



Türkiye leasing sektörü
Sürdürülebilir büyüme
yolunda adımlar

İçindekiler

1. Giriş	1
2. Dünyada leasing sektörü	2
3. Leasing konusunda başarılı ülke örnekleri	8
4. Türkiye’de leasing sektörü	12
5. Sonuç ve değerlendirme	22

1. Giriş



Türkiye’de 31 şirketin yaklaşık 50.000 müşteriye 1.500 civarında bir çalışanıyla hizmet verdiği sektörün toplam varlık büyüklüğü 2014 yılı itibarıyla 32 milyar TL’yi geçmiş ve toplam kira alacağı da 20 milyar TL’ye¹ ulaşmıştır.

Leasing sektöründe büyüklük olarak ilk 10 şirketin tamamının banka iştiraki olması ve sektörün %85’inin banka iştiraklerinden oluşması, bankacılık ve leasing faaliyetlerinin diğer ülkelere kıyasla Türkiye’de daha paralel yürütmesine ve leasing piyasasının oligopolistik bir yapıda faaliyet göstermesine yol açmaktadır. Türkiye’de 2007 yılından önce kredi piyasalarındaki büyümeyle paralel bir ivme yakalayan leasing sektörü küresel kriz sonrasında, vergi düzenlemelerinin de etkisiyle aynı büyümeyi tekrarlayamamıştır. Leasing işlem hacminin milli gelire oranına bakıldığında da Türkiye dünya ve dâhil olduğu üst-orta gelir grubu ülkelerin altında kalmaktadır.

Türkiye’de leasing sektörünün daha geniş bir işlem hacmine ulaşması özellikle büyüme potansiyeli yüksek KOBİ’ler ve rekabet gücü yüksek sektörler üzerinde olumlu bir etki yaratacaktır. Özellikle, 2015 ve sonrasında küresel ölçekte beklenen parasal sıkılaşma ve Türkiye’nin de dâhil olduğu gelişmekte olan ülkelere sınırlı fon girişinin beklenmesi, başta öz kaynakları kısıtlı şirketlerin krediye erişimini zorlaştırıcı nitelikte olacaktır. Bu çerçevede, işlevsel bir leasing sektörünün ölçek ve sektör farkı gözetmeksizin şirketlerin sermaye yatırımlarına destek vererek önemli bir katkı yapması beklenmektedir. Nitekim yapılan analizler, makine ve ekipman alanındaki leasing faaliyetleri ile bu alandaki toplam yatırımlar arasında uzun dönemli ve pozitif bir dengenin olduğunu, leasing faaliyetlerindeki artışın toplam makine ve ekipman yatırımlarını da artırdığını göstermektedir.

Son dönemde vergi oranlarındaki düzenlemeler başta olmak üzere sektörün başarılı bir büyüme ivmesi yakalaması için önemli adımlar atılmaktadır. Bununla beraber, leasing alanında başarılı olmuş ülke ve şirket örnekleri, sektörün Türkiye’de sürdürülebilir bir büyüme yakalayabilmesi için atılabilecek önemli politika adımlarına da işaret etmektedir. Bu anlamda raporumuzun, 2015 ve sonrasındaki küresel gelişmeler baz alındığında, özellikle büyüme potansiyeli yüksek şirketlerin karşılaştıkları “finansmana erişim” ve “teknolojik altyapının yenilenmesi” alanlarında önemli bir çözüm ortağı olmasını beklediğimiz leasing sektörünün gelişimine katkı sağlamasını umut ederiz.

¹ Çalışmada özel olarak finansal ya da operasyonel kiralama belirtilmediği durumlarda bu iki kiralama birlikte ele alınmıştır. Türkiye’de operasyonel kiralama 2007 yılında yürürlüğe giren yasayla birlikte yaygınlaşmaya başladığı için istatistiklerdeki payı finansal kiralamaya göre çok daha düşüktür.

2. Dünyada leasing sektörü

2013 yılında 884 milyar dolar büyüklüğe ulaşan dünya leasing sektörü pazarının coğrafi dağılımına bakıldığında 2012'den 2013'e bir düşüş olsa da Kuzey Amerika'nın 335,1 milyar dolarlık işlem hacmi ile ön plana çıktığı görülmektedir. Kuzey Amerika'yı bölge olarak takip eden Avrupa'da ise pazar bir önceki yıla göre %6,3 büyüme göstererek 333,6 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşmıştır. Avrupa'da 71,31 milyar dolar ile Almanya en fazla ekipman leasingi yapan ülke konumundadır. Çin'in etkisiyle Asya bölgesi ise 177,3 milyar dolar ile leasing'in en büyük olduğu 3. pazardır. (White Clarke Group, 2015).

2.1. Küresel kriz ve sonrasında leasing sektörü

Sektör küresel ölçekte istikrarlı büyümesini 2013 yılında da sürdürmüş ve yaklaşık %5,64'lük bir büyüme gerçekleştirmiştir.² 2012 yılında dünyadaki leasing sektörü hacminin yaklaşık %81,65'ini oluşturan 10 ülkenin işlem hacmi, 2013 yılında yaklaşık %6,39 artmış ve 726,89 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşmıştır. Sektör büyüklüğü açısından lider konumda olan ABD'nin leasing işlem hacmi bu dönemde (üçte ikisi makine leasing sebebiyle) %8 büyürken, küresel durgunluktan en fazla etkilenen bölge olan Avrupa Birliği'nde (sektörün küçüldüğü ülkeler sebebiyle, net büyümenin tamamı tek başına İngiltere tarafından sağlanmak üzere) %6,3'lik bir büyüme gerçekleştirmiştir.³ Dünyadaki leasing payının %20,8'ine ulaşan Asya ülkeleri ise (Japonya'daki makine leasing kaynaklı %30 büyümeye rağmen) %1,6 küçülmüştür. (White Clarke Group, 2015).

2015 ve sonrasında ise küresel beklentiler dahilinde leasing sektörünün daha ön plana çıkması beklenmektedir. Küresel krizin olumsuz etkilerinin azalmasıyla beraber beklenen sıkı para politikası döneminin kredi daralmasıyla beraber kaldırılacak oranlarını aşağıya çekmesi, bu gelişmenin de leasing seçeneğini şirketler için ön plana çıkarması öngörülmektedir (IMF, 2012). Kredi maliyetlerinin artıp finansmana erişimin daha da zorlaşmasının beklendiği bu dönemde özel sektörün sermaye yatırımları için kredi ve borçlanmaya alternatif olarak leasingi değerlendirecek olması, güçlü ve iyi işleyen bir leasing sektörünün önemini daha da artıracaktır.

Tablo 1: 2012 ve 2013'de leasing hacmi en yüksek 10 ülke

Sıra	Ülke adı	İşlem hacmi (milyar USD, 2013)	Dünya payı (% 2013)	İşlem hacmi (milyar USD, 2012)	Dünya payı (% 2012)	2012-2013 işlem hacmi değişimi (%)
1	ABD	317,88	%35,96	294,33	%35,18	%8,00
2	Çin	88,9	%10,06	91,26	%10,91	%-2,59
3	Almanya	71,31	%8,07	71,55	%8,55	%-0,33
4	İngiltere	69,79	%7,90	61,97	%7,41	%12,61
5	Japonya	67,26	%7,61	51,74	%6,18	%30,00
6	Fransa	34,31	%3,88	35,33	%4,22	%-2,88
7	Rusya	25,22	%2,85	25,12	%3,00	%0,39
8	İsveç	20,82	%2,36	21,37	%2,55	%-2,57
9	İtalya	18,93	%2,14	18,98	%2,27	%-0,27
10	Kanada	12,47	%1,41	11,55	%1,38	%8,00
İlk 10 Toplam		726,89	%82,23	683,20	%81,65	%6,39
Dünya Toplam		883,96	%100,00	836,75	%100,00	%5,64

Kaynak: White Clark Group, 2015

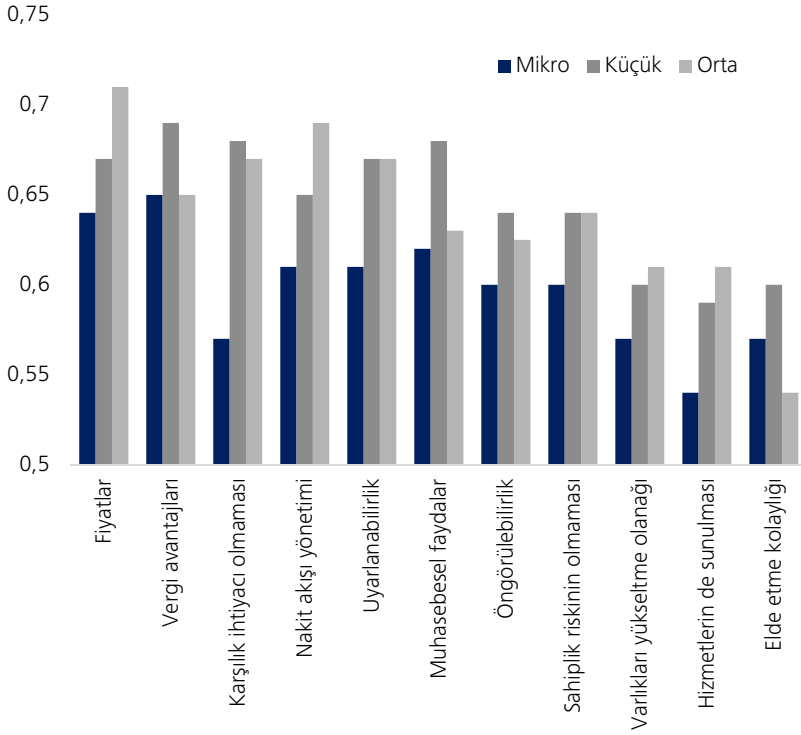
² Sektörün küresel ölçekte büyümesine Türkiye'nin de dahil olduğu gelişmekte olan ülkeler destek vermiş, bu ülkeler arasında –Çin'e ek olarak- Rusya da 25 milyar doların üstündeki yıllık işlem hacmiyle öne çıkmıştır.

³ 2014 yılında krizden çıkma belirtileri güçlenen ABD ekonomisinde 1,5 trilyon doları aşması beklenen sermaye yatırımlarının %57'sinin (860 milyar dolar) kredi, borçlanma ve leasing yoluyla sağlanmasının beklenmesi ve 2015 sonrasında görülecek sıkı para politikasının leasing sektörünü orta ve uzun dönemde daha stratejik bir konuma getirmesi beklenmektedir (European Leasing and Finance Association, 2013).

2.2. Şirketlerin leasing tercih sebepleri

Şirketlerin leasing tercih nedenleri firma ölçeğine göre farklılık göstermektedir. Küçük ölçekli şirketler maliyet, teminat gösterme zorunluluğu olmaması ve vergi avantajlarını tercih sebebi olarak ön plana çıkarırken, orta ölçekli şirketler için leasingin nakit yönetimini kolaylaştırması önemli bir tercih nedenidir.⁴

Şekil 1: KOBİ'lerin leasing kullanma nedenleri



Not: 0 hiç önemli değil, 1 çok önemli

Kaynak: Oxford Economics, 2011

⁴ Dünyada leasing tercih eden girişimcilerin profilleri incelendiğinde, yüksek eğitilmiş ve genç girişimcilerin leasing kanalını daha fazla kullandığı, geleneksel ve daha yaşlı girişimcilerin ise leasingi tercih etmedikleri görülmektedir. Kadın girişimcilerin leasingi daha fazla kullandıkları gözlenmektedir (Neuberger ve Rätke-Döppner, 2012). Borç/öz kaynak oranı yüksek, büyüme fırsatı yakalamış ya da nakit kalmak isteyenler dışındaki aile şirketleri ise leasingi tercih etmemektedir (Landry vd 2013).

2.3. Leasing ve finansmana erişim

Uluslararası veriler sektör ve firma ölçeğinde incelendiğinde küresel kriz sonrası dönemde KOBİ'lerin finansmana erişim probleminin arttığı, bununla beraber leasing sektörünün finansmana erişimi kolaylaştırmada etkili olduğu görülmektedir (ECB, 2012). Leasing ile yapılan yatırımların toplam yatırımlar içindeki payını gösteren "Leasing Penetration Index" verileri ve International Finance Corporation (IFC) tarafından yayınlanan "Doing Business" raporu incelendiğinde, leasing faaliyetlerinin sermaye yatırımları içindeki payının yüksek olduğu ekonomilerin aynı zamanda finansmana erişim konusunda daha az problem yaşadığı görülmektedir. Bu duruma Türkiye açısından bakıldığında ise Türkiye'nin finansmana erişim ve leasing sektörünün derinliği açısından ortalamanın altında olduğu görülmektedir. Bu sonuç da Türkiye'de leasing sektörünün gelişmesinin finansmana erişimi kolaylaştırarak yatırım iklimine de olumlu katkı yapma potansiyeli olduğunu göstermektedir.

