



LEASING KONULU YAZILAR

İÇERİK

1. Neden Operasyonel Kiralama Yapmalısınız!	03
2. Neden Operasyonel Kiralama İşine Girmelisiniz?	05
3. Araç Kiralama Sektöründe Fiyatlandırma Nasıl Yapılmalı?	07
4. Türkiye’de Operasyonel Leasing ve Satıcı Kökenli Leasing Şirketlerinden Alınması Gereken Dersler	10
5. Türkiye’de Operasyonel Leasing’e Geçiş Sürecinde Leasing Şirketi Makine Satıcısı İlişkileri	13
6. Türkiye’de Leasing Bitti mi?	15
7. Türkiye’de Leasing Sektörü ve Geleceği	17
8. KDV Finansman Yükü: Dimyata Pirince Giderken...	20
9. Leasing Ürün Satışı ve Yeni Nesil Satıcı	22

1.

**NEDEN OPERASYONEL
KİRALAMA YAPMALISINIZ!**

Fatih Kuran
fatih@dinamo.co

Kullanacağınız makineyi belli bir dönem için kiralamak istiyorsunuz ancak kullanım süresince bakım, onarım, yedek parça vb. hiçbir sorun ile de uğraşmak istemiyorsunuz. Makinenin başına bir şey gelirse tamir olana kadar işinizin aksamasını da doğal olarak istemiyorsunuz. Kiralama süresi sonunda da malı satın alma ya da tekrar kiralama opsiyonuna sahip olmakla beraber erken iade etme esnekliğiniz de bulunsun istiyorsunuz. Ayrıca kiralama süresi içinde farkını verip mevcut makinenizi üst modeli ile değiştirme imkanınız da olabilir. Ödediğiniz bedelleri de doğrudan vergiden düşseniz nasıl olur? Bahsettiklerim hoşunuza gittiyse başka hiçbir finansman tekniğinde bulamayacağınız operasyonel kiralama avantajlar dünyasına hoş geldiniz!

Operasyonel kiralama (O/K) makine ve ekipmana sahip olmak yerine kiraladığınız ve ileride isterseniz satın almak da dahil makine üzerinde tasarruf haklarınızın saklı kalabildiği son derece esnek ve çağdaş bir finansman şeklidir. Kiralama konusu mal her hangi bir makine veya ekipman olabileceği gibi otomobil ve tır gibi taşıt aracı da olabiliyor. Halen Türkiye’de yalnızca otomobil kiralaması ile kullanımı sınırlı olan bu finansman yöntemi yeni finansal kiralama kanunu ile çok değişik alanlarda uygulamaya geçme imkanı bulacak. Yeni kanun şu an mecliste ve 2009 yılı sonuna kadar onaylanması bekleniyor. İş makineleri, tıbbi cihazlar ve büro ekipmanları gibi mal gruplarının O/K’ya geçiş sürecinde ilk sıralarda yer alması bekleniyor.

O/K işleminde finansal kiralama (F/K) işleminde olduğu gibi yatırım konusu mal, kiralama dönemi sonunda kiracı tarafından satın alınmak durumunda olmadığından dönemin sonunda mülkiyet kiralayan şirkette kalmaktadır. Bu nedenle kira bedelleri F/K’ya göre daha düşük olmakta ve bu finansman şekli öncelikle nakit akış yönetiminde önemli bir avantaj yaratmaktadır. O/K ile birlikte şirketler dönemsel ihtiyaçlarını gidermek için artık makine parklarında kullanım süresi sonunda bir süre sonra atılacak bir yatırım yapmak zorunda kalmamaktalar. Satın almak yerine kiralamak ve kullanım süresi sonunda geri iade etme esnekliği sayesinde aynı zamanda kıt olan ekonomik kaynaklar çok daha verimli şekilde değerlendirilecektir. Kiralama şirketleri vasıtası ile aynı makine ekipman ekonomik yaşam ömrü süresince çok daha fazla kullanıcı tarafından etkin ve verimli şekilde kullanılacaktır.

Yeni dönemde belli sektörlerde odaklanan kiralama şirketleri olacak ve makinenin alımında, kullanımında ve yeniden kiralama veya satış sürecinde uzmanlıklar geliştirecekler. Bu uzmanlıklarının karşılığı da daha kaliteli hizmet ve daha hesaplı kira koşulları şeklinde müşterilere ulaşacak. Müşteriler bakım, onarım, yedek parça ve sarf malzemeleri masrafları ile uğraşmalarına gerek kalmaksızın yalnızca kendi ana çalışma konularına

konsantre olup verimliliklerini arttırabilecekler. Görüldüğü gibi operasyonel kiralama aynı zamanda son dönemlerde çok gündemde olan dış kaynak kullanımının da (outsourcing) kapılarını ardına kadar açmaktadır. Bu vesile ile herkes daha iyi yaptığı işe odaklanmakta ve yaratılan katma değer taraflarca paylaşılmaktadır. O/K işleminde kiralar direkt olarak gidere atılabildiğinden şirketlere vergisel avantaj da sağlayabilmektedir. İşlem şirket bilançosunda görünmediğinden banka veya başka bir kredi türünün bilançooyu zayıflatan etkisi de söz konusu değildir. Yatırımın bilançoda görünmemesinin bir başka avantajı da şirket aktif karlılığı ve cari oran gibi mali performans kriterlerini güçlendirmesidir.

Operasyonel kiralamanın dünyada tercih edilmesinin önemli nedenlerinden biri de şirketlerin yüksek teknolojiyi sürekli olarak takip etme ihtiyacıdır. Bilgisayar ve tıbbi cihazlar gibi teknolojsi hızla değişen ve gelişen mal grupları ile pazarlama ve sevkiyat araç filoları gibi kullanım yoğunluğu itibari çabuk eskiyen varlıkların sıklıkla yenilenme ihtiyacı bulunmaktadır. Bu ihtiyacı gidermenin en akla yatkın yöntemi kuşkusuz O/K'dır. Şirketler yatırım malının tahmini yenileme tarihine uygun kiralama işlemi yapmakta ve kimi zaman da olası değişiklikleri dikkate alarak işlemi erken sonlandırma veya ek kiralama opsiyonları alabilmektedirler. Bu tekniğin diğer finansman yöntemleri ile karşılaştırıldığında sağladığı esneklik de diğer bir avantajıdır. O/K işleminde başta kısa süreli düşündüğünüz bir işlemi daha sonra uzatma veya makineyi satın alma imkanı olabileceği gibi kiralayın firma ile anlaşıldığı takdirde erken sonlandırma alternatifi de söz konusu olabilir.

O/K işleminde kiralama şirketlerinin makine ekipman bazında uzmanlıklar geliştireceğinden bahsetmiştik. Bu uzmanlıkları finansman kökenli bir şirketin tek başına geliştirmesi çok zor olacağından genelde makine üreticileri ve satıcıları ile uzun vadeli işbirlikleri yapmak dünyada yaygın bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. Kendi pazarında fark yaratmak, müşterilerine alım kolaylığı sağlamak isteyen yenilikçi ve vizyoner satıcı firmalar bu tip işbirliklerine çok sıcak yaklaşmaktadırlar. O/K'nın satıcı açısından bir başka avantajı da işin içinde olduğunda servis, bakım ve yedek parça gibi hizmetler ile geri alınan makine ekipmanın değerlendirilmesinde sağlanabilecek ek gelir imkanlarıdır. Makine ekipmanın geri alım süreci içinde yer almak aynı zamanda yeni bir makinenin satış fırsatı haline de dönüşebilmektedir. Satıcı açısından kiralama süreci içinde aktif şekilde yer almak mevcut müşteri ilişkilerini geliştirme ve sürekli kılma bakımından da önemli olmaktadır.

İçinde bulunduğumuz global kriz ortamında ekonominin çarklarının daha hızlı dönmesine ve kıt kaynakların daha verimli şekilde yönetilmesine imkan sağlayacak operasyonel kiralamanın araç kiralama haricinde piyasaya sunulmasını çok uzun süredir beklemekteyiz. Bu bakımdan yeni finansal kiralama kanun tasarısının bir an önce onaylanıp yürürlüğe girmesini bekliyoruz. Fatih Kuran'ın diğer yazılarını www.dinamo.co adresinden okuyabilirsiniz.

2. NEDEN OPERASYONEL KİRALAMA İŞİNE GİRMELİSİNİZ?

Fatih Kuran
fatih@dinamo.co

Operasyonel kiralama işleminde de finansal kiralamada olduğu gibi 3 taraf bulunmakta: kiralyan, kiracı ve satıcı. Bu yazıyı bir üçlemenin ilki olarak kaleme aldım ve kiralyanın yani leasing şirketinin operasyonel kiralamaya girme nedenleri üzerinde duracağım. Takip eden yazılarımda da kiracı ve satıcının motivasyon kaynaklarını inceleyeceğim.

Operasyonel kiralama, ürünün doğal evriminin bir parçası niteliğindedir. Leasing şirketleri olarak bu işe başlamak için 20 yılı aşkın süredir beklenmekte olması son derece üzüntü vericidir. Finansal Kiralama kanunu kapsamında operasyonel kiralama işleminin yapılamıyor olması, bu doğal sürecin gelişimini Türkiye’de kanun kapsamında kurulmuş leasing şirketleri açısından çok geciktirdi. Oysa bu kanuna tabi olmayan özellikle araç kiralama şirketleri çok da güzel şekilde bu alandaki işlerini kurdular, büyüttüler ve halen daha da geliştirmekteler.

2007 yılı sonuna kadar KDV avantajının sektörü destekliyor olması leasingi tek başına önemli bir cazibe merkezi yapmaya yetmekteydi. Oysaki yeni dönemde leasing işlemi pek çok açıdan banka kredisine benzedi. Halen leasing işleminin yapısına ve şirketlerin uzmanlığına bağlı bir takım avantajlar devam etmekle birlikte leasing sektörü büyüme trendini devam ettirebilmek için yeni bir soluğa şiddetle ihtiyaç duymaktadır. Hele konu mevcut karlılığı arttırmak ise yeni açılımlar daha da gerekli hatta elzem hale gelmiş durumdadır. Birbirine benzer ürünleri satma telaşı içinde olan şirketlerin rekabeti kızıştıkça kar marjları hızla erimektedir.

