1989/77

İKTİSADÎ ARAŞTIRMALAR
VAKFI

TÜRKİYE'DE FİNANSAL KİRALAMA - LEASİNG
(ESASLAR VE UYGULAMA)

SEMİNER

TEBLİĞLER - PANEL

İSTANBUL - 1989

13 Ekim 1989 günü Destek Reasürans salonunda gerçekleştirilen seminerin tebliğleri ve panelde yapılan tartışmaların Vakıfça hazırlanan derlemesidir.

İKTİSADÎ ARAŞTIRMALAR VAKFI

İstiklâl Cad. 386 Koçtuğ Han Kat 2
Beyoğlu/İSTANBUL
TEL.: 144 08 80 - 149 32 11 - 152 08 93

İÇİNDEKİLER

PANEL

Türkiye'de Finansal Kiralama (Leasing)nın
Sorunları ve Çözüm Yolları

Panel Başkan : Prof.Dr. Selâhattin TUNCER

Panel Üyeleri : Selçuk DEMİRALP
Atilla ARMAN
Bülent TAŞAR
Fehmi AKIN
Zeki AKILLIOĞLU

EK

SEMİNERİN TAKDİMİ

Batı ülkelerinde yıllardan beri yaygın şekilde uygulanmakta olan «leasing» (finansal kiralama) Türkiye'ye uzun bir gecikme ile gelebilmiştir. Leasing işlemlerini düzenleyen 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu 28 Haziran 1985 tarih ve 18795 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmış ve aynı gün yürürlüğe girmiştir. 30 maddelik kısa bir çerçeve kanunu olan bu düzenleme, sonradan yayımlanan kararname, yönetmelik ve tebliğler gibi mevzuat yardımı ile tamamlanmış ise de, sistem tam bir işlerlik kazanamamıştır.

Uzun vadeli kira veya finansal kiralama şeklinde Türkçeye çevrilen «leasing» Batı ülkelerinde doğmuş uygulaması zamanla yaygınlaşmış ve bir finansman yöntemi haline gelmiştir. Özellikle Amerika Birleşik Devletlerinde toplam yatırımların finansmanında leasing'in payı % 30'lara ulaşmış bulunmaktadır. Türkiye'de leasing yeteri kadar bilinmediği için uygulama hem geç başlamış ve hem de alanı sınırlı kalmıştır. Ancak bir yandan kurulan yeni leasing şirketleri ile finansal kiralama uygulaması hızla yayılmaya başlamıştır.

Türkiye için yeni bir konu olan finansal kiralama ile ilgili olarak bundan önce değişik kuruluşlarca üç ayrı toplantı ve seminer düzenlenmiş ve leasing hukukî, malî ve iktisadî açıdan ele alınarak incelenmiş ve müessese kamuoyuna tanıtılmıştır. Türkiye'de leasing dört yıldan beri uygulanmaktadır. Uygulamada bir hayli sorun ortaya çıkmış olup bunlar çözüm beklemektedir. Bu itibarla düzenlediğimiz bu seminerde finansal kiralama, uygulama açısından ele alınacak ve bu sorunlara çözüm yolları bulunmaya çalışılacaktır.

Leasing bugün ülkelerin sınırlarını aşmış ve milletlerarası bir nitelik kazanmıştır. Özellikle dış ticarî ilişkilerin gelişmesi, yabancı sermaye yatırımlarının artması, leasing uygulamasını alabildiğine genişletmiştir. Bu nedenle leasing'in gelişmesini ve ülkelerarası uygulamasını kısıtlayıcı çeşitli engelleri ortadan kaldırmak ve tekdüze (yeknasak) bir yasal düzenlemeye kavuşturmak için bazı çalışmalar yapılmaktadır. Türkiye'nin bu tür çalışmaları ve diğer ülkelerin uygulamasını yakından izlemesi faydalı olacaktır.

Ülkemizde finansal kiralama uygulaması dört yılını ancak doldurmuştur. Bu uzun bir süre sayılmaz. Bu zaman kesiti içinde Türkiye'de Bankalarca beş leasing şirketi kurulmuş ve çalışmaya başlamıştır. Ayrıca islâmî bankacılık yapan finans kurumlarının da finansal kiralama yapan bölüm-

leri mevcuttur. Böylece ihtisaslaşmış olarak çalışan leasing kuruluşlarının sayısı yarım düzineyi ancak geçmektedir. Bu sayının hızla ortacağını ve leasing işlemlerinin genişleyeceğini umuyoruz. Öyle sanıyoruz ki, bu seminer finansal kiralama uygulamasının gelişmesine ve yayılmasına yardımcı olacaktır.

Programın incelenmesinden de anlaşılacağı gibi, bir gün devam edecek olan seminerin sabah oturumuna iki, öğleden sonraki oturuma bir olmak üzere toplam üç tebliğ sunulacak ve toplantı bir panel ile sona erecektir. Böylece, sunulan tebliğler ve yapılacak tartışmalar ile finansal kiralama ile ilgili sorunların incelenmesi mümkün olacaktır.

İktisadî Araştırmalar Vakfı, bu seminerin düzenlenmesi ve gerçekleşmesinde gerekli teknik ve malî yardımı sağlamış olan finansal kiralama şirketleri ile Türk finans kurumlarına teşekkürlerini sunmayı zevkli bir görev saymaktadır.

İKTİSADÎ ARAŞTIRMALAR VAKFI

AÇIŞ OTURUMU

— İAV Başkanı Prof. Dr. M. Orhan DİKMEN'in Konuşması
— Devlet Bakanı Sayın Işın ÇELEBİ'nin Konuşması

İAV BAŞKANI PROF. DR. M. ORHAN DİKMEN'İN KONUŞMASI

Sayın Bakan
TRT ve Basının seçkin temsilcileri
Sayın dâvetliler

«Türkiye'de Finansal Kiralama» seminerimize hoş geldiniz; şeref verdiniz. Hepinizi saygı ile selâmlarım.

İktisadî Araştırmalar Vakfı, ilim adamları ve uzmanların katıldığı, millî ve milletlerarası seminerler, paneller, açık oturumlar ve en yetkili kişilere verdirilen konferanslar düzenlemektedir.

Bugünkü seminer, 1962 den beri, yâni 27 yıldır sürdürdüğümüz çalışmaların yeni bir ürünüdür.

İktisadî Araştırmalar Vakfı çalışmalarını coğrafî alanda yaymak, her konuyu en çok önem arzettiği yörede almak amacını gütmektedir.

Bu sebeple, Vakfımız, çalışmalarını sadece merkezinin bulunduğu İstanbul'da yapmayıp, ele alınan konuya göre, Türkiye'nin çeşitli il ve ilçelerinde, Kıbrıs Türk Cumhuriyetinde (Girne'de) hatta Fransa'da, (Pariste) gerçekleştirmiştir.

İktisadî Araştırmalar Vakfının son beş yılda düzenlediği 17 seminerden 10'u yurdun çeşitli il ve ilçelerinde, 3'ü Girne'de ve 1'i Pariste olmak üzere, toplam 14'ü İstanbul dışında gerçekleştirilmiştir.

Bugünkü seminerimiz, önemli bir finansman aracı olan «leasing», yahut ilgili kanundaki adı ile «finansal kiralama»nın Türkiye'deki durumunu incelemek ve tartışmak amacı ile düzenlenmiştir.

Bildiğiniz gibi, herhangi bir yatırım malının, bunu kullanmak isteyen kuruluş tarafından satın alınması yerine, bir leasing şirketi tarafından temin edilip sözkonusu kuruluşa kiralanması işlemi olan leasing Türkiye'de çok yenidir.

Sanayileşmiş ülkelerde yıllardan beri kulanılan bu finansman şeklinin Türkiye'deki uygulaması ancak dört yıl gibi çok kısa bir geçmişe sahiptir. Dolayısile mevzuatta ve uygulamada çeşitli aksaklıklar göstermesi bir bakıma normal olarak karşılanmalıdır.

Bu aksaklıkların Kanundan çok, yönetmelik ve tebliğlerdeki düzenlemelerden kaynaklanması da, nisbeten çabuk ve kolay şekilde çözümlenmesini mümkün kılacak bir husustur.

Bunun için, leasing yöneticilerinin bu aksaklıkları ifrata kaçmadan objektif olarak ortaya koymaları, çareleri hakkındaki tekliflerini dengeli ve inandırıcı bir şekilde sunmaları, bürokrasinin de bunları iyi niyetle karşılayıp gereken düzeltmeleri yapması yeterli olacaktır.

«Türkiye'de Finansal Kiralama» seminerimiz 3 tebliğ ve 1 panel şeklinde tertiplenmiştir.

Öğleden önceki çalışma oturumunda, tüketici kredilerine bir alternatif olarak leasing ile, Türkiye'de leasing'in dayandığı esaslar ve uygulama konuları üzerinde durulacaktır.

Öğleden sonraki çalışma oturumunda, leasing işlemlerinde karşılaşılan teşvik ve vergi sorunları ele alınacaktır.

Bu oturumu takiben, Türkiye'de leasing'in sorunları ve çözüm yolları, önce panel heyeti, sonra da bu konuda katkıda bulunmak isteyenler tarafından tartışılacak ve somut tekliflere varmaya çalışılacaktır.

Sözlerime son verirken, seminerimize bir açış konuşması ile katılmak lûtfunda bulunan Sayın Bakan'a, oturum başkanları ile tebliğ sunucularına ve panel üyelerine teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca, bu seminerin gerçekleşmesinde fikrî ve maddî katkıları olan kişi ve kuruluşlara da teşekkür ederim.

DEVLET BAKANI SAYIN IŞIN ÇELEBİ'NİN KONUŞMASI

İktisadî Araştırmalar Vakfı yönetimini, ekonomik faaliyetlerin finansmanında dünyada giderek önemi ve rolü artan finansal kiralama konusunda bir seminer düzenlemiş olmaları nedeniyle kutlar ve bana bu seçkin topluluğa hitap etme onurunu verdikleri için de teşekkürlerimi sunarım.

Bilindiği üzere, yeni bir yatırım, yeni bir üretim alanına geçiş ve yeni bir teknolojiyi denemek girişimci için olduğu kadar bu faaliyetin finansmanına katkıda bulunacak mali kuruluşlar için de çok ciddi bir karardır.

Girişimci, girişim ve kaynak sağlayıcı üçgenin en güvenilir ilişkiyi belirlemesi ve özellikle kaynak sağlayıcının riskini olası endüşük düzeye çekme gayretleri zaman zaman bazı girişimlerin gerçekleştirilememesine neden olagelmiştir.

Ekonomik potansiyellerin tam olarak değerlendirilmesine imkân hazırlayabilmek için gelişmiş ülkeler finansman-yatırım ilişkilerini daha da geliştirecek, yeni yöntemleri oluşturmuşlardır. Bunlardan son yıllarda en süratli gelişeni de bugünkü seminerin konusu olan finansal kiralamadır.

Ekonomik gelişmenin liderlik rolünün özel kesime bırakıldığı ülkemizde, girişimcilerimizin modern ekonomilerde kullanılan tüm malî araçlardan yararlanabilecekleri yasal zemini oluşturmak da kamunun önde gelen görevi olarak kabul edilmiştir.

İşte bu politikanın ürünlerinden biri olarak 1985 yılında çıkarılan 3226 sayılı kanun ile finansal kiralamanın yasal çerçevesi çizilmiştir.

Aradan geçen dört yılda, finansal kiralama aracı sınırlı boyutta bir uygulama alanı bulabilmiştir. Bunun temelinde, kavramın ve uygulamanın ülkemiz iş alemi için yeni olması nedeniyle ortaya çıkan sorunlar kadar kira/mülkiyet kavramlarından mülkiyete yönelik tercihlerin halen ağırlığını korumakta oluşunun yattığı söylenebilir.

Bugünkü gibi seminerlerin, uygulamada rol alanlarla oyunun kuralları belirleyenleri biraraya getirmek suretiyle, ekonomimizin bu genç müessesesinden etkin bir boyutta yararlanılabilmesi için gerekli ortamın oluşturulması açısından büyük yararları mevcuttur.

Bir yandan refah toplumuna yönelik ekonomik büyüme gayretlerimiz diğer taraftan dünya ekonomisi ile giderek genişleyen ticarî ve malî ilişkilerimiz, ülkemizdeki sanayi ve hizmetler yelpazesinin yaygınlaşmasını ve etkinleşmesini zorunlu kılmaktadır. Bu çerçevede, yeni sanayi alanlarına girerken veya yeni teknolojileri ülkemiz sanayi ve hizmetler sektörüne kazandırırken yapılacak yatırımlarda finansal kiralama yaklaşımının kullanıl-

ması biryandan girişimcilerimizin başlangıç riskini azaltırken diğer yandan da ülkemizin bu yeni alanlardaki rekabet gücü uygun bir malî çözümle denenmiş olacaktır.

Ekonomik büyümemizin devamlılığı ve istikrar içinde kendi kendini daha geniş ölçüde finanse eder hale gelebilmesinde mevcut malî kaynakların ve imkânların en optimum şekilde kullanılmasının önemi hepimizin malûmudur. Bu açıdan bakıldığında, özellikle teknolojisi çok süratle değişen alanlarda mülkiyet kavramı ile yatırım yapmak sanayiin orta vadede ekonomiye yük olmasını peşinen kabul etmekle eş anlamlıdır. İşte bu alanlardaki ülke sanayiinin geliştirilmesinde, teknoloji olgunluk düzeyine ulaşana değin yatırım finansal kiralama yöntemi ile yapılması akılcı bir yaklaşım olacaktır. Bu yaklaşımın, ülkemiz ekonomisinin içeride ve dışarıda süratle uluslararası rekabete açıldığı günümüzde büyük önem taşıdığına inanıyorum.

Teknolojinin olgunlaşmasını tamamlamadığı alanlarda dışarıdan yapılacak finansal kiralamalarda, kiralayanın bu alandaki teknolojik gelişmeleri muntazaman kiracıya aktarmasını güvenceye alacak sözleşmeler, yatırımcılarımızı kira döneminde dahi teknoloji eskimesi riskinden koruyacak önemli bir husustur.

Buraya kadar, sanayi yatırımları açısından üzerinde durduğum unsurları, çok yaygın bir biçimde hizmetler sektörü sabit sermaye yatırımları açısından da geçerlidir.

Yeni gatt roundu'nun ağırlık verdiği konular arasında uluslararası hizmetler ticaretinin kısıtlamalardan arındırılması da vardır. Gelişmiş ekonomilerin hizmetler sektöründeki yaygın deneyim ve bilgi birikimleri bu ülkelerin uluslararası rekabette halen mukayeseli üstünlüklerinin temelini oluşturmaktadır.

Bu sektör, ekipmanlarının teknolojisi halen en hızlı değişime uğrayan bir alandır. Ülkemizin hizmetler sektörü rekabetinden etkin bir pay alabilmesi için sadece bu alandaki kalitenin yükseltilmesi yeterli olmayıp teknik ve teknolojik yenilikleri de çok yakından izlemesi gerekmektedir.

Bu amaca ulaşılmasında genel malî kiralama modelinin etkinliklerinden yararlanılması uygun olacaktır.

Hizmetler sektörü, ülkemizin henüz potansiyeli ölçüsünde döviz kazanamadığı önemli bir alandır. Bu alandaki gelişmeler, yalnızca hizmetler sektörünün uluslararası rekabette sağlıklı bir bünyeye sahip olmasını güvenceye almakla kalmayıp aynı zamanda, klasik sanayi ürünleri ticaretinde rekabet etkinliğinin korunabilmesi için de mutlak zorunluluk olduğuna inanmaktayım.

Diğer taraftan finansal kiralama yöntemi ile gerçekleştirilecek yatırımların teşvik sisteminde diğer yöntemlerde finanse edilen yatırımlardan farklı muamele görmemesi de üzerinde önemle durulması gereken bir konu olduğu düşüncesindeyim. Hatta, teknolojinin çok süratle değiştiği alanlarda

yapılacak yatırımlarda finansal kiralamanın teşvik mekanizması ile özenlendirilmesi dahi düşünülebilir.

Özel kesim için rasyonellik sağlayan araçların kamuda da kullanılması doğaldır. Özellikle, kamu finansman açıklarının büyük boyutlara ulaştığı dönemlerde bazı malların kamuya finansal kiralama yöntemi ile edindirilmesinin bu malların doğrudan satın alınmasına oranla daha akılcı bir yaklaşım olacağı kanaatindeyim.

Başlangıçta da belirttiğim gibi, finansal kiralama gelişmiş ülkelerin de yakın geçmişte oluşturdukları ve son 20 yılda süratle uygulama alanını geliştirdiği bir tekniktir. Gerek bu ülkelerin deneyimlerinden ve gerek ülkemizin dört yıllık uygulamasından edinilen tecrübelerin, bugünkü seminerde etkin bir biçimde tartışılarak bu yeni müessesenin ülkemiz ekonomik gelişmesine olan katkılarının nasıl arttırılabileceğine ilişkin hususların tesbitinde önemli bir mesafe katedileceğine inanmaktayım.

Sözlerimi tamamlamadan önce, İktisadî Araştırmalar Vakfı yönetimini finansal kiralama konusunu böyle seçkin bir kadro önünde tartışmaya açmasından dolayı kutlar, seminere katılanlara değerli katkıları için teşekkürlerimi sunar ve başarılar dilerim.

PROF. DR. M. ORHAN DİKMEN

Devlet Bakanı Sayın Işın Çelebi'ye, lûtfedip seminerimize şeref vermeleri ve çok değerli açış konuşmaları dolayısile şükran ve teşekkürlerimi sunarım.

Bu surette açış oturumu tamamlanmış bulunmaktadır. Saat 10.00'da birinci çalışma oturumuna başlayacağız. Bu arada gelmiş birçok telgraf var. Zamandan tasarruf etmek için, sadece şu ana kadar elimize geçen telgrafları gönderenleri arzedeceğim.

Devlet Bakanı Cemil Çiçek, Devlet Bakanı Saffet Sert, Devlet Bakanı İlhan Aşkın, Milli Eğitim Bakanı Avni Akyol, Bayındırlık ve İskân Bakanı Cengiz Altınkaya Tarım Orman ve Köyişleri Bakanı Lütfullah Kayalar, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fahrettin Kurt, TOBB Yönetim Kurulu Başkanı Ali Coşkun, Ankara Ticaret Odası Meclis Başkanı Güngör Yener, Türkiye İşveren Sendikaları Konfedarasyonu Genel Sekreteri Kubilay Atasayar.

Tekrar hepinize saygılar sunar ve açış oturumunu kapatırım.

BİRİNCİ OTURUM

Başkan	:	Nazım DÜZENLİ İAV Yönetim Kurulu Üyesi
Tebliğ Sahibi	:	Doç. Dr. Orhan KURMUŞ Yapı ve Kredi Finansal Kiralama A.O. Genel Müdürü
Konu	:	Türkiye'de Finansal Kiralama (Leasing) Genel Esaslar - Uygulama - Aksaklıklar
Tebliğ Sahibi	:	Doç. Dr. Nazif GÜRDOĞAN Al-Baraka Türk Finans Kurumu A.Ş. Proje, Araştırma ve Pazarlama Müdürü
Konu	:	Tüketici Kredilerine Bir Alternatif Olarak : Leasing

TÜRKIYE'DE FİNANSAL KİRALAMA (LEASING) GENEL ESASLAR - UYGULAMA - AKSAKLIKLAR

Doç. Dr. Orhan KURMUŞ
Yapı ve Kredi Finansal Kiralama A.O.
Genel Müdürü

Bildirimi üç ana bölümde dikkatlerinize sunmak istiyorum. Birincisi, mevzuatla ilgili bazı genel bilgiler vereceğim ve bunu da mümkün olduğu kadar kısa süre içinde vermeye çalışacağım. Çünkü mevzuat sıkıcı bir şeydir. Sadece ne türlü mevzuat var ve bu mevzuat neleri yönlendiriyor, neleri belirliyor onları anlatmaya çalışacağım.

İkinci olarak bilebildiğim kadarıyla ve özellikle kendi şirketimin uygulamasından yola çıkarak, fakat piyasada olmamız nedeniyle diğer şirketlere de bakarak, leasing şirketlerinin, şu anda Türkiye'de yaptıkları uygulamalar nelerdir, onlar hakkında bazı şeyler söylemeye çalışacağım. Ve tahmin ediyorum ki, konuşmamın esas ağırlık noktası da leasing şirketlerinin —leasing diyorum, kusura bakmayın, artık Türkçemize yerleşmiş bir kelime olarak kabul ediyorum— finansal kiralama demesi uzun geliyor, leasing demesi daha kolay, leasing şirketlerinin ve leasing şirketleriyle ilişkide bulunan kiracıların karşılaştıkları aksaklıklar ve sorunlar nelerdir, bunlar üzerinde de daha ağırlıklı olarak durmak istiyorum.

Bizim çalışmamızı belirleyen 3226 sayılı yasa var. Bu, 3226 sayılı yasa 1985 yılının Haziran ayında çıktı ve çok ilginç bir yasa olarak çıktı. Çünkü bu türlü düzenlemelerin yapılması genellikle birtakım baskı gruplarının faaliyetleri sonucu ortaya çıkan yasalar oluyor. Yani, bir finansal işlemi düzenleyen bir yasanın ne bankalardan ne iş çevrelerinden gelen herhangi bir girişim sonucu değil, fakat doğrudan doğruya hükümetten gelen bir girişim sonucu ortaya çıkması son derece ilginç bir şeydir ve takdire şayan bir şeydir. Çünkü Türkiye'de 1985'e kadar uygulama olanağı olmayan ve çok yeni bir finansal ürün olarak kabul edilmesi gereken leasing'in Türkiye'de uygulanmasına olanak sağlamıştır. Bu açıdan önemli bir noktadır bu kanunun 1985 yılı Haziran ayında çıkması.

Bu kanunun çıkmasıyla acaba neler amaçlanıyordu, neler bekleniyordu, bunları kanun içinde bulmak mümkün değil. Fakat kanunun gerekçesinde ve birinci maddenin gerekçesinde bulmak mümkün. Kanun diyor ki, gerekçe diyor ki, yatırımların orta vadeli finansmanının sağlanması için ye-

ni bir kaynak yaratma amacını gütmektedir finansal kiralama ve dolayısıyla da bu finansal kiralama kanunu bu yeni kaynak yaratmayı düzenleyecektir deniliyor. Dolayısıyla beklediğimiz şey ve anladığımız şey, özellikle yıllık programlarda öngörülen, teşvik edilmesi öngörülen bölge ve sektörlerde yapılacak olan yatırımlara orta vadeli kaynak sağlanması amacına yönelik olarak çıkartılmış olan bir kanun. Daha sonra bu amacın ne kadar gerçekleşip gerçekleşmeyeceği konusundaki kendi kişisel görüşlerimi söyleyeceğim.

Finansal kiralama kanunu, finansal kiralamanın, leasingin ne olduğunu anlatmıyor. Leasingin ne olduğu kanunda yazılı değil, zaten olmaması da gerekiyor. Çünkü finansal kiralama dediğim şey, aslında kanunla tanımlanabilecek herhangi bir şey değil. Sadece bir muhasebe sorunu, bir muhasebe tanımı. Belirli kıstasları yerine getirirse finansal kiralama olur, leasing olur. Belirli kıstasları yerine getirmezse operating lease dediğimiz işletme kiralaması olur. Dolayısıyla böyle bir ayrıntıya kanunda girmeye imkân yok.

Kanunun tanımladığı şey, finansal kiralama sözleşmesinin kendisi. Finansal kiralama sözleşmesi hangi koşullarda yapılırsa ve nelere tabi olursa finansal kiralama sözleşmesi olur. Bunun için de iki tane açık ve kesin kural var: Bir tanesi de zımnen kabul edilmiş olan bir kural var. Bir sözleşmenin finansal kiralama sözleşmesi olabilmesi için, zımnen kabul edilen bu şeyin taraflardan birisinin yetki almış, yani Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından çalışmasına izin verilmiş bir kiralama şirketi olması lazım. Kanunda açıkça belirtilen kuralın ikincisi, bu sözleşmenin düzenleme şeklinin Noterce yapılması; üçüncüsü ise, sözleşmenin feshedilemez süresinin dört yıl olarak belirtilmesi.

Bu üç kural birarada geldiği zaman, hangi sözleşme olursa olsun finansal kiralama sözleşmesidir, leasing sözleşmesidir. Bunun dışında amir olmayan, kanunun amir olmayan bazı hükümleri daha var, fakat bu hükümler imzalanan sözleşmenin finansal kiralama sözleşmesini etkilemiyor, sadece şekil şartları olarak ortada bulunuyorlar.

Bu kanun çerçevesinde ve kanunun öngördüğü bazı yönetmelikler var. Bu yönetmelikler Bakanlar Kurulu kararıyla yayınlandı. Bu yönetmelikler, finansal kiralamanın leasing şirketleriyle kiracılar arasındaki ilişkileri değil, fakat leasing şirketlerinin kendi çalışmalarını düzenleyen yönetmelikler. Bunlardan bir tanesi ve en uzun olanı, leasing şirketlerinin kuruluş ve denetlemelerine ilişkin yönetmelik. Bizim nasıl kurulacağımız, nasıl şube açacağımız, nasıl denetleneceğimiz; neleri yapıp neleri yapamayacağımız, kurucularımızın nitelikleri burada sayılıyor, tadad ediliyor. Ve buna baktığınız zaman son derece açık bir şey görüyorsunuz. Bir leasing şirketinin kuruluşu bugün üç aşağı-beş yukarı aynen bir bankanın kuruluşu gibidir. Bir bankanın kuruluşu için gerekli olan şartların birçoğu leasing şirketle-

rinde aranmaktadır. Bu, izin verirseniz, dikkatinizi çekmek istediğim nokta çok önemli.

Biz kurulurken bir banka gibi kuruluyoruz, yahut da bankaya yakın şekilde kuruluyoruz. Denetlenirken bir banka gibi denetleniyoruz. Bizi Bankalar Yeminli Murakıpları denetliyor ve çalışmamızda da yaptığımız işlerde de Bankalar Kanunu'nun bazı maddeleri bize kıyasen uygulanıyor. Dolayısıyla, demek ki, yönetmeliği çıkaran idare bizi bir banka gibi görmek eğilimindedir.

İkinci yönetmelik, çok kısa bir yönetmelik. Sonra bazı maddeler eklenmesi ve değiştirilmesiyle biraz uzadı. Fakat ilk çıktığı zaman 7 maddelik bir yönetmelikti bu. Bu da, bizim yaptığımız işlerle ilgili olarak süreler neler olmalıdır, finansal kiralama işlemlerinin süreleri hakkında bazı kayıtlar getiriyor. Diğeri ise sınırlar, yaptığımız işlerle ilgili sınırlar nelerdir? Buna biz süre ve sınır yönetmeliği diyoruz, aslında bunun daha uzun bir adı var.

Son yapılan değişiklikler de, bu yönetmeliğe eklenen maddeler, Türkiye'den yurtdışına yapılacak olan finansal kiralamaların da çerçevesini son derece kısıtlayıcı bir şekilde çizdi. Dolayısıyla bu sınırlar ve süre, sadece artık yurtiçinde yapılacak kiralamada değil, Türkiye'deki leasing şirketlerinin yurtdışına yapacakları finansal kiralama işlemlerinin de nasıl yapılacağını kayda tabi tutmuş oldu.

Bir başka yönetmeliğimiz, o da kısa bir yönetmeliğimizdir, yurtdışından Türkiye'ye yapılacak olan ve crossborder dediğimiz sınır ötesi leasing işlemlerinde teşvik olmaması durumunda, yani kiralamaya konu olan malların kullanılacağı projenin teşviği olmaması durumunda, bu mallara ait olan ve ödenmesi gereken gümrük vergilerinin nasıl ödeneceği veyahut da nasıl teminata bağlanacağı konusunda bir yönetmeliktir. Bunun dışında bizim yönetmeliğimiz yok. Çeşitli tebliğler var, bu tebliğlerde bizim çalışmalarımızı etkiliyor. Bir de yatırım teşvikleri ile ilgili olarak her sene yayınlanan, yatırım teşvik tebliği var. Burada teşvikle ilgili olarak teşvikli bir projenin leasing yoluyla finanse edilmesi halinde izlenecek yöntem ve hangi teşviklerin nasıl tanınacağı, kimin nelerden yararlanacağı konusunda kayıtlar var. Ve bu maddelerin hepsi şöyle bir cümle ile bitiyor: Motorlu kara nakil vasıtaları, iş makinaları ve yatlar, leasing yoluyla finanse edilirlerse teşvikten yararlanamaz, diye. Hâlâ da devam ediyor bu.. Bakalım bu sene ne olacak? Bu, tabii biraz değiştirildi, daha sonra eklemelerle. Meselâ yerli olarak üretilen kamyonların, otobüslerin finansal kiralaması teşvik kapsamına alındı.

Kanuna göre bizim yaptığımız sözleşmeler her türlü vergi, resim ve harç munafiyetine sahip. Dolayısıyla noterde düzenleme şeklinde yapılan sözleşmeden harç alınmaması lâzım. Fakat bu Noterler tarafından çok büyük tereddüde yol açtığı için, Maliye Bakanlığı bir tebliğ yayınlamak zorunda kaldı. Harçlar Kanunu Genel Tebliği, numarasını hatırlamıyorum, bu

açıklandı. Dolayısıyla biz şu anda bu tür şeylerde, bu tebliğ vasıtasıyla bu tür şeylerden muafız.

Yatırım indirimi uygulamasının nasıl yapılacağı; yani teşvikli bir proje finanse edilirse o teşvik belgesinde öngörülen yatırım indiriminin leasing şirketine nasıl uygulanacağı konusu da Maliye Bakanlığı'nın çıkarmış olduğu 146 ve 150 sayılı Gelir Vergisi Genel Tebliğinde anlatılıyor. 146'da başkaydı, daha sonra 150'de değiştirildi. Burada yatırım indiriminin leasing şirketleri tarafından nasıl kullanılacağı ve Allah muhafaza eğer sözkonusu projede bir aksaklık olursa kiracı kiralarını ödeyemezse ve biz malımızı geri almak durumunda kalırsak, bu işlemi yapmış olmaktan dolayı ne büyük cezalara çarptırılacağımız da bu tebliğde yazıyor.

Bizim Türkiye'deki çalışmamızı belirleyen çerçeve mezvuat tarafından bu şekilde çizilmiş. Ve biz bu sınırlar içinde çalışıyoruz. Bütün leasing şirketleri bu sınırlar içinde çalışıyor.

Türkiye'de bu sınırlar içinde biz nasıl çalışıyoruz? Bunu baştan söyledim: Şu anda Türkiye'de leasing şirketlerinin yaptıkları işler kanunun gerekçesinde, birinci maddede öngörülen amaca yönelik olmuş mudur, olmamış mıdır, diye kendime sorduğum zaman bunun cevabını ben olumlu olarak veremiyorum.

Yani, Türkiye'de yatırımların, üretken yatırımların ve özellikle de kalkınma plânları çerçevesinde teşvik edilmesi, program kararnamesiyle ve yıllık programlarla teşvik edilmesi öngörülen sektörlerde ve coğrafi bölgelerde teşvik edilmesi öngörülen yatırımların orta vadeli finansmanını biz yapıyor muyuz yapmıyor muyuz; leasing şirketleri olarak biz bunu yapıyor muyuz yapmıyor muyuz diye kendime sorduğum zaman, bunun cevabını ben olumlu olarak veremiyorum.

Bunu nereden çıkartıyorum? Şuradan çıkartıyorum. Aslında dünyadaki bütün ülkelerde, leasing olan bütün ülkelerde bir leasing derneği var; yani leasing şirketlerinin üyelerinin olduğu ve bütün bilgilerin orada toplandığı dernekleri var. Bunlar da periyodik olarak leasing şirketlerinin yaptıkları işlemlerin sonuçlarını yayınlıyorlar. Şu kadar iş yapıldı, şu alanlarda yapıldı, şu makinalar lease edildi, vs. Türkiye'de böyle bir şey yok. Türkiye'de bütün leasing şirketlerin yaptıkları her işlemi, yapıldığından en geç 20 gün içinde Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'na bildirmek zorunda. Dolayısıyla bu bilgi hepsi Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda var. Ama bunlar yayınlanmadığı için biz bilemiyoruz ve biz sadece kendi yaptığımız işleri biliyoruz. Veyahut da arkadaşlarımızla konuştuğumuz zaman, üç aşağı beş yukarı bir fikir edinebiliyoruz.

Benim edindiğim intiba şu: Şu anda 1989 yılı başından bugün Ekim'in 13'ü, 13'üne kadar, leasing şirketlerinin 1989 yılının ilk on ayında yaptıkları işlemlerin en az yüzde 80'i otomobil kiralamasıdır. En az yüzde 80'i. Bu, çok önemli bir rakamdır. Biz bunu yapmaktan memnun muyuz? Bana sorarsanız, ben son derece memnunum. Çok iyi, kârlı bir iş. Bir sürü avantajı

var. Bizim açımızdan bakıldığı zaman riski son derece yaymak ve iyi bir getiri elde etmek açısından son derece tatmin edici bir iş.

Ama yaptığımız iş, kanunun gerekçesine uymuyor. Bu bir suç değil tabii ki, leasing kanunu çerçevesinde biz bunları yapabiliriz. Ama biz acaba neden kanunun öngördüğü işleri yapmaktan kendimizi alıkoyuyoruz da, portföyümüzün yüzde 80'ini, oluşturan otomobil kiralaması finansmanına yöneliyoruz? Veyahut da buna yakın bir büyüklükte, yüzde 10-15 büyüklüğünde, bilgisayar, hem de küçük bilgisayar —PC türü dediğimiz bilgisayar— finansmanına yöneliyoruz?

Leasing şirketlerinin otomobil kiralamadan sonra, portföy bileşimindeki en büyük aktifleri büyük bilgisayar sistemleri değil, fakat küçük kişisel bilgisayarlar, PC'lerdir. Demek ki, bizim finanse ettiğimiz yatırımlar, finanse etmemiz öngörülen yatırımlar değildir kanısına ben şahsi gözlemlerinden hareket ederek varıyorum.

Belki istatistik bilgiler yayınlandığı zaman benim söylediğim rakamların belki bu kadar büyük olmadığı ortaya çıkacaktır. Belki de daha büyük olduğu ortaya çıkabilir ama, eğilimin bu yönde olduğu kesindir.

Dolayısıyla uygulamada biz, bize yüklenmek istenen, kanunla bize yüklenmek istenen veyahut yüklenmemiz düşünülen görevi yerine getirmiyoruz.

İkinci olarak, yine kanunla, kanun çıkartıldığı zaman amaçlanan orta vadeli finansman iş'emini biz yerine getiriyor muyuz? Bana sorarsanız, getirmiyoruz. Orta vadeli finansman işlevini yerine getirmek için belirli sürelerde, belirli finansmanı kullandırmak, hatta belki de eğer proje finansmanı türünden bir yatırım finanse ediyorsak, ödemesiz dönemler bile koyabilmemiz gerekiyor. Dolayısıyla, dört yıl değil, altı yıl, yedi yıl, on yıllık finansman sağlayabilmeliyiz.

Biz bunu yapabiliyor muyuz? Bence yapamıyoruz. Burada birçok meslekdaşım var, muhterem refiklerim var burada, onların kendileri de kabul edeceklerdir, panelde de herhalde dile getireceklerdir, bizim finansman vademizin bu sıralarda dört yıla çıktığını söylemek çok zordur. Dört yıllık bir finansman yapıldığını söylemek çok zordur. Ortalama tahmin ediyorum iki ila ikibuçuk yıllığına yapılmaktadır. Ki, bunun efektif finansman vadesi ise, ikibuçuk yıllık bir finansmanın gerçek anapara kullanım ortalaması ise birbuçuk yıla filan düşmektedir. Biz bunu da yapamıyoruz. Bizim bunu neden yapamadığımıza, yapmak istediğimiz halde neden yapamadığımıza da biraz sonra aksaklıklar ve sorunlar bölümünde değineceğim.

Şimdi bildiriminin üçüncü kısmı olan, biz nelerle karşılaşıyoruz, ne tür aksaklıklar, ne tür sorunlarla karşılaşıyoruz, onları anlatmaya geçeceğim. Yani biz bu çerçeve içinde çalışıyoruz, bu çerçeve içinde bize yüklenen görevlerin, fonksiyonların şunlarını yerine getiremiyoruz, dedim. Şimdi bunları neden yerine getiremiyoruz, onları anlatmaya çalışacağım.

Bunu anlatmaya başlamadan önce de gene şahsi bir gözlemimi size sunmak istiyorum. Benim kişisel kanım şu: Türkiye'deki leasing şirketleri-

nin şizofrenik bir karakteri var. İki ruhlu bir karakteri var. —Ben psikiyatrist filan değilim ama— şöyle biraz kenara çekilip baktığımız zaman bizim yaptığımız işlerle hesap-kitap düzenimiz birbirine uymuyor. Yani, şunu demek istiyorum. Biz dünyada görülmemiş bir şeye tabiyiz, dünyanın hiçbir yerinde olmayan bir şeye tabiyiz. Şuna tabiyiz: Biz defterlerimizi, bilançolarımızı, kâr-zararımızı Vergi Usul Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu'na göre tutuyoruz ve buna göre de satın aldığımız ve kiraya verdiğimiz mallar üzerinden amortisman ayırıyoruz. Buna karşılık da aldığımız bütün kira gelirlerimizi, kiralarımızı gelire yazıyoruz. Ve dolaısıyla elde ettiğimiz kira gelirlerinden amortismanı, ödediğimiz faizleri çıkardıktan sonra, bizim ortaya vergilendirilebilir bir kârımız çıkıyor.

