

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

OPERASYONEL LEASİNG VE UYGULAMA

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Gülşah GEZGİNADAM

**Enstitü Anabilim Dalı : İşletme
Enstitü Bilim Dalı : Muhasebe ve Finansman**

Tez Danışmanı : Doç. Dr. Erhan BİRGİLİ

MAYIS-2008

OPERASYONEL LEASİNG VE UYGULAMA

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Gülşah GEZGİNADAM

Enstitü Ana Bilim Dalı : İşletme
Enstitü Bilim Dalı : Muhasebe ve Finansman

Bu tez...../...../200... tarihinde aşağıdaki jüri tarafından oybirliği / oyçokluğu ile kabul edilmiştir

Jüri Başkanı
DOÇ.DR.ERHAN BİRGİLİ
 Kabul
 Red
 Düzeltme

Jüri Üyesi
YARD.DOÇ.DR.MEHMET SARAÇ
 Kabul
 Red
 Düzeltme

Jüri Üyesi
YARD.DOÇ.DR.SELİM İNANÇLI
 Kabul
 Red
 Düzeltme

BEYAN

Bu tezin yazılmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğunu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğunu, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.

Gülşah GEZGİNADAM

28.05.2008

ÖNSÖZ

Yüksek lisans tezi olarak hazırladığım “Operasyonel Leasing ve Uygulaması” adlı çalışma Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü Muhasebe ve Finansmanı Yüksek Lisansı’na ve değerli kurul üyelerine sunulmuştur.

Tezimle ilgili bilgi ve birikimiyle yardımcı olan, ilgi ve desteğini esirgemeyen değerli hocam Doç Dr. Erhan BİRGİLİ’ ye çok teşekkür ederim.

Gülşah GEZGİNADAM

28 Mayıs 2008

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	vi
ŞEKİL LİSTESİ.....	vii
TABLO LİSTESİ.....	viii
ÖZET	ix
SUMMARY	x
GİRİŞ	1
BÖLÜM 1: LEASİNG KAVRAMI VE TEMEL ÖZELLİKLERİ	3
1.1. Leasing'in Tanımı.....	3
1.2. Leasing'in Gelişimi.....	4
1.3. Leasing'in Avantajları ve Dezavantajları	5
1.4. Leasing Konusu Mallar.....	15
1.5. Leasing İşleminin Unsurları.....	16
1.5.1. Kiralayan.....	16
1.5.2. Kiracı	16
1.5.3. Kira	17
1.6. Leasing'de Taraflar	17
1.7. Leasing Kiraları	18
1.8. Leasing Mevzuatı.....	18
1.8.1. Finansal Kiralama Kanunu'nun Amaç ve Kapsamı.....	18
1.8.2. Finansal Kiralama Sözleşmesi	19

1.8.3. Finansal Kiralama Sözleşmesinin Konusu	19
1.8.4. Finansal Kiralama Bedeli.....	19
1.8.5. Finansal Kiralama Süresi	20
1.8.6. Finansal Kiralama Sözleşmesinin Şekli ve Tescili	20
1.8.7. Finansal Kiralama Konusu Malın Satın Alınması	21
1.8.8. Finansal Kiralama Şirketinin Hukuki Yapısı.....	21
1.8.9. Finansal Kiralama İşlemlerinde Sınır	22
1.8.10. Kiracının Hak ve Borçları.....	22
1.8.11. Finansal Kiralamaya Konu Edilen Malın Hasar ve Zıyatı.....	22
1.8.12. Sözleşmenin Hüküm ve Sonuçları	22
1.8.13. Sözleşmenin Sona Ermesi.....	23
1.9. Sözleşme Süresine Göre Leasing Çeşitleri	24
1.9.1. Finansal Leasing'i.....	24
1.9.2. Operasyonel Leasing.....	27
1.10. Özel Leasing Çeşitleri.....	28
1.10.1. Satış ve Geri Leasing	28
1.10.2. Kaldıraçlı Leasing.....	28
1.10.3. Brüt-Net Leasing.....	29
1.10.4. Alt Leasing.....	30
1.10.5. Satışa Yardımcı Leasing	30
1.10.6. Yatırım Malları- Tüketim Malları Leasing'i	30
1.10.7. Birinci El- İkinci El Leasing.....	31
1.10.8. Döner- Devresel Leasing	32

1.10.9. Tam Ödemeli- Tam Ödemesiz Leasing	32
1.10.10. Vergi Leasing'i	32
1.10.11. Yazılım Leasing'i	33
1.10.12. Sentetik Leasing.....	33
1.10.13. Takas Leasing	34
1.10.14. Kişisel Leasing.....	34
1.10.15. Yüzde Leasing	35
1.10.16. Deneme Süreli Leasing	35
1.10.17. İyileşen Leasing	35
1.10.18. Seken Ödemeli Leasing	35
1.10.19. İş Ortaklığı Yoluyla Leasing.....	35
1.11. Malın Üretici veya Satıcı Ülkesine Göre Leasing Çeşitleri.....	36
1.11.1. Yurtdışı Leasing.....	36
1.11.2. Yurtiçi Leasing	36
1.12. Leasing'in Satın alma Alternatifleriyle Karşılaştırılması	36
BÖLÜM 2: OPERASYONEL LEASİNG.....	39
2.1. Operasyonel Leasing'in Tanımı.....	39
2.2. Operasyonel Leasing'in Gelişimi	39
2.3. Operasyonel Leasing'in Avantajları ve Dezavantajları	43
2.3.1. Operasyonel Leasing'in Avantajları	43
2.3.2. Operasyonel Leasing'in Dezavantajları	46
2.4. Operasyonel Leasing ve Finansal Leasing Ayrımı	47

2.5. Operasyonel Leasing'in Diğer Leasing Türleriyle Karşılaştırılması	49
2.6. Operasyonel Leasing'de İkinci El Pazarı.....	49
2.7. Operasyonel Leasing'e Ait Riskler.....	51
2.7.1. Hurda Değer Riski	51
2.7.2. Finansal Raporlama Riski	51
2.7.3. Fon Temini Riski	52
2.7.4. Fiyatlandırma Riski.....	53
2.8. Donanımın Kusurlarında Malı Kiralayan Kişinin Sorumlulukları	53
2.9. Donanımın Sorumluluklarını Üstlenmeme	54
2.9.1. Kaybetme Riskinin Karşı Tarafa Geçmesi	54
2.9.2. Uyarıları Üzerine Almama.....	54
2.10. Operasyonel Leasing'e Yönelme.....	54
2.11. Dünya'da Operasyonel Leasing.....	56
2.11.1. ABD	57
2.11.2. Fransa.....	57
2.11.3. İtalya	57
2.11.4. İngiltere	58
2.11.5. Güney Kore.....	58
2.12. Türkiye'de Operasyonel Leasing.....	59
BÖLÜM 3: OTOMOTİV SEKTÖRÜ VE OPERASYONEL LEASİNG.....	62
3. 1. Operasyonel Oto Leasing Sektörüne Genel Bakış.....	62
3. 2. Otomotiv Sektöründe Filo Araçlara Özel Leasing	63

3.3. Dış Kaynak Kullanımı ve Operasyonel Leasing.....	63
3.4. Kısa ve Uzun Süreli Leasing Koşulları.....	65
3.5. Tam Destek Süreçleri- Arıza	65
3.6. Tam Destek Süreçleri- Kaza	66
3.7. Operasyonel Oto Leasing ve İkinci El Pazarı	66
3.8. Operasyonel Oto Leasing'e ait Aylık, Günlük Kısa Dönemli Karşılaştırma	67
3.9. Operasyonel Oto Leasing Uygulayan Firmanın Finansal Analizi	71
3.10. Operasyonel Oto Leasing'in Alternatif Finansman	73
Yöntemi Olarak Karşılaştırılması	
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	76
KAYNAKLAR	79
EKLER	84
ÖZGEÇMİŞ	100

KISALTMALAR

A.B.Y	: Azalan Bakiyeler Yöntemi
BDDK	: Bankacılık ve Denetleme Kurumu
FASB	: Finansal Muhasebe Standartları
FKK	: Finansal Kiralama Kanunu
İASC	: Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi
KOBİ	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KDV	: Katma Değer Vergisi
KVYK	: Kısa Vadeli Yabancı Kaynak
N.A	: Normal Amortisman
N.B.D	: Net Bugünkü Değer
N.N.A.	: Net Nakit Akımı
TEFE	: Toptan Eşya Fiyat Endeksi
UVYK	: Uzun Vadeli Yabancı Kaynak
ÜFE	: Üretici Fiyat Endeksi
VÖK	: Vergi Öncesi Kar

TABLO LİSTESİ

Tablo 1: Yıllar İtibariyle Mal Grupları Dağılım Yüzdesi	10
Tablo 2: Leasing Karakterleri	47
Tablo 3: Leasing Türlerinin Karşılaştırılması	49
Tablo 4: Türkiye’de Araç Kiralama Pazarı	62
Tablo 5: Tam Destek Süreci- Arıza	65
Tablo 6: Tam Destek Süreci- Kaza	66
Tablo 7: 2. El Satış Adeti	66
Tablo 8: 2.El Satış Karlılığı	67
Tablo 9: Leasing Cirosu	67
Tablo 10: Aylık Leasing Karşılaştırması	68
Tablo 11: Günlük Leasing Karşılaştırması	68
Tablo 12: Kısa Süreli Leasing Karşılaştırması	69
Tablo 13: Günlük Leasing 2006-2007 Karşılaştırması	69
Tablo 14: Aylık Leasing 2006-2007 Karşılaştırması	70
Tablo 15: Kısa Süreli Leasing 2006-2007 Karşılaştırması	70
Tablo 16: X Firması Finansal Analizi	71
Tablo 17: Araçların Bedeli	73
Tablo 18: Bakım Bedeli	73
Tablo 19: Sigorta ve Kasko Bedeli	73
Tablo 20: Satın Alınması Halinde N.N.A ve N.B.D’i	74
Tablo 21: Finansal leasing ile Satın Alınması Halinde N.N.A ve N.B.D’i	74
Tablo 22: Operasyonel Leasing Durumunda N.B.D’i	74
Tablo 23: Alternatiflerin Değerlendirilmesi	76

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: Finansal Leasing	26
Şekil 2: Finansal Leasing İşlemlerinin İş Akış Şeması	26
Şekil 3: Operasyonel Leasing'in Safhaları	40

Tezin Başlığı : Operasyonel Leasing ve Uygulama	
Tezin Yazarı : Gülşah Gezinadam	Danışman : Doç. Dr. Erhan BİRGİLİ
Kabul Tarihi: 28 Mayıs 2008	Sayfa Yapısı: X (Ön Kısım)+96 (tez)+16 (ekler)
Anabilimdalı: İşletme	Bilim Dalı : Muhasebe ve Finansman
<p>Operasyonel leasing kavramı, sürekli büyüyen leasing sektörü için önemli bir olgudur. Küreselleşen ve değişen pazar yapısındaki artan rekabet koşulları, teknolojik ömrün kısalması, yeni ürün sunma ve ürün çeşitliliği ihtiyacı işletmelerin yatırımlarını operasyonel leasing’le finanse etmesini sağlamaktadır.</p> <p>Bu çalışmanın araştırma problemi; Mevcut ekonomik ortamda yatırımcılar için operasyonel leasing’in, satın alma ve finansal leasing’e alternatif finansman yöntemi olduğunu belirlemek olarak ifade edilebilir. Yatırımcıların ihtiyaçlarına göre ne tür finansman yönteminin uygun olduğu dikkate alınmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın amaçlarını şu şekilde ifade etmek mümkündür.</p> <p>a) Büyümenin yavaşlamakta ve uluslararası likiditenin daralmakta olduğu dönemlerde, işletmenin amaçlarına göre operasyonel leasing finansman yöntemi olarak tercih edilebilir mi?</p> <p>b) Operasyonel leasing yatırım finansmanı olarak tercih edilmesi durumunda, ülke ekonomisine, kiracı ve satıcıya ne tür katkılar sağlamaktadır?</p> <p>Operasyonel leasing ile ilgili araştırma sorularına cevap ararken literatür taramasında yabancı kaynaklardan faydalanılmıştır. Veri edinme de “örnek olay” yönteminin tercih edilmesiyle, operasyonel leasing uygulamasının sınırlı olduğu ülkemizde operasyonel oto leasing uygulayan firmanın sektörel yapısı, süreçleri, sunduğu imkanlar açıklanmıştır. Araştırmada otomotiv sektörüne odaklanarak elde edilen kapsamlı bilgilerle canlandırma yapılarak anlatılmaya çalışılmıştır. Finansal Kiralama Kanunu’nda leasing süresinin en az dört yıl olması, aksi durumlarda iki yıl olması kısa süreli leasinge olanak tanımamaktadır. Türkiye’de operasyonel leasing kiralama şirketleri tarafından uzun süreli kiralama sözleşmeleri çerçevesinde uygulanmaktadır. Örnek olay olarak ele alınan firmanın bilgileri gizli olduğundan dolayı, ismi belirtilmemiş ve rakamsal değerleri üzerinde değişiklik yapılmak zorunda kalmıştır.</p> <p>Bu çerçevede yapılan çalışma sonucunda, operasyonel leasing, mal teçhizat ve ekipmanın tüm ömrünü kapsamadığından kiracı söz konusu malı iade etmek amacıyla sözleşmeyi feshedebilmektedir. Bu açıdan operasyonel leasing yatırımcıya tamir, bakım-onarım, ürün çeşitliliği, müşteri memnuniyeti, kaynakların etkin kullanımı ve teknolojiye uyum imkanları sağlamaktadır. Uluslararası pazarlarda likidite imkanlarının azalması, reel faiz oranlarının yüksek olduğu ülkemizde sermaye maliyetinin azaltılmasına operasyonel leasing yarar sağlayacaktır. Bu yönüyle bakıldığında, ülkemizde yeni uygulanan operasyonel leasing’in yatırımların alternatif olarak değerlendirmesi konusunda katkıda bulunacaktır.</p>	
Anahtar Kelimeler: Leasing, Operasyonel Leasing, Operasyonel Oto Kiralama	

Title of the Thesis : Operational Leasing and Application	
Author : Gülşah Gezginadam	Supervisor : Assoc. Doç. Dr. Erhan BİRGİLİ
Date : 28 May 2008	Nu. Of Pages : X (pre text)+96 (main body)+16 (appendices)
Department: Business	Subfield : Accounting and Financing
<p>Operational leasing concept is an important phenomenon for the leasing sector which grows constantly. Intensifying competitive conditions in globalising and changing market structure, shorter technological lifetime and need for new product release and product diversity urge companies to finance their investments by means of operational leasing.</p> <p>Research proposition of this study can be expressed as “to verify that operational leasing is an alternative financing method for investors vis-a-vis purchase and financial leasing under current economical environment”. What kind of financing method is convenient according to investors’ needs is considered. In this context, purposes of the study can be expressed as follows.</p> <p>a) In periods during which growth slows down and international liquidity suffers squeeze, is it likely that operational leasing would be preferred as an investment financing method according to company’s objectives?</p> <p>b) When operational leasing is preferred as an investment financing method, what kind of contributions it would make to national economy as well as to lessee and supplier?</p> <p>Foreign sources were referenced to during literature scanning while looking for answers to research questions in relation to operational leasing. “Case study” method was preferred for data acquisition and this, in turn, shed light on sectoral structure, processes and offered opportunities of the company doing professional automobile leasing in our country where operational leasing practice is limited. Research tried to explain the sector through reconstruction resting on comprehensive information obtained focusing on automotive sector. Leasing Law prescribes that leasing period must be four years at a minimum and two years only in specific conditions and does not allow for short-term leasing. In Turkey, operational leasing is implemented by leasing companies within the framework of long-term leasing agreements. As information of the company taken as case study are confidential, its trade name was not mentioned and some changes were compulsorily made on their quantitative values.</p> <p>As the result of study conducted in this framework, as operational leasing does not cover whole lifetime of the goods, that is, machinery and equipment, the lessee may terminate the agreement for the purpose of returning such goods. From this perspective, operational leasing provides investor with repairs, maintenance-repairs, product diversity, customer satisfaction, efficient use of resources, as well as ability to keep up with technology. With reduced liquidity opportunities in international markets and with high real interest rates going on, operational leasing is used significantly in our country in reducing capital cost. On looking from this perspective, it is likely that operational leasing would make a contribution in respect of considering this as an alternative method for investments.</p>	
Keywords : Leasing, Operational Leasing, Operational Car Leasing	

GİRİŞ

Leasing Türkiye’de yeni bir sektör olmasına rağmen gerek işlem hacmi, gerekse leasing şirketlerinin sayısı bakımından büyük bir gelişme göstermektedir. On beş yıllık sürede leasing, Türkiye’de finans sektörüne güç ve yaratıcılık katmış, konusunda etkin bir uzmanlık birikimi sağlamıştır. Kalkınma bankalarının ticari banka garantileriyle kredi verdikleri, ticari kredilerin ise en kısa vadelerde yoğunlaştığı bu dönemde finansal kiralama şirketleri hidroelektrik santrallerinden canlı hayvanlara kadar uzanan geniş bir yelpazede yatırım finansmanı yapmıştır.

Bu çalışmanın amacı, ülke ekonomisi, kiracı ve satıcıya sağladığı katkılarla operasyonel leasing’in mevcut ekonomik koşullarda alternatif finansman yöntemi olduğunu yatırımcılara göstermeye çalışmaktır. Leasing’e konu edilen malın kullanım hakkının önceden sözleşmede belirlenen süre ve bedelle kiracıya devrini öngören bir anlaşmadır.

Çalışmanın birinci bölümünde, leasing’in tanımı ve temel kavramları baz alınarak leasing’in çeşitleri, avantajları, dezavantajları açıklanmıştır. Finansal leasing, kiracının istediği malı kiraya veren tarafından satın alınarak, kullanım hakkının önceden sözleşmede belirlenen süre ve bedelle kiracıya devrini öngören bir anlaşmadır.

Çalışmanın ikinci bölümünde, operasyonel leasing’in tanımı, gelişimi, Türkiye’de ve Dünya’da operasyonel leasing uygulaması açıklanmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın konusu, operasyonel leasing müşterilere ekonomik ömürlerini kullanım ömürleriyle karşılaştırabilmesi için fırsat doğurmaktadır. Operasyonel leasing, kullanım hakkını ve riskleri almak zorunda kalmadan leasing şirketi tarafından sabit aylık bedel karşılığında kullanma seçeneği sunmaktadır. Sözleşme sonunda kiralanan mal geri iade edilerek ödeme zorunluluğu ortadan kalkar. Operasyonel leasing’de tam bakım onarım ve diğer kullanım maliyetleri de leasing işlemi içine dahil edilir. Bazen alternatif olarak, onarım ve kullanım maliyetleri, kullandığın kadar öde ilkesine göre uygulanabilmektedir.

Çalışmanın yöntemi, otomotiv sektöründe operasyonel leasing’in durumu, süreçleri, koşulları ve uygulanışı “örnek olay” yöntemiyle canlandırılmaya çalışılmıştır. Operasyonel leasing’in satın alma ve finansal leasing’le karşılaştırılarak firmalara sağladığı katma değer hakkında bilgi verilmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde; operasyonel leasing'in otomotiv sektöründe uygulaması ele alınmıştır. Operasyonel leasing'in uygulanması için yasada gerekli düzeltmelerin yapılmasıyla sigorta, bakım, yedek parça ve donanıma bağlı olarak pek çok hizmet türü beraberinde gelişme gösterecektir. Müşteriler operasyonel leasing ile tam hizmet alabileceklerdir.

Ekonomik istikrarın belki de en önemli sonuçlarından biri tasarrufların gelişmesi ve yatırımcının tercihleri arasında orta ve uzun vadenin girmeye başlamasıdır. Kaynakların vade yapısının uzaması ve faizlerin görece bir istikrara kavuşması, ülkede uzun zamandır dizginlenmiş olan sermaye yatırımlarının finansmanı için ciddi bir fırsat doğuracaktır. Leasing sektörü bu anlamda önemli bir görev almaya aday olacaktır.

1.BÖLÜM : LEASİNG KAVRAMI VE TEMEL ÖZELLİKLERİ

1.1. Leasing'in Tanımı

Leasing İngilizce'de kiralama anlamı taşımaktadır. İlk uygulanmaya başlandığında, her ülke kendi lisanında bu kelimeyi isimlendirmiştir (Fransa'da leasing Location Financiere, İspanya'da "Lecaziene Finanzlarik" olarak kullanılmıştır. Dünyanın her yerinde aynı anlamda ifade edebilmek için birçok ülke leasing'i İngilizce olarak kullanmaktadır (Ergün ve Dumanoğlu, 2003:1).

Leasing, taşınır yada taşınmaz malların finansal kurumlar veya söz konusu malların üreticileri tarafından kiraya verilmesi olarak tanımlanır (Berk, 2002:258).

Leasing , kiracı kiraya konu olan malın amortisman süresine (ekonomik ömrüne) göre, kira bedellerinin toplamının bugünkü değerine eşit olarak kiralanmasıdır.

Finansal Kiralama Kanunu'nun 4. maddesinde yer alan tanım şöyledir; "Finansal kiralama, kiralayanın kiracının talebi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka bir şekilde temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli süre feshedilmemek şartıyla, bedeli karşılığında, kiracıya bırakılmasını öngören bir sözleşmedir."

Avrupa Leasing Birliğine göre; "Leasing, belli bir süre için kiralayan (lessor) ve kiracı (lessee) arasında imzalanan ve üreticiden kiracı tarafından seçilip, kiralayan tarafından satın alınan bir malın, mülkiyetinin kiralayanda, kullanımının belirli bir kira ödemesi karşılığında kiracıya bırakılmasıdır (Ceylan, 1998:58).

Finansal Kiralama Kanunu madde 9: "Finansal kiralama konusu malın mülkiyeti kiralayan şirkete aittir. Ancak taraflar sözleşmede, sözleşme süresi sonunda kiracının, malın mülkiyetini satın alma hakkını haiz olacağını kararlaştırabilirler". Leasing işlemi temel olarak; leasinge konu edilen malın kullanım hakkının önceden sözleşmede belirlenen süre ve bedelle kiracıya devrini öngören bir anlaşmadır. Leasing yöntemiyle tanışmaz mallar, tüketim malları (bir yıldan az olmayan sürelerle otomobil vb.) ve yatırım malları (teçhizat, ekipman ve makine) leasingi yapılabilir. İhtiyaç duyulan mala sahip olmak yerine, kullanım hakkını elinde bulundurma fikrinin benimsenmesi ile leasing yöntemi işletmeler için varlıkların kullanılmasında tercih edilen bir yöntem olmuştur.

1.2. Leasing'in Gelişimi

Amerika Birleşik devletlerinin 1930 yılında yaşanan ekonomik buhran döneminde ve bunu izleyen 1970 sonrası petrol krizinden sonra işletmeler finansal sıkıntıya düşmüşlerdir. İşletmeler yetersiz finansmanlarından dolayı mal mülkiyeti değil, malın kullanım hakkını elde etmişlerdir. Kiraladıkları varlıkların sağlayacakları hizmetlerden faydalanacaklardır. İşletmeler azalan pazar dilimlerinde rekabeti sağlayabilmek ve piyasada söz sahibi olarak gelir elde etmek için birkaç dönemden oluşan ödemelerle nakit sıkıntısı çekmemektedir.

1980'li yıllarda ise tüm yatırımların, ABD'de %10-20'si, İngiltere'de %11, Fransa'da %9, Almanya'da %15, İtalya'da %20, OECD ülkelerinde %15, Japonya'da %45'i finansal kiralama olarak gerçekleşmiştir. Toplam leasing pazarının %45'ini ABD elinde bulundurmaktadır. Japonya ise, 1963'te leasinge girmiş olmasına rağmen bugün pazarda 2.sıradadır. Bu ülkeyi sırasıyla İngiltere, Almanya ve Fransa takip eder (Yetgin, 2001:222).

Ülkemizde leasing uygulaması 10.06.1985 tarihinde yürürlüğe giren Finansal Kiralama Kanunu ile yürürlüğe konulmuş ve bu kanunda "leasing" Türkçeye "Finansal Kiralama" olarak geçmektedir. Kira dönemi sonunda leasing edilen malın kiracıya devri opsiyon olarak verildiğinden, Finansal Kiralama Kanunu kiralanan malın devredilmediği leasing işlemlerini de (operasyonel leasing) kapsamaktadır (FİDER, 2007).

Finansal Kiralama 3226 sayılı Kanunu'nda ise; "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."

Finansal leasing, şirketleri yüzde yüz finanse etmesi, şirketlerin öz varlıklarını tüketmemesi, kredi imkanlarını saklı tutması, KDV avantajı sağlaması, uygun ve istikrarlı bir finansman alternatifi yaratması, gerçekleştirilebilir bütçeleme imkanı vermesi, kiralaların masraf olarak gösterilmesi, orta vadeli finansman alternatifi olma özelliği taşıması, geniş ve büyük yatırımları gerçekleştirme fırsatı vermesi, teşviklerden yararlanma olanağını ortadan kaldırmaması, gerektiğinde teminat istenmesi ve yatırım malına sahip olma imkanını vermesi gibi nedenlerden ötürü tercih edilmektedir (Kondak, 2002: 1).

1.3. Leasing'in Avantajları ve Dezavantajları

Leasing mikro açıdan kiracı firmalara ve finansal şirketlere, makro açıdan ekonomiye faydalar sağlamaktadır. Bu faydaları şöyle sıralayabiliriz:

a) Leasing'in Kiracı Açısından Avantajları

Ülkemizdeki işletmelerin %99'unu oluşturan KOBİ'ler ekonomimizin omurgasını oluşturmakta ve büyümede önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca istihdama, ihracata ve katma değere olan katkıları sebebiyle ekonomimizde önemli bir yere sahiptirler. Hızlı gelişmelerden ülkemizdeki KOBİ'lerin yararlanabilmesi ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilmeleri için standardizasyonun yaygınlaştırılıp, kalitenin artırılmasına, değişen teknolojinin yakından takip edilmesine, markalaşmaya ve kurumsallaşmaya ihtiyaç duyulmaktadır.

Bu durumda KOBİ'lerin finansman ihtiyacını arttırmaktadır. KOSGEB Destek Yönetmeliği ve Uygulama Yönergesi kapsamında verilen Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Desteği, Yeni Girişimci Desteği ve Ortak kullanım Amaçlı Makine Teçhizat Desteği için leasing giderlerine 2005 yılında verilen destek, leasing şirketi aracılığı ile kullanılmıştır (Çeyiz, 2005:12).

Bundan yararlanmak isteyen firmalar, KOSGEB tarafından desteklenmesine karar verilmesi halinde, işletmelere leasing yoluyla alacakları makine-teçhizatın faturada yer alan peşin bedeli ve KDV dışında kalan leasing giderinin (faiz/kar payı) yörelere göre, %50-80 oranında ve üst limiti 100.000 YTL' ye kadar KOSGEB tarafından leasing desteği verilmiştir (Çeyiz, 2005:12).

- Ödemede esneklik: Leasing işlemi banka kredilerine göre çok daha basit ve işlem süresi olarak daha kısadır. Banka kredileri 3 ayda bir ödenmektedir. Leasing işlemlerinde ise kira bedelleri ve ödeme planları kiracının ödeme gücüne göre esneklik göstermektedir. Ödeme planları mevsimlik kazanç elde eden kiracının nakit akışı durumuna göre belirlenebilir. Leasing, girişimcilere konumluk yeri seçiminde daha fazla esneklik sağlamaktadır. Örneğin; bir işyerinin satın alınması halinde, kuruluş yerinin yanlış seçilmesinin sonuçlarına uzun süre katlanmak gerekebilir. İşyerinin kiralanmasının alternatifinde, kira süresinin sonunda kuruluş yerini değiştirmek mümkündür (Akgüç, 1998: 558).

- Sınırlı risk: İşletmelerin büyümeleri, gelişmeleri ve rekabet edebilmeleri teknolojik gelişmelere olan duyarlılıklarına bağlıdır. Teknolojinin sürekli gelişmesiyle malın mülkiyetine sahip olmak yerine, kullanım hakkına sahip olmak daha az risk taşımaktadır.

Leasing'e tabi olan mallar, teknik ömürlerini doldurmadan demode olduğu takdirde, risk malın sahibine ait olmaktadır. Leasing faaliyet türünde ise, sözleşmede ek bir maddeyle yatırım malının ihtiyacı karşılayamaz durumda olması halinde kiracıya makinenin değiştirilerek verilmesi avantajı doğar (Koç, 1999: 13).

- Daha az teminat: Leasing şirketi malın sahibi olduğundan dolayı, kiracıdan ek bir teminat talep etmemektedir. Kiracı sözleşme hükümlerine uymadığı takdirde malı geri almaktadır.

- Sabit faiz: Bankalardan alınan kredilerde faizin değişken olmasının aksine; sözleşmede bir kez karşılıklı olarak belirlenen oran uygulanmaktadır.

- Teknolojiye uyumluluk: Leasing yöntemi, girişimcilere, tesisleri ekonomik ömrü kadar kullanma yerine, teknolojik ömrü kadar kullanma olanağı sağlamaktadır. Böylece teknolojik gelişmeleri izlemek isteyen girişimciler, leasing yardımıyla tesisleri yeni gelişmelere uygun olarak yenileyebilmektedir (Ceylan, 2001:192).

Teknolojik olarak eskime riski, makineyi kullanan kiracı firmaya geçmemekte; makinenin asıl sahibi olan kiraya verende kalmaktadır. Genelde, kiraya veren firmalar kiraladıkları varlıklar konusunda daha fazla uzmanlığa sahip olduğundan bu tür riski üstlenmeye kiracılardan daha çok hazırlıklıdırlar. Nitekim bilgisayar leasing'i yapan leasing şirketlerinin aynı zamanda kiraladıkları bilgisayarların üreticisi olmaları bir rastlantı değildir (Türko, 2002: 364).

- Nakit paranın serbestliği: Firmalar ihtiyaç duydukları duran varlıkları kiralayarak ellerindeki nakit parayı döner varlıklara yatırır. Böylece işletme devir hızı yüksek olan döner varlıklar sayesinde daha yüksek karlılık elde ederler. Firmalar, leasing finansman yöntemi ve borçlanma finansman yöntemi arasında maliyet analizi yaparak kararlarını almaktadırlar.

- Borçlanmanın gerektirdiği sınırlamalardan kaçınma: Finansal kuruluşlar firmalara kredi imkanları sağlarken, sözleşmelerindeki maddelerle firmaların yönetim serbestliğine

müdahale edebilmektedirler. Leasing yoluyla finansmanda ise, kiralanan malın kullanımı üzerinde kısıtlamalar getirilmektedir.

- Kredi değeri: Yatırım malının leasing ile temin edilmesi işletmenin cari aktif yapısını güçlendirmektedir. Leasing bilançoda borç kalemleri arasında yer almaması; işletmenin borç/özkaynak oranı etkilememektedir.

- İşletme sermayesi: Leasing dönemi başında firma hiçbir özsermaye koymaksızın ve peşin ödeme yapmaksızın varlığa sahip olabilmektedir. Leasing alternatifi yerine varlığı satın almak isteyen firmanın yeterli kaynaklara sahip olması gerekmektedir. Firmanın yeterli kaynaklara sahip olmadığı ve varlığı satın almak için borçlanmak istediğinde borç verecek kuruluşa gerekli karşılığı göstermek durumundadır. Leasing yoluyla firma, sabit niteliğindeki unsurların elde ettiğinde işletme sermayesi ihtiyacını daha rahat finanse edebilme imkanına kavuşmaktadır (Erdoğan, 1998:52).

Leasing bilanço dışı bir işlem olduğu için, şirketin borç/özsermaye dengesini etkilememekte, kredi değeri azaltmaktadır. Bunun yanında kredi ve özkaynaklarla gerçekleştirilemeyecek pahalı, uzun dönemli, büyük projeler yatırımları bu yolla finanse edilebilmektedir.

- Vergi avantajı: Yatırım yapan firmaların yatırım teşvik kredilerinden yararlanma ve aşınma paylarını ayırarak vergi tasarrufları sağlama hakları vardır. Vergi tasarrufu sağlayabilecek karı olmayan, yada düşük kurumlar vergisi oranına sahip firmalar yatırımlarını vergi tasarrufları daha büyük, yeterli karı olan, yada daha yüksek vergi oranına sahip firmalara devredebilirler. Bunun için karlı firmanın varlığı satın alması ve karsız firmanın da varlığı ondan leasing etmesi yeterlidir. Kiraya veren firma yatırımın sahipliğini üstlenirken sağladığı vergi tasarruflarının bir miktarını düşük kira ödemeleri şeklinde kiracı firmaya transfer etmektedir. Yatırımların teşviki için geliştirilmiş önlemlerden yararlanacak durumda olmayan firmaların da yatırımları ile ödüllendirilmesi sağlanmış olmaktadır (Türko, 2002:365).

Bir başka avantajı ise gümrük muafiyetinden yararlanma; yurtdışı leasing yoluyla finanse edilmekte olan yatırımlarda malların ithaline ilişkin gümrük vergileri leasing süresince ertelenmektedir. Yapılan kira sözleşmesi sonunda kiralayan kiraladığı malı almayı tercih ederse, ödeyeceği, gümrük vergisi malın geçici muafiyet rejimi esaslarına göre;

Türkiye'ye ithal edildiği tarihte tahakkuk eden vergi miktarıdır. Türkiye'ye ilk girdiği tarih ile malın kiracı tarafından satın alındığı tarih arasında geçen sürede ortaya çıkan döviz kuru dalgalanmaları ve gümrük vergi oranlarındaki değişimler kiracıya yansımamaktadır.

Sözleşme süresi sonunda, kesin ithalatın yapılmaması ve finansal leasing konusu malların kiralayana iade edilmek üzere yurt dışına çıkarılmak istenmesi halinde ise, daha önce alınan teminat iade edilir veya üzerindeki haciz kaldırılır (Taşabatlı, 2004:30).

