing süresi en az 3 yıl olmalıdır. Ancak, otomobil leasing'inde süre en az 2 yıl olarak sınırlandırılmıştır.

* Leasing'e konu olan malların tam tanımı bulunmalıdır.

* Kira ödemelerinin tutarı belirtilmelidir.

* Sözleşme süresinin sonunda, leasing alan'a sözleşmeye konu olan malı satın alma, sözleşmeyi yenileme veya anlaşmayı sona erdirmeye seçenekleri tanınmalıdır.

* Paranın değer kaybetmesi durumunda, kira ödemelerine nasıl bir yöntemin uygulanacağı şartı gösterilmelidir.

* Satın alma tercihi varsa, belli bir fiyat veya piyasa değeri sözleşmede yer almalı ya da satın alma tercihinin bulunmadığı belirtilmelidir.

* Anlaşma taraflarının hakları, sorumlulukları, giderleri, sigorta şartları, leasing'e konu olan malın iyi kullanılmayışı gibi durumlarda ortaya çıkacak sorunların nasıl çözüleceği açıklanmalıdır.

Görüldüğü gibi, Brezilya'da leasing faaliyeti için ön görülen düzenli bir mevzuat bulunmamaktadır. 1981 yılında çıkarılan "Leasing İthalatı Kanunu" ile sınırdışı (cross-border) leasing'e izin verilmiştir. Brezilya'da leasing'e konu edilen petrol ekipmanı, gemi ve hava taşıtlarına ek olarak yabancı leasing veren'lerin taşıt, bilgisayar veya ekipmanın bir parçasını kiralaması yolu ile daha geniş katılımlar teşvik edilmektedir. Ancak, bu konuda da bazı önlemler getirilmiştir :

* Yabancı leasing şirketlerinin getirdiği ekipman ile yerel olarak üretilen ekipman birbirlerine benzememelidir.

* Leasing süresi en az 5 yıl olmalıdır.

* Leasing'in toplam maliyeti, sözkonusu mal veya ekipmanın ithalat alternatif fiyatını geçmemelidir.

* Ödemelerin, sözleşme süresi içinde eşit taksitlere dağıtılması zorunludur.

Brezilya Merkez Bankası tarafından yetki verilen şirketler leasing faaliyetlerinde bulunabilmektedirler. Brezilya'da, çoğunluğu büyük finansman kuruluşlarının bağımlı kuruluşları olan 56 leasing şirketi bulunmaktadır. Bu şirketler 1976 yılında çıkarılan bir kanun ile Anonim Şirket statüsüne alınmışlardır.

Yabancı yatırımcılar bir leasing şirketinin oy hakkına sahip hisselerinin en fazla % 33.3'üne ve toplam hisselerin de en fazla % 50 hissesine sahip olabilmektedirler. Ancak, yürürlükte olan yasanın çıkarıldığı 1976 yılından önce kurulmuş oldukları için hisselerinin tümü yabancılara ait olduğu halde bu kurala tabi olmayan 17 adet leasing şirketi bulunmaktadır. Bunlardan biri "Bank of Boston"un hisselerinin tümüne sahip olduğu bir alt kuruluşudur. Brezilya'daki en büyük leasing şirketleri, "Manufacturer's Hannover Trust" ve "Citibank"ın tümüne sahip oldukları bağımlı kuruluşlar olup pazarın yaklaşık % 24'ünü ellerinde tutmaktadırlar. Bunlardan sonra gelen sekiz büyük leasing şirketi Brezilya bankalarının alt kuruluşlarıdır ve bu on şirket pazarın yaklaşık % 65'ine sahiptirler. En çok kiralanan mallar bilgisayar, büro makineleri ve ticari araçlardır.[22]

Şirketlerin leasing'e karar vermelerinin başlıca nedeni, leasing'in sabit varlık harcamalarının orta ve uzun vadeli finansmanı için az sayıdaki kaynaklardan biri olmasıdır. Ticari bankaların bir yıldan daha uzun süre ile borç vermelerine izin verilmemekte ve genellikle daha uzun süreli projeler isteyen yatırım bankalarının faaliyetleri de birçok kısıtlamalara tabi olmaktadır.

Leasing piyasası son yıllarda Brezilya ekonomisindeki düşüşten ve bunun sonucu olarak bütün ülkede sabit varlık harcamalarında görülen genel azalmadan

olumsuz yönde etkilenmiştir. Ayrıca, değişen derecelerdeki devlet kontrolundan da zarar görmüş ve Brezilya'nın dış borç problemleri nedeni ile bir yurtdışı leasing pazarı tam olarak gelişmemiştir. Bununla birlikte, leasing'in toplam yatırımlar içindeki payı % 5'tir ve bu oranın artması beklenmektedir.