Şimdi eğer, bir leasing şirketi satın alıp kiraya verdiği malı kendi bilançosunda gösterip, o mal üzerinden amortisman ayırıyorsa, o leasing şirketinin yaptığı iş, finansal kiralama değildir. O şirketin yaptığı iş operating lease'dir. Çünkü dünyanın her tarafından bunun belirli kuralları vardır. Özellikle Anglo-sakson ülkelerinde ve Anglo-sakson hukuk sistemine yakınlığı olan bütün ülkelerde, eğer bir leasing şirketinin satın alıp kiraladığı mal kendi bilançosunda değil kiraladığı şirketin bilançosunda görünüyorsa, o zaman bu finansal kiralamadır. Bizde tam tersi.

Bunun kuralları, Amerika'da FASB 13 dediğimiz standart muhasebe kuralı tarafından, İngiltere'de SSAP 21 dediğimiz, IAS 17 dediğimiz kurallar tarafından, genel kabul görmüş muhasebe kuralları tarafından belirlenmiş olan şeylerdir.

Eğer finansal kiralama yapılacaksa, o finansal kiralamaya konu olan mal, kiracının bilançosunda aktifleştirilir. Burada biz, kendi bilançomuzda aktifleştiriyoruz ve bunun üzerinden amortisman ayırıyoruz ve yaptığımız işe de finansal kiralama diyoruz.

Halbuki yaptığımız iş bir «operating lease»in, işletme kiralamasının, tabi olduğu muhasebeleştirme sistemidir. Dolayısıyla biz, bir taraftan bunu yapıyoruz, bir tarafta başka bir şey diyoruz kendimize. Onun için, affınıza sığınarak söylüyorum, biz iki ruhluyuz, yaptığımız işle tabi olduğumuz kurallar birbirine uymuyor.

Bu iki ruhluluk başka bir taraftan da, başka bir şeyden dolayı ileri geliyor. Mevzuatı anlatırken söyledim, biz banka gibi kuruluyoruz, banka gibi denetleniyoruz, bankaların tabi olduğu bazı kurallara tabi oluyoruz. Ama bankaların yararlandıkları şeylerden biz yararlanamıyoruz, hiç yararlanmıyoruz. Hazine bizi banka gibi görmek eğiliminde. Her şeyinde bunu gösteriyor. Bizim yaptığımız işlerde sınır var, yaptığımız kiralama işlemlerinde sınırlar var.

İslamî finans kuruluşları tarafından da son derece haksız bir rekabetle karşı karşıya bulunuyoruz. Bunun burada, ayrıntısına girmek istemiyorum. Çünkü bu rekabet sadece bizim için değil, leasing şirketleri için değil, fakat genel olarak bankalar sistemi için de doğru olduğu için belki bu-

nu bankacıların tertıpledikleri bir toplantıda, İslamî finans kuruluşlarının, özel finans kuruluşlarının haksız rekabeti konusunda bankacılar belki yakınmalarını bizden daha ateşli olarak dile getireceklerdir.

Şimdi bu benim şahsi tesbitimden sonra, ne tür aksaklıklarla, ne tür sorunlarla karşı karşıya kalıyoruz. Onları anlatmaya çalışacağım. Ve eminim ki bu aksaklıklar, sorunlar hep galiba bu iki ruhlu olmamızdan kaynaklanıyor. Bir tarafta başka kurallara tabi olmamız bir tarafta başka türlü işler yapmamızdan kaynaklanıyor.

Birinci sorunumuz bizim, süre ve sınır sorunları. Süre ve sınır sorunları şu demek? Biz, kanuna göre, bir sözleşme yaptığımız zaman bu sözleşme en az dört yıl yürürlükte kalmalıdır. Dört yıldan önce bu sözleşmenin belirli hallerde nasıl feshedileceği tabii kanunda vardır, fakat tarafların ihtiyarına bağlı olarak, tarafların seçimlerine bağlı olarak bu sözleşme feshedilemez. Dolayısıyla bir işlem yaptığınız zaman kendinizi de dört yıl süreyle bağlamış durumdasınız. Oradaki kiracınızı da dört yıl süreyle bağlamış durumdasınız.

Bunun ne zararı olabilir? Son derece önemli zararları olabilir. Şöyle zararları olabilir: Özellikle teknolojik gelişmelerin son derece hızlı olduğu çağımızda, bazı mallar örneğin, bugün çıkan bir sistem, bir elektronik sistem, bir bilgisayar sistemi neredeyse üç ay sonra demode oluyor. Yerine çok daha yenisi, çok daha iyisi geliyor.

Dolayısıyla bir kişiye, bir kuruluşa bir bilgisayar kiraladığınız zaman, şunu biliyorsunuz ki, en geç bir sene içinde o bilgisayar çok daha yenileri tarafından artık eski, demode hale getirilecektir. Ama bizim sözleşmemiz bu kiralama sözleşmesinin en az dört yıl olacağını söylüyor. Dolayısıyla biz, bu bilgisayarı alıp yerine yenisini veremiyoruz.

Şimdi bunun tabii istisnaları var. Bu konuda eğer Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan izin alırsanız, o takdirde kiralama süresini daha kısa yapabilirsiniz. Fakat Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan bu izni alabilmek için proje bazında müracaat etmeniz gerekir. Tahmin ediyorum ki bizim şu anda şirket olarak kiraladığımız bilgisayar sayısı herhalde bine yakındır. Dolayısıyla ben bin tane ayrı işlem için Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan izin almam lâzım ki, eğer verirlerse, modası geçmiş olan bir bilgisayarı geri alıp yerine yeni ve daha etkin, teknolojisi daha yeni bir bilgisayar verebileyim. Bu, tabii pratik olarak yapılması imkânsız olan bir şey.

Bu, süreyle ilgili olan sorunumuzdur. Yani dört yıllık kiralama süresi, Türkiye'deki leasing piyasasında son derece büyük bir engeldir. Son derece önemli bir engeldir ve birçok şirketin leasing yapmasını, leasing işine girişmesini, yani finansal kiralama yoluyla bir yatırım yapmasını engelleyen önemli nedenlerden biridir bu dört yıllık süre...

Sınır sorunu... Biz bazı sınırlara tabiyiz. Yaptığımız işlemlerde Bankalar Kanunu'nun 38.39 ve 41. maddeleri bize kıyasen uygulanıyor. Yani

kime kredi açabiliriz, ne miktar açabiliriz? bunları ilgilendiren sorunlar. Burada kıyasen uygulanıyor ama garip bir şekilde, çünkü bankaların verdikleri kredilerin anaparaları üzerinden limitleri var, bizim anapara artık faiz üzerinden limitlerimiz var. Yani bazımız değişik.

Bu da pratik sorunlar ortaya çıkartıyor. Ve çok önemli sorunlar çıkartıyor. Yapacağınız işlemde, herhangi bir kiralama işleminde kiracıdan olan toplam alacağınız, belirli bir miktarı geçemez. Bu miktar nedir? Bu miktar eskiden başkaydı, şimdi değiştirildi. Bu miktar, zararınız varsa zararınız düşüldükten sonra kalan özkaynaklarınız, artı iki yıldan daha uzun vadeli sağlamış olduğunuz fonların toplamıdır. Bu, bazdır. Yani eğer bir milyar lira sermayeniz varsa ve bir milyar liralık da iki yıl vadeli tahvil çıkartmışsanız, hesaplama bazımız iki milyar liradır.

İki milyar liradan sizin kiralama alacağınız, eğer teşvikli bir yatırımı, bir projeyi finanse ediyorsanız, bunun yüzde 40'ı kadar olacak. Demek ki, iki milyar liralık bazda sizin alacağınız kiraların toplamı 800 milyon lira olabilir.

Bugünkü faiz oranları ile Türkiye'de 800 milyon liralık bir yatırım, 800 milyon liralık bir kiralama işleminin, 800 milyon lira kira getirecek bir işlemin, harcanacak olan yani makina ve teçhizat almak için gereken parası da 300 milyon lira civarındadır, 300 küsur milyon dolayındadır. Ama 300 milyon dolayındaki bir yatırım da zaten teşvik edilmemektedir. En az 750 milyon liralık yatırımlar teşvik edildiği için, 750 milyon liradan aşağısı için teşvik alamıyorsunuz. 750 milyonun üzerine de alamıyorsunuz ama, 750 milyon liralık yatırımlara teşvik aldınız ve bunu finanse ettiğiniz ve dört yıllık bir kiralama yaptığınız takdirde sizin kira alacaklarınızın 3 milyar lira civarında olması gerekir. 3 milyar liralık bir kiralama işlemi için de, toplam kira geliri 3 milyar lira olacak bir kiralama işlemi için de sizin sermayenizin artı iki yıllık fonlarınızın toplamının 12 milyar lira olması lâzım. Eğer yatırım teşviğe lâyık görülmüşse, sermayenizin 7,5 milyar lira olması gerekir.

Şimdi, yapacağınız iş, kanunun gerekçesinde orta vadeli finansman sağlamak diye belirtilmiş ve plânda, programda öngörülen yatırım projelerinin finansmanı olarak ortaya konulmuşsa ve siz bunları bu yolla finanse etmek istiyorsanız, leasing yoluyla finanse etmek istiyorsanız, bu sınır engelini aşmanızın imkân ve ihtimali yoktur.

Bu sınır engelini aşabilmek için, eğer sınırınız, yaptığınız işlerdeki limitiniz buna elverişli değilse, artan kısım kadar, yani limitiniz üzerinde olan kısım kadar, sizin ortağınız olmayan, leasing şirketinin ortağı olmayan, bir bankadan teminat mektubu temin edilmesi gerekir.

Şimdi bu tabii çok garip sonuçlara yol açabiliyor. Mesela, 5 milyarlık bir işlem için, beş milyarlık bir fabrikanın finansmanı için bir bankadan 15 milyarlık bir teminat mektubu istemek zorunda kalıyorsunuz ve bunu müş-

teriye anlattığınız zaman müşteri gülüyor tabii. 15 milyarlık teminat mektubu limitim olsa 5 milyar lirayı ben kendim veririm, bunu alırım, diyor.

Bu süre ve sınır sorunları şu anda yani kanun çıktığı zaman ve iki yıllık uygulamada son derece önemli sorunlardı. Süre sınırı hâlâ önemini koruyor ama sınır sorunu artık sorun olmaktan çıktı. Hiç olmazsa benim şirketim için sorun olmaktan çıktı. Çünkü ben artık prensip olarak bu şartlar altında böyle teşvikli yatırımların ve projelerin finanse edilemeyeceği kanısına vardığım için, benim şirketim artık bu tür işlerle uğraşmıyor.

Yani, leasing literatüründe bigticket leasing diye geçen şeylerle, ki Türkiye'de bigticket tabii Türkiye'nin çapına göre bigticket, biz o türlü işlerle uğraşmıyoruz. Onun için hiç sınırımız yok. Daha doğrusu sermayemiz de çok yükseldiği için, 20 milyar lira ödenmiş sermayemiz olduğu için, onları finanse edebilecek durumdayız, sınır tanımadan da finanse edebilecek durumdayız, ama bu tür şeylere de girişmekten özellikle kaçınıyoruz.

Mevzuattan kaynaklanan bir diğer sorun ise alt kiralama sorunu. Alt kiralama Türkiye'de yapılamıyor. Neden yapılamadığı çok belli değil, çünkü kanunda bu işleme 4. maddede açıkça cevap veren bir ifade var, fakat daha sonraki bir madde neredeyse bunu tamamen ortadan kaldırıyor gibi görünüyor. Şunu kastediyorum, ben yurtdışındaki bir şirketten bir şey kiralayabilmeliyim ve bunu da yurt içindeki bir kiracıya kendi malım gibi kiralayabileyim. Dünyada çok yapılan back-to back lease dediğimiz bir şey bu. Türkiye'de bu yapılamıyor. Halbuki kanunun 4. maddesi diyor ki, «Leasing şirketi satın alarak veyahut da başka yollarla temin ettiği malları kiralar». Şimdi, başka yollar ne demek? Başka yollar nasıl olabilir? Tahmin ediyorum ki, öngörülen şey, düşünülen şey, böyle bir alt kiralamaydı. Ama nedense böyle bir şey gerçekleşemiyor. Ve Hazine de buna, izin vermiyor, izin veremeyeceğini gayri resmi olarak söylüyor.

Gene mevzuattan kaynaklanan bir sorun. Sözleşme sırasında malın değiştirilememesi, sorunu. Bu, çok önemli. Çünkü açış konuşmasında dikkat ederseniz sayın Bakan, finansal kiralama yoluyla teknolojideki gelişmeleri, en son gelişmeleri Türkiye'ye getirebilmeyi düşünüyoruz dedi. Çünkü buna elverişli bir araç, elverişli bir ürün dedi. Gerçekten de bu böyledir. Gerçekten de finansal kiralama, leasing, teknolojiyi çok yakından takip etmeyi sağlayacak olan bir finansal üründür, bir finansal hizmettir.

Ama bunu Türkiye'de yapmanıza imkân yok. Yani bir bilgisayar sistemini, bir büyük bilgisayar sistemi kiralasanız, iki sene sonra bu bilgisayar sistemi demode olsa ve şirket daha yeni bir bilgisayar sistemiyle bunu değiştirmek istese siz bunu yapamıyorsunuz. Ve dolayısıyla da o teknolojiyi finansal kiralama yoluyla takip etme özlemi de maalesef boşta kalıyor. Sayın Bakanın söylediğinin bu yolla gerçekleşmesi imkânsız.

Biz ancak dört seneden sonra takip edebiliriz teknolojiyi, finansal kiralama kanunundaki bu madde değişmediği sürece...

Uygulamadan kaynaklanan sorunlara geçiyorum. Teşvik belgesi sorunlarımız var. Daha doğrusu vardı, teşvik belgeli iş yapmıyoruz artık. Teşvik belgesi sorunları şu demekti. Bir yatırımcı eğer teşvik belgesi almışsa ve bu yatırımın finansmanı için bizimle bir finansal kiralama sözleşmesi imzalamışsa, kanunun ve tebliğin, Yatırım Teşvik Tebliği'nin son derece açık hükümleri var, bu teşvik bize devredilir. Finanse ettiğimiz kısmı kadar bize devredilir.

Burada akıl almaz sorunlarla karşılaşıyoruz. Bizim rekorumuz 74 gün. Bir teşvik başvurusu yaptıktan sonra, reddedilmesine kadar geçen süre 74 gün. 74 gün sonra DPT bizim teşviğimizi, teşvik müracaatımızı reddetti. Daha önce teşviği alınmış, teşviği olan proje, kanunun ve tebliğin açık hükümlerine rağmen bize devredilmedi.

Ortalama olarak 30-35 günde ve son derece kırpılarak, teşviklerin bazıları ortadan kaldırılarak teşvik aldığımız oldu. Ama bu tip sorunlarla uğraşmaktan bıktığımız için ve bu tür riskleri de göze alamayacağımız için, teşvikli işlere girişmek istemiyoruz.

Reeskont kredisi sorunları var. Çok ilginç, bir yatırımcı teşvik belgesi aldığı zaman, teşviklerin arasında orta veya uzun vadeli kredi kullanabilir, diye yazıyor. Biz bu konuda bir deneme yapalım dedik. Bir yatırımımız için Merkez Bankasına bir ticari banka kanalıyla başvurduk, reeskont kredisi almak için. 1988 yılı Haziran ayında başvurduk, 240 milyon lira reeskont kredisi istedik. Reeskont kredimizi geçen ay 103 milyon lira olarak alabildik.

Yani 15 ayda bize 240 milyon liralık, 1988'in 240 milyon lirası yerine, 1989'un 103 milyon lirasını kredi olarak verdiler. Ama hiç olmazsa bir çığır açtığımıza inanıyorum. Bir leasing şirketi Merkez Bankası'nın bütün karşı koymasına rağmen reeskont kredisi kullanıyor. Bundan sonra ne olur, bilemiyorum, ama ben kendim şahsen böyle işler yapmayacağım için reeskont kredilerine müracaat etmeyeceğim.

Kaynak kullanımı destekleme primi sorunlarımız var. Bu ne demektir? Bunlar gene teşvikten kaynaklanan sorunlar demektir. Benim sorunum değil artık, ama herhalde diğer şirketlerdeki arkadaşlarımın sorunları olacak. Teşvik belgesinde belirli miktarlarda ve teşvik tebliğinde belirli miktarlarda kaynak kullanımı destekleme primi kullanılabileceği, ödenebileceği yazıyor. Ve bu da teşvik olarak kişilere, yatırımcılara veriliyor.

Aynı yatırımları biz yaptığımıza göre bize de veriliyor olması lâzım. Bize verilmiyor... Neden verilmiyor? Onu da bilmiyoruz. Sadece bir gün Merkez Bankası'ndan hiç ortada yokken bir yazı aldık, başka bir müracaatımıza cevap olarak yazılan yazının altına not olarak okuduk. Siz Kaynak Kullanımı Destekleme Priminden yararlanamazsınız dediler. Aynen bunu dediler. Halbuki çok başka bir konudaydı. Biz de yazdık ve sorduk, biz böyle bir şey istemedik ki, niye bize böyle Kaynak Kullanımı Destekleme Priminden yararlanamayacağımızı yazıyorsunuz dedik. Valla bunu bize DPT

söyledi. DPT'nin söylemesi üzerine biz bunu size yazdık. Biz de zaten böyle bir şey kullanmak için hiç müracaat etmediğimiz için, ne olacağını bilemiyoruz, arkasını aramadık.

Kaynak Kullanımı Destekleme Primi aslında önemli bir teşvik unsuru. Ve orta vadeli finansman sağlaması düşünülen leasing şirketlerine de bu, kullandırılmıyor veya kullandırılmayacak. Kullanan varsa, bilmiyorum diğer leasing şirketleri arasında. Ama bize kullanamayacağımız, hak kazanmadığımız söylendi.

Uygulamadan kaynaklanan son sorun olarak, daha çok sorun var ama, benim önemli gördüğüm sorun olarak, şunu belirtmek istiyorum. Yurt dışından yapılacak kiralamalar var. Yurt dışından yapılacak kiralamalarda kira sözleşmesi, yani mülkiyetin yurt dışındaki bir leasing şirketine, bir yabancı leasing şirketine ait olduğu ve Türkiye'deki bir kiracıya bu malın bir finansal kiralama sözleşmesiyle kiralandığı işlemlerde, yapılan sözleşme Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından kanuna göre tescil edilir. Hazine bunu hem tescil hem onay şeklinde alıyor. Yani onaylamadığı sözleşmeler de oluyor. Herhalde haklarıdır, bu tür konularda yetkileri vardır tahmin ediyorum.

Bu, bundan birkaç ay önce değişti. Resmen değişmedi fakat pratikte değişti. Yurt dışından Türkiye'ye yapılacak kiralamalara Hazine, gayri resmi olarak «high-tech» yüksek teknoloji dışındaki mallar için izin vermeyeceğini söyledi. Yüksek teknolojinin ne olduğu sorulduğunda da —telefonla verilen bilgiydi bu, tebliğde filan yer almıyor, ben de bunu aynen söylemek zorundayım— gemi, uçak ve bilgisayar denildi. Demek ki, bunun dışında eğer yurt dışından bir kiralama yapılacaksa, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı buna izin vermiyor.

Yurt dışından kiralama yapmanın en büyük avantajı, Türkiye içinde faaliyet gösteren fakat geliri döviz cinsinden olan şirketlerin mutlaka ve mutlaka paralarını uyuşturmak için kiralarını da döviz cinsinden ödemeleri gerekiyor. Burada bir sürü turizm şirketi var, ihracat yapan bir sürü şirket var. Bunların gelirleri döviz bazında oluşuyor. O halde, bunların kiralama işlemlerini döviz bazında yapmaları ve dolayısıyla yurt dışından yapmaları kadar doğal birşey yok. Ama bu adam bir tekstil makinesi kiralamak isterse yurt dışından, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı buna izin vermiyor. Çünkü «high-tech» değil. Bir turizm şirketi bir otel için yurt dışından mutfak teçhizatı kiralamak isterse, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı gayri resmi olarak buna izin vermeyeceğini söylüyor. Dolayısıyla, yine edinebildiğim bilgilere göre, ki bunu da istatistiklerden değil, fakat genel olarak edinebildiğim bilgilerden anladığım kadarıyla, Türkiye'de 1988 yılında yapılan yurtdışından yapılan kiralama 1980 yılının ilk 6 ayında neredeyse dörtte birine düşmüştür. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bu türlü projelere izin vermemesi yüzünden. Bu izni vermemenin nedeni de hâlâ belli değildir.

Son sorun kaynak sorunlarımız. Biz bu işleri yapıyoruz. Birtakım şeyleri finanse ediyoruz, belirli vadelerde finanse ediyoruz, birtakım zorluklar içinde çalışıyoruz. Bir zorluğumuz daha var, bu bizim eş-vadeli kaynak bulma sorunumuzdur. Eş-vadeli kaynak bulma sorunu ne, demek? Türkiye'de bir finansal kiralama sözleşmesinin eğer feshedilemez süresi dört yıl ise, normal olarak siz beklersiniz ki finansmanınız 4 yıla yayılsın. Bunu yapabilmek Türkiye'de imkânsız. Çünkü Türkiye'de 4 yıl vadeli kaynak yok, herhangi bir leasing şirketi 4 yıl vadeli kaynak bulamaz. Yok çünkü.

Türkiye'deki bankacılık sistemi böyle kaynaklar üretemiyor. Çünkü bankacılık sisteminin böyle kaynakları yok ki, dört yıllık kredi verebilsinler. Dolayısıyla leasing şirketlerinin şu anda başvurduğu yol, daha kısa vadeli krediler. Daha kısa vadeli kredilere başvurunulduğu için, müşterisine tanıdığı finansman vadesini de bu vadeye uydurmak zorunda, kalıyor.

Son sorun olarak da ben kısa vadeli dış kredi sorunlarını dile getirmek istiyorum. 30 sayılı kararda yapılan değişikliklerle, 32 sayılı kararla, kısa vadeli dış kredi sorunlarına biraz serbesti getirildi. Hâlâ kısa vadeli dış kredi alabilmek Hazine'nin iznine tabi. Fakat şu anda çok büyük bir sorun olarak görmüyorum.

SORU VE CEVAPLAR

BAŞKAN (Nazım DÜZENLİ): Sayın Doçent Doktor Orhan Kurmuş'a ben de mükemmel hazırlanmış ve sunulan tebliğ için teşekkür ederim. Şimdi müsaadenizle sorulara geçiyoruz. Buyurun efendim...

YILMAZ ÇAKIR (Ara Araştırma Limited): Efendim bir yabancı kuruluş, yabancı sermayeli yüzde 100 bir kuruluş teşvik almış Türkiye'de, yatırım yapacak. Türkiye'deki yatırımının bir bölüm makinalarını Türkiye'deki bir endüstri kuruluşunun makinaları olarak kiralamak istiyorum. Bu leasing mevzuatı bakımından mümkün müdür? Eğer anlaşılmadıysa biraz daha açayım...

Doç. Dr. ORHAN KURMUŞ: Son derece mümkün. Anladığım kadarıyla böyle bir engel olmaması gerekiyor. Biz böyle bir işlem de yaptık. Yani yüzde 100 yabancı sermayeli olan bir şirkete, sadece makine değil, aynı zamanda fabrika binası da dahil olmak üzere böyle bir kiralama yaptık. Bu makine veya teçhizatın yurt dışından veya yurt içinden temin edilmesi hiçbir önem taşımıyor. Sadece işlemler açısından önem taşıyor. Yoksa kural açısından herhangi bir izin gerekmiyor.

YILMAZ ÇAKIR: Hazine'den filan izin almak?...

Doç. Dr. ORHAN KURMUŞ: Hayır, izin gerekmiyor.

NURETTİN CENGİZ: (Toksan Dış Ticaret, Toyoto Türkiye Distribütörü) Leasing'in çok yeni bir uygulama olmasına rağmen, buradaki talebin yaklaşık yüzde 80 kadar büyük bir bölümünün otomobil için kullanıldığını belirtmişlerdi. Bunun bir analizini yapmalarını rica edeceğim. Bir de önümüzdeki bir-iki yıllık dönem için otomobile olan finansal kiralama talebinin geçmişte oluşmuş olduğu şekilde tekrarlanabilip tekrarlanamayacağıyla ilgili yorumunuzu almak istiyorum.

Doç. Dr. ORHAN KURMUŞ: Evet, yüzde 80 ile yüzde 86 arasında olduğunu düşünüyorum. O, intibaı edindim. Bunun nedenleri son derece açık. Yani, otomobil son derece fazla talep edilen bir mal. Fiyatları sürekli yükselmesine rağmen ve kalitesine rağmen, Türk otomobillerinin kalitesine rağmen, talep edilen bir mal. Bu, bir.

İkincisi, leasing şirketlerinin çok önemli bir avantajı var bu konuda. Biz Bakanlar Kurulu kararı olarak mesela meyan kökü, antep fıstığı ve fiğ gibi yüzde 1 KDV'ye tabiyiz. Yani yaptığımız alımlarda yüzde 1 KDV ödüyoruz. Kiralarımız üzerine de yüzde 1 KDV ekliyoruz. Dolayısıyla biz bir

otomobil aldığımız zaman yüzde 1 KDV ile alıyoruz. Bunu başka bir şirket alsa veya kişi alsa yüzde 15 ile alıyor. Ve yüzde 15 KDV'sini de mahsup da edemiyor. Yani bir şirket otomobil alımında KDV'yi yüzde 15 öder ama mahsup edemez. Çünkü mal bedeline katıp amortismanla en az üç yılda mahsup etmesi gerekiyor. Dolayısıyla bir nakit avantajı sağlamış oluyor, bize daha ucuz bir fiyatla geldiği için. Daha ucuz bir fiyatla geldiği için biz bundan beklenen getiriyi elde ettiğimiz halde bile, kira taksitlerimiz son derece ucuz olabiliyor. Dolayısıyla çok büyük bir talep oluyor.

Bu, sadece bizde mi böyle? Hayır, dünyanın bütün ülkelerinde en çok kiralanan meta, otomobil. Her yerde otomobil leasingi en birincidir. Yani yüzde 40-50, 60'dan fazla... Bizde biraz saptı galiba, yüzde 80'lere çıktı. Önümüzdeki yıllarda bunun böyle olmaması, hatta artmaması için ben hiçbir sebep görmüyorum. Bana sorarsanız, bırakın ben başka hiçbir iş yapmayayım, sadece otomobil kiralayayım derim. Son derece risksiz, son derece güzel bir iş. Çok daha da artabilir.

Yani bazen öyle leasing şirketleri olur ki Türkiye'de artık sırf otomobil kiralarlar. Ve son derece de uygun bir iştir.

NURETTİN CENGİZ: Şimdi, leasingin otomobile uygulanmasına ilişkin benim kafamda bir çelişki var. Burada gördüğüm bazı otomobilci arkadaşlarım da belki bu düşüncemi paylaşacaklardır benimle. Türkiye'de diğer ülkelerdeki uygulamanın tersine, otomobil spekülatif amaçla alınan ve talebi de belirli bir oranla bu ihtiyaçtan kaynaklanan ancak finansal kiralamayla bunun 4 yıl gibi uzun bir sürede elden çıkarılamaması spekülatif amaçlarla, bu metayı almak isteyen talep sahiplerinin bu temel beklentisiyle çelişmektedir. Bunu nasıl yorumlarsınız?

Doç. Dr. ORHAN KURMUŞ: Eğer bu şekilde ise çok da güzel oluyor, o zaman leasing şirketleri spekülatif amaçlara hizmet etmiş olurlar ki, leasing şirketlerinin bunu hiçbir zaman yapmak isteyeceklerini sanmam. Yani dört yıllık süreden biz de çok şikayetçiyiz. Ama eğer birtakım insanlar spekülatif amaçla, yani araba değer kazanacak, altına yatırım yapar gibi, dövize yatırım yapar gibi, araba alıp bir sene sonra satmayı ve bunu leasing yoluyla aldıktan sonra kârla satmayı düşünüyorlarsa ve bu yüzden de dört yıllık sürenin bir yıla indirilmesini talep ediyorlarsa ben bu talebe karşıyım. Ben dört yıllık sürenin ortadan kaldırılmasını son derece destekliyorum ama böyle bir amaç için bunun olması düşünülemez. Yani spekülatif amaç için otomobil alıp satmaya biz alet olmamalıyız. İhtiyaç, ticari, gerçek ticari ihtiyaç için biz buna yanaşabiliriz.

NURETTİN CENGİZ: Teşekkür ederim, otomobilciler olarak biz de bu ürünün spekülatif amaçlarla alınmasının gerçek tüketicinin ihtiyacını görmemesi, artı, piyasadaki yaygın tanımıyla otomobil prim yaptı ve bunu pazarlayanlar bu arada bunu da bir ölçüde, böyle bir piyasanın oluşmasını destekliyormuş gibi bizim aleyhimizde oluşan bir kamuoyu vardı. Bu-

na engellemede katkısı olacağı için o yaklaşımını sürdürmesi kuşkusuz bizim de benimseyeceğimiz bir şey olacak. Teşekkür ederim.

BAŞKAN : Başka sual var mı efendim? Buyurun efendim?

BÜLENT SÖZER : (Yapı Kredi Leasing Hukuk Müşaviri) : Sayın Başkan, teşekkür ederim. Fakat bir konuda evvela izninize muhtacım. Hukuki yönden iki konuya değinmek istiyorum. Soru niteliğinde değil, basit bir açıklama niteliğinde. Müsaade buyururlarsa...

BAŞKAN : Buyurun, rica ederim.

BÜLENT SÖZER : Teşekkür ederim sayın Başkan.

Sayın Doktor Kurmuş tebliğinde çok isabetli bir noktaya değindi. Finansal Kiralama Kanunu'nun uygulamasında ileride bazı pürüzlere yol açacak nitelikte bir uygulama var. Finansal kiralamanın gerçek anlamda olabilmesi, finansal kiralama kanununun uygulanmasının da bir şartıdır. Eğer kanunun, sayın Doktor Kurmuş'un da belirttiği bazı şartları sözleşmede gerçekleşmemiş ise, bu kere de finansal kiralama kanununun uygulama alanına girmez.

Uygulama alanına girmediği zaman da umumi hükümlerin uygulanması icabeder. Bu kere de kanunun hazırlanıp yürürlüğe konmasındaki amaç bir kere daha zedelenmiş olur. Özellikle üzerinde durulan konu da, orta vadeli finansman sağlama unsuru idi. Eğer sözleşmede, leasing şirketinin yaptığı sözleşmede ve keza kiracının, leasing'in müşterek iradeleri bir orta vadeli finansman sağlamaya yönelik değil ise, muhtemel bir ihtilafta mahkemelerin finansal kiralama kanunu hükümlerinin dışında tutması sözleşmeyi, risk olarak belirebilir. O zaman da umumi hükümlere gitmek gerekir. Finansal Kiralama Kanunu da uygulanamayabilir. Bu, bir...

İkincisi, dördüncü maddede yer alan bir imkândan sözetti sayın Kurmuş. Ona katılmadığımı teyiden beyan etmek isterim. Finansal kiralama sözleşmesinin bir temel unsuru da, kiralayanın kiralanan malın maliki olmasıdır. Kanun bunu öngörmüştür, çok açık ve seçik bir şekilde 20. maddede icra ve iflas takibiyle ilgili hükümlerden de çıkar bu. Ama dördüncü maddenin de bir emare diye söylediği sayın müdürün, husus şudur; şu ihtimallere imkân vermektedir, 4. madde :

Birinci Sale-and-lease back. Bu satınalma, üçüncü şahıstan satın almanın bir istisnasını temin etmiş finansal kiralama kanununun 4. maddesi, doğrudan doğruya müstakbel kiracıdan satın alıp tekrar ona kiralanması malın.

İkinci'si çok özel bir sipariş, çok özel bir ihtiyaç üzerine kiralayan, leasing şirketi malın imâlini taahhüt etmiş olabilir. Biraz istisna hakkı ile karışır ama bir imalât taahhüdü ile karşılaşmış olabilir. Dördüncü madde buna da imkân veriyor. Üçüncü şahıstan satın almak veya başka türlü temin etmek, bunu kapsamaktadır.

Üçüncü şık, süresi sona ermiş veya başka şekilde nihayetlenmiş olup da kiralananın iade edildiği finansal kiralama sözleşmeleri olabilir. Elde kalan bir mal ve leasing şirketinin mülkiyeti altındadır artık. Bir üçüncü şahıstan temini hiç olmazsa o andan itibaren sözkonusu değildir. Bunun istek karşısında müstakbel kiracılara kiralanabilmesi. Teşekkür ederim.

BAŞKAN: Efendim, bilhassa 4. maddede, sayın tebliğci ile bir fikir ayrılığı olması bakımından, sayın tebliğci bir cevap vermeyi arzularlar mı?

Doç. Dr. ORHAN KURMUŞ: Sadece şirketimin hukuk müşaviri ile ayrı düşündüğümü söylemek istiyorum.

BAŞKAN: Teşekkür ederim, başka sual var mı efendim?

Prof. Dr. SELÂHATTİN TUNCER: (İAV) Müşaviri): Efendim, ithalât yönetmeliğimize bakarsak, bu yönetmelikte kiralama yoluyla ithalât denen bir müessese daha var. Kiralama yoluyla ithalât leasinge çok benziyor. Fakat tabii 3226 sayılı Kanun'da düzenlenen Leasing'den farklı. Acaba sayın konuşmacı ithâl yoluyla kiralama ile 3226 sayılı Kanuna göre yapılan leasing arasında ne gibi benzerlikler, ne gibi farklılıklar var, onu da açıklarsa memnun olacağım. Teşekkür ederim.

Doç. Dr. ORHAN KURMUŞ: Efendim, bilebildiğim kadarıyla bu kiralama yoluyla ithalât, özellikle Ortadoğu ülkelerinde Libya'da, Suudi Arabistan'da işleri bitmiş olan müteahhitlerin birtakım iş makinalarını Türkiye'ye getirebilmeleri amacıyla çıkartılmış olan bir şeydi. Ve bunun belirli bir sürede Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan izin alınarak; ilk önce bir yıldı, daha sonra uzatılacak ise tekrar izin alınmak suretiyle, bu mallarını kiralanması ve gümrüksüz olarak Türkiye'ye getirilebilmesi mümkündür.

Fakat tabii bunun bir finansman aracı olarak düşünüldüğünü zannetmiyorum. Ve finansal kiralamadan son derece farklı bir şey olduğunu, hiç olmazsa farklı bir şey olduğunu açık. Çünkü bir yıllık yapabiliyorsunuz, halbuki en az 4 yıllık yapmak zorundasınız. Tek benzer tarafı bunun, yurtdışından Türkiye'ye yapılan gerçek finansal kiralamada gümrük vergilerinin teminata bağlanması ve ertelenmesiyle paralellik gösteriyor. Ama onun dışında bizim uygulamamızla ve işlemlerimizle bir yakınlığı ve benzerliği yok.

TÜKETİCİ KREDİLERİNE BİR ALTERNATİF OLARAK : LEASING

Doç. Dr. Nazif GÜRDOĞAN
Al-Baraka Türk Finans Kurumu A.Ş.
Proje, Araştırma ve Pazarlama Müdürü

1. GİRİŞ

İşletmelerin ve kişilerin karar almalarında ana sorun : Ellerindeki kaynakların alternatif kullanım araçları arasında en yüksek getiri ya da en düşük harcama ile kullanılmasıdır. İster işletme, ister birey olsun; amaç sınırlı kaynakları en verimli bir biçimde kullanmaktır. Teknolojideki hızlı değişme ve gelişmeler; tüketimin artmasına, pazarların gelişmesine ve büyümesine yol açmıştır. Bunun sonucu, parasal kaynakların bulunması ve uygun bir biçimde değerlendirilmesi günümüzde büyük önem kazanmıştır. Değişik alanlardaki üretimin büyük boyutlara ulaşması, finansman alanında, yeni yöntemlerin geliştirilmesini ve uygulanmasını hızlandırmıştır.

Türk ekonomisine orta vadeli kaynak sağlamak ve yeni bir finansman aracı getirmek amacıyla, 1985 yılında 3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanunu yürürlüğe girmiştir (1). Yatırımların Finansmanında işletmelere orta vadeli kaynak sağlama aracı olarak düşünülen Finansal Kiralama, son aylarda yeni bir pazara yönelmiştir. Bu pazardaki tüketici kitlesi, aynı zamanda, bankaların son bir yılda uygulamalarını yoğunlaştırdıkları tüketici kredilerinin ana hedefi durumundadırlar.