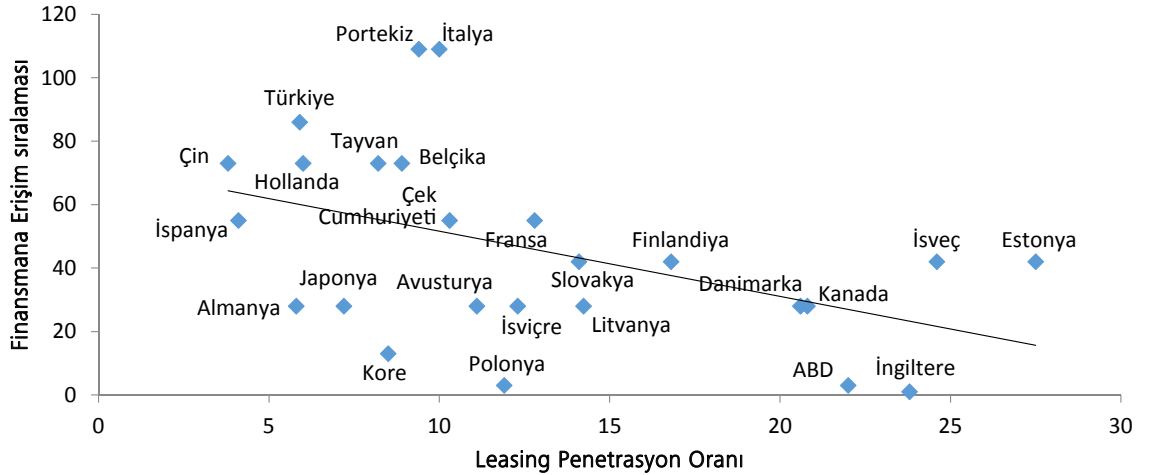
Ülke örnekleri daha detaylı incelendiğinde ise güçlü bir leasing sektörünün finansmana erişim açısından dezavantajlı durumda olan ve kredi daralmasından olumsuz etkilenen KOBİ'ler için önemli bir destek mekanizması oluşturduğu görülmektedir. KOBİ'lerinin sağlam yapısı ve rekabetçi özelliğiyle öne çıkan Almanya'da sermaye yatırımlarının yaklaşık yarısı leasing ile yapılmaktadır (KfW, 2011)⁵. Global Insight (2004) raporunda da leasing sektörünün yarattığı en büyük avantajın finansmana erişim olduğu belirtilmekte, leasingin yüksek miktarda sermaye yatırımı gerektirmedikçe özellikle küçük ve öz kaynakları kısıtlı şirketler için önemli bir finansman aracı olduğu vurgulanmaktadır.⁶ İsveç ve Japonya'da perakende sektöründe faaliyet gösteren şirketler incelendiğinde yeni, kuruluş aşamasında düşük kârlı, nakit akışı belirsiz ve iflas riski yüksek olan şirketlerin daha fazla leasing tercih ettikleri, bu şirketlerin leasing ile birlikte sunulan hizmetleri (danışmanlık, eğitim vb.) yararlı buldukları görülmektedir (Brage ve Eckerstöm, 2009).

Son olarak, kredi piyasası daralan AB ülkelerinde KOBİ'lerin hızlı büyüme amacıyla leasingi tercih ettiklerini belirtmesi, leasing sektörünün finansmana erişim problemini çözmede etkisini göstermektedir (EBRD, 2011).

⁵ Leasing kullanan şirketlerin %85'i KOBİ sınıfına dahil olan şirketlerdir. Aynı çalışmada, leasing şirketlerinin özellikle küçük ölçekli şirketlere idari işler, makine ve ekipman yönetimi konularında danışmanlık hizmeti vermesinin olumlu etkilerine değinilmektedir. Yine Almanya'da küçük ve yeni kurulan şirketlerin –yetersiz kredi geçmişinden dolayı- borç kapasitelerini artırmak ve nakit dengesini sağlamak için leasing alternatifine daha fazla başvurdukları bilinmektedir. (KfW, 2011)

⁶ Aynı çalışmada (Global Insight, 2004), leasing sektörünün ABD GSYİH'na her sene 75 milyar dolarlık katkı yaptığı ve sektörün faaliyetlerinin durması halinde yıllık ekipman yatırımlarının da 255 milyar dolar düşeceği hesaplanmaktadır.

Şekil 2: Leasing derinliği ve finansmana erişim kolaylığı



Kaynak: IFC Doing Business Göstergeleri ve Leasing Penetrasyon Endeksi

2.4. Borçlanma ve(ya) leasing

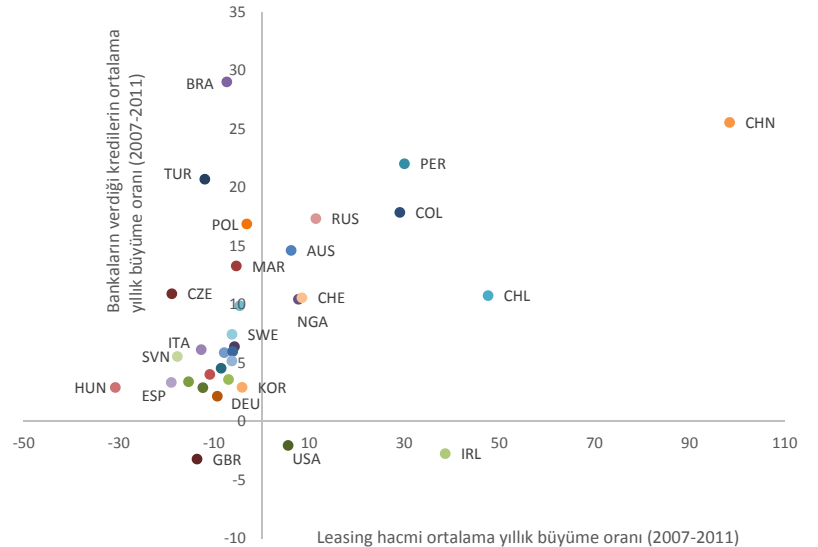
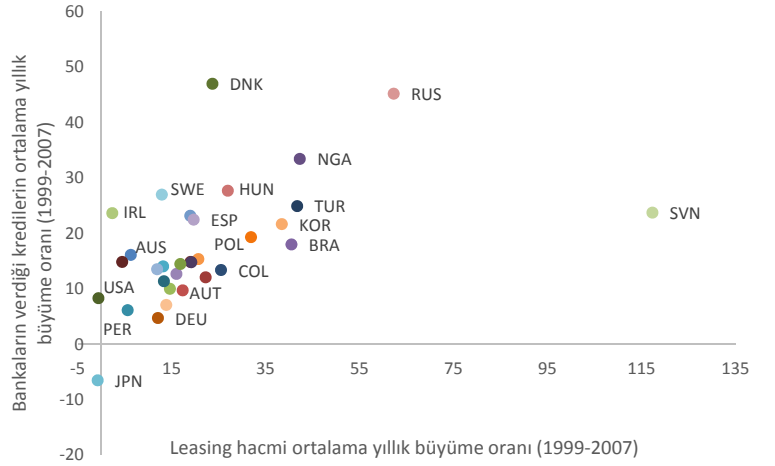
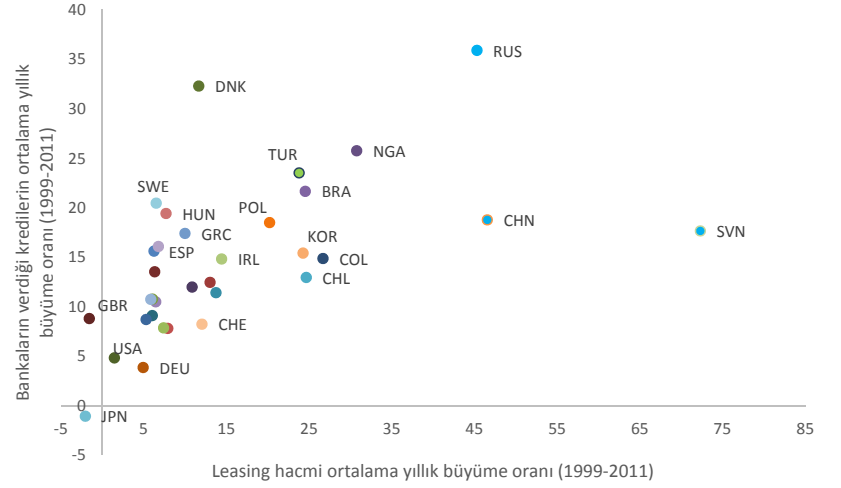
Firma ve sektör verileri, şirketlerin leasing ve borçlanmayı tam olarak alternatif görmediğini, şirketlerin değişen bilanço yapılarının bu iki yatırım finansman yöntemi arasındaki etkileşimi belirlediğini göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde öz kaynakları daha kısıtlı olan şirketlerin leasingi daha fazla tercih ettiği gözlenirse de, genç ve dinamik şirketlerin finansmana erişimlerinin kolay olması halinde bile borçlanma kapasitelerini artırmak için gerekli şartlar oluştuğunda leasingi tercih ettikleri görülmektedir (Neuberger ve Rätthke-Döppner, 2012). Bu bulgu da girişimcilik ekosisteminin zenginleşmesi için iyi işleyen bir leasing sektörünün stratejik önemine işaret etmektedir.

Leasing ve borçlanma arasındaki etkileşimin farklılık göstermesinin bir başka nedeni de faiz oranlarının leasing sektörü üzerindeki etkisinin net olmamasıdır. Faiz oranlarındaki artışın leasing maliyetlerini de artırması beklenirken, 1993-2007 arasındaki World Leasing Yearbook verileri -tam tersine- leasing piyasasının derin olduğu ülkelerde yüksek faizlerin leasing seçeneğini daha cazip hale getirdiğini göstermektedir. Finansal kaldıraç oranları yüksek ve borçlanma kapasitesinin sonuna yaklaşmış şirketlerin, leasing piyasasının derin olduğu ekonomilerde leasingi daha fazla tercih ederek büyüdükleri görülmektedir (Lin vd, 2013).

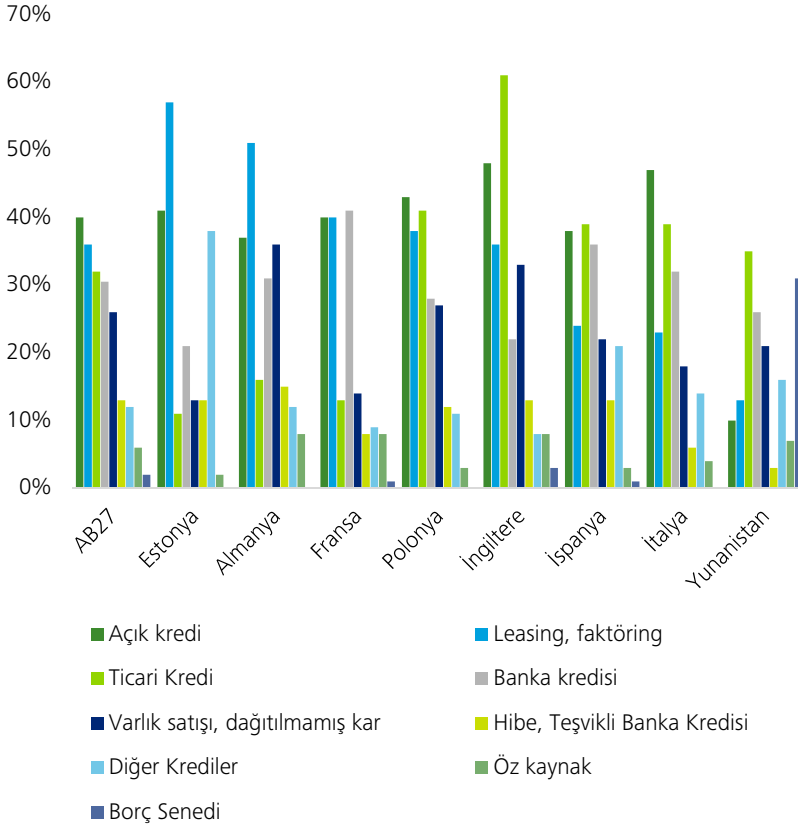
Bununla beraber, kredi büyümesiyle leasing sektörünün büyüme oranları, küresel kriz öncesi, sonrası ve tüm örneklem için karşılaştırıldığında krediler ile leasing sektörünün yıllık büyüme oranının paralel hareket ettikleri görülmektedir. Bu açıdan iki borçlanma yöntemi şirketler tarafından, en azından son 10 yıl için, birbirlerine alternatif olarak değerlendirilmektedir.

Sonuçlar Türkiye açısından da önem taşımaktadır. Küresel kriz sonrasında Türkiye'deki kredi büyümesine leasing sektörünün eşlik edemediği gözlenmektedir. 2007 yılında KDV oranlarının yükseltilmesi ve küresel kriz sonrasında bankaların düşük faizler önererek kredi arzını önemli ölçüde artırması leasinge olan talebin azalmasına yol açmıştır.

