

KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**İŞLETME ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

**TÜRKİYE'DE LEASİNG VE LEASİNG ŞİRKETLERİNİN ETKİNLİKLERİNİN
VZA İLE ÖLÇÜLMESİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Burhan GÜNAY

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Ahmet KURTARAN

MAYIS-2013

TRABZON

BİLDİRİM

Tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada orijinal olmayan her türlü kaynağa eksiksiz atıf yapıldığını, aksinin ortaya çıkması durumunda her tür yasal sonucu kabul ettiğimi beyan ediyorum.

Burhan GÜNAY

13/06/2013

ÖNSÖZ

Leasing, zenginlik; bir varlığa sahip olmaktan çok onu kullanmakta yatar mantığına dayanan işletme sermayesine dokunulmadan ihtiyaçların karşılandığı alternatif bir yatırım finansmanı yöntemidir. Leasing ile edinilen iktisadi kıymetler, işletmenin öz kaynaklarını ve kredi hacmini daraltmamakta bu durum ise işletmenin bilanço ve mali verilerine olumlu yansımaktadır.

Yakın bir geçmişe sahip olmasına rağmen son yıllarda önemi gittikçe artan leasing yönteminin tüm dünyada ve Türkiye’de kullanımı giderek yaygınlaşmaktadır. Bu nedenle çalışmada, dünyadaki ve Türkiye’deki leasing uygulamaları hakkında genel bilgiler verilmesi ve de Türkiye’de faaliyet gösteren leasing şirketlerinin verimlilik ve etkinliklerinin ölçülmesi amaçlanmıştır.

Çalışmamın hazırlanmasında benden desteğini esirgemeyen ve bana yol gösteren danışman hocam Yrd. Doç. Dr Ahmet KURTARAN’a sonsuz şükranlarımı sunarım.

Beni hayata hazırlayan maddi ve manevi her türlü desteği esirgemeyen aileme ve Adalet Pir’e teşekkürlerin en büyüğünü sunarım.

24.05.2013

Burhan GÜNAY

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa No</u>
ÖNSÖZ	IV
İÇİNDEKİLER.....	V
ÖZET	X
ABSTRACT	XI
TABLolar LİSTESİ	XII
ŞEKİLLER LİSTESİ	XIII
GRAFİK LİSTESİ.....	XIV
KISALTMALAR LİSTESİ	XV
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

1. GENEL OLARAK LEASİNG.....	3-21
1.1 Leasing'in Tanımı	3
1.2 Leasing'in Tarihçesi	4
1.3 Leasing'in Tarafları	5
1.3.1 Kiracı (Yatırımcı)	5
1.3.2 Kiralayan (Leasing Şirketi)	5
1.3.3 Satıcı (Üretici)	5
1.4 Leasing'e Konu Olan Mallar	5
1.5 Leasing Çeşitleri.....	6
1.5.1 Leasing Sözleşmesinin Süresine Göre Leasing	6
1.5.1.1 Faaliyet Leasing.....	6
1.5.1.2 Finansal Leasing	8
1.5.2 Tarafları Açısından Leasing Türleri	9
1.5.2.1 Dolaysız/Doğrudan Leasing	10
1.5.2.2 Dolaylı Leasing	10
1.5.3 Malın Niteliği Açısından Leasing	10
1.5.3.1 Gayrimenkul Leasing	10

1.5.3.2 Menkul Mal Leasing.....	10
1.5.3.3 Personel Leasing.....	11
1.5.3.4 Hizmet Leasing.....	11
1.5.4 Kiracı veya Kiralayanın Bulunduğu Ülkeye Göre Leasing.....	11
1.5.4.1 Yurtiçi Leasing	11
1.5.4.1.1 İthalatsız Yurtiçi Leasing	12
1.5.4.1.2 İthalatlı Yurtiçi Leasing.....	13
1.5.4.2 Yurtdışı Leasing/ Uluslararası Leasing	15
1.5.4.2.1 Gümrük Muafiyetli Uluslararası Leasing.....	15
1.5.4.2.1 Gümrük Muafiyetsiz Uluslararası Leasing.....	16
1.5.5 Diğer Önemli Leasing Türleri	16
1.5.5.1 Tam Ödemeli Leasing	16
1.5.5.2 Tam Ödemesiz Leasing	16
1.5.5.3 Kaldıraçlı Leasing	16
1.5.5.4 Satışa Yardımcı Leasing.....	17
1.5.5.5 Trampa Leasing	17
1.5.5.6 Seken Ödemeli Leasing.....	17
1.5.5.7 Ortaklık Leasing	17
1.5.5.8 Deneme Süreli Leasing.....	18
1.5.5.9 Yüzde Leasing	18
1.5.5.10 İyileşen Leasing.....	18
1.5.5.11 Alt Leasing	18
1.5.5.12 Satış ve Geriye Leasing.....	18
1.5.5.13 Kapalı Uçlu Leasing Ve Açık Uçlu Leasing	18
1.6 Leasing'in Avantajları Ve Dezavantajları	19
1.6.1 Leasing'in Avantajları	19
1.6.1.1 Leasing'in Kiracı Açısından Avantajları.....	19
1.6.1.2 Leasing'in Kiralayan Açısından Avantajı	20
1.6.1.3 Leasing'in Ülke Ekonomisi Açısından Avantajı.....	21
1.6.2 Leasing'in Dezavantajları.....	21

İKİNCİ BÖLÜM

2. DÜNYA'DA LEASİNG UYGULAMALARI.....	22-31
2.1 Uluslararası Leasing Kuruluşları	22
2.1.1 Leaseurope (Avrupa Leasing Birliği)	22
2.1.2 İnternational Finance Corparation (Uluslararası Finans Kurumu)	23
2.1.3 Uluslararası Özel Hukukun Birleştirilmesi (UNİTROİD)	24
2.1.4 IASC (Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi)	24
2.1.5 UNİDO (Birleşmiş Milletler Uluslararası Kalkınma Örgütü).....	24
2.1.6 ASILEASE (Asya Kiralama Birliği)	24
2.2 Gelişmiş Ülkelerde Leasing	25
2.2.1 ABD'de Leasing	25
2.2.2 İngiltere'de Leasing.....	27
2.2.3 Japonya'da Leasing	28
2.2.4 Fransa'da Leasing.....	28
2.2.5 Almanya'da Leasing.....	29
2.2.5 İtalya'da Leasing	30
2.3 Gelişmekte Olan Ülkelerde Leasing.....	30
2.3.1 Güney Kore'de Leasing.....	30
2.3.2 Brezilya'da Leasing.....	31

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3.TÜRKİYE'DE LEASİNG.....	32-48
3.1 Türkiye'de Leasing Sektörü ve Gelişimi.....	32
3.2 Genel Yapı ve İşlem Hacmi	34
3.2.1 Leasing Şirketlerindeki Gelişmeler	34
3.2.2 İşlem Hacmindeki Gelişmeler	36
3.2.3 Sektörel ve Mal Gruplarına Göre Dağılım	37
3.3 Türkiye'deki Leasing İşlemlerinin Finansal Kiralama Kanunu Çerçevesinde Değerlendirilmesi	40
3.3.1 Finansal Kiralama Kanunu'nun Amacı	40
3.3.2 Finansal Kiralama Sözleşmesinin Tanımı, Şekil Şartları ve Tescili	41
3.3.3 Finansal Kiralama Sözleşmesinin Konusu	42
3.3.4 Finansal Kiralama Sözleşmesinin Bedeli ve Ödeme Dönemleri.....	43

3.3.5 Finansal Kiralama Sözleşmesinin Hüküm ve Sonuçları	43
3.3.5.1 Kiracının Hakları ve Borçları	43
3.3.5.2 Kiralayanın Hakları ve Borçları	44
3.3.6 Finansal Kiralama Sözleşmesinin Sona Ermesi	45
3.4 Türkiye’de Leasing Süreci	45
3.5 Türkiye’de Leasing Yapmaya Yetkili Kuruluşlar	46

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. VERİMLİLİK VE ETKİNLİK ÖLÇÜMÜNDE VERİ ZARFLAMA ANALİZİ YÖNTEMİ.....	49-65
4.1 Verimlilik Etkinlik Ayırımı	49
4.2 Etkinlik Türleri	50
4.2.1 Teknik Etkinlik.....	50
4.2.2 Ölçek Etkinliği.....	50
4.2.3 Tahsis Etkinliği.....	51
4.3 Etkinlik Ölçüm Yöntemleri	51
4.3.1 Oran (Rasyo) Analizi.....	51
4.3.2 Parametrik Yöntemler	52
4.3.3 Parametrik Olmayan Yöntemler.....	53
4.4 Veri Zarflama Analizi (VZA).....	53
4.4.1 Veri Zarflama Analizinin Tanımı.....	53
4.4.2 Literatür Taraması	54
4.4.3 Veri Zarflama Analizinin Uygulama Aşamaları	57
4.4.3.1 Karar Birimlerinin Seçilmesi.....	57
4.4.3.2 Girdi ve Çıktıların Seçimi	58
4.4.3.3 Verilerin Elde Edilmesi	58
4.4.3.4 Görelî Etkinliğin Ölçümü	59
4.4.3.5 Sonuçların Değerlendirilmesi.....	59
4.4.4 Veri Zarflama Analizinin Grafiksî Gösterimi.....	59
4.4.5 Veri Zarflama Analizi Modelleri.....	61
4.4.5.1 CCR Modeli.....	63
4.4.5.2 BCC Modeli.....	64
4.4.6 Veri Zarflama Analizinin Güçlü ve Zayıf Yönleri	64

BEŞİNCİ BÖLÜM

5. LEASİNG ŞİRKETLERİNİN VERİ ZARFLAMA ANALİZİ YÖNTEMİ İLE ETKİNLİKLERİNİN ÖLÇÜLMESİ.....	66-81
5.1 Araştırmanın Amacı	66
5.2 Veri Seti ve Yöntem	66
5.2.1 Karar Verme Birimlerinin Seçilmesi.....	67
5.2.2 Girdi ve Çıktı Değişkenlerinin Belirlenmesi	67
5.2.3 Etkinlik Analizinin Yapılması.....	68
SONUÇ VE ÖNERİLER	82-84
YARARLANILAN KAYNAKLAR.....	85
ÖZGEÇMİŞ	89

ÖZET

Leasing (finansal kiralama), özellikle finansman sıkıntısı nedeniyle, üretimi aksatacak ve talebi karşılayamayacak duruma düşen sektörlerde yer alan şirketler için yeniden üretken yapıya kavuşma ve piyasayı canlandırma açısından kullanılan oldukça etkili bir yöntemdir. Leasing ülkedeki ekonomik durumun en iyi göstergelerinden sayılmaktadır. Leasing ile tanışması yakın geçmişte olan Türkiye’de leasing sektörünün kullanımı yıllar geçtikçe artırmıştır. Bu artışa rağmen Türkiye’deki gerçekleştirilen leasing işlemlerinin mali sektör içerisindeki payı gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında çok gerilerde kalmaktadır. Son yıllarda Türkiye’deki gerçekleşen leasing işlemlerindeki artış trendi azalmaya başlamıştır. Özellikle 2008 yılında meydana gelen küresel krizin tüm sektörlerde olduğu gibi leasing sektörüne de etkisi büyük olmuştur. Aynı zamanda devletin leasing şirketlerinin sahip olduğu vergi avantajlarını kaldırması sektörün derin bir şekilde etkilemiştir.

Çalışmada Türkiye’de leasing sektöründe faaliyet gösteren leasing şirketlerinin etkinliğinin Veri Zarflama Analizi yöntemiyle ölçülmesi amaçlanmıştır. Çalışmada ilk olarak leasing hakkında genel bilgiler verilmiştir. Sonraki bölümlerde dünyadaki leasing uygulamalarından bahsedilmiş Türkiye’deki leasing sektörünün gelişimi, genel yapı ve işlem hacmi ve leasing şirketleri hakkında bilgiler verilmiştir. Uygulama öncesindeki bölümde, etkinlik ve verimlilik kavramlarıyla etkinlik ölçme yöntemlerinden olan Veri Zarflama Analizi hakkında bilgiler verilmiştir. Uygulama aşamasında ise verilerine ulaşılabilen 23 leasing şirketinin, 2011 yılındaki etkinliği Veri Zarflama Analizi yöntemi ile ölçülmüştür. Analiz için ölçüğe göre değişken getiri varsayımı altında çıktı yönelimli BCC modeli kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda 23 şirketten 8’i etkin olarak belirlenmiş ve etkinlik ortalaması %79 olarak bulunmuştur. Etkin olan şirketlerin büyük kısmı büyük ölçekli firmalardan oluşmuştur.

Anahtar Sözcükler: Veri Zarflama Analizi, Etkinlik, İşlem Hacmi

ABSTRACT

To revive market and reconstruct, leasing (financial leasing) is a highly effective method for sectors in which companies are at the risk of reducing production rate or not responding to demands due to lack of finance. Leasing is considered to be the best indicators of the economic situation in the country. Turkey has acquainted with leasing recently, and over the years, the use of leasing has increased. Despite this increase, in the share of the financial sector in Turkey, the leasing transactions remains far behind compared to developed countries. The increasing trend of leasing transactions took place in Turkey has slowed in recent years. Especially in 2008 the global financial crisis had a great impact on the leasing as it is in other sectors. At the same time, removal of the tax advantages of leasing companies by the government deeply affected the sector.

This study aims to measure the effectiveness of leasing companies operating in Turkey, by using the method of data envelopment analysis. The study firstly provides general information about leasing. In the next sections of the study, the practices of leasing in the world are mentioned and information on leasing companies, the development of the leasing sector in Turkey, general structure and trading volume has been provided. Prior to the application section, information about the concepts of efficiency and effectiveness in data envelopment analysis, which provides information about the methods of measuring effectiveness, has been provided. In the application section, the year 2011 activity of 23 leasing companies whose data is available has been measured by the method of data envelopment analysis. Under the assumption of variable returns to scale, the output-oriented BBC analysis model has been used for analysis. As a result of the analysis, 7 of 23 leasing companies have been found active with the %79 average rate of activity. The majority of companies that are active consist of large-scale companies.

Keywords: Data Envelopment Analysis, Activity, Trading Volume

TABLolar LİSTESİ

<u>Tablo Nr.</u>	<u>Tablonun Adı</u>	<u>Sayfa No</u>
Tablo 1:	2010 Yılı İtibariyle Leasing İşlem Hacimleri.....	26
Tablo 2:	2007- 2011 Yılları Arası Leasing Sektöründe Faaliyette Olan Şube Ve Personel Sayısı.....	35
Tablo 3:	Seçilmiş Ülkeler Ve Türkiye Penetrasyon Oranları (2010)	37
Tablo 4:	Leasing İşlemlerinin Mal Gruplarına Göre Dağılımı (2012)	39
Tablo 5:	Leasing Şirketlerinin Ortaklık Yapılarına Göre Dağılımı (2012).....	48
Tablo 6:	Leasing Şirketlerinin Sermaye Yapısına Göre Dağılımı (2012)	48
Tablo 7:	Analizde Kullanılan Girdi Ve Çıktılar	67
Tablo 8:	Analizi Yapılacak Firmalar İle Girdi Ve Çıktı Verileri (Bin Tl)	69
Tablo 9:	Şirketlerin Etkinlik Değerleri (2011)	70
Tablo 10:	Referans Grupları Ve Referans Grubundaki Ağırlık Oranları	72
Tablo 11:	Etkin Şirketlerin Referans Gösterilme Sayısı.....	73
Tablo 12:	Atıl Çıktıların Özeti.....	74
Tablo 13:	Atıl Girdiler Özeti.....	75
Tablo 14:	Vza Analiziyle Elde Edilen Girdi Değişkeni Hedefleri Ve Potansiyel İyileşme (%)	76
Tablo 15:	Vza Analiziyle Elde Edilen Çıktı Değişkeni Hedefleri Ve Potansiyel İyileşme (%)	78

ŞEKİLLER LİSTESİ

<u>Sekil Nr.</u>	<u>Seklin Adı</u>	<u>Sayfa No</u>
Şekil 1:	İthalatsız Yurtiçi Leasing	13
Şekil 2:	İthalatlı Yurtiçi Leasing Süreci	14
Şekil 3:	Ölçeğe Göre Getiri ve Yönlendirilme Durumlarına Göre Temel VZA Modelleri.	62

GRAFİK LİSTESİ

<u>Grafik Nr.</u>	<u>Grafiğin Adı</u>	<u>Sayfa No</u>
Grafik 1:	2007-2011 Yıllarındaki Leasing Şirketleri Sayısı	34
Grafik 2:	2011 Yılı Sektördeki Aktif Payları İtibariyle İlk 10 Şirket	36
Grafik 3:	Leasing İşlemlerinin Sektörlere Göre Dağılımı (2012	38
Grafik 4:	Veri Zarflama Analizinin Grafikselsel Gösterimi.....	60
Grafik 5:	VZA Analiziyle Elde Edilen Personel Gideri Hedefleri (Bin TL) ve Potansiyel İyileşme Grafikselsel Gösterimi	79
Grafik 6:	VZA Analiziyle Elde Edilen Net Kâr Hedefleri (Bin TL) ve Potansiyel İyileşme Grafikselsel Gösterim	80
Grafik 7:	VZA Analiziyle Elde Edilen Kira Gelirleri Hedefleri (Bin TL) ve Potansiyel İyileşme	81

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ASİALEASE	: Asya Kiralama Birliği
ASF	: Fransa Finansal Kurumlar Birliği
BBC	: Banker, Charnes ve Cooper
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
CCR	: Charnes, Cooper ve Rhodes
CRS	: Ölçeğe Göre Sabit Getiri
FİDER	: Finansal Kiralama Derneği
FKK	: Finansal Kiralama Kanunu
IASC	: Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi
IFC	: Uluslararası Finans Kurumu
KDV	: Katma Değer Vergisi
KVB	: Karar Verme Birimi
Leaseurope	: Avrupa Leasing Birliği
TL	: Türk Lirası
TOKKER	: Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği
UNİDO	: Birleşmiş Milletler Uluslararası Kalkınma Örgütü
UNİTROID	: Uluslararası Özel Hukukun Birleştirilmesi
VZA	: Veri Zarflama Analizi
VRS	: Ölçeğe Göre Değişken Getiri

GİRİŞ

İşletmeler, ihtiyaç duydukları makine, teçhizat, bilgisayar, tıbbi cihaz, taşıt, gemi, bina gibi amortismanına tabi duran varlıkları satın almak yerine çok avantajlı ve kârlı bir şekilde *finansal kiralama* veya *leasing* yoluyla elde etmekte ve kira süresinin sonunda söz konusu varlığa sahip olmaktadır. Leasing, kiracı tarafından seçilen bir yatırım malının, mülkiyeti leasing şirketinde kalarak, belirlenen kiralar karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesini sağlayan bir finansman yöntemidir. Yatırım mallarının satın alınması yerine, kiralanarak kullanılmasını sağlayarak, şirketlerin işletme sermayelerini, diğer ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılması ile verimliliğin ve kârlılığın artmasında önemli bir rol oynamaktadır. Bu nedenle leasing sektörü, leasingin çıktığı andan itibaren hızla gelişim göstermiş ve finans piyasaları için önemli bir finansman aracı olmuştur.

İlk olarak 1950'li yıllarda ABD'de ortaya çıkan leasing, leasing şirketleri sayısının artmaya başlamasıyla 1960 yıllarda diğer gelişmiş Avrupa ülkelerine yayılmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde leasing şirketleri genellikle küçük ve orta boy işletmelere yönelik faaliyette bulunmakta ve ülke ekonomisinin yapısına göre çeşitli alanlarda çalışabilmektedir. Bu çerçevede Türkiye'de orta ve uzun vadeli fon piyasasındaki durgunluğu aşmaya yönelik araçlardan biri olarak leasing 1980'den sonra gündeme gelmiş olup konu ile ilgili esasları düzenleyen yasa 10.06.1985 tarihinde 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu çıkartılmıştır. Özellikle 1990'dan itibaren leasing sektörü hızlı bir gelişme göstermiş, ancak sağlanan teşviklere rağmen, tasarrufların yetersizliği, ekonomide yaşanan istikrarsızlık, leasing konusunda yaşanan bilgisizlik gibi nedenlere bağlı olarak leasing işlem hacmi istenilen seviyelere gelememiştir.

Çalışmada esas olarak yakın bir geçmişe sahip olan leasingin tanınması, dünyada ve Türkiye'de nasıl geliştiğinin incelenmesi ve ülkemizde faaliyet gösteren leasing şirketlerinin verimlilik ve etkinlik düzeylerinin araştırılması planlanmıştır. Çalışma önem taşımaktadır. Bunun nedeni olarak, bu çalışmanın yapılmasına kadar olan dönemde, ulaşılan veri tabanları ve ilgili literatürlerde Türk leasing sektörünün etkinlik ve verimlilik düzeylerinin araştırılmasına yönelik bir çalışmaya rastlanılmamış olmasıdır.

Tezin birinci bölümünde leasingin tanımı, tarihçesinden kısaca bahsedilecek, ayrı ayrı çeşitleri üzerinde durulacak ve son olarak da leasingin avantaj ve dezavantajlarından bahsedilecektir.

Tezin ikinci bölümünde, dünyadaki leasing uygulamaları, uluslararası leasing örgütleri ve de gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkelerdeki leasing uygulamalarından bahsedilecektir.

Tezin üçüncü bölümünde, ilk olarak Türkiye'deki leasing sektörünün doğuşu, gelişiminden bahsedilecek, leasing işlem hacmi ve leasing şirketlerinin durumu ve Türkiye'deki leasingin yasal mevzuatı üzerinde açıklama yapılacaktır.

Tezin dördüncü bölümünde, etkinlik ve verimlilik kavramları açıklanarak, etkinlik ölçümünde kullanılan yöntemler ile çalışmada kullanılacak Veri Zarflama Analizi yöntemi üzerinde durulacaktır.

Tezin son bölümü olan uygulama aşamasında ise, verilerine ulaşılabilen leasing şirketlerinin 2011 yılındaki etkinliklerinin araştırılması için Veri Zarflama Analizi yöntemi ile analiz yapılacak ve analiz sonuçları ayrıntılı olarak yorumlanacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. GENEL OLARAK LEASİNG

1.1 Leasing'in Tanımı

“Leasing” kelimesinin kökeni Amerika'dır. Leasing'e 1930'da Amerika'da yaşanan büyük ekonomik bunalım sonucunda oluşan finansal güçlükleri karşılamak amacıyla başvurulmuştur. “Leasing” kelimesinin sözlükteki karşılığı “kira” veya “ürün kirası”dır. Ancak sözcük anlamından daha ziyade bu kavrama çok daha karmaşık anlamlar yüklendiği için birçok dilde hiçbir değişikliğe uğramadan “Leasing” olarak İngilizce anlamı kullanılmaktadır. Dilimizde ayrıca Finansal Kiralama kavramı da kullanılmaktadır.

Leasing belirli bir süre için leasing şirketi (kiralayan) ile yatırımcı (kiracı) arasında imzalanan bir sözleşme ile yatırımcının seçmiş olduğu yatırım malının leasing şirketi tarafından satın alınarak belirli bir kira ödemeleri karşılığında yatırımcının kullanımına sunulmasını sağlayan bir finansman şeklidir (Kondak, 2002: 1).

Leasing'in genel bir tanımı olmamakla beraber Avrupa Leasing Birliği (European Leasing Association) tarafından aşağıda yapılan tanım en genel tanım olarak kabul edilmektedir:

Leasing belirli bir süre için kiralayan (lessor) ile kiracı (lessee) arasında imzalanan, kiracı tarafından satın alınan bir malın mülkiyetinin kiralayanda, kullanımı kiracıda bırakan bir sözleşmedir. Malın kullanımı belli bir kira ödemesi karşılığında kiracıya bırakılmıştır (Şenay, 1986: 52).

Finansal Kiralama Kanunu (FKK) 4. Maddesinde yer alan tanım ise şu şekildedir: Finansal kiralama (leasing), kiralayanın, kiracının talebi üzerine, üçüncü kişiden satın aldığı veya başka şekilde temin ettiği bir malın, zilyedliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belirli bir süre feshedilmemek şartıyla, bedeli karşılığında kiracıya bırakılmasını öngören sözleşmedir.

Leasing şirketi satın aldığı malı kiracının kullanımına tahsis eder. Kiracı leasing yöntemi ile kiralamış olduğu mal için aralarında sözleşme ile belirlenmiş olan kira bedelini leasing şirketine öder. Leasing sözleşmeleri 3326 sayılı Finansal Kiralama Kanunu gereği 4 yıldan kısa süreli olamaz. Ancak Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen bazı sabit kıymetler için bu süre 2 yıla kadar indirilebilir. Leasing sözleşmesindeki sürenin bitmesiyle leasing şirketi sözleşmede yer alan bir sembolik ücret malı kiracıya devreder (Kondak, 2002: 3).

1.2 Leasing'in Tarihçesi

Leasing'in ortaya çıkışı çok eski tarihlere dayanmaktadır. Leasing ilk olarak M.Ö 350 yıllarında eski Yunan filozof Aristoteles'in zenginliğinin mülkiyet hakkından ziyade bu hakkın kullanımından kaynaklandığına işaret etmesiyle başlamıştır (Kocaağa, 1999: 30). Bazı kaynaklar leasingin başlangıcının MÖ. 2000 yıllarında Sümer'lerin Mezopotomya'da tarım aletlerini kiralaması ile başladığını ileri sürmektedir. Aynı şekilde 11. Yüzyılda Venedikliler o dönemlerde çok pahalı olan gemi çapalarını ticari gemi sahiplerine kiralama yoluna gitmişlerdir. 1840'lı yıllarda İngiltere Birleşik Krallığı'nda demiryolu vagonlarının kiraya verilmesi ile basit anlamda ilk leasing şirketi kurulmuştur. 1877'de ABD'de Bell telefon şirketi telefonları satmak yerine kiralamayı tercih etmişti (Toroslu, 1999: 3). ABD ve diğer gelişmiş ülkelerde 2. Dünya Savaşı sonrasında yatırımların aşırı artışı ve bunun sonucunda ortaya çıkan sermaye yetersizliği leasingin hızlı bir biçimde yaygınlaşmasını sağlamıştır.

Çağdaş anlamda ilk leasing şirketi 1952'de ABD'de kurulan United States Leasing Corporation'dır. 1960'lı yıllarda diğer Avrupa ve Japonya'ya yayılmıştır. Leasing başlangıçta toprak, emlak gibi maddi varlıkların kiralanması şeklinde yapılırken ilerleyen yıllarda ekipman, teçhizat gibi kıymetler ilave edilmiştir (Kocaağa, 1999: 30).

Türkiye'de 1987 yılında ilk leasing faaliyetine İktisat Leasing başlamış, 1989'da şirket sayısı 4'e çıkmış, 1990'dan sonra otomobil ve bilgisayar alımları ile leasing sektöründe hızlı bir gelişme yaşanmış ve leasing şirketi sayısı 22'ye yükselmiştir.

1.3 Leasing'in Tarafları

Genel olarak leasing işlemlerinde üç taraf bulunmaktadır. Bunlar kiracı, leasing şirketi ve satıcıdır.

1.3.1 Kiracı (Yatırımcı)

Hukuki işlem yapmaya yetkili her türlü kişi veya kuruluş leasing işlemlerinde kiracı tarafında olabilir (Toroslu, 1999: 3). Fakat uygulamada, yatırımcıların ticari niteliğinin olmasına özen gösterilir. Her türlü şahıs firmaları, ortaklıklar ve serbest meslek sahipleri kiracı olabilir. Yatırımcı malı seçer ve sözleşme süresince bu malı sözleşme şartlarına uygun şekilde kullanarak her türlü faydayı elde eder (Vural, 2006: 36).

1.3.2 Kiralayan (Leasing Şirketi)

Finansal Kiralama Kanunu'na göre finansal kiralama yapacak şirket sadece anonim ortaklık şeklinde kurulabilir. Söz konusu şirketlerin kuruluşu ve şube açması ile yabancı şirketlerin şube açması Hazine Müsteşarlığı'nın iznine bağlıdır. Yürürlükteki mevzuata göre, bankalar ve sigorta şirketleri ile mevduat kabul eden özel finans kurumları, leasing işleminde kiralayan şirket olarak faaliyette bulunamazlar. Ancak mevduat kabul etmeyen özel finans kurumları, kalkınma bankaları ve yatırım bankaları Müsteşarlıktan izin almak koşuluyla bu faaliyette bulunabilirler. Türkiye'de kurulan leasing şirketlerinin çoğunu banka ortaklı şirketler oluşturur (Finansal Kiralama Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyetine İlişkin Yönetmelik, 1992: madde 10).

1.3.3 Satıcı (Üretici)

Satıcı veya üretici leasinge konu olan malı Leasing şirketine (kiralayana) satan taraftır. Satıcılar yurt içinde ve dışında bulunabilir ve malın üreticisi ya da sadece satıcısı durumunda olabilir.

1.4 Leasing'e Konu Olan Mallar

FKK'nın 5. Maddesine göre tüm taşınır ve taşınmaz mallar finansal kiralama sözleşmesine konu olabilir. Buna karşın patent telif hakları ticari unvan gibi fikri ve sınai haklar kiralama sözleşmelerine konu olamazlar.

Leasing konusu olabilecek mallar şunlardır (Ceylan, 2003: 169).

- Tıbbi Cihazlar
- Bilgisayarlar ve Diğer Bilgi İşlem Üniteleri
- Santraller ve Haberleşme Cihazları
- Enerji Tesisleri
- Kara Nakil Vasıtaları
- Hava Taşıma Araçları
- Kuru Yük Gemileri, Tanker ve Diğer Deniz Taşıtları
- İnşaat Makineleri, Vinçler ve İş Makineleri
- Matbaa Makineleri
- Her Türlü Tezgah ve Üretim Makineleri
- Tekstil Makineleri
- Komple Fabrikalar
- Komple Hastane, Otel ve Büro Donanımları

1.5 Leasing Çeşitleri

Leasing'in ilk uygulanmaya başlamasından günümüze kadar meydana gelen gelişmeler leasingin çeşitlerinin artmasını sağlamıştır. Günümüzde finansal leasing, faaliyet leasing, satış ve geriye leasing, uluslararası leasing, dolaylı ve dolaysız leasing en sık kullanılan leasing çeşitleridir. Genel olarak leasingi beş grup altında toplayabiliriz.

1.5.1 Leasing Sözleşmesinin Süresine Göre Leasing

Sözleşme süresine göre leasing, faaliyet leasing (Operasyonel Leasing) ve finansal leasing olmak üzere iki bölüme ayrılır. Faaliyet Leasing uygulamada en çok kullanılan yöntem olup, bir kıymetin kiracı tarafından, kıymetin ekonomik ömrünün ancak çok kısa bir süresi için kiralanmasıdır. Finansal Leasing ise kısaca faaliyet leasingin tam tersidir (Kondak, 2002: 38).

1.5.1.1 Faaliyet Leasing

Faaliyet leasingin diğer bir adı "İşletme Leasing"dir. Faaliyet leasing, leasinge konu olan malın ekonomik ömrünün bir bölümünü kiralamayı amaçlayan leasing türüdür.

