

FİNANSAL YENİLİKLER KAPSAMINDA LEASİNGİN KOBİ'LERDE KULLANIMINA İLİŞKİN BİR ARAŞTIRMA

Funda ÇONDUR

Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli İİBF
İsabeyli Yerleşkesi Nazilli/AYDIN
fcondur@adu.edu.tr

Umut EVLİMOĞLU

Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli İİBF
İsabeyli Yerleşkesi Nazilli/AYDIN
uevlimoglu@adu.edu.tr

E. Yasemin BOZDAĞLIOĞLU

Adnan Menderes Üniversitesi Nazilli İİBF
İsabeyli Yerleşkesi Nazilli/AYDIN
yuyar@adu.edu.tr

A RESEARCH ON THE USE OF LEASING IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (SME's) FROM THE PERSPECTIVE OF FINANCIAL RENOVATIONS

Özet

KOBİ'ler, Türkiye ekonomisinin dinamik ve sürükleyici unsurlarının başında gelmektedir. KOBİ'ler bir çok avantajlarının yanı sıra dezavantajlara ve sorunlara da sahiptirler. KOBİ'lerin en önemli sorunlarının başında başka sorunlara da kaynak oluşturabildiğinden dolayı finansman sıkıntısı gelmektedir. KOBİ'ler ticari krediler dışındaki diğer finansman araçlarından yeterince yararlanmamakta ve bu da kaynak sıkıntısının temelini oluşturmaktadır. Bu noktada ek finansman kaynağı niteliği taşıyan, finansal kiralama yöntemi "Leasing" bir alternatif olarak ortaya çıkmaktadır. Bu kapsamda KOBİ'lerde Leasing yönteminden ne ölçüde yararlandığının tespit edilmesi amacıyla yönelik olarak, ASTİM Organize Sanayi Bölgesi'nde tesadüfi olarak seçilen toplam 66 KOBİ'ye anket uygulanmıştır.

Anahtar Sözcükler: Finansal Kiralama (Leasing), KOBİ, (ASTİM) Aydın Organize Sanayi Bölgesi.

Abstract

Small and Middle Sized Businesses (KOBİs) are the main dynamic and engrossing elements of Turkey's economy. Even though KOBİs have many advantages they also have many disadvantages and problems. The most

important problem of KOBİs is the financial problem because it can create a source for other problems. KOBİs do not adequately benefit from financial instruments other than commercial credits and this situation forms the basis of financial difficulties. At this point, the method of 'Leasing', which is an additional financial source, appears to be an alternative. In this context, a survey is conducted in 66 KOBİs chosen randomly in the ASTİM Organized Industrial Zone to determine to what degree KOBİs benefit from the method of Leasing.

Keywords : Leasing, Small and Medium Sized Enterprises, Aydın Organised Industrial Zone.

1. GİRİŞ

KOBİ'ler, Türkiye ekonomisinin dinamik ve sürükleyici unsurlarının başında gelmektedir. Genel olarak KOBİ'ler, az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile faaliyet gösteren çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren işletmelerdir. KOBİ'ler bir çok avantajlarının yanı sıra dezavantajlara ve sorunlara da sahiptirler. KOBİ'lerin en önemli sorunlarının başında başka sorunlara da kaynak oluşturabildiğinden dolayı finansman sıkıntısı gelmektedir. KOBİ'lerin finansman sorunlarının temeli genel ekonomik ortamla ilgili olabileceği gibi, KOBİ'nin kendi iç yapılarından da kaynaklanabilmektedir. Bunun da nedeni, KOBİ'lerin genellikle yetersiz sermaye ile çalışmak zorunda kalmaları ve yöneticilerinin finansman kaynak ve yöntemleri konusunda yeterli bilgiye sahip bulunmamalarıdır. Ekonomik birer varlık olan KOBİ'lerin sürekliliği de sahip oldukları kaynakların nitelik ve nicelik olarak doğruluğuna ve yeterliliğine bağlıdır ve de asıl olan kaynakların yönetimi ve yönlendirilebilmesidir.

KOBİ'ler ticari krediler dışındaki diğer finansman araçlarından yeterince yararlanmamaktadırlar. Türkiye'de özellikle 1980 yılı sonrasında ekonomik hayatın renklenmesi, çeşitlenmesi girişimcileri işletmelerini genişletmeleri ya da daha başka yatırım alanlarına kaymaları yönünde karar almaya itmiştir. Bu noktada girişimcilerin yeterli ve ucuz finansman kaynakları bulamamaları sorun olmaktadır. Bu noktada finansal kiralama yöntemi olarak "Leasing" bu soruna alternatif bir finansman kaynağı olarak ortaya çıkmaktadır. Günümüzde artan rekabet koşulları KOBİ'lerin üretecekleri veya satacakları mal veya hizmetleri en düşük maliyetle üretmeye ve pazarlamaya zorlamaktadır. Düşük maliyetle üretebilmenin bir yolu da yeni finansman tekniklerinden yararlanarak kaynak maliyetini düşürmek olduğundan yeni bir finansman

tekniki olan Leasing'in KOBİ'lerde ne ölçüde kullanıldığının tespit edilmesi önem taşımaktadır.

Araştırmada 18 Ocak 2001 tarih ve 2429 sayılı KOBİ Teşvik Kararnamesi'nde KOBİ'ler için yapılan tanımdan yararlanılmıştır: Tanıma göre, "imalat ve tarımsal sanayi sektöründe faaliyette bulunan işletmelerden, kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net tutarı 400 milyar TL'yi geçmeyen işletmelerden, 1 ile 9 arası işgören çalıştırnanlar mikro ölçekli, 10 ile 49 arası işgören çalıştırnanlar küçük ölçekli, 50 ile 250 arası işgören çalıştırnanlar ise orta ölçekli işletme sınıfına girmektedir". Ayrıca, geri dönüşüm oranını yüksek tutmak için yüz yüze anket yöntemi benimsenmiştir. ASTİM Organize Sanayi Bölgesi'nde tesadüfi olarak seçilen toplam 66 KOBİ'ye anket uygulanmıştır. Anket yöntemiyle elde edilen bilgilerin değerlendirilmesinde SPSS 11.0 istatistik programından yararlanılmıştır.

2.FİNANSAL KİRALAMA (LEASİNG) KAVRAMI

Genel olarak kabul görmüş tek bir tanımı olmayan finansal kiralama kavramını ele almadan önce *kiralama* kavramını açıklamak gerekmektedir. Genel olarak kiralama kavramı "duran varlık sahibinin aralarındaki bir sözleşme ile ve mülkiyet hakkı saklı kalmak kaydıyla, söz konusu duran varlığını bir menfaat karşılığında diğer bir kişiye devretmesini" ifade etmektedir. Bu tanımdan hareketle finansal kiralama ise, "yatırım ve finansman amacıyla kiralnmaya konu olan bir makine ve teçhizatın sahibi tarafından bir edim karşılığında kullanma hakkının kiracıya devrini öngören sözleşmedir" (Clark, 1985:51). Ekonomi literatürüne çağdaş bir finansman kavramı olarak giren finansal kiralama "finansman gücülüğü içinde bulunan kuruluşların, hatta kişilerin sahip olmak istedikleri taşınır ya da taşınmaz duran varlıkları, belli süre için, bir kira bedeli karşılığında kiralayarak, orta ve uzun vadeli finansman kolaylıkları elde etmesi" olarak da tanımlanmaktadır (Özgüner, 1991:26). European Leasing Association (E.L.A) finansal kiralamaı; "belirli bir süre için kiraya veren (lessor) ve kiracı (lessee) arasında düzenlenen, üreticiden ya da satıcıdan kiracı tarafından seçilip, kiraya veren tarafından satın alınan bir duran varlığın mülkiyetini kiraya verende; kullanım hakkını da kiracıda bırakan bir sözleşmedir " şeklinde tanımlamıştır (Albayrak, 1990:82). Finansal kiralama ile ilgili yapılan tanımlamaların ortak noktası, işlemin temel amacının, yatırımcıya bir finansman alternatifini sunmak olduğudur. Böylece yatırımcı, gereksinim duyduğu duran varlığı doğrudan satın almak yerine finansal kiralama

yoluyla kiralararak kullanma olanağına kavuşmaktadır (Sedef ve elik, 1989:35).

Finansal kiralama, kiralaayanın, kiracının talebi üzerine, üçüncü kişiden satın alındığı veya başka şekilde temin edildiği bir malın, zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartıyla, bedeli karşılığında kiracıya bırakılması öngörölen bir sözleşmedir (Ceylan,1998:62). Leasing'in işleme sürecinde kiracı, içinde kullanmak üzere almak istediği sabit kıymeti seğer ve Leasing şirketinden bu işlem için kendisine kredi tahsis edilmesi talebinde bulunur. Leasing şirketi tahsis ettiği krediyi kiracının seğtiği malın alımında kullanır. Leasing şirketi satın aldığı sabit kıymeti kiracının kullanımına tahsis eder. Kiracı Leasing yöntemiyle kiralamış olduğu sabit kıymet için Leasing şirketine aralarındaki sözleşme ile belirlenmiş kiraları öder. Sözleşme süresi sonunda sabit kıymet finansal kiralama sözleşmesinde belirtilen sembolik bir bedel karşılığında kiracıya devredilir (Berlin ve Lexa, 2006:102).

