

Ek 6

Leasing

FİDER- Finansal Kiralama Derneđi

Leasing

1.Giriş

a) Leasingin tanımı

Türkiye’de leasing kelimesi, ya finansal kiralama ya da sadece kiralama anlamında kullanılmaktadır. Ancak leasingin bu şekilde tanımlanması yeterli değildir. Öncelikle leasingin kiralamadan (adi kiralama) veya ürün kiralamasından farklılıklarının neler olduğunu belirtmek gerekir.

Leasing işlemlerini bilinen kiralamadan (adi kiralamadan) ayıran başlıca unsurlar aşağıdaki gibidir :

- 1- Leasing işlemlerinde, leaseinge konu malı kiracı seçer, adi kiralamada ise kiralama konusu mal kiralayan tarafından seçilir.
- 2- Leasing işlemlerinde, kiralama süresi genel olarak malın amortisman süresine (ekonomik ömrüne) yakındır, adi kiralamada ise süreler genel olarak amortisman süresine göre daha kısa olmakta ve bir çok ekipman gurubunda bu süre en fazla bir yıla kadar uzamaktadır (örneğin rent-a car işlemlerinde günlük, haftalık , makinalarda aylık). Gayrimenkullerde ise genel olarak bir yıldan uzun olmasına rağmen her yıl şartlar yeniden belirlenmekte ve kiralama süresi 50 yıllık amortisman süresinin çok altında olmaktadır.
- 3- Leasing işlemlerinde, kira bedelleri toplamı malın maliyetine yakın, eşit hatta malın satın alınması ile ilgili finansman maliyeti nedeniyle daha fazladır. Adi kiralamada ise kira bedelleri piyasada oluşan talep/arza göre belirlenir, malın değeri ile bir bağlantısı yoktur ve genel olarak mal bedelinin çok altındaki bir değere eşit olur .

Yukarıda bahsi geçen farklılıklardan dolayı, Avrupa ülkelerinin bir çoğu, kendi dillerinde bir karşılık bulmak yerine “leasing” kelimesini kullanmayı tercih etmektedirler.

Leasing temel olarak; bir malın kullanım hakkının belirlenen süre için ve önceden belirlenmiş bir dizi ödeme karşılığında kiracıya devredilmesini öngören bir anlaşmadır.

Ülkemizde leasing uygulaması 10.06.1985 tarihinde yürürlüğe giren Finansal Kiralama Kanunu ile yürürlüğe konulmuş ve bu Kanun ile “leasing” Türkçe’ye “Finansal Kiralama” olarak geçmiştir. Bu nedenle Türkiye’deki leasing uygulaması “leasing” çeşitlerinden sadece “finansal leasing” ile eşdeğer tutulmaktadır. Esasen, kira dönemi sonunda kiralanan malın kiracıya devri opsiyon olarak verildiğinden, Finansal Kiralama Kanunu kiralanan malın devredilmediği leasing işlemlerini de (operasyonel leasing) kapsamaktadır. (FKK. madde 9 “Finansal kiralama konusu malın mülkiyeti kiralayan şirkete aittir. Ancak taraflar sözleşmede, sözleşme süresi sonunda kiracının, malın mülkiyetini satınalma hakkını haiz olacağını kararlaştırabilirler.)

3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu’nda leasing işlemleri şöyle tanımlanmaktadır: “Sözleşme; kiralayanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka bir şekilde temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir.”

Ülkemizde ve dünyada üçlü bir finansal ilişkiye –kiralayan-kiracı-satıcı- dayalı olarak uygulanan leasing yönteminin esası, yatırımcıya, bir malın ekonomik kullanım ve tasarruf hakkının mülkiyet hakkından ayrılarak tahsis edilmesi ve bu sayede yatırımcıyı söz konusu malın mülkiyet hakkının doğurduğu finansman yükünden kurtarmaya dayalıdır.

b) Finansal Leasing ve Operasyonel Leasing Ayrımı

Leasing temel olarak ikiye ayrılmaktadır: Finansal Leasing ve Operasyonel Leasing.

Bu iki leasing türünün en önemli ayrımı, kiralanan malın kira süresi sonundaki değeriyle ilgili riskin (residual value risk) hangi tarafta olduğuna ilişkindir.

Malın süre sonundaki değerine ilişkin riskin kiracıda olduğu işlemler Finansal Leasing, kiralayanda olduğu işlemler Operasyonel Leasing olarak addedilmektedir.

Finansal Leasing’te, kiracı kira bedelleri ile mal bedelini tamamen itfa etmekte ve sözleşme süresi sonunda, ek bir bedel ödmeden, sembolik bir bedelle malların fiili sahibi haline gelmektedir. Burada leasing şirketinin sadece finansman riski mevcuttur. Leasing şirketinin,

kiralanan malla ilgili doğrudan bir ilgisi bulunmamakta olup, kiralanan mal sadece teminat işlevi görmektedir.

Operasyonel Leasing'te ise mal bedelinin tamamı değil bir kısmı (genel olarak % 80'inden düşük bir kısmı) kiracı tarafından kira bedelleri ile itfa edilmektedir. Malın leasing süresi sonundaki değerine ilişkin risk ise leasing şirketi tarafından üstlenilmektedir. Dolayısıyla operasyonel leasing işlemi, leasing şirketinin finansman riski yanı sıra malla ilgili de bir miktar risk aldığı yöntemdir. Buradaki malla ilgili risk, malın ikinci eldeki fiyat riskidir.

Finansal Leasing'te kiracı mal bedelinin finansman bedeli dahil olmak üzere tamamını ödediği için genel olarak leasing dönemi sonunda malın mülkiyetini ekonomik olarak devir alır.

Operasyonel Leasing'te ise, kiracının dönem sonunda ekonomik olarak malı satın alma mecburiyeti bulunmamaktadır. Genel olarak kiracı leasinge konu malın ve malın finansman maliyeti ile ilgili bedelin tamamını ödememektedir ve bu nedenle de malın ekonomik ömrüne yakın ancak daha kısa bir süre için leasing yapmaktadır. Kiracı leasing dönemi sonunda leasinge konu malı genellikle leasing şirketine iade eder. Leasinge konu mal hareket etmesi zor olan ve teknolojisi devam eden bir mal ise, kiracı leasing dönemi sonunda malı satın almayı tercih edebilir. Ancak bu durumda, süre sonundaki rayiç bedelden veya leasing şirketinin belirlediği bedelden satın alabilir. Operasyonel leasing'te bu bedel finansal leasingin aksine baştan belirlenmiş bir değer değildir.

Bu nedenle operasyonel leasing'te malın süre sonundaki rayiç değeri büyük önem taşımaktadır. Leasing şirketi bu bedeli ne kadar doğru tahmin ve tesbit ederse o ölçüde işleminden zarar etme riskinden kurtulur. Bu tür leasing işlemleri daha çok teknolojisi çabuk değişen ya da ikinci el pazara sahip ekipmanlarda yapılmaktadır.

c) Leasingin evreleri

Leasingin genel olarak hayat eğrisi denen altı dönemi mevcuttur ve farklı ülkelerde farklı evreler yaşanmaktadır. Leasing hayat eğrisi, her ülkedeki leasing tarihçesi kadar o ülkenin ekonomik gelişmişlik seviyesiyle de doğru orantılıdır. Bu evreler : Finansal Leasing ile başlayan ve sırasıyla esnek/yaratıcı Finansal Leasing, Operasyonel Leasing , yenilikçi Leasing

işlemleri, olgunluk ve olgunluğun ötesi şeklinde genel kabul görmüş kriterler çerçevesinde devam etmektedir.