Faaliyet leasinginde yatırımcı şirketin mala hukuken sahip olması mümkün değildir. Çünkü leasing şirketi lease konu olan malın ekonomik ömrü sürecince veya amortisman ayrılma süresi dolduktan sonra malı kullanabilir veya malı satması halinde de hurda değeri üzerinden gelir elde edebilir.

Bu tür kiralamanın temel amacı, kiracının kıymetten istediği işlevi kısa bir süre içinde gerçekleştirmesidir. Bu nedenle Faaliyet leasingin temel özelliği kiralama işleminin kısa bir süre için kullanılmasıdır. Otomobil ve ofis ekipmanlarının kiralınması bu tür kiralamanın en çok kullanıldığı alanlardır (Söyler, 2007: 23).

Faaliyet leasingin diğer önemli bir yönü de iptal etme opsiyonunun olmasıdır. Bu opsiyon kiracıya sözleşme süresinde son kullanım tarihinden önce sözleşmenin kiracı tarafından iptal edilmesi hakkını verir. Eğer sözleşme iptal edilirse kiracı kıymeti kiralayan şirkete vermekle yükümlüdür. Bazen kiracının böyle bir sözleşme iptaline gidilmesi durumunda parasal ceza ödeme söz konusudur ama böyle bir iptal hakkı faaliyet leasingde kiracıya tanınan ve yaygın olarak karşılaşılan bir durumdur. Bu nedenle faaliyet leasing, finansal leaseye kıyasla çok daha esnek bir leasing türüdür.

Öte yandan faaliyet leasing, finansal kiralama kanunuyla çelişmektedir. FKK Madde 7'ye göre, "Sözleşmeler en az dört yıl süreyle feshedilemez. Hangi kiralama hallerinde bu sürenin kısıllacağı Bakanlar Kurulunca çıkarılacak yönetmelikle belirlenir." Bu maddeden çıkarılacak sonuç 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu Türkiye'de faaliyet leasingi kabul etmemektedir (Söyler, 2007: 24).

Faaliyet leasing, genellikle, malların üreticisi veya satıcısı ile kiracı arasında doğrudan yapılmaktadır. Bu nedenle, faaliyet leasing finansman yöntemi olması yanında, aynı zamanda, satıcı açısından bir pazarlama yöntemidir. Çünkü kiralayan kuruluşlar, bu şekilde satışlarını artırma imkanı bulmaktadır. Faaliyet leaseye konu olan mallar, genellikle teknolojik gelişmeye duyarlı, bakım ve onarıma ihtiyaç duyan mallardır. Bunlara örnek olarak, bilgisayarlar, büro gereçleri, telefon, otomobil gibi araçlar gösterilebilir. Böylece işletmeler, istedikleri malları kiralayarak, teknolojik eskime ve demode olma riskini kiralayan işletmeye sunmaktadır. Buna karşın kiralayan şirketler ise, kira bedellerini yüksek tutarak bu olumsuz durumu en aza indirmeye çalışmaktadır. Ayrıca kiracı kârını artırmak için, malını birkaç kez kiraya verebilmektedir.

Faaliyet leasing, kiralanan ekipmanın ikincil pazarının varlığının araştırılması, gerekli yedek parça ve servis ağının oluşturulması, makinelerin periyodik bakımlarının yapılması zorunluluğu ve benzeri nedenlerle, belirli sektörde veya mallarda uygulanmaktadır. Özellikle iş makinesi, ticari taşıtlar, bilgisayarlar ve teknolojisi hızla artan malların finansmanında faaliyet leasing çok kullanılan bir yöntemdir.

Türkiye’de leasing, genellikle, finansman sağlama amacına yöneliktir. Oysa faaliyet leasing, uzmanlaşma, örgütlenme, mevzuat açısından iyi işleyen bir alt yapı gerektirmektedir. Bu nedenle, Türkiye’de faaliyet leasingin gelişme şansı zayıf bir olasılıktır (Ceylan, 2003: 106).

Tüm bunlar ışığında faaliyet leasingin sözleşme şartları ve tarafların yükümlülükleri şu şekildedir (Kondak, 2002: 3).

- Faaliyet leasinginde leasing şirketi, yatırımcı şirkete mallara ait servis, bakım-onarım,...,vs. hizmetleri vermekle yükümlüdür.
- Faaliyet leasing sözleşme süreleri, kiralanan malların ekonomik ömürlerinden daha kısa olmalıdır.
- Leasing kira ödemeleri sözleşmeye konu olan malın maliyetinin tamamını kapsamalıdır.
- Leasing şirketi, sözleşme süresi sona erdiğinde malı bir başkasına veya aynı yatırımcı şirkete kiralayabilir veya satabilir. Ancak sözleşmede böyle bir şart bulunmalıdır.
- Faaliyet leasing sözleşmesinde yatırımcı şirket, malın demode olması veya teknolojinin gerisinde kalması gibi nedenlerden dolayı, sözleşmede ayrıntıları belirlenmiş olan malın güncelleştirilmesini leasing şirketinden isteyebilir.

1.5.1.2 Finansal Leasing

Finansal leasing, kiraya verenin, kiralanan mala ait bütün risk ve menfaatlerini aynen malikmişçesine kiracıya devrettiği bir kiralama türüdür (Berk, 2003: 259). Finansal leasing, kullanımda en yaygın olan leasing türüdür. Bu tür leasingde finansman, kiralayan şirkete aittir. Kiralamaya konu olacak mal, makine, teçhizat veya donatı kiracı tarafından seçilir. Seçilenlerin finansmanını leasing şirketi üstlenir. Kiralama süresi uzun dönemlidir. Bundaki amaç, sözleşme süresi boyunca, sözleşmeye son verme hakkının dondurulmasıdır.

Finansal leasingde leasing şirketi, leasing talebinde bulunan yatırımcı şirkete, leasing sözleşmesinde konu olan malın fiyatını ve bu malın fiyatını etkileyecek diğer maliyet unsurlarının tamamını ödemek zorundadır.

Finansal leasing sözleşmesinde uyulması gereken şartları on bir madde halinde özetlenebilir (Öztin, 1998: 528).

- Leasing şirketi yatırımcı şirket tarafından seçilen malı (makine, araç, gereç) satın alıp, kullanımını belirli bir süre için yatırımcı şirkete bırakmalıdır.
- Leasing kira ödemeleri toplamının kira süresi boyunca malın pazar değerinin en az % 90'ına eşit olması gerekir.
- Leasing kira sözleşmesi sözleşme tarihinin sonuna kadar feshedilemez. Leasing konusunu oluşturan malın bu süre içinde modasının geçmesi gibi nedenlerin oluşması yatırımcı şirketin riskini oluşturmaktadır.
- Leasing'e konu olan mal sözleşme süresi sonunda ömrünün en az % 75'i doldurması gereklidir.
- Leasing sözleşmesi sonunda yatırımcı şirkete yeniden kiralama, satıştan pay alma ve satış alma hakkı tanınabilir.
- Leasing'e konu olan malların yatırımcı şirkete tesliminden sonra bu mallarla ilgili ek ve parçalarının montajı, işletmesi yatırımcı şirkete aittir.
- Leasing'e konu olan malların bakımı ve güvenliği yatırımcı şirket tarafından üstlenilir.
- Yatırımcı şirket malın amaçları dışında kullanılmasından doğacak sonuçlara katlanması gerekir.
- Yatırımcı şirket, leasing şirketinin izni olmadan, leasinge konu olan malı devir edemez ve kiralayamaz.
- Leasing'e konu olan malları denetleme yetkisi leasing şirketine aittir.
- Leasing sözleşmesi leasinge konu olan malın amortisman süresini dikkate alan bir periyot için yapılır.

1.5.2 Tarafları Açısından Leasing Türleri

Leasing işleminin unsurlarından biri de taraflardır. Literatürde, leasing işlemini gerçekleştiren taraflara göre de bir sınıflandırma vardır.

1.5.2.1 Dolaysız/Doğrudan Leasing

Doğrudan Leasing işleminde, bir üretici veya satıcı, kiralama işlemini araya bir aracı koymadan direkt kendisi gerçekleştirir. Doğrudan leasing işleminde iki taraf bulunmaktadır. Bunlardan biri üretici, diğeri ise kiracıdır. Bu durumda satıcı aynı zamanda kiralayan sıfatı taşımakta araya bir başka leasing şirketi girmemektedir (Kuntalp, 1988: 10). Bu tür kiralama sadece malın temel malın kiralaması değil aynı zamanda yedek parça ve serviste önemlidir. Örneğin otomobil filosu kiralarak işleten şirkete araçların periyodik bakım ve tamir hizmetinin sunulması.

1.5.2.2 Dolaylı Leasing

Dolaylı leasing işlemlerinde, üretici veya yapımçı şirket ile kiralayan yatırımcı şirket arasına üçüncü bir leasing şirketi girmekte, böylece üç taraflı bir ilişki olmaktadır. Burada finansal bir kurum olan leasing şirketi, yatırımcı şirketin isteği üzerine malı, (kiracının öngördüğü satın alma sözleşmesine uygun olarak) satıcıdan (üreticiden) satın alır, kullanması veya yararlanması için kiracıya, belirli dönemlerde kararlaştırılan kiralama bedellerinin ödemesi karşılığında verir (Kocaağa, 1999: 52). Bu işlemde genellikle leasing şirketi malı yatırımcıya uzun dönemli olarak kiralar ve malın finansını % 100 karşılar.

1.5.3 Malın Niteliği Açısından Leasing

Malın niteliği açısından leasing gayrimenkul leasing, menkul mal leasing, personel leasing ve hizmet leasing olmak üzere dört grup altında incelenir.

1.5.3.1 Gayrimenkul Leasing

Arsa, bina, makine gibi varlıkların kiralanmasını ifade eden leasing türüdür. Bir bütün oluşturan alanların kiralanmasında teknik özellikler büyük önem taşır. İşletmelerin tamamının kiralanması (Plant Leasing) ile gerçekleştirilen, ekonomik olması nedeniyle tercih edilir (Kondak, 2002: 51).

1.5.3.2 Menkul Mal Leasing

Makinelerin veya işletmelerin donanımın tek başına kiralanmasının ekonomik olduğu durumlarda yapılan leasing çeşididir.

1.5.3.3 Personel Leasing

Bu leasing türünde, leasing sözleşmesinde belirlenecek süreye göre personelin kiralanmasını ifade eder. Personel leasing ülkemizde uygulanmamaktadır. Diğer bazı batı ülkelerinde ise sınırlı kalmıştır.

1.5.3.4 Hizmet Leasing

Hizmet leasing genel olarak tam servis leasing, yarım servis leasing ve net leasing olmak üzere üç gruba ayrılır.

Tam Servis Leasing; Leasing şirketinin tamir, bakım-onarım, sigorta ve diğer giderlerin tamamını karşıladığı leasing türüdür.

Yarım servis leasing; tam servis leasingde belirtilen giderlerin leasing şirketi ve yatırımcı arasında paylaşıldığı leasing türüdür. Genellikle leasing şirketi malın sürekliliğini sağlamak için katlanılan giderleri karşılar.

Net leasing; yatırımcı şirketin tamir, bakım-onarım, sigorta ve diğer giderlerin tamamını üstlendiği leasing türüdür.

1.5.4 Kiracı veya Kiralayanın Bulunduğu Ülkeye Göre Leasing

Kiracı ve kiralayanın buldukları yere göre leasing iki çeşide ayrılabilir. Bunlar yurtiçi leasing ve yurtdışı leasing olarak iki temel başlıkta sınıflandırılır. Kiracı ve kiralayanın bulunduğu yerler, leasing sözleşmesine uygulanacak kanunlar açısından önemlidir. Kiracı ve kiralayanın aynı ülkede olması durumunda yapılacak sözleşmede hukuken farklılık olmayacaktır; ancak kiracı ve kiralayan farklı ülkede olması durumunda sözleşmede hangi ülkenin mevzuatının uygulanacağı önemli bir sorun oluşturur.

1.5.4.1 Yurtiçi Leasing

Leasing tarafları olan kiracı ve kiralayanın aynı ülkede olması durumunda yapılan leasing işlemine denir. Burada yapılan leasing işleminde satıcının, yurtiçinde veya yurtdışında olması yurtiçi leasing işlemi etkilemez. Yani buradan çıkarılacak sonuç leasing sözleşmesine konu olan malın, yurtdışından getirilmesi yurtiçi leasing oluşumuna

engel değildir. Leasing işlemi ilgili ülkenin kanun ve hükümlerine göre yapılır. Yurtiçi leasing ithalatlı ve ithalatsız yurtiçi leasing olarak iki başlığa ayrılır.

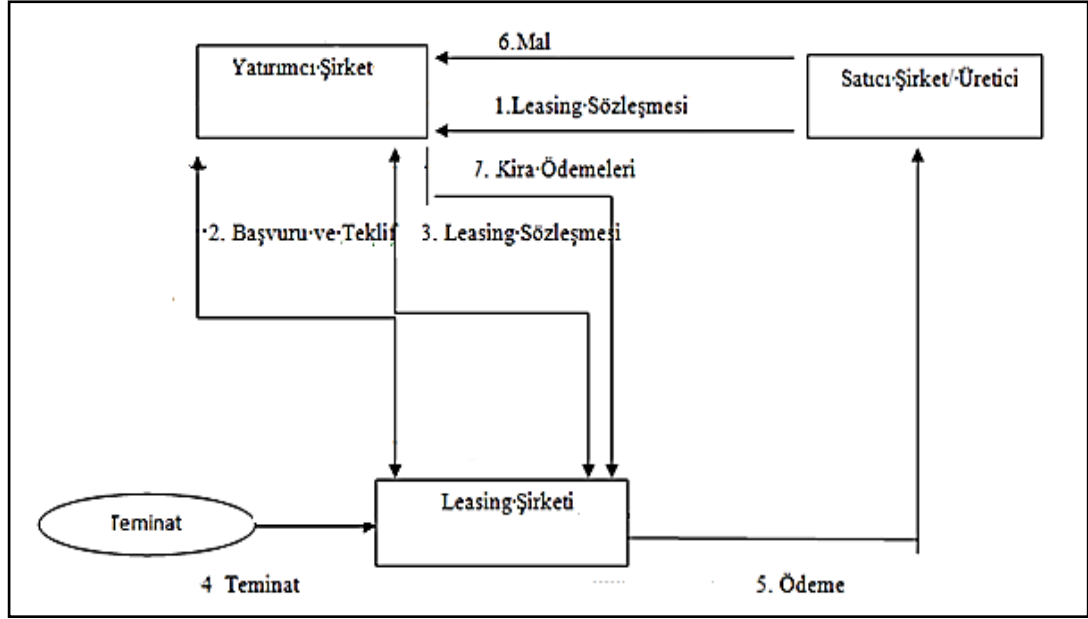
1.5.4.1.1 İthalatsız Yurtiçi Leasing

Yurtiçi leasing işleminin ithalatsız yapılması durumunda, klasik leasing işleminden farkı yoktur. Burada taraflara ek olarak leasing şirketince bir teminat kurumu istenebilir. İthalatsız yurtiçi leasing aşamaları aşağıdaki gibidir (Kondak, 2002: 41).

- Yatırımcı şirket leasing konusu malı seçer, satıcı/üretici ile teslim şartlarını içeren bir satış sözleşmesi imzalar.
- Yatırımcı şirket leasing şirketine başvurur. Leasing şirketi, yatırımcı şirketin finansal durumunu, yatırım fizibilitesi, yatırım malının teknolojik durumu, ekonomik ömrü, satın alınabilirliği gibi faktörlerin incelenmesinden sonra olumlu veya olumsuz kararını yatırımcı firmaya iletir.
- Taraflar arasında leasing sözleşmesi imzalanır ve bu sözleşme ile taraflar arasında anlaşılan sözleşme şartları bulunur. Bu şartlar arasında ödeme planı da dâhildir.
- Leasing şirketi gerekli gördüğünde teminat isteyebilir.
- Leasing şirketi, leasing sözleşmesine konu olan malın değerini, üretici veya satıcı şirkete öder.
- Leasing sözleşmesine konu olan mal, yatırımcı şirkete teslim edilir.
- Yatırımcı şirket, sözleşme şartlarına göre belirlenen kira bedelini belirlenen şekilde öder. Leasing sözleşmesi süresince malın, bakım, onarım ve sigorta giderleri yatırımcı şirket tarafından ödenir.
- Leasing sözleşmesi sonunda yatırımcı şirket üç seçenekten birini tercih edebilir. Bunlar; leasing sözleşmesini daha düşük ödemelerle uzatmak, malı geri vererek sözleşmeyi sona erdirmek, önceden belirlenen bir miktar karşılığı ödeyerek malın mülkiyetine sahip olmak. Yatırımcı bu üç seçenekten uygun olanı seçer.

Şekil 1'de ithalatsız yurtiçi leasing şekil yardımıyla açıklanmıştır (Ceylan, 2003: 98).

Şekil 1: İthalatsız Yurtiçi Leasing



1.5.4.1.2 İthalatlı Yurtiçi Leasing

İthalatlı yurtiçi leasing ile ithalatsız yurtiçi leasing arasındaki en önemli fark, malı sağlayan üretici/satıcının yurtdışında olmasıdır (Ergül ve Dumanoglu, 2003: 26). Yatırımcının söz konusu yatırım için gümrük muafiyeti veya yatırım indirimi içeren bir teşvik belgesinin olması durumunda, leasing şirketi ve kiracı, Hazine Müsteşarlığı'na başvurarak, bu belgenin kiracıdan leasing şirketine devredilmesini sağlar. Kiracının, kiralayana aktardığı bu avantaj, düşük kira ödemeleri şeklinde geri döner (Glass, 1985: 22).

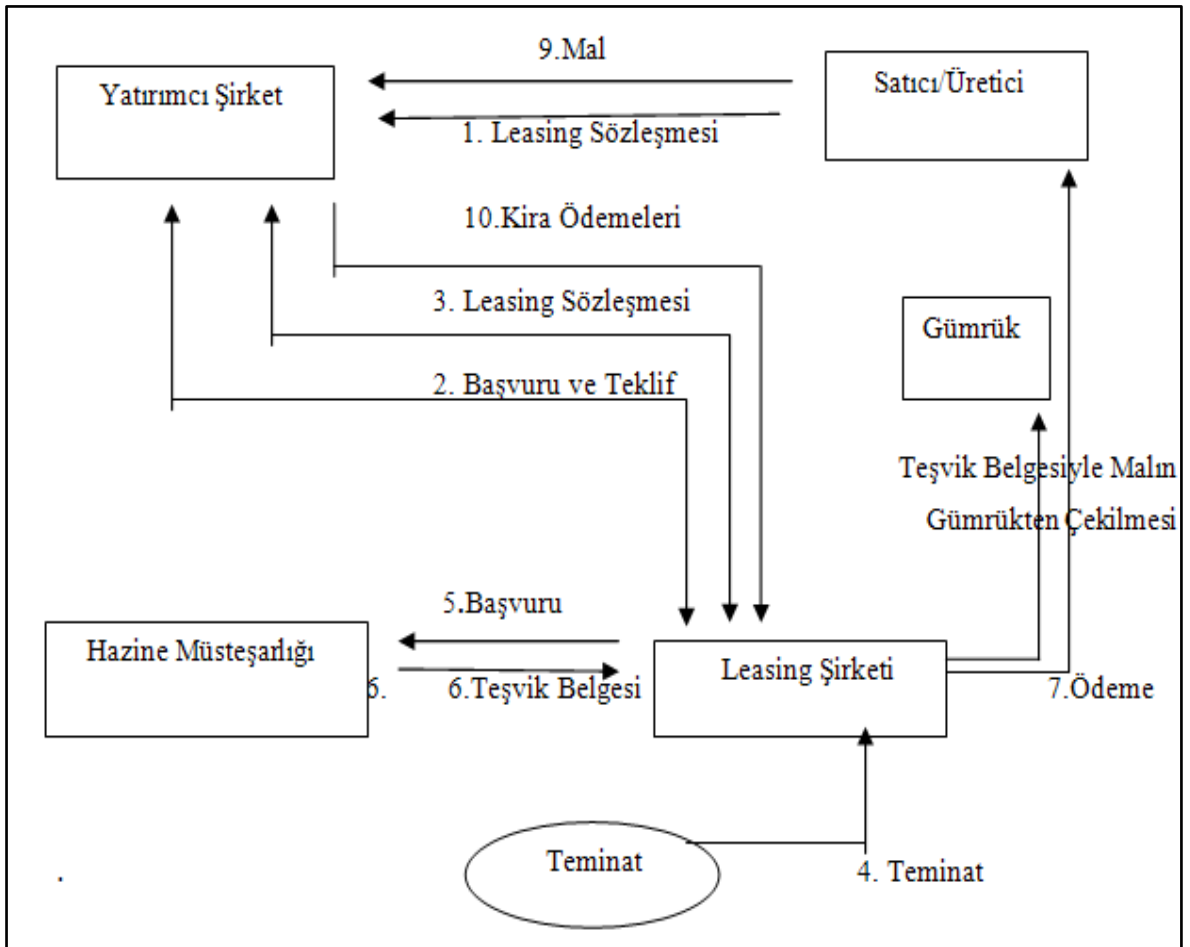
İthalatlı yurtiçi leasing aşamaları aşağıda açıklanmıştır.

- Yatırımcı şirket leasing konusu malı seçer ve satıcı/üretici ile bir sözleşme imzalar.
- Yatırımcı şirket leasing şirketine başvurur. Leasing şirketi gerekli incelemeyi yapıp olumlu veya olumsuz bir karar verip, yatırımcı şirkete bildirir.
- Taraflar arasında nakit akışına uygun bir ödeme planının dâhil olduğu leasing sözleşmesi imzalanır.
- Leasing şirketi gerekli gördüğünde teminat isteyebilir.
- Taraflar leasing sözleşmesiyle Hazine Müsteşarlığı'na başvururlar.

- Yatırımcı şirkete ait Gümrük Muafiyeti ve Yatırım İndirimli Teşvik Belgesi, Hazine Müsteşarlığı tarafından leasing şirketine devredilir.
- Leasing şirketi malın bedelini satıcı şirkete öder.
- Leasing şirketi Gümrük Muafiyetli Teşvik Belgesi'nin ibrazı ile malı gümrükten çeker.
- Mal yatırımcı şirkete teslim edilir.
- Yatırımcı şirket sözleşme şartlarına göre kira bedellerini belirlenen şekilde öder. Leasing sözleşmesi boyunca malın bakım-onarım, sigorta giderleri yatırımcı şirket tarafından ödenir.

İthalatlı yurtiçi leasing Şekil 2'de açıklanmıştır (Ceylan, 2003: 99).

Şekil 2: İthalatlı Yurtiçi Leasing Süreci



1.5.4.2 Yurtdışı Leasing/ Uluslararası Leasing

Uluslararası leasing, leasing işleminin tarafları olan kiracı ve leasing şirketinin farklı ülkede olması durumunda oluşur. Burada satıcının hangi ülkede olduğunun önemi yoktur.

Uluslararası leasingde işlem geniş ve karmaşıktır. Bu karmaşıklığın nedeni her ülkenin farklı leasing yasası olmasından kaynaklanmaktadır (Glass, 1985: 22). Bu zorluk ve karmaşıklığa karşın uluslararası leasing tüm dünyada hızla yaygınlaşmaktadır.

Uluslararası leasingin gelişimine katkı sağlayan bazı faktörler şunlardır.

- Özellikle gemi ve uçak gibi taşıtların satın alma maliyetin yüksek olması, işletmelerin leasing yoluyla finansman yükünü taşıtın çalışma ömrüne bölmek istemesi.
- Dünya ekonomisinde payı gittikçe artan çok uluslu şirketler, uluslararası leasing işleminin gelişimini hızlandırmaktadır.
- Uluslararası leasing şirketleri, potansiyel müşterilerine, ulusal leasing şirketlerine nazaran daha cazip teklifler sunması.
- Makine ve teçhizatın kiralanmasına aracılık eden ve hukuki olarak malın sahibi olan şirketler, esnek hareket edebilmektedir.
- Ülkelerin ihracatı geliştirmek için uluslararası leasing yöntemini bir pazarlama stratejisi olarak kullanmaları.

Uluslararası leasing, tüm bu gelişimine rağmen, sözleşme hazırlanırken; döviz riski, uygulanan yasalar, gelir ve stopaj vergileri, kambiyo kontrolleri, farklı muhasebe raporlama sistemleri...,vb nedenlerle sorunlar yaşanmaktadır (Glass, 1985: 23).

Uluslararası leasing kiracının gümrük muafiyetli yatırım teşvik belgesine sahip olup olmamasına göre ikiye ayrılır (Ceylan, 2003: 65).

1.5.4.2.1 Gümrük Muafiyetli Uluslararası Leasing

Yurt içindeki leasing şirketi, bu tür sözleşmelerde malı kiralayan değil, yaygın uluslararası muhabir ilişkileri nedeniyle, finansal aracılık hizmeti sağlayan bir kuruluştur. Müşteri önce yurtiçindeki leasing şirketine başvurur. Leasing şirketi, sahip olduğu muhabir

şirketler vasıtasıyla, yatırımcı için en uygun ülkedeki en uygun koşulları sağlayacak muhabir şirketle yatırımcı arasında bir finansman bağlantısı kurmaya çalışır. Bu tür kiralamada, yatırımcı, ödemelerini döviz karşılığı TL olarak herhangi bir banka aracılığıyla doğrudan muhabir leasing şirketine yapar (Ceylan, 2003: 66).

1.5.4.2.1 Gümrük Muafiyetsiz Uluslararası Leasing

Leasing'in önemli avantajlarından biri teşvik belgesi olmayan yatırımların gerçekleşmesinde ortaya çıkmasıdır. İthalatı yapılacak yatırım malı, geçici muafiyet rejimi kurallarına bağlı olarak gümrükten çekilir ve tahakkuk eden gümrük bedeline eşit oranda olan teminat, gümrük idaresine verilir. Hazine Müsteşarlığı tarafından leasingin biteceği tarih baz alınarak tescil ile tahakkuk edecek gümrük vergisi ertelenir. Malın mülkiyeti sözleşme sonunda sembolik bedel karşılığında yatırımcı şirkete geçecekse, o malın geçici gümrük muafiyeti rejimi esaslarına göre ithal edildiği tarihteki tahakkuk etmiş olan gümrük bedeli ödenmek zorundadır. Leasing işlemine konu olan malın, sözleşme süresi sonunda geri verildiğinde (malın yurt dışına çıktığı belgelendirilmek suretiyle) ise, verilmiş olan teminat geri alınabilir. Böylece yatırım malı için hiç gümrük vergisi ödenmemiş olur (Altuğ, 1988: 238).

1.5.5 Diğer Önemli Leasing Türleri

1.5.5.1 Tam Ödemeli Leasing

Tam Ödemeli Leasing, leasing şirketinin kiracı ile yaptığı sözleşme gereğince, yapılacak kira ödemelerinin sadece kiralamaya konu olan malın alınması için yapılan yatırım ve harcamaları değil, bu mala tahsis ettiği fon için beklediği karlılık tutarını da içermesidir.

1.5.5.2 Tam Ödemesiz Leasing

Leasing sözleşmesinde yer alan kira bedelinin, sözleşme süresince malla ilgili oluşacak maliyeti karşılayamayan leasing çeşididir.

1.5.5.3 Kaldıraçlı Leasing

Uluslararası piyasada büyük önem kazanan bu leasing türü, çok büyük harcama gerektiren projelerde, yatırımcı, kiralayacağı varlığı satın almak için gereken fonların

önemli bir kısmını başka bir kredi kurumundan temin etmektedir. Burada amaç az miktarda kaynak kullanmak vasıtasıyla büyük maliyetli projelerin sağlanmasıdır (Erdoğan, 1995: 205). Sağlanan borçların vadesi ile kiralama dönemi birbirine doğrudan bağlıdır ve kiralamaya konu olan duran varlık borca karşı birinci dereceden rehinlidir. Kiralama konusu duran varlığın finansmanının en az % 20'si kiralayan tarafından sağlanmakta, varlığın satın alınması için gerekli olan % 80'lik kısım kredi kuruluşlarından borçlanma yoluyla temin edilmektedir (Van Home, 1995: 26).

1.5.5.4 Satışa Yardımcı Leasing

Leasing işlemlerinde taraf olan üretici veya satıcının, pazarlama politikalarına destek olarak satışlarını arttırmak amacıyla geliştirilen bir leasing türüdür. Satıcı, müşterilerine peşin ve taksitli satışlara alternatif olarak bir leasing sunar. Bu sayede satıcı, peşin mal satarken, müşteri (yatırımcı) de bu malı vadeli olarak elde etmiş olur.

1.5.5.5 Trampa Leasing

Kiracının kullanmakta olduğu varlığın büyük harcama gerektiren bakım-onarım masraflarından kaçınması ve bu bakım-onarım sırasında oluşan zaman kaybından etkilenmemek için kiraya verenin varlığı yenisi ile değiştirme olanağı veren leasing türüdür. Ancak ülkelerdeki yasal engeller nedeniyle bu leasing türü pek kullanılmamaktadır.

1.5.5.6 Seken Ödemeli Leasing

Yatırımcı şirketin leasinge konu olan malı ilgili hesap döneminin bir bölümünde atıl kalıyor ve kullanılmıyorsa, kullanılmayan dönemde ödemelerin yapılmamasını içeren leasing türüdür. Fakat bu durumla ilgili sözleşmede madde olması gereklidir.

1.5.5.7 Ortaklık Leasing

Birden fazla yatırımcının bir araya gelerek çok pahalı olan malı leasing şirketinden kiralamasıdır. Bu uygulamada bir veya iki yatırımcı şirketi esas borçlu sayılarak bu tür leasing işlemine izin verilir.

1.5.5.8 Deneme Süreli Leasing

Altı ay ile bir yıl arasında değişen deneme süresine imkan veren ve bu süre içerisinde yatırımcı şirketin maldan beklenen getiri sağlayıp sağlamayacağı karar verme imkanı tanıyan leasing türüdür (Ergül ve Dumanoglu, 2003: 34).

1.5.5.9 Yüzde Leasing

Yatırımcı şirketin kira bedeline ek olarak önceki dönem gelirlerinin belirli bir yüzdesini de kiraya veren şirkete ödemesini içeren leasing türüdür. Bu ödemenin yapılabilmesi için kiracının belirli bir kâr yüzdesini aşması gerekmektedir. Kiraya verenin böyle bir anlaşma yapmasındaki sebep, enflasyon riskine karşı korunmak istemesidir.

1.5.5.10 İyileşen Leasing

Leasing'e konu olan malın modasının geçmesi nedeniyle malın otomatik olarak sözleşme süresi içinde yenilenmesini içeren leasing çeşididir. Bu leasing genellikle üretici niteliğinde olan leasing şirketleri tarafından uygulanmaktadır (Kondak, 2002: 55).

1.5.5.11 Alt Leasing

Yatırımcı şirketin leasingi başka bir şirkete, sözleşmede yer alan aynı şartlarla verme hakkı veren leasing türüdür. Bu leasing yurtiçinde ve yurtdışında uygulanabilir.