Kredi için ödenen banka sigorta muamele vergisi ve kaynak kullanım destek fonu yerine düşük oranda KDV ödenir. Bunun yanında her türlü vergi, resim ve harçtan muaf olmaktadırlar (Gürsoy, 2003:34).

- Yatırımların %100 finansmanı: Leasing ile projelerin %100'ü özkaynak ve kredi kullanmaksızın finanse edilebilmektedir. Leasing ile finanse edilmesi bilanço ve mali oranları olumlu yönde etkilemektedir.

Yatırım Bankaları'nın ve Dünya Bankası'nın sağladığı kredilerle yapılan leasing'de, yatırımların %50'sinin özkaynaklardan sağlanması koşulu bulunmaktadır (Taşabatlı, 2004: 29).

- Artık değer spekülasyonu: Leasing dönemi sonunda alım veya yenileme opsiyonu yapılmadığı takdirde, kiralayan firmaya mallar iade edilir. Leasing sözleşmesi sona ermesiyle leasinge konu malın hurda değeri ortaya çıkar. Leasing firması malı satar veya tekrar kiraya verir. Uygulamada çoğunlukla sözleşme sona ermesiyle kiracı malı satın almaktadır. Kiracı firma malın teknolojik ömrüne göre hurda değerinden de faydalanacaktır.

- İflas durumunda öncelik: Leasing firması kiracıya malın kullanım hakkını devrettiğinden dolayı malın mülkiyeti hala kendisinde bulunmaktadır. Kiracı sözleşmeden doğan borçlarını ödeme sıkıntısı içerisine düştüğünde veya kiracı iflas durumuna geldiğinde kiralayan firma sahibi olduğu malı geri alabilme hakkına sahiptir.

Diğer kredi veren kuruluşlar ise; özel teminat ve ipotekle alacaklarını tahsil etmek durumundadırlar. Leasing ile kiralanan varlıklar iflasa karşı güvence altında bulunmaktadırlar.

- Faiz hadleri ve enflasyon: Şirketler, yapılan sözleşmelerde kira tutarının miktarlarını leasingin başında bilmektedir ve bu tutarlar bir yıl genelinde sabit kalmakta, kiracı kuruluş hükümet kararlarındaki değişikliklerden etkilenmemekte ve enflasyona karşı da korunmuş olmaktadır. Böyle bir leasing uygulaması ile maliyet dondurulmuş olduğundan daha sağlıklı bir bütçe yapılması da mümkün olmaktadır. Banka kredilerinde ise, faiz oranlarındaki değişiklik ve kredi piyasalarındaki daralmalar, kaynakların maliyetini etkilemektedir. Bu nedenle kaynakların maliyetlerini önceden belirlemek zorlaşmaktadır (Koç, 1999:15).

b) Leasing'in Kiralayan Açısından Avantajları

-Karlılık oranı: Leasing kiraya veren açısından satış seçeneğine göre daha yüksek bir karlılık oranı sağlayabilmektedir. Kiracının sözleşme süresi sonucunda satın alma hakkını kullanmaması durumunda, kiralayan, leasinge konu malı devralarak yeniden değerlendirme olanağı elde edebilir (Küçükkoçaoğlu, 2007:19).

- Risk oranı: Kiralayan, finansal leasing'e konu malın mülkiyetini elinde bulundurduğundan riske uğrama olasılığı daha düşüktür. Kiracının ödeme güçlüğü içine girmesi veya iflas etmesi durumunda kiralayanın sözleşmeyi feshederek malın zilyetliğini her zaman geri alabilir (Küçükkoçaoğlu, 2007:19).

- Teşviklerden yararlanma: Yatırım Teşvik Belgesi kapsamındaki yatırımların tamamının veya bir kısmının finansal leasing yoluyla gerçekleştirilmesi durumunda kiralayan, kiracının yararlanacağı teşviklerden Hazine Müsteşarlığı'nca belirlenecek esaslar çerçevesinde yararlanır (Küçükkoçaoğlu, 2007:19).

Teşvik belgesinin leasing şirketine devredilmesiyle, leasing teşvik belgesi avantajlarından yararlanır.

- Gümrük muafiyeti: Yurtdışından kiralanan ekipmanda ödenmesi gereken gümrük vergisi teminata bağlanarak ithalatı yapılır. Böylece gümrük vergisinden muafiyet sağlanır.

- Yatırım indirimi: Leasing şirketi yatırım teşvik kredilerinden ve satın aldıkları mallar içinde miktar iskontosundan faydalanabilmektedir.

c) Leasing'in Ülke Ekonomisi Açısından Avantajları

Günümüzde birçok gelişmiş leasing piyasasına sahip ülkeler sermaye yatırımlarının büyük kısmını leasing'den sağlanan fonlarla finanse etmektedirler.

Leasing sektörü 2007 yılı işlem hacmi 2006 yılına göre 0,94 büyüme ile 8.2 milyar dolarlık hacme ulaşmıştır. 2007 dönemde imzalanan sözleşme adedi ise 51.519'dir (Buldam, 2007: 6)

En yüksek paya sahip %73 makine ve teçhizat grubu üretim ekipmanları, iş makineleri, tekstil, basın, yayın, turizm ekipmanları, tıbbi cihazlar ve elektronik ekipmanlardan oluşmaktadır. Bu gurubun %70'ini oluşturan üretim ekipmanları ve iş makineleri toplam leasing hacminin %13'lük payı ulaşım, %5'lik kısmını büro ekipmanları ve %10'luk kısmını gayrimenkul oluşturmaktadır.

Tablo 1.Yıllar İtibariyle Mal Grupları Dağılım Yüzdesi

Mal Gruplarına Göre Dağılım	2003	2004	2005	2006	2007
Makine ve Teçhizat	68%	71%	73%	74%	73%
Kara, Deniz, Hava Ulaşım Araçları	16%	15%	13%	13%	12%
Bilgisayar ve Büro Ekipmanları	9%	7%	6%	6%	5%
Gayrimenkul	7%	7%	87%	7%	10%

Kaynak: Buldam (2007:6)

- Finansman ihtiyacı: Sermaye birikiminin yetersiz olduğu ülkelerde yatırıma yönelik finansman ihtiyacını karşılamaktadır. Üretim artışına hedeflenmiş, teknolojinin yoğun kullanımına yönelmiş ve büyüme trend içerisinde olan sermayesi kısıtlı şirketler için gerekli olan makine ve teçhizatın sağlanmasına yardımcı olmaktadır.

- Yatırımların artması: Uygun finansman kaynağı bulunamadığı için reddedilen projelere finansman bulunması veya finansman maliyetinin düşmesi sonucunda, kabul edilmelerini sağlayabilir. Böylece yatırımların artmasında rol oynamaktadır (Uyanık, 1990:18).

- Finansman maliyetleri: Leasing uygulaması yeni yatırımlar için gerekli olan finansman arzının artmasına ve finansman maliyetlerinin düşmesine olanak tanımaktadır. Sermaye birikiminin yeterli düzeyde olmadığı ülkelerde leasing, yatırıma yönelik finansman ihtiyacı için bir çözüm olmaktadır. Leasing sayesinde özellikle küçük ve orta ölçekli firmaların finansman ihtiyaçları sağlanmaktadır (Küçükkocaoğlu, 2007:19).

- İşsizliğin azalması: Leasing yoluyla gerçekleşen yatırımlar sonucunda yeni istihdam alanları doğmakta ve böylece ülkedeki işsizlik azalmaktadır (Küçükkoçoğlu, 2007:19).

ABD’de 1981’de leasing ile gerçekleştirilen makine-teçhizat yatırımları sonucunda 1.2 milyon kişiye iş yaratılmıştır (Uyanık, 1990:18).

- Kıt kaynakların yatırımlara dönüştürülmesi: Kredi olarak veya hisse senedi satarak fon sağlayan bir işletme elde ettiği fonları makine ve teçhizat alımında kullanmayıp, ortaya çıkacak diğer ihtiyaçların giderilmesinde kullanabilir. Leasing’de ise; kira sözleşmesi belirli bir mala ilişkin olarak hazırlanır ve yatırımın finansmanı daha önce sözleşmede özellikle tespit edilmiş olan malın satın alınması için yapılır. Böylece, leasing’in yaygınlaşması ile birlikte banka kredilerinin kullanımında görülen sızıntılar azaltılmış olur (Uyanık, 1990:18).

- Ekonomik istikrara katkı: Durgunluk nedeniyle kesintiye uğrayan ekonomik faaliyetlerin, özellikle yatırımların gerçekleştirilmesine yardımcı olması dolayısıyla ekonomik istikrarın sağlanmasına yardımcı olur. Yatırımların desteklenmesi için geliştirilen vergiye dayalı teşvikler, ekonomik durgunluk dönemlerinde işletmelerde vergilendirilecek gelirin elde edilememesi nedeniyle kullanılmaz hale gelirler. Leasing yoluyla, kullanılmayan teşvikler karlı şirketlere devredilebildiğinden yatırımları arttırıcı tedbirlerin etkinliği sağlanarak ekonomik durgunluğun giderilmesi yönünde gelişme sağlanabilir (Uyanık, 1990:18).

- İhracata etkisi: Yurt dışına yapılacak olan leasing işlemlerinde ihraç edebildiğimiz mallar sayesinde, dünya pazarında pay elde edilmiş olunmakla beraber, ihracat gelirimiz de artmış olacaktır.

- Yabancı sermayeden yararlanma: Leasing yoluyla yurtdışından her türlü makine ve teçhizatın getirilmesi, risk faktörü nedeniyle ülkeye gelmekten çekinen yabancı sermaye için daha güvenli bir seçenek olabilmektedir (Küçükkoçoğlu, 2007:20).

- Ödemeler dengesi: Borçlanma yerine leasing yöntemi tercih edilmesi, ülkenin bütçe açığında azaltıcı faktörü oluşturacaktır.

- Kayıt dışı kaynaklar: Leasing yönteminde sağlıklı ve düzenli muhasebe kayıtlarının tutulması ve bunların denetiminin etkin olması dolayısıyla gerçeği yansıtarak oluşturulan vergi matrahlarından vergi alınması kayıt dışı ekonomiyi engellemektedir.

- Ekonomik gelişmeye katkı: Yüksek enflasyon yaşanan ekonomilerde banka ve finans kuruluşları orta ve uzun vadeli kredi vermek istememekte, ayrıca bu vadelerde değişken oranlı faizlerle kredi kullanmak, yatırımın maliyetlerinde önemli sapmalara neden olabilmekte, başlangıçta karlı görünen bir proje bu özelliğini yitirebilmektedir. Leasing sistemi esas itibariyle yeni yatırımın sağlayacağı nakit akışı üzerinde yoğunlaştığından bankaların klasik kredi analizi, risk ve garanti anlayışından farklıdır. Bu yönetim, işletmelerin yatırım kararını hızlandırmakta ve işletmelerin daha kolay yenilenmesini sağlamaktadır (Erdoğan, 1995:207).

- Finansal maliyetini azaltarak yatırımlar için gerekli sabit oranlı fon kaynaklarının miktarını arttırmakta, gelişmekte olan ülkeler için çok önemli olan kısa vadeli fon arzı ile uzun vadeli fon talebi arasındaki boşluğu doldurarak işletmelerin kısa dönemli fonlara olan bağımlılığını azaltmaktadır. Leasing ülkeye, dış borçlanmaya gerek kalmadan finansman sağlamaya imkan vermektedir. (Erdoğan, 1995:208).

- Leasing sanayi ve mali politikaların uygulanmasına yardımcı olur. Leasing likit mali kaynakların sabit sermayeye dönüşmesine yardımcı olduğu gibi, ekonomik durgunluk dönemlerinde, vergilendirme alanındaki teşviklerin artırılmasına ve etkili kullanılabilmesiyle ekonomide istikrarın sağlanmasına katkıda bulunur (Erdoğan, 1995:208).

Avustralya, İngiltere ve ABD'deki uygulamalar leasing politikalarının işletmeler en fazla fona ihtiyaçları oldukları zamanda finansman sağlayarak ekonominin durgunluktan kurtulmasında yaptığı katkılar ile bunu kanıtlamışlardır (Erdoğan, 1995:208).

-Son teknolojik yatırımlarla yüksek kaliteli malların üretilmesi, ülke mallarının gerek dış pazarlarda ileri ülke malları ile rekabet gücü kazanmasına ve ihracat dövizlerinin artmasına gerekse de, iç tüketicilerin tercihlerine olumlu katkılar sağlanmaktadır (Erdoğan, 1995:208).

- Devletlerin teknolojik gelişmeleri yakından takip etmesi, gelişen ve değişen dünya pazarında pay almasını, milli hasıla ve toplumların refah seviyeleri yükselmesini sağlamaktadır.

d) Kiracı Firmalar Açısından Leasing'in Dezavantajları

- Leasing'e konu malın kullanım serbestliğinin daha az olması; kiracının mal üzerinde yapacağı her türlü değişiklik için kiralayan firmadan izin almak durumunda kalmaktadır.

-Kiracı firma zsermayenin repo, mevduat gibi yatırım araçlarından faydalanamamaktadır.

- Leasing edilen malların bilançoda gösterilmemesi, dolayısıyla şirketin aktif varlıklarının denetim dışı kalmaktadır.

- Kiracının kullandığı malın hurda değerinden yoksun kalmaktadır. Bu nedenle hurda değerleri yüksek olan malların satın alınması tercih sebebi olabilmektedir. Fakat her duran varlığın sözleşme sonunda yüksek hurda değeri bırakması söz konusu değildir.

- Enflasyonun neden olduğu değer artışlarından malın hukuken sahibi olan finansal kurumlar yararlanabilmektedir.

- Kiracının bir malı leasing edebilmek için varlıklarını teminat olarak göstermesi, firmanın kredi değerliliğini düşürmektedir. Bu durumda firmanın kredi almasını zorlaştırmaktadır.

- Leasing'e konu olan varlık teknolojik açıdan sürekli değişim gösteren türden ise, dönem sonu değerinin belirlenmesinde sıkıntılar yaşanmaktadır.

- Leasing sözleşmesi sona erdiğinde, kiracı aynı malı tekrar leasing etmek veya satın almak isteyebilir. Kiralayanın kiracıya satmaması veya sözleşmeye yanaşmaması durumu söz konusu olabilmektedir.

- Leasing dönemi boyunca, kiracı firma sözleşmede belirlenen tutarı ödemek zorundadır. Bu durum yeni kurulan, zayıf sermayesi bulunan işletmeler için ödemede sıkıntısı yaratmaktadır.

- Varlıkların leasing yöntemiyle elde edilmesinde ortaya çıkacak neticelerin, yatırım bütçesindeki neticelerle mukayeseye tabi tutulmayacağı için bütçenin getireceği sınırlamalardan kurtulma imkanı bulmasından dolayı; kiracı şirket, satın aldığı sabit

varlıklar yatırım bütçesinin kapsamına girmekte ve sıkı bir takibe konu olmaktadır. Bu unsur, kiracı şirket için leasing yapıldığında söz konusu olmadığından kaynak savurganlığına neden olma ihtimali ortaya çıkmaktadır (Gürsoy, 2003:13).

- Mülkiyetin leasing şirketinde bulunması, kiracı şirketin hızlandırılmış amortisman yönteminden yararlanmasını önlemektedir. Çünkü vergi kanunlarına göre amortisman varlığın maliki gider olarak kaydedileceğinden amortismandan yararlanma hakkı kiralayan için geçerli olacaktır. Leasing şirketi, hızlandırılmış amortismandan elde edeceği faydaları faiz indirimi yoluyla kira ödemelerine yansıtarak, kiracının bu avantajdan kısmen de olsa yararlanmasını sağlayabileceklerdir (Gürsoy, 2003:13).

- Kiracı ve kiralayanın ülkeleri arasında vergi anlaşması yoksa kiracı, leasing konusu malı ülkesine götürürken ülkenin mevzuatına göre KDV ödemek zorunda kalabilir. Fakat kiracı leasing yerine o malı satın aldığıda yine KDV ödeyeceği için bu faktör karşılaştırma ve hesaplamalarda karşılaştırılacak bir faktör olmaktan çıkar (Küçükkocaoğlu, 2007:29).

- Hem kiracı, hem de kiralayan açısından söz konusu olabilecek bir risktir. Kiraya veren açısından kur riski, temin edilen fonların ödendiği para birimi ile kira ödemelerinin yapıldığı para birimi; kiracı açısından ise kira ödemeleri için cari olan para birimi ile kiralanan varlığın sağladığı gelir için geçerli olan para birimi arasındaki farklılıktan doğmaktadır. Bu durum kullanıcı açısından satın almayı leasing'den daha avantajlı pozisyona getirebilir (Küçükkocaoğlu, 2007:28).

- Büyük işletmeler, leasing'e alternatif finansman olanaklarıyla birlikte değerlendirip, maliyetleri en düşük olanı seçmektedir. Kredi limitleri dolmuş olan KOBİ'lerce tercih edilmektedir. Riski artan leasing şirketleri, maliyetlerini de arttırmaktadır.

e) Kiralayan Firmalar Açısından Leasing'in Dezavantajları

- Kiracılar içinde geçerli olan kur riski kiralayan firmalar içinde geçerlidir.

- Kira ödemelerinin YTL cinsinden yada döviz cinsinden yapılması durumunda paranın değer yitirmesi kiralayan açısından risk doğuracaktır.

Borçların ödeme tarihlerinde değişik dövizlerin elde edilmesi ya da malların iç pazarda Yeni Türk Lirası ile satılması karşısında satıcı/üretici firmanın kur riskini en aza indirecek finansman tekniklerini kullanması gerekir (Erdoğan, 1995:218).

f) Leasing'in Ülke Ekonomisi Açısından Dezavantajları

- Leasing'de KDV oranı 30.12.2007 tarihinde kiralamaya konu olan malın KDV oranına eşitlenmiştir. 01.01.2008 tarihinden itibaren leasing işlemlerinde %1 olan katma değer vergisi %18'e çıkmıştır. Bunun yanında reel sektörün maliyetlerini aşağı çekmesinde yardımcı olan makine kiralamasında vergi kademeli olarak %1-%8 arasına çekilebilecektir. Büyümenin yavaşlamakta ve uluslararası likiditenin daralmakta olduğu dönemde, yatırımların finansmanını zorlaştıracaktır.

- Yurtdışı leasing yoluyla finanse edilmekte olan yatırımlarda malların ithaline ilişkin gümrük vergileri leasing süresince ertelenmektedir. Yapılan kira sözleşmesi sonunda kiralayan kiraladığı malı almayı tercih ederse, ödeyeceği, gümrük vergisi malın geçici muafiyet rejimi esaslarına göre Türkiye'ye ithal edildiği tarihte tahakkuk eden vergi miktarıdır. Türkiye'ye ilk girdiği tarih ile malın kiracı tarafından satın alındığı tarih arasında geçen sürede ortaya çıkan döviz kuru dalgalanmaları ve gümrük vergi oranlarındaki değişimler kiracıya yansımamaktadır (Taşabatlı, 2004:30).

- Leasing'de kur riski; leasing şirketinin yurtdışından sağlayacağı krediler için olduğu gibi doğrudan yurt dışından yapılacak leasingler içinde söz konusu olarak bu riskin temel kaynağı enflasyon olup, enflasyonun denetim altına alınmadan orta ve uzun vadeli dış kredi kaynaklarının leasing alanında yaygınlık kazanması pek mümkün görünmemektedir. Konverbiliteye geçişin de bu unsura olumlu katkısı sınırlı olacaktır. Bir kısım projelere devletçe kur garantisi verilmesi de ekonomide kaynakların dengesiz dağılımına neden olmaktadır (Erdoğan, 1995:218).

1.4. Leasing Konusu Mallar

Leasing'e konu edilen mallar bağımsız ve üzerinden amortisman ayrılabilir olmalıdır. Patent hakkı, sınai haklar ve bilgisayar yazılımı gibi maddi olmayan varlıklar leasing'e konu edilmez. Leasing'e konu edilen mallar (FİDER, 2007);

-Tıbbi cihazlar

- Bilgisayarlar ve diğer bilgi işlem üniteleri

- Santraller ve haberleşme cihazları

- Enerji tesisleri
- Kara nakil vasıtaları
- Hava taşıma araçları
- Kuru yük gemileri, tanker ve diğer deniz taşıtları
- İnşaat makineleri, vinçler, iş makineleri
- Matbaa makineleri
- Her türlü tezgah ve üretim makineleri
- Tekstil makineleri
- Komple fabrikalar, hastane, otel ve büro donanımları

1.5. Leasing İşleminin Unsurları

1.5.1. Kiralayan

FKK'ya göre Türkiye'de sadece kiracı ve üretici firmanın olduğu ikili sistem kabul edilmemiştir. İkili sistemin kanunda yasaklanmış olması leasing şirketlerini birer mali kuruluş olma durumuna getirmiştir.

Leasing şirketlerinin anonim şirket olma zorunluluğu vardır. Bu hükümleri yerine getirerek kurulurlar. Leasing şirketinin kurulabilmesi için yeterli sermayeye sahip olması, leasing faaliyetlerini yürütebilecek bilgi ve deneyime sahip olması ve gerektiği an kredi alabilmesi Maliye Bakanlığı'nca ilk aranan şartlardır (Küçükköse, 2000:6).

Leasing şirketinin nakit karşılığı çıkarılan, menkul kıymetler borsasında kota edilmiş hisse senetlerinin hepsinin nama yazılı olması şarttır. Leasing şirketlerinin organları da diğer kuruluşlar gibi, genel kurul, yönetim kurulu, genel müdür ve denetçilerden oluşur (Küçükköse, 2000:6).

1.5.2. Kiracı

Tüzel ve gerçek kişiler kiracı sıfatını alabilmektedirler. Taşınır yatırım mallarına ilişkin leasing işlemlerinde kiracının bir işletme sahibi olması gerekmele beraber, işletmenin mutlaka bir ticari işletme olması zorunluluğu bulunmadığından, işletmenin niteliği ticari

muhasebeyi gerektirmeyen bir esnaf ,zanaatkar yada bürosunda veya muayenehanesinde mesleği ile ilgili bir alete ihtiyaç duyan serbest meslek sahibi de kiracı sıfatını taşıyabilir (Küçükköse, 2000:7).

Leasing sözleşmesi hükümleri çerçevesinde, kiracı kiraladığı maldan her türlü faydayı sağlama hakkına sahiptir. Sözleşmede aksine hüküm yoksa, malın bakım, onarım, hasar ve ziyan (sigorta ile karşılanmayan kısım) kiracıya aittir. Kira konusu malın zilyetliğini kiracı bir başkasına devredemez. Ancak, sözleşmede belirtilmesi kaydıyla, kiralayan malın mülkiyetini bir başka kiralayana devredebilir ve devralan, sözleşme hükümlerine uymakla yükümlüdür (Yılmaz, 2006:11).

1.5.3. Kira

Kiralanan malın sözleşmede belirlenen dönemler de bugünkü değerle hesaplanan kiracı tarafından ödenen meblağdır. Kira bedeli doğrudan yada azalan amortisman yöntemiyle malın kullanım süresi içinde amorte edilir.

1.6. Leasing'de Taraflar

Leasing'de malı üreten aynı zamanda satan, kiralayan ve kiracı olmak üzere üç taraf bulunmaktadır. Malı üreten kişi aynı zamanda kiraya veren kişi olduğu zaman ikili ilişki doğmaktadır.

Leasing şirketi, kiracı tarafından ihtiyaç duyulan malı satın alarak leasing sözleşmesiyle kiracıya devreden aracıdır.

Satıcı, kiralamaya konu olan malı üreten yada satan kişi veya kuruluştur.

Kiracı, leasing şirketinden kiraya konu olan malı kiralayan gerçek veya tüzel kişidir.

Leasing ilişkisi şöyledir (İTO, 1998:22);

- Kiracı ihtiyacını duyduğu malı seçerek kiralayandan bu malı alıp kendisine kiralanmasını isteyebilir.
- Kiracı, üretici veya satıcı ile bir ön sözleşme imzalayabilir. Bu ön sözleşmenin konusu, üretici veya satıcının leasing konusu malları, belirlenen şartlara uygun olarak leasing şirketine satışdır. Bu ön sözleşme malın cinsi, kalitesi, fiyatı, teslim şartları belirlediği için malın teslimine ilişkin herhangi bir anlaşmazlık doğmamaktadır.

- Kiracı satıcı veya üretici ile sözleşmeyi leasing şirketinin temsilcisi olarak yapar.

1.7. Leasing Kiraları

3226 sayılı Finansal Kiralama Kanun'u 6.madde'ye göre; leasing bedeli ve ödeme dönemleri taraflarca belirlenmekte olup, bedeller sabit veya değişken olabileceği gibi, Türk Lirası veya konvertibl döviz cinsinden belirlenebilir. Ancak yurt dışından yapılacak leasing işlemlerinde yıllık kiralama bedeli yirmi beş bin ABD Doları karşılığı Yeni Türk Lirası'ndan az olamaz. Bu miktarı arttırmaya veya eski değerine indirmeye ise Bakanlar Kurulu yetkili kılınmıştır.

- YTL- Döviz kiralar: Leasing sözleşmelerinde kira tutarları Yeni Türk Lirası veya yabancı para cinsinden belirlenebilmektedir. Yabancı para cinsinden kiralar T.C. Merkez Bankası'nca alım-satım'ı yapılan döviz cinsinden belirlenir. Genellikle USD ve EURO cinsinden kiralar uygulanmaktadır (Toroslu, 2000:9).

- Sabit-Değişken kiralar: Sabit kiralar, leasing sözleşmesinde belirlenen ödeme süresi boyunca kira tutarının sabit olduğu kiralardır. Sabit kiralar daha çok küçük ve orta ölçekli leasing işlemlerinde uygulanır (Toroslu, 2000:10).

Değişken kiralar, kira tutarının TEFE, ÜFE yada diğer uluslar arası endekslere bağlandığı kiralardır. Değişken kiralar genellikle, büyük ölçekli leasing işlemlerinde kullanılır (Toroslu, 2000:10).

- Dönem Başı- Dönem sonu kiralar: Dönem başı kiralar, leasing şirketinin leasinge konu malı satın aldığı tarihte başlar. Dönem sonu kiralar, leasing şirketinin leasing'e konu olan malın satın alınmasından bir dönem sonra (1 ay, 3 ay, 6 ay, vb) başlayan kiralardır (Toroslu, 2000:10).

1.8. Leasing Mevzuatı

1.8.1. Finansal Kiralama Kanunu'nun Amaç ve Kapsamı

FKK 1. maddesine göre amaç, finansman sağlamaya yönelik finansal kiralamayı esas alır. Kanun'da diğer leasing türleri kapsam dışında kalmaktadır.

FKK 2. maddesine göre kapsam , tarafların sözleşmeden doğan hak ve yükümlülükleri ile sözleşmenin yapısını içermektedir.

Finansal Kiralama Kanunu'nun ikinci ve üçüncü kısımlarında yer alan hükümler şu şekildedir; kiracı maldan her türlü faydayı elde etme hakkında sahiptir (m.13/1), sözleşme süresi içinde malda meydana gelen hasar ve kaybı kiracı üstlenir (m. 14/1), finansal kiralama şirketinin kendisinde bulunan kullanım hakkını 3. kişiye devredemeyeceğini, (m.17/1 ve 18/1) kiracı ve kiralayan icra veya iflas durumu, sözleşme feshi belirtilmektedir.

1.8.2. Finansal Kiralama Sözleşmesi

FKK 4. maddesine göre “ sözleşme kiralayanın kiracı talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı ve başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli süre feshedilmemek şartıyla kira bedeli karşılığında kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir.

1.8.3. Finansal Kiralama Sözleşmesinin Konusu

FKK 5. maddesine göre taşınır ve taşınmaz yatırım malları finansal kiralamaya konu iken; patent, fikir ve sınai haklar bunların dışında bırakılmaktadır. Bilişim çağının getirdikleri fikir, bilgi, tasarım programlarının gelecekte kiralınması bu kanunla engellenmektedir. Her türlü taşınmaz leasing konusunu oluşturmamaktadır. Arazinin üzerindeki yapı leasingin konusudur. Finansal Kiralama Kanunu'na göre sözleşmeye konu olan malın yeni olma zorunluluğu bulunmamaktadır.

Taşınmazlarda leasing işlemi iki biçimde gerçekleştirilmektedir: Leasing şirketi arazi ve üzerindeki yapının mülkiyetini kazandıktan sonra bunun zilyetliğini kiracıya devretmekte veya kiracının kendisine ait bulunan arazi üzerinde leasing şirketin lehine bir üst hakkı tesis etmesinden sonra, leasing şirketi bu yapının zilyetliğini kiracıya bırakmaktadır. Leasing'e verilecek yapı mevcut olabileceği gibi, inşa edilecek bir yapıda olabilir. Bu son halde, leasing ilişkisi daha kompleks bir nitelik göstermektedir. Zira leasing şirketinin mülkiyetini kazandığı veya üzerinde kendisi lehine bir üst hakkı kurulan arazide, binanın yapımı için bir de müteahhit devreye gitmektedir (Kuntalp, 1988:27).

1.8.4. Finansal Kiralama Bedeli

FKK. 6 maddesine göre sözleşmede belirtilmek zorunda olunan kira bedelleri ve ödeme dönemleri taraflarca serbest şekilde belirlenebilmektedir.

Belirtilen kira bedeli ödemeleri değişken ve sabit olabileceği gibi, YTL veya Merkez Bankası tarafından alımı satımı yapılan dövizde olabilmektedir.

1.8.5. Finansal Kiralamanın Süresi

FKK 7. maddesine göre; taraflarca kurulan sözleşme en az dört yıl boyunca feshedilemez. Dört yıllık zaman diliminde taşınır malların amorti edileceği düşünülmektedir. Malların amortede edilebilme durumlarına göre bu süre zarfı uzamaktadır.

Madde 1-Finansal kiralama sözleşme süreleri aşığıdaki hallerde dört yıldan kısa olabilir. (08 Temmuz 1992 Tarihli Resmi Gazete sayı 21278 karar sayısı 92/3170)

a)Teknolojik niteliği veya ekonomik yararlanma ve işletme süresi itibariyle kullanımının dört yıldan kısa olduğu Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca onaylanan mallar,

b)Yurtiçinde ve yurtdışında yerleşik finansal kiralama şirketleri tarafından yapılan leasing işlemlerinde, ilk sözleşmenin devamı mahiyetinde, yeniden finansal kiralama sözleşmesine konu olan mallar,

c)Yurt içinde ve yurt dışında savaş hali ile savaşa yol açabilecek durumlar veya sabotaj, yangın, ağır kaza ve tabii afetler sebebiyle leasing konusu malın, bu malı kiralayanın ya da kiracısının zarar gördüğü haller.

Leasing şirketi, ikinci yılın sonunda sözleşmeyi feshederse, kendisinden teşvikler nedeniyle daha önce alınmayan vergiler cezalı olarak tahsil edilecektir. Leasing şirketi, ikinci yılın sonunda kiralama konusu makineyi kiracıya sattığı takdirde, ilk iki yıl için yatırım istisnasından leasing şirketi yararlanacaktır. Satış nedeniyle, leasing şirketinin daha sonraki yıllarda yararlanamayacağı bakiye bir yatırım indirimi miktarı kalmışsa, kalan miktardan makineyi satın alan kiracı yararlanacaktır. Daha önce indirimden hiç faydalanmamış olması halinde, faydalanılacak miktar, leasing şirketine tanınan yatırım indiriminin miktarına ve kiracının faydalanabileceği indirim nispetlerine göre hesaplanacaktır (Melemen ve Arzova, 2000:306-307).

1.8.6. Finansal Kiralama Sözleşmesinin Şekli ve Tescili

FKK 8. maddesine göre; sözleşme düzenleme şeklinde noterlikçe yapılır. Taşınır mala dair sözleşme, kiracının ikametgâhı noterliğinde özel sicile tescil edilir.

Taşınmaz mala dair sözleşme ise taşınmazın bulunduğu tapu kütüğünün beyanlar hanesine, gemilere dair sözleşmeler ise gemi siciline şerh edilir.

Tescil veya şerhden sonra, üçüncü kişilerin finansal kiralama konusu mal üzerindeki aynı hak iktisapları kiralayana karşı ileri sürülemez

Yurtdışında yerleşik kiralayan şirketin Türkiye'de şubesi yoksa sözleşmeler Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı bulunduğu Bakanlık tarafından tescil edilir.

1.8.7. Finansal Kiralama Konusu Malın Satın Alınması

FKK. 9. maddesine göre; tarafların kiracıya sözleşme süresi sonunda malı satın almak hakkı tanıyabileceklerini öngörmektedir. Bu kanun'a göre; leasing süresinin sonunda malın akıbetine ilişkin olarak, kiracıya satın alma hakkı tanınmasını, malın kiralayana geri verilmesini veya satılarak elde edilen satış bedelinin aralarında paylaşılmasını kararlaştırma imkanını vermiş olmaktadır (Kuntalp, 1988:25).

Leasing süresince kira konusu mal kiralayana ait olmakla beraber, tarafların sözleşmede kiracıya süre sonunda malın tek taraflı iradesi ile satın alma hakkı tanınabilmektedir. Leasing süresi sonunda malın bedeli kira bedelleri ile karşılandığından kiracıya böyle bir hak tanınması yerinde olmaktadır (Kuntalp, 1988:25).

Bu hakkın tanınmasında; mal bedelinin tamamı leasing şirketine ödendiği durumda, mülkiyetini muhafazada artık bir menfaati kalmayacağından, mülkiyetin kiracıya geçirilebilmesi uygun olacağı düşünülmektedir (Kuntalp, 1988:25).