Yapı ve Kredi, Vakıflar, Töbank ve Pamukbank gibi bankaların öncülüğünü yaptığı tüketici kredilerinin toplam hacminin 75 milyar TL civarında olduğu tahmin edilmektedir. Hedef; işletme yerine aile ve kişilerin seçildiği, tüketici kredileri; bankaların kaynaklarını değerlendirmede başvurdukları bir kredilendirme biçimidir. Amaç; aile ve kişilere, otomobil, buzdolabı, televizyon gibi dayanıklı tüketim malları yanında, konut edindirmedir. Borçların 3 aydan 24 aya kadar yayılması, orta gelirli tüketicilere ödeme kolaylığı sağlamaktadır.

---

1) Barbaros CEYLAN, «Finansal Kiralama ve Uygulamaya İlişkin Sorunlar», Özel Finans Kurumları ve Türkiye Uygulaması Sempozyumu, Marmara Üniversitesi, Ortadoğu ve İslâm Ülkeleri Ekonomik Araştırma Merkezi, Yayın No: 5, İstanbul, 1988.
Finansal Kiralama (Leasing) Al-Baraka Türk Yayın No: 4, İstanbul, 1989.

Bankalar tüketicilere daha kolay ulaşabilmek için pazarlama şirketleri ve üretici firmalarla işbirliği yaparak, banka, üretici ve pazarlayıcı şirket ile tüketici arasında bir bütünlük sağlamışlardır. Tüketici kredilerinin önemli bir bölümü; otomobil satışlarının finansmanına yönelmiştir.

2. TÜKETİCİ KREDİLERİ ve FİNANSAL KİRALAMA

Türkiye'de Tüketici Kredisi Uygulamaları: Batı ülkelerinde olduğu gibi bir canlılık kazanamamıştır. Ancak önümüzdeki yıllarda tüketici kredileri büyük önem kazanacaktır. Çünkü, gelir düzeyinin artması ile tüketici kredilerinin hızlanması arasında olumlu bir korelasyon vardır. Tüketici kredilerinin araba satın alımında beklenen ilgiyi görmemesinin sebebleri aşağıdaki başlıklar halinde toplanabilir. Bunlar aynı zamanda araba ve benzeri dayanıklı tüketim mallarında finansal kiralamaya gösterilen ilginin açıklanmasıdır.

2.1. MALİYETLER ve TÜKETİCİ KREDİSİ PAZARLAMA KANALLARI

Türkiye'deki tüketici kredisi uygulamalarında yıllık maliyetler, bankalardaki senet karşılığı kredilerin maliyetleri düzeyinde ve bazı durumlarda da daha yüksektir. Tüketici kredilerinde yıllık maliyetler; vadeli tasarruf faizleri, taban faiz oranı alınarak hesaplanmaktadır. Tasarrufların yıllık faizleri % 62 ile % 70 arasında değiştiği için tüketici kredilerinin yıllık maliyetleri de % 100 ile % 125 arasında oluşmaktadır. Bu maliyetler, araba bayilerinin vadeli satışlarında aldıkları farkın üzerindedir. Bu durumda tüketici kredileri ile bayilerin vadeli satış fiyatları arasında bir yarış ortaya çıkmaktadır. Bu rekabet de tüketici kredilerini olumsuz yönde etkilemekte, araba satın almak isteyenler, tüketici kredilerinden yararlanmak yerine bayilerden vadeli satın almaya yönelmektedirler.

Sistemin istenen hız ve yoğunlukta çalışmasında yalnızca fiyatlar değil, aynı zamanda araba pazarlanmasında kullanılan kanallar da etkili olmaktadır. Araba bayileri tüketici kredileriyle araba satmak yerine, kendi imkânları ölçüsünde vadeli satmaya çalışmaktadırlar. İmkânlarının elvermediği konumlarda müşterilerini tüketici kredilerine yöneltmektedir.

Bankaların tüketici kredilerini araba satın alınmasında değerlendirebilmek için şubelerini bir bayinin yüklendiği fonksiyonlarla donatmaları mümkün değildir. Çünkü bayiler araba satışları yanında yedek parça temini, tamir ve bakım işlerinden de sorumludurlar. Bankalar bu engeli aşabilmek için doğrudan üretici firmalar ile ilişki kurarak bayi engelini ortadan kaldırmaya çalıştıkları ölçüde başarı kazanmaktadırlar.

2.2. TÜKETİCİ KREDİSİNİN İŞLEYİŞ MEKANİZMASI

Araba satışlarında tüketici kredilerinden yararlanmada, tüketici önce, banka ile anlaşan bayiye gitmektedir. Bayide tüketici bilgi formunu doldurmaktadır. Sözkonusu formlar anlaşmalı bankanın en yakın şubesine gönderilmektedir. Banka şubesi bu forma dayanarak tüketici hakkında bilgileri değerlendirerek, tüketici kredileri birimine aktarmaktadır. İlgili birim, uygun bulduğu taleplerini ilgili banka şubesine bildirmektedir. Şube tüketici ile temas ederek kredi işlemlerini başlatmaktadır. Bu, tüketici taleplerinin değerlendirilmesinde oldukça uzun bir süreçtir.

3. TÜKETİCİ KREDİLERİNE ALTERNATİF OLARAK FİNANSAL KİRALAMA

Türk ekonomisinde 1980 sonrasındaki önemli gelişmelerden birisi, finans kesiminde, uluslararası finansal yapıya ayak uydurmak amacıyla yapılan düzenlemelerdir. Bunlar arasında özellikle, Özel Finans Kurumları'na izin veren kararname ve finansal kiralama yasası finans kesiminde önemli değişmelere yol açmıştır. Özel Finans Kurumları ile tasarrufu değerlendirme araçları zenginleşmiştir. Finansal Kiralama Yasası'da Türk finans kesimine yeni bir orta vadeli kaynak sağlama yöntemi getirmiştir.

Özel Finans Kurumları'nın finansman araçlarından biri de finansal kiralamadır (2). Son aylarda leasing şirketleriyle birlikte Özel Finans Kurumları'da kiralama çalışmalarına başlamıştır. Çünkü Özel Finans Kurumları kuruluş kararnamesinde finansal kiralama yapabilecekleri açıkça belirtilmiştir. Çünkü finansal kiralama yapılarına en uygun finansman yöntemlerinden biridir.

Bankaların tüketici kredilerine yönelmeleri, finansal kiralama işlemlerini de yoğunlaştırmıştır. Yukarıda belirttiğimiz gibi finansal kiralama tüketicilere ek yararlar sağlamaktadır.

3.1. MALİYETLERİN OLUŞMASINDA KATMA DEĞER VERGİSİ

Yatırımların finansmanında, satın alınan makina, hammadde ve benzeri harcamalardan oluşan KDV'nin ileride oluşacak KDV'lerden mahsup edilebilmesi, işletmelerin finansal kiralamaya yönelmesinde etkin olmamaktadır. Ancak kişiler söz konusu olduğunda % 1 KDV vergisi, satınalma fiyatının oluşmasında önemli bir unsur olmaktadır.

Arabalarda % 15 olan KDV, finansal kiralamada % 1 olmaktadır. Ancak finansal kiralamanın vadeli satış gibi yorumlanması, finansal kiralama süresinin sonunda ödenmesi gereken satış vergilerinin kiralamanın baş-

---

2) Doç. Dr. Nazif GÜRDOĞAN, «İslamic Banking in Turkey», Middle East Business and Banking, September, 1987.

langıcında alınması KDV'den sağlanan indirimin etkisini % 30 civarında azaltmıştır.

Finansal kiralamada tüketici açısından en önemli unsur; belirli dönemlerde ödenmesi gereken kiranın hesaplanmasında yıllık getiri beklentisi oranının banka kredi faizlerinin daha altında belirlenmesinden kaynaklanmaktadır. Çünkü finansal kiralama yapan kurumlar yıllık getiri oranlarını belirlerken bankalardan daha esnek davranabilmektedirler. Ayrıca finansal kiralamada kiraların belirlenmesinde, beklenen yıllık getiri oranı banka kredilerindeki gider vergisi, kaynak destekleme fonu kesintisi gibi ilâve giderler içermemektedir. Bunun sonucunda finansal kiralamadaki, kiralar, banka tüketici kredilerinden daha düşük maliyetli olmaktadır.

3.2. DAĞITIM KANALLARI

Finansal kiralama kuruluşları, ana dağıtıcı ve yan dağıtıcı kârlarından kurtulmak için, çoğu kez doğrudan doğruya üretici firmalarla işbirliği yaparak, araba fiyatlarını düşürme yoluna gitmektedirler. Böylece, dağıtım kanallarına ödedikleri kâr marjlarını, tüketiciye yansıtarak maliyetleri düşürebilmektedirler.

3.3. TEMİNATLAR

Finansal kiralamada, kiralanan aracın mülkiyetinin dört yıl boyunca finansal kiralama şirketinde kalması, önemli bir teminat olduğundan, karar verme süreci, tüketici kredilerine göre daha kısa olmaktadır. Araba fiyatının, bir miktarının peşin olarak alınmış olması ile, kiralanan aracın teminat olma değeri daha da artmaktadır. Ayrıca kiralayan kişi yada işletmenin kiraları gider olarak göstermesi, araçların amortisman sürelerini kısaltmaktadır.

4. SONUÇ

Türkiye'de 1980 sonrası gerçekleştirilen yapısal değişiklikler, finans kesiminde hızlı değişikliklere yol açtı. Özellikle dış ticaretin finansmanında faaliyet göstermek üzere, tanınmış büyük batı bankaları Türkiye'de de faaliyet göstermeye başladılar. Uzman bankacılığın gelişmesi, Özel Finans Kurumları Kararnamesi ve Finansal Kiralama Yasası Türk finans kesimini oldukça dinamik bir yapıya dönüştürmüştür. Geçmişte pek geniş uygulama alanı bulamayan, tüketici kredileri son yıllarda önemli bir kaynak değerlendirme aracı haline gelmişlerdir.

Bankaların tüketici kredilerine ağırlık vermeleri Kiralama Şirketlerinin ve Özel Finans Kurumları'nın özellikle araba kiralama işlemlerine yönelmesine yol açmıştır. Finansal kiralamanın tüketici kredilerine bir alternatif olması, tüketicilerin araba, konut ve benzeri ihtiyaçlarının finansmanında

alternatif araçlar geliştirilmesine yol açmıştır. Söz konusu gelişmeler, finans kesiminin canlanmasında ve daha verimli çalışmasında büyük bir işlev yüklenmektedir.

Özel Finans Kurumları esnek fon toplama yöntemleri; üretim desteği, kâr/zarar ortaklığı ve finansal kiralama gibi finansman yöntemleriyle, finans sektörünün daha dinamik yapıya kavuşmasında, katkılar sağlayabilirler.

Finansal kiralama ve tüketici kredileri önümüzdeki yıllarda, tüketicilerin değişik ihtiyaçlarının karşılanmasında, en önemli araçlardan biri olacaklardır.

SORU VE CEVAPLAR

BAŞKAN (Nazım DÜZENLİ): Sayın Doçent Doktor Nazif Gürdoğan'a kısa fakat son derece önemli hususlara değinen tebliği için ben de teşekkür ederim. Sorulara geçiyoruz müsaadenizle. Soru sormak isteyenler, katkıda bulunmak isteyenler? Buyurun efendim.

GÜNEŞ GÜNTER (Türkiye Sınai Kalkınma Bankası): Efendim, sayın konuşmacıların leasingin problemleri ve kanunun amaçladığı şekilde kullanılıp kullanılmaması hususunda söylediklerine değinmek istiyorum.

Bence sorun mevzuattan değil, sayın Kurmuş'un değindiği gibi, fonlamadan çıkmaktadır. Bugün Türkiye'de bir yatırımcının yatırımını yapması için gidebileceği kaynaklar çok sınırlı. Onların bir tanesi bizim bankamız, diğer kalkınma bankaları ve Merkez Bankası reeskontu. Fakat şimdi bu kur garantisinin kalkmasıyla, artık yatırımcının bir sübvanse kredi ve uzun vadeli kredi bulma imkânı TL olarak hemen hemen kalkmıştır.

Bu nedenle yeni bir kaynak yaratılması gerekmektedir. Özellikle orta vadeli kaynaklar ve bunların tutarları da çok önemlidir. Bugün 250 milyon dolar seviyesinde bir yatırım yapan kuruluşun (ki bugün Türkiye'de var bu teşebbüse geçmiş olanlar) bulabileceği hiçbir kaynak yok. Yani özkaynağının dışında, bu çapta bir yatırım finanse etmesi imkânsız bir şey.

Bu nedenle leasing şirketlerini belki Merkez Bankası'nın sayın Orhan Kurmuş bu konuda yaşamış olduğu tecrübeleri anlattı, plânlama ve Merkez Bankası i e, mutlaka yeni imkânların yatırımcılara getirilmesi zorunludur. Bu yapılmalıdır. Aksi takdirde memlekette yatırımların durma ihtimali artık mevcuttur.

Burada bir sual sormak istiyorum sayın Kurmuş'a. Fonlama açısından leas-paper veya kontratların piyasada satılması veya halka satılması hususunda bir çalışma yaptılar mı? Bu hususta bir Merkez Bankası ve Planlama'ya benzeyen tecrübeleri oldu mu? Bu konuda bir tecrübelerinden bizi yararlandırırlarsa, çok memnun oluruz. Teşekkür ederim.

BAŞKAN: Buyurun efendim.

Doç. Dr. ORHAN KURMUŞ: Sermaye Piyasası Kurulu'na resmen böyle bir başvuru yapmış değiliz. Fakat Sermaye Piyasası Kurulu zaten bunu kendi bünyesinde leas-paper çıkarılabilir mi, çıkarılamaz mı, ne şartlarla nasıl olabilir diye, uzun zamandır araştırıyor benim bilebildiğim kadarıyla... Ve varılan sonuç, gayriresmi olarak bizim öğrendiğimiz sonuç, piyasada yeteri kadar yeteri sayıda enstrüman var, yeni bir enstrümanın çıkarılması da bu sırada düşünülmüyor denildi.

Ama buna bağlı olarak finansman bonolarının, D tipi finansman bonolarının leasing şirketleri tarafından çıkartılabilmeleri kuralı getirildi. Ama bu tabii kısa vadeli birşey. Ama leas-paper'ları 4 sene veya daha uzun vadeli leas-paper'lerin çıkartılması konusunda yeni bir gelişmenin de herhalde çok uzun zaman alacağı kanısındayım.

Çünkü bunun sadece finansal açıdan değil, hukuki açıdan da birçok sorunu var. Ne bileyim ben, Borçlar Kanunu'ndan, Medeni Kanuna kadar birçok yerde değişiklikler yapılmasını gerektirecek şeyler olduğunu duyuyorum. Hukukçu değilim ama çok değişik mevzuat düzenlemeleri gerektirecek galiba leas-paper'lar... Onun için şu anda leas-paper'ler ortada yok maalesef.

BAŞKAN: Başka sual var mı efendim? Buyurun.

Prof. Dr. SELÂHATTİN TUNCER (İAV): Efendim, ben programda tebliğin başına baktım, Tüketici Kredilerine Bir Alternatif Olarak: Leasing... Şimdi sayın konuşmacıdan şunu sormak istiyorum: Kredi alacak olan bir müteşebbis veya bir tüketici, için iki yol var. Bunlardan bir tanesi bir bankaya gitmek ve bankadan tüketici kredisi talep etmek ve ihtiyacını o yolla karşılamak.

İkinci alternatif: Bir leasing şirketine gitmek ve ihtiyacı olan yatırım malı için, o leasing şirketi ile bir leasing anlaşması yapmak. Şimdi madem ki tüketici kredilerine bir alternatif olarak leasing olduğuna göre, tüketici için veyahut yatırımcı için hangi yol daha avantajlıdır, hangisi daha geçerlidir? Yani bir bankaya gidip tüketici kredisi mi almak? Yoksa, bir leasing şirketi ile leasing anlaşması yapmak ve ihtiyacını o yolla karşılamak mı?

Şimdi böyle olduğuna göre, tüketici kredisi ile leasing arasında bir karşılaştırma yapmak; maliyetler bakımından, vadeler ve faiz haddi bakımından ve mali mükellefiyet bakımından. Tüketici ve yatırımcı için hangisinin daha avantajlı ve geçerli olduğunu tesbit etmek lazım. Böyle bir çalışma yapıldı mı? Ve bunun avantajları nelerdir? Birinci sorum bu.

İkinci sorum efendim, madem ki Türkiye'de leasing yapan şirketler veya kuruluşlar üç gruptur. Bunlardan birisi bankaların kurduğu leasing şirketleridir, ikinci grup islami finansman kuruluşlarıdır ve üçüncüsü de yine burada temsilcileri olan, Türkiye'de iki de özel leasing şirketidir.

Şimdi yine, yatırımcı ve tüketici olarak acaba bu üç kuruluştan hangisi leasingde daha avantajlı çalışıyor. Ve hangisine gitmek daha avantajlıdır. Belki bu soruyu bütün tebliğcilere sormak lazım. Yani aynı şartlar altında aynı malı leasing yaparken acaba hangi kuruluş daha avantajlı, daha yararlı bir çalışma düzeni içindedir? Eğer mümkünse konuşmacıdan bu sorunun cevabını rica ediyorum. Aynı soruyu Dr. Orhan Kurmuş'a sormuş olayım. Teşekkür ederim.

Doç. Dr. NAZİF GÜRDOĞAN: Orhan Bey, buyurun isterseniz önce siz cevaplandırın.

Doç. Dr. ORHAN KURMUŞ: Şimdi ben birinci kısma doğrudan cevap veremem. Birinci kısım doğrudan doğruya sizi ilgilendiriyor. Ama ikinci kısmı bize geliyor.

Şimdi efendim, bir leasing şirketi, leasing yapan kuruluşların özel kuruluş, banka kuruluşu, islami kuruluş veyahut da Kalkınma Bankası; çünkü Güneş hanımlar da leasing yapıyorlar, leasing yapabilme yetkileri var, ve benim bildiğim kadarıyla bütün yatırım bankalarının, mevduat kabul etmeyen bütün yatırım bankalarının leasing yapabilme yetkileri var; hangilerinin daha avantajlı olacağı, tüketiciler açısından konuşmuyorum, çünkü biz tüketicilere bu şekilde bir finansman sağlamıyoruz. Bizim yaptığımız faaliyet ticari amaçlı olmalı ve ticari amaçlı herhangi bir şeyi finanse ediyoruz.

O açıdan genel olarak leasingden konuşuyorsak, herhangi bir projede hangi tür leasing şirketinin daha ehven ve daha uygun koşullar sağlayacağı birçok faktöre bağlı. Bu faktörlerin en birincisi bana sorarsanız, o kuruluşun, leasingi yapacak olan kuruluşun yani kiralayanın kendisini hangi vadede ve hangi koşullarda fonlayabildiği yani kaynak sağlayabildiği.

Bana sorarsanız, bir yatırımın orta vadeli, uzun vadeli finansmanı için bu işi yapabilecek, en uygun koşulları sunabilecek olan leasing yapmaya yetkili kuruluşlar yatırım bankalarıdır. Yatırım Bankaları uzun vadeli fonlara ve çeşitli şekillerde sübvanse edilmiştir. Yeterli Fonlara sahiptirler diye biliyordum. O zaman bu türlü yatırımların finansmanında bizden daha uzun vadeli fon toplayabilme olanaklarına sahip oldukları için, tahmin ediyorum ki, özel finans kuruluşlarıdır. Onlar bizden daha uygun şartlar, gerçek orta ve uzun vade için daha uygun şartlar sağlayabilirler diye düşünüyorum.

Yani kendimizi kötülemek için söylemiyorum ama, bizim 4 senelik bir fonumuz yok, biz 4 senelik bir yerden kredi alamayız. Ama maşallah El Baraka, Leasing Fonu diye fon yaratıyor, ortaya katılımlar da oluyor, ve oradan 4 senelik fon sağlayabilir. Ama biz sağlayamayız.

Bizim sağlayabildiğimiz tek şey, yapabildiğimiz tek şey, bu türlü yatırımları finanse edebiliriz tabii, fakat vadelerimiz buna uymayacağı için ancak değişken kiralarla finanse edebiliriz. Yani faiz oranlarına bağlı olarak faizler yükselirse bizim de kiralarımız yükselir, düşerse düşer türünden bir kira yapısıyla bunu finanse edebiliriz. Tüm fonlarımız maalesef hep kısa vadeli fonlardır.

Doç. Dr. NAZİF GÜRDOĞAN: Efendim, Selahattin Tuncer'e teşekkür ederim. Leasing yaparken veya bir tüketici kredisi verirken maliyetler bankalara ve leasing şirketlerinin özel durumuna göre değişiyor. Zaten tüketiciler de bu konuda çok uyanık oldukları için, onlar da herbir kuruma gidip tek tek fiyat alıyorlar ve fiyatları da güzel analiz edebiliyorlar.

Bankaların maliyetlerine bakarsak, bankalarda şöyle bir durum var. Bankalar kredi şeklinde verdikleri için, bir leasing işlemi olmadığı için, herşeyi alabilirler. Bu, konut olur, hizmet kredisi, eğitim harcamaları için bir

kredi olur, başka bir işlem için olabilir. Diğer dayanıklı tüketim malları için olabilir. Dolayısıyla orada bir mal sınırlaması ya da hizmet sınırlaması yok. Bu yüzden bankalar bu konuda son derece esnektir.

Yalnız bankaların maliyetlerinin oluşmasında önemli olan unsur, mevduat faizleri. Yani Türkiye'nin şu andaki mevduat faizleri yüzde 60-70 arasında değişiyor. Dolayısıyla bankalar yüzde 60 ile sağladıkları bir kaynağı ya da yüzde 70 ile sağladıkları bir kaynağı diğer masraflar ve kendi getirilerini de gözönünde tutarak yıllık baz üzerinden düşünürsek, yüzde 110 yüzde 125 gibi bir maliyetle fonlamak zorundalar.

Ayrıca bankaların belki bir sıkıntısı daha var. Karar mekanizmasının biraz uzaması. Arada şubenin olması, değerlendirmenin olması. Bir bayinin sözkonusu olması. İşlemi biraz daha uzatabilir. Leasing şirketleri ve özel finans kurumlarında ise çok büyük farklılıklar olduğunu sanmıyorum. Zaten zaman zaman temaslar da yapılıyor, rakamlar aşağı yukarı aynı seviyelerde, bazen daha düşük.

Bizim bazı imkânlarımız, yalnız Orhan Beyin dediği gibi bizim fon toplamalarımız sınırsız değil tabii, bizde katılma hesapları açılırken, üç ay - altı ay ve bir yıl vadeli açılabilir. Yeni bir fonumuz var, leasing fonu. Burda 4 yıllık fon toplamaktayız. Ama yine çok açıkça görüleceği gibi, hiç kimse kaynaklarını dört yıl vadeli yatırmak istemez. Ve özellikle Türk parasını yatırmayı zaten düşünmüyor. Bizim de bu fonumuz daha çok dövizde işliyor.

Ama şunu rahatlıkla söyleyebilirim : Bizim kardeş kuruluşlarımız da eğer imkânlar uygun olursa, döviz sağlamak her zaman mümkün ve bu yolla Türkiye'nin kullandığı, bizim 200 milyon dolarlık bir limitimiz var, bunu her zaman kullanmak mümkün. Ama yine dediğimiz gibi, kullanırken de, ve kullanıcı firma bakımından da birtakım güçlükler var. Gerçekten kullanacak firmalar da geçmişteki bazı acı tecrübelere bakarak, onlar da uzun vadeli döviz üzerinden borçlanmak istemiyorlar. Çünkü üç sene dört sene sonra dövizdeki oynamaların ne olacağını kimsenin kestirmesi mümkün değil.

Ama finans kuruluşu açısından baktığımız zaman, TL'sının ne olacağını kestirmek çok daha zor olacağından, döviz kaynaklarıyla uzun vadeli, orta vadeli yatırım yapmak mümkün ve bu talepleri karşılamak mümkün.

Bizim şu anda üzerinde çalıştığımız bazı büyük projeler var, ümit ederiz, gerçekleşir. Teşekkür ederim.

BAŞKAN : Buyurun efendim...

BÜLENT TAŞAR (Vakıf Leasing Genel Müdürü) : İki-üç tane konu var. Bir tanesi şu? Böyle bir seminerde, leasingin birinci maddesinin orta vadeye yönelik yatırım finansman alternatifi olarak leasingin tartışılması, kanunda da yazmasına rağmen, tüketici kredilerine alternatif olarak bir leasing diye ele alınmış.

Zaten Dr. Orhan Kurmuş belirtti, leasing tüketici kredilerine alternatif değil. Yani biz araba veyahut komputer leas etmek istemiyoruz. Birtakım aksaklıklar belki de oraya yönlendirmiş. Onun için leasing tüketici kredilerinde bir alternatif değildir.

Tebliğin başlığı belki de tebliğin içeriği bu ortama uygun değil gibi geldi. Birinci konu bu.

İkinci konu «sıcak geçecek» konusuna değineceğim. Yani niçin sıcak geçecek onu söyleyeyim. İslami finans kuruluşlarının sektörde olması bizim için çok iyi, çok memnunuz. Çünkü fazla leasing şirketi var, rakipler artıyor. Tanıtımı daha çabuk yapıyoruz. Çünkü leasingin en büyük sorunu şu anda tanıtımının yapılamaması. İnsanlar leasingin ne olduğunu çok iyi bilmiyorlar.

Birçok yönden birçok şekilde tanıtımı yapılabilir. Ama haksız rekabet var. Niye var? Özel finans kuruluşlarının leasing yapmasından dolayı değil. Şimdi şöyle söyleyeyim: Nazif Gürdoğan'ın değindiği bir konu var. Haklılar. 4 yıl vadeli TL fonunu oluşturamıyorlar, ama döviz fonunu oluşturuyorlar. Biz onu da oluşturamıyoruz. Şunu ben öneriyorum: Eşit şartlarda olduğu müddetçe herşey lâzım. Yani özel finans kuruluşları da leasing şirketi kursunlar. Bakalım ne kadar sermaye koyacaklar. Kullandırdıkları krediler onların üzerinden olsun. Çünkü döviz kaynaklı fonu ben nereden bulurum? Vakıflar Bankası'ndan bulurum. Vakıflar Bankası benim sermayemin büyük bir bölümüne sahip. Bana ne kadar kredi verebilir? Veremez. Yurtdışına çıkıyorum 30 milyon sermayeli bir leasing şirketi olarak Bilançosu çok fazla bir şey ifade etmeyen bir kuruluş olarak... Ki bugün hemen hemen bütün leasing şirketlerinin bilançosu, 3-5 milyon dolar alacak güçte değil, ancak bir kontrgaranti veremediği müddetçe...

Ben devamlı Vakıflar Bankası'nın kontrgaranti vermesini bekleyemem ki. O da sınırlı. Dolayısıyla bir haksız rekabet sözkonusu. Sektörde özel finans kuruluşları leasing yapsınlar. Kalkınma Bankaları leasing yapsınlar. Ama leasing şirketleri kursunlar, ki, o zaman gerçek rekabet olsun. Benim değinmek istediğim nokta, bu.

Bir sorum var: Muhasebesini nasıl yapıyorlar? Çünkü özel finans kuruluşları mevzuatına uymuyor gibime geliyor. Bir çelişki var. Mülkiyeti ele geçirmek mecburiyeti var, siz onu muhasebenizde yapabiliyor musunuz? Amortisman ayırabiliyor musunuz? Uymuyor gibime geliyor. Ama bilmiyorum, bu bir sorudur. Muhasebeleştirmesi nasıldır, onu öğrenmek istiyorum. Teşekkür ederim.

Doç. Dr. NAZİF GÜRDOĞAN: Ben Bülent Taşar'a teşekkür ederim. Şimdi verilecek cevap gayet basit. Bankalarımız da özel finans kurumu kursunlar. Çünkü özel finans kurumu kurmaları için önlerinde hiçbir engel yok Yasa gayet açık, herkese açık. Herkes özel finans kurumu kurabilir. Nitekim bir bankamız da kurdu. Dolaylı olarak...

İkinci sorusuna gelince... Muhasebe sistemimiz gayet uygun, bugüne kadar bir aksama olmadı, bundan sonra da bir aksama olmayacağını ümidediyoruz. Teşekkür ederim.

BÜLENT TAŞAR: Size muhasebeleştirmeyi nasıl yaptığınızı sormuştum?

Doç. Dr. NAZİF GÜRDOĞAN: Siz nasıl muhasebeleştiriyorsanız, öyle. Biz de mülk sahibi olabiliyoruz. Biz leasing yaparken özkaynaklarımızı kullanıyoruz ve özel fonumuzu kullanıyoruz, katılma hesaplarını değil. Ve Hazine'den de bu konuda izin alınmıştır.

Bence burada herhangi bir yasal engel yoktur.

BÜLENT SÖZER (Yapı Kredi Finansal Kiralama Hukuk Müşaviri): Çok kısa ve Bülent Taşar'ı teyiden birşey söylemek istiyorum. Bu itibarla söz aldım. Konu, Dr. Gürdoğan'ın tebliğinin başlığıyla sınırlı olmamak üzere, çelişkili. Finansal kiralama ile tüketici kredisi veyahut tüketiciye, tamamen ferdi tüketim amacına yönelik bir finansman işlemi, Finansal Kiralama Kanunu'nun sistemine girmez. Finansal Kiralama Kanunu bunu katiyen amaçlamamıştır. Ve dolayısıyla ileride birtakım hukuki pürüzler çıkabilir. Bunu teyiden hatta haddimiz olmayarak, bir kere daha ifade etmek isterim.

Doç. Dr. NAZİF GÜRDOĞAN: Tüketici kredilerine bir alternatif derken, Dr. Orhan Kurmuş'un, diğer leasing şirketi yöneticilerinin de söyledikleri gibi, Türkiye'de leasing işlemi çok yeni bir olay. Dünyadaki gibi geniş uygulama alanına sahip değil. Ve ısınma hareketi de tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılama ile başladı ve otomobil ile devam ediyor. Otomobil alma bir tüketici kredisi işlemidir. Otomobil bir yatırım malı da olabilir, olmayabilir de... Ama genel otomobil bir tüketim malıdır, dayanıklı tüketim malıdır ve tüketicilerin ihtiyaçları için alınır ya da satılır.

Bu yüzden tebliğimin başı böyle. Ama bu demek değildir ki, Türkiye'deki finansal kiralama işlemleri otomobil, bilgisayar, buzdolabı, termosifon, üzerine yoğunlaşmayacaktır. Fakat başlangıç burada yoğunlaşmıştır. Zamanla ve önümüzdeki yıllarda yatırım mallarına, gemiye, uçağa, sınai tesislere, takım tezgahlarına, vs.'ye doğru yönelecektir.

Fakat bütün arkadaşlarımızın da belirttiği gibi, olay yenidir. Olayın tanınması, uygulamasının ortaya çıkması için, tüketicilerin taleplerini karşılamada kiralama yoğunlaşmıştır. Finansal kiralamada sayın Bakanın da belirttiği gibi, amaçlanan bu değildi belki ama, böyle başlamıştı. Önümüzdeki yıllarda da otomobilden, tüketicilerin taleplerini karşılamadan sanayicilerin taleplerini karşılamaya doğru yönelecektir. Yönlenmesini de temenni ediyoruz.

BAŞKAN: Başka sual var mı efendim? Olmadığına göre, birinci oturumun sonuna gelmiş oluyoruz. Oturumu kaparken gerek tebliğcilere, gerek sual soranlara ve katkıda bulunanlara gerek bütün dinleyicilere teşekkürlerimizi arzederiz.

İKİNCİ OTURUM

Başkan	:	Yalçın ÖNER Al-Baraka Türk Finans Kurumu A.Ş. Genel Müdürü
Tebliğ Sahibi	:	Mesut ERKOVAN İktisat Finansal Kiralama A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı
Konu	:	Finansal Kiralama (Leasing)nın Teşvik ve Vergi Sorunları

AÇILIŞ

BAŞKAN (Yalçın ÖNER): İktisadî Araştırmalar Vakfı'nın değerli yöneticileri, sayın dinleyiciler. Yüksek müsaadenizle Türkiye'de Finansal Kiralama seminerinin 2. oturumunu açıyoruz efendim. Bu oturumda sunulacak tebliğin konusu, finansal kiralamanın teşviki ve vergi sorunları.

Hep bildiğimiz şekilde finansal kiralama bir finansman aracı. Ve bu finansman aracının da en belirgin özelliği, daha ziyade orta vadeli finansman sağlamak. Gelişen ekonomilerde ve özellikle de enflâsyon oranlarının yüksek olduğu ülkelerde ortalama dört yıl hatta daha yüksek süreler için finansman sağlaması, takdir edileceği gibi, çok zor bir konu.

Özellikle sağlanacak olan finansman TL olursa, bu daha da zorlaşıyor. Veyahut bir başka tabirle fiyatı daha da artmış oluyor. Tabii herşeyi temin etmek mümkün, belirli bir fiyat ödemek kaydıyla...

Böyle bir finansmanın sağlanması için de devlet, sabahki oturumda sayın Devlet Bakanımızın da ifade ettikleri gibi, finansal kiralama müessesesini getirmiş durumda. Tabii bir müessesenin herkesin beklediğinin ötesinde, belirli bir kaynağı sağlayabilmesi, bu müesseseye bazı avantajların ve imkânların sağlanmasına bağlı.

Bu avantajlar olmadan, sadece bir müessesenin getirilmesi ve o müessesenin herkesin beklediği amaçları sağlaması mümkün değildir. Bu itibarla da sistem belirli teşvik ve kolaylıklarla takviye edilmiş durumdadır.

Ben müsaade ederseniz burada iki hususun altını çizmek istiyorum. Bunlardan bir tanesi, böyle bir sistemi Batı ülkelerinde yaygın olarak kullanılan böyle bir sistemi getiren ve bunu da işleyebilmesi için belirli teşviklerle destekleyen sayın hükümet yetkililerine şükranlarımızı arzediyoruz.

Bir diğer nokta efendim, bu herhangi bir müessesenin getirilmesi, kanunla konulması yeterli değil. Biliyorsunuz, uygulama esas kriter oluyor. Bu bakımdan da değerli bürokratlarımızın kanunlarda öngörülen teşvikleri uygulamada bu müesseselere tanımaları konusunda hasis davranmamaları gerektiği hususunu arzetmek istiyorum.

Efendim, sabahki oturumda her ikisi de aynı zamanda uygulamacı olan, halen de uygulama görevini yürüten iki değerli akademisyen arkadaşımızın hazırladıkları ve zevkle dinlediğimiz tebliğleri bize finansal kirala-

ma müessesesi konusunda genel bilgi verdi. Kendilerine teşekkür ederim. Bu defa öğleden sonraki oturumda, ikinci oturumda konumuz daha önce devlet ve özel sektörde önemli görevler yüklenmiş olan bir değerli arkadaşımızın, sayın Mesut Erkovan'ın sunacağı, Finansal Kiralamanın Teşvik ve Vergi Sorunları konulu tebliğ olacaktır.

Programın şöyle olduğu bana ifade edildi : Sayın konuşmacıya 35 dakikalık bir süre tanıyoruz, tebliğini sunması için. Arada kendileri söylediler, galiba aslında tebliğ daha da uzun ama, Mesut Erkovan tebliğlerini 35 dakikada özetlemesini istirham edeceğiz. Bilahare on dakikalık bir süre sizlerin sorularınıza tahsis edilecek. Bu şekilde de oturumu tamamlamış olacağız.

FİNANSAL KİRALAMA (LEASING)'NIN TEŞVİK VE VERGİ SORUNLARI

Mesut ERKOVAN
İktisat Finansal Kiralama A.Ş.
Genel Müdür Yardımcısı

I — TEŞVİK İLE İLGİLİ SORULAR

1 — FİNANSAL KİRALAMADA TOPLAM SABİT YATIRIM TUTARI LİMİTİ

1989 yılı programının uygulanması, koordinasyonu ve izlenmesine dair kararın ek'i «Yatırımların ve Döviz Kazandırıcı Hizmetlerin Teşviki ve Yönlendirilmesine Ait Esaslar»ın 1. maddesine göre, Devlet Plânlama Teşkilâtı tarafından Teşvik Belgesine bağlanabilecek yatırım projeleri, toplam sabit yatırım tutarı kalkınmada öncelikli yörelerde, 150.000.000 TL ve diğer yörelerde 750.000.000 TL'nin üzerinde olan projelerdir.

Bu konuda 89/1 sayılı yatırımların Teşviki ve Yönlendirilmesi ile ilgili tebliğin 1. maddesinde «Yatırımların Teşvik Belgesine bağlanabilmesi için yatırım tutarının program kararnamesinin 1. maddesinde belirtilen asgari değerlerin altında olmaması gerekir» denmektedir.

Program kararnamesinin Finansal Kiralama ile ilgili 10. maddesi ile teşvik tebliğinin 44. maddesinde ise «Bir yatırımın gerçekleşmesi için gerekli olan makina ve teçhizatın tamamının veya bir bölümünün finansal kiralama yolu ile temininin mümkün olduğu» belirtilmiştir.

