

## Merhaba

16. sayımızda sizlerle yeniden birlikteyiz.

Bu sayımızda sektörün ilk 6 aylık gelişimine ilişkin veriler bültenimizin 11-12. sayfalarında yer alıyor. Sektörün ilk yarıyılında işlem hacmi 2.4 milyar dolara ulaştı. Bu geçen sene aynı döneme göre % 34 büyüme demek. Sektörün yıl sonu hedefi 5 milyar doları yakalamak. Haziran ayında ekonomide yaşanan gelişmelere rağmen bu hedefin yakalanabileceği bekleniyor.

Sn.Ahmet Buldam bu sayımızdaki yazısında, Haziran ayında tüm dün dünya piyasalarında yaşanan ancak Türkiye'yi özellikle etkileyen ekonomideki dalgalanmaları analiz etmekte.

Şubat ayında İktisadi Araştırmalar Vakfı ile ortak düzenlediğimiz leasingin mevcut durumu ve geleceğine ilişkin seminerde Sn.Prof.Dr.Erden Kuntalp'in sunduğu tebliği bu sayımıza aldık. Sn.Kuntalp leasingin 20 yıllık gelişimi boyunca ortaya çıkan sorunları ve değerlendirmelerini söz konusu seminerde bizlerle paylaşmıştı.

Nisan ayında PricewaterhouseCoopers'la ortak düzenlediğimiz Basel II seminerinden notları bültenimizin 13. sayfasında bulabilirsiniz.

2005 yılı Avrupa leasing istatistikleri, Avrupa Leasing Federasyonu-Leaseurope tarafından yayınlandı. Avrupa leasing hacminde % 15 gibi çok önemli ve 1998'den beri yaşanmayan bir büyüme oranı kaydedildi. Bu büyümeyi özellikle gayrimenkul leasingindeki artış tetikledi. Türkiye bu ciro içerisinde 17. sırada yer alıyor. Bu konudaki haberimizi 14. sayfasında bulabilirsiniz.

Bültenimizin 2. ve 3. sayfalarında her zamaki gibi sektörden haberler yer alıyor.

Bültenimize tüm katkıda bulunanlara teşekkür ederiz.

Bir sonraki sayımızda buluşmak üzere.

Sağlıcakla kalın...

FİDER

## Yeni Ekonomik Ortam

**Ahmet BULDAM**

Ekonomide Mayıs'tan Temmuz'a ne yaşandı? Önümüzdeki dönemde neler beklemeliyiz?

Ortada bir tartışma var: yaşanan bir kriz miydi, değil miydi?

Ekonomiyi yönetenler "kriz" sözcüğünden özenle uzak durdular.

Olabilir. YTL'nin, ABD doları'na karşı Mayıs ve Haziran ayları içinde % 28 devalüe olması ve sonra Temmuz ayında bu kaybın yarısını geri kazanması, teorik açıdan bir "dalgalanma" (volatilité) diye nitelenebilir. Yine YTL faizlerinin Mayıs'tan bu yana %13-14 dolaylarından % 20'ye tırmanmasına "ölçülü sıkılaştırma politikası" ya da "ince ayar" gibi çeşitli adlar vermek de pekala mümkündür. Siyasi kaygılarla ya da beklentiler raydan çıkmasın diye yetkililer farklı deyimleri tercih edebilirler.

Piyasalarda risk taşıyanlar için ise terminolojinin pek bir önemi yoktur. Olan olmuştur. Yaşananlar zaten rakamlarla ölçülebilir. Yaşanacağı çıplak gözle görülebilenler de öyle.

Bir de "yaşanması beklenenler", yani bugünden bilemediğimiz ama işimizin rotasını (stratejisini) çizerken hesaba katılması gereken eğilimler var: gelir ve talep, yatırım ve tüketim, likidite ve faizler, fiyatlar ve kurlar v.b. Bu eğilimler değişiyor ise her şirket bugünden yeni birer rota çizmek zorundadır.

Bu yazıda bu soruyu irdelemeye çalışacağım.

\*\*\*

Önce Mayıs piyasa hareketleri başlamadan önce bir Türkiye fotoğrafı çekelim.

Ülkede özellikle son üç yılda giderek kararlılık kazanan olumlu bir ekonomik tablo vardı. Ulusal gelir 2002-2005 döneminde toplam % 25 büyümüş, Tür-

*Devamı Sf. 4 - 5'te*

## Denizbank DEXIA'ya Satıldı

Zorlu Holding, sahibi olduğu Denizbank'ı Avrupa'nın önde gelen finans kuruluşlarından Dexia Bank'a sattı. 30 Mayıs 2006 tarihinde imzalanan satış sözleşmesine göre, Dexia Bank Zorlu Holding'in Denizbank'taki % 75 hissesinin tamamını 2.437.386.290,51 ABD dolarına almak üzere anlaştı.

Credit Communal de Belgique ve Credit Local de France bankalarının 1996 yılında birleşmesiyle ortaya çıkan Dexia Grup 26 ülkede 24,500 çalışanıyla faaliyet gösteriyor. Piyasa değerinin Mayıs 2006 itibarıyla 24.5 milyar Euro olduğu belirtilen grup, bu değerle Avrupa'da 16.sırada ve toplam varlıkları açısından ise 10.sırada yer alıyor. İmzalanan anlaşma ile Dexia, dünyanın en hızlı büyüyen bireysel ve perakende bankacılık pazarına girerek, özellikle proje finansmanı konusundaki birikimlerini aktarmak hedefinde.

Zorlu Holding, DenizBank'ı 1997 yılında Özelleştirme İdaresi'nden bankacılık ön izni olarak devr almıştı ve 2004 yılı Eylül ayında gerçekleştirdiği arzla hisselerinin %25'ini halka açmıştı.

Yetkililer, halihazırda izinlerin alındığını ve devir prosedürünün devam ettiğini belirtiyorlar. Yeni yapılanmayla Deniz Leasing'in hisselerinin tamamı da Dexia Grup'a geçmiş olacak.

## Fitch, Garanti Leasing'in Notunu Yükseltti

Fitch Ratings, Garanti Finansal Kiralama AŞ'nin (Garanti Leasing) Uzun Vade Yerel Para Birimi Issuer Default Rating (IDR) rating notunu 2 not birden artırarak BB- (BB ekisi)'den BB+ (BB artı)'ya yükseltti. Fitch yaptığı açıklamada ayrıca Garanti Leasing'in Uzun Vade Ulusal rating notunu da 2 not yükseltilerek A+ (A artı)'dan AA'ya yükseltildiği bildirildi. Notların görünümleri sırasıyla "Pozitif" ve "Durağan" seviyesindedir.

Şirketten yapılan açıklamaya göre; Garanti Leasing, Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nden daha yüksek rating notuna sahip ilk Türk leasing şirketi oldu. Fitch yaptığı açıklamada bu artışta şirketin ana hissedarı Garanti Bankası'nın hisselerinin bir bölümünün General Electric tarafından satın alınmasının etkili olduğunu bildirdi.



## Garanti Leasing 50 Milyon Euro Tutarlı Sendikasyon Kredisini Aldı

Garanti Leasing, Haziran ayında 12 bankanın katılımıyla 50 milyon Euro tutarındaki sendikasyon kredisine imza attı. Yapılan açıklamaya göre, WestDeutsche Landesbank'ın (West LB) düzenlediği ve 30 milyon Euro için piyasaya çıkarılan 1 yıl vadeli işlem, gelen yoğun talep üzerine 9 ayrı ülkeden 12 bankanın katılımıyla, 50 milyon Euro ile kapandı. Toplam maliyeti Libor + 85 bps olan kredinin bugüne kadar leasing sektöründe kullanılan en düşük maliyetli sendikasyon kredisi olduğu vurgulandı.

Şirket yetkilileri, bu işlemin Garanti Leasing'in yurt dışı piyasalardaki güvenilirliği ve tanınırlığının iyi bir göstergesi olduğunu ve sağlanan fonun, küçük ve orta boy işletmelerin artan finansal kiralama taleplerini karşılamak amacıyla kullanılacağını belirtiyorlar.



## Vakıf Leasing Kendi Binasında

Vakıf Leasing 3 yıldır faaliyet gösterdiği Güneşli'deki merkezinden 19/06/2006 tarihinde Esentepe'deki kendi binasına taşındı. Tamamı şirketçe kullanılan toplam 7 katlı binanın, finans ve iş merkezlerine olan yakınlığı, modern tasarımı ve altyapısı ile hem çalışan motivasyonunu artıracığı hem de müşterilere daha kaliteli hizmet sunma olanağı sağlayacağı belirtilmekte.

## Şekerbank'ta El Değişimi

Şekerbank'ın % 33.98 payının 424.73 milyon YTL bedelle Kazakistan'lı Bank Turan Alem'e satışı konusunda anlaşıldı. 22 Haziran 2006 tarihinde imzalanan anlaşmaya göre ; bankanın Şekerbank Personeli Munzam Vakfı'na ait % 19.55, Şekerbank Personeli Sosyal Sigorta Vakfı'na ait % 14.43 hissesi satılıyor.