Finansal Kiralama Kanunu'na göre: “Finansal Kiralama Sözleşmesi”, kiralaayanın (lessor), kiracının (lessee), talebi ve seğimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir sürede feshedilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakılmasını öngören bir sözleşmedir (www.kobinet-finans.com). Yatırım mallarının satın alınması yerine, kiralanarak kullanılması firmaların işletme sermayelerini diğer ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanması yoluyla verimliliğin ve karlılığın artmasında önemli rol üstlenir.

2.1. FİNANSAL KİRALAMANIN GELİŞİMİ

Leasing'in dünyada bilinen ilk uygulamaları Sümerler tarafından M.Ö.2000'li yıllarda tarım araçları kiralanmasında görölmüştür. Ayrıca, Fenikeliler de toprak ve gemi kiralamaları faaliyetinde bulunmuşlardır. Daha sonra Roma dönemlerinde Leasing uygulamaları belirginleşirken Ortaçağ'da arazi ve binalarda Leasing'e konu olmuştur. Modern anlamda Leasing, 1930 yılında Amerika'da yaşanan krizden sonra finansman güçlüklerini aşmak amacıyla ortaya çıkmıştır. Bugünkü anlamı ile ilk Leasing şirketi 1952 yılında Amerika'da kurulmuş, 1960'lı yıllarda Leasing Avrupa'ya ve Japonya'ya yayılmaya başlamıştır.

İlk kez “Leasing” terimi 1877 yılında ABD'de Bell Telefon şirketi tarafından telefonların müşterilerine kiralanması sonucunda, literatüre geçmiştir. İngiltere'de 1840'larda demiryolu vagonlarının kiralanması söz konusu olmuş ve dünyada ilk tescilli kiralama şirketi “Birmingham Wagon Company” 25 mayıs1985” de kurulmuştur.

Aynı Şekilde, 1880 yılında ayakkabı üreticisi olan United Shoe Company ayakkabı makinelerini ayakkabıcılara kiralamaya başlamıştır. Bu tarihte üretici firmalar, Leasing tekniğini başarılı bir pazarlama aracı olarak kullanmışlardır. II. Dünya Savaşı sırasında, Amerikalıların Ruslara savaş malzemesi satmak yerine, kiralama fikirleri, savaş sonrası ekonomik canlanmanın getirdiği dev yatırımlar için önemli finansman kaynağı oluşturmuştur. Baş döndürücü teknolojik gelişmelere karşılık, yetersiz banka kredileri, ‘makinenin değeri, ona sahip olmak değil, kullanmaktır’ ilkesini benimseyen pek çok şirketin, Leasing’e yönelmesini sağlamıştır (www.maximumbilgi.comm)

1970’li yıllarda finansal kiralama karlarının yüksek olması nedeniyle uluslararası bankalar da kendilerine bağlı şirketler aracılığıyla bu piyasaya girmişlerdir. Finansal kiralama faaliyetlerini gelişmekte olan ülkelere tanıtan kuruluş, Dünya Bankası’nın özel sektör kolu olan IFC’dir. IFC (International Finance Corporation) son yıllarda Kolombiya, Ürdün, Kore, Filipinler, Sri Lanka , Tayland ve Uruguay’da finansal kiralama şirketlerinin kurulmasında rol oynamıştır (www.toprakleasing.com).

Leasing’in Türkiye’deki gelişimi ise, 1980’li yılların ikinci yarısına dayanmaktadır. Ancak sektör kendini son on sene içinde geliştirerek atak yapmıştır. Leasing Türkiye’de küçük ve orta ölçekli sanayicilerin ilgisini çekmiş yatırım yapmaya gücü yeten sanayiciler için diğer kredilendirme yöntemlerine karşı alternatif oluşturmuştur. Leasing işlemleri ilk senelerde otomobil üzerinde yoğunluk kazanırken, cazibesi en yüksek işlemler grubunu oluşturmaktaydı son dönemlerde maliye bakanlığının almış olduğu tedbirler sonucu bu tür yapılan Leasing işlemleri eski cazibesini yitirmiş bulunmaktadır (Apak, 1995:130-131).

2.2. FİNANSAL KİRALAMAYA KONU OLAN MALLAR

Üzerinden amortisman ayrılabilir tüm taşınır ve taşınmaz mallar Leasing sözleşmesine konu olabilirler. Patent hakları, fikri ve sınai haklar ile yazılım ürünleri yasa gereği finansal kiralama işlemine konu olamamaktadır.

2.3. FİNANSAL KİRALAMA YÖNTEMLERİ

Finansal kiralamanın çeşitli yöntemleri vardır. Bu yöntemler řu şekildedir.

2.3.1.Yurt İçi Kiralama

İhtiyaç duyulan yatırım malının, Türkiye’den veya dünyanın herhangi bir yerinden Leasing şirketi tarafından satın alınarak kiralanmasıdır. Yurt içi kiralama sözleşmesinde iki tarafta yurt içindedir. Yurt içi kiralama malın ithal edilmiş olup olmamasına göre iki şekilde görülür (Seyidoğlu, 1997:313). Bunlar:

- a) İthalatsız yurt içi kiralama,
- b) İthalatlı yurt içi kiralama (Berk, 1994:609-610)

2.3.1.1.İthalatsız Yurt İçi Kiralama

Leasing konusu malın yurtiçinde temin edilmesi durumunda söz konusu olmaktadır. Kiracı, yatırım malını seçerek satıcı ile fiyat ve teslim şartlarını belirleyerek anlaşma imzalar, Leasing şirketi gerekli araştırmaları yaparak teklif verir, Leasing sözleşmesi imzalanır, şirket mal bedelini satıcıya öder, mal kiracıya teslim edilir. Kiracı sözleşmede belirlenen süre boyunca kira öder, kira süresinin sonunda mala sahip olabilir veya malı iade ederek sözleşmeyi sona erdirebilir ya da sözleşmenin daha uygun koşullarla sürmesini sağlayabilir (www.kobinet-finans.com).

2.3.1.2.İthalatlı Yurt İçi Kiralama

Bu yöntemde de esas itibariyle ithalatsız yurt içi kiralamaya benzemektedir. En önemli fark, malı sağlayan satıcının yurt dışında olmasıdır. Eğer yatırımcının teşvik belgesinde Gümrük Muafiyeti ve Yatırım İndirimi varsa, Leasing şirketi veya yatırımcı, Hazine Müsteşarlığı’na başvurarak, bu belgenin Leasing şirketine devredilmesini sağlar. Leasing şirketi, bu belgeyi malın gümrükten çekilmesinde kullanır ve yatırım indirimi yoluyla sağladığı avantajı daha düşük kira ödemeleri şeklinde yatırımcıya yansıtır. Yatırımcı, kira ödemelerini Leasing şirketine TL şeklinde yapar (Ceylan, 1998:62).

2.3.2.Uluslararası Kiralama

Herhangi bir yatırım malının, yurt dışında yerleşik bir Leasing şirketi tarafından satın alınarak kiralanmasıdır. Bu tür işlemlerde Türkiye’deki Leasing şirketi sadece aracılık işlevi görmektedir. Uluslararası finansal kiralama işlemleri özellikle gelişmekte olan ülke yatırımcıları için bir tür taksitli ithalat özelliği taşımaktadır (Erkovan 1989:51).

Uluslararası Leasing, kiracının gümrük muafiyetli yatırım teşvik belgesine sahip olup olmamasına göre ikiye ayrılır (Ceylan, 1998:65):

2.3.2.1. Gümrük Muafiyetli Uluslararası Kiralama

Yurt içindeki Leasing şirketi, bu tür sözleşmelerde malı kiralayan değil, yaygın uluslararası muhabir ilişkileri nedeniyle, finansal aracılık hizmeti sağlayan bir kuruluştur. Müşteri, önce yurt içindeki Leasing şirketine başvurur. Leasing şirketi, sahip olduğu muhabir şirketler yardımıyla, yatırımcı için en uygun ülkedeki ve en uygun koşulları sağlayacak muhabir şirketle yatırımcı arasında bir finansman bağlantısı kurmaya çalışır. Bu tür kiralamada, yatırımcı, ödemelerini döviz karşılığı TL olarak herhangi bir banka aracılığıyla doğrudan muhabir Leasing şirketine yapar. Ayrıca, muhabir Leasing şirketinin gerekli göreceği teminatı, bu şirkete verir (Altuğ, 1995:237).

