

# GENEL OLARAK FİNANSMAN ŞİRKETLERİ VE TÜRKİYE'DE FİNANSMAN ŞİRKETLERİNİN SATICI/ÜRETİCİ FİRMALAR AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

*Dr. Yıldırım B. ÖNAL\**

## 1. GİRİŞ

Ülkemizde eskiden beri kullanılan satıcı kredileri ve 1989 yılından bu yana uygulanmaya başlanan banka tüketici kredileri müşteri finansmanı sorununa çözüm olarak kullanılmaktadır. Bununla birlikte günümüzde müşteri finansmanı probleminin çözümünde kullanılacak finansman şirketlerinin kurulması da gerçekleştirilmiştir. Finansman şirketlerinin kurulması mevcut piyasada rekabeti arttırdığı sürece faydalı olacak bir gelişme olarak kabul edilebilir.

Finansman şirketinin İngilizce'deki karşılığı "Finance Company" veya "Finance Hous"dur. Gelişmiş ülke örneklerinde finansman şirketlerinin amacı, taksitli satışların finansmanını sağlamaya yönelik olarak belirlenmiştir. Yani finansman şirketlerinin faaliyet konusu, fiyatı yüksek ve tüketicinin kolayca alamayacağı; başta otomobil olmak üzere beyaz ve kahverengi eşyayı satın alımı için kredi vermektir (Tuncer, 1995, s.64).

Finansman şirketleri aracılığıyla satış yapılması uygulaması genel olarak, sözkonusu malların üreticisi veya satıcısı durumunda olan firmaları dolaylı olarak finanse eden bir uygulamadır.

Finansman şirketlerinin genel olarak iki önemli türü bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, satış finans şirketleri, ikincisi ise, tüketici finansman şirketleridir (Klein, 1978, s.148-149).

Ancak bu çalışmada finansman şirketleri; (i) Tüketici finansman şirketleri (consumer finance companies), (ii) Satış finansman şirketleri (sales fiance companies) ve (iii) Bağlı satış finansman şirketleri (captive sales finance companies) olarak üç ana başlık altında incelenmektedir. Bu bölümde ayrıca, ülkemizdeki benzer kurumlar da ele alınarak incelenmektedir.

---

\* Ç.Ü. İ.İ.B.F. İşletme Bölümü Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı Öğretim Üyesi

## 2. TÜKETİCİ FİNANSMAN ŞİRKETLERİ

Tüketici finansman şirketleri, tüketicilere daha çok kredili satınalma olanağı sağlayan kurumlardır. Bu şirketler, lisanslı borç veren şirketler ve(veya bireysel finansman şirketleri olarak da adlandırılırlar (Haines, 1961, s.262). Bu kurumların kredi işlemleri kamu otoritesinin kontrolü altındadır. Bu bağlamda, tüketici finansman şirketleri verecekleri kredi miktarı ve kredi faizi konusunda da bazı sınırlamalara tabidirler.

Tüketici finansman şirketleri; düşük tutarlarda kredi ticareti yaparlar. Bu şirketler, genellikle borçlunun teminat göstermesine gerek kalmadan kredi verirler. Dolayısıyla bu kurumlardan kredi almak daha kolaydır. Diğer sağlayan kurumlar, kredi değerliliği düşük olan kişilere küçük tutarda kredi vermezler. Tüketici finansman şirketleri, bu özelliklere sahip kişilere kredi temin etmenin riskini taşırlar. Üstlendikleri bu risk nedeniyle tüketici finansman şirketlerinin müşterilerinden istediği faiz, diğer kredi kurumlarının müşterilerinden aldıkları faiz oranlarından daha fazla olabilmektedir (Uzunlar, 1990, s.70).

Bunlara ek olarak, tüketici finansman şirketleri genel olarak diğer kredi kurumlarına oranla riski yüksek bireylere de kredi verdiklerinden daha fazla zararla karşılaşabilmektedirler (Rose, 1983, s.376).