7.2.2. GÜNEY KORE'DE LEASING

Kore Cumhuriyeti'nde 1973 yılında kabul edilen kanun ile leasing faaliyetine başlanmıştır. 1976 yılında yeniden geliştirilen kanun ile ülkedeki leasing uygulamaları büyük hız kazanmıştır.[14]

Leasing endüstrisinin hızlı büyümesinin en büyük nedeni hızla büyüyen Kore ekonomisidir. Yatırımların artması finansman ihtiyacının ortaya çıkarmış, finansman teminindeki güçlükler nedeniyle leasing'de hızlı bir gelişme yaşanmıştır. Leasing endüstrisinin son 15 yılda, yılda % 80'lik bir büyüme hızına sahip olmasının arkasında, Kore Cumhuriyeti'nin hızlı ekonomik büyümesinden başka, hükümetin endüstriye büyük kolaylıklar tanımış olması da bulunmaktadır. Leasing'te sağlanan teşviklerle de leasing önemli bir orta vadeli finansman yöntemi haline gelmiştir. Ayrıca, leasing'in gelişmesi için birçok vergi kolaylığı sağlanmıştır. Örneğin, kira bedellerine katma değer vergisi muafiyeti tanınmış, kiracılara kira bedellerinin tümünü vergiye tabi gelirlerinden indirme izni verilmiş, yabancı ortağı bulunan leasing şirketlerine beş yıl süre ile indirimli vergi oranı veya vergiden muafiyet sağlanmış, leasing şirketlerinin yabancı ortaklarına kar transferinde stopaj vergi muafiyeti tanınmıştır. Ancak son yıllarda dış borçlanmayı azaltmak isteyen Maliye Bakanlığı dışarıdan fon sağlamayı sınırlayınca, Kore Ulusal Leasing şirketleri mevduat toplama izinleri de bulunmadığı için kaynak temininde güçlük çekmeye başlamışlardır. Leasing endüstrisine yeni kaynaklar bulunmaya çalışılmaktadır. Bu arada endüstri, sürekli yeni teknikler geliştirerek leasing'in yaygın bir finansman yöntemi olmasına çaba göstermektedir. [8]

Ülkede leasing veren'in tek rolü, alternatif finansman temin etme yöntemi olarak leasing'i leasing alan'a sunmaktadır. Genel olarak leasing alan, üreticiyi ve kiralayacağı malı seçer; üretici ise ilgili malı leasing alan'a doğrudan teslim eder. Çoğunlukla, malı satın alan taraf olan leasing veren, kiraya verdiği malın teknik özelliklerinden dahi habersizdir.

Kore'de kira süresi genellikle 64 aya kadar uzatılabilmektedir. Bankalarca sağlanan krediler ise 36 ile 60 ay arasında değişen bir süreyi içermektedir. Bu durumda leasing alan, banka kredisi ile çalışmak yerine leasing'i tercih etmektedir. [14]

Leasing endüstrisinde, 1980'li yılların başında gerçekleşen artış, birçok özel firmanın ve bankanın pazara girmesine neden olmuştur. Pazara daha önce dahil olan leasing şirketleri de artan talebi karşılamak amacıyla kapasite arttırımına girmişlerdir. Kore'de leasing ile uğraşan banka sayısı 1979'da 4 iken bu rakam 1980'de 6 adede ulaşmıştır.

1983 yılında bazı maddeleri yeniden düzenlenen Leasing Kanunu'na göre, en az 3 milyon won (Güney Kore para birimi) ödenmiş sermayesi bulunan leasing şirketlerinin faaliyette bulunabilmeleri için Maliye Bakanlığı'ndan izin almaları gerekmektedir. Oldukça geniş çalışma alanları bulunan leasing şirketlerinin leasing ile ilgili tüm işlemleri Maliye Bakanlığı tarafından denetlenmektedir. Leasing şirketlerinin kendi kiraladıkları varlıkları, bir başka kiracıya tekrar kiralamalarına ve taksitle satış yapmalarına izin verilmektedir. [8]

Ulusal leasing endüstrisinin hacmi, 1984 yılında bir önceki yıla göre % 68.7 artarak 358 milyar won'dan 604 milyar won'a çıkmıştır. Leasing sözleşmeleri, 1973'de 1.1 milyar won, 1976'da 8.9 milyar won, 1979'da 98.6 milyar won, 1980'de 122.1 milyar won ve 1981'de 142.4 milyar won olarak gerçekleşmiştir. 1982 yılında ise 163.6 milyar won'a yükselmiştir. [23]

Leasing uygulamalarının yasallaştığı 1973 yılından itibaren, ticari bankaların leasing faaliyetlerine başladığı 1979 yılına kadar üç uzman leasing şirketi yerel leasing faaliyetlerinin tümünü yürütmekteydi. 1979 yılında ticari bankaların pazardaki payı 12.7 milyar won ile % 13 idi. Bu rakam 1980'de % 37.2, 1981 yılında % 3.3, 1982'de % 36.4'e ulaşmıştır; 1983'te % 31.9'a düşmüştür. 1984 yılında ise % 36.7 olarak gerçekleşmiştir.