2.3.2.2. Gümrük Muafiyetsiz Uluslararası Kiralama

Leasing'in önemli avantajlarından biri, Teşvik Belgesi olmayan yatırımların gerçekleştirilmesinde ortaya çıkmasıdır. İthal edilerek satın alınacak bir yatırım malı, Gümrük Muafiyetli Uluslararası Kiralama yoluyla kiralanabilir. Hazine Müsteşarlığı'nın vereceği "Tescil "ile tahakkuk edecek gümrük vergisi, kira sözleşmesinin sona ereceği tarihe kadar ertelenir. Başka bir değişle, kiralanan mal, gümrükten geçici gümrük muafiyet rejimi esaslarına göre çekilerek, tahakkuk eden gümrük bedeli kadar teminat, gümrük idaresine verilir. Kira süresinin bitiminde, eğer mal sembolik bir bedel ödenerek satın alınacaksa, malın geçici gümrük muafiyeti rejimi esaslarına göre ithal edildiği tarihte tahakkuk eden gümrük bedeli ödenmelidir. Döviz kurlarındaki dalgalanmalar veya gümrük tarifelerindeki değişiklikler, ödenecek gümrük vergisini etkilemez. Eğer, kiralanan mal geri verilmişse malın yurt dışına çıkarıldığı belgelenerek, verilen teminat geri alınabilir. Böylece, yatırım malı için hiç gümrük vergisi ödenmemiş olur (Altuğ, 1995:237-238).

2.4.KİRALAMA TÜRLERİ

Finansal kiralama işlemi türleri açısından oldukça geniş bir yelpazeye sahiptir. Burada ençok kullanılan yöntemler açıklanmıştır.

2.4.1. Faaliyet Kiralaması (Operating Leasing)

Bu tür kiralamada, kira konusu olan duran varlık, bir kira anlaşması ile kiracı ve kiraya veren bakımından söz konusu varlığın ekonomik ömrünü kapsamayan, finansman sağlama amaçlı kiralamaya göre kısa sayılabilecek bir süre için kiralanmaktadır (Guerard ve Vaught, 1989:336).

Faaliyet kiralamaları, finansal amaçlı kiralamalardan başlıca iki özellikle ayrılmaktadır. İlk olarak, bu tür kiralamalarda, kira sözleşmesi

belirli bir süreyi kapsadığı halde, önceden belirtilen süreler içinde bildirmek kaydıyla, kiracı tarafından iptal edilebilmektedir. Diğer özellik ise kiralanan makina ve teçhizatın bakım ve onarım yükümlülüğü genellikle kiraya verende bırakılmaktadır (Brigham ve Gapenski, 1988:582). Faaliyet kiralamasında kirayı veren şirket genellikle kiralanan makine ve teçhizatın üretici ya da genel dağıtıcısı durumundadır. Faaliyet kiralamasının yaygın olarak kullanıldığı alanlar arasında ulaşım araçları, iletişim cihazları, TV ve bilgisayar gösterilebilir.

2.4.2. Finansal Kiralama (Financial Leasing)

Kiralayan tarafından, kiraya verilmek amacıyla satın alınan duran varlığın, fiyatını ve fiyatı etkileyen maliyet unsurlarının tümünü kiracının, kiralayana ödemek zorunda olduğu bir finansal kiralama türüdür (Şengezer 1987:4). Kiracı işletme için finansal kiralama işlemi, bir finansman kaynağıdır. Finansal kiralama sözleşmesini imzalamasıyla birlikte işletme, ödünç alınan para benzeri bir finans kaynağına sahip olmaktadır (Brealey ve Myers, 1991:654).

2.4.3. Doğrudan Leasing-Dolaylı Leasing

Doğrudan Leasing’de, bir imalatçı veya satıcı, araya bir başka kişi veya kuruluşu koymadan Leasing işlemini bizzat gerçekleştirir. Dolaysız Leasing adı da verilen bu Leasing türünde iki taraf vardır. Bir taraf, Leasing’i alan, yani kullanıcıdır. Bu nedenle, doğrudan Leasing’e, imalatçı ya da satıcı Leasing’i de denilmektedir (Aydın, 2002:308). Dolaylı Leasing’de taraflar, üçe çıkmaktadır, imalatçının ürettiği malı bir Leasing şirketi satın alır. Söz konusu mal, bir Leasing sözleşmesi ile kiracıya devredilir. Burada, araya Leasing şirketinin girmesi finansman kolaylığı sağlamak amacıyla yöneliktir.

2.4.4. Tam Ödemeli Leasing

Tam ödemeli kiralama, Leasing şirketinin, kiracı ile yaptığı sözleşme gereğince, yapılacak kira ödemelerinin sadece kiralamaya konu olan malın alınması için yapılmış olan yatırım ve harcamaları değil, bu fonun alternatif getirişim de ifade etmektedir.

2.4.5. Tam Ödemesiz Leasing

Kira sözleşmesinin iptal edilemeyen dönemi içindeki kira bedelleri toplamının, kiralanan varlığın kiraya verene maliyetin karşılamadığı kiralamalardır.

2.4.6. Kaldıraçlı Leasing

Uluslararası düzeyde büyük önem kazanan bu tür finansal kiralamada, çok büyük harcama gerektiren projelerde, yatırımcı kiralayacağı varlığı satın almak için gereken fonların önemli bir kısmını başka bir kredi kurumundan temin etmektedir. Burada amaç, az miktarda kaynak kullanılmak suretiyle büyük maliyetli projelerin sağlanmasıdır (Erdoğan 1995:205). Sağlanan borçların vadesi ile kiralama dönemi birbirine doğrudan bağlıdır ve kiralamaya konu olan duran varlık borca karşı birinci dereceden rehinlidir. Tipik bir kaldıraçlı kiralamada, kiralaayan kurumlar, kredi sağlayan kuruluşlar, üretici-satıcı firmalar ve kiracı olmak üzere en az dört taraf bulunmaktadır (Erdoğan, 1995:205). Kiralama konusu duran varlığın finansmanının en az %20'si kiralaayan tarafından sağlanmakta, varlığın satın alınması için gerekli olan kalan %80 tutarındaki fon kredi sağlayan kuruluşlardan borçlanma yoluyla elde edilmektedir (Van ve James, 1995:26).

2.4.7. Brüt – Net Leasing

Brüt Leasing, Leasing'e konu mallara ait bakım-onarım masrafları, vergi, resim, harçlar ve sigorta bedellerinin Leasing şirketi tarafından karşılandığı Leasing yöntemidir. Bu yöntemde kira bedelleri ile beraber bu masraflarda Leasing sözleşmesine dahil edilmektedir.

2.4.8. Birinci El – İkinci El Leasing

Birinci el Leasing'de, Leasing'e konu olan mallar önceden kullanılmamıştır. İkinci el Leasing'de ise Leasing'e konu olan mallar önceden kullanılmış olmaktadır.

2.4.9. Yatırım Malları – Tüketim Malları Leasing'i

Yatırım malları Leasing'i üretime yönelik yatırım mallarını kapsayan Leasing'dir. Tüketim malları Leasing'i ise dayanıklı tüketim mallarını konu alan Leasing'dir.

2.4.10. Özel Leasing

Özel Leasing'de Leasing konusu mallar kiracının ihtiyacına göre özel olarak imal edilmektedir. Bundan dolayı bu malların Leasing şirketi için ikinci el değeri çok düşüktür. Bu tür Leasing sözleşmelerinde süre sonunda Leasing konusu malların mülkiyetinin kiracıya geçmesi şartı bulunmaktadır.

2.4.11.Yüzde Leasing’i (Percentage Leasing)

Yüzde Leasing’de kiracı, kira tutarlarına ilave olarak bir önceki dönem gelirlerinin belli bir yüzdesini kira olarak ödemektedir. Kiracının kar düzeyi önceden belirlenen minimum miktarın üstüne çıktığı zaman kiracıdan ek ödeme talebinde bulunulur. Bu tür Leasing sözleşmelerinin yapılış nedeni Leasing şirketlerinin kendilerini enflasyon riskine karşı koruma çabalarıdır.

2.4.12.Satış ve Geriye Kiralama (Sale And Leaseback)

Bu tür finansal kiralama sözleşmeleri ile, finansman sıkıntısı çeken bir işletme öncelikle sahip olduğu duran varlıklarını finansal açıdan birtakım olanaklar sağlamak amacıyla bir finansal kuruluşa satmaktadır. Daha sonra bu kuruluştan satmış olduğu varlıkları belirli bir süre ve bedel karşılığında kiralamaktadır (Moyer v.d., 1995:772).

2.5. FİNANSAL KİRALAMANIN AVANTAJLARI VE SAKINCALARI

Finansal kiralamanın da bazı avantaj ve dezavantajları vardır.