1.5.5.12 Satış ve Geriye Leasing

Genellikle nakit sıkışıklığı görülen dönemlerde uygulanan bir kiralama şeklidir. Şirket sahip olduğu varlığı bir finans kurumuna satar ve aynı zamanda bu varlığı kiralar. Bu yolla şirket varlığı hem kullanır hem de aynı zamanda nakit elde eder. Satış ve Geriye Leasing aynı klasik leasing işlemi gibidir. Buradaki temel farklılık, kiralanan varlığın kullanılmış olması ve kiralayan şirketin varlığı üreticisinden veya satıcısından değil de önceki kullanıcılarından almasıdır.

1.5.5.13 Kapalı Uçlu Leasing Ve Açık Uçlu Leasing

Leasing dönemi sonunda leaseinge konu olan varlığın leasing şirketine devredildiği, bütün risklerin leasing şirketine ait olduğu ve yatırımcı şirkete mala sahip olma hakkı veren leasing çeşidine Kapalı Uçlu Leasing adı verilir (Ergül ve Dumanoglu, 2003: 32).

Önceden sözleşmede belirlenen bazı koşullara uyulması halinde, kiralanan varlığın mülkiyetinin yatırımcı şirkete geçtiği leasing türüne de Açık Uçlu Leasing denilir.

1.6 Leasing'in Avantajları ve Dezavantajları

Leasing'in temelde iki tarafı olup, leasing işleminin doğrudan bu taraflar üzerine olumlu ve olumsuz bazı etkileri olmaktadır. Her ülkede bu avantaj ve dezavantajlarda farklılık olabilmektedir. Bu bölümde genel olarak leasingin kiracı, kiralayan ve ülke ekonomisi açısından avantaj ve dezavantajlarına kısaca değinilecektir.

1.6.1 Leasing'in Avantajları

1.6.1.1 Leasing'in Kiracı Açısından Avantajları

Leasing kiracı açısından üstünlüklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür;

- Yatırımcı için önemli olan ekipman kullanımı sonucunda elde edilecek gelir olduğundan, ekipmanı satın alarak büyük harcama yapmak yerine kiralama yoluna gitmek daha avantajlıdır.
- Leasing işlemi ekonomik değişikliklerden yatırımcının etkilenmemesini sağlar. Özellikle uzun vadeli leasing anlaşmalarında, şartlar sözleşmenin yapıldığı tarihte belirlendiği için, yatırımcının ekonomideki genel değişikliklerden etkilenmesi söz konusu olmaz.
- Leasing sözleşmesinde, leasinge konu olan malın maliyeti kiralama bedelleri içinde amorti olduğu için, kira dönemi sonunda malın mülkiyetine piyasa değerinin çok altında sembolik bir bedelle sahip olunabilir (Toroslu, 1999: 18).
- Leasing işlemi borçlanmaya göre daha esnektir. Sözleşme süresi, ödeme dönemleri ve tutarları iki taraf arasında belirlenir. Dolayısıyla formalite azdır, kısa zamanda sonuçlanır.
- Leasing işlemleri vergisel açıdan avantaj sağlar. Kira gelirlerinin tümü, gelir ve kurumlar vergisi hesaplamalarında gider olarak gösterilir, bu sayede vergi tasarrufu sağlanır (Yalçınar ve diğerleri, 2008: 83).
- Özellikle teknolojinin sürekli değiştiği bu dönemlerde kısa sürede iptal edilebilecek bir sözleşmeyle kiralanan varlık, varlığı satın almaya nazaran daha az risklidir.

- Leasing yoluyla şirketlerin uzun süreli kaynak gereksinimlerinin sağlanması nedeniyle; işletme sahip olduğu öz kaynaklarını duran varlıklara yatırmak yerine, dönüş hızı daha yüksek dönen varlıklara tahsis edebilir. Böylece şirket, artan aktif dönüş hızı sebebiyle daha yüksek kârlılık elde edebilir (Erol, 1999: 77).
- Kuruluş yeri seçimi gibi kısa vadede geri dönüşü olmayan kararlarda şirkete esneklik sağlar. Kiralamanın sona ermesiyle şirket, yanlış kararın maliyetinden kurtulur.
- Leasing enflasyona karşı koruyucu bir etkiye sahiptir. Leasing’de yatırımcının ödeyeceği kira bedelleri sözleşme ile önceden belirlendiği için, yatırımcı şirket enflasyon artışından kaynaklanan faiz artışından etkilenmemiş olur ve masraflarını sabitlediği için bütçesini gerçeğe yakın oluşturma imkânına kavuşur.
- Yatırımcının iflası durumunda leasinge konu olan mal haciz edilemez. Çünkü bu malın mülkiyeti kiraya verenin mülkiyetindedir. Bu durumda yatırımcı şirket iflas etse bile faaliyetlerini devam ettirme olanağına kavuşur.

1.6.1.2 Leasing’in Kiralayan Açısından Avantajı

Leasing’in kiralayan açısından avantajı aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- Leasing diğer finansal tekniklere göre daha iyi teminat sağlayabilir. Leasing işleminde leasingi oluşturan varlığın kirası alınmadığı takdirde, malın mülkiyeti kiralayan şirkete ait olduğu için, kiralayan şirket doğrudan malı geri isteyebilir (Toroslu, 1999: 20).
- Leasing şirketi, teşviklerden yararlanabilir. Ayrıca leasing sözleşmeleri her türlü damga vergisi, resim ve harçtan muaftır.
- Leasing şirketi, yapılan sözleşme ile leasinge konu olan varlığın yatırımcıya satılmasıyla ilgili madde yoksa ya da yatırımcı satın alma opsiyonunu kullanmazsa, bu varlığı başka yatırımcılara kiralayarak yeniden kazanç sağlayabilir (Toroslu, 1999: 21).
- Kiracının iflası durumunda, borç verme ile karşılaştırıldığında, kiralayanın kaybı olmamaktadır. Çünkü ilgili varlığın sahibi konumundadır (Emery ve diğerleri, 1998: 809).

1.6.1.3 Leasing'in Ülke Ekonomisi Açısından Avantajı

Leasing talep yaratıcı bir etkiye sahiptir. Satın alma gücü yeterli olmayan, yeterli krebilitesi olmayan veya yeni kurulan firmalara leasing yoluyla yatırım mallarını kullanma imkânı tanır. Bu nedenle leasingin ülke ekonomisini genişletici etkisi vardır (Dinler, 2000: 522). Ayrıca leasing işlemi, yeni teknolojilerin yatırımlarda kullanılmasına imkân verir. Dolayısıyla ülke için katma değeri yüksek yatırımlar gerçekleşmiş olur (Yalçınar ve diğerleri, 2008: 84).

Leasing risk faktörü sebebiyle ülkeye gelmeye çekinen yabancı sermaye için daha emin bir seçenek olabilmektedir. Leasing işlemiyle birlikte siyasal ve ekonomik risk tamamıyla olmasa da büyük ölçüde ortadan kalkmaktadır.

1.6.2 Leasing'in Dezavantajları

Leasing'in yukarıda belirtilen avantajları kadar, dezavantajları da vardır. Bunlar aşağıda belirtilmiştir.

- Leasing'e konu olan varlığı, şirketler bilançolarının aktiflerinde gösteremedikleri için, bu varlığa amortisman ayrılması söz konusu olmamaktadır.
- Leasing sözleşmesi, kira sonunda malın yatırımcıya bırakılmasını içermiyorsa, yatırımcı malın hurda değerinden yararlanamayacaktır.
- Leasing konusu varlık üzerinde kiracının tam bir kullanım serbestliği yoktur. Kiracı, varlık üzerinde bir farklılık oluşturmak istediğinde kiralayanın iznini alması gerekir (Yalçınar ve diğerleri, 2008: 85).
- Bir şirket varlıklarının büyük bir kısmını leasing yöntemi ile sağlamışsa, kredi değerinde düşme söz konusu olur. Çünkü işletmenin kredi kurumlarına karşı teminat olarak göstereceği varlıkları yetersiz kalabilir.
- Leasing'le kiralanan varlıklar bilançoda gösterilmez. Bu durum şirketin aktiflerinin denetim dışı kalmasına neden olduğu için şirketin verimliliğini azaltır ve kaynakların verimsiz kullanılmasına sebep olur.

İKİNCİ BÖLÜM

2. DÜNYA'DA LEASİNG UYGULAMALARI

Çalışmamın bu bölümünde uluslararası leasing kuruluşları ile gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde leasing işleminin gelişimi ve işleyişi hakkında bilgiler verilecektir.

2.1 Uluslararası Leasing Kuruluşları

2.1.1 Leaseurope (Avrupa Leasing Birliği)

1960'lı yılların başından itibaren Avrupa'da leasing işlemlerinin yaygınlaşması ile beraber çeşitli sorunlar ortaya çıkmaya başlamıştır. Leasing şirketleri sadece kuruldukları ülkede faaliyet yapmakla kalmamış, diğer ülkelerdeki işletmelerle de leasing işlemi gerçekleştirerek leasingi uluslararası boyuta taşımışlardır. Bunun sonucunda leasing şirketleri uluslararası leasing işleminden kaynaklanan sorunları çözmek amacıyla 15 ülkenin ulusal leasing şirketlerinin katılımıyla, 1972 yılında, merkezi Brüksel'de olmak üzere, Leaseurope'u (Avrupa Leasing Birliği) kurmuşlardır. Leaseurope'un Nisan 2006'dan beri 32 üye ülkesi olup bunlar sırasıyla; Almanya, Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Kıbrıs Rum Kesimi, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, İtalya, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Hollanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya, Sırbistan, Slovakya, Slovenya, İngiltere, İspanya, İsveç, İsviçre, Türkiye, Ukrayna, Yunanistan'dır. Tunus, Morocco ise muhabir üye durumundadır (Kondak, 2002: 7). Bu ülkelere ait kısa dönem araç kiralama ve operasyonel kiralama sektöründe faaliyet gösteren leasing şirketlerinin oluşturduğu 44 derneğin üyesi olduğu bir federasyondur. Türkiye'den 2011 yılında TOKKDER (Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği), bu federasyona üye olmuştur. Avrupa'daki leasing piyasasının % 80'ine Leaseurope sahiptir ve bu kuruluşun mal varlığının 25 milyar£ civarında olduğu tahmin edilmektedir. Leaseurope'un en büyük ortağı 9 milyar£ ile İngiltere'dir.

Avrupa çapında sektörün geliştirilmesi, sorunların değerlendirilmesi için lobi faaliyetlerinin organize edilmesinin yanında, istatistikler, üyeler arası bilgi ve tecrübe

paylaşımı konusunda Leaseurope önemli bir platformdur. Kara para aklanmasının engellenmesi, dolandırıcılık, leasing muhasebesi, vergilendirme, ticari araç kiralanması, çevre dostu teknolojinin kullanılması gibi konularda, Leaseurope'un düzenli konferansları ve uluslararası çalışmaları olmaktadır.

Leaseurope, Avrupa'daki leasing endüstrisini dış dünyaya birinci sınıf bir organizasyon olarak sunmayı ve leasingin yayılmasını sağlamak amacıyla leasing ürünlerine iyi bir ortam sağlamayı kendine misyon edinmiştir (Mission Statements, (t.y), <http://www.leaseurope.org>).

2.1.2 İnternational Finance Corporation (Uluslararası Finans Kurumu)

IFC, Dünya Bankasının geliştirmekte olan leasinge ilgisi ve aralarında Türkiye'nin de bulunduğu geliştirmekte olan ülkelerin talebiyle, Dünya Bankası'nın yan kuruluşu olarak oluşturulmuştur.

Kurumun başlıca amacı, özel sektöre yatırım yaparak ve teknik destek sağlayarak, geliştirmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmalarına katkıda bulunmaktır. Kurum özellikle yeni kurulan veya büyüyen küçük ve orta büyüklükteki sanayi sektörü firmalarına dönük finansal bir teknik olarak leasing işlemlerine önem vermektedir. IFC, leasingin yaygınlaştırılması amacıyla faaliyette bulunmadan önce, sanayileşmiş ülkelere ve finansal merkezlerden danışmanlar atayarak, ilgilendiği ülkenin yasal finansal ortamını araştırır. Seçilen ülkenin yerel koşullarında leasingin gelişimini etkileyecek unsurlar olursa, IFC ilgili ülkenin yetkililerini uyarır. Örneğin Hindistan'da ithal edilen araç ve gerecin leasing işleminin yapılmasında, Kore'de 1970'lerde yasal kuralların değişmesinde IFC'nin büyük katkısı vardır. IFC özellikle 1970'li yıllarda geliştirmekte olan ülkelere leasingin yayılmasında önemli rol oynamıştır. IFC, yerel düzenlemeler yapıldıktan sonra o ülkedeki kuruluşlar ve yabancı leasing şirketleriyle işbirliği yaparak, o ülkede bir leasing şirketi kurulmasını sağlar. Tayland, Peru gibi birçok ülkede IFC'nin kurdukları leasing şirketleri bu alandaki örneklerdir (Kondak, 2002: 6)

IFC, geliştirmekte olan ülkelere kurmuş olduğu leasing şirketleriyle, küçük ve büyüyen şirketlerin gelişimine katkıda bulunarak ve az gelişmiş ülkelerin leasing konusunda yetkili kuruluşlarına, leasing uygulamalarının oluşturulması, geliştirilmesi ve

düzenlenmesine ilişkin danışmanlık görevi üstlenerek leasingin tüm dünyada yaygınlaşmasını sağlamış ve hâlâ görevine devam etmektedir.

2.1.3 Uluslararası Özel Hukukun Birleştirilmesi (UNITROID)

Uluslararası özel hukukun birleştirilmesi UNITROID, 1974'den günümüze kadar merkezi Roma'dır. Bu kuruluş, leasing yöntemlerinin ayrılmasında birlik sağlanması ve sektörlerin ulusal ve uluslararası düzeyde aynı şartlarda değerlendirilmesini sağlamak amacıyla oluşturulmuştur (Kondak, 2002: 7). Bu kuruluş uluslararası teçhizat kiralaması konulu bir proje üzerinde çalışmaktadır ve bu projenin amacı uluslararası leasing sektörünün hukuki sınırlarını belirlemek ve gelişmelerin yasal düzenlemeler içinde yer almasını sağlamaktır.

2.1.4 IASC (Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi)

Finansal raporların düzenlenmesinde uygulanacak muhasebe standartlarının geliştirilmesi, geliştirilen standartların dünya çapında yaygın kullanımının yapılması ve finansal raporların hazırlanmasında uluslararası birlik sağlamak amacıyla 1970 yılında Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi kurulmuştur. Bu komitede 70 ülkeden muhasebe örgütü temsil edilmektedir (Kondak, 2002: 8).

IASC, çeşitli zamanlarda belirli kararlar yayınlarak, leasing işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde bir bütünlük oluşturmaya çalışmaktadır. Böylece uluslararası boyutta leasing işlemlerinin belirli kurallara göre muhasebeleştirilmesini sağlamaya çalışır.

2.1.5 UNIDO (Birleşmiş Milletler Uluslararası Kalkınma Örgütü)

1978 yılında Viyana'da kurulmuştur. İlk olarak gelişmekte olan ülkelerde sanayi yatırımlarında leasing konulu konferans düzenleyerek, IFC ile birlikte gelişmekte olan ülkelerde leasing ve leasingin fonksiyonunun neler olması gerektiği konusunu gündeme getirerek konunun canlı tutulması ve gelişmesine yardımcı olmuştur (Kondak, 2002: 9).

2.1.6 ASIALEASE (Asya Kiralama Birliği)

Asialease 1982 yılında, Hong Kong, Endonezya, Japonya, Kore, Malezya, Pakistan, Filipinler, Singapur, Srilanka, Tayvan ve Tayland'a ait leasing şirketlerinin katılımıyla kurulmuştur. Ayrıca İran, ABD, Almanya, İsviçre, Avusturya ülkelerini ait leasing

şirketleri de bulunmaktadır. Asialease genel olarak leasingi Asya'ya tanıtmak için oluşturulmuştur. Bunun dışındaki belli başlı amaçları arasında, leasing faaliyetlerini bölgesel leasing şirketleriyle bağlantılı yürütülmesini sağlamak, leasing sektöründe yapılan faaliyetle kurumsal yapı oluşturmak, leasing alanındaki gelişmeleri üyelerine duyurmak amaçlı konferans düzenlemek ve bu yeniliklerle ilgili çeşitli yayınlar çıkarmak, sayılabilir.

Asialease'ya üye leasing şirketleri, yılda en az bir kez bir araya gelerek, birliğin genel politikaları, görevlilerin seçimi gibi kararlar almaktadır. Kuruluşun günlük işlemleri Singapur'daki genel sekreterlikten yönetilmektedir.

2.2 Gelişmiş Ülkelerde Leasing

Leasing bugün için, başta ABD, Avrupa ve Japonya gibi büyük ekonomili ülkelerde çok yoğun ve başarılı olarak uygulanmaktadır. Özellikle leasingin şirketler için elverişli şartlar taşıması ve çeşitli ülkelerdeki vergisel avantajlardan yararlanma nedeniyle leasing işlemleri giderek yaygınlaşmaktadır. Leasing sektöründeki kârların yüksek olması nedeniyle, uluslararası bankalar, kendilerine bağlı leasing şirketleri kurmuşlar ve bu piyasaya girmişlerdir. ABD şirketleri ve Dünya Bankası'nın yan kuruluşu olan IFC, leasingin gelişmiş ülkelerdeki gelişiminde baş aktörler olmuştur. Bu bölümde gelişmiş ülkelerde, leasingin uygulamasına değinecektir.

2.2.1 ABD'de Leasing

Bugün kabul gören şekliyle ilk leasing, ilk olarak ABD'de uygulanmaya başlamıştır. Yatırımcıların, yatırımlarını geleneksel yollarla finanse etmek yerine daha sağlıklı alternatif olarak gördükleri leasingle finanse etmeleri, ABD'de bu sektörün hızla büyümesini ve gelişmesini sağlamıştır (Uyanık, 1990: 10).

ABD, leasing sektöründeki en büyük ve en eski ülke olmasına rağmen, leasing sektörüne ilişkin bilgileri sağlayacak büyük bir kuruluş olmamasından dolayı bu ülkedeki leasing sektör bilgilerine sağlıklı ulaşılammamaktadır.

Dünya leasing işlem hacmi sıralamasına bakıldığında ABD ilk sırada yer almaktadır. Bu yerini de yıllar itibariyle korumaktadır. Aşağıda her yıl World Leasing Yearbook tarafından yayınlanan dünya leasing işlem hacmi sıralamasının 2010 yılı verileri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: 2010 Yılı İtibariyle Leasing İşlem Hacimleri

SIRA NO	ÜLKE	İŞLEM HACMİ 2010 (MİLYAR USS)	2009-2010 DEĞİŞİM ORANI (%)
1	ABD	193,9	12
2	ÇİN	63,72	50
3	ALMANYA	52,49	6,3
4	JAPONYA	50,75	-6,6
5	FRANSA	30,89	7,3
6	İTALYA	25,46	5,4
7	RUSYA	20,54	131
8	KANADA	16,09	19
9	BREZİLYA	14,99	-42,6
10	İNGİLTERE	13,38	-13,9
11	AVUSTRALYA	10,4	-1
12	İSVİÇRE	10,39	7,3
13	İSPANYA	9,68	25,3
14	POLONYA	9,58	20,7
15	İSVEÇ	9,12	8,3
16	GÜNEY KORE	8,36	45,4
17	AVUSTURYA	6,16	6,5
18	HOLLANDA	5,89	-17,2
19	NORVEÇ	5,85	7
20	BELÇİKA	5,35	6,6
21	PORTEKİZ	4,85	1,7
22	DANİMARKA	4,65	-8,5
23	ŞİLİ	3,86	51,4
24	MEKSİKA	3,31	-13,5
25	İRLANDA	3,3	1,2
26	GÜNEY AFRİKA	3,1	20
27	İRAN	3,1	136
28	TÜRKİYE	2,82	45,8
29	KOLOMBİYA	2,75	111,5
30	ÇEK CUMHURİYETİ	2,57	3,6
31	PERU	2,57	16,8
32	FİLLANDİYA	2,41	-8,6
33	ROMANYA	1,46	-20,5
34	MISIR	1,46	137
35	MACARİSTAN	1,39	-39,9
36	SLOVAKYA	1,27	12,7
37	TAYVAN	1,26	65,2
38	FAS	1,16	6,7
39	SLOVENYA	1,06	-6,7
40	ARJANTİN	0,88	117,2
41	NİJERYA	0,69	7,4
42	ESTONYA	0,62	17,2
43	YUNANİSTAN	0,6	-31,2
44	BULGARİSTAN	0,55	-23,4
45	YENİ ZELANDA	0,4	-1
46	LİTVANYA	0,38	3,4
47	PORTO RİKO	0,37	8,1
48	FİLİPİNLER	0,36	3,6
49	KAZAKİSTAN	0,34	-52,8
50	SİRBİSTAN-KARADAĞ	0,32	-34
	TOPLAM	616,85	

Kaynak: <http://www.fider.org.tr>

Dünya'nın en gelişmiş leasing piyasasına sahip olan ABD, dünya leasing hacminde 2010 yılı itibariyle Tablo 1'e göre, 193,9 milyar\$ işlem hacmiyle ilk sırada yer almaktadır. ABD, 616,85 milyar\$ olan dünya leasing hacminin %31'ini tek başına gerçekleştirmiştir. Ancak ABD'nin leasing hacmi ve dünya piyasasındaki payı 2000 yılından beri düşmektedir. Nitekim 2000 senesinde ülkenin leasing hacmi 260 milyar\$, payı ise % 52 idi (Leasing Dünyası, 2005: 12).

ABD Leasing piyasasında rekabet oldukça yoğundur ve leasing piyasasının çoğunu yabancı şirketler oluşturmaktadır. Rekabetin yoğunluğu nedeniyle fiyatlar oldukça düşüktür.

ABD'de firmaların yaklaşık % 80'i ekipman yatırımlarını leasing yoluyla finanse etmektedir. Leasing yönteminin kullanılmasında, şirketlerin nakit akışlarına uygun finansman sağlamasının yanı sıra, teknolojik değişikliklere karşı leasing yönteminin esnek olmasının ve ekipmanların değişmesi veya yenilenmesi imkanının olması gösterilmektedir (Çakan, 2006: 8).

2.2.2 İngiltere'de Leasing

1960'lı yıllarda itibaren İngiliz ekonomisinde alternatif bir finansman tekniği olarak karşımıza çıkan leasing işlemleri, özellikle 1970 yıllar itibariyle gelişme trendi içine girmiş, 1980 yılında büyük bir sıçrama yapmıştır. Bu sıçrama 1984 yılında değiştirilen vergi indirimleri ve kurumlar vergisi oranından kaynaklanmıştır (Çakan, 2006: 8).

İngiltere, 2010 yılı itibariyle Tablo 1'e bakıldığında, 13 milyar\$'lık işlem hacmiyle dünya leasing hacmi sıralamasının onuncu sırasında yer almaktadır. İngiltere'de ABD gibi son yıllarda leasing işlem hacmi gittikçe düşmektedir. 2006 yılı FİDER verileri dikkate alındığında İngiltere, yaklaşık 23 milyar\$ işlem hacmiyle dünya sıralamasında altıncı sırada bulunuyordu.

İngiltere'de, leasing şirketlerinin büyük çoğunluğunu, banka ve diğer finansman şirketlerinin yan kuruluşu oluşturmaktadır. İngiliz hukukunda finansal kiralamayı sınırlayan herhangi bir hüküm bulunmamaktadır. Bu nedenle bazı Avrupa ülkelerinin aksine, İngiltere'de şirketler veya bireyler serbestçe leasing işlemlerinde bulunabilirler. Leasing şirketlerinin sayısının 200 civarında olduğu bilinmektedir.

Vergilendirme kapasitesi nedeniyle İngiltere’de yabancı leasing şirketlerinin sayısı fazla değildir. Çünkü yabancı firmalar, yaptıkları işlemde elde ettikleri kazanç, burada işlem yaparken katlandıkları riske oranla düşük kalmaktadır (Söyler, 2007: 104).

2.2.3 Japonya’da Leasing

Japonya’da leasing faaliyetleri 1961 yılında başlamış, 1971 yılında Japon Leasing Birliği’nin (Japan Leasing Association) kurulmasıyla çok hızlı gelişmiştir. Leasing şirketleri, bankalar ve ticari şirketlerde oluşturdukları işbirliği sayesinde Japon ekonomisinin temel taşlarından birisi haline gelmiştir (Kondak, 2002: 4).

Sürekli gelişme içinde olan Japon leasing piyasası, yıllar geçtikçe leasing işlem hacmini artırmış ve dünya leasing hacmi sıralamasında üst sıralara ulaşmıştır. Tablo 1, verilerine bakıldığında, yaklaşık 51 milyar\$ işlem hacmiyle Japonya, dünya leasing işlem hacmi sıralamasında dördüncü sırada yer almaktadır. Son birkaç senedir Japon işlem hacminde düşmeler yaşanmaya başlamıştır. 2007 FİDER verilerine bakıldığında, 63 milyar\$ işlem hacmiyle üçüncü sırada yer aldığını bilinmektedir.

Japonya’da leasing şirketlerinin liderliğini Orient Leasing Şirketi yapmaktadır. Japonya’da leasing kullanımı her geçen gün artması, şirketler arasındaki rekabeti artırmakta, leasing faaliyetlerinden elde edilen kârı azaltmaktadır (Kondak, 2002: 5).

Japonya’da leasing şirketi kurabilmek için iki yol mevcuttur. Bunlar Japon ortaklı bir şirket kurmak ya da yabancı leasing şirketinin ülkede şube açmasıdır. Bürokratik engellerin aşılması bakımından genelde ikinci yöntem tercih edilerek şirketler bu ülkede leasing faaliyetlerini yürütmektedirler.

2.2.4 Fransa’da Leasing

Leasing şirketlerinin Fransa’ya gelişi, ABD kökenli leasing şirketleri ile ulusal finans kuruluşlarından olan bankalar ve sigorta şirketlerinin ortaklaşa faaliyetleri sonucunda gerçekleşmiştir. 1961 yılında leasing faaliyetlerine başlayan Fransa’da leasing sektöründe, leasing işlemleri yapan dört gruptan bahsedebiliriz. Banka yan kuruluşları, satıcı firma orjinli kuruluşlar, sigorta şirketlerinin yan kuruluşları ve diğerleri. Sektörün hemen hemen üçte ikisini banka orjinli kuruluşlar oluşturur. Ülkedeki leasing şirketleri, Fransa Finansal Kurumsal Birliği (ASF) tarafından temsil edilirler.

ASF üye şirketlerinin işlem hacimleri toplamı, ülkedeki tüm işlem hacminin % 97'sini oluşturur (Leasing Dünyası, 2002: 15).

Fransa AB ülkeleri içerisinde, Almanya'dan sonra leasing işlem hacmiyle ikinci sırada gelmektedir. Tablo 1'deki 2010 dünya leasing hacmi sıralamasında, yaklaşık 30 milyar\$ işlem hacmiyle beşinci sıradadır. Son yıllarda aynı işlem hacmine benzer performanslar göstererek beşinci sıradaki yerini korumaktadır.

Fransa'da genel olarak üç tip leasing sözleşmesi yapılmaktadır. Bunlar; Credit Bail (Finansal Leasing), Location Avec Option, Location Simple (Adi Kiralama). Sözleşmenin başında belirlenmiş bir değer üzerinden satın alma opsiyonu içerenler arasında, leasing işlemi ticari amaçlı bir kullanım için yapılıyorsa, "Credit Bail", tüketiciye veya araç ve tekneler gibi tüketim malları için yapılıyorsa, "Location Avec Option" olarak adlandırılır. Satın alma opsiyonu içermeyen leasing sözleşmelerine ise "Location Simple" denilmektedir (Leasing Dünyası, 2002: 14). Fransa'daki işlem hacminin yaklaşık yarısını finansal leasing oluşturmaktadır.

2.2.5 Almanya'da Leasing

Almanya'da ilk leasing şirketi 1962 yılında Amerikan leasing şirketi yardımıyla kurulmuş ve o dönemden sonra en yüksek büyüme oranı gösteren alanlardan biri olmuştur (Leasing Dünyası, 2001: 7). Özellikle 1985 yılından leasing şirketlerinin sayısı 700 kadar ulaşmış, ancak bunların sadece %10 piyasada etkin rol oynamıştır. Almanya'da daha çok ekipman leasingi gelişmiş, 1990'dan sonra ise gayrimenkul leasingde de önemli artış yaşanmıştır. Almanya, otomobil üretim merkezi olduğundan leasing işlemleri içerisinde otomobil leasingi bütün mal gruplarının % 53'ünü oluşturur (Leasing Dünyası, 2001: 7). Günümüzde Almanya'da leasing şirketlerinin sayısı 2000 civarındadır. Ancak bunların 150 tanesi neredeyse pazarın % 80'ini oluşturmaktadır. Leasing sektörünün % 20'si yabancı ve yabancı ortaklı leasing şirketlerdir.

Almanya leasing işlem hacmi yıllar geçtikçe hızla artmış ve Tablo 1 verilerine göre, 52,4 milyar\$ işlem hacmiyle, leasing işlem hacmi en yüksek üçüncü ülke konumundadır.

2.2.5 İtalya’da Leasing

İtalya’da leasing işlemleri 1960 yılında uygulanmaya başlamıştır. 1970’li yıllardan itibaren ise leasing işlemlerinde belirgin artışlar olmuştur. Bunun nedenleri arasında bu dönemde artan enflasyon oranları ve leasingin yeni tanınmaya başlaması gösterilebilir. İtalya’da leasing işlemleri yapan kuruluşların sayısının 1000 civarında olduğu bilinmektedir. Bu şirketlerin büyük oranı banka ve banka iştiraki olan firmalardır (Leasing Dünyası, 2002: 8)

İtalya leasing işlem hacmiyle AB ülkeleri içerisinde ilk dört içerisinde yer almaktadır. Tablo 1’deki verilerine bakıldığında, İtalya’da leasing işlem hacmi 25 milyar\$ civarında gerçekleşmiş ve dünya leasing işlem hacmi sıralamasında altıncı sırada yer almıştır.

2.3 Gelişmekte Olan Ülkelerde Leasing

Leasing’in gelişmekte olan ülkelerde gelişimi, gelişmiş ülkelere oranla daha sınırlı olmuştur. Gelişmekte olan ülkelerde leasing şirketleri daha çok küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik faaliyette bulunmuştur (Uyanık, 1990: 13). Gelişmekte olan ülkelerde leasing sektörü daha çok devlet destek ve teşvikleri ile ayakta kalmaktadır.

1970’li yılların başında, gelişmekte olan ülkelerin talebine bağlı olarak, Dünya Bankası yan kuruluşu olan IFC’yi görevlendirmiş ve bu ülkelere leasing konusunda oluşturacakları makro politika ve mevzuat yönünden yol göstermek amacıyla çalışmalar başlatılmıştır. Leasing konusunda Türkiye dahil, Güney Kore, Tayland, Uruguay, Ekvator, Peru, Endonezya, Portekiz, Filipinler, Pakistan, Hindistan, Mısır, Dominik Cumhuriyeti, Zimbove, Kolombiya’nın bulunduğu 15 ülke yardım talebinde bulunmuştur.