İlk yıllarda büyük ölçekli firmaların leasing sözleşmeleri başta gelmekteydi. Ancak, zamanla küçük ve orta ölçekli firmaların pazar payı artmıştır. Büyük ölçekli firmalar, 1975 yılında sözleşmelerin % 53.3'ünü, 1979 yılında % 52.6'sını gerçekleştirirken, söz konusu rakam 1980'de % 49.9'a, 1981'de % 44.4'e ve 1982'de de % 32.5'e düşmüştür. Bu arada, küçük ölçekli firmaların payı 1980'de % 22.9'a,

1981'de % 23.3'e ve 1982'de de % 24.6'ya artış göstermiştir. Sözleşmelerin geri kalan kısmı da kamu kuruluşları tarafından gerçekleştirilmiştir. 1983'te eğilim tamamen değişmiş büyük ölçekli firmalar % 56.2'lik pay ile 201.3 milyar won değerinde sözleşme yapmışlar ve bir önceki yıla göre % 278.4'lük bir artış göstermişlerdir. Aynı eğilim 1984 yılında da sürmüştür, büyük ölçekli firmaların pazar payı % 54.7 ve sözleşme tutarı 328 milyar won olarak hesaplanmıştır.

Yerel şirketlerin leasing sözleşmelerine karşı artan ilgisi, sıkı para politikası ortamında leasing'in banka kredilerini yatırımlara kaydırmak için tek yöntem olmasından kaynaklanmaktadır. 1985 yılı başında iki yeni firmanın (Citizens National Leasing Co. (CNLC) ve Hanil Leasing Co.) kurulması da leasing sözleşmelerindeki artışta etkili olmuştur.

Ülkede 11 adet leasing kuruluşu bulunmaktadır.

* KOREAN INDUSTRIAL LEASING CO. (KILC) : Ülkede "Leasing Endüstrisi'ni Teşvik Kanunu" doğrultusunda kurulan ilk leasing şirketidir. KILC'in mülkiyeti, % 50 hisse ile "Korea Development Bank" , % 5 hisse ile "Korea Exchange Bank" ve % 45 hisse ile bir Amerikan firması arasında bölüşülmüştür.

KOREAN DEVELOPING LEASING CO. (KDLC) : 1975 yılında kurulan KDLC'nin en büyük pay sahibi % 31 hisse ile "Long-Term Credit Bank of Korea" dır."The Commercial Bank of Korae" ve "Choheung Bank" ise % 20 hisseye sahiptirler. "Japan Orient Lease Corp."ın % 29, "International French Corp."ın da % 20 payı bulunmaktadır.

FIRST CITICORP LEASING CO. (FCLC) : 1975 yılında "Whashin Tiger Leasing Inc." adıyla ve Kore Whashin Industrial Corp. ile Birleşik Devletler Tiger Leasing Group arasındaki joint venture'in ürünü olarak ortaya çıkmıştır. 1980 yılında yeniden organize edilerek şimdiki adını almıştır.

Ülkede önde gelen diğer iki leasing firması 1985 yılında kurulan Hanil Leasing Co ve Citizens National Leasing Co. (CNLC) 'dır. Bunun dışında altı adet ticari banka leasing faaliyetinde bulunmaktadır.

7.3. ASYA LEASING BİRLİĞİ

Asya kıtasında leasing'in geçmişi 1960'lara dayanmaktadır. 1980'lerin başında, tüm Asya ülkelerinin leasing şirketlerinin network'e benzer şekilde çalışmaya başlaması ile gelişmiştir.

Leasing şirketleri, leasing'in daha geniş alanlara yayılmasını sağlayacak, verilen hizmeti modernize edecek ve üye ülkelere birbirlerinin deneyimlerinden yararlanma olanağı verecek bölgesel bir organizasyonun gerekliliğini farketmişlerdir. Bunun üzerine, 1982 yılında "Asya Leasing Birliği (Asia Leasing Association) veya diğer adıyla "AsiaLease" kurulmuştur.

AsiaLease, Asya'da hizmet veren leasing kuruluşlarının bir federasyonu şeklindedir. Tüm üyeler "Genel Kurul"u oluşturmaktadırlar ve bu kurul, genel politikayı belirlemektedir.

Kuruluşun yönetim komitesi olan "Yönetim Konseyi"nde, her üye ülkeden iki temsilci bulunmaktadır ve başkan da bu konseyin üyeleri arasından seçilmektedir.

Günlük çalışmalar, Singapur'da bulunan "Genel Sekreterlik" tarafından yürütülmektedir. Sekreterliğin başlıca fonksiyonu, kuruluş amaçlarına yönelik faaliyetlerin organizasyonudur.

7.3.1. HEDEFLER

AsiaLease'in başlıca hedefleri şunlardır :

- * Asya'da, leasing 'i ekipman finansmanı için aranan bir noktaya ulaştırmak,
- * Bölgede leasing ile ilgili çalışma ve araştırmalarda (özellikle yasal düzenlemelerde) uluslararası bir yapı oluşturmak,
- * Leasing deneyimlerinin ve yasal düzenlemelerinin ülkeler arasında değiş-tokuş edilmesinin sağlamak,
- * Leasing ile ilgili gazete ve dergiler yayınlamak,

* Leasing konulu konferans, seminer ve sempozyumlar düzenlemek,

* Faaliyetlerini Asya'da sürdüren leasing veren'ler arasında yakın ilişki ve işbirliği sağlamak,

* Sıralanan hedeflere ulaşmak amacıyla, uluslararası, bölgesel ve ulusal diğer organizasyonlarla işbirliğinde bulunmak.