Aranan taze kan operasyonel kiralamada bulunabilir mi? Yurtdışında gelişmiş ülke ekonomilerinde operasyonel kiralamanın leasing işlem hacmi içindeki payını incelediğimizde maalesef bu konuda pek az istatistiki veriye ulaşabiliyoruz. Tahminimiz operasyonel kiralama işlem hacminin en yüksek olduğu ülkelerde dahi maksimum % 40’lar nispetinde payı bulunduğudur. Bu da demek oluyor ki asıl büyük pay her zaman finansal kiralama işlemlerinde olmaktadır. Yazının ana konusu olmamakla birlikte bu aşamada değinmeden geçemeyeceğim nokta Türkiye’de finansal kiralamaya ve bu ürünün daha iyi ve karlı nasıl satılabileceğine biraz daha fazla kafa yormamız gerektiğidir. Benzer ürünü benzer şekilde sunan firmaların fiyat rekabeti yapmaları kaçınılmazdır. Türkiye’de finansal kiralama ürününün yetkin ve yaratıcı satış personeli ile şu andakinden daha fazla farklılaştırılabileceği düşüncesindeyim. Bu konuyu bir başka yazıda daha detaylı incelemek üzere operasyonel kiralamaya dönecek olursak beklentimiz Türkiye’de operasyonel kiralama işlem hacminin ilk yıllarda % 10’lar civarında seyredeceği ve sonrasında istikrarlı bir büyüme trendi sürdüreceği

şeklinde. Toplam portföy içindeki dağılım itibari ile muhakkak ki şirket bazında da farklılıklar da oluşacaktır. Bu dağılımda satıcı kökenli şirketler ile satıcı ilişkileri kuvvetli leasing şirketleri başı çekeceklerdir. Başlangıç yıllarında operasyonel kiralamanın ilk etkilerinin işlem hacimlerindeki artıştan ziyade şirket karlılıklarında olacağını beklemekte yerinde olacaktır.

Bilindiği gibi operasyonel kiralamanın finansal kiralamadan en önemli farkı kalıntı değer riskidir. Bir finansal kiralama işleminde yalnızca kredi riski varken şimdi karşımıza kredi riski ile birlikte kalıntı değer ya da başka bir deyişle varlık riski çıkmaktadır. Kredibilitesi en yüksek olan müşteride bile kalıntı değer riski iyi yönetilmezse öngörülerin şaşması ve leasing şirketinin zarar etmesi pek ala mümkündür. Bu durum operasyonel kiralamanın riskini artırmaktadır. Kalıntı değer finansal kökenli değil varlık kökenli bir risktir. Bu da finans profesyonellerinin alışık olmadığı ve sevmediği bir kategoriye girmektedir. Yeni iş kolumuzda para kazanmak için yalnızca finansal becerilere sahip olmak yetmeyecek varlık yönetimi ile ilgili becerilere de ihtiyaç olunacaktır.

Peki, bunca ek zahmete katlanmaya değecek mi? Bu önemli soruya evet ya da hayır diye yanıt vermeden operasyonel kiralama işleminin finansal boyutunu daha detaylı incelemekte fayda var. Operasyonel kiralamada, finansal kiralama işleminde de var olan faiz getirisine ek olarak 3 farklı kar merkezi daha yer almaktadır. Bunlar:

- Satın Alma (İskontolu satın alma becerileri)
- Makine&Ekipmanın işletilmesi ile bağlantılı hizmetlerin tedariki (Tam hizmet işlemler için)
- Dönem sonu opsiyonları (Satış veya yeniden kiralama)

Bu 3 merkezin şirket tarafından iyi yönetilmesi halinde sıkı durun finansal kiralama işlemlerine göre 2-3 kat hatta daha fazla marjlar ile iş yapabilmek mümkün olabilecektir. Ekonominin temel kurallarından olan yüksek risk yüksek getiri prensibi burada da geçerli olmaktadır. Karlılık hesaplarını yaparken bir başka çok önemli kriter de bu risklerin tek başına leasing şirketi tarafından mı taşındığı yoksa satıcı firma ile veya bir başka şekilde paylaşıldığı mı sorusu olacaktır. Leasing şirketleri ya zor yolu seçip makine, ekipman bazında uzmanlığı kendi başlarına geliştirmeye çalışacaklar yada bu konudaki hizmeti dışarıdan temin edeceklerdir. Doğal olarak risk paylaşımı bir yandan leasing şirketini rahatlatıp güvence altına alırken diğer taraftan da karlılığını azaltacaktır. Sonuç olarak yüksek karlılık beklentisi tek başına bile, pek çok leasing şirketinin bu yeni piyasaya girmesi için yeterli neden teşkil edecektir. Operasyonel kiralama işlemindeki bir başka önemli ve dikkat çekici unsur da ek 3 kar merkezini iyi yöneten uzmanlaşmış nispeten küçük bir leasing şirketinin, finansman kaynakları pahalı bile olsa, daha büyük rakiplerine göre avantajlı kiralalar verebilecek olmasıdır. Bu durum finansal kiralama işlemlerindeki var olan oyun kurallarını kökünden değiştirebilecek mahiyettedir. Mevcut durumda işlem bazında temel rekabeti işlemin faizi ve vade belirlerken operasyonel kiralama işleminde bunlara ilave olarak makineyi ne kadar iskonto ile aldığınız, tam hizmet verme becerileriniz ve yeniden satma ya da kiralama kabiliyetiniz rekabet gücünüzü belirleyecektir. Operasyonel kiralama işleminde şirketlerin birbiri ile rekabetinde finansal kiralamaya göre çok daha fazla değişken vardır ve bunları iyi yöneten şirketler rekabette üstünlük sağlayacaklardır. Sonuç olarak yeni dönemde bazı leasing şirketleri kendi niş alanlarını belirleyip bu alanlarda mukayeseli üstünlükler tesis edeceklerdir.

Dünyada çeşitli ülkelerdeki leasing evrim süreçleri incelendiğinde yalnızca finansal kiralama ürünü ile yollarına devam etmeyi tercih eden şirketler bulunsa da leasing şirketlerinin daha büyük kısmının bu yeni ürünü benimsediğini gözlemlemekteyiz. Türkiye'de de benzer şekilde leasing şirketlerinin büyük bölümü yeni kanunun onaylanması öncesi hazırlıklarına hız vermiş bulunmaktadır. Bu vesile ile bu yola çıkmış tüm leasing şirketlerine başarılar dilerim.

3. ARAÇ KİRALAMA SEKTÖRÜNDE FİYATLAMA NASIL YAPILMALI?

Fatih Kuran
fatih@dinamo.co

Araç kiralama Türkiye’de yüzlerce kiralama şirketinin yer almış olduğu önemli bir alan. Yaşanan ekonomik sıkıntılara ve ÖTV indirimin ikinci el araç piyasasına vurmuş olduğu darbenin olumsuz etkilerine rağmen önümüzdeki yıllarda büyümeye de devam edecek. Araç kiralamanın müşterilere sunmuş olduğu çok önemli ve eşsiz avantajlar bu alanın bir cazibe merkezi olma konumunu dünyada ve Türkiye’de devam ettireceğini gösteriyor.

Bununla beraber sektördeki şirketlerin pek çoğu için kiralama işlemlerini fiyatlama ile karlılıklarını işlem başında ve sonrasında ölçme konularında önemli eksikliklerin olduğu da maalesef bir gerçektir. Karlılıklarını bilemeyen ve ölçemeyen şirketler düşük fiyat verip zarar etme veya aşırı temkinli davranıp gerektiğinde rekabet edememe ve işlerini geliştirememeye tehdidi ile karşı karşıyalar. Bu yazıda sektör için bu son derece önemli olduğunu düşündüğümüz konu geniş çaplı ele alınmaya çalışılacak.

Öncelikle operasyonel kiralama finansal ve varlık risklerinin bir arada taşındığı bir işlemdir. Kiralama süresince araç geri alınana kadar geçen sürede aslında yapılan bir finansman işlemidir. Kiralama dönemi sonunda araç şirkete geri döndüğünde rayiç değerinin ne olacağını ile ilgili tahminler de varlık riskini belirler. Bu durumu bir örnek ile ifade etmek faydalı olacaktır. Örneğin 30.000 TL tutarında bir aracın 3 yıl süre ile kiralanacağını varsayalım. 3 yıl sonra aracın rayiç değerinin de 12.000 TL olacağını varsayalım. Bundan sonra bu değere kalıntı değer diyeceğiz. Bu işlemde kira bedelleri de 966 TL+ KDV olsun. İşlemde 36 ay sonra araç bedeli olarak 12.000 TL geri alınmaktadır. Başka bir deyişle başlangıçta bu işe konulan anapara olan 30.000 TL’sinin 12.000 TL’lik bölümü dönemin sonunda aracın satışı veya yeniden kiralaması ile geri alınıyor olacaktır. Bu hesaba göre geriye kalan 18.000 TL’si da kiralar ile geri alınmak durumundadır ki bu işten zarar edilmesin. Toplam kiralar 34.776 TL yapmaktadır ve bu rakamın 18.000 TL’si anapara kalan 16.776 TL’si da işlemin faizi olarak kiracıdan alınmaktadır.

Kiralama işleminin bir finansman olduğu anlaşıldığında işlemle ilgili olarak bir faiz oranı uygulanması gerektiği de açıktır. Faiz oranı şirketlerin borçlanma maliyetlerine, karlılık beklentilerine ve rekabet anlayışlarına göre şirketten şirkete farklılık gösterecektir. Faiz oranı tespit edildikten sonra kira taksitleri hesaplanabilir. İşlemde kira taksitleri sabit veya değişken olabilir ve buna uygun annüite formülleri kullanılarak kira bedelleri hesaplanabilir. Buraya kadar işlemin finansal yönü açıklanmaya çalışıldı. Bundan sonra kalıntı değer, KDV, tam hizmet işlemler gibi işlemin yapısına has faktörlerin fiyatlama nasıl hesaba katılması gerektiği

değerlendirilecektir.

