

Leasing'de Teminat

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yenileştirme ve modernizasyon ihtiyacı giderek artmaktadır. Hemen her sektörde, yeni teknolojinin üretim birimlerine uyarlanması zorunlu hale gelmiş olup, bu süreç çerçevesinde yenileme süreleri de giderek azalmaktadır. Artık Türkiye'de 20 yıllık tezgahlarla üretilen mallar istenen kaliteye ulaşamamakta ve istenen hızda üretim yapılamamaktadır.

Bu değişimden ötürü, makina parkının ve diğer yatırımların yenilenmesi zorunlu hale gelmiş ve işletmelerde para (finansman kaynağı) ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Bir günlük gazete*, orta ölçekli bir işletmenin yatırım mallarının yenilemesi için gerekli olan finansman kaynağı aşağıda belirtilen araçları kullanarak sağlayabileceğini belirtmektedir.

• **Halka açılırsa...** sağladığı fonla yeni yatırımlara girebilir; kurumlaşma süresi hızlanır; vergi avantajları elde eder; hisse senetleri likidite kazanır; finansman dünyasında tanınır; yabancı ortak edinebilir.

• **Finansal ortaklık kurarsa...** likidite elde eder; yönetim kontrolü şirkette kalır; strateji oluşturmada esnek kalır; ortağın mali danışmanlığı ve kontrolü kurumlaşmada olumlu etki eder; prestij kazanır.

• **Startejik ortaklık kurarsa...** likidite elde eder; ortağın tecrübe ve know-how üstünlüklerinden yararlanabilir; sinerji sağlar; ölçek ekonomisinden



yararlanır; prestij sağlar.

• **Özel borç plasmanı...** kendi borç senetlerini yurt dışında pazarlayarak 5-7 yıllık finansman sağlayabilir; 20-100 milyon dolar arasında finansman elde edebilir.

• **Şirket birleşmesi devralmasıyla...** yeni yönetimle daha verimli kaynak kullanımına gidebilir; ölçek ekonomisiyle şirketin değerini artırır; sinerji sağlanır; sektörde rekabet azalarak kazanç artar.

• **Leasing ile...** esnek koşullarda yüzde 100 finansman sağlayabilir; KDV ve kurumlar vergisi avantajları elde eder; uzun kiralama süreleri ve ödemesiz dönemlerden yararlanır; teşvik belgesindeki teşviklere bağlı olarak faiz indirimi elde eder.

Yatırım mallarının finansmanı konusunda yukarıda belirtilen araçlar incelendiğinde leasing'in diğerlerinden farklı olan yönleri rahatça görülebilir.

mektedir. Leasing dışındaki seçenekler ancak daha uzun vadeli programlar için geçerli olabilir. Bu seçenekler için ortak arama, yurt dışına hisse senedi satma gibi girişimler ön işlemler uzun ve maliyeti yüksek çözümlerdir. Ayrıca, aynı anda hem halka açılma, hem de stratejik ortaklık gibi iki yolun birlikte denenmesi mümkün değildir. Leasing ise diğer tüm alternatiflerle birlikte kullanılabilir ve ön işlemler çok kısa sürede tamamlanabilir.

Bu yazıda "leasing" anlatılmayacak, ancak leasing işlemi yaparken tüm küçük ve orta ölçekli şirketlerde sorun teşkil eden "teminat" konusuna değinilecek, deneyim ve örnek olaylara bağlı olarak, sizlere "bir leasing şirketinin teminat isterken nasıl karar verdiğinden ve talep edilen teminatın azalması için yatırımcıların ne yapması gerektiğinden" bahsedilecektir.

Leasing şirketinin müşterinin malına yapacağı yatırımın risk seviyesi teminat kararını hemen her zaman doğru orantılı olarak etkiler. Bu nedenle, leasing şirketi açısından "teminat kararı", bir RISK kararıdır.