2.5.1.Finansal Kiralamanın Avantajları

Finansal kiralamanın başlıca avantajları şunlardır:

a) KDV AVANTAJI: Leasing ile yapılan yatırımlarda kdv oranı daha düşüktür. Bu da yatırım maliyetini önemli ölçüde azaltır.

b) VERGİ AVANTAJI: Leasing işlemlerinde ödenen kiralar, ödendikleri tarihte “kira gideri” olarak muhasebeleştirilebilir.

c) DÜŞÜK TEMİNAT: Leasing işlemlerinde, Leasing şirketi yatırım malının mülkiyetini elinde bulundurduğu için banka kredilerinden daha az teminatla kredi verebilmektedir.

d) ESNEK GERİ ÖDEME PLANI: Firmanızın nakit akışına uygun ve değişken kira ödeme planları hazırlanabilir. Dönemsel olarak azalan veya artan veya yılın bazı dönemlerinde düşük bazı dönemlerinde yüksek ödemeli planlar hazırlanabilir.

e) BSMV VE KKDF UYGULANMAZ: Leasing faizleri, banka kredilerine uygulanan Banka sigorta muamele vergisi ve kaynak kullanım destekleme fonu gibi vergi ve fonlardan muaftır.

f) BORÇLANMA YAPISINI ETKİLEMEME: Leasing işlemleri bilanço dışında sadece gelir tablosunda yer alır. Dolayısıyla bilançonun finansal oranları bozulmaz.

g) VERGİ VE FONLARDAN MUAF: Leasing işlemleri ve teminatları her türlü vergi, resim, harçtan muafır.

h) YATIRIMIN TÜRÜ FİNANSE EDİLEBİLİR: Yatırımın tümü (vergiler, nakliye, montaj, ithalat masrafları, vb. gibi maliyetleri de taksitlendirmeye dahil edilebilir) Leasing yöntemi ile finanse edilebilir.

i) ÖZKAYNAKLARIN AZALMAMASI: Öz kaynaklar yatırım harcamalarında kullanılmadığından işletme sermayesi olarak kullanılabilir.

j) TEŞVİK BELGELİ İŞLEMLERDE AVANTAJ: Yatırımların teşvik belgesine bağı olduğu durularda teşvik belgesinde yer alan istisnaların tümü tarafınıza yansıtılmaktadır.

k) YATIRIMLARLA KİRALARIN KARŞILANABİLMESİ: Kiraların yatırımdan gelecek kârlarla geri ödenmesi mümkündür.

l) BİRÇOK SATICIDAN BİRÇOK MAL ALINABİLİR: Birçok değışik satıcıdan değışik zamanlarda temin edilecek mallar aynı sözleşme ile Leasing konusu yapılabilir.

m) ENFLASYONA KARŞI GÜVENCE, FAİZ DALGALANMALARINDAN ETKİLENMEME: Leasing’de ödemelerin tutar ve vadelerin önceden sabitlenir. Leasing ile kiralama süresi ve kira ödemelerinin değışmezliğinin yarattığı güven ortamını yakalar, enflasyona karşı bir önlem alınmış olmaktadır (www.leasing/avantajları.com).

n) KAZANDIKÇA ÖDEME İLKESİ: Doğrultusunda yatırımınız kendini finanse eder. Halk Leasing yatırımcıyı zorlamayacak, firmanın nakit akımına, yatırımın verimine ve ekonomik ömrüne uygun bir ödeme planı belirler.

o) ORTA VADELİ BİR FİNANSMAN YÖNTEMİDİR: Ülkemizde orta vadeli finansman alternatifleri oldukça kısıtlıdır. Oysa Leasing orta vadeli bir finansman yöntemi olup, yatırımcıya önemli olanaklar sağlar.

p) SÖZLEŞME SONUNDA EKİPMAN SEMBOLİK BİR BEDELLE KİRACIYA DEVREDİLİR: Finansal kiralama sözleşmesi sonunda ekipmanın mülkiyeti sembolik bir bedelle kiracıya devredilir.

r) İFLAS DURUMUNDA LEASİNG'E KONU EKİPMAN İFLAS MASASI DIŞINDA KALIR: Kiracı şirketin iflasi halinde, Leasing yoluyla finanse edilmiş mallara el konulamaz. Bu durumlarda yatırımcı

üretim devam edebilirken, borçlarını ödeyebilmesi de kolaylaşır (www.halkleasing.com.tr).

2.5.2. Finansal Kiralamanın Dezavantajları

Finansal kiralamanın dezavantajlarını řu şekilde sıralanabilir:

a) Kiralamaya tabi tutulan malın kullanım serbestliği satın alınan mala göre sınırlı olmaktadır. Kiracı kiraladığı mal üzerinde yapabileceği her türlü değişiklik için önceden kiralayandan ön izin almak zorundadır.

b) Kiracı kiraladığı malın hurda değerinden yoksun kalmaktadır. Bu nedenle kalıntı değerleri yüksek olan sabit kıymetlerin satın alınmasının, kiralamaya kıyasla daha üstün olduğu söylenebilir.

c) Yatırım indirimlerinden yararlanma durumunda satın alma, kiralamaya daha çekici bir durum oluşturmaktadır. Firma yatırım indiriminden yararlandığında önemli sayılabilecek vergi avantajı sağlar (satın aldığında) . Kiralama yoluna gidildiğinde ise firma bu avantajdan yararlanamamaktadır.

d) Enflasyona neden olduğu değer artış durumunda yatırımcı firma bundan yararlanamayacaktır. Yatırıma söz konusu olan enflasyondan dolayı yapılan değerlendirme işlemine tabi tutulursa bundan finansal kiralama şirketi yararlanacaktır

e) Kiracı durumundaki yatırımcını kiralamaya söz konusu olan malın kiralınması için varlıklarını teminat olarak göstermesi o firmanın kredi değerliliğini düşürmektedir. Ayrıca varlıklarını teminat olarak gösterememesinden dolayı kredi alabilmesi zor duruma girmektedir.

f) Finansal kiralama olayı bazı bütçelerin getirmiş olduğu sınırlardan kabul olanağı yarattığı için kaynakların savurganlığına yol açabilmektedir.

g) İleri sürülebilecek diğer bir dezavantaj ise kiralamanın yüksek faiz taşıdığı ve bu yüksek oranın kirayı oluşturan tutarları içinde saklı olduğudur. Ancak her zaman için bu görüşün doğru olduğu ileri sürülemez. Kiralamanın yapıldığı sözleşmenin niteliğine göre kira tutarının içine kiraya verenin yapmış olduğu bazı hizmetler de dahil olmaktadır (Berk, 1994:611-612).

3. FİNANSAL KİRALAMA SÜRECİ

Finansal kiralama süreci řu şekilde işlemektedir.

1.Kiralama Yönteminin Tanıtılması: Leasing şirketleri, potansiyel müşterilerine kiralamanın tüm olanaklarını tanıtmaktadır.

2.Kiralama Şartlarının Müzakeresi: Kiralanacak mal veya mallar ile müşterinin ödeme olanakları, kiralamanın ana koşulu ve yükümlülükleri, bu aşamada müzakere edilmektedir.

3.Başvuru: Kredi taleplerinde olduğu gibi, Leasing şirketine müracaat eden müşteri, başvurusunun değerlendirilmesi için gerekli bilgileri vermektedir. Kredi talebi ile Leasing başvurusu arasındaki en önemli fark, kiralama şirketinin olanakları çerçevesinde işletmeye uygun bir ödeme planının sunulmasıdır.

4.Değerlendirme: Leasing işleminde, bankalardan sağlanacak finansmandan farklı bir değerlendirme söz konusu değildir. Kiralanacak mal tutarının küçük olması ve müşterinin kiralama şirketi tarafından iyi tanınması durumunda, tüm değerlendirmeler bir veya iki hafta içinde sonuçlanacaktır. *Teknik Değerlendirme* aşamasında, bazı bağımsız kiralama şirketleri, hiç teknik eleman çalıştırmamakta, kiracı ve kiracı eliyle üretici işletmeden kiralanacak mala ilişkin sağlanan bilgilerle yetinmektedir. Ayrıca, kiralanacak malın dönem sonu değerinin tahmini önemli olduğundan, kiralama şirketlerinde çalıştırılan teknik elemanlarca, kiralamaya konu malların teknolojik ve muhtemel dönem sonu değerlerinin tahmini ile ilgili çalışmalar yapılmaktadır. *Mali Değerlendirme* ile müşterinin kiralama döneminde doğacak yükümlülükleri yerine getirip getiremeyeceği araştırılmaktadır.