Ödenmiş sermayesi 125 milyon YTL olan bankanın sermayesinin hisse devrinin tamamlanmasını müteakip kayıtlı sermaye tavanı olan 400 milyon YTL'ye ulaşacak biçimde 275 milyon YTL bedelli arttırılacağı belirtiliyor. Şekerbank'ın Şeker Leasing'te % 41.62 hissesi bulunmakta.



## Tekfenbank'ın Satışı

Yunanistan'ın önde gelen bankalarından EFG Eurobank Ergasias S.A. ( Eurobank EFG ) ve Tekfen Holding A.Ş. ( Tekfen Grubu ) Türkiye'de finansal hizmetler sektöründe işbirliğine karar verdiler.

Mayıs ayında yapılan anlaşmaya göre Eurbank EFG, Tekfen Grubu'nun Tekfenbank hisselerinin ve tamamına sahip olduğu Tekfen Finansal Kiralama A.Ş.'nin hisselerinin % 70 'ini satın alacak.Tekfen Grubu tüm hisseleri elinde tutarak Banka stratejik ortaklığını muhafaza edecek. Anlaşmaya göre Tekfenbank, Eurobank EFG 'nin iştiraki olan EFG İstanbul Menkul Kıymetleri de satın alacak.

İşlemin yasal onayların alınmasına bağlı olarak bu yılın üçüncü çeyreğinde gerçekleşmesi beklenmekte.

1.6 Milyar dolar aktif toplamı olan Tekfen Grubu'nun 2005 yılı cirosu 936 Mio \$ olarak açıklandı.Yunanistan'ın önde gelen bankalarından biri olan Eurobank EFG'nin ise Romanya, Bulgaristan, Sırbistan, Polonya, Türkiye, Lüksemburg ve İngiltere'de de faaliyetleri mevcut. Atina Borsası'nda işlem gören Eurobank EFG'nin 13 Milyar \$'lık piyasa değeri ile Yunanistan'da 2. sırada olduğu bildirildi.

ANADOLULEASING

## Anadolu Leasing Nisan Ayında Üyemiz Oldu

8.12.2005 tarihinde 3 milyon YTL ödenmiş sermaye ile kurulan Anadolu Bankası'nın iştiraki (%99.92) Anadolu Leasing Nisan ayında Fider üyesi oldu.Genel Müdürlüğünü Ahmet Çulha'nın yaptığı şirket faaliyetlerini Bommonti'deki merkezinde sürdürüyor.

## Haliç Leasing Ağustos Ayında Üyemiz Oldu



Kuveyt orijinli ILIC-The International Leasing Investment Company ile yine Kuveyt orijinli Aref Investment Grup kuruluşlarının ortak olduğu Haliç Leasing Ağustos 2006 itibariyle Fider üyesi oldu.

5.11.2004 tarihinde ProLeasing'i satın alarak ünvan değişikliği yapan Haliç Leasing'in ödenmiş sermayesi 7.500.000 YTL. Şirketin % 59 hissesine sahip Ilıc'in ortakları ise İslam Kalkınma Bankası, Aref Group ve Itochi Co. Şirketleri. Haliç Leasing'in Genel Müdürlüğünü Vahit Ferhan Benli yapıyor.

## Koçlease ve Yapı Kredi Leasing taşındı

Yapı Kredi Bankası'nın Koç Finansal Hizmetler tarafından satın alınmasını müteakip, iştiraklerin birleştirilmesi çerçevesinde Yapı Kredi Leasing ve Koçlease 24 Temmuz 2006 tarihinde Balmumcu'daki Koç Finansal Hizmetler binasına taşınarak faaliyetlerini birleştirdi. Şirketlerin resmi birleşmesinin ise Nisan 2007 tarihinde gerçekleşmesi bekleniyor.



## Yeni Ekonomik Ortam

Baştarafı Sf. 1'de

**Ahmet BULDAM**

kiye, Doğu Asya - Pasifik grubu ülkelerdeki büyüme performansını yakalamıştı.

Büyümede daha çok özel sektör yatırım harcamaları başı çekmiş, bir ölçüde de özel tüketimdeki büyüme ile ivme kazanmıştı.

TÜFE artışı 4 yılda %80'lerden %8'e düşmüştü. ÜFE artışı ise %4 düzeyindeydi.

Öte yandan, dış ticaret açığı normal ölçülerin çok üzerinde büyümüşü. 2001-2005 döneminde ithalat her yıl ortalama %33 büyürken, ihracattaki büyüme yılda %22 olmuştu.

Dış ticaret açığı aynı dönemde %46 büyüyerek 22,5 milyar dolardan 32,5 milyar dolara yükselmiş, açığın ulusal gelire oranı %8,6 ya ulaşmış, ihracatın ithalatı karşılama oranı ise %88 den %70'e düşmüştü. Net hizmet ihracatı bu ölçüde bir ticaret açığını dengeleyemiyor, sonuçta toplam cari açık büyüyordu.

Aynı dönemde küresel piyasalarda, gelişen piyasa ülkeleri (GPÜ) varlıklarına talep görülmemiş boyutta artmış, 2005'te, 90'lı yıllarda gerçekleşen en yüksek düzeyinin dört katına ulaşmıştı.

Küresel ekonomiyle bütünleşmesini derinleştirip, yapısal reformlara ivme verdiği bir sırada Türkiye'nin önünde beliren bu fırsat, cari açık finansmanı için alışılmadık bir kolaylık sağlamıştı. Dış finansmanın hem hacminde, hem fiyatında, hem vadesinde hem de bileşiminde (doğrudan yatırımın ağırlık kazanması şeklinde) ciddi iyileştirmeler sağlamak mümkün olmuştu.



Dış borç stokunun maliyetinin böyle düşmesi kamu bütçesini son derece olumlu etkiliyordu. Öyle ki, 2001'de bütçe harcamalarının yarısından fazla olan faiz giderlerinin payı, 2005'te %30'a düşmüştü. 2005 faiz giderleri mutlak rakam olarak 2002 düzeyinin altındaydı. Bu sayede IMF'in çıktısı olan faiz dışı denge hedefini fazla zedelemeyen, normal bütçe harcamalarını reel olarak (2001-2005 döneminde yılda ortalama %25) arttırmak mümkün olmuş, bu cephede iktidar ciddi siyasi riskler almak zorunda kalmamıştı.

\*\*\*

Şimdi de Mayıs'tan bu yana olanları özetleyelim.

Küresel piyasalarda üç önemli gelişme oldu. Bunlardan en köklü ve uzun erimli olanı ham petrol fiyatlarının yükselmesidir. İkincisi metal piyasalarında, özellikle demir-çelik, bakır ve altın piyasalarında görülen eş zamanlı artışlardır. Finans piyasalarını asıl tetikleyen üçüncüsü ise Japon Merkez Bankası'nın faiz arttırmaya yönelmesidir.

Petrol fiyatlarının yeniden yükselişe geçmesi ve Japon parasal daralması Mayıs ayında küresel finans piyasalarında GPÜ varlıklarından kaçışı başlattı.

GPÜ varlıklarından kaçışın Türkiye'deki ilk etkileri, Türk borçlanma kağıtlarından kaçış, risk primlerinin yükselmesi ve YTL'nin hızla değer yitirmesi oldu. Tüm GPÜ ler arasında bu etkiler en şiddetli olarak Türkiye'de yaşandı.

Devalüasyonla beraber hem TÜFE hem ÜFE yukarı doğru hareketlendi ve 2006 için öngörülen dalgalanma sınırları aşıldı.

TÜFE, yıl başından bu yana arz kanadından gelen baskılarla zaten yukarı doğru zorlanıyordu. Yurtdışında akaryakıt ve altın fiyatları, yurt içinde ise gıda hammaddeleri, kira ve bazı hizmet fiyatlarında artışlar TÜFE'yi umulan düşüş çizgisinin üzerine doğru itiyordu. İthal fiyatlarının artması ve belirsizlikten beslenen beklentiler tüketici fiyatlarını fırlattı.

TÜFE'nin altında seyreden ÜFE ise Haziran sonunda hızla yükseldi. Bu hareket, devalüasyonun ardından başta ham petrol ve doğalgaz olmak üzere tüm hammadde ve aramalı fiyatlarının artmasının etkisiyle oluştu.

Belirsizlik ortamı, piyasalardaki enflasyon beklentilerini de yukarıya taşıdı.

Devalüasyonun bir başka önemli etkisi de kamu borç stoku üzerinde oldu. Yabancı para cinsi borçlar etkilenince, kamu toplam borç stoku (net iç borcun hemen hemen hiç artmamasına karşın) yılın ilk beş ayında % 5,6 büyüdü.

\*\*\*

Peki bütün bu olaylara bir kriz diyebilir miyiz?

Türk Dil Kurumu Sözlüğü "bunalım" için şu tanımları veriyor:

(1) Doğal bir süreçte birdenbire oluşan aykırılık; (2) Tehlikeli sonuç doğurabilecek gerginlik.

Ortaya çıkan yeni durum, son üç yıldır istikrar kazanmış olan modele "aykırın" bir durumdur, ve "tehlikeli sonuçlar" yaratması mümkün "gergin" bir ortam doğurmuştur.