## 3. SATIŞ FİNANSMAN ŞİRKETLERİ

Birinci Dünya Savaşı'ndan önce de bazı satış finansman şirketlerine rastlanmaktadır. Ancak, bu kurumlar gerçek anlamda ve tam anlamıyla çalışmaya 1915 yılına kadar başlayamamışlardır. Bu kurumların 1915-1929 dönemi boyunca otomotiv endüstrisi ile birlikte büyük bir gelişme gösterdikleri görülmektedir (Farwell ve diğ., 1966, s.595). Kısacası bu kurumların, otomobil endüstrisinin müşteri finansmanı ihtiyaçlarını karşıladıklarından dolayı geliştikleri söylenebilir. Bu dönemdeki gelişme nedenlerinden bazılarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Spero, 1965, s.222-223) :

- Otomobil ve radyo gibi ürünlerin büyük miktarlarda ve ucuza üretilmesinin, tüketici pazarını harekete geçirmesi.
- Milli gelirin artması ile bireylerin alım gücünün artması.
- Üretici firmaların satışların finansmanından çok üretim ve satış çabalarını artırmaya yönelmeleri.
- Üreticilerin uygun ödeme şartları ile satış yapmaları vb.

Satış finansman şirketleri tüketicilere ödünç veren tüketici finans işletmeleri ile sık sık karıştırılır. Satış finansman şirketleri, satıcılardan taksitli satış senetlerini satın alarak

tüketicileri dolaylı olarak finanse eden şirketlerdir. Tüketici finansman işletmelerinden en önemli farkı da işte bu özelliğidir (Kent, 1966, s. 761-762).

Satış finansman şirketleri, aynı zamanda bir tüccarın üretici bir firmadan yapacağı toptan alımları da finanse edebilir. Yani satış finansman şirketlerinin fonksiyonlarından birisi de toptan ticaretin finansmanıdır. Genelde satış finansman şirketleri daha çok otomotiv endüstrisinin ihtiyaçlarına cevap vermek üzere oluşturulmuş olmakla beraber, dikiş makinalarından, piyanolara ve hatta kitap setlerinin alımına ve ev tamiratına kadar uzanabilen bir alanda finansman ihtiyacına cevap verebilmektedir (Dauten ve Welshans, 1970, s.412-413).

Satış finansman şirketlerinin yaptıkları işlemler şu şekilde ifade edilebilir : Dayanıklı mal (otomobil, muhtelif beyaz eşya v.b.) satan bir firma taksitli olarak malını satar. Daha sonra bu taksitli satış sözleşmesi satış finansman şirketi tarafından satın alınır. Böylece satıcı alacağını satış finansman şirketinden alır. Tüketici ise kredili alımdan kaynaklanan ödemelerini doğrudan satış finansman şirketine yapar (Ranlett, 1977, s.403).

Satış finansman şirketleri tarafından kredi üç biçimde kullanılabilir. Bunlar; (i) Tam rüculu (Full recourse), (ii) Rücusuz (Nonrecourse) ve (iii) Geri satınalma anlaşması (Repurchase)'dır (Edmister, 1986, s.201).

Burada kredinin ödenmemesi durumu ortaya çıktığında, tam rüculu kredilendirmede, malı satan firma sözleşme gereği borcu ödemek durumundadır. Rücusuz kredilendirme durumunda ise, tüm risk ve masraflar satış finansman şirketine ait olmaktadır. Geri satın alma anlaşması ile kredilendirme durumunda ise satıcı firma kredilendirilen malı geri alır ve kalan borcu karşılamak için satar.

#### **4. BİR ÜRETİCİ FİRMAYA BAĞLI SATIŞ FİNANSMAN ŞİRKETLERİ**

Tüm özellikleri ile satış finansman şirketlerinin aynısıdır. Yukarıda açıklanan satış finansman şirketi bağımlı bir yapıya sahiptir. Bir başka deyişle, bu kurumun en önemli ayırıcı özelliği, bir üretici firmaya bağlı olarak faaliyetini sürdürmesi ve büyük ölçüde o üretici firmanın satışlarını finanse etmek üzere kurulmuş olmasıdır. Bununla birlikte, bağlı satış finansman şirketleri ana firmanın kredi fonksiyonlarını yürüten bir kurum niteliğine de sahiptir. aynı zamanda, bu uygulama ile imalat işlemleri ile satış (kredi) işlemleri birbirinden ayrılmış olmaktadır (Hill ve Sartoris, 1995, s.370-371). Amerika'da yapılan bir araştırmada 1985 yılı itibarıyla 20 büyük bağlı satış finansman şirketinin 279 milyar dolar alacak portföyüne sahip olduğu tespit edilmiştir (Main ve Smith, 1992, s.197).