Maddelerden de anlaşılacağı üzere belirtilen asgari yatırım miktarları proje bazında değerlendirilmektedir. Finansal Kiralamanın bir finansman aracı olduğu düşünülürse, Finansal Kiralama şirketlerine verilen teşvik belgelerinde, sözkonusu limitlerin projenin bütünü dikkate alınarak uygulanması gerekmektedir. Yani teşvik belgeli bir yatırımın bir kısmının finansal kiralama yolu ile finanse edilmesi halinde, ilgili finansal kiralama şirketinin Devlet Plânlama Teşkilâtı'na yapacağı başvuruda sözkonusu limitlerin teşvik belgesi bazında aranmaması, yalnızca projenin tamamının dikkate alınması gerekir.

Sözü edilen problem yatırımcının kendisi açısından da geçerlidir. Devlet Plânlama Teşkilâtı'nın halihazırda limitlerin uygulanması yolundaki yö-

rumu, bu limitlerin teşvik belgesi başvuru bazında uygulanması yolundadır. Bunun anlamı limit problemi olmaksızın herhangi bir proje ile ilgili teşvik belgesi almış olan yatırımcının finansal kiralama ile kısmi finansmana gitmesi halinde kendi üzerinde kalan yatırım tutarının da 750.000.000 TL'lık limitin üzerinde kalması zorunluluğudur. Bu zorunluluk Finansal Kiralamanın gelişmesi ve teşvikli yatırımların kısmen Finansal Kiralama yoluyla finanse edilebilmesinde büyük engel oluşturmaktadır.

Yorum farklılığı ve ilgili mevzuatta gerekli açıklığın getirilmemiş olması nedenleri ile Devlet Plânlama Teşkilâtı'nın mevcut uygulamasında 750.000.000 TL altında kalan teşvikli işlemlerle ilgili başvurular Finansal Kiralama Şirketlerinde bekletilmekte bu tür yatırımların toplamının belirtilen limitin üzerine çıkması halinde ise Devlet Plânlama Teşkilâtı'na başvuru yapılabilmektedir.

Bunun sonucunda tek ortak yanı yatırımların bir kısmının Finansal Kiralama yöntemiyle finanse edilmesi olan farklı yatırımcılara ait, farklı sektörlerde ve farklı bölgelerde yer alan farklı teşviklerden yararlanması gereken yatırımlar tek bir teşvik belgesinde toplanmaktadır.

Yatırımcılar açısından gereksiz bir zaman kaybına yol açan ve bu şekilde özellikle ithâl makina ve ekipmanda kur farkı nedeniyle maliyeti arttırıcı bir unsur olarak ortaya çıkan mevcut uygulama, ayrıca bu tür teşvik belgelerinin kapatılmasında da büyük sorunlar yaratacaktır.

2 — FİNANSAL KİRALAMA İŞLEMİNDE KULLANILMIŞ MAKİNA VE TEÇHİZAT, KARA NAKİL VASITALARI, YATLAR VE İŞ MAKİNALARINA TEŞVİK TEDBİRLERİ UYGULANMAMASI

89/1 Sayılı Yatırımların Teşviki ve Yönlendirilmesi ile ilgili tebliğin değişik 44. maddesine göre, kullanılmış makina ve teçhizat, kara nakil vasıtaları, yatlar ve iş makinalarına kiralama işlemlerinde teşvik tedbirleri uygulanmamaktadır. Yerli olmak koşulu ile çekici, treyler, otobüs, iş makinası ve yat alımları bu hükmün dışında bırakılmıştır.

Bunun anlamı belirtilen mallarla ilgili, teşvik tebliğinde öngörülen koşullara uygun olarak yatırımcılar tarafından alınmış yada alınacak olan teşvik belgeleri kapsamındaki yatırımlarda finansman aracı olarak finansal kiralamanın kullanılamayacak olmasıdır.

Yıllık program kararnameleri ile buna dayanılarak çıkarılan Yatırımların Teşviki ve Yönlendirilmesi ile ilgili tebliğlerle her yıl teşvik edilmeyen yatırım konuları belirlenmekte bunların dışında kalan teşvik edilen konularda da teşviklerin nasıl uygulanacağı belirlenmektedir. Yani hiçbir yatırımcının kendisinin teşvik belgesi olamayacağı bir yatırımla ilgili finansal kiralamadan yararlanarak bir teşvik belgesi alabilmesi sözkonusu değildir.

Dolayısıyla teşvik tebliğlerinde belirtilen koşullar çerçevesinde teşvik belgesine bağlanabilecek bu tür yatırım konuları ile ilgili, özel olarak finansal kiralama yolunu tıkamak, ilgili yatırımların yatırımlarını finanse et-

mede yararlanabilecekleri finansman türlerini kısıtladığı gibi, finansal kiralama şirketlerinin de teşvikli yatırımları finanse etmedeki fonksiyonları daraltılacak ve bu şirketlerin teşviksiz yatırımlara kaymalarına yol açacaktır.

3 — FİNANSAL KİRALAMA TEŞVİK BAŞVURULARINDA BİNDE 1 TEMİNAT UYGULAMASI

1989 yılı program kararnamesinin 2. maddesine göre teşvik tedbirlerinden yararlanabilmek için Devlet Plânlama Teşkilâtı Müsteşarlığı'na dilekçe ile yapılacak müracaata, ayrıca Merkez Bankası nezdindeki «Yatırımları ve Döviz Kazandırıcı Hizmetleri Teşvik Fonu»na yatırılan toplam yatırım tutarının binde 1'i oranındaki teminata ait makbuz da ilâve edilir. Finansal kiralamada sözkonusu teminat sadece kiracıdan alınır. Ayrıca revize işlemlerinden doğan değer artışlarında, artan kısma isabet eden miktarlar için ilâve teminat alınır.

Uygulamada Devlet Plânlama Teşkilâtına finansal kiralama yoluyla başvuruda iki durum ortaya çıkmaktadır :

A — Yatırımcının Teşvik Belgesinin Olmaması
B — Yatırımcının Teşvik Belgesine Sahip Olması

Yatırımcının teşvik belgesinin olmaması durumunda hem yatırımcı hemde finansal kiralama şirketleri kendilerinden istenen belgelerle birlikte finansal kiralama sözleşmesini de ekleyerek Devlet Plânlama Teşkilâtı'na yeni bir teşvik başvurusunda bulunmaktadırlar. Teminat uygulanması açısından bu durumda herhangi bir problem ortaya çıkmamakta, mevzuatın öngördüğü şekilde teminat kiracı tarafından yatırılmaktadır.

Diğer durum ise yatırımcının daha önceden alınmış teşvik belgeli yatırımı ile ilgili sonradan finansal kiralamaya karar verilmiş olma şeklidir. Bu durumda yatırımcının kendisi mevcut teşvik belgesinin revizesi için başvurmakta, finansal kiralama şirketi de aynı yatırımla ilgili teşvik belgesinin kendi adına verilmesini talep etmektedir.

Burada teminat açısından dikkate alınması gereken yatırımcının mevcut teşvik belgesinde belirtilen yatırımla ilgili revize talebinde değer artışı ortaya çıkıp çıkmadığıdır. Eğer herhangi bir değer artışı ortaya çıkmıyor ise ilâve teminat alınması için herhangi bir neden yoktur. Çünkü bu yatırımla ilgili teminat zaten ilk teşvik belgesi başvurusunda yatırılmıştır.

Halihazırda Devlet Plâniama Teşkilâtı'nın uygulaması ise mevcut bir teşvik belgesine dayansın yada dayanmasın finansal kiralama ile ilgili başvurularda başvuru miktarının binde 1'i kadar teminatın kiracı tarafından yatırıldığının aranması şeklindedir.

Bu durum yatırımcının finansal kiralama ile finanse edilen yatırım bölümü ile ilgili mükerrer teminat yatırması sonucunu doğurmaktadır.

4 — FİNANSAL KİRALAMADA MERKEZ BANKASI REESKONT KREDİSİ UYGULAMASI

Teşvikli yatırımların finansmanında yatırımcıların herhangi bir banka aracılığı ile Merkez Bankası reeskont kredisi kullanma imkânları vardır. Yatırımcıların teşvik belgelerinde belirtilen yabancı kaynak oranına uygun olarak bankalar yapacakları orta vadeli kredi taleplerinin bir kısmı bankanın kaynaklarından, bir kısmıda Merkez Bankası reeskont kaynağından karşılanmaktadır. Toplam kredi içindeki Merkez Bankası kredisinin maliyetinin düşüklüğü paçal maliyeti nispeten düşük finansman imkânı sağlamaktadır.

Finansal kiralama şirketlerinin Merkez Bankası reeskont kredisi alabilme koşulları yatırımcı için geçerli koşullarla aynıdır. Yani finanse edeceği yatırımla ilgili teşvik belgesi alan bir Finansal Kiralama Şirketi Merkez Bankası reeskont kredisi için başvurusuna herhangi bir banka aracılığı ile yapmak zorundadır. Bunun anlamı bu şirketlerinde eğer reeskont kredisi kullanmak istiyorlarsa bankanın kendi kaynaklarından sağlayacağı bölümünde kullanmak zorunda olmalıdır.

Bir örnek verecek olursak yatırımda yabancı kaynak oranının %50, Merkez Bankası reeskont kaynağı oranının da %50 olduğu varsayımla 4.000.000.000 TL'lık bir yatırımın 2.000.000.000 TL'lık kısmı kredi ile finanse edilebilerek, 1000.000.000 TL'lık Merkez Bankası reeskont kredisi kullanabilmek içinde yine 1.000.000.000 TL'lık banka kaynağından sağlanan kredi kullanmak zorunda olacaktır.

Halbuki yatırımın finansmanı açısından bakıldığında Bankalarla finansal kiralama şirketlerinin hiçbir fonksiyon farklılığı yoktur. Yani Finansal Kiralama Şirketleri yatırımcı değil finansör kurumlardır. Bu nedenle nispeten yüksek maliyetli banka kredilerini kullanmak zorunda bırakılmamalıdırlar. Bunu gerçekleştirebilme açısından Finansal Kiralama Şirketlerinin Merkez Bankası reeskont kredisine direkt başvurma koşullarının sağlanması gerekir.

II — VERGİ İLE İLGİLİ SORUNLAR

1 — FİNANSAL KİRALAMADA DAR MÜKELLEF KURUMLARDA VERGİ TEVKİFATI UYGULAMASI

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 24. maddesine göre dar mükellef kurumların Türkiye'de elde ettiği kazançlar Kurumlar Vergisi Tevkifatına tabidir.

Finansal Kiralama Kanunu'nun 30. maddesi ile Bakanlar Kurulu dar mükellefiyete tabi kurumların bu kanunun uygulanmasından doğacak kazanç

ve ücretlerinden yapılacak vergi tevkifat nispetlerini sıfıra kadar indirmeye veya kurumlar vergisindeki nisbete kadar yükseltmeye yetkili kılınmıştır.

Bakanlar Kurulu'na aynı yetki, üst sınırı farklı olarak (Kanun maddesinde belirtilen oran olan %25'in bir katını geçmemek üzere) Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 24. maddesi ile de verilmiştir.

Bakanlar Kurulu bu yetkilerini kullanarak Finansal Kiralama Kanunu, kapsamındaki faaliyetlerden sağlanacak gayrimenkul sermaye iratları üzerindeki dar mükellef stopajını 7.6.1986 tarih 86/10719 sayılı karar ile %5'e 2.6.1989 tarih ve 89/14237 sayılı karar ile de %0.5'e düşürmüştür.

Sözkonusu tevkifat Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 24. maddesine göre kazanç ve iratların gayrisafi miktarları üzerinden yani toplam kiralardan yapılacaktır.

Bilindiği gibi finansal kiralama bir finansman yöntemi olup bankalarca verilen orta ve uzun vadeli yatırım kredilerinin alternatifi olarak geliştirilmiştir. Bu nedenle ana amaç Finansal Kiralama konusu olan malların defalarca kiraya verilip kira geliri elde edilmesi değil, belli bir yatırımın toplam bedelinin yatırımcıya dilimler halinde yansıtılarak bir anlamda kredilendirilmesidir. Bu nedenle Finansal Kiralama Sözleşmesi sonunda satınalma opsiyonu olsun yada olmasın Finansal Kiralama konusu olan malın bedeli ile bu bedelin kredilendirilmesinin maliyeti kiracı tarafından kiralayana ödenmektedir. Yani normal kiralamalardan farklı olarak finansal kiralar, kira bedelleri içinde mal bedelinin bir kısmını kapsayan anapara ve buna ilâve olarak finansmanın maliyeti yer almaktadır.

Finansal kiralamanın yatırımların finansmanına yönelik bir kredi sistemi olması nedeniyle; özellikle yatırımların dış fonlardan yararlanabilmeleri açısından yurtdışından yapılacak direkt kiralamalar önem kazanmaktadır. Bu kaynaktan istenen ölçüde yararlanılabilmesi için özellikle yurtdışından direkt finansal kiralama ile nakit dış kredi arasında maliyet açısından eşitlik sağlanmalıdır. Şöyle ki 85/10178 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'na göre «Yabancı devletler, Uluslararası kurumlar veya yabancı banka ve kurumlardan alınan her türlü krediler için ödenecek faizler» üzerinden yapılacak Kurumlar Vergisi Tevkifatı sıfırdır.

Halihazırdaki mevcut oran farklılığı yanında tevkifatın kredi fazilerinde sadece faiz bölümüne finansal kiralamada ise ana parayı da içeren toplam kiralara uygulanması nedeniyle finansal kiralama aleyhine bir durum yaratılmaktadır.

Yurtdışından direkt kiralama işlemlerinden fayda umulması halinde nakit kredilerle finansal kiralama üzerindeki mevcut vergi yükü hem oran hem de matrah açısından eşitlenmelidir.

2 — FİNANSAL KİRALAMADA TAŞIT ALIM VERGİSİ UYGULAMASI

1318 sayılı Taşıt Alım Vergisi Kanunu'nun 1. maddesine göre kanunda belirtilen taşıtların :

A — Her ne şekilde olursa olsun iktisap edilmesi,
B — Yurtdışında iktisap edilerek Türkiye'ye ithâl edilmesi
C — Vekâletname ile tasarruf hakkının devredilmesi
Taşıt Alım Vergisi'ne tabidir.

Finansal kiralama konusu yapılan taşıt araçlarının vergilendirilmesi konusunda Maliye Bakanlığı ve İstanbul Defterdarlığı'nın yazılı olarak bildirdiği görüşlerinde, Finansal Kiralama sırasında taşıtın finansal kiralama suretiyle tasarruf hakkını devralan kişilerin Taşıt Alım Vergisine tabi tutulması gerektiği belirtilmiştir.

Verginin konusunu oluşturan «Taşıtların her ne şekilde olursa olsun iktisap edilmesi», Taşıt Alım Vergisinin doğması için öncelikle taşıtın herhangi bir akde dayanarak iktisabını gerektirmektedir. 8 no'lu Taşıt Alım Vergisi Genel Tebliği'nde iktisap, mülkiyetin intikali şeklinde anlaşılmıştır. Yani iktisap mülkiyetin kazanılması olarak yorumlanmıştır.

Finansal kiralama konusundaki hükümler incelendiğinde finansal kiralama işlemlerinin bir mülkiyet devrine veya Taşıt Alım Vergisi'ndeki ibareyle bir intikal veya iktisaba yol açması mümkün olmadığı ortaya çıkmaktadır.

Şöyleki Finansal Kiralama Kanunundaki tanımıyla sözleşme bir malın zilyetliğini her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında kiracıya bırakılmasını sağlayan bir sözleşmedir.

Aynı kanunun 9. maddesinde ise finansal kiralama konusu malın mülkiyetinin kiralayan şirkete ait olduğu, ancak tarafların sözleşmede, sözleşme süresi sonunda kiracının malın mülkiyetini satın alma hakkına haiz olacağını kararlaştırabilecekleri hükme bağlanmıştır.

Hükümlerden anlaşılacağı üzere finansal kiralama işlemlerinin bir mülkiyet devrine yol açması sözleşme süresi boyunca yasal olarak mümkün değildir.

Taşıt Alım Vergisinin konularından bir diğeri ise vekâletname ile tasarruf hakkının devrolunması işlemleridir. Bu hükmün amacı 8 No'lu Taşıt Alım Vergisi Genel Tebliği'nde belirtildiği üzere, uygulamada büyük bir vergi kaybına neden olan özel vekâletname tanzimi suretiyle yapılan satış işlemleri ile yine vekâletnamelerin tanzim suretiyle yapılan tasarruf hakkının devralınması işlemlerinin vergi konusuna alınmasıdır.

Tebliğde «Taşıt Sahibi» ile vekil arasında düzenlenen ve taşıtın satışına veya kullanılmasına ilişkin her türlü tasarruf yetkisini taşıyan özel vekâletnamelerin tanzimi sırasında vergi aranacağı kayıtlıdır.

Bu konuda öncelikle belirtilmesi gereken husus hükmün muvazaayı önleme amacı taşıdığıdır. Yani tarafların iradeleri mülkiyetin devridir. Ancak taraflar iki taraflı bir akit yerine bunu tek taraflı bir akit olan vekâletname akdiyle yapmak suretiyle işlemi mülkiyetin devri işlemi olmaktan çıkarmaktadırlar.

Finansal kiralama işlemlerinde ise yukarıda belirtildiği gibi böyle bir muvazaa mümkün değildir. Kaldı ki, kanun hükmüne göre bu maddeye dayanarak vergileme yapılabilmesi için ortada bir vekâletname olması gerekmektedir. Bu vekâletname olmadıkça bu hükme istinaden vergileme yapılması mümkün değildir.

Bütün bu imkânsızlıklara rağmen finansal kiralama işleminin mülkiyetin intikaline yolaçan bir işlem olarak yorumlanıp Taşıt Alım Vergisine tabi tutulması çözümü mümkün olmayan problemler orataya çıkarmıştır. Şöyle ki:

A — Finansal kiralama sözleşmesinin tanzimi sırasında Taşıt Alım Vergisinin ödenmesi mümkün değildir. Zira mahiyeti gereği önce finansal kiralama sözleşmesi imzalanmakta daha sonra finansal kiralama şirketi malı satın almaktadır. Finansal kiralama şirketleri yasal olarak portföylerinde mal bulundurup bunlar için kiracı bekleyen şirketler değildir. Dolayısıyla finansal kiralama sözleşmesinin düzenlenmesi sırasında kiralamaya konu olan taşıt henüz belli bile değildir.

Bu taşıtın ne plakası, ne motor numarası, ne de şasi numarası tespit edilmemiştir. Taşıt, sözleşme düzenlendiği sırada üretici veya bayiinin stoklarında bulunan herhangi bir taşıt olabileceği gibi henüz üretilmemiş olan bir taşıt da olabilmektedir. Finansal Kiralama Şirketi ancak sözleşme imzalandıktan ve noterce onaylandıktan sonra gerçek bir alıcı olarak ortaya çıkmaktadır.

B — Sözleşmenin imzalanması sırasında Taşıt Alım Vergisi'nin alınması kira süresinin sonunda taşıtın mülkiyeti gerçekten kiracıya devredilirse yeniden vergi doğuran bir olayın meydana geldiği gerekçesiyle yeniden vergi alınmasını zorunlu kılacaktır. Aksine, sözleşme sonunda taşıt kiracı tarafından satın alınmaz ise finansal kiralama sözleşmesinin imzalandığı sırada kiracının iktisabı sebebiyle ödenen verginin bu sefer de kiralayanın yeniden iktisabı sebebiyle tekrar ödenmesi gerekecektir.

C — Finansal kiralama sözleşmesinin düzenlendiği sırada ödenen vergi, sözleşme süresi içinde herhangi bir nedenle kiracının yükümlülüklerini yerine getirmemesi üzerine kiralayanın malik olduğu malı geri alması halinde yeniden Taşıt Alım Vergisine tabi olmasına yol açacaktır.

D — Mülkiyetin kiracıya devredildiği kabul edildiğinde kiralayan şirketin ve dolayısıyle kiracı şirketin bilançosu, kâr-zarar ve vergiler özellikle sabit kıymet ve amortisman kayıtları nedeniyle yanlış olacaktır.

3 — FİNANSAL KİRALAMADA DÖNEM SONU SATIŞ BEDELİNİN DEĞERLEMESİ

Finansal kiralama konusu malların özellikle gayrimenkullerin sözleşme süresi sonunda kiracılara sembolik bedellerle satılıp satılamayacağı, satılması halinde vergi kanunları açısından emsal bedel değerlemesi yapılmasının mümkün olup olmadığı konularında bugüne dek çeşitli görüşler

ortaya çıkmış olmasına rağmen bu görüşler sohbet çerçevesi içinde kalmış olup konuyu açıklayan herhangi bir tebliğ sözkonusu değildir. Yalnızca konu ile ilgili Maliye Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü'nün bir muhtezası mevcut olup bu muhtezada aynen şöyle denmektedir.

213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nda finansal kiralama konusunda bir hüküm bulunmadığı gibi 3226 sayılı finansal kiralama kanununda da kiralama konusu malın kira dönemi sonunda kiracıya satılması halinde satış bedelinin değerlendirilmeyeceğine ilişkin herhangi bir hüküm yer almamaktadır.

Bu nedenle finansal kiralama şirketi mülkiyetine sahip olduğu iktisadi kıymetler için vergi mevzuatı çerçevesinde amortisman ayıracak, kira bedellerini de gelir kaydedecektir.

Kira konusu malların satışı halinde ise vergi usul kanununun amortismana tabi malların satılmasına ilişkin 328. maddesi hükmüne göre işlem yapılması gerekecektir.

Muhtezanın ikinci bölümünde herhangi bir problem yoktur. Yani amortismana tabi iktisadi kıymetlerin satılması halinde alınan bedel ile bunların envanter defterine kayıtlı değerleri arasındaki fark kâr ve zarar hesabına kaydedilecektir.

Ancak sorun burada belirtilen «Alınan Değerin» ne olacağıdır. Bu konuda muhtezada değerleme yapılmayacağına ilişkin hiçbir hükmün bulunmadığı belirtilmiş olmakla birlikte, eğer değerleme yapılacaksa nasıl yapılacağı konusunda herhangi bir açıklama yapılmamıştır.

Finansal kiralama kanununa göre taşınır veya taşınmaz mallar kiralama konusu yapılabilir. Finansal kiralama bedelleri ve ödeme dönemleri konularında taraflar serbest oldukları gibi bu bedeller sabit veya değişken olabilir. Ayrıca ödemeler Türk Lirası veya Merkez Bankasınca alım satımı yapılan döviz cinslerindende belirlenebilir.

Daha öncede belirtildiği gibi finansal kiralama konusu malın mülkiyeti kiralayan şirkete aittir. Ancak taraflar sözleşmede, sözleşme süresi sonunda kiracının malın mülkiyetini satın alma hakkına haiz olacağını kararlaştırabilirler.

Burada sözü edilen mülkiyet bir anlamda çıplak mülkiyet olup finansal kiralama şirketlerinin mülkiyete bağlı tasarruf haklarında kısıtlanmıştır. Şöyle ki: Finansal kirulama kanununun 18. maddesine göre sözleşmede aksi öngörülmemişse kiralayan şirket malın mülkiyetini kiracı dışında bir üçüncü kişiye devredemez. Sözleşmede bu yetkinin tanınması halinde bile, devir ancak başka bir kiralayana yapılabilir. Devralan, sözleşme hükümlerine uymak zorundadır.

Bu hükümlerden anlaşılacağı üzere kiralayan şirketlerin mal üzerindeki çıplak denebilecek mülkiyet hakları kiralama dönemi içinde ödenmesi gereken kiraların teminatı olmaktan öteye bir anlam taşımamaktadır.

3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ve ilgili yönetmelikler uyarınca kurulan finansal kiralama şirketleri yalnızca yatırım finansmanı ile iştigal eden kredi kurumlarıdır. Bu kurumların mal ticareti yapmaları sözkonusu değildir. Başka deyişle finansal kiralama konusu olan malların finansal kiralama şirketlerince satın alınma bedelleri ile kiracılara satış bedelleri, arasında herhangi bir mal satış kârı sözkonusu değildir. Finansal kiralama işleminde kira dönemi içinde kiracı tarafından üstlenilen ilâve maliyet yatırımın kredilendirme maliyeti olan faiz unsurudur. Yatırımcı kiralama dönemi içinde mal bedelini kiralama şirketi tarafından üstlenilen maliyete eşit olarak ödemekte, ayrıca kredilendirmenin faizinide üstlenmektedir. Konuya bu açıdan bakıldığında, kiralayan ile kiracı arasında finansal kiralama sözleşmesi imzalandığı anda kiralama dönemi sonunda malın kiracıya devir bedeli de kesinlik kazanmaktadır. Eğer kiralama dediğimiz bir model ise yani kiracı kiralama süresi içinde mal bedelinin tamamı, ile kredilendirme faizinin tamamını ödeyecek ise malın dönem sonu satış bedeli de sembolik bir bedel olacak hatta devir bedelsiz yapılacaktır.

Belirtilen işlemde Hazine açısından vergi kaybı da sözkonusu değildir. Çünkü, kiralama dönemi içinde kiracı tarafından kiralayan şirkete ödenen anapara ve faizi içeren kiralar, tümüyle gelir unsuru olarak kiralayan şirket tarafından vergi matrahına yansıtılmaktadır. Dönem sonundaki kiracıya satış işlemi bir anlamda kiraların tümüyle ödenmiş olması nedeniyle teminat niteliğine gerek kalmamış olan malın kiracıya devir işlemidir. Yoksa klasik anlamda kendisinden kâr beklenen bir satış işlemi değildir.

Yapılan açıklamalar ışığında, gayrimenkul finansal kiralamasının amortisman oranının farklılığı dışında taşınır mal finansal kiralamasından herhangi bir farklılığı yoktur.

Konunun finansal kiralamanın genel mantığı içinde değerlendirilmesi halinde, finansal kiralama konusu yapılan menkul ve gayrimenkullerin kiralama dönemi sonunda kiracıya devri sırasında uygulanan bedellerin çok düşük olmaları nedeniyle finansal kiralama konusu malların satışını hiçbir şekilde öngörmeden düzenlenmiş bulunan değerleme ölçüleriyle değerlemesi son derece sağlıksız olacağı gibi finansal kiralama işlemlerini tümüyle ortadan kaldıracaktır.

Halihazırda hiçbir finansal kiralama sözleşmesinin süresi tamamlanmadığından herhangi bir mal devri sözkonusu olmamıştır. Ancak ilk imzalanmış sözleşmelerin sonuna yaklaşılan bu dönemde konunun ciddiyeti dikkate alınarak biran önce hiçbir yanlış anlamaya yer vermeyecek şekilde yasal düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

SORU VE CEVAPLAR

BAŞKAN (Yalçın ÖNER): Efendim, sayın Mesut Erkovan'a, yaptıkları çok kapsamlı ve zevkle dinlediğimiz değerli tebliği için teşekkür ediyoruz. Müsaade ederseniz sorulara geçiyoruz. Yalnız sabahki oturumda ifade edildiği şekilde, soru soracak olan arkadaşlarımız kürsüye gelerek evvela isimlerini lütfederlerse, kayıt imkânı da bulmuş oluruz. Buyurun efendim.

TUNCAY KOCAMAN (Devlet Plânlama Teşkilâtı): Sayın Başkan ben soru sormak yerine bir açıklamada bulunmak istiyorum. Ben sayın Mesut Erkovan'a teşekkür etmek istiyorum. Finansal kiralama olayının sıkıntılarını şahıs olarak dile getirdiler ve çözüm yollarını önerdiler. Şimdi müsaadenizle ben sabahki konuşmalara çok kısa bir atıfta bulunmak istiyorum. Sayın konuşmacı Orhan Kurmuş, devletin leasing olayını, kendi tabirleriyle, hiçbir baskı grubunun etkisinde kalmadan düşündüğünü ve gündeme getirdiğini söylediler.

Böyle bir olayı düşünemem. Tabii katılıyorum ben bu konuya, baskı grupları olayına. Böyle bir olayı baskı grupları empoze etmeden düşünen bir zihniyet, herhalde kanundan değil de mevzuatın yorumlanmasından, kanunun yorumlanmasından gelen birtakım sıkıntıları çözmeye herhalde hazırdır.

Olay, bildiğiniz gibi 1985 yılına ait bir olaydır. 1985 ile 1989 arasında dört sene geçmiştir. Pratikte sıkıntılar yeni yeni ortaya çıkmaktadır.

Yine Orhan Kurmuş dediler ki, bizim bir derneğimiz yok. Ben, şuna inanıyorum ki, ihtiyaç duyulmadığı için bir dernek kurulmamıştır. Sebebi de, gene sabahki konuşmacılar tarafından iddia edildi. Şöyle: Orhan Bey finansal kiralama olayının yüzde 80'inin otomotiv sanayiine, binek arabalarına kaydığından bahsettiler. Arkadan sayın konuşmacı Gürdoğan bey de yüksek enflâsyon ortamında orta vadeli finansman olayını, finansal kiralama şirketlerinin yapabilmesine imkân olmadığını söyledi.

Parayı orta vadeli yani dört sene kiralamak müddetince TL olarak tutmanın riskinden bahsettiler. Parayı kısa sürede geri almanın daha avantajlı olacağını, yani bir senelik bir sürenin veya birbuçuk yıllık bir sürenin avantajlı olduğunu belirttiler.

Şimdi böyle bir ortamda ortaya çıkan şu: Finansal kiralama şirketleri kolay kazanç buldukları bir yol olduğu için ciddi olarak mevzuatta bir düzeltme ihtiyacı hissetmediler Benim şahsi kanaatim bu. Eğer bu yol olmasaydı, öyle zannediyorum ki, finansal kiralama şirketleri biraraya gele-

ceklerdi, bir dernek kuracaklardı, sayın Kurmuş'un tabiriyle bir baskı grubu oluşturacaklardı ve mevzuatı, leasing olayına müsait hale getirmek için çeşitli teşebbüslerde bulunacaklardı.

Sabah sayın Bakanımız da leasing konusuna açık olduğumuzu ve bu konuya işlerlik kazandırmak istediğimizi beyan ettiler. Şimdi böyle bir ortamda, öneri yerine hep tenkit alıyoruz. Ben bu hususta sayın Erkovan'a teşekkür etmek istiyorum. Kendisi yanımda, öneri de getirdiler.

Şimdi böyle bir durumda, sayın Kurmuş 70 gün kadar DPT'nda müracaatlarını beklediklerini ve 73 gün sonra da red cevabının geldiğini söylediler. Ben şöyle arzu ederdim, red gerekçesini de sayın Kurmuş açıklasın. Ve finansal kiralamaya konu olacak malları da saysın. Biz şöyle şöyle şu mallar için talepte bulunduk ve reddedildi desin. Bunu da arzu ederdik, ama olmadı.

Şimdi müsaadenizle sayın Mesut Erkovan'ın söylediği konulara temas etmek istiyorum. Olay DPT'na intikal ettiği müddetçe, biz çözüm yolu arıyoruz, ama bunlara zaman bulamıyoruz. Fakat bulmak için elimizden gelen gayreti de sarfediyoruz, bundan emin olun.

Yanılmıyorsam, binde 1 hadisesine bir çözüm bulduk. 750 milyon meselesine de bu sene çözüm bulacağız, onu da halledeceğiz. Yalnız benim anlayamadığım, sayın Erkovan binde 1'in hâlâ alındığından bahsettiler. Orada belki bir yanlış anlama var, mükerrerlik yok. Çünkü binde 1 sadece yatırımcıdan alınıyor, o da revize ihtiyacı hissedilirse...

Meselâ, sayın Erkovan yanılıyor muyum, son müracaatınızda üç firma için size bir teşvik belgesi verdik ve bu üç teşvik belgesi içinde biri, yeni teşvik belgesi idi; bir lastik firmasının, diğeri de Manisa'da mukim iki firmanın, aynı gruba dahil iki firmanın mevcut teşvik belgesi içerisindeki mallar içindi. Biz lastik firmasınınki yeni belgeydi, ondan alınabilir, ama diğer iki şirket için böyle bir şey talep edilmemiştir, burada zannediyorumki bir yanlış anlama var.

BAŞKAN : Ben şöylece toparlamak istiyorum isterseniz. Finansal kiralama gerçekten yeni bir müessese. Ben hatırlıyorum, bundan birkaç yıl önce kanun yayınlandığında, galiba Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın liderliğinde bir seminer olmuştu, bir-iki seminer daha oldu muhtemelen. Bunlarda hepimiz sadece müesseseyi dinliyor idik. Hani bir çocuk doğmuş ama, ne olacak, ortaya ne çıkacak? Bilmediğimiz bir müessese idi. Çok şükür bugünlere gelindi. Müessese belirli ilerlemeler kaydetti. Gayet tabii kendiliğinden birtakım problemlerle karşılaşıldı. Bundan daha tabii hiçbir şey yok. Ama burada benim altını çizmek istediğim en önemli nokta, gerçekten yani ben kendi şahsım adına ve müessesem adına arzediyorum ve bizim bir özel de durumumuz var. Zaten bizde de hep özel finans kurumu dendiği için, hep özel denilince sanki bize özel bir şey yontuluyormuş gibi geliyor ama tamamen aksine bir durum. Yani yeni bir müessese finansal kiralama müessesesinde arkadaşlarımız ve bizler ne gibi

problemlerle karşılaşıyor isek, biz özel finans kurumu olarak iki defa karşılaşıyoruz bununla. Hem müessese yeni hem bizim müessesemiz yani. Bu itibarla, bizim gördüğümüz olay şu :

Yani burada bu işin birinci derecede sorumlusu Hazine Genel Müdürü sayın Selçuk Demiralp'de buradalar, Devlet Plânlama'dan arkadaşlarımız var ve memnuniyetle görüyoruz ki, biz eski kuşak olarak devletle özel sektör arasında bu kadar yakın konuşmanın bir bilgi akışının biz o günlerde hasretini çekiyorduk. Gerçekten devlet ve bürokrasideki tüm arkadaşlarımız can-ı gönülden problemlerin halli konusunda ve müsbet olarak konuya yaklaşıyorlar. Biraz önce de sayın Tuncay Kocaman'ın açıklaması bunu açık bir şekilde teyidetti. Ben bu vesileyle değerli arkadaşlarımıza şükranlarımı arzediyorum.

Prof. Dr. SELÂHATTİN TUNCER (İAV Müşaviri) : Efendim, değerli meslekdaşıma verdiği güzel tebliğinden dolayı teşekkür etmek istiyorum. Gerek teşvikler konusunu, gerekse vergi konusunu çok güzel toparladılar.

Şimdi tebliğde belki değinilmeyen birkaç nokta var, onlar hakkında da ben açıklama rica edeceğim. Vergi konusu ile ilgili olarak bir de gümrük mevzuatı var. Acaba leasingin gümrük mevzuatı bakımından sorunları var mı, problemleri var mı, bunları da açıklamakta yarar var.

İkinci olarak leasing işlemlerinin muhasebeleştirilmesi konusu var. Sabahleyin bu konuya değinildi. Bilhassa leasing işlemlerinin muhasebeleşmesi bakımından tekdüzen bir hesap plânına geçemedikleri ifade edildi.

Acaba leasing şirketlerinin muhasebe sistemlerini tekdüzeye getirmek için ortak bir çalışma yapılabilir mi? Bu konuda sayın tebliğcinin görüşleri nelerdir?

Üçüncü konu KDV ile ilgili. Biliyorsunuz kira uygulamasında KDV uygulaması çok büyük sorunlar yarattı. İşte kiranın ticari bir muamele zımnında olması veyahut ticari muamele dışında olmasına göre, çok büyük sorunlar çıkardı. Acaba leasing işlemlerinde, bir kira olduğuna göre, uzun vadeli kiralamanın, KDV uygulamasında bir problemi var mı? Uygulama nasıldır?

Bir de efendim, son olarak kira bedellerinin, yani cross-border leasing'de, kira bedellerinin transferi konusunda herhangi bir problem var mı? Yani bunlar otomatik olarak transfer edilebiliyor mu? Yoksa, bazı sorunlar ve zorluklar var mı? Teşekkür ederim.

MESUT ERKOVAN : Ben o zaman soruları kısalık sırasına göre takip edeyim. Önce son soruya cevap vereyim. Cross-border kira bedellerinin transferi konusunda finansal kiralama mevzuatı yayınlandığı sırada, ki bundan ikibuçuk yıl önce filan çözülmüş bir problemdir. Şu anda Merkez Bankası genelgesinde kiraların transferi ile ilgili belirtilen hükümler uygulanmamakta. Merkez Bankası onunla ilgili, finansal kiralama transferleri ile ilgili ayrı bir genelge yayınladı. Bankalar bunu şu anda kendi döviz pozisyonlarından serbest yapabilir durumda.

Bu madde finansal kiralama mevzuatı ilk yayınlandığı sırada, kanun artı yönetmeliklerde zaten Hazine tarafından en başta belirlenmiş bir olaydı. Finansal kiralar yurtdışına bankaların kendi döviz pozisyonlarına göre transfer edilir diye bir madde vardı.