1. Kalıntı Değer: Aracın kiralama dönemi sonundaki tahmini değerini göstermektedir. İşlemin karlılığını en büyük ölçüde etkileyebilecek faktördür. Kiralama şirketi, işlemin başında örneğin 3 yıl sonrasında aracın değerinin ne olacağını tahmin etmek durumundadır. Aracın ne şekilde ve hangi bölgelerde kullanılacağı, kullanım km'si, enflasyon, devalüasyon ve vergi oranları gibi değişkenler yapılacak tahminlerde sapma oluşturabilir. Gelişmiş ülkelerde yukarıda sözü edilen değişkenler çok daha tahmin edilebilir olduğundan sapmalar da kriz dönemleri hariç çok az olmaktadır. Dolayısı ile kalıntı değer tahminleri büyük ölçüde tutmaktadır. Kalıntı değer tahmin edilenden yüksek gerçekleşmesi şirketin karlılığını arttıracığı gibi aksi bir durumda zarar edilmesine neden olabilir. Kalıntı değer tahmini yapıldıktan sonra kira hesaplaması yapabilmek için kiralama dönemi sonundaki bu bedelin finansal manada bugün bizim için ne anlam ifade ettiği hesaplanmalı ve bu bedel anaparadan düşülmelidir. Kalan tutar üzerinden de kiralar hesaplanmalıdır. Kalıntı değer ne kadar yüksek tahmin edilirse kira bedelleri o nispette düşecektir. Dikkat edilmesi gereken husus rekabet edebilmek ve kira bedellerini düşürmek uğruna rasyonel olmayan gerçek dışı kalıntı değer tahminlerinde bulunmaktan kaçınılmasıdır.

2. KDV: Kiralama işlemi ile ilgili olarak araç satın alma işleminde KDV ödemesi yapılmaktadır. Ödenen bu bedel işlem bazında bakıldığında kira tahsilatları ile mahsup edilmeye başlanmakta ve kiralama süresi sonunda kalan bakiye varsa da aracın satışı ile tahsil edilen KDV ile geri alınmaktadır. Piyasada bazı şirketlerin KDV nasıl olsa geri alınmaktadır şeklinde değerlendirmeler yaparak kira hesabına KDV'yi hiç katmama eğilimine girebildikleri ve bir takım başka yanlış hesaplamalar yapıldığı da gözlemlenmektedir. İşin doğrusu KDV işlemi içinde geri alınıyor olsa da kiralama şirketi KDV'yi finanse etmektedir ve kendisine bir finansman yükü doğmaktadır. Bu yükü de mutlaka hesaplamak ve kira bedellerine yansıtmak durumundadır. Unutulmaması gereken bir başka konu da kiralama işlemi yabancı para cinsinden bile olsa (örneğin \$ veya €) KDV kiralama şirketi tarafında TL olarak taşındığından KDV finansman maliyetinin de TL faiz ile hesaplanması gereğidir. Bu konuda daha fazla bilgi için 'Dimyata pirince giderken' başlıklı yazımı okumanızı öneririm.

3. TAM HİZMET İŞLEMLER: Kiralama işleminde bakım, onarım, yedek parça ve ikame araç vb. hizmetler de müşteriye sağlanıyorsa bu tip işlemlere tam hizmet işlemler denmektedir. Tam hizmet işlemlerde işlem başında maliyetlerin tahmininin yapılması ve üzerine bir kar marjı eklenerek kiralara yansıtılması gerekir. Bu maliyetlerin yansıtılması ile ilgili olarak da piyasada herhangi bir finansal altyapısı bulunmayan yöntemlerle hesaplamalar da yapılmaktadır. Kullanılması gereken yöntem bu tip maliyetlerin nakit akışını çıkartmak ve sonrasında üzerine kar marjınızı eklemek şeklinde olmalıdır. Masrafları kendi içinde standart ve katma değerli olarak ikiye veya daha fazla kategoriye ayırıp farklı kar marjları da uygulanabilir. Nihayetinde kar marjı katılmış maliyet nakit akışı sözleşme faizi ile finansal olarak bugüne çekilmeli ve toplam maliyete eklenmelidir. Toplam maliyet üzerinden de kiralar hesaplanacaktır. Bu hesaplamada devalüasyondan kaynaklı olası sapmalar da hesaba ayrıca katılabilir.

4. İŞLEMİN 3 KAR MERKEZİ: Kiralama işleminde finansal karlılık ölçüsü faiz haricinde 3 kar merkezi daha bulunmaktadır. Bunlar satın alma aşaması, faaliyet aşaması ve kiralama dönemi sonu uygulamalarıdır. Bu 3 aşamaya hakim olan ve maliyetlerini aşağıya çeken şirketler müşteriye aynı veya daha düşük kira verseler bile arka planda çok daha yüksek kar marjı ile çalışıyor olabilirler. Bu nedenle uzmanlaşma ve yüksek hacimleri yönetiyor olma şirketten şirkete karlılık hesaplamalarında farklılık yaratır.

5. DİĞER FAKTÖRLER: Kiralama işlemi süresince işlem bir finansman işlemi olmasına rağmen muhasebeleşme ile vergilendirme banka kredisi veya finansal kiralama işlemlerinden farklıdır. Bu durum kiralama işlemlerinde kiralayan şirket adına vergi avantajı yaratabilir. Avantaj yıllarında

daha fazladır ve özellikle büyük işlemlerde hesaba katılabilir. Vergi avantajını hesaba katmak kritik işlemlerde önemli rekabet avantajı sağlayabilir. Bir başka önemli husus da kiralama işlemlerinde müşteriye verilecek opsiyonlar ve bunların fiyatlamasıdır. Erken kapatma, ara satın alma, filo yenileme vb. opsiyonlar iyi yönetildiğinde hem karlılığı hem de müşteri sadakatini arttırıcı yönde etki yapacaktır.

Fiyatlama aşamasında ve karlılığı ölçmede kiralama şirketlerinin karlılığa ve maliyete etki eden tüm faktörlere hakim olması gerekir. Operasyonel kiralama işleminin bir özelliği de işlem başlangıcında ne kadar kazanç sağlayacağını sıfır hata ile tespit etmenin imkansızlığıdır. Bu nedenle düzenli karlılık analizleri yapmak ve sonuçlarına göre başlangıçta yapılan varsayımları revize etmek gerekmektedir. Analizlerde şirketlerin mihenk taşı işlemin nakit akışı olmalıdır. Bir işten ne kazanç sağlandığı en doğru bu şekilde analiz edilebilir. Bu analizin vergi sonrası yapılması daha da faydalı olacaktır.

Sonuç itibari ile sektörde maalesef genelde bilimsel olmayan yöntemlerle yapılan kira hesaplama yöntemlerinin ve varsa karlılık analiz yöntemlerinin süratle dünya standartlarına uygun hale getirilmesi sağlıklı büyüyen bir araç kiralama sektörü için şarttır. Ayağı yere sağlam basan, bilinçli bir rekabet ortamının sağlanması sektörün geleceğini teminat altına almak adına büyük, küçük tüm şirketlerin lehine olacaktır.

4. TÜRKİYE'DE OPERASYONEL LEASİNG VE SATICI KÖKENLİ LEASİNG ŞİRKETLERİNDEN ALINMASI GEREKEN DERSLER

Fatih Kuran
fatih@dinamo.co

Operasyonel Leasing (O/L) bilindiği gibi yatırım konusu makine ve ekipmanın belli bir dönem için sadece kullanım hakkını elde etmek amacı ile kiralanması işlemidir. Türkiye'de halen yürürlükte bulunan 3226 sayılı Finansal Kiralama kanunu finansal kiralama şirketlerine O/L yapma imkanı vermemektedir. Bununla beraber bu kanun kapsamında yer almayan bazı şirketler, özellikle de otomobil kiralama şirketleri hali hazırda O/L işlemi yapmaktadırlar. Kanun kapsamında olmamakla birlikte otomobil kiralama işlemleri O/L tanımına uymaktadır ve özellikle giderek daha da revaçta olan, örnek bir uygulama niteliği kazanmış bulunmaktadır.

Türkiye'de faaliyette bulunan leasing şirketleri kanunun yürürlüğe girdiği 1986 yılından beri 20 yılı aşkın bir süredir O/L işlemi yapabilmeleri imkanı sağlanmasını beklemekteydiler. Son yıllarda giderek artan rekabetle birlikte daralan marjlara paralel farklılaşma ve ürün çeşitlendirme gerekliliği O/L'i daha fazla gündeme taşımıştır. Kimi leasing şirketleri finansal kiralama kanunu kapsamında olmayan dolayısı ile O/L işlemi yapmasında sakınca olmayacak şirketler kurarak bu engeli aşmayı tercih etmiş, büyük çoğunluk ise FİDER (Finansal Kiralama Derneği) öncülüğünde yıllardır mevcut kanunda O/L'e imkan sağlanmasının yollarını aramaktadırlar.

2007 yılı sonu itibari ile leasing işlemlerinde KDV avantajının ortadan kalkması piyasadaki rekabet ortamını daha da arttırmış durumdadır. Halen leasing şirketleri sadece kendi aralarında değil yerli ve yabancı bankalar ile artan biçimde yatırım finansmanı pastasından pay kapmak amaçlı rekabet içindedirler. Hali hazırda özellikle büyük ölçekli ve finansman imkanları geniş şirketler açısından leasing hemen hemen tüm cazibesini kaybetmiş durumdadır. Bulduğumuz ortamda leasing şirketleri azalması muhtemel pazar paylarını ve alternatif yaratılmazsa daha da daralacak kar marjlarını korumak için farklılaşmak mecburiyetindedirler. Farklılaşmanın en etkin ve doğru biçimi de Dünyadaki uygulamalara paralel O/L uygulamalarına bir an önce başlamaktan geçmektedir. O/L ile niş bir alan yaratmak ve özellikle banka ve diğer finans kurumu rekabetinden sıyrılabilme ile mevcut kar marjlarını arttırabilmek mümkün görünmektedir. Yeni düzenleme ile KDV avantajının kalkması O/L'in Finansal Kiralama kanunu çerçevesinde değerlendirilmesi sürecini hızlandırabilir. Bugüne kadar O/L'in mevcut kanun kapsamındaki KDV avantajından faydalanıp faydalanamayacağı hususu sorun teşkil etmekteydi ve O/L uygulamasının kanun kapsamına alınması önündeki engellerden biri konumundaydı. Şimdi bu avantaj ortadan kalktığına göre geldiğimiz noktada 'Her şerde vardır bir hayır' sözü kendini doğrulayabilir!