Birçok yatırımcı, makina mülkiyetinin zaten leasing şirketine ait olması ve ödeme sorunu olursa leasing şirketinin onu geri alma yetkisinin bulunması düşüncesinden yola çıkarak, "bunun üzerine bir de teminat mı olmuştuk" demektedirler. Ne var ki, leasing şirketleri, uzun uzun düşündüğünüz yapıya karar verdiğiniz bir yatırımı sizin kadar bilemez. Bilselerdi, onların da tekstil fabrikaları, bilgisayar firmaları,

matbaaları, yedek parça atölyeleri, vb. olurdu.

Teminat konusunda karar verirken, leasing şirketleri genellikle aşağıda belirtilen noktalara dikkat eder.

- Fizibilite

Fizibilite raporu, birçok kişi tarafından hazırlanması zor ve "bürokratik" hatta biraz "angarya" gibi algılanır. Oysa hepimiz, bir yatırımı yaparken kağıt üzerinde olmasa bile, kafamızda "bu yatırımdan umduğumuz faydaları" hesaplarız.

- malın fiyatı şu;
- bunu aldığım zaman, dışarıya yaptırdığım şu işi kendim yaparım;
- bu durumda hem beklemeden dolayısı artan maliyetler azalır hem de ona verdiğim şu kadar para içeride kalır;
- üstelik, benden artan zamanda dışarıya iş de yaparım; ondan da şu kadar para kazanırım.

Bir yatırımı yapmaya karar verirken kafanızda oluşan düşünceleri yazılı duruma getirmekte yarar vardır. Çalaka-kalem hazırlanmış olsa da böyle bir metnin biçimini düzelttiğiniz zaman, "fizibilite raporu"nu hazırlamış olursunuz. Kendi fizibilite raporunuzu hazırlamanın diğer bir faydası da, düşünürken aklınıza gelmeyen noktaları hatırlamanız olacaktır.

- Zayıf nokta

Yatırımınızı inceleyen "Kredi Değerlendirme Elemanı" zayıf noktanın üzerinde dikkatle duracaktır. Yani, hangi beklenmedik olay olduğu takdirde, yatırımınızın para üretmesi aksayabilir. (Tabii ki leasing şirketi de sizden para almakta sıkıntıya girebilir)

Üretiminizin tamamı ihraç olabilir. Bu durumda, ihracatınızın bir kotaya mı bağlı olduğunu ve kotada sıkışma olduğu takdirde sizin alternatif bulma yeteneğiniz leasing şirketini ilgilendirir.

Örneğin, 1994 krizinden önce, büyük otomobil fabrikalarından birine tüm bijonları yapan firmaya "modernizasyon"

yon" yatırımından ötürü leasing işlemi yapılmıştı. Bu firma da "para basmaktaydı". Ancak kriz esnasında otomobil fabrikaları üretimi durdurunca, bir kuruş ödeyemedi.

İşte bu nedenle, sizin alternatif üretim ve pazarlama alanlarınızın, yatırımın geri dönüşünü kolaylaştıracağı varsayılar.

Yatırımınıza ilişkin zayıf nokta yalnız "pazarlama" ya ilişkin değildir. Üretim yaptığımız mal veya üretim biçiminiz de zayıf nokta olarak algılanabilir. Örneğin, kimyasal patlayıcı üreten bir makinanın ve/veya işletmenin teminatı yüksek olabilir.

- Ortakların tecrübesi

Ortakların bu işi ne kadar bildikleri çok önemlidir. Kendi bildiği konuya yatırım yapan kişilere daha da ılımlı yaklaşılar. Aksi durumda, aklına parlak bir fikir gelen kişiyi finanse etmek, açıkça ortaklık durumuna dönüşür. Hani, "parası sizden, fikirler benden..." gibi. Bir finansman firmasının böyle bir düşünceye kuşkuyla yaklaşması doğaldır.

- Kan, ter ve gözyaşı

Ortakların "elinin ne kadar taşın altında olduğu..." önemli konulardan biridir.

Bir atasözümüzde denildiği gibi, "Haydan gelen, huya gider". Ne var ki bu atasözünü, leasing şirketlerinde çalışanlar da bilir. Bu nedenle, sizin bu yatırıma nelerinizi bağladığınız çok önemlidir. Siz şimdi bulunduğunuz noktaya mücadele ile gelmişseniz ve bu yatırımı önemsiyorsanız, leasing şirketi size ve yatırımınıza daha sıcak bakacaktır.