Öyle ise yaşanan sürece gerçekçi olarak "kriz" diyebiliriz. Ortamı değiştiren temel etken YTL'nin önemli ölçüde devalüe olmuş olmasıdır. Bugünkü yapıda YTL'nin değeri küçümsenmesi olanaksız, hayati bir değişkendir.

YTL devalüasyonu, ekonominin bütün temel parametrelerini derinden etkiliyor. Enflasyonu tetikliyor, ithalat maliyetleri yoluyla yatırım ve tüketimi ve dolayısıyla büyümeyi sınırlıyor, ayrıca produktivite üzerinden de büyümeyi frenliyor, kamu ve özel kesim borç stokunu büyütmeyle faizleri yükseltiyor ve dolaylı olarak mali disiplini güçleştiriyor, gelirler politikasına "çomak sokuyor", son olarak da yarattığı belirsizlik algılamasıyla tüm aktörlerin beklentilerini bozup ikincil etkiler yaratıyor.

Devalüasyonun ticaret açığı ve dolayısıyla cari işlem açığı üzerinde beklenen olumlu etkisinin nasıl işleyeceğini birlikte izleyeceğiz. Görelî fiyatlardaki değişiklik karşısında enerji ve hammadde ithal talebinin ve emek-yoğun ihraç ürünleri (başta dokuma-giyim) ihracatının esnekliğini de göreceğiz.

Yalnız şu hususları akılda tutmakta fayda var:

Ekonomi yönetimi, kısa vadede biraz daha yüksek bir enflasyon tahmini ile ölçülü bir sıkı para politikası öngördü, orta vadeli tahminleri değiştirmede.

Bu senaryo: (a) YTL'yi ve Türkiye'nin borçlanma faizlerini etkileyecek dış kaynaklı şokların olmayacağı (yani GPÜ'lere ve Türkiye'ye tercihli fon akışının süreceği), (b) dış kaynaklı arz kanadı şoklarının olmayacağı (yani

petrol, doğalgaz ve metal fiyatlarının istikrar kazanaacağı), (c) mali disiplin ve gelirler politikalarının teknik ihtiyaçlara göre yürütüleceği (yani seçim ekonomisi uygulanmayacağı) dış ve iç varsayımlara dayanıyor.

Ayrıca kısa vadede (a) toplam talebin kısıllanacağı ve enflasyonun frenleneceği, (b) ihracatın hızlanıp ithalatın yavaşlayacağı dolayısıyla cari açığın frenleneceği gibi ekonominin yapısallığı ile ilgili varsayımlara da güveniyor. Bunlara kira, hizmetler ve gıda hammaddeleri gibi alanlarda yurtiçi arz şoklarının olmaması gibi varsayımları da ekleyebiliriz.



Ekonomideki temel eğilimler değişiyor.

Yeni ortamda, finans sistemini neler bekliyor?

YTL'nin değerinin dış gelişmelere son derece duyarlı olduğu kanıtlandı. Kur risklerini dikkatle yönetmek artık daha önemli ve zorunlu.

Faizler yükseldi ve yüksek kalacak. Bu, kredi talebinin düşmesi demek. İşaretleri de şimdiden görülmeye başladı.

Türkiye'de değerli döviz dönemlerinde yatırımlar düşer. Yatırım mallarına ve dolayısıyla yatırım finansmanına talebin düşmesi beklenmeli.

Sektörel bazda bakıldığında ise ihracatçı sektörlerde canlanma, yurtiçi talebe dayalı sektörlerde ve özellikle konut sektöründe ise daralma normal karşılanmalı.

\*\*\*

Mevlana'dan bir unutulmaz mısra ile bitirelim: "Artık yeni şeyler söylemek lazım".

# Finansal Kiralama Kanununun Uygulamasında Ortaya Çıkan Sorunlar

Prof. Dr. Erden KUNTALP

1985 yıllarında yürürlüğe sokulmuş olan finansal kiralama kanununa, ilk yapımından itibaren ilgim hiçbir zaman kaybolmadı. Sürekli olarak Finansal Kiralama Kanunu ve finansal kiralama sözleşmesiyle ilgilenmek şansına sahip oldum. Bu bağlamda, dikkatimi çeken birkaç olguya değinmek istiyorum. Birincisi, finansal kiralama sözleşmesi veya çok daha genel bir deyimle leasing sözleşmesi, bizim toplumumuzun kendi ekonomik koşullarıyla yaratmış olduğu bir kurum değildir. Kurum, hepimizin gayet yakından bildiği gibi, Amerika Birleşik Devletleri kökenli olup, oradan, ikinci dünya savaşı sonrası, Avrupa'ya sıçramış ve Avrupa'da uygulamaya başlamıştır. Bizde, leasing ilişkisini düzenleyen bir kanunu 1985 yılında yürürlüğe soktuk. Kendi toplumunun yaratmadığı bir yasal düzenlemeyi, topluma kazandırmanın bilinen en önemli yolu, bir yabancı ülke kanunu aynen veya kısmen değiştirerek benimsemektir. Nitekim Medeni Kanunumuz, Borçlar Kanunumuz İsviçre Medeni ve Borçlar Kanunundan aynen iktibas edilmişlerdir. Finansal kiralama kanununda ise, farklı bir yöntem izlenmiştir. Her ne kadar leasing toplumumuzun yarattığı bir kurum değilse de, o dönemdeki yasa koyucu, muhtemelen yabancı kaynaklardan yararlanmakla beraber, gene kendi imkanlarıyla, orijinal bir kanun hazırlayarak yürürlüğe sokmuştur. Kuşkusuz bir finansal kiralama sözleşmesi tipi yaratmış olan bu kanunun temelinde, Avrupa'daki, daha doğrusu, Amerika'daki gelişmeler örnek oluşturmuştur. Esasen, kanun yepyeni bir kanun olmakla beraber, Türkiye'de konunun yabancı olmayan bilim adamları, bu konuda çalışma yapan, tez hazırlayan meslektaşlar bulunmaktaydı. Yani, yabancı olduğu bir konu değildi. Nitekim Kanun yürürlüğe girdikten sonra, Yargıtay 20-21 yıllık uygulamasında, bilimsel çalışmaların ışığında, kanuna çok iyi sahip çıkmıştır. Gayet güzel, akıllı kararlar vermiştir. Kararların bazılarını eleştirmek mümkündür ama, unutulmamalıdır ki, bunlar da üzerinde uzun uzun tartışılabilecek derecede dolu kararlardır. Ancak, ne var ki, Kanunun bu 20 senelik uygulaması karşımıza bir dizi sorun çıkarmıştır. Şimdi, bu sorunlara kısaca değinmek istiyorum. Bu sorunları, biri kapsam diğeri uygulama olmak üzere iki grup içinde değerlendirmeye alacağım.

## 1- Finansal Kiralama Kanununun kapsamı ile ilgili sorunlar

**1.1.** Bir sözleşme tipinin uygulamada, yeni biçimler kazanabilmesi mümkün ve doğaldır. Çünkü, bizim hukukumuzda hakim olan sözleşme özgürlüğü ilkesi, kanunun düzenlemiş olduğu bir tipin kendi içinde farklılaşmasına, hatta bu tipten uzaklaşarak yeni bir tipin yaratılmasına imkan vermektedir. Buna paralel olarak, finansal kiralama da benzer uygulamalar karşımıza çıkmıştır. Örneğin, süratlendirilmiş finansal kiralama gündeme gelmiştir. Dört yıllık feshedilmezlik süresi esas alınmakla beraber, kira bedellerinin büyük bölümü kısa bir döneme sıkıştırılmıştır. Örneğin bunun çok büyük bir kısmının onsekiz veya, onyediyedi ayda ödenmesi, geriye kalan kısmında 10 dolarlık, 15 dolarlık ufak taksitlerle tamamlanması kararlaştırılmıştır. Uygulama ister istemez kendi tiplerini, ihtiyaçlarını en iyi karşılayan modelleri yaratmıştır. Bu durumda karşımıza çıkan sorun şudur: Finansal Kiralama Kanununun öngördüğü finansal kiralama sözleşmesi nedir? Bir başka deyişle bu tipin sınırları nereye kadar uzanmaktadır.