1. Finansal Leasing : Leasing işlemlerinin ilk aşaması olup, leasing bu fazda yeni yeni tanınmaya başlanmaktadır. Genel olarak mal bedelinin tamamının itfa edildiği ve bu nedenle de kiracıyı malı süre sonunda satın almaya yönlendiren işlemler olarak karşımıza çıkar. Sözleşmeler feshedilemez tiptir ve finansman dışında genel olarak ek hizmetlerin verilmediği işlemlerdir.

2. Esnek & Yaratıcı Finansal Leasing : Leasingin tanınmaya başlanması ve leasing şirketlerinin artışı ile piyasada yüksek rekabet oluşmaya başlar. Temel olarak sunulan üründe bir değişiklik olmadan, leasing şirketleri verdikleri ek hizmetlerle piyasa paylarını arttırmaya çalışırlar. Özellikle büyük projelerde sendikasyon ve karmaşık yapıli finansman modelleri yani yaratıcı ve daha esnek modellerde leasing yapıları oluşturulur. Bu safhada satıcı orijinli (captive) leasing şirketleri piyasaya girmeye başlar.

3. Operasyonel Leasing : Marjların giderek daha düşmesi ve rekabetin artması ile vergi mevzuatında finansal leasingin avantajlarını kaldıran düzenlemeler nedeniyle, operasyonel leasing ürünü devreye girer.

Bu aşamada, Leasing şirketleri kredi riski yanında ilk kez gerçek mal riski de almaya başlarlar ve gerektiğinde bu riski üçüncü şahıslar satar. Bu nedenle leasing şirketleri için faiz geliri yanında mala ilişkin alınan risk nedeniyle ikinci elde ilave gelir elde etme imkanı doğar. Bu aşamaya geçmek için, kiralanan mal cinsleri için gelişmekte olan ya da gelişmiş ikinci el pazarı gerekir ancak leasing şirketleri bu pazarın oluşmasında katalizör görevi görür. Bu aşamada leasing şirketleri leaseinge konu malın riskini de yönetecek seviyede olmalıdır. Bu riskle başa çıkmak, sabit kıymet yönetimi ve yeniden kiralayabilmeyi pazarlama becerilerini gerektirir. Kiracı açısından ise son derece kullanışli bir yöntem olup mala ilişkin giderlerin dönemlere göre düzgün olarak yayılmasına daha az leasing bedeli ödenmesine mala ilişkin risk alınmamasına ve yatırım bütçesi yerine genel giderler bütçesi içerisinde yatırım yapma imkanı verir.

4. Yenilikçi Leasing İşlemleri : Sektörün büyümesiyle ortaya çıkan fiyat rekabeti, bu safhada leasing şirketlerinin sadece ek hizmetler vererek rekabet etmesini yeterli kılmadığından,

sentetik leasing, venture leasing v.b. değişik leasing enstrümanlar geliştirilir. Ayrıca daha düşük fiyatlama sağlayabilmek için leasing şirketleri menkul kıymetleştirme (sekuritizasyon) gibi klasik metotlar dışında kendilerini fonlama imkanları yaratırlar. İngiltere bu fazdadır.

5. Olgunluk : Pazarın doyduğu ve sektörün karlarını koruyabilmek şirket birleşmelerine gittiği bir safhadır. Leasing şirketleri bu fazda yeni pazar arayışlarına girerler ve sınır ötesi işlemler (cross-border leasing) ile farklı ülkelerde ortak şirketler (joint-venture) kurma arayışları oluşur. Amerika bu fazdadır.

6. Olgunluğun Ötesi : Henüz bu aşamaya gelmiş bir ülke yoktur. Şüphesiz leasing uzun yıllardan beri uygulanan bir enstrüman olarak, yeni fazlar geçirecek ve evrimine devam edecektir.

Amerika'nın ilk fazdan olgunluğa geçişi 120 yılı almıştır. İngiltere'de ise, ilk fazdan dördüncü faza geçiş 30 yılda tamamlanmıştır.

Türkiye'ye baktığımızda ise bu gün itibarıyla 18 yılını tamamlamış sektörümüzün henüz ikinci fazda olduğu görülmektedir. Ancak özellikle son yıllardaki bilgi teknolojisini dikkate alırsak, fazların geçilmesi için Amerika ya da İngiltere'nin sahip olduğu zaman lüksünün Türkiye için mevcut olmadığı nettir.

d) Dünyada Leasingin gelişimi

Leasing işlemleri ilk olarak 1930'lu yıllarda ABD'de ekonomik kriz sonrası yaşanan finansman güçlüklerini karşılamak amacıyla başlamıştır. Özellikle II. Dünya Savaşı sonrası yaşanan teknolojik gelişmeler ve buna paralel olarak işletmelerin modernizasyon ve teknoloji yenileme ihtiyaçları leasingin yaygın olarak kullanılmasına neden olmuştur.

Önceleri finansman sıkıntısının bertaraf edilmesi için başvurulan bu yöntem, bunalım sonrası ekonomik hayattan silinmemiş aksine yatırım mallarının tedarikinde daha çok benimsenmeye başlanmıştır.

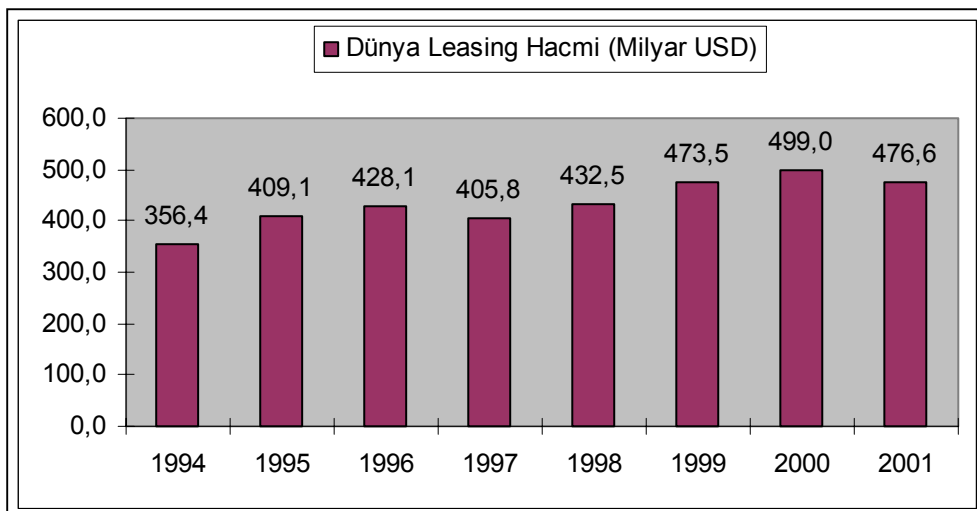
Özellikle 1950'li yıllarda bankaların tabi olduğu kurallar gereği bankalardan kredi alamayan küçük ve orta ölçekli firmalara bankacılık sistemine zarar vermeden finansman sağlayan bir

yöntem olarak Batı Avrupa’da yaygınlaşmış, 1970 yılından başlayarak da başta Japonya ve Güney Kore olmak üzere Uzak Doğu ülkelerinde geniş bir uygulama alanı bulmuştur. Gelişmekte olan ülkelerin bu yöntemle tanışması ise 1975 yılından sonra IFC önderliğinde olmuş ve 1975-1995 yılları arasında IFC’nin uygulamada destek olduğu 36 ülkede leasing finansman tekniği özellikle KOBİ’lerin ekonomideki katma değerinin artmasında önemli bir rol üstlenmiştir.