Kriz döneminde hiç para ödeyemeyen, ancak "piyasanın durumunu biliyorsunuz" diyerek neden geliri olmadığını izah etmeye "cherokee jeep" ile gelen kişiye, gerek ödemesi süren işlemden gerekse yeni bir talep olduğunda, farklı bakılır.

Bir de yeni kriz döneminde beş-kuruş

kazanınca üçünü leasing şirketine yollayan, kiranın tamamını "şimdilik" karşılamasa bile, olumlu niyetini belli eden kişiyi de farklı bakılır.

Sizin de rahatça kabul edebileceğiniz gibi, tüm mal varlığınızı, karışımın ve çocuklarınızın üzerine yapmış olan kişiye de pek sıcak bakılmaz. Bu durumda da istenen teminat artar.

- İkinci el piyasası

Leasing şirketleri, ikinci el makina satan araçlar değil, finans kuruluşlarıdır ve her firma gibi, olumsuz bir durum ortaya çıktığında zarar etmek istemezler. Bu nedenle, kiracı ödeme güçlüğüne düştüğünde fatura üzerinde kendilerinin olan yatırım malını geri alır ve kullanabilecek bir müşteriye yeniden satarak en azından zararlarını karşılamaya çalışırlar. Dolayısıyla makina veya yatırım malının geri alındığında rahatça yeniden satılabilir olması, teminat kararını etkiler.

Birçok işlemi yapabilen ve basit ayarlardan sonra çok sayıda ürün için kullanılabilen çok amaçlı tornalar, özel amaçlı olanlardan daha kolay satılabilir. Bu nedenle, makinanın çok karmaşık olması ve ancak belirli alanda çalışabilmesi de teminatı arttırır.

- Peşinat yüzdesi

İlk kira, ya da peşin kira diye adlandırılan ödemenin de teminatı azaltıcı etkisi vardır. Üstelik bu peşin ödeme tutarı, teminatı kendisinin 1.5 - 2 katı kadar azaltılabilir. Yatırımcının peşinat ödeme eğilimi leasing şirketi tarafından, "eliniz ne kadar taşın altında" ile aynı şekilde değerlendirilir.

Peşinat yüzdesi değişebilir ancak söz konusu ödeme, mal bedelinin % 30 - 40'ı kadar ise, kağıt üstünde tamamı leasing şirketine ait olan bu yatırımın geri kalan ödemelerini yapmak ve mülkiyetini üzerinize almak için çaba sarfedeceğiniz açıktır. Ne var ki fatura fiyatının gerçek fiyat olması gerekir.

Bazı ekipmanların gerçek fiyatını ispatlamak için ekspertiz yapabilirsiniz, ancak az sayıda uzman kişinin bildiği

malların fiyat ekspertizini yaptırmak ta pek kolay değildir.

• Diğer gelirler

Bir yatırımın ödemelerini, özellikle ilk zamanlarda, kendi yaratacağı geliriyle karşılaması mümkün olmayabilir. Bu gibi durumlarda, leasing şirketi öncelikle "kiralarn eksiksiz ve zamanında ödenmesi" ile ilgileneceği için, yatırımın para üretmekte gecikmesi veya diğer güçlükler belirdiğinde sizin pes edip etmeyeceğinizi yani kira ödemelerinde aksama olup olmayacağını da inceler. Bu yatırım öncesindeki faaliyetleriniz ile elde ettiğiniz diğer gelirleriniz ve/veya finansal durumunuz kiralarn rahatça karşılayabilecek düzeyde ise, talep edilen teminatlar azalabilir.

• Yasal sınırlamalar

Sizden talep edilecek teminatın tutarına, yatırımınız ile ilgili mevcut ve olası sınırlamalar da etkileyecektir.