Şekil 3a, b, c: Kredi ve leasing sektörü büyüme oranları



Şekil 4: KOBİ'lerin finansman kaynakları



Not: 6 ay boyunca anket yapılan KOBİ'ler arasında cevap verenlerin %'si olarak

Kaynak: Avrupa Komisyonu, 2011

2.5. Leasing ve bilgi asimetrisi

Yetersiz teminat ve kredi geçmişinin genç şirketler için bilgi eksikliği yaratıp finansmana erişimin güçleştiği durumlarda bu şirketlerin büyüme fırsatlarını değerlendirmek için leasing kanalını daha fazla kullandıkları görülmektedir.⁷ Eurostat örneğinde yer alan KOBİ'lerin %55'inin leasing sektöründen yararlanması ve KOBİ'lerin artan oranlarda leasing tercih etmesi bu açıdan da önemlidir (Avrupa Komisyonu, 2011). Aynı raporda yer alan verilere göre leasing kullanan KOBİ'lerin yüzdesi açısından Türkiye'nin %19,1 ile sadece Kıbrıs Rum Kesimi, Malta ve Yunanistan'dan daha iyi bir görüntü çizmesi, Türkiye'deki KOBİ'lerin bu yatırım finansmanı aracını potansiyelinin çok altında kullandığını göstermektedir. Türkiye'de leasing sektörünün ancak son yıllarda ürün çeşitliliği sunabilmesi bu düşük yüzdeyi açıklamada önemli bir faktördür.

2.6. Leasing ve teknoloji altyapısının yenilenmesi

Küreselleşme sürecinde rekabet baskısının giderek arttığı bir ortamda şirketlerin rekabetçi kalmaları için Ar-Ge ve sermaye harcamalarının toplam bütçe içindeki paylarını artırması gerekmektedir. Bu da öz kaynakları kısıtlı KOBİ'lerin teknolojik altyapılarını sermaye harcaması yaparak yenilemek yerine leasing yoluyla geliştirmelerini gündeme getirmektedir. Leasing şirketlerinin Ar-Ge danışmanlık hizmetleriyle KOBİ'lere destek sağlaması da bu çerçevede önem taşımaktadır. Bu çerçevede kısa vadeli operasyonel kiralamanın önemine dikkat çekmek gerekmektedir. Özellikle teknolojik devrimin yüksek olduğu sektörlerde kısa vadeli operasyonel kiralama şirketlerin değişen taleplere yanıt verebilecek şekilde teknolojik altyapısını geliştirmesinde ve yenilemesinde etkili bir finansal araç olarak öne çıkmaktadır.

Teknolojik altyapının sürekli yenilenme gereği dış ticaret odaklı imalat sanayisi ile kısıtlı kalmamaktadır. Finans piyasası derin olmayan ve özellikle tarım sektöründeki KOBİ'lerin finansmana erişiminin sınırlı olduğu bir ekonomide, leasing sektörünün gelişmesi Rusya örneğinde olduğu üzere tarım sektörüne de önemli katkı yapabilmektedir. Neredeyse tamamı KOBİ olan tarım sektöründe kullanılan makine ve ekipmanın yaklaşık dörtte üçünün eski teknolojiye sahip olması Rusya'yı harekete geçirmiş, sektörün leasing şirketleri için yeterince cazip olmaması Rusya'nın devlet şirketi Rosagroleasing aracılığıyla bu alanda faaliyet göstermesine yol açmıştır. Rosagroleasing tarım sektöründe yabancı şirketlerle işbirliği yaparak finansal riskin bir kısmını üstlenme yoluna gitmiş, bunun sonucunda da tarım sektöründeki verimliliği önemli ölçüde artırmıştır.⁸

⁷ Leasing sektörünün bilgi asimetrisini azaltarak özellikle büyüme potansiyeli yüksek KOBİ niteliğindeki şirketlerin sermaye yatırımlarını desteklediği Ezzel (2001), Sloty (2009) ve Chigurupati ve Hegde (2010) çalışmalarında gösterilmektedir.

2.7. Hangi sektör ve şirketler daha fazla leasing kullanıyor?

Leasingi küresel ölçekte en fazla tercih eden sektörler incelendiğinde imalat, tarım, kamu, madencilik, inşaat ve sağlık hizmetleri gibi geniş bir spektrumda faaliyet gösteren bir şirket portföyüyle karşılaşmaktadır. Daha spesifik makine ve ekipmanı belli bir dönem için kullanan (inşaat ve taşımacılık), ikinci el piyasaları derin (otomotiv ve gayrimenkul), yatırım teşvikleri fazla (ihracat odaklı imalat sanayi) ve teknolojik devrimin yüksek olduğu (sağlık hizmetleri) sektörlerin leasing alternatifinden daha fazla yararlandıkları görülmektedir.

Son olarak yüksek kaldıraç oranlarına sahip şirketlerin operasyonel leasingi daha fazla tercih ettikleri ve bankaların leasing kollarının, daha standart ürün kiraladıkları için, daha spesifik ürünler kiralayan "captive" leasing şirketlerine oranla maliyet açısından daha avantajlı oldukları belirtilmektedir (Degl'Innocenti ve Girardone, 2012).

* Rosagroleasing'in John Deere ile yaptığı "captive leasing" anlaşması bu açıdan iyi bir referans noktası teşkil etmektedir.



3. Leasing konusunda başarılı ülke örnekleri

3.1. Japonya'da leasing sektörü⁹⁻¹⁰

Japonya'da finans sektöründe faaliyet gösteren firmaların büyük çoğunluğu Amerika'dan yaklaşık 20 yıl sonra 1963-1971 yılları arasında büyük bankalara bağlı olarak kurulmuştur. Japonya'nın büyüme dönemlerinde sermaye yatırımlarını karşılayacak finansmanın bulunmayışı leasing sektörünün banka kredilerini tamamlayacak bir araç olarak gelişmesini sağlamıştır. Japonya leasing sektörünün en çok gelişmiş olduğu ülkelerden biridir. 1990'lardan 2008'e kadar leasingin penetrasyon seviyesi %9 düzeyindedir. Japonya'da leasingin en yaygın olarak kullanıldığı imalat sektörü makine, hizmetler sektörü ise toptancılık ve perakendedir. Leasing hacimleri bakımından da gene bu sektörler en yüksek hacimlere sahiptir. Göteburg Üniversitesi'nde gerçekleştirilen bir çalışmada Japonya'da hizmetler sektöründe toptancılık ve perakendede leasingin penetrasyon ve işlem hacmi bakımından çok yüksek olduğu ortaya konmuştur.

Japonya'da leasing muhasebesi düzenlemeleri leasing yapılan makine ve ekipmanların kontrat süresi sonucunda kullanıcıya satılmadığı durumlarda bilançoda gösterilmemesine izin vermektedir. Bu durum uzun dönemli leasingi oldukça cazip bir konuma getirmiştir. Ayrıca bu durum operasyonel leasing performansını etkilememiştir. Özellikle kısa dönemli leasing işlemlerinde sıklıkla kullanılmıştır.

2008 yılında yürürlüğe giren değişiklikler leasing muhasebe standartlarını IAS17 ve FAS13'e uyumlu bir hale getirmiş, bunun sonucunda firmalar leasingi bilançolarında göstermek zorunda kalmışlardır. Japonya'da leasingi kullanan şirketlerin bir kısmı bu durumun leasing operasyonlarında etkisinin olmayacağını belirtmiştir.

Japonya'da leasing yapılan araç gereçler arasında sistem makineleri ve araçları, ofis araçları ve bilgisayarlar bulunmaktadır. Bu noktada Japonya'da leasingin çok çeşitli ürün gruplarında kullanıldığını ve bu anlamda sektörün gelişmiş olduğunu söylemek mümkündür. Japonya'daki toptancılık ve perakende sektöründe faaliyet gösteren firmalarla yapılan görüşmeler leasing kullanımında temel etkenin kullanım kolaylığı olduğunu vurgulamıştır. Ayrıca operasyonlarda idari masrafların düşük olması da önemli bir etkidir. Bu firmaların leasingi özellikle finansman yönünden daha avantajlı görmesi de leasing sektörüne olan talebi artırmıştır.

⁹ Leasing, A Comparative Study of Swedish and Japanese Retail Firms, University of Gothenburg

¹⁰ Institute for International Studies, http://www.iist.or.jp/wf/magazine/0194/0194_E.html

3.2. Siemens'in captive¹¹ leasing uygulamaları¹²

Siemens müşterilerine sunduğu hizmet alanını ve aynı zamanda müşteri portföyünü genişletebilmek amacıyla Siemens Sanayi Sektörü Finansal Hizmetler adı altında bir birim kurmuştur. Böylelikle müşterilerine sunduğu özelleşmiş sanayi çözümleri hizmetlerinin yanı sıra ödemelerde de destek mekanizmaları kurarak müşterileriyle ticari ilişkinin ötesinde ortak gibi çalışmaya başlamıştır. Bu hizmetler kapsamında proje finansmanı, girişim sermayesi, dış ticaret finansmanı, captive leasing gibi uygulamalar bulunmaktadır.

Almanya'da bulunan Dreh Norm firması Siemens'in rakibi olan bir firmadan almak istediği bir yatırım ekipmanını Siemens'in kurmuş olduğu finansal hizmetler biriminin captive leasing opsiyonu sayesinde Siemens'ten tedarik etmiştir. Bu kapsamda Siemens sektör bilgisi sayesinde firmayla iletişime geçtiğinde düşünülen yatırıma ek olarak bir Siemens kontrol sistemi ürününü teklif edebilmiştir. Firmanın ürünü kullanmayı kabul etmesi sonucunda da çok uygun oranlarda leasing teklifinde bulunmuştur. Buna ek olarak firmaya leasing dönemi sonunda ürünü satın alma hakkını sunmuştur. Böylelikle hem üretici firmanın ihtiyacı çözülmüş, hem de Siemens çapraz ürün satışı gerçekleştirebilmiştir. Ayrıca ürünün kontrol sistemiyle beraber olması ürünün kullanımının tamamlanmasıyla daha yüksek bir fiyata satılabilmesini sağlamıştır.

Bir benzeri captive leasing uygulaması da Çin'de faaliyet gösteren araba motoru parçası tedarikçisi olan Tianjin Zhongda Precision Machinery Co. firmasında görülmektedir. Firma tam kapasiteyle çalışan üretim hattına ek olarak yeni yatırımlar yapma ihtiyacı duymuş ancak firmanın nakit kapasitesi bu yatırımı karşılamaya yeterli olmamıştır. Bu projede Siemens'in iki farklı departmanı olan Siemens Motion Control ve Finansal Hizmetler bir arada çalışarak firmanın ihtiyacı, yeni yatırımın nakit akışları doğru bir biçimde tespit edilebilmiş ve firmaya uygun bir çözüm geliştirilebilmiştir.

Siemens'in uyguladığı bu iki örnek ana üretici firmaların leasing sektöründe faaliyet göstermesiyle hem kendileri hem de üreticiler için yaratabileceği katma değeri ortaya koymaktadır. Bu katma değer müşterinin ihtiyaçlarına göre esneklik gösterilmesi ve firmanın yeni müşteri kazanması ya da çapraz satış yapabilmesiyle sağlanmaktadır.

¹¹ Vendor leasing üretici firmanın ürünlerinin nihai kullanıcılarına finansman konusunda da hizmet sunduğu leasing modelidir. Vendor leasing modelinde üretici firma bir finans kurumuyla işbirliği yapmaktadır. Vendor leasing leasing kullanan şirketler için bütün işlemlerin halledilebileceği bir sistem olması ve leasing yapan ekipman üreticileri için de satış hacmini artırması nedeniyle avantajlıdır. Ekipmanı alan firmalar doğrudan ekipman üreticisine ödeme yapabileceği gibi finansmanı sağlayan kuruma da ödeme yapabilmektedirler. Captive leasing'de ise leasingi gerçekleştiren firma ana üretici firmanın tümüyle sahip olduğu bir yan kuruluş durumundadır. General Motors Acceptance Corporation ve Ford Motor Credit Company captive leasing uygulamasını gerçekleştiren iki firmadır.

¹² http://finance.siemens.com/financialservices/global/en/about_us/documents/references-industry.pdf

3.3. Rusya leasing sektörü¹³⁻¹⁴

Sovyetler Birliği'nin çöküşünün ardından firmalar değişen ekonomik koşullara uyum sağlayabilmek için yeni yatırımlar yapmak durumundadır. Diğer bir taraftan ülkedeki makroekonomik istikrarsızlık ve şirketlerin finansman sorunları, firmaların bu yatırımları yapmasında sıkıntılara neden olmaktadır. Bu aşamada leasing sektörü ülkede yatırımların artmasında önemli bir rol oynamıştır. Ülkedeki yatırım ihtiyacını gören uluslararası leasing firmaları Rusya'da işbirlikleri kurmaya çalışmış, ayrıca IFC, Kanada Uluslararası Kalkınma Ajansı gibi organizasyonlar da sektörün gelişebilmesi için yatırımlar gerçekleştirmişlerdir.