Bağlı satış finansman şirketlerinin kurulmasının nedenlerinden bazılarını şöyle sıralayabilir (Gup, 1980, s.397-398) :

- Bağımsız satış finansman şirketlerinin, üretici firmaların finansman ihtiyaçlarını tam olarak karşılayamaması ve dolayısıyla üretici firmaların da kendi satış finansman şirketlerini kurarak bu finansman ihtiyacını karşılama yolunu seçmeleri. Buna örnek olarak, John Deere, Massey Ferguson firmaları kendi bağlı satış finansman şirketlerini kurmuşlardır. Benzer şekilde, Motorola ve Philco firmaları da aynı yolu benimsemişlerdir.

- Satış finansman şirketleri daha büyük borç/öz sermaye oranı ile çalışabilmektedirler. Dolayısıyla üretici firmalar daha çok borçlanma imkanı olan satış finansman şirketlerini, kendilerine bağlı olarak kurmayı tercih etmektedirler.

- Üretici firmaların mamülleri genelde pahalı mallar olduğundan, özellikle perakendecilere satışta sorunlara neden olabilmektedir (perakendecilerin yüksek stoklama maliyeti nedeniyle üretici firmadan finansman istekleri gibi). Bu durumda üretici firma kendine bağlı bir satış finansman şirketi aracılığıyla satış yapmayı tercih edebilmektedir.

- Sears, Roebuck and Co. ve Macy's gibi firmalar, taksitli satışları arttırdığında, nakit akışlarının daraldığını (bozulduğunu) ve aynı zamanda stoklarının finansmanı için fon kaynağına olan ihtiyaçlarının arttığı görmüşlerdir. Bu firmalar, araştırmaları sonucunda, satışlarını bağlı satış finansman şirketleri aracılığıyla yaptıklarında nakit akışlarının düzenli hale geleceğini ve daha az finansmana ihtiyaç duyacaklarını düşünerek satış finansman şirketleri kurmayı uygun bulmuşlardır.

Bazı durumlarda bağlı satış finansman şirketleri bağımsız finans şirketlerinden başarılı görülebilmektedir. Bunu kabul eden bağımsız satış finansman şirketleri bağımlı satış finansman şirketi gibi çalışan bölümler (departmanlar) oluşturmaktadırlar. Öte yandan, bazı bağlı satış finansman şirketleri de tek bir ürün çeşidinin finansmanının fala kârlı olmadığını keşfetmişlerdir. Bu durumda bazı bağlı satış finansman şirketleri birçok üretici firmaya toptan satışlarında finansman hizmeti vermeye başlamışlardır. Buradan da anlaşılacağı gibi bu durum endüstri koluna ve malın özelliği gibi değişkenlere göre farklılık gösterebilmektedir.

Buraya kadar genel olarak finansman şirketleri incelendi şimdide ülkemizdeki finansman şirketleri ile ilgili uygulamaların incelenmesi gerçekleştirilecektir.

## 5. TÜRKİYE'DE FİNANSMAN ŞİRKETLERİ İLE İLGİLİ YASAL DÜZENLEMELER

Ülkemizde bu konuda çalışabilecek şirketlerin uymaları gereken kurallar; 26.07.1994 tarih ve 22002 nolu Resmi Gazete'de yayımlanan Hazine Müsteşarlığı'nın "Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik" ile belirlenmiştir.

Bu yönetmeliğin amacı, Ödünç Para Verme İşleri Hakkında 30.09.1983 tarihli ve 90 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname'nin 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile değişik 13. maddesi hükümleri çerçevesinde, devamlı ve mutad iştigal konusu olarak her türlü mal ve hizmet alımını kredilendirmek üzere ödünç para veren finansman şirketlerinin kuruluş ve çalışma esas ve kurallarını belirlemektir (md.1).

Bu yönetmelik hükümleri, taksitli satış, basım ve yayım yoluyla kampanyalı satış ve kapıdan satışlar ile bu tür satışlar yapan gerçek ve tüzel kişilere uygulanmamaktadır.

Kurucular, finansman şirketi kuruluşu için gerekli bilgi ve belgelerle birlikte, ön izin almak üzere Hazine Müsteşarlığı'na başvuruda bulunurlar.

Müracaatları Müsteşarlıkça uygun görülenlere ön izin verilir.