O/L var olan kaynakların çok daha verimli şekilde kullanılması ve atıl kalmamasını sağlamak bağlamında Türk ekonomisine de pek çok artılar getirebilecek mahiyettedir. Bu sayede şirketler dönemsel makine ve ekipman ihtiyaçlarını karşılamak amaçlı satın alma yapmak yerine uzman şirketlerden kiralama yolunu tercih edebilecekler. Aynı zamanda da satın alınan yatırım mallarının dönem sonunda atıl kalması veya yok pahasına satılmasının önüne geçilebilecektir. Diğer taraftan şirketler teknolojik olarak eskiyen veya çabuk yıpranan yatırımlarını çok daha çabuk şekilde modernize edebilecekler. Belli sektörlerde uzmanlaşmış şirketler makine ve ekipman filo yönetimini çok daha profesyonel şekilde gerçekleştirecek bu da Ülke olarak mevcut kaynaklarımızın daha verimli şekilde kullanımını destekleyecektir. O/L ile leasing şirketleri olarak yıllardır sözü edilen malın mülkiyeti yerine kullanım hakkına sahip olmanın önemi tam anlamı ile ön plana çıkmış olacaktır. Bu modern yatırım finansmanı enstrümanının bir özelliği de finansal kiralamadan daha geniş bir müşteri portföyüne hitap edecek olmasıdır. Finansal kiralama denince maliyet dezavantajı nedeni ile tercih etmeyen likidite ve kredibilite sıkıntısı bulunmayan büyük şirketler O/L'in önemli bir hedef kitlesidir. Yukarıda bahsedilen avantajlara ilaveten bilanço dışı bir yatırım finansman tekniği olması da O/L'i büyük şirketler nezdinde de kayda değer bir finansman seçeneği durumuna sokacaktır.

Geldiğimiz konum itibari ile en önemli soru sektördeki leasing şirketlerinin O/L'e ne derece hazır olduklarıdır. Bu noktada O/L'in finansal kiralamadan temel farkı üzerinde durmakta fayda var. Bilindiği gibi finansal kiralama işlemlerinde temel risk müşterinin ödeme yapamaması halidir. Ancak ödeme yapılamaması halinde yatırım konusu makine ve ekipmanın teminat değeri gündeme gelmektedir. Bu da toplam leasing işlem hacminin yaklaşık % 1-2'lik bölümüne karşılık gelmektedir. Finansman aşamasında özellikle yüksek kredibiliteye sahip müşteriler için yatırım konusu malın teminat değeri 2. plana atılabilmektedir. Oysa O/L işlemlerinde kiracının geri ödememe riskine ilaveten her durum ve koşulda ilave bir risk vardır. Bu da malın kiralama dönemi sonundaki değeri olan kalıntı değeridir. O/L işlemlerinde en temel sorun malın kiralanaacağı dönemin başlangıcında dönem sonundaki değerini doğru tahmin edebilmektir. Kalıntı değer bedelinin gerçek değerden düşük tahmin edilmesi şirketin piyasada rekabet edebilirliğini kısıtlayacak ve işlem hacmini daraltacaktır. Yüksek tahmin ise gayet tabiki kiralama işlemi sonunda önemli zararlara neden olabilecektir. Bu riski doğru tahmin edebilmek de ancak 2.el gelişmiş pazarlarda söz konusu olacaktır. O/L ile leasing şirketleri kredi riski yönetiminin yanı sıra varlık riski yönetimi konusunda da uzmanlaşmak mecburiyetinde olacaklardır. Türkiye'de O/L uygulamalarının otomobil kiralama şirketleri ile başlaması bir tesadüf değildir. Zira dünyada 2.el piyasa itibari ile en gelişmiş pazarlar genelde kara taşıtları pazarlarıdır. Türkiye'de O/L uygulamalarında kara taşıtlarını takiben gelişmesi muhtemel diğer pazarlarda iş makineleri ve tıbbi cihaz alımları olacaktır. Bu alanların da zamanla pek çok leasing şirketi tarafından penetre edileceği, kar marjlarının daralacağı ve daha fazla marj için keşfedilmemiş görece daha riskli ekipman gruplarının finansmanının söz konusu olacağı da unutulmamalıdır. Ekonominin en temel kurallarında biri de yüksek risk karşılığında yüksek getirdir. Unutulmaması gereken diğer önemli hususta O/L'in bir sektörde gelişmesi için kiracının o alanda iş yapma arzusu kadar kiracıların da kiralama yapmaya istekli olmaları gereğidir. Matbaacılık gibi bazı sektörlerde 2.el piyasalar çok gelişmiş ve leasing şirketleri de bu alanlarda iş yapmaya istekli olsalar da kiracılar makine ve ekipmanın belli bir dönem için kiralınması yerine satın alma tercihi yapabilirler. Bir sektörde O/L'in gelişmesi için arz ve talebin buluşması gerekmektedir.

Türkiye'de Operasyonel Leasing uygulamalarına geçişi en kolay gerçekleştirebilecek olan leasing şirketleri satıcı kökenli (captive) olanlar olacaktır. Bu bağlamda captive şirketlerin avantajlarını aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz:

1. Malın kalıntı değerinin tespiti avantajı: Tabi olarak malın 2. el değerini en iyi ve doğru tahmin edecek olan malın üreticisidir. Kiralama süresi boyunca makine, ekipmanın durumunun üretici firma servis elemanları tarafından takip edilmesi de önemlidir. Bu bakımdan leasing şirketi kalıntı değer riski paylaşımına kadar uzanan her alanda üretici firmanın desteğini direkt olarak alabilecektir.

2. Malın kiralama dönemi sonunda değerlendirilmesi avantajı: Mevcut bayi ve satış ağı vasıtası ile 2. el malın satışı veya yeniden kiralınması çok daha kolay gerçekleşebilecektir. Olası

zaman ve değer kayıplarının önüne geçilecektir. Bir diğer avantaj da makine ve ekipmanın kiralama dönemi sonunda bakımdan geçirilip satış sırasında belli bir süre garanti verilebilecek olmasıdır.

3. Maliyet avantajı: O/L işlemlerinde makine ve ekipmanın iki önemli maliyeti bulunmaktadır. Satın Alma ve Çalıştırma yada operasyonel maliyet. Satıcı kökenli leasing şirketi muhtemelen malı alırken tıpkı bir filo alıcısı gibi özel indirim koşulları ile piyasa fiyatının altında alabilecektir. Bazı istisnalar olsa da O/L işlemlerinin çok büyük kısmı Tam Hizmet niteliğinde olacaktır. Başka bir deyişle tüm bakım, onarım ve yedek parça maliyetleri de kira bedelleri içine yedirilecektir. Bu maliyetlerde de satıcı kökenli leasing şirketi piyasa koşullarına göre önemli avantajlara sahip olacaktır. Bu maliyet avantajları % 5 ile % 30 arasında sektörüne ve şirketine bağlı olarak değişim gösterebilir. Her 2 maliyette de yakalanacak avantajlar leasing şirketlerinin rekabet gücü ile karlılığını büyük ölçüde arttıracaktır.

4. Satış ve Pazarlama Avantajı: Ana firma açısında malı müşteri veya leasing şirketine satmak arasında bir fark yoktur. Mevcut satış kanallarını kullanarak aktif bir şekilde müşterilerine O/L'i tanıtacak ve leasing şirketinin hacim yaratmasına önemli katkı sağlayacaktır.

5. Kredi değerlendirme avantajı: İş yaptığı sektörü ve şirketleri çok yakından tanıyan üretici/satıcı şirket piyasa istihbaratı yapmak sureti ile potansiyel kiracının kredibilitesi hakkında doğru tespitler yapılmasını sağlayacaktır. Aynı durum kredi risk takibi içinde geçerlidir.

6. Ek avantajlar: Kiralama sözleşmesi konusu malın kiralama dönemi sonunda koşulları ilk kira sözleşmesi başlangıcında belirlenecek şekilde yeni bir makine ve ekipman ile değiştirilebilmesi imkanı dahil pek çok ilave avantaj da satıcı kökenli leasing şirketinin üretici firma desteği ile sağlayabileceği ek imkanlar arasında yer alacaktır.

O/L uygulamalarında başarılı olmak isteyen leasing şirketleri öncelikle kendilerine uzmanlaşacakları 1 veya 2 sektör belirlemeli ve kendilerine satıcı kökenli leasing şirketlerini benchmark olarak almalıdırlar. Başka bir deyişle satıcı kökenli leasing şirketlerinin avantajlarını kopyalayabilmeli ve ilave olarak da kendilerine özgü ek avantajları kullanabilmelidirler. Bu bakımdan hedef sektörlerindeki satıcı/üretici şirketlerle yukarıda belirttiğim avantajları hep birlikte yaratabilecekleri ve faydalanabilecekleri uzun vadeli iş birlikleri kurmaları işe sağlam bir alt yapı ile başlamalarını sağlamada esas teşkil edecektir.

O/L uygulamalarında kiracı ile yapılacak iş birlikleri de rekabet avantajı yaratacaktır. ABD'de uygulanan bir finansman tekniği olan TRAC (Terminal RentalAdjustmentClause) leasing işlemlerinde sofistike kiracı malın kalıntı değer riskinin bir bölümünü üstlenmek ve daha düşük kiralar ödemek sureti ile borçlanabilmektedir. Kiralama dönemi sonunda kalıntı değer tahmininden negatif bir sapma olması halinde kiracı bu farkı veya anlaşmaya göre farkın bir bölümünü son kira ödemesi ile birlikte karşılamaktadır. O/L uygulamaları ile yaratıcılığın ön plana çıktığı iş birliklerinin önü açılacak, sektörel bazda uzmanlaşma daha da önem kazanacak ve bundan hem Türk ekonomisi hem de leasing sektörü orta ve uzun vadede büyük fayda sağlayacaktır.