5.Sözleşmenin Yapılması: Kiralama sözleşmeleri, taraflar arasında tüm koşullar üzerinde anlaşma sağlandıktan sonra imzalanmaktadır. Eğer, kiralama uygulamasında depozito söz konusu ise, bu aşamada müşterinin kiralamaya ilişkin tüm teminatları, kiralama kuruluşuna vermesi gerekmektedir. Finansal kiralama kanununa göre, Türkiye’de sözleşme noter tarafından düzenlenmektedir. Ayrıca, kiralanacak malın türüne göre, özel sicil veya tapuya tescil yapılmaktadır.

6.Kiralanacak Ekipmanın Tedariki: Makine ve teçhizat müşteri tarafından seçilerek, pazarlık yapılabileceği gibi, aynı işlemler Leasing şirketi tarafından da yapılabilir.

7. Kiralama Sözleşmesinin Revizyonu: Müşteri ile Leasing şirketi arasında yapılan sözleşme ile belirlenen şartların, ekipmanın tedariki devresinde gerçekleşmemesi durumunda, sözleşmenin revizyonu gerekmektedir. Çünkü, kiralamaya ilişkin hesaplamalar, kiralamaya konu malın, toplam satın alma maliyetine dayandırılmaktadır. Bu nedenle, tedarik süresinin uzaması veya aynı dönemde meydana gelebilecek fiyat, gümrük vergisi vb. kalemlerdeki değişikliklerin, maliyete getireceği ilavelerin, kiralama sözleşmesine dahil edilmesi gerekmektedir.

8. Sözleşmenin İcrası ve İzleme: Müşteri tarafından kiralamaya konu ekipman veya ekipmanların, montajı ve devreye alınmasından sonra, kiralama sözleşmesi tüm yükümlülükleriyle devreye girmektedir. Böylece, Leasing şirketinin müşteriye izleme faaliyeti de başlamaktadır. Müşterinin izlenme derecesi, kiralama ile yüklenilen riske ve müşterinin güvenilirliğine göre değişmektedir.

9. Kiralama Sözleşmeleri: Kiralama sözleşmeleri, kiralama işlemi ile ilgili tarafların, malları, tarafların yükümlülüklerini vb. konuları içeren ve taraflarca kabul edilip imzalandıktan sonra yürürlüğe giren anlaşmalardır.

10. Bakım Onarım Hizmetleri: Finansal kiralama sözleşmelerinde, kiralanen ekipman veya ekipmanların en iyi durumda muhafaza edilmesi, her türlü bakım onarım hizmetlerinin yerine getirilmesi sorumluluğu, kiracıya verilmektedir.

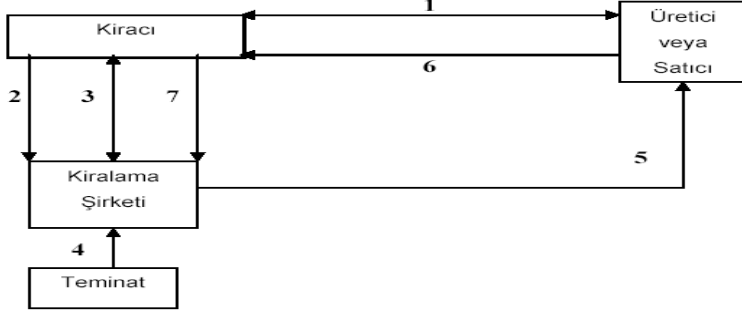
11. Sigorta: Ekipman veya ekipmanların sigortalı olarak muhafaza edilmesi sorumluluğu müşterilere verilmektedir.

12. Sözleşmenin Zamanından Önce Müşteri Tarafından Feshi: Sözleşmede belirtilen kiralama süresinden önce, müşteri anlaşmayı feshederse, sözleşmede belirtilen tazminatı derhal ödemekle yükümlüdür. Uygulamada bu miktar, kalan kira ödemelerinin feshi tarihinde iskonto edilmiş değerlerin toplamıdır (Akgüç, 1994:613-616).

13. Teminat: Kiralama işletmelerinin teminatı, malın mülkiyetinin kendilerinde olmasıdır. Buna rağmen, kira sözleşmesinde müşterinin teminat vermesi kararlaştırılabilir. Ancak, teminat oranı, sözleşme değerinin % 100'ünü aşmamakta, çoğu kez daha düşük oranlarla yetinilmektedir.

14. Sözleşme Dönemi Sonu: Finansal kiralamalarda kiracı, söz konusu varlığın mülkiyeti dışındaki bütün risk ve kazançları devralmaktadır. Finansal kiralamalarda işlem, kiracının muhasebesinde bir satın alma işlemi olarak görülmemektedir. Bu süreç net bir şekilde Şekil 1'de açıklanmaktadır.

1) Üretici veya satıcı ile satış sözleşmesi imzalanır. 2) Leasing şirketine başvuru yapılır. 3) Leasing şirketi başvuruyu uygun görürse kira sözleşmesi imzalanır. 4) Leasing kuruluşunun gerekli gördüğü durumlarda teminat sağlanır. 5) Leasing kuruluşu mal bedelini satıcıya öder. 6) Mal yatırımcıya teslim edilir. 7) Kira ödemeleri yapılır.



Şekil 1: Leasing’de Nakit, Mal ve Belge Akımı

4. TÜRKİYE’DE LEASİNG UYGULAMALARININ GELİŞİMİ

Finansal kiralama yönteminin Türkiye’deki ilk uygulamaları 1980’lerden itibaren görülmüştür. O yıllarda benimsenen liberal politikalar çerçevesinde, bir yandan dış ticaret rejimi serbestleştirilerek dünya ekonomileriyle iş bölümüne dayalı bir bütünleşme amaçlanırken, diğer yandan iç piyasada tüketimi kısıcı buna karşılık arzı artırıcı politikalar tercih edilerek ihracata dayalı bir büyüme modeli uygulanmaya çalışılmıştır. Bu politikalara bağlı olarak ülkemiz pazarı büyük ölçüde dışa açılmış ve Türkiye hızlı bir teknoloji değişimi ile karşılaşmıştır (Öğülmüş 1994:3).

Türkiye’de az bir geçmişi olan Leasing sektöründe binek otomobillerine uygulanan KDV uygulamasının 1991 yılında kaldırılması, belli ürünlerde sürenin dört yıldan iki yıla indirilmesi, kiralarn taraflarca serbest olarak belirlenip muhasebeleştirilmesi esasının benimsenmesi ve sembolik bedellerle devir uygulamalarının yapılmış olması Leasing sektörünün gelişmesi ve işlem hacminin artışı açısından önemli kilometre taşları olarak görülebilir.

Leasing sektörü Türkiye’de yaşam eğrisinin henüz yükseliş kısmındadır, sunulan Leasing hizmeti uzmanlaşmamıştır ve büyük ölçüde standart özellikler taşımaktadır. Gelişim için gerekli hukuki ve mali altyapı değişiklikleri tamamlandıkça ve rekabet arttıkça, sunulan Leasing hizmetleri daha esnek, daha yaratıcı ve daha müşteriye özgü ürünler haline gelecektir. Leasing şirketleri belli sektörler veya ekipmanlar üzerinde uzmanlaşmaya başlayacak ve operasyonel Leasing, alt Leasing gibi değişik Leasing uygulamaları gündeme gelecektir (www.toprakleasing.com). Leasing sektöründe sınır ötesi finansal kiralama işlemleri önemli bir yer tutmaktadır. Bu işlemler kiracı

durumunda bulunan gerçek ve tüzel kişilerin yurt dışında yerleşik finansal kiralama şirketleri ile sözleşme düzenlemeleri şeklindedir.

Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Leasing ülkemiz ekonomisindeki payının yeterli olduğu söylenemez. Toplam sabit sermaye yatırımları içinde Leasing'in payı gelişmiş sanayi ülkelerinde %25 civarındayken, bu oran Türkiye'de %10'nun altında kalmaktadır. Türkiye'de henüz Leasing'in değerlendirilememiş büyük bir gelişme potansiyeli bulunmaktadır. Gelişmiş tüm ülkelerde olduğu gibi, ülkemizde de Konut Leasing'i, İşletme Leasing'i alanlarındaki faaliyetlerin artırılması gerekmektedir(www.iktisatleasing.com). Türkiye'de finansal kiralama işlemlerinin yeterince gelişmemesinin en önemli nedenleri hukuki, psikolojiktir. Toplumumuzda geleneklerden gelen mülkiyet duygusunun varlığı, bir malın kiracısı olmak yerine sahibi olmayı çekici kılmaktadır. Hukuki Nedenlerin başında mevzuattan doğan aksaklıklar gelmektedir ([www.albarakatürközel finanskurumu.com](http://www.albarakatürközelfinanskurumu.com)).

4.1. Türkiye'deki Mevcut Durum

Eski sistemde bir işletme işini geliştirmek amacıyla bir makineyi peşin parayla satın alırsa %18 KDV ödüyordu. Aynı malı bir finansal kiralama şirketi aracılığıyla temin ederse %1 KDV ödüyordu. İşte bu nedenle de son yıllarda makine ve teçhizat yatırımlarının çoğu bu sistemle gerçekleşti.