2.3.1 Güney Kore’de Leasing

Güney Kore leasingle tanışması 1972 yılında, Kore’deki iki kamu bankasının ortaklaşa leasing şirketi kurmasıyla başlamıştır. Güney Kore leasingden oldukça yararlanmış, leasing işlemleri alanında dünyanın en hızlı büyüyen ülkesinden biri olmuştur. 1972 yılında sadece 1 leasing firmasına sahip olan Güney Kore, bugün çok sayıda ticari bankalarının ve leasing şirketlerinin iştiraki söz konusudur (Söyler, 2007: 112)

Dünyanın en hızlı büyüyen ekonomilerinden olan Güney Kore leasing işlem hacmini sürekli artırmaktadır. Tablo 1'deki işlem hacmi verileri incelendiğinde, Güney Kore, 8 milyar\$ işlem hacmiyle, dünya işlem hacmi sıralamasının on altıncı sırasında bulunmaktadır. Güney Kore leasing hacmi özellikle son yıllarda çok yüksek artışlar göstermektedir. Nitekim 2010 yılında bir önceki yıla göre işlem hacminde yaklaşık % 46 artış olmuştur. Bu artışlar ekonomiye paralel olarak artmaktadır. Ayrıca Güney Kore hükümetinin uyguladığı vergi indirimleri ve teşvikler bu artışın nedenlerinden sayılabilir.

Güney Kore leasing alanında mevzuatı bulunan ender ülkeden birisidir Güney Kore'de leasing şirketleri Maliye Bakanlığının izni ile kurulabilirler. Maliye bakanlığının leasing faaliyetlerini, her alanda ve her aşamada denetleme yetkisi bulunmaktadır.

2.3.2 Brezilya'da Leasing

Brezilya'da leasing faaliyetleri finansal faaliyetler kapsamına alınarak leasing faaliyetlerinin kontrol ve idaresi Brezilya Merkez Bankası'na bırakılmıştır. 1984 yılına kadar ferdi işletmelerin leasing faaliyetine bulunmasına izin verilmiyor, ithal edilen ekipmanlarda leasing faaliyetleri sınırlandırılıyordu. 1985 yılında bu sınırlamalar kaldırılmış ve leasing şirketlerine bu kısıtlamalara tabi olmaksızın ulusal pazarlardan fon temin etme olanağı sağlanmıştır (Kondak, 2002: 6).

Leasing işlem hacmi son yıllarda, Brezilya'da düşüş trendine girmiştir. Bunda Brezilya'da artan enflasyon oranları ve yabancı leasing şirketlerinin bu ülkedeki çekincelerinden dolayı, yurt dışından Brezilya'ya yapılan leasing işlemleri azalması, sebep gösterilebilir. Brezilya leasing işlem hacmi, Tablo 1'deki verilerine göre, 15 milyar\$ işlem hacmiyle dünya işlem hacmi sıralamasının dokuzuncu sırasında yer almaktadır. Ancak bir önceki yıla göre işlem hacmi yaklaşık % 43 azalmıştır.

Brezilya'da merkez bankası tarafından yetki verilen şirketler leasing faaliyetinde bulunabilmektedirler. Brezilya'da çoğunluğu, büyük bankaların ve finansman kuruluşlarının yan kuruluşu olan 56 leasing şirketi faaliyette bulunmaktadır (Söyler, 2007: 112).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3.TÜRKİYE'DE LEASİNG

3.1 Türkiye'de Leasing Sektörü ve Gelişimi

Türkiye'de leasingin tarihçesi çok eski olmamakla birlikte, yaklaşık çeyrek asırlık bir geçmişi vardır. Ülkemizde leasing ilk kez 1977 sınırlı olarak uygulanmaya başlamıştır. Leasing sistemine benzer bir uygulama, İslam Kalkınma Bankası'nın kamu kuruluşlarının ihtiyaç duydukları makine ve teçhizatın kiralanması için açtığı kredilerle uygulanmıştır. Faize karşı olan Arap ülkeleri ile ekonomik ilişkilerin yoğunlaştırılması isteğinin sonucu, bu ülkeler ile ilişkinin ancak leasing kurumu aracılığıyla olabileceği düşüncesiyle 1977 yılında büyük bir sanayi kuruluşunun yatırım kredisi talebi bir Arap Bankası tarafından karşılanmıştı. 1981 yılından sonra Arap ülkelerinin finans kuruluşlarıyla ilişkiler iyice artmaya başlamasıyla, Türkiye'de gerçek ve tüzel kişilerin yatıracakları fonlar ile "özel finans kurumları" kurulması 1983 yılında 83/7506 sayılı kararname ile kararlaştırılmış, bu kurumların topladıkları bu fonları yatırım ekipmanlarının temin edilip, kiraya verilmesinden bahsetmiş ve de açık olmamakla beraber leasing işlemine değinmiştir. Bu kararnameden sonra 25.02.1984 tarihli Resmi Gazete'de *Özel Finans Kurumları* adlı tebliğin 20. Madde'sinde leasing, *kira sözleşmesi* olarak yer almış ve bütün leasing çeşitleri kapsamına alarak tanımlanmış ve bu konu ile ilgili düzenleme yapılmıştır (Ergül ve Dumanoğlu, 2004, 63).

Türkiye'de teşvik tedbirlerinin uygulanmasına rağmen ticari yaşamda yeni olan bu finansman türünün yararlı olup olmayacağıın bilinmemesi, sistemin işleyişi konusundaki güvensizlik nedeniyle 1985 yılına kadar leasingin yaygın bir şekilde uygulamasına geçilememiştir. 10 Haziran 1985 tarihinde 3226 sayılı *Finansal Kiralama Kanunu* çıkarılmış ve bu kanun 28 Haziran 1985 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu tarihten itibaren leasing sektörü, hızlı bir gelişme göstermiş ancak tasarrufların yetersizliği, ekonomideki istikrarsızlık nedeniyle leasing işlem hacmi istenilen seviyeye gelememiştir.

1980'lerin başında o zamanın hükümeti, finans endüstrisinin teknik yeterliliğinin geliştirilmesi amacıyla IFC'den talepte bulunmuştur. 1986 yılında IFC'nin desteğiyle Türkiye'nin ilk leasing şirketi olan, İktisat Finansal Kiralama A.Ş kurulmuştur. Societe Generale teknik ortağı, İŞ BANK yerli ortağı olarak kurulan şirket faaliyetine başlamıştır.

1991 yılında Körfez krizinin yaşanması ve seçimler gibi iç ve dış faktörler nedeniyle sektör durgunluğa girmiştir. Leasing işlemlerinin avantajının anlaşılması ve 1994'den sonra yaşanan krizden sonra bankaların piyasa şartları gereğince kaynaklarını kamu finansmanına ve şirketlerin işletme finansmanı ihtiyacına yöneltmeleri neticesinde, özellikle Küçük ve orta boy işletmelerin yatırımlarının finansmanı için leasinge başvurmaları, leasingin hızlı bir şekilde yaygınlaşmasını sağlamıştır.

Türkiye'de leasing işlemlerinin hızlı bir şekilde yaygınlaşmasına rağmen, gelişmiş diğer ülkelerle karşılaştırıldığında leasingin finans sektöründeki payı az kalmıştır. Gelişmiş ülkelerde, toplam sabit sermaye yatırımları içinde leasingin payı % 25 civarındayken, ülkemizde bu oran % 10 bile olamamıştır.

Leasing, Türkiye'de Hazine Müsteşarlığı'na bağlı olarak yürütülmekteydi. Yapılan tüm uluslararası leasing bağlantıları ve imzalanan leasing sözleşmeleri 20 gün içinde Hazine Müsteşarlığı'na bağlı uzmanlarla birlikte yapılmaktaydı. Yeni getirilen düzenleme ile banka dışı mali kuruluşların düzenleme ve denetleme yetkisi 2006 yılından itibaren Hazine Müsteşarlığı'ndan alınarak *Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK)*'ya devredilmiştir (Çakan, 2006: 36).

Türkiye'de ilerleyen yıllarda leasing sektöründeki gelişmeler neticesinde, sektörün içerisinde bulunan kuruluşların bazılarının bir araya gelmesiyle Finansal Kiralama Derneği (FİDER) kurulmuştur. FİDER'in kuruluş amaçları ve çalışmalarından bazıları şunlardır (FİDER Kuruluş Amaçları, (t.y), www.fider.org).

- Yurt içinde ve yurt dışında leasingle ilgili yasal düzenleme ve çalışmaları incelemek, derlemek ve yurt içi ve yurt dışındaki leasing şirketleri ile iletişim kurmak.
- Leasing sektörü ve konusu ile ilgili yasal düzenlemeler konusunda görüş ve öneri oluşturmak, bu amaçla gerekli toplantı ve oturumları organize etmek, ilgili merciler nezdinde girişimlerde bulunmak.

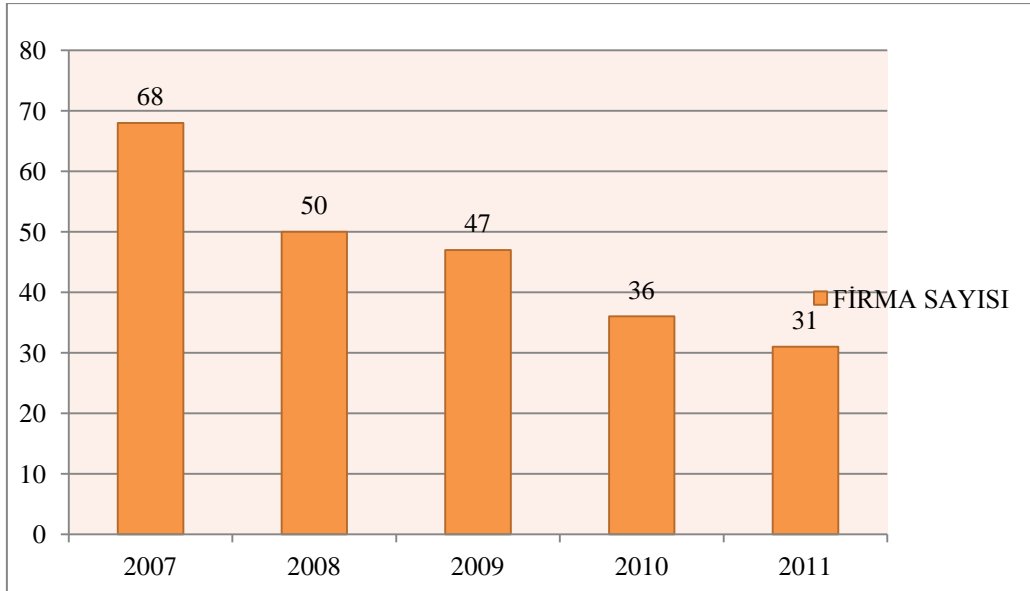
- Mesleki, sosyal ve kültürel faaliyetler için gereken tesisleri kurmak, işletmek, her türlü toplantı ve seyahatleri düzenlemek
- Amacın tahakkuku için menkul ve gayrimenkul malları iktisap etmek, kiralamak.
- Amacın gerçekleşmesi için gereken ve dernek yönetim kurulu tarafından gerekli görülen diğer her türlü faaliyette bulunmak.

3.2 Genel Yapı ve İşlem Hacmi

3.2.1 Leasing Şirketlerindeki Gelişmeler

İlk olarak kurulan İktisat Finansal Kiralama A.Ş. ardından, faaliyette bulunan şirketlerin sayısı 1988’de 8, 1989 yılında faaliyetteki şirket sayısı 11 olmuş, 1990’da 22’ye yükselmiştir. 1994 krizinden sonra bankaların orta vadeli kredileri kesmesi sonucu leasing sektöründe patlama yaşanmıştır (Toroslu, 1999: 45). 1996 yılında leasing şirketi sayısı 60’a yükselmiştir. Son beş yılın leasing şirketleri sayısı aşağıdaki Grafik 1’de gösterilmiştir.

Grafik 1: 2007-2011 Yıllarındaki Leasing Şirketleri Sayısı



Kaynak: BDDK

Grafik 1’de yer alan verilere baktığımızda 2008 yılından beri Avrupa’da yaşanan kriz ve Maliye Bakanlığı tarafından 1 Ocak 2008 yılında gündeme gelen ve uygulanmaya

başlanan Leasing işlemlerindeki KDV oranının %1'den %18 çıkarılması leasing sektörü ve leasing şirketleri sayısını oldukça etkilemiştir.

Bu düşüğe paralel olarak leasing sektöründeki şirketlerin personel sayısı da yıllar itibariyle azalmıştır. Ancak bu durumun aksine şirketlerin şube sayısında belirgin bir azalma yaşanmamış hatta 2007 yılında 10 olan şube sayısı, 2011 yılında 17'ye yükselmiştir. Tüm bu bilgiler ışığında son beş yılın şube ve personel sayısı aşağıda tablo halinde verilmiştir.

Tablo 2: 2007- 2011 Yılları Arası Leasing Sektöründe Faaliyette Olan Şube Ve Personel Sayısı

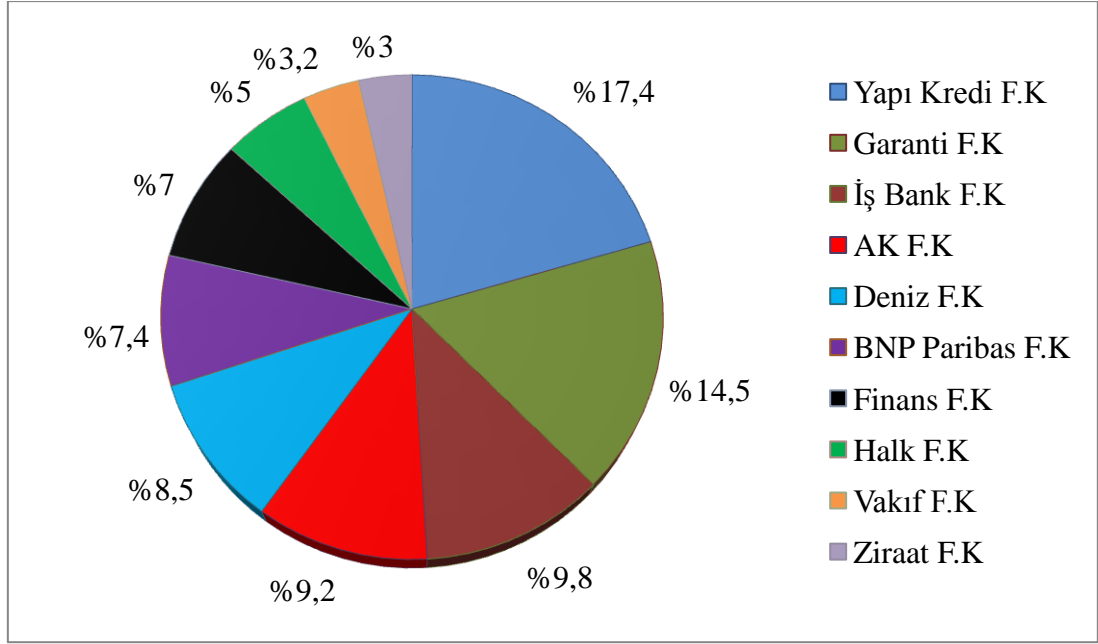
Yıllar	2007	2008	2009	2010	2011
Şube Sayısı	10	18	17	16	17
P. Sayısı	1.557	1.427	1.271	1.286	1.217

Kaynak: BDDK

Müşteri sayısı açısından bakıldığında da leasing sektöründe düşüş gözlenmektedir. Son 4 yılda müşteri sayısında belirgin düşüş yaşanmaktadır. Örneğin 2010 senesinde bir önceki seneye göre 9.582 müşteri kaybeden sektör, 2011 senesi itibariyle 47.965 müşteriye sahiptir.

Türkiye'de leasing sektöründe faaliyette bulunan şirket sayısında 2012 yılının ilk altı aylık döneminde de herhangi bir değişiklik olmamıştır. Sektörde 2011 leasing sektöründe faaliyette bulunan şirketleri, leasing sektöründeki toplam aktif paylarına göre sıralayacak olursak, ilk sırayı Yapı Kredi Finansal Kiralama %17,2'lik pazar payıyla alırken, Garanti Finansal Kiralama %14,5 ile ikinci, İş Finansal Kiralama ise %9,8 ile üçüncü olmuştur (BDDK, 2011: 110). Aktif pazar paylarına göre 2011 yılı ilk 10 leasing şirket aşağıdaki Grafik 2'de gösterilmiştir.

Grafik 2: 2011 Yılı Sektördeki Aktif Payları İtibariyle İlk 10 Şirket



Kaynak: BDDK

3.2.2 İşlem Hacmindeki Gelişmeler

Türkiye’de leasing işlem hacmi ekonomideki gelişmeye ve reel sektördeki yıllar itibariyle hareketliliğe bağlı olarak gelişmiştir. Özellikle 2002 senesinden itibaren hızlı bir artış gösteren işlem hacmi, 2002 yılını 1,3 milyar\$’lık işlem hacmi ile kapatmış, 2005 yılına gelindiğinde 4,3 milyar\$’ı bulmuştur. 2003 yılında % 63 büyüyen işlem hacmi artış oranı bu yükselişini 2007 yılına kadar sürdürmüştür. Yukarıda bahsetmiş olduğumuz 2008 yılındaki KDV oranının yükseltilmesi ve 2008 yılında başlayan kriz işlem hacmi miktarını son yıllarda düşmesine sebep olmuştur. Örneğin; 2007 yılındaki işlem hacmi 7,6 milyar\$ iken, 2009 yılında bu oran 1,9 milyar\$ gerilemiştir. Ancak 2010 yılından itibaren dünyadaki krize rağmen Türkiye’deki işlem hacmi 2010 yılında % 45’lik bir büyüme göstererek, sektör için olumlu bir izlenim uyandırmıştır. Ayrıca 2011 yılında KDV oranlarının bazı alanlarda tekrar %1 indirilmesi leasing sektörünü hareketlendirmiş ve 2012 yılının ilk yarısında da işlem hacmi 2,5 milyar\$’ı geçmiştir. Bu büyümenin önümüzdeki yıllarda artarak sürmesi bekleniyor. Hatta 2023 vizyonu kapsamında Türkiye’de leasing işlem hacminin 20 milyar\$ ‘ı geçeceği düşünülmektedir.

Tüm bu olumlu göstergelere rağmen leasing sektörü, dünya leasing sektörleriyle karşılaştırıldığında global ölçekte halen düşük bir seviyede olduğunu görmekteyiz. FİDER 2010 dünya leasing işlem hacmi sıralamasında Türkiye 2.82 milyar\$ ile yirmi sekizinci sırada yer almaktadır. Ayrıca *Penetrasyon Oranı* (Yatırımların Leasing yoluyla finanse edilmesi) açısından kıyaslamak amacıyla Türkiye’yi seçilmiş beş ülkeyle değerlendirecek olursak bu ülkelerin Türkiye’ye kıyasla yüksek penetrasyon oranına sahip olduğunu görürüz. Bu durum Tablo 3’de gösterilmiştir.

Tablo 3: Seçilmiş Ülkeler ve Türkiye Penetrasyon Oranları (2010)

ÜLKELER	İşlem Hacmi (milyar\$)	Penetrasyon Oranları (%)
ALMANYA	52,49	14,3
İTALYA	25,46	13,1
RUSYA	20,54	7,7
FAS	1,16	15,1
TÜRKİYE	2,82	3,9

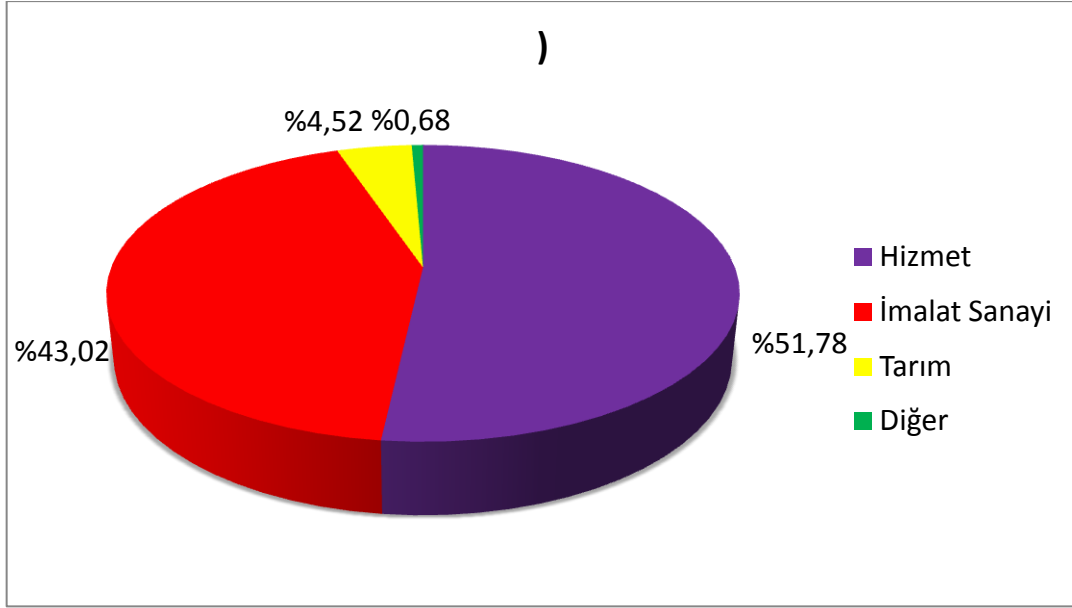
Kaynak: FİDER

Tablo 3’e bakıldığında gelişmiş ülkelerin işlem hacmine paralel olarak penetrasyon oranlarının da yüksek olduğunu görmekteyiz. Ayrıca işlem hacmi Türkiye’den düşük olan Fas’ta %15,1’lik penetrasyon oranıyla Türkiye’nin bir hayli üzerindedir.

3.2.3 Sektörel ve Mal Gruplarına Göre Dağılım

Leasing’in sektörel dağılımı incelendiğinde hizmet sektörünün payının yıllar itibariyle sürekli artmakta olduğunu görürüz. 2007 ile 2012 yılı arasındaki sektörler arası sıralamaya baktığımızda ilk sırayı hizmet sektörünün % 50 civarında payla aldığını görmekteyiz. Hizmet sektöründeki hızla artışa karşın tarım ve imalat sektöründeki artış hızı düşmektedir. Hizmet sektörünün ardından sırasıyla, imalat sanayi, tarım ve diğer sektörler gelmektedir. Bu bilgileri desteklemek amacıyla içinde bulunduğumuz 2012 yılının 1 Ocak-30 Eylül döneminin sektörel dağılımını aşağıda Grafik 3’de gösterilmiştir.

Grafik 3: Leasing İşlemlerinin Sektörlere Göre Dağılımı (2012)



Kaynak: FİDER

Grafik 3 incelediğinde leasing işlemlerinde hizmet sektörünün payının tüm sektörlerin payının yarısından fazla olduğu dikkati çekmektedir. Oysa 2005 yılına bakıldığında sıralamada ilk sırayı imalat sanayi almaktaydı. Özellikle haberleşme, taşımacılık ve inşaat sektöründeki hızlı artış hizmet sektörünün payının bu derece artmasını sağlamıştır. 2012 yılındaki FİDER verilerine göre hizmet sektörünün yukarı belirtilen payının yaklaşık % 26'sını inşaat sektörü, yaklaşık % 10'unu ise taşımacılık ve haberleşme oluşturmaktadır. İmalat sanayinde ise % 10'luk pay ile tekstil sanayi ilk sırayı almaktadır. Diğer imalat sanayi dallarında ise bu oran düşük kalmaktadır. Bunun nedenleri arasında ağır sanayi makinelerinin leasing yoluyla alınmasının yaygınlaşmaması, bu ağır sanayi makinelerin birim fiyatının yüksekliği ve yüksek riskin varlığı sebebiyle leasing şirketlerinin bu makine ve teçhizatları kiralama yoluna gitmek istememesi, gösterilebilir. Tarım sektörünün payı son yıllarda düşmeye devam etmektedir. Örneğin; 2006 yılı verilerine göre tarım sektörünün payı yaklaşık % 7 olduğunu görülmektedir. Ancak 2000'li yıllardan itibaren tarımda makineleşme ve leasing hakkındaki bilinçlenmenin artması sonucu tarım sektörü sektörler sıralamada üçüncü sıraya yükselmiştir.

Türkiye'deki leasingin mal gruplarına göre dağılımına bakıldığında makine, teçhizat ve inşaat makinelerinin alımlarının toplam kiralama tutarı içerisinde oranının diğerlerine göre fazla olduğunu dikkati çekmektedir. Özellikle son yıllarda artan inşaat

sektörü bu durumu etkilemiş ve yukarıda da belirtildiği gibi hizmet sektörünün payını artırmıştır. 2012 yılının 1 Ocak-1 Eylül dönemine ait mal gruplarına yapılan göre leasing oranı ve tutarı aşağıdaki Tablo 4’de gösterilmiştir.

Tablo 4: Leasing İşlemlerinin Mal Gruplarına Göre Dağılımı (2012)

Mal Grupları	Yatırım Tutarı	Oran (%)
Kara Ulaşım Araçları	190.769	%2,68
Hava Ulaşım Araçları	398.754	%5,61
Deniz Ulaşım Araçları	151.028	%2,13
İş ve İnşaat Makineleri	2.372.210	%33,38
Makine ve Ekipmanlar	1.753.422	%24,68
Tıbbi Cihazlar	302.089	%4,25
Tekstil Makineleri	670.852	%9,44
Turizm Ekipmanları	116.567	%1,64
Elektronik ve Optik Cihazlar	236.876	%3,33
Basın Yayınla İle İlgili Donanımlar	146.889	%2,07
Büro Ekipmanları	195.701	%2,75
Gayrimenkuller	490.655	%6,91
Diğer	79.871	%1,12
Genel Toplam	7.105.683	%100

Kaynak: FİDER

Tablo 4 incelendiğinde iş ve inşaat makineleri ile makine ve ekipmanlar tüm grupların yaklaşık % 58’sini oluşturmaktadır. Ama bu oran ile leasing şirketleri makine ve teçhizat alımlarının yaklaşık % 20’sini karşılamaktadır. Bu da bize finans sektörünün Türkiye’de hâlâ etkili olarak kullanılmadığını göstermektedir. İş ve inşaat makinelerinin

yaklaşık üçte biri ekskavatör alımları için yapılmış, yaklaşık % 15 ise loder alımlarında yapılmıştır. Makine ve ekipmanlarında yaklaşık % 28'i üretim makineleri için yapılmıştır. İkinci olarak ise metal işleme makinelerinin % 25 civarında alımı yapılmıştır. Tekstil makine alımlarına bakıldığında ilk sırayı yaklaşık % 30'luk bir oranla dokuma makineleri olmuştur. Kara ulaşım araçlarının da üçte birini otomobil oluşturmaktadır.

3.3 Türkiye'deki Leasing İşlemlerinin Finansal Kiralama Kanunu Çerçevesinde Değerlendirilmesi

Türkiye'de uygulanan 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu, Maliye Bakanlığı, Adalet Bakanlığı, Devlet Planlama Teşkilatı Yabancı Sermaye Başkanlığı'nın ortak çalışmaları sonucu tasarı TBMM'ye sunulmuş ve 28.06.1985 tarihinde 18795 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir (Uyanık, 1990: 25). Kanun 5 ana bölüm ve 34 maddeden oluşur. Bunlar sırasıyla aşağıda belirtilmiştir;

- Genel Hükümler
- Sözleşmenin Hüküm ve Sonuçları
- Sözleşmenin Sona Ermesi
- Sözleşmenin Tabi Olduğu Hükümler
- Teşvik ve Vergiye Dair Hükümler

Kanunda dikkat çeken bir konuya değinirsek kanun koyucu, kanunda tüm dünyanın kullandığı "leasing" kelimesini kullanmamış bunun yerine "finansal kiralama" terimini kullanmıştır. Bu kanun, 2003 yılında Uluslararası Muhasebe Standardı No: 13'e (IAS 17) uyumlu hale getirilmiştir.

3.3.1 Finansal Kiralama Kanunu'nun Amacı

3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu'nun içeriğinden temelde düşük maliyetlerle yatırım imkanlarını arttırmak, eski ve verimsiz makine ve teçhizat yerine teknolojisi yeni ve daha verimli makineleri satın almak yerine kiralayarak işletmeyi daha kârlı kılmak, ülkeye daha fazla nakit ve yatırım olarak yabancı sermaye girişini teşvik etmenin amaçlandığını çıkarmak mümkündür (Uyanık, 1990: 26).

Kanunun ilk maddesinde amacı belirtilmiştir. Kanuna göre; finansman sağlamaya yönelik finansal kiralamayı düzenlemek, FKK'nun amacıdır (Finansal Kiralama Kanunu

[FKK], 1985: madde 1). Ayrıca bu maddede, bu kanunun amacının sadece finansal kiralama sözleşmelerinin düzenlenmesini esas aldığını, faaliyet (işletme) kiralama sözleşmelerini kapsam dışı bıraktığı belirtilmektedir. Leasing şirketi, kiralamaya konu olan malı satın alıp yatırımcıya kiralar. Kiracı malın mülkiyetine sahip olması dışında bir malikin yetkilerine sahip olmakta ama aynı zamanda bir kiracının yükümlülüklerini de taşımaktadır. Bu kiralanan malın mülkiyeti kiralayana, ekonomik mülkiyetin de kiracıya ait olması şeklinde yorumlanabilir.

Yatırımcının kendi öz sermayesini kullanmadan ya da kredi imkanını tüketmeden yatırım gerçekleştirmesini sağlamak, amaçlanan bu kanunda, bu amacın gerçekleşmesi için malın zilyetliğinin belli bir süre feshedilmek şartıyla devredilmesi gerekir. FKK'nın 7. maddesinde belirttiği üzere sözleşmeler en az dört yıl süreyle feshedilemez (FKK, 1985: madde 7). Sürenin en az dört yıl olarak konulmasının nedeni, taşınır malların bu surede amorti edileceğinden kaynaklanmaktadır. Ayrıca taraflara bu süreyi yapacakları yeni bir sözleşme ile artırma imkanı tanımıştır. Buna karşın leasing şirketleri, sözleşmeye konu olan malın amortismanını kısa sürede sağlamak ve malı tekrar kiralamak amacıyla bu sürenin kısa olmasını istemektedirler. Özellikle mali yapısı zayıf olan kiracılar ise, belirlenen kiralama bedelinin düşük olması istemiyle sürenin uzun olmasını istemektedirler.

Leasing'e yapılan son düzenleme ile tüm leasing, factoring ve finansman şirketlerinin faaliyetleri denetleme ve düzenleme yetkisi, 1.1.2006 tarihinde itibaren Hazine Müsteşarlığı'ndan BDDK'ya geçmiştir (Yalçınar ve diğerleri, 2008: 88).

3.3.2 Finansal Kiralama Sözleşmesinin Tanımı, Şekil Şartları ve Tescili

FKK'nın 4. maddesine finansal kiralama sözleşmesi tanımlanmıştır. Bu maddeye göre; *Finansal Kiralama*, kiralayanın, kiracının talebi üzerine, üçüncü kişiden satın aldığı veya başka şekilde temin ettiği bir malın, zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belirli bir süre feshedilmemek şartıyla, bedeli karşılında kiracıya bırakılmasını öngören bir sözleşmedir (FKK, 1985: madde 4). Tanımdan anlaşıldığı üzere, Türkiye'de leasing işleminde üç taraf söz konusudur. Kiracı lease konu olan malı seçer, satıcı veya üretici firmayla anlaşır. Ardından malın temini ve finansmanı için bir leasing şirketine başvurur.