5. TÜRKİYE'DE OPERASYONEL LEASİNG'E GEÇİŞ SÜRECİNDE LEASİNG ŞİRKETİ MAKİNE SATICISI İLİŞKİLERİ

Fatih Kuran
fatih@dinamo.co

Türkiye'de leasingin başlangıcından beri leasing şirketleri ile makine satıcısı firmalar arasında sağlam ilişkiler tesis edilmiştir. Kara nakil vasıtaları, iş makineleri, takım tezgahları, matbaa makineleri ve tıbbi ekipmanların başını çektiği sektörlerde bu ilişkiler daha da kuvvetli ve özellikle satışa yardımcı kiralama(sales-aidlease) şeklinde süregelmektedir. Leasing şirketinden şirketine fark etmekle birlikte satıcı kanalı ile gelen işlerin toplam iş hacmindeki payının genel olarak % 25-30 nispetinde olduğu tahmin edilebilir. Leasing, satıcı firma ilişkisinin mevcut hali müşteriye makine satışı yapılmasından finansal kiralama sözleşmesi imzalanana kadar olan süreyi kapsamaktadır ve sözleşme sonrasında satıcıya ödeme yapıldıktan sonra sona ermektedir. Oysa yeni dönemde bu bir başlangıç olacaktır!

Operasyonel Kiralamaya geçiş aşamasının yaşandığı bu dönemde Leasing şirketleri ile Makine Satıcısı firmalar kara kara düşünmekte. İlk etapta operasyonel kiralama yapılacak gözde sektörler olarak kara nakil vasıtaları, iş makineleri ve tıp göze çarpmakta. Kendilerine bu sektörler haricinde niş alanlar yaratma çabasında olan leasing şirketleri de az değil. Operasyonel Kiralama bilindiği gibi leasing şirketleri açısından finansal ve varlık risklerinin bir arada bulunduğu bir yatırım finansman tekniği. Dolayısı ile yalnızca finans konusunda uzman olmak yada diğer tarafta makine ekipman ile ilgili sektörü iyi tanımak yeterli değil. Operasyonel Kiralama yapacak şirket için bu bilgilerin ve becerilerin tümünün tek elde toplanması gerekmekte. Malı satın alırken, tam hizmet işlemlerde işletmesini yaparken ve son aşamada da satarken veya yeniden kiraya verirken gerekli olan beceriler için çoğu zaman konusunda uzman bir makine satıcısına ihtiyaç duyulmaktadır. Operasyonel kiralamanın leasing şirketleri açısından bu derece cazip olmasının en önemli nedenlerinden biri olan yüksek kar marjı hedefini gerçekleştirebilmenin yolu da bu süreçlerin çok iyi yönetilmesinden geçmektedir.

Halen Türkiye pazarında faaliyette bulunan leasing şirketlerinin hemen tamamı operasyonel kiralamaya geçmeye istekli durumda. Yalnızca finansal kiralama yaparak geçen 20 küsur yıl sonrası daralan marjlar ve farklılaşma gereği bu talebi arttırmaktadır. Halen FİDER 'in 36 üyesi bulunmakta ve aralarında yalnızca Mercedes, Siemens ve Volvo satıcı kökenli (captive) şirket konumunda yer almaktadır. Halen FİDER üyesi olmasalar da diğer bazı satıcı kökenli leasing şirketlerinin de kurulma aşamasında olduğu bilinmektedir. Bilindiği gibi operasyonel leasinge geçiş sürecinde genel olarak satıcı kökenli leasing şirketlerinin alt yapısal çok önemli avantajları bulunmaktadır. Bu bakımdan bu tip bir avantajı bulunmayan leasing şirketleri ile bağımsız makine satıcıları benzer bir yapıyı karşılıklı anlaşmalar yolu ile tesis etme çabası içindedirler. Bu

süreçte risk ve kar paylaşım süreçleri birlikte değerlendirilmek durumundadır. Finansal kiralama işleminde makine bedeli ödemesi ile sona eren işlem operasyonel kiralamada bir anlamda başlıyor olacak.

Türkiye’de leasing şirketleri uzun vadede hem makinenin kalitesi, ikinci el değeri hem de bakım onarım konusunda güven duyacakları ve uzun vadeli ortaklıklar tesis edebilecekleri makine satıcıları aramaktalar. Makine satıcıları da kendilerine iş ortağı olarak sattıkları makine ekipmana kalıcı bir ilgi duyacak ve müşterilerine uygun ödeme imkanları sağlayacak esnek ve dinamik leasing şirketleri aramaktalar. Bu seçim her iki taraf açısından da çok stratejik olacak zira zaman içinde bu tercihlerin değişmesi ve işbirliğinin yönünün başka şirketlere kayması özellikle de leasing şirketleri için güçleştirecek. Bünyede taşınan makine ekipman riski firmaların tercih değiştirmesini çok zorlaştıracak. Yanlış bir seçim halinde süreçte kaybedilecek zaman ve rekabet avantajı da bu seçimlerin her iki taraf açısından da ne kadar kritik olduğunu göstermektedir. Sayısal faktörlerin ötesinde şirket yönetimlerinin ve daha da önemlisi özellikle satış takımlarının birlikte çalışmaya istekliliği ve kan uyuşması da iş ortaklık sürecini etkileyebilecek faktörler arasında yer almaktadır.

Leasing şirketlerini düşündüren konularda biri de operasyonel kiralama ile ilgili yapacağı işbirliğinin finansal kiralama işlemleri ile ilgili kurmuş olduğu mevcut ilişkileri olumsuz etkileyebileceği riski. Türkiye’de leasing şirketleri çoğunlukla belli sektörleri hedef almış durumdadır ve bu sektörlerde birden fazla satıcı şirket ile uzun vadeli ve kalıcı ilişkiler tesis etmiş durumdadır. Operasyonel kiralamada uzmanlaşma ve ölçek ekonomisinin gereği olarak çoğu zaman bir kaç satıcı ile sınırlı olacak yeni bir ilişki yapısı geride kalan satıcılarla olan ilişkileri olumsuz etkiler mi? Bu soru geçiş sürecinde leasing şirketlerini en çok düşündüren konulardan biri durumundadır.

Beklentimiz Türkiye’de operasyonel kiralama işlem hacminin ilk yıllarda % 10’lar civarında seyredeceği ve sonrasında istikrarlı bir büyüme trendi sürdüreceği şeklindedir. Toplam portföy içindeki dağılım itibari ile muhakkak ki şirket bazında da farklılıklar da oluşacaktır. Bu dağılımda satıcı kökenli şirketler ile satıcı ilişkileri kuvvetli leasing şirketleri başı çekeceklerdir.

6. TÜRKİYE'DE LEASİNG BİTTİ Mİ?

Fatih Kuran
fatih@dinamo.co

2007 yılının son günlerinde hiç beklenmedik bir sürpriz ile karşılaştık! Türkiye'de 20 yılı aşkın süredir leasing işlemlerinin büyük kısmına tanınan KDV avantajı bir günde tamamen kaldırıldı. Aslında bu gelişin sinyalleri önceden verilmişti. Leasing 1986 yılında Türkiye'de uygulanmaya başlandığında KDV indirimi avantajı hemen her türlü makine ve ekipmanı kapsamaktaydı. Otomobil'de bu avantajdan faydalanan mallardan biriydi. Leasing gelişip tanındıkça sağlanan teşviklerin giderek ortadan kaldırıldığına şahit olmaya başladık. 1991 yılında otomobilde sağlanan KDV avantajı kaldırıldı ve pek çok mal grubunda KDV avantajının kısmen ya da tamamen kaldırıldığına şahit olup bugünlere kadar geldik.

Önce 2007 yılının son günlerine kadar sağlanan KDV avantajının ne olduğunu değerlendirmek gerekiyor. KDV adı üzerinde şirketlerin yaratmış olduğu katma değer vergilendirilmesidir. Kar eden başka bir deyişle katma değer yaratan her kurum bu vergiyi ödemek durumundadır. KDV oranı işletmenin faaliyette bulunduğu alana bağlı olarak değişim göstermektedir. Leasing'de sağlanan KDV avantajı aslında işletmelerin mali leasing harici başka bir yol ile satın almış olsalardı, kendi faaliyetleri dolayısı ile oluşan KDV'den zaman içinde mahsup edebilecekleri mal KDV'sini satın alma işleminin en başında ve bir defada indirim yapmalarına imkan sağlamaktaydı. Başka bir deyişle mal KDV'sinin mahsubu öne çekilebilmekteydi. Sağlanan avantaj da zaman ve buna bağlı olarak paranın zaman değeri ile bağlantılıydı. Şimdi aslında kaybolan avantaj o kadar da büyük bir avantaj değil. Şu anda leasing şirketleri makine ve ekipman alacakları zaman ödeyecekleri KDV'yi ne kadarlık bir süre içinde mahsup edebileceklerini ve bu zaman içinde KDV'yi finanse etmekle ne kadar bir finansman maliyetine katlandıklarını hesaplamaktalar. Bu ek maliyeti de malın maliyetine eklemekte ve kiralari hesaplamaktalar. Bu ek maliyette % 1-2'yi çoğu işlemde pek geçmemekte. Görüldüğü gibi çok büyük bir kayıp veya maliyet dezavantajı söz konusu değil. Peki kiralara eklenecek KDV ne olacak ? O da kiracı tarafından kendi yarattığı KDV'den diğer pek çok maliyet kaleminde olduğu gibi mahsup edilebilecek. Yatırım yapan her şirketin kar elde etmek için çalıştığı ve KDV yaratacağı düşünülürse bu da ekstra bir maliyet unsuru oluşturmamakta!