1.8.8. Finansal Kiralama Şirketinin Hukuki Yapısı

FKK. 10. maddesine göre, leasing işlemlerinde kiralayanın anonim şirket olması gerekmektedir. Finansman amacına yönelik işlemler gerçekleştirmesinde dolayı anonim ortaklıklar dışındaki ticaret ortaklarının leasing sözleşmesi düzenlemeleri engellenmiştir.

Bir Anonim şirketin kurulması için şirkette pay sahibi en az beş kurucunun bulunması şarttır. Kiralayan şirketlerin ödenmiş sermayeleri 50.000 YTL'den az olamaz. Finansal kiralama şirketleri için Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Banka ve Kambiyo Genel Müdürlüğü'nün izin yazısı gereklidir. Hisse senetleri, hamiline veya nama yazılı olmalıdır.

1.8.9. Finansal Kiralama İşlemlerinde Sınır

FKK. 12. maddesine göre, kiralayan şirketin leasing işlemlerinin tutarının sınırı ile ortaklarına veya şirketler grubu ile yapacağı leasing işlemleri esas ve usulleri ile tutarlarını belirlemeye Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu yetkilidir.

1.8.10. Kiracının Hak ve Borçları

FKK 13. maddesine göre, kiracı malın her türlü faydayı sağlamak üzere kullanım hakkına sahiptir. Sözleşmeye konu olan malı hükümlere ve şartlara göre itina ile kullanarak, malın bakım ve onarım yükümlülüğüne ilişkin masrafları karşılamak durumundadır.

Kiracı tarafından leasing işlemlerine konu olan iktisadi kıymeti kullanma hakkı ve sözleşmeden doğan borç, kiralama konusu iktisadi kıymetin rayiç bedeli veya sözleşmeye göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerinden düşük olanı değerlendirilir (Sipahi ve Demir, 2003:87).

1.8.11. Finansal Kiralamaya Konu Edilen Malın Hasar ve Zıyaı

FKK. 14. maddesine göre, malın sözleşme süresi içinde hasar ve zıyaı sorumluluğu kiracıya aittir. Bu sorumluluk ödenen sigorta miktarının karşılanmayan kısmı ile sınırlıdır. Ancak bu farkı, kiracı leasing bedelleri ile ödemek zorundadır.

Leasing işleminin niteliği gereği malın seçimi ve kullanılması riskini kiracıya ait olmasından iki önemli sonuç ortaya çıkmaktadır. Malı satıcı/üretici bizzat kiracı seçtiğinden leasing şirketinin hiçbir ilgisi bulunmamaktadır.

Bu nedenle, leasing şirketinin malın ayıplarından dolayı hiçbir sorumluluk altına girmemesi yoluna gidilmektedir. Diğer yandan, malın kullanım sırasındaki maddi ve ekonomik riskler kiracıya ait bulunmaktadır. Böylece malın herhangi bir nedenden dolayı tamamen veya kısmen yok olması, kullanılamaz hale gelmesi veya verimli olmadığının sonradan anlaşılması durumunda kiracı kararlaştırılan bedeli ödemekle yükümlüdür (Kuntalp, 1988: 36).

1.8.12. Sözleşmenin Hüküm ve Sonuçları

FKK. 15. maddesine göre devir yasağı; kiracı kiraladığı malın zilyedliğini üçüncü kişilere devredemez.

FKK. 16. maddesi uyarınca malın kiracıya teslim edilmemesi; finansal kiralama konusu malın, kiralayanın malın imalatçısı veya satıcısı ile zamanında sözleşme yapmaması veya gerekli ödemeyi zamanında yerine getirmemesi veya diğer sebepler ile kiracıya teslim edilmemesi halinde Borçlar Kanununun 106. maddesi hükmü uygulanır.

FKK. 17 maddesine göre kiralayan şirketin hak ve borçları; sözleşmeye konu olan malın mülkiyeti kiralayana aittir. Kiralayan şirket malı sözleşme süresi boyunca sigorta ettirmelidir. Sigorta bedeli kiracı tarafından ödenmektedir.

FKK. 18. maddesine göre mülkiyetin üçüncü kişiye devri; sözleşmede aksi öngörülmemişse kiralayan, malın mülkiyetini bir üçüncü kişiye devredemez. Sözleşmede bu yetkinin tanınması halinde devir, ancak başka bir kiralayana yapılabilir. Devralan, sözleşme hükümlerine uymak zorundadır. Devrin kiracıya karşı geçerli olması onun haberdar edilmesine bağlıdır.

FKK. 19. maddesine göre kiracının iflası veya icra takibine uğraması; kiracının iflası halinde, iflas memuru, İcra ve İflas Kanununun 221. maddesinin birinci fıkrası hükmüne göre büro teşkilinden önce, finansal kiralama konusu malların tefrikine karar verir. İflas memurunun bu kararına karşı yedi gün içinde itiraz edilebilir.

Kiracı aleyhine icra yoluyla takip yapılması halinde, icra memuru, finansal kiralama konusu malların takibin dışında tutulmasına karar verir. İcra memurunun kararına karşı yedi gün içinde itiraz edilebilir. Bu itirazlar, tetkik merciiince en geç bir ay içinde karara bağlanır.

FKK. 20. maddesine göre kiralayanın iflası veya icra takibine uğraması; kiralayanın iflası veya icraya uğraması durumunda, sözleşme süresi boyunca mallar haczedilemez.

1.8.13. Sözleşmenin Sona Ermesi

FKK. 21. maddesine göre sözleşme süresinin dolması sebebiyle sona ermesi; tarafların süresinin uzaması halinde taleplerinin olmamaları durumunda sürenin dolmasıyla sözleşme sona ermektedir. Leasing süresinin bitiminden sonra ilişkinin devam ettirilmesi halinde, artık bir leasing sözleşmesi söz konusu olacağından, Finansal Kiralama Kanunu tarafların açıkça anlaşmış olmalarını, hatta uzatma isteği bildirimlerinin sürenin bitiminden en az üç ay önce yapılmış bulunmasını aramaktadır (Kuntalp, 1988:91).

FKK 22. maddesine göre sözleşmenin diğer sebeplerle sona ermesi; şirketin sona ermesi veya tüzel kişiliğinin hitamı, kiracının iflası veya aleyhine yapılan icra takibinin semeresiz kalması, kiracının ölümü, fiili ehliyetini yitirmesi veya işletmesini tasfiye etmesi sözleşmenin ihlal edilmesidir.

FKK. 23. maddesine göre sözleşmenin ihlali; kiralayan, finansal kiralama bedelini ödemede temerrüde düşen kiracıya verdiği otuz günlük süre içinde de ödenmemesi halinde; sözleşmeyi feshedebilir. Ancak sözleşmede, süre sonunda mülkiyetin kiracıya geçeceği kararlaştırılmış ise, bu süre altmış günden az olamaz. Taraflardan birinin sözleşmeye aykırı harekette bulunduğu hallerde, bu aykırılık nedeniyle diğer tarafın sözleşmeyi devam ettirmesinin beklenemeyeceği durumlarda sözleşme feshedilebilir.

FKK 24. maddesine göre sözleşmenin sona ermesinin sonuçları; kiracı sözleşmenin sona ermesi durumunda kendisine tanınan satın alma hakkını kullanmazsa veya böyle bir hal tanınmamışsa malı kiralayana geri vermek durumundadır.

FKK. 25. maddesine göre sözleşmenin feshinin sonuçları; sözleşmenin kiralayan tarafından feshi halinde, kiracı malı iade ile birlikte vadesi gelmemiş finansal kiralama bedellerini ödemek yükümlülüğü altında olduğu gibi kiralayanın bunu aşan zararından da sorumludur. Sözleşme kiracı tarafından feshedilirse, kiracı malı geri vermekle beraber uğradığı zararın tazminini kiralayandan talep edebilir.

1.9. Sözleşme Süresine Göre Leasing Çeşitleri

1.9.1. Finansal Leasing

Finansal leasing, leasing türleri arasında en yaygın kullanılanıdır. Finansal leasing, leasing konusu malın mülkiyeti dışındaki, kullanım haklarından doğan risk ve faydanın kiracıya devredildiği uzun dönemli bir sözleşmedir.

Nakit fonlarına sahip finans kurumları ile mal ve hizmet üreten, üretimleri nedeniyle yatırım mallarına ihtiyaç duyan üreticiler arasında gerçekleştirilen bir tür kredi işlemi olarak yer almaktadır.

Kiracı ihtiyaç duyduğu malzeme ve donanım için leasing şirketine başvurur. Kiracı maddi değeri olan varlığı finansal leasing ile kullanım hakkına sahip olur.

Malın mülkiyet hakkı ise kiralayan firmadadır. Kiralayan firma ile kiracı arasında taraflarca noterde imzalanan ve noter tasdikiyle akıbeti başlayan sözleşme imzalanır.

Finansal leasing işlemlerinde, üretici firmayla finansal leasing şirketi arasında bir satış sözleşmesi imzalanabilir. Özellikle siparişe göre üretim yapıldığı durumlarda üretici firma satış sözleşmesi talep edebilmektedir. Finansal leasing şirketleri, uygulamada bu satış sözleşmesinde öncelikle kiracının imzalamasını bekler. Siparişe dayalı olmadığı durumlarda, üretici firmayla kiracı arasındaki karşılıklı görüşmelere bağlı olarak üretici firma satış sözleşmesine ihtiyaç duymayabilir.

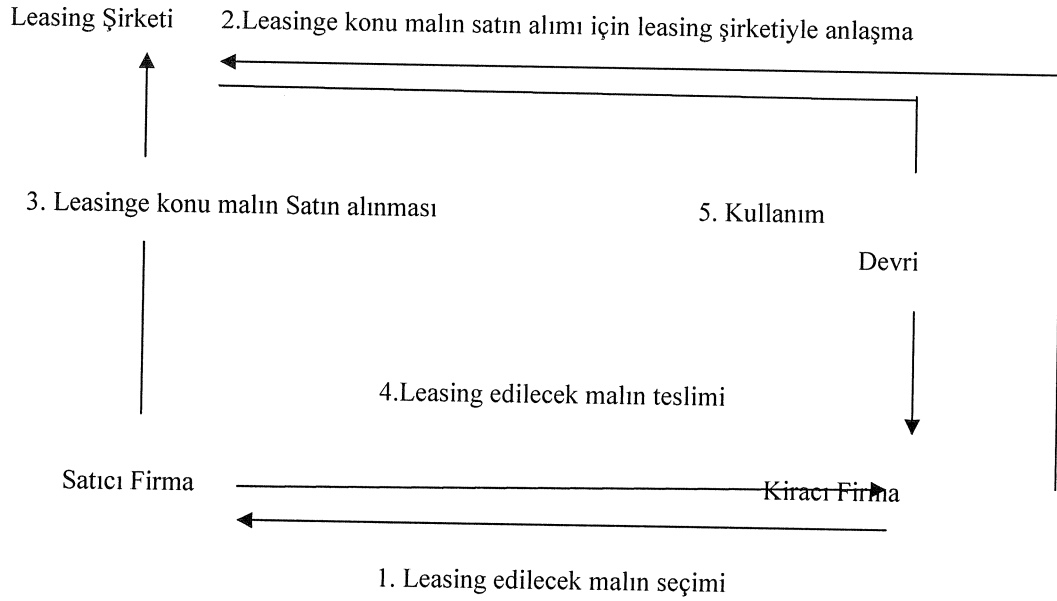
Finansal leasing şirketleri, leasing edilecek malı sigorta ettirmek zorundadır. Kiracı sözleşmede belirtilen bugünkü değer üzerinden hesaplanan kira bedelini belirlenen periyodik dönemler boyunca ödemektedir. Taraflar önceden hangi para cinsinden ödeme yapacaklarını konusunda anlaşmalıdırlar.

Bir leasing işleminin Amerikan Finansal Muhasebe Standartları Heyeti ve Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi'ne (IASB-17) göre finansal leasing olabilmesi için kriterler şöyledir (Ceylan, 2001:174);

- Leasing sözleşmesi süresi sonunda, malın mülkiyetinin kiracıya devrinin öngörülmesi,
- Leasing sözleşmesinin, kiracıya kira süresi sonunda malı o tarihte beklenen piyasa değerinin altında bir değerden satın alma hakkını vermesi,
- Kira süresinin, leasing konusu malın ekonomik ömrünün en az %75'ine eşit olmalı,
- Kira ödemelerinin, toplamının kira süresinin başlangıcındaki bugünkü değerinin malın piyasa değerinin en az %90'ına eşit olmasıdır.

Kanun kiralama sözleşmesine konu olacak malın mutlaka “yeni olması” koşulunu aramadığı için birinci el kadar, ikinci el malların da leasinginin yapılabilmesi mümkündür. Ancak, “eski, kullanılmış, yenileştirilmiş, kusurlu, standart dışı, düşük kalite malların yurt dışından kiralanmasını” ilgili mercilerin ön iznine bağlamış, teşvik belgelerine bağlanmış leasing işlemlerini ise ön izinden muaf tutmuştur (Ahkemoğlu, 2003:85).

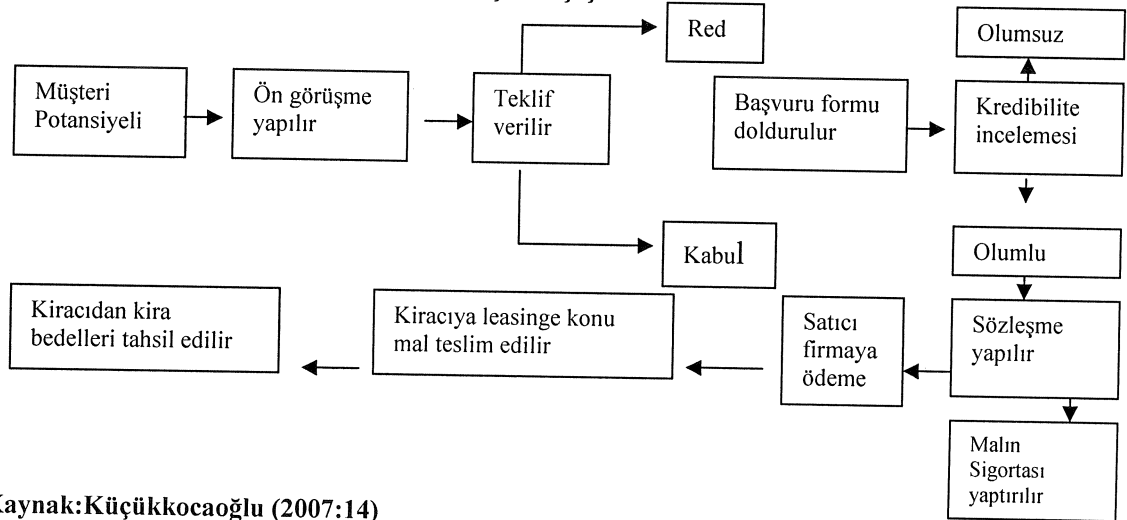
Şekil 1. Finansal Leasing



Kaynak: Ceylan (1998:80)

Kiracı malı teslim alması esnasında eksiklik, arıza, hasar, bozukluk gibi kusurları leasing şirketine bildirmelidir. Kiralanan malın teslimatından sonra bakım ve onarımıyla ilgili bütün masraflar leasing kuruluşuna değil, kiracı firmaya aittir. Kiracı firma malda herhangi bir değişiklik veya başkasına leasing etmesi durumunda, leasing şirketinden izin almak zorundadır. Aynı zorunluluk leasing şirketi içinde geçerlidir. Mülkiyet hakkının leasing şirketinin elinde olmasından dolayı vergi, resim, harç gibi giderleri karşılamak durumundadır.

Şekil 2. Finansal Leasing İşleminin İş Akış Şeması



Kaynak: Küçükkoçoğlu (2007:14)

Leasing sözleşmesi sözleşmede belirlenen süre sona ermeden fesh edilemez. Bu dönem zarfında teknolojiye ileriye, malın veriminin düşmesi ve demode hale gelmesi gibi riskler kiracıya aittir.

1.9.2. Operasyonel Leasing

Bu leasing'e "işletme leasing" veya "kısa vadeli leasing" denmektedir. Operasyonel leasing'de malın ekonomik ömrü boyunca leasing yapılmadığından, kira taraflarca feshedilebilen esneklik taşımaktadır.

Operasyonel leasing, tüketim mallarına yönelik ve kısa süreli bir leasing'dir. Operasyonel leasing'de kiracı, önceden haber vermek suretiyle sözleşmeyi süresi dolmadan feshedebilir. Genellikle malların üreticisi veya satıcısı ile kiracı işletmeler arasında doğrudan doğruya yapılmaktadır. Bu nedenle operasyonel leasing, bir finansman yönteminden çok, satıcı açısından pazarlama yöntemi olarak kullanılmaktadır (Ceylan, 2001:174).

Operasyonel leasing'de, kiracılar teknolojik gelişmeleri yakından takip edebilmekte, pazardaki rekabete kolay uyum sağlayabilmektedirler. Leasing edilen malların bakım, servis ve onarım gibi giderleri leasing eden kuruluşa aittir. Finansal leasing'e göre leasing edilen malın fiyatı daha pahalı olmaktadır.

Kiracı malı bütün ekonomik ömrü boyunca kullanmak yerine ihtiyaç duyduğu sürece kullanmaktadır. Operasyonel leasing işlemlerinde çoğu zaman kullanılmış ikinci el ürünler leasing edilmektedir. Böylece kiraya veren kuruluş aynı malı birçok kez leasing ederek kar edebilmektedir. Operasyonel leasing'le leasing kısa süreli olarak araba, bilgisayar, uçak, vb. olabilmektedir.

Operasyonel leasing işleminde malın artık değeri (residual value) kiralayan için önemlidir. Artık değer kiralanan varlığın kira dönemi sonundaki değeridir. Operasyonel leasing işlemlerinde aynı malı birden fazla kez kiraya verileceği göz önüne alınırsa, artık değer söz konusu malın yeniden kiralınması için alınacak kiralarla satışı takip eden net hâsılatla temsil edilir. Operasyonel leasing'de kiracı firmanın bilançosuna aktif kısmında leasing yapılan mal bedeli girerken, pasifte ise leasingden doğan borçlar yer almaktadır. Gelir tablosunda ise, brüt kara ulaştıktan sonra ödenen kira bedelleri brüt kardan düşülerek net kara ulaşılır (Küçükköse, 2000:9).

1.10. Özel Leasing Çeşitleri

1.10.1. Satış ve Geri Leasing

İşletmeler, satış ve geri leasing yoluyla kanuni amortisman süresi dolmuş sabit varlıklarını, bir finans kurumuna satarak ve geri leasing ederek, amortisman ayıramadıkları varlıkların kira bedellerini vergi matrahından düşebilmektedirler. Ayrıca, sabit varlığı satın alan ve kiraya veren kuruluş, amortisman ayırabilmektedir (Ceylan, 1998:89).

İşletmeler nakit ve kredi sıkıntısına düştükleri zaman mevcut varlıklarını nakde dönüştürerek, işletme sermayesi elde ederler. İşletmeler sahip oldukları malları, leasing şirketlerine piyasa fiyatlarıyla satarlar ve bu malları tekrar leasing şirketlerinden kiralarlar. Satış ve geri leasing’de; satıcı ve kiracı aynı kişi olmasından dolayı ikili ilişki bulunmaktadır.

Bu şekilde , mülkiyet nedeniyle vergi yükümlülüğünden kaçınmak ve kiracının düşük kira bedelinden yararlanması söz konusudur. Bunun yanında, kiracı elindeki malı nakde çevirip, daha sonra mal bedelini taksitle ödeme imkanına sahip olmaktadır.

1.10.2. Kaldıraçlı Leasing

Kiralayan firmanın, leasing edilecek varlığın finansmanını başka bir kredi kurumundan sağladığı bir leasing türüdür. Kiralayan leasing’e konu olan malın alınması için kendi kaynaklarından ancak belli oranda fon sağlamaktadır. Bu oran genellikle %20 ile %40 arasında değişmektedir ve “pay oranı” veya “pay fonu” olarak bilinmektedir. Malın satın alınması için gerekli olan bakiye fon miktarına ise “borç oranı” veya borç fonu” denir (Toroslu, 2000:12).

Bu yöntemde malın mülkiyetine sahip olan kiralayandır. Kiralayanın kredi kurumundan aldığı kredinin anapara ve faiz ödemeleri kiracı tarafından gerçekleştirilmektedir. Alınan kredilerin vadesiyle leasing dönemi birbiriyle değerlendirilir.

Kaldıraçlı leasing (leveraged lease) işleminde sermaye katılımcıları, borç verenler, üretici firmalar, kiracı ve kiralayanın vekilleri, garantörler olmak üzere çok sayıda taraf yer almaktadır (Duru, 2001:10).

Kaldıraçlı leasing'in kullanılmasının amacı, en az miktarda özkaynak kullanarak, büyük maliyetli projelerin finansmanını sağlamaktır. Bu tür leasing sözleşmesiyle, leasing şirketi özkaynağı ile yatırım maliyetinin bir kısmını karşılayabilmekte, geri kalan finansman ihtiyacını ise diğer mali kurumlardan karşılayarak varlığın kendisini, borcun karşısında teminat olarak göstermektedir (Yücetaş ve Kurdoğlu, 2000:115).

Kredi sağlayan kuruluşlar kira taksitlerini almakta, kiraya veren kurum ise varlığın vergi, teşvik ve amortisman avantajlarından yararlanarak maliyetini en aza indirmektedir (Yücetaş ve Kurdoğlu, 2000:115).

Kaldıraçlı leasing'de, varlığın değerinin tümü ödenmeden, tüm sahiplik hakları devralınmaktadır. Böylece, önemli bir vergi tasarrufu sağlanırken, borç veren taraf, kira ödemelerini almakta, kiracının finansman giderleri ise, borç alınan tutarın azaltılması ile düşmektedir. Kaldıraçlı leasing'de borç verenlerin haklarını korumak için bir başka şirketle anlaşmaları söz konusu olabilir. Borç verenlerin temsilcisi adı verilen bu şirket, mal sahiplerinin temsilcileriyle, borç verenlerin arasındaki ilişkiyi kurmakla görevlidir. Mal sahiplerinin temsilcisi, kira bedellerinin tahsili vb. hakları, borç verenlerin temsilcisine devreder. Kira tutarı ve ödeme zamanları bu şirket tarafından belirlenir. Kiracının yükümlülüklerini yerine getirmemesi durumunda, leasing edilen varlığın geri alınması, satılması, ilgili tarafların paylarının ödenmesi söz konusu şirket tarafından gerçekleştirilir (Ceylan, 1998:83).

1.10.3. Brüt- Net Leasing

Brüt leasing, kiraya veren kuruluş kiraya verilen malın bakım-onarım, sigorta ve vergi, resim harç gibi mali yükümlülüklerinden sorumludur. Net leasing yönteminde, tüm giderler kiracı üzerindedir. Finansal leasing işlemleri net leasing yöntemlerine göre uygulanmaktadır.

Brüt leasing yönteminde ise; kira bedelleri ile birlikte kiraya verilen malın sigorta bedeli, yedek parça, bakım giderleri ve vergi ödemeleri kira sözleşmesine dahil edilmektedir (Toroslu, 2000:12).

1.10.4. Alt Leasing

Leasing şirketi malı kiracıya kiracı da malı aynı malı üçüncü gerçek kişi yada tüzel kişiye devreder. Kanunda kiralanan malın üçüncü kişilere zilyetliğinin yasaklanmasından dolayı alt leasing ülkemizde uygulama alanı bulamamıştır.

Kanun burada kiralayanı, iyi niyetli üçüncü kişileri koruyarak yapılan işlemlerin kontrolünü elinde bulundurmaktadır. Kiracı ve kiralayanın farklı ülkelerde olması sebebiyle vergi ve fon maliyeti avantajı sağlamaktadır. Yurt dışındaki leasing şirketi başka ülkedeki kiracıya malı kiraya vereceği zaman kiracının borcunu ödememesi, malın geriye iade edilmemesi, kanunlar hakkında yeterince bilgi sahibi olamayışı gibi riskleri en aza indirmektedir. Bundan dolayı yerleşik leasing şirketini aracı yapıp bu malı kiraya vermekte, aracı leasing kuruluşu da bu malı kiracıya leasing etmektedir.

1.10.5. Satışa Yardımcı Leasing

Satıcı, peşin ve vadeli satış önerilerinin yanı sıra, leasing şirketinin kendisine vermiş olduğu leasing opsiyonu da müşterisine sunabilir (Ceylan, 1998:86);

Satışa yardımcı leasing'in (sales and leasing) işleyişi şu şekilde açıklanabilir;

- Satıcı müşterisine veya yatırımcıya leasing opsiyonunu sunar.
- Yatırımcı, leasing şirketi ile kira sözleşmesi imzalar
- Leasing şirketinin gerekli gördüğü durumlarda teminat sağlanır.
- Leasing şirketi mal karşılığında satıcıya ödeme yapar.
- Mal yatırımcıya teslim edilir.
- Yatırımcı sözleşmedeki kira ödemelerini leasing şirketine yapar.

1.10.6. Yatırım Malları- Tüketim Malları Leasing'i

Bu ayırım malın niteliğini esas almakta olup, leasing konusunu dayanıklı tüketim malları oluşturursa tüketim malları leasing'i denilmektedir. Leasing'in konusunu yatırım, iş makineleri, bilgisayar sistem ve ekipmanların oluşturması durumunda yatırım malları leasingi söz konusudur (Yalçın, 2006:61).

Buna karşılık, 3226 Sayılı Yasanın çeşitli maddelerinde finansmana örnekler verilmekte (FKK md.1,4,5); sabit değer ihtiyaçlarının karşılanması için leasing sözleşmesi yapılabileceğine değinilmektedir.

Yasanın gerekçesinden verilen bu örneklerin sınırlayıcı olduğu, yasa koyucunun açık bir şekilde iradesinin, finansal leasing işletmelerin sabit değer ihtiyaçları ile sınırlı tuttuğu (FKK md.1, md.4), sadece yatırım mallarının kiralama konusu yapılabileceği sonucu çıkarılabilecektir. Yatırım malları kiralanmasında kiracı yapılan finansmanı yatırım mallarını da kattığı işletmesini çalıştırarak elde ettiği kazanç ile geri ödeyecektir (Reisoğlu, 2004:4).

Ancak mahkemeler kararlarında kanunların gerekçeleri ile bağlı değildirler. Nitekim Yargıtay kendisine intikal eden bir olayda “(12.HD., 27.01.2000, 296/1517) 3226 sayılı yasanın amacının finans sağlamaya yönelik belli şekli şartları taşıyan, kiralayan ve kiracıya belli nitelikte hak ve yükümlülükler yükleyen bir yasa olduğu kuşkusuzdur” demesine rağmen, dava konusu ev eşyalarının yatırım malı olmadığından, 3226 Sayılı Yasaya göre leasing konusu olamayacağı şeklinde bir karar vermemiş, sadece kişilerin ev eşyalarının ne tür finansman kaynağı oluşturacağı sözleşmede belirtilmediğinden, Yasanın 1 ve 4. maddelerinin aradığı koşullar gerçekleşmemiştir sonucuna varmıştır. Yüksek Mahkemenin, finansal leasing sözleşmesine konu olabilecek malları Yasanın gerekçesi ile bağlı kalmayarak bir işletmenin sabit değer ihtiyacı ile sınırlandırmadığı, özel ev eşyalarının hiçbir şekilde 3226 Sayılı Yasa kapsamında kiralanamayacağı şeklinde bir sonuca varmadığı görülmektedir (Reisoğlu, 2004:4).

Tüketim malları asgari değerde dayanıklı tüketim mallarını konu alır. Tüketim mallarının operasyonel ve doğrudan leasing şeklinde yapılır.

FKK. Madde 5’te taşınır ve taşınmaz mallardan söz edilmekte, yatırım ve tüketim malları arasında bir ayırım yapılmamaktadır. Ancak, zorunlu üçlü ilişki ve feshin mümkün olmaması, asgari 4 yıllık süre öngörülmesi, tüketim malları leasingi yerine üretken alanlarda finansman yöntemini amaç edindiği söylenebilir (Taşabatlı, 2004:24).

1.10.7. Birinci El- İkinci El Leasing

Kiraya konu edilen malın hiç kullanılmamış birinci el (first-hand-lease) olması, ve kullanılmış (second-hand-lease) olması durumuna göre kiraya verilebilmektedir.

Ülkemizdeki uygulamada leasinge konu edilecek malın birinci ve ikinci el olması aranmamakta her şekilde leasing işlemi yapılabilmektedir.

1.10.8. Döner- Devresel Leasing

Devresel leasing (term leasing) sözleşmelerinde mal, sözleşme süresi boyunca aynı kalmakta, değiştirilmemektedir. Döner leasing (revolving leasing)' de ise, teknik gelişmeler sonucu modası geçen leasing konusu malın sözleşme süresi içinde, genellikle belirli bir asgari sürenin dolmasından sonra yenisi ile değiştirileceği, sözleşmede kararlaştırılmaktadır (Gürsoy, 2003:22).

Böylece, kiracı, kiralanan malı kira süresi içerisinde yenileyebilmekte, değiştirebilmekte ve gerektiğinde kira süresini uzatabilmektedir. Bu yöntemde bakım-onarım hizmetleri de kiralayan tarafından üstlenebilmektedir (İTO, 1998:13).

1.10.9. Tam Ödemeli- Tam Ödemesiz Leasing

Tam ödemeli leasing, kiralayanın sözleşme süresi sonunda anapara, faiz ve karını tahsil etmesine imkan veren sözleşmedir (Altuğ, 2000:307).

Kiracı ile düzenlediği sözleşmeye göre tahsil edilen kira bedelleri toplamının, kiralanan varlığı edinme bedeli ile yönetim ve diğer giderlerini karşıladığı ve kiralayana uygun bir tutarda kar sağladığı bir leasing türüdür. Taraflar arasında düzenlenen kira sözleşmesine göre ve sözleşmenin iptal edilmeyen süresi içinde tahsil edilen kira bedelleri toplamının, kiralanan varlığın kiralayana olan maliyetini karşılamadığı leasing türüne ise tam ödemesiz leasing denmektedir (Wikipedi, 2007).

1.10.10. Vergi Leasing'i

Vergi kanunları ve işletmelerin vergi tasarrufu olanakları dikkate alınarak hazırlanır. Kira bedelleri, yenileme veya satın alma koşulları, geçerli vergi kanunlarına göre kiracı veya kiraya veren maksimum vergi tasarrufu sağlayacak şekilde belirlenmiştir (Ceylan, 1998:86).

Leasing işlemlerinin hızla yaygınlaşmasındaki en önemli faktör, işletmelerde sağlanan yatırım teşvik kredisi ve amortisman gibi vergi tasarruflarıdır. Fakat son yıllarda vergi leasing (tax- based lease) olması önlenmeye çalışılmaktadır (İTO, 1998:14).

1.10.11. Yazılım Leasing'i

Yazılım leasing'i genelde tamamı finanse edilen (full payout lease) ve 1 doların satın alma opsiyonu olarak yapılandırılan bir işlemdir. Ekipmanlar leasing'e benzer, ancak burada maddi olmayan bir varlık olan yazılım lisansı finanse edilmektedir.

Bu fonksiyonel olarak kredinin aynısıdır; lisansla teminat altına alındığı gibi teminatsızda olabilir. Kira süresi 1 ile 5 yıl arasında değişir ve kiralaayanın temerrüde düşmesi halinde satıcıya rücu edilmez. Lisansın hukuki mülkiyeti satın alınmaz, üzerine rehin konulur. Tüm ödemelerin yapılmasıyla hak sona erer. Kira süresinin sonunda, müşteri/kiracı lisansa ücretsiz ve doğrudan sahip olur. Ödemede temerrüde düşülürse, leasing şirketi kiracıdan yazılımı kullanmayı durdurmasını ve iade etmesini talep etme hakkına sahip olmalıdır. Bu hüküm ödeme yapmayan kiracı karşısında manivela imkanı verdiği için leasing şirketleri için bir zorunluluktur (Bazrod, 2005:6).

Yazılımın satıcı ve kullanıcılara avantajları; satış döngüsünün kısalması, müşteri tabanının genişletilmesi, müşteri ihtiyaçlarının daha iyi karşılanması, rekabet konumun ve finansal konumunun iyileştirilmesi, rekabet avantajının elde edilmesi, bir leasing şirketinden pazarlama desteğinin alınması, finansal yükümlülükleri olmayan kapsamlı bir finansman programının elde edilmesi, satıcı finansman sağlamak üzere banka kredisi almaktan, ödeme dönemleri boyunca fatura kesme ve leasinge yönelik muhasebe sistemlerini kullanmaktan kurtulmaktadır (Bazrod, 2005:6).

Bunun yanında dezavantajları; fon kaynaklarının ve yazılım satıcısının satış personelinin eğitilmesi, maddi olmayan varlıkların leasinge konu edilmesine yönelik psikolojik engelin aşılması, yazılım endüstrisinin, yazılımın değerinin yazılım lisanslarının ve yazılımla ilgili diğer yasal hususların anlaşılmasıdır (Bazrod, 2005:7).