Bu soruya verilecek yanıtta göre, yasal hükümlerin uygulama alanları da belirlenmiş olacaktır. Bu soruların yanıtını sadece, Finansal Kiralama Kanunu hükümlerinin değil, fakat vergi usul kanununun mükerrer 290. maddesinin de göz önüne alınarak verilmesi gerekmektedir. Vergi usul kanununun mükerrer 290. maddesine baktığımızda, bir işlemin finansal kiralama sözleşmesi sayılabilmesi için dört tane kriter getirildiğini görmekteyiz. Bu kriterler sırasıyla, "kiralama süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesi" "kiracıya işlem süresi sonunda iktisadi kıymeti rayiç bedelin altında bir bedelle satın alma hakkının tanınmış olması" "kiralama süresinin iktisadi kıymetin ekonomik ömrünün %80'inden daha büyük bir bölümü kapsamı" veya "sözleşmeye göre yapılacak kira ödemelerinin rayiç bedelinin %90'ından daha büyük bir değeri oluşturması" halleridir. Bunlardan herhangi birinin varlığı, kiralama işleminin vergi kanunları açısından finansal kiralama olarak kabulüne, yani kiralamanın, iktisadi kıymetin mülkiyetine sahip olmaktan kaynaklanan tüm riskler ile yararların kiracıya bırakılması sonucunu doğuran bir finansal kiralama olarak görülmesine yol açmaktadır (bk. VUK. Mükerrer m.290/3). Böylece, kiralama süresi sonunda

mülkiyetin kiracıya geçmeyeceği, kiracının satın alma hakkının bulunmadığı, feshedilmezlik süresi ekipmanın ekonomik ömrünün %80'inden daha büyük bir kısmını kapsayan ve toplam kiralama bedeli işlem konusunun rayiç bedelinin %60'ını karşılayan bir kiralama, VUK.nun belirtilen hükmüne göre, finansal kiralama olarak kabul edilebilecektir. Aynı şekilde, hızlandırılmış finansal kiralamada, VUK. doğrultusunda bir finansal kiralama olarak değerlendirilebilecektir. Şimdi, burada karşımıza çıkan sorun, örnek olarak verilen bu işlemlerin Finansal Kiralama Kanununun verdiği tanımın kapsamına girip girmediğidir. Finansal Kiralama Kanunu, finansal kiralama bedelinin miktarına ilişkin olarak 6.maddesinde herhangi bir düzenleme öngörmemektedir. Şu halde, bu miktarı belirlemede taraflar serbest bırakılmıştır. Böylece, finansal kiralama konusu nesnenin rayiç bedelinin %90'ını karşılayan bir kiralama bedeli öngörebilecekleri gibi, %60'ını, %70'ini karşılayan bir bedel de kararlaştırmak imkanına sahip bulunmaktadırlar. Aynı esas, malın mülkiyetine ilişkin olarak geçerli bulunmaktadır. Bir başka deyişle, Finansal Kiralama'dan söz edebilmek için, Finansal Kiralama Kanunu'na göre malın mülkiyetinin sözleşme süresi sonunda kiracıya geçeceğinin kararlaştırılması zorunlu değildir. Bir malın rayiç değerinin %60'ının karşılanmasını ve süre sonunda malın kiralayana geri döneceğini öngören bir sözleşme, en az dört yıllık bir süre için ve bu süre zarfında mülkiyetten doğan riskler kiracıya ait olmak üzere yapılmış ise, hem Finansal Kiralama Kanunu, hem de VUK. mükerrer 290.maddesi uyarınca finansal kiralama sözleşmesi olarak değerlendirilebilecektir. Buna karşılık dört yıldan az bir süreyle, yönetmelikte 2 yıllık bir süreye tabi olabileceği öngörülenler dışındaki, bir mala ilişkin olarak yapılan bir kiralama, süre sonunda mülkiyetin kiracıya geçeceği kararlaştırılmış ise, VUK. mükerrer m.290 tarafında, finansal kiralama olarak kabul edilirken, Finansal Kiralama Kanunu açısından, finansal kiralama olarak değerlendirilmeyecektir.

Öte yandan uygulamada operasyonel leasing olarak adlandırılan işlemde, unsurları itibarıyla, Finansal Kiralama Kanunu anlamında bir finansal kiralama olarak ele alınabilecektir. Gerçekten, söz konusu uygulamaya göre mal bedelinin genel olarak %80'i veya daha azı finanse edilen, kiralamanın ekonomik malik olduğu kabul edilen, kiralama süresi amortisman süresine yakın tayin edilen, teknolojisi çabuk değişmeyen malların genel olarak kira dönemi sonunda rayiç değerden kiracı tarafından satın alınması kararlaştırılan veya rayiç bedel üzerinden yeniden kiraya verilen leasing türü, operasyonel kiralama değildir (Bu konuda bk. **Akbulut'un**, Galatasaray Üniversitesinde 9 Ekim 2004 tarihinde yapılan Fi-

nanal Kiralama Hukuku Sempozyumundaki konuşması, sh.16). Değindiğimiz gibi, mal bedelinin ne kadar olması gerektiğini Finansal Kiralama Kanunu belirtmemektedir. Akit serbestisi uyarınca, tarafların bunu serbestçe tayin edebilmek imkanları bulunmaktadır. Diğer özellikler ise, esasen finansal kiralama sözleşmesinin tipik unsurlarına uygun düşmektedir. Burada tereddüt duyulabilecek tek nokta, kiralama süresinin amortisman süresine yakın tayin edilmesi özelliğidir. Finansal Kiralama Kanunu açısından, bunun, mutlaka en az dört yıl olması gerektiği gözden kaçırılmamalıdır. Ne var ki, bu bağlamda, operasyonel leasing'de hakim amacın pazarlama olduğu, oysa Finansal Kiralama Kanunu'nun, finansman amacını esas aldığı ileri sürülerek, işlemin finansal kiralama olarak kabulüne veya bunun operasyonel leasing olarak değerlendirilmesine karşı çıkılabilecektir. Ancak unutulmaması gereken nokta, pazarlama amacının hakim olduğu hallerde de, kiralayana bir finansman sağlamanın gündeme gelebileceği, bu itibarla finansman sağlama amacı ile pazarlama amacının aynı işlemde yan yana olabileceği de ileri sürülebilecektir.

İşte bu tereddütleri gidermeye yönelik olarak Finansal Kiralama Kanununun da bir açıklık getirmek, bir başka deyişle finansal kiralama sözleşmesinin, tipin sınırları içinde kalmak kaydıyla hangi noktaya kadar farklılaşabileceğini belirlemek yerinde olacaktır.

**1.2.** Kapsam ile ilgili karşımıza çıkan bir diğer sorun lease-back, yani sat-geri kiralama değildir. Yargıtay HGK. 27.12.1995 tarih ve E.1995/12-787, K.1995/1157 sayılı kararı ile (Karar ve eleştirisi için bk. **Kuntalp**, Finansal Kiralama Kanununun Uygulanmasında ortaya çıkan bazı önemli sorunlar, Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi, C.XX, sa.4'den ayrı bası, sh.18 vd.; **Tekinalp**, "sat ve geriye finansal kirala" sözleşmesi ve HGK'nın bir kararı, Ticaret Hukuku ve Yargıtay Kararları Sempozyumu XIV, 4-5 Nisan, 1997, sh.185 vd.), sat-geri kirala'nın, yalnızca iki tarafın söz konusu olması nedeniyle, üçlü taraf ilişkisi öngören finansal kiralama sayılamayacağını, yerinde olmayarak kabul etmiştir. Oysa sat-geri kirala, gerçek anlamda bir finansal kiralama işlemi niteliğinde olup, işletmelere finansman sağlamaktadır. Bu nedenle, biran önce bu yanlış uygulamayı düzeltmek yerinde olacaktır.

**1.3.** Mevcut Finansal Kiralama Kanununun, kapsam ile ilgili olarak bugün eleştiriye açık bir düzenlemesi de "patent" gibi fikri ve sinai hakların finansal kiralama sözleşmesine konu olamayacaklarını öngören 5.maddesi hükmüdür. Oysa, günümüzde bilgi çok öne çıkmış bulunmaktadır. Bu nedenle bilgi çağından söz edilmektedir. Bilgi çağının yaşanmaya başlandığı bu dö-

nemde, bilginin bir unsuru olan fikri ve sinai hakların finansal kiralama konusu olamayacağını öngören bir hükmün değiştirilmesinin kaçınılmaz olduğu açıktır.

Finansal Kiralama Kanununun kapsamı ile ilgili sorunlara değindikten sonra şimdi bunun uygulanmasında ortaya çıkan sorunlara değinmek yerinde olacaktır.

## **2- Finansal Kiralama Kanununun uygulanmasında ortaya çıkan sorunlar.**

**2.1.** Finansal Kiralama Kanununun uygulamasında karşımıza çıkan önemli sorunlardan biri, sözleşmelerin kaydedileceği aleni ve düzenli bir sicil sisteminin gerçekleştirilememiş olmasıdır. Oysa, hangi malın finansal kiralama konusu olduğunun bilinmesi, Finansal Kiralama Kanunu açısından fevkalade önemlidir. Çünkü Finansal Kiralama Kanunu, Medeni Kanunun iyi niyetle iktisap kuralını, finansal kiralama sözleşmesine ilişkin olarak ortadan kaldırmıştır. Ayrıca tescilin sağladığı aleniyet ile, bu sözleşmeye özgü taraflardan birinin iflası veya icra takibine uğraması halinde malın takip dışında tutulabilmesi (m.19, 20) ve böylece bir dizi istihkak iddiasının gündeme gelmesinin engellenebilmesi de, mümkün olabilmektedir. Görüldüğü üzere tescil esasında, sadece Finansal Kiralama Kanunu m.8/2 deki korumadan yararlanabilmek için değil, sistemin tamamının işleyebilmesi için gerekli bulunmaktadır (bk. **Kuntalp/Pekgüçlü**, Finansal Kiralama Kanununun uygulanmasında ortaya çıkan bazı önemli sorunlar Banka ve Ticaret Hukuku Dergisi, C.XX, sa.4'den ayrı bası, sh.12 vd.). Hemen belirtelim ki, bu derece önemli işlevler yüklenmiş bulunan "tescil" esası, maalesef, bugün başarılı bir şekilde yürütülememektedir. İşte bu olumsuz durumu gidermek, tescilden beklenen sonuçları yaratabilmek amacı ile, "kamu meslek kuruluşu" haline gelmesi düşünülen Fider'den, kendi bünyesi içinde aleniyet sağlayabilecek böyle bir örgüt kurmasını istemek ve beklemek yerinde olmaktadır. Bu da ülkemizde finansal kiralamanın gelişmesine önemli bir katkıda bulunacaktır.