AsiaLease, ayrıca ülkelerdeki leasing faaliyetleri ile ilgili istatistikleri de üretmektedir. Bu istatistikler, gerekli tüm verileri kapsamakla birlikte leasing'in üye ülkelerdeki gelişimi hakkında temel bilgileri verebilmektedir.

7.3.2. ÜYELER

31 Ağustos 1990 itibariyle AsiaLease'in 99 üyesi bulunmaktadır.

TABLO : 7.3.2.1. AsiaLease'e Üye Ülkeler

<u>Topluluğa Üye Birlikler</u>			7
Hong Kong Equipment Leasing Association			
Equipment Leasing Association (India)			
Indonesian Leasing Association			
Japan Leasing Association			
Equipment Leasing Association of Malaysia			
Leasing Association of Singapore			
Taipei Leasing Association (ROC)			
<u>Bağımsız Üyeler</u>			79
Bangladeş	1	Pakistan	7
Hindistan	18	Filipinler	6
Japonya	6	Sri Lanka	6
Kore	13	Tayvan (ROC)	6
Malezya	12	Tayland	4
<u>Uluslararası Üyeler</u>			7
Avustralya	2	İsviçre	1
Singapur	1	ABD	3
<u>Leasing Dışı Kuruluşlar</u>			6
Hindistan	1	Singapur	1
Pakistan	1	ABD	2
Filipinler	1		

Bu üyeler ABD, Avustralya, Bangladeş, Endonezya, Filipinler, Hindistan, Hong Kong, İsviçre, Japonya, Kore, MalezyaPakistan, Singapur, Sri Lanka, Tayland ve Tayvan'dan gelmektedirler.Tablo 8.3.2.1.'de üyelerin birlik içinde kaç üye kuruluşla temsil edildiği ve sözkonusu üye kuruluşların türleri görülmektedir.

7.4. AVRUPA LEASING BİRLİĞİ

"European Federation of Equipment Leasing Associations" veya kısa adıyla "Leaseurope" , 31 Aralık 1988 itibariyle 17 ülkeden 782 üyesi bulunan ve Avrupa'daki çeşitli bölgesel leasing birliklerini tek bir çatı altında toplamayı amaçlayan bir kuruluştur. Bu kuruluş, her yıl üye ülkelere ait leasing rakamlarını derleyerekistatistikler üretmektedir. 1984-1988 yıllarına ait istatistikler, leasing'in Avrupa ülkelerinde 80'li yıllardaki gelişimi hakkında bir fikir vermektedir.

TABLO : 7.4.1. Leaseurope'a Üye Ülkelerde Leasing'in Yıllara Göre Değişimi (Milyon ECU)

Ülkeler	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Avusturya	203	269	413	599	883	1135
Belçika	255	343	429	525	719	910
Bulgaristan	-	-	-	-	92	93
İsviçre	408	437	560	652	806	892
Batı Almanya	2227	2318	3200	4819	6655	7410
Danimarka	323	308	345	446	585	500
İspanya	538	835	1339	1854	5145	6257
Fransa	5373	4706	5797	6653	9981	13922
İngiltere	4826	6731	7972	7611	8866	16652
İtalya	1979	2270	288	3275	4805	5766
İrlanda	179	200	200	227	290	436
Lüksemburg	15	15	22	43	36	60
Norveç	562	818	881	1015	934	631
Hollanda	498	531	678	1202	1366	1865
Portekiz	50	66	80	116	287	652
İsveç	1912	1231	2132	1738	2420	3050
Finlandiya	255	267	412	455	464	616
TOPLAM	19103	21344	27148	31230	44334	60847

1984 yılında, Leaseurope'a üye ülkelere leasing hacimleri itibariyle bakıldığında bir önceki yılın birincisi Fransa'nın % 20'lik bir düşüş kaydettiği; buna karşılık diğer ülkelerde farklı oranlarda olmakla beraber bir artış olduğu görülmektedir. Özellikle İngiltere yaklaşık % 40'lık bir artış göstererek birinci sıraya yükselmiştir.

1985 yılında İngiltere % 15 artış ile birinciliği korumuştur. Tüm üye ülkelerde leasing hacmi % 50'ye varan artışlar kaydetmiştir. 1986'da İngiltere'de % 0.4 ve İsveç'te % 18'lik düşüşler olmasına karşın Lüksemburg ve Danimarka'da % 100'e varan artışlar sözkonusu olmuştur. 1987 yılında topluluğa Bulgaristan'ın katılmasıyla üye sayısı 17'ye yükselmiştir. Aynı yıl Fransa % 50'lik artış göstererek Leaseurope ülkeleri arasında birinci sıraya çıkmıştır. İspanya da % 177'lik bir artışla dikkat çekmiştir. 1988'de İngiltere bir önceki seneye göre % 87.8'lik artışla tekrar ilk sıraya yükselmiştir. Portekiz'de önceki yıllarda izlenen hızlı gelişim sürmüştür ve % 127'lik artış meydana gelmiştir.

SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Sanayide likidite darboğazının olanca şiddetiyle yaşandığı ve yatırımların beklenen hızda artmadığı günümüz Türkiye'sinde leasing, yapılan düzenlemelerle yatırım projelerinin finansmanında önemli bir yere sahip olabilecek yeni bir yöntem olarak iş hayatımıza kazandırılmaya çalışılmaktadır. Gerçekten de, birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede başarı ile uygulamakta olan leasing, yatırımların finansmanında etkili bir araç olduğunu kanıtlamış sürekli gelişen bir finansman yöntemidir.

"Leasing" veya "Finansal Kiralama", faydanın malın mülkiyetinden değil, kullanımından doğduğu düşüncesine dayanmaktadır. Öyle ki, leasing alan yatırımcı, leasing yöntemi ile gereksinim duyduğu sabit varlıkları yatırımın riskini üstlenmeksizin kullanabilmektedir. Ancak, leasing'in birçok türü için kullanım ile satın alma arasındaki ayırım belirgin değildir. Örneğin, kiralama-satın alma işleminde, leasing alan kiralama sözleşmesinin bitimine kadar düşünme hakkına sahiptir ve işlemin kiralama veya satın alma işlemi olarak tanımlanması ancak sözleşme bitiminde mümkündür.

Leasing işleminde genellikle üç taraf sözkonusudur : Leasing alan yatırımcı, leasing veren leasing şirketi ve malı arz eden üretici. Leasing, adı geçen her üç grup için de avantajlı bir yöntemdir. Yatırımcı, yatırım yapmadan gereksinim duyduğu sabit varlıkların kullanımına sahip olmakta ve böylece elindeki fonları başka alanlara kaydırabilmektedir. Leasing şirketi, kira bedellerinin yanısıra yatırım indiriminden faydalanma, sabit varlık üzerinden amortisman ayırma yolları ile kar etmektedir. Diğer taraftan, üretici de, yeterli fonu bulunmayan yatırımcıya leasing şirketi aracılığıyla malını satmaktadır.

Leasing, dünyanın hemen her yerinde uygulanmakla birlikte işlem yoğunluğu tüm ülkelerde farklılıklar göstermektedir. Önceki bölümlerde yeralan istatistiksel veriler incelendiğinde, leasing'in gelişme hızının gelişmiş ülkelerde, gelişmekte olan ülkelere oranla çok daha düşük olduğu görülmektedir. Bu durum, leasing'in söz konusu ülkelerdeki pazar payı ile doğru orantılıdır. Leasing'in sabit varlık yatırımları içinde geniş yer tuttuğu ülkelerde gelişme hızı daha düşüktür. Çünkü bu ülkelerde leasing pazarında bir doymuşluk sözkonusudur. Oysa, leasing'in henüz tanınma aşamasında olduğu gelişmekte olan ülkelerde, sektörün pazar payı düşüktür ve pazar halen büyük bir potansiyele sahiptir.

Bununla beraber, leasing'in, tüm teşviklere rağmen gelişmekte olan ülkelerde beklenenden daha yavaş yaygınlaştığını söyleyebiliriz. Gelişmekte olan ülkelerde, gelişmek için gerekli fonların sağlanmasında leasing'den yeterince yararlanılmamasına neden olarak öne sürülen faktörlerin başında , yasaların finansal kiralama ve geleneksel kiralama ayrımını yapmamış olmaları ve kiralanan aracın finansmanını sağlamaktan başka bir katkısı olmayan kiraya verene, gereğinden fazla sorumluluk yüklemesi gelmektedir. Ülkemizde 1985 yılında yürürlüğe giren 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ile bu eksikliklerin giderilmesine çalışılmış, kiralamanın modern anlamına uygun bir düzenlemeye gidilerek sözü edilen yasal engellerin ortadan kaldırılması amaçlanmıştır.

Mevcut 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ve İlgili Yönetmelikleri sadece yurtdışından ülkemize yapılacak leasing işlemlerini kapsamaktadır. Türkiye'den yurtdışına yapılacak olan leasing işlemleri için mevzuat henüz geliştirilmemiştir. Söz konusu mevzuatın tespit edilmesinde yarar vardır.

İhracat potansiyelimizin yüksek olduğu Kuzey Afrika ve Orta Doğu'daki bazı ülkeler finansal güçlükler içindedirler. Dış ticaretlerindeki büyük miktartlı ödemelerini gerçekleştirememektedirler. Oysa, leasing, belirli dönemlere yayılmış küçük miktarlardaki ödemelerle mikro düzeyde işletme bütçesinde, makro düzeyde ise ülke dış ticaret dengesinde negatif baskıları önleyebilmektedir.