1.10.12. Sentetik Leasing

Gayrimenkul edinmek isteyen şirketler, daha düşük maliyetli fonların, vergisel ve muhasebesel avantajların sağlandığı sentetik leasingi tercih etmektedirler. Sentetik leasing, kurumsal bir gayrimenkulün ve ekipmanın finansmanı olup, vergisel amaçlar için sermaye transferi yapılan ve muhasebe avantajı için operasyonel leasing yapılan bir metodudur. Sentetik leasing'de kiracı sabit kıymet amortismanını ayırır ve kiralara faiz ödemelerini gider olarak kaydeder (Karışman, 2002:3);

Ancak, bu işlem ne aktifinde sabit kıymet olarak yer alır ne de borç olarak pasifinde görülür. Sentetik leasing birçok değişik sabit kıymet için kullanılabilir ancak en çok kullanılan gayrimenkullerdir. Bununla beraber türbinler, büyük jeneratörler, uçaklar, iletişim vericileri içinde yapılmaktadır. Sentetik leasing kiracı için hem sabit kıymetin aktifte yer almaması nedeniyle borçlanma limitlerini etkilemeyen avantajlı bir yöntem haline gelmiştir. Sonuç olarak bu yöntem, şirketlerin fabrika, idari büro ve dağıtım merkezleri gibi tesislerini, sahip olmanın vergisel avantajını kaybetmeden, bilanço dışına çıkmasına neden olmaktadır. Sentetik leasingin avantajları şu şekildedir (Karışman, 2002:3);

- Bilanço dışı işlem- Off balance sheet,
- Çifte vergisel avantaj (malik gibi amortisman ve kredi gibi faiz gideri)
- %100 finansman imkanı
- Kurumsal kredi gibi fiyatlanır, daha düşük faiz oranı
- Satın alma opsiyonu

1.10.13. Takas Leasing

Kiracının daha önce leasing ettiği ve kullanım hakkından yararlandığı bir ekonomik değerini yenisi ile değiştirilmesi şeklindeki leasinge takas şeklinde leasing (swap lease) adı verilir (Wikipedi, 2007).

Böylece kiracı, kiraladığı varlığın bakımı ve onarımıyla uğraşarak faaliyetlerinde zaman kaybetmeyecektir.

1.10.14. Kişisel Leasing

İşverenin iş miktarını hafifletmek istemesi, siparişe dayalı ürün alınması, kısa sürede bitirilmesi gereken işlerde yada personele özlük işten çıkarılma, istifa, hastalık, ölüm gibi sebeplerden dolayı kalifiye hazır işgücü kiralamasıdır. Kısa süreli leasing ile geçici olarak işsiz kalanlar, yazın çalışmak isteyen öğrenciler, ev hanımları, dil öğrenmek isteyen turistler çalışma imkânı bulmaktadırlar. Böylece iş çevresini daha yakından tanıyarak kendilerine uygun işleri tercih edebilmektedirler.

1.10.15. Yüzde Leasing

Yüzde leasing'de (percentage lease); kiracı, kira bedellerine ek olarak, bir önceki dönem gelirlerinden belli bir yüzdenin kira olarak ödenmesi zorunluluğunu şart koşan leasingdir. Gelir payı, genellikle kiracının karlılığı önceden belirlenen tutarı geçmesi durumunda talep edilir. Böylece, leasing şirketleri enflasyon riskine karşı korunurlar (Ceylan, 1998:86).

1.10.16. Deneme Süreli Leasing

Deneme süreli leasing (trial period lease); kiracı malın faydasını ölçmek için 6 ile 1 yıl arasında malı kiralamaktadır. Kiracıya fayda sağlaması durumunda sözleşmeyi devam ettirmektedir. Böylece, kiracı leasing edilen makine, teçhizat ve aracın seçiminde bir hata yapıp yapmadığını değerlendirme olanağına sahip olacaktır (İTO, 1998:13).

1.10.17. İyileşen Leasing

İyileşen leasing (upgrade lease); leasing edilen malı eskidiği zaman yerine yeni malla değiştirildiği leasing türüdür.

Makine ve teçhizatın değiştirilmesi bakım-onarım masrafları değil, teknolojik açıdan eski teçhizatın yenisiyle değiştirilmesidir (İTO, 1998:12).

1.10.18. Seken Ödemeli Leasing

Seken ödemeli leasing (skipped payment lease); kullanıcı malı leasing ettiği malı belli dönemlerde kullanmaz. Kullanılmayan dönemlerde ödeme yapılmaması şeklinde, karşılıklı sözleşmeyle oluşturulmaktadır.

1.10.19. İş Ortaklığı Yoluyla Leasing

İş ortaklığı yoluyla leasing'de (joint venture lease); leasing edilecek malın pahalı olması veya firmanın ihtiyacının üstünde bir kapasiteye sahip olması durumunda, malın birden fazla kiracı tarafından leasing edilmesi yöntemidir (İTO, 1998:13).

1.11. Malın Üretici veya Satıcı Ülkesine Göre Leasing Çeşitleri

1.11.1. Yurtdışı Leasing

Kiracı ve leasing şirketinin farklı ülkelerde buldukları, Türkiye’de yerleşik olan gerçek ve tüzel kişilerin yurtdışından ihtiyaç duyduğu malın leasing şirketini aracı yapılarak, dört yıllık süre ile kiralandığı leasing türüne yurtdışı leasing (cross border leasing) denilmektedir. Bu leasing yöntemiyle ülkelerin sundukları çift taraflı vergi avantajlarından yararlanmaktadırlar. Globalleşen ve gelişen dünyada sınır aşırı leasing için ülke yasaları uyumlaştırılmaktadır. Yurtdışı leasing yöntemiyle uçak, gemi, iş makineleri gibi mallar ithal edilebilmektedir.

Yurtdışı leasing’de her iki ülkenin vergi avantajlarından faydalanma, teşvik ve yatırım ile uygun faiz oranlarından yararlanabilme imkânları, yurt içi leasing’e göre çekici hale getirmiştir. Uygulamada iki kez vergi avantajı sağlayan leasing işlemleri “double dip leasing” olarak adlandırılmaktadır. 1980’li yılların başlarında ABD, Japonya ve Avrupa ülkeleri yapılan yasal düzenlemeler ile bu tür vergi avantajını kaldırmışlardır. Bu tür leasing’in bir nedeni de Brezilya, Filipinler gibi aşırı borçlu ülkelerin, IMF gibi uluslararası finans kuruluşlarının denetimlerinden kaçmak istemeleri oluşturmaktadır. Ancak leasing yoluyla sağlanan kaynağın, IMF tarafından borçlanmadan sayılması sonucunda bu avantaj da ortadan kalkmıştır (Küçükkoçaoğlu, 2007:19).

1.11.2. Yurtiçi Leasing

Yurtiçi leasing, leasing şirketi tarafından leaseinge konu olacak malların yurtiçinden veya yurtdışından temin edilerek yurtiçindeki kiracıya leasing edilmesi yöntemidir. Bu yöntemde önemli olan sözleşmeye taraf olan kiracı ve leasing şirketinin yurtiçinde olmasıdır (Küçükkoçaoğlu, 2007:17).

1.12. Leasing’in Satın Alma Alternatifiyle Karşılaştırılması

Satın alma durumunda satın alınan ve satıcı arasındaki ilişki satış işlemi bittikten sonra devam etmez. Leasing’de ise kiralayan ve kiracı arasındaki ilişki leasing dönemi boyunca sürer. Operasyonel leasing’de kiracı ve kiraya veren arasındaki ilişki daha fazla iken, finansal leasingde karşılıklı haklar ve sorumluluklar daha azdır. Ancak ilişki, özellikle kiracının kirayı verene karşı sorumlulukları, finansal leasing’de de leasing süresinin

bitimine kadar sürer. Leasing satın almaya kıyasla daha esnek, değişen koşullara göre ayarlanabilir (Uyanık, 1990:9).

Leasing dönemi boyunca malın kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşme sonunda nominal bir bedelle satışı bir çok ülke tarafından taksitli satış olarak kabul görmektedir. Fakat kira dönemi boyunca yararlanılan vergi tasarruflarından taksitli satın alma durumunda yarar sağlayamamaktadırlar.

Leasing yöntemi üç şekilde söz konusu edilmektedir;

- Satın alma durumunun mümkün olmadığı leasing,
- Kiralayanın bakım, onarım ve sigorta masraflarını üstlendiği leasing
- İşletmenin bir finansman yöntemi olarak tercih etmesi durumunda leasing.

Firma leasing ve satın alma arasında karar verirken şu hususları dikkate alacaktır (Gönenli, 1988:559);

- Duran varlığın satın alma değeri,
- Satın alınacak varlığın bedelinin finansı için olanak,
- Duran varlığın, satın alınması halinde uygulanabilecek amortisman oranı,
- Duran varlıkla ilgili bakım giderleri ve leasing halinde bunların karşılanıp karşılanmayacağı,
- Ülkede uygulanan söz konusu vergi oranı,
- Vergilemede yatırım indirimi, muafiyet, vergi indirimi gibi durumların mevcut olup, olmadığı,
- Duran varlığın hurda değeri,
- Duran varlığın teknolojiye, rekabete uyumlu olması,
- Kira bedeli.

Leasing'in satın almaya göre avantajları (Koç, 2004:43);

- Özsermayenin veya karlılığın yetersiz olması nedeniyle yatırımcının yararlanamayacağı teşvikler leasing sözleşmesi ile leasing şirketine transfer edilerek leasing maliyetinin borçlanma halinde alınacak kredinin maliyetinden daha düşük olması sağlanabilir.
- Yatırımın tamamlandığı hesap döneminin sonuna kadar tahakkuk eden yatırım kredisi faizlerinin aktifleştirilmesi gerekirken, leasing anlaşmasına göre ödenen leasing bedelleri gider olarak yazılmaktadır.

Kaynak Destekleme Fonu'na (teşvik belgeli yatırımlarda uygulanmaz) %6 ve Banka Sigorta Muameleleri Vergisine %5 oranında tabidir. Leasing'de ise, kira ödemeleri Kaynak Kullanımı Destekleme Fonuna, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisine tabi değildir. (Yatırım bankaları KDV yerine kira bedeli üzerinden %5 Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi almak zorundadırlar.

Leasing faaliyetiyle uğraşan diğer firmalar, finansmanı borçlanarak sağlıyorsa, Kaynak Kullanım Destekleme Fonu, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisini kendileri ödemek zorunda olduklarından bunu kiraya ekleyerek kiracıya yansıtması doğaldır.)

- Teşvik belgesinin olmaması halinde, leasing ile yurt dışından getirilecek sabit kıymetler için, ithalden doğan katma değer vergisi ve harçlar, teminat mukabili sözleşme sonundaki kesin alma tarihine kadar ertelenmektedir.
- Kredi anlaşmaları için yeterli ölçüde, teminat gösterme imkanına sahip olmayan yatırımcı firmalar, leasing ile bu külfetten kurtulmaktadırlar.
- Leasing bedellerinin her dönemin başı yerine sonunda ödenmesi, leasing yoluyla edinmeyi, cazip hale getirmektedir.

2.BÖLÜM OPERASYONEL LEASİNG

2.1. Operasyonel Leasing'in Tanımı

Operasyonel leasing, sermaye mallarının en yaygın şekilde serbestçe kiralanmasıdır. Operasyonel leasing'in amacı, kiracının almak istediği malı finanse etmek yerine malı kullanımına sunmaktır. Yatırım mallarının ekonomik ömrünün, birden fazla kiracı tarafından paylaşılmasına olanak veren esnek leasing ve yatırım malları pazarlarında uzmanlaşmış leasing şirketleri tarafından sunulan hizmettir (FİDER, 2007:18).

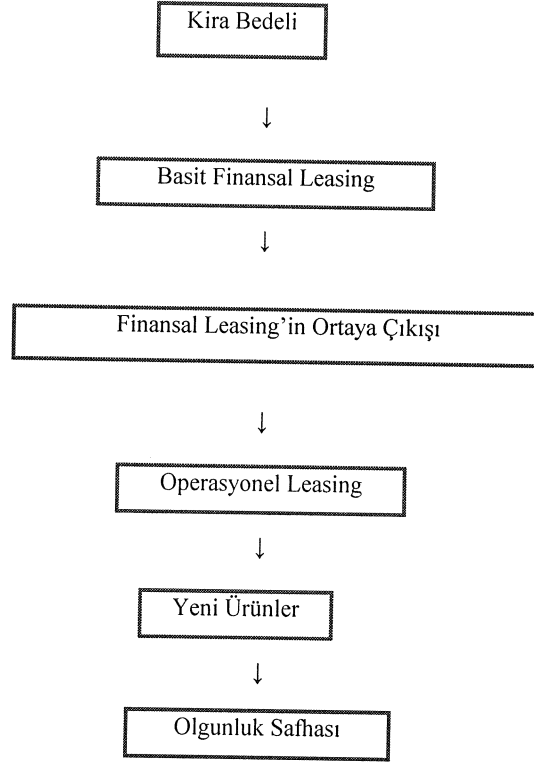
Operasyonel leasing, sözleşmeye konu olan malı ekonomik ömründen daha kısa süre için yapılan bir anlaşmadır. Leasing sözleşmesinde belirlenen süreden önce malın teknolojik açıdan eskime durumunda yenisiyle değiştirebilme veya geriye verebilme aynı zamanda kiracının sözleşmeyi feshedebilmesi imkanını sağlayan esnek bir leasing türüdür. Kiracının sorumluluğu sözleşmeden belirlenen kira bedellerini ödemektir. Kiralanan ekipmanın bakım ve onarım masrafları kiraya verene aittir. Kiraya veren karını, kira bedelleri ve kira süresi sonunda ilgili ekipmanın satışında tanınan vergi indirimlerinden sağlamaktadır. Böylece; ekipmanın hurda değeri (kira dönemi sonundaki piyasa değeri) kira bedellerinden sonra kalan kısmı karşılayacağı düşünülmektedir.

Kiralanan mal cinsleri için gelişmekte olan yada gelişmiş ikinci el pazarı gerekir. Leasing şirketleri ikinci el pazarın oluşmasında katalizör görevi görmektedir. Kiraya konu olan malın riskini yönetecek seviyede bir leasing şirketi olmalıdır. Bu risk; sabit kıymet yönetimi ve yeniden kiralayabilme pazarlama becerisiyle yönetilebilir. Operasyonel leasing kiracı açısından son derece kullanışlı bir yöntem olup mala ilişkin giderlerin dönemlere düzgün olarak yayılmasına, daha az leasing bedeli ödenmesine, mala ilişkin risk alınmamasına ve yatırım bütçesi yerine genel giderler bütçesi içerisinde yatırım yapma imkanı verir (FİDER, 2007:5).

2.2. Operasyonel Leasing'in Gelişimi

Dünyanın her yerinde, operasyonel leasing leasing'in bir ürünü olarak eşlik etmektedir. Leasing sektörü Laos ve Makedonya da yok , Mısır ve Nikaragua da tam gelişmemiş, Asya Pasifik ve Latin Amerika ülkelerinde gelişmekte ve United Kingdom ve United State'te gelişmiştir. Operasyonel leasing'in 6 safhalık gelişimi şöyledir (Sudhir, 2000:1a).

Şekil 3. Operasyonel Leasing'in Safhaları



Kaynak: Sudhir (2000:19a).

- Kira Bedeli Safha 1: Kira bedeli kiralanan üründen her zaman önce gelmekte, rekabet yok denecek kadar azdır. Malın tüm bedeli kanuni süre içinde ödenmektedir ve sözleşmenin kanuni süresi dolmadan isteğe bağlı iptali mümkün değildir. Dönem sonunda malın mülkiyeti kiracıya geçmektedir. Kiracı, kira bedellerini gider olarak yazabilmekte, KDV uygulamalarında oranlar teşvik amaçlı olarak düşük tutulmaktadır. Kiracı sigorta, vergi, resim, harç ve bakım masraflarının tümünü ödemekle yükümlüdür (Ceylan, 2007:52).

- Basit Finansal Leasing Safha 2: Bir asır önce modern olarak leasing U.K ve U.S.'te basit finansal leasing ile başlamıştır. Ürün kiracının amacına, malı satın alma isteğine, dış görünüşüne göre tanımlanır. Leasing; sadece leasing dönemi sonunda kiracının başından sonuna kadar tamamını ödediği kira bedellerinin nominal bedeline karşılık olarak malın satın alındığı bir enstrümandır. Kullanıcının safhanın başından sonuna kadar mala sahip olma psikolojisi hala çok fazla devam etmektedir. Kiraya verende varlığın geri dönüşünü değil, leasing dönemi sonunda satın alınması konusunda isteklidir.

Kiraya veren açısından alacak riski var, mal riski yoktur. Bu safha esnasında ikinci el pazarı gelişmemiştir (Sudhir, 2000:15a).

-Finansal Leasing'in Gelişimi Safha 3: Bu safhada diğer oyunculara pazara girmektedir. 3. safha leasing sektörüne giriş kısmı ve leasing'in ortaya çıkışıdır. Bu safha esnasında, kiraya verenler açısından leasing'in yapısı oluşmaya başlar ve aynı zamanda sabit hurda değerine dayanarak yenileme seçeneği kiracı açısından çeşitli dönem sonu seçeneklerinden biri olarak ortaya çıkmaktadır. Kiracı, malı ya satın almak yada yenilemek zorundadır. Bu yüzden kiraya veren mal riski almamaktadır. Bu safha esnasında çoğu ülkede, leasing tecrübesi oldukça genişlemekte ve yaygınlaşmaktadır. Bu zamana kadar bağımsız olarak çalışan satıcı/üreticiler kendi leasing şirketlerinde faaliyete başlamışlardır. Vergi yasaları, düzenleme ve muhasebe esaslarında leasing'in önemi kavranmaktadır. Endüstriye olan yeni bakış açısıyla kurallar, düzenlemeler ve tüzükler getirildi ve ilerleme konusunda harekete geçilmiştir. Yasalarla sınırlandırılmış olmasına rağmen kısa süreli sözleşme (Norveçli) leasing kurallarının yıkılmasına neden olmuştur (Sudhir, 2000:18a).

Leasing'in gelişiminde etkili olan faktörler (Sudhir, 2000: 21a);

-Kiracı talebi,

- Kiraya verenlerin rekabeti,

- İkincil pazarların gelişmesi,

- Vergi kanunlarındaki değişiklik,

- Muhasebe standartlarında değişiklik.

- Operasyonel Leasing Safha 4: Bu safhada yoğun rekabet ortamında, bir ülkeden diğer ülkeye leasing sayesinde teknoloji transferi olanağı ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında çok uluslu şirketlerin istek ve ihtiyaçları karşılanır hale gelmiş ve ikincil pazar gelişmiştir. Çoğu ülkede, muhasebe kurallarının uygulanması için mevcut biçimlerle değişiklikler olmuştur (Sudhir, 2000:19a).

Bu ürünün iki özelliği, kiracı sözleşme dönemi sonunda iade edebilir ve çoğu operasyonel leasingde tam hizmet bulunmaktadır. Tam hizmet operasyonel leasing ile uyum içerisindedir. Bilgisayar kullanımında donanım, yazılım, tesisat, bakım ve eğitim bu işlemlerde bir pakettir (Sudhir, 2000:20a).

Operasyonel leasing safhası esnasında, kiracı seçimlerinde akıllı olmaktadır, bunun için bilinçli oyuncular kiralanacak malların belirlerken mali yönden de kiralanabilir olmaları sağlanmalıdır. Sonuç olarak, leasing sözleşmelerindeki maddeler tek taraflı bağlayıcı değildir (Sudhir, 2000:20a).

- Yeni Mallar Safha 5: Yoğun rekabet, kiraya verenin sürekli yaratıcılığı ve teknoloji transferi sektöründeki artış yeni kiralanacak malların arayışına sürüklemiştir. Bu safhada operasyonel leasing'in karmaşık olan (satış opsiyonu, ödemeye davet ve iyileştirici madde) sözleşmeyi daha erken bitirme, bir kurumdan başkasına aktarılması, teknolojinin yenilenmesi, değeri yüksek olanla değiştirilmesi gibi sözleşme sonu seçenekler hakkında bilinç oldukça oluşmuştur (Sudhir, 2000:20a).

- Olgunluk Dönemi Safha 6: Sonuç olarak, klasik endüstri eğrisi bebeklikten olgunluğa doğru bir eğri şeklindedir. Olgunluk, endüstrinin konsolidasyonun sağlamlığı olarak tanımlanır. Konsolidasyon birleşme, kazanımlar, risk/anlaşma katılımı ve tarafsızlıkla tanımlanır. Olgunluk safhasında , satış miktarının artmasının etkisiyle operasyonel verimlilik artar, kiraya verenin karı artar; maliyetler daha düşer. Bu safhada esnasında durağanlaşan yayılma, yalnızca genel ekonominin gelişimiyle leasing miktarını arttırabilir (Sudhir, 2000:20a).

Bu altı safhanın tamamı; her ülkede eşit zamanda aynı şekilde gelişmemektedir. Bunun yanında bu safhalar her ülkede aynı sırada devam etmemektedir. Örneğin, U.S. olgunluk safhasına ulaşmıştır. Çoğu ülke yalnızca leasing veya bazı özel durumlarda operasyonel leasinge başvurmaktadır. Diğer ülkeler sentetik leasing olarak ürün çeşitliliği yaratmaktadır (Sudhir, 2000:20a).

Gelişen piyasa koşulları olgunluğa doğru dönüşmekte; bu da leasing safhaları (basit leasing'den olgunluğa) açısından oldukça kritiktir bir durumdur. Sonuç olarak; bilgi paylaşımı, piyasada teknoloji transferi, mal çeşitliliği evrimsel süreçte safhaları hızlandırmaktadır (Sudhir, 2000:21a).

2.3. Operasyonel Leasing'in Avantajları ve Dezavantajları

2.3.1. Operasyonel Leasing'in Avantajları

Operasyonel leasing, kiracıya mala bağlı olarak tamir, bakım-onarım gibi hizmetler sağlayabilmektedir. Kiraya veren kişinin aldığı risk mala bağlı bir risktir. Kiralayan kişinin ödeme vaadine bağımlılık her zaman mevcuttur ve bundan dolayı kiracıya bağlı risk ortaya çıkacaktır. Malın değeri sadece mal sahibi açısından önemli değil, malı kiralayan kişiye dönecek kazançları da etkileyeceği için önemlidir. Operasyonel leasing'de, kiraya veren kişinin eline geçen kira bedeli, malın değerine, performansına yada malın kendisinden kaynaklanan maliyete bağlıdır. Sabit kira ödemeleri yatırım üzerinde (mal sahibine ödenen ücrette) bulunabilir, hesaplanabilir bir artış sağlayamaz. Bu yüzden kira karşılığı kullanımda kesin bir değer her zaman olasılıklı ve belirsizdir. Finansal leasing, teknik olarak diğer güvence altına alınmış masraflardan ayrıdır (Kothari, 2007).

Operasyonel leasing, kiracıyla mal sahibini aynı konuma sokmaz; bütün hizmetler kira bedeli içinde, kiracı malı doğrudan kullanıyordur. Hibrid leasinglerde bile, kiracı mala doğrudan kendisine ait muamelesi yapamaz. Kiraya veren kişi malın kendi mevcut risklerini ve karşılığında gelecek kazançları göze alır.

Bu tür riskler ve kazançlar yapılan leasing tipine göre değişmektedir. Tam servis çalışan kira karşılığı kullanımlarda, kiraya veren kişi doğrudan durumdan ve malın verimliliğinden etkilenir (Kothari, 2007).

a) Kiracı Açısından

- Operasyonel leasing ile firmaların nakit akışlarının kontrolünü sağlayarak iş yaratma güçleri artmaktadır,
- Leasing edilen malın fiyatını ödemek için sermaye harcaması yapılmaz,
- Leasing edilen malın fiyatları, kolay ve doğru bütçelemesine olanak sağlayacak şekilde aylık tek faturadır,
- Leasing edilen malın zamanı ve özellikle tam onarıma alındığında uygulama masraflarında azaltma yapılabilir,

- Operasyonel leasing, kiracı tarafından üstlenilen iki taraflı eşitlik ilkesinden dolayı ürünü kullanan müşterinin maliyetini azaltmaktadır (Insight Investments, 2007),
- Operasyonel leasing, ürün sahibinin normal şartlarda sahip olmadığı esneklik (çok seçeneklilik) fırsatını sağlamaktadır (Insight Investments, 2007),
- Operasyonel leasing’de kiralanan malı kullanma süresi, leasing süresi ile sınırlı olduğundan kiracıya teknolojisini yenilemek için fırsat doğacaktır (Erol, 2000:15),
- Operasyonel leasing, ürünün kullanılmaz olma yada modası geçme gibi dezavantajları doğrudan leasing şirketine aktarmaktadır (Insight Investments, 2007),
- Ürünün kullanım açısından gösterdiği dezavantajlar doğrudan leasing şirketine aktarılmaktadır (Insight Investments, 2007),
- Operasyonel leasing FASB 13 prensibine göre kira ödemelerini gider olarak işleme alma seçeneğini de öne sürmektedir (Insight Investments, 2007).

b) Kiralayan açısından

- Niş pazarlara girebilme: Firmaların yeni istek ve ihtiyaçlarını karşılamak, çok özel bir dizi gereksinimleri olan firmaların beklentilerini sağlamak yada büyük firmaların girmeye değer bulmadıkları pazar boşluklarından faydalanarak yeni niş pazarlar yaratabilirler. Niş pazara kaydolanlar yoğun rekabet ortamında ayrıcalık kazanırlar. Bu durumda ürüne değer katar. Pazara yakın olan, pazar hakkında sürekli veri toplayan leasing firmalarına kar marjını arttırmak için fırsat doğmaktadır.
- Yüksek karlılık: Firmaların beklentilerini en iyi şekilde karşılayan, ürünün teknolojik ömrünü takip eden ve ürünün risklerini üstüne alan leasing firmaları için ürünü pazarlaması da yüksek fiyattan olacaktır. Hizmet kalitesiyle, müşteri memnuniyetini arttıran firma için de karlılığın yüksek olması kaçınılmaz olacaktır.
- Ürünün değer kazanmasının bir sonucu olan ilave kazanç: Yalnızca leasing için değil, operasyonel leasingle kiraya verenler açısından da eşsiz bir duruş sağlamaktadır. Fakat kiraya verenler sadece ilave miktarla değil, aynı zamanda destek servis imkanları ve hurda değerini paraya çevirmedeki kazancıyla ek kazanç elde edebilmektedir (Sudhir, 2000:25a).

- Müşteriyle ilişkilerin artması: Sürekli olarak müşteri istek ve ihtiyaçları hakkında veri toplanması, müşterinin memnuniyetinin artırılması için çaba gösterilmesi sonucunda müşterileri ilişkileri ve müşteri portföyü zaman içerisinde artmaktadır.

- İş hacminin artması: Kısa dönemli olarak kiralanan ekipmanı leasing dönemi sonunda aynı yada farklı kuruluşa kiraya vererek iş hacminin artması sağlanmaktadır.

Kiralayanın operasyonel leasing konusunda eşsiz olabilmesi için sahip olması gereken özellikleri şöyle sıralayabiliriz;

-Ürün bilgisi ve varlık hakkında takip (piyasa etüdü),

-Teknoloji ömrü bilgisi,

- İkincil pazar bilgisi,

- Varlık yönetimi bilgisi, bakım-sigorta, değiş-tokuş,

- Hurda değeri belirlemek.

c) Satıcı Açısından

- Satıcılar, gittikçe artan rekabet şartlarından dolayı dünyanın her yerindeki çeşitli kompleks pazarlarda kar ve kazanç aramaktadır. Satıcılar üçlü grup arasında yapılan (satıcı,kiraya veren, kiracı) kira sözleşmeleriyle çözüm bulmaya çalışmaktadır (Sudhir, 2000:26a).

-Rekabete karşı korunma: Satıcıların, müşterilerine karşı bütün çözümleri bulmaya parasal güçleri yetememektedir. Bütün çözümler; ürün önerisi, finansmanı, bakım olarak ek hizmetler, değiş tokuş ve dünya üzerinde satıcının malları sattığı her yerde bütün hizmetlerin teklif edilmesi olarak tanımlanmaktadır. Operasyonel leasing programı, iki çıkarlarını düşen gruplar arasında anlaşma satıcı ve kiraya veren ile gerçekten bütün çözümlerin önceden hazırlanması sağlar ve böylece satıcı rekabete karşı korunur (Sudhir, 2000:26a).

-Artan satış ve kazanç: Operasyonel leasing'in sağladığı miktar ve satışlarda meydana gelen artış gerçekten önemli bir faydadır. Kazançlar, ek hizmetlerin sunumu ile satışları adım adım arttırarak çoğalmaktadır (Sudhir, 2000:26a).

- Artan müşteri ilişkileri: Bütün satışlardan farklı olarak, satıcılar muhtemelen kolay anlaşılabilen müşterilerle karşısında çaresiz kalmamaktadır. Leasing’de yer alan bütün bakım hizmetlerinin sunulması, müşteriyle iletişimi doğurmaktadır. Aynı zamanda eğer satıcı, kiraya verenle anlaşarak hurda değeri güvence altına alabilir; fakat çok iyi korunacağı konusunda söz verilmelidir. Satıcının bu stratejisi müşteriyle ilişkisinde eğer başka bir sebep yoksa iki taraf için adil olan esaslardan biri olacaktır. Bu yaklaşımla hurda değeri korunmuş olmaktadır. Kiracı sözleşmeden evvel vazgeçmek istediği zaman, muhtemelen kiraya veren satıcıyla ekipmanı yenileyerek çalışacaktır. Bütün bunların yanında leasingin başından sonuna kadar kiraya verenle sürekli olarak yakın ilgi müşteri ilişkileri stratejisinde yararlı bir yoldur (Sudhir, 2000:27a).

2.3.2. Operasyonel Leasing’in Dezavantajları

a) Kiracı Açısından

Kiracının istek ve beklentilerine uygun olmayan, teknolojik olarak yetersiz bir ürünün kiralınması ve bakım onarım işlemlerini yerine getirmeyen bir leasing firmasıyla anlaşılması kiracı açısından hem iş kaybına hem de beraberinde oldukça yüklü bir masraf getirecektir.

b) Kiralayan Açısından

- Artık değerinin hesaplanamaması: Kiraya konu olan varlığın değerinin hesaplanamaması sonucunda değerinden düşük olarak kiraya verilmesi yada satılması kiralayan firma açısından bir risk unsurudur.
- Varlık portföyünün yönetilememesi: Müşteri istek ve ihtiyaçları konusunda veri analizi yapılamaması, talebin olmadığı ürünlerin bulundurulması, aynı ürün için farklı marka seçeneklerinin sunulamaması, teknolojinin uygun olarak malların yenilenememesi önemli bir risktir.
- Stok maliyetinin artması: Müşteriler tarafından talep edilmeyen ve teknolojik yönden eskimiş ürünlerin elde tutulması, pazarlama çalışmalarının yetersiz olması yada ürünün satış yoluyla elden çıkarılamaması sonucunda firmanın stok maliyetleri artacaktır.

2.4. Operasyonel Leasing ve Finansal Leasing Ayrımı

Operasyonel leasing’de leasinge konu olan malın kullanım hakkını, kiracıya kısa bir süre için veren ve kiracıyı koruma yanı ağır basmaktadır. Sözleşme belirli bir süreyi kapsamak üzere yapıldığı halde, önceden belirlenen ihbar süreleri içinde ihbarda bulunulması halinde, kiralama dönemi sona ermeden kiracıya kira sözleşmesini iptal etme olanağı da tanımaktadır. Kiracının sorumluluğu, sadece sözleşme süresinde taahhüt ettiği kirayı ödemekle sınırlı olmakta ve sözleşmenin mülkiyet hakkının kiracıya devrini içermemektedir (Koç, 2004:8).

Tablo 2. Leasing Karakterleri

Leasing Karakterleri		
Karakteristikler	Finansal Leasing	Operasyonel Leasing
Kredi Riski	Var	Var
Varlık Riski	Yok	Var
Leasing Amacı	Satın Alınma	Kullanım
Yapı	Tam Ödemeli	Tam ödemesiz
Destek	Belirlenmiş	Belirlenmiş yada Tam Destek

Kaynak: Sudhir (2000:12a).

Tablo 2’ye göre finansal leasing ile operasyonel leasing karşılaştırıldığında; finansal leasing ve operasyonel leasing’de kredi riskinin olduğu, finansal leasing’de kiralanan malın kira süresi sonunda satıldığı düşünülürse herhangi bir risk içermemektedir. Bunun yanında operasyonel leasing’de kira süresi sonunda ürün geriye verildiği için varlık riski her zaman mevcuttur. Operasyonel leasing’de malın kullanım hakkı verilirken, finansal leasingde kira sözleşmesi sonunda satılması işlemiyle mülkiyet hakkı da verilmiş olmaktadır. Operasyonel leasing’de kiraya veren malın toplam maliyetini kiracıdan alamamaktadır. Kiralayan karını sözleşmede belirlenen dönemlerde ödemeler yaptıktan sonra, malın ikinci el pazarlarda piyasa değeri üzerinden satılarak elde etmektedir. Finansal leasing’de malın toplam değeri üzerinden kira bedelleri belirlenmekte ve sözleşme bitimi süresinde ise malın bugünkü değerine eşit yada çok daha ucuz bir bedelle satışı yapılmaktadır. Operasyonel leasing’de tamir, bakım, onarım ve sigorta işlemleri leasing şirketine aitken; finansal leasing’de böyle bir durum mevcut değildir. Şirketler malın kullanım hakkına sahip olmayı birçok sebepten dolayı tercih etmektedirler. Leasing’le vergisel açıdan avantajlar elde etmektedir.

Kiralanan mallar kapasite ihtiyacına göre esneklik göstermekte ve malların teknolojideki değişiminin takibi sağlanabilmektedir. Kira ödemeleri sözleşmede belirlenen meblağlar üzerinden ödenmektedir. Böylece, faiz ödemelerinin getirdiği belirsizlikten işletmeler korunurlar.

Leasing için iki türlü muhasebe vardır: Kira karşılığı kullanımında, kiralayan kiracıya sadece kullanım hakkını devretmektedir. Leasing periyodu sonunda kiralayan bu hakkı kiracıya devretmektedir. Malı kiralayan malın geçici sahipliğini kabul etmekte, leasing maliyeti, gelir beyannamesinde kullanılan maliyet olarak gösterilmekte ve leasing bilanço kağıdına geçmemektedir. Finansal leasing’de, malı kiralayan kişi, bazı mal sahiplik risklerini üstlenmesine karşılık bazı kazançlarda mevcuttur (NYU, 2007).