Finansman Şirketlerinin Kuruluşuna izin verilebilmesi için (md. 4);

a) A.Ş. olarak kurulmaları,

b) Ödenmiş sermayelerinin 200 milyar TL.'dan az olmaması,

c) Hisse senetlerinin tamamının nama yazılı olması ve nakit karşılığı çıkartılması,

d) Sermayelerinin %10 ve daha fazlasına sahip ortaklarının :

- 35 sayılı KHK ile ek ve değişiklikleri uyarınca haklarında tasfiye kararı alınmamış olması,

- Müflis veya konkordato talep etmiş olmamaları,

- Ağır hapis veya 5 yıldan fazla hapis yahut zimmet, ihtilas, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık sahtekarlık, inancı kötüye kullanma, dolanlı (kötü amaçla kasıtlı) iflas gibi yüz kızartıcı suçlardan mahkumiyetlerinin bulunamaması gerekir.

e) Tüzel kişi ortakların %10 ve daha fazla paya sahip olan ortaklıklarının, bu naddenin (d) bendindeki şartları taşımaları ve,

f) Tüzel kişi ortakların, mali bünyelerinin, şirketin kuruluşunda taahhüt ettikleri sermaye miktarını karşılayabilir düzeyde olması, gerekir.

Finansman şirketleri kuruluşlarının Ticaret Siciline tescili tarihinden itibaren en geç 180 gün içinde faaliyet izni almak için Müsteşarlığa başvururlar. Ancak bu süre, ön izin tarihinden itibaren 9 ayı geçemez (md.6). Ayrıca, finansman şirketleri merkezlerinin dışında şube açabilirler. Şube açılması Müsteşarlığın iznine tabidir (md. 10).

Finansman şirketlerinin yapamayacakları iş ve işlemler aşağıdaki şekilde sıralanabilir (md. 11) :

a) Ana faaliyetleri dışında başka işle iştigal edemezler,

b) Teminat mektubu veremezler,

c) Mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz (teminat) karşılığı para toplayamazlar. SP Kanunu'na göre menkul kıymet ihracı ile mali piyasalardan ödünç para alınması bu hükmün dışındadır.

Bu yönetmelikte belirtilen şartları yerine getirerek "Finansman Şirketi Faaliyet İzin Belgesi" almış finansman şirketlerinin başlıca işlevi, devamlı mutad meslek halinde her türlü tüketim malı ve hizmet alımını kredilendirmek suretiyle, tüketicinin finansmanını sağlamaktır (md. 12).

Finansman şirketleri, kredilendirecekleri mal ve hizmetleri temin eden satıcılarla önceden genel bir sözleşme yaparlar. Genel sözleşmede mal ve hizmetin teminine ilişkin genel şartların yanında tüketicie uygulanacak faiz ve diğer masraflar serbestçe belirlenir. Genel sözleşmenin bir örneği imza tarihinden itibaren 30 gün için Müsteşarlığa gönderilir.

Finansman şirketlerince açılan krediler, genel sözleşmedeki esaslara göre tüketicinin nam ve hesabına mal veya hizmetin teslim ve temini ile birlikte, doğrudan satıcıya ödenir. Ancak kredi geri ödemeleri, adına kredi açılanlar tarafından finansman şirketlerine yapılır.

Bu yönetmelik hükümlerine göre kendilerine faaliyet izni verilen finansman şirketlerinin; tüketicilerle kredi işlemleri ve mal üreten ya da hizmet sunan satıcılarla finansman ilişkisi, taraflar arasında yapılacak yazılı sözleşmelere dayandırılmak zorundadır.

Söz konusu sözleşmelerde (md. 13) :

a) Tüketicinin kredi sözleşmesinden doğan yükümlülüğünün kredi konusu malın ve hizmetin tesliminden önce başlamayacağına,

b) Erken geri ödemelerde tüketicinin hangi oranlarda faiz indirimine hak kazanacağına,

c) Başlangıçta belirlenen kredi şartlarının, sözleşme süresi içinde tüketicinin aleyhine değiştirilemeyeceğine,

İlişkin hükümlerin bulunması, ayrıca sözleşme hükümlerinin açık ve kolayca okunabilir olması ve tüketicieyi yanıltıcı ifadeler içermemesi gerekir.

## **6. TÜRKİYE'DE FİNANSMAN ŞİRKETLERİNİN SATICI VE/VEYA ÜRETİCİ FİRMALAR AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ**

Ülkemizde, Ödünç Para Verme İşleri Kanunu'nda yapılan bir değişiklikle finansman şirketlerinin mali sisteme dahil edilmesine olanak sağlanmıştır. Bu konuya özellikle ülkemizdeki büyük holdingler ilgi göstermektedirler.