2002 yılında Rusya'daki leasing operasyonlarının büyük bir kısmı tarım ve üretim sektörlerinde olmuştur. Bu iki sektörün ardından telekomünikasyon ve taşımacılık gelmektedir. Sovyetler Birliği döneminde leasingin yalnızca bir kiralama aracı olarak görülmesi, finansmanla bağlantısının kurulamayışı nedeniyle üretim varlıklarına yapılan yatırımların yaklaşık %3'ü leasing ile sağlanmıştır. Bununla birlikte leasing firmalarının leasing ile ilgili değişik uygulamalar geliştirebilmesi ve yeni bölgelere, sektörlerle genişlemesi, üreticilerin leasingin faydaları konusunda bilgi sahibi olmasıyla sektör hızla gelişmiştir (Garadja, 1999). Rusya'da o dönemin koşullarının getirdiği ilginç bir faktör de ithal edilmiş 2. el üretim ekipmanlarının çok geniş bir leasing pazarının bulunmasıdır. Bu durum da Rusya'daki firmaların yeni yatırımlar konusunda çok ciddi bir ihtiyacının olduğunu ortaya koymaktadır. O dönemde bu durumun bilincinde olan hükümet de bu tip ürünlerin ithalatını oldukça desteklemiştir.

Bununla beraber, olumlu bir gelişme olarak "captive leasing" firmaları ya da tedarikçiler tarafından kurulan leasing firmaları giderek yaygınlaşmıştır. "Captive leasing" modelinde ekipman üreticileri müşterileriyle aynı ödeme koşulları gibi anlaşmalar yaparak leasing kullanımının yaygınlaşmasında etkili olmuşlardır. Ayrıca genellikle kırsal kesimlerde müşterilerine yakın biçimde konumlanan firmalar müşterilerini takip etme şansına da sahip olarak sektörü daha yakından takip edip müşteri bazlı risk profilleri geliştirmişlerdir. Bütün bu olumlu gelişmeler tarım sektöründe Caterpillar, John Deere ve Klauss gibi uluslararası ekipman üreticilerinin –belli teşviklerin ve yatırım ikliminin de iyileşmesiyle– Rusya pazarında kamuyla beraber ortak leasing faaliyetleri gerçekleştirmelerine yol açmıştır.

Bunların haricinde küçük ölçekli leasing firmaları da Rusya'da bu sektörün gelişiminde etkili olmuştur. Örneğin küçük bir leasing firması olan Europlan, müşterilerini leasing için iki grup altında toplamıştır. Bu plana göre Europlan denetlenmemiş finansal varlıklara sahip küçük firmalar için ekipman değerlemesi yaparak, firmanın kredi geçmişine ve olası nakit akışlarına bağlı olarak iş planı hazırlama gereksinimi olmadan 50.000 dolara kadar leasing yapma hakkı verirken, denetlenmiş olan firmalara standart prosedürlerden geçerek daha yüksek tutarlı leasing yapabilmektedir. Ayrıca ilk başvuruda reddedilen firmalar eksik evraklarını hazırlayarak tekrardan başvuru yapabilmektedir. Europlan ikinci kez gelen müşterilerinde ise leasing tutarlarını da genişletmektedir. Bu model aracılığıyla Europlan operasyonlarının finansmanında IFC, EBRD ve US EXIM Bankası gibi kurumlarla çalışabilmektedir. Europlan'ın geliştirmiş olduğu bir başka yöntem ise firmanın iflas etmesi halinde müşteriye ekipmanı satma imkânı tanınmasıdır. Böylelikle Europlan hem operasyonel maliyetlerini düşürmekte hem de satış işlemi maliyetlerini müşteriye aktarabilmektedir.

Rusya hükümetinin de leasing sektörünü geliştirmek konusunda kararlı olması sonucunda KOBİ'lere ve leasing firmalarına çeşitli vergi avantajları sağlanmıştır. Bunlar arasında leasing lisansı alım işlemlerinin kolaylaştırılması, leasing yapılan ekipmandan sağlanan gelirler üzerinden alınacak verginin ilk 3 yıl ödenmemesi, hızlandırılmış amortisman yöntemine izin verilmesi, leasing ödemelerinin tamamının vergiden düşülebiliyor olması ve uluslararası platformda kiralanan ekipmanların bazı gümrük vergilerinden muaf olması bulunmaktadır.

Sonuç olarak, Rusya'da leasing sayesinde ulusal ve uluslararası yatırımlar artmış, vergi gelirlerinin artışıyla da Rusya'daki sosyo-ekonomik durum iyileşmiştir (IFC, 2002). Ayrıca, yukarıda belirtilen leasing uygulamalarıyla firmalar teknolojilerini güncelleyebilmiş ve ekonomideki değer zinciri olumlu yönde etkilenmiştir (Kirkby, 1999). Son olarak, leasing anlaşmalarının ulusal borçlara dahil edilmemesi sayesinde ülke IMF'den yardım alma olasılığını garanti altına alırken, küçük firmaların yüksek tutarlar ödemediği yatırım yapmasının sağlanması girişimciliği teşvik etmiştir (IFC, 2002).

¹³ Leasing in Russia: A Case Study, Sergey V. Pakhtusov, Darlene Bay, Journal of International Financial Management and Accounting 17:2 2006

¹⁴ USAID Micro Report, Leasing: A Potential Solution for SME Expansion and Rural Financial Sector Deepening: A Study of Russia, 2006.

3.4. Başarılı ülke örnekleri ve uygulamaları: Genel değerlendirme

Leasing konusunda başarılı ülkelere bakıldığında canlı ve gelişmiş bir leasing sektörünün hem satıcılar hem de kiracılar açısından cazibesi ortaya çıkmaktadır. Örneklerden yola çıkılarak özellikle özendirilmesi istenen sektörlerde captive leasing uygulamalarına yönelik teşvik programları geliştirilebilir. Böylelikle leasing yoluyla da satışlarını artırabileceğini gören üretici firmaların ülkeye yatırım yapmaları sağlanmış olacaktır. Benzer şekilde özendirilmek istenen sektörlerde leasing sektörünün gelişebilmesi için, özellikle operasyonel leasing'in kullanıldığı durumlarda etkin bir ikinci el piyasasının oluşması önemlidir.

Başarılı ülke örnekleri ve sektör uygulamaları incelendiğinde leasing sektörünün gelişmesi için ortaya çıkan kritik faktörler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

1. Leasingin sağladığı faydaların anlaşılır olması firmaların yatırım kararlarında bu alternatifini değerlendirmelerinde önem taşımaktadır. Özellikle kredi uygunluk kriterlerini yerine getirmekte zorlanan KOBİ'lere leasing hakkında yapılacak bilgilendirmeler sektörün gelişimi ve bilgi eksikliğinin giderilmesi için kritik önem taşımaktadır. Bu kapsamda başarılı ülke örnekleri leasing birliklerinin bu fonksiyonu üstlendiğini göstermektedir. Bu organizasyonlar aynı zamanda en iyi uygulamaların paylaşılmasında da önemli bir role sahiptir.
2. İkinci el pazarlarının gelişmiş olması leasing sektörünün sağlıklı büyümesine önemli katkı yapmaktadır. Bu durum leasing firmalarının risklerini azaltmada da önem taşımaktadır.
3. Leasing firmalarına yönelik lisans prosedürlerinin basitleştirilmiş olması sektörde daha çok oyuncunun yer almasını ve pazarın daha hızlı gelişmesini sağlamaktadır.
4. Leasing sektörünün faaliyet gösterdiği ekonomide finansal sistemin ve sigorta araçlarının gelişmiş olması sektörün gelişimine pozitif etki etmektedir.
5. Leasing firmalarının müşterilerinin sektörlerine bağlı olarak geliştirebileceği ödeme koşulları ile KOBİ'lerin leasingi daha çok kullanması sağlanabilmektedir. Küresel ölçekte başarılı örnekler incelendiğinde, tarım KOBİ'lerinde aylık düzenli ödemeler yerine dönemsel ödemelerin (bazı durumlarda aynı şekilde) yapılması, firmanın iflası halinde ürünü satma koşulu,

kredi geçmişi olmayan KOBİ'ler için küçük hacimli leasing olasılıkları, ana üretici firmanın leasing yaptığı durumlarda kullanıcıyı belli aralıklarda gözlemlemesi gibi uygulamalar başarılı sonuç vermektedir.

6. Özellikle küçük ölçekli leasing şirketlerinin ürün portföylerini çeşitlendirerek risklerini minimize etmeye çalışması sektörde daha çok oyuncunun yer almasını sağlamaktadır.
7. Özel sektör gelişimi ya da kalkınma konularında faaliyet gösteren EBRD, IFC gibi organizasyonların leasing firmalarına operasyonlarında garantör olmaları ya da operasyonların finansmanını sağlamaları sektörün daha hızlı gelişmesini sağlamaktadır.
8. Hızlandırılmış amortisman, leaseinge tabii ürünlere yönelik düşük vergi oranları, ürünün tedarikçi ya da kullanıcının bilançosunda gösterilebilme esnekliği gibi düzenlemeler leasing alternatifini daha çekici kılan faktörlerdir.
9. Leasing alternatifinin, KOBİ'lerin fazla olduğu, makine ve ekipmanın teknoloji düzeyinin yetersiz olduğu kilit sektörlerde (tarım, imalat alt sektörleri) özendirilmesi için yeniden kiralaması zor olan ekipman için vergi oranlarının düşürülmesi etkili sonuç vermektedir.



4. Türkiye’de leasing sektörü

Türkiye’de leasing sektörünün büyüklüğü incelendiğinde 31 şirketin yaklaşık 50.000 müşteriye 1.500 civarında bir çalışan sayısı ile hizmet verdiği, sektörün toplam varlık büyüklüğü açısından 32 milyar TL’lik bir aktif büyüklüğe ve yaklaşık 20 milyar TL’lik bir kira alacağına sahip olduğu görülmektedir. Sektörde büyüklük olarak ilk 10 şirketin tamamının banka iştiraki olması ve sektörün yaklaşık %85’inin banka iştiraklerinden oluşması bankacılık ve leasing faaliyetlerinin diğer ülkelere oranla daha paralel yürütmesine yol açmaktadır. Bir başka ifadeyle, Türkiye’de bankalar müşteri firmalar için finansman stratejilerini belirlemekte, şirketlerin bilanço yapısına bağlı olarak ticari kredi ya da leasing alternatiflerini sunarak müşterilerinin sermaye yatırımlarını şekillendirmektedirler. Bu durum aynı zamanda sektörün oligopolistik bir yapıya sahip olmasına neden olmaktadır.

Türkiye için belirtilen sektör büyüklüklerinin uluslararası karşılaştırmasını yapmak için leasing işlemlerinin toplam hacminin GSYH’ya oranlarına bakıldığında penetrasyon oranına göre 2013 yılında Türkiye dünyadaki ilk 50 ülke sıralamasında 41. sırada gelmektedir. White Clark Group’un raporuna göre Türkiye’nin 0,63 penetrasyon oranı ile İngiltere (2,67), Almanya (2,01), Fransa (1,25) gibi Batı Avrupa ülkelerinin; Polonya (2,03) ve Çek Cumhuriyeti (1,55) gibi Doğu Avrupa ülkelerinin ve Çin (1,11), Rusya (1,22) gibi gelişmekte olan ülkelerin altında kaldığı görülmüştür.¹⁵ Bu da, Türkiye’nin leasing işlem hacmi bakımından potansiyelinin altında olduğunu göstermektedir. Türkiye’de yakın zamana kadar şirketlere sadece finansal leasing alternatifinin sunulması, leasingin özel sektöre sınırlı kalıp kamu ve hane halkı için geçerli bir finansman aracı olarak görülmemesi, bu düşük penetrasyon oranının en önemli belirleyicileri arasındadır.¹⁶

Tablo 2: Leasing penetrasyon oranları - ilk 25 ülke

Sıra	Ülke adı	Penetrasyon Oranı (2013)	Sıra	Ülke adı	Penetrasyon Oranı (2013)
1	Estonya	5,91	14	Avusturya	1,74
2	İsveç	3,82	15	Norveç	1,73
3	Letonya	3,36	16	Kolombiya	1,62
4	Birleşik Krallık	2,67	17	Tayvan	1,60
5	Litvanya	2,65	18	Çek Cumhuriyeti	1,55
6	Danimarka	2,50	19	Bulgaristan	1,51
7	Slovakya	2,48	20	Fas	1,29
8	Finlandiya	2,31	21	Fransa	1,25
9	İsviçre	2,19	22	Güney Afrika	1,23
10	Slovenya	2,09	23	Rusya	1,22
11	Polonya	2,03	24	Peru	1,21
12	Almanya	2,01	25	Belçika	1,13
13	ABD	1,92	41	Türkiye	0,63

Kaynak: White Clark Group, 2015

4.1. Türkiye’de leasing sektörünün gelişimi ve şirketlerin leasing algısı

Türkiye’de leasing sektörünün yıllar içindeki gelişimi incelendiğinde, sektörün iş hacminin ve kontrat sayısının 2007 yılına kadar arttığı görülmektedir. Bu artıştaki temel nedenin leasingin sunduğu KDV avantajı olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Leasing şirketleri tarafından çoğunlukla KDV avantajından yararlanmak için kullanılan bir finansal enstrüman olarak algılandığı için de sektörün gelişmesi için gerekli altyapı tam anlamıyla oluşmamıştır. Nitekim 2007 sonrasında sağlanan vergi avantajlarının kaldırılması ve küresel krizle beraber sektörün büyümesinde keskin bir düşüş yaşanmıştır. Bununla beraber belli mal gruplarında vergi avantajlarının yeniden sağlanması ve ürün çeşitliliğini artırmak için operasyonel leasing ile sat ve geri kirala (sale and leaseback) uygulamalarına imkân tanınmasının sektörün büyümesine olumlu katkı yapacağı düşünülmektedir.