Leasing şirketi, kiracının mali yapısı ve kiralanan malın özellikleri ve durumunu inceleyerek bir teklif hazırlar. Teklifin kabul edilmesiyle kiracı ile leasing şirketi arasında

finansal kiralama sözleşmesi imzalanır. Bu sözleşmenin ardından leasing şirketi, leasinge konu olan malın temin etmek için satıcı firmayla satış sözleşmesi imzalar ve malın bedelini ödeyerek malı kiracıya teslim eder.

FKK'nın 8. Maddesine göre; finansal kiralama sözleşmesine konu olan malın, taşınır ve taşınmaz olduğuna bakılmaksızın, sözleşmenin düzenleme şeklinde noterlikçe yapılması şarttır (FKK, 1985: madde 8).

Finansal Kiralama sözleşmeleri herhangi bir noter tarafından düzenleme şeklinde yapılır. Fakat hangi noter tarafından yapılırsa yapılsın taşınırlara ilişkin bütün finansal kiralama sözleşmeleri kiracının bulunduğu yerdeki noterlikte özel sicile tescil edilmesi gerekir. Taşınmazlara ait sözleşme ise taşınmazın bulunduğu tapu kütüğünün beyanlar hanesine, gemilere dair sözleşme ise gemi siciline şerh edilir. Tüm bu tescil ve şerhin ardından üçüncü kişiler, finansal kiralama sözleşmesine konu olan mal üzerinde aynı hak ve iktisapları kiralayana karşı ileri süremez. Leasing şirketinin Türkiye'de bir şubesi bulunmuyorsa bu durumda tescil BDDK tarafından yapılır.

3.3.3 Finansal Kiralama Sözleşmesinin Konusu

Finansal Kiralama sözleşmesine taşınır ve taşınmaz mallar konu olabilirken, doğal kaynakların araştırılması veya kullanılmasına yönelik kiralama sözleşmeleri ile sinema filmleri, video kayıtları, patentler gibi fikri ve sınai haklar finansal kiralama kapsamında değildir (Çakan, 2006: 87). FKK'nın 5. maddesinde yer alan bu hükümde, finansal kiralama sözleşmesinden bahsederken sadece mal kavramı üzerinde durmuş ve bunun dışında herhangi bir şeyin finansal kiralama sözleşmesine konu olarak giremeyeceğini belirtmiştir. Buradan sonuçla işgücünün finansal kiralaması diyebileceğimiz personel leasingin Türkiye'de uygulanması mümkün değildir.

FKK'da sözleşmeye konu olan malın mutlaka yeni olması gibi bir şart yoktur. İkinci el malların kiralınmasını engelleyen bir hususta FKK'da bulunmamaktadır. Ancak eski, kullanılmış, yerleştirilmiş, kusurlu, standart dışı, düşük kaliteli malların yurt dışından kiralınmasını BDDK'nın ön iznine bağlamıştır.

3.3.4 Finansal Kiralama Sözleşmesinin Bedeli ve Ödeme Dönemleri

FKK Madde 6'ya göre; Finansal Kiralama bedelleri ve ödeme dönemi taraflarca belirlenir. Bu bedeller sabit veya değişken olabilir, Türk Lirası veya Merkez Bankasıncı alım satımı yapılan döviz cinsinden belirlenebilir (FKK, 1985: madde 6). Yurt dışından yapılacak finansal kiralama bedeli 25.000\$'in Türk Lirası karşılığında az olamaz. Bu miktarı arttırmaya veya eski haline getirmeye BDDK yetkilidir (Çakan, 2006: 88).

FKK'da kira bedelinin ödeme yeri ve zamanı için herhangi bir hüküm bulunmamaktadır. Eğer ödeme sözleşmede belirtilmiş ise o tarihte yapılacak, belirtilmemiş ise ödeme ayın 3. Günü akşamına kadar yapılacaktır. Ödeme yeri konusunda ise yine sözleşmede belirtilmiş ise belirtilen yerde belirtilmemiş ise kiralamanın bulunduğu yerde ödeme yapılmalıdır.

3.3.5 Finansal Kiralama Sözleşmesinin Hüküm ve Sonuçları

3.3.5.1 Kiracının Hakları ve Borçları

Kiracı finansal kiralama sözleşmesi boyunca kiralama konusu maldan her türlü faydayı sağlama hakkına sahiptir. Kiracının sözleşmeden doğan haklarını aşağıda sıralanmıştır.

- Kiracı kullandığı malı, kullanma ve yararlanma hakkına ve sözleşmenin amacına uygun her türlü faydayı sağlama hakkına sahiptir.
- Finansal kiralama sözleşmesinin konusu olan malın sözleşme süresi bitiminde sözleşmede ilgili hüküm belirtilmişse kiracının o malı satın alma hakkı vardır.
- Kiracı sözleşmeye ilgili maddeyi koyarak daha düşük bir bedelle sözleşmeyi uzatma hakkına sahiptir.
- Kiracının sözleşmeden doğan hakları olduğu gibi, sözleşmeden doğan borçları da bulunmaktadır. Bu borçlar aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.
- Kiracının kiraladığı malı itina ile kullanmalı sözleşmede yer alan şart ve koşullara uymak zorundadır. Ayrıca kiralamanın izni dışında sözleşmeye konu olan malın fiziksel özelliklerini değiştiremez.
- Sözleşmede aksine bir hüküm bulunmuyorsa her türlü bakım onarım masrafları kiracıya aittir (Koç, 1999: 77).

- Kiracı, kiralayan tarafından yaptırılan sigorta primini ödemekle yükümlüdür. Bu ödeme iki şekilde olabilir. Birincisi kiralayan direkt sigorta şirketine öder ya da ikinci olarak sigorta primi kiralayan şirkete ödenir, kiralayan şirket sigorta şirketine ödemeyi yapar.
- Kiracı, kiralayana sözleşmede belirtilen kira bedelini ödemekle yükümlüdür.
- Finansal kiralama sözleşmesi sona erdiğinde, sözleşmede konu olan malın satın alınmasını ilişkin bir hüküm yoksa ya da bu hak kullanılmayacaksa, sözleşmeye konu olan mal derhal kiralayan şirkete verilmelidir.

3.3.5.2 Kiralayanın Hakları ve Borçları

Kiracının olduğu gibi sözleşmenin diğer tarafı olan kiralayan şirketinde, sözleşmeden doğan hakları ve borçları bulunmaktadır. FKK'nın 17. ve 18. Maddelerinde bunlardan bahsedilmiştir. Kiralayan şirketin hakları aşağıda sıralanmıştır.

- Finansal kiralamaya konu olan mal kiralayanın mülkiyetindedir.
- Kiralayan şirket finansal kiralama sözleşmesini başka bir kiralayan şirkete devredebilir. Ancak kiracı şirket bu konuda bilgilendirilmez.
- Kiralama bedelinin kendisine ödenmesi hakkına sahiptir. Kira bedelini kendisine ödenmemesi durumunda kiralayan şirket, kiracı şirkete 30 günlük süre tanır ve süre zarfında kira bedelinin ödenmemesi durumunda kiralayan şirket sözleşmeyi feshetme hakkına sahip olur.

Kiralayanın borçlarını ise aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

- Kiralayan şirket, sözleşmeye konu olan malı kiracıya teslim etmekle yükümlüdür.
- Kiralayanın, sözleşmeye konu olan malın satıcı veya üreticiyle zamanında temas kurup ve zamanında ödemeyi yapması ve malın kiracıya tesliminde geç kalmaması gerekir.
- Kiralayan, sözleşmeye konu olan malı finansal kiralama süresi boyunca sigorta ettirmekle yükümlüdür. Yukarıda da belirtildiği gibi sigorta primini ödemek kiracıya aittir. Sözleşmeye konu olan mal kiralayan şirketin teminatı durumunda olduğu için böyle bir uygulamaya gidilmiştir.

3.3.6 Finansal Kiralama Sözleşmesinin Sona Ermesi

FKK'nın 21. Maddesine göre; finansal kiralama sözleşmesi, taraflarca kararlaştırılan sürenin dolmasıyla son bulur (FKK, 1985: madde 21). Ancak tarafların uzlaşması ve üç ay önce bildirilmesi halinde mevcut veya yeni şartlarda sözleşmeyi uzatabilirler. Ancak yeni sözleşmede notere tasdik edilmesi gereklidir. Finansal kiralama sözleşmeleri en az dört yıl süreyle feshedilemez.

Sözleşmenin böyle olağan sona ermesinin yanında bazı nedenlerden dolayı da sözleşme sonlanabilir.

- Kiralayan şirketin tüzel kişiliğini kaybetmesi ve sona ermesi
- Kiracının iflası ve aleyhine yapılan takibin sonuçsuz kalması
- Kiracının ölümü, fiil ehliyetini yitirmesi veya işletmesini tasfiye etmesi

Yukarıda bahsedilen sözleşmenin bitmesinin yanında sözleşmenin feshedilmesi halinde de finansal kiralama sözleşmesi sonlanabilir. FKK'nın 23. maddesine göre; kiracının kira bedelini ödemediği takdirde düşmesi halinde 30 günlük süre sonunda da ödenmemesi halinde sözleşmeyi feshedebilir (FKK, 1985: madde 23). Sözleşmede süre sonunda sözleşmeye konu olan malın kiracıya geçeceği kararlaştırılmış ise kiralayan 60 günün sonunda sözleşmeyi feshedebilir.

FKK'nın 23. maddesinin ikinci fıkrasına göre, taraflardan birinin sözleşmeye aykırı hareketlerde bulunduğu hallerde, bu aykırılık nedeniyle diğer tarafın sözleşmeyi devam ettirmesinin beklenemeyeceği durumlarda sözleşme feshedilebilir.

Ayrıca kiralayanın, finansal kiralama konusu olan malı zamanında kiracıya teslim edememesi durumunda sözleşme feshedilir.

3.4 Türkiye'de Leasing Süreci

Kiracı ya da diğer adıyla yatırımcı olan şirketin, kiralayacağı malı ve malın satıcısını belirlemesi ve sonra temin ettiği proforma fatura ile leasing şirketine başvurması gerekmektedir. Kiracı bu aşamada birden çok leasing şirketiyle temas kurmalı ve hepsinin ödeme planlarını inceleyip kendisi için en uygun olanı seçmelidir. Kiracı ödeme planını uygun bulduğu leasing şirkete işleminin yapılması için başvuruda bulunacaktır.

Bu aşamadan sonra leasing şirketi, yapılan başvuruyu kendi yönetiminde değerlendirecek işlemin yapılıp yapılmayacağını, koşullarını ve teminatları değerlendirip karar verecektir. Leasing şirketi tarafından istenebilecek teminatlardan bazıları aşağıda sıralanmıştır.

- Banka garantörlüğü
- Şirket sahibinin kefaleti
- Senet, teminat mektubu
- Menkul kıymet rehini ya da mevduat blokajı
- Gayrimenkul ipoteği

Kiracı şirketin ödeme planını kabulünden sonra leasing şirketi ile kiracı arasında leasing sözleşmesi imzalanır. Bu sözleşmenin ardından leasing şirketi, satıcı veya üretici şirketle temasa geçerek sözleşmeye konu olan malı sipariş eder ve satış faturası karşılığında malın bedelini satıcı veya üretici firmaya ödeyerek malı satın alır. Aynı zamanda malın kiracıya ulaştırılması için satıcıya yazılı teminat verecektir. Leasing sözleşmesine konu olan mal kiracı adına sigorta ettirilir (Kondak, 2002: 32).

Malı kiracı teslim aldıktan sonra, kiracı teslim belgesini imzalayacak böylece sözleşmeye konu olan mal kiracının zilyetliğine geçecektir. Tüm bu süreçten sonra kiracı sözleşmede belirledikleri kira bedelini leasing şirketine ödeyecektir. Ayrıca sözleşme süresince o mala ait sigorta, bakım ve onarım masraflarını da ödemekle yükümlüdür.

Sözleşme süresi sonunda yatırımcı şirket malın o tarihteki piyasa fiyatının altında bir fiyatla sözleşmeye konu olan malı satın alabilir. Fakat bu işlemin gerçekleşebilmesi için bu konu ile ilgili maddenin sözleşmede yer alması gereklidir. Yatırımcı şirket sözleşme sonunda malı satın almak istemeyip, malı düşük bir kira bedeli ile kiralamak isteyebilir. Bu durumda, leasing şirketi kabul ederse, daha düşük bir kira karşılığında sözleşme süresi uzatılabilir veya yatırımcı şirket sözleşme süresi sonunda malı geri iade eder (Kondak, 2002: 33).

3.5 Türkiye’de Leasing Yapmaya Yetkili Kuruluşlar

Leasing şirketi bir kredi kuruluşudur. Diğer kredi kuruluşlarından farkı, sağlanan finansmanın bir nakdi veya gayri nakdi kredi olmaması, müşteriye fon sağlaması,

müşterinin bu fondan yararlanıp, istediği bir taşınır veya taşınmazı işletmesinde kullanmasıdır. FKK'nun 10. maddesinde leasing işlemlerinde kiralayan şirketin anonim şirket halinde kurulabileceği, kuruluş ve şube açmaları ile yabancı şirketlerin aynı amaçla Türkiye'de şube açmalarını Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın ön iznine tabi kılındığı, denetimini de bu kamu kuruluşuna verildiği belirtilmiştir (FKK, 1985: madde 10).

2005 yılında yapılan düzenleme ile banka dışı mali kuruluşları düzenleme ve denetleme yetkisi Hazine Müsteşarlığı'ndan alınarak, BDDK'ya verilmiştir. 10 Ekim 2006 tarihinde ise 26315 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak *Finansal Kiralama Factoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik* yürürlüğe konulmuştur. Bu yönetmeliğe göre leasing şirketlerinin kuruluş şartları aşağıdaki gibi olmalıdır.

- Anonim şirket şeklinde kurulması
- Ödenmiş sermayelerinin factoring ve finansman şirketleri için yedi milyon beş yüz bin Türk Lirasından, finansal kiralama şirketleri için bir milyar Türk Lirasından az olamaz.
- Hisse senetlerinin tamamının nama yazılı ve nakit karşılığında çıkarılması
- Ticaret unvanında “finansal kiralama şirketi” ibaresinin yer alması
- Ana sözleşmesinin ilgili mevzuat hükümlerine uygun olması
- Kurucuların tüzel kişi olması halinde kurumun etkin denetimini engellemeyecek şeffaf ve açık bir ortaklık yapısının olması

Yurtdışından yabancı bir leasing şirketinin Türkiye'de şube açmaları için yine ilgili yönetmeliğin 8. maddesine bu duruma yer verilmiştir. Buna göre yabancı şirketlerin ülkemizde şube açmaları için, en az 3 yıldır ülkede faaliyette bulunması ve en az iki milyon Amerikan Doları karşılığı olan Türk Lirası ödenmiş sermayeye sahip olması gerekmektedir. Günümüzde bu tutarlar oldukça düşük kalmıştır. Ancak uygulamada asgari sınır pek kullanılmamaktadır.

Türkiye'deki, 2012 yılında leasing sektöründe faaliyet gösteren şirketlerinin dağılımı aşağıda Tablo 5'de gösterilmiştir.

Tablo 5: Leasing Şirketlerinin Ortaklık Yapılarına Göre Dağılımı (2012)

Ortaklık Yapısı	Sayı
Banka İştiraki Olan Şirketler	16
Bağımsız Şirketler	13
Özel Finans Kurumu İştiraki Olan Şirketler	2
Toplam	31

Kaynak: BDDK ve FİDER

Tablo 5’den anlaşılacağı üzere Türkiye’deki leasing sektöründe banka iştiraki olan şirketlerin sayısı fazladır. Bunun nedeni bankaların sahip olduğu geniş müşteri portföyünden yararlanma isteğidir. Ayrıca banka iştiraki şirketlerin aktif pazar payları, yukarıda Grafik 2’de belirtildiği üzere diğer şirketlerin çok üzerindedir. Nitekim Grafik 2 incelendiğinde grafikte yer alan tüm şirketlerin banka iştiraki olduğu görülmektedir.

Finansal Kiralama Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyetlerine İlişkin Yönetmeliğin 11. maddesinde yatırım bankaları ile kalkınma bankalarının mevduat kabul etmemek ve Hazine Müsteşarlığı’nın bağlı bulunduğu Bakanlıktan izin almak kaydıyla finansal kiralama faaliyetinde bulunabilecekleri belirtilmiştir (Erol, 1999: 49).

Türkiye’de 2012 yılında leasing sektöründe faaliyette bulunan şirketlerin sermaye yapılarına göre sayısı aşağıdaki Tablo 6’da gösterilmiştir.

Tablo 6: Leasing Şirketlerinin Sermaye Yapısına Göre Dağılımı (2012)

Sermaye Yapısı	Sayı
Özel Sermayeli Leasing Şirketleri	16
Yabancı Sermayeli Leasing Şirketleri	5
Yabancı ve Türk Ortak Sermayeli Leasing Şirketleri	7
Kamu Sermayeli Leasing Şirketleri	3
Toplam	31

Kaynak: BDDK ve FİDER

Tablo 6’dan anlaşılacağı üzere yabancı sermayeli şirketler Türkiye’ye direkt şube açmanın yanı sıra, bir Türk şirketle ortaklık kurup yeni bir şirket kurmaktadır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. VERİMLİLİK VE ETKİNLİK ÖLÇÜMÜNDE VERİ ZARFLAMA ANALİZİ YÖNTEMİ

Teknoloji ve rekabetin neredeyse eşanlı kullanıldığı günümüzde, ürün ve hizmet sektöründe artan rekabet koşulları altında işletmeler sürekli performans geliştirmek durumundadırlar. Performansın farklı boyutları bulunmakla birlikte, etkinlik ve verimlilik giderek daha fazla önem kazanan iki boyut olarak yoğun ilgi görmektedirler. Özellikle girişimlerin artması ile şirket sayısındaki artışlara bağlı olarak rekabetin yoğun olarak hissedilmesi, şirketlerin varlıklarını sürdürebilmeleri için etkinlik ve verimlilik ölçmeleri ve de buna bağlı olarak geleceğe yönelik planlamalar yapmaları kaçınılmaz olmuştur (Kecek, 2010: 9). Geleceği tahmin etmek ve etkin bir yönetim gösterebilmek için gerçekleştirilecek ölçümler, işletmelere kaynaklarını ne kadar verimli kullandıklarını göstererek, rakiplerine göre rekabetçi konumlarını değerlendirme olanağı sunmaktadır.

4.1 Verimlilik ve Etkinlik Ayırımı

Teknolojinin sürekli geliştiği ve rekabetin yoğun olduğu günümüzde işletmelerin performanslarının doğru ölçülmesinde etkinlik ve verimliliğin büyük önemi vardır. Performans ölçütlerinden olan ve çok yaygın kullanılan verimliliğin etkinlikten farkına çoğu kez dikkat edilmemektedir. Yani bu kavramlar iç içe girmiş beraber kullanılmaya başlanmıştır.

Verimlilik en genel anlamıyla; üretim sürecine giren çeşitli faktörler (girdiler) ile bu sürecin sonunda elde edilen ürünler (çıktılar) arasındaki ilişkiyi, yani oranı ifade etmektedir. Verimlilik genel olarak çıktıların girdilere oranı olarak da tanımlanabilir.

Etkinlik ise; temelde verimliliğe (çıktı/girdi ilişkisi) bağlı kalmakla beraber, işletmenin amaçlarına yönelik bir kavramdır ve en iyi üretim teknikleri kullanılarak elde edilen maksimum çıktıya fiili çıktının oranı olarak ifade edilebilir. Yani “etkinlik verimliliğin bir parçasıdır” diyebiliriz. Ayrıca; “verimlilik bir şeyi doğru yapmak ise, etkinlik doğru şeyi yapmak” olarak tanımlanabilir (Kobu, 1996: 32).

Bu durumda verimlilik ölçümünün, etkinlik ölçümüne yardımcı olmak için kullanıldığı sonucu çıkarılabilir. Bu kavramların tanımları göz ardı edilirse verimlilik ve etkinlik birbirlerini tamamlayan kavramlar olduğu ve neden bu kadar birbirlerinin yerine kullanıldığı anlaşılabilir. Tüm bu belirtilen durumlara bağlı olarak etkinlik ölçümü için verimlilik ölçüm yöntemleri kullanılmaktadır.

4.2 Etkinlik Türleri

İşletmelerin amaçları farklı olduğundan etkinlikte ölçü olarak kullanılan göstergeler çeşitlidir. Etkinliğin teknik ve ekonomik anlamda ölçülmesinde kullanılan en yaygın göstergeler şunlardır:

a) *Üretim Etkinliği* = *Gerçekleşen Üretim / Beklenen (Planlanan) Üretim*

b) *Ekonomik Etkinlik* = *Gerçekleşen Kar / Beklenen Kar*

Bu göstergelerden elde edilecek sonuç; eğer “1” değerine eşit ise şirketin etkin olduğu, “1” den küçükse şirketin beklenenden daha düşük performans sergilediği anlaşılır. Yani burada amaçlanan şey etkinlik oranının “1”e yaklaştırılmasıdır.

Yukarıda bahsedilen temel etkinlik göstergelerinden başka kullanılan başka etkinlik türleri de mevcuttur. Aşağıda bunlar hakkında kısa bilgi verilecektir.

4.2.1 Teknik Etkinlik

Üretim girdileri çıktıya dönüştürme sürecidir. Üretim sürecinin etkin olması zaman boyutu dikkate alınmadığında mevcut teknoloji çerçevesinde, belirli girdi bileşimlerini kullanarak maksimum çıktının elde edilmesi veya belirli bir çıktı bileşiminin en az girdi kullanılarak üretilmesine bağlıdır. Üretim fonksiyonu çerçevesinde tanımlanan teknik etkinlik, savurganlığın kesinlikle olmadığı üretim şeklidir (Tarım, 2001: 15).

4.2.2 Ölçek Etkinliği

Teknik etkinliğin yanı sıra, bir başka performans ölçütü olarak, en verimli ölçek büyüklüğüne olan yakınlık olmaktadır. Bu kavram ölçek etkinliği olarak adlandırılmaktadır. Herhangi bir üretim birimi için, maliyet minimizasyonu amacına en

yüksek katkıyı yapacak toplam çıktı düzeyinin belirlenmesi, etkinliğin arttırılmasında önemli bir yol oynamaktadır.

Bir üretim sürecinde girdiler belirli bir miktar arttırıldığında çıktı seviyesindeki artış girdilerdeki artış oranından fazla ise *ölçeğe göre artan getiri*, çıktılardaki artış girdilerdeki artışlardan az ise *ölçeğe göre azalan getiri* ve son olarak çıktılardaki artış miktarı ile girdilerdeki artış miktarı aynı ise *ölçeğe göre sabit getiriden* bahsedilir (Depren, 2008: 5).

4.2.3 Tahsis Etkinliği

Fiyat etkinliği olarak da bilinen tahsis etkinliği, üretim sürecinde firmanın teknik ve ölçek etkinliğine ek olarak elde etmesi gereken bir durumdur. Fiyat etkinliği girdi ve çıktı fiyatlarını göz önüne alarak, en uygun girdi ve çıktı karmasının oluşturulması ile ilgili bir kavramdır (Karahana, 2011: 45). Girdi miktarları ile birlikte girdi fiyatlarının da dikkate alınması gereği, fiyat etkinliğin kavramının önemini ortaya çıkarmaktadır. Fiyat etkinliği hem sabit olmayan hem de yorumu şüpheli olan bir ölçüdür. Bunun nedeni girdi faktörü fiyatlarının tahminindeki değişimlere etkinliğin oldukça duyarlı olmasıdır. Çoğunlukla istikrarlı değildir. Örneğin girdi oranlarındaki değişim fiyat oranlarını da değiştirir. Bu durum gelecekteki fiyat yapıları hakkında belirli varsayımlar altında, değişen girdi oranlarıyla elde edilen tahsis etkinliğinin ölçümü ve yorumunu zorlaştırır.

4.3 Etkinlik Ölçüm Yöntemleri

İşletmelerin verimlilik ve etkinlik ölçmede kullandığı tekniklerin başında, oran analizi, parametrik yöntemler ve parametrik olmayan yöntemler gelmektedir. Aşağıda bu yöntemler hakkında bilgiler verilmiştir.

4.3.1 Oran (Rasyo) Analizi

Oran Analizi, etkinlik ölçüm yöntemleri içerisinde yaygın olarak kullanılan ve hesaplaması basit bir yöntemdir. Genellikle işletmelerin finansal durumlarını belirlemede yönetici veya analistler tarafından uygulanır. Bu yöntem bir tek girdi ile bir tek çıktının birbirlerine oranlanması ile elde edilen oranın zaman içinde izlenmesi şeklinde uygulanır.

Oran analizi yöntemi uygulamasının basit olması nedeniyle çok yaygın kullanılmasına karşın, bankacılık gibi çok sayıda girdi ve çıktının olduğu alanlarda bu

yöntem yetersiz kalmaktadır. Bir tek orana bakılarak karar vermek oldukça güçtür, bu güçlüğü ortadan kaldırmak için birden fazla sayıda orana aynı anda incelenmektedir. Fakat bu durumda da, işletme bazı oranlara göre başarılı yorumlanırken bazı oranlara göre de başarısız görülebilmektedir. Dolayısıyla bu yöntemde, incelenen oranların anlamlı bir grup haline getirilememesi ve ortak bir şekilde yorumlanıp değerlendirilememesi gibi sorunlar ortaya çıkmaktadır (Kecek, 2010: 51). Bunun yanı sıra girdi ve çıktı sayısının çok olduğu durumlarda incelenecek oran sayısı da artacağından analiz zorlaşması, amaca uygun ağırlık yapamaması gibi sorunlar da ortaya çıkacaktır.

Oran analizi, performans ölçümünde değinilen birçok yetersizliğine karşın, tek girdili ve tek çıktılı durumlar için basitliği ve sadeliği nedeniyle en uygun değerlendirme yöntemi olarak görülebilir. Ancak oran analizindeki oranlama, göreceli de olsa en iyiye göre değil, var olan değerlerin birbirine bölümüyle elde edilir. Bu ise; bir performans iyileştirmesine yönelik bir teknik değil, yalnızca bir durum belirlemesidir.

4.3.2 Parametrik Yöntemler

Parametrik yöntemlerde etkinliği incelenen endüstri dalının üretim fonksiyonuna ilişkin parametreler belirlenmeye çalışılır. Parametrik yöntemlerle etkinlik ölçümünde genellikle *regresyon tekniği* ile tahmin yapılmaktadır. Regresyon analizi sonucunda bulunan üretim fonksiyonunda ise, çoğunlukla bir tek çıktı ile birçok girdi ilişkilendirilerek tanımlanmaktadır. Bu bağlamda üretim fonksiyonu parametrik olarak bulunmaktadır. Kullanılan yöntemlerin başında ise *en küçük kareler yöntemi* gelmektedir. Parametrik olarak tanımlanan ve üretim sürecinin incelendiği endüstrinin tümü için geçerli olduğu düşünülen üretim fonksiyonu yardımıyla, bir üretim biriminin kullandığı girdi miktarları bilindiğinde elde edilecek çıktı miktarı öngörülebilmektedir. Gözlenen çıktının, regresyon analizi sonucunda bulunan üretim fonksiyonun öngördüğü çıktıdan fazla olması durumunda, üretim biriminin verimliliğinin beklenenden yüksek olduğu, aksi takdirde verimsiz olduğu yorumu yapılmaktadır (Gözü, 2003: 12).

Parametrik yöntemlerde, regresyon denklemi bağımsız girdi miktarıyla, bağımlı çıktı miktarı arasındaki ilişkiyi verdiği için üretim fonksiyonu olarak düşünülebilir. Fakat bir üretim fonksiyonu, belirli girdi düzeyinde üretilebilecek maksimum çıktı miktarını gösterirken, regresyon analiziyle bulunan üretim fonksiyonu ortalama değer vermektedir. Etkinlik ölçümünün en yüksek performans yerine ortalama performansa göre yapıyor

olması, regresyon analizinin etkinlik ölçümünde kullanılmasının yarattığı bir sakınca olarak görülebilir. Regresyon analizinin diğer sakıncalı yönü ise, sadece tek bir çıktı faktörünün söz konusu olduğu durumlarda kullanılabilmesidir (Gözü, 2003: 13).

4.3.3 Parametrik Olmayan Yöntemler

Parametrik yöntemlere bir alternatif olarak ortaya çıkan parametrik olmayan yöntemler, genel olarak etkinlik ölçümünde matematiksel programlamayı çözüm tekniği olarak benimsemişlerdir. Bu yöntemler, parametrik yöntemlerde olduğu gibi üretim birimlerinin yapısı ile ilgili davranışsal varsayımlara gitmek zorunda değildirler, bu nedenle de parametrik yöntemlere göre daha esneklerdir.

Parametrik olmayan yöntemlerde genellikle girdi ve çıktılarının ölçü birimleri birbirinden farklı olabilmektedir. Bu nedenle, işletmelerin farklı boyutlarının aynı anda ölçülmesine olanak tanımaktadır (Kecek, 2010: 53).

Parametrik olmayan yöntemlerin içinde en yaygını ve kullanılanı Veri Zarflama Analizi'dir. Bu çalışmada bu yöntem üzerinde durulacaktır.

4.4 Veri Zarflama Analizi (VZA)

4.4.1 Veri Zarflama Analizinin Tanımı

Veri Zarflama Analizi (VZA), birden çok ve farklı ölçütlerle ölçülmüş veya farklı ölçü birimlerine sahip girdi ve çıktılarının karşılaştırma yapmayı zorlaştırdığı durumlarda, Karar Verme Birimleri (KVB) olarak adlandırılan ürettikleri ürün ya da hizmet açısından birbirine benzeyen ekonomik karar birimlerinin göreceli etkinliğinin ölçülmesi için geliştirilen doğrusal programlama tabanlı bir ölçüm tekniğidir. Bu teknik, KVB'nin çıktıları oluşturmak için mevcut kaynakları nasıl etkin bir şekilde kullanılacağına belirlenmesini sağlar. VZA, Charnes, Cooper, Rhodes tarafından kamu kuruluşlarının, yani kâr amacı gütmeyen işletmelerin, performansını ölçmek için geliştirilmiştir, daha sonra kâr amaçlı ürün ve hizmet sektöründe de kullanılmıştır (Kecek, 2010: 55).

VZA, birçok girdi ve çıktının gözlemlendiği ve bu gözlenen girdi ve çıktılarının tek bir toplam girdi veya çıktıya dönüştürülemediği üretim ortamlarının etkinlik ölçümlerinde yaygın olarak kullanılmaktadır. VZA, dikkate aldığı tüm karar verme birimlerini (KVB)

girdileri çıktılarına dönüştürücü olarak algılayan, bütün KVB'ni girdi ve çıktı ölçütlerine göre değerlendiren, sonunda da en etkin karar verme birimlerinden geçen bir etkinlik sınırı oluşturan mikro ekonomi temelli bir yöntem olarak tanımlanabilir. Yöntemin işleyiş sürecinde, eldeki KVB'nin girdi ve çıktıları incelenmekte, birimler arası en iyi başarıya sahip olanlar seçilmekte ve bu birimler kullanılarak bir etkin sınır oluşturulmaktadır. Daha sonra etkin sınır üzerinde yer alamayan birimlerin etkin olmama dereceleri belirlenmektedir (Gözü, 2003: 23). Başarıya sahip olanlar en az girdi ile en yüksek çıktının elde edilmesiyle sağlanmaktadır. Bu durumda olan KVB'nin etkinlik düzeyi 1'e (%100) eşit kabul edilmekte ve etkin sayılmaktadır. Sınırın altında kalanların, yani etkinlik düzeyi 1'in altında kalanların etkin olmadıkları sonucuna ulaşılmaktadır. KVB'lerinin etkinlik düzeyleri 0 ile 1 arasında değer almaktadır.