**2.2.** Uygulamanın karşımıza çıkardığı bir diğer sorun da, malın kiracıya teslim edilmemesi başlığını taşıyan Kanunun 16.maddesinden kaynaklanmaktadır. Anılan hükmün, kural olarak malla, dolayısıyla malın satın alınacağı veya sağlanacağı kişi ile bir ilgisi bulunmayan finansal kiralama şirketini malın kiracıya teslim edilmemesinden BK. m.106 çerçevesinde sorumlu tutmasının, finansal kiralama ilişkisinin kendine özgü yapısına uygun düşmediği iddiası ile ciddi eleştirilere konu edildiği görülmektedir. Bu iddia da bir haklılık payı olduğu kuşkusuzdur. Gerçekten, bu ilişkide aktif olan, yani malı bulan, beğenen, bunun satıcı veya sağlayıcısı ile te-

masa geçen, kural olarak kiracıdır. Kiralayan ancak onun talebi üzerine ve onun belirlediği satıcı veya sağlayıcı ile ilişkiye girerek istenilen malı sağlamaktadır. Şayet bunda bir gecikme olursa, bu çoğunlukla kiracının davranışlarından, veya daha doğru bir ifade ile, onun risk alanı içinde ortaya çıkmaktadır. Şu halde, malın teslimindeki gecikme kiralayandan çok kiracıdan kaynaklanan nedenlerden ileri gelmektedir. Bu bağlamda, yasal düzenlemenin de, ilişkinin bu özelliğine uygun düşmesinin zorunlu olduğunu vurgulamak gerekmektedir. Esasen bu yargı her ilişkinin özelliklerine göre belirlenen düzenini kendi içinde barındırdığını ifade eden ve genel kabul gören "eşyanın doğası" düşüncesinin bir gereği olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak, bu düşünce hiçbir şekilde finansal kiralama şirketinin malın kiracıya teslim edilememesinden, mutlak olarak sorumsuz tutulması anlamını taşımamaktadır. Şayet malın teslim edilmemesinde finansal kiralama şirketinin bir kusuru mevcut ise, bunun sonuçlarına katlanması gerekeceği kuşkusuzdur. Bu durumda, söylenmek istenen, malın teslim edilmemesinde, finansal kiralama şirketinin, ancak bir kusuru varsa, sorumlu tutulabileceğidir. Borçlar Kanunumuz, borca aykırı hareket eden borçlunun kusurlu olduğunu bir karine olarak kabul etmektedir. Böylece alacaklının, borcunu ihlal eden borçlusunun kusurlu olduğunu ispat etmesi gerekmemektedir. Buna karşılık, borçlu sorumluluktan ancak kusurlu olmadığını ispat ederek kurtulabilmektedir. Görüldüğü üzere, Borçlar Kanunumuz, sözleşmeden kaynaklanan sorumlulukta, hem kusur ilkesini hem de borçlunun kusurlu olduğu karinesini kabul etmiş bulunmaktadır. İşte finansal kiralama ilişkisinin niteliğine uygun düşmeyen bu karinedir. Böylece, bu ilişkide de kiralayan malın kiracıya teslim edilmemesinden ancak kusurlu olduğu takdirde sorumlu tutulmakta; ne var ki, onun kusurunun varlığının bir karine olarak kabulü, ilişkinin özelliği nedeniyle uygun görülmemektedir. Bunun ifade ettiği anlam, kiracının, malın kendisine satıcı veya sağlayıcı tarafından teslim edilmemesi halinde, kiralayanın sorumluluğuna ancak onun kusurlu olduğunu ispat etmek kaydıyla, gidebileceğidir. Bu, finansal kiralama konusu malı ve onun satıcısı veya sağlayıcısını seçenin bizzat kiracı olmasından doğan bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır.

**2.3.** Malın teslimine bağlı olarak kendini gösteren bir sorunda, malın ayıplı teslim edilmiş olmasıdır. Bu durumda kiracı ve kiralayanın karşılıklı hak ve yükümlülüklerinin ne olacağı sorusu gündeme gelmektedir. FKK. malın ayıplı teslim edilmesine ilişkin olarak herhangi bir düzenleme içermemektedir. Şu halde bu sorunun çözümünün de gene finansal kiralama ilişkisinin



özellikleri içinde aranması gerekmektedir. Sorunun çözümünü araştırmaya geçmeden önce, bu ilişkide ayıbın hangi aşamalarda ortaya çıkabileceğini açıklamak yerinde olacaktır. İlk önce ayıp, malın teslimi aşamasında söz konusu olabilecektir. Bununla kastedilen teslim edilen maldaki mevcut ayıplardır. Bunun yanında, sözleşme malın kiracı tarafından belli bir süre kullanımına yönelik olduğundan, kullanma süresi içinde de ayıpların doğması mümkündür. Teslim aşamasında mevcut ayıplardan kiralanıyı sorumlu tutmak, finansal kiralama ilişkisinin yapısına uygun düşmemektedir. Zira, malı arayan, araştıran ve seçen kiracının kendisidir.

Ayrıca malı teslim alan da, kural olarak, o'dur. Ancak istisnai hallerde malın kiralanı tarafından teslim alınması söz konusu olmaktadır. Malı teslim alırken, kiracı iki sıfatla hareket etmektedir. Malı satıcı veya sağlayıcıdan ilk önce kiralanı adına ve hesabına; bilahare kendi ad ve hesabına teslim almaktadır. Böylece, mal üzerinde kiralanı mülkiyet hakkını kazanırken, kiracı da zilyetliği elde etmektedir. İşte kiracı, kiralanı adına hareket ederken, bunun satım veya istisna sözleşmesi dolayısıyla söz konusu olan muayene ve ihbar külfetlerini yerine getirmesi gerekmektedir. Bunları ihmal ettiği takdirde, kiralanı satıcı veya sağlayıcıya ayıba karşı tekeffül hükümleri çerçevesinde başvurmak hakkını yitirmekte; ancak kiracının da kendisine teslim edilen malın ayıplı olduğu iddiasını kiralanıya yöneltememesi gerekmektedir. Bu külfetleri kiracının yerine getirmesi halinde, mal ayıplı ise, ayıba karşı tekeffülden doğan hakların, kiralanı tarafından satıcı veya sağlayıcıya karşı kullanılması gündeme gelmektedir. Genelde malı ilgisi bulunmayan kiralanı, bu hakları bizzat kullanmak istememekte, bunların malı doğrudan doğruya ilgili bulunan kiracı tarafından kullanılmasını tercih etmektedir. Bu sonucu ise, Finansal Kiralama Kanunun'da bir düzenleme bulunmadığı için, ancak finansal kiralama sözleşmesine bu yönde hükümler koymak suretiyle sağlayabilmektedir. Nitekim uygulamada da, finansal kiralama şirketleri kendi hazırladıkları formüler sözleşmeler ayıba karşı tekeffül ile ilgili olarak, çeşitli hükümlere yer vermektedirler. Bu hükümlerle, malın ayıplı olması sonuçlarını kiracıya yüklemektedirler. Bunu da, ayıba karşı tekeffülden doğan hakların kullanımında kiracının yetkilendirilmesi suretiyle gerçekleştirmektedirler. Ancak, ayıp dolayısıyla söz konusu olan haklardan sözleşmeyi fesih yetkisini, kiracıya tanımak konusunda dikkatli ve çekingen davranmaktadırlar. Bunun nedeni, malın mülkiyetinin kendileri için bir teminat oluşturması ve fesih halinde bunu yitirmek tehlikesinin söz konusu olabilmesidir. Bu bakımdan, fesih yetkisini kendilerine saklamak yoluna gitmektedirler.

Malın kullanımı aşamasında ortaya çıkan ayıplardan da kiralanı sorumluluk yüklenmek istememektedir. Esasında O'nun malı ilgisi, kural olarak teminat amacıyla sınırlı bulunduğundan, ayrıca malı seçen kiracı onun hasar ve ziyana katlanmak durumunda olduğundan (BK. FKK. m.14/1), kullanım aşamasında ortaya çıkan ayıplardan da kiralanının sorumlu tutulması ilişkinin bu özelliğine tamamen ters düşmektedir.

Ayıp bağlamında son olarak değinilmesi gereken nokta, nazari olarak, malı doğrudan kiralanının teslim almasının sözkonusu olduğu istisnai hallerde, şayet mal teslim alınırken kiralanı muayene ve ihbar külfetlerini yerine getirmezse, artık bunun sonuçlarına, kiracı değil, fakat kendisinin katlanması gerekeceği açıktır. Formüler sözleşmede aksine bir hüküm olsa dahi, bu durumda sorumluluğu kiracıya yüklemek haksızlık olduğundan kiralanının sorumluluk altına gireceğini kabul etmek yerinde olacaktır.