26.07.1994 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Yönetmelik" ile ülkemizde batılı örneklerine uygun sayılabilecek finansman şirketlerinin kurulup çalışması olanağı sağlanmıştır. Bu yasal düzenlemenin ışığı altında kurulacak olan finansman şirketlerinin sağlayabileceği yararları genel olarak değerlendirmek faydalı olacaktır (Tuncer, 1995, s.67) :

- Satış finansman şirketlerinin kurulması sonucunda, ülkemizde bankaların açtığı tüketici kredilerinin yanında, belki de maliyeti daha düşük yeni tür tüketici kredisi doğup gelişebilecektir. Bu sayede otomotiv ve beyaz eşya gibi pahalı ürünlerin satışı kolaylaşacak ve firmaların satış hacmi artacaktır.

- Yayımlanan Yönetmelikte tüketiciyi koruyucu ve kötüye kullanmaları önleyici tedbirler alınmıştır.

- Finansman şirketlerinin kurulup çalışmasında en önemli öge fon sağlanmasıdır. Bu kuruluşlara ek kaynaklar yaratılması önemli bir konu olarak görülmektedir.

- Finansman şirketlerinin çalışması sırasında müşterilerin kredi değerliliğinin ölçülmesi ve kredi verileceklerin belirlenmesi gerekecektir. Bu konuda satış finansman şirketlerinin hiç deneyimi yoktur. bunun sonucu uygulamalardan sonra ortaya çıkacaktır.

- Finansman şirketlerinden yararlanılarak satış yapıldığında "kredi yönetimi" işlemi de finansman şirketine devredilmiş olmaktadır.

- Finansman şirketleri kullanılarak satış yapıldığında aynı zamanda firmanın nakit akışları da düzene girmektedir. Buna bağlı olarak da firmanın finansman gereksiniminde azalma olacaktır.

- 1994 yılında Temmuz ayında yasal düzenleme yapılmasına rağmen ülkemizde ilk satış finansman şirketi 1995 yılı başlarında kurulmuştur. Koç Finans ünvanını taşıyan yeni satış finans şirketi, Türkiye'nin tüketici kredisi vermeye yönelik ilk özel şirketi ve her türlü mal ve hizmetin alımını kredilendirmek üzere tüketiciye ödünç para verecek kuruluştur.

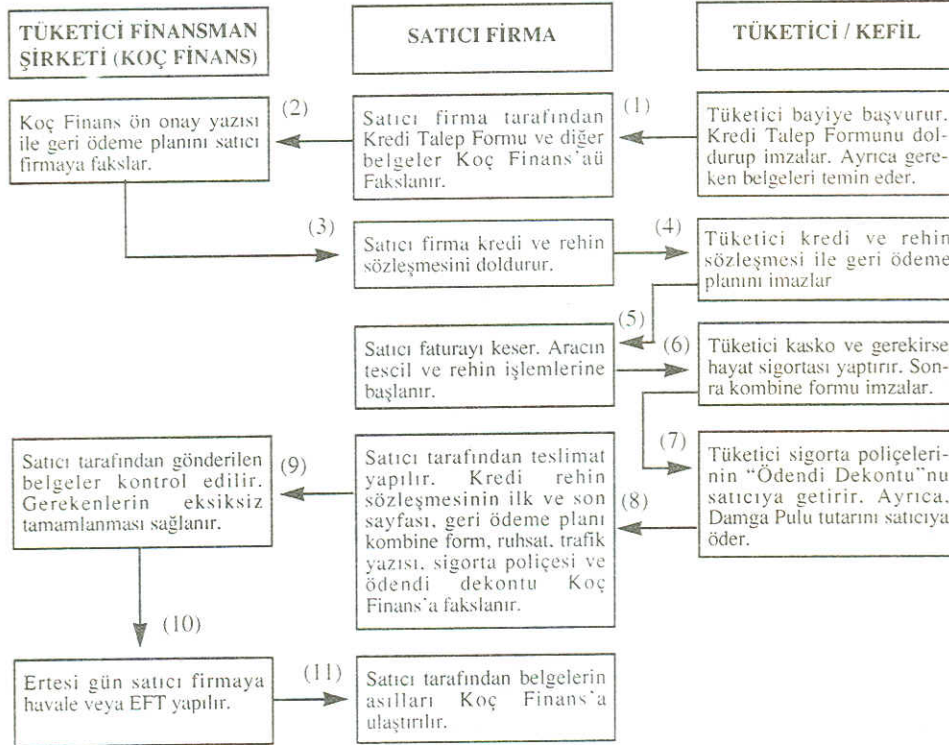
Koç Finans uygulamasında, tüketici kredisi nihai tüketim amacıyla mal satın alan gerçek ve tüzel kişilere kullanılır. Yasal düzenlemelerde bunu gerektirmektedir. Yani toptancı sıfatıyla bir başka tüccara yapılan satışların finansmanında tüketici kredisi kullanılması kanunen yasaktır. Ayrıca, satıcı aynı anda hem satıcı hem de tüketicisi sıfatına sahip olamaz.