VZA hem sabit getiri hem de değişken getiriler varsayımları altında kullanılırken aynı zamanda bu metot hem veri girdiyle en yüksek çıktıyı elde etme (output-oriented) hem de veri çıktıyı en az girdi ile elde etme (input-oriented) yaklaşımlarına göre etkinlik ölçümü yapmaktadır. Bu yaklaşımlardan veri çıktıyı en az girdi kullanımı ile elde etme yaklaşımı, veri üretim miktarlarını azaltmaksızın, üretimde kullanılan girdi miktarlarının oransal olarak ne kadar azaltılabileceğini belirlemeye çalışır. Öte yandan, veri girdi ile en yüksek çıktıyı elde etme yaklaşımı ise veri girdi setini değiştirmeksizin üretim miktarlarının oransal olarak ne kadar arttırılabileceği üzerinde durmaktadır (Kecek, 2010: 60).

VZA'nın sahip olduğu en önemli özellik, her KVB'ndeki etkinsizlik miktarını ve kaynağını tanımlayabilmesidir. Bu özelliği ile yöntem, etkin olmayan birimlerde ne kadarlık bir girdi azaltma veya çıktı miktarını arttırmak gerektiğine ilişkin yöneticilere yol gösterebilir. Yöntemin getirdiği en önemli yenilik, birçok girdinin kullanılarak birçok çıktının elde edildiği ortamlarda, parametrik yöntemlerde olduğu gibi önceden belirlenmiş herhangi bir analitik üretim fonksiyonun varlığına öngörülmesine gereksinim duymadan ölçüm yapabilmesidir. Ayrıca girdi ve çıktılar, ölçüm birimlerinden bağımsız olduğu için, işletmenin değişik boyutlarının aynı anda ölçülme imkanı vardır.

4.4.2 Literatür Taraması

Veri zarflama analizinin kullanımıyla şirket performansının ölçülmesine yönelik çok sayıda çalışma bulunmaktadır.

Başlangıçta, kâr amacı gütmeyen kamu kuruluşlarında karşılaştırmalı verimliliği ölçen VZA, sonraları kâr amaçlı üretim ve hizmet sektörlerinde işletmeler arası verimliliğin ölçülmesinde yaygın olarak kullanılmaya başlamıştır.

Özellikle ABD ve diğer rekabetin yoğun olduğu ülkelerde etkinlik ölçümü çok yaygın olarak 1990 yılından itibaren kullanılmaya başlanmıştır. Ancak Türkiye’de ise VZA yöntemi ile etkinlik ölçümü son yıllarda yaygınlaşmaya başlamıştır. Bu bölümde Türkiye’de bugüne kadar yapılan VZA ile etkinlik ölçümlerinde bazıları aşağıda değinilmiştir.

Düzakın (2007), Türkiye ekonomisinde faaliyet gösteren 500 büyük sanayi kuruluşundan verilerine ulaşabildiği 480 firma üzerinde VZA tekniği uygulamıştır. Söz konusu şirketler faaliyet alanına göre 12 kategoriye ayrılmıştır. Ölçeğe göre sabit getirinin varsayıldığı çalışmada, net varlıklar, istihdam sayısı ve brüt katma değer girdi olarak; vergi öncesi kâr ve ihracat gelirleri çıktı olarak kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda 9 tane şirketin etkin olduğu ve genel olarak tüm kategorilerdeki şirketlerin etkinlik değerlerinin düşük olduğu görülmüştür.

Bankacılık sektöründe de VZA ile ilgili çalışmalar yapılmıştır. Demir ve Gençtürk (2006), IMKB ‘da işlem gören yerli ve yabancı sermayeli bankaların etkinlik analizinde VZA yöntemini kullanmıştır. Yine benzer şekilde Bozbağ, vd (2001), çalışmasında Türkiye’deki kamu ve özel bankaların 2000 yılındaki performanslarını değerlendirmiştir. IMKB’ye kota edilmiş 21 bankanın ele alındığı çalışmada 6 tane girdi ve 3 tane çıktı değişkeni kullanılmıştır. Yazarlar kamu bankalarının ve bazı özel bankaların etkinlikten uzak olduğunu ortaya koymuşlardır. Diğer yandan Atan ve Çatalbaş (2005), 3 kamu, 18 özel ve 12 yabancı sermayeli bankaların yer aldığı çalışmada bankacılık sektörünü ölçmüştür. 2002-2004 yıllarının ele alındığı çalışmada özel ve yabancı sermayeli bankaların, kamu sermayeli bankalara oranla teknik etkinliklerinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Yine Eleren ve Özgür (2006), Türkiye’deki yabancı sermayeli bankaların etkinliğini değerlendirmiştir. 2001-2005 dönemine ait verilerin kullanıldığı çalışmada değerlendirmeye 9 tane banka alınmıştır. Mevduat ve faiz giderleri girdi, kredi ve faiz gelirlerinin çıktı olarak kullanıldığı çalışmada, 2004 yılından itibaren faiz oranlarındaki düşme ve bireysel kredilerdeki artış ile beraber bankaların etkinlik değerleri de artmıştır.

Balatan ve Coşkun (2009), küresel krizin bankacılık sektörüne olan etkisini bilançoya dayalı mali etkinlik analiziyle ölçmek için 3 kamu sermayeli olmak üzere 25 adet banka üzerinde çalışma gerçekleştirmiştir. 2003 ve 2009 yılı verilerin incelendiği çalışmada kamu bankalarının ilgili yıllarda etkin olmadığı görülmüştür. Denizer, Tarımcılar (2000), Ergin ve Aypek (1997), Ertuğrul ve Zaim (1996), İnan (2000), Jackson ve Fethi (2001), Fethi ve İnan (1998), Özkan ve Günay (1997), İşler (2002), bankacılık alanında incelenebilecek diğer çalışmalar arasındadır.

Eğitim alanında yapılan etkinlik çalışmaları genellikle üniversite veya lisans bölümleri için yapılmıştır. Örneğin Kurtlar vd, (2004), Sivas üniversitesinin sekiz fakültesinde yaptığı çalışmada, Tıp fakültesi dışındaki fakültelerin etkin olduğu tespit edilmiştir. Kutlar vd. yaptığı çalışmada girdi olarak akademik personel ve idari personel giderleri ile yüzölçümü, çıktı olarak ise öğrenci sayısı, öğrenci harçları ve projeleri almıştır. Diğer yandan Özden (2008), yılında 24 vakıf üniversitesi üzerinde yaptığı çalışmada, girdi olarak akademik personel giderleri ve akademik personel sayısı, çıktı olarak da, öğrenci sayısı ve yayınları almıştır. Yapılan ölçüm sonucunda 24 vakıf üniversitesinden 15 'inin etkin olduğu, 9 tanesinin ise etkin olmadığı saptanmıştır.

Esenbel vd, (2007), dokuma, giyim ve deri sektöründe faaliyet gösteren 15 şirketin etkinliğini araştırmıştır. Yazarlar 2000 yılı verilerini kullanmış ve modelde 4 girdi, 3 çıktı kullanmışlardır. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre 6 şirketin etkin olduğu saptanmıştır. Bayrak vd. (2004), İstanbul'da faaliyet gösteren Türk tekstil sektörünü temsil ettiğini varsaydığı 25 şirketin etkinliğini araştırmıştır. Çalışmada girdi olarak net aktif ve öz sermaye, çıktı olarak ise ciro, vergi öncesi kâr ve ihracat miktarları ele alınmıştır. Buna göre 5 şirket etkin diğer 20 şirket ise etkin değildir. Tekstil sektörüne yönelik bir diğer çalışmada Kayalidere ve Kargın'a (2004) aittir. Yazarlar IMKB'ye kota edilmiş 15 çimento şirketi ve 27 tekstil şirketinin etkinliğini ölçmüştür. 2002 yılı verilerinin kullanıldığı çalışmada 2 girdi, 2 çıktı kullanılmıştır.

Baysal vd. (2004), Türkiye'de hizmet veren TCDD'ye bağlı 7 limanın etkinliğini analiz etmişlerdir. 2000 yılına ait verilerin kullanıldığı çalışmada personel sayısı ve yük elleçleme kapasitesi girdi olarak, elleçlenen yük ile yıllık gelir çıktı olarak değerlendirilmiştir. Sonuçta 3 limanın diğerlerine göre etkin olduğu tespit edilmiştir. Köksal (2007), Batı Akdeniz bölgesinde yaptığı çalışmada 115 fırın için etkinlik analizi

yapmıştır. 5 girdi ve 2 çıktının kullanıldığı çalışmada, modern donatım ekipmanlarına sahip fırınlara kıyasla, genel işletme giderleri düşük olan geleneksel fırınların daha etkin olduğu görülmüştür. Yılmaz vd. (2005), Türkiye’deki otomotiv sektörünün satışlara göre ilk 9 sırada yer alan şirketleri incelediği çalışmasında, girdi olarak net aktif, öz sermaye ve işçi sayısı, çıktı sayısı olarak da ciro, vergi öncesi kâr ve ihracat miktarını almıştır. Elde edilen sonuçlara göre 4 şirketin etkin olduğu tespit edilmiştir.

Kavuncubaşı ve Ersoy (1995) tarafından Sağlık Bakanlığına ait 350 hastanenin etkinlik düzeyi araştırılmıştır. Çalışmada girdi olarak, uzman hekim sayısı, pratisyen hekim sayısı ve yatak sayısı, çıktı olarak ise yatan hasta sayısı, ayakta tedavi edilen hasta sayısı ve hastanelerde yapılan ameliyat alınmıştır. Yapılan ölçüm sonucunda hastanelerin % 82’sinin etkin olduğu tespit edilmiştir. Güçlü (1999), Türk Silahlı Kuvvetlerinin Hastanelerinin etkinlik düzeyleri ile ilgili yaptığı çalışmasında TSK’ne ait 35 hastanenin 18’sinin etkin diğer 17 tanesinin ise etkin olmadığı tespit edilmiştir. Yıldırım (2004), AB’ne üye ve aday sağlık sistemlerinin etkinlik performansını ölçmüş ve aday ülkelere nazaran üye ülkelerin sistemlerinin etkin olduğunu tespit etmiştir. Yeşilyurt (2007), çalışmasında Türkiye’deki eğitim hastanelerinin etkinlik analizini 55 hastane üzerinde değerlendirmiş. Karşılaştırdığı özel hastaneler tam etkin çıkarken Sigorta hastanelerinin verimliliği de yüksek bulunmuştur.

4.4.3 Veri Zarflama Analizinin Uygulama Aşamaları

VZA’nın uygulanması için takip edilmesi gereken bazı adımlar bulunmaktadır. Bu adımlar sırasıyla aşağıda belirtilmiştir.

4.4.3.1 Karar Birimlerinin Seçilmesi

Etkinlik değerlerinin belirlenmesi için öncelikle uygun karar birimleri belirlenmelidir. Yapılacak çalışma için uygun karar birimleri seçilir. Karar birimleri, girdileri çıktılara dönüştürmekte sorumlu herhangi bir ekonomik birim olabilir (Kocakalay, 2003: 38).

Bu birimlerin üretim teknolojileri açısından birbirine benzer olmaları, başka bir deyişle karar birimlerinin homojen olması gerekir. Seçilecek birimlerin homojen olması testin güvenilirliği için önemlidir, Örneğin ticaret bankaları ile leasing şirketlerinin

etkinlikleri birbirleriyle karşılaştırıldığında, bu iki mali sektör kurumunun işlevleri farklı olduğundan girdileri ve çıktıları farklı olacak ve dolayısıyla VZA kullanmak uygun olmayacaktır.

Karşılaştırılacak karar birimleri sayısı, VZA çalışmalarının amaçlarına ve uygulamada karşılaştırılması gereken homojen birimlerin sayısına bağlıdır. Bununla birlikte karar birimleri sayısına ilişkin çeşitli görüşler bulunmaktadır. Vassiloğlu ve Giokas (1990), VZA ile etkinliklerin doğru ölçülmesi için gerekli karar birimi sayısının; *girdi ve çıktı toplamının en az iki katı* olması gerektiğini ifade etmişlerdir. Norman ve Stoker (1991), karar birimleri sayısının, *en az 20 olması* gerektiğini savunmuşlardır. Boussofiene (1991), çalışmanın güvenilirliği için girdi sayısı “m” çıktı sayısı “n” olmak üzere en az $m+n+1$ olması gerektiğini ifade etmiştir (Kecek, 2010: 78).

4.4.3.2 Girdi ve Çıktıların Seçimi

Girdi ve çıktıların üretim sürecine nedensel olarak bağlı ve süreci en iyi şekilde temsil edecek bir bileşim olarak seçilmesi gerekir. Etkinlik değerlendirilmesinin sağlıklı bir biçimde gerçekleşebilmesi için çeşitli girdi ve çıktı senaryoları VZA tekniğiyle sınanabilir ve böylece süreci en iyi temsil eden anlamlı girdi ve çıktılar belirlenebilir. Üretime katkı sağlamayan ve birbiriyle çoklu bağlantısı olan girdi ve çıktıların elenmesi gerekir. Çünkü bunlar etkinliği ölçülen karar birimlerinin etkinliğin düşük çıkmasına neden olabilirler. Bu durum göz önüne alınarak, girdi ve çıktıları titizlikle belirlenmesi gerekir (Bülbül ve Akhisar, 2003: 15).

VZA çalışmasında girdi ve çıktıların ölçü birimleri birbirinden farklı olabilir. Ölçü birimi olarak TL, kg, saat, metre vb. olabileceği gibi oransal ifade de etkinlik analizi yapmak için girdi ve çıktı olabilir.

4.4.3.3 Verilerin Elde Edilmesi

VZA için gerekli girdi ve çıktılar belirlendikten sonra, tüm karar birimleri için girdi ve çıktı verilerini doğru, eksiksiz ve güvenilir biçimde toplanır. Gerekli verilerin elde edilemediği karar birimleri araştırmaya dâhil edilmez (Karahana, 2011: 116). Verilerin doğru olmaması, hem ilgili karar birimlerinin hem de diğer karar birimlerinin etkinlik değerlerinin hatalı olarak belirlenmesine yol açabilir.

4.4.3.4 Göreli Etkinliğin Ölçümü

Verilerin elde edilmesi aşamasından sonra göreli etkinliklerin ölçümü için en uygun VZA modeli seçilir. Karar birimlerinin 0 ile 1 arasında değişen etkinlik değerleri hesaplanır. Etkinlik değeri 1'e eşit olan karar birimleri, etkin kabul edilirler ve etkinlik sınırını oluştururlar.

4.4.3.5 Sonuçların Değerlendirilmesi

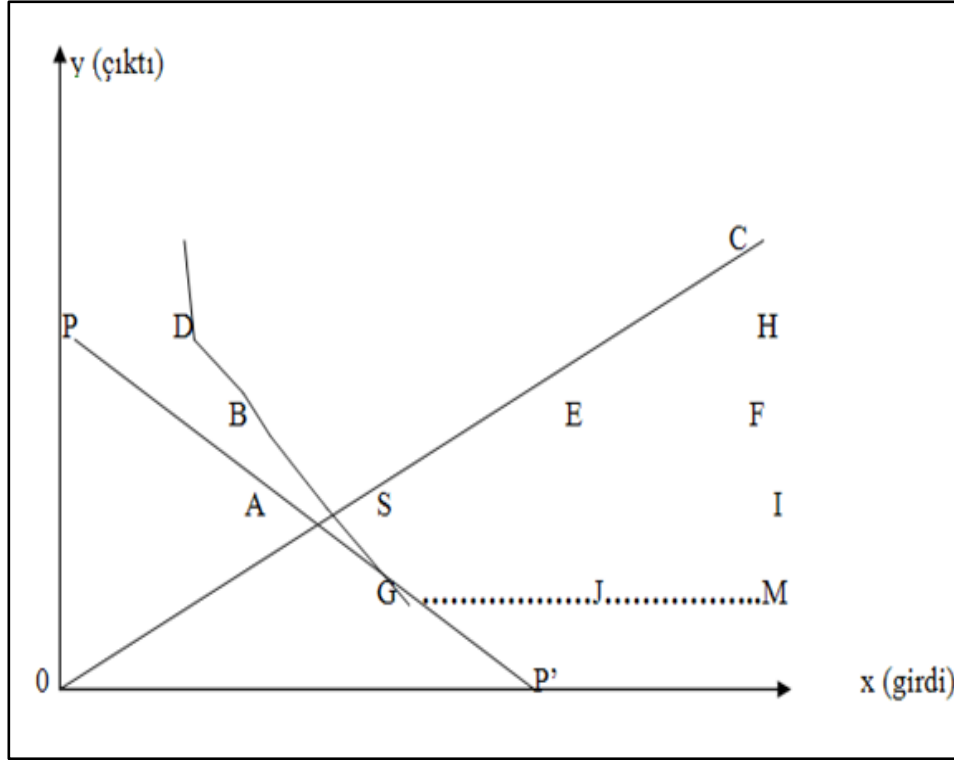
Göreli etkinliğin ölçülmesinden sonra, elde edilen sonuçlara göre etkin olmayan karar birimlerinin etkin hale getirilmesi için alınacak önlemler belirlenir (Kecek, 2010: 80).

Bütün karar birimlerinin sonuçları detaylı analiz edilir ve karşılaştırılan veya ilgilenilen endüstriye yönelik yorumlarda bulunulabilir. Sonuçlar beklenen veya belirlenen hedefler doğrultusunda düzeltilmeye çalışılır.

4.4.4 Veri Zarflama Analizinin Grafikselleştirilmesi

Veri Zarflama Analizinin grafikselleştirilmesi aşağıda yapılmıştır. Ancak grafiği yorumlamadan önce bazı grafiklerle ilgili teknik terimlerin açıklanmasında yarar vardır. *Etkin sınır* ve *başvuru grubu* gibi kavramlar VZA'nın grafikselleştirilmesinde etkinliğin gösterilmesine yardımcı olan kavramlardır. Etkin sınır karar birimlerinin etkin olup olmadığını belirleyen doğru parçasıdır. Etkin sınır üzerinde yer almayan karar birimleri etkin olmayan karar birimleri olarak adlandırılmakta ve etkinlik değerleri etkin sınırına olan uzaklıklarına bağlı olarak hesaplanmaktadır. Grafik 4'de grafikselleştirme yapılmıştır.

Grafik 4: Veri Zarflama Analizinin Grafiksel Gösterimi



Kaynak: Özgür, 2007: 146

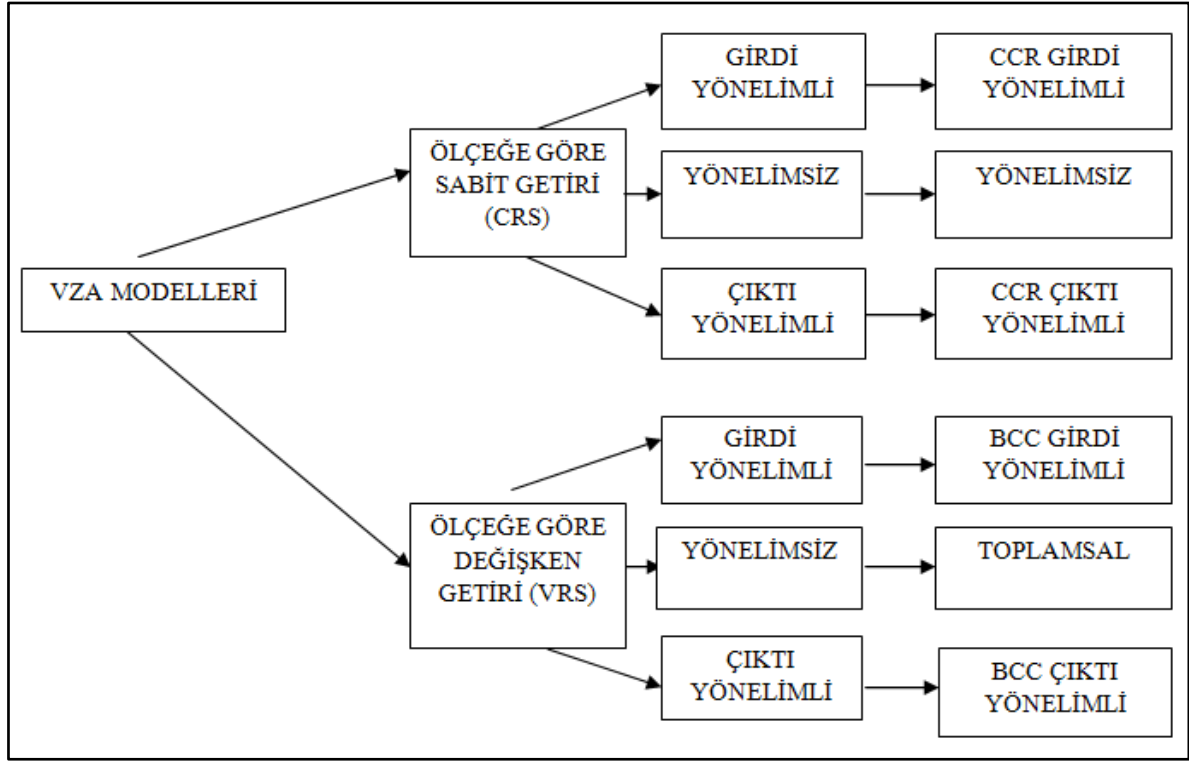
Grafikte etkin sınır, D, B, G, J, M noktalarının birleştiği eğri ile gösterilmektedir. Etkin sınır çizilirken öncelikle yatay eksenin üzerinde bir doğru olduğu varsayılmaktadır. Bu doğru, yatay eksene paralel olacak şekilde ilk noktaya temas edene kadar yukarı doğru çıkartılır. -∞ 'dan +∞ kadar uzanan bu doğrunun temas noktasının sağında kalan kısım sabit bırakılarak, sol taraf nokta etrafında yukarı doğru bükülmektedir. Bu süreç doğru ikinci bir noktaya temas edene ve giderek en sonunda dikey eksene paralel olana kadar sürmektedir. Diğer bir deyişle doğru her yeni doğru ile temas ettiğinde, bu yeni nokta kırılma noktasını oluşturmaktadır. Tümüyle kırık doğru ise nokta seti için etkin sınırı oluşturmaktadır. Etkin sınır üzerinde yer alan karar verme birimleri (KVB), D, B, G, J, M etkin KVB'ni temsil etmektedir. Bu sınırın altında yer alan A, E, F, C, I, H etkisiz KVB'lerini göstermektedir (Karahana, 2011: 102). Etkin sınırın analize dâhil edilen tüm noktaları çevrelemesi ve bir zarf gibi içine alması nedeniyle yöntem *veri zarflama analizi* denmiştir. Etkin sınır üzerinde yer almayan KVB'lerin etkinlik değerleri, etkin sınıra olan uzaklığına bağlı olarak değişmektedir. Örneğin C noktası ile etkinliğin en yüksek olduğu orijin arasında bir doğru parçası çizilmektedir. Bu doğru parçası etkin sınırı S noktasında kesmektedir. S ve C aynı doğru üzerinde bulduklarından aynı girdi miktarını

göstermektedirler. Bu nedenle C'nin etkinliği C ve S noktalarının merkeze olan uzaklıklarının oranı şeklinde tanımlanabilir. Bu noktada toplam etkinlik; Teknik Etkinlik ve Ölçek Etkinliği oranlarından yola çıkarak hesaplanmaktadır. Burada bu hesaplamaları göstermeden önce bu iki kavramı açıklayalım. Optimum ölçekte üretim yapabilme başarısı *ölçek etkinliği* olarak adlandırılmaktadır. Aynı şekilde, KVB'lerin herhangi bir israfta bulunmadan üretim gerçekleştirmeleri *teknik etkinlik* olarak adlandırılmıştır. Daha öncede belirtildiği gibi aslında teknik etkinlik, girdi bileşiminin en verimli şekilde kullanılarak mümkün olan maksimum çıktıyı üretme başarısıdır. PP' maliyet minimizasyon eğrisini göstermek üzere, teknik etkinlik bir X noktasının merkeze olan radyal uzaklığı ve ölçek etkinliği de maliyet minimizasyon eğrisine olan uzaklığı şeklinde ölçülmektedir. Bu ölçümler; OS/OC oranıyla teknik etkinlik, OP/OS oranıyla ölçek etkinliği hesaplanmaktadır (Akdoğan, 2001: 55). Sonuç olarak *toplam etkinlik; teknik etkinlik ve ölçek etkinliği oranlarının* çarpılması sonucu elde edilmektedir.

4.4.5 Veri Zarflama Analizi Modelleri

Veri zarflama analizi ile ilgili günümüze kadar birçok sınıflandırma yapılmıştır. İlk olarak ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında girdiye ve çıktıya yönelik olarak, ağırlıklı ve zarflama modelini içine alan CCR modeli geliştirilmiştir. CCR'den sonra ölçeğe göre değişken getiri varsayımını dikkate alan BCC modeli geliştirilmiştir. Daha sonra da bu iki modelin eksiklerini dikkate alanlar başta olmak üzere birçok model geliştirilmiştir. Şekil 3'te ölçeğe göre getiri ve yönlendirilme durumuna göre temel VZA modelleri gösterilmektedir. Bu bölümde modellerden bazıları ve terimler hakkında kısa bilgiler verilecektir.

Şekil 3: Ölçeğe Göre Getiri ve Yönlendirilme Durumlarına Göre Temel VZA Modelleri



VZA, ilk kez 1978 yılında, Charnes, Cooper, Rhodes tarafından geliştirilen bir modelle ortaya çıkmıştır. Bu modelde bu kişilerin baş harfleri olan CCR şeklinde adlandırılmıştır. Ölçeğe göre sabit getiri özelliği taşıyan bu model VZA'nın en temel modelidir. Bu modelden sonra 1987 yılında Banker, Charnes, Cooper tarafından bulunan BCC modeli ölçeğe göre değişken getiri özelliğini getirmiştir. Bu iki model VZA'nın temel modelleri sayılmakta ve günümüzde de sıklıkla kullanılmaktadır.

Şekil 3'te gösterildiği gibi, VZA ölçeğe göre getiri gruplarına göre; *ölçeğe göre sabit getirili (Constant Return to Scale-CRS)* ve *ölçeğe göre değişken getirili (Variable Return to Scale-VRS)* olmak üzere ikiye ayrılır. CRS, incelenen işletmelerin ölçeği ile etkinlik arasında önemli bir ilişki bulunmadığını varsayar. CRS altında, tüm girdiler kontrol edilebilir olduğu takdirde, girdi yönelimli model ile çıktı yönelimli modeller aynı göreceli etkinlik değeri verir. VRS ise girdilerdeki bir artışın çıktılarda oransız bir artışla sonuçlanması beklentisini ifade etmektedir (Kecek, 2010: 64).

Ölçeğe göre getiri seçiminden başka modelde seçilmesi gereken bir diğer unsur da modelin girdi veya çıktı yöneliminin belirlenmesidir. Girdi yönelimli modeller, belirli bir

çıktı düzeyini elde etmek için etkin olmayan karar birimlerinin girdilerini ne kadar azaltmaları gerektiğini belirlemeye çalışan modellerdir. Çıktı yönelimli modeller ise verilen bir girdi bileşimi ile etkin olmayan karar birimlerinin etkin hale gelmesi için çıktıların ne kadar artırılması gerektiğini belirlemeye çalışan modellerdir. Yani *girdi yönelimli modellerin amacı girdi miktarının en aza indirilmesi iken; çıktı yönelimli modellerde amaç elde edilen çıktı miktarının en üst yükseğe çıkarılmasıdır.*

Aşağıda VZA temel modelleri olan CCR ve BCC modelleri hakkında kısa bilgiler verilecektir.

4.4.5.1 CCR Modeli

1978 yılında Charnes, Cooper ve Rhodes tarafından geliştirilen ilk VZA modelidir ve daha sonraki gelişmeler için bir temeldir. CCR modelinde, çıktı/girdi oranı en yükseğe çıkarılmak suretiyle toplam etkinlik (teknik etkinlik ve ölçek etkinliği) ölçülmektedir. Kaynakları belirleyerek böylelikle yetersiz olanları tahmin etmektedir. Önceki konuda belirtildiği gibi ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında hesaplama yapılır.

Charnes ve Cooper, CCR'nin tanımını yapmıştır. Tanıma göre bir karar birimi için %100 etkinlik sadece aşağıdaki durumlarda elde edilmektedir (Kecek, 2010: 66).

a) Hiçbir çıktı aşağıdaki durumlar haricinde arttırılamaz;

1) Bir ya da birden çok girdinin arttırılması

2) Diğer çıktıların bazılarının azaltılması

b) Hiçbir girdi aşağıdaki durumlar haricinde azaltılamaz;

1) Çıktılardan bazılarının azaltılması

2) Diğer girdilerin bazılarının arttırılması

Girdi yönelimli CCR modeli; belli bir çıktı bileşimini en etkin biçimde üretebilmek amacıyla kullanılacak en uygun girdi bileşiminin ne olduğunu hesaplar (Depren, 2008: 30). Başka bir anlatımla girdi yönelimli CCR, belirli bir çıktı seviyesini garanti altına aldıktan sonra, girdi seviyesini en aza indirmeyi hedefleyen bir model çözümü gerçekleştirmektedir.

Çıktıya yönelimli CCR modeli ise; belirli bir girdi bileşimi ile en fazla ne kadar çıktı bileşiminin hesaplanmasıdır. Çıktıya yönelik CCR modeli, çeşitli sebeplerden dolayı, girdi seviyesinde herhangi bir değişimin yapılması mümkün olmadığı durumlarda, çıktı miktarlarının artırılmasına amacına yönelik olan modeldir. Bu model yardımı ile üretim sürecinde, hangi çıktının ne oranda eksik kaldığı ve hangi oranda arttırılabileceği gibi bilgilere ulaşılabilir.

4.4.5.2 BCC Modeli

Banker, Charnes ve Cooper tarafından 1984’de geliştirilen tekniktir. CCR modeli ile arasındaki temel farkı, BCC’nin sabit ölçek yerine değişken dönüşümlü ölçek varsayımı altında çalışmasıdır. Ayrıca CCR KVB’lerin toplam etkinliğini ölçerken, BBC ise KVB’lerin sadece teknik etkinliğini ölçmektedir (Kecek, 2010: 76). Bu durumda CCR’de KVB’lerin etkin sayılması için hem teknik hem de ölçek etkin olması zorunluluğu ortadan kalkmıştır. BCC modeli de aynı CCR modelinde olduğu gibi girdi ve çıktı yönelimli olarak iki farklı şekilde yorumlanmaktadır.