Sadece benim bu vergilerde diye bahsettiğim olay benzeri. Bu paraleldeki hükümler ilgili yerlere girene kadar aşağı yukarı 8-9 ay aldı, ama şu anda böyle bir problem yoktur...

Finansal kiralama şirketlerinin kiralama konusu yaptığı her türlü mal kiralama şirketlerinin sabit kıymetleridir. Bunun anlamı şu: Sabit kıymetlerin katma değer vergisi ancak üç yılda indirilebilir, KDV'yi atıp ancak üç yılda indirebilirsiniz. Pek istisnası var, işlem teşvikli işlem ise... Bir yılda bu indirimi yapabilirsiniz o zaman.

Sadece, taşıt küçük arabaları kastediyorum, otomobillerin KDV'si ile ilgili, bu arada şöyle, hiç değinmeyecektim, yalnız Orhan Beyin çok iyi bildiğini biliyorum, şey konusu değil sadece toplantının sıcaklığı nedeniyle KDV'nin, arabaların KDV'nin yatırımcılar tarafından 4 yılda maliyet bedeline eklenip amorti edileceğini söyledi. Bu uygulama öyle değidir. Otomobillerin Katma Değer Vergileri'ne indirilebilir KDV'dir, ne de maliyet unsurudur. Onu olduğu gibi, gidere atmak zorundasınız. Yani malın maliyetine ekleyip dört yılda amorti edemezsiniz.

KDV ile ilgili finansal kiralama şirketlerinin yaşadığı herhangi bir sorun yok. Ama herhangi bir verginin herhangi bir aşamada oranını değiştirirseniz, aynı yerde, iade mekanizmasının da olması lâzım.

Finansal kiralama şirketlerinin mal alımlarında uygulanması gereken KDV oranı yüzde 1. Düşünün bir satıcı, toplam satışlarının yüzde 40'ının üzerine çıktığı zaman, bu sefer KDV konusunda mahsup güçlüğüne düşmeye başlıyor. Bunun anlamı, KDV'yi sürekli işletmenin kendisi finanse etmek zorunda. Malı alırken yüzde 10 veya malın türüne göre değişen oranlarda, yüksek oranlarda KDV ödeyip bu mallın türüne göre değişen oranlarda, yüksek oranlarda KDV ödeyip bu malları yüzde 1 ile sattığı zaman toplam hacminin yüzde 40'ına kadar KDV mahsubunu yapabiliyor. Ondan sonra dönem kaymaları başlıyor. Böyle bir problem var. Olaya iade mekanizması getirilirse çözülür. Ama Maliye Bakanlığı'ndan iade mekanizması getirilirse çözülür. Ama Maliye Bakanlığı'ndan iade mekanizması çıkartmak çok kolaymış gibi de gelmiyor bana. Onun için hiç değinmeden geçmiştim.

Muhasebe hesap plânı. Muhasebe hesap plânı ile ilgili aslında tek düzenli hesap plânı olmamakla birlikte, belli ölçülerde hazineye bütün leasing şirketleri belli formatta rapor göndermek durumunda. Yani herhangi bir leasing şirketi kendi keyfine bağlı olarak herhangi bir muhasebe hesap plânı seçebilir, ama Hazineye üç aylık rapor gönderiyor. Biz bankaya o açıdan da çok benziyoruz. Üç aylık hesap özetleri gönderiyorsunuz. Üç ay-

lık hesap özetlerinin formatı Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından belirlenmiş durumda. Bu formada mutlaka uymak durumundasınız.

Şu yolu seçebilirsiniz: O formatı kendi muhasebe hesap plânımız olarak alırsınız, işler basitleşir. Farklı bir format seçebilirsiniz, her üç ayda bir küçük değişiklikleri yapıp rapor edersiniz. Ama sonuçta mantik hep aynıdır. Şu anda o tür bir ihtiyacı olduğunu zannetmiyorum gene de. Kişisel fikrimdir, muhasebe tekdüzen hesap plânı konusunda.

Gümrük mevzuatı ile ilgili onu da önce ikiye ayıralım. Domestik kiralama, cros-border leasing kiralama. Onları da ikişer başlık altında ayırayım. Teşvikli ve teşviksiz olmak üzere... Teşviksiz işlemlerde domestik kiralamada yapılan işlem son derece basittir. Yatırımcı kendisi malı ithâl ederken ne gümrük vergisi ödeyecek idiyse, leasing şirketi de bunu ödeyecek.

Teşvikli olduğu zaman gene son derece basit bir işlem yatırımcı gümrük işlemlerinden muaf olacağı için, teşvik işleminde finansal kiralama şirketinin de teşvik belgesi olduğu için, gümrük vergisi ödenmeyecek. Sadece KDV'si teminata bağlanıp ertelenme şansına sahip olacak. Her ikisi arasında bir farklılık yok. İşlem aynı şekilde devam edecek.

Esas finansal kiralamanın özelliği galiba cross-border'da. Onu da teşvikli ve teşviksiz diye ayıralım. Teşvikli olunca, gene problem yok, çünkü gümrük muafiyeti var, gümrük ödenmeyecek. Teşviksiz olması halinde, o zaman birazcık gümrük vergisi finansal kiralamaya özgü bir uygulama oluyor. Bu sefer malların gümrükden girdiği anda yani kiralama süresinin başlangıcında ödenmesi gereken gümrük vergileri, o günkü oranlar, o günkü cari kur, o günkü maliyet bedeli üzerinden hesaplanıp gümrük idaresi tarafından teminata bağlanıyor.

Teminat mektubunu veriyorsunuz. Dönem sonuna kadar bu vergiler erteleniyor. Dönem sonunda eğer satın alma opsiyonu varsa, bu opsiyonu satın alma şeklinde kullanırsanız, gümrük vergilerini bu ilk hesaplanan miktar üzerinden ödüyorsunuz. Yok, satın alma opsiyonunu kullanmaz, malları geri gönderirseniz bu sefer hiçbir gümrük vergisi ödemeden malları geri gönderiyorsunuz.

BAŞKAN: Evet, teşekkür ediyoruz. Efendim ben bir-iki noktayla tamamlamak istiyorum. Mikrofon elimizde olduğu için inşallah suistimal etmiyorum. Bir tanesi, arkadaşlarımızın bürokrasideki iyiniyeti ile ilgili. Motorlu kara taşıtlarında iki defa alınan taşıt alım vergisi ile ilgili olarak, elimde Maliye Bakanlığı'nın müracaatımız üzerine yaptığı bir yazı var. Yazı özetle şunu söylüyor: Diyor ki, bilahare 4. yılın sonunda motorlu kara taşıtları kiracıya devredilirken ayrıca vergi ödemeleri gerekmez diye bir yazı var elimizde.

Dolayısıyla sayın Erkovan rahat edebilir o konuda. İlâve olarak söyledim.

MESUT ERKOVAN : Bunun üzerine ben bir şey ilâve edebilir miyim? Benim konuşma metnimde dönem sonunda yatırımcı bunu satın alma hakkını kullanırsa, bir daha vergi ödeyecek şeklinde değil. Dönem sonunda satınalma hakkını kullanmazsa, leasing şirketine bu mal geri dönecek. O sizin söylediğiniz görüş beni teyidediyor. Zaten mal sanki devredilmişçesine peşin olarak vergisi alınmış. Eğer mal bana geri dönerse, yeniden vergi ödenecek. Bu dönem arasında da olabilir. Kirasını ödememe halinde malı ben almak zorundayım.

Bu sefer baştan vergiyi alarak şunu kabul etmiş oluyorsunuz : Mülkiyet devrolmuştur. Bu sefer mülkiyet yeniden bana geçecek... Yoksa, yani yatırımcı baştan peşin ödediği vergiyi bir daha öder gibi bir kaygım yok. Maliye Bakanlığı o kadarını da yapmaz...

BAŞKAN : Ben efendim Maliye Bakanlığı adına cevap verme durumunda değilim ama, benim demek istediğim şudur : Aslında gerçekten finansal kiralamanın yeni bir müessese olması nedeniyle, adeta finansal kiralama müessesesinin maliye tarafından bir nevi kabul edilmeme şeklinde, aslında bir servet vergisi olan taşıt alım vergisinin iki defa alındığı ve bizim de bu yazıyı bu konuyu tasvip etmediğimiz şeklindedir zaten olay, yani bir ara çözüm şeklindedir. Ama konu halledilmiş değildir.

MESUT ERKOVAN : Yalnız Sayın Yalçın Öner bir şey söyleyebilir miyim? Miktarı bile farklı. Bugün alırsanız, ne olur (0) kilometre bir yaşında bir arabanın vergisini alırsınız. Taşıt alım vergisi maktu bir vergidir. Yaşa, ağırlığa bağlantılı bir vergi.

Halbuki yatırımcı, bütün işlemler düz gitse bile, bu malı dört yıl sonra alacak. Dört yıl sonraki vergisiyle bugün ödenen vergi, hiç böyle paranın bugünkü değer hesabını yapmıyorum, miktarları farklı. Dört yaşındaki bir arabanın vergisiyle bir yaşındaki arabanın vergisi çok farklı. Artı, bugün ödemekle dört yıl sonra ödemek çok farklı, gibi bir adaletsizlik hâlâ var Türkiye'de...

BAŞKAN : Efendim, adaletsizlik var. Onu baştan söylüyoruz. Hatta o kadar adaletsizlik var ki, uzağa gitmeye neden yok. Dört sene sonra bir taşıt alım vergisi kaldırıldığında ama zaten mahsup edecek birşeyiniz kalmayabilir, yani örnekleri çoğaltmak mümkün, ben burada birşeyi tasvip ediyorum anlamında değil zaten, yani biz de uygulamanın yanlış olduğunu görüyoruz. Onu o anlamda Maliye Bakanlığına müracaat etmişizdir. Bir ara kararı şeklinde çıkmış bir şeydir. Bilahare ben bu hatadan da dönüleceği umudundayım. Yani o şekilde değerlendiriyorum.

İkincisi, arkadan, arka sıralardan bir arkadaşımızın sorusunu ben galiba şöyle anladım : Yüzde 15'le alınan bir şeyin bilahare yüzde 1'le satılması şeklinde diye... Öyle bir şey finansal kiralama işlemi yapan şirketler bakımından mevzubahis değil efendim. Yani başka iş yapma yasağı olduğu

için, yani bir finansal kiralama şirketinin yüzde 1 ile alıp bilahare farklı, veya tersine bir şekilde bir alım-satım yapması mümkün değil.

Eğer soru Mesut Erkovan'ın anladığı şekilde ise, o takdirde de bütün üretici veya satıcı firmaların tüm satışları finansal kiralama şirketlerine olmadığı sürece ayrıca maliyeden mahsup edilemeyen kısım için de ilâve bir mahsup hakkı istemeye, şimdilik herhalde gerek yok, diye düşünüyorum.

PANEL

Türkiye'de Finansal Kiralama (Leasing) nın
Sorunları ve Çözüm Yolları

Başkan : Prof. Dr. Selâhattin TUNCER
İAV Müşaviri

Üyeler :

1) Selçuk DEMİRALP
Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı
Banka ve Kambiyo Genel Müdürü

2) Atilla ARMAN
İş Genel Finansal Kiralama A.Ş.
Finansman ve İdari İşler Müdürü

3) Bülent TAŞAR
Vakıf Finansal Kiralama A.Ş.
Genel Müdürü

4) Fehmi AKIN
Kuveyt Türk Evkaf Özel Finans
Kurumu Genel Müdürü

5) Zeki AKILLIOĞLU
BNP-AK-DRESDNER Finansal
Kiralama A.Ş.
Kredi ve Pazarlama Müdürü

PANEL

BİRİNCİ TUR

BAŞKAN (Prof. Dr. Selâhattin TUNCER) : Değerli konuklar, seminerimizin son oturumunu açıyorum. Elinizdeki programda da görüldüğü üzere, bu oturum bir panele ayrılmıştır. Panelimizin konusu, «Türkiye'de Finansal Kiralama-Leasing'in Sorunları ve Çözüm Yolları»'dır.

Bildiğiniz gibi, sabahleyin iki tebliğ öğleden sonra da bir olmak üzere, birbirinden değerli üç tebliğ dinledik. Bu tebliğlerde finansal kiralama-leasingin genel sorunları ele alınıp tartışıldı.

İAV'nın geleneğine göre bu oturum olan panelde, daha ziyade bu seminerin bir özet ve sonucunu yapmaya çalışacağız. Yani acaba finansal kiralamanın sorunları nelerdir? Ve bu sorunlara ne gibi çözüm yolları getirilebilir? Bu bakımdan bir özet ve sonuca ulaşmak, amacımız olacaktır.

Yine vakfımızın yerleşik geleneklerine göre, panelimiz belirli bir düzen içinde ve belirli bir yöntemle yapılacaktır. Bu yönteme göre panel üç aşamalıdır. Birinci aşamada, panel grubu konuyu kendi arasında tartışacak ve somut önerileri bizlere sunacaktır.

Bu aşamada her konuşmacıya on ile onbeş dakikalık bir süre ayıracağız. Yaklaşık bir saat onbeş dakikalık süre içinde panel grubunun tartışması sona erecektir. İkinci aşamada, siz dinleyicilerin ve iştirakçilerin görüş ve fikirlerini alacağız. Ve bu görüş ve fikirlerin de panele büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz.

Üçüncü aşamada ise, panel grubu soruları ve önerileri değerlendirmek suretiyle bağlayacaktır. Yani bir nevi cevap niteliğindedir. Bir kapanış konuşmasıyla panelimiz sona erecektir.

Şimdi, Türkiye'de finansal kiralama-leasing'in sorunları ve çözüm yolları konusunu incelemek üzere panelist arkadaşlara sırasıyla söz vereceğim. İlk konuşmacımız, veyahut ilk panelistimiz sayın Selçuk Demiralp. Kendisi Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Banka ve Kambiyo Genel Müdürü'dür. Ve bu konunun da yetkili bir yöneticisidir.

SELÇUK DEMİRALP : Sayın konuşmacıların belirttiği finansal kiralama uygulamalarının aksaklıklarına değinmeden önce, bazı konulara açıklık getirmek amacıyla finansal kiralamanın genel esaslarına ve uygulama şekline değinmek istiyorum.

Bilindiği gibi, finansal kiralama Türkiye'nin gündemine 1985 yılında, 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu'nun yayınlanmasıyla gelmiştir. Bu-

gün birçok ülkede yaygın bir finansman yöntemi olarak kullanılan finansal kiralamanın Türkiye'deki eksikliğinin hissedilmesi üzerine, diğer mevzuatta bu tür bir modele yer verilmediği için, bir kanunla düzenlenmesi yoluna gidilmiştir. Tabii bu kanunun hazırlanmasında çeşitli etkenler rol oynamıştır.

Birincisi, faiz hadlerinin yüksek olması kredi maliyetlerini de etkileyerek yükseltmektedir. Bu durum eldeki imkânların en verimli şekilde kullanılmasını zorunlu hale getirmektedir. Sermaye kıtlığı ve faiz hadlerinin yüksekliği sebebiyle, azalma gösteren yatırım imkânlarının artırılmasının sağlanması ve üretim için gerekli makine, tesis ve teçhizatın ucuz yoldan temin edilmesi ancak alternatif finansman yöntemlerinin uygulanmasıyla mümkün olabilmektedir.

Öte yandan ekonomideki yapısal değişiklikler nedeniyle piyasanın oluşan koşulları yeni finansal hizmetlerin sunulmasına bir anlamda ortam hazırlamıştır. İşte bütün bu hususlar gözönünde tutularak, finansal kiralama işlemlerinin genel hukuki yapısını belirleyen 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu 1985 yılında yürürlüğe girmiştir.

Orta vadeli kredilere bir alternatif olarak görülebilen finansal kiralama uygulamalarının mali piyasalardaki kısıtlı orta ve uzun vadeli fon arzını artırıcı, yatırımları hızlandırıcı bir özelliğe sahip olduğu bilinmektedir. Bilindiği gibi, finansal kiralama şirketlerinin kuruluşu ve şube açmalarıyla yabancı kiralama şirketlerinin Türkiye'de şube açması Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı bulunduğu Bakanlığın ön-iznine bağlanmıştır.

Bu çerçevede, kurulacak şirketlerin ödenmiş sermayeleri 1 milyar TL'sından az olmamaktadır. Bugün için şirketler kanununun öngördüğü asgari sermaye miktarı ile kurulmakta olup, piyasadaki işlem hacimlerinin artması ile birlikte sermayelerini artırma yoluna gitmektedirler.

Finansal kiralama şirketlerinin yapacakları işlemlerin tutarının sınırı, Bakanlar Kurulu'nca 1985 yılında yayınlanan Finansal Kiralama İşlemlerinde Süre ve Sınırın Tesbitine Dair Yönetmelik hükümleri ile belirlenmiştir. Kiralama şirketlerinin işlem hacmindeki gelişmelere paralel olarak sözkonusu yönetmelikte bir dizi değişikliklere de gidilmiştir. Kısaca bu değişikliklere yer vermek istiyorum.

Birincisi 28.5.1987 yılında yürürlüğe giren değişiklik ile İktisadi Devlet Teşekkülleri ile kamu iktisadi kuruluşlarının ve bunların müessese ve bağlı ortaklarının işlemleri ile finansal kiralama şirketi ile ortaklık ilişkisi bulunmayan bankalardan, bu bankaların kredi sınırları içinde yapılacak ve mukabil kefalet veya teminat mektuplarına dayandırılacak kira alacakları limit dışı bırakılmıştır.

Dolayısıyla uygulamada ortaya çıkan aksaklığın birincisi bu şekilde giderilmiştir.

İkinci olarak, yapılan değişiklikle kiralayanın gerçek veya tüzel kişiden olan kira alacakları toplamına iç ve dış kredi kurumlarından ve ser-

maye piyasasından sağlanacak iki yıl ve daha uzun vadeli fonlarda limit hesaplarına dahil edilebileceği hükmü getirilmiştir.

Dolayısıyla, gerekli hallerde mevzuatta değişiklik yapılmak suretiyle leasing uygulamalarının, finansal kiralama uygulamalarının daha verimli bir şekilde çalışması sağlanmaya çalışılmaktadır.

Finansal kiralama şirketleri, finansal kiralama işlemleriyle doğrudan ilgili olmayan faaliyetlerde bulunamamaktadır. Bu nedenle bankalar doğrudan kiralama işlemleri yapamamakta, ancak kurulacak finansal kiralama şirketlerine ortak olarak katılabilmektedir.

Ancak kalkınma ve yatırım bankaları bu hükümden istisna tutularak, finansal kiralama faaliyetlerinde bulunabilmelerine imkân tanınmıştır. Ayrıca özel finans kurumları da ilgili kararname ve tebliğ hükümlerine göre, ki bu 1983 yılında çıkartılmış kararname ve tebliğdir, finansal kiralama faaliyetlerinde bulunabilmektedirler.

Finansal Kiralama Kanununun yürürlüğe girmesinden bir yıl sonra, 1986 yılında ilk finansal kiralama şirketi müracaatını yaparak kurulmuştur. Buradaki en önemli etken, finansal kiralamanın piyasada yeterince tanınmaması, ve girişimcilerin yeni mevzuata karşı çekingen davranmaları olmuştur.

Ancak ilk şirketin kuruluşunu müteakip diğer şirketler de bu konudaki müracaatlarını yapmışlardır. İlk finansal kiralama şirketlerinin kuruluş ve pazar oluşturma faaliyetlerini tamamlamalarından sonra 1987 yılından itibaren yurtiçi kiralama işlemleri başlamış bulunmaktadır.

Şu anda finansal kiralama faaliyetinde bulunan şirket sayısı 12 olup, bunun 5 tanesi banka ortaklı şirket, 2 tanesi özel şirket, iki tanesi Kalkınma ve Yatırım Bankası ve 3 tanesi de özel finans kurumlarından oluşmaktadır. Finansal kiralama şirketlerinin yapmış oldukları kiralama işlemleri yönetmelik hükümleri çerçevesinde Müsteşarlığımızca takip edilmektedir.

Sözkonusu şirketlerin yıllar itibariyle düzenledikleri sözleşme ile bu sözleşme hükümlerine göre toplam kira alacakları tutarı şu şekilde açıklanabilir: 1987 yılında 4 şirketin kira alacağı toplam 7 milyar 700 milyondur. 1988 yılında 8 şirketin kira alacağı toplamı 95 milyar 700 milyondur. 1989 Eylül ayı itibariyle 12 şirketin kira alacağı toplamı, yaklaşık 211 milyar civarında olmuştur.

Görüleceği üzere, finansal kiralama şirketleri üç yıla yaklaşık faaliyet döneminde piyasada 300 milyarı geçen kira alacağı tutarında işlem yapmışlardır.

Tabii bu kadar süre içinde, bu seviyeye ulaşmanın önemli bir gelişme olduğunu kabul etmek gerekir. Bu kira alacaklarının sektörel dağılımı da, yüzde olarak şu şekilde olmaktadır: Kara ulaşım araçları, toplamın yüzde 62'si; deniz ulaşım araçları yüzde 19, hava ulaşım araçları yüzde 1, bilgisayar büro malzemeleri vb. yüzde 5, tekstil ve basım makinaları yüzde 2,

tıbbi cihazlar yüzde 1, turizm ve elektronik sanayii yatırımları da dahil olmak üzere, imalât makinaları yüzde 10'dur.

Toplam itibariyle sektörler değerlendirildiğinde, yurtiçi kiralama şirketlerinin otobüs, otomobil ve rent-a-car firmalarına yaptıkları kiralama işlemlerinin yoğunlaştıkları ve yarıdan fazla, yapılan tüm işlemin yarısından fazla bir hacme ulaştığı görülmektedir.

Yurtiçinde büyük tutarlı kiralama işlemleri olarak, bir uçak kiralaması ile bir tanker kiralaması işlemi yapılmıştır. Öte yandan turizm sektörüne de finansal kiralama yoluyla yatırım ve hizmetler götürülmüştür.

Bilindiği üzere, finansal kiralamaya konu malların teslim ve kiralama işlemlerinde katma değer vergisi işlemin yüzde 1'i olarak belirlenmiştir. Bu husus firmaların kiralama işlemlerinin kara nakil vasıtalarında yoğunlaştırılmasında önemli bir etken olmaktadır. Ancak şirketlerin pazar araştırmalarını geliştirerek, kira konusu mal çeşitlerini artırmaları ve özellikle yatırım mallarının kiralanmasına yönelmelerinin yararlı olacağı kanısındayım.

Şimdi finansal kiralama işlemlerinden kira alacağının satın alma değerlerine olan oranlarına değinmek istiyorum. 1987 yılında toplam satınalma değeri 4 milyar 400 milyon, toplam kira alacağı 7 milyar 700 milyondur. Kira alacağının fatura değerine olan oranı, % 1.75'dir.

1988 yılında toplam satınalma değeri, 47 milyar 600 milyondur. Toplam kira alacağı 95 milyar 700 milyon olmuştur ve kira değerinin fatura değerine olan oranı % 2.01 olmuştur. 1989 yılının Eylül ayı itibariyle toplam satın alma değeri 103 milyar civarındadır. Toplam kira alacağı 211 milyar olmaktadır ve kira alacağının fatura değeri de % 2.04 olmuştur. Kira alacağının fatura değerine oranlanmasında 1987 yılında fatura değerinin % 75 üzerinden kira alacağı, 1988 ve 89 yıllarında ise fatura değerinin yüzde yüz oranında kira alacağı belirlenmiştir.

1988 yılı itibariyle değerlendirmeye alındığında, finansal kiralamanın sabit sermaye yatırımları içindeki payı binde 2'dir. Bu rakam her ne kadar diğer ülkelerle karşılaştırılmasının yapılmasında çok düşük gibi görünüyor ise de, finansal kiralama uygulamalarının henüz üç yıllık bir geçmişinin olduğu gözönünde tutulmalıdır. Önümüzdeki yıllarda bu payın artacağını söylemek yanlış olmayacaktır.

Yurtiçi kiralamalara ilişkin genel bilgi verdikten sonra yurtdışından yurtiçine yapılan ve genel bir ifade ile cross-border leasing olarak da adlandırılan işlemlerden bahsetmek istiyorum. Kiracı durumunda bulunan işletmeler yurtdışında yerleşik finansal kiralama şirketleri ile sözleşme düzenleyerek yurtdışından finansal kiralama işlemleri yapabilmektedirler.

Finansal Kiralama Kanununun 8. maddesi uyarınca yurt dışından yapılacak finansal kiralama işlemlerinde kiralayan şirketin Türkiye'de şubesinin bulunmaması durumunda, sözleşmeler müsteşarlığımızca tescil edilmektedir. Kanun uyarınca sözkonusu kiralama işlemi de kiralama bedeli yıllık 25 bin ABD doları karşılığı TL'sından az olmamaktadır. Bundan da

amaç, belli büyüklükteki yatırım mallarının finansal kiralamaya konu olmasıdır.

Müsteşarlığımızca tescil edilmek üzere gönderilen sözleşmelerin öncelikle 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu hükümleri karşısındaki durumları değerlendirilerek gerek sektörel ve gerekse ekonomik etkenler gözönünde tutularak, genel prensip olarak uçak ve gemi gibi değeri çok yüksek olan araçlar ile ileri teknoloji kapsamında değerlendirilen makina ve teçhizatların finansal kiralama yoluyla yurda getirilmesi esası benimsenmektedir.

Kiracı tarafından kiralayan şirketten doğrudan yapılacak finansal kiralama işleminde gümrük muafiyetinin kiracıya tanınabilmesi için sözleşmede kira konusu malın kiracı tarafından satın alacağına dair hüküm yer alması gerekmektedir.

Sözleşmede satınalma hakkı bulunmadığı takdirde, kiracıya gümrük muafiyeti hakkı tanınmayacaktır. Bu durumda 3226 sayılı kanun gereğince getirilen malların girişinde, sözleşme süresine bağlı olarak geçici muafiyet hükümlerine, geçici muafiyet rejimine dair hükümler uygulanmaktadır.

Bu şekilde Türkiye'ye getirilen mallar için ileride doğabilecek vergileri karşılayacak miktarda teminat da alınmaktadır. Sözleşme süresi sonunda kesin ithalâtın yapılmaması ve finansal kiralama konusu malın kiralayana iade edilmek üzere yurtdışına çıkarılması istenmesi halinde, daha önce teminata bağlama işlemleri genel hükümlere göre çözülmektedir.

Sözleşme süresi sonunda finansal kiralama konusu malların kesin ithalâtının yapılması halinde, vergi ödeme mükellefiyetinin başladığı tarihteki cari kur ve normal fiyatı üzerinden hesaplanacak gümrük vergileri tahsil edilmektedir. Öte yandan yurtdışından yapılan kiralama işlemlerinde, daha önce yüzde 5 olan stopaj oranı, 2.6.1989 tarihinde yürürlüğe giren bir kararname ile binde 5'e indirilmiştir. Ayrıca yurt dışında kiralama işlemlerinden destekleme ve fiyat istikrar fonuna kesinti yapılmamaktadır.

Bunlar da bir yerde yurtdışı kiralama işlemlerine sağlanan avantajlar olmaktadır. Yurtdışından yurtiçine kiralama işlemlerine ilişkin tescil müracaatları Müsteşarlığımıza 1986 yılından itibaren yapılmaya başlanmıştır. Şu ana kadar müsteşarlığımızca tescil edilen sözleşmelerin sayısı, firmaların toplam kiralama borcu şu şekilde sıralanabilir:

1986 yılında tescil edilen sözleşme sayısı 3'tür ve toplam kira borcu 3 milyon dolardır. 1987 yılında tescil edilen sözleşme sayısı 14'e, toplam kira borcu 56 milyon dolara, 1988 yılında bu sayı 17 olmuş ve toplam kira borcu da 429 milyon dolara çıkmıştır. 1989'un Eylül ayı itibariyle 13 adet sözleşme tescil edilmiş ve bunun karşılığında 120 milyon dolar, toplam kira borcu doğmuştur.

1988 yılında 429 milyon dolar olarak yüksek bir rakama ulaşmasının nedeni, THY'nın kredi finansal kiralama anlaşması çerçevesinde yurt dışından kiralama yoluyla uçak temin etmesinden kaynaklanmıştır.

Yurt dışından yapılan toplam kiralama işleminin sektörel dağılımı da şu şekilde açıklanabilir.

Hava ulaşım araçları toplam işlemin yüzde 67'sini, inşaat makineleri yüzde 13'ünü, bilgisayar telekomünikasyon cihazları yüzde 11'i, tekstil ve basım makinaları yüzde 1'i diğer imalât makinaları yüzde 7'yi ve tıbbi cihazlar da yüzde 1'lik bir paya sahip bulunmaktadır.

Yukarıda açıklanan işlemlerin dışarıda yurtiçinden yurtdışına yapılacak kiralama işlemlerine ilişkin düzenlemeler de 10.12.1988 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Ancak uygulamanın yeni olması nedeniyle, yurtiçinden yurtdışına kiralama işlemi henüz yapılmamıştır.

İşlem hacmi olarak değerlendirildiğinde, finansal kiralamanın gerek yurtiçi gerek yurtdışı kiralama olarak hızlı bir gelişme göstererek alternatif bir finans yöntemi olmaya başladığı gözlemlenmektedir.

Türkiye'deki finansal kiralama işlemlerinin esasları ve uygulamalarını bu şekilde kısaca belirttikten sonra, özellikle yurtiçi kiralama işlemlerinde mevzuatla ilgili olarak getirilen bazı hükümlere ve buna ilişkin tartışmalara süremin çok dar olması nedeniyle, çok kısa bir şekilde değinmek istiyorum.

Bildiğiniz gibi, finansal kiralama şirketlerinin özkaynaklara orantılı olarak gerçekleştirecekleri finansal kiralama alacaklarına limit getirilmiş bulunmaktadır. Ancak zaman içinde bu limitlerde iki kere değişiklik yapılmıştır. Kiralama işlemlerine limit getirilmesinden amaç, bir alanda kiralama şirketlerinin kendi kaynak yapılarına orantılı bir şekilde işlem yaparak risk unsurunu en aza indirmesidir. Bu çerçevede şirketlerin sermayelerini artırarak, sağlıklı bir mali yapıya sahip olmaları öngörülmektedir.

Ancak, sözkonusu limitler piyasanın oluşan şartlarına göre yeniden düzenlemeye konu teşkil edebilirler. Tartışılan bir diğer konu da asgari kiralama süresine ilişkin olmaktadır. Bildiğiniz gibi kanunda bu süre 4 yıl olarak belirlenmiştir. Bu da tabii kanunun genel olarak finansal sağlamasına yönelik kiralama işlemlerinin düzenlenmesi amacını taşımasından gelmektedir.

İşletme kiralaması veya «operation leasing» olarak adlandırılan kiralama türünde sözleşme süresi, malın ekonomik ömrüne oranla daha kısa süre için düzenlenebilmekte, çoğu zaman finansman yöntemi olarak uygulamaya konu olmaktadır. Bu açıdan kısa süreli kiralama işlemleri 3226 sayılı kanun kapsamı dışında kalmaktadır.

Ancak yönetmelik hükümlerine göre, teknolojik gerekçelere bağlı malların sözleşme süreleri 4 yıldan kısa süreli düzenlenebilmektedir. Yurtiçinde rent-a-car işlemi iki yıl olarak ve cross-border'da uçak ve bilgisayar işlemlerinde 3 yıl olarak sözleşmelerin düzenlenmesine münferit olarak izin verilmektedir.

Üzerinde tartışılan konulardan bir diğeri «sub-lease» olarak da adlandırılan zincirleme kiralama işlemleridir. Ancak, finansal kiralama işlemlerinin temel ilkelerinden birinin finansal kiralama şirketlerinin kiraya verdiği malın mülkiyetini muhafaza etmesi oluşturmaktadır.

Finansal kiralama kanununda konuya ilişkin hükümler bulunduğundan, yapılacak düzenleme kanun değişikliğini gerektirmektedir.

Bilindiği gibi kanunun 1985 yılında yürürlüğe girmesinden sonra yatırımcılar, finansal kiralama konusu ile ilgilenmeye başlamışlardır. Daha önce yapılan kiralama işlemleri Borçlar Kanunu hükümlerine göre yapılan adi kiralama işlemleri şeklinde olmaktaydı.

Bu bakımdan zaman içinde finansal kiralamanın yerleşmesi, ve piyasadan gelebilecek talepler ile sistemin işleyişine gerekli düzenlemeler getirilmesi normaldir. Sonuç olarak şunu ifade etmek isterim :

Finansal kiralama yeni bir alternatif finans yöntemi olarak yatırımcılar tarafından talep edilmeye başlanmış olup, ilerideki yıllarda bu sektörün daha büyük bir gelişme göstereceği ümit ve inancını taşıyorum. Teşekkür ederim.

BAŞKAN : Biz de teşekkür ederiz sayın Selçuk Demiralp. Şimdi söz sırasına göre söz vermeden önce bir noktayı belirlemek istiyorum. Panel grubunu teşkil eden dört konuşmacı, bundan sonra, hepsi de finansal kiralama şirketlerinin veya özel finans kuruluşlarının yetkili yöneticileridir ve bu konunun içindedirler. Panelimiz Türkiye'de finansal kiralamanın sorunları ve çözüm yolları olduğuna göre, özellikle konuşmalarını bu sorunlar ve çözüm yolları üzerinde, somut öneriler şeklinde özetlemelerini rica ediyorum. Şimdi söz sırası sayın Bülent Taşar'da.

BÜLENT TAŞAR : Teşekkür ederim sayın Başkan. Böyle bir paneli düzenlemiş olmaktan dolayı, daha doğrusu seminer programını tümüyle düzenlemiş olmaktan dolayı İAV'na şahsım ve kuruluşumuz adına da teşekkür ediyorum. Çünkü bu fırsat çok çok elde edilememiş, ben geçmişe baktığım zaman, 1985'den bu yana bu tür panellerin, oturumların sayısı 3'ü geçmemiş, 2 tanesi zaten biri 87 yılı içinde yapılmış, bir tanesi de bu sene. Daha önce de Sınai Kalkınma'nın galiba ilk başlarda yapmış olduğu bir panel var. Bunun dışında böyle bir camia böyle biraraya toplanmamış. O yüzden de belki birtakım sorunlar ve problemler dile getirilememiş. Bunda leasing şirketlerinin biraraya gelememesinin de, Tuncay beyin de belirttiği gibi, nedenleri var. Ya da leasing şirketleri biraraya gelseler bile, bunu yazılı olarak dile getirip de ilettiklerinde belki bazı konuların cevapsız kalması mukadderdi Bunda da tabii ki ülkenin birtakım öncelikleri var. Yani şunu demek istiyorum : DPT'ndaki teşvikle ilgili birimler, örnek olarak veriyorum, ülkenin 6. Beş Yıllık Kalkınma Planını hazırlarken toplam sabit yatırımlar içinde binde 2'ye varan bir finans yöntemi ile ilgili problemleri mi ele alacaktı, onu bilmiyorum. Ama şu var ki, finansal kiralama

Türkiye'de kurumlaştırılmak isteniyorsa bu problemlerin tartışılarak bir an önce dile getirilmesi lazım.

Problemler bence büyük boyutlarıyla ele alındı. Ama bunların çok canalıcı olanları var, ben onlara değineceğim. Yani, bir problem var ki, leasing şirketini tamamiyle ortadan kaldırabilir. Bazı problemler var... Ben şuna benzetiyorum: Binaya sonradan balkon yapılabilir de, temele az beton konulmuşsa, ona ilâve imkânı yoktur.

Yani bazı problemler var ki, onları çok çabuk ele alınması gereken problemler bunlar, çok canalıcı problemler. Şimdi burada herhangi bir kuruma kuruluşa veya şahıslara değil de, problemlere çözüm getirmek amacında olduğumuz için, belirli konularda belirli kuruluşlarda yazılı, yani hiç kimseyi suçlamayı amaç edinmiyoruz. Burada ana amaç, problemlerin bir an evvel çözülmesi ve Türkiye'de özellikle kıt kaynakların olduğu, fert başına milli gelirin düşük olduğu, kıt kaynakların teşvik politikaları paralelinde iyi şekilde yatırımlara dönüştürülmesinin çok önemli olduğu ülkemizde, özel sektör bizler kamu, Hazine'nin elindeki bu kıt kaynakları iyi şekilde yönlendirmeliyiz. Aksi takdirde bunlar çözülmezse sonuç ortada. Şimdi duydum yüzde 62'lere varan, tüketime yönelik hiçbir zaman ekonomiye ivme vermeyecek, yatırımları yönlendirmeyecek arabaya yönelik leasing işlemleri yapılırken ana amaç bu değildi: Yani, benim söylemek istediğim kurumlara karşı herhangi bir şey yok. Hep beraber buna bir çözüm bulmamız lazım, eğer leasingin iyi bir orta vadeli yatırım finans yöntemi olmasını arzu ediyorsak...