Tüketicinin ürünü sözleşmenin yapılmasından sonra iade etmesi ve aldığı tüketici kredisinden vazgeçmesi halinde, satıcı bu durumdan Koçfinansı derhal haberdar ederek, kredi tutarını bu günler zarfında işlemiş faiziyle birlikte Koçfinans'ın banka hesabına yatırmak zorundadır.

Müşteri tarafından taksit tutarının vadeden önce ödenmesi durumunda herhangi bir faiz indirimi yapılmamaktadır (Koç Tüketici Finansmanı A.Ş. Dayanımlı Tüketim Ürünleri Tüketici Kredi Sözleşmesi). Bu hüküm tüketiciyi korumaktan çok Koçfinans'ın çıkarlarını korumaktadır.

Ülkemizde uygulamaya ilk geçen "Koç Tüketici Finansman A.Ş."nin otomotiv kredileri uygulamasındaki iş akışı aşağıdaki gibi gerçekleşmektedir : Şekil 1'deki bu akış şeması Koç Finans A.Ş.'nin uyguladığı finansman tekniğinin işleyişini aşama aşama ve sistematik bir şekilde açıklamaktadır. Bu akış şemasında yer almayan bir konu Koç Finans A.Ş. ve satıcı firma arasındadır bir sözleşme yapılmasıdır. Yapılan bu sözleşme gereği, satıcı firmanın Koç Finans A.Ş.'ne karşı bazı sorumlulukları ortaya çıkmaktadır. Bu sorumluluklar daha çok otomobil satılan tüketicinin borcunu düzenli olarak ödememesi durumunda ortaya çıkmaktadır (Önal, 1996, s.177).

Şekil 1 : Koç Finans A.Ş.'nin Otomotiv Kredileri İş Akışı Şeması



Kaynak : Yıldırım Beyazıt ÖNAL, Türkiye'de Endüstri İşletmelerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana, Sayfa : 177



Tüketici finansman şirketlerinin, mali avantaj ve hizmet avantajı olmak üzere iki önemli üstünlüğünün olduğu söylenebilir. Bankaların kullandığı bu tür kredilerden KKDF kesintisi yapılmaktadır. Daha önce %6 olan bu kesinti %10'a çıkarılmıştır. Tüketici finans şirketlerinde ise bu kesinti sözkonusu değildir. Bununla birlikte, bayiilerin satışlarında KDV sözkonusudur. Tüketici finansman şirketleri bu vergiye de tabi değildirler. Yani bayi kredili satış yaptığında %15 veya lüks mallarda %23 oranında KDV ödemek zorunda kalırken Tüketici finans şirketleri aracılığı ile satışta KDV ödenmemektedir. Tüketici finansman şirketleri sadece uyguladıkları faiz üzerinden BSMV kesintisi yapmak zorundadırlar (Şen, 7 Ekim 1995, s.10).

Bu iki avantajı gören büyük holdingler, bu fırsatı değerlendirip tüketicinin ürün alımındaki tercihlerini önemli oranda etkilemeye çalışacaklardır. Çünkü tüketici, bankalardan yüksek faizli kredi almak yerine, çok daha uygun faizlerle tüketici finansman şirketlerinden kredi almayı tercih edebilecektir.

Tüketici finansman şirketlerinin, banka sistemine olan bir diğer üstünlüğünün de, banka ve bayi ağını birleştiren ve tek elde toplayan bir hizmet merkezi olmasından kaynaklandığı söylenebilir (Şen, 7 Ekim 1995, s.10).

Banka tüketici kredisi ile tüketici finansman kurumlarının kredi maliyetlerinin hesaplanmasını aşağıdaki gibi ifade edebiliriz.