Dünyada leasing işlem hacmi 2001 yılı sonu itibariyle 500 milyar USD’ye yaklaşmış ve ABD’de şirketlerin %80’i ihtiyaçlarını leasing yoluyla karşılar hale gelmiştir. Bu gün dünyada özel sektörün her 8 yatırımından biri, OECD ülkelerinde ise her üç yatırımından biri leasing ile finanse edilmektedir.

ABD’de sabit sermaye yatırımlarının %31’i, Kanada’da %22’si, Batı Avrupa’da %10-16’sı leasing yoluyla finanse edilmektedir. Doğu bloğunda ise, 90’lardaki globalleşme sürecine paralel olarak özel sektörün teşviki ve eski teknolojinin yenilenmesinde leasing anahtar rol üstlenmiştir. Macaristan ve Çek Cumhuriyeti’nde leasing, toplam yatırımların sırasıyla %18 ve %19’ını finanse etmektedir (bkz.Tablo 2). Türkiye’de leasingin penetrasyon oranı (leasingin toplam yatırımlar içindeki payı) ise % 4 olarak görülmektedir. Her ne kadar 2001 yılında ülkemizin geçirdiği ekonomik krizin etkisiyle bu oran düşük çıkmışsa da, ekonominin iyi olduğu dönemlerde de penetrasyon oranı %5-7 seviyelerinde gerçekleşmektedir.

Tablo 1 : Dünya Leasing Hacmi



Tablo 2 : Aşağıdaki tabloda , bazı seçilmiş ülkelerin leasing işlem hacmi ile leasingin toplam yatırımlar içindeki payı (penetrasyon oranı) yer almaktadır.

<i>2001 YILI</i>		
ÜLKE	İŞLEM HACMİ (Milyar USD)	PENETRASYON ORANI
ABD	242,0	31%
Japonya	59,0	9%
Almanya	34,5	14%
İngiltere	20,3	14%
Fransa	19,5	14%
İtalya	17,6	10%
Kanada	11,0	22%
İspanya	7,4	5%
İsviçre	5,1	20%
İsveç	5,0	20%
Avustralya	4,9	9%
Hollanda	3,6	14%
Avusturya	3,0	7%
Çek Cumhuriyeti	2,6	19%
Portekiz	2,6	10%
Belçika	2,6	9%
Danimarka	2,5	8%
Polonya	2,0	6%
Macaristan	1,9	18%
Rusya	1,9	9%
İrlanda	1,4	22%
Türkiye	0,7	4%
Estonya	0,3	24%

Kaynak : World Leasing Yearbook 2003

Notlar :

- 1) İşlem hacmi ülkelerin ekipman leasing hacmini göstermektedir.
- 2) Penetrasyon oranı ekipman leasing hacminin ekipman yatırımlarına oranını göstermektedir.
- 3) Türkiye verileri Fider üyesi şirketlerin toplam ekipman leasingi işlem hacmini göstermektedir.

e) Türkiye’de Leasingin gelişimi

Ülkemizde finans kesimi özellikle 1980’li yılların başından itibaren gelişim içine girerek finansal ürünlerde çeşitlilik sağlanmaya çalışılmıştır. Bu çerçevede, yatırımlara finansman sağlanmasına yönelik olarak uygulamaya konulan leasing işlemleri de 1985 yılında özel bir Kanunla düzenlenmiştir.

1980 öncesi yatırımlar sadece devlet ve Merkez Bankası kaynaklarıyla ile finanse edilirken, 1980 sonrası uygulanan “serbest ekonomi” politikaları çerçevesinde kamu sübvansiyonlarının kalkması neticesinde, bu yeni ve avantajlı finansal ürünün yatırımların finansmanına yönelik boşluğu doldurması amaçlanmıştır.

Ülkemizde ilk leasing şirketi 1986 yılında kurulmuş ve yatırımların finansmanı için gerekli olan orta ve uzun vadeli fon temini ile diğer avantajlarının işletmeler tarafından daha iyi anlaşılması sonucunda yıllar itibariyle gerek işlem hacmi gerekse firma sayısında önemli oranda artış olmuştur.

Leasing, ilk işlemlerin gerçekleştiği 1987 yılından bu yana geçen 17 yıllık gelişim sürecinde 130.000 adetten fazla proje finanse ederek yaklaşık 16,5 milyar USD tutarındaki yatırıma orta ve uzun vadeli kaynak sağlamıştır. Ekonomimizin büyüme ve canlılık gösterdiği dönemlerde, leasing şirketleri, yeterli özkaynağa sahip olmayan girişimcilere önemli fırsat ve hizmetler sunmuştur. Bu süre zarfında, leasing şirketleri ülkemizde kaynakların verimli ve üretken alanlara kaydırılmasına aracılık etmiş ve özellikle KOBİ’lerin finansmanında önemli roller üstlenmişlerdir. Yine bu dönemler itibariyle teşvik belgesine bağlanmış 2764 adet belge kapsamında toplam 1,2 katrilyon TL tutarında proje finansal kiralama yoluyla finanse edilmiştir.

Yıllar itibariyle ortalama işlem hacmine baktığımızda, bu rakamın 80-120.000 USD arasında olduğu görülmektedir. Bu da leasing sektörünün KOBİ’lerin orta ölçekli yatırımlarının finansmanında önemli bir yer edindiğini göstermektedir.

Son 15 yıllık dönemde bankaların piyasa şartları gereği, kaynaklarını kamu finansmanına ve şirketlerin işletme sermayesi ihtiyaçlarına yöneltmeleri, firmaların ve özellikle KOBİ’lerin yatırımlarının finansmanında leasingi tek seçenek haline getirmiştir.

Tablo 3 : Yıllar İtibariyle Yurtiçi Leasing İşlem Hacmi ve Penetrasyon Oranı

Notlar : 1) 2002 ve 2003 yılları işlem hacmi Fider üyesi şirketlerin işlem hacmini göstermekte, önceki yıllar verileri ise Hazine'den alınmış olup Türkiye'de faaliyette bulunan tüm leasing şirketlerin işlem hacmi toplamını göstermektedir.

2) Penetrasyon oranı, gayrimenkul hariç işlem hacminin konut hariç sabit sermaye yatırımları içindeki payını göstermektedir.

Yıllar	İşlem hacmi (milyon USD)	Penetrasyon Oranı (%)
1987	9,2	0,13
1988	70	0,93
1989	264	3,52
1990	402	3,26
1991	377	3,05
1992	496	3,67
1993	942	5,88
1994	503	3,63
1995	1.251	6,40
1996	1.700	8,07
1997	1.863	7,64
1998	2.140	8,77
1999	1.016	5,25
2000	1.768	7,14
2001	792	5,45
2002	1.328	8,48
2003/9 aylık	1.487	-

Tablo 4 : Leasing işlemlerinin mal gruplarına göre dağılımı**YILLAR BAZINDA MAL GRUPLARI DAĞILIMI**

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Bilgisayar ve Büro Ekipmanları	6%	7%	14%	1%	17%	13%	14%	13%
Kara,Deniz,Hava Ulaşım Araçları	70%	82%	63%	72%	52%	28%	36%	30%
Makine ve Ekipman	24%	11%	23%	27%	31%	59%	48%	56%
Gayrimenkul							2%	1%
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bilgisayar ve Büro Ekipmanları	12%	14%	18%	15%	32%	18%	14%	10%
Kara,Deniz,Hava Ulaşım Araçları	25%	16%	11%	13%	11%	15%	10%	17%
Makine ve Ekipman	62%	67%	67%	68%	49%	62%	65%	68%
Gayrimenkul	1%	2%	4%	4%	8%	5%	11%	5%

2. Durum Analizi

a) Genel Değerlendirme

3226 sayılı Kanunla çizilen çerçeve ve aynı yönde yapılan çeşitli hukuki düzenlemeler başlangıçtaki amacına mükemmelen hizmet etmiş ve başarılı olmuştur. Özellikle 90'lı yıllardan itibaren ivme kazanan leasing işlemleri kriz dönemleri hariç yılda yaklaşık 2 milyar USD tutarındaki yatırımı finanse eden bir noktaya ulaşmıştır.