Maliye Bakanlığı 2008 yılı başından itibaren vergi teşvikini kaldırdı. Bundan sonra finansal kiralama şirketlerinin aracılık ettiği makine ve teçhizat alımlarında da KDV oranını %18'e çıkardı. Tabii ki bu vergi değişikliği finansal kiralama sistemindeki iş hacminin kısa sürede azalmasına yol açtı.

Finansal kiralama sisteminden yararlanan yatırımcılara sağlanan %1 KDV avantajının kalkması, yatırımcıların makine ve teçhizat faturalarının %17 dolayında kabarmasına yol açtığından dolayı en çok Anadolu'daki KOBİ'lerin olumsuz etkilenmesi beklenmektedir. Bu durumu dikkate alan maliye bakanlığı daha sonra bir düzenleme daha yaparak bazı mallarda KDV oranını %8'e düşürmüştür

5. ARAŞTIRMA BULGULARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Çalışma kapsamında, Aydın ASTİM organize sanayi sitesinde bulunan KOBİ'lere bir anket uygulanmıştır. Bu anketten çıkan sonuçlar Tablolar şeklinde özetlenmiş ve değerlendirmeler de Tablolara dayanılarak yapılmıştır.

Tablo 1’de KOBİ’ler ile ilgili olarak genel bilgiler yer almaktadır. Anket uygulanan KOBİ’lerin %62,3 gibi büyük bir oranı Limited şirkettir. Şahıs işletmesi %16,4 Anonim şirket %16,4’dür. Bu işletmelerin %47,5’i küçük ölçekli, %29,5’i mikro ölçekli, %23’ü ise orta ölçekli KOBİ grubuna girmektedir. Büyük bir çoğunluğu (%36,1 gibi) 15 yıldan daha fazladır faaliyetini sürdürmektedir. 11-15 yıldır faaliyet gösteren şirketlerin oranı ise %21,3’dür. Ankete katılan KOBİ’lerin köklü bir geçmişı olduğunu ve yeni kurulan şirketler olmadığı söylenebilir.

Tablo 1. KOBİ’lerle İlgili Genel Bilgiler

KOBİ’nin Hukuki Yapısı	%	KOBİ’de Çalışan Eleman Sayısı	%	KOBİ’nin Faaliyet Yılı	%
Şahıs İşletmesi	16,4	Mikro ölçekli (1-9 işçi)	29,5	1-5 Yıl	24,6
Adi ortaklık	1,6	Küçük ölçekli (10-49 işçi)	47,5	6-10 Yıl	18,0
Kolektif Şirket	3,3	Orta Ölçekli (50-250 işçi)	23,0	11-15 Yıl	21,3
Limited Şirket	62,3			16 Yıl ve üstü	36,1
Anonim Şirket	16,4				

Tablo 2’de ise KOBİ’lerin hangi sektörlerde faaliyet gösterdikleri verilmektedir. Buna göre makine sanayinde faaliyet gösteren firmalar anket uygulanan firmaların %31,1’ini gıda sanayinde faaliyet gösteren firmalar %18’ini demir-çelik sektöründe faaliyet gösteren firmalar %13,1’ini oluşturmaktadır. Örnekleme diğer sektörlerde faaliyet gösteren firmalar da çeşitli oranlarda yer almaktadır.

Tablo 2. KOBİ’lerin Sektörel Dağılımı

Sektörler	%	Sektörler	%
Akümülatör Sanayi	0	Hazır Beton Sanayi	1,6
Makine Sanayi	31,1	Tekstil Sanayi	1,6
Oto yan Sanayi	0	Demir Çelik Sanayi	13,1
Mobilya Sanayi	4,9	Kimya Sanayi	1,6
İnşaat Sanayi	3,3	Kağıt Sanayi	1,6
Yem Sanayi	1,6	Ham yağ Sanayi	1,6
Kauçuk Sanayi	3,3	Toprak Sanayi	3,3
Gıda Sanayi	18,0	Ambalaj Sanayi	0
Madencilik Sanayi	3,3	Diğer Sanayi	6,6
PlastikDoğrama	3,3		

Tablo 3’de ise KOBİ’lerin finansman işlerini yürüten kişiler, bu kişilerin eğitim durumları ve kendi sektörlerine bakışları verilmiştir. Anket uygulanan KOBİ’lerin finansman işlerini %45,9 oranla işletme sahibi (ortak), %23 oranla muhasebe müdürü, %16,4 oranla finansman departmanı üstlenmektedir. Bu kişilerin eğitim durumları ise şöyledir. Lisans mezunu %41, lise mezunu %36,1, önlisans ve ilköğretim mezunu ise %11,5’dir. Lisansüstünden mezun bir finansman yetkilisi bulunmamaktadır.

Tablo 3. KOBİ’lerin Faaliyet Gösterdikleri Sektöre Bakışları, Finansman İşlerini Yürüten Kişiler ve Eğitim Durumları

KOBİ’lerin Faaliyet Gösterdikleri Sektöre Bakışı	%	KOBİ’lerde Finansman İşlerini Yürüten Kişi	%	KOBİ’lerde Finansman İşlerini Yürüten Kişinin Eğitim Durumu	%
Yeni Sektör	4,9	Finansman Departmanı	16,4	İlköğretim	11,5
Gelişmekte Olan Sektör	70,5	İşletme Sahibi (Ortak)	45,9	Lise	36,1
Gelişmiş Sektör	19,7	Genel Müdür	4,9	Ön Lisans	11,5
Gerilemekte Olan Sektör	4,9	İşletme Müdürü	9,8	Lisans	41,0
		Muhasebe Müdürü	23,0	Yüksek Lisans	0
		Diğer	0	Doktora	0

Tablo 4; KOBİ’lerin gereksinim duydukları finansmanı nereden sağladıklarını göstermektedir. KOBİ’ler ihtiyaç duydukları finansmanı en çok ticari bankalardan sağlamaktadırlar. Ayrıca finansman ihtiyacını özkaynaklarından sağlayanların oranı da azımsanmayacak düzeydedir. Eximbank’tan sağlayanlar çok az sayıdadır. Kendine yurtdışından finansman sağlayan şirket yoktur. Bu durum bize henüz KOBİ’lerin büyük şirketlerin yararlandığı yurtdışındaki düşük faizli kredilere ulaşamadıklarını göstermektedir.

Ankete katılan şirketlerin üçte biri ise herhangi bir bankadan kredi almak yerine, öz kaynaklarıyla bu işi sürdürme eğilimindedir. Bu oran da bir hayli yüksek ve dikkat çekicidir.

Tablo 4. KOBİ'lerin Finansman Kaynakları

Finansman Kaynağı	%
Öz Kaynak	27,9
Eximbank	1,6
Yurtdışı	0
Ticari Bankalar	70,5

Tablo 5'de KOBİ'lerin Leasing kullanımı ile ilgili veriler toplulaştırılarak verilmiştir. Buna göre anket uygulanan KOBİ'lerin %67,2 Leasing yöntemi ile şimdiye kadar herhangi bir şey satın almamıştır. Buna karşın KOBİ'lerin %32,8'i Leasing yöntemini kullanarak işletmesine mal satın almıştır. Bu yöntemi kullananların hangi tür mallar satın aldığına bakıldığında; başta makine-teçhizat gelmekte bunu tezgah makineleri ve ticari araç izlemektedir. Leasing yöntemiyle mal satın alanların %30'u 5 ve üstünde, %35'i 3 kere, %20'si 2 kere, %10'u bir kere, %5'i ise 4 kere bu yöntemi kullanmışlardır. Bu şirketlerin %80'i mal alımında özel bankaların Leasing kuruluşlarını, %15'i ise kamu bankalarının Leasing kuruluşlarını kullanmışlardır. Sadece %5'i ise bu işte özel Leasing şirketlerini kullanmışlardır.