Yukarıdaki hesaplamalardan da kolaylıkla anlaşılacağı gibi tüketici finansman kurumunun uyguladığı en düşük ve en yüksek faiz oranları karşılaştırıldığında sürekli banka tüketici kredilerinin altında kalmaktadır. Buradan hareketle tüketici finans kurumu aracılığı ile müşteri finansmanının sağlanması müşteriye de ucuza malolacağından, bu şartlar altında bankaların sunduğu tüketici kredilerine göre daha faydalı bir finansman alternatifi olarak kabul edilebilir. Ancak, Koç Finans kurumunun holdinge bağlı olarak üretilen ve satışının artırılması istenen mallar (örneğin Ford-Escort) için daha ucuz finansman sağlayarak satışlarını artırma amacıyla olduğu görülmektedir. Bu nedenle faiz farklılaştırması yapılmaktadır. Ayrıca, beyaz eşya finansmanında uygulanan faizler de vergi dahil (Mayıs 1996 itibariyle) 1 ay vade %4,99 dan 6 ay vade %9,19 olarak uygulandığı görülmektedir.

Koç Finans A.Ş.'nin genel müdürü Çoşkun Ulusoy, bankalarla aralarında çok büyük işleyiş farkları olmadığı ve ayrıca, uzun vadede Türkiye'nin ikinci yada üçüncü büyük bankası ile aynı işlem hacmine sahip olmayı hedeflediklerini belirtiyor. Buna örnek olarak da, Amerika'da "General Motors" GM firmasına ait "GM Capital" adlı finansman şirketinin Amerika'daki bankalar sıralamasında 4. sırayı almasını gösteriyor (Sandık, Ekim 1995,s.36). Buradada anlaşılacağı üzere ülkemizde tüketici finansman şirketlerinin öncüsü

olan koç finans A.Ş.'nin gelecekte tüketici finansmanı fiyatlarından daha büyük pay alma çalışması içinde olacağı görülmektedir. Bu firmayı kurulacak diğer tüketici finansman şirketlerinin izlemesi ile oluşacak rekabet ortamının özellikle bu hizmetten yararlanacak müşteriler (tüketiciler) ve mallarını satacak olan firmalar açısından büyük faydalar olacaktır.

**Tablo 1 : Banka Tüketici Kredisi ve Tüketici Finans Kurumu Kredi Maliyetleri ve Karşılaştırması**

KREDİ TÜRÜ	VADE (AY)	BSMV	(MAYIS-1996 İTİBARIYLA)			
		0,05	AYLIK	VERG. FON DAH.	YILLIK	YILLIK
		0,10	FAİZ ORANI	FAİZ ORANI	BASİT FAİZ	BİLEŞİK FAİZ
OTOMOBİL (TÜKETİCİ FİNANSMAN) (KKDF YOK)	EN DÜŞÜK	6	4,95%	5,20%	62,37%	83,68%
	EN YÜKSEK	6	7,25%	7,61%	91,35%	141,19%
	EN DÜŞÜK	12	6,05%	6,35%	76,23%	109,40%
	EN YÜKSEK	12	7,55%	7,93%	95,13%	149,80%
	EN DÜŞÜK	18	6,95%	7,30%	87,57%	132,85%
	EN YÜKSEK	18	7,95%	8,35%	100,17%	161,71%
	EN DÜŞÜK	24	7,55%	7,93%	95,13%	149,80%
	EN YÜKSEK	24	8,55%	8,98%	107,73%	180,57%
OTOMOBİL (BANKA)	EN DÜŞÜK	3	6,50%	7,48%	89,70%	137,51%
	EN YÜKSEK	3	7,50%	8,63%	103,50%	169,87%
	EN DÜŞÜK	6	7,00%	8,05%	96,60%	153,22%
	EN YÜKSEK	6	8,50%	9,78%	117,30%	206,23%
		9	7,50%	8,63%	103,50%	169,87%
	EN DÜŞÜK	12	7,50%	8,63%	103,50%	169,87%
	EN YÜKSEK	12	9,00%	10,35%	124,20%	226,04%
	EN DÜŞÜK	18	7,30%	8,40%	100,74%	163,09%
	EN YÜKSEK	18	11,00%	12,65%	151,80%	317,61%
	EN DÜŞÜK	24	7,50%	8,63%	103,50%	169,87%
EN YÜKSEK	24	11,75%	13,51%	162,15%	357,64%	

**Not :** Yukarıdaki hesaplamalarda kullanılan oranlar tamamıyla tarafımızdan banka ve tüketici finansman şirketlerinden alınan gerçek bilgilere dayanılarak hazırlanmıştır.