4.4.6 Veri Zarflama Analizinin Güçlü ve Zayıf Yönleri

Veri Zarflama Analizinin güçlü yönleri olduğu gibi zayıf noktaları da bulunmaktadır. İlk olarak Veri Zarflama Analizinin güçlü yönleri aşağıda maddeler halinde sıralanmıştır.

- Veri Zarflama Analizinde çok sayıda girdi ve çıktı bir arada ele alınabilir.
- VZA’da hesaplanan KVB’leri görece olarak tam etkin birimler ile kıyaslanır (Karahana, 2011: 120).
- Girdiler ve çıktılar çok farklı birimlere sahip olabilirler. Bu durumda onları aynı birimde ölçebilmek için çeşitli varsayımlar kullanmaya, dönüşüm yapmaya gerek yoktur.
- VZA ile etkinliği ölçülen birimlerin etkin hale gelmesi için seçenekler belirler.
- Aynı nitelikte (homojen) olan birimleri kendi arasında kıyaslamaktadır.
- VZA çalışması ile karar verici girdi ve çıktı değişkenlerini belirleyerek üretim sürecini gerektiği tanıyabilir.

- VZA çalışması esnasında elde edilen tüm veriler ve sonuçlar bir veri tabanında toplanabilir. Sonradan yapılan ölçümleri ile etkinlik değişimleri izlenebilir (Kecek, 2010: 80).
- Veri Zarflama analizinin zayıf yönleri ise şöyledir:
- VZA çalışmasında incelenen KVB'ler için önemli bir girdi veya çıktının göz ardı edilmesi yanıltıcı sonuçlara neden olabilir.
- VZA, parametrik olmayan bir yöntem olduğu için sonuçlara istatistiksel hipotez testlerinin uygulanması zordur.
- VZA çalışmasında ele alınan karar birimi sayısı az olup, girdi ve/veya çıktı sayısı fazla olduğunda etkin karar birimi sayısı fazla olur (Kecek, 2010: 81).
- VZA, statik bir analiz yöntemidir, bir tek dönemdeki bir tek dönemdeki KVB'leri arasında bir kesit analizi yapmaktadır.
- VZA, aşırı derecede büyük veya küçük girdi ve/veya çıktı değerlerine sahip olan KVB'lerin bulunması, etkinlik sınırının oluşmasını zorlaştıracaktır.
- VZA, girdi ve çıktılara ilişkin yapılacak ölçüm hatalarına karşı oldukça duyarlıdır.

BEŞİNCİ BÖLÜM

5. LEASİNG ŞİRKETLERİNİN VERİ ZARFLAMA ANALİZİ YÖNTEMİ İLE ETKİNLİKLERİNİN ÖLÇÜLMESİ

5.1 Araştırmanın Amacı

Finans sektörü içerisinde faaliyet gösteren leasing sektörü, Türkiye’de gelişmekte olan bir sektördür. Henüz istenilen seviyelere ve hacimlere ulaşamamıştır. Türkiye’de leasing sektöründe faaliyet gösteren şirket sayısı yıllar itibariyle değişiklik göstermiştir. Özellikle son yıllarda, küresel krizin etkileri ve devletin vergi oranlarını değiştirmesi sebebiyle, şirket sayılarında düşüş gözlenmektedir. 2011 yılı itibariyle Türkiye’de leasing sektöründe 31 şirket faaliyet göstermektedir.

Çalışmanın amacı, faaliyet prensipleri bakımından finans sektörü içerisinde ayrı bir yere sahip olan leasing şirketlerinin etkinliklerinin ölçülmesi ve şirketlerin etkinlik düzeylerine göre birbiriyle kıyaslanmasıdır.

5.2 Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmada 2011 yılında Türkiye Finans Sektörü içerisinde yer alan ve verilerine ulaşılabilen leasing şirketleri yer almaktadır. Leasing şirketlerinin verileri, şirketlerin dönem sonunda yayınladıkları “Bağımsız Denetim Raporları”ndaki bilanço ve gelir tablolarından sağlanmıştır.

Leasing şirketlerinin de bankalar ve diğer ticari işletmeler gibi amacı *KÂR* olduğu için, çıktı önemli bir göstergedir. Çalışmada leasing şirketlerinin girdi ve çıktı verileri, çıktı yönelimli yaklaşımla yani; mevcut girdilerle maksimum çıktının ne olması gerektiğini araştırılması, yönünden değerlendirilecektir. Bu yaklaşım BCC modeli ve ölçeğin değişken getirisine göre analiz yapar. Değişken getiri varsayımı altında, girdilerdeki değişim ya daha fazla ya da az oranda (artan veya azalan getiri) çıktıya yansımaktadır. Ayrıca çalışmada ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altındaki veriler de kıyaslama amacıyla verilecektir.

Çalışmada yapılan analizde, VZA bilgisayar programı olan DEAP 2,1'den (Data Envelopment Analysis Program) yararlanılmıştır.

VZA yönteminin aşağıda belirtilen uygulama aşamaları sırasıyla seçilen leasing şirketlerine uygulanmıştır.

- Karar verme birimlerinin (KVB) seçilmesi
- Girdi ve çıktı değişkenlerinin belirlenmesi
- Elde edilen verilerle analizin yapılması
- Analiz sonuçlarının yorumlanması

5.2.1 Karar Verme Birimlerinin Seçilmesi

Karar verme birimleri, VZA amacına uygun olarak aynı sektörde faaliyet gösteren ve faaliyet yöntemi nedeniyle diğer karar verme birimleri ile homojen yapıda olan analiz dönemi boyunca kesintisiz faaliyet göstermiş leasing şirketlerinden seçilmiştir.

Analizi yapılacak karar verme birimleri, 2011 yılında dönem sonu itibariyle bilanço ve gelir tablosu verilerine ulaşabilen 23 leasing şirkettir.

5.2.2 Girdi ve Çıktı Değişkenlerinin Belirlenmesi

VZA kullanılacak girdi ve çıktılar çalışmadaki karar birimlerini karşılaştırmanın temelini oluşturduğundan çok dikkatli seçilmelidir. VZA'nın güvenilir sonuç vermesi için o sektörü en iyi temsil edecek girdiler ve çıktılar seçilmelidir. Leasing sektörü ile önceden yapılmış çok fazla analiz bulunmadığından girdilerin ve çıktıların belirlenmesi için yeterli örnek bulunmamaktadır. Bu noktada finans sistemi içerisinde yer alan diğer sektörlerdeki çalışmalar incelenmiş ve aşağıdaki temel girdi ve çıktılar belirlenmiştir.

Tablo 7: Analizde Kullanılan Girdi Ve Çıktılar

GİRDİLER	ÇIKTILAR
TOPLAM AKTİF	NET KÂR
PERSONEL GİDERLERİ	KİRALAMA GELİRLERİ

Leasing şirketlerini bankalar gibi düşünürsek, bankaların yerine getirdiği aracılık fonksiyonu gereğince, fonu toplayıp kullandırma kapsamında yaptığı yatırım olan *toplama*

aktif ve bu işlemi yerine getiren personellerinin giderleri girdi olarak çalışmada değerlendirilecektir. Tüm işletmelerde olduğu gibi leasing şirketlerinin de temel amacı kâr elde etmektir. Bu nedenle *net kâr* çıktı olarak alınmıştır. Ayrıca leasing şirketlerinin yaptıkları faaliyetten dolayı *kira gelirlerinin* de çıktı olarak düşünülmesi gerekmektedir.

Girdi sayısının “m” ve çıktı sayısının “n” ile gösterildiği varsayılırsa; VZA’ da çalışmanın güvenilirliği için yaygın bir görüşe göre karar verme birimi sayısının en az “m+n+1” olması gerekmektedir (Bülbül ve Akhisar, 2003: 3). Bir diğer yaygın görüşe göre ise karar verme birimi sayısının en az $2*(m+n)$ olması gerekmektedir. Her iki görüşe göre de çalışmada analizi yapılacak karar verme birimi sayısı yeterlidir. Buna göre, girdi sayısı 2, çıktı sayısı 2 ve karar verme birimleri sayısı 23 olmak üzere; “ $2+2+1<23$ ” ve “ $2*(2+2)<23$ ” koşulu sağlanmaktadır.

5.2.3 Etkinlik Analizinin Yapılması

Bu bölümde VZA programı olan DEAP 2,1 kullanılarak, seçilen 23 şirketin çıktı yönelimli BCC modeline göre 2011 yılındaki girdi ve çıktı miktarları veri olarak kullanılıp, etkinlik skorları tespit edilmiştir. Analiz ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında yapılmış ve de ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altındaki sonuçlarda karşılaştırma amacıyla gösterilmiştir. Analizi yapılacak firmaların isimleri ile girdi ve çıktı verileri tablo 8’de gösterilmiştir.

Tablo 8: Analizi Yapılacak Firmalar İle Girdi Ve Çıktı Verileri (BİN TL)

Şirket No	Şirket İsimleri	GİRDİ		ÇIKTI	
		Toplam Aktif	Personel Gideri	Net Kâr	Kira Geliri
1	AK F.K	1.711.653	8.700	43.046	102.587
2	Alternatif F.K	366.207	5.456	2.379	28.062
3	Anadolu F.K	96.446	1.188	1.764	9.219
4	BNPParibas F.K	1.384.945	11.973	17.456	81.470
5	CİTİLease F.K	63.278	1.150	9.913	5.785
6	Deniz F.K	1.519.666	7.711	10.073	85.686
7	EFG F.K	287.667	2.345	5.698	19.366
8	Finans F.K	1.295.862	13.453	36.352	73.840
9	FON F.K	385.167	2.912	5.184	17.391
10	Garanti F.K	2.943.781	19.671	79.501	264.787
11	Haliç F.K	10.205	766	787	56
12	Halk F.K	937.690	3.356	24.447	56.855
13	İNG F.K	319.988	2.760	762	6.000
14	İş F.K	2.242.053	14.232	52.473	100.636
15	Mercedes F.K	38.578	928	517	2.705
16	Pamuk F.K	144.041	694	21.900	11.049
17	Şeker F.K	209.867	2.864	4.956	21.950
18	Siemens F.K	431.125	5.800	14.948	27.850
19	Vakıf F.K	600.731	5.635	14.390	26.031
20	VFS F.K	68.633	2.371	2.698	5.176
21	Yapı Kredi F.K	3.202.602	15.688	142.736	223.735
22	Yatırım F.K	54.848	1.672	571	3.740
23	Ziraat F.K	576.768	4.917	19.693	38.693

Yukarıda adı geçen şirketler ile seçilen girdi ve çıktı değişkenlerinin 2011 yılı verileri ve analiz tekniği olarak da VZA yöntemi kullanılarak, 2011 yılı için elde edilen etkinlik sonucu Tablo 9’da görüldüğü gibidir. Tüm karar verme birimleri için model çözülmüş elde edilen bilgilerle Tablo 9 oluşturulmuştur.

Tablo 9: Şirketlerin Etkinlik Değerleri (2011)

Sıra No	Şirket İsimleri	Ölçeğe Göre Değişken Getiri (VRS)	Ölçeğe Göre Sabit Getiri (CRS)	Ölçek Etkinliği
1	AK F.K	0.811	0.763	0.940
2	Alternatif F.K	0.783	0.733	0.936
3	Anadolu F.K	1.000	0.939	0.939
4	BNP Paribas F.K	0.645	0.625	0.970
5	CİTİLease F.K	1.000	1.000	1.000
6	Deniz F.K	0.759	0.718	0.947
7	EFG F.K	0.741	0.724	0.977
8	Finans F.K	0.688	0.593	0.862
9	FON F.K	0.502	0.492	0.981
10	Garanti F.K	1.000	1.000	1.000
11	Haliç F.K	1.000	0.492	0.492
12	Halk F.K	1.000	1.000	1.000
13	İNG F.K	0.203	0.199	0.984
14	İş F.K	0.581	0.513	0.882
15	Mercedes F.K	0.876	0.670	0.765
16	Pamuk F.K	1.000	1.000	1.000
17	Şeker F.K	1.000	1.000	1.000
18	Siemens F.K	0.715	0.645	0.901
19	Vakıf F.K	0.491	0.463	0.942
20	VFS F.K	0.803	0.742	0.924
21	Yapı Kredi F.K	1.000	0.904	0.904
22	Yatırım F.K	0.755	0.652	0.863
23	Ziraat F.K	0.751	0.727	0.968
	ORTALAMA	0.787	0.721	0.921

Bu çalışmada elde edilen teknik etkinlik değerleri, çıktı yönelimli BCC modeli ile ölçeğe göre değişken getiri (VRS) varsayımı altında hesaplanmıştır. Ölçeğe göre sabit getiri (CRS) varsayımı altında hesaplanan etkinlik değerleri de ayrıca verilmiştir. Her iki yaklaşıma göre şirketlerin etkinlik skorları farklı hesaplanmıştır. Çünkü, ölçeğe göre sabit getiri varsayımı tüm şirketlerin optimal ölçekte çalışması durumunda daha uygun bir

yaklaşım iken, ölçeğe göre değişken getiri varsayımı, eksik rekabet, finansal sınırlamalar gibi nedenlerle şirketlerin optimal ölçekte çalışmadıkları zaman daha uygun sonuçlar vermektedir. Dolayısıyla analizde yer alan şirketlerin optimal ölçekte çalışmadıkları varsayımıyla etkinlik ölçümü yapılırken ölçeğe göre değişken getiri tercih edilmiştir.

Şirketlerin etkinliğinin çıktı yönelimli VZA yaklaşımı ile ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında hesaplanmasının yanı sıra, ölçek etkinliği de hesaplanmıştır. Ölçek etkinliği şirketlerin optimal ölçekte üretim yapıp yapamadığını gösterir. Ölçek etkinliği 1 olan şirketler optimal ölçekte hizmet vermektedir. Ölçek etkinliği 1'in altında olanlar ise optimal ölçekten uzaktır.

Tablo 9 incelendiğinde çıktı yönelimli VZA yaklaşımı ve ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında etkinlik skoru 1'e (%100) eşit olan yani etkin olan şirketler sırasıyla; Anadolu F.K, CİTİLease F.K, Garanti F.K, Haliç F.K, Halk F.K, Pamuk F.K, Şeker F.K, Yapı Kredi F.K'dır. Diğer şirketler ise etkin değildirlir. Etkinlik ortalaması 0.787 (%79) olup, en düşük etkinlik skoru 0.203 (%20) ile İNG F.K' ya aittir.

Tablo 9 incelendiğinde ilk dikkat çeken konulardan biri, Grafik 2'de gösterilen 2011 yılı sektördeki aktif payları itibariyle ilk 3'te yer alan şirketlerden Yapı Kredi F.K ve Garanti F.K'nın etkin olduklarıdır. Bu iki şirket hem sektör payları hem de aktif toplamı bakımından diğer şirketlerden öndedirler. Ancak aktif payı bakımından 3. sıradaki İş F.K etkin olamamıştır. Grafik 2'ye göre ilk 10'da yer alan şirketlerin etkinlik skorları sırasıyla AK F.K (%81), BNP Paribas (%65), Deniz F.K (%76), Finans F.K (%69), İş F.K (%58), Vakıf F.K (%49) ve Ziraat F.K (%75) olarak hesaplanmıştır. Bu durum gösteriyor ki sektördeki payları bakımından ilk 10'da yer alan şirketlerden 7'si etkin çalışmamaktadır. Sektördeki payları ve aktif toplamı bakımından küçük ölçekli şirketlerin önemli bir kısmı etkin olamamıştır. Ancak sektör payı ve aktif toplamı bakımından çok gerilerde kalan Haliç F.K etkin olabilmıştır.

Tablo 9'a göre ölçeğe göre sabit getiri, ölçeğe göre değişken getiri ve ölçek etkinliğine göre etkinliği 1'e eşit olan şirketler; CİTİLease F.K, Garanti F.K, Halk F.K, Pamuk F.K, Şeker F.K olmak üzere 5 şirkettir. Bu şirketler, analize göre tam etkin durumda bulunur ve optimum ölçekte üretim yapmaktadır. Bu 5 şirket en iyi üretim sınırını belirler ve referans şirket olarak görülür.

Tablo 10: Referans Grupları ve Referans Grubundaki Ağırlık Oranları

Referans Alan Şirket	Referans Alınan Şirketler ve Ağırlıkları		
1	10 (0.210)	21 (0.156)	12 (0.654)
2	17 (0.943)	10 (0.057)	
3	3 (1.000)		
4	17 (0.570)	10 (0.430)	
5	5 (1.000)		
6	10 (0.220)	21 (0.062)	12 (0.718)
7	10 (0.065)	16 (0.105)	3 (0.830)
8	16 (0.600)	10 (0.275)	21 (0.125)
9	10 (0.098)	16 (0.187)	3 (0.715)
10	10 (1.000)		
11	11 (1.000)		
12	12 (1.000)		
13	10 (0.073)	17 (0.129)	3 (0.798)
14	16 (0.291)	10 (0.274)	21 (0.435)
15	5 (0.186)	3 (0.214)	11 (0.599)
16	16 (1.000)		
17	17 (1.000)		
18	16 (0.529)	17 (0.378)	10 (0.094)
19	16 (0.730)	17 (0.110)	10 (0.161)
20	5 (0.169)	17 (0.248)	11 (0.583)
21	21 (1.000)		
22	17 (0.224)	11 (0.776)	
23	16 (0.601)	17 (0.251)	10 (0.149)

VZA ile etkinlik ölçümü yapılırken, karar verme birimleri arasından en iyiyi belirlemek suretiyle, diğer karar verme birimleri bu seçilen en iyiye benzetilerek hedef verilmektedir. Bu durumda en etkin çıkan şirketler, etkin olmayan şirketlere örnek teşkil edecektir. Tablo 10’da etkin olmayan karar verme birimlerinin etkin olan hangi karar birimlerine benzemesi yani referans alması gerektiği ve referans grubundaki ağırlık oranları birlikte gösterilmiştir.

Tablo 10’a göre; etkin olarak belirlenen 3 nolu Anadolu F.K, 5 nolu CİTİLease F.K, 10 nolu Garanti F.K, 11 nolu Haliç F.K, 12 nolu Halk F.K, 16 nolu Pamuk F.K, 17 nolu Şeker F.K ve 21 nolu Yapı kredi F.K şirketlerinin referanslarının yine kendilerinin olduğu görülmektedir. Etkin olmayan şirketlere bakıldığında ise; örneğin 1 nolu AK F.K şirketinin 10-21 ve 12 numaralı şirketleri kendisine referans alması gerektiği görülür. 1 nolu şirketin etkin olması için 10-21 ve 12 nolu şirketlerin performansından yola çıkıp yani

bu şirketlerin değişkenlerine kendi değişkenlerini benzeterek, değerlendirme yapması gerekir.

Referans grubundaki ağırlıklar bölümü, etkin olmayan şirketlere referans olarak gösterilen şirketlerin sırasıyla bu etkin olmayan şirketler üzerindeki etkisini -ağırlığını- göstermektedir. Referans gösterilen şirketlerin aldığı ağırlık değerinin “1” yaklaşması, teknik olarak etkin olmayan şirket üzerindeki baskısını göstermektedir. Tablo 10’da ağırlık değerleri referans olarak gösterilen şirketlerin yanında parantez içerisinde gösterilmiştir. Örnekteki etkin olmayan 1 nolu AK F.K şirketin etkin olabilmesi için kendisine referans aldığı şirketlerin 10 (0.201), 21 (0.156) ve de 12 (0.654) ağırlık değerini almalıdır. Buna göre 1 nolu şirket ağırlık değeri yüksek olan 12 nolu şirketi örnek alabilir.

Tablo 11 etkin olan şirketlerin, etkin olmayan şirketlere ne kadar referans olduğunu göstermektedir. Tablo 11’de 10 nolu Garanti F.K ile 17 nolu Şeker F.K şirketlerinin en çok referans gösterilen şirketler olduğu görülmektedir.

Tablo 11: Etkin Şirketlerin Referans Gösterilme Sayısı

Şirket No	Şirket İsimleri	Referans Gösterilme Sayısı
3	Anadolu F.K	3
5	CİTİLease F.K	2
10	Garanti F.K	12
11	Haliç F.K	3
12	Halk F.K	2
16	Pamuk F.K	7
17	Şeker F.K	8
21	Yapı kredi F.K	4

Buna göre; en fazla referans gösterilen şirket 10 nolu Garanti F.K’dır. Garanti F.K’nın referans gösterilme sayısında en yakın rakibi Şeker F.K’ dan % 50 oranında daha fazla tercih edildiği görülmektedir. Garanti F.K’nın aktif payı sıralamasında ikinci sırada olması bu şirketin önemini daha da artırmaktadır. Sonuç olarak Garanti F.K sektörde önemli bir ağırlığa sahip olan ve örnek alınması gereken bir şirket konumundadır.

VZA karar verme birimlerinin girdi ve çıktıları kullanarak etkinlik düzeylerini belirlediği gibi tüm karar verme birimlerinin de tam etkin çalışabilmeleri için fazla kullanılan girdi miktarlarını ve atıl kullanılan çıktı miktarlarını tespit edebilmektedir. Atıl çıktı özeti, analiz sonucu etkin olmayan her bir şirketin yetersiz üretilen çıktılarında yapması gereken artırmayı belirlemektedir. Tablo 12’de yer alan “0” değerleri çıktılarda artışa gerek olmadığını; diğer değerler ise çıktılarda belirtilen miktar kadar artış yapılması gerektiğini göstermektedir.

Tablo 12: Atıl Çıktıların Özeti

Şirket Sıra No	Şirket İsmi	Net Kâr (BİN TL)	Kira Geliri (BİN TL)
1	AK F.K	1.379	0.000
2	Alternatif F.K	6.180	0.000
3	Anadolu F.K	0.000	0.000
4	BNP Paribas F.K	9.930	0.000
5	CİTİLease F.K	0.000	0.000
6	Deniz F.K	30.625	0.000
7	EFG F.K	1.275	0.000
8	Finans F.K	0.000	0.000
9	FON F.K	2.833	0.000
10	Garanti F.K	0.000	0.000
11	Haliç F.K	0.000	0.000
12	Halk F.K	0.000	0.000
13	İNG F.K	4.119	0.000
14	İş F.K	2.107	0.000
15	Mercedes F.K	0.000	0.000
16	Pamuk F.K	0.000	0.000
17	Şeker F.K	0.000	0.000
18	Siemens F.K	0.000	0.000
19	Vakıf F.K	0.000	0.000
20	VFS F.K	0.000	0.000
21	Yapı Kredi F.K	0.000	0.000
22	Yatırım F.K	963	0.000
23	Ziraat F.K	0.000	0000
	ORTALAMA	2.584	0.000

Tablo 12'ye bakıldığında şirketlerin net kâra (çıktı 1) göre düzeltme yapması gerekmektedir. Örneğin 1 nolu AK F.K' ya bakıldığında mevcut girdilerini kullanarak net kârını 1.379.000 TL artırmalıdır. Diğer bir ifadeyle AK F.K, mevcut girdilerini kullanarak 1.379.000 TL daha fazla kâr elde edebilir. Tablo 12'ye göre net kârını en çok artırması gereken şirket 30.625.000 TL ile Deniz F.K olurken, Yatırım F.K net kârında 963.000 TL artış sağlamalıdır. Bu, Yatırım F.K'nın net kârını yükseltmesi gereken şirketler arasında en az değişim yapması gereken şirket olduğunu göstermektedir.

Tablo 13: Atıl Girdiler Özeti

Şirket Sıra No	Şirket İsmi	Toplam Aktif BİN TL	Personel Gideri BİN TL
1	AK F.K	0.000	0.000
2	Alternatif F.K	0.000	1.631
3	Anadolu F.K	0.000	0.000
4	BNP Paribas F.K	0.000	1.885
5	CİTİLease F.K	0.000	0.000
6	Deniz F.K	0.000	0.000
7	EFG F.K	0.000	0.000
8	Finans F.K	0.000	5.671
9	FON F.K	0.000	0.000
10	Garanti F.K	0.000	0.000
11	Haliç F.K	0.000	0.000
12	Halk F.K	0.000	0.000
13	İNG F.K	0.000	0.000
14	İş F.K	0.000	1.814
15	Mercedes F.K	0.000	0.000
16	Pamuk F.K	0.000	0.000
17	Şeker F.K	0.000	0.000
18	Siemens F.K	0.000	2.509
19	Vakıf F.K	0.000	1.656
20	VFS F.K	0.000	1.020
21	Yapı Kredi F.K	0.000	0.000
22	Yatırım F.K	0.000	437
23	Ziraat F.K	0.000	858
	ORTALAMA	0.000	760

Atıl girdi özeti, yapılan analiz sonucu etkin olmayan her bir şirketin azaltması gereken girdi miktarını göstermektedir. Tablo 13’te görülen “0” değerleri girdilerde azaltma gerekmediğini; diğer değerler ise belirtilen miktarlar kadar azaltma yapılması gerektiğini göstermektedir. Yine sonuçlara bakıldığında sadece personel giderlerinde (girdi 2) azaltma yapılması gerektiği; aktif toplamlarında ise herhangi bir değişimin gerekmediği görülmektedir. Örneğin 2 nolu Alternatif F.K’ ya bakıldığında personel giderlerini 1.631.000 TL azaltması gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle Alternatif F.K, 1.631.000 TL daha az personel giderine katlanarak aynı çıktıları elde edebilir. Tablo 13 incelendiğinde, personel giderini en çok azaltması gereken şirket 5.671.000 TL ile 8 nolu Finans F.K olurken, 23 nolu Yatırım F.K personel giderlerini 437.000 TL azaltmalıdır. Bu, Yatırım F.K’nın personel giderini azaltması gereken şirketler arasında en az değişim yapması gereken şirket olduğunu göstermektedir.

Tablo 14: VZA Analiziyle Elde Edilen Girdi Değişkeni Hedefleri Ve Potansiyel İyileşme (%)

No	Etkinlik Değeri	Toplam Aktif			Personel Gideri		
		Gerçek (Bin TL)	Hedef (Bin TL)	Potansiyel İyileşme	Gerçek (Bin TL)	Hedef (Bin TL)	Potansiyel İyileşme
1	0.811	1.711.653	1.711.653	% 0	8.700	8.700	% 0
2	0.783	366.207	366.207	% 0	5.456	3.825	-%30
4	0.645	1.384.945	1.384.945	% 0	11.973	10.087	-%16
6	0.759	1.519.666	1.519.666	% 0	7.711	7.711	% 0
7	0.741	287.667	287.667	% 0	2.345	2.345	% 0
8	0.688	1.295.862	1.295.862	% 0	13.453	7.782	-%42
9	0.502	385.167	385.167	% 0	2.912	2.912	% 0
13	0.203	319.988	319.988	% 0	2.760	2.760	% 0
14	0.581	2.242.053	2.242.053	% 0	14.232	12.417	-%13
15	0.876	38.578	38.578	% 0	928	928	% 0
18	0.715	431.125	431.125	% 0	5.800	3.291	-%43
19	0.491	600.731	600.731	% 0	5.635	3.979	-%29
20	0.803	68.633	68.633	% 0	2.371	1.351	-%43
22	0.755	54.848	54.848	% 0	1.672	1.235	-%26
23	0.751	576.768	576.768	% 0	4.917	4.059	-%17

VZA yönteminin fonksiyonlarından bir diğeri de girdilerini etkin kullanamayan yani etkin olmayan şirketlere, etkin olabilmesi için kullanmaları gereken en az girdi miktarının tespitidir. Bu analizde VZA'nın söz konusu özelliği kullanılarak araştırma kapsamındaki etkin olmayan şirketlerin, tam etkin hale gelebilmeleri için gerekli olan hedef girdi değerleri Tablo 14'te verilmiştir.

Tablo 14'te ilk dikkat çeken toplam aktif girdisinin hiçbir şirket tarafından azaltılmaya gerek olmayışıdır. Ayrıca bazı şirketlerin personel gideri girdisini de değiştirmesine gerek yoktur.

Tablo 14 incelendiğinde, 1 nolu AK F.K, 6 nolu Deniz F.K, 7 nolu EFG F.K, 9 nolu FON F.K, 13 nolu İNG F.K, 15 nolu Mercedes F.K şirketlerinin etkin olması için girdilerini değiştirmesine gerek yoktur. 2 nolu Alternatif F.K, personel giderini % 30 düşürürse etkin olabilecektir. Yine personel giderini, 4 nolu BNP Paribas F.K. % 16, 8 nolu Finans F.K % 42, 14 nolu İş F.K % 13, 18 nolu Siemens F.K % 43, 19 nolu Vakıf F.K % 29, 20 nolu VFS F.K % 43, 22 nolu Yatırım F.K % 26, 23 nolu Ziraat F.K, % 17 oranında azaltılırsa etkin olabilirler.

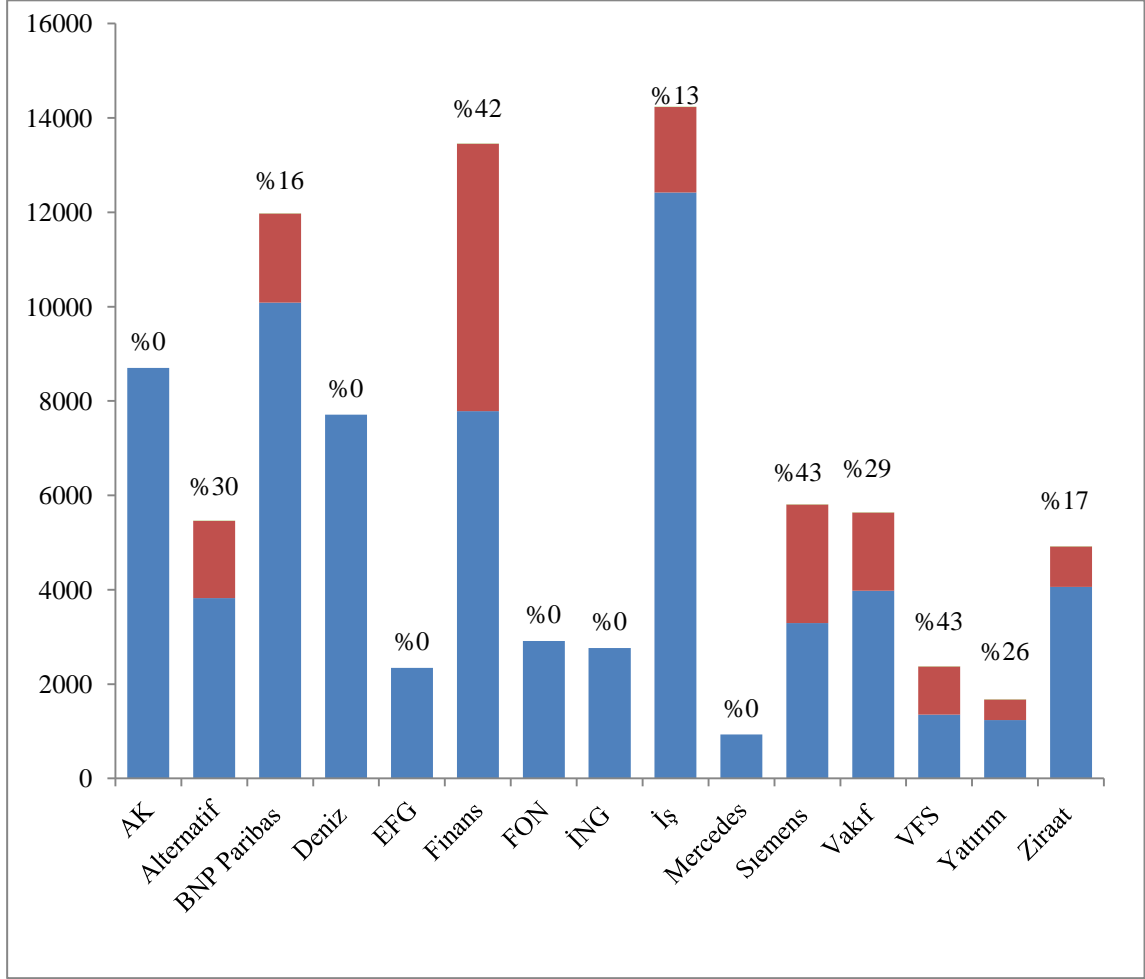
Aynı şekilde VZA yöntemiyle Tablo 14, incelenen girdi değişkenleri hedefleri gibi çıktı değişkenleri hedefi de etkin olmayan şirketlere, etkin olmak için gereken çıktı miktarları konusunda yol göstermektedir. Ayrıca analiz önceki konularda belirtildiği gibi çıktı yönelimli olduğundan etkin olmayan şirketlerin çıktı hedefleri önem kazanmaktadır. Tablo 15'te etkin olmayan şirketlerin çıktı hedefleri ve potansiyel iyileştirme oranları gösterilmiştir.