Örneğin yatırımınız iyi ve karlı görünebilir ama iki yıl sonra SİT alanı içinde olacağı şimdiden bellidir. Siz de, politik ilişkilerinizin gücüyle bu işi kotaracağınızı ve söz konusu durumun sorun yaratmayacağını söylüyor olabilirsiniz. Bu gibi durumlarda teminat artar.

Leasing şirketleri teminat kararını verirken, genellikle yukarıda belirtilen hususları gözönüne alırlar. Bu hususları incelemek ve irdelemek için gerekli bütün bilgileri talep ederler. Leasing işlemi yaparken karşılıklı anlayış, açıklık ve işbirliği ortamı her iki taraf için de yararlı olacaktır.

Türkiye'de çok yeni olan leasing konusunda firmaların sağlıklı kararı verebilmeleri ve leasing şirketiyle doğru anlaşmaları yapabilmeleri oldukça önemlidir. Yatırımcılar, bu konuda fayda/maliyet analizi yapmalı ve gerekli durumlarda danışmanlık hizmeti almaktan çekinmemelidir.

**(TSKB'nin orta ölçekli işletmelerin yatırım mali finansmanı konusundaki öneriler, Millet, KOBİ sayfası, 2 Ağustos 1996)*

5. Ulusal Kalite Kongresi

TUSİAD ve KalDER tarafından her yıl düzenlenen Ulusal Kalite Kongresi'nin beşincisi 13-14 Kasım tarihlerinde Lütfi Kırdar Salonlarında gerçekleştirildi.

1992 yılından itibaren "İmalat Sanayiinde Kalite", "Hizmet Sektöründe Kalite", "İletişimde Kalite" ve "Eğitimde Kalite" başlıklarıyla toplanan kongrede bu yıl "Siyasette Kalite", ana tema olarak seçilmişti. Toplam Kalite Yönetimi'nde en son gelişmelerle ilgili teknik oturumlar ile siyasal sistem ve siyasal kurumlarda Kalite kavramı ve Kalite uygulamaları ile ilgili toplam 26 oturum gerçekleştirildi.

Açış konuşmaları Halis Komili, Ata Gökçe ve ABD Dışişleri Eski Bakanı Henry Kissinger tarafından yapılan kongrenin en çok ilgi çeken diğer yabancı konuğu İtalya Kamu İşleri Bakanı Antonio Di Pietro oldu.

1993 yılında başlatılan Büyük Ölçekli İmalat Kategorisinde TUSİAD-KalDER Kalite Ödülü'nü bu yıl Kordsa firması kazandı.

Cumhurbaşkanı Sn. Süleyman Demirel ödül töreninde yaptığı konuşmada Brisa ve Netaş'ın uluslararası kuruluşlardan aldığı ödüllerden büyük bir mutluluk duyduğunu bu başarıların tüm ulusa ait olduğunu söyledi.

İlk defa bu yıl uygulamasına başlanan Kalite Fuarı, Kongreye katılanlar tarafın-



dan ilgi ile karşılandı. Katılımcı 14 firmanın çoğunluğunu yönetim danışmanlığı yapan şirketler teşkil ettiler.

"İletişimin TKY Uygulamalarının Başarısındaki Yeri ve Önemi", "Yönetime Katılım", "Eğitim ve TKY", "TKY'de İnsan Kaynaklarının Yeri, Önemi ve Eğitimi", "Uzlaşma, İletişim ve Dil" ve "Yaşam Biçimi Olarak Kalite" Teknik Oturumların en çok katılım sağlayanlarıydı.

Kapanış konuşmasında Halis Komili 1998 yılında TUSİAD-KalDER Kalite Ödülü'nün KOBİ'lere de açılacağını bildirdi.

Uluslararası rekabet unsurlarının süratle değiştiği günümüzde kuruluşlar bu hızlı değişimi, Kalite ve Verimliliği artırarak uygulayabileceklerdir. Bu hedefe ulaşabilmek Toplam Kalite Yönetimi'nin yaygın biçimde uygulanması ile mümkün olabilmektedir.

Bu tür ödüllere başvurmak için yapılacak ön çalışmaların dahi kuruluşların Kalite seviyelerine yapacağı katkı tartışılmaz.