Bu noktada Türkiye'deki durumu değerlendirmeye ara verip Dünya'daki leasing uygulamalarına bakmakta fayda görüyorum. Dünyada Leasing hacmi yaklaşık 600 milyar \$ ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde hızlı bir büyüme trendi içinde. Gelişmekte olan ülkelerde ise makine ekipman yatırımlarının yaklaşık % 20'si leasing yolu ile finanse edilmekte. Bu oran ABD'de yaklaşık % 30 Avrupa'da ise % 20 civarlarında. Temsilcisi olduğumuz Dünyanın lider Leasing Eğitim ve Danışmanlık kuruluşu Amembal&Associates'e göre şu an

bilinen hiç bir ülkede bizde 2007 öncesine benzer bir KDV avantajı bulunmamakta. Benzer bir avantajın olmamasına ve pek çok gelişmiş finansman tekniğinin bulunduğu yoğun bir rekabet ortamına rağmen leasing yatırımlardan önemli bir pay alabilmekte. ABD’de yatırımcıların leasingi neden tercih ettikleri üzerine 2006 yılında yapılan araştırmanın sonuçları aşağıdadır:

1.	Nakit Akışı Avantajı	% 35
2.	Yatırımın Bugünkü Değeri	% 17
3.	Kolaylık, Uygunluk, Esneklik	% 13
4.	Vergi Avantajı	% 13
5.	Bakım&Onarım Avantajı	% 13
6.	Son Teknoloji	% 9

Bu maddelerden 4,5 ve kısmen de 6. maddeler Türkiye’deki Finansal Kiralama Kanunu kapsamında henüz yapılamayan Operasyonel Leasing ile ilgili avantajlar. Diğerleri ise hem Finansal hem de Operasyonel Kiralama için geçerli. ABD’de KDV yok dolayısı ile bununla ilgili leasingin bir avantaj ya da dezavantajı olması da söz konusu değil. Buna rağmen leasing yatırımlardan önemli bir pay almakta çünkü leasing’in diğer yatırım tekniklerine göre bazı önemli avantajları var. Diğer yatırım finansman teknikleri hazır giyim mantığı ile çoğu zaman var olan ve esnetilemeyen bir yapıyı yatırımcıya giydirmeye çalışırken leasing müşterinin talep ve ihtiyaçları ile yatırım projesinin nakit akışını dikkate alarak terzi mantığı ile yatırımcıya özel çözümler üretebilmekte. Her zaman leasing cazip mi? Bazen cazip bazen de değil ! Yatırımcının yapısına ve durumsal ihtiyaçlarına bağlı olarak tercih edilmekte ya da tersi olmakta. Çoğu ülkede herhangi bir teşviğe gerek kalmaksızın kendi ayakları üzerinde alternatif finansman tekniklerine kafa tutmakta!

Türkiye’imize geri dönecek olursak henüz yatırımcıların neden leasingi tercih ettikleri konusunda bir istatistiğimiz yok. Leasing ve bankacılık konusunda 17 yıllık tecrübem ve leasing şirketi, kiracı ve satıcı üçgeninin her tarafında edinmiş olduğum tecrübeler Türkiye’de KDV avantajının bugüne kadar leasingin tercih edilmesindeki nedenlerden yalnızca biri olduğunu göstermekte. KDV avantajı olmasaydı da pek çok yatırımda özellikle de KOBİ boyutundaki işletmelerde leasingin tercih edileceğini düşünüyorum. Leasingi alternatif yatırım finansman teknikleri ile mukayese ettiğimizde pek çok avantajımız leasingin ve leasing şirketlerinin yapısı gereği devam etmektedir. KDV avantajının kısa dönemde özellikle şu anda var olan belirsizlik ortamı nedeni ile sıkıntı yaratabileceğini, orta ve uzun vadede ise sektörün büyümeye devam edeceğini düşünüyorum. Bu dönemde yaşanan en önemli sıkıntı öncesinde leasing şirketleri ile iş makinası, tarım, basım ve ambalaj gibi bu yatırım finansman tekniğinden en çok yararlanan bazı sektörlerle öncesinde paylaşılmaksızın ve erken uyarı yapılmaksızın aniden bir kanun değişikliği yapılmasıdır. Şu anda birdenbire leasing hacminde yaşanan büyük düşüşün nedeni budur. Türkiye’de leasing 2007 yılı rakamları 7 milyar \$’ı aşmış dünya çapında hatırı sayılır bir boyuta ulaşmıştır. Sektör dinamikleri ve altyapısı sağlamdır.

Orta ve Uzun vadede leasing yatırım finansman tekniğinden KDV avantajının kalkması operasyonel leasing gibi daha önce finansal kiralama kanunu kapsamına alınmayan modern bir finansman alternatifinin daha kısa sürede kanun kapsamına alınmasına imkan sağlayabilir Bu sayede özellikle ucuz alternatif fon imkanları nedeni ile finansal kiralama yapmayan büyük şirketler pek çok nedenle operasyonel kiralamayı tercih edip leasing pastasının büyümesine vesile olabilirler. Finansal kiralama kapsamında şu an var olan minimum sözleşme süresi ile satış ve geri kiralama gibi tekniklerin de yeni dönemde önünün açılması muhtemeldir. Dünya geneline bakıldığında ve Türkiye’de var olan potansiyel dikkate alındığında Türkiye’de leasing bitmedi! Daha yeni başlıyoruz!

7. TÜRKİYE'DE LEASİNG SEKTÖRÜ VE GELECEĞİ

Fatih Kuran
fatih@dinamo.co

2007 yılının son günlerinde hiç beklenmedik bir sürpriz ile karşılaştık! Türkiye'de 20 yılı aşkın süredir leasing işlemlerinin büyük kısmına tanınan KDV avantajı bir günde tamamen kaldırıldı. Aslında bu gelişin sinyalleri önceden verilmişti. Leasing 1986 yılında Türkiye'de uygulanmaya başlandığında KDV indirimi avantajı hemen her türlü makine ve ekipmanı kapsamaktaydı. Otomobil'de bu avantajdan faydalanan mallardan biriydi. Leasing gelişip tanındıkça sağlanan teşviklerin giderek ortadan kaldırıldığına şahit olmaya başladık. 1991 yılında otomobilde sağlanan KDV avantajı kaldırıldı ve pek çok mal grubunda KDV avantajının kısmen ya da tamamen kaldırıldığına şahit olup bugünlere kadar geldik.

Önce 2007 yılının son günlerine kadar sağlanan KDV avantajının ne olduğunu değerlendirmek gerekiyor. KDV adı üzerinde şirketlerin yaratmış olduğu katma değer vergilendirilmesidir. Kar eden başka bir deyişle katma değer yaratan her kurum bu vergiyi ödemek durumundadır. KDV oranı işletmenin faaliyette bulunduğu alana bağlı olarak değişim göstermektedir. Bu avantaj makine ekipman leasing harici başka bir yol ile satın alınmış olsaydı zaman içinde mahsup edebilecek mal KDV'sinin satın alma işleminin en başında ve bir defada indirim yapılmasına imkan sağlamaktaydı. Başka bir deyişle mal KDV'sinin mahsubu öne çekilebilmekteydi. Sağlanan avantaj da aslında paranın zaman değeri ile bağlantılıydı. Şimdi aslında kaybolan avantaj o kadar da büyük bir avantaj değil. Şu anda leasing şirketleri makine ve ekipman alacakları zaman ödeyecekleri KDV'yi ne kadarlık bir süre içinde mahsup edebileceklerini ve bu zaman içinde KDV'yi finanse etmekle ne kadar bir finansman maliyetine katlandıklarını hesaplamaktalar. Bu ek maliyeti de malın maliyetine eklemekte ve kiralari hesaplamaktalar. Bu ek maliyette % 1-2'yi çoğu işlemde pek geçmemekte. Görüldüğü gibi çok büyük bir kayıp veya maliyet dezavantajı söz konusu değil. Peki, kiralara eklenecek KDV ne olacak? O da kiracı tarafından kendi faaliyeti ile yarattığı KDV'den diğer pek çok maliyet kaleminde olduğu gibi mahsup edilebilecek. Yatırım yapan her şirketin kar elde etmek için çalıştığı ve KDV yaratacağı düşünülürse bu da ekstra bir maliyet unsuru oluşturmamakta!

Bu noktada Türkiye'deki durumu değerlendirmeye ara verip Dünya'daki leasing uygulamalarına bakmakta fayda görüyorum. Dünyada Leasing hacmi 2007 yılı rakamları ile 760 milyar \$'dır ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde hızlı bir büyüme trendi içindedir. Gelişmekte olan ülkelerde ise makine ekipman yatırımlarının yaklaşık % 20'si leasing yolu ile finanse edilmektedir. Bu oran ABD'de yaklaşık % 30 Avrupa'da ise % 20 civarlarındadır. Temsilcisi olduğumuz Dünyanın lider leasing eğitim ve danışmanlık kuruluşu Amembal&Associates'in 60'dan fazla ülkede yaptığı çalışmalara göre şu an bilinen hiç bir ülkede bizde 2007

öncesine benzer bir KDV avantajı bulunmamaktadır. Benzer bir avantajın olmamasına ve pek çok gelişmiş finansman tekniğinin bulunduğu yoğun bir rekabet ortamına rağmen leasing yatırımlardan çok önemli bir pay alabilmektedir. ABD’de yatırımcıların leasingi neden tercih ettikleri üzerine 2007 yılında yapılan araştırmanın sonuçları aşağıdadır:

1.	Nakit Akışı Avantajı	% 35
2.	Yatırımın Bugünkü Değeri	% 17
3.	Kolaylık, Uygunluk, Esneklik	% 13
4.	Vergi Avantajı	% 13
5.	Bakım&Onarım Avantajı	% 13
6.	Son Teknoloji	% 9

Bu maddelerden 4,5 ve kısmen de 6. maddeler Türkiye’deki Finansal Kiralama Kanunu kapsamında henüz işlem yapılamayan Operasyonel Kiralama ile ilgili avantajlardır. Yeni Leasing yasa tasarısı ile birlikte Operasyonel Kiralama ve satış ve geri kiralama gibi pek çok yeni tip işlemde Finansal Kiralama Kanununa tabi leasing şirketlerince gerçekleştirilebilecektir. Yeni yasanın onaylanması ile ilgili olarak da şu an gün saymaktayız. Diğer maddeler ise hem Finansal hem de Operasyonel Kiralama için geçerli olmaktadır. ABD’de KDV avantajı söz konusu olmamasına rağmen yatırımlardan önemli bir pay almaktadır. Zira leasing’in diğer yatırım finansman tekniklerine göre bazı önemli avantajları bulunmaktadır. Diğer yatırım finansman teknikleri hazır giyim mantığı ile çoğu zaman var olan ve esnetilemeyen bir yapıyı yatırımcıya giydirmeye çalışırken leasing müşterinin talep ve ihtiyaçları ile yatırım projesinin nakit akışını dikkate alarak terzi mantığı ile yatırımcıya özel çözümler üretebilmektedir. Her zaman leasing cazip mi ? Bazen cazip bazen de değil! Yatırımcının yapısına ve durumsal ihtiyaçlarına bağlı olarak tercih edilmekte ya da tersi olmakta. Çoğu ülkede herhangi bir teşviğe gerek kalmaksızın kendi ayakları üzerinde alternatif finansman tekniklerine kafa tutmaktadır!