Tablo 15: VZA Analiziyle Elde Edilen Çıktı Değişkeni Hedefleri (Bin TL) Ve Potansiyel İyileşme (%)

No	Etkinlik Değeri	Net Kâr			Kira Geliri		
		Gerçek	Hedef	Potansiyel İyileşme	Gerçek	Hedef	Potansiyel İyileşme
1	0.811	43.046	54.450	%26	102.587	126.479	%23
2	0.783	2.379	9.219	%288	28.062	35.837	%28
4	0.645	17.456	36.997	%112	81.470	126.325	%55
6	0.759	10.073	43.904	%336	85.686	112.962	%32
7	0.741	5.698	8.962	%57	19.366	26.126	%35
8	0.688	36.352	52.852	%45	73.840	107.355	%45
9	0.502	5.184	13.169	%154	17.391	34.676	%99
13	0.203	762	7.879	%934	6.000	29.612	%394
14	0.581	52.473	90.265	%72	100.636	173.117	%72
15	0.876	517	2.697	%422	2.705	3.087	%14
18	0.715	14.948	20.896	%40	27.850	38.931	%40
19	0.491	14.390	29.288	%104	26.031	52.980	%104
20	0.803	2.698	3.361	%25	5.176	6.448	%25
22	0.755	571	1.719	%201	3.740	4.951	%32
23	0.751	19.693	26.213	%33	38.693	51.504	%33

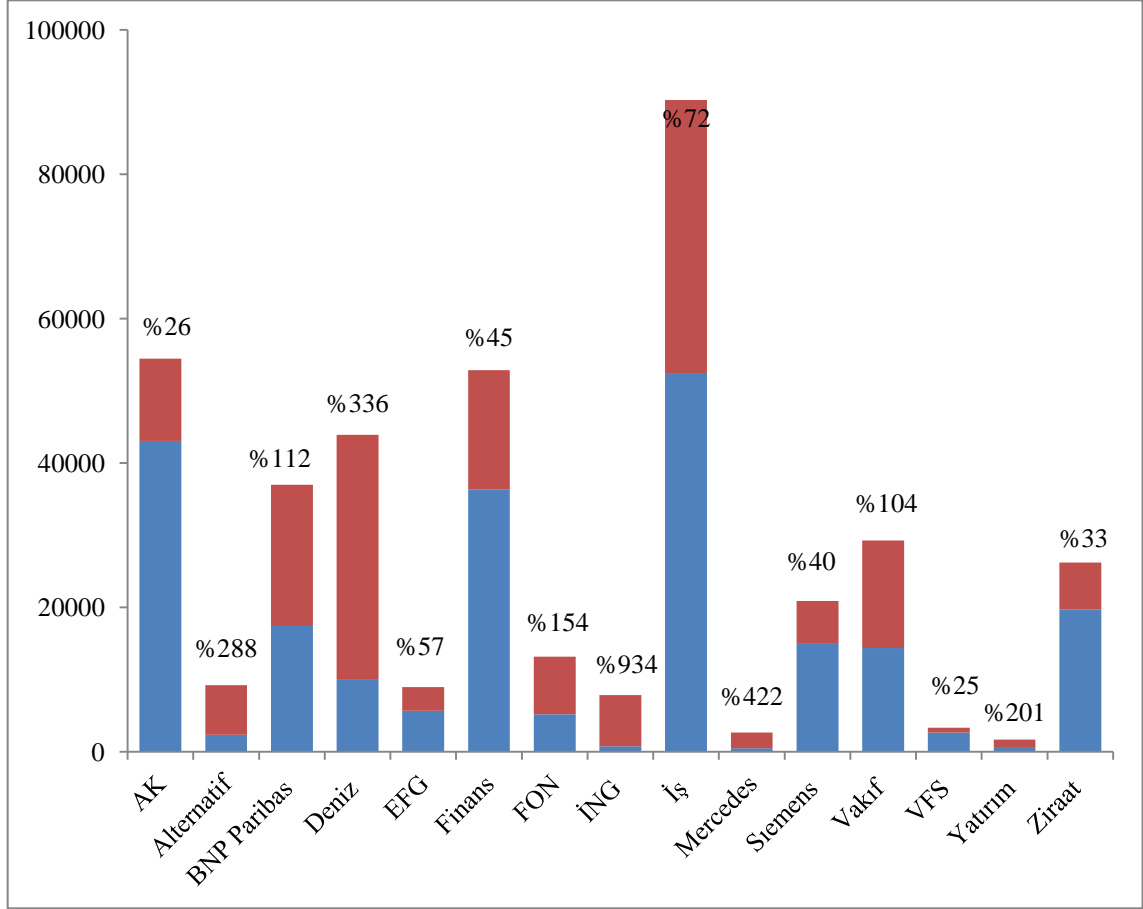
Tablo 15'e göre etkin olmayan şirketler, çıktı değişkenleri olan net kâr ve kira gelirini artırmaları durumunda etkin olabileceklerdir. Bu artırım bazı şirketlerde çok yüksek oranlarda olmalıdır. Örneğin; 13 nolu İNG F.K etkin konuma gelmesi için, net kârını % 934 ve kira gelirini de % 394 oranında artırması gerekir. 1 nolu AK F.K ise net kârını % 26, kira gelirini de % 23 oranında artırır ise etkin olabilecektir. 15 nolu Mercedes F.K ise, net kârını % 422 oranında artırması gerekirken, kira gelirini sadece % 14 artırması durumunda etkin olabilecektir. Aynı zamanda 8 nolu Finans F.K, 14 nolu İş F.K, 18 nolu Siemens F.K, 20 nolu VFS F.K ve 23 nolu Ziraat F.K, net kâr ve kira gelirlerini eşit oranlarda artırmaları durumunda etkin konuma geleceklerdir.

Grafik 5: VZA Analiziyle Elde Edilen Personel Gideri Hedefleri (Bin TL) ve Potansiyel İyileşme Grafiksnel Gösterimi



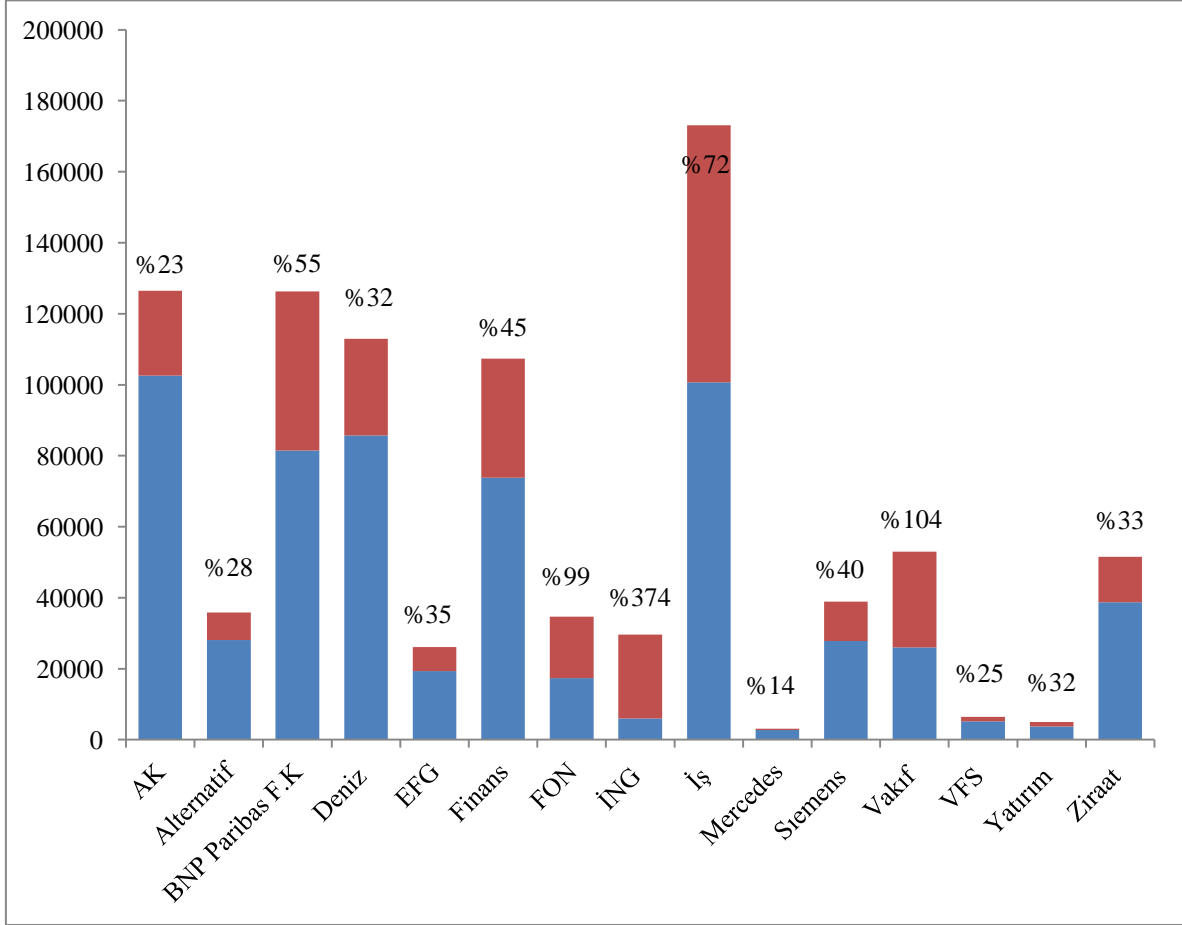
Grafik 5’de etkin olmayan şirketlerin personel gideri girdisinin hedefleri gösterilmiştir. Grafik 5’e bakıldığında, sütunlar şirketlerin gerçek girdi değerlerini gösterirken, sütunların ucundaki farklı renkli bölüm ise, hedeflere ulaşmak için şirketlerin ne kadar girdilerini düşürmesi gerektiğini göstermektedir. Ayrıca sütunların başındaki sayılar ise, şirketlerin personel girdilerini hedefe ulaşmak için ne kadar azaltmaları gerektiğinin yüzde biçimindeki ifadesidir. Örneğin; Alternatif F.K 5.456.000 TL olan personel giderini 3.825.000 TL düşürmesi gerektiği, grafikte gösterilmektedir. Grafik 5’e göre, Finans F.K’nın personel giderini en çok miktarda düşürmesi gereken (5671.000 TL) şirket olduğu görülmektedir. Yüzde olarak ise en çok Siemens F.K, VFS F.K % 43 oranında personel girdilerini azaltmaları gerektiği görülmektedir. AK F.K, Deniz F.K, EFG F.K, FON F.K, İNG F.K ve de Mercedes F.K’nın personel giderlerini düşürmesine gerek olmadığı yine grafikten rahatça anlaşılmaktadır.

Grafik 6: VZA Analiziyle Elde Edilen Net Kâr Hedefleri (Bin TL) ve Potansiyel İyileşme Grafikselsel Gösterim



Grafik 6’da etkin olmayan şirketlerin net kâr hedefleri gösterilmiştir. Grafikte, sütunlar şirketlerin gerçek net kâr değerlerini, sütunun ucundaki farklı renkli bölüm ise şirketlerin hedeflenen net kâra ulaşması için artırması gerektiği değerleri göstermektedir. Ayrıca sütunun başındaki sayılar, şirketlerin hedeflenen net kâra ulaşması için net kârlarının ne kadar artırması gerektiğinin yüzdesel ifadesidir. Grafik 6’ya göre etkin olmayan şirketlerin tamamı net kârlarını artırması gerekmektedir. Örneğin AK F.K, 43.046.000 TL olan net kârını 54.450.000 TL’ sına, net kârının % 26’sı kadar artırırca etkin olabilecektir. Grafik 6 incelendiğinde dikkat çeken, İNG F.K’nın, net kârını % 934 oranında artırması durumunda etkin olabileceğidir. Aynı şekilde Mercedes F.K % 422, Deniz F.K % 336, Alternatif F.K % 288 oranında net kârlarını artırırca etkin olabilirler. Buna karşılık olarak VFS F.K, net kârını % 25 oranında artırması durumunda etkin olabilecektir.

Grafik 7: VZA Analiziyle Elde Edilen Kira Gelirleri Hedefleri (Bin TL) ve Potansiyel İyileşme



Grafik 7’de etkin olmayan şirketlerin kira gelirleri hedefleri gösterilmiştir. Sütunlar şirketlerin gerçek kira gelirlerini, sütunun ucundaki farklı renkli bölüm ise şirketlerin hedeflenen kira gelirinine ulaşması için artırması gereken değeri göstermektedir. Sütunların başındaki sayılar ise, şirketlerin etkin olması için kira gelirlerini ne kadar artırması gerektiğinin yüzdesel ifadesidir. Net kârda olduğu etkin olmayan şirketlerin tamamı kira gelirlerini artırması gerekmektedir. AK F.K, 102.587.000 TL olan kira gelirini 126.479.000 TL’ sine kira gelirin % 23 oranında artırırsa etkin olacaktır. Grafik 7’de dikkat çeken, İNG F.K’nın etkin olması için kira gelirini 6.000.000 TL’den 29.612.000 TL’ye kira gelirin % 374 oranında artırması gerekmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

“Leasing” belirli bir süre için leasing şirketi (kiralayan) ile yatırımcı (kiracı) arasında imzalanan bir sözleşme ile yatırımcının seçmiş olduğu yatırım malının leasing şirketi tarafından satın alınarak belirli kira ödemeleri karşılığında yatırımcının kullanımına sunulmasını sağlayan bir finansman yöntemidir. Bu yöntem işletmenin üretim ve yatırım süresince gerekli finansmanı öz kaynaklarını harcamadan elde etmesine imkân vermesi, nakit akışına, kiralanan malın ekonomik ömrüne ve yatırım verimine uygun ödeme imkanı tanınması ve ayrıca banka kredilerine kıyasla maliyetinin düşük olması sebebiyle kısa sürede önemli bir finansman kaynağı haline gelmiştir. Leasing, gelişmiş ülkelerde ekonomik yapı ve yatırımlara aktarılacak fon kaynaklarının bol olması nedeniyle finans sektörü içerisinde kısa sürede önemli bir yere sahip olmuştur. Buna karşılık gelişmekte olan ülkelerde tasarruf düzeylerinin düşük olması ve dolayısıyla yeterli fon birikiminin sağlanamaması, bu finansman yönteminin gelişmesini olumsuz yönde etkilemiştir.

Türkiye’de leasing 35 yıllık bir geçmişe sahiptir. Teşvik tedbirlerinin uygulanmasına rağmen ticari yaşamda yeni olan bu finansman türünün yararlı olup olmayacağı bilinmemesi, sistemin işleyişi konusundaki güvensizlik nedeniyle 1985 yılına kadar leasingin yaygın bir şekilde uygulamasına geçilememiştir. 10 Haziran 1985 tarihinde 3226 sayılı “Finansal Kiralama Kanunu” çıkarılmış ve bu kanun 28 Haziran 1985 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu tarihten itibaren leasing sektörü, hızlı bir gelişme göstermiş ancak tasarrufların yetersizliği, ekonomideki istikrarsızlık nedeniyle leasing işlem hacmi istenilen seviyeye gelememiştir. Türkiye’deki leasing sektörü ile ilgili son beş yıllık sayısal veriler incelendiğinde leasing sektörünün 2012 yılı itibariyle Türkiye’deki toplam finans sektörü içerisindeki pazar payının yaklaşık % 1,2 civarında olduğu görülmektedir. Bu oran gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça düşük düzeylerde kalmaktadır. Örneğin ABD’de bu oran % 20 iken İngiltere’de % 14 düzeyindedir. Türkiye’deki leasing sektörünün istenilen seviyelere gelememesinde bazı etkenlerden bahsetmek mümkündür.

Bu etkenlerin başında, 2008 yılında çıkan ekonomik krizin yarattığı zorluklardır. Bu ekonomik koşullar nedeniyle orta ve uzun vadeli fon arzının sınırlı ve mevcut fon

kaynaklarının kısa vadeli ve yüksek maliyetli oluşu, mali yapıları çok da iyi olmayan leasing şirketlerinin sunabileceği hizmetleri sınırlamaktadır. Bu durum ayrıca bu şirketlerin yatırımcılara kullandırdıkları fonları kısa sürede tahsil etmelerini zorunlu hale getirmektedir. Bir diğer etken ise Türkiye’de uygulanan vergi oranlarında yapılan değişikliklerdir. İlk zamanlarda leasing şirketlerine tanınan vergi avantajları daha sonra kaldırılmış ve bu durum sektörü olumsuz yönde etkilemiştir. Ayrıca leasing şirketlerinin mevzuattan kaynaklanan nedenlerle bütün leasing türlerini kullanamamaları da onları olumsuz yönde etkileyen bir başka unsurdur. Bahsedilen bu durumlar şüphesiz Türkiye’deki leasing sektörünün ve dolayısıyla leasing şirketlerinin etkin çalışmalarını engellemektedir.

Bu çalışmanın amacı diğer finansal sistem içerisinde sektör payı olarak gerilerde kalmış olan leasing sektöründe yer alan şirketlerin birbirlerine göre karşılaştırmalı olarak etkin çalışıp çalışmadıklarını incelemektir. Bu amaçla çalışmada, Türkiye’deki leasing sektöründe yer alan şirketlerin 2011 yılı itibariyle etkinlikleri araştırılmıştır. Etkinlik ölçümü için parametrik olmayan yöntemlerin başında gelen Veri Zarflama Analizi kullanılmıştır. Veri Zarflama Analizi karar verme birimlerinin kıyaslanmasını güçleştiren birden çok girdi ve çıktı olduğu durumlarda, bu gözlenen birimlerin görece etkinliklerinin ölçümünde kullanılan doğrusal programlama temelli bir yöntem olarak tanımlanmaktadır. Birçok sektörde kendine kısa sürede uygulama alanı bulan VZA, karşılaştırılan karar verme birimlerinin her biri için girdi ve çıktı değişkenlerinin herhangi birinde ölçülen göreceli etkinsizliğin kaynaklarını ve miktarlarını belirleyebilmesi, değerlendirmeye tabi tutulan karar verme birimleri için kaynakların yeniden belirlenmesine olanak sağladığı için tercih edilir bir yöntem olmuştur.

Çalışmada verilerine sağlıklı ulaşılabilen 23 leasing şirketi kullanılmıştır. Veri Zarflama Analizi Programlarından DEAP 2,1 kullanılarak bu şirketlerin etkinliği tespit edilmiştir. Analiz ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında, çıktı yönelimli BCC modeliyle yapılmıştır. Modelde girdi olarak Toplam Aktif ve Personel Gideri, çıktı olarak da Net Kâr ve Kira Geliri kullanılmıştır. Analiz sonucunda 23 şirketten 8 adedi etkin olarak bulunmuştur. Ayrıca analizde etkin olarak bulunmayan şirketlerin etkin olması için benzemesi gereken etkin şirketler ve hedeflenen girdi ve çıktı miktarları tablolar halinde gösterilmiştir.

Yapılan analiz sonucunda; sektördeki payları bakımından ilk 10'da yer alan leasing şirketlerinden 7 şirketin etkin olmadığı sonucu ortaya çıkmıştır. Sektördeki payları ve aktif toplamı bakımından küçük ölçekli şirketlerin önemli bir kısmı da etkin bulunmamıştır.

VZA ile etkinlik ölçümü yapılırken, karar verme birimleri arasından en iyiyi belirlemek suretiyle, diğer karar verme birimleri bu seçilen en iyiye benzetilerek hedef verilmektedir. İşte bu durum yapılan analizin, çok değişik sonuçlar vermesine neden olmuştur. Çünkü analize dâhil edilen firmaların aktif büyüklüklerine bakıldığında bazı firmaların aralarında çok büyük farklar olduğu görülmektedir. Örneğin analiz sonucunda etkin olduğu tespit edilen şirketlerden Yapı Kredi F.K'nın aktif toplamı 3.202.602.000 TL iken, diğer etkin şirket Haliç F.K'nın aktif toplamı ise 10.205.000 TL'dir. Etkin olduğu tespit edilen bu iki şirketin aktif büyüklükleri arasındaki bu fark, modelde etkin olmayan şirketlerin etkin olan bu şirketleri hedef alarak benzemesi açısından değişik sonuçların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Analiz sonucunda etkin olmayan bazı şirketlerin etkin olabilmesi için girdi ve/veya çıktılarında % 400-500'lere varan iyileştirme yapması gerektiği görülmüştür. Bu durumun oluşmasındaki etkenin şirketlerin ölçeklerindeki farkın çok büyük olması ve VZA yönteminin bu ölçek farklılığına duyarlı olmasının böyle bir sonuca neden olduğu düşünülmektedir.

Yukarıda bahsedilen bu sorunun ortadan kaldırılması için analiz büyük ve küçük ölçekli şirketler açısından ayrı ayrı yapılabilir. Analizi yapılan 23 şirketin aktiflerinin ortalamasına bakıldığında bu rakamın yaklaşık 821.380.000 TL civarında olduğu tespit edilmiştir. Bu ortalamayı geçen sadece 8 şirket bulunmaktadır. Analiz bu ortalamanın üstündeki 8 şirket arasında yapılırsa VZA yönteminin sağlıklı kullanılması için gerekli karar verme birimi sayısına ulaşılacaktır. Bu durumda girdi veya çıktı değişkenlerinin sayısını azaltmak gerekecektir. Diğer yandan, ortalamanın altında kalan şirketlerin sayısı sağlıklı bir analiz için yeterli görünmektedir. Ancak bu şirketler sektör payları ve aktif toplamı açısından çok gerilerde kaldığı için bunlar arasında yapılacak analiz Türkiye'deki leasing sektörünü tam olarak yansıtmayacaktır.

Türkiye bankacılık sektörü ve bankalar ile ilgili literatürde birçok etkinlik analizine rastlanırken leasing sektörü ve leasing şirketlerinin etkinliğiyle ilgili hiçbir çalışmaya rastlanılmamaktadır. Bunun nedeni olarak yukarıda bahsedilen durumların ve de leasing sektörünün Türk finans sistemi içindeki payının etkisinin olduğu düşünülmektedir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- Akdoğan, Melek (2001), **Veri Zarflama Tekniği İle Sigorta Şirketlerinin Etkinliğinin Ölçümü; Türkiye Örneği**, Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Aktaş, Hüseyin (2004), “İşletme Performansının Ölçülmesinde Veri Zarflama Analizi”, **C.B.Ü. İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, 7(1), 15-45
- Altuğ, Osman (1988), **Finansal Yönetim 1- İlkeler ve Uygulamalar**, 1. Baskı, İstanbul: Marmara Üniversitesi Yayınları
- Akgüç, Öztin (1998), **Finansal Yönetim**, 7. Baskı, İstanbul: Muhasebe Enstitüleri Yayını
- Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu [BDDK] (2010), **Finansal Piyasalar Raporu**, 19, Ankara: BDDK Yayınları
- BDDK (2011), **Finansal Piyasalar Raporu**, 23, Ankara: BDDK Yayınları
- BDDK (2012), **Finansal Piyasalar Raporu**, 25, Ankara: BDDK Yayınları
- BDDK (2011), “Bankacılıkta Yapısal Gelişmeler 2011”, [http://www.bddk.org.tr/turkce/raporlar/bankacılıkta_yapısal_gelismeler2011](http://www.bddk.org.tr/turkce/raporlar/bankacilikta_yapısal_gelismeler2011), (15.02.2013)
- Baysal, Kayhan (2010), **İşletmelerde Etkinlik ve Verimlilik Ölçüm Yöntemleri: Bir Yazılım Önerisi**, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Berk, Niyazi (2003), **Finansal Yönetim**, 7. Baskı, Bursa: Türkmen Kitabevi
- Brealey, Richard ve diğerleri (2003), **Principle of Corporate Finance**, Boston: Mass
- Bülbül, Serpil ve Akhisar, İlyas (2003), **Türk Sigorta Şirketlerinin Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi İle Araştırılması**, <http://www.ekonometridernegi.org/bildiriler/o3s2.pdf> (07.03.2013)
- Ceylan, Ali (2003), **Finansal Teknikler**, 5. Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi

- Çakan, Cemal (2006), **Finansal Kiralama ve Türkiye Uygulaması**, Yüksek Lisans Tezi, Malatya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Depren, Özer (2008), **Veri Zarflama Analizi ve Bir Uygulama**, Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü
- Dinler, Zeynel (2002), **İktisada Giriş**, 8. Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi
- Emery, R Douglas ve diğerleri (1988), **Principle of Financial Management**, New York: Prantice Hall
- Erdoğan, Niyazi (1995), **Uluslararası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi & Çağdaş Finansman Teknikleri**, 2. Baskı, İstanbul: Muka Yayınları
- Ergül, Nuray ve Dumanoğlu, Sezai (2004), “Türkiye’de Leasing & Değerlendirilmesi”, **Vergi Sorunları Dergisi**, 185, 95-106
- Erol, Ahmet (1999), “Finansal Kiralama 1”, **Mükellefin Dergisi**, 77(18), 88-93
- FİDER Finansal Kiralama Derneği (2001), **Leasing Dünyası**, 1, İstanbul: Lebib Yatkın Matbaası
- FİDER Finansal Kiralama Derneği (2002), **Leasing Dünyası**, 3, İstanbul: Lebib Yatkın Matbaası
- FİDER Finansal Kiralama Derneği (2002), **Leasing Dünyası**, 5, İstanbul: Lebib Yatkın Matbaası
- FİDER , “Fider Kuruluş Amaçları” (t.y), <http://www.fider.org.tr/?intPageStructureNo=13>, (18.02.2013)
- Finansal Kiralama Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyetine İlişkin Yönetmelik (1992), **T.C. Resmi Gazete**, 21212, 28 Aralık 1992
- Glass, Stuart (1990), **Leasing Finance The Principles ed.by Tom Clark Euromoney Publication**, London
- Gözü, Cüneyt (2003), **Veri Zarflama Analizi ile Etkinlik Çözümü ve Tekstil İşletmelerine Yönelik Uygulama**, Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

- İzmirli, Fatma (2008), **Finansal Kiralama Uygulamalarının Şirketlerin Mali Yapılarına Olan Etkisinin Değerlendirilmesi**, Yüksek Lisans Tezi, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Karahan, Atilla ve Özgür, Ersan (2011), **Hastanelerde Performans Yönetim Sistemi ve Veri Zarflama Analizi**, 2.Baskı, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım
- Kecek, Gülnur (2010), **Veri Zarflama Analizi Teori ve Uygulama Örneği**, 1. Baskı, Ankara: Siyasal Yayın Dağıtım
- Kobu, Bülent (1998), **Üretim Yönetimi**, 19. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık
- Kocaağa, Köksal (1999), **Türk Özel Hukukunda Finansal Kiralama (Leasing) Sözleşmesi**, 1.Baskı, Ankara: Yetkin Yayınları
- Kocakalay, Şafak (2003), **Veri Zarflama Analizi ve Uygulamaya Yönelik Bir Araştırma**, Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü
- Koç, Mehmet (1999), **Bütün Yönleriyle Finansal Kiralama**, 1. Baskı, İstanbul: Alfa Yayınları
- Kondak, Nuray (2002), **İşletmelerde Finans Sorunu ve Çözüm Yolları Kitabı**, 2. Baskı, İstanbul: Der Yayınları
- Kuntalp, Erden (1988), **Finansal Kiralama Kanununa Göre Finansal Kiralama (Leasing) Tanımı ve Hükümleri**, Ankara: Türkiye Bankalar Birliği Yayınları
- Öner, Aslı (2008), **Veri Zarflama Analizi ve Finans Sektöründe Bir Uygulama**, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Özgür, Ersan (2007), **Katılım Bankalarının Finansal Etkinliği ve Mevduat Bankalarıyla Rekabet Edebilirliği**, Doktora Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Özturan, Derya (1999), **Finansal Kiralama Şirketlerinin Finansal Analizi**, Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Parasız, M. İlker (2000), **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, 7. Baskı, Bursa: Ezgi Kitabevi
- Somuncuoğlu, Ünal (1998), "Türk Hukuku'nda Finansal Kiralama Sözleşmesine Yüzeysel Bir Bakış" **İBD**, 60(4), 10-25

- Söyler, İlhami (2007), **Mali Teşvik Uygulamaları Açısından Finansal Kiralama**, 1.Baskı, Ankara Yaklaşım Yayıncılık
- Şenay, Ertuğrul (1986), “Finansal Kiralama“, **Tarihsel ve Güncel Ekonomide Diyalog Dergisi**, 15(4), 27-28
- Tarım, Armağan (2001), **Veri Zarflama Analizi ile Matematiksel Programlama Tabanlı Göreli Etkinlik Ölçümü Yaklaşımı**, Ankara: T.C Sayıştay Bakanlığı
- Tetik, Semra (2003), “İşletme Performansını Belirlemede Veri Zarflama Analizi”, **Yönetim ve Ekonomi**, 10(2), 222
- Toroslu, M Vefa (1999), **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, 2. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları
- Uyanık, Senan (1990), **Proje Finansmanında Finansal Kiralamanın Rolü**, 1. Baskı, Ankara: TOBB Yayınları
- Vural, Ayçanur (2006), **Türkiye’deki Leasing İşlemlerinin Karşılaştırmalı Analizi**, Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Van Home, James (1998), **Financial Management and Policy**, New Jersey: Prentice Hall
- Yalçınar, Kürşat ve diğerleri (2008), **Finansal Teknikler ve Türev Araçlar**, 1. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi
- 3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanunu (1985), **T.C. Resmi Gazete**, 18795, 10 Haziran 1985

ÖZGEÇMİŞ

1988 yılında Giresun'un Tirebolu ilçesinde doğan Burhan GÜNAY, ilk ve orta öğretimini Giresun'un Tirebolu ilçesinde, lise öğrenimini ise Giresun'da tamamlamıştır. 2006 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümüne girmiş ve 2010 yılında mezun olmuştur. 2010 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda yüksek lisans eğitimine başlamış ve halen devam ettirmektedir.