İki tane konu var benim burada canalıcı konular diye gördüğüm. Bunlardan özellikle bir tanesi teşviklerle ilgili. Mevzuatla ilgili olan kısmına değinmek istiyorum. Şimdi teşvikli işlemlere yönelmenin birtakım şeyleri var. Teşvik işlemlerinin Devlet Plânlama Teşkilâtı'ndan geç çıkması, orada eleman sayısı azdır artılır; veyahut işlemlere ivme verilir, çabuklaştırılır. Dediğim gibi, bunlar inşaata balkon yapmak gibidir, ilâve edilir. Ama şurada tebliğde, 150 nolu tebliğde belirtilen madde değişmedikçe, leasing şirketleri teşvikli işlemlere başvurmayacaktır. Nedeni?

Şimdi teşvikli bir işlemde leasing şirketi malın parasını birinci günde yurtdışına transfer etmiştir. Yani leasing şirketi bir riske girmiştir. Kiralarını aldı aldı, belirli bir dönem, 4 yıl vadeli bir işlem yaptı diyelim. Bir dönemde olay koptu. Şimdi burada leasing şirketi zaten kiralarını alamamaktadır. Kiracı iflas etmiştir, hiçbir şekilde almış olduğu teminatları, eğer almışsa, tazmın etmek imkânı da yoktur.

Burada leasing şirketi ikinci kere cezalandırılmaktadır. O da şöyle: Bir kere kirayı alamıyorsunuz, malı da satamıyorsunuz. Malı elinizde bir mülkiyet, tamam, teminattır. Meselâ ben firmalarla konuştuğum zaman şunu diyorum, niçin ek teminat isteniyor? Çünkü malın kendisi teminat değil mi? Kabul ediyorum da, teşvikli bir işlemse belki bir teminat değildir. Çün-

kü bu malı tekrar satma imkânınız yoktur. Bir tek imkânınız vardır, o da kiralama imkânıdır, tekrar kiralama imkânınız vardır.

Ama şu vardır. Bir uçağı, bir gemiyi, bu boyutta mesela bizim yapmış olduğumuz 165.000 tonluk bir gemi vardır, tekrar kiralayacak bir yatırımcı var mıdır Türkiye'de, bilmiyorum? Şuna geliyorum, kiralama konusu malın ilk kiracı tarafından kullanılmış olması halinde, yatırım indirimi kullanılması nedeniyle alınmayan vergiler, gecikme faizi ile birlikte cezasız olarak kiralayandan geri alınacaktır.

17 Milyon dolarlık bir yatırımda, eğer gemi ise kuru yük gemisi ise, ve bu gemide yüzde 100 yatırım indirimi almışsanız, kiracı parasını ödemiyorsa bir defa zaten 17 milyon dolarınız gitmiştir. Gemiyi satamıyorsunuz, kiracı bulamıyorsunuz. Dönüp de bir de yüzde 100 kullanmış olduğunuz yatırım indirimini cezası ile ödüyorsunuz. Leasing şirketleri batar. Yani leasing şirketleri bu işlere girmek istemez. Onun için Türkiye'nin gerçekten yatırım teşvik politikaları doğrultusunda büyük hacimli bu tür işlemlere girebilmesi için belki de bu mevzuatın teşvik yönünün bir şekilde özellikle bunun değiştirilmesi, lâzım.

Dediğim gibi bu inşaatın temelindeki demirin az konulmasıdır yani, büyük hasarlar bina çıkıldıkça yıkıma neden olabilir. Bu, birinci değinmek istediğim nokta.

İkinci değinmek istediğim nokta şöyle: Buna Mesut Erkovan da değindi; kullanılmış, şimdi bir mevzuat da iş makinaları, kara nakil vasıtaları ve yatlar leasing şirketlerine teşvik alınmış olsa bile, devredilemiyor. Sonra buna yerli üretimle ilgili olarak yapılan yatlar, otobüsler, treylerler dahil edildi. Şimdi ben orada olayı şöyle görüyorum:

Belki de başka görünmeyen iki bacaklı bir masa yapıldı. Buna üçüncü ayak ilâve edilirken, öbür ikinci ayakta alınmış yine iki ayaklı bir masa halinde durması sağlanmış oluyor. Başına şu ilâve edildi, kullanılmış olmaması kaydıyla... Ben yine aynı konuya geliyorum. Kullanılmış bir gemi kullanılmış bir uçak veyahut çok iyi kullanılmış bir iş makinası niçin yapılamasın? Teşvik belgesi kapsamında? Çünkü çok geniş bir kapsam. Şunu kabul ediyorum: Türkiye'de kullanılmış çok iş makinaları var. Türkiye bir iş makinaları mezarlığı haline gelmiştir, onu da kabul ediyorum. Ama Türkiye'de iş makinası olarak doğalgaz, boru döşemesini sağlayacak iş makinası var mıdır? Bence yoktur. Bir genelleme yapılması zordur.

Devlet Plânlama Teşkilâtı'nda bu işten sorumlu uzman arkadaşımızın önünde bu yazıyor. O arkadaşımızı zorlamamız çok zor. Niçin? Çünkü o yazdığı müddetçe kullanılmış makina ne olursa olsun, ne kadar olumlu olursa olsun, ne kadar iyi anlatırsanız anlatın onu aşamıyorsunuz. Çünkü vazifesini yerine getirmemiş oluyor, yazanı yapmak zorunda. Olayların yukarıya götürülüp arkadaşa daha sonra, daha düzgün şekilde anlatmak gerekir.

Kullanılmış makina yazılsın ama, müracaat yapılması halinde değerlendirmeye de alınsın. Bizim yaptığımız bir işlem var. Çok kullanımlı 20 yıl vadeli kullanabileceğiniz bir işlem. Gerçek fiyatı 20 milyon dolar, 4.9 milyon dolara aldık. Teşvik belgesi verilmedi kullanılmış olduğu için. Şimdi Türkiye'nin 20 milyon dolar transfer etmesine gerek yok. Çünkü makina çok kaba hatları olan, çok az aşınmış, 2.5 yaşında bir makina. Niçin 20 milyon dolar transfer edilsin 4.9 milyon dolar yerine...

Ama bunda teşvik belgesi de verilsin. Çünkü gerçekten Türkiye için iyi bir yatırımdır. Şimdi isim vermek istemiyorum, çok özel oldu ama. Türkiye'de gerçekten kalkınmaya yönelik iyi bir yatırımdır.

Bu gibi konulara değinmek istiyorum. Yani bir tarafı yaparken bir tarafı yıkmayalım. Yaparken devamlı yapıcı yönde gitsin. Yani o kullanılmış makina oraya konulsun, ama ona da bir ayrıcalık getirilsin.

Şimdi otobüsler... Otobüsler ülke kalkınmasında birinci derecededir. Tamam, ulaşım sektörüne, turizm sektörüne büyük katkıları vardır ama, bence kamyonlara da verilmesi lâzımdır. Bakın şimdi, orada kamyonlara yoktur. Niçin kamyonlara verilmiyor? Gerekçesi şu olabilir, aklıma o geliyor, çünkü mantıki değil. Çünkü kamyon belki inşaat sektöründe çalışacak... Hepimizin konut sorunu var, kamyonlar orada kullanılacaktır. Bence daha öncelıklidir. Ama olaya şöyle bakın : Belki de otobüs üreticileri ağır basmıştır da bunu zorlamıştır. Kamyon üreticileri pasif kalmıştır. Yani bir şeyi yaparken global düşünmekte yarar var, nedenini şöyle söyleyeyim. Bu işi yapacak kişilerin toplanması, bahsetmiş olduğum gibi, zaman yönüyle çok zor. Çok zor biraraya gelebiliyorlar. Bu kararlar çok çabuk değiştiriliyor.

Onun için toplandığı zaman belki de global, yani dört dörtlük demiyorum ama, muhakkak eksik tarafları kalacaktır ama, dört 3.5, 3.5/4 oranında bir şeye getirilmesi lazım 2/4 olduğu zaman yine olaylar yürümüyor, yine bir verde tıkanıp kalıyor.

Bu da önemli bir konu önemli olduğu için değiniyorum. Çünkü bundan sonra Türkiye'de domestik olarak uçak veya gemi yapma imkânı —teşvikli— yoktur, çünkü kullanılmış makinadır.

Dolayısıyla teşvik belgesi kapsamında bunu yapmanız imkânsızdır. Kullanılmıştır, bunu kabul ediyorum. İş makinalarında sınırlandıralım, şey yapalım... Kullanılmış genel bir kapsam olsun; ama müracaat bazında izin verilebilir diye de bir kayıt verilsin, ki müracaat edildiği zaman en azından izin alınabilsin. Bu gibi işlemlerde fizibilite vardır, aklıselim sahibi her insan baktığı zaman bunun gerçekten Türkiye ekonomisine faydalı bir yatırım olduğunu görecektir.

Şimdi sözümü tamamlıyorum. Çok uzatmak istemiyorum. Çözüm nerededir? Çözüm şudur : Finansal Kiralama Kanunu ve yönetmeliklerini biz daha sonra toparladık, tabii değişti ama bir kitapçık olarak düzenledik, bunu her zaman için bizim şirketimizden temin edebilirsiniz, bunu iyi bir

kaynak olarak görüyorum ben, en azından bugünkü haliyle yüzde 95'ini filan kapsıyor.

İçeriğine baktığım zaman leasing 4 hatta 5 kuruluşu ilgilendiriyor. Bir tanesi Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, ki bizim bağlı bulunduğumuz bizi denetleyen kuruluş, diğeri DPT. Özellikle teşvikler yönüyle çok önemli bir kuruluş. Yani gerçek yatırımların yönlendiği leasingin amacına hizmet edebilmesi açısından çok önemli bir kuruluş. Diğer kuruluş Merkez Bankası, fonlama yönüyle çok önemli bir kuruluş. Diğer bir kuruluş Maliye Bakanlığı, vergi yönüyle çok önemli bir kuruluş.

Finansal kiralama konusuyla ilgili olarak bugüne kadar bu dört kuruluş biraraya gelip de mi bu tebliğleri yayınlamıştır? Hiç sanmıyorum. Yani, çözüm tek tek değil, bunlar zincirdir, içiçe geçmiştir. Yani buna küme gibi baktığımız zaman arakesitler vardır. Bu arakesitlerin çözümü hiçbir zaman olmayacaktır, bu dört kuruluş biraraya gelmediği müddetçe. Bu dört kuruluş biraraya geldiği zaman, bir de uygulayıcıların önerilerini alıp gelmeleri lâzım, benim düşünceme göre. Yani uygulayıcılar da bu toplantılarda muhakkak ki var olmalıdır. Çünkü teori ile pratik hiçbir zaman, gördüğünüz gibi yazılmış olan kanunda bir sürü aksaklıklar vardı, çünkü o dönemde uygulama yoktu. Uygulamayı daha sonraki aksaklıklarla mevcut sisteme enjekte etmek, ancak uygulayıcıların da o sistem içinde, o tebliğleri hazırlarken orada bulunmaları lâzımdır.

Yeni teşvik tedbirleri hazırlanırken bilmiyorum, eleştiri yapmak istemiyorum ama uygulayıcılardan herhangi bir şekilde, kişilerin orada bulunup da görüşlerinin alındığını sanmıyorum. Ancak daha önceki tebliğlerde veya konuşmalarda veya yazılı müracaatlarda birtakım konuların değerlendirildiği açık. Ama bilfiil orada hazır bulunan kişilerin görüşü önemli... Şöyle bir şey yazılıyor ama, bunun genel kapsamda Türkiye ekonomisine veya finansal kiralama sektörüne ne gibi pozitif veya negatif etkileri olacağının tartışıldığını sanmıyorum.

Yani demin bahsettiğim gibi, oraya kullanılmış yazmak belki de çok önemliydi. Türkiye'yi inşaat makinaları yönüyle mezarlık haline getirmemekti. Ama leasing sektöründe bir uçak, kullanılmış bir gemi tercihinin önüne geçmiş durumdadır. Yani olayın bu kurumların bir araya gelip uygulayıcılarla birlikte çözüme kavuşturulması lâzım. Ayrı ayrı bu iş yürümez.

Bir kere Merkez Bankası niçin yok? Merkez Bankası yok, çünkü Merkez Bankası'ndan fon talep ediliyor. Şurada çok önemli bir şey var. Diyor ki, üç ayda bir Merkez Bankası'na bilançolar yollanması lâzım diyor. Leasing şirketleri bu bilançoları yolluyor, çünkü mevzuat açısından yapıyoruz bunu. Ama, Merkez Bankası'nın hangi birimindedir, hangi dosyalardadır, merak ediyorum. Merkez Bankası'na belki giden bir şeydir, nerede klase edilmiştir, bilmiyorum. Çok ilginç bir olay var, bize olmadı ama başka bir leasing şirketine oldu. Merkez Bankası'ndan bu yazı iade edilmiştir,

yanlış yere gönderdiniz bizi ilgilendirmiyor, Hazine'ye gitmesi lâzımdır diye cevap verildi. Ama finansal kiralama mevzuatında yazılıyor bu. Hatta Sanayi ve Ticaret Bakanlığı diye yazıyor. Yani, dört kuruluş artı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı da sadece bilgi vermek amacıyla, beş kuruluş diyorum, biraraya gelinmedikçe bu çözüm bulunamaz.

Şimdi sözümü şöyle tamamlamak istiyorum: Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı çok ağırlıklı. Teşvik ve Uygulama Dairesi özellikle Devlet Plânlama da, yabancı sermaye ve teşvik uygulama dairesi DPT olarak çok ağırlıklı. Hazine'de böyle bir birim kurulmuş. Biz direkt olarak leasing bölümünü ayırıyoruz.

Ama şöyle bir olay var, yani şunu arzetmek istiyorum. Leasing şirketleri ortalama yüzde, 15 ile 20 kişi arasında değişen kadro var, çok büyük bir iş hacmi var. Özellikle araba ağırlıklı yaptığınızı düşünürseniz, her bir sözleşme kişi başına yapıldığı zaman büyük boyutlarda. Yani şimdi yaklaşık tüm leasing şirketlerinin toplam1200 civarında sözleşmesi olduğunu sanıyorum.

Bu istatistiklerin bile çıkması büyük olay. Çünkü ben biliyorum ki Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nda bu işi yapan iki uzman var. Bunun dışında bir sürü görevleri var üç kişiyle yürüyen bir birim gibi görünüyor orası. Kaldıramaz. Yani demek istediğim, belki de çok iyiniyet var, her söylenen çok iyi anlaşılıyor, ama güç yetmiyor, fizikî imkânsızlıklar var. Devlet Plânlama Teşkilâtı'nda böyle bir birim bile yok. Devlet Plânlama da finansal kiralama ile gelen ilgili teşvikleri genel teşvik içinde değerlendiriliyor.

Belki de o uzuyor. Şöyle bir 20-30 tane teşvik var, bunun içinde iki tanesi finansal kiralama ile ilgili. Belki de bir leasing dairesi oluşturulmalı, bu belki gerekiyor. Yine suçlama için söylemiyorum, ama ben size müracaat eden iki tane teşvik gördüm. Aynı sektörden, zamanlaması da aynı. Birinde yüzde 100 yatırım indirimi var, birinde yatırım indirimi yazmıyor. Bu bir atlamadır bence. Ama esas nedeni nedir? Bir tanesi leasingi çok iyi bilen, çok iyi hazmetmiş bir uzmanın elinden geçmiştir, bir tanesi belki de yeni gelmiş bir uzmanın elinden geçmiştir.

Teşvik uygulamasını o uzman çok iyi bilmektedir ama finansal kiralama yönünü çok iyi bilememektedir. Şimdi bu neyi yapıyor, ne yapıyor? Sıfır yatırım indirimi ile geldiği zaman biz buna biliyoruz ki yüzde 100 veya minimum yüzde 30 yatırım indirimi yapılır. Bize yazılıyor 15 gün, biz tekrar yazıyoruz 15 gün, bu neyi kaybettiriyor? Yatırımcı bir defa kurdan kaybediyor, demin Mesut beyin sözettiği gibi; artı, makina gelip üretmediği için kârdan kaybediyor. Sizde bu şekilde müşterinizi kaybediyorsunuz.

Belki de bunun için bence en büyük çözüm, bu dört birimin biraraya gelmesi lâzım. Özellikle de DPT ve Hazine'de bu birimlerin leasinge cevap verecek şekilde fizikî imkânlarının artırılması lâzım. Bunu arzediyorum.

Bir tane bizim özel konumuz var: Yeri gelmişken ben özel konumuzu dile getireyim. Yatırım teşvikiyle ilgili tedbirler veya bütün haklar devredilirken, fiziki olarak leasing şirketlerinin yapamayacağı hakların da devredilmemesi gerekir. Leasing şirketleri 32 sayılı karar çıktıktan sonra gündeme geldi belki ama, daha önce bizim yaptığımız işlemde döviz kazanan şirketler değildir, ne ihracatı vardır ne de 30 sayılı karar çerçevesinde... O zaman döviz kabul edebilen şirketlerdi.

Şimdi teşvik belgesinde vergi, resim, harç istisnasını koyduğunuz zaman bir defa ihracat taahhüdü koymanız lazım. Şirketin ihracat yapma, döviz kazandırma gücü olabilir, gerçek yatırımcının ama, finansal kiralama şirketinin böyle bir şeyi yok. Bunu alıp da 10 milyon dolar olarak, atıyorum rakamı, 10 milyon dolar olarak bana devrettiği zaman ben beş yıllık taahhüdümü kapatma döneminde bir dolar bile geriye ödeyemem. Çünkü benim bir dolar bile geriye ödemem yok. Ben öyle bir para kazanmıyorum. Ben TL kazanıyorum.

Yani bazı şeylerin çok iyi değerlendirilip teşvik tedbirleri veya teşvikle ilgili konular devredilirken, hangilerinin finansal kiralamaya devredilmesi lâzım, hangilerinin devredilmemesi lâzım konularının da çok iyi ele alınması lâzım.

Şimdi ne var benim elimde? Kapatamayacağım, fiziki olarak kapatmam imkânsız bir teşvik var. DPT'na başvuracağım, ben bunu yapamıyorum diyeceğim. Belki de beni affedecekler. Diyecekler ki, doğru. Belki de beş yıl içinde bunda bir düzeltme yapılacak. Geriye dönük olarak bu düzeltilecek. Ama şu anda teşviği kapatma durumunda kalsam kapatamam ve büyük cezalarla da karşı karşıyayım. Neden? Teşviği kapatamadım, yüzde 40 gümrüğü olan bir mal ise, zaten şirketim battı yani. 17 milyon dolarlık işlemde, yüzde 40 gümrüğü olan bir işlem gibi düşünürseniz, teşviği de kapamadığınız için cezasını ödersiniz, ben ne o kadar kâr edebilirim, ne o kadar malvarlığım var, battım yani. Küçük bir şey kaçırmak yönünden diyorum.

Söyleyeceklerim bu kadar. Belki başınızı ağrıtıyoruz, çok dertlerimiz var gibi görünüyor ama, global baktığımız zaman, hakikaten Türkiye ekonomisi açısından Türkiye'nin yatırımlarla ilgili geleceği açısından önemli bir konu. Çok çok teşekkür ediyorum.

BAŞKAN: Biz de teşekkür ediyoruz sayın Bülent Taşar'a. Şimdi efendim söz sırası sayın Atilla Arman'ın.

ATİLLA ARMAN: Efendim, teşekkür ediyorum. En başta Vakfa bu olanağı tanıdığı için teşekkürle söze başlamak istiyorum.

Galiba sorunlar konusunda ilk konuşan Bülent Taşar arkadaşımızdan sonra daha ziyade ilk tebliğleri veren arkadaşlardan sonra konuşmak biraz zor. Çünkü herkesin söyleyeceği konular, sanıyorum ki, ortak. Aynı şeyleri tekrar etmeden, bizim için özellik arzeden, benim belki daha faz-

la üstünde durmak istediğim birkaç konuyu söylemekle yetineceğim. Çünkü neresinden bakarsanız, Özellikle Mesut Erkovan arkadaşımızın anlattığı vergi ve teşvik uygulamaları ayrıntılı olarak bildirildi.

Bu konuda bütün şirketlerde ortak sorunlar var. Ben bir kaç not olarak, belki bunların içinde atlanmış yahut üzerinde daha fazla bizim işimizi zorlaştıran yahut zaman alan konuları yahut mükellefiyet yükleyen konuları biraz daha açıklamaya çalışacağım.

Bülent bey teşvik uygulamasında orta vadeli yatırımların özellikle leasing açısından ne derece önemli olduğunu vurguladı. Gerek Orhan bey, gerekse Mesut bey de bunlara değinmişlerdi. Malesef herkesin söylediği gibi, bu yatırımları leasing şirketlerinin ele alarak üzerine giderek, ülke ekonomisine katkıda bulunacak şekilde gerçekleştirmesinde önemli güçlükler olduğunu sizler de takdir ediyorsunuz, anladığım kadarıyla.

Biraz evvel Bülent bey reeskont uygulamalarından, pardon tevşik uygulamalarında dört teşkilatın da; Hazine, Plânlama, Merkez Bankası ve Maliye Bakanlığı'nın aralarındaki diyalog kopukluğundan bahsettiler. Benim de üzerinde durmak istediğim en önemli konu, belki bu. Çünkü bir yerde bu diyalog kopukluğundan kaynaklanan ve bize mevzuat boşluğu olarak ortaya çıkan sonuçlar bundan kaynaklanmaktadır.

Şimdi teşvik uygulamasında bir-iki konuya ben de değinmek istiyorum. Bilindiği gibi leasing şirketleri bir finansman kuruluşu. Dolayısıyla teşvik görmüş bir projeyi finanse etmek için çalışmaktadırlar. Dolayısıyla teşvik belgesinin üstünde yazan imtiyazlar projeye tanınmış haklar olarak belirlenmektedir. Proje sahibi şirket bu projesini gerçekleştirmek için plânlama teşkilâtına verdiği fizibilite raporunda taahhüt ettiği işlemlere göre, daha doğrusu kendisine imtiyazlar tanınmaktadır.

Bu imtiyazlar sonucunda biz teşvik belgesini devraldığımız takdirde, bu imtiyazların taahhütlerinin yerine getirilmemesinden doğan taahhütlerin leasing şirketlerine uygulanacağını bilmekteyiz.

Şimdi leasing şirketleri işin işletmesine ilişkin herhangi bir katkıları olmadığı yahut kontrola sahip bulunmadıklarından dolayı, bu uygulanacak müeyyidelere muhatap olmak durumundadırlar. Bunun nasıl önlenebileceğini yahut da bu müeyyidenin leasing şirketlerine değil, doğrudan doğruya taahhüdü bulunan şirketlere uygulanmasını temin edecek bir müessesenin yaratılması gerekmektedir.

Bir konu cross-border uygulamalarıdır. Cross-border uygulamalarında, Hazine'ye yaptığımız müracaatlarda ve son yapılan daha doğrusu mevzuatta yapılan değişiklik değil de, yapılan müracaatların değerlendirilmesinde meydana çıkan bir olay. Yüksek teknolojiye sahip malların cross-border konusu yapılabileceği bize şifahen söylendi, söylenmiştir. Bu uygulamanın ne tür çerçeve içerisinde olduğunu anlamak mümkün değildir.

Kendilerine bu yüksek teknolojiden ne anlaşıldığını, bunun şartlarının çizilmesi gerektiğini ve bunun nasıl değerlendirileceğini sorduğumuz za-

man böyle bir objektif değerlendirmenin henüz yapılamadığını bize bildirdiler. Ve dolayısıyle bizim elimizde bulunan, şu anda takriben on adet cross-border ile ilgili projenin biz kendi kiracımıza yahut müstakbel kiracımıza verecek cevabı bulamadığımızdan elimizde tutmaktayız şu ana kadar. Tahmin ediyorum, Haziran ayı civarında, Hazine'ye yapmış olduğumuz müracaatın yüksek teknoloji midir, değil midir, bunun belirlenmesi müracaatın şu ana kadar henüz cevabını almış değiliz.

Bunun ne türlü bir çözümü olabilir? Maalesef ben kestiremiyorum. Çünkü bir cross-border olayında neden bu yola gidilmiştir, bunu da anlamak mümkün değil.

Merkez Bankası ilişkilerimizde ise, reeskont ve kaynak kullanım gibi imtiyazların Merkez Bankası'ndan, Merkez Bankası'na yapılacak müracaatlarla bu tip tahsislerin ne zaman yapılacağı, tahsisler yapıldığı zaman ödemelerin nasıl olabildiği konusunda herhangi bir uygulamaya ilişkin bir sistem oluşturulmuş değildir.

Sanıyorum yeni kurulan Yatırım Bankası aracılığıyla bu tip işlemler Merkez Bankası nın üzerinden kaldırılacaktır. Fakat şu aşamada bir teşvikli uygulamada, reeskont kredisi kullanmak yahut diğer teşvik imtiyazlarından faydalanmak üzere Merkez Bankası'na müracaat edilerek bu fonların sağlanması ve bu sağlanacak ucuz kaynaklara dayanılarak da müşteriye bir leasing teklifi hazırlaması mümkün görülmemektedir.

Özellikle de bizim şirketimizin uygulamasında, sanki reeskont ve bu tür imtiyazların yok olduğu varsayılarak yapılmakta ve kendilerine de eğer bu imkânlar sağlanırsa, olduğu gibi aktarılacağı belirtilmektedir.

DPT'ndan gelen arkadaşımızın yaptığı açıklamaya ben de değinecektim. 750 milyonla sınırlama. Bunun bir şekilde çözümü yapıldı fakat köklü değil. Sanıyorum ki yeni tebliğle beraber bu da değiştirilmiş olacak.

Şimdi vergi ile ilgili bir konuya daha değineceğim. Bu taşıt alım vergisi ile ilgili olarak Mesut bey arkadaşımız çok uzun açıklamalar yaptılar. Verginin haksızlığını, prensipteki yanlışlığını belirttiler. Ancak bir de fiziki imkânsızlık da vardı. Biz aslında Maliye Bakanlığı'nın bunu çözmesini bekliyoruz. Şimdi bu olayda vergiyi ödeme konusunda müşterilerimizin veya bizim herhangi bir tereddüdümüz yok. Miktar olarak yahut zamanlama olarak bu vergiyi ödüyoruz, ödeniyor.

Ancak leasingin ana esprisine aykırı bir olay var. Çünkü prensip olarak finansman sözleşmesi yapıldıktan sonra malların satın alınması sözkonusu iken, bu sefer malları satın alıp sonradan finansman sözleşmesini yapmak durumu ile karşı karşıyayız.

Ödemeye hazır olduğumuz vergiyi alacak makamı bulmak mecburiyetindeyiz. Çünkü taşıtların vergisini yatırabilmek için finansman konusu yapılan taşıtın markası, şase numarası, efendim tescilinin yapılması ve bunların vergi dairesine bildirilmesi gerekti ki, taşıt alım vergisini ne için aldıklarını bilsinler.

Halbuki, finansman mukavelesi yapıldığı anda, bu taşıt alınmamış vaziyettedir. Dolayısıyla bizim maliyeye gidip şu marka bir arabayı alıyorum, vergisini alın demek durumundayız. Ki, bunu vergi dairesi tahsil edemiyor maalesef. Dolayısıyla, biz sistemi değiştirip, leasingin ana esprisine aykırı olarak ilk defa malı satın alıp, vergisini yatırıp ondan sonra finansal kiralama sözleşmesini imzalıyoruz ki, bu, hem zaman açısından ters, hem de birtakım kayıtlar açısından da sakıncalar yaratıyor.

Bir konu olarak da, sayın Selçuk Demiralp'e bir konuyu iletmek istiyorum : Leasing kanunu çıktığından bu yana, bizim devamlı ana konularımızdan bir tanesi limit sorunu olmuştur. Limit sorunu biliyorsunuz, özkaynakla beraber belli bir oranda kira alacaklarına dayandırılmış bir olay. Şimdi acaba limitin anaparaya dayandırılması hiç düşünülmedi mi? Çünkü esas, firmalar açısından risk olarak görünen anaparanın kendisi. Dolayısıyla kira alacakları tahakkuk etmemiş bir alacak mahiyetinde olduğuna göre, neden acaba limit anaparaya uygulanmaktadır?

İkinci konu, eğer firmalarımızın mali yapıları bu amaçla değerlendirmek istiyorsa, bu limit yanında kısa vadeli ve orta vadeli alacakların veya firmaların borçlarının net alacaklarından düşük olmasına dikkat edilmesi lâzım ki, leasingin ana kıstası da bu olsa gerek.

Bu sanıyorum, sermaye artırımının yanında iş yapabilme hacmini önemli ölçüde artıracak önemli bir uygulama. Efendim, şimdilik, sorun olarak gördüklerim bunlar. Sanıyorum ki, tartışmada da daha etraflı konuşacağız. Teşekkür ederim.

BAŞKAN : Biz de teşekkür ederiz sayın Atilla Arman. Şimdi efendim söz sırası sayın Zeki Akıllıoğlu'nun.

ZEKİ AKILLIOĞLU : Teşekkür ederim sayın Başkan. Epeyce konuşuldu bana gelince, konuşacak pek bir şey bulamayacağımı zannediyordum ama yine altı tane başlık buldum konuşacak. Başlıca leasinge, yatırım leasingi dedik, yatırım finansmanı, gelişmekte olan ülkemizde yatırımı ön plâna alacağız ki, ülkenin gelişimini Avrupa ülkeleri düzeyine getirecek şekilde hızlandıracağız ve destek vereceğiz dedik.

Tabii, mantık olarak doğru. Ama önce tüketimi artırmadan yatırımın nasıl artacağını ben hep düşünüyorum. Yani, bir şahıs düşünelim, bir araba leasingi yapacağı zaman bu eleştiriliyor, yani leasing firmalarının kuruluşunda ruhuna aykırı bir şey addediliyor. Fakat bugün kişilerin şahsi ihtiyaçları ön plâna çıkmış vaziyette. Yani servis sektörünün gelişmesi ile birlikte, kişilerin önce kendini tatmin etmesi, daha sonra ülke sorunlarına eğilmesi oldu. Yani ülkedeki gerçeği anlatmaya çalışıyorum. Şu anda yaşanan olay olduğu için ona eğilmek istedim.

Yani bir paranız var, bunu ne yapacaksınız? Arabanız yoksa önce araba alacaksınız ki, sonra bir yere yatırım yapmayı düşünün. Tabii ki onun için leasing firmaları birtakım avantajlar sağlıyor. Bunları tekrardan belirt-

mek İstemiyorum, bunları herkes belirtti şimdiye kadar. Bu tür lüks tüketim artmış vaziyette leasing ile birlikte.

İkinci başlık, bulduğum, kira alacaklarıyla leasing firmalarının limitlerinin belirlendiği. Yani ben küçük sermayeli bir leasing firmasını temsilen konuştuğum için, bu benim için çok büyük bir sorun. Bir leasing yaptığım için, benim riskim, benden ilk çıkan para olması lazım ki, bankalarda normal uygulama da böyledir. Yani 100 milyonluk bir şey finanse ettiğimde benim riskim 100 milyondur ki, her ayda düşer her kira bedeli aldığımda.

Fakat kanuna göre benim riskim, 100 milyon artı, iki sene, üç sene, dört sene, beş sene leasingin yapılma süresi kadarki dönemde alacağım tüm rakam olarak geçiyor. Bu hem bankalar tarafından yönlendirilmiş, bankaların kanununa göre yönlendirilmiş olan leasing uygulamasında çelişkili bir durum.

Tabii bu büyük leasing firmalarını çok etkilemiyor ama bizi çok etkiledi. Onunla birkaç aydır mücadele veriyoruz. Her ne kadar banka teminat mektubu devreye girdiğinde limitleri aşağı çekiyor, daha doğrusu limit sorunumuz olmuyor ama banka teminat mektubu alabilecek bir işletme zaten leasinge çok fazla yanaşmıyor.

Bununla beraber üçüncü bir başlık olarak, taşıt alım vergisinde ben daha değişik bir yol düşündüm, şimdiye kadar söylenenlerden. Leasingi teşvik etmek amacıyla, taşıt alım vergisinin daha doğrusu her türlü vergi, resim ve harcının leasing firmalarının muaf tutulması kanunda açık olarak belirtilmiş.

Demek ki, taşıt alım vergisini leasing firması yerine, aslında bunun esprisi de bellidir, tabii ki arabayı kiralayan kişi dört sene sonra sahip olacaktır yani, bu açık bir şey. Ancak bir-iki durumda difolt etmesi, yani ödememesi kiralar bu durumunda geri dönecek leasing firmasına. Bu, ekstra bir keys olduğu için bunu dışlayarak konuşuyorum.

Taşıt alım vergisini bir kere ödeyecek, fakat bunu kiracı ödeyecek şekline dönüştürebilirsek, bir nebze bir çözüm olarak görebiliyorum bunu şu an için.

Dördüncü olarak kamu kuruluşlarıyla kamu kökenli leasing firmalarının arasında, biraz farkettiğimiz hissettiğimiz yakın ilişkiden bahsetmek istiyorum. Bir cuma akşamı bize faks geliyor ve pazartesi günü saat 3.00'e kadar teklif vermemiz isteniyor. Bu, pek mümkün bir şey olmuyor tabii. Onlara bunu yetiştiremediğimiz zaman da, veyahut faksla aynı teklife cevap verdiğimiz zaman, faksla verdiğimiz teklifin geçerli olmadığını söylüyorlar bize. Gelen teklif faksla halbuki.

Beşinci olarak, gayrimenkul en büyük, belki de arabalardan da fazla gayrimenkule talep farkediyoruz. Fakat gayrimenkuldeki amortisman oranını yüzde 2, hızlandırılmış olsa da yüzde 4 olması tatmin etmediği için ve onyedi-yirmi yıl finansal kiralamaya da pek kimsenin, enflâsyon ne-

deniyle yanaşmaması nedeniyle, bu talebi değerlendiremiyoruz. Ki, bu şu anda gayrimenkul ihtiyacı olan büyük bir kitle bulunduğuna göre, kanunla buna çözücü, iyileştirici etkili bir şekilde yaklaşılması, sonuçta hem gayrimenkul piyasasını canlandıracak hem inşaat sektörünü, dolayısıyla hem ekonomiye bir hız kazandıracaktır.

Son olarak —başlık olarak— bankalara alternatif olarak leasing gelişmek durumundadır. Leasing'de finansman yüzde 100'e çıkmıştır. Yani bir mal finansmanı değildir aslında leasing. Bunun yanında her türlü gümrüğü varsa gümrüğünü, sigortasını, nakliyesini, bütün bunları katarak bir finansman yapabiliriz ki, bugün risk alan banka dahi yüzde 70-80'leri geçmemektedir. Bunları da söyleyebiliriz.

Bir de ABD'nde mesela şu anda yapılan tüm leasingler toplam yatırımın yüzde 30'u haline gelmiş. Tabii bizde yeni, orada senelerdir yapılan bir olay. Fakat buna gelişin asıl sebebi, anladığım kadarıyla, tüketim finansmanından, yani meselâ bir Delta telefonu başlatmış, şu küçücük telefonunu dahi kira yoluyla satmaya başlamış adamlar. Ve bugünlere gelmişler. Yani tüketimi artırmış tüketimi tamamlayıp yatırıma talep çoğalsın diye. İnsanlar atıl kaynaklarını önce tüketime yatırıp, sonra yatırıma yöneltsinler. Teşekkür ederim.

BAŞKAN : Biz de teşekkür ederiz. Efendim, panelist olarak son sözü sayın Fehmi Akın'a vereceğim.

FEHMİ AKIN : Teşekkür ederim sayın Başkan. En sona kalmış olmamdan dolayı bana söylenecek az şey kaldı. Ben leasingin orta vadeli finansman aracı olarak önemini vurgulamak için geniş bir çerçeve çizerek dünya ekonomisindeki bazı gelişmelere satır başlarıyla değinmek istiyorum. Daha sonra finansal kiralama ile ilgili sorunlara makro açıdan bakmakta yarar görüyorum.

Bilindiği gibi son yıllarda dünya ekonomisinde bloklaşmalara yönelen bir gelişme izlenmektedir.

Bunun en güncel örneği 1992'de gerçekleşecek olan Avrupa tek pazarıdır.

Türkiye Avrupa Topluluğu'na tam üyelik için başvurusunu yapmıştır. Ancak, öyle anlaşılıyorki tam üyeliğimizin gerçekleşmesi için daha uzunca bir zamana ihtiyaç vardır.

Oysa başta A.B.D. ve Japonya olmak üzere pek çok ülke, doğu bloku ülkeleri dahil, Avrupa tek pazar olgusunu yakından izlemektedirler.

Bu tek pazar, 325 milyon tüketicisi ve 4 trilyon $'lık satın alma gücü ile dünyanın en büyük pazarı olacaktır. Öyle ki, bu pazar A.B.D. ve Japonyanın her ikisinin birlikte gücünden çok daha büyük olacaktır.