Tablo 5. KOBİ'lerin Leasing Kullanımı

Leasing Yöntemi ile Mal Alımı	%	Leasing Yöntemi İle Alınan Malın Türü	%	Leasing Yöntemi ile Mal Alma Sayısı	%	Leasing Hizmeti Alınan Kurum	%
Evet	32,8	Telekomünikasyon	0	1	10	Özel Bankalar	80,0
Hayır	67,2	İnşaat	0	2	20	Kamu Bankaları	15,5
		Motorlu Taşıt	15	3	35	Özel Leasing şirketleri	5
		Makine-Teçhizat	65	4	5	Diğer	0
		Tezgah ve Üretim makineleri	15	5 ve üstü	30		
		Ticari Araç	5				

Tablo 6'da Leasing yöntemini kullanan işletmelerin bu yöntemi ve Leasing kuruluşunu seçmelerinin temel nedenleri beraberce verilmektedir. Buna göre Leasing kullanımının temel nedeni olarak şirketler %35 oranında diğer finansal yöntemlere göre daha avantajlı

olmasından dolayı seçeneğini işaretlemişlerdir. Bundan sonraki en yüksek oran %20 ile bütçe planlamasında masrafların daha öngörülebilir hale gelmesidir. Vergi avantajından dolayı seçenlerin oranı ise %15'dir. Bu seçeneği işaretleyenlerin ise Leasing ile ilgili yeni düzenlemeden önce bu yöntemi kullandıklarını söyleyebiliriz. Leasing firmasının seçiminde en etkili faktör olarak ise Leasing firmasının deneyimli olması ve Leasing firmasının sözleşme sonrasında verdiği hizmet ön plana çıkmaktadır.

Tablo 6. KOBİ'lerin Leasing Tercihlerinin Nedenleri

KOBİ'lerin Leasing Firma Seçiminde En Etkili Faktör	%	KOBİ'lerde Leasing Kullanımının Temel Nedeni	%
Leasing Firmasının sermaye yapısının yeterliliği	5	Yeni Teknolojiye uygun malları alma olanağı sağlaması	10
Leasing Firmasının Deneyimli Olması	35	Bütçe planlamasında masrafların daha öngörülebilir hale gelmesi	20
Leasing Firmasının Sözleşme sonrası verdiği hizmet	35	Vadenin uzunluğu	10
Leasing Firmasının bürokratik işlemlerinin kolaylığı	10	Diğer finansal yöntemlere göre daha avantajlı olması	35
Leasing firmasında tanıdık bir çalışanın olması	10	Artan nakit akışı	0
Leasing Firmasından daha önce hizmet alanların tavsiyesi	5	Şirket büyümesine yardımcı olması	5
		Teminat maliyetinin düşük olması	5
		Kiralanan mallar haciz gelme ihtimalinin olmaması	0
		Vergi avantajı	15

Tablo 7'de ise Leasing yöntemini kullananlara sorulan genel sorular ve bu sorulara verilen yanıtlar gösterilmektedir. Bazı sonuçlar dikkat çekicidir. Leasing yöntemini kullananların %95'i bu yöntemi kullanmadan önce kredi faiz oranlarını %5 ise döviz kurunu dikkate almaktadır. Enflasyon oranı ve sektörel beklentiler bu konuda rol oynamamaktadır. Dolayısıyla Leasing'i bankadan kredi çekmenin ikamesi şeklinde yorumlayabiliriz. Leasing ile mal alanlar daha çok orta vadeyi (13-36 ay) tercih etmektedirler. Ankete katılanların yarısından fazlası Leasing yöntemi hakkında çok az yada az bir bilgiye sahip olduklarının belirtmişlerdir. Bu yöntemi kullananların karşılaştığı en önemli sorunlar; Leasing sözleşmesindeki karışık prosedür ve Leasing işlem maliyetlerinin yüksek olmasıdır.

Tablo 7. Leasing Yöntemiyle İlgili Genel Sorular

Leasing İle mal alımı söz konusu ise hangi göstergeyi baz alıyorsunuz	%	Leasing yöntemiyle aldığımız/alacağımız malda ne uzunluğa bir vadeyi tercih ediyorsunuz	%	Leasing yöntemi ile ilgili ne kadar bilgi sahibisiniz	%	Leasing yönteminde karşılaştığımız en önemli sorun nedir	%
Kredi faiz oranları	95	1-6 ay	3,3	Çok fazla	3,3	Çok teminat gerektirmesi	10
Enflasyon oranı	0	7-12 ay	8,2	Fazla	42,6	Leasing miktarının yetersiz olması	10
Döviz kuru	5	13-24 ay	29,5	Fikrim Yok	4,9	Leasing sözleşmesindeki karışık prosedür	35
Sektörel beklentiler	0	25-36 ay	42,6	Az	41,0	Leasing işlem maliyetlerinin yüksek olması	25
Diğer	0	36 ay ve üstü	16,4	Çok az	8,2	Yetersiz hukuksal altyapı	10
						Leasing firmaları ile yaşanan problemler	10

Tablo 8’ de ise Leasing yöntemini kullanmayanlara yöneltilen soruların cevapları yer almaktadır. Leasing yöntemini kullanmayan şirketlere bu yöntemi neden tercih etmedikleri sorulduğunda şirket politikasına uygun olmaması ve bazı mallarda yeterince vergi avantajı sağlamadığı cevapları ön plana çıkmaktadır. Leasing konusunda yeterince bilgi sahibi olunmaması da bu duruma etkindir. Bütün şirketlere bundan sonra Leasing yöntemini kullanmak isterseniz ne tür bir mal alımında

kullanırsınız sorusu yöneltildiğinde ise yarıya yakını (%49,2'si) makine-teçhizat %36,1'i ise her türlü tezgah ve üretim makineleri yanıtını vermiştir. Bu durum bize şunu göstermektedir; KOBİ'ler rekabet güçlerini korumak, üretim kapasitelerini artırmak ve yeni teknolojilere uyum sağlamak amacıyla bu kalem malları satın almak istemektedirler. Üretimde daha az öneme sahip motorlu taşıt, telekomünikasyon, elektronik ve optik ekipmanlar, ticari araç, mobilya ve büro donanımları, bilgisayar ve bilgi işlem üniteleri gibi malların alımı için ise başka yöntemlere başvurmak istemektedirler.

Tablo 8. Leasing Yöntemini Kullanmayanlara Yöneltilen Sorular

Leasing Yöntemini şimdiye kadar kullanmamış olmanızın temel nedeni nedir	%	Leasing Yöntemi İle Alınmak İstlenen Malın Türü	%
Şirket politikasına uygun olmaması	51,2	Telekomünikasyon	0
Uygun olmayan leasing vadeleri ve faizleri	4,9	Elektronik optik ve ekipmanlar	0
Leasing şirketlerinin finansal yetersizliği	0	Motorlu Taşıt	9,8
Leasing konusunda yeterince bilgi sahibi olunmaması	17,1	Makine-Teçhizat	49,2
Bazı mallarda vergi açısından yeterince avantaj sağlanamaması	24,4	İnşaat	1,6
Diğer	2,4	Ticari Araç	3,3
		Bilgisayar ve Bilgi işlem üniteleri	0
		Mobilya ve Büro Donanımları	0
		Her türlü tezgah ve üretim makineleri	36,1

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

ASTİM organize sanayi bölgesindeki KOBİ'lerin büyük bir çoğunluğu Limited şirket statüsündedir. Yarıya yakını küçük ölçekli tanımına uygun grubun içine girmektedir. Yine büyük bir çoğunluğu uzun süredir faaliyet göstermektedir. Sektörel dağılıma bakıldığında makine sanayi, demir çelik sanayi ve gıda sanayi başı çekmektedir. KOBİ'lerdeki anket uygulanan yöneticilerin %70'i faaliyet gösterdikleri sektörü geliştirmekte olan sektör olarak nitelendirmişlerdir. Bu durum yatırım yapma, mal alma kararlarında etkili olması açısından önemlidir.

Sektörün geleceği ile ilgili olumlu beklentiler, şletmeleri yeni teknolojilere uyum sağlamaya yöneltecektir. Bu bağlamda Leasing'in avantajlarından haberdar olan şletmeler bir adım öne geçeceklerdir.

KOBİ'lerin finansman planlaması görevini ya şletme sahipleri ya da muhasebe müdürleri yürütmektedir. Bu sebeple şletme sahibinin eğitim ve bilgi seviyesinin yüksekliği şletmenin geleceği açısından hayati öneme sahiptir. Ankete göre bu kişiler daha çok eğitim durumları iyi yöneticilerden oluşmaktadır. Avantajlı finansman kaynaklarına ulaşılması, yeni finansman tekniklerinden haberdar olunması şletmedeki nakit akışını rahatlatacak ve rekabet gücünün yükselmesine katkıda bulunacaktır. KOBİ'lerin finansman kaynaklarını ticari bankalar ve öz kaynakları oluşturmaktadır. Bu son derece doğaldır. Bu durum bize; öz kaynakların yeterli olduğu durumlarda, bu kaynaklar kullanıldığını, yetersiz kaldığı durumlarda ise banka kredisine başvurulduğunu göstermektedir.