Sonuç olarak, leasing imzalandığında hem mal hem de mesuliyet olarak bilanço kağıdında gözükmektedir. Şirket her yıl mal üzerinde itiraz etme hakkına sahip olmakta ve ayrıca her yıl kira ödemelerinden kaynaklanan faizi de çıkarmaktadır. Şirket, leasingi kağıt üzerinde göstermediği durumda ve bazen de ödemeleri ertelediği durumlarda, bütün leasingi kira karşılığı kullanım olarak gösterme yönünde güçlü bir teşvik duygusu canlanmaktadır. Finansal Muhasebe Standartlarına göre aşığıdaki maddelerden biriyle karşılaşıldığı zaman finansal leasing uygulanır (NYU, 2007);

- Leasing ömrü, malın kullanım ömrünün % 75’ini geçerse,
- Leasing süresi sonunda mülkiyetin kiracıya devrinin öngörülmesi,
- Leasing dönemi sonunda, pazarlık payı olarak malı satma seçeneği varsa,
- Kira ödemelerinin mevcut değeri yani indirilmiş değeri malın pazar fiyatının % 90’ını geçiyor ise.

Bu maddeler ele alındığı zaman finansal leasing durumunda; kiralayan ele geçecek paranın şimdiki değerini belirler (faiz bu değer üzerine eklenir) ve masrafları karşılar. Kiralayan, bilançoda leasing edilen varlıkları gösterir. Kiracının ödeyeceği faiz oranı sözleşme şartlarına göre belirlenir. Operasyonel leasing durumunda; kiralayan mala ait vergi kazançlarını belirtebilir. Leasing maliyetleri kullanım maliyetleri olarak uygulanır ve şirketin sermayesi olarak gösterilmez (NYU, 2007).

Operasyonel leasing'in finansal leasing olarak sınıflandırılması durumunda; kira durumu açısından önemli sektörlerin bilançosunda borç miktarını arttırmaktadır (NYU, 2007).

ABD'deki firmalar operasyonel leasing'i tercih ettiğinde finansal belgelerinde dip not olarak göstermektedir. Şirketlerin incelemesi yapılırken kiralanan varlıklar açısından tehlikede veya risk taşıyıp taşımadığı ele alınmalıdır (NYU, 2007).

Finansal leasing, finansal beyannamelerde (raporlarda) benzer olarak hesaba katılır. Finansal leasing uygulamalarının yapıldığı esnada borç maliyetinin de hesaba katılması ile hesaplanır ve pazardaki değerlerin değişimine göre belirlenmezler (NYU, 2007).

2.5. Operasyonel Leasing'in Diğer Leasing Türleriyle Karşılaştırılması

Tablo 3. Leasing Türlerinin Karşılaştırılması

Leasing Türlerinin Karşılaştırılması			
Leasing Türleri	Taraflar	Süre	Bakım Onarım Yükümlülüğü
Operasyonel	Kiracı-Kiraya veren	Kısa(1-2yıl)	Kirayı verende
Finansal	Kiracı-Kiraya veren Satıcı	Uzun (4 yıl ve +)	Genellikle Kiracıda
Satış ve Geriye	Kiracı-Kiraya veren	"	" "
Kaldıraçlı	Kiracı-Kiraya veren Kreditör-Satıcı	"	" "

Kaynak: Menderes ve Malkoç (2007:10).

Leasing türleri kendileri arasında karşılaştırıldığında; operasyonel leasing, satış ve geri leasingde kiracı ve kiraya veren olarak iki taraf mevcutken; finansal leasing ve kaldıraçlı leasingde satıcı, kreditör leasing işlemine dahil olmaktadır. Operasyonel leasing'de leasing sözleşmesi kısa süreli işlem görürken; diğer leasing türlerinde uzun süreli sözleşme uygulanmaktadır. Operasyonel leasing'de leasinge konu olan varlığın tam desteği kiraya verende; finansal leasing, kaldıraç leasing, satış ve geri leasing'de ise genellikle kiracıya aittir.

2.6. Operasyonel Leasing'de İkinci El Pazarı

Leasing sektörünün işleyişi açısından Avrupa ve Türkiye'de birçok farklılıkları olduğu göze çarpıyor.

Özellikle Batı Avrupa'da operasyonel leasing işlemleri öne çıkarken Türkiye'de ise sadece leasing yapılıyor. Türkiye'nin bu anlamda Avrupa'nın gerisinde kalmasının nedeni olarak ise 1985 yılında çıkan leasing yasası gösteriliyor. Çünkü söz konusu yasa, Türkiye'de faaliyet gösteren leasing şirketlerinin operasyonel leasing yapmasına engel oluyor. Finansal leasing ile operasyonel leasing arasındaki en büyük fark ise devir opsiyonudur. Finansal leasing'de kiracı kiraladığı ekipmanı sözleşme bitiminde leasing şirketinden devralırken, operasyonel leasing de ise kiracı, ekipmanı kontrat bitiminde leasing şirketine iade edebiliyor.

Böylece leasing şirketler, söz konusu ekipmanı başka bir kullanıcıya tekrar kiralayabilir, ikinci el pazarında satabilir. Uzmanlar, Bankacılık ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) hazırladığı yeni yasa tasarisının yürürlüğe girmesi durumunda Türkiye'de operasyonel leasing'in önünün açılacağını belirtiyor (Sungur, 2006:9a).

İkinci el değeri, servis güvenilirliği ve uzun dönem geçerliliği olmayan satıcıların pazarladığı ekipmanlar için düşmektedir. Ayrıca satıcının pazarda uzun süre bulunup bulunmaması, ürünün teknolojik ömrü, ikinci el pazarının derinliği ve genişliği ikinci el değerinin oluşmasında önemli unsurlardır.

Şirketin kiralayan olarak sahip olduğu tecrübeler, hurda değerini en doğru şekilde tahmini ve en üst seviyede başarılı bir değer biçme fırsatı sağlamaktadır. Değerlendirme acenteleri en az beş yıllık bir veri istemekle beraber (Sudhir, 2000:506b);

- Araç tipi ,
- Aracın asıl maliyeti,
- Başlangıçta ayrılan hurda değeri ,
- Gerçekleşen şimdiki hurda değeri,
- Ortalama performans,
- Paraya çevirme yöntemi ve süresi .

Kiralayanın riskini "Artık Değer Garantisi" ile yüklenilebilmektedir. Sözleşme ile ekipmanın leasing dönemi sonunda X YTL veya proforma değerinin %X'i şeklinde garanti verilebilir(Akça, 2000:63).

Kiralayan, satıcı ile üzerinde anlaşılan minimum ikinci el değeri gerçekleşmemişse, satıcının artık değer kısmını ödeme zorunluluğu olacaktır. Sözleşmede satıcıya yüklenen madde ile satıcının sorumluluğundan kaçması engellenmiş olmaktadır (Akça, 2000:63).

2.7. Operasyonel Leasing'e ait Riskler

Operasyonel leasing asgari sözleşme süresinin kanunda 4 yıl olarak düzenlenmesi ve taraflara leasing sözleşmesini feshetme hakkının verilmemesi, bu esnek leasing türünün uygulamasına olanak tanımamaktadır. Birçok açıdan leasingden ayrılan operasyonel leasing, mevcut kanun kapsamına alınması veya yapılacak ayrı düzenleme ile sisteme kazandırılması mümkündür. Ancak, operasyonel leasing'in, leasingde olduğu gibi vergi indirimlerinden ve teşvik tedbirlerinden yararlandırılması, niteliği bakımından mümkün görülmemektedir (Duru, 2001:64).

Operasyonel leasing kiraya veren için bir takım riskleri içermektedir. Bu risklere şunlar dahildir (Sudhir, 2000:27a);

- Hurda değer riski,
- Finansal raporlama riski,
- Fon temini (finansman) riski,
- Fiyatlandırma riski.

2.7.1. Hurda Değer Riski

Çoğu satıcı leasing planlarında kullanılan riski paylaşırma teknikleriyle hurda değer riski azaltılır yada ortadan kaldırılır. Hurda değer riski aynı zamanda leaseinge göre değişebilir. Örneğin, leasing çeşidi kira bedeli haddi düzenleme hükmü (TRAC) ; hurda değeri eşit olarak bölüştürür yada kiracı tarafından garanti altına alınır. Hurda değer sigortası, ortak bir yöntemin uygulanması ve kullanıma elverişli olduğu zaman, hurda değer riski azalır yada ortadan kalkar. Sonuç olarak, kiraya verenin başından itibaren outsourcing veya remarketing yapması hurda değer riskini yönetmek için bir yoldur (Sudhir, 2000:28a).

2.7.2. Finansal Raporlama Riski

Kiraya veren ekipmanı bilançoda gösterir ve kira geliri ekipmanın yıpranma payı gelir durumu kaydedilir (Sudhir, 2000:28a).

Bu tip finansal raporlama da iki olası problem yaratmaktadır. Operasyonel leasing portföyünün yönetimce yanlış anlaşılması ve daha önemlisi kiraya veren için daha düşük kazanç sağlamasıdır (Sudhir, 2000:28a).

Operasyonel leasing’de kullanılan doğrusal amortisman yöntemi ile geliri her yıl için sabit tutmaktadır. Halbuki; leasing yönteminde kullanılan hızlandırılmış amortismanda amortisman ilk yıllarda daha yüksek sonraki yıllarda daha azalmaktadır. Çoğu leasing şirketi, öncelikle her çeyrekte kar payı dağıtımını halka açık olarak yapmaktadır. Operasyonel leasing kar payı dağıtımını için riskli olabilmektedir. Müşterilerin talepleri kadar ekonomik kar potansiyelde önemli bir yer tutmaktadır (Sudhir, 2000:30a).

2.7.3. Fon Temini Riski

Fon temini (finansman), operasyonel leasing’in portföyünde içsel bir risktir. Fon temini finansı ve operasyonel leasing arasında karşılaştırılması olarak verilen örnek şöyledir (Sudhir, 2000:31a);

Ekipmanın Bedeli	100\$
Dönem	36 ay
Hurda Değeri	-0-
Kiraya Verene Getirisi	%17,50
Kira Ödemesi	3,54\$

Temin edilen fon kira bedeli ödemelerinden %12 iskonto ettirilir. Kira ödemelerinin bugünkü değeri 107,65\$ olacaktır. Fon temini mekanizması ile kiraya veren ekipman bedelini (100\$) satıcıya daha kolay ödemektedir. Bugünkü değerle aradaki 7,65\$ satıcı için gelecekteki kazançtır.

Operasyonel leasing finansında hurda değer 0\$ yerine 25\$ olduğunu kabul edersek, geri kalan her şey sabitken aylık ödemeler 3,01\$’a düşer ve kira bedeli ödemeleri %12 azalarak bugünkü değeri 91.53\$ olur. Sonuç olarak; ödünç veren varlık riskini üstlenmekte ve hurda değer indirimini kiraya veren yapmaktadır (Sudhir, 2000:31a).

2.7.4. Fiyatlandırma Riski

Operasyonel leasing’de fiyatlandırma; sert rekabet koşulları, tüzel kişilerin fiyatlandırma yöntemi, kiraya verenlerin remarketing’e olan yaklaşımlarından etkilenmektedir (Sudhir, 2000:32a).

Ekipmanın Bedeli	1000\$
Kiraya Verene Getirisi	%14
Hurda Değeri	
- İlk Leasingin Sonunda(3 yıl)	400\$
- İkinci Leasing’in Sonunda(2 yıl)	100\$

İlk leasingde üç yılın fiyatı bugünkü değer olarak 1000\$ olur, gelecek değeri 400\$ ve %14 iç getiri oranı (IRR)’ tür. Senelik ödemesi 314.44\$’dır. Sözü edilen diğer yaklaşımda ise; hedef 5 yıl için %14 verimliliğe yaklaşmaktır. İkinci leasingde değerler ise; bugünkü değer 400\$, gelecek değeri 100\$, iç getiri oranı %14’tür. Senelik ödemesi 196,19\$’dır. Bu varsayım için üç yılın sonunda ekipmanın beklenen değeriyle (400\$) aynı olan değer anlamlıdır (Sudhir, 2000:32a).

2.8. Donanım Kusurlarında Malı Kiralayan Kişinin Sorumlulukları

Leasing’de mal sahibi kişi prensipteki yasalarla donanımla ilgili çıkabilecek herhangi bir hata için kiraya verene üstlendiği sorumluluklardır. Kiraya veren sorumluluk üstlenmemek için bu faktörü kontratında bulundurur. Mal sahibi, kiraya veren, kiracı arasında donanım kusurunda sorumluluklar şu şekildedir (Sudhir, 2000: 538b);

- Kiraya veren, donanım üzerine çıkabilecek hatalar açısından sorumlu tutulur,
- Kiracının kiraladığı donanımın düzgün çalışmaması durumunda, leasing sözleşmesini feshetme hakkı mevcuttur,
- Kiraya veren, leasing süresi boyunca donanımın bakımından sorumlu tutulur,
- Donanımla ilgili kayıp ve tahribatı kiraya veren yükleme ve kiralayana da eğer herhangi bir tahribat ya da çalışmama durumu söz konusu ise leasing süresini feshetme hakkını verme,

- Kiraya veren, kiracıya donanımla ilgili çıkabilecek problemleri halledene kadar leasing süresini dondurma hakkı verebilir.

2.9. Donanımın Sorumluluklarını Üstlenmeme

Kiraya verenin sorumluluklarını kabul etmemesi iki durumda meydana gelebilir (Sudhir, 2000:539b);

- Kaybetme riskinin kiralayan kişiye transferi,
- Kiralanan donanımla ilgili herhangi bir uyarıda sorumluluğu üstlenilmemesi.

2.9.1. Kaybetme Riskinin Karşı Tarafa Geçmesi

Kaybetme riski, donanımın beraberinde getirdiği bütün riskleri kiracıya transferini sağlayacak genel kurallar bütünüdür. Kiracı kullanım ile ilgili her türlü ihtimalde meydana gelebilecek kaybetme riskinin bulunması ya da bu risklerin artış göstermesine katlanmak zorundadır. Kaybetme riski sadece mal ile ilgili yangın, çalınma gibi ihtimalleri değil; ayrıca malın düzgün çalışmamasından dolayı ortaya çıkan zararlar, başka cihazlara verdiği zararlar, iş amaçlı olarak genel sürece verdiği aksaklıklar ve diğer muhtemel sonuçları da içermektedir (Sudhir, 2000: 539b).

2.9.2. Uyarıları Üzerine Almama

Kiraya veren, esas kontrat maddelerinin bir parçası olarak donanımla ilgili sorumlulukları üstlenmemektedir. Kiraya veren, herhangi bir uyarıda bulunmamakta ya da donanıma ait durumları içerecek problemlerle düzeltici faaliyet sergilememektedir (Sudhir, 2000:540b).

Bunun yanında donanımın uygunluğu, yapısı, tasarımı ya da kullanma gibi faktörler de kiracının sorumluluğundadır. Kiraya veren; donanımla ilgili ya da oluşabilecek herhangi bir ihtimalle ilgili sorumluluk almamaktadır (Sudhir, 2000:540b).

2.10. Operasyonel Leasing'e Yönelme

Muhasebe açısından operasyonel leasinge doğru yönelme kısmi olarak vergi ödeme seçeneğiyle itici bir güç olmaktadır. Leasing endüstrisinde kira karşılığı kullanım, büyümekte olan pazar ve düzenleyici faktörler gibi unsurların eklenmesiyle eğilim artmaktadır. Birçok ülkedeki muhasebe standartları, mal ve teçhizatın leasingini kabul ederek mal ve sorumluluk ilkesi koymuştur.

Yurtdışında toplam leasing hacmi içinde %30-35 paya sahip olan operasyonel leasing işlemleri ülkemizde de uygulanabilir duruma geldiğinde (FİDER, 2007:18);

- Yeni yatırımları canlandırıcı, teknoloji girişini hızlandırıcı bir etki yaratacak
- 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
- Makroekonomik açıdan kapasite kullanımını maksimize eden, kaynak kullanımında esneklik ve verimlilik sağlayan bir etki yaratacaktır.

Operasyonel leasing müşterilere ekonomik ömürlerini, kullanım ömürleriyle karşılaştırabilmesi için fırsat doğurmaktadır. Operasyonel leasing, kullanım hakkını ve riskleri almak zorunda kalmadan leasing şirketi tarafından sabit aylık bedel karşılığında kullanma seçeneği sunmaktadır. Sözleşme sonunda kiralanan mal geri iade edilerek ödeme zorunluluğu ortadan kalkar. Operasyonel leasingde tam bakım onarım ve diğer kullanım maliyetleri de leasing işlemi içine dahil edilir. Bazen alternatif olarak, onarım ve kullanım maliyetleri, kullandığın kadar öde ilkesine göre uygulanabilmektedir.

Operasyonel leasing’de şirketler her boyutta malı leasing edebilirler. Operasyonel leasing, leasing dönemlerine göre kategorize edilirse;

- Kısa süreli leasing (Bir günlüğüne kiralanan ev,araba,mobilya vs.),
- Uzun süreli iptal edilebilir leasing.

Operasyonel leasing endüstrisine dahil olan unsurlar müşterinin mala uzun süreli ihtiyacı olduğu yerlerde (tabi müşterinin malı tamamıyla alma ihtimali olmadığı durumlarda) geçerli olan bir leasing sistemidir. Başka bir deyişle, leasing uzun süreli fakat iptal edilebilirdir. Uzun süreli leasing şekilleri şöyledir (Kothari, 2007);

- Tam servis leasing,
- Açık fakat iptal edilebilir leasing.

Tam servis leasing; mal sahibi malı kullanma ve onarma hakkına sahip olmasını da içermektedir. Bu leasing türü, kara taşıtları için kullanılmaktadır (Kothari, 2007).

Mal sahibine, malı kullanma ve onarımını yapma açısından mantıklı gelmektedir. Çünkü kiraya veren kimse, malı ile ilgili mevcut riskleri kontrol edebilmektedir (Kothari, 2007).

Finansal leasing’de mal sahibinin mal açısından risk elemanı da dahildir. Leasing periyodu kısmen iptal edilebilir. Ayrıca leasing tamamıyla masraf sayılmaktadır. Malı kiraya verenin risk alması (her ne kadar malın değeri üzerinde sınırlı olsa da) finansal risk olarak adlandırılmaz (Kothari, 2007).

Operasyonel leasing’in uygulamadaki şekilleri şöyledir;

- Tipik kira karşılığı kullanım (onarım ve bakım hariç),
- Tam onarım ve bakım destekli kira karşılığı kullanım,
- Yenilenebilen kira karşılığı kullanım.

Operasyonel leasing kiraya verenin üstlendiği veya üstlenmediği risklere göre birçok biçimde olabilir. Operasyonel leasing mevcut durumlardan biri olmakla birlikte standart kira karşılığı kullanım kriterleri yoktur.

2.11. Dünya’da Operasyonel Leasing

Çağdaş anlamda ilk leasing şirketi, 1952 yılında Henry Schoenfeld tarafından kurulmuştur. Eski adı United States Leasing Corporation, şimdiki adı United States Leasing International Inc. olan bu şirket, 1959’da Kanada’da Canada- Dominion Leasing Corporation, bir yıl sonra da İngiltere’de bir İngiliz finansman kurumu ile birlikte Mercantile Leasing Company şirketini kurmuştur. Avustralya’da da 1960’lı yılların başlarında leasing şirketleri kurulmaya başlamıştır. 1960’larda sanayileşmiş ülkelerde kurulup gelişen leasing işlemleri, 1980’ler de ulusal kimlik kazanmıştır. Fransa ve İtalya’da 1961’de, 1962’de Almanya’da ilk leasing şirketi kurulmuştur. İlk Japon leasing şirketi Orient Leasing Company’nin kuruluş tarihi 1963’dür. Çok uluslu büyük bankalara bağlı leasing şirketleri bağlı oldukları bankaların uluslararası bankalar ağından yararlanarak rahatlıkla uluslararası pazarlarda pay elde etmişler, leasingin tüm dünyaya yayılmasını sağlamışlardır (Uyanık, 1990:10).

2.11.1. ABD

ABD çok sayıda leasing şirketi olduğundan dolayı, rekabet yoğun ve fiyatlar düşüktür. ABD’ de vergi avantajlarında kısıtlamalara gidilerek leasing sözleşmelerinin vergiden tasarruf amacıyla yapılması engellenmeye çalışılmaktadır. Bundan dolayı leasing, vergi avantajından değil, yatırım zorunluluğundan yapılır hale gelmiştir. Amerika’da 1986 yılında kurumlar vergisinin %46’dan %34’e indirmesi ve 1987 yılında ulusal bankaların leasing işlemi yapabilmeleri operasyonel leasing’e yönelmede basamakları oluşturmuştur. 2000 yılında USA’da satılan 17 milyon aracın 5 milyonu operasyonel leasing’le kullanılmıştır. Sipariş döngüsünün düzenli olması, üretimin planlanmasındaki verimlilikle; pazarda otomobil arzı taleple buluşmaktadır. Böylece, üreticiler tarafından operasyonel leasing desteklenmektedir.

2.11.2. Fransa

Fransızca’da “Credit Bail” olarak kullanılmaktadır. Fransa’da 1966 yılının ortalarından itibaren yasal olarak düzenlenmiştir. Yasal olarak kiracı sözleşme sonunda leaseinge konu olan malı satın alma opsiyonuna sahiptir, aksi takdirde “Credit Bail” den söz etmek mümkün değildir. Ayrıca çok kısa süreli sözleşmelerde vergi avantajı kullandırılmayabilir (Fider, 2001:2).

Tüketiciye araç ve tekneler gibi tüketim malları için yapılıyorsa “location avec option d’achat” (LOA) olarak adlandırılır. Satın alma opsiyonu içermeyenler ise “location financiere” yada “location simple” olarak adlandırılan adi leasing (renting) yapısındaki sözleşmelerdir (Karışman, 2002:13).

Ülkedeki leasing aktiviteleri 3 temel kritere göre ayrılmaktadır;

- Satın alma opsiyonlu ve opsiyonsuz leasing işlemleri,
- Ekipman ve gayrimenkul leasing’i,
- Ticari amaçlı ve tüketiciye yapılan leasing işlemleri.

2.11.3. İtalya

İtalya’da sözleşme hukuku Medeni Kanun hükümleri “Yükümlülükler” bölümünde yer almaktadır.

Ancak leasing sözleşmeleri Medeni Kanunda özel olarak tanımlanmış bir sözleşme tipi değildir. Kanun'da sözleşmelere uygulanan genel hükümlerin yer aldığı bölümden sonra, satış sözleşmeleri, kredi sözleşmeleri, müteahhitlik sözleşmeleri ile sipariş, acentelik vb. konulardaki hükümler yer alır. Genel yaklaşım, leasing sözleşmelerinin, leasing işlemine yönelik koruma unsurları içeren "atipik" sözleşmeler olduğudur. Taraflar meşru hakları çerçevesinde Kanun'un amir hükümlerini, kamu düzenini ve ahlaki değerleri ihlal etmeyen şartlar içeren sözleşmeler yapabilirler. Yinede mahkemelerin leasing sözleşmelerindeki uyuşmazlıkları, leasing işlemlerini adi leasing, mülkiyetin saklı tutulduğu kredi sözleşmeleri veya banka kredileri sınıflandırılmasına dayanılarak çözülmeye çalışıldığı davalar olmuştur. İtalya'da yaygın olarak yapılan leasing sözleşmeleri operasyonel leasing (Locazione operativa) , finansal leasing (Locazione finanziaria), sat-geri leasing'dir (Karışman, 2002:14).

2.12.4. İngiltere

Leasingin bir gelenek olduğu Büyük Britanya'da ve özellikle İngiltere'de yasal düzenlemeler, diğer Avrupa ülkelerine benzemektedir. Finansal leasing ile operasyonel leasing arasında fark operasyonel leasing'de kiralaanın mal üzerinde, tasarruf etme hakkının saklı bulunmasıdır. Kiralaanın, kendisini kiracının diğer alacaklılarından koruması için bazı belirgin malların (uçak, gemiler) sicile tescil edilmesi gerekli kılınmıştır. Leasing şirketlerinin kuruluşu için özel şartlar bulunmamaktadır. Leasing işlemlerinin yüksek bir değere ulaşmadığı durumlarda, kiracı Tüketici kanunları tarafından korunmaktadır. İngiltere'de toplam yatırımların %20'den fazlası leasing yoluyla yapılmaktadır. Bunun nedeni; bakım-onarım gibi hizmetlerin sözleşme kapsamında olmasındandır (Sekmen, 2001:11).

2.12.5. Güney Kore

Güney Kore'de leasing'e ilişkin ilk faaliyet, 1972 yılında iki banka Korea Development Bank ve Korea Exchange Bank ve Manufacturers Honever Trust Company'nin ortaklığında Korea Industrial Leasing Company'nin kurulmasıdır. 1973 yılı sonunda yürürlüğe giren "Finansal Leasing İşlemlerinin Teşviki" isimli yasa ile artan leasing hacmi, bu yasanın 1976'daki revizyonu ile beklenin üstünde bir gelişme göstermiştir. 1976'da özel sabit yatırımların %0.4'ünün finansmanı leasing ile sağlanırken,

bu oran 1979'da %1.3'e 1980'de %2.5'a çıkmıştır. Leasing ile yapılan yatırımlar miktarı 1976'dan 1985'e 9 milyar Won'dan 282 milyar Won'a, 9 kat artmıştır (Uyanık, 1990:16).

Leasing endüstrisinin büyümesinin en büyük nedeni, hızla büyüyen Kore ekonomisidir. Yatırımların artması finansman ihtiyacını ortaya çıkarmış, finansal leasing'e sağlanan teşviklerle de leasing önemli bir orta vadeli finansman yöntemi haline gelmiştir. Leasing endüstrisinin gelişmesi için yabancı ortağı bulunan şirketler için 5 yıl süreyle indirimli vergi oranı, leasing şirketlerinin yabancı ortaklarına kar transferlerinde stopaj vergi muafiyeti tanınmıştır. Leasing şirketlerinin kendi kiraladıkları varlıkları, bir başka kiracıya tekrar leasingine ve taksitle satış yapmalarına izin verilmektedir. Leasing'i yapılacak mallar için belirlenmiş, bu mallardan yasal ömrü 5 yıl veya daha az olanların kira süresinin, bu ömrün %70'inde, ömrü 5 yıldan fazla olanların ise kira süresini ömürlerinin %60'ından daha fazla olması zorunluluğu konmuştur. Ancak son yıllarda dış borçlanmayı azaltmak isteyen Maliye Bakanlığı dışarıdan fon sağlamayı sınırlayınca, Kore Ulusal leasing şirketleri mevduat toplama izinleri de bulunmadığından kaynak temininde güçlük çekmeye başlamışlardır. Leasing endüstrisine yeni kaynaklar bulmaya çalışılmaktadır (Uyanık, 1990:17).

2.13. Türkiye'de Operasyonel Leasing

Ülkemizde leasing faaliyetlerinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması amacıyla 1994 yılında Finansal Kiralama Derneği (FİDER) kurulmuştur. Derneğin üyeleri Finansal Leasing Kanunu çerçevesinde faaliyet gösteren şirketlerin üyeleridir. Özel finans kurumları ve yatırım bankaları bu kapsamın dışında kalmaktadır. Dernek kurulmuş bulunan dokuz adet komite aracılığıyla aylık toplantılar ile faaliyetlerini sürdürmektedir (Küçükkoçaoğlu, 2007:32).

Finansal Leasing Türkiye'de Hazine Müsteşarlığı'na bağlı olarak yürütülmektedir. Tüm uluslar arası leasing bağlantıları ve imzalanan leasing sözleşmeleri 20 gün içerisinde Hazine Müsteşarlığı'na rapor edilmekte ve leasing şirketlerinin mali tabloları Hazine Müsteşarlığı'na bağlı uzmanlarla birlikte hazırlanmaktadır (Uydacı, 2006:9).

3226 Finansal Leasing Kanunu'nun 7. Maddesine göre; sözleşmeler en az dört yıl süre ile feshedilemez. Hangi leasing hallerinde bu sürenin kısılacağı, Bakanlar Kurulu'na çıkarılacak yönetmelikle belirlenir.

Bu maddeye göre; leasing süresinin en az dört yıl, aksi durumlarda iki yıl olması kısa süreli leasinge imkan vermemektedir.

3226 Finansal Leasing Kanunu'nun 9.Maddesine göre; Finansal Leasing konusu malın mülkiyeti kiralayan şirkete aittir. Ancak taraflar sözleşmede, sözleşme süresi sonunda kiracının, malın mülkiyetini satın alma hakkını haiz olacağı kararlaştırabilirler. Bu maddeye göre; kanuni leasing süresi boyunca mülkiyet leasing şirketinde bulunmaktadır. Operasyonel leasing uygulamasında da kira dönemi boyunca mülkiyet hakkı leasing şirketinde bulunmaktadır. Kanuni süre bitiminde kiracıya ilgili malı satma zorunluluğunun bulunmadığı ve yeniden kiraya verebileceği şeklinde yorumlanabilir.

Türkiye'de son yıllarda operasyon destekli uzun dönem leasing talebi ivme kazanmıştır. Yabancı know how ve sermaye girişinin artması, talebi hareketlendirmektedir. Türkiye'de leasinge tanınan vergi kolaylıkları, operasyonel leasing yapmayı birçok ekipman yatırımı daha cazip hale getirmektedir. Otomobil ise diğer ekipmanlardan farklılık arz etmektedir. Çünkü, Türkiye'de yedi yaşı dolana kadar (yaşıyla oranı yükselen bir sapmayla) kullanılmış otomobil fiyatını tahmin edebilmek mümkündür. Bu husus ve kullanıcıların filo yönetim hizmetlerini de leasingin içinde olmasını istemesinden ötürü operasyonel leasing daha çekici olmaktadır (Özhamurkar, 2007).

2001 krizinde en çok etkilenen sektörlerin başında leasing yer almıştır. 2002-2005 döneminde Türkiye Ekonomisi'nin hızlı gelişimine leasing sektörü destek vermiştir. Bu dönemde Türkiye Ekonomisi %32 büyürken, leasing sektörü işlem hacminde 3 katından fazla büyüme göstermiştir. Bu büyüme yatırımlardaki artışlarla sağlanmıştır. Yapılan her 100 YTL'lik yatırımın 72 YTL'si leasing katkısıyla makine ve teçhizatı oluşturmuştur (Öztürk, 2006).

Yürürlükte olan Finansal Kiralama Kanunu sadece finansal leasinge ve bazı kısıtlamalarla izin vermektedir. Operasyonel leasing, sınai ve fikri hakların leasingi, yazılım leasingi, sat-geri kirala, alt leasing gibi çok çeşitli leasing uygulamaların olanak tanımamaktadır. Yasada önerilen değişikliklerin gerçekleşmesi durumunda, şuan yapılamayan operasyonel leasing, alt leasing (subleasing), sat-geri kirala (sale and lease back) gibi leasing türlerine olanak tanınmış olunacaktır. Ayrıca leasing yapılabilen malların çerçevesi genişleyecektir. Böylece başta yazılım leasingi olmak üzere, sınai ve fikri hakların leasingi de yapılabilir hale gelecektir.

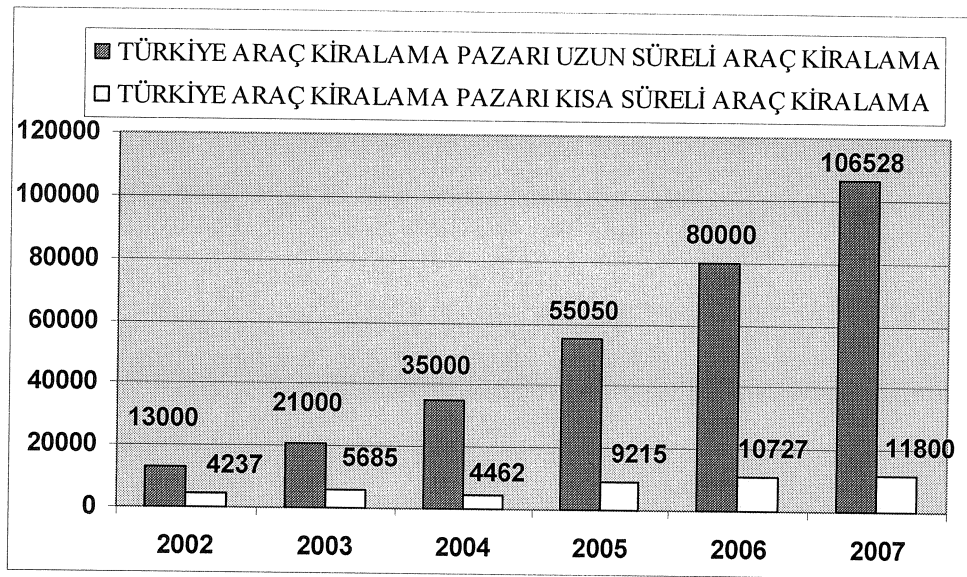
Bütün bunlar sektörün önünü açacak ve bu alanlara var olan büyük potansiyeli kullanabilmesine olanak verecektir. Kamu kuruluşları da leasingin avantajlarını kullanmaya başlarsa leasingin büyüme hızı çok daha fazla olacaktır. Gelişmekte olan ülkelerde leasing hacminin GSMH'ya oranı yüzde 10 ve üzerindedir. Türk leasing sektörü için bu oranlara ulaşma potansiyeli vardır ve bu gerçekleştiğinde sektör kısa sürede 45-50 milyar dolarlık işlem hacmine ulaşabilecektir (Öztürk, 2006).

3.BÖLÜM: OTOMOTİV SEKTÖRÜ VE OPERASYONEL LEASİNG

3.1. Operasyonel Oto Leasing Sektörüne Genel Bakış

Operasyonel oto leasing sektöründe faaliyet gösteren büyük firmalar pazar payının yarısında söz sahibi olmaktadır. Dünyada ve ülkemizde açılan ofisleri, eklenen filolarıyla sürekli büyüyen oto leasing sektörünün 2001-2007 yılları arasında uzun ve kısa süreli araç kiralama seyri şöyledir;

Tablo 4. Türkiye’de araç kiralama pazarı



Avrupa'nın en büyük finans kuruluşlarından Societe Generale grubuna bağlı ve Avrupa'nın en büyük operasyonel filo kiralama şirketlerinden biri olan Fransız ALD Automotive, Alfa Oto Filo Kiralama ile ortaklık anlaşması imzalamıştır.