¹⁵ Daha sağlıklı bir karşılaştırma, leasing işlemlerinin ayrılarak (finansal, operasyonel, captive vs.) karşılaştırılmasının yapılması ve Türkiye’deki katılım bankalarının ilgili operasyonlarının da leasing penetrasyon hacmine dahil edilmesiyle yapılabilir. Uluslararası verilerin sınırlı olması ve sektör temsilcileriyle yapılan odak görüşmelerde sektörün temel problemlerinden biri olarak belirtilen veri kısıtı ve güvenilirliği daha sağlıklı bir uluslararası karşılaştırmayı güçleştirmektedir.

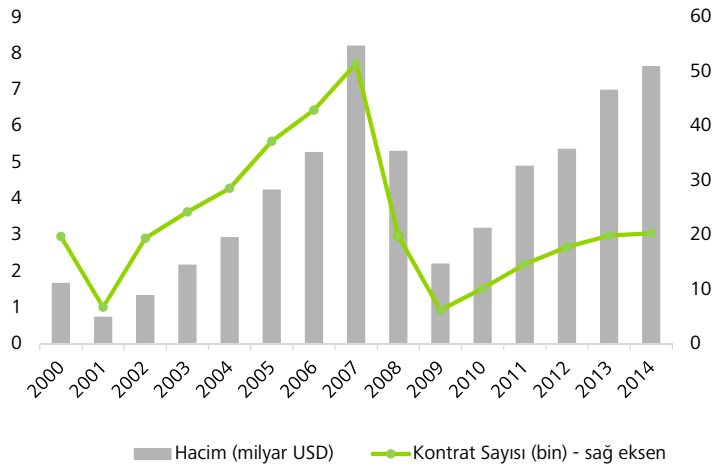
¹⁶ Dünyada leasing sektörünün derinliğiyle ön plana çıkmış ülkelerde leasing şirketlerinin net işletme sermayesi (working capital) verebildikleri görülürken Türkiye’de bu uygulamanın olmaması da leasing sektörünün düşük penetrasyona sahip olmasının nedenlerinden biridir.

Sat geri kirala uygulamalarının Türkiye’de özellikle organize sanayi bölgelerindeki gayrimenkul için avantajlı olduğu görülmektedir. Sat geri kiralama uygulamalarında yaygın olan uygulama gayrimenkul sahibinin fabrikasını, arsasını 3. tarafa satıp ardından operasyonel kiralama ile alıp kullanımına devam etmesidir. Sat geri kirala uygulamasında mülk sahipleri mülklerini satarak bilançolarından çıkartmakta ve operasyonel kiralamanın sağladığı vergi gibi avantajlardan yararlanabilmektedir. Bu durumun finansal kiralama için olumsuz bir gelişme olduğu düşünülebilir. Ancak sat geri kirala uygulamalarında kiracının göz önünde bulundurması gereken operasyonel ve stratejik kararlar gayrimenkul alımlarında her zaman sat geri kiralamanın kullanılmayacağına da göstermektedir. Sat geri kirala uygulamaları doğası gereği kiracı üzerinde birtakım kısıtlamalar getirmektedir. Örneğin sözleşmeye bağlı olarak kiracının mülk üzerinde değişiklik yapması, kısmi olarak kiralaması kısıtlanmaktadır. Bu da işletmenin operasyonlarında esnekliğini yitirmesine neden olmaktadır. Benzeri bir şekilde sözleşme dönemi sonunda kiracının gayrimenkul sahipliğini kaybediyor olması tekrardan yatırım yapma ihtiyacı duyulduğunda olasılıkları gözden geçirmesi ihtiyacını doğurmaktadır.

Şekil 5b’de kontrat başına düşen iş hacminde görülen artış ise leasing alternatifinin zaman içinde daha büyük ölçekli şirketler tarafından tercih edildiğini göstermektedir.¹⁷ Özellikle son dönemlerde kamudaki büyük altyapı projelerinde (kamu-özel sektör ortaklığı vb.) kullanılan makine ve ekipmanın önemli bir bölümünün leasing yoluyla sağlanması bu çerçevede not edilmelidir.

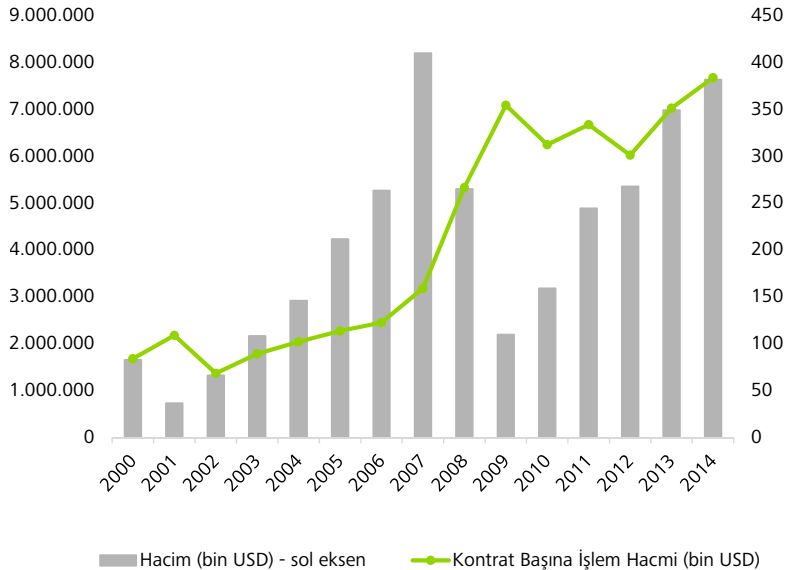
Türkiye küresel kriz sonrasında iç talebi canlandırıcı politikaları yüksek bir kredi büyümesiyle gerçekleştirirken, leasing sektörü sermaye yatırımları için daha az oranda tercih edilmiştir. Bu tabloda, leasinge sağlanan vergi avantajlarının kalkması kadar, düşük faiz oranları sebebiyle KOBİ’lerin finansmana erişimde zorluk yaşamaması ve leasing sektörü konusunda yaşanan bilgi eksikliği etkili olmuştur. Özel sektörde bankalara ve krediye erişimi sınırlı, mali yapısı zayıf görülen şirketlerin leasing yoluna gittiği yönünde oluşan algı da sektörün yeterince gelişmesine engel olmaktadır. Küresel kriz sonrasındaki dönemde bankaların KOBİ Bankacılığına yönelmesinin de leasing sektörüne olan ilginin azalmasında etkili olduğu sektör temsilcileri tarafından dile getirilmektedir.

Şekil 5.a: Türkiye’de 2000-2014 yılları arasında leasing işlem hacmi ve kontrat sayısı



Kaynak: FKB

Şekil 5.b: Türkiye’de 2000-2014 yılları arasında kontrat başına leasing işlem hacmi



Kaynak: FKB

¹⁷ Türkiye’de son dönemde giderek yaygınlaşan sat ve geri kirala uygulamasının şirketlere ait taşınmazların muhasebesel değeri ve piyasa değeri arasındaki farkı için değerlendirme yapıp bilanço genişletmek amacıyla kullanıldığı görülmektedir. Bu da Türkiye’de mevcut haliyle sat ve geri kirala uygulamasının bir leasing pratiği olarak algılanmaması gerektiğini düşündürmektedir.

Tablo 3: 2014 yılı ürün gruplarına göre leasing tutarları ve toplam içindeki payları (Kira alacağı)

Finansal kiralama konusu varlıklar	Kira alacağı içindeki payı 2014 (%)
Gayrimenkul	%30,73
İş ve İnşaat Makineleri	%19,16
Diğer Makine ve Ekipmanlar	%17,67
Metal İşleme Makineleri	%7,26
Tekstil Makineleri	%6,59
Sağlık Sektörü ve Estetik Ekipmanları	%3,09
Havayolu Ulaşım Araçları	%2,28
Gemiler ve Suda Yüzen Taşıt ve Araçlar	%2,20
Karayolu Taşıtları	%2,01
Tarım ve Hayvancılık Makineleri	%1,85
Bilgi İşlem ve Büro Sistemleri	%1,78
Plastik İşleme Makineleri	%1,65
Matbaacılık ve Kağıt İşleme Makineleri	%1,37
Elektronik ve Optik Cihazlar	%1,32
Turizm Ekipmanları	%1,06
Demiryolu Ulaşım Araçları	%0,00
Toplam	%100

Kaynak: FKB

Tablo 4: Sözleşmelerin toplam içindeki paylarının değişimi (Net kira alacaklarına göre)

	2001	2007	2014
Gayrimenkul	%9,76	%11,86	%30,73
Diğer	%25,61	%20,25	%21,17
İş ve İnşaat Makineleri	%9,24	%23,32	%19,16
Metal İşleme Makineleri	%2,52	%4,67	%7,26
Tekstil Makineleri	%11,22	%7,62	%6,59
Sağlık Sektörü ve Estetik Ekipmanları	%4,11	%4,62	%3,09
Havayolu Ulaşım Araçları	%0,16	%1,25	%2,28
Gemiler ve Suda Yüzen Taşıt ve Araçlar	%0,17	%1,60	%2,20
Karayolu Taşıtları	%10,71	%10,55	%2,01
Bilgi İşlem ve Büro Sistemleri	%17,14	%5,42	%1,78
Matbaacılık ve Kağıt İşleme Makineleri	%3,22	%2,85	%1,37
Elektronik ve Optik Cihazlar	%4,09	%3,54	%1,32
Turizm Ekipmanları	%2,06	%2,44	%1,06

Kaynak: FKB

Leasing sektörünün önündeki engellerden biri de Türkiye'deki şirketlerin "mülkiyet sahipliği" konusuna yaklaşımı ve finansal okuryazarlık seviyesinin istenen düzeyde olmamasıdır. Özellikle aile şirketlerinde ve küçük işletmelerde mal mülkiyetinin leasing şirketinde olması olumsuz bir algı yaratmakta ve leasingin sağladığı diğer avantajlar hakkında şirketlerin yeterince bilgi sahibi olmamasına yol açmaktadır.

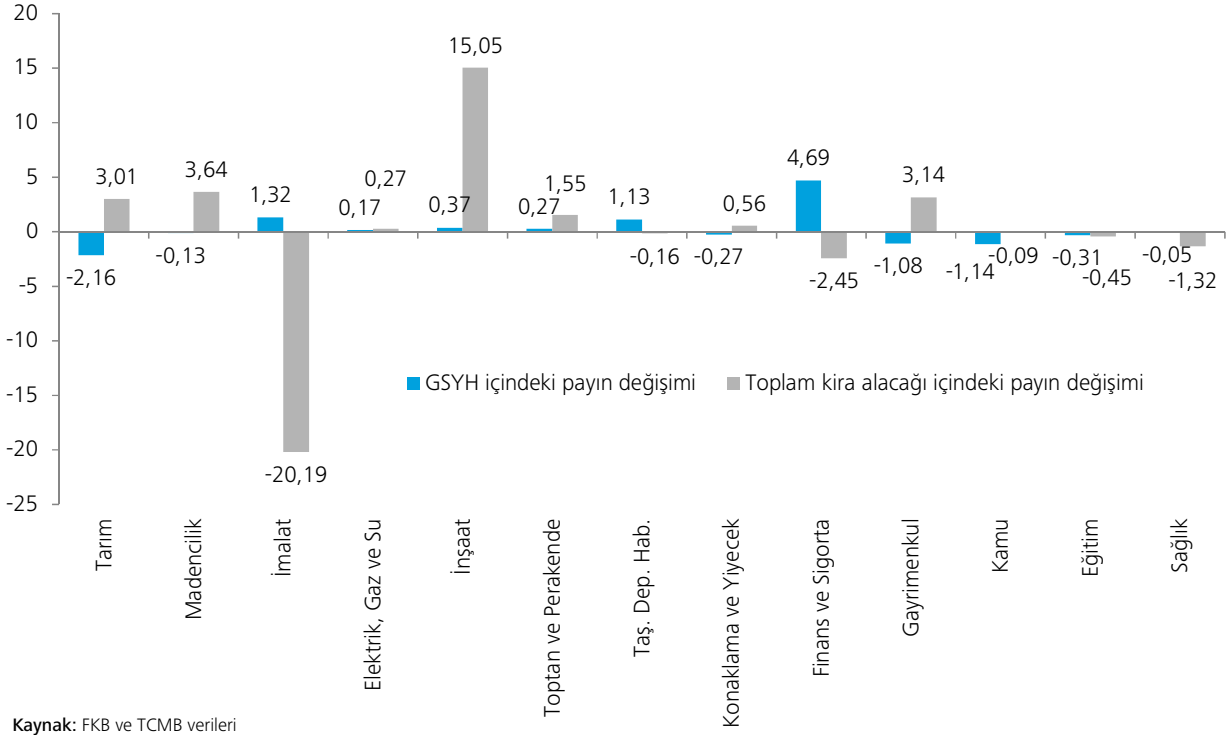
Daha ilgi çekici bir tablo Türkiye'de finansal kiralama tercih eden sektörlerin dağılımında yaşanmaktadır. İnşaat sektörü ve gayrimenkul Türkiye'deki leasing faaliyetlerinin yaklaşık yarısını gerçekleştirmektedir.