Ülkemizde leasing önemli gelişmeler göstermiş olmasına rağmen istenen düzeyde değildir. Türkiye dünya sıralamasında 2001 yılı verileriyle 35.sırada, Avrupa ülkeleri arasında ise 18.sırada yer almaktadır.

Leasing sektörünün gelişmişliğinin ölçüsü olan penetrasyon oranı, ülkemizde gelişmiş ülkelerdeki seviyelere ulaşamamıştır. Leasing yoluyla gerçekleştirilen yatırımların payının, sabit sermaye yatırımları içindeki oranının % 5-7 seviyelerinde setretmiş olması da bu hususu ortaya koymaktadır. Gelişmiş ülkelerde leasingin toplam yatırımlar içindeki payı % 20-25 seviyesindedir.

Bunun ana nedeni Türkiye’de leasing işlemlerinin sadece finansal leasing türünün kullanılması ve finansal leasing dışındaki leasing işlemlerinin adi kiralama olarak algılanmasıdır. Dünyada leasing işlemleri içinde % 30-35 paya sahip olan ve adi kiralamadan farklılık arzeden “operasyonel leasing” işlemleri ülkemizde yapılmamaktadır. Operasyonel leasingin, finansal leasingten temel farkı sözleşme süresi sonunda malın kiracıya devrine ilişkin bir zorunluluğun olmamasıdır. Esasen, mevcut “Finansal Kiralama Kanunu”nda mala ilişkin devir zorunluluğu bulunmamaktadır ve sadece devir opsiyonunun verilmemesi operasyonel leasing yani devir opsiyonu olmayan finansal kiralama işlemleri yapmaya imkan vermektedir. Ancak kavram kargaşası ve diğer nedenlerle leasing firmaları operasyonel leasing işlemleri yapamamışlardır.

Öte yandan, Türkiye’de finans piyasası 1980’li yıllardan bu yana gelişme göstermiş olsa da finansal ürünlerde çeşitlilik ve finans piyasasında derinlik istenilen ölçüde sağlanamamıştır. Bu gün finans piyasasında ağırlığın bankalarda olduğu bilinmektedir. Leasing gibi alternatif ürünler ise finans sektörünün toplam aktif büyüklüğü içinde % 1-2 paya sahiptir.

Dünya Bankası'nın USD bazında yapmış olduğu finansal sektör aktif büyüklüğü çalışmasına göre; leasing sektörünün finansal sektör içindeki payı aşağıdaki gibidir :

	<u>Leasing</u>	<u>Faktoring ve Tüketici Finansman</u>	<u>Bankalar</u>
1996	% 2.32	% 1.07	% 89.17
1997	% 2.32	% 0.59	% 89.68
1998	% 2.45	% 1.20	% 88.43
1999	% 1.57	% 1.40	% 87.98
2000	% 1.86	% 1.61	% 87.36
2001	% 1.46	% 1.12	% 87.08

Ülkemizde henüz gelişme safhasında olan ve “finansal leasing” evresinde olan sektörümüzün gelişmiş ülkelerdeki paylara ulaşabilmesi için, leasing kavramının kanun ve yönetmeliklere yerleştirilmesi ve dünyada gelişen diğer leasing ürünlerinin uygulanmasına imkan vermesi ve uygulamadan kaynaklanan sorunların giderilmesi gerekmektedir.

b) Leasing İşlemlerinin Yasal Altyapısı :

Ülkemizde leasing mevzuatını düzenleyen Finansal Kiralama Kanunu'nun temelinde yatan düşünce yatırımcılara finansman olanakları sağlanmasıdır. Ülkemizde bulunan bu özel kanun ve bu kanunun getirmiş olduğu kiracı ve leasing şirketini koruyucu hükümler ile sözleşmenin tescili ve kiralanan malın üçüncü şahıslara devredilememesi, temerrüt hali, kiracının ve leasing şirketinin iflası halinde taraflara getirilen koruyucu hükümler, leasing işlemlerinin yaygınlaşmasına ve gelişmesine imkan tanımıştır. Ancak tanım kargaşası nedeniyle leasing tek bacaklı olarak uygulamaya konulmuş kanun cevaz vermesine rağmen leasingin sadece finansal leasing türü yaygın olarak kullanılmıştır.

Bu ilişkide finansmanı sağlayan leasing şirketi, işletmenin ihtiyaç duyduğu yatırım malının, kiracı tarafından satıcı firmayla anlaşarak temin edilmesi aşamasında devreye girer ve gerekli finansmanı sağlar. Bu işlemde malın “hukuki mülkiyeti” leasing şirketinde kalarak, “ekonomik mülkiyeti” yani maldan her türlü yararlanma hakkı kira bedelleri karşılığında kiracıya devredilir.

Leasingin özel bir Kanunla düzenlenmiş olması ve yukarıda belirtilen iki tarafı koruyucu hükümleri dolayısıyla, leasing şirketleri ülkemizin bir gerçeği olan kayıt dışı ekonomi nedeniyle bilançoları sağlıklı görünmeyen KOBİ'lere cesaretle fon sağlamışlardır.

Bu Kanun ve ilgili Yönetmeliklerle, Yasa kapsamında leasing yapmak üzere kurulan şirketler yanı sıra, Özel Finans Kurumları ile Yatırım ve Kalkınma Bankaları'na Hazine Müsteşarlığı'ndan ön izin almak kaydıyla leasing yapma yetkisi verilmiştir.

Leasingin bir finansal ürün olması sebebiyle, ticari bankalar da bu alana ilgi göstermiş ve kurdukları leasing şirketleri ile bu piyasada aktif rol almışlardır. Halihazırda, sektördeki şirketlerin çoğunluğunu bankaların kurduğu leasing şirketleri oluşturmaktadır. Bu husus, bankaların mali sektörde önemli bir paya sahip oluşundan kaynaklanmaktadır.

Ancak yurtdışında özellikle operasyonel leasingin de gelişmiş olması sebebiyle, IBM, HP, Mercedes, General Electric v.b. satıcı orijinli (captive) şirketler de leasing piyasasında aktiftirler. Ülkemizde de gelecek dönemlerde, operasyonel leasingin gelişimine paralel olarak, bu tip şirketlerin kurulacağı ve belli bir pazar payına ulaşacağı beklenmektedir.

Türkiye'de halihazırda kayıtlı 83 Leasing şirketi, 5 Özel Finans Kurumu ve 11 Kalkınma ve Yatırım Bankası olmak üzere toplam 99 leasing yapmaya yetkili kuruluş bulunmaktadır. Ancak, bu şirketlerin tamamı aktif değildir. Fider üyesi olan 40 şirket ise piyasa payının yaklaşık % 95'ine sahiptir.