Konu ile ilgili düzenlemeler gerçekleştirilir ve yürürlüğe koyulursa, Türkiye'den yurtdışına leasing yapılması, satış yolu ile girmekte güçlük çektiğimiz belirli pazarlardaki ihracat gelir ve pazar payımızı arttırıcı yönde etki yapacaktır.

Türkiye açısından bakıldığında leasing, fonların hem kıt, hem de pahalı olduğu ekonomik ortamda can simidi görevini üstlenmektedir. Ancak, uygulamada rastlanan sorunlardan biri leasing alan'ın üstlendiği kur riskidir. Türkiye'deki enflasyonist ortam, uluslararası leasing'e başvuran yatırımcıyı kira ödemelerinde kendini gösteren kur riski ile karşı karşıya bırakmaktadır.

Türkiye'nin izlemekte olduğu ekonomik politikalar dikkate alındığında, politikaların başarıya ulaşması durumunda leasing'in de bundan yarar sağlayacağı görülmektedir. Ekonomik hedeflerin başında enflasyonun düşürülmesi gelmektedir. Enflasyonun düşürülmesi, uluslararası leasing işlemlerinde kur

riskini ortadan kaldıracağından leasing'e olan talep artacak ve sistem işlerlik kazanacaktır.

Diğer taraftan Türkiye, dış borç problemleri ile karşı karşıyadır ve bu borçların azaltılması da ekonomik hedefler arasında yer almaktadır. Dış borç problemleri çözüldüğü takdirde, dış borçlar nedeniyle uzak duran yabancı kuruluşlar risk üstlenmeden Türkiye'ye gelerek leasing faaliyetlerine gerek leasing veren gerekse leasing alan olarak katılacaklardır. Bu da ülkedeki leasing hacmini arttırıcı bir rol oynayacaktır.

Avrupa Topluluğu'na girme çabası da leasing'in gelişimine ortam hazırlayan bir yaklaşımdır. Şöyle ki, Avrupa ile güçlü ekonomik ilişkiler ülkelerarası leasing'i destekleyecek ve leasing sistemi güçlenecektir.

Devletin ekonomik sistem üzerindeki etkisini ve baskısını azaltması da leasing açısından olumlu bir gelişme olacaktır. Kapsamlı yasal mevzuat, ağır bürokratik yapı ve buna benzer kısıtlamalar diğer ekonomik faaliyetlerde olduğu gibi leasing işlemlerinde de talep azaltıcı bir etkiye sahiptir. Oysa, leasing sisteminin iyi işleyebilmesi için katı yasal düzenlemelere gerek bulunmamaktadır. Bunun en iyi örneği Japonya ve İngiltere'dir. Söz konusu ülkelerde leasing faaliyetlerini düzenleyen hiçbir yasal mevzuat bulunmamasına rağmen, 1988 yılı itibarıyla dünya genelinde ülkelere ait rakamlara bakıldığında Japonya ikinci, İngiltere ise üçüncü sırada yer almaktadır. Devlet baskısının olumsuz etkisini gösteren bir örnek ise Brezilya'dır. 1984 yılına kadar devlet leasing'e birçok açıdan müdahale etmiş ve gelişimi önemli ölçüde engellemiştir. Oysa, 1984 yılından sonra yeni yasal düzenlemelerle leasing sisteminin etkinliği arttırılmıştır.

Görüldüğü gibi devletin izlemekte olduğu ekonomik politika leasing sistemine yarar sağlayacak yöndedir. Ancak, gerçekçi bir yaklaşımla devletin adı geçen politikalarda başarıya ulaşmasının daha oldukça uzak olduğu söylenebilir. Örneğin enflasyon daha uzun bir süre problem olmaya devam edecektir. Diğer taraftan, dış borç problemlerini ortadan kaldırma çabaları sıkı bir biçimde sürdürüldüğü halde kısa vadede bu konu da çözüme ulaştırılamayacaktır. Avrupa Topluluğu'na girmek ise neredeyse bir ütopya haline almıştır. Özellikle, Doğu Bloku'ndaki siyasi ve sosyal gelişmeler üzerine, bu Blok'a dahil ülkeler Avrupa ülkeleri açısından cazip pazarlar haline gelmiştir. Bu da Türkiye'yi daha geri plana itmiştir.

Türkiye'nin en önemli eksiklerinden biri, gerek yurtiçi leasing'i düzenleyen gerekse uluslararası leasing pazarında Türk leasing şirketlerini destekleyen bir "Türk Leasing Birliği"nin bulunmayışıdır. Leasing bir hizmettir ve hizmeti iyileştirmek için yapılan çalışmaların bir birlik bünyesinde gerçekleştirilmesi etkinliği artırıcı rol oynayacaktır. Leasing sisteminin gelişmiş düzeyde olduğu tüm ülkelerde ulusal leasing birlikleri bulunmaktadır. Bu birlikler, leasing'i yatırımcılar açısından aranan bir finansman tekniği haline getirmeyi hedefleyen kuruluşlardır. Ayrıca ülkede istatistiksel araştırmalar yapar veya bu tür çalışmalara destek olurlar. Leasing'in tanıtılması amacıyla gazete, dergi çıkarıp, konferans ve seminerler düzenlemek; leasing veren'ler arasında koordinasyonu geliştirmek ve diğer leasing organizasyonları ile işbirliğinde bulunmak da leasing birliklerinin çalışma alanları içerisinde yer almaktadır.