Finansal kiralamada kira alacakları değerlerine zaman içinde bakıldığında ise 2001-2014 arasında iş ve inşaat makineleri, gayrimenkul ve metal işleme makineleri alanlarında artış görünürken diğer sektörlerde istikrarlı bir büyüme sürdürülememiştir.

İçerdiği ileri teknoloji ve yüksek katma değer açısından stratejik önem taşıyan elektronik ve optik cihazlar sektöründe, sanayi strateji belgelerinde öncelikli sektörler arasında yer alan sağlık sektöründe ve hizmet sektöründe verimliliği artırıcı etkisi bulunan bilgi işlem ve büro sistemlerinde görülen azalma dikkat çekicidir.

2003 - 2013 yılları arasında sektörlerin hem GSYH hem de leasing işlem hacimlerindeki paylarının değişimi incelendiğinde ise Türkiye'de imalat sektörünün GSYH içindeki payının %1,32 arttığı görülürken, leasing işlem hacminden aldığı payın %20,19 oranında azaldığı görülmüştür.

Şekil 6: Sektörlerin GSYH ve toplam kira alacağından aldıkları payların fark değişimi (2013-2003, %)



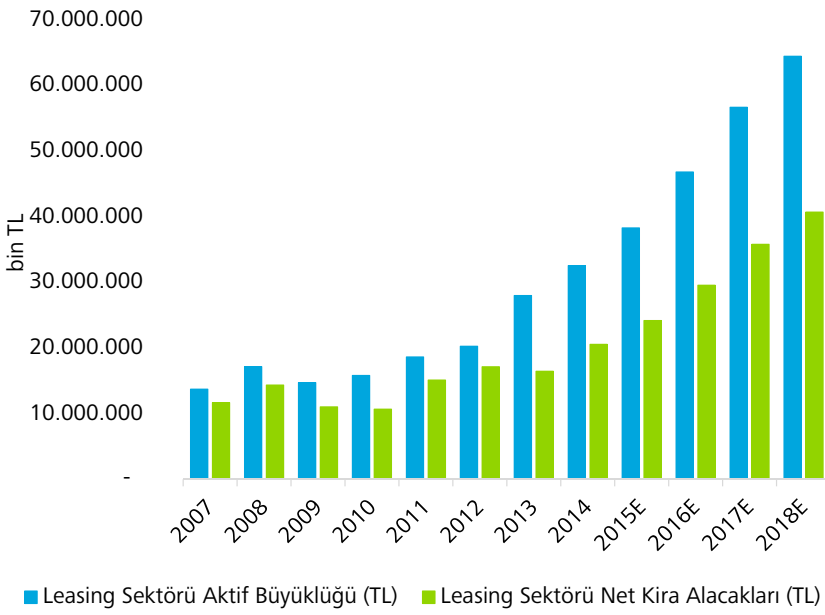
Kaynak: FKB ve TCMB verileri

Türkiye'nin 2003-2013 yılları arasında ekonomik büyümesine en fazla katkı yapan sektörlerin başında gelen inşaat sektöründe leasing işlem hacimlerinin de payının büyük ölçüde arttığı görülmektedir. Leasing sektörünün katkısının inşaat gibi ekonomik konjonktürle beraber hareket eden sektörlerle sınırlı kalmaması ve sürdürülebilir büyüme için stratejik önem taşıyan sektörlerde de kullanılması, finansmana erişimin ve sermaye yatırımlarının zorlaşmasının beklendiği 2015 ve sonrası için de önem taşımaktadır.¹⁸

¹⁸ İnşaat sektörünün ekonomik konjonktüre duyarlı olması düşük büyüme döneminde inşaat sektöründe meydana gelebilecek bir daralmanın leasing sektörünü de olumsuz etkileyeceğini akla getirebilir. Bununla beraber, leasing şirketlerinin önemli bir kısmının altyapı inşaatına destek vermesi (iş makinelerinin yaklaşık %80'i) ve problemin daha çok olduğunun düşünüldüğü üstyapı inşaatlarında leasing faaliyetlerinin sınırlı olması inşaat sektörünün taşıyacağı olası bir riskin leasing şirketlerine yansımaya engel olacaktır.



Şekil 7: Leasing sektörü aktif ve net kira alacakları büyüklükleri ve tahminler



4.2. Leasing sektörü büyüme öngörülleri

Leasing sektörünün 2013'ten itibaren yakaladığı ivmenin sürmesi ve 2018 yılında yaklaşık 64 milyar TL'lik bir aktif büyüklüğüne ulaşması beklenmektedir. Net kira alacakları bakımından ise yaklaşık 41 milyar TL'lik bir büyüklük beklenmektedir. 2015-2018 arasında sınırlı bir ekonomik büyüme performansı yakalanacağı düşünüldüğünde, sektördeki işlem hacmindeki bu artış beklentisi olumludur. Tablo 5'de de görüleceği üzere, sektörün yıllık ortalama (nominal) büyüme hızının %20'nin biraz altında olacağı öngörüsü, özellikle makine-teçhizat ve taşınmaz mallarda işlem hacminin 2014-2018 arasında yaklaşık 2 katına çıkacağı tahmin edilmesi, sektörün önümüzdeki yıllarda 2007 öncesinde yakaladığı ivmeyi tekrar kazanacağını düşündürmektedir.

Tablo 5: Leasing sektörü büyüme beklentileri

(1000)	2013	2014	2015T	2016T	2017T	2018T
Leasing Sektörü Yıllık Büyüme Tahmini	%33,55	%30,78	%17,66	%22,25	%21,06	%13,72
Leasing Makina-Teçhizat İşlem Hacmi (TL)	10.365.892	11.882.668	13.981.147	17.091.952	20.691.517	23.530.393
Leasing Taşınmaz İşlem Hacmi (TL)	2.431.506	4.853.484	5.710.609	6.981.220	8.451.465	9.611.006
Leasing Toplam İşlem Hacmi (TL)	12.797.397	16.736.151	19.691.756	24.073.172	29.142.981	33.141.399
Leasing İşlem Hacmi (Taşınmaz Hariç, USD)	5.661.531	5.422.368	6.379.958	7.799.499	9.442.073	10.737.526
Leasing İşlem Hacmi (Taşınmaz, USD)	1.328.013	2.214.770	2.605.898	3.185.711	3.856.621	4.385.750
Leasing Toplam İşlem Hacmi (USD)	6.989.544	7.637.138	8.985.857	10.985.210	13.298.695	15.123.276
Leasing Sektörü Aktif Büyüklüğü (TL)	27.978.971	32.532.444	38.277.674	46.794.456	56.649.368	64.421.662
Leasing Sektörü Net Kira Alacakları (TL)	16.437.130	20.543.180	24.171.106	29.549.177	35.772.233	40.680.184

Kaynak: FKB

Tablo 6: Leasing sektörü penetrasyon beklentileri

Penetrasyon Oranları	2014T	2015T	2016T	2017T	2018T
Leasing İşlem Hacmi (Bina Hariç)/Özel Kesim Sabit Yatırım (Bina Hariç)	%5,85	%6,10	%6,61	%7,09	%7,15
Leasing İşlem Hacmi (Bina Yatırımları)/Özel Kesim Sabit Yatırım (Bina Yatırımları)	%4,44	%4,63	%5,01	%5,38	%5,43
Leasing İşlem Hacmi/Özel Kesim Sabit Yatırım Harcamaları	%5,35	%5,58	%6,05	%6,49	%6,55
Leasing İşlem Hacmi/GSYİH	%0.96	%1.02	%1.12	%1.23	%1.26

Kaynak: FKB

Tablo 6'da yer alan penetrasyon oranları sektörün önümüzdeki dönemde özel sektör yatırımlarına daha büyük katkı sağlayacağını göstermektedir. Bina hariç yatırımların içinde leasing işlem hacminin oranının %6 seviyelerinden %7 seviyelerine gelmesi, toplam özel yatırımlar içinde de leasingin payının %5,3 seviyesinden yaklaşık %6,5 seviyesine gelmesi öngörülmektedir. Bu artışta özellikle son dönemlerde getirilen kolaylıklarla önu açılan operasyonel kiralamanın payının yüksek olması beklenmektedir.

Bu gelişmelere paralel olarak da GSYİH içinde leasing sektörünün payının %1,3 düzeyine geleceği tahmin edilmektedir.

Bütün bu öngörüler, yüksek büyüme potansiyeli ve özel sektör yatırımlarına destek sağlayabilme özelliğinden dolayı leasing sektörüne daha fazla önem verilmesi gerektiğini göstermektedir.



Ekonometrik analiz: Makine ve ekipman leasing artışının yatırımlar üzerindeki etkisi

Yukarıda ortaya konan argümanlar dahilinde bu bölümde Türkiye'deki makine ve ekipman yatırımları (kamu ve özel sektör toplamı) ile bu alandaki leasing faaliyetleri arasında olası bir uzun dönemli denge ilişkisi, ekonometrik bir analiz yardımıyla incelenmektedir.¹⁹ Elde edilen sonuçlar, makine ve ekipman yatırımları ile bu alanda yapılan leasing arasında uzun dönemli bir denge ilişkisi olduğunu göstermektedir.

Bulgular, makine ve ekipman alanında leasing faaliyetlerinin artmasının ekonominin genelinde makine ve ekipman yatırımlarını da olumlu etkilediğini göstermektedir. Makine ve ekipman alanında yapılacak leasing faaliyetlerinde %1'lik bir büyüme makine ve ekipman yatırımlarını %0,3 oranında artırmaktadır. Yatırımların GSYH içindeki payının %20'nin biraz altında olduğu düşünüldüğünde, makine ve ekipman alanında leasing faaliyetlerinin artmasının ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemli etkisinin önemli olduğu görülmektedir.

Tablo 7. Makine ve ekipman leasing değişkeninin bu alandaki yatırımlar üzerindeki etkisi

$$\Delta \ln (\text{Yatırım})(t) = \text{Sabit} + \beta * \Delta \ln (\text{leasing})(t) + \alpha * \text{Hata Düzeltme Terimi} (t-1) + \varepsilon(t)$$

	D.In (Yatırım)
D.In (leasing)	0.319*** (0.000)
Hata Düzeltme Terimi (-1)	-0.085 (0.231)
Sabit Terim	0.031 (0.046)
Gözlem Sayısı	58

p-değerleri parantez içinde gösterilmektedir.

4.3. Türkiye'de leasing sektöründe vergi uygulamaları

Leasing işlemlerinin vergilendirilmesine yönelik hükümler şirketlerin leasing taleplerinde temel belirleyiciler arasındadır. Özellikle katma değer vergisi (KDV) oranındaki değişiklikler leasing işlemlerinin hacmine önemli bir etki yapmıştır. Uzunca bir süre finansal kiralama için %1 KDV oranı ile sağlanan vergi teşvik uygulamasına 2007 yılında son verilmesi ve kiralamaya konu olan malın tabi olduğu oranda KDV uygulamasına geçilmesi leasing işlemlerinin cazibesini kaybetmesine de neden olmuştur. Bu çerçevede sektöre sağlanan vergi kolaylıklarının ve teşviklerin şirketlerin daha düşük finansman maliyeti ile yatırım mallarını temin etmesini sağlayarak ekonomiye olumlu katkı sağlaması da göz ardı edilmemelidir.

Sektörü canlandıran bir gelişme ise 2008 ve 2011 yıllarında yapılan değişiklikler ile bazı finansal kiralama işlemlerinde %1 KDV oranının yeniden getirilmesi olmuştur. Yapılan düzenlemeler neticesinde %1 oranında KDV uygulanacak finansal kiralama işlemleri şu şekilde belirlenmiştir:

- Yatırım Teşvik Belgesi sahibi mükelleflere belge kapsamındaki makine ve teçhizatın finansal kiralama şirketleri tarafından kiralanması işlemi %1 oranında KDV'ye tabi olacaktır.
- Belli tarife istatistik pozisyonlarında yer alan ve amortisman tabi iktisadi kıymet niteliği taşıyan makine ve cihazların (kullanılmış olanları ile aksam, parça, aksesuar ve teferruatları hariç) finansal kiralamaya konu olmak üzere finansal kiralama şirketlerine teslimi %1 oranında KDV'ye tabi olacaktır.

¹⁹ Kullanılan yatırım ve leasing verilerinin durağan olmaması (non-stationary) ve birer birim köke (unit root) sahip olması, eşbütünlük (cointegration) analizini mümkün kılmaktadır. Uzun dönemli dengeden uzaklaşılması durumunda iki serinin yeniden uzun dönem dengesine gelme dinamikleri vektör hata düzeltme (vector error correction) modeliyle incelenmektedir.