**2.4.** Uygulamada karşılaşılan bir sorun da, FKK. m.15'de öngörülmüş bulunan "devir yasağı"dır. Gerçekten anılan hükme göre, kiracı, finansal kiralama konusu maldaki zilyetliğini bir başkasına devredememektedir. Uygulamada hüküm, mutlak bir yasak getiriyor şeklinde anlaşılmaktadır. Oysa bunun daha gerçekçi bir biçimde, örneğin malın zilyetliğinin devri suretiyle kullanılmasının söz konusu olduğu hallerin, yasağın kapsamı dışında kaldığını kabul etmek suretiyle ele almak mümkün bulunmaktadır. Böylece leasing yolu ile kullanım elde edilmiş bir uçağın charter'a konu edilmesi mümkün olabilecektir. Esasen bu yasak, finansal kiralama şirketini korumak amacıyla getirilmiş bulunmaktadır. Şu halde, en azından, kiralanının zilyetliğin devrine müsaade ettiği hallerde, m.15'in uygulanmaması yerinde olacaktır. Zilyetliğin devrini kabul eden bir kiralanı, kiracısına güvenmiş ve inanmıştır. O'nun artık özel olarak korunmasına gerek kalmadığı açıktır (Bu konuda bk. **Kuntalp**, Finansal Kiralama İşleminde Zilyetliğin Devri Yasağının Kapsamı ve Hukuki Niteliği, Bilgi Toplumunda Hukuk, Ünal Tekinalp'e Armağan, C.II, İst.2003, sh.673 vd.).

**2.5.** Uygulamada tereddütlere ve ciddi eleştirilere konu olan bir düzenlemede FKK. m.25/1'de yer almaktadır. Hüküm, finansal kiralama sözleşmesinin feshi halinde kiracının malı iade ile birlikte vadesi gelmemiş finansal kiralama bedellerini de ödeme yükümlülüğü altında olduğunu öngörmektedir. İlk bakışta hüküm, bu ifadeyle, kiracı açısından çok ağır sonuçlar getirdiği izlenimini vermektedir. Nitekim, fesih durumunda, kiracı hem tüm finansal kiralama bedellerini ödeyecek, hem de malı iade edecektir. Malın edinim bedelini elde edecek olan kiralanıya niçin malın da iade edilmesi gerektiği yahut malı geri alan kiralanıya artık kirala-

ma bedellerinin artık niçin ödenmesi yoluna gidildiği soruları ortaya atılarak, hükmün adil bir düzenleme içermediği ileri sürülmektedir.(Bu konuda bk. *Barlas'ın*, Galatasaray Üniversitesinde 9 Ekim 2004 tarihinde yapılan Finansal Kiralama Hukuku Sempozyumundaki konuşması, sh.85 vd.). Ne var ki, bu iddia finansal kiralama ilişkisinin yapısını gözden kaçırmaktadır. Gerçekten bu ilişkide finansman sağlama amacı öne çıkarken, malın mülkiyeti de teminat işlevi görmektedir. Hukukta teminat, bir zarara veya kayba uğranılmasını önleyici bir görev yüklenmedikçe (ödemezlik def'inde veya kişisel hapis hakkında olduğu gibi), daima bir alacağın elde edilmesine yöneliktir. Bu anlamda bir alacağın varlığını gerekli kılmaktadır. Finansal kiralama ilişkisinde de mülkiyetin, finansal kiralama şirketi için bir teminat oluşturduğu genelde kabul edilmektedir. Bu durumda sorulması gereken, mülkiyetin hangi alacağın teminatını oluşturduğudur. İşte bu noktada finansman amacı gündeme gelmektedir. Böylece, kiracıya sağlanan finansmanın malın mülkiyeti ile temin edilmiş olduğunu kabul etmek gerekmektedir. Daha açık bir ifadeyle, malın sağlanması için kullanılan kaynağın geri dönüşümü, bizzat o malın mülkiyeti ile teminat altına alınmaktadır. Teminat, güvence altına alınan alacağın elde edilmesine yönelik bulunduğu göre, bunun ifade ettiği anlam, alacağın borçlu tarafından yerine getirilmemesi durumunda, alacaklının teminata başvurarak alacağını elde edebileceğidir. Finansal kiralama ilişkisinde de, malın mülkiyeti ile teminat altına alınan alacak, finansal kiralama bedelleridir. Zira bu bedeller esasında finansal kiralama şirketinin, malın sağlanmasında kullandığı fonun kendisine geri dönüşümünü sağlamaktadırlar. Kiracı bu bedelleri ödemediği takdirde kiralamaya, teminata, yani malın mülkiyetine başvurmak yetkisini haiz olmaktadır. İşte, sözleşme feshedildiğinde, kiralama bedelleri gerçekte malın kullanımının bir karşı bedeli olmayıp, kullanılan fonun geri dönüşümüne yönelik olduklarından, bunların tamamının kiralamaya ödenmesi gerektiği için m.25/1 vadesi gelmemiş finansal kiralama bedellerinin kiracı tarafından ödeneceğini öngörmektedir. Kiralayanın alacağını böylece ortaya koyduktan sonra, m.25/1, henüz kiralamaya elinde olmayan teminatının da ona verileceğini hükme bağlamaktadır. Teminat eline geçtiğinde, kiralamaya bunu değerlendirecek, şayet elde ettiği değer alacağından fazla ise, teminat işlevi gereği, bu fazlalığı kiracıya geri verecektir. Zira, teminat hiçbir zaman alacaklı için bir zenginleşme aracı değildir. İşte FKK. m.25/1, teminatın bu işlevini düzenlemeyip, eksik bırakmıştır. Hükmün bu doğrultuda açıklığa kavuşturularak tamamlanması gerekmektedir.

**2.6.** Yukarıdaki soruna bağlı olarak uygulamada ortaya çıkan bir başka sorun da, sözleşmenin feshinden sonra

malın iadesinin nasıl gerçekleştirileceğidir. Çoğu kez kiracı feshin haksız olduğu iddiasını ileri sürerek malı iadede kaçınmak istemektedir. Mahkeme de, onun haklı olabileceği düşüncesi ile, malı kiralamaya iade yerine, güvenilir bir kişiye (yed-i emine) bırakmaktadır. Güvenilir kişi olarakta, bizzat kiralamayı tayin etmektedir. Böylece kiralamaya, ihtilaf çözümleninceye kadar malı kendi nezdinde muhafaza etmekte, ancak bunu bir teminat olarak değerlendirememekte, malın değerlendirmeye sokulabilmesi, ihtilafın sona ermesi halinde mümkün olabilmektedir. Bu da iyimser bir hesaplama üç, dört yıl beklemek anlamına gelmektedir. Mahkemele- rin uyguladığı bu çözüm ilk bakışta kiracıyı korur görünmekteyse de, daha dikkatli bir inceleme gerçeğin böyle olmadığını göstermektedir. Nitekim üç, dört yıl kullanılmayan bir malın, sürüm değerinden de çok şey kaybedeceği açıktır. Oysa, mal değeri ile kiracının borcunun teminatını oluşturmaktadır. Bu değer kaybı, malın teminat özelliğini de ortadan kaldırmakta, ne var ki kiracının borcu, yitirilen teminat değeri kadar azalmamakta, dolayısıyla kendisi bu miktar zarara uğramaktadır. Bu olumsuz sonucu kiracının da menfaatlerini gözeterek engelleyebilmenin yolu, kiralamaya iade- nin bir teminat karşılığı yapılmasıdır. Böylece, malı kullanıma sokmuş bulunan, ne var ki feshinde haksız çıkan kiralamaya, bu davranışından uğramış olduğu zararı kiracı, onun verdiği teminata başvurarak gidermek imkânına kavuşmuş olabilecektir. Görüldüğü gibi, bu çözüm tarafların karşılıklı menfaatlerini en iyi şekilde dengeleyebilmektedir.

**2.7.** Nihayet burada değinmek istediğim son bir nokta, İİK. M.150/1 ile ilgilidir. Bilindiği gibi İİK m.150/1, bankalara alacaklarının tahsili konusunda, özellikle ipoteklere ilişkin olarak önemli kolaylıklar getirmektedir. Yargıtay bu hükümden finansal kiralama şirketlerinin yararlanamayacağı görüşündedir (bk. Yrg. 12.HD.). Bunun gerekçesi olarak da, İİK. m.150/1'nin krediden söz etmesine karşılık, finansal kiralama şirketlerinin birer kredi kurumu olmadıklarını ileri sürmektedir. Oysa yeni Bankacılık Kanunu, finansal kiralama kredisi olarak ele aldığı gibi, kiralama da, kiracıya bir satın alma gücü sağlaması açısından, niteliği itibarıyla bir kredidir. Şu halde Bankalara tanınan bu imkandan, finansal kiralama şirketlerinin de yararlanması yerinde olacaktır.