Ankete katılan KOBİ'lerin yaklaşık üçte biri şimdiye kadar Leasing yöntemiyle mal alımında bulunmuşken üçte ikisi bu yöntemle herhangi bir mal satın almamıştır. Derinlemesine bakıldığında bu yöntemle bir mal satın alanlar, bu yöntemin avantajlarını görerek daha sonra bu yöntemi başka mal alımlarında da kullanmışlardır. KOBİ'ler Leasing hizmetini büyük bir oranda özel bankaların Leasing kuruluşundan küçük bir oranda ise kamu bankalarının Leasing kuruluşlarından sağlamışlardır. Bu durum özel Leasing kuruluşlarının Aydın'da etkili olmadıklarının bir göstergesidir. Özel bankalar daha kapsamlı hizmet sunabilmelerinden, finansal yeterliliklerinden, sermayelerinden v.b kaynaklanan nedenlerle özel Leasing kuruluşlarına göre daha önde görünmektedirler.

Leasing yöntemiyle mal alımı yapan ASTİM'deki KOBİ'ler %80 gibi yüksek bir oranda makine-teçhizat, tezgah ve üretim makineleri alımında bu yöntemi kullanmışlardır. %5 gibi küçük bir oranda ise ticari araç alımında kullanmışlardır. KOBİ'lerin dünyayla rekabet edebilmelerinde yeni teknolojilere uyum sağlamalarında ve daha verimli üretim yapabilmelerinde en önemli faktör tezgah ve üretim makineleridir. Bunların alımı şletme için, diğer mallara oranla daha fazla kaynak gerektirir. Leasing'in bu tür malların alımında kullanılıyor olması KOBİ'ler için Leasing'in önemini bir kat daha artırmaktadır. Yeni yapılan düzenlemeyle uygulanan KDV oranı arttırılmıştır. Bu artıştaki amaç Leasing'in kötüye kullanımının önüne geçmektir. Bir başka deyişle, ticari araç yada binek araç almakta bu yöntemi kötüye kullananları engellemektir. Oysa ki bakıldığında KOBİ'ler Leasing'i daha çok şletmelerinin devamı için gerekli olan mallarda kullanmaktadırlar. Yani

bu KDV artışı KOBİ'ler için hem ek maliyet getirmekte hem de bir dezavantaj yaratmaktadır. Bu yüzden bu düzenleme yeniden ele alınarak mal gruplarına göre KDV oranının belirlenmesi daha verimli olacaktır. Üretime direk etkide bulunan malların (makine-teçhizat, tezgah) alımında KDV oranının düşük tutulmalıdır. Buna karşın üretimle direk bağlantısı bulunmayan diğer mallarda KDV oranı daha yüksek belirlenebilir.

KOBİ'ler daha çok diğer yöntemlere göre avantajlı olmasından dolayı Leasing yöntemini tercih ettiklerini söylemişlerdir. Ayrıca bütçede masrafların daha öngörülebilir olması da bu yöntemin seçiminde etkilidir. Bu yöntemle mal alanların bu yöntemin diğer yöntemlere göre daha avantajlı olduğunu düşünmesi önemlidir. KOBİ'ler Leasing ile mal alımı söz konusu olduğunda %95 gibi yüksek bir oranda kredi faizlerine bakmaktadırlar. Dolayısıyla bu durum, finansman ihtiyacını karşılamada bankadan kredi çekmenin, ikamesi Leasing'tir şeklinde yorumlanabilir. Enflasyon oranı ve sektörel beklentiler Leasing kararında rol oynamamaktadır. Leasing yöntemiyle mal alımında karşılaşılan en büyük sorunlar Leasing sözleşmesindeki karışık prosedür ve Leasing işlem maliyetlerinin yüksek olmasıdır. Burada görev Leasing firmasına düşmektedir. Leasing firması, işletmeye devamlı bilgi vererek karışık prosedürün aşılmasında yardımcı olmalı ve işlem maliyetleri ile detaylı bilgi vermelidir.

Leasing yöntemini kullanmayanlara neden kullanmadıkları sorulduğunda şirket politikasına uygun olmaması cevabı ön plana çıkmaktadır. Bunun nedenleri arasında şirketlerin ihtiyaçlarını öz kaynaklarından karşılamaları ve faizle iş yapmak istememeleri sayılabilir. Vergi oranındaki son düzenlemenin de bu yöntemi kullanmak isteyenler arasında olumsuz etki yaptığını söyleyebiliriz. Bundan sonra Leasing ile işletmenize ne tür mal almak istersiniz diye sorulduğunda, bundan öncesinden farklı bir sonuç çıkmamakta ve yine makine-teçhizat ve üretim makineleri başı çekmektedir.

Son olarak KOBİ'lere Leasing firmasından yetkililerin giderek yüz yüze bu yöntem ve işleyişi hakkında detaylı bilgi vermeleri her iki taraf içinde son derece yararlı olacaktır.

KAYNAKÇA

- AKGÜÇ, Ö.(1994) Finansal Yönetim. Avcıol Basım Yayın, İstanbul.
- ALBAYRAK, C. (1990) "Leasing Yöntemiyle Yatırımların Finansmanı", *Maliye Yazıları*, 82-94.
- ALTUĞ, O. (1995) Banka İşlemleri Muhasebesi. Evrim Yayınevi, İstanbul.
- APAK, S. (1995) Uluslararası Finansal Teknikler. Emlak Bankası Yayınevi.
- AYDIN, N. (2002) Finansal Yönetim. Anadolu Üniversitesi İİBF, Eskişehir.
- BERK, N. (1994) Finansal Yönetim. Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- BERLIN, J.W. ve LEXA, F.J. (2006) "An Analysis of the Buy-Vs-Lease Decision", *American College of Radiolog.* 3:102-107
- BREALEY, R.A. ve MYERS, S.C. (1991) Principles of Corporate Finance. Fourth Edition, Mc. Graw-Hill Inc., New York.
- BRIGHAM, E. ve GAPENSKI, L.C. (1988) Financial Management: Theory and Practice. The Dryden Press, Newyork.
- CEYLAN, A. (1998) Finansal Teknikler. Ekin Kitabevi Yayınları 3. Baskı, İstanbul.
- CLARK, T., 1985. Leasing, Euromoney Publication.
- ERDOĞAN, N.(1995) Uluslararası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi: Çağdaş Finansman Teknikleri. 2. Basım, İstanbul.
- ERKOVAN, M. (1989) Finansal Kiralama (Leasing)'nın Teşvik ve Vergi Sorunları. Türkiye'de Finansal Kiralama Semineri, İktisadi Araştırmalar Vakfı, İstanbul, 47-57.
- GUERARD, J. ve VAUGHT, H.T. (1989) The Handbook of Financial Modeling. Probos Publishing Company, Illinois.
- GÜVENÇ, H. (1989). "Finansal Kiralama (Leasing)", *Ekonomik Bülten Dergisi*, 20 Şubat, 9.
- MOYER, C.R., MCGUIGAN, J.R. ve KRETLOW, W.J. (1995) Contemporary Financial Management. 6. Edition, West Publishing Company, New York.
- ÖĞÜLMÜŞ, L. (1994) Leasing. Türkiye İş Bankası A.Ş., İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü.
- ÖZGÜNER, Y. (1991) "Yasalar ve Uygulamada; Genel Çerçevesiyle Finansal" *Finans Dünyası Dergisi*, 26-31.

- REİSOĞLU, S. (1987) Türkiye'de Finansal Kiralama ve Değerlendirilmesi. Finansal Kiralama Semineri, İstanbul Ticaret Odası yayın No: 1987-22, İstanbul, 39-52.
- REİSOĞLU, S (2004) “Finansal Kiralama Sözleşmeleri ve Uygulama Sorunları” *Bankacılar Dergisi*, Sayı 48, 47-65.
- SEDEF, A.C. ve Çelik, A. (1985) “Bir Finansman Yöntemi Olarak Kiralamanın Satın Alma Alternatifine Karşı Sağladığı Finansal Olanakların Değerlendirilmesi”, *Para ve Sermaye Piyasası Dergisi*, s. 35-37.
- SEYİDOĞLU, H. (1997) Uluslararası Finans. Genişletilmiş 2. Basım, Güzem yayınları No: 12, İstanbul.
- ŞENGEZER, İ. (1987) Dünyada ve Türkiye'de Leasing (Finansal Kiralama). İGEME Yayını, No: 123, Ankara.
- VAN, H. ve JAMES, C. (1995) Financial Management and Policy. Tenth Edition, Prentice-Hall, New Jersey.

İnternet Kaynakları

- www.MaximumBilgi.com, 10.06.2008 tarihi itibariyle.
- www.iktisatleasing.com, 05.03..2008 tarihi itibariyle.
- <http://www.halkleasing.com.tr/leasing.html#top>, 15.08.2008 tarihi itibariyle
- <http://www.kosgeb.gov.tr/Ekler/Dosyalar/BilgiBankasi/27/Leasing.doc>, 16.09.2008 tarihi itibariyle
- www.albarakaturkozelfinanskurumu.com, 12.06.2008 tarihi itibariyle
- www.KOBİnet-finans.com, 02.09.2008 tarihi itibariyle
- www.leasing/avantajlari.com, 13.07.2008 tarihi itibariyle