Türkiye’imize geri dönecek olursak henüz yatırımcıların neden leasingi tercih ettikleri konusunda bir istatistiğimiz yok. Leasing ve bankacılık konusunda 19 yıllık tecrübem ve leasing şirketi, kiracı ve satıcı üçgeninin her tarafında edinmiş olduğum tecrübeler Türkiye’de KDV avantajının bugüne kadar leasingin tercih edilmesindeki nedenlerden yalnızca biri olduğunu göstermektedir. KDV avantajı olmasaydı da pek çok yatırımda özellikle de KOBİ boyutundaki işletmelerde leasingin tercih edileceğini düşünüyorum. Leasingi alternatif yatırım finansman teknikleri ile mukayese ettiğimizde pek çok avantajımız leasingin ve leasing şirketlerinin yapısı gereği devam etmektedir. KDV avantajının kısa dönemde özellikle şu anda var olan belirsizlik ortamı ve kriz nedeni ile sıkıntı yaratabileceğini, orta ve uzun vadede ise sektörün büyümeye devam edeceğini düşünüyorum.

Yeni leasing yasası ile birlikte önü açılacak yeni finansman çeşitleri de başta Operasyonel Kiralama olmak üzere önemli bir boşluğu dolduracaktır. Operasyonel Kiralama önceden belli bir kiralama dönemi için makine ve ekipmanı kiralama ve bu sürenin sonunda geri alma işlemidir. Bu süre sonunda kiracının kiralama dönemi sonunda malı iade etme, yeniden kiralama veya satın alma seçenekleri bulunmaktadır. Bu seçeneklerden gerçekleşmesi en olası olanı da geri verme işlemidir. Finansal kiralamadaki gibi kiracının amacı malı satın almak değil kullanmaktır. Bu nedenle kiracı ödediği kiralaları direkt olarak gider yazmaktadır. Mal leasing şirketinin elinde olup kiralama dönemi sonunda malın rayiç bedeli ile ilgili risk de kendisine aittir. Bu modern finansman tekniğinin özellikle hitap ettiği müşteri ihtiyaçları da aşağıdaki gibidir:

1. Proje bazında iş yapan şirketler (İnşaat şirketleri vb)
2. Teknolojisi hızlı değişen makine ve ekipman kullanıcıları(IT ve Tıp vb)
3. Bilanço dışı borçlanmak isteyen şirketler
4. Nakit yönetimi yapan şirketler
5. Tam Hizmet almak isteyen şirketler (Özellikle otomobil kiralama vb)

Finansal Kiralama işleminde makine ekipman kira dönemi sonunda kiracıya devrolur. Operasyonel Kiralamada ise kira dönemi sonunda kalıntı değerini leasing şirketinin elinde kalacak olması kiraları düşürmekte ve kiracı açısından daha likit bir nakit yönetimi yapılmasına imkan sağlamaktadır. Operasyonel Kiralamanın önemli avantajlarından biri de makine yatırımı ile birlikte makinenin çalışması ve randıman vermesi için gerekli tüm hizmetleri paket halinde satın almak anlamına gelen Tam Hizmet (Full Service) işlemlerdir. Aslında bu tip işlemler halen araç kiralama sektöründe yaygın şekilde yapılmaktadır.

Sonuç olarak dünyada çok yaygın şekilde kullanılan ve yeni yasa ile pek çok yeniliğin Türkiye gündemine taşınacağı leasing sektörünün sağlam bir geleceği vardır. Leasingin toplam yatırımlar içinde aldığı pay % 8 ile halen dünya ortalamasının çok altındadır. KDV avantajının ortadan kalkması sonrası sektörde oluşan olumsuz havanın yeni ürünler ve taze bakış açıları ile kısa zamanda yok olmasını bekliyorum. Bir de içinde bulunduğumuz krizin dibini görüp ve şirketler de planlama yapabilir hale geldiğinde leasingin Türkiye'nin yatırım finansman alternatifleri arasında önümüzdeki yıllarda giderek artan bir önem taşıması kaçınılmazdır.

8. KDV FİNANSMAN YÜKÜ: DİMYATA PİRİNCE GİDERKEN...

Fatih Kuran
fatih@dinamo.co

Müşterinizin sizden şöyle bir kredi talep ettiğini varsayın... Öyle bir kredi olsun ki kredi kullanımı YTL cinsinden olsun ama faizi \$ veya € cinsinden olsun. Başka bir deyişle YTL krediyi % 7-8 civarında bir faiz ile kullanmak istesiniz! Bu kredinin ödeme süresi içinde oluşabilecek kur artışlarından da kiracınız etkilenmesin! Eğer 'Böyle de kredi mi olur? Yok, daha neler!' dediyse size şaşkıncu bir haberim var. Şu an sektörde pek çok leasing şirketi her gün bu şekilde teklif vermekteler ve işlem yapmaktalar. Nasıl mı? Aşağıdaki satırlarda sizlerle bu sorunun cevabını paylaşmaya çalışacağım.

Sabit Kıymet KDV'li işlemlerde Leasing Şirketleri hem mal bedelini hem de KDV'yi finanse etmektedirler. Sabit Kıymet KDV'si ödendiği tarih itibari ile finansmanın YTL veya döviz olması fark etmeksizin YTL cinsinden bilanço aktifinde yer almaktadır ve kira KDV'leri tahsilatı ile mahsup edilmektedir. Bu tip işlemlerde KDV finansmanın anaparasını devlet bize geri ödemekte KDV'nin finansman yükü de kiracıya yansıtılmaktadır da diyebiliriz. Bütün soru KDV'nin finansman yükünün nasıl hesaplanacağıdır. KDV finansmanı, işlemin döviz ya da YTL olmasından bağımsız olarak devlete YTL olarak verilen bir kredidir. YTL bazında kredilendirilen leasing işlemlerinde işlemin anaparası da KDV'nin finansman yükü de YTL faiz üzerinden hesaplanmaktadır. Bu nedenle YTL olarak kredilendirilen işlemlerin hesaplanmasında sorun yoktur. Oysa döviz bazındaki işlemlerin hemen hepsinde işlemlerin mal bedeli ile KDV'si döviz kaynakları ile finanse edilmektedir ve hem mal bedeli hem de KDV'nin finansman yükü döviz faiz üzerinden hesaplanmaktadır. Mal bedelinin döviz cinsinden finanse edilmesi doğrudur çünkü döviz arttıkça döviz cinsinden alacağımız ve buna mukabil kiralar da artacaktır. Oysa Sabit Kıymet KDV'si YTL bazında takip edilen bir alacaktır. Olası bir devalüasyonda nasıl olsa kira KDV'si tahsilatı da artacak varsayımı yanlıştır. Bu tip bir durumda Kira KDV'si tahsilatı döviz kuru yükselmesine paralel artacak olsa da KDV alacağımız YTL cinsinden sabit kalacak döviz cinsinden küçülecektir. Bu da kur farkı zararı anlamına gelecektir. Yine bir devalüasyon söz konusu olduğunda KDV alacağımızı döviz kira ödemelerinin KDV tutarları da artacağından daha çabuk tahsil edebileceğim; bu nedenle devalüasyondan olumlu etkilenirim düşüncesi de büyük resmi kaçırmaktan başka bir şey değildir. Yapılan yorum kendi içinde doğru olsa da KDV alacağımızın döviz karşılığı küçüleceğinden devalüasyon oranı fazlaştıkça miktarsal kaybınız zamansal getirinizden çok daha fazla olacaktır.

KDV'nin döviz cinsinden finansmanı yapı itibari ile açık pozisyon riski taşımaktadır. Döviz cinsinden borç ile YTL cinsinden olan KDV alacağı finanse edilmektedir. Normal şartlarda açık pozisyon riski taşımak belli kazançları da beraberinde getirebileceği için bazı durumlarda ve belli bir orana kadar tercih edilebilir.

Örneğin % 4-5 arasında finansman maliyeti olan bir döviz cinsinden kredi ile % 20'nin üzerinde faiz ile YTL kredilerin finansmanı yüksek risk yüksek getiri mantığı ile örtüşebilir. KDV finansman maliyetinin döviz faizi üzerinden hesaplanması açık pozisyon taşıırken leasing şirketi olarak tüm riski üzerinizde tutup tüm avantajı da işlemi alabilmek için müşteriye yansıtmak anlamına gelmektedir. Halen Leasing Şirketleri döviz bazında yapılan işlemlerde her 100 YTL'lık işlemde ortalama 18 YTL finansmanı rekabet edebilmek adına bu şekilde yapmaktadırlar. Bu kadar düşük bir getiri ile taşınamayacak kadar büyük bir açık pozisyon tutarı!

2008 yılında düşük seyreden döviz şu ana kadar yapılan işlemlerde var olan açık pozisyon riskinin farkına varılmasını engellemiştir. Leasing Şirketlerinin herhangi bir ek getiri olmaksızın giderek artan miktarlarda almış olduğu bu risk ileriki dönemler için büyük tehlike arz etmektedir. Son dönemde dozu giderek artan fiyat rekabetinin sektöre fayda yerine zarar getireceğinden endişeliyim. Dimyata pirince giderken evdeki bulgurdan olmak istemeyen şirketlerin, KDV avantajının kalkması sonrasında daralan pazarda pay kapma savaşında daha kontrollü ve bilinçli davranması gerektiği kanaatindeyim.