Fleet Corp Ağustos 2007'de Do-car ve Desas'ı bünyesine katarak faaliyetlerine devam etmektedir.

Derindere Turizm Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. 7000 adet araç kiralama filosuyla sektörün önde gelen kuruluşlarından.

Ağustos 2007 yılı itibariyle 20.000 adedi aşan araç sayısı ve %23'lük pazar dilimiyle pazarın güçlü kuruluşlarından Intercity Rent A Car/Ekim Turizm Tic. ve San. A.Ş. olarak faaliyet göstermektedir.

Dedeman Topluluğu kuruluşu olarak 1989 yılında turizm dünyasına adım atan Decar Rent A Car kiralama pazarının büyümesi konusunda üzerine düşen görevi yerine getirmektedir.

Dünya'nın ilk ve en büyük otomobil kiralama firması olan Hertz 1918 yılında Amerika'da kurularak 150'den fazla ülkede 7000'den fazla şube ile faaliyet göstermektedir.

Koç Holding çatısı altında, AVİS Rent A Car şirketi 1974 yılından bu yana 7.500 adet araç filosu ile leasing pazarının lideri olmayı sürdürmektedir.

Budget Rent A Car şirketi Ekim 2005 yılından itibaren, Koç Holding bünyesinde hizmet vermeye başlamıştır.

Bu kuruluşların yanında; Let's, Almira, Europcar, National Car Rental, Sixt Rent A Car büyük kiralama şirketleri arasında yer almaktadır.

3.2. Otomotiv Sektöründe Filo Araçlarına Özel Leasing

Otomobil firması "Avantaj Filo" adıyla başlattığı kampanyada filo satın alma anlayışına yeni bir boyut kazandırmaktadır. Araç filosunu yenilemek ve büyütme isteyen şirketlere servis, sigorta, vergi ödemeleri konusunda operasyonel leasingle kolaylık sağlamaktadır.

Otomobil firması anlaşma yaptığı leasing firmasının işbirliği sayesinde Avantaj Filo'nun uygun finansman koşullarıyla belirlenen aylık ödemeleri düşebilir. Şirketler leasingde satın alma alternatifine göre sabit harcamalar yapmaktadır.

Filo araçları leasing bitiminde şirketin tercihine göre satın alınabilir veya uygun koşullarla şirket çalışanlarına satılabilir. Bu sayede şirketler emek, para ve zaman tasarrufu sağlayarak; ana faaliyetlerine odaklaşabilmektedirler. Uzun süreli hasar ya da arıza durumlarında şirketlere yeni araç tahsis ediliyor.

3.3. Dış Kaynak Kullanımı ve Operasyonel Leasing

Dış kaynak kullanımı (outsourcing) en basit haliyle; daha önce şirket içinde üretilen bir mal ya da hizmetin dışarıdan tedarik edilmesidir.

Dış kaynak kullanımı sağlayan şirketlerin ana beklentileri şöyledir;

- Sabit maliyetleri kıstmak,
- En üst kalitede hizmet almak,

- Yönetimine zaman kazandırmak
- Asıl faaliyet konularını daha verimli hale getirmek,
- Kaynakları daha etkin kullanmak.

Ana faaliyet konusu otomobil olmayan, işlerini yerine getirirken çok sayıda otomobil kullanmak zorunda olan kuruluşlar, araç filolarının yönetimini ve mülkiyetini dış kaynak kullanımı ile sağlamaktadırlar. Böylece iş yükü, hukuki işlemler ve mali külfeti de ortadan kaldırmış olmaktadır.

Günümüzde operasyonel leasing işlemini küresel bilgi birikimi ve IT programlarıyla yapan (AVIS, Budget, Derindere, Alfa, Fleet-Corp vb.) şirketler bulunmaktadır.

Dünyadaki en büyük araç pazarı ABD'de araç kullanımının %30'nu operasyonel oto leasing gerçekleştirmektedir. 2000 yılında 17 milyonun üzerinde yeni otomobil satıldığı USA'da 5 milyondan fazla aracın hukuki ve mali sorumluluğunun Amerikalı operasyonel oto leasing şirketlerine outsourcing edildiği görülmektedir.

Operasyonel leasing yaklaşımları şu şekildedir;

- Faydanın en üst seviyede temin edilebilmesi için gereken ürün saptama danışmanlığı,
- Yeni araç alımı,
- Filo yönetimi,
- Mali yönetim (ekonomik/standart masraf , vergi planlaması ve hukuki açıdan kullanım kolaylığı),
- Kullanılmış araçların tekrar pazarlanması.

Dünyada Operasyonel oto leasing işinin üç ana hedefi bulunmaktadır.

- Araçları kullanan insanlara verilen hizmetin kalitesinin yüksek olması,
- Kiracı şirketin harcamalarının düşmesi, planlanabilir hale gelmesi ve filo yönetimi desteğinin sağlanması,
- Faaliyet gösteren leasing şirketinin ticari verimliliğinin korunması.

ABD’de orta büyüklükte araç kiralama şirketi yaklaşık olarak 1.300.000 adet araca sahiptir. Otomobil pazarını 8 büyük firma paylaşırken, diğer yarısını bayiler ve küçük rent a car firmaları paylaşmaktadır.

3.4. Kısa ve Uzun Süreli Leasing Koşulları

Leasing işlemi kısa süreli leasing de en az süre 24 saat iken, aynı durum uzun süreli leasing de 30 gündür.

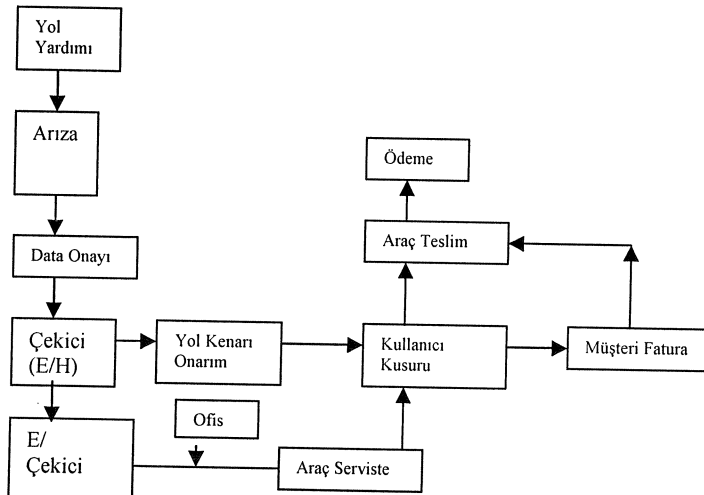
Leasing sisteminde otomobile, sınırsız kilometre kullanma hakkı verilmekte, bakım ve onarım gibi teknik konular üstlenilmektedir. Müşterilere leasing verilen otomobiller, tam depo benzinle verilmekte ve aynı şekilde iade alınmaktadır. Tüm bu işlemler için kiralayandan ek bir ücret alınmamaktadır.

Müşterinin aracı başka bir şehirde teslim etmesi, müşteriye sürücü temin edilmesi, leasing şirketinin bulunmadığı yerlerde aracın teslim alınması yada edilmesi, 3 saati geçen gecikmeli teslimlerde, araca trafik cezası uygulanması durumunda müşteriden ek ücret talep edilmektedir.

Leasing şirketi, müşteriye hırsızlık, kaza vb. risklere karşı sigortalamaktadır. Zorunlu sigorta bedeli, aracın kira bedeline dahil olan ve müşterinin talebine bağlı olmadan yapılan sigortadır. İsteğe bağlı sigortalar kapsamında; hasar sorumluluk, araç hırsızlık sigortaları bulunmaktadır.

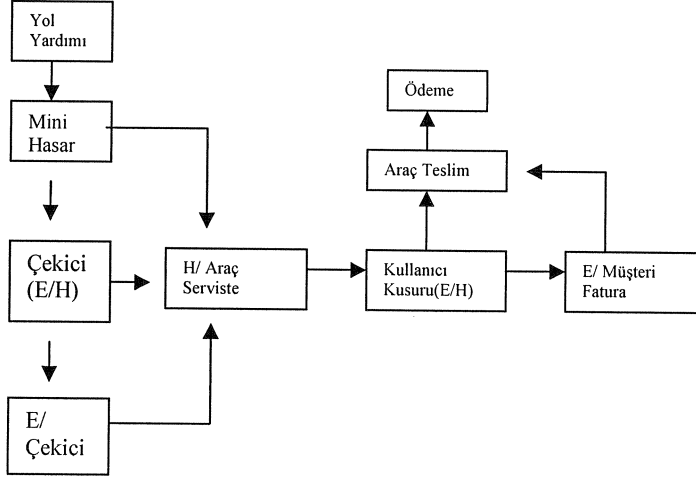
3.5. Tam Destek Süreçleri- ArızaTablo

Tablo 5. Tam destek süreci- arıza



3.6. Tam Destek Süreçleri- Kaza

Tablo 6. Tam destek süreçleri-kaza



3.7. Operasyonel Oto Leasing ve İkinci El Pazarı

Operasyonel oto leasing şirketi 1,5 yaşın üstündeki araçlarının satışı kararı verildiğinde araçlarını piyasa değeriyle ikinci el pazarlarda satışa çıkarmaktadır. Leasing şirketlerinin 2.el pazarları kendi bünyesi altındaki otomobil bayilerinde gerçekleştirmektedir. Operasyonel oto leasing şirketi ve otomobil bayisi arasında “Araç Alım Sözleşmesi” imzalanarak aracın plakası, markası, tipi, satış için değeri belirlenir. Otomobil bayisi sözleşmede belirlenen tutara aracı satmak durumundadır.

Tablo 7. 2. el satış adedi

	1.ÇEYREK			2.ÇEYREK			3.ÇEYREK			4.ÇEYREK		
	OCAK	ŞUBAT	MART	NISAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK
Satılan Adet	6	12	9	13	9	10	12	20	15	12	17	15
Operasyonel Oto Kiralama 2.El Satış Adeti	-	-	-	1	5	1	4	4	5	6	7	6
Diğer 2.El Satış Adeti	6	12	9	12	4	9	8	16	10	6	10	9

Otomobil bayisine göre, operasyonel oto leasing ve diğer müşterilerinin 2.el satışından elde ettiği karlılığı tablodaki gibidir;

Tablo 8. 2.el satış karlılığı

	1.ÇEYREK			2.ÇEYREK			3.ÇEYREK			4.ÇEYREK		
	OCAK	ŞUBAT	MART	NISAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK
Satış Karlılık YTL	1.200	4.500	3.250	5.000	7.250	4.900	6.750	9.900	6.800	5200	7900	7600
Operasyonel Oto Kiralama 2.El Satış Karlılık YTL	-	-	-	-	6.000	500	4.250	5.500	3.150	4000	4200	4000
Diğer 2.El Satış Karlılık YTL	1.200	4.500	3.250	5.000	1.250	4.400	2.500	4.400	3.650	1200	3700	3600

Tablo 8’de görüldüğü gibi 2007 yılında ait ilk çeyrekte operasyonel oto leasing firmasının araçlarını satışa çıkarılmadığı görülmüştür. 2. çeyrekte 1 adet aracın satışından otomobil bayisi herhangi bir kar almamıştır. Mayıs döneminde 5 adet aracın satılmasıyla 6.000 YTL kar elde edilmiştir. 4. çeyrekte araç satış miktarlarının periyodik olarak takip etmesiyle, operasyonel oto leasing 2.el karlılık satışından elde edilen kar yükselmiştir.

Operasyonel oto leasinge ait araçların satışından otomobil bayisi KDV dahil olmak üzere %6 komisyon almaktadır. Bayinin araç stoku elinde tutması halinde fiyat rezerve edilerek komisyon KDV dahil olmak üzere %3’e düşmektedir.

3.8. Operasyonel Oto Leasing’e ait Aylık, Günlük ve Kısa Dönemli Karşılaştırma

Kısa süreli leasing cirosu, aylık 0,42 ve günlük 0,18 ile hedefin üzerinde gerçekleşirken, uzun süreli leasing cirosu ise %1,8 kurların etkisinden dolayı bütçenin altında kalmıştır.

Tablo 9. Leasing cirosu

Leasing CİROSU	BÜTÇE	FİİLİ	FARK
AYLIK	231.294	328.545	0,42
GÜNLÜK	1.156.836,9	1.370.414,6	0,18
UZUN DÖNEM	4.166.166	4.090.635	-0,018

Operasyonel oto leasing şirketine göre; tablo 10 ‘da aylık kiralama için bütçelenen ve gerçekleşen tutarların karşılaştırılması yapılmaktadır. Operasyonel oto leasing şirketinin ofislerine göre 2007 yılına ait aylık kiralamada belirlenen bütçe 231.294 YTL iken, %42 artışla fiilide 328.545 YTL gerçekleşmiştir.

Tablo 10. Aylık Leasing Karşılaştırması

2007 AYLIK LEASİNG PROGRAM-FİİLİ KARŞILAŞTIRMASI										
AYLIK	CİRO			Kira Gün Sayısı			GÜNLÜK GELİR			KİRADAKİ ARAÇ
	PROG	FİİLİ	FARK	PROG	FİİLİ	FARK	PROG	FİİLİ	FARK	
ADANA	4.140	12.596	2,0425	120	272	1,267	34,5	46,3	0,342	10
ANKARA	11.700	29.516	1,5227	390	770	0,974	30	38,3	0,277	25
ANTALYA HVLM.	15.540	23.641	0,5213	420	510	0,214	37	46,4	0,254	16
ATATÜRK HVLM.	12.852	35.037	1,7262	330	751	1,276	38,9	46,7	0,201	25
BURSA	39.279	38.642	0,0162	1170	728	-0,378	33,6	53,1	0,58	27
ESENBOĞA	46.330	64.018	0,3818	1380	1524	0,104	33,6	42	0,25	55
YEŞİLKÖY HVLM.	4.200	5.252	0,2505	120	121	0,008	35	43,4	0,24	4
İZMİR	21.683	17.390	-0,198	540	391	-0,276	40,2	44,5	0,107	13
KADIKÖY	58.290	37.628	0,3545	1830	1028	-0,438	31,9	36,6	0,147	41
SABİHA GÖKÇEN	7.920	41.402	4,2275	240	1768	6,367	33	23,4	-0,291	12
TAKSİM	9.360	23.423	1,5025	240	576	1,4	39	40,7	0,044	19
TOPLAM	231.294	328.545	0,4205	6780	8439	0,245	386,7	461,4	0,193	247

Operasyonel oto leasing şirketine göre; tablo 11’de 2007 yılına ait günlük leasing için bütçelenen ve gerçekleşen tutarların karşılaştırılması yapılmaktadır. Operasyonel leasing’e ait ofislere göre günlük leasingde kullanılan 518 kiradaki araçla belirlenen bütçe 1.156.838,9 YTL iken; fiili durumda %18,46 artışla 1.370.414,6 YTL gerçekleşmiştir.

Tablo 11. Günlük leasing karşılaştırması

2007 GÜNLÜK LEASİNG PROGRAM-FİİLİ KARŞILAŞTIRMASI										
GÜNLÜK 2007	CİRO			Kira Gün Sayısı			GÜNLÜK GELİR			KİRADAKİ ARAÇ
	PROG	FİİLİ	FARK	PROG	FİİLİ	FARK	PROG	FİİLİ	FARK	
ADANA	63.421,8	86.926,4	37,06%	611	898	47,0%	103,8	96,8	-6,7%	30
ANKARA	101.369,8	123.758,4	22,09%	1187	1357	14,3%	85,4	91,2	6,8%	45
ANTALYA HVLM.	178.220	138.120,3	-22,50%	1900	1849	-2,7%	93,8	74,7	20,4%	62
ATATÜRK HVLM.	18.835,6	54.754,5	190,70%	217	633	191,7%	86,8	86,5	0,35%	21
BURSA	339.255	365.306,4	7,68%	3231	3592	11,2%	105	101,7	-3,1%	120
ESENBOĞA	90.169,7	131.047	45,33%	899	1351	50,3%	100,3	97	-3,3%	45
YEŞİLKÖY HVLM.	71.154	87.312	22,71%	804	1020	26,9%	88,5	85,6	-3,3%	34
İZMİR	64.415	94.072,5	46,04%	650	1017	56,5%	99,1	92,5	-6,7%	34
KADIKÖY	42.478	128.581	202,70%	634	1811	185,6%	67	71	6,0%	60
SABİHA GÖKÇEN	124.050	95.856,1	-22,73%	1500	1093	-27,1%	82,7	87,7	6,0%	36
TAKSİM	63.468	64.680	1,91%	774	924	19,4%	82	70	-14,6%	31
TOPLAM	1.156.836,9	1370414,6	18,46%	12407	15545	25,3%	994,4	954,7	-4,0%	518

Operasyonel oto leasing şirketine göre tablo 12’de; 2007 yılı kısa süreli leasing için bütçelenen ve gerçekleşen tutarların karşılaştırılması yapılmaktadır.

Operasyonel oto leasinge ait ofislere göre kısa süreli leasingde kullanılan 800 adet kiradaki araçla belirlenen bütçe 1.387.914,9 YTL iken; fiili durumda %22,44 artışla 1.699.424,1 YTL gerçekleşmiştir.

Tablo 12. Kısa süreli Leasing Karşılaştırması

2007 KISA SÜRELİ LEASING PROGRAM-FİİLİ KARŞILAŞTIRMASI										
KISA SÜRELİ 2007	CİRO			Kira Gün Sayısı			GÜNLÜK GELİR			KIRADAKİ ARAÇ
	PROG	FİİLİ	FARK	PROG	FİİLİ	FARK	PROG	FİİLİ	FARK	
ADANA	67.544	99.567	47,41%	731	1170	60,1%	92,4	85,1	-7,9%	39
ANKARA	113.071	153.144	35,44%	1577	2127	34,9%	71,7	72	0,4%	71
ANTALYA HVLM.	193.720	161.827,4	-16,46%	2320	2359	1,7%	83,5	68,6	-17,8%	79
ATATÜRK HVLM.	31.671	89.821,6	183,61%	547	1384	153,0%	57,9	64,9	12,09%	46
BURSA	378.486	403.920	6,72%	4401	4320	-1,8%	86	93,5	8,7%	144
ESENBOĞA	136.512	194.925	42,79%	2279	2875	26,2%	59,9	67,8	13,2%	96
YEŞİLKÖY HVLM.	75.398	92.535,1	22,73%	924	1141	23,5%	81,6	81,1	-0,6%	38
İZMİR	86.037	111.372,8	29,45%	1190	1408	18,3%	72,3	79,1	9,4%	47
KADIKÖY	100.778	166.933,2	65,65%	2464	2839	15,2%	40,9	58,8	43,8%	95
SABIHA GÖKÇEN	131.892	137.328	4,12%	1740	2861	64,4%	75,8	48	-36,7%	95
TAKSİM	72.805	88.050	20,94%	1014	1500	47,9%	71,8	58,7	-18,2%	50
TOPLAM	1387914,9	1699424,1	22,44%	19187	23984	25,0%	793,8	777,6	-2,0%	800

2006 yılında operasyonel oto leasing şirketinin ofislerine göre 371 adet kiralanan araçla elde edilen ciro 1.017458,6 YTL iken, 2007 yılında ciro %25 artışla 1.370.414,6 YTL'dir.

Tablo 13. Günlük leasing 2006 -2007 karşılaştırması

GÜNLÜK LEASİNG 2006 -2007 KARŞILAŞTIRMASI											
GÜNLÜK 2006-2007	CİRO			K/G			GÜNLÜK GELİR			ARAÇ 2006- 2007	
	2006	2007	FARK	2006	2007	FARK	2006	2007	FARK		
ADANA	0	86.926,4	#SAYI/0!	0	898	#SAYI/0!	0	96,8	#SAYI/0!	0	30
ANKARA	105.810,6	123.758,4	16,96%	1239	1357	9,50%	85,4	91,2	6,80%	41	45
ANTALYA HVLM.	126.536,2	138.120,3	9,15%	1349	1849	37,10%	93,8	74,7	-20,40%	45	62
ATATÜRK HVLM.	36.943,8	54.754,5	48,21%	402	633	57,50%	91,9	86,5	-5,88%	13	21
BURSA	292.827,5	365.306,4	24,75%	2885	3592	24,50%	101,5	101,7	0,20%	96	120
ESENBOĞA	80.540,9	131.047	62,71%	803	1351	68,20%	100,3	97	-3,30%	27	45
YEŞİLKÖY HVLM.	75.402	87.312	15,80%	852	1020	19,70%	88,5	85,6	-3,30%	28	34
İZMİR	63.721,3	94.072,5	47,63%	643	1017	58,20%	99,1	92,5	-6,70%	21	34
KADIKÖY	748.38,2	128.581	71,81%	977	1811	85,40%	76,6	71	-7,30%	33	60
SABIHA GÖKÇEN	101.638,3	95.856,1	-5,69%	1229	1093	-11,10%	82,7	87,7	6,00%	41	36
TAKSİM	59.199,8	64.680	9,26%	781	924	18,30%	75,8	70	-7,70%	26	31
TOPLAM	1017458,6	1370414,6	25,00%	11160	15545	30,60%	895,6	954,7	-3,80%	371	518

Operasyonel oto leasing şirketine göre tablo 14'de; 2006- 2007 yıllarına ait aylık kiralama ciroları karşılaştırılmaktadır. 2006 yılında Operasyonel oto leasing şirketinin ofislerine göre 317 adet kiralanan araçla elde edilen ciro 353.695 YTL iken, 2007 yılında 281 adet

kiralanan araçla elde edilen ciro % 6,20 otomobil kiralama pazarındaki daralmayla 332.427,6 YTL olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 14. Aylık leasing 2006-2007 karşılaştırması

AYLIK LEASİNG 2006-2007 KARŞILAŞTIRMASI											
AYLIK 2006-2007	CİRO			K/G			GÜNLÜK GELİR			ARAÇ 2006- 2007	
	2006	2007	FARK	2006	2007	FARK	2006	2007	FARK		
ADANA	0	12.596	#SAYI/0!	0	272	#SAYI/0!	0	46,3	#SAYI/0!	0	9
ANKARA	37.833,9	33.341	-11,88%	1417	770	-45,70%	26,7	43,3	62,20%	47	26
ANTALYA HVLM.	14.656	23.664	61,46%	320	510	59,40%	45,8	46,4	1,30%	11	17
ATATÜRK HVLM.	24.786	35.071,7	41,50%	612	751	22,70%	40,5	46,7	15,31%	20	25
BURSA	54.165,8	38.656,8	-28,63%	1079	728	-32,50%	50,2	53,1	5,80%	36	24
ESENBOĞA	67.449,2	64.008	-5,10%	1853	1524	-17,80%	36,4	42	15,40%	62	51
YEŞİLKÖY HVLM.	7.503,6	5.251,4	-30,01%	156	121	-22,40%	48,1	43,4	-9,80%	5	4
İZMİR	36.414,6	17.399,5	-52,22%	822	391	-52,40%	44,3	44,5	0,50%	27	13
KADIKÖY	74.290	37.624,8	-49,35%	2185	1028	-53,00%	34	36,6	7,60%	73	34
SABİHA GÖKÇEN	22.032	41.371,2	87,78%	720	1768	145,60%	30,6	23,4	-23,50%	24	59
TAKSİM	14.563,5	23.443,2	60,97%	365	576	57,80%	39,9	40,7	2,00%	12	19
TOPLAM	353.695	332.427,6	6,20%	9529	8439	5,60%	396,5	466,4	7,00%	317	281

Operasyonel oto leasing şirketine göre; tablo 15’de 2006-2007 yıllarına ait kısa süreli leasing ciroları karşılaştırılmaktadır. 2006 yılında operasyonel oto leasing şirketinin ofislerine göre 691 adet kiralanan araçla elde edilen ciro 1.371.062 YTL iken, 2007 yılında yeni otomobil satın alımıyla 800 adet leasing edilen araç ve kısa süreli leaseinge artan taleple beraber elde edilen ciro %16,40 yükselişle 1.699.424 YTL olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 15. Kısa süreli leasing 2006-2007 karşılaştırması

KISA SÜRELİ LEASİNG 2006-2007 KARŞILAŞTIRMASI											
KISA SÜRELİ LEASİNG 2006-2007	CİRO			K/G			GÜNLÜK GELİR			ARAÇ 2006-2007	
	2006	2007	FARK	2006	2007	FARK	2006	2007	FARK		
ADANA	0	99567	#SAYI/0!	0	1170	#SAYI/0!	0	85,1	#SAYI/0!	0	39
ANKARA	143.690	153.144	6,58%	2656	2127	-19,90%	54,1	72	33,10%	89	71
ANTALYA HVLM.	141.197	161.827,4	14,61%	1669	2359	41,30%	84,6	68,6	-18,90%	56	79
ATATÜRK HVLM.	61.752,6	89.821,6	45,45%	1014	1384	36,50%	60,9	64,9	6,57%	34	46
BURSA	346.850	403.920	16,45%	3964	4320	9,00%	87,5	93,5	6,90%	132	144
ESENBOĞA	147.939	194.925	31,76%	2656	2875	8,20%	55,7	67,8	21,70%	89	96
YEŞİLKÖY HVLM.	82.958,4	92.535,1	11,54%	1008	1141	13,20%	82,3	81,1	-1,50%	34	38
İZMİR	100.060	111.372,8	11,31%	1465	1408	-3,90%	68,3	79,1	15,80%	49	47
KADIKÖY	149.246	166.933,2	11,85%	3162	2839	-10,20%	47,2	58,8	24,60%	105	95
SABİHA GÖKÇEN	123.567	137.328	11,14%	1949	2861	46,80%	63,4	48	-24,30%	65	95
TAKSİM	73.802,4	88.050	19,31%	1146	1500	30,90%	64,4	58,7	-8,90%	38	50
TOPLAM	1371062	1.699.424	16,40%	20689	23984	13,80%	668,4	777,6	5,00%	691	800

3.9. Operasyonel Oto Leasing Uygulayan Firmannın Finansal Analizi

Tablo 16. X firması finansal analizi

OPERASYONEL OTO LEASİNG UYGULAYAN X FİRMASI	
	31.12.2007
Dönen Varlıklar	5.378.323
Hazır Değerler	49.056
Menkul Kıymetler (net)	0
Ticari Alacaklar (net)	2.085.590
Stoklar (net)	2.913.652
Duran Varlıklar	1.576.715
Kısa Vadeli Yükümlülükler	4.320.721
Uzun Vadeli Yükümlülükler	694.076
ÖZSERMAYE	1.940.241
TOPLAM ÖZ SERMAYE VE YÜKÜMLÜLÜKLER	6.955.038
Satış Gelirleri (net)	5.869.200
Satışların Maliyeti (-)	4.652.025
BRÜT ESAS FAALİYET KARI/ZARARI	1.159.540
NET ESAS FAALİYET KARI/ZARARI	873.199
Finansman Giderleri (-)	-862.989
NET DÖNEM KARI/ZARARI	76.804

ORANLAR	
CARİ ORAN	1,24
ASİT TEST ORANI	0,57
NAKİT ORAN	0,01
NET İŞLETME SERMAYESİ	1.057.602
STOK BAĞIMLILIK ORANI	1,47
KALDIRAÇ ORANI	0,72
KVYK / TOPLAM AKTİF	0,62
UVYK / UVYK + ÖZSERMAYE	0,26
FAİZ V.Ö.K. / FİNANSMAN GİDERİ	-1,01
DURAN VARLIK / ÖZ SERMAYE	0,81
FİNANSAL ORAN	0,39
DÖNEN VARLIK DEVİR HIZI	1,09
STOK DEVİR HIZI	1,60
ORTALAMA STOKTA KALMA SÜRESİ	225,47
ORTALAMA ETKİNLİK SÜRESİ	353,40
ALACAK DEVİR HIZI	2,81
ALACAK TAHSİL SÜRESİ	127,92
ÖZSERMAYE DEVİR HIZI	3,02
AKTİF DEVİR HIZI	0,84
DURAN VARLIK DEVİR HIZI	3,72
NET KAR MARJI	0,01
BRÜT KAR MARJI	0,20
AKTİF KARLILIĞI	0,01
SERMAYE KARLILIĞI	0,04

Firma artan iş hacmiyle birlikte dönen varlıkların aktif içindeki artan payı, senetli ve senetsiz ticari alacaklardan oluşmaktadır. Ekonomik koşulların etkisiyle cari oranın firmalar için 1,5 olması işletme açısından olumlu bir gösterge taşımaktadır. X firmamızda 1,24 olan içinde bulunduğu sektöre göre ortalamanın üzerinde olabilmesine karşın kredi verenler açısından geri ödemesinde riskli olabilmektedir. Asit test oranıyla likidite ölçümü ele alındığında genellikle 1 veya 1 den büyük olması arzu edilmektedir. X firmasında 0,57'lik oran işletmenin kısa vadeli borçlarının ödenmesi tehlike arz etmektedir. Kaldıraç oranının 0,50'nin üzerinde 0,72 olması genellikle tehlike işareti olarak kabul edilmektedir. Bu oranın yüksek olması emniyet marjının az olduğunu ve işletmenin faiz, anapara ödemeleri nedeniyle güç duruma düşme olasılığının yüksek olduğunu göstermektedir. X firmasının 1,60 oran ile ortalama 226 günde stoklarını çevirebilmektedir.

Stokların payı son dönemde %42 seviyelerinde olup, yıllar itibariyle stok yüksekliği firmanın likiditesini olumsuz etkilemektedir. Döner varlık devir hızının düşük olması kısa vadeli borçlarının yüksek olduğunu göstermektedir. Kısa vadeli borç ve özsermaye oranının yüksek olması firmanın finansal yapısının çok sağlam olmadığını göstermektedir. Sabit varlıklarının 0,81'i özkaynaklarla finanse edilmiştir.. X Firması alacaklarını 128 günde toplayabilmektedir. Firmanın senetsiz ticari alacaklarının detayı incelendiğinde ise Missan Kalıp, Pro-Mak Mak., Necati Durak Otom. gibi firmalar gözükmektedir. Firma satışlarının %90'ı Tofaş, Ford, Toyota gibi markalara yedek parça üreten fason firmalardan oluşmaktadır. İşletmeler büyüdükçe özsermaye kullanma eğilimine girmektedirler. Bu nedenle özkaynak devir hızı büyük ve eski kuruluşlara göre daha yüksektir. Aktif devir hızının düşük olması riskli bir sektör içerisinde bulunduğunu göstermektedir.

Cari dönemde firma ödenmiş sermayesini 1.500.000 YTL'ye çıkarmış olup, özkaynakların finansmandaki payını %28 seviyelerine çıkmıştır. Ancak son iki dönemde nakdi kredi kullanımını yükselmiş olup, ciroya oranı 2007 yılında %40 seviyelerindedir.

Gelir tablosunda ise; cirosunu reel olarak arttıran firmanın aynı zamanda faaliyetlerinden kar yaratabildiği görülmektedir. Ancak finansman giderlerinin etkisiyle yine son iki dönemde karlılık oranlarında azalma gerçekleşmiştir. 2006 yılından itibaren firma operasyonel leasing yoluyla otomobil kiralaması yapmıştır

3.10.Operasyonel Oto Leasing'in Alternatif Finansman Yöntemi Olarak Karşılaştırılması

Şirket 01.01.2008 yılında başlamak üzere filo araçları için, operasyonel oto leasingi tercih ederse;

Tablo 17. Araçların bedeli

Araba Modeli	Miktar	Birim Fiyatı	Toplam Cari Değer
Ford Focus	31	30.885,13	957.439,03

- Kiralanan otomobillerin toplam cari değeri 957.439 YTL'dir.
- Kiralanan otomobilin ekonomik ömrü 5 yıldır.
- Vergi tasarrufu 0,20
- Faiz oranı %10

Tablo18. Bakım bedeli

	Adet	Birim Fiyat	Toplam
Bakım	31	400	12.400
TOPLAM		12.400	

Firma, 31 adet aracın bakımı maliyetini 400 YTL olması durumunda yıllık maliyeti 12.400 YTL'dir.

Tablo19. Sigorta ve kasko bedeli

	1	2	3	4	5
Trafik Sigortası	140	126	119	112	105
Kasko Bedeli	1.500	1.050	900	750	600
Toplam	1.640	1.176	1.019	862	705
31 Adet Araç	50.840	36.456	31.589	26.722	21.855

Hasarsızlık durumunda trafik sigortası ilk yılda 140 YTL ile başlayarak her yıl %10, %15, %20 değerlerle azalarak ödenmektedir. Hasarsızlık durumunda kasko bedeli 1.500 YTL ile başlayarak her yıl %30, %40, %50 değerlerle azalmaktadır.