²⁰ Bu istisnanın uygulanabilmesi için ise finansal kiralama şirketine satış işleminin geri kiralama amacıyla yapılması ve sözleşme süresi sonunda taşınmazın finansal kiralama şirketinden geri satın alınması şartı aranmaktadır. Taşınmazların kiracı veya finansal kiralama şirketleri tarafından üçüncü kişilere satılması durumunda ise kurumlar vergisi istisnası geçerli olmayacaktır. Ancak, sözleşmeden doğan yükümlülüklerin yerine getirilememesi sonucu üçüncü kişilere satılan taşınmazlarda istisna yine söz konusudur. Ayrıca taşınmaz ticareti ile uğraşan ve sat geri kirala yapan şirketlerin ticaretini yaptıkları taşınmazlarının kurumlar vergisine istisna olmasıyla ilgili uygulamalara açıklık getirmek gerekmektedir.

- Aynı makine ve teçhizatın finansal kiralama şirketleri tarafından katma değer vergisi mükellefleri ile işlemleri katma değer vergisinden istisna edildiği için katma değer vergisi mükellefiyeti bulunmayan ancak kazançları bilanço esasına göre tespit edilen gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine kiralanması ve teslimi, %1 oranında KDV'ye tabi olacaktır.
- Teslimleri KDV'den istisna olan araçların (KDV Kanunu md-13/a), faaliyetleri kısmen veya tamamen bu araçların kiralanması veya çeşitli şekillerde işletilmesi olan mükelleflere kiralanması hizmeti %1 oranında KDV'ye tabidir.

Belirtilen bu işlemler dışındaki finansal kiralamalarda ise kiralama konusu malın tabi olduğu oranda KDV oranı uygulaması ise devam etmektedir.

Leasing kapsamında bir başka önemli mevzuat değişikliği de 6361 sayılı Kanunun kabul edilip yürürlüğe girmesi ile birlikte, sat ve geri kirala modelinin de finansal kiralama kapsamına alınması olmuştur. Bu işlemlerin vergilendirilmesinde belli bir dönem belirsizlik yaşansa da 6495 sayılı Kanun'la yapılan vergisel düzenlemeler ile taşınmaz sat ve geri kirala işlemlerine vergisel avantajlar sağlanmıştır. Bu düzenlemeye göre taşınmazlarını satıp geri kiralayan kiracı şirketlerin bu satıştan doğan kazancı ile finansal kiralama şirketinin sözleşme süresi sonunda kiracıya yapacağı satıştan doğan kazancın tamamı kurumlar vergisinden istisna tutularak sat ve geri kirala faaliyetleri özendirilmiştir.²⁰ Bununla birlikte sat ve geri kirala işlemlerine tanınan vergisel avantajların yanı sıra, bu işlemlerin yeteri kadar gelişmesine engel olacak nitelikte vergisel problemler (örneğin teslim edilen taşınmazlar için yüklenen KDV'nin indirimine izin verilmemesi) halen mevcut olup bu sorunların giderilmesi için yasal düzenleme yapılması gerekmektedir.

Yeni mevzuat değişiklikleri incelenip vergi avantajlarının sektörün büyümesinde yarattığı ivme dikkate alındığında aşağıdaki önerilerin sektörü daha da olumlu etkileyeceği düşünülebilir:

1. Leasing'de %1 KDV'ye tabi olan taşınmazların listesinin genişletilmesi özellikle gelişimi teşvik edilmek istenen sektörlerde finansman maliyetlerini azaltıcı bir etki yapacaktır.
2. Leasing şirketlerinin tahsil edemedikleri alacakları için BDDK düzenlemeleri uyarınca ayırdığı karşılıkların vergi matrahının tespitinde de gider olarak kabul edilmesi leasing sektöründe faaliyet gösteren şirketler için mali kolaylık sağlayacaktır.
3. Bankalar ve finansman şirketlerine tanınan kaynak kullanımı destekleme fonu (KKDF) istisnasının leasing şirketlerine de tanınması, finansman maliyetlerinde azalma sağlayarak olumlu etki yaratacaktır.
4. Finansal kiralama işlemlerinde kiracıların temerrüde düşmesi durumunda mülkiyeti üzerlerinde kalan malların satışlarından doğan kazancın kurumlar vergisine tabi tutulması finansal kiralama maliyetlerini artırmaktadır. Aynı tür kazançlar için bankalara sağlanan %75 oranındaki kurumlar vergisi istisnasının leasing şirketlerine de sağlanması olumlu etki yaratacaktır.
5. Finansal kiralama sözleşmeleri, bu sözleşmelerin devri ve tadiline ilişkin kâğıtlar ile bu kâğıtlarla ilgili yapılacak işlemler damga ve harçtan müstesna tutulmaktadır. Bu istisnanın finansal kiralama sözleşmesinin eki niteliğinde olan ve imzalanmaması halinde finansal kiralama sözleşmesinin geçerliliğini ortadan kaldıran diğer kâğıtları da kapsayacak şekilde genişletilmesi işlem maliyetlerini düşürerek sektörün gelişmesine olumlu etki yapacaktır.

4.4. Türkiye’de leasing sektörünün gelişmesi için politika önerileri

Hükümetin ekonomi alanında temel strateji dokümanı olan “Orta Vadeli Program” ve uluslararası kuruluşlar tarafından açıklanan makroekonomik beklentiler değerlendirildiğinde kısa dönemde Türkiye ekonomisinin sınırlı bir büyüme yakalayacağı öngörülmektedir. Özel sektörün artan borçluluk oranı ve düşük büyüme döneminde bozulması muhtemel bilanço yapısı, şirketlerin sermaye yatırımları için leasing alternatifine daha fazla yönelebileceğini akla getirmektedir. Nitekim uluslararası örnekler incelendiğinde, özellikle KOBİ niteliğindeki şirketlerin bozulan bilanço dönemlerinde kredi yerine leasingi tercih ettiği görülmektedir.

Türkiye’de leasing sektörünün yapısı ve sektör temsilcileriyle yapılan görüşmeler değerlendirildiğinde ise bu olasılığın mevcut durumda düşük olduğu görülmektedir. Leasing sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin büyük çoğunluğunun banka iştiraki olması, bankacılık sektöründeki olası bir kredi arzı daralmasından leasing sektörünün de olumsuz etkileneneğini düşündürmektedir. Daha da önemlisi, düşük ekonomik büyümenin beklendiği bir dönemde şirketlerin sermaye yatırımlarını erteleme eğiliminin leasinge olan talebi de düşüreceği tahmin edilmektedir. Bir başka ifadeyle, düşük büyüme dönemlerinde şirketlerin yatırımlarını ertelemesinin ve kredi piyasasındaki daralmanın leasing sektörü üzerinde yaratabileceği olumsuz etkinin, bilançosu bozulan şirketlerin leasinge yönelmesine oranla daha baskın olacağı düşünülmektedir.²¹

Daha önce Şekil 3’te gösterildiği üzere, Türkiye’de küresel kriz sonrasındaki dönemde kredi büyümesi ve leasing hacmindeki artış beraber hareket etmemiştir. Bu ayrışmada 2007 sonrasında getirilen KDV artışının yanı sıra ekonomik konjonktürün olumlu seyredip şirketlerin krediye erişiminin kolay olduğu dönemde şirketlerin banka kredilerini leasinge tercih etmesi de etkili olmuştur. Sonuç olarak bankacılık sektöründe yaşanabilecek bir kredi daralmasının leasing sektörünü de olumsuz etkilemesi beklenebilir.

Bununla beraber, Türkiye’de leasing sektörünün daha geniş bir işlem hacmine ulaşmasının özellikle büyüme potansiyeli yüksek KOBİ’ler ve rekabet gücü yüksek sektörler üzerinde olumlu bir etki yaratacağı açıktır. Sermaye yatırımlarını leasing ile yapmanın bilanço yönetimini kolaylaştırması, leasing şirketlerinin sunduğu teknik danışmanlık hizmetleri, bankaların ekonomik konjonktüre bağlı olarak yatırım kredilerini geri çağırması mümkünken bu uygulamanın leasing için geçerli olmaması bu olumlu etkilerden sadece birkaçıdır.

Yukarıda değinilen bu argümanlar, özellikle 2013 yılından itibaren sektörün gelişmesi için hayata geçirilen bir dizi uygulamanın yeni politikalarla desteklenmesini gerektirmektedir. Sektör temsilcileri ile yapılan toplantılar sonucunda aşağıda belirtilen öneriler ortaya çıkmaktadır:

1. Türkiye’de leasing sektöründe 2. el piyasasının derin olmaması, leasingin sadece inşaat ve otomotiv gibi belli sektörlerde yoğunlaşmasına neden olmaktadır. Piyasanın özellikle teknik uzmanlık gerektiren alanlardaki sığ yapısı, ancak sınırlı sayıdaki leasing şirketinin “operasyonel leasing” ya da “captive leasing” gibi alanlarda faaliyet göstermesine yol açmaktadır. 2. el piyasasını derinleştirecek her türlü politika ve uygulama leasing sektörünü de büyütecek niteliktedir.
2. Yurtdışında olumlu sonuçlar veren “captive leasing” uygulamasının Türkiye’de yaygınlaşması sektörlerin teknolojik altyapılarını yenileme ve ekonomiye “captive leasing” şirketleri yoluyla nitelikli yabancı yatırım çekme açısından önem taşımaktadır. Bu leasing alanını geliştirmek bütün leasing sektörünün daha sağlıklı bir yapıya kavuşturacak niteliktedir.

²¹ Ayrıca, Avrupa’daki bankaların bir bölümünün sermaye yeterlilik rasyolarında problem yaşadığı için leasing faaliyetlerine daha fazla yöneldiği görülürken, bankaların sağlam mali yapısı düşünüldüğünde bu ihtimalin Türkiye için düşük olduğu söylenebilir.

3. Sektördeki çalışan profili incelendiğinde, çalışanların önemli bir bölümünün bankacılık sektöründen transfer olduğu, leasing ve sektörlere özel bir bilgi birikimini ve uluslararası pratikleri ancak sektöre geçtikten bir süre sonra öğrendiği görülmektedir. Sektörün ihtiyacı olan nitelikli işgücünü geliştirecek, leasingin sunduğu avantajların daha geniş bir platformda bilinirliğini sağlayacak, stratejik sektörlerle ait teknik bilgi aktarımını destekleyecek faaliyetlerin teşvik edilmesi önem taşımaktadır.
4. Büyük ve yabancı makina/ekipman üreticileriyle distribütörlük ağının kurulması, yurtdışı ortaklıklarının know-how ve stratejik işbirlikleri kurularak güçlendirilmesi sektörü daha sağlıklı ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturacaktır.
5. Leasing faaliyetlerinin daha sağlıklı bir yapıda sürmesi için üçüncü bir partinin hizmet sağlayıcı (third party service provider) olarak sektöre destek olması önem kazanmaktadır. Bu çerçevede her türlü iktisadi ve hukuki risklerin dikkate alındığı bir sigorta mekanizması, daha etkin kullanılacak bir lojistik sektörü vb. leasing faaliyetlerinin daha etkin bir yapıda yürütülmesini sağlayacaktır.
6. 2013 yılından itibaren sektörde sağlanan esnekliğe rağmen, bürokratik katılıkların devam ettiği görülmektedir. Leasing işlemlerinde noter onayının zorunlu tutulması gibi faktörler, sektör için önemli olan işlem hızını yavaşlatabilmektedir.
7. Leasing sektörünün gelişiminin ülke içindeki yatırımların artışıyla bağlantısı düşünüldüğünde öncelikli sektörlerle tanınacak yatırım teşvikleri ve bu teşvik kapsamına leasing yoluyla yapılacak yatırımların dahil edilmesi hem ekonomideki öncelikli sektörlerin gelişmesinde hem de leasing sektörünün işlem hacminin artmasında etkili olacaktır.
8. Türkiye’de ve dünyada giderek yaygınlaşan Katılım Bankaları da icara adıyla leasing işlemleri yapmaktadır. Bankacılık işlemlerinde ve leasing işlemlerinde pazar payları giderek artan katılım bankacılığı finans modelinin desteklenmesinin leasing sektörüne olumlu bir katkı sağlayacağı beklenmektedir. Bu nedenle katılım bankacılığının geliştirilmesine yönelik politikalar geliştirilmesi gerekmektedir.



5. Sonuç ve değerlendirme

Bu çalışmada küresel açıdan ve Türkiye özelinde leasing sektöründeki gelişmeler değerlendirilip sektörün gelişimi için politika önerileri sunulmaktadır. Sektörel veriler kullanılarak gerçekleştirilen analizler ve sektör temsilcileriyle yapılan odak görüşmeler, leasing sektörünün ekonomi içindeki stratejik önemini ortaya koymaktadır.