FİDER Üyesi Şirketlerin Yapısı

Toplam Şirket Sayısı	40
Banka yan kuruluşu olan leasing şirketleri	27
Bağımsız leasing şirketleri	9
Satıcı orijinli (Captive) leasing şirketleri	2
Özel Finans Kurumu veya Yatırım ve Kalkınma Bankası	2

c)Leasing İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi (Raporlanması) ve Vergilendirilmesi:

Ülkemizde leasing işlemleri Vergi Usul Kanunu mevzuatı uyarınca hukuki mülkiyet esasına göre muhasebeleştirilmekte ve vergilendirilmekteydi. Bu esasa göre kiralanın mal, leasing şirketinin bilançosunda yer almakta ve amortismanına tabi tutulmakta, öte yandan kiracı firmalar ödedikleri kiralarn tamamını gider olarak yazmaktaydı.

Bu sistem 1 Temmuz 2003 itibariyle değiştirilerek, Vergi Usul Kanununa eklenen mükerrer 290.maddeyle leasing işlemlerinin vergilendirilmesinde ekonomik mülkiyet esası

benimsenmiştir. Bu değişiklik doğrultusunda, 1 Temmuz'dan itibaren yapılan işlemlerde leasinge konu mal, ekonomik maliğin, yani ekipmandan her türlü ekonomik faydayı elde eden kiracının bilançosunda yer alacak ve kiracı sözleşmeden kaynaklanan kullanım hakkını, bir iktisadi kıymet olarak bilançosuna kaydedip amortisman ayıracaktır.

Kiracı bilançosunun aktif tarafına kaydedilerek muhasebeleştirilen finansal kiralamaya konu iktisadi kıymeti kullanma hakkı karşılığında, bilançosunun pasif tarafına da sözleşmeden doğan borcunu koyacaktır. Kiracı kira ödemelerini anapara ödemesi ve faiz olarak ayırtıracak ve faiz giderlerini ilgili dönemlerde vergiye tabi gelirin tespitinde indirim konusu yapacaktır. Bu değişiklikle Kurumlar Vergisi matrahından düşebileceği tutar mevcut uygulamada kira bedellerinin tamamı iken, yeni uygulamayla amortisman ve leasing sözleşmesinin faiz tutarı olmaktadır.

Vergi Usul Kanunu mükerrer 290. maddede Vergi Kanunları açısından “finansal kiralama”nın tanımı yapılmaktadır. Bu maddeye göre; kira süresi sonunda mülkiyet hakkının kiracıya devredilip devredilmediğine bakılmaksızın, bir iktisadi kıymetin mülkiyetine sahip olmaktan kaynaklanan tüm riskler ile yararların kiracıya bırakılması sonucunu doğuran kiralamalar finansal kiralama olarak tanımlanmıştır. Bu tür kiralamaların ayrımının yapılabilmesi için de dört kriter belirlenmiştir.

Eğer yapılan işlem aşağıdaki hallerden en az birini içeriyorsa finansal kiralama sayılmaktadır.

- 1-Sözleşmeye göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının iktisadi kıymetin rayiç bedelinin %90'ından daha büyük bir değeri oluşturuyorsa
- 2-Kiralama süresi, iktisadi kıymetin ekonomik ömrünün %80'inden daha büyük bir bölümünü kapsıyorsa
- 3-İktisadi kıymetin mülkiyeti kira süresi sonunda kiracıya devrediliyorsa
- 4-Kiracıya kira süresi sonunda iktisadi kıymeti rayiç bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınıyorsa

Leasing şirketlerinin yapmakta olduğu leasing sözleşmelerinin pek çoğu vergisel açıdan belirlenen finansal kiralama tanımına uymakta ve bu nedenle yapılan sözleşmelerin büyük bir çoğunluğu, yeni mevzuat hükümleriyle bu bazda muhasebeleştirilmekte ve vergilendirilmektedir.

Bu şekli ile finansal kiralama işlemleri Uluslararası Muhasebe Standartları (IAS 17) esas alınarak vergilendirilmektedir. Bu standart, ekonomik malığın amortisman ayırmasını öngörmektedir. Yurtdışındaki uygulamalarda Uluslararası Muhasebe Standartları, raporlama ve konsolidasyon amaçlı olarak bazı ülkelerde halihazırda uygulanmaktadır. Hatta raporlamanın tekdüzeleştirilmesini ve şirketlerin finansal verilerinin uluslararası alanda yorumlanabilmesini teminen Avrupa Birliği 2005 itibariyle raporlamada bu standartlara geçecektir. Ancak vergisel uygulamalar AB nezdinde değişmekte ve her ülke kendi vergi politikaları çerçevesinde düzenlemelerini oluşturmaktadır. AB ülkelerinde leasing işlemlerinin vergilendirilmesinde “hukuki mülkiyetin” esas alındığı yani kiralanan malın hukuki malik/kiralayanın bilançosunda yer aldığı ülke sayısı çoğunluktadır ve leasing bu ülkelerde gelişmiş durumdadır. Öte yandan “ekonomik mülkiyet” anlayışını benimsemiş ülkelerde de finansal leasing yanı sıra operasyonel leasingin de uygulama alanı vardır ve operasyonel leasing gelişmiş durumdadır. Ülkemizde ise operasyonel leasing kavramına yer verilmeden, finansal kiralama işlemlerinin vergilendirmesinde Uluslararası Muhasebe Standartları (IAS 17) esas alınmış olup, bu uygulama leasingin gelişmesine ve istenen düzeye ulaşmasına engel teşkil edecektir.

3. Leasingin Önemi ve Avantajları

Bilindiği gibi leasing ya da Türkiye’deki uygulamasıyla “finansal kiralama” geleneksel finansman yöntemlerine göre daha yeni bir yöntemdir. Orta vadeli yatırım kredisi, kira, taksitli satış gibi üç değişik işlemin birleşmesinden oluşan ve bunlardan farklı bir nitelik gösteren, kendine özgü bir işlem olan leasing, Türkiye’de benimsenen şekliyle orta vadeli kredi kullanımına çok yakın bir finansman yöntemidir.

Ülkemizde sabit sermaye yatırımlarının büyük bir bölümü özkaynaklarla karşılanmaktadır. Çünkü mali piyasalarda yatırımlar için gerekli olan orta vadeli finansman enstrümanı çok kısıtlıdır. Ticari bankacılık kesimi genellikle proje finansmanına ilgi duymamakta ve sağlanabilen fonlar da kısa vadeli olmaktadır.

Leasing, yatırımların finansmanı için gerekli olan orta ve uzun vadeli fon temini amacını yerine getiren yegane sistemdir. Leasing’de kira ödemesi süresi 1-4 yıl arası vadelerde değişmektedir.

Avantajları :

- Yatırımlara orta ve uzun vadeli kaynak imkanı
- Malın mülkiyetinin finansal kiralama şirketinde kalması nedeniyle yatırımcıların teminat ihtiyacının asgariye inmesi ve bu nedenle leasingin bir finansman modeli olarak banka kredilerine göre daha esnek olması
- Bankacılık sistemine zarar vermeden bilançoları iyi olmayan müteşebbis ve girişimci KOBİ'lere kaynak aktarılabilmesi
- Kredilendirme prosedürünün bankalara göre daha seri olması
- İşletmelerin fon akışlarına göre hazırlanan uygun ve esnek ödeme planları ile nakit akışını düzenli tutması
- Beklenmedik faiz ve maliyet artışları ile karşılaşılması
- Satın alma (ithalat) ile ilgili tüm işlemlerin leasing firması tarafından yapılması
- Leasing şirketlerinin KOBİ'lerin yatırımlarını finanse etmekte tecrübeli olmaları
- Yatırım mallarına indirimli K.D.V. uygulaması
- Belge düzeninin yerleşmesine, dolayısıyla kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınmasına katkı

Yatırımları finanse eder :

Leasing, yeni yatırım yapmak isteyen veya mevcut yatırımlarını genişletmek isteyen işletmeler için en önemli finansman kaynağı durumundadır. Kiracının planladığı yatırım malını seçmesi akabinde, leasing şirketi devreye girer ve malı temin ederek önceden belirlenmiş bedeller karşılığında yatırımcıya kiralar. Yatırımlara % 100 finansman sağlayan bu yöntem ile işletmenin özkaynaklarına dokunmadan, projenin ihtiyacına göre fonlama sağlanmış olur.