Satın alınması durumunda;

Tablo 20. Satın alınması halinde N.N.A ve N.B.D'i

Yıllar	Satın	Sigorta	Bakım	Öd KDV	Amortisman		Vergi Sonrası		Tablo Değ	NBD	
	Alma	ve	Bedeli	(0.18)	(0.20)		Nakit Çıkışı		10%	N.A.	A.B.Y
	Bedeli	Kasko Bedeli			N.A.	A.B.Y	N.A.	A.B.Y		N.A.	A.B.Y
01.01.2008	811.388,90			146.050	-	-	957.438,90	957.438,90	1,000	957.438,90	957.438,90
31.12.2008		50.840	12.400	-	162.277,79	324.555,59	18.136,44	-14.319,12	0,909	16.487,67	-13.017,38
31.12.2009		36.456	12.400	-	162.277,79	194.733,35	6.629,24	138,13	0,826	5.478,71	114,16
31.12.2010		31.589	12.400	-	162.277,79	116.839,99	2.735,64	11.823,20	0,751	2.055,33	8.882,95
31.12.2011		26.722	12.400	-	162.277,79	70.103,99	-1.157,96	17.276,80	0,683	-790,90	11.800,29
31.12.2012		21.855	12.400	-	162.277,79	105.155,98	-5.051,56	6.372,80	0,621	-3.136,62	3.957,01
Hurda Değeri										279.000,00	279.000,00
TOPLAM										698.533,09	690.175,92

Finansal leasing yoluyla satın alınması durumunda;

Tablo 21. Finansal leasing ile satın alınması halinde N.N.A ve N.B.D'i

Yıllar	Kira	Öd KDV	Sigor	Bakım	Amortisman		Vergi Kazancı		Vergi Sonrası		B.D	N.B.D	
	Bed.	(0.18)	Bed.	Bedeli	N.A	A.B.Y.	N.A	A.B.Y	N.A	A.B.Y	0,10	N.A	A.B.Y
31.12.08	214.042	38.528	50.840	12.400	162.277,8	324.555,6	87.912,0	120.367,6	227.898,0	195.442,4	0,909	207.180,0	177.674,9
31.12.09	166.476	29.966	36.456	12.400	162.277,8	194.733,4	75.522,0	82.013,1	169.775,7	163.284,6	0,826	140.310,5	134.946,0
31.12.10	150.000	27.000	31.589	12.400	162.277,8	116.840,0	71.253,4	62.165,8	149.735,6	158.823,2	0,751	112.498,6	119.326,2
31.12.11	150.000	27.000	26.722	12.400	162.277,8	70.104,0	70.280,0	51.845,2	145.842,0	164.276,8	0,683	99.612,1	112.203,3
31.12.12	140.000	25.200	21.855	12.400	162.277,8	105.156,0	67.306,6	55.882,2	132.148,4	143.572,8	0,621	82.053,8	89.147,4
Satın Alma												10.000	10.000
Hurda Değer												279.000	279.000
TOPLAM												372.654,9	364.297,8

Operasyonel leasing uygulanması durumunda;

Tablo 22. Operasyonel Leasing durumunda N.B.D'i

Yıllar	Kira	KDV(%18)	Vergi Kazancı	Vergi Sonrası	B.D.	N.B.D.
					10%	
31.12.2008	85.700,00	15.426,00	17.140,00	83.986,00	0,90909	76.350,83
31.12.2009	85.700,00	15.426,00	17.140,00	83.986,00	0,82645	69.410,23
31.12.2010	85.700,00	15.426,00	17.140,00	83.986,00	0,75131	63.099,52
31.12.2011	85.700,00	15.426,00	17.140,00	83.986,00	0,68301	57.363,28
31.12.2012	85.700,00	15.426,00	17.140,00	83.986,00	0,62092	52.148,59

Operasyonel Leasing Maliyeti 318.372,45

X firması ihtiyaç duyduğu otomobilleri 811.388,98 + %18 KDV'ye özkaynakla satın alıp, normal amortisman yöntemine göre amortisman ayırması halinde ödenen sigorta, kasko, bakım bedeli gider olarak vergiden düşülmesi ve amortisman yoluyla sağlanan vergi tasarruflarının etkisiyle satın alma halinde; işletmenin katlandığı maliyetin net bugünkü değeri 698.533,09 YTL'dir.

X firmasının azalan bakiyeler yöntemini tercih etmesi durumunda, ilk yıllarda ayrılan amortisman miktarı daha yüksek olmakta, sonraki yıllarda azalmaktadır. Azalan bakiyeler yöntemiyle otomobillerin satın alması halinde, katlanılan maliyetin bugünkü değeri 690.175,92 YTL'dir.

İşletme leasing alternatifini seçmesi halinde toplam 978.212 YTL kira ödemesi yapacaktır. Kira bedelinden sigorta bedelleri gider olarak vergiden düşüldüğünde, sağlayacağı vergi tasarrufları etkisiyle bu alternatifin seçilmesi halinde katlanılan N.A 372.654,9 YTL ve AB.Y 364.297,8 YTL'dir.

Kiracının satın alma, finansal leasing ve operasyonel leasing seçeneklerinden kullanım kararlarını yürürlükte bulunan vergi kanunları, faiz oranları, kredi olanakları, işletmenin nakit akışı ve özkaynakları belirler.

Satın alma yöntemiyle yatırımcı özkaynak ve nakit sıkıntısı çekecektir. Malın bedelinin nakit olarak ödenmesi durumunda, paranın faiz gelirinden de yoksun kalacaktır. Finansal leasing alternatifinde kira bedellerinin tamamı giderden düşülmektedir. Finansal leasing'in N.B.D'i satın alma alternatifine göre daha düşük olmaktadır. Operasyonel leasing, finansal leasing ve satın alma alternatiflerine göre daha az maliyetlidir.

Operasyonel leasing, varlıkların gerçek ömründen çok daha kısa süreler için uygulanmaktadır. Yıllık leasing ödemeleri alternatif yöntemlerin oldukça altındadır. Operasyonel leasing'de sigorta, bakım ve servis hizmetlerinden yoksun olması kiracı açısından yarar sağlamaktadır. Operasyonel leasing sonunda kiralanmış olan araçlar kiraya verene iade edilerek teknoloji yakından takip edilebilmektedir. Kiraya veren leaseing konu malı satabilir ya da yeniden kiraya verebilir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Yatırımcılar ihtiyaçlarına ve amaçlarına göre uygun olan finansman yöntemlerini tercih etmektedirler. Mevcut ekonomik ortamda yatırımcılar için operasyonel leasing, satın alma ve finansal leasing finansman yöntemlerinin karşılaştırılması durumunda;

Tablo 23. Alternatiflerin Değerlendirilmesi

	N.A	A.B.Y
Satın Alma	698.533,09	690.175,92
Finansal Leasing	372.654,9	364.297,8
Operasyonel Leasing	318.372,45	

Yatırımcıların ihtiyaçlarına göre ne tür finansman yönteminin uygun olduğu dikkate alınmaktadır. Filo araçların bedelinin 957.439 YTL olması durumunda, operasyonel leasing ile kiralama maliyeti satın alma ve finansal leasing'le yatırım alternatiflerinden daha karlı gözükmektedir. Bu maliyetin yanında kiraya veren tarafından araçların bakım, onarım ve sigorta işlemleri karşılanmaktadır.

Operasyonel leasing, varlıkların gerçek ömründen çok daha kısa süreler için yapılır ve leasing ödemelerinin şimdiki değeri genellikle varlıkların gerçek değerinin oldukça altındadır. Leasing anlaşmasının sonunda kiralanmış olan araçlar kiraya verene iade edilir. Kiraya veren leaseinge konu malı satabilir ya da yeniden kiraya verebilir. Genellikle kiracı kira sözleşmesini iptal ederek, leaseinge konu malı kiralayana geri gönderme seçeneğini kullanır. Operasyonel leasing'de kiraya veren risksiz bir şekilde varlıklarını geri alır.

Finansal leasing'de, varlıkların kullanım ömrünün sonuna kadar devam etmekle birlikte leasing ödemelerinin şimdiki değeri, varlıkların değerinin korunmasını sağlamaktadır. Finansal leasing işlemi genellikle iptal edilemez, fakat leasing süresi daha düşük oranda taksitlendirmeye uzatılabilir ya da uygun fiyatla kiracı malı satın alabilir. Çoğu leasing anlaşmasında kiraya veren leaseinge konu malın sigorta ve vergileri ödemekle yükümlüdür.

Uluslar arası piyasalarda likidite imkanlarının gelecek dönemde azalma ihtimali dikkate alındığında, reel faiz oranlarının zaten yüksek olduğu ülkemizde sermaye maliyetinin daha da yükselmesine yol açacaktır. Operasyonel leasing, firmalara daha düşük yatırım tutarlarında, ekonomik koşullara uygun olarak esnek yatırım imkanı tanımaktadır. Operasyonel leasing, kiracının ödeme gücüne göre ayarlanabilmekte, sabit olan kiralalar

faiz oranlarındaki değişikliklerden etkilenmemektedir. Büyümenin yavaşlamakta, likiditenin yetersiz olduğu durumda firmalar nakit akışlarını daha iyi ayarlayabilmektedir.

Firmaların finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmesi, finansman araçlarının geliştirilmesi ve uygulama alanı bulması ile mümkündür. Bu durum, ekonomideki karar vericilerin bilinçli, planlı, düzenleme ve uygulamalarıyla olanaklı hale gelmektedir. Ülkemizde orta uzun vadeli kaynak imkanlarının yetersiz olduğu göz önüne alındığında, leasing bu yönüyle önemli bir işlevi yerine getirmektedir.

Operasyonel leasing, sözleşme süresinin çok kısa olması nedeniyle leasing konusu mal ve teçhizatın tüm ömrünü kapsamayan bir leasing türüdür. Ayrıca, işletmeler söz konusu malı iade etmek amacıyla sözleşmeyi rahatlıkla feshedebilmektedir. Bu açıdan, operasyonel leasing, yatırımcılara üretimde kullandıkları malların teknolojik gelişmelere uyumunda kolaylık sağlamakta, işletme ihtiyaçlarının giderilmesinde önemli rol oynamaktadır.

Finansal leasing'e göre esnek yapısıyla operasyonel leasing, mevcut ekonomik ortamda yatırımcılar için alternatif bir yöntem olması halinde, leasing şirketlerinin sundukları hizmetin çeşitlenmesine ve kurum kazançlarının artmasına katkı sağlayacaktır. Özellikle, banka ortaklı şirketlere oranla zayıf mali yapıya sahip bağımsız leasing şirketleri bu alanda uzmanlaşma olanağı bulabileceklerdir.

Operasyonel leasing; firmalara artan rekabet koşullarında yeni ürün, ürün çeşitliliği, müşteri memnuniyeti, teknolojiye uyum imkanları yaratarak pazarda ayakta kalabilmelerini sağlamaktadır.

Leasingin bir yanda ülkenin riskli iş ortamına uyum sağlarken diğer yandan da oynak, sığ ve kısa vadeli finans piyasalarına uygun yapılar geliştirmektedir. Geçtiğimiz yıllarda yaşanan en aşırı piyasa dalgalanmalarında bile leasing şirketlerinde kredi kalitesi hep yüksek kalmış, zor dönemlerde bile asgari bir fonlama düzeyi hep korunmuştur.

Operasyonel leasing, esneklik avantajı ile Türkiye'nin vazgeçilmezleri arasında olacaktır. Türkiye'de leasing sektörü ile operasyonel leasing sektörü aynı kulvarda gelişmektedir. Gelişmiş ekonomilerde görülen, bu iki kulvarın birlikteliği leasing sektörünün büyük hacimlere ulaşmasında baş etkindir.

Ülke ekonomisi gelişimi, leasing işlemlerinin gerçekleşmesiyle paralel olarak hızla artmaktadır. Leasing şirketlerine başka işlem yapmanın yasaklanmış olması bugüne kadar çoktan kaldırılmış olması gereken bir kuraldır. Mevzuata bu konuda açıklık getirilmesi ile leasing kuruluşlarının ve iş dünyasının önünde yepyeni bir işbirliği alanı açılmış olacaktır. Bu anlamda Finansal Kiralama Kanunu'nda yapılması planlanan yasa değişikliklerinin yürürlüğe girmesi durumunda operasyonel leasing, alt leasing, satış ve geri leasing türlerine olanak tanınmış olacaktır.

Uzmanlar, Bankacılık ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) hazırladığı yeni yasa tasarısının yürürlüğe girmesi durumunda, Türkiye'de firmalar operasyonel leasing'i daha çok tercih edeceklerdir.

Operasyonel leasing hatlarının gelişmesi, kaçınılmaz olarak beraberinde tamamlayıcı hizmet hatlarının gelişmesini de getirecektir. Sigorta, bakım, yedek parça, donanım değiştirme, operatörlük ve donanımın türüne bağlı olarak pek çok hizmet türünün, operasyonel leasing ile birlikte gelişmektedir. Leasing müşterilerine tam hizmet sunabilmek için, operasyonel leasing kanallarının leasing şirketlerine açılması mutlaka gereklidir. Mali disiplin ve düşük enflasyon içi verilen mücadelede, Türk ekonomisine önemli pozitif katkı sağlayacağı beklenmektedir.

KAYNAKLAR

- AHKEMOĞLU, Mehmet (2003), “Finansal Kiralama İşlemlerine İlişkin Vergisel Düzenlemeler”, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı 262, Haziran, s.85.
- AKÇA, Kerem (2000), *Operasyonel Leasing*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- AKGÜÇ, Öztin (1998), *Finansal Yönetim*, 7. Baskı, Avcıol Basın Yayınları, İstanbul.
- ALTUĞ, Osman (2000), *Banka İşlemleri Muhasebesi*, 1. Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul
- BAZROD, Mark S. (2005), “Yazılım Leasing’i Leasing Sektörü İçin Bir Fırsat”, *Finansal Kiralama Derneği Bülteni Leasing Dünyası*, Sayı 14, Kasım, s.6-7.
- BERK, Niyazi (2002), *Finansal Yönetim*, 6.Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul
- BULDAM, Ahmet (2007), “Leasing Sektörünün 6 Aylık Sonuçları”, *Finansal Kiralama Derneği Bülteni Leasing Dünyası*, Sayı 19, Eylül, s.6.
- CEYLAN, Ali (2001), *İşletmelerde Finansal Yönetim*, 7.Baskı, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa
- CEYLAN, Ali (1998), *Finansal Teknikler*, 3. Baskı, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa
- CEYLAN, Atilla (2007), *Finansal Kiralama ve KOBİ’ler Açısından Değerlendirilmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.
- ÇEYİZ, Semih (2005), “KOSGEB Kobi Finansman Destekleri”, *Finansal Kiralama Derneği Bülteni Leasing Dünyası*, Sayı 13, Temmuz, s.12.
- DURU, M.Haluk, (2001), *Finansal Kiralama Sektörünün Mali Piyasalar İçindeki Yeri, Sorunları ve Çözüm Önerileri*, Master Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ERDOĞAN, Mehmet, (1998), *İşletmelerde Yatırımların Finansman Aracı Olarak Kiralama (Leasing)’dan Yararlanma ve Bir Uygulama*, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- ERDOĞAN, Niyazi (1995), *Uluslar arası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi & Çağdaş Finansman Teknikleri*, 2.Baskı, Marmara Üniversitesi Kütüphane ve Dokümantasyon Daire Başkanlığı, İstanbul.
- ERGÜL, Nuray ve Sezai Dumanoglu (2003), **Finansal Kiralama**, Der Yayınları, İstanbul
- EROL, Ahmet (2000), “ Finansal Kurumlar’ın Denetim ve Vergilemesi”, Yaklaşım Yayınları, Sayı 411, Temmuz, s. 15.
- FİDER (Finansal Kiralama Derneği), (2007), “ Ek 6 Leasing”,
http://www.tbb.org.tr/turkce/duyurular/iktisat_kongresi/Ek%206%20Leasing.pdf
15.01.2008
- GÖNENLİ, Atilla (1988), *İşletmelerde Finansal Yönetim*, 6. Baskı, İstanbul Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- GÜRSOY, Güzide (2003), *Finansal Kiralama (Leasing) Sözleşmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- INSIGHT Investments (2007), “Operating Leases”,
http://www.insightinvestments.com/services/fin_operating_lease.asp
15.01.2008
- İTO (İstanbul Ticaret Odası), (1998-66), *Sorularla Finansal Kiralama*, 3.Baskı İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul
- KARIŞMAN, Müge (2002), “Sentetik Leasing”, *Finansal Kiralama Derneği Bülteni Leasing Dünyası*, Sayı 2, Mart, s.12.
- KOÇ, Mehmet (2004), *Finansal Kiralama (Leasing)*, 2. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.
- KOÇ, Mehmet (1999), *Bütün Yönleriyle Finansal Kiralama*, 1.Baskı, Alfa Yayınları, İstanbul.
- KONDAK, Nuray (2002), *İşletmelerde Finansman Sorunu ve Çözüm Yolları – Alternatif Finansman Teknikleri*, 1.Baskı, Der Yayınları, İstanbul.

- KOTHARİ, Vinod (2007), "Operating Leases",
<http://www.geocities.com/WallStreet/Exchange/8413/basics4.html>
15.01.2008
- KUNTALP, Erden (1988), Finansal Kiralama Kanun'una göre Finansal Kiralama (Leasing) Tanımı ve Hükümleri, No: 144, Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, Ankara.
- KÜÇÜKKOCAOĞLU, Güray (2007), "Türkiye ve Dünya'da Leasing ve Factoring",
<http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcarsamba8.doc>
29.12.2007
- KÜÇÜKKÖSE, Bilge, (2000), *Türkiye'de Finansal Kiralama ve Kullanılan Fon Kaynaklarının Verimliliği*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- MENDERES, Münevver ve Erkan Malkoç (2007), "Hastanelerde Alternatif Bir Fon Kaynağı Olarak Finansal Kiralama (Leasing)",
http://www.sabem.saglik.gov.tr/kaynaklar/869_3hastanelerde_finansal_fon.pdf
10.07.2007
- MELEMEN, Mehmet ve S.Burak Arzova (2000), **Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi**, 1.Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- NYU STERN (NewYork University Leonard N.Stern School Of Business), (2007), "Operating versus Capital Leases",
http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/AccPrimer/lease.htm
11.01.2008
- ÖZHAMURKAR, Ali (2004), " Outsourcing ve Operasyonel Araba Kiralama",
http://www.isguc.org/?avc_view.php&ex=25&pg=b
25.15.2007
- ÖZTÜRK, Kayhan (2006), "Ülker'in Leasing Şirketi Yurtdışında Büyüyecek",
http://www.capital.com.tr/haber.aspx?HBR_KOD=3367
16.10.2007

- REİSOĞLU, Seza (2004), “ Finansal Kiralama Sözleşmeleri ve Uygulama Sorunları”,
<http://www.tbb.org.tr/turkce/konferans/sr-finansal%20kiralama.doc>
29.12.2007
- SEKMEN, Suat (2001), “Avrupa’ya Ülkeler Bazında Kısa Bir Bakış”, *Finansal Kiralama Derneği Bülteni Leasing Dünyası*, Sayı 2, Kasım, s.11.
- SUDHİR, P. Amembal, (2000), *Operating Leases The Complete Guide Volume One*,
1. Baskı, Amembal and Associates, New York.
- SUDHİR, P. Amembal, (2000), *Operating Leases The Complete Guide Volume Two*,
1. Baskı, Amembal and Associates, New York.
- SUNGUR, Pınar, (2006), “ Girişimci ve Yatırımcının Gözbebeği Leasing Sektörü”,
Referans Gazetesi, 14 Ocak, s.9.
- SİPAHİ, Barış ve Volkan Demir (2003), “4842 Sayılı Kanun ile Değişen Finansal İşlemlerinin Kiracı Açısından Muhasebeleştirilmesi”, *Çözüm Dergisi*
- TAŞABATLI, Gökhan, (2004), *Türkiye’de Leasing Sözleşmesi ve Bir Uygulama*, Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- TOROSLU, M.Vefa (2000), *Leasing İşlemleri ve Muhasebesi*, 1. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.
- TÜRKO, R. Metin (2002), *Finansal Yönetim*, 1. Baskı, Alfa Yayınları, İstanbul.
- UYANIK, Senan (1990), *Proje Finansmanın Finansal Leasing’in Rolü*, 1. Baskı, Türkiye Ticaret Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği, Ankara.
- UYDACI, Sıla (2006), *Türkiye Muhasebe Standartlarına Göre Finansal Kiralama İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Wikipedi Özgür Ansiklopedi (2007), “Finansal Kiralama”,
http://tr.wikipedia.org/wiki/Finansal_Leasing
26.12.2007

- YALÇIN, Fırat (2006), *Finansal Kiralama*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- YILMAZ, Ceren (2006), *Alternatif Finansman Tekniği Olarak Leasing ve Türkiye Uygulaması*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- YETGİN, Feyzullah (2001), *Türkiye’de Finansal Kiralama (Leasing) ve Finansal Kiralama Sektörü (Finans Sisteminde Yeni Yönelimler)*, 1.Baskı, Beta Yayınevi, İstanbul
- YÜCETAŞ, Nazan ve Sedat Kurdoğlu (2000), “Finansal Kiralama’nın Muhasebeleştirilmesi ve Vergisel Boyutu”, *Vergi Sorunları Dergisi*, Sayı 142, Temmuz, s.115.

EKLER

EK A – BİLANÇO

Hesap Adı	Tutar
HAZIR DEĞERLER	49.056
- Kasa	3.568
- Banka	45.488
-Anadolubank	37.057
-Türkiye Finans	7.002
-Diğer	1.429
MENKUL KIYMETLER (Net)	0
TİCARİ ALACAKLAR	2.085.590
- Senetli Alacaklar (Net)	1.460.752
-Alınan Çekler	1.458.257
-Alacak Senetleri	2.495
- Grup Firmalarından Senetli Ticari Alacaklar	0
- (-) Alacak Senetleri Reeskontu	0
- Senetsiz Alacaklar	624.838
- Yurtiçi Senetsiz Alacaklar	624.838
-Fom Mak.Otom.San.Tic.Ltd.Şti.	57.806
-Kulseven Makina-Halis Seven	73.165
-Missan Kalıp Ltd.Şti.	47.208
-Necati Durak Otom.Ltd.Şti.	146.626
-Pro-Mak Mak.Otom.Ltd.Şti.	58.819
-Diğer	241.214
- Yurtdışı Senetsiz Alacaklar	0
- Grup Firmalarından Senetsiz Ticari Alacaklar	0
ORTAKLARDAN VE GRUP FİRMALARINDAN FİNANSAL ALACAKL	111.469
- Ortaklardan Finansal Alacaklar	0
- Grup Firmalarından Finansal Alacaklar	111.469
-Çınar Gıda Tekn.Hırd.Ltd.Şti.	111.469
STOKLAR (Net)	2.913.652
- İlk Madde ve Malzeme	22.199
- Yarı Mamuller	0
- Mamuller	521.808
- Ticari Mallar	2.369.645
- Diğer	0
VERİLEN SİPARİŞ AVANSLARI / AKREDİTİFLER	100.047
- Akreditifler	0
- Yurtiçi Sipariş Avansları	100.047
- Grup Firmalarına Verilen Avanslar	0
YILLARA YAYGIN İNŞ. MALİYETLERİ	0
DİĞER DÖNEN VARLIKLAR	118.509
- Gelecek Aylara Ait Giderler ve Gelir Tahakkuklar	107.487
- Grup Firmalarından Diğer Alacaklar	0
- Diğer	11.022
-Ver. Dep. ve Tem.	18
-Devreden KDV	11.004
- Bağlantı Senetleri	0
DÖNEN VARLIKLAR TOPLAMI	5.378.323

UV TİCARİ ALACAKLAR	0
- UV Senetli Alacaklar (Net)	0
- Grup Firmalarından Senetli Ticari Alacaklar	0
- (-) Alacak Senetleri Reeskontu	0
- UV Senetsiz Alacaklar	0
- Yurtiçi Senetsiz Alacaklar	0
- Yurtdışı Senetsiz Alacaklar	0
- Grup Firmalarından Senetsiz Ticari Alacaklar	0
ORTAKLARDAN VE GRUP FİRMALARINDAN UV FİNANSAL ALAC	0
- Ortaklardan UV Finansal Alacaklar	0
- Grup Firmalarından UV Finansal Alacaklar	0
MALİ DURAN VARLIKLAR (Net)	0
- Bağlı Menkul Kıymetler	0
- İştirakler	0
YAPILMAKTA OLAN YATIRIMLAR	0
- Yatırımlarla İlgili Verilen Avanslar	0
DİĞER DURAN VARLIKLAR	98.784
- Gelecek Yıllara Ait Giderler ve Gelir Tahakkukla	83.060
- Grup Firmalarından Diğer Alacaklar	0
- Diğer	15.724
-Ver. Dep. ve Tem.	15.724
BAĞLI VARLIKLAR TOPLAMI	98.784
MADDİ DURAN VARLIKLAR (Net)	1.436.283
- Maddi Duran Varlıklar (Brüt)	1.774.883
- Arazi ve Arsalar	0
- Yeraltı ve Yerüstü Düzenleri	0
- Binalar	177.333
- Tesis, Makina ve Cihazlar	206.233
- Taşıtlar	185.520
- Demirbaşlar	54.888
- Diğer Maddi Duran Varlıklar	1.150.909
- (-) Birikmiş Amortismanlar	-338.600
MADDİ OLMAYAN VE ÖZEL TÜKENMEYE TABİ DURAN VARLIKL	41.648
SABİT VARLIKLAR TOPLAMI	1.477.931
DURAN VARLIKLAR TOPLAMI	1.576.715
AKTİF TOPLAMI (VARLIKLAR)	6.955.038
FİNANSAL BORÇLAR	3.130.188
- Banka Kredileri	2.837.996
-İşbankası	490.745
-Asya Finans	345.968
-Şekerbank	43.096
-TEB	241.566
-Türkiye Finans	705.578
-Anadolubank	252.446
-Halk Bankası	243.022
-Denizbank	43.698
-YKB	68.152
-Akbank	403.725
- Garanti	0
- Orta ve Uzun Vadeli Kredi Anapara Taksitleri	0

- Faiz Gider Karşılıkları	0
- Diğer Finansal Borçlar	292.192
-Leasing	292.192
- Orta ve Uzun Vadeli Diğer Finansal Borç Anapara	0
- Faiz Gider Karşılıkları	0
- Yatırım (Satıcı) Borcu	0
TİCARİ BORÇLAR	708.537
- Senetli Borçlar (Net)	440.986
- Yurtiçi Senetli Borçlar	440.986
-Verilen Çekler	427.756
-Kredi Kartı Borçlar	13.230
- Kabul Kredileri	0
- Grup Firmalarında Senetli Ticari Borçlar	0
- (-) Borç Senetleri Reeskontu	0
- Senetsiz Borçlar	267.551
- Yurtiçi Senetsiz Borçlar	188.880
-Anpa Teknik Hırdavat Ltd.Şti.	102.231
-Burç Kalıp Malz.Hırd.San.Ltd.	42.445
-Diğer	44.204
- Akreditifler	0
- Diğer İthalat Borçları	78.671
- Grup Firmalarına Senetsiz Ticari Borçlar	0
ALINAN SİPARİŞ AVANSLARI	383.677
- Yurtiçi Avanslar	36.197
- Grup Firmalarından Alınan Avanslar	347.480
-Çımarlar Dış Tic.	242.480
-Çımarlar Kes. Takım	105.000
- Bağlantı Senetleri	0
YILLARA YAYGIN İNŞ. HAKEDİŞLERİ	0
ORTAKLARA VE GRUP FİRMALARINA FİNANSAL BORÇLAR	0
- Ortaklara Finansal Borçlar	0
- Grup Firmalarına Finansal Borçlar	0
DİĞER KISA VADELİ BORÇLAR	98.319
- Ödenecek Temettü	0
- Dönem Karından Ödenecek Temettü	0
- Dönem Karı Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülük Karşı	0
	24.916
- (-) Peşin Ödenen Vergi	-24.916
- Ödenecek Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülükler	89.959
- Gelecek Aylara Ait Gelirler ve Gider Tahakkuklar	0
- Kıdem Tazminatı Karşılığı	0
- Grup Firmalarına Diğer Borçlar	0
- Diğer KV Borçlar	8.360
-Diğer Çeşitli Borçlar	8.360
KV YABANCI KAYNAKLAR TOPLAMI	4.320.721

UV FİNANSAL BORÇLAR	257.671
- UV Banka Kredileri	5.101
-YKB	5.101
- Garanti	0
- UV Diğer Finansal Borçlar	252.570
Leasing	252.570
- UV Yatırım (Satıcı) Borcu	0
UV TİCARİ BORÇLAR	0
- UV Senetli Borçlar (Net)	0
- Yurtiçi Senetli Borçlar	0
- Kabul Kredileri	0
- Grup Firmalarına Senetli Ticari Borçlar	0
- (-) Borç Senetleri Reeskontu	0
- UV Senetsiz Borçlar	0
- Yurtiçi Senetsiz Borçlar	0
- Akreditifler	0
- Diğer İthalat Borçları	0
- Grup Firmalarına Senetsiz Ticari Borçlar	0
UV ALINAN SİPARİŞ AVANSLARI	0
- UV Yurtiçi Avanslar	0
- Grup Firmalarından Alınan Avanslar	0
ORTAKLARA VE GRUP FİRMALARINA UV FİNANSAL BORÇLAR	436.405
- Ortaklara UV Finansal Borçlar	436.405
- Grup Firmalarına UV Finansal Borçlar	0
DIĞER UZUN VADELİ BORÇLAR	0
- Kıdem Tazminatı Karşılığı	0
- Grup Firmalarına Diğer Borçlar	0
- Diğer UV Borçlar	0
UV YABANCI KAYNAKLAR TOPLAMI	694.076
YABANCI KAYNAKLAR TOPLAMI	5.014.797
SERMAYE	1.500.000
- Nakdi Sermaye	1.500.000
- Ayni Sermaye	0
- MDV YDF Kaynaklı Sermaye Artırımı	0
- İştirak YDF Kaynaklı Sermaye Artırımı	0
- Yedeklerden Sermaye Artırımı	0
- Diğer Sermaye Artırımı	0
- (-) Ödenmemiş Sermaye	0
EMİSYON PRİMİ	0
YENİDEN DEĞERLEME FONU	0
- Maddi Duran Varlık Yeniden Değerleme Fonu	0
- İştirak Yeniden Değerleme Fonu	0
YEDEKLER	373.736
- Yedekler ve Geçmiş Dönem Karları	296.932
- Dağıtılmayan Dönem Karı	76.804
ÖZEL FONLAR	334.167
-Enf. Ser. Düz. Ol. Farkları	334.167
- Dönem Karından Ayrılan Özel Fonlar	0
(-) GEÇMİŞ YILLAR ZARARLARI	(267.662)
(-) DÖNEM ZARARI	0

(İNDİRİMLER)	0
EKLEMELER	0
ÖZKAYNAKLAR	1.940.241
PASİF TOPLAMI (KAYNAKLAR)	6.955.038
NAZİM HESAPLAR	0
- Teminat Mektupları	0
- Verilen Kefaletler	0
- Diğer	0
NET LEASING VARLIKLARI	0
- Leasing Sözleşme Tutarı	0
- Kısa Vadeli Leasing Borçları	0
- Uzun Vadeli Leasing Borçları	0
DÖNEM İÇİ STOK ALIM TUTARI	0

GELİR TABLOSU

Hesap Adı	Tutar
YURTIÇİ SATIŞLAR	5.869.200
- Yurtiçi Satışlar	5.232.880
- Yurtiçi Grup Firmalarına Satışlar	636.320
-Çınarlar Dış Tic.	636.320
YURTDIŞI SATIŞLAR	0
- Yurtdışı Satışlar	0
- Yurtdışı Grup Firmalarına Satışlar	0
BRÜT SATIŞLAR	5.869.200
(-) İADE, İNDİRİM VE İSKONTOLAR	(57.635)
- (-) İadeler	-56.135
- (-) İndirimler	0
- (-) İskontolar	-1.500
NET SATIŞLAR	5.811.565
(-) SMM (Satılan Malın Maliyeti)	-4.652.025
BRÜT SATIŞ KARI / (ZARARI)	1.159.540
(-) PAZARLAMA, SATIŞ VE GENEL YÖNETİM GİDERLERİ	-286.341
- (-) Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	-105.734
- (-) Genel Yönetim Giderleri	-180.607
- (-) Diğer	0
FAALİYET KARI / (ZARARI)	873.199
DİĞER FAALİYETLERDEN OLAĞAN GELİRLER VE KARLAR	98.482
- Kambiyo Karları	98.482
- Faiz Gelirleri	0
- Komisyon Gelirleri	0
- Reeskont Gelirleri	0
- Grup Firmalarından Elde Edilen Gelirler	0
- İştiraklerden ve Bağlı Ortaklıklardan Temettü Ge	0
- Diğer	0
(-) DİĞER FAALİYETLERDEN OLAĞAN GİDERLER VE ZARARL	(14.217)
- (-) Kambiyo Zararları	-14.217
- (-) Faiz Giderleri	0
- (-) Komisyon Giderleri	0
- (-) Reeskont Giderleri	0
- (-) Karşılık Giderleri	0
- (-) Grup Firmalarından Kaynaklanan Giderler	0

- (-) Diğer	0
(-) FİNANSMAN GİDERLERİ	-862.989
- (-) Kısa Vadeli Finansman Giderleri	-862.989
- (-) Orta ve Uzun Vadeli Finansman Giderleri	0
OLAĞAN (İŞLETME) KAR / (ZARARI)	94.475
OLAĞANDIŞI GELİRLER VE KARLAR	71.026
- Maddi Duran Varlık Satış Karları	68.897
- Diğer	2.129
(-) OLAĞANDIŞI GİDERLER VE ZARARLAR	(63.781)
- (-) Maddi Duran Varlık Satış Zararları	-61.641
- (-) Kanunen Kabul Edilmeyen Giderler	0
- (-) Diğer	-2.140
VERGİ ÖNCESİ DÖNEM KARI / (ZARARI)	101.720
(-) DÖNEM KARI VERGİ VE DİĞER YASAL YÜKÜMLÜLÜK KAR	-24.916
DÖNEM NET KARI / (ZARARI)	76.804
DÖNEM NET KARI DAĞITIMI / DÖNEM ZARARI	0
- Ödenecek Temettü	0
- Yedekler - Dağıtılmayan Karlar	0
- Özel Fonlar	0
- (-) Dönem Zararı	0
DÖNEMİN AMORTİSMAN GİDERLERİ	43.935
- SMM'nin İçinde İzlenen	709
- Pazarlama, Genel Yönetim Giderleri İçinde İzlene	43.226
- Olağandışı Giderler ve Zararlar İçinde İzlenen	0
(-) GELİR TABLOSUNDA İZLENEN VE AKTİFLEŞTİRİLEN Fİ	0
- (-) Üretim Maliyetlerine Verilenler	0
- (-) Stoklarda İzlenen	0
- (-) SMM'nin İçinde İzlenen	0
- (-) Maddi Duran Varlıkların Maliyetine Verilen	0
- (-) Finansman Giderleri Hesabında İzlenen	0
- (-) Leasing Giderleri	0
(-) MADDİ OLMAYAN VE ÖZEL TÜKENMEYE TABİ VARLIKLAR	0

EK B – KISA SÜRELİ KİRA SÖZLEŞMESİ

KİRA SÖZLEŞMESİ RENTAL AGREEMENT

Oto Kiralama
Oto Kiralama

A.Ş.