Diğer bir deyişle tek pazar toplam dünya ticaretinin % 20'sini temsil edecektir. 1987 yılı verilerine göre 12 ülkenin sadece kendi aralarında-

ki ticaret hacmi 600 milyar $'ı aşmıştır. Topluluk üyesi 12 ülke, A.B.D. ve Japonya bu gelişmeye ayak uydurmak için çok ciddi hazırlıklar yapmaktadırlar. Topluluk üyesi ülke sanayileri, Avrupa tek pazarına uyum sağlayacak şekilde üretim kapasitelerinin arttırılmasına çalışmakta (ölçek ekonomilerine geçmekte) ve teknolojilerini süratle yenileme yoluna gitmektedirler. Bu ülkelerde pek çok şirket birbirleriyle birleşmekte yada yabancı ortak aramaktadır. 1985-1987 yılları arasında başta elektronik, telekominikasyon, savunma sanayii olmak üzere, bankacılık, gıda, reklâm ve tanıtım gibi pek çok alanda şirket birleşmeleri % 50 oranında artmıştır. Öte yandan, Topluluğun en ileri ülkesi Federal Almanya'da bile küçük ve orta ölçekli 5000 aile şirketi yabancı sermaye ya da güçlük ortak arayışı içindedir. Alman Hükümeti bu tür şirketlerin yapısal değişikliklerini desteklemek için Kurumlar vergisi oranlarını 2 yıl süre ile % 50 azaltmayı öngörmektedir. 1992'den sonra küçük ve orta ölçekli firmalar sadece kendi milli ekonomilerine dayanarak yaşamlarını sürdüremiyecekler, bunlar ya büyüyecek rakipleriyle mücadele edecek güce kavuşacaklar ya da yok olup gideceklerdir. Şirket birleşmeleri sadece topluluk üyesi ülkeler arasında sınırlı kalmamakta, Avrupalılar A.B.D. pazarına da yönelmektedirler. Sadece 1988 yılında Avrupalı firmaların Amerika da şirket satın almak için yaptıkları yatırım 35 milyar $'a ulaşmıştır.

Şimdi bu gelişmeler ışığında ülkemize dönersek, topluluğa tam üyeliğimiz gecikse bile tek pazarın ortaya çıkaracağı imkânlardan yararlanabilmek için bugün sanayi sektörümüzün yeniden yapılanması ve teknolojilerini yenilemesi kaçınılmazdır. Ancak, her zaman olduğu gibi, yatırımları arttırıcı uygulamalar karşısında iki yetersizlik bulunmaktadır. Bunlardan birisi kaynak yetersizliği diğeri ise yatırımları destekleyecek bir mali sistemin henüz yeterince gelişmemiş olmasıdır. Sermaye birikiminin düşük olduğu ülkelerdeki uygulamalarda görüldüğü gibi Türkiye'de de finansal kiralama, sanayi kuruluşlarının öncelikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin yatırıma dönük finansman gereksinimlerinin etkili bir şekilde karşılanmasına, sermaye birikimine ve ulusal üretim gücünün gelişmesine katkıda bulunacaktır. Finansal kiralama alanında, 1985 yılında yapılan yasal düzenlemelerden sonra başlatılan uygulamalarda bugüne kadar alınan sonuçlar, batıdaki örneklerle karşılaştırıldığında son derece cılızdır. Ayrıca bugüne kadar gerçekleştirilen finansal kiralama işlemlerinin çoğunluğu tüketici kredisi şeklinde olmuştur. Oysa asıl ihtiyaç üreticinin desteklenmesi, sanayinin yeniden yapılanmasıdır. Son iki yılda ülkemizde özel sektörde yeni yatırımlarda bir duraklama olduğunu gözlemekteyiz. Burada Finansal Kiralama Şirketleri, Yatırım Bankaları ve Özel Finans Kurumlarına büyük görev düşmektedir. Özel Finans Kurumlarının diğer leasing şirketlerinden farklı olarak fon yaratma güçleri vardır. Ayrıca yabancı ortaklarından ya

da konsorsiyum yolu ile dünyadaki diğer faizsiz banka ve finans kuruluşlarından fon temin etmeleri de mümkündür. Örneklemek gerekirse bizim ana şirketimiz Kuveyt Finans Kurumu'nun aktifleri toplamı 5 milyar $'a ulaşmıştır. Kuveyt'in Batılı ülkelerdeki yatırımları toplamı 90 milyar doları aşmıştır. Ülkemizdeki yatırımları ise sadece, 40 milyon $ civarındadır. Ancak, burada diğer uygulamacı arkadaşlarımızın da belirttiği sorunların çözülmesi gerekmektedir. Bir örnek vermek gerekirse, bir kamu kuruluşuna bir gemi kiralanması için bir girişimimiz oldu. Ancak, karşımıza diğer yasalardan kaynaklanan güçlükler çıktı. Kabotaj yasasına göre cross-border yoluyla ya da tarafımızdan sağlanacak (ki şirketimiz hisselerinin çoğunluğu yabancı ortaklara aittir.) geminin Türk Bayrağı çekmesi mümkün olmamaktadır. Bu da Türk bayraklı gemilere sağlanmakta olan bazı avantajlardan yararlanamam sonucunu doğurmakta ve işlem cazibesini yitirmektedir.

Bizim yönümüzden uygulamada ortaya çıkabilecek en önemli sorun sözleşmenin Finansal Kiralama Kanunu'nun 23. maddesinde belirtilen hallerde (ki kiracının temerrüde düşmesi hali) feshedilmesi durumunda yatırım indirimi istisnasından yararlanan leasing işleminin, ödenmeyen vergilerinin cezalarıyla birlikte kiralayandan alınmasıdır. Zira Özel Finans Kurumları uygulamasında toplanan fonlar Kurumların öz varlıklarından ayrı olarak işletilmekte ve muhasebeleştirilmektedir. Havuzlarda toplanan fonların sahipleri zaman içinde sürekli değişmektedir. Teşvikli bir finansal kiramala işinde kurumların ödemek durumunda kalacağı vergi ve cezalarını havuzlara yansıtması güçlükler doğuracak ve birtakım haksızlıklara yol açacaktır. Zira zararın doğmasından önce kârını alarak havuzdan çıkan fon sahiplerine rücu etme imkânı olmayacağı gibi, havuz henüz yatırım yapmış bir kişinin birdenbire zarara ortak olması gibi bir sonuçla karşılaşması da mümkündür.

Öte yandan yine fonların ayrı işletilmesi ve muhasebeleştirilmesi zorunluluğu karşısında, leasingle ilgili amortismanların Kurum hesaplarına alınması ve muhasebeleştirilmesi konusunda ciddi tereddütlerimiz vardır. Bu konuda uygulamaya açıklık getirilmesini diliyoruz.

BAŞKAN : Biz de teşekkür ederiz sayın Fehmi Akın. Efendim, böylece panel grubunun konuyu kendi arasında tartışması sona ermiş oluyor. Şimdi acaba panel grubuna bir defa daha sormak isterim, cevaplandırılması lazım gelen noktalar var mı ve söz isteyen var mı? Buyurun efendim.

SELÇUK DEMİRALP : Teşekkür ederim sayın Başkan. Sayın konuşmacılar leasing ile ilgili olarak önemli noktalara değindiler. Ancak gördüğüm kadarıyla bazı konularda açıklama yapmam gerektiğine inanıyorum.

Bunlardan bir tanesi, DPT'nın Hazine'nin ve Merkez Bankası ile Maliye Bakanlığı'nın leasing konusunda ortaklaşa karar alınıp alınmaması konusunda tereddüde düştükleri ve genel olarak alınmadığı şeklinde de bir kanıya sahip olduğu şeklindedir.

Bilindiği gibi leasing malî sektörün ayrılmaz bir parçasıdır. Malî sektör Bankalar, sigortalar ve diğer malî kuruluşların yanısıra leasing de malî sektörün bir parçasını teşkil etmektedir. Dolayısıyla makro dengeler açısından malî sektör ele alındığında her kuruluş kendi görev sahasına giren kendi kısımlarını inceler ve genelde biraraya geldikten sonra da konular itibariyle olay tartışılır.

Dolayısıyla leasing konusunda ve diğer konularda karar alınırken hiçbir kuruluşun kendi başına bir karar alması sözkonusu değildir. Ancak her kuruluşun kendi görev sahası içerisinde bir politikası vardır, o politika çerçevesinde konuyu götürür ve konu ortaklaşa bir şekilde de çözümlenir.

Leasing uygulamasının geçmişi çok yenidir. İkibuçuk yıllık bir geçmişi vardır Türkiye'de. Dolayısıyla ikibuçuk yıllık bir geçmişi olan bir uygulamanın biraz sert bir şekilde tenkit edilmesi kanımca biraz haksızlık olmaktadır. Şu nedenle :

Bugün bütün kuruluşlar kendilerine düşen görevleri yerine getirmek için gerekli tedbirleri almaktadırlar. Bugün leasing uygulamasında ilgili kuruluşlar dört kuruluşa, yani Plânlamaya, Hazineye, Maliye Bakanlığı'na ve Merkez Bankası'na müracaat etmektedirler. Ve bunun sonucunda da şimdiye kadar eğer bir ilerleme kaydedilmiş ise, bu kuruluşların kendileri için de yeni olan bu leasing uygulamalarına özen göstermelerinden kaynaklanmaktadır.

İkinci bir husus, gene sayın konuşmacı Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın örgütlenmesi konusunda da değinmiştir. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı bilindiği gibi finansal kiralama işleminde bulunacak şirketlerin kuruluş ve şube açmaları ile denetlemelerine dair yönetmelik ile leasing uygulamalarını denetleyen, izin veren kuruluş ve şube açmalarına izin veren bir kuruluş haline gelmiştir.

Dolayısıyla Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı hem Bankalar Birliği, Bankalar Yeminli Murakıpları vasıtasıyla, hem de Banka Kambiyo Genel Müdürlüğü vasıtasıyla iç denetim ve dış denetim yapabilmek durumundadır. Şu ana kadar leasingle ilgili olarak, Banka Kambiyo Genel Müdürlüğü'nde bir daire mevcuttur. Ve bu dairaye ilgili şirketler zaman zaman gelmektedir. Benim gördüğüm kadarıyla, şimdiye kadar gerek şahsi müracaatta ve gerekse telefon veya faksla gönderdikleri yazışmalarda cevap alamadıkları bir sorun bulunmamaktadır.

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı olarak biz leasing uygulamalarına öncelik veren bir politika izlemekteyiz. Ve uygulamadaki aksaklığı görüp bunları düzeltmek için de kendi içimizde de çalışmalara devam etmekteyiz. Dolayısıyla leasing uygulamaları daha 2.5 yıllık bir dönemde Yönetmelik sadece iki kere değiştirilmiştir. Bu iki değişiklikten Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın konuya yakından ilgi gösterdiği ve takip ettiği açıkça anlaşılmaktadır.

TC Merkez Bankası Kanununa bakıldığı zaman, bu kanunda açık bir hüküm bulunduğu görülecektir. Bu kanuna göre, TC Merkez Bankası reeskont kredilerinden istifade edebilecek kurumlar, bankalardır. Yani bu banka da Merkez Bankası'nda TL hesabı bulunabilecek, hesabı açabilecek bu işlemlerden istifade edebileceklerdir. Dolayısıyla bankalar vasıtasıyla ancak reeskont kredilerinden istifade edilebilir.

Buradaki uygulamalarda leasing şirketleri bankalarla beraber (ki 5 bankanın şu anda leasing şirketi mevcuttur), bunlar aracılığıyla Merkez Bankası'na müracaat suretiyle ve reeskont kredilerinden istifade etmelerini talep etmektedirler. Sayın konuşmacı da bu taleplerine karşılık bu işlemlere başlandığını söylemektedir.

Leasing uygulamasıyla ilgili olarak, burada dört kuruluşun izlediği politika makro dengeler üzerindedir. Mikro olaylara, şirket bazındaki olaylara biz değerlendirmelerimizde yer veriyoruz.

Diğer bir değinilen konu da, cross-border uygulamalarındaki prensip kararlarının neler olduğu şirketler tarafından bilinmediğidir. Burada Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın uyguladığı politikayı, biraz önce konuşmamda belirtmiş olduğum halde, anladığım kadarıyla fazla açamadığım için, bir kere daha değinmek istiyorum.

Bugünkü 2.5 yıllık uygulamada cross-border işlemlerinin yerli şirketlerin yapmış olduğu işlemler karşısında daha fazla artmış olduğu görülmektedir. Ve bu ikisi arasında dengeyi bozucu bir şekle geldiğini tesbit etmiş bulunuyoruz. Ve biz de 2.5 yıllık bir süre içerisinde, geçmişi 2.5 yıllık olan bu uygulamada belirli prensipler getirmediğimiz takdirde cross-border işlemlerinin ve Finansal Kiralama Kanunu ile getirilen amacın dışına çıkarılarak sadece yurtdışından bazı malların vergi ve gümrük muafiyetlerinden ve avantajlarından istifade edilmek üzere kullanılmaması amacına gitmek istiyoruz. Dolayısıyla cross-border işlemlerine özel bir itina göstermek istiyoruz. Ve burada prensip kararlarının büyümeden getirilmesinden yanayız. Ve dolayısıyla da bazı prensip kararlarını getirdik.

Burada sayın konuşmacılar kanunda yazılmayan prensip kararlarından bahsettiler. Kanun Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'na tescil yükümlülüğü vermiştir. Tescil yapılırken bazı olayların değerlendirilmesi lâzımdır. Bu değerlendirmeyi de Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı bu şekildeki vermiş olduğu prensip kararları açısından olayı değerlendirmektedir.

Dolayısıyla cross-border işlemlerinde alınan prensip kararlarından bir tanesi, değeri çok yüksek olan ve yurt içindeki leasing firmalarının satın almasının imkânsız olduğu veya bütün fonlarını buraya aktaracak şekilde gelişen veya büyüyen yatırım veya diğer mallar için cross-border işlemlerini açmaktır. Bu mallar nelerdir? Genellikle uçak ve gemilerdir. Bütün dünya uygulamalarına baktığımızda, uçak ve gemilerin satınalma yerine kiralama yoluna gidilmesi şeklindedir. Dolayısıyla uluslararası ticarette bir

entegrasyon sağlamak amacıyla bunların cross-border şeklinde Türkiye'ye gelmesine ve Türkiye'de işlem yapılmasına izin verilmektedir.

İkinci olarak, alınan prensip kararı da cross-border işlemlerinde bilgisayar gibi ve tıbbi cihazlar gibi yüksek teknoloji isteyen ve modeli çok çabuk değişen malların Türkiye'ye getirilmesi ve bunlar için de cross-border işlemlerine izin verilmesidir. Dolayısıyla şu anda alınan prensip kararları, bu tür sınırlamalar içerisinde belirlenmiştir.

Bizim şirketlerden istediklerimiz, bu prensip kararlarına uymaları, bunun dışına çıkacaklar ise, kendi kaynaklarından yurt içine ithâl etmek suretiyle bunu gerçekleştirmeye çalışmalarıdır.

Bir şey daha ilâve etmek istiyorum. Cross-border işlemlerinin ihtiyaçtan dolayı yapılmasını istiyoruz. Sadece vergi avantajlarından veya cross-borderın getirdiği avantajlardan istifade ederek kârlarının artırılmasını istemiyoruz. Biz leasing olayının Türkiye'ye gerçek ve fiili olarak yerleşmesini istiyoruz. Alınan prensip kararlarının altında yatan gerçek bu.

Sayın konuşmacı limit sorununa değindi. Bu limit sorununa bütün konuşmacılar tarafından değinilmiş olduğunu müşahade etmekteyim. Gerçekten de limit sorunu, leasing şirketlerinin sermayelerinin ve özkaynaklarının çok düşük düzeyde kalması nedeniyle büyük bir sorun haline gelmiştir. İş yapamaz veya sınırları zorlamaya kadar sıkıntılı bir döneme girdikleri müşahade edilmektedir.

Şimdiye kadar 2.5 yıllık dönemde bu limit oranları yönetmelikle tesbit edilen bu limit oranları iki kere değişmiştir. Ve halen de bize gelen, gerek basında ve gerekse bize kadar gelen yöneticilerin bize yapmış oldukları açıklamalardan biz limit sorununun mevcudiyetini kabul etmekteyiz ve bunun üzerine çalışmaları başlatmış bulunmaktayız.

Burada çeşitli görüşler ileri sürülmektedir. Bunlardan birincisi, anaparaya dayalı olarak yani kira bedeli esası alınmasın, anaparaya dayalı olarak veya malın bedeline göre bir limit sınırlanması getirilmesi olayıdır. Bu olay tarafımızdan incelenmektedir ve leasing şirketlerinin ve sisteme hangisi uygunsa bunun getirilmesi üzerinde çalışmalar yapılmaktadır.

Yalnız burada bir şeyin altını çcizmek istiyorum. Leasing firmaları malî piyasaların bir parçasını teşkil eden ve malî kurumlar niteliğinde olan firmalardır. Dolayısıyla yapmış oldukları işlemler ve yapmış oldukları her türlü taahhüt, malî piyasalarda bulunan diğer kuruluşların, banka, sigorta şirketleri vd. benzer bir denetim altında bulunmasından, bulunması gerektiğinden yanayız.

Dolayısıyla bu tür limitler getirilmesindeki esas amaç, risk olayını mümkün olduğu kadar asgariye indirmek amacını taşımaktadır. Dolayısıyla Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı bugün için limitlerden vazgeçme şeklinde bir düşüncesi bulunmamaktadır. Ama iyileştirme yönünden her türlü çalışmaları yapmaktadır.

Bugün için 2.5 yıllık bir süre içerisinde Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı leasing şirketleri üzerinde dış denetimi yapmış değildir. Çünkü iş-

lemler 1988 yılında başlamıştır, 1989 yılı daha bitmiş değildir. Biz 1989 yılının sonuçlarını da beklemekteyiz. 1989 yılı sonuçları da ortaya çıktıktan sonra, Bankalar Yeminli Murakıpları vasıtasıyla leasing firmaları üzerinde bir inceleme yaptırıp, bunların sorunlarını mahallinde tesbit etmek amacını da taşımaktayız.

Dolayısıyla bize üçer aylık devreler halinde gönderilen belgelerin yanısıra, kendi denetim elemanlarımıza yaptıracağımız incelemeler sonucunda, elde edeceğimiz değerlendirme sonuçlarını değerlendirerek leasing firmalarının daha iyi bir şekilde çalışmalarını ve uygulamada ortaya çıkan aksaklıkları gidermek üzere çalışmalar yapacağız. Bu konudaki önerileri de leasing firmalarından her zaman için bekliyoruz.

Bugün bizim de altını çizmek istediğimiz ve değinmek istediğimiz bir konu vardır. Leasing firmalarının uygulamasıyla ilgili. Bilindiği gibi, cross-border işlemleri tescil edilmek üzere tescil sözleşmeleri direkt olarak Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'na gönderilmektedir. Türkiye'de yapılan leasing sözleşmeleri ise yapıldıktan sonra belirli bir süre sonra Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'na gönderilmektedir.

Burada sözleşmeler üzerine yapılan incelemelerde, bizim müşahedemiz, asgari dört yıl olan sözleşme süresinin leasing firmalarının uyduğu, fakat ilk iki yılda kira bedelinin yüzde 95'ine kadar bir tahsilat ve sözleşmede mıktar konulduğu; son üçüncü ve dördüncü yıla çok düşük miktarlar, bazen 1000 liraya kadar filan inen miktarlarda konulduğu görülmektedir.

Dolayısıyla leasing firmalarının kısa vadeli kredilerle orta vadeli leasing işlemlerin kiralamasını istememekteyiz. Ve bu kısa vadeli fonlarla elde ettikleri, kısa vadeli kredilerle veya yabancı kaynaklarla elde ettikleri fonlarla dört yıllık bir leasing işlemlerini gerçekleştirmeleri, bu şirketlerin mali yapılarını bozacaktır. Dolayısıyla getirdiğimiz sınırlamalarda iki yıldan yukarısı, iki yıl ve daha fazla olan fonların limitlerinin hesabında dikkate alınması esası getirilmiştir.

Bunun altında kalan kredilerde ise veya yabancı kaynaklarda ise 4 yıllık sözleşme miktarını, çok kısa vadeli, iki yılın altındaki vadeli kaynaklarla karşılanması sözkonusudur. Burda bizim endişemiz, kısa vadeli kaynaklarla orta vadeli bir işlemin finanse edilmesidir ki, bu da leasing firmalarının malî gücünü olumsuz yönde etkileyecektir.

Sayın Başkan, bana vakit verdiğiniz için çok teşekkür ederim. Sayın konuşmacıların bana sormak istedikleri hususlar varsa, memnuniyetle de cevap vermeye hazırım. Teşekkür ederim.

BAŞKAN : Biz de teşekkür ederiz. Şimdi efendim, panelimizin birinci aşamasını burada kapamak istiyorum. İkinci aşamaya geçmeden önce on dakikalık bir ara vereceğiz. Bu arada söz almak isteyen ve katkıda bulunmak isteyen dinleyicilerin ve iştirakçilerin isimlerini kaydedelim. On dakika sonra panelimizin ikinci aşamasına başlayalım. Teşekkür ederim.

PANEL

İKİNCİ TUR

BAŞKAN : Değerli konuklar panelimizin ikinci aşamasına gelmiş bulunuyoruz. Bu on dakikalık arada iki iştirakçimiz söz aldılar. Acaba konuşmak isteyen, fikir ve mütaala beyan etmek isteyen başka konuşmacı var mı? Lütfen isimlerini kaydettirsinler. Şimdi ilk söz sayın Sabri Eyüboğlu'nun, buyurun.

SABRİ EYÜBOĞLU : (Yapı Kredi Finansal Kiralama A.O.). Gerçi sayın Selçuk Demiralp deminki sohbetlerinde belirttiler ama, benim uzun zamandır kafamı kurcalayan bir şeydi bu, acaba bu endişe bir de çözüm mü, onu da merak etmekteyim. Şimdi kendisine soruyu yineleyeceğim.

Biraz önce sohbet toplantısında sorulan soruyu. Neden finansal kiralama sözleşmeleri 4 yıldan daha az sürede imzalanamaz. Gerçi bunu hazırlayan yapı Bakanlar Kurulu'dur ama şu anda bu sürenin uzatılması ya da kısaltılması ile ilgili yetkili kurum Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'dır. Sorumun cevabından sonra kendi düşüncelerimi tekrar açıklayacağım.

BAŞKAN : Efendim teşekkür ederiz sayın Sabri Eyüboğlu. İkinci olarak sayın Tacettin Aliefendioğlu, söz sırası sizin. Buyurun.

TACETTİN ALİEFENDİOĞLU : (İktisadî Araştırmalar Vakfı Danışma Kurulu Başkanı). Ben konuya biraz makro açıdan bakacağım. Finansal kiralama sistemi ile ilgili bütün ayrıntılı, gerek işlerlik gerek hukuki çerçeve olarak dünyalar kadar bilgiler edindik.

Yalnız amaç, finansmanın sağlanabilmesi için kaynak aramak ve yaratmak ve özellikle yatırımları çoğaltmak olduğuna göre, şimdi edindiğim rakamlar şayet sıhhatliyse, 103 milyar civarında bir satın alma, 211 milyar civarında bir kiralama ve geçmiş birkaç senenin tatbikatına bakıldığı takdirde yüzde 200 veya 300 oranlarında artarak büyüyen, giderek etkinliğini çoğaltmakta leasing sistemi.

Şimdi biz bir kaynak mı yaratıyoruz, yoksa var olan kaynağı yatırımların finansmanında leasing sistemini kanal olarak kullanarak mı yararlanıyoruz?. Özet olarak biz bu sistemi Türkiye'ye hiç getirmese idik, bankacılık sistemi içinde var olan kaynağın ne kadarını yani 211 milyar liralık bir kaynağın ne kadarını kendi klasik sistemimiz içinde kullanıp yatı-

rımlara kanalize edebilecek? Veya leasing sistemiyle ne kadar daha fazlasını yaratabildik?

Ben bunları, tabii sağlıklı bir rakam olarak değil, yaklaşık bir ifadeyle panalistlerden soruyorum. Cevap lütfederlerse memnun olurum.

BAŞKAN : Teşekkür ederiz efendim. Buyurun.

SERHAN IŞILDAR : (BMC Sanayi ve Ticaret A.Ş.) Toplantının başında da sayın Bakanın belirttiği gibi, leasing birtakım fonların yatırılması, yatırımlara aktarılması amacıyla getirilmiş, belki daha çabuk aktarılması amacıyla getirilmiş bir sistem.

Fakat bugünkü uygulamasıyla bakıyoruz ki, yatırımlardan biraz uzak, daha çok tüketime yönelik yerlere kayıyor. Özellikle devlet sektörünün, kamu yararına yapılan yatırımların hiçbirinde, hemen hemen hiçbirinde leasinge rastlamıyoruz. Bunu da ben özel bir konu olarak söylemek istiyorum. Örneğin belediyeler. Buna leasing kuruluşlarının tamamı hiç cazip bakmıyor. Veremedikleri teminatlar açısından.

Böylelikle kamu kesiminde yapılacak yatırımların finansmanında leasing hiçbir şekilde kullanılamıyor ve bu birtakım prosedürün atlanması amacıyla işlerin hızlanması dolayısıyla yapılabilecek çok güzel bir uygulama. İşte 2886'ya bağlı kuruluşların birtakım çok uzun yöntemleri atlayabilecek güzel bir yöntem, ki devlet de bunu destekliyor. Satın alamıyorsan kirala diyor. Fakat leasing kuruluşları demin dediğim gibi, buna hiç cazip bakmıyorlar.

Cazip bakmıyorlar, haklılar. Buna bir para yatırıyorlar, bunun karşılığını almak istiyorlar veya bunun teminatını en azından almak istiyorlar. Bunu da kamu kuruluşları veremiyor. Peki, bu konuda devlet neler yapabilir? Aramızda devleti temsil eden yetkililer de var, belki bu İller Bankası'nın teminatı ile olabilir. İller Bankası da yalnız gerçeği de konuşursak kamu kuruluşlarının İller Bankası'ndaki teminatlarının tamamına yakını dolmuştur, dolmuş durumda. Acaba leasing için belli bir oranda bu limitler dışına çıkılabilir mi?

Yani, senin teminatın doldu, fakat leasingden alacaksan şu kadar artı bir kaynak verilebilir mi? Yani, leasing kuruluşları ikili görüşmelerimizde bu işe cazip bakıyorlar ve gerçek yatırımlara dönecek bu para. Otomobile kaymayacak. Fakat onlar da kendilerini sağlama almak istiyorlar. Bu konuda birşeyler yapılabilir mi?

Somut öneri tabii gelmesi gerekiyor. Somut önerim de o olsun. Kendi normal limitleri dışında leasing için, artı bir limit yapılabilir mi? Veya başka bir şey? Teşekkür ederim.

BAŞKAN : Biz de teşekkür ederiz, efendim başka söz almak isteyenler?

Başka söz almak isteyen olmadığına göre, panel grubu hem nihai görüşlerini belirleyecekler hem de sorulan soruları cevaplayacaklar. Şimdi efendim bu sefer ters yönden başlayalım. Acaba sayın Fehmi Akın, yapa-

cağı açıklama veya size soru sorulmadı ama kapanış olarak ne gibi önerileriniz var? Buyurun.

FEHMİ AKIN : Teşekkür ederim Sayın Başkan. Sanırım soruların bir kısmını Selçuk bey yanıtlayacaklar. Ben sadece son soruyu yönelten sayın Serhan Işıldar'ın merak ettiği konuyla ilgili olarak, leasing şirketleri kamu kesimine neden girmiyorlar sorusuna gelmek istiyorum.

Genelde belediyeler finans müesseseleri için Bankalar dahil biraz riskli müesseseler. O da bir ölçüde kamu hizmeti verdikleri için ödemelerini zamanında yerine getirmezlerse bize bir şey olmaz görüşünden hareket etmelerinden kaynaklanıyor. Ciddi bir teminat yoksa, finans müesseseleri belediyelere fon tahsis etmekte biraz çekimser davranırlar. Yine sayın Işıldar'ın belirttiği gibi, eğer karşılığında birtakım garantiler varsa, İller Bankası garantisi gibi, buna finans müesseselerinin, Bankaların ve leasing şirketlerinin girmemesi için neden yok.

Benim bu konudaki cevabım bu, teşekkür ederim.

BAŞKAN : Biz de teşekkür ederiz, sayın Akıllıoğlu, buyurun.

ZEKİ AKILLIOĞLU : Bugün bir müteşebbis bankadan leasing yoluyla alacağı krediye karşılık gerekli miktardaki teminat mektubunu alacak güçteyse, zaten gider o bankadan iş yapar. Leasing'e o mektubu alıp getirerekten hem o mektubun bugün senede yüzde 4'e varan komisyonunu ödeyerek, hem de kendine bir avantaj sağlamaya çalışacağını ben pek uygulamasına şimdiye kadar rastlayamadık. Onu önce aktarmak istedim.

Sayın Demiralp'in demin bahsettiği leasing firmalarını korumak istiyoruz (sermaye yapıları açısından) kısa vadeli kaynaklarla uzun vadeli yatırımları finanse etmelerini engellemek istiyoruz gibi bir sözü vardı. Onu iki şekilde cevaplamak istiyorum.

Birincisi, uzun vadeli finansman sağlandığında, eğer kiracı değişken faizlerle ödemeyi kabul ediyorsa, ve yapılan fizibilite araştırmasında değişken faizlerle yapılan geri ödemenin uygun olduğu leasing firması tarafından saptanıyorsa, bu, kiracı ile kiralayan arasındaki ilişkinin bozulmaması gerekir diye düşünüyorum.

Bir de yine limitlerle ilgili olarak, bankalardan alınan orta vadeli kredilerin limitlere eklenmesi gayet iyi bir olay, küçük sermayeli firmalar için. Fakat bunun yanında yine bankalara kıyasen uygulanan birçok kanunda olduğu gibi, bankaların sadece riskleriyle yani anapara artı faizi değil, sadece anaparalarıyla sorumlu olmasını da yine leasinge aktarmanın gerekliğini tekrar vurgulamak istiyorum. Teşekkür ederim.

BAŞKAN : Biz de teşekkür ederiz. Sayın Atilla Arman, söz sizin.

ATİLLA ARMAN : Bu seminerin ana amacının leasing konusundaki sorunların ve çözümlerinin bir yerde çözüm mercii olarak kamu kuruluşlarına aktarılması idi. Sanırım burada konuşan, daha evvel konuşan arkadaşlar

ve panelde anlatmaya çalıştığımız yahut çözüm önerdiğimiz sorunlar yetkili kişilere ulaşmış ve anlaşılmış vaziyette.

Kendileri de bu olayların, daha doğrusu sorunların çözümüne pozitif bir şekilde yaklaştıklarını ifade ettiler. Bu seminerin sonuçlarını zannediyorum önümüzde çıkacak, yakın zamanda çıkacak teşvik tedbiri önde olmak üzere, Hazine'nin çıkartacağı değişik tebliğlerde de bunu görmek mümkün olacak. Ancak değerlendirmeyi ondan sonra yapacağız ve bu seminerin faydasının da ne derece olduğunu anlamış olacağız.

Fakat herşeye rağmen leasing alternatifinin sanıyorum ki, Türkiye'de orta vadeli finansman olgusunda büyüyerek giden bir öneme varacağı bir gerçek.

Ve kaynak sorunlarının da bir zaman sonra, şu anda ilk soru olarak yöneltildi: Leasingin kendisinin nasıl bir kaynak yaratıp yaratmadığı. Maalesef benim kanım, leasingin Türk parası cinsinden bir kaynak yaratmadığı, şu anda mevcut kaynakları alternatif olarak değişik bir şekilde kullanarak yatırımcıya yahut bir anlamda belki, araba olayında olduğu gibi tüketiciye sunmakta.

Fakat kendi yaratacağı kaynakları da zaman içerisinde bulacaktır. Orta vadeli yatırım konusunda da belli bir seviyeye ulaşacağını zannediyorum. Teşekkür ederim.

BAŞKAN: Biz de teşekkür ederiz. Sayın Bülent Taşar. Şimdi söz sırası sizin, buyurun.

BÜLENT TAŞAR: Teşekkür ederim, şimdi ben hem sorulara cevap vermek istiyorum hem de birkaç soru sormak istiyorum. Selçuk beyi yakalamışken bir-iki konuya da açıklık getirmesini kendisinden rica edelim.

Şimdi öncelikle şunu söylemek istiyorum. Dediğim gibi, panelin konusunda hiç kimse hiçbir kuruluşa herhangi bir şekilde söz söylemeye zaten hakkımız yok, zaten çünkü herkes elinden geleni yapıyor. En azından buraya herkesin gelmesi, üstdüzey bürokratların, kamu kuruluşlarından, Bakan'ın dahi gelmiş olması konuya ne kadar sıcak baktıklarının bir delili.

Ayrıyeten şöyle bakıyorum: Maliyeyi birtakım şeylerde suçlamamıza rağmen KDV'yi yüzde 1 oranında uygulamaya devam etmiş olmaları bile leasinge ne kadar sıcak baktıklarının bir gerçeği. Ama olay şu: Herkes sorunları çok iyi biliyor da biraraya gelip çözelim diyorum.

Şimdi Selçuk beyin değindiği bir nokta var. Beraber biraraya geliyoruz, zaten global bakıyoruz olaya, makro dengeler açısından finans sektörü içinde değerlendirildiği için, her birim kendisi ile ilgili çalışmayı yapıyor ama şurada bir çelişki sezer gibi oldum:

Uçak ve gemilere cross-border leasing işlemlerinde izin veriliyor, ancak kullanılmış makine olması nedeniyle teşvik belgesi verilmiyor. Meselâ şimdi şu anda aklıma gelen bir örnek. Demek ki, DPT ile Hazine belki de cross-border konusunda bu sorunu konuşmuşlar, belkide atlamışlar gibi

geliyor. Bir örnek o. Çünkü cross-border'in ana dallarından birisi uçak, gemi, işte komputer sistemleri dedik. Bunlar eğer kullanılmışsa zaten teşvik belgesi alınamıyor. Kullanılmamış uçak veya gemiyi zaten Türkiye'de finans olarak karşılayacak kuruluşlar mevcut değil.

Şimdi bir konu o. Bir soru, hemen onu Selçuk beye sormak istiyorum. Kıbrıs'da yerleşik bir firmaya, yurtiçinden, yani cross-border'in dışarıya yapılması konusundaki gerekçe nedir? Mesela şunu öğrenmek istiyorum : Ben yurtdışından yüzde 100 yabancı menşeli, yani Türkiye'den cross-border yapılabilmesi için yüzde 25 orijinin Türkiye'de yapılması lâzım. Yapılacak olan veya ihraç edilecek olan ekipmanın.

Ben yurtdışından yüzde 100 orijinli bir makineyi kati ithalâtla getirip bunu Kıbrıs'a kiralayabilir miyim? Bu, bir soru. Çünkü Kıbrıs ne olarak değerlendiriliyor? Bu konuda bir uygulama olmadığı için onu bir öğrenmek istiyorum.

İkinci olarak, tekrar yayınlanmamış ama çok söylenen bir konu var. Cross-border işlemlerinde yerli leasing şirketleri üzerinden geçirilme gibi bir konu sözkonusu mu? Yani biz böyle bir işlem duyduk, yani cross-border işlemleri yerli leasing şirketlerini herhangi bir şekilde riske sokmamasına rağmen, işlemler muhakkak ki, cross-border işlemlerinin yerli şirketler üzerinden geçirilmesi gibi bir söylenti var. Hiçbir yerde yazmıyor. Buna bir cevap öğrenmek istiyorum.

Şuna değinmek istiyorum, belki de havayı biraz yumuşatmak için. Leasing şirketleri, belki ben konuşma arasında söylemişim, ben leasing şirketlerini devekuşuna benzetiyorum. Yani ne deve, ne kuş. Çünkü belirli konularda bankacılık kurallarına tabiyiz, belli konularda anonim şirketiz. Reeskont kullanamıyoruz. Niçin? Anonim şirketler kullanır, ama deniyor ki bankacılık gibi bir finans kuruluşu olarak faaliyet gösterin. O zaman bırakın, mevduat toplayalım. Merkez Bankası'ndan direkt reeskont kredisi alayım... O da değil. Ama olay şu :

Biz kuşa benzemek istiyoruz. Deveye benzersek, hani «nerem doğru»... Hep eğriye doğru gidiyor. Yapıcı olalım, belki de olayı o şekilde değerlendirelim, niyetindeyiz. Zaten bu toplantıların amacı da o.

Zeki beye bir konuda bir şey söylemek istiyorum. Amerika'da da tüketici kredileri var. Şimdi olayı ayırmak lâzım. Yani araba kredileri farklı krediler, tüketici kredileri farklı. Amerika'da tüketici kredileri toplam krediler içinde belki çok büyük bir paya ulaşıyor. Ama leasingde sabit yatırımlar içinde yüzde 30. Bunlar çok farklı şeyler.

Ama operating leas'den, yani işletme leasinginden bahsedersek, kabul ediyorum. Yani üç aylık, dört aylık araba kiralaması, komputer kiralaması, daktilo kiralaması diyorsak, ama o sistem hâlâ Türkiye'de yok. Eğer bir sözleşme 4 yıldan önce feshedilemiyorsa, buna girecek konunun araba olmaması lazım. Yani bir kişisel komputer PC olmaması lazım.