## 7. SONUÇ

Gelişmiş ülkelerin çoğunluğunda olduğu gibi ülkemizde de şimdilik, sadece Koç Holding'e bağlı firmaların ürünlerini alan tüketicilerin finansmanını üstlenen Koç Tüketici Finansman A.Ş. faaliyete geçmiş bulunmaktadır. Dolayısıyla, sadece bir finansman

ülkemizdeki müşteri finansmanına sağlayacağı katkı şu anda dar bir kapsamda kalmaktadır. Ancak ileriki yıllarda ülkemizdeki büyük hacimli üretim yapan firmaların da tüketici finansman şirketleri kurarak piyasaya girmeleri durumunda, sözkonusu finansman şirketlerinin ülkemizdeki müşteri finansmanı sorununa daha büyük katkıları olacaktır. Çünkü oluşacak rekabet ortamı ile verilen hizmetin kalitesi artıp maliyeti de makul seviyelere çekilebilecektir. Bu gelişmeler sonucunda ise, hem peşin alım yapamayacak sermayesi olmayacak satıcı/üretici firmalara finansal kolaylıklar sağlanmış olacaktır.

Sonuç olarak, hem finansman şirketlerinin çeşitlenmesi hem de tüketicilere daha uygun koşullarda finansman sağlanması ve üretici firmaların kredi yöntemi sorunlarını büyük ölçüde gidermesi gibi özellikleri dikkate alındığında, finansman şirketlerinin ülkemizde yaşanan finansman sorununun çözümüne büyük katkılar sağlanması beklenmektedir. Ancak, bu sistemin faydalı olması ve başarılı bir şekilde faaliyet gösterebilmesi için, ekonomik ve politik sağlanması ile birlikte uygulamanın dejenere edilmesi gerekmektedir.

#### YARARLANILAN KAYNAKLAR

- Dauten, Carl A. ve Merle T. Welhans (1970), Principles of Finance Introduction to Capital Markets, Third Edition, South-Western Publishing Co., Cincinnati
- Edmister, Robert O. (1986), Financial Institutions Markets and Management, Second Edition, McGraw-Hill Book Company, New York
- Farwel, L.C. ve F.H. Gane ve D.P. Jacobs ve R.I. Robinson (1966), Financial Institutions, Fourth Edition, Richard D. Irwin Inc., Homewood Illinois
- Gup, Benton E. (1980), Financial Intermediaries An Introduction, 2. Edition, Houghton Mifflin Company, Boston
- Haines, Walter W. (1961), Money Prices And Policy, McGraw-Hill Book Company Inc., New York.
- Hill, Ned C. ve William L. Sartoris (1995), Short-Term Financial Management Text and Cases, Third Edition, Rentice Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey
- Kent, Raymond P. (1966), Money and Banking, 5th Edition, Holt Rinehard and Winston Inc., New York.
- Koç Tüketici Finansmanı A.Ş. Dayanıklı Tüketim Ürünleri Tüketici Kredi Sözleşmesi ve DTÜ Tüketici Kredileri ve Kullanılması Esasları Hakkında Genelge (İstanbul 17/04/1996)
- Main, Shehzad L. ve Smith Clifford W. (1992), "Account Receivable Management Policy Theory and Evidence", Journal of Finance, March, Sayfa : 169-200

- Önal, Yıldırım B., Türkiye'de Endüstri İşletmelerinin Müşteri Finansmanında Kullandıkları Tekniklerin Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi, yayınlanmamış Doktora Tezi, Ç.Ü. Sosyal bilimler Enstitüsü, Adana
- Ranlett, John G. (1977), Money and Banking and Introduction to Analysis and Policy, Third Edition, John Wiley and Sons, Santa Barbara
- Rose, Peter S. (1983), Money and Capital Markets The Financial System in the Economy, Texas A & M University Business Publications Inc., Plano, Texas
- Sandık, Figen (1995), "Coşkun Ulusoy, Genç Koç Finansı Zirveye Taşıyor : İlk Beşe Gireceğiz!", Para Dergisi, 22 Ekim, Sayfa : 36
- Spero, Herbert (1965), Money and Banking A Survey Including Contemporary Development Questions and Answer, Second Edition, Barnes & Noble College Outline Series, New York
- Şen, Leyla (1995), "Tüketici Finansman Şirketleri Artıyor", Dünya Gazetesi, 7 Ekim, Sayfa : 10 Tuncer, Selahattin (1995), "Finansman Şirketleri", İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Sayı : 348, Mart, Sayfa : 64-67
- Uzunlar, Evcan (1990), "Tüketici Kredileri ve Türkiye'deki Bankalarda Uygulama", Atatürk Ü.İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt : 8, Sayı : 3-4, Kasım. Sayfa : 59-81.
- Banka ve Sermaye Piyasası Mevzuatı (I. ve II. Ciltleri), Lebib Yalkın Yayınları