Türk Leasing Birliği, öncelikle yasal düzenlemelerin iyileştirilmesini sağlamalı ve leasing'in yurtiçi tanıtımını yapmalıdır. Hazırlayacağı istatistiksel raporlarla da Türkiye'de leasing'i teşvik edici bir rol oynamalıdır. İleriki aşamalarda ise, uluslararası leasing kuruluşları ile işbirliği yapılmalı ve Türkiye'nin Leaseurope'a üye olabilmesi konusunda çalışmalar yapılmalıdır. Çünkü böylesine gelişmiş bir birliğe üye olmak ve leasing faaliyetinin en üst noktalarında yer alan ülkelerle işbirliği yapmak Türk leasing'inde beklenen gelişmeyi sağlayacaktır.

Yasal düzenlemelerin iyileştirilmesi konusunda bir çalışmanın yapılabilmesi için öncelikle aksayan noktaların belirlenmesi gerekmektedir. En çok eleştirilen alan düzenlemelerden biri, leasing işlemlerinde vade süresinin 4 yıl olarak belirlenmesidir. Oysa bu süre, leasing'e konu olan malın ekonomik ömrüne ve leasing işlemlerinin ikinci el kiralama olup olmadığına bağlı olarak değişmelidir. Örnek olarak, Brezilya'da vade süresi, amortisman ömrü 3.5 yıla kadar olan mallar için en az iki yıl, amortisman ömrü 3.5 yıldan fazla olan mallar için ise en az üç yıldır. Rakamların ülke koşullarına göre düzenlenmesi suretiyle aynı yapı Türkiye'de de benimsenebilir.

Türkiye'deki yasal mevzuat ayrıca birçok konuda da belirsizlik içermektedir. Örneğin, sözleşmenin sona ermesinden sonra tarafların artık değerden ne şekilde faydalanacağı açık değildir. Leasing alan'ın zaten birçok riski üstlendiği ve leasing veren karşısında güçsüz bulunduğu Türk leasing sisteminde, leasing alan'ın artık değerden satışından pay alma seçeneğinin bulunması gereklidir.

Mevcut işleyişte, leasing alan'a tanınan seçenekler, sözleşmenin daha düşük kira bedelleri ile uzatılması, malın önceden belirlenen değerden satın alınması veya sözleşmenin sona erdirilmesidir. Sözleşmenin sona erdirilmesi yoluna gidildiğinde, leasing alan da bu satıştan pay alabilmelidir. Örnek olarak, Fransa'da uygulanmakta olan Credit-Bail yönteminde leasing alan'a bu seçenek sunulmaktadır.

Mevzuatın belirsizlik taşıdığı bir diğer nokta da leasing veren'in kar marjının ne olacağıdır ve leasing alan'ı güç durumda bırakan sorunlardan biri olarak ortaya çıkmaktadır. Leasing sisteminin Türkiye'de kısa süreli bir geçmişi olduğu gözönüne alındığında piyasada yerleşmiş kira bedellerinden söz etmek güçtür. Üstelik, leasing şirketlerinin az sayıda oluşu bir rekabet ortamının oluşmasını engellemekte ve bir piyasa fiyatı da oluşmamaktadır. Öyle ki, zaten az sayıda olan leasing şirketlerinin faaliyet alanları birbirlerinden farklı olduğundan ve herbiri kendi alanlarında hemen hemen tekel durumunda olduğundan belirledikleri kira bedellerini kabul ettirmek konusunda güçlükle çekmemektedirler. Leasing alan'ın korunması amacıyla, leasing sisteminin işlerlik kazanıp piyasada dengeli bir fiyatlandırma sisteminin oluşmasına kadar devlet kira bedellerini kontrol altında tutmalıdır.

Leasing sisteminin gelişimini hızlandıracak öneriler getirmeye çalışılırken, önerilerin istenen sonuca ulaştırılmasının kimlere, ne şekilde ve ne ölçüde yarar sağlayacağını da belirlenmesi gerekmektedir.

Leasing, leasing alan için orta vadeli finansmana bir alternatif durumundadır. Leasing sisteminin işlerlik kazanması ve hızla gelişmesi yerli ve yabancı birçok yeni leasing şirketinin ortaya çıkmasına neden olacaktır. Şirket sayısı arttığında bu şirketler arasında bir rekabet ortamı doğacak ve rekabet kira bedellerini aşağıya doğru çekecektir. Cazip olanaklar sunma yarışı yatırımcı açısından kazançlı durumlar yaratacaktır.

Olaya leasing şirketi tarafından bakıldığında, leasing'in gelişimi sözkonusu şirketlerin iş hacimlerinin artması anlamına geldiğinden sunulan önerilerin leasing sistemini hızlı bir gelişim içine sokması olumlu bir gelişme olacaktır.