Değişken faiz konusunda ben o kadar karşı değilim. Dört yıl uzun vadeli kendimi fonlayamadığım müddetçe ben hiçbir şeyi endeksleyemiyorum. Eğer ben kendimi saten endekslersem, TL'nı zaten yıl içinde kaç kere, yani toplanan mevduatın değiştiği ortada. Neye endeksleyim? Dolara endekslersem geçen sene yüzde 70 arttı, bu sene yüzde kaç artacak, bilmiyorum. Bir önceki sene kaç arttı, neye endeksleyeceğimi bilemiyorum. Dolayısıyla endeksleme de iyi bir sistem değil. Burada yapılacak şey, ayarlama olayı. Ne kadar fon alırsan o kadar vadeli kullandırırım.

Bir konuya değinmek istiyorum, şey bir konu, cevap olarak değinmek istiyorum. Leasingin belirli avantajları var, kredilere göre, yani bankalara göre. Ben Orhan Bey ile aynı kanıdayım; orta vadeli kredilere bizim direkt olarak uzanabilmemiz lâzım. Ama diyelim ki uzanamıyoruz, yani finans kuruluşu olarak, banka olarak madem aynı statüye yakınız, ulaşamıyoruz.

Orta vadeli bir krediye bir şahıs başvurduğu zaman, orta vadeli krediyi iki veya üç aydan önce alamıyor. Artı, aldığı zaman müthiş bir şekilde teminatla karşı karşıya oluyor. Yani gayrimenkul, bu şirket Türkiye'nin en önde gelen isimleri olsa dahi. Çok katı kalıpları var. Artı, altı ayda bir faiz ödemesi var; bu kalıplarda.

Halbuki ben leasing şirketi olarak, belki de şunu izah edeyim, yüzde 10 daha fazla maliyet farklı olabilir. Çünkü ben araya girdiğim zaman yüzde 50 ile aldığım orta vadeli krediyi belki de yüzde 60'la kullandıracağım, diyelim. Buna rağmen, şunu söyleyeyim : Üç ayda eğer kur durmuyor ise, çünkü ben orta vadeli krediyi alabilecek durumdaysam, bir kere aldıktan sonra benim kredi incelemem o kadar uzun sürmeyecek belki de. Bir ayda belki alabileceğim o krediyi. Ama diğer şirketler, her bir birim başvurduğu zaman belki de üç ayda alacak.

Yüzde 3'lük, 4'lük aylık kur artışlarını koyarsanız, zaten yüzde 6 ile 8 arasında değişen bir zarar var, kurdan dolayı. Artı, altı ayda bir kredi ve faiz ödemesi şirketin yapısına uyuyor mu? Belki de uymuyor. Yani sezonal, benim bir şirketim var, dondurma satıcısı. Altı ay yazın çok yüklü paralar alıyorum, altı ay da almıyorum. Ona yapmış olduğum dondurma makinalarından. Ama gidip de orta vadeli kredi alsa, altı ay da bir ödemek zorunda. İkinci altı ayda kış. Yani nakit akışına uyarlanamıyor. Bunu yaparken leasingin diğer avantajlarını düşünerek yapmak lâzım.

Benim yaşadığım öyle bir keyz (olay) var ki, orta vadeli bir krediyi firmanın kendi alması yerine ben almış olsam, maliyetler yönünden çok daha avantajlı hale getirebiliyor. Dolayısıyla leasingin belki de bankaların diğer finans kuruluşların elindeki fon yaratmaktan öte, fonun kanalize edilmesinde, iyi şekilde kanalize edilmesinde çok büyük katkıları var.

Yani banka onu orta vadeli kredi olarak ya reeskont kredisi olarak ya da kendisinin yüzde 50'si de yabancı kaynak olmasa veremeyebilirdi. Bana vermek suretiyle ben onu daha iyi şekilde kanalize edebilirim en azından diye düşünüyorum.

Gayrimenkulle ilgili bir konu var, hemen ona değineceğim ve hemen bırakacağım. Amortisman yönüyle bir problem var, bir de emlâk vergisi yoluyla, dönemin sonunda satışta emlâk beyannamesi o günkü rayiç üzerinden. Mesut bey değindi, emlâk vergisine tabi olması da çok büyük bir sorun.

Ama burada en büyük sorun şu: Şunu arzetmek istiyorum. Leasing muhasebesinde de problem var. Şimdi ben bir işlem için on milyar liralık kredi alıyorum. Kredide erken ödeme şansım var. Firma bana erken ödeme yaptığı zaman leasing yapısını tekrar değiştirebilirim, bunun için Hazine'den izin alabilirim.

Ama çok ilginç, almış olduğunuz her ödemenin tamamı, tümü üzerinden vergiye tabisiniz. Halbuki bunun içinde anapara ve faiz kısmı var. Halbuki sizin vergilendirilmeniz, gerçek taraf faiz kısmından olmalı.

Ben iki milyar lirayı peşin ödeme olarak aldım, taksit olarak. Götürdüm 2 milyar liralık kredimin anaparasını kapattım. O arada herhangi bir şekilde faiz oluşmadığı için benim vergiye karşı kullanacağım herhangi bir kalkan oluşmamış durumda. Bu ne demektir? İki milyar liralık bir kazanmadığım gelirin bir vergisini ödemekle yükümlüyüm.

İki milyarı diğer tarafa kapadım da oradan herhangi bir şekilde vergi kalkanı gelmediği halde. Gayrimenkulle ilişkisi şu: Gayrimenkulü iki-iki, yani yıllık yüzde 2 amortisman ayırdığınız zaman, çok uzun vadeye giden bir sistem oluyor. Çünkü amortismanı siz anaparaya karşı, gelmeksiniz. Şunu söylemek istiyorum, 100 liralık bir yatırımda yıllık yüzde 25, yüzde 25 ayırdığınız zaman, o yüzde 25'ler kira ödemelerinin anaparasına karşı gelen kısmını vergi yönüyle karşılamış oluyorsunuz. Dolayısıyla kazanmadığınız bir paranın vergisini, belki de amortismanla dengelemiş, bir vergi kalkanı yaratmış olabiliyorsunuz. Ama gayrimenkulde bu mümkün değil. Yani yıllık yüzde 2 amortismanı geçen daha büyük rakamlarda bir kira geliri sözkonusuysa, gayrimenkul leasingi, ancak leasing şirketlerinin mevcut diğer vergi avantajlarını kontrol etmesinden sonra yapılabilir.

Aksi takdirde mümkün değil. Leasing şirketleri vergi ödemek yükümlülüğü altında likit problemleri ile çok büyük sıkıntılarla karşılaşır. Hatta vergisini ödeyemez duruma bile gelebilir. Benim söyleyeceklerim bu kadar.. Belediyelerle ilgili görüşler zaten ortada.

Belediyelerle ilgili konuya birşey eklemek istiyorum. Teminat alsanız bile afişe olursunuz. Çünkü onlar öyle kuruluşlardır ki onlar Türkiye'ye hizmet veren kuruluşlardır. Paranızı geri almaktan öte, şimdi teminat mektubunu İller Bankası'ndan aldığınız zaman gidip nakde çevirirsiniz ama ertesi günü gazetelere çıkarsınız. Ve sizinle kimse iş yapmaz.

Yani gerçek, samimi şeyleri konuşmak istiyorum, söylemek istiyorum. Orada daha farklı riskler var. Bence belediyelerle ilgili işlemlerde birtakım politik dengeler çözuldükten sonra belki de leasing şirketleri belediyelere hizmet verebilir. Teşekkür ederim.

BAŞKAN : Biz de teşekkür ederiz. Şimdi efendim son olarak sayın Genel Müdürümüze söz veriyorum ve bu şekilde panelimiz sona erecek. Buyurun efendim.

SELÇUK DEMİRALP : Teşekkür ederim sayın Başkan. Genel bir değerlendirme yapmadan önce izin verirseniz ben de sayın konuşmacıların değindikleri sorunlarla ilgili görüşlerimi ifade edeyim.

Sayın konuşmacı 4 yıldan az süreli bir leasing anlaşmalarının yapılmasına müsaade edilip edilemeyeceği, bu konudaki görüşlerimizi sormuş bulunmaktadır Bunu çeşitli vesilelerle, bu konudaki görüşümüzü çeşitli vesilelerle belirttim. Ama sayın konuşmacının direkt olarak bu konuda bir cevap almasını talep ettiği için, bu konunun altını çizerek bir daha değinmek istiyorum.

Finansal kiralama kanunu orta vadeli yatırımların finansmanını sağlamaya yönelik olan finansal kiralama işlemlerini düzenlemek amacıyla çıkarılmıştır. Kısa süreli kiralamalar operating leasing olarak nitelenmekte ve kanun kapsamı dışında bulunmaktadır. Ve Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı olarak, biz bu prensibi çok sıkı bir şekilde takip ve uygulamak düşüncesindeyiz.

Süre sınırının tesbitine dair yönetmelikte, teknolojik nedenlerde, sürenin 4 yıldan kısa olarak düzenlenebileceği ve bu işlemlerin Müsteşarlığımızca onaylanması hükme bağlanmıştır. Burada bir istisna tanınmış ve dört yıldan aşağı bir kira sözleşmesinde, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca onaylanabileceği prensibi getirilmiştir. Fakat bu prensip, genel olarak her çeşit bir mal veya bir istem üzerinde değil, konjonktürün gerektirdiği spesifik olaylar için bunu kullanmak istemekdeyiz.

En son olarak, 4 yıldan aşağı yapılan bir sözleşmenin onaylanması herkes tarafından bilindiği gibi, oto kiralama işlemleri yapılmış, bu da yapılan işlemlerde rent-a-car şeklinde olan, yani firmanın bizatihi işinin oto kiralama olması ve genelde oto kiralama işlemlerinin de ekonomik ömrünün bir veya iki yıllık bir süre içerisinde tamamlanacağı dikkate alınarak rent-a-car işlemi yapan firmalar için yapılacak sözleşmeler konusunda bir istisna getirilmiştir.

Diğer konulardaki talepler kabul edilmemektedir.

İkinci, sorun olarak değinilen konu da, belediyelerin ve kamu kurumlarının leasing yöntemine başvurmaları olmuştur. Bilindiği gibi kamu kurumlarının yatırımları DPT tarafından tesbit edilen yatırım programında belirtilmiştir ve uzun vadeli yatırımlar ve yıllık yatırımlar kamu kurumları tarafından bu programa dahil edildiği takdirde gerçekleştirilebilmektedir.

Dolayısıyla kamu kurumlarının leasinge gitmeleri için evvelemirde yıllık yatırım programlarında yatırımların mevcut olması gerekir ve aynı zamanda DPT'da bu yatırımların ne şekilde finanse edileceğini de belirtmektedir.

Dolayısıyla kamu kuruluşları ve kurumlarının bir leasing olayını geliştirebilmesi için Devlet Plânlama Teşkilâtı ile görüşmesi ve onun onayını alması gerekir. Bunda da birinci şart, ilgili yatırımın yıllık yatırım programında yer alması gerekir.

İkinci konu, belediyelerin leasinge gidip gitmemesi konusu. Bu, biraz önce sayın Taşar konuyu geniş bir şekilde ifade ettikleri için ben bu konuda bir görüş vermek istememekteyim. Çünkü belediyelerin yapacakları leasing işlemleri direkt olarak şirketleri ilgilendiren bir konudur. Eğer şirketler bu konuda kendileri için faydalı ve kârlı bir şekilde gördükleri takdirde bunları gerçekleştirme olanakları mevcuttur.

Diğer bir sayın konuşmacı, 1989 yılında yapılan toplam kiralama işlemlerinin hacminin 211 milyara kadar ulaştığını, ve bu kaynağa eğer leasing sistemi getirilmese idi bankalar tarafından alınıp, kullanılıp veya bankalar tarafından sağlanıp sağlanamayacağı konusundaki görüşlerimizi sormuştur.

Genel olarak sizlerin de gayet iyi bildiği şekilde, leasing alternatif bir finansman kaynağıdır. Yani bunun kredinin banka kredisinin bir alternatifidir genelde. Eğer bu kaynak leasing sistemi Türkiye'de mevcut olmasa idi, ekonomik konjonktür çerçevesinde ilgili birimler ilgili kullanıcılar bizatihi —tabii ki— bankalara gideceklerdi. Taki yapacakları işlemlerin kendilerinin yapmış oldukları kâr-zarar veya fayda-maliyet analizinin lehlerine olabilecek şekilde tesbit edilene kadardır.

Dolayısıyla burada şunu araştırmak ve bu konuda bir fikir beyan etmek çok zordur. Ama, şunu da rahatlıkla söyleyebiliriz ki, bir finansal kiralama sistemi getirilmekle, sistemde yeni bir kaynak yaratılmış ve bu kaynak da ekonomiye 211 milyarlık bir işlemin yapılmasını sağlamıştır.

Sayın Taşar, cross-border işlemlerine değinerek, yurtdışından yurtiçine bir cross-border işlemlerinin mümkün olabildiğini ve hatta bazı durumlarda kendilerine iletilen ve gelen haberlerden bu cross-border işlemlerinin leasing firmaları aracılığıyla yapılması konusunda düşünceler veya çalışmalar olduğunu, ve ikinci bir soru olarak Kıbrıs'a, özellikle veya yurtdışına bir leasing olayı yapılmasında bir cross-border sistemi ile bir leasing yapılmasında sıkıntı olup olmadığı şeklindedir.

Cross-border olayı bizim için ciddi ve üzerine eğilinebilecek bir konu olarak görünmektedir. Nedeni şudur : Biz cross-border olayını sistemde mevcut finansal kiralama şirketlerine bir rakip, onların işlerine ve onların yapacağı işlemlere mani olacak ve sistemde kalacak işlemleri yaratabilecek bir şekilde bütün finansal kiralamaları birinci amaçla, birinci ölçüde bu leasing firmalarına yaptırmak, fakat çok büyük boyutları olan leasing firmalarının üstünde olan büyük hacimli, büyük montandlı işlemlerimizde cross-border şeklinde Türkiye'ye getirilmesini sağlamak amacını taşıyoruz.

Burada bir istisna daha getiriyoruz, yüksek teknoloji gerektiren mallar, ki bunun altını çizmiştim, bilgisayar ve tıbbi cihaz olarak şu aşamada gör-

mekteyiz, bunun dışında kalanları için cross-border işlemlerine izin vermek istememekteyiz. Burada da amacımız, firmaların direkt olarak leasing firmalarına başvurmaları ve Türkiye'deki mevcut finansal kiralama kanunu çerçevesinde ve mevzuatı çerçevesinde işlemlerini gerçekleştirmesidir.

Dolayısıyla cross-border olayı bizim tarafımızdan çok ciddi ve yakından takip edilen bir olaydır.

Bu işlemlerin leasing firmaları üzerinden geçirilip geçirilmemesi konusu ise şu aşamada düşünülmemektedir. Çünkü cross-border işlemi sonuç itibariyle yurtdışındaki satıcı ile yurtiçindeki alıcının direkt ilişkisinden kaynaklanan bir olaydır.

Yurtdışındaki bir firmanın kendi kanunlarından uygun görmesi nedeniyle, direkt olarak bu şekilde bir finansal kiralama yoluna gitmesini teklif etmesi, ve alıcının da bu işlemi bitirip bir sözleşme hazırlaması dolayısıyla bunun şu aşamada araya tekrar bir finansal kiralama şirketi koymak suretiyle hem işin gelişmesini hem de maliyetin artmasını, bir ölçüde şu aşamada düşünmüyoruz.

Fakat bunları mümkün olduğu kadar sınırlamak istiyoruz.

Sayın Taşar'ın değindiği son bir nokta, yurtdışına yapılacak kiralama işlemleri. Mevzuatta yapılan son değişikliklerle bu husus imkân dahiline getirilmiştir. Gerek yurtdışından alınan bir malın veya gerek yurtiçindeki bir malın Kıbrıs'a ve diğer ülkelere cross-border işlemleri yapılabilme imkânı mevcuttur. Fakat şu ana kadar Müsteşarlığımıza bu konuda bir müracaat olmamıştır.

Şimdi, mevzuatımıza göre Kıbrıs yabancıdır. Yani bu ülkeyi yabancı bir ülke olarak kabul etmekteyiz. Ama, gerek kambiyo rejimimizde, gerek leasing uygulamalarında Kıbrıs da dahil olmak üzere yurtdışına yapılacak leasing uygulamalarında herhangi bir sınırlayıcı hüküm bulunmamaktadır.

Efendim, vaktinizi çok aldık, biliyorum. Eğer izin verirseniz iki dakika içinde Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı olarak leasingi biz nasıl görüyoruz ve ne şekilde değerlendiriyoruz, bu konuya da çok kısa olarak değinmek istiyorum.

Leasing uygulamasının 2.5 yıllık bir geçmişi bulunmaktadır. Fakat biz Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı olarak, inanıyoruz ki 2.5 yılda çok büyük mesafeler katedilmiştir. Gerek mevzuat yönünden, gerekse şirketlerimizin kurulması, ve gerekse bu konuda ciddi, kaliteli elemanların yetişmesi açısından. Sektörde yeni bir canlanma ve yeni bir işlem gelişmiştir ve gelişmektedir.

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı olarak biz leasing uygulamalarının prensiplerini çizen, denetlemelerini yapan ve kuruluşlara izin veren bir müesseseyiz. Bize düşen görevleri de biz bu gelişmelere paralel olarak yerine getirmek üzere örgütlenmiş bulunmaktayız.

Ancak takdir edersiniz ki, 2.5 yıllık geçmişi olan bu uygulamada mevzuatta çıkan bazı aksaklıklar giderilmeye çalışılmakla beraber, bazı uygulamaların sonuçlarının alınması da beklenmektedir. Örneğin, 1987 yılında finansal kiralama işleminin miktarı 7 milyar 700 milyondur. 1988'de bu miktar 95 milyara çıkmıştır. 1989 yılının Eylül ayı itibariyle bu miktar 200 milyarın üzerindedir.

Ve dikkat ederseniz 1988 ve 1989 yıllarında leasing uygulamalarının sonuçları alınmaya başlanmıştır. Biz Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı olarak 1989 yılının bitimini beklemekteyiz. Ve şirketlerimizi değerlendirmeye sokacağız. Gerek şirketlerimizin üçer aylık bize göndermiş oldukları vaziyet cetvellerinden, gerekse gelecek yıl denetim elemanlarımızın mahallinde yapacakları tetkiklerle olayı inceleyip değerlendirip tesbit ettiğimiz aksaklıkları giderme yönüne ve bunlarla ilgili değerlendirme yönünde çalışmalar yapacağız.

Biz finansal kiralamayı malî sektörün ve ekonominin ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz. Bugün Amerika'da kiralama işlemleri miktarı, malî sektörde yüzde 30, İngiltere'de yüzde 20, Japonya'da da yüzde 15 civarındadır. Bizim ülkemizde 2.5 yıllık geçmiş içerisinde olayı değerlendirdiğimizde yüzde 1'in altındadır, çok altında. Dolayısıyla leasing uygulamalarının malî sektör içinde bir yeri olması ve bir ağırlığı olması şirketlerimizin bu konuda gösterecekleri faaliyetlerin ve Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından veya diğer birimler tarafından konulan prensiplerin kesinlikle uyulmasıyla ve birlikte yürütülmesiyle sağlanacaktır. Dolayısıyla bizim şu ana kadar sadece bir konuda tereddütlerimiz vardır. Bu konu da, leasing firmalarının yapmış oldukları 4 yıllık sözleşmelerde kira bedellerinin yüzde 95'den büyük bir kısmını ilk iki yıla, devretmeleri ve üçüncü ve dördüncü yılların artık şekli bir durum aldığı şeklindedir. Bu, bize gelen belgelerden biz bunu dikkatle incelemekteyiz. Firmalarımızda bu konuyu takip edeceğiz. Bu konuda çözüm yolları arayacağız. Daha olmazsa firmalarımıza bu konuda büyük baskılar yapacağız.

Yani biz leasing firmalarının prensiplere uymasını, getirilen kaidelere kesinlikle uyulmasını talep ediyoruz.

Efendim, sabrınız için çok teşekkür ediyorum.

BAŞKAN : Efendim, biz de sayın Genel Müdür Selçuk Demiralp'e bu güzel konuşmasından ve kapanış konuşması niteliğindeki konuşmasından dolayı teşekkür ediyoruz.

Türkiye'de finansal kiralama-leasingin sorunları ve çözüm yolları başlıklı panelimiz bu noktada sona ermiş oluyor. Panelimiz 2.5 saat devam etmiştir. Bu şekilde üç aşamalı, 2.5 saatlik bir maraton koşusuna benzeyen panelimiz burada sona ermiş oluyor.

Bu semineri düzenlerken Türkiye'de finansal kiralama konusunda gerek kamu sektörü, gerekse özel sektör kuruluşları arasında bir diyalog kurmak ve bu finansman yöntemini her yönüyle incelemek ve sorunlara çö-

züm bulmak amacını gütmüştük. Bu amacımıza görüyorum ki ulaşmış bulunuyoruz. O bakımdan Vakfımız çeşitli kuruluşlar arasında bir açık platformda çok yönlü bir diyalogu bu şekilde gerçekleştirmiş oldu.

Şimdi yalnız organizasyon bakımından bir noktaya da değinmek istiyorum. Buraya bütün kamu kuruluşları ile özel sektör kuruluşlarını toplamak istemiştik. Bu iş için özellikle TC Merkez Bankası ve Maliye ve Gümrük Bakanlığı da özel olarak davet edildi. Hatta bizzat ben kendim gittim, o kuruluşların yetkilileri ile temas ettim.

Ama ne yazık ki, gerek TC Merkez Bankası, gerekse Maliye ve Gümrük Bakanlığı toplantımıza teşrif etmediler; o bakımdan üzgünüz. Herhalde bir başka toplantıda bunu telafi edebilirler.

Şimdi izin verirseniz, kısa bir konuşmayla seminerimizi kapatmak istiyorum. Efendim, seminerimize üç değerli uygulamacı tebliğler sundular. Kendilerine, verdikleri bu güzel ve içerikli tebliğlerden dolayı teşekkür ederiz. Oturumlara başkanlık eden değerli başkanlara da huzurlarınızda teşekkürler sunmak isterim. Şimdi panelimize katılan beş değerli paneliste, bilhassa verdiğiniz zahmetler dolayısıyla ve yaptıkları büyük katkılardan dolayı arz-ı teşekkür ederiz.

Bu güzel toplantının gerçekleşmesini sağlayan ev sahibi Destek Reasürans yöneticilerine huzurlarınızda teşekkür ediyorum. Seminerimizi başından beri büyük dikkat ve ilgi ile izleyen siz dinleyicilere ve iştirakçilere, büyük sabrınızdan dolayı da şükranlarımızı arzederiz.

Gerek resmi kuruluşlar, gerekse özel kuruluşlar maddi ve manevi katkılarıyla bu seminerin gerçekleşmesine yardımcı oldular. Kendilerine de ayrıca teşekkürler sunarız.

Vakfımızın geleneklerine göre, bu seminerler gerek sunulan tebliğler, gerekse yapılan tartışmalar bunlar teyplerden deşifre edilmek suretiyle en kısa zamanda kitap haline getirilecek ve ilgililerin istifadesine sunulacaktır.

Yine sabırlarınızdan ve iştiraklerinizden dolayı cümlenize teşekkürler eder saygılar sunarım.

EK

«TÜRKİYE'DE FİNANSAL KİRALAMA» KONULU SEMİNERE KATILANLARIN LİSTESİ

1. Ömer	ABUŞOĞLU	Türkiye Odalar Birliği
2. Metin	AĞAOĞLU	Otoyol Pazarlama
3. Şevket	AKATA	Türkiye Öğretmenler Bankası
4. Şen	AKDUMAN	Yapı ve Kredi Finansal Kiralama A.O.
5. Erdoğan	AKGÖNÜL	Deva Holding A.Ş.
6. Güler	AKILLIOĞLU	Elegan Magazin
7. Zeki	AKILLIOĞLU	BNP-AK-DRESDNER Finansal Kiralama A.Ş.
8. Fehmi	AKIN	Kuveyt Türk Evkaf Özel Finans Kurumu
9. İsmet	ALAÇ	Türkiye Gazetesi
10. Özdemir	ALAÇAM	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.
11. Zekeriya	ALÇIN	Marshall Boya ve Vernik Sanayii A.Ş.
12. Tacettin	ALİEFENDİOĞLU	Ata Müşavirlik
13. Ahmet	ARKIN	Sonar A.Ş.
14. Prof. Osman Fikret	ARKUN	
15. Atillâ	ARMAN	İş Genel Finansal Kiralama A.Ş.
16. Seher	ARPACIOĞLU	Chemical Mitsui Bank
17. İrfan	ARSLANTAŞ	İnsa İstanbul Naylon Sanayii A.Ş.
18. Çiğdem	ARYAY	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.
19. Zeynep	ATA	İstanbul Teknik Üniversitesi
20. Nuri	ATILGAN	Kepez Elektrik T.A.Ş.
21. Eser	ATTİLLÂ	Cumhuriyet Gazetesi
22. Mehmet	AYTAÇ	Türk Kablo A.O.
23. Erdoğan	BALA	Türkiye Halk Bankası Yardımlaşma Derneği
24. Mine	BALTACI	Uluslararası Endüstri ve Ticaret Bankası
25. Cengiz	BARKÇIN	Barkçın A.Ş.
26. Hilmi	BAŞAK	Buriş A.Ş.
27. Recai	BAŞARAN	Kuveyt Türk Evkaf Özel Finans Kurumu
28. Yusuf	BAŞLAMIŞLI	Türkiye İş Bankası
29. Sibel	BAYSAL	BNP-AK-DRESDNER Bank
30. Aykut	BEĞEN	Türk Hava Yolları
31. Şemsettin	BEKTAŞOĞLU	Kuveyt Türk Evkaf Özel Finans Kurumu
32. Behiç	BESLER	İktisadî Araştırmalar Vakfı
33. Ünal	BEŞKESE	Densan Deniz Nakliyat A.Ş.

34. Enis	BERKOV	Ormaş Orman Ürünleri Sanayii A.Ş.
35. Faruk	BİL	Satko A.Ş.
36. Emin	BİNGÜL	Otoyol Pazarlama
37. Asiye	BODUR	Tanıtım Dergisi
38. Ali Bahadır	BOSTANCI	Ormaş Orman Ürünleri Sanayii A.Ş.
39. Osman Nuri	BOYACIOĞLU	Halis Toprak Holding A.Ş.
40. Murat	BURAT	İktisat Finansal Kiralama A.Ş.
41. Gündüz	BÜKMÜŞ	General Elektrik A.Ş.
42. Adnan	BÜYÜKDENİZ	Al-Baraka Türk Finans Kurumu
43. Yavuz	CANEVİ	EUROTURK BANK
44. Haldun	CANKURT	İstanbul Üniversitesi
45. Nurettin	CENGİZ	Toksan Dış Ticaret A.Ş.
46. Nevin	CERRAHOĞLU	Abdi İbrahim İlaç Sanayii A.Ş.
47. Ahmet	CEYLAN	BNP-AK-DRESDNER Finansal Kiralama A.Ş.
48. Ayşe	CONBERZ	Türk Hoechst Sanayi ve Ticaret A.Ş.
49. Yılmaz	ÇAKIR	Ara Araştırma Limited
50. Sinan	ÇAV	Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı
51. Işın	ÇELEBİ	Devlet Bakanı
52. Osman	ÇELİK	Faisal Finans Kurumu
53. Sabri	ÇİĞDEM	Arçelik A.Ş.
54. Burak	ÇOKUĞRAŞ	Densan Deniz Nakliyat A.Ş.
55. Hülya	ÇUBUKÇU	İstanbul Sanayi Odası
56. Şü ven	ÇÜN	Yeni Çin Ajansı
57. Selçuk	DEMİRALP	Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı
5ş. Namık	DEMİRCİOĞLU	Makina Takım Endüstrisi A.Ş.
59. Tayfun	DEVECİOĞLU	Ekonomik Panaroma
60. Prof.M.Orhan	DİKMEN	İktisadî Araştırmalar Vakfı
61. İdil	DİNÇER	Vakıf Finansal Kiralama A.Ş.
62. Faruk	DURAKÇI	İktisadî Araştırmalar Vakfı
63. Ömer	DURU	Türkiye Şişe ve Cam Fab. A.Ş.
64. Selim	DÜNDAR	Renault-Mais
65. Nazım	DÜZENLİ	İktisadî Araştırmalar Vakfı
66. Selim	EDİN	Turyağ A.Ş.
67. Halûk	EKİNCİ	Ekinciler Holding A.Ş.
68. İdil	ELÇİ	İKA Haber Ajansı
69. Halim	EMAR	Sınai Yatırım ve Kredi Bankası A.O.
70. Temel	ENDEROĞLU	İktisadî Araştırmalar Vakfı
71. Jale	ERDOĞAN	Dar Film A.Ş.
72. Türkân	EREN	Türkiye Şişe ve Cam Fab. A.Ş.
73. Vahit	EREN	Eren Makina A.Ş.
74. Mehmet	ERİMER	Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.
75. Mesut	ERKOVAN	İktisat Finansal Kiralama A.Ş.
76. İnci	ERMİŞ	Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı
77. Tanju	ERYILMAZ	Koluman Motorlu Araçlar A.Ş.
78. Galip	ERYİĞİT	İktisadî Araştırmalar Vakfı
79. Ahmet	ESEN	Pfizer İlaç A.Ş.
80. Sevda	ESEN	Beytaş

81. Sabri	EYÜBOĞLU	Yapı ve Kredi Finansal Kiralama A.O.
82. Fehim	GENÇ	Ticaret Gazetesi
83. Tolga	GERÇEK	Üniversite Öğrencisi
84. Ufuk	GÖKÇEN	İstanbul Üniversitesi
85. Muzaffer	GÖNÜL	Türkiye Öğretmenler Bankası
86. Nihat	GÜDEN	Yapı ve Kredi Finansal Kiralama A.O.
87. Arif	GÜNDÜZLÜ	Teletaş Telekomunikasyon A.Ş.
88. Zihni	GÜNER	Rapor Ekonomi
89. Güneş	GÜNTER	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
90. Nazif	GÜRDOĞAN	Al-Baraka Türk Finans Kurumu
91. Çetin	HACALOĞLU	Türkiye Öğretmenler Bankası
92. Mevlût Ali	HALICI	Devlet Plânlama Teşkilâtı
93. Yıldız	HAMZAGİL	Hamzagil Tekstil A.Ş.
94. Can	HAS	Has Otomotiv A.Ş.
95. Serhan	IŞILDAR	BMC Sanayi ve Ticaret A.Ş.
96. Engin	İLKSAVAŞ	Mobil T.A.Ş.
97. Pertev	İLPARS	Enka Bechtel
98. Göktürk	İNAN	Al-Baraka Türk Finans Kurumu
99. Ahmet	İNCEKARA	İstanbul Üniversitesi
100. Ömer	İSKENDER	İstanbul Ticaret Odası
101. Salih	KALAFATOĞLU	İktisadî Araştırmalar Vakfı
102. Mehmet	KARAKAŞ	İş Genel Finansal Kiralama A.Ş.
103. Ece	KARAOĞUZ	Mobil T.A.Ş.
104. Rasim	KARAS	İstanbul Teknik Ünivesitesi
105. Muharrem	KARSLI	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
106. Yıldız	KARTAL	Türkiye Emlâk Bankası A.Ş.
107. Metin	KEBAPÇI	Dünya Gazetesi
108. Güneş	KILIÇ	İstanbul Oto A.Ş.
109. Bülent	KIRPICI	Vakıf Finansal Kiralama A.Ş.
110. Tuncay	KOCAMAN	Devlet Plânlama Teşkilâtı
111. Metin	KÖKSAL	Meka A.Ş.
112. Orhan	KURMUŞ	Yapı ve Kredi Finansal Kiralama A.O.
113. Uğur	KURMUŞ	Credit Lyonnais
114. Şemsettin	KURTULUŞ	Parsan Makina Parçaları A.Ş.
115. Oray	KUTAY	Otoyol Pazarlama
116. Ezelettin	KÜÇÜK	Faisal Finans Kurumu
117. Seçkin	KÜÇÜK	Densan Deniz Nakliyat A.Ş.
118. Ali İhsan	KÜÇÜKOĞLU	Alarko Holding A.Ş.
119. Pelin	LOKMANHEKİM	Vakıf Finansal Kiralama A.Ş.
120. Hülya	MANDEV	İktisadî Araştırmalar Vakfı
121. Melih	MENGÜ	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.
122. Orhan	MERZİFONLUOĞLU	Türkiye Kalkınma Bankası
123. Füsun	MÖRÖYDOR	İktisadî Araştırmalar Vakfı
124. Cengiz	NAYIR	Otoyol Pazarlama
125. Veysel	OĞUZ	Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı
126. Üstün	OYMAN	Güriş Makina A.Ş.
127. Levent	ÖNAL	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.
128. Ümit	ÖNDER	Türk Hoechst Sanayi ve Ticaret A.Ş.

129. Yalçın	ÖNER	Al-Baraka Türk Finans Kurumu
130. Şeref	ÖZATA	Türkiye Gazetesi
131. Nurten	ÖZCAN	Yapı ve Kredi Finansal Kiralama A.O.
132. Hale	ÖZDEMİR	F3 Madencilik A.Ş.
133. Nihat	ÖZKAL	İktisadî Araştırmalar Vakfı
134. Sadık	ÖZTEKİN	T.R.T.
135. Raif	PAKOĞLU	Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı
136. Erhan	PAMUKOĞLU	Teletaş Telekomunikasyon A.Ş.
137. Şefika	PARTEŞ	Roche İlaç A.Ş.
138. Ahmet	PAŞALAR	Çanakkale Seramik A.Ş.
139. Deha	PEKER	Boyner Mensucat Sanayii A.Ş.
140. Yaman	PETA	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.
141. Hilâl	RAKICI	Anka Ajansı
142. Serhat	SANDIKÇI	Vakıf Finansal Kiralama A.Ş.
143. Nazım	SENGEL	Hasır Şirketler Grubu
144. Semiha	SEVİMSOY	Petrokent A.Ş.
145. Macide	SOĞUK	İstanbul Üniversitesi
146. Bülent	SÖZER	Yapı ve Kredi Finansal Kiralama A.O.
147. Ercan	ŞAKAR	İstanbul Üniversitesi
148. Tayfun	ŞARMAN	Gökçeler Otomotiv Mamulleri A.Ş.
149. Hürrem	ŞATIROĞLU	Dünya Gazetesi
150. Adnan	ŞENGÖLGE	Egebank A.Ş.
151. Ahmet	TALU	General Elektrik A.Ş.
152. Funda	TAMO	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.
153. Hakan	TANK	Temsa Temizlik Maddeleri A.Ş.
154. Bülent	TAŞAR	Vakıf Finansal Kiralama A.Ş.
155. Korkut	TAŞPINAR	Vakıf Finansal Kiralama A.Ş.
156. Nihat	TAVŞANLI	Destek Reasürans T.A.Ş.
157. Levent	TERLİKSİZ	İktisat Bankası T.A.Ş.
158. Emre	TERÜN	Mengerler Finansal Kiralama
169. Halûk	TİRYAKİOĞLU	Akdeniz Motorlu Araçlar A.Ş.
160. Ayhan	TOK	Faisal Finans Kurumu
161. Fazıl	TOKATLI	Volkan Finansal Kiralama
162. Aydan	TORUN	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
163. Şebnem	TUGAY	Tanıtım Dergisi
164. Prof.Selâhattin	TUNCER	İktisadî Araştırmalar Vakfı
165. Bülent	UĞRASIZ	Kuveyt Türk Evkaf Özel Finans Kurumu
166. Fatih	ULKAY	Üniversite Öğrencisi
167. Ercan	ULURAK	Elsa Elektronik Sanayi A.Ş.
168. Yüksel	UYSAL	Anadolu Ajansı
169. Turhan	UYSAL	Has Otomotiv Sanayi A.Ş.
170. Tahir	ÜSTÜNDAĞ	Ditaş Deniz İşletmeciliği A.Ş.
171. Halis	YALÇIN	Pfizer İlaçları A.Ş.
172. Recep	YAŞAR	T.R.T.
173. İbrahim	YAYCIOĞLU	Ankara Anonim Türk Sigorta Şti.
174. Sabri	YAZGAN	Densan Deniz Nakliyat A.Ş.
175. Serpil	YAZOĞLU	Avukat
176. Serdar	YEGÜL	Şişmanoğulları Orman Ürünleri A.Ş.

177. Mukadder	YELKENCİ	Türk Hava Yolları
178. Yavuz	YENİCİ	Gökçeler Otomotiv Mamulleri A.Ş.
179. Uğur	YETİMOĞLU	Altıngök A.Ş.
180. Hayri	YILGIN	Türk Kablo A.O.
181. Alaaddin	YILMAZ	Türk Telefon A.Ş.
182. Gökhan	YURTÇU	Koç-Amerikan Bank A.Ş.
183. Remzi	YÜCEBAŞ	Erdemir Ereğli Demir Çelik Fab. A.Ş.
184. Burhan	YÜKSEL	Akal Tekstil Sanayii A.Ş.