1. 2015 yılından itibaren küresel bazda para politikasının sıkılaşması ve bankacılık sektörünün kaldıraç oranlarında beklenen düşüş, kredi maliyetleri ve finansmana erişim üzerinde olumsuz bir baskı yaratacaktır.
2. Bu durumda, teknolojik altyapılarını yenileyerek büyüme fırsatı yakalayacak KOBİ'ler başta olmak üzere şirketlerin sermaye yatırımlarını finanse etmesi güçleşecektir. Özel sektörün bilançosunda gözlenen artan borç/öz kaynak oranı da bu tablo üzerinde etkili olacaktır.
3. Küresel krizde önemli ölçüde daralıp 2011 yılından itibaren büyüme trendi yakalayan leasing sektörü bu çerçevede sermaye yatırımları için önemli bir alternatif olarak değerlendirilmelidir.
4. Borçlanma kapasitesi sınırlı, nakit dengesini korumak isteyen, rekabetçi kalabilmek için teknolojik altyapılarını yenilemek zorunda olan, yeni kurulmuş oldukları için yetersiz bir kredi geçmişine sahip fakat büyüme potansiyeli yüksek sektörlerde faaliyet gösteren şirketler leasing sektöründen daha fazla yararlanma potansiyeline sahiptir.
5. Türkiye'de 2007 yılından önce kredi piyasalarındaki büyümeyle paralel bir ivme yakalayan leasing sektörü küresel kriz sonrasında aynı başarıyı tekrarlayamamıştır. Bu süreçte vergi düzenlemeleri kadar, küresel kriz sonrasındaki dönemde kredi koşullarının elverişli olması ve şirketlerin önemli bir kesiminin leasing avantajları konusundaki bilgi eksikliği önemli faktörlerdir.
6. Bu açıdan gelişmekte olan ekonomiler arasında Türkiye, "leasing penetrasyon" oranı yüksek olup kilit sektörlerdeki şirketlerin leasingi tercih ettikleri bir ekonomi konumunda henüz değildir. Leasing piyasasındaki ürün çeşitliliğinin ancak son dönemlerde artması da bu oranın yüksek olmamasında etkili faktörlerden biridir.
7. Türkiye'de leasingi daha fazla kullanan sektörler incelendiğinde işlem hacminin yarısından fazlasını inşaat ve gayrimenkul sektörlerinin oluşturduğu görülmektedir. 2001-2013 arasında, bu iki sektöre lojistik ve metal işleme makineleri de eşlik etmiştir. Diğer sektörlerin leasing hacimlerinde sürdürülebilir bir büyüme yakalanamamıştır. Bu anlamda leasing sektörüne tanınacak teşviklerden leasing şirketlerinden ziyade kiracıların daha fazla yarar sağlayacağı unutulmamalıdır.
8. Bununla beraber, ekonometrik analiz yardımıyla elde edilen bulgular, makine ve ekipman alanındaki leasing faaliyetleri ile bu alandaki toplam yatırımlar arasında uzun dönemli ve pozitif bir denge olduğunu göstermektedir. Bu alanlardaki leasing faaliyetlerinde görülecek 1%'lik bir artış, toplam makine ve ekipman yatırımlarını %0,3 oranında artırma potansiyeline sahiptir. Bu doğrultuda leasing sektörünün desteklenmesi Orta Vadeli Program hedefleri çerçevesinde ekonominin üretim kapasitesini ve teknoloji seviyesinin yükseltilmesinde, özel sektörün rekabetçiliğinin artırılmasında olumlu bir etkiye sahip olacaktır.
9. Dünyada leasing sektörünün katkı verdiği sektörler incelendiğinde daha homojen bir yapıya rastlanması ve önümüzdeki dönemde küresel ölçekte leasing sektörünün daha fazla önem kazanmasının beklenmesi, leasing sektörünü daha cazip bir seçenek haline getirmek için politikalar geliştirilmesini gerektirmektedir.

10. Son dönemde vergi oranlarındaki düzenlemeler başta olmak üzere sektörün başarılı bir büyüme ivmesi yakalaması için önemli adımlar atılmaktadır. Bununla beraber sektörün büyüebilmesinde etkili olan diğer faktörlerin de dikkate alınması gerekmektedir. Şirketler açısından uluslararası distribütörlük anlaşmalarının kurularak leasing ağının genişletilmesi, captive leasing gibi uygulamaların geliştirilmesi önemli aksiyon adımları olarak ön plana çıkmaktadır. Kamu tarafında ise 2. el piyasasının derinleştirilmesi, sektördeki bilgi ve veri akışının iyileştirilmesi, sektörde uzmanlaşmış nitelikli işgücünün yetiştirilmesine yönelik programların düzenlenmesi, bürokratik katılıkların azaltılması ve şirketlerin leasing faaliyetlerinin sağlayacağı avantajların bilinirliğinin artırılması, önemli politika adımları olarak öne çıkmaktadır.
11. Yukarıda belirtildiği üzere sağlıklı işleyen bir leasing piyasasının önemli bir enstrümanı olan captive leasing'in Türkiye'de de yaygınlaşabilmesinin önünde birtakım engeller bulunmaktadır. Ana mal üreticisi firmalar şirketlerin bilançolarını ve gelirlerini denetlemeye yönelik bir bilgi ve yetkinliğe sahip değillerdir. Diğer bir taraftan üretici firmalar ürünlerin ikinci el pazarları hakkında bilgi sahibi olmaları ve müşterilerin ihtiyaçlarını anlayabilmeleri bakımından teknik yetkinliklere sahiptirler. Bu durumda üretici firmalarla finansman kurumların işbirliğini gerektiren model olan vendor leasing Türkiye için hem makine ekipman üreticileri hem de finansman kurumları için uygun bir model olarak öne çıkmaktadır. Bununla birlikte operasyonel kiralamada captive ve vendor leasing modellerinin işleyebilmesi için derin bir ikinci el piyasasının bulunması gerekmektedir. Mevcut durumda birçok leasing firması ikinci el piyasasının etkin olmaması nedeniyle operasyonel kiralamaya sıcak bakmamaktadır. Uygulayan firmalar da varlık yönetimi bakımından kendilerini çok rahat hissetmemekte İran, Gürcistan gibi yakın pazarlara yönelmektedir. Bu nedenle ikinci el makine ekipman pazarının gelişimine yönelik uygulamaları etkinleştirecek politikalar geliştirilmesi gerekmektedir.
12. Türkiye'de leasing işlemlerinde en büyük 10 firmanın banka iştirakleri olması sektörün oligopolistik bir yapıda olmasına neden olmaktadır. Operasyonel kiralamanın önünün açılması halinde ise banka iştirakleri dışındaki şirketler de sektöre girmek isteyecektir. Bu da oligopolistik yapının kırılmasını sağlayacaktır.
13. Orta Vadeli Program ve 10. Kalkınma Planı'nda lojistik ve ulaştırma alanlarında önemli yatırımlar yapılacağı ve Türkiye'nin sektörlerini destekleyecek lojistik merkezler açılacağı belirtilmektedir. Bu kapsamda lojistik sektöründe faaliyet gösteren özkaynakları kısıtlı firmalar için operasyonel kiralamanın çok cazip bir seçenek olması beklenmektedir.

Referanslar

1. Brage V., Eckerstöm G., 2009. Leasing: A Comparative Study of Swedish and Japanese Retail Firms, Thesis in Industrial and Financial Management, Göteborg University.
2. Chigurupati, V.R., Hedge, S.P., 2010. Capital market frictions, leasing and investment. Working Paper.
3. Degl'Innocenti M., Girardone, C., 2012. Ownership, Diversification and Cost Advantages: Evidence From the Italian Leasing Industry, Journal of International Financial Markets, Institutions and Money 22, 879-896.
4. Ezzell J.E., Vora P.P., 2001. Leasing versus Purchasing: Direct Evidence on a Corporation's Motivations for Leasing and Consequences of Leasing, The Quarterly Review of Economics and Finance 41, 2001, 33-47.
5. EBRD Evaluation Department, 2011. Bank's Leasing Operations Regional. Special Study, March 2011.
6. ECB, 2012. Survey on the Access to Finance of SMEs in Euro area, October 2011 to March 2012.
7. European Commission, 2011. SMEs' Access to Finance Survey, Analytical Report.
8. Fales, J., Identifying Factors for Success in the Chinese Equipment Leasing Market, Lease Foundation, 2005.
9. Global Insight, The Economic Contribution of the Equipment Leasing Industry to the US Economy, Equipment Leasing Association, 2004.
10. IMF, 2012. Global Financial Stability Report, April 2012.
11. KfW, 2011. Leasing in Deutschland, KfW Research, Nr. 46, July 2011.
12. Kraemer Eis, H., Lang, F., The Importance of Leasing for SME Financing, EIF Working Paper, 2012.
13. Lease Europe, 2013. The Voice of Leasing and Automobile Rental in Europe, Annual Survey. European Leasing Finance Association.
14. Landry, S., Fortin A., Callimaci A., 2013. Family Firms and the Lease Decision, Journal of Family Business Strategy, 4, 176-178.
15. Lin J.R., Wang C. J., Chou D.W., Chueh F.C., 2103. Financial Constraint and the Choice Between Leasing and Debt, International Review of Economics and Finance, 27, 171-182.
16. Morais A. I., 2013. Why Companies Choose to Lease Instead of Buy? Insights from Academic Literature, Instituto Superior de Economia e Gestao (ISEG), Universidade Tecnica de Lisboa.
17. Oxford Economics, 2011. The use of leasing amongst European SMEs. A report prepared for Leaseurope.
18. Slotty, C., 2009. Financial constraints and the decision to lease – Evidence from German SME. Working Paper Series: Finance & Accounting, No: 205. Goethe-Universitat Frankfurt/M, July 2009.
19. Schallheim J., Wells K., Whitby R.J., Do Leases Expand Debt Capacity?, Journal of Corporate Finance, 23- 2013, 368-381.
20. Siemens Case Studies: Open the Door to Success, Financial Services
21. White Clark Group, 2014. Global Leasing Report.

Hasan Kılıç

Finansal Hizmetler Endüstrisi Lideri
Ortak
hkilic@deloitte.com

Niyazi Çömez

Ortak
ncomez@deloitte.com

Yücel Ersöz

Ortak
yersoz@deloitte.com

Gündoğan Durak

Kıdemli Müdür
gdurak@deloitte.com

Deloitte Türkiye**İstanbul Ofisi**

Deloitte Values House
Maslak No1
34398
İstanbul
+90 (212) 366 60 00

Ankara Ofisi

Armada İş Merkezi
A Blok Kat:7 No:8
Söğütözü, Ankara
06510
+90 (312) 295 47 00

İzmir Ofisi

Punta Plaza 1456 Sok.
No:10/1 Kat:12
Daire:14 - 15
Alsancak, İzmir
+90 (232) 464 70 64

Bursa Ofisi

Zeno Center İş Merkezi
Odunluk Mah. Kale Cad.
No:10 d
Nilüfer, Bursa
+90 (224) 324 25 00

Çukurova Ofisi

Günep Panorama İş Merkezi
Reşatbey Mah. Türkkuşu
Cad. Bina No:1 B Blok Kat:7
Seyhan, Adana
+90 (322) 237 11 00



www.deloitte.com.tr



[/deloitteturkiye](https://www.facebook.com/deloitteturkiye)



[/company/deloitte-turkey](https://www.linkedin.com/company/deloitte-turkey)



[/deloitteturkiye](https://twitter.com/deloitteturkiye)



[/company/deloitte-turkey](https://www.instagram.com/deloitte-turkey)

Deloitte, denetim, vergi, danışmanlık ve kurumsal finansman alanlarında, birçok farklı endüstride faaliyet gösteren özel ve kamu sektörü müşterilerine hizmet sunmaktadır. Dünya çapında farklı bölgelerde 150'den fazla ülkede yer alan global üye firma ağı ile Deloitte, müşterilerinin iş dünyasında karşılaştıkları zorlukları aşmalarına destek olmak ve başarılarına katkıda bulunmak amacıyla dünya standartlarında yüksek kaliteli hizmetler sunmaktadır. Deloitte, 200.000'i aşan uzman kadrosu ile kendini mükemmelliğin standardı olmaya adanmıştır.

Deloitte; İngiltere mevzuatına göre kurulmuş olan Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL") şirketini, üye firma ağındaki şirketlerden ve ilişkili tüzel kişiliklerden bir veya birden fazlasını ifade etmektedir. DTTL ve her bir üye firma ayrı ve bağımsız birer tüzel kişiliktir. DTTL ("Deloitte Global" olarak da anılmaktadır) müşterilere hizmet sunmamaktadır. DTTL ve üye firmalarının yasal yapısının detaylı açıklaması www.deloitte.com/about adresinde yer almaktadır.

Bu belgede yer alan bilgiler sadece genel bilgilendirme amaçlıdır ve Deloitte Touche Tohmatsu Limited, onun üye firmaları veya ilişkili kuruluşları (bütün olarak Deloitte Network) tarafından profesyonel bağlamda herhangi bir tavsiye veya hizmet sunmayı amaçlamamaktadır. Deloitte Network bünyesinde bulunan hiçbir kuruluş, bu belgede yer alan bilgilerin üçüncü kişiler tarafından kullanılması sonucunda ortaya çıkabilecek zarar veya ziyandan sorumlu değildir.

© 2015. Daha fazla bilgi için Deloitte Türkiye (Deloitte Touche Tohmatsu Limited üye şirketi) ile iletişime geçiniz.