Orta ve Uzun Vadeli Finansman İmkânı :

Yatırımların finansmanında orta ve uzun vadeli fon sağlamanın önemi açıktır. Ticari bankaların kaynak yapısı ancak kısa vadeli plasmanlara elverdiği için ticari banka kredileri işletme sermayesi ve dış ticaret finansmanında rol oynamakta, daha uzun vade gerektiren yatırım projeleri için fon sağlanması mümkün olmamaktadır. Bu doğrultuda leasing Türkiye'de yatırımların orta ve uzun vadeli finansmanı için en uygun fon kaynağı durumuna gelmiştir.

Ödeme Planı Esnekliği :

Kira ödemeleri, kiracının talebine ve projenin ihtiyaçlarına göre belirlendiğinden, kira konusu malın sağladığı gelire göre bir ödeme planı yapılabilmekte, böylece işletmeye nakit akışını kontrol edebilme avantajları verilebilmektedir.

Ekonomik Gelişmelerden Korunma:

Leasing sözleşmelerinde şartlar önceden belirlendiğinden, kiracı olumsuz ekonomik gelişmelerden kendini korur.

Ek Operasyonel Hizmet :

Leasing şirketleri, yatırım malının yurtiçi ve yurtdışından teminine yönelik her safhada devrededir. Malın teminiyle ilgili tüm prosedürler (ithalat,gümrükleme v.b.) ve gerekli izinlerin alınması gibi işlemler leasing şirketlerinin bünyesinde yürütülür.

Daha Düşük Teminatlandırma :

Malın hukuki mülkiyeti leasingin tüm çeşitlerinde kiralayanda kaldığından, alternatif finansman tekniklerine göre daha düşük teminatlandırma yapılır.

KOBİ'lere kaynak aktarabilme :

Leasing, halihazırda bilançoları çok iyi olmayan bu nedenle bankacılık sisteminden finansman sağlayamayan küçük ve orta ölçekli girişimcileri finanse etmektedir. Leasing şirketleri, yatırımın yarattığı katma değere bakarak, proje finansmanı yapmaktadırlar. Ayrıca ticari riskten çok malın ikinci el değer riskinin yönetimini yapmaları da KOBİ'lere finansman sağlamalarına yardımcı olmaktadır.

Yatırımlara KDV Avantajı :

Yatırımcı özkaynaklarıyla ya da diğer finansman yöntemleriyle temin ettiği bir mal için %18 KDV öderken, leasing yoluyla gerçekleştirilen işlemlerde bir çok mal için %1 KDV ödenmektedir. Bu şekliyle devlet, düşük maliyetli finansman ile yatırımcıyı ve yatırımları özendirmiş olmaktadır.

Belge Düzeninin Yerleşmesine Katkı :

Leasing şirketleri, yatırım mallarını satın alırken gerçek bedeller üzerinden düzenlenmiş faturalara göre ödeme yapmaktadır. Öte yandan, leasing hizmeti için ödenen kira bedelleri de

kiracı için kayıtlı giderleri oluşturur. Bu doğrultuda kiracı işletmeler, daha çok kayıtlı gelir yaratmaya özen göstermektedirler. Leasing'in yaygınlaşmasının, belge düzeninin yerleşmesine büyük katkısı olacağını söylemek mümkündür.

4. Sorunlar

a) Süre Serbestisi ve Operasyonel Leasing :

Bu güne kadarki süreçte, Leasingin “operasyonel leasing” türünün uygulanması hayata geçememiştir. Bunun nedeni yasal altyapının yeterli olmayışdır.

Operasyonel leasing, sermaye mallarının en yaygın şekilde serbestçe kiralınmasıdır. Amaç kiracının almak istediği malı finanse etmek yerine malı kullanımına sunmaktır. Bu leasing yöntemi, yatırım mallarının ekonomik ömrünün birden fazla kiracı tarafından paylaşılmasına olanak veren esnek bir kiralama hizmetidir ve yatırım malları pazarlarında uzmanlaşmış kiralama şirketleri tarafından sunulur.

Son yıllarda dünya araştırma ve buluşlar sonucu hızlı bir değişimin içine girmiş bulunmaktadır. Bu hızlı değişim nedeniyle bir çok ürün, çok kısa süre içinde geri teknoloji durumuna gelerek, daha ekonomik ömrünü doldurmadan demode olmakta ya da teknolojik olarak verimliliğini yitirmektedir.

Bunun yanı sıra operasyonel leasing, muhasebe ve vergilendirme açısından bilanço dışı (off-balance sheet) bir işlem olduğundan, kiracıların sıkça tercih ettiği bir finansman yöntemi olmuştur. Sabit kıymet ihtiyaçlarının finansmanını yatırım bütçesi yerine genel giderler kaleminden sağlamak isteyen işletmeler bu yöntemi tercih etmektedir. Ayrıca operasyonel leasing yatırımcının finansal rasyolarını etkilemediğinden, aktif karlılığı ve borç/özkaynak dengesi gözetilen firmaların operasyonel leasing talepleri daha yoğun olmaktadır.

Yurtdışında toplam leasing hacmi içinde % 30-35 paya sahip olan operasyonel leasing işlemleri ülkemizde de uygulanabilir duruma geldiğinde ;

- 1- Yeni yatırımları canlandırıcı,yeni teknoloji girişini hızlandırıcı bir etki yaratacak
- 2- Finansmanında ticari riskin teminat yerine doğrudan mülkiyetle korunması finansörleri özendirerek, klasik bankacılık kanalı dışında “varlığa dayalı” borçlanma türlerinin

gelişmesini sağlayarak yurtiçi sermaye piyasalarına ve ekonominin global borçlanma kapasitesine net katkıda bulunacak

- 3- Makroekonomik açıdan kapasite kullanımını maksimize eden, kaynak kullanımında esneklik ve verimlilik sağlayan bir etki yaratacaktır.

Leasing sözleşmelerinin bir çok ekipmanda 4 yıldan önce feshedilemez olması, piyasa koşulları karşısında operasyonel leasing olanağının önünü tıkaması nedeniyle sektörü sınırlamaktadır. Yurtdışındaki uygulamalarda önemli oranlara ulaşan operasyonel leasing yönteminin leasing mevzuatındaki düzenlemeyle, leasing şirketlerinin operasyonel kiralama faaliyetlerinde de bulunmalarını sağlamak üzere genişletilmesi gerekli ve yararlı görülmektedir.

b) Sat ve Geriye Leasing (Sell and Leaseback) :

Türkiye ekonomisinin genel özelliklerinden birisi olan kaynak yetersizliği, işletme düzeyinde kendisini özkaynak ve işletme sermayesi yetersizliği olarak göstermektedir. Leasing, bu konuda son derece gelişmiş bir imkanı işletmelerin hizmetine sunmaktadır. “Sat ve Geriye Leasing” yönteminde işletme sermayesi kıtlığı çeken bir şirket mevcut sabit kıymetlerinden bir bölümünü leasing şirketine satarak nakit girişi sağlayabilmektedir.