Tel: 0212 627 99 00
Fax: 0212 499 20 72
E-mail: info@otokir.com.tr
Web-site: www.otokir.com.tr

1) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		2) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		3) SAHİBİ / OWNER		4) TESLİM ALAN STASYON / CHECK-IN LOCATION	
5) KİRA TAHHÜTÜ / VEHICLE DESCRIPTION		6) PLAKA NO / LICENSE NO		7) TAHHÜT ADE / STASYON / MERKEZ RETURN LOCATION		8) TAHHÜT ADE / STASYON / MERKEZ RETURN LOCATION	
9) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		10) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		11) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		12) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
13) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		14) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		15) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		16) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
17) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		18) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		19) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		20) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
21) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		22) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		23) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		24) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
25) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		26) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		27) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		28) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
29) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		30) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		31) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		32) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
33) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		34) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		35) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		36) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
37) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		38) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		39) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		40) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
41) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		42) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		43) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		44) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
45) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		46) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		47) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		48) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
49) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		50) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		51) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		52) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
53) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		54) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		55) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		56) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
57) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		58) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		59) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		60) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
61) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		62) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		63) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		64) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
65) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		66) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		67) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		68) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
69) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		70) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		71) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		72) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
73) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		74) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		75) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		76) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
77) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		78) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		79) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		80) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
81) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		82) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		83) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		84) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
85) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		86) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		87) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		88) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
89) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		90) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		91) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		92) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
93) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		94) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		95) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		96) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	
97) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		98) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		99) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO		100) KİRA KİRALANANIN BELGİSİ / DOCUMENT NO	

MERKEZ MUHASEBE KOPYASI 5 OWNER VEHICLE CONTROL

EK C – UZUN SÜRELİ KİRALAMA SÖZLEŞMESİ

UZUN SÜRELİ ARAÇ KİRALAMA SÖZLEŞMESİ

1. Bir taraftan AK'ın İNŞAAT SAN ve TİC.LTD.ŞTİ. (kısaca AK olarak anılacaktır.) ile, diğer taraftan OTO OTOMOTİV TİC. VE SAN. A.Ş OTO KİRALAMA (kısaca A1 olarak anılacaktır.), AK'ın LTD'nin iki yıl süre ile yapacağı araç kiralaması ile ilgili olarak aşağıda açıklanan koşullarda anlaşmaya varmışlardır. A1 Araçların AK'na teslimini toplu olarak araç satıcısının araç teslimi parkında yapacaktır.

2. Tahsis edilecek araç modeli ve adeti :

Araç Modeli	Adet
Fiat Albea 1.3 Multijet Active AC AB. Beyaz	5

3. Kira dönemi ve süresi :

Kira dönemi (dahil) tarihleri arasında olup, araçlar 24 aydan önce iade edilemez. Kira dönemi başlangıcı olarak teslim tutanağındaki tarih esas alınır. Tahsis edilen araçlar yukarıda açıklanan dönem ve süre içerisinde değiştirilmeden kullanılacaktır. Araçların süre bitiminden önce iade edilmek istenmesi halinde beher araç başına ;ilk 6 ay içinde iade edilirse altı aylık kira bedeli, ikinci 6 ay içinde iade edilirse beş aylık kira bedeli, üçüncü 6 ay içinde iade edilirse dört aylık kira bedeli, dördüncü 6 ay içinde iade edilirse iki aylık kira bedeli + Kdv defaaten tahsil edilir.

4. Aracın full kasko sigortası ve bedeli A1 tarafından karşılanır. AK'ın, herhangi bir şekilde meydana gelen kaza durumunda kasko sigortasının geçerli olabilmesi için ilgili A1 ofisine bilgi verecek ve aşağıda belirtilen önlem ve işlemleri yerine getirecektir.
- Aracı yerinden oynatmadan en yakın Polis veya Jandarma merkezine başvurarak kaza tespit tutanağı ile birlikte kaza raporu ve alkol raporunun alınması,
 - İmkan bulunması halinde araç ve / veya araçların fotoğraflarının çektirilmesi,
 - Şayet varsa olaya karışan diğer araçların sürücülerinin adları, adresleri, sürücü belge numaraları, mümkün olduğu takdirde Trafik ve İhtiyari Mali Mesuliyet Sigortalarını sağlayan şirketin adı ve poliçe numaralarının temin edilmesi,
 - Yukarıda belirtilen kaza ile ilgili evrakların en geç dört gün içerisinde A1'e teslimi.
 - Ruhsat ve kaybolması veya çalınması durumunda yenisinin çıkartılması için polis tutanağı alınması ve A1'e elden teslim edilmesi.
5. AK'ın kaza evraklarının temini ve A1'e teslim edilmemesinden ötürü doğacak maddi, manevi sorumluluklar ile her türlü kaybı karşılamayı kabul eder. Kaza ile ilgili 4.maddede belirtilen belgeler tamamlanmadan, tamir süresince geçici araç temin edilmez.
6. A1, AK'ın kiraladığı araçların periyodik teknik bakımlarını (yağlama, tamir, yedek parça değişimi) üretici fabrikanın öngördüğü kilometre ve sürede yapmayı kabul eder. AK'ın, periyodik bakımların yapılabilmesi için öngörülen süre ve kilometrelerde araçları A1 bakım servislerine intikal ettirir. A1 aracın periyodik teknik bakım veya onarım dönemlerinde bakım süresinin 48 saat geçmesi halinde(kaza,alkol raporlarının Avis ofisine tesliminden sonra) geçici bir aracı AK'ın kullanımına tahsis eder. Bu süre araç başına yılda yedi gün ile sınırlıdır. Kiralanan araçtaki zarar ve hasarların kullanıcı hatası olup olmadığına yetkili servis karar verir.
7. A1 teknik birimlerince gerekli görülmesi halinde araçların eskiyen lastikleri değiştiği kilometreden itibaren her 50000 Km'lik kullanım sonunda ve 5 lastikten fazla olmamak koşulu ile üreticinin ön gördüğü tip ile değiştirilir. Lastik markasının üretimde kullanılan ile aynı olma koşulu yoktur. Kış ayları yol koşulları için araçlara kira dönemi süresince 1 takım kar zinciri temin edilir. Kar lastiği, palet gibi ekipmanlar cins ve ebata göre ayrıca ücret karşılığı temin edilir.

8. A kiralara aracının kaza sonucunda kullanılmayacak duruma gelmesi halinde, taraflar mutabakatla sağlayarak, yeniden günün koşullarına göre belirlenecek fiyattan bir aracı kalan süre için AK'ın kullanımına tahsis edecektir. Araç tahsis Kasko kuruluşunun araç için pert raporunu vermesinden sonra yapılacaktır.

9. Aşağıda belirtilen koşullarda aracın zarar görmesi durumunda hasar sorumluluğu ve buna ilişkin giderleri karşılamak AK'ın hakkıdır.

- Taşıtın Karayolları trafik kanunu hükümlerine göre gerekli sürücü belgesine sahip olmayan kişiler tarafından kullanılması sırasında meydana gelen zararlar.
- Taşıtın, uyuşturucu maddeler veya karayolları Trafik kanunu uyarınca yasaklanan miktardan fazla içki almış kişiler tarafından kullanılması sırasında meydana gelen zararlar.
- Taşıtta sigortalı veya fiillerinden sorumlu bulunduğu kişiler veya birlikte yaşadığı kişiler tarafından kasten verilen zararlar ile sigortalının fiillerinden sorumlu olduğu kişiler veya birlikte yaşadığı kişiler tarafından sigortalı taşıtın kaçırılması veya çalınması nedeniyle meydana gelen zararlar.
- Aracın ruhsatında belirtilen taşıma haddinden fazla yük ve yolcu taşınması sırasında meydana gelen kayıp ve zararlar ile, kasko sigorta poliçesinde belirtilen diğer "Teminat dışı zararlar"ın ortaya çıkması durumunda.
- Aracın anahtarının kullanıcı tarafından kaybedildiği durumlarda A'ye bildirilmemesi.

10. Hasar sorumluluğu dışında A'nin sigorta şirketi üçüncü şahıslara verilecek zararlar karşısında aşağıda azami sınırlarda tazminat ödemeyi sigorta ile ilgili genel kurullar içinde taahhüt eder.

1. Trafik Sigortası	
Maddi zararlarda, araç başına	5.750.-YTL
Tedavi Masrafı, kişi başına	57.500.-YTL
Tedavi masrafı, kaza başına	287.500.-YTL
Sakatlanma, ölüm halinde, kişi başına	57.500.-YTL
Sakatlanma, ölüm halinde, kaza başına	287.500.-YTL
2. İhtiyari Mali Mesuliyet Sigortası	
Bedeni zararlarda, kişi başına	30.000.-YTL
Bedeni zararlarda, kaza başına	90.000.-YTL
Maddi zararlarda, kaza başına	30.000.-YTL

11. Aracın Hırsızlık Sigortası A'nin tarafından karşılanır. Aracın çalınması durumunda;

- En kısa sürede aracınızın bulunduğu bölgeden sorumlu polis karakolu ya da jandarmaya başvurulması, oradan alınacak rapor ile hırsızlığın belgelendirilmesi.
- En kısa sürede A'ye haber verilmesi gerekmektedir.
- Hırsızlık sigortasının geçerli olabilmesi için aracın anahtarını üzerinde bırakmamak, kapıları kilitli tutmak gibi tüm emniyet tedbirlerinin alınmış olması gerekmektedir. Aksi koşullarda hırsızlığa ilişkin giderleri karşılamak AK'ın hakkıdır.
- Aracın çalınması halinde aracın anahtarları A'ye teslim edilir.

12. Aşağıda belirtilen durumlar sigorta kapsamına girmemektedir ve masrafları karşılamak AK'ın hakkıdır.

- Lastik yarılmaları, jantta oluşan hasarlar
- Jant kapağı ve stepne çalınması
- Aracın altının vurması
- Ruhsat, plaka, yangın söndürücü gibi ekipmanların zarar görmesi

13. AK'nin, araçları korumak ve özenli kullanmakla yükümlüdür. Araçlarda meydana gelen aşağıdaki gibi arızalarda masrafları karşılamak AK'ın hakkıdır.





- Heraret yapan aracı kullanmaya devam etmek suretiyle motora zarar verilmesi
- Yağ kartelinin delinmesi sonucunda aracı kullanmaya devam etmek suretiyle motora zarar verilmesi
- Havası inmiş lastik üzerinde giderek, lastik, jant ve diğer aksama zarar verilmesi
- Kar zincirinin yanlış kullanımı sonucunda araca zarar verilmesi
- Ruhsat, plaka, yangın söndürücü gibi ekipmanların zarar görmesi

14. Araçların üzerine yapılacak reklam, logo, kit ile ilgili tüm masraflar ve harçlar AK'ın aittir. AK'ın dönem sonunda araçların üzerindeki logo ve reklam materyallerini iz kalmayacak şekilde çıkarır. Bu işlemler sonucunda oluşacak boya üzerindeki hasarlarda masrafları ödemek AK'ın aittir.
15. AK, kiraladığı araçları kullanılabilecek kişilerin adlarını, soyadlarını ve sürücü belgeleri ile ilgili bilgileri kira sözleşmesinin başlangıcında yazılı olarak A'ye bildirir. Söz konusu isimlerde herhangi bir değişiklik ve/veya ilaveler olması halinde bu bilgileri en kısa sürede A'ye gönderir. Sürücülerin en az 22 yaşında ve en az bir yıllık sürücü ehliyetine sahip olmaları gereklidir. Aksi halde meydana gelecek maddi ve manevi zararlardan AK sorumludur. AK, araçları kullanan personelince söz konusu araçların kayıp, kaza, yangın ve üçüncü kişilere verebilecekleri tüm zararlar ile ilgili önlemleri almayı (aracın emniyet altına alınması, rapor tutturulması v.s.) taahhüt eder.
16. AK, kira süresi içinde kiraladığı araçlardan dolayı 3. kişilere karşı sigorta kapsamı dışındaki maddi ve manevi sorumlulukları kabul eder. A'nın sigorta şirketi kiralanın aracın sürücüsüne kaza sonucu ölüm veya daimi maluliyet durumunda sigorta ile ilgili genel kurallar içinde ve 10. maddede belirtilen limitler dahilinde ödeme yapmayı kabul ve taahhüt eder.
17. A, AK'ın kiraladığı araçların tamamının ya da bir kısmının herhangi bir nedenle hizmet dışı kalmasından doğacak maddi, manevi kayıplardan diğer maddelerde belirtilen sorumluluklarını yerine getirmesi şartı ile hiç bir şekilde sorumlu tutulamaz.
18. Hiç bir kira aracı A'nın yazılı onayını alınmadan Türkiye sınırları dışına çıkartılamaz. AK, A'nın yazılı onayının olması durumunda, gerekli triplik, noter, yurt dışında geçerli olacak full kasko sigorta v.s. ile ilgili harcamaları üstlenir ve aracın öngörülen sürede geri getireceğini noter tasdikli yazı ile, taahhüt eder. A, bu sözleşme çerçevesinde üstlendiği hizmetleri Türkiye sınırları içerisinde yerine getirmekle yükümlüdür.
19. AK, bu sözleşme ile kiraladığı araçları hiçbir şekilde kiraya ve/veya para karşılığı bir başkasına kiralayamaz, satamaz, ödünç kullanılamaz ya da bunları yapma eylemine giremez.
20. AK, sözleşmenin bitiminde araçları teslim aldığı gibi hasarsız, bakımlı ve çalışır A'ye ofisine iade eder.
21. AK, ilk ay kira bedelini araç tesliminde peşin olarak öder. AK, kiralamalara ilişkin aylık fatura ödemelerini, faturanın düzenlendiği günkü Merkez Bankası Döviz Satış kuru esas alınarak fatura tarihini takip eden 7 gün içinde KOÇBANK Marmara Kurumsal Şubesi 7783159 No lu TL hesabına havale yapacaktır. Ödemelerde meydana gelecek gecikmelerde A ayrıca bir uyarıda bulunmaksızın dolardaki kur artışını artı KDV olarak ayrıca fatura edecektir.
22. AK, aylık ödemelerini bir defada ve tamamını kapsayacak şekilde ödemekle, yükümlüdür. AK, aylık ödemelerini 1 ay aksatması halinde sözleşme fesh edilir ve 3. Madde de bulunan ceza şart kiralamanın devam ettiği süre dikkate alınarak uygulamaya konur.
23. AK, araçların kullanımından doğan her türlü akaryakıt, otoyol, köprü geçiş v.s. ücretler ile kullanıcıdan kaynaklanan tüm trafik cezalarını ve araçların kiralama süresi bittikten sonra kiralama süresince oluşmuş ve tebliğ edilmesi geciken cezaları da ödemeyi kabul eder. AK, kiraladığı araçlar için kira müddeti içinde gerektiğinde bedelini ve kullanım ücretlerini





ödemek koşulu ile Ziraat Bankası şubelerine müracaat ederek OGS cihazı alabilir ve süre sonunda dilediği bir araca devredebilir veya Ziraat Bankasına iade edebilir

24. Araç başına kiralama ücreti :

Fiat Albea 1.3 Multijet AC.AE. 2007 Model : 1070 YTL / AY + %18 KDV

Katma Değer Vergisi yüzdesinde bir artış, fiyatlara aynen yansıtılacaktır.
Araçlar Dolu depo benzin ile teslim edilirse, depo tutarı ilk ayın faturasına ilave edilir

25. AK/ : araçların marka ve modelini dikkate alarak kiralama amacına uygun olmayan yer ve şartlarda (arazi, dağlık arazi, kum, bataklık, dere yatağı v.s. gibi) ve aracı amaçları dışında teknik yapılarına ve tahammül güçlerine uygun olmayan yer ve yollarda kısaca olağandışı, kullanamaz. Aksi durumun herhangi bir şekilde belirlenmesi halinde A 'in sözleşmeyi tek taraflı fesh etme ve bu nedenle varsa meydana gelmiş zararları isteme hakkına sahiptir.

26. Tarafların tebligat adresleri :

1- OTO/ OTOMOTİV TİC.VE SAN. A.Ş.OTO KİRALAMA
Aydınevler mah.Dumlupınar cad no 24/1
34854 Küçükyalı/ İstanbul

Boğaziçi Kurumlar Vergi Dairesi , No. 6490193531

2- AK/ İNŞ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ
Mesnevi cad.Komşu sok.1/5
Çankaya/Ankara

HİTİT Vergi Dairesi , No.2110036250
olup, aksi yazılı olarak bildirilmedikçe Tebligat Kanunu 35.Maddesi uygulanır.

27. Tarafların Ticaret Ünvanlarında veya adreslerinde değişiklik yapılması halinde iş bu sözleşme yeni ünvan ve adresler ile ve belirlenen şartlar aynen geçerli olmak üzere devam eder.

28. İşbu uzun süreli sözleşme feshi ihbara gerek kalmadan süre sonunda kendiliğinden sona erer.

29. Bu sözleşmenin uygulanmasından doğacak ihtilafların çözümünde İstanbul Mahkemelerinin yetkili olacağını taraflar kabul ederler. (11/09/ 2006)

Taraflar aralarında akdettikleri bu Sözleşme'nin gizli olduğunu ve gizli kalması için gerekli azami çabayı göstermeyi, kendilerine verilen bilgilerin Sözleşme amacı dışında kullanılmasını önlemek amacı ile gerekli dikkat ve özeni göstermeyi, sözleşme içeriği ve eklerine ilişkin bilgileri işbu Sözleşmenin süresi boyunca yasalarla yetkili kılınan merciler dışında 3. bir şahsa, bir başka kurum veya kuruluşa vermeyeceklerini kabul, beyan ve taahhüt ederler.Taraflar, kendilerine verilen bilgileri işbu Sözleşme amacı dışında ve yasalara aykırı şekilde kullandıkları takdirde 3. şahıslar tarafından diğer tarafa karşı yöneltilen iddialar karşısında bu hükmü ihlal eden tarafın sorumlu olduğunu ve birbirlerinin bu nedenle uğradığı/uğrayacağı her türlü zararı tazmin etmeyi kabul, beyan ve taahhüt ederler.Bu gizlilik taahhütünün işbu sözleşmenin sona ermesi veya fesh edilmesi halinde dahi geçerliliğini muhafaza edeceğini taraflar kabul ederler.



OTO/ OTOMOTİV TİC.VE SAN. A.Ş.
OTO KİRALAMA

AK/ İNŞ.SAN.TİC.LTD.ŞTİ

AI. İNŞAAT SANAYİ
ve TİCARET LTD. ŞTİ.
Mesnevi Cad. Komşu Sok. 1/5
Ç: 438 74 53 440 83 81-440 46 63
Fax: 438 74 53 Çankaya ANK.

28.52 İhtlak Damga Vergisi
Tarafımızdan İstihkakdan
Kesinti Şeklinde Odenecektir.
Defter Sıra No 51

EK D - 2. EL KOMİSYON FATURASI

		Oto Kiralama Ticaret ve Sanayi A.Ş.		FORD OTOSAN	
İstanbul Anadolu Temsilciliği Çiğdem Sok. Çobanlar Mevkii Sırm Çalk Bül. Şile Çiğdem 11. Km. No: 33 B Blok Maslak 34198 Ümraniye - İSTANBUL Telefon: 0212 380 12 00 Faks: 0212 380 12 07 E-mail: info@otosan.com.tr Web-site: www.otosan.com.tr Vergi Dairesi: ... Vergi Numarası: ... Sayın: ...			 II Kodu: 34		Yedek Parça Yetkili Satıcı:
FATURA					
OTO KİRALAMA OTOMOTİV TİCARET VE SANAYİ A.Ş. OTO KİRALAMA İSTANBUL/İSTANBUL		(C)	Seri Sıra No. E957042		
		85	Hesap No.	İrsaliye No. 10:53	İrsaliye Tarihi: 03.09.2007
Vergi Dairesi: BÜYÜK MÜKELLEFLER V.D. 6490193531		Tarih: 03.09.2007		Tutar: ...	
Vergi Numarası:		Tarih:		Tutar:	
Main Cinsi, Markası, Özellikleri		Miktar	Birim Fiyatı	Tutarı	
HONDA CIVIC 1.6 İES AUT 4K 2006 MODEL Binek 34DS 2547		1		1.245,76	
			0,00		
K.D.V % 18,00				224,24	
Yalnız bindörtüzyüzetmiş YTL . dir				1.470,00	
D16V15501333		NLAES76705W400333		Gri	



OTO OTOMOTİV TİCARET VE SANAYİ A.Ş.

FORD OTOSAN

Istanbul Anadolu Temsilciliği
Çamlık Mah. Çobanlara Mevki Sımsı Çelik Bul.
Sile Otobanı 11. Km. No:3 D Blok
Taşdelen 34788 Ümraniye / İSTANBUL
Telefon : 0216 380 12 00
Fax : 0216 380 12 07
E-mail:OBIS Fatura@oto.com.tr
Web-site : www.oto.com.tr
Vergi Dairesi : Beyoğlu Kurumlar
Vergi Numarası : 649 09 3531
Sayın

380920070097



İl Kodu : 34

Yedek Parça Yetkili Satıcısı

FATURA

(C)

Seri Sıra No. E957047

OTO OTOMOTİV TİCARET VE SANAYİ A.Ş. OTO KİRALAMA

Hesap No.

AYDNEVLER MAHDUMLUPINAR CAD.

NO:24/1 KÜÇÜKYALI

İSTANBUL / İSTANBUL

85

İrsaliye No. :

10:58

İrsaliye Tarihi:

22.09.2007

Vergi Dairesi: BÜYÜK MÜKELLEFLER V.D.
6490193531

Vergi Numarası:

Terim	Tarih	Numara
957047		22.09.2007

Main Cinsi, Markası, Özellikleri	Miktar	Birim Fiyatı	Tutar
FORD YENİ FOCUS TREND 4K TDCi 2005 MODEL Binek 34 BR 5273	1		622,88
		0,00	
K.D.V % 18,00			112,12
Yalnız yediyüzotuzbeş YTL . dir			735,00
5B16330	WF04XXWPD45B16330		Aytozu Gri

Telefon : (0216) 587 98 00 Fax : (0216) 388 88 79

Merkaz: Aydınlar Mah. Durulupınar Cad No:24 Küçükyalı Dairesi-İSTANBUL



EK E – 2.EL ARAÇ ALIM SÖZLEŞMESİ

Oto		ARAÇ ALIM SÖZLEŞMESİ	
ARAÇ ALIM ŞEKLİ		(KONŞİNYE)	
<input checked="" type="checkbox"/> Nakit		No: 00639	
<input type="checkbox"/> Takas			
ARAÇ BİLGİLERİ			
Plaka	3L DS 2547	Marka	HONDA
Tip	CIVIC 1.6FS OTM FULL	Model	2006
Motor No	D16Y15501333	Şasi No	NLAES7670SW400333
Rengi	GÜNLÜS	Km	46.000
SATICI			
Adı, soyadı, ünvanı			
Vergi Dairesi ve numarası	M.031510 ⇒ 85 (AULS)		
Adres			
Telefon			
ALICI			
Adı, soyadı, ünvanı	Oto	Motiv Ticaret ve Sanayi A.Ş. / İstanbul Temsilciliği	
Vergi Dairesi ve numarası	Boğaziçi Kurumlar V.D.	6490183531	
Adres	İstinye Balabandere Mavkii P.K.:15 Yeniköy 34460 İstanbul		
Telefon	Telefon: (0212) 229 95 55		
Aracın Alım Bedeli	#24.500#		
Ödemenin Yapılacağı Banka Hesap / No			
Ödeme / Alış Tarihi			
NOT			
<p>1. Satıcı yukarıda özellikleri belirtilen araca yapılmış olan ekspertiz neticesinde belirlenmiş olan <u>#24.500#</u> değerinde mutabık olduğunu ve daha sonra çeşitli gerekçeler ile belirlenen fiyatta arttırma talebinde bulunmayacağını kabul, beyan ve taahhüt etmiştir.</p> <p>2. Satılmak üzere verilen yukarıda özellikleri belirtilen aracın teslim tarihine kadar olan tüm borçları, vergileri ve cezaları satıcıya aittir. Satıcı noter satışı sırasında varsa tüm borçları def'aten ve nakden ödeyeceğini ve Otokoç tarafından ilk bilgi verildiğinde Oto 'un göstereceği kişi veya kurumlara derhal aracın satışını noterden vereceğini kabul, beyan ve taahhüt etmiştir. Satıcı aracın gösterdiği kişi ve kurumlara aracın noterde katil satışını yapmadığı veya bu işlemin yapılmasına yönelik vekaletname vermediği takdirde; aracın ekspertiz neticesinde belirlenmiş olan <u>#24.500#</u> TL. Bedelli ceza şartı olarak ödemeyi şimdiden kabul ve taahhüt eder.</p> <p>3. Alıcı yukarıda özellikleri belirtilen aracı noter satışı yapılmadan 3 şahıslara teslim edemez.</p> <p>4. Yukarıda özellikleri verilmiş ve nakit alım yapılan aracın alım bedeli kısmında yazılmış olan tutar araç bedelinin ödeme tarihi kısmında belirtilen tarihte verilen banka hesabına gönderilecektir.</p> <p>5. İş bu araç alım sözleşmesi tarihinden itibaren satıcı her ne sebeple olursa olsun aracın üzerinde hiçbir haciz, tedbir, rehin gibi aracın üçüncü bir şahsa satışına engel teşkil edecek bir durumun olmadığını beyan, kabul ve taahhüt etmiştir.</p> <p>6. Araç kışaht belgesi ile trafikten çekilmemiş ise satıcı araç bedeli kadar <u>#24.500#</u> senet imzalayacağını ve bu sözleşmeye aykırılık halinde bu senedin tahsil verilmesini veya icraya koyulmasını gayri kabilli rücu olarak kabul etmiştir.</p> <p>7. İş bu sözleşmeden doğabilecek her türlü anlaşmazlığın çözümüne İstanbul Mahkemeleri ve İcra Daireleri yetkilidir.</p>			
Satıcı		Alıcı	
TUSPRIE-001-20F			

Oto.**ARAÇ ALIM SÖZLEŞMESİ**

ARAÇ ALIM ŞEKLİ

 Nakit Takas

(KONSİNYE)

No: 00639

ARAÇ BİLGİLERİ

Plaka	34 BR 5273
Marka	FORD
Tip	FOCUS TREND TDCI.
Model	2005
Motor No	5B16330
Şasi No	XF04XKW PDU5B16330
Rengi	AUTOZUGRİ.
Km	126.000.

SATICI

Adı, soyadı, ünvanı

Vergi Dairesi ve numarası

Adres

Telefon

Cep Tel

Fax

M.ŞİŞNE 85 (AUS)

ALICI

Adı, soyadı, ünvanı

Vergi Dairesi ve numarası

Adres

Telefon

Otel. Otomotiv Ticaret ve Sanayi A.Ş. / İstanbul Temsilciliği

Boğaziçi Kurumlar V.D. 6490193531

İstinye Balabandera Mevkii PK.:16 Yeniköy 34480 İstanbul

Telefon: (0212) 229 95 55

Aracın Alım Bedeli

Ödemenin Yapılacağı Banka Hesap / No

Ödeme / Alış Tarihi

#24.500#

NOT

- Satıcı yukarıda özellikleri belirtilen araca yapılmış olan ekspertiz neticesinde belirlenmiş olan gereklere #24.500# değerinde mutabık olduğunu ve daha sonra çeşitli gerekçeler ile belirlenen fiyatta arttırma talebinde bulunmayacağını kabul, beyan ve taahhüt etmiştir.
- Satılmak üzere verilen yukarıda özellikleri belirtilen aracın teslim tarihine kadar tüm borçları, vergileri ve cezaları satıcıya aittir. Satıcı noter satışı sırasında varsa tüm borçları def'aten ve nakden ödeyeceğini ve Oto tarafından ilk bilgi verildiğinde Oto'un göstereceği kişi veya kurumlara derhal aracın satışını noterden vereceğini kabul, beyan ve taahhüt etmiştir. Satıcı aracın gösterdiği kişi ve kurumlara aracın noterde katli satışını yapmadığı veya bu işlemin yapılmasına yönelik vekaletname vermediği takdirde; aracın ekspertiz neticesinde belirlenmiş olan #24.500# TL. Bedelli cezal şart olarak ödemeyi şimdiden kabul ve taahhüt eder.
- Alıcı yukarıda özellikleri belirtilen aracı noter satışı yapılmadan 3. şahıslara teslim edemez.
- Yukarıda özellikleri verilmiş ve nakit alım yapılan aracın alım bedeli kısmında yazılmış olan tutar araç bedelinin ödeme tarihi kısmında belirlenen tarihte verilen banka hesabına gönderilecektir.
- İş bu araç alım sözleşmesi tarihinden itibaren satıcı her ne sebeple olursa olsun aracın üzerinde hiçbir haciz, tedbir, rehin gibi aracın üçüncü bir şahsa satışına engel teşkil edecek bir durumun olmadığını beyan, kabul ve taahhüt etmiştir.
- Araç kışat belgesi ile trafikten çekilmemiş ise satıcı araç bedeli kadar #24.500# senet imzalayacağını ve bu sözleşmeye aykırılık halinde bu senedin tahsile verilmesini veya icraya koyulmasını gayri kabili rücu olarak kabul etmiştir.
- İş bu sözleşmeden doğabilecek her türlü anlaşmazlığın çözümüne İstanbul Mahkemeleri ve İcra Daireleri yetkilidir.

Satıcı

Alıcı

TUSPRAE-001-20F

EK F – 2.EL ARAÇ SİPARİŞ FORMU

Oto		ARAÇ SİPARİŞ FORMU	
Araç Kimlik No		Tarih 21/09/2007	
ARAÇ BİLGİLERİ			
Marka	FORD		
Modeli	Sedan Binek		
Tip	FOCUS Trend 1.6 4K TDCI		
Model Yılı	2005		
Renk	AYTOZU GRİ		
Km	124 bin		
Motor No	5B16330		
Şasi No	WF04XXWPD45B16330		
Plaka No	34 BR 5273		
ALICI BİLGİLERİ			
Adı, soyadı, Ünvanı			
Vergi Dairesi, No			
Adres			
Ja Adı			
Doğum Tarihi / Yeri			
Ev Telefon	İş Tel	Fax	Cep Tel
Araçın KDV Dahili Satış Fiyatı	#24.500#	Kredi Alınan Banka	
Devir ve Tescil Masrafları		İrtibat Kurulacak kişi	
Ekstra Servis masrafı		Tel	
Toplam		Fax	
	Tutar	Tarih	Acıklama
1.Ödeme			
2.Ödeme			
3.Ödeme			
Kredi			
Toplam			
AÇIKLAMA			
<p>Alıcı bu sözleşmeden doğan hak ve vecibelerini başkasına devredemez.</p> <p>2-Teslimat tarihi satıcı tarafından mevcut iş şartlarına ve Oto Otomotiv Ticaret ve Sanayi A.Ş.'nin aracı satıcıya teslimine bağlı olarak ancak tahminen bildirilebilir. Teslimatın satıcının kontrolü dışında gecikmesi halinde alıcı satıcıdan her hangi bir talepte bulunamaz.</p> <p>3-Alıcı söz konusu araç hazır olduğu halde 5 iş günü içinde satıcı ile irtibata geçip işlemleri başlatamaz ise satıcı ihtar ve ihbara gerek kalmaksızın sözleşmeyi tek taraflı feshetme hakkına sahip olur. Nezdinizdeki alacağımdan #24.500# TL (Yalnız #24.500# TL'nin plaka ve vergi masrafları için kullanılmasını rica ederim.</p> <p>Kimlik numaralı aracı yukarıda belirtilen şartlar ile Oto Otomotiv Ticaret ve Sanayi A.Ş.'ye sipariş ediyorum.</p>			
Alıcı		Satış Danışmanı	
Hüseyin Çakır			
<p>Oto Otomotiv Ticaret ve Sanayi A.Ş. / İstanbul Temsilciliği İstinye Balabanlar Mevkii PK:15 Yeniköy 80870 İstanbul Telefon: 02121 229 95 55 Faks: 02121 229 95 45</p>			
			TUSPRIE-001-50F

ÖZGEÇMİŞ

Gülşah GEZGİNADAM 1983 yılında Adapazarı'nda doğmuştur. İlköğretimini Ahmet Akkoç İlköğretim okulunda, orta öğretimini Vakfikebir Osman Tan İlköğretim okulunda tamamlamıştır. 2001 yılında Adapazarı Şükrü Ayna Süper Lisesi'nden mezun olmuştur. 2001 yılında Sakarya Üniversitesi İşletme Bölümü'nü kazanmıştır. 2005 yılında lisans eğitimini tamamlamıştır. 2005 yılında Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe ve Finansman yüksek lisans eğitimine başlamıştır.

2006 yılında yaz stajını Otokoç Otomotiv Tic. ve San. A.Ş'e ait araç kiralama şirketi AVİS'te yapmıştır. 2006 yılında Otokoç Otomotiv Tic. ve San A.Ş'de Muhasebe Danışmanı olarak başladığı görevine halen devam etmektedir.