Son olarak leasing sisteminin gelişiminin devlete olan etkisi ele alındığında gelişiminin devlet açısından parasal bir artı değer ifade etmeyeceği

görülmektedir. Ancak, leasing'in canlılık getirici etkisi dikkate alındığında leasing'deki gelişmenin, ekonomi üzerinde ülke genelinde bir etki yaratacağı ve sermaye piyasasına işlerlik kazandıracağı tahmininde bulunulabilir.



KAYNAKLAR

- [1] CLARK,T., "Leasing", Mc Graw-Hill Book Company, London 1978.
- [2] BAHŞİ,G., "Leasing ve Factoring Uygulaması Üstüne Öneriler", İstanbul Sanayi Odası Dergisi,Yıl:22, Sayı:262, 1987.
- [3] ARIKEL,N., "Finansal Kiralama Kanunu'nun Uygulaması ve Sorunları", Finansal Kiralama Semineri, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No:1987-22, 1987.
- [4] TUNCER,S., "Yeni Bir Finansman Yöntemi : Leasing", İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Yıl:20, Sayı:231, Mayıs 1985.
- [5] SEDEF,C.A., ÇELİK,A., "Bir Finansman Yöntemi Olarak Kiralamanın Satın Alma Alternatifine Karşı Sağladığı Finansal Olanakların Değerlendirilmesi", Para ve Sermaye Piyasası Dergisi, Temmuz 1989.
- [6] "Leasing Kullanımı Yaygınlaşıyor", Dünya Gazetesi, Araştırma Servisi, 23 Ağustos 1990.
- [7] KUNTALP,E., "Finansal Kiralama Kanunu'na Göre Finansal Kiralama Tanımı ve Hükümleri",Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, No:144, İstanbul 1988.
- [8] UYANIK,S., "Proje Finansmanında Finansal Kiralamanın Rolü-Türkiye Örneği",Türkiye Ticaret,Sanayi,Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği, Ankara 1990.
- [9] AŞIKOĞLU,R., "Kiralama Yolu ile Finansman Yöntemi : Finansal Kiralama" Amme İdaresi Dergisi, Cilt:21, Sayı:4, Aralık 1988.
- [10] Dünya Gazetesi Özel Sayfaları, "Leasing", No:18, 16 Mayıs 1990.
No:36, 28 Kasım 1991.
- [11] ALTOP,A., Özellikle Taşınır Yatırım Mallarına İlişkin Finansal Kiralama Sözleşmesi, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Yayın No:238, 1990.
- [12] TAPŞIN,A., Leasing Semineri, 27 Temmuz 1991.
- [13] TEKİNALP,Prof.Dr.Ü., "Hukuki Açıdan Finansal Kiralama Kanunu", İTO Finansal Kiralama Semineri, Aralık 1985.
- [14] ŞENGİZER,İ., "Dünya'da ve Türkiye'de Leasing",TC Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi No:123, Ekim 1987.
- [15] ÖZEL,S., "Yeni Bir Yatırım ve Finansman Yöntemi : Leasing", İktisat Dergisi, 10 Şubat 1988.
- [16] BAŞ,İ.M., "Bir Finansman Yöntemi Olarak Finansal Kiralama", Verimlilik Dergisi, Milli Produktivite Merkezi, Yayın No:1987/2.
- [17] BAYRAKTAR,E., "Satın Alma-Finansal Kiralama Kararlarının Analizinde Matematiksel Modelleme Yaklaşımı",Endüstri Mühendisliği Dergisi, Yıl:2,Sayı:10 Kasım 1990.

- [18] "Leasing Yöntemleri", İktisat Leasing
[19] OKKA,O., "Satın Alma ve Kiralama Kararları",Erciyes Üniversitesi,İktisati ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,Sayı:7,Temmuz 1985.
[20] Finans Dünyası Dergisi, Yıl:2,Sayı:17,Mayıs 1991.
[21] Asset Finance&Leasing Digest, July 1990/November 1990,June 1991.
[22] LEVACK,I., "Brezilya ve İtalya'da Finansal Kiralama",Yeni İş Dünyası,Şubat 1986.
[23] "Leasing Industry Growing",Korean Newsreview,23.June 1984.



ÖZGEÇMİŞ

Sim Feray ALTINOĞLU, 12 Ağustos 1968 tarihinde Edirne'de doğdu. İlk öğrenimini Kurtuluş İlkokulu'nda tamamladı. Orta öğrenimine Atatürk Orta Okulu ve Edirne Lisesi'nde devam etti. 1985 yılında İ.T.Ü. İşletme Fakültesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde Lisans eğitime başladı. 1989 yılında "iyi" derece ile mezun oldu. Aynı yıl İ.T.Ü. Fen Bilimleri Enstitüsü Endüstri Anabilim Dalı Mühendislik Yönetimi Programı'nda Yüksek Lisans eğitime başladı. İ.T.Ü. Gümüşsuyu Yabancı Diller Okulu'nda bir yıl hazırlık sınıfına devam etti. 1989 yılından beri lisansüstü eğitimini sürdürmektedir.