Ancak, mevcut Kanunun 4.maddesi, leasingin dünyadaki en yaygın uygulama alanlarından biri olan ve şirketlerin işletme sermayesi ihtiyacını orta ve uzun vadeli finansman yöntemi olarak sağlayacak tek alternatif olan “Sat ve Geriye Leasing” tekniği konusunda hukuki bazda kuşku yaratmaktadır.Bu nedenle “Sat ve Geriye Leasing”in açıkça tarif edildiği düzenlemelere ihtiyaç duyulmaktadır.

c) Alt Leasing (Sub-leasing) :

Alt leasinge imkan vermek için, kiracının kira konusu maldaki kullanım hakkının başkasına devredilemeyeceğine ilişkin mutlak sınırlamanın kaldırılması ve ticari faaliyetleri dolayısıyla zilyetliği bir başkasına devretme zorunluluğu olan işletmelerin (rent-a car firmaları v.b.) kiralayanın izniyle alt leasing yapabilmesinin kanunda açıkça yer alması gerekmektedir.

Ayrıca alt leasing alanının düzenlenmesiyle, sınır ötesinden yapılan leasing işlemlerinde de Türkiye’deki bir leasing şirketinin yurtdışından doğrudan yapılan leasing işlemlerine aracılık edebilmesinin önü açılacak ve bu doğrultuda ülkemize yabancı sermaye girişi artacaktır.

d) Leasing Şirketlerinin Fon Temin Edebilmesi :

Leasing sektörü yatırımcıya finansman sağlayan bir sektördür. Leasing yöntemi alternatif finansman yöntemlerine göre daha uzun vadeli fon yaratmaktadır. Sektördeki plasman vadeleri 1-4 yıl arasında değişmektedir. Bu nedenle leasing şirketlerinin orta ve uzun vadeli fon temini önem taşımaktadır. Leasing sektörünün, yurt içinden kendisini finanse etmesi, ülkemizin şartları nedeniyle mümkün olmadığı için, sektör faaliyetlerinin büyük bölümünü yurt dışından sağladığı kaynaklarla yürütmektedir. Bulunulan kaynaklar ise kısa vadeli, pahalı ve şartları da ağır olmaktadır. Sektör, tüm finans sektörü gibi yatırımcılara kullandıracak uygun koşullu kaynak bulmakta zorlanmaktadır.

Bu doğrultuda , IFC gibi uluslararası kuruluşların sektöre orta ve uzun vadeli fon temininin teşvik edilmesi büyük önem taşımaktadır.

e) Fesh Olan Sözleşmelerde Malın Satılabilmesi İmkânının Yer Alması :

Leasing ilişkisinde kiracının kira bedellerini ödememesi nedeniyle sözleşmenin feshedilmesi üzerine FKK.m.25 uyarınca açılan davada, dava sonuçlanmadan malın tedbirli olarak kiralayana geri vermesi sonucu doğmaktadır.

Mülkiyetinde olan malın tedbirli olarak kiralayana geri verilmesi, bir yandan kiralayana malın doğrudan zilyedi kılarken, öte yandan da bu mal üzerinde onun tasarrufi işlemleri yapmasını, özellikle bunu 3.kişilere devretmesini engellemektedir. Böylece mal ne kiralayan ne de kiracı tarafından kullanılmakta ve dava sonuçlanıncaya kadar uzun bir süre atıl bir durumda kalmaktadır. Uygulamada, asıl davanın 1 yıldan uzun bir sürede sonuçlanıyor olması, özellikle leasing işlemlerinin konusunun yüksek teknoloji mallar olmasından hareketle, teminat özelliği olan ekipmanın sürekli değer kaybetmesine hatta sıfıra inmesi sonucunu doğurmaktadır.

Burada kiralayan ve kiracının çıkarlarını yeterince koruyan, kiralayana fesih konusu mal üzerindeki tasarrufunun sağlanması, asıl davanın kiralayan aleyhine sonuçlanması durumunda ise kiracının tazminat isteme hakkının oluşmasına yönelik düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

f) Vergisel Uygulamalar :

1.07.2003 itibariyle uygulanmaya başlayan ve “ekonomik mülkiyet” anlayışını baz alan yeni vergi ve muhasebe uygulamaları ile leasing sektöründe önemli oranda talep daralması yaşanacağı öngörülmektedir.

- Aktif karlılığı ve borç/özkaynak dengesi gözeten firmaların leasing talepleri düşecektir.

Eski düzenlemede leasing işlemi kiracının bilançosunda borç kalemi olarak yer almadığından, aktif karlılığı ve borç/özkaynak dengesini etkilememektedir. Bu dengeyi gözeten büyük ölçekli kuruluşların ve çok uluslu şirketlerin leasing taleplerinde azalma gözlenecektir.

- Vergi planlaması için leasing yapan firmalardan talep eksikliği meydana gelecektir.

Eski düzenlemede kiracı firma lease konu ettiği iktisadi kıymetin amortisman süresinden (genel olarak 5 yıl) daha kısa sürede örneğin 2-3 yıllık ödeme planlarına bağlanmış işlemlerde bu süreler zarfında, daha kısa sürede giderleştirme imkanı mevcuttu.

Bu nedenlerden dolayı leasing işlemlerinde %10 ila %15 oranında talep eksilmesi beklenmektedir. Bu talep eksikliği büyük ölçekli firmalardan olacaktır.

Öte yandan, gelişmiş ülkelerde leasing işlemlerinin muhasebeleştirilmesi ve vergilendirilmesi ile ilgili olarak standart bir uygulama mevcut değildir. Ancak ağırlıklı olarak bu ülkelerde, özellikle de AB üyesi ülkelerin vergiye tabi bilançolarında, leasing işlemleri hukuki mülkiyet esasına göre muhasebeleştirilmektedir. Ekonomik mülkiyeti esas alan uygulamaların bulunduğu ülkeler ise AB bünyesinde çok azdır ve genellikle bu ülkelerde leasing gelişmemiş durumdadır.

Bu nedenle de Türkiye’de vergi uygulamalarında hukuki mülkiyet esasını baz alan sistemin yürürlükten kalkmış olması leasing sektörüne zarar verecek ya da beklenen gelişmenin sağlanmasını engelleyecektir.

Ülkemizdeki yeni vergi mevzuatı Uluslararası Muhasebe Standartları (IAS 17) baz alınarak hazırlanmıştır. Ekonomik mülkiyet anlayışını baz alan söz konusu Muhasebe Standartları, bir çok AB ülkesinde, raporlama ve özellikle banka iştiraki olan leasing firmalarının bilanço ve

kar-zararlarının ana firmalarıyla konsolidasyonunda 2005 yılından itibaren uygulanmaya başlayacaktır.

Uluslararası Muhasebe Standartlarını baz alan sistemin ülkemizde gelişmiş ülkelerde olduğu gibi sadece raporlama, denetim ve konsolidasyon bazındaki uygulamalarda esas alınması gerektiği görüşündeyiz. Daha önceki bölümlerde bahsedildiği gibi, bu standartı vergi uygulamalarında benimsemiş ülkelerde, finansal leasing yanı sıra operasyonel leasing de uygulanmaktadır. Bu nedenle “ekonomik mülkiyet” anlayışını esas alan Uluslararası Muhasebe Standartları mutlaka operasyonel leasing ürününün de hayata geçmesiyle uygulanmalıdır.