9. LEASING ÜRÜN SATIŞI VE YENİ NESİL SATICI

Fatih Kuran
fatih@dinamo.co

Leasing işlemlerinde KDV avantajının kalkması sonrasında artık yeni bir dönem başlamış durumda. Şu an daha bilinçli bir kesim hariç müşterilerin geneli bu avantajın kalkmış olması nedeni ile leasingin tüm cazibesini kaybettiğini düşünmekte. İşin aslının böyle olmadığını 'Türkiye'de Leasing Bitti mi ?' başlıklı yazımda daha önce etraflıca açıkladığım için bu yazımda leasing şirketlerince ve satış profesyonelleri açısından yeni dönemde neler yapılması gerekiyor bunun üzerinde durmak istiyorum.

Öncelikle şu an piyasada var olan olumsuz tavrın ana nedenini leasing şirketlerinin satış temalarını çok fazla KDV avantajı üzerine kurmuş olmalarına bağlıyorum. Eski dönemde potansiyel bir müşteri ile görüşürken leasing yaptığında KDV avantajı var başka hiç bir alternatif yatırım finansman tekniğinde böyle bir avantaj yok! Demek hemen sizi bir adım öne çıkarmaktaydı. Bu nedenle satış ekipleri olarak çoğu zaman kolayca kaçtık ve piyasada KDV avantajı ile leasing yapmak bir nevi özdeşleşmiş oldu. KDV avantajı kalkınca da leasing tüm cazibesini kaybetti diye düşünölmeye başlandı. Şimdi amacımız leasing şirketlerini temsil eden profesyoneller olarak sahaya çıkıp leasingin avantajlarının neler olduğunu bilinçli bir şekilde anlatmak olmalı. Unutulmamalıdır ki bugün leasing en gelişmiş finansman imkanlarının bulunduğu ölkelerde toplam makine ve ekipman yatırım pastasından % 20 ile % 30 arasındaki payı istikrarlı bir şekilde almaktadır. Leasing işlemleri her hangi bir teşvik ve destek olmaksızın da yeterince cazip olabilmektedir.

Eski dönemde leasing ürününü satmak daha kolaydı. KDV avantajınız var demek çoğu durumda yeterli olabiliyordu. Yeni dönemde satış yapmak ise daha zor ve yeni nesil satıcıların çok daha vasıflı, eğitimli ve donanımlı olması gerekiyor. Leasing'e özgü pek çok avantaj var ama bu avantajları müşteriye aktarabilmek eskisi kadar kısa ve kestirme değil. Müşteriyi iyi tanımak, alternatiflerini bilmek ve değerlendirebilmek ile ihtiyaca uygun avantajlı ürünleri oluşturabilmek gerekmektedir. Bu bakımdan ürün geliştirme ve sunabilme konusunda yaratıcı ve dinamik şirketler rekabette avantajlı hale gelecekler. Bireysel düzeyde ise finansman, finansal matematik, ithalat ve muhasebe konularında asgari bilgi sahibi olmak ve müşterinin danışmanı olmak da çok daha önemli olacak. Özellikle işlemlerde 2 defa KDV alınıyor sanısı piyasada hakim olduğu için işin aslının ne olduğunun çok iyi açıklanması ve diğer bazı avantajlarla ürünün pekiştirilmesi gerekiyor.

Yeni dönemde bir de giderek hızlanan Operasyonel Kiralamaya geçiş süreci yaşamaktayız. Bazı şirketler 1 yıla yaklaşan dönemdir bu sürecin içindeler ve sağlam adımlarla ilerlemekteler. Operasyonel Kiralama diğer tüm yatırım finansman tekniklerinden farklı ve niş bir ürün. Bu ürünü satmak satıcı ile makine ve ekipman

düzeyinde uzmanlıkların yanı sıra özellikle işin muhasebesel ve fiyatlama boyutunda yetkinliklere sahip olmayı gerektirmektedir. Bu da aslında sektörümüzde kariyer yapan satıcıların kendilerini farklılaştırmaları bakımından pek çok fırsatı da beraberinde getirmektedir.

Sektörde 17 yılı aşkın geçmişe sahip bir kişi olarak Leasing yapmak avantajlı mı? ' sorusu ile çok karşılaştım. Bu sorunun cevabı müşteriye ve müşterinin o anki durumuna göre farklılık gösterecektir. Nasıl ki doktorlar her hastalığa aynı ilacın reçetesini yazmıyorlarsa leasing de her derde deva değildir. Öncelikle teşhis yapmak ihtiyacı ve buna en uygun finansman biçimini tanımlamak gerekir. Yeni nesil satıcı da müşteri bazında bu teşhisi doğru yapabilecek ve leasingin avantajlarını detaylarıyla açıklayabilecek bilgi birikimine sahip olmalıdır. Bu noktada sadece leasingi bilmek de yeterli olmayacak sektör dışı alternatif finansman tekniklerini de iyi bilip yorumlayabilmek önem kazanacaktır.

Gelinen noktada, devlet tarafından teşvik edilmesinden dolayı iş yapabilen bir sektörün temsilcisi olarak görülmek yerine kendi ayakları üzerinde duran, finansal, vergisel ve muhasebesel avantajların yanına sürat, uzmanlık vb. ek değer ve hizmetleri sunabilen; güçlü, dinamik ve gelişen bir sektörün çalışanı ve temsilcisi olmak bizlere orta ve uzun vadede kendimizi çok daha iyi hissettirecektir. Bu bakımdan bu gelişmelerin tümünü sektörü ve çalışanları ne kadar zorlayıcı olsa da olumlu olarak nitelendiriyorum. Bizi şirket ve bireysel olarak zorlayan unsurlar unutmamak gerekir ki gelişmemize büyük katkı yaratacak, çok daha dinamik ve rekabetçi olmamızı sağlayacaktır. Orta ve uzun vadede yaşanan değişimin olumlu yansımalarını şirketler ve çalışanlar olarak göreceğimiz düşüncesindeyim.



Fatih KURAN CPFS, CPPPS

Dinamo Danışmanlık kurucusu Fatih Kuran sırası ile Kabataş Erkek Lisesi, ODTÜ Makine Mühendisliği, İstanbul Üniversitesi İ.İ.E. Uluslararası İşletme ve Duke Üniversitesi Proje Değerlendirme ve Risk Yönetimi (PARM) Programlarını tamamlamıştır. Institute for Public Private Partnerships (USA) ve Loughborough Üniversitesi (UK) tarafından Certified PPP Specialist ve Certified Project Finance Specialist; Middlesex Üniversitesi ve IFF(International Faculty of Finance) tarafından lisansüstü proje finansmanı sertifikasyonlarına sahiptir.

Kariyerine 1991 yılında Yapı Kredi Bankasında Kredi Pazarlama Bölümünde Management Trainee olarak başladı. Garanti Leasing'de Bölgelerden Sorumlu Grup Yöneticiliği, Heidelberg Ofset Baskı Makineleri Satış Müdürlüğü, İktisat Leasing' de Kredi Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı, Meksa Leasing'de Genel Müdürlük yaptı. 1998 yılından beri yurt içi ve yurt dışında bankalar, leasing şirketleri, birlik ve dernekler ile çeşitli sanayi kuruluşlarına proje ve yatırım finansmanı, leasing, finans uygulamaları ve yönetimi, finans matematiği ve finansal modelleme eğitimleri vermekte, danışmanlık yapmaktadır. Çeşitli ulusal ve uluslararası konferans ile televizyon programlarına konuşmacı olarak katılmakta, proje finansmanı, PPP ve leasing konularında yerli ve yabancı yayınlarda yazıları yayınlanmaktadır. Fatih Kuran aynı zamanda Alta Grup bünyesinde yer alan Invigors İş Ortağıdır.

Evli ve bir çocuk babasıdır. Kendisi ile fatih@dinamo.co adresinden temas kurulabilir.

Dinamo Danışmanlık, Amembal&Halladay (www.amembalandhalladay.com) ve Universum Global (www.universumglobal.com) Türkiye temsilcisidir.

DANIŞMANLIK ALANLARIMIZ

1. Yatırım Bankacılığı Hizmetleri
 - Proje ve Yatırım Finansmanı Danışmanlığı
 - Finansal Modelleme ve Fizibilite Çalışmaları
 - Şirket Değerleme(Valuation)
 - Refinansman
 - Şirket Satın Alma ve Ortaklıkları (M&A)
2. PPP (Kamu Özel Sektör İş Ortaklıkları) Danışmanlığı
3. Nakit Akış Tahmini ve Yönetimi
4. Kurumsal Risk Yönetimi
5. Leasing
 - Finansal Kiralama
 - Operasyonel Kiralama
 - Filo Kiralama
 - Sat ve Geri Kiralama (Sale and Leaseback)
6. Finansal Danışmanlık Hizmet Paketlerimiz
 - Temel Danışmanlık Paketi
 - Gold Danışmanlık Paketi
 - Platin Danışmanlık Paketi

FİNANS ve PPP EĞİTİMLERİ

A- PROJE FİNANSMANI VE PPP EĞİTİMLERİ

- Proje Finansmanı – Excel Destekli
- PPP Projeleri ve Finansmanı- Excel Destekli
- Excel’de Proje Finansmanı Modellemesi
- Bankalar için Proje Finansmanında Kredi Heykeltıraşlığı ‘Debt Sculpting’ Metodolojisi (Excel Uygulamalı)
- Yatırım Projelerinin Değerlendirilmesi (Banka, leasing şirketi vb. bakış açısından)
- Yatırım Projelerinde Büyük Hatalar ve Önemli Dersler

B- LEASING EĞİTİMLERİ

- Temel Leasing (Leasinge Giriş)
- Leasing Matematiği ve Uygulamaları (HP veya Excel Uygulamalı)
- Excel’de İleri Leasing Matematiği ve Uygulamaları
- Operasyonel Kiralama ve Fiyatlaması (HP veya Excel Uygulamalı)
- Excel’de Filo Kiralama ve Fiyatlaması
- Neden Operasyonel Kiralama Yapmalısınız?
- Leasing Satış ve Farklılaşma Teknikleri

C- DİĞER FİNANS EĞİTİMLERİ

- Nakit Akış Tahmini ve Yönetimi Eğitimi (Excel Destekli)
- Excel’de Finansal Matematik
- Bankacılar için HP Finansal Hesap Makinesi Kullanımı (HP 17 B II +, HP 10 B II, HP 12 C)