\* Prof. Dr. Erden KUNTALP: *Bilkent Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi*

\*\* Bu bildiri 3 Şubat 2006 tarihinde İAV ve FİDER işbirliğiyle düzenlenen "21. Yılında Leasing Sektörünün Durumu; Değerlendirmede ve Beklentiler" konulu seminerden alınmış olup, tarafların izniyle yayınlanmaktadır.

# Leasing İşlem Hacmi

## İlk Altı Ayda 2.4 Milyar Dolar Oldu

Leasing sektörünün 2006 yılı altı aylık verileri belli oldu. Sektörde ilk üç aylık dönemde 1.144.624 bin dolar işlem gerçekleşmişti. İkinci üç aylık dönemde ise işlem hacmi dolar bazında % 10 artış göstererek 1.255.080 bin dolara ulaştı. Böylece leasing sektörünün ilk altı aylık işlem cirosu 2.399.705 bin dolar olarak gerçekleşti. Geçen sene ilk altı aylık dönemde 1.8 milyon dolar finansman yapan leasing şirketlerinin cirosunda dolar bazında % 34 büyüme kaydedildi.

Bu yılın ilk altı aylık döneminde finanse edilen proje adedi de 23.136 adete çıkarak % 41 artış gösterdi. Buna göre, sözleşme başına ortalama işlem tutarı 104 bin dolar olarak gerçekleşti. Geçen sene aynı dönemde 16.436 adet proje finansmanı yapılan sektörün ortalama işlem tutarı ise 109 bin dolar olarak kaydedilmişti.

### 2006 Yılı I. Dönem ve II. Dönem Verileri

İşlem Hacmi	2006 I.Dönem	2006 II.Dönem	2006 6 Aylık Toplam
Bin YTL	1.536.887	2.011.768	3.458.655
Bin USD	1.144.624	1.255.080	2.399.704
Bin Euro	948.052	1.013.129	1.949.181
Sözleşme Adedi	9.708	13.428	23.136

### 2005 ve 2006 Yılı 6 Aylık Veriler

İşlem Hacmi	2005 6 Aylık	2006 6 Aylık	Değişim %
Bin YTL	2.427.319	3.458.655	46
Bin USD	1.794.213	2.399.704	34
Bin Euro	1.447.668	1.949.181	35
Sözleşme Adedi	16.436	23.136	41

### 2006 yılı 6 Aylık Değerlendirme :

Altı aylık verilerin mal gruplarına göre dağılımına baktığımızda kara, deniz, hava ulaşım araçları toplam işlem hacminin % 14'ünü, bilgisayar ve büro ekipmanları % 6'sını, gayrimenkul işlemleri % 5'ini, geri kalan % 75'ini ise makine ve teçhizat yatırımları oluşturmaktadır.

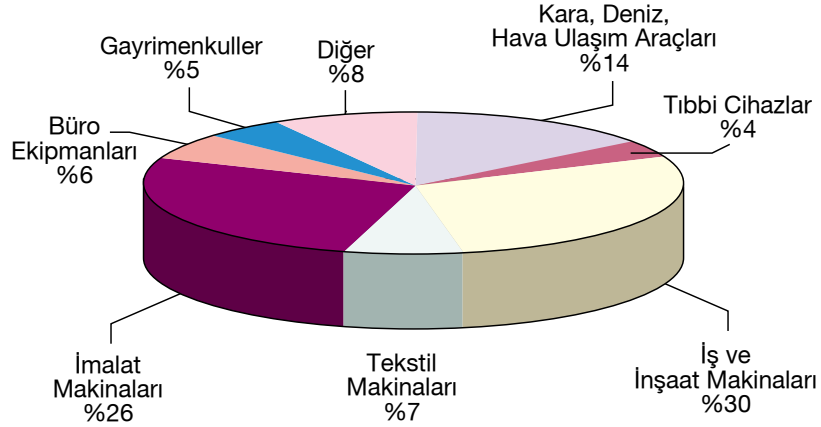
Sektörün en çok finanse ettiği mal grubu, görüldüğü üzere makine ve teçhizat yatırımlarıdır ve bu grubun payı yıllar itibariyle artmaktadır. Makine ve teçhizat yatırımları içerisinde her türlü imalat makineleri, tekstil makineleri, baskı ve ambalaj tesisleri, tıbbi cihazlar ve iş makineleri yer almaktadır. 2006 ilk 6 aylık dönemde 1.8 milyar dolar finansman yapıldı.

Bu yılın ilk altı ayında Kara, hava, deniz ulaşım araçlarının finansmanı ise 338 milyon dolar olarak gerçekleşirken, bunun 329 milyon doları kara araçları finansmanına ait. Öte yandan yılın ilk yarısında gerçekleşen gayrimenkul 123 milyon dolar ve bilgisayar ve büro ekipmanları ise 136 milyon dolar olarak kaydedildi.

Sektörler bazında baktığımızda ise 2006 yılı ilk 6 aylık dönemde finanse edilen projelerin içinde hizmet sektörü ile tarım sektörünün payı arttı, imalat sanayinin payı düştü. Hizmet sektörünün payı geçen sene % 46 iken bu sene % 49'a yükseldi.

MAL GRUPLARINA GÖRE DAĞILIM	2002	2003	2004	2005	2006 6 Aylık
Makine ve Teçhizat	69%	68%	71%	74%	75%
Kara,Deniz,Hava Ulaşım Araçları	16%	16%	15%	13%	14%
Bilgisayar ve Büro Ekipmanları	10%	9%	7%	6%	6%
Gayrimenkul	5%	7%	7%	8%	5%

### 2006/6 Aylık İşlem Hacminin Mal Gruplarına Göre Dağılımı



Hizmet sektöründe ağırlıklı işlem yapılan alt sektörler olarak sırasıyla % 25 payla inşaat, % 7 ile taşımacılık, % 5 finansal aracılık, % 4 sağlık olarak yer almakta. İmalat sanayinde ise bu sıralama % 9 payla tekstil, % 5 gıda, % metal sanayi olarak gerçekleşti.

#### 2006 Yılı Dönemsel Karşılaştırması :

Yılın ilk ve ikinci çeyreklerinin karşılaştırmasını yaptığımızda, ikinci çeyrekte makine ve teçhizat grubunun % 13 artış gösterdiği görülmekte. İkinci çeyrekte en çok artış iş ve inşaat makineleri finansmanında yaşandı. İlk çeyrekteki 277 milyon dolarlık finansman ikinci çeyrekte % 45 artarak 401 milyona dolara çıktı. Böylece, hem ikinci çeyrekte hem de altı aylık toplamda iş ve inşaat makineleri mal grupları içinde en yüksek paya sahip oldu. Diğer taraftan elektronik ve optik cihazlar % 14 artarken, baskı makineleri finansmanı % 5 düştü, turizm ekipmanları % 4 düşüş

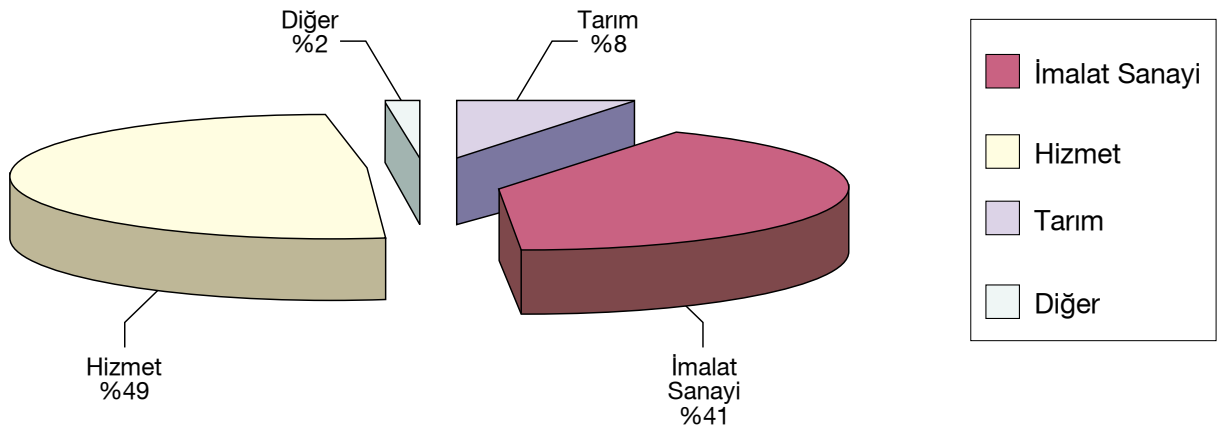
gösterdi, tekstil yatırımları ise hemen hemen aynı kaldı.

Kara ulaşım araçları finansmanı ise ikinci çeyrekte % 13 artış gösterdi. Özellikle otobüs finansmanı % 76 oranında, çekici finansmanı da % 75 oranında arttı. Öte yandan, gayrimenkul işlemleri % 25 düşüş kaydetti ve ilk çeyrekteki % 6 payı % 4'e düşürdü. Büro ekipmanları ise % 7 oranında düşüş kaydetti.

Kiracıların faaliyet gösterdiği sektörler itibarıyla baktığımızda ikinci çeyrekte, tarıma yapılan finansman dolar bazında % 17 artış gösterdi. Hizmet sektörü % 22 artarken, imalat sanayi % 5 düştü.