5. Sonuç ve Değerlendirme

1-Kira akdi, orta vadeli yatırım kredisi ve taksitli satış gibi üç değişik yöntemin birleşmesinden oluşan ve kendine özgü (sui generis) bir sözleşme tipi olan leasing işlemlerinin genel ticaret kanunları içerisinde yapılması mümkün değildir. Bu nedenle leasing işlemlerini düzenleyen ayrı bir Kanunun varlığının devam etmesine mutlaka ihtiyaç vardır.

Yurtdışı uygulamalarda, leasing işlemlerinin özel bir kanuni düzenlemesi olmadan genel ticaret kanunları içinde uygulandığı ülkeler de mevcuttur. Ancak bu ülkelerde geçmiş Türkiye gibi ülkelere kıyasla oldukça uzun olan leasing işlemleri karmaşık ve problemli bir çok sonuçlardan sonra, uzun uygulama dönemi içerisinde içtihat haline gelmiş mahkeme kararları ile yaşama imkanı bulmuştur. Üyesi bulunduğumuz Avrupa Leasing Federasyonu-Leaseurope bünyesinde AB ülkeleri, halen leasing ile ilgili regülasyon eksikliğinden kaynaklanan sorunlarını hükümetlerle yapılan lobi faaliyetleri ile çözmeye çalışmaktadırlar.

Dünya Bankası’nın yan kuruluşu olan IFC, leasinge yönelik özel kanuni düzenlemelerin mutlaka olması gerektiği yönünde görüş ve deneyime sahip olup, leasing uygulamalarına destek olduğu 36 ülkede leasingin kanuni altyapısının oluşturulmasına yönelik çalışmalarda bulunmuştur.

Ülkemizde, Medeni Kanunumuzda bir nesne üzerinde ikili mülkiyet (hukuki/ekonomik mülkiyet) tanımlaması ve anlayışı bulunmadığından, ikili mülkiyet sistemine dayalı leasingin kendi Kanununda ayrıca tanımlanması, bu özel tip finansmanda kiracı ve kiralayanın

haklarının belirlenmesine dayalı Kanuni düzenlemenin varlığını devam ettirmesi, sektörün gelişimi açısından son derece önem arz etmektedir.

2- Sadece finansal leasing yaparak sektörün hayatını idame ettirmesi mümkün değildir. Dünyada leasing işlemleri içinde % 30-35 paya sahip olan ve adi kiralamadan farklılık arzeden “operasyonel leasing” işlemlerinin uygulanması ülkemizde bu güne kadarki süreçte hayata geçememiştir. Bunun nedeni yasal altyapının yeterli olmayışıdır.

Esasen, mevcut “Finansal Kiralama Kanunu”nda mala ilişkin devir zorunluluğu bulunmamaktadır ve sadece devir opsiyonunun verilmemesi operasyonel leasing yani devir opsiyonu olmayan leasing işlemleri yapmaya imkan vermektedir. Ancak kavram kargaşası nedeniyle leasing firmaları operasyonel leasing işlemleri yapamamışlardır.

Kavram kargaşasını gidermek için Finansal Kiralama Kanunu’nun mahkemelerce iyi bilinen mevcut hükümleri korunarak “Finansal Kiralama Kanunu” yerine yeni bir “Leasing Kanunu” uygulamaya konulmalıdır. Bu yeni kanun bilinen leasing ürünlerinin (Operasyonel leasing, Sat ve Geriye Leasing, Alt Leasing v.b.) her çeşidini kapsayacak nitelikte olmalıdır.

3-Leasing işlemlerinin gelişip yaygın olarak kullanıldığı bir çok Avrupa ülkesinde hem finansal leasingde hem de operasyonel leasingde, leasinge konu malın amortisman hakkı hukuki malik olan leasing firmasına verilmiş olması leasingin gelişmesinde önemli rol oynamıştır. Ülkemizde bu hak alınarak kiracıya verilmiştir. Diğer taraftan mevcut düzenleme, açıklık getirilmediği sürece, leasing firmalarını hukuki malike amortisman hakkını sağlayan operasyonel leasing işlemi yapma imkanından da mahrum etmektedir. Bu nedenle, leasing kanunu değişikliği yanısıra leasing işlemlerinin vergilendirilmesi ile ilgili uygulamanın da yeniden düzenlenmesine ihtiyaç vardır.

Bu yeni kanun ve bu kanuna bağlı olarak yapılacak yeni vergi düzenlemesi sayesinde leasing şirketleri operasyonel leasing işlemlerini geliştirip yaygınlaştırma imkanına kavuşacaklar ve sektör gelişecektir.

4- Ülkemizde leasing mevzuatını düzenleyen Finansal Kiralama Kanunu ve bu Kanunun getirmiş olduğu kiracı ve leasing şirketini koruyucu hükümler ile sözleşmenin tescili ve kiralanan malın üçüncü şahıslara devredilememesi, temerrüt hali, kiracının ve leasing

şirketinin iflası halinde taraflara getirilen koruyucu hükümler, leasing işlemlerini teminatlı bir finansman modeli haline getirmiş ve bu nedenle leasing işlemlerinin yaygınlaşmasına ve gelişmesine imkan tanımıştır.

Leasinge konu malın bu teminat işlevi dolayısıyla leasing şirketleri, Küçük ve Orta Ölçekli girişimcilere daha esnek teminat koşullarıyla fon sağlayabilmişlerdir. Ancak bu teminat işlevini güçlendirici ilave hukuki düzenlemelere ihtiyaç vardır. Çünkü uygulamada fesih sonrası kiralanan malın likidite edilmesi oldukça uzun bir hukuki süreçte gerçekleşebilmektedir. Halihazırda; kiracının ödeme güçlüğüne düşmesi nedeniyle sözleşmenin fesh olması sonucu leasing şirketi tarafından açılan davada, Mahkemeler leasing konusu mala tedbir uygulamakta, bu da leasing şirketinin dava sonuçlanıncaya kadar bu mal üzerinde tasarrufi işlemler yapmasını engellemektedir. Böylece mal ne kiralayan ne de kiracı tarafından kullanılmakta ve dava sonuçlanıncaya kadar uzun bir süre atıl bir durumda kalmaktadır. Uygulamada, asıl davanın 1 yıldan uzun bir sürede sonuçlanıyor olması, özellikle leasing işlemlerinin konusunun yüksek teknoloji mallar olmasından hareketle, teminat özelliği olan ekipmanın sürekli değer kaybetmesine hatta sıfıra inmesi sonucunu doğurmaktadır.

Burada kiralayan ve kiracının çıkarlarını yeterince koruyan, kiralayanın fesih konusu mal üzerindeki tasarrufunun sağlanması, asıl davanın kiralayan aleyhine sonuçlanması durumunda ise kiracının tazminat isteme hakkının oluşmasına yönelik düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

Leasing konusu malın teminat işlevini güçlendirici bu şekilde bir düzenleme yapıldığı takdirde, leasing firmaları Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin yanı sıra, mikro işletmelerin yatırımlarına da yönelecek ve bu işletmelere daha cesaretle kaynak sağlayabilecektir.

5- Girişimcilere daha sıhhatli ve daha ucuz kaynak aktarmak için mevduat toplamayan kurumlar olan leasing firmaları bankalara göre, dünyanın bir çok yerinde olduğu gibi, daha hafif kural, denetim ve düzenlemelere tabi tutulmalıdır.