2006 ilk çeyrek verilerine göre, işlem hacminin % 90'ı ilk 15 şirket tarafından yapılıyor. İkinci çeyrek verilerinde bu rakam 16 şirket tarafından ve 6 aylık toplamda ise yine 16 şirket tarafından gerçekleştirilmekte.

### 2006/6 Aylık İşlem Hacminin Sektörlere Göre Dağılımı



## PriceWaterhouseCoopers ile Derneğimizin Ortak Düzenlediği Basel II Semineri

27 Nisan tarihinde Derneğimiz ve PriceWaterhouseCoopers işbirliğiyle "Basel II Çerçevesinde Leasing Şirketlerinde Kredi Risklerinin Yönetimi" konulu bir seminer düzenledik.

Yarım günlük seminerin sunumu PriceWaterhouseCoopers kıdemli müdürleri Kağan Aksel ve Nazlı Özyürek tarafından gerçekleştirildi. Seminerde Kredi Riski Yönetimi ve Basel II ile ilgili temel bilgiler aktarılarak, yeni düzenlemeye uyum sürecinde leasing şirketlerinin ileride karşılaşılabileceği sorunları paylaşıldı ve uyumun hızlı ve stratejik değer yaratacak şekilde gerçekleştirilmesi için önerilerde bulunuldu. Ayrıca, Basel II uygulamasını Leasing firmaları için teknik yönü ile ele alarak uygulamada büyük önem taşıyan risk derecelendirme modellerinin oluşturulması ile ilgili teknik bilgiler aktarıldı.

Haziran 2004'te nihai hali yayınlanan Basel II, 1988 yılında yayınlanan ve "kredi riski ölçümü çatısı" olan orijinal Basel uzlaşısının üzerine kuruldu. Basel II'de 3 tip kredi riski değerlendirme yöntemi mevcut ve bu da uygulamayı bir hayli komplike hale getiriyor.

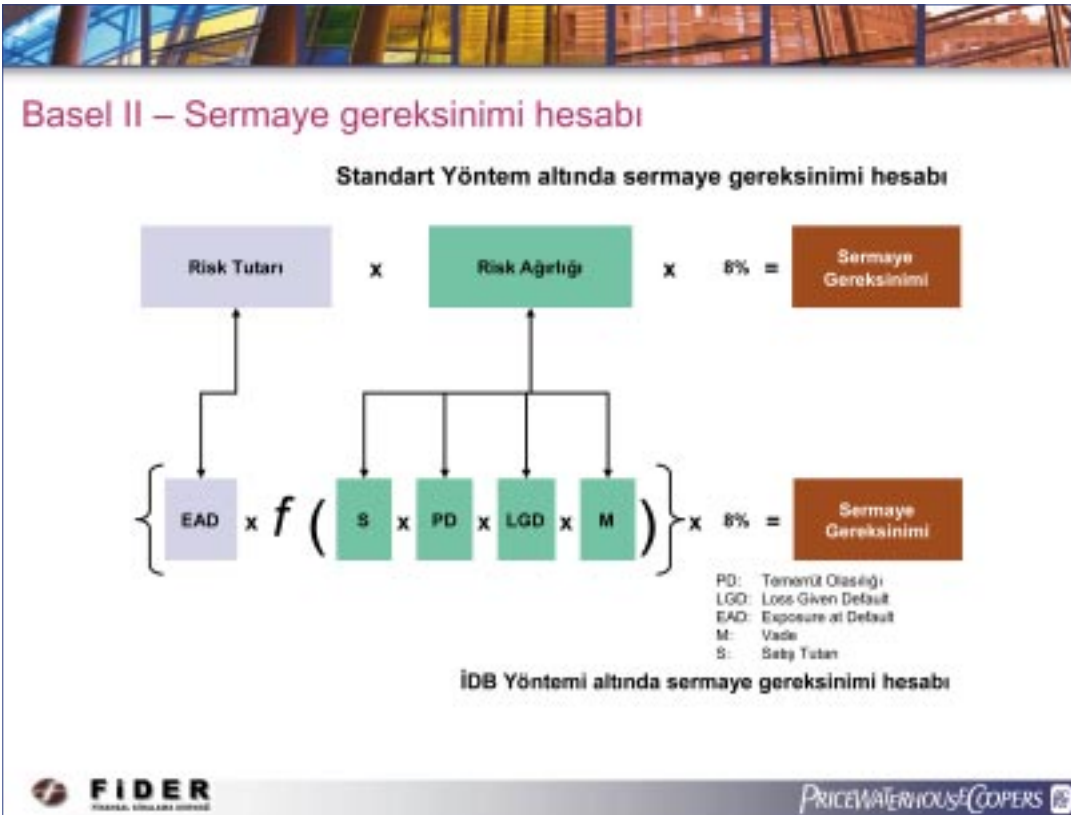
Basel II ile leasing sektörünün dikkate alması gereken bir husus, leasing şirketlerinin uygun ve yeterli fonlama kaynaklarına yönelmesi gerekeceğidir.

Basel II, reyting yaptırmamış veya düşük reytingi olan işletmelerin kredi riskinin % 100 olarak ölçülmesini öngörürken, KOBİ'lerin kredi risklerinin % 75 risk ağırlığında (kredi riskinin 1 milyon Euro'dan düşük olması kaydıyla) olmasını öngörüyor. Leasing şirketlerinin ortalama sözleşme tutarının 80-100.000 Euro seviyesinde olduğu göz önüne alınırsa, bu husus leasing şirketlerinin çalışma alanları açısından olumlu.

Basel II'de kredi riskinin ölçümüne yönelik yeni metotlar açısından daha çok 1.Yönteme (Standart metot) odaklanılmıştır. Ancak 1.Yöntemde de "operasyonel risk" olarak yeni bir risk oluşturulmuştur ve bu risk günlük iş hayatından karşılaşılan bilerek ve bilinmeyerek yapılan tüm operasyonel hataların ölçümünü getirmektedir. Basel II dolayısıyla bankaların; müşterilerinin operasyonel risklerini, kredi riskinin bir parçası olarak ölçen bir yaklaşım içinde olacakları tahmin edilmektedir.

Üçüncü husus; piyasa disiplini ve Basel I'de de mevcuttur. Ancak piyasalar finansal kuruluşlardan daha fazla şeffaflık isteyeceğinden, piyasa disiplinin etkisi Basel II ile artacaktır.

Sonuç olarak, Basel II'ye en kısa sürede uyum sağlayanlar, hem piyasa hem de kreditorler tarafından daha iyi kabul görecektir.



## 2005 Avrupa Leasing Verileri Yayınlandı

Avrupa Leasing Federasyonu Leaseurope'un yayınladığı verilere göre 2005 yılı Avrupa Leasing işlem hacmi 222 milyar Euro oldu. 2004 yılında 192 milyar Euro olarak gerçekleşen işlem hacmi 2005 yılında % 15 artış göstererek Avrupa toplam leasing cirosu dünya leasing hacminde en yüksek paya ulaştı. Leasing şirketlerinin toplam plasman hacmi ise (net kira alacakları) 600 milyon Euro oldu.

Bu düzeyde bir artış en son 1998 senesinde kaydedilmişti. Artışta özellikle gayrimenkul işlemlerindeki yükselişin rol oynadığı görülmekte. 2005 yılında ekipman leasingi % 16 artarken, gayrimenkul leasingi % 25 arttı. Avrupa ortalamasında leasing işlemlerinin % 21'i gayrimenkul işlemlerinden oluşmakta. Bu pay özellikle İtalya'da % 50'ye, Yunanistan'da % 52'ye, Portekiz'de % 37'ye ve Slovenya'da 34'e çıkmakta.

Leaseurope'un istatiki verilerinde Avrupa'daki 1200 leasing şirketinin cirosu konsolide edilmekte ve Avrupa leasing pazarının % 97'sinin temsil edildiği tahmin edilmektedir. Federasyonun verileri Avrupa'da leasing yoluyla yapılan yatırımların GSYİH'nın % 2.37'sini toplam sabit kıymet yatırımlarının ise % 16'sını oluşturduğu kaydedilmektedir.

2005 yılında Avrupa'da ilk beşi oluşturan ülkelerde değişiklik olmamış ve en yüksek işlem hacmine sahip beş ülke sırasıyla Almanya, İtalya, Fransa, İngiltere ve İspanya olmuştur. Bu 5 ülke Avrupa leasing cirosunun % 72'sini gerçekleştirmektedir.

Gelişmiş ülkelerin geçtiğimiz yıllarda leasingteki büyümesi yavaşlamışken, 2005 yılında bu piyasalarda da önemli oranda işlem artışı gerçekleşmiştir. Bu büyüme hızı sadece Fransa, Almanya ve İngiltere'de değil, küçük ama gelişmiş diğer ülke piyasalarında da (Kuzey Avrupa ülkeleri) yaşanmıştır. Örneğin leasing Almanya'da 2004'te % 2 büyümüşken 2005'te %11 büyüme göstermiştir. Kuzey Avrupa ülkelerinden İsveç'te 2004'te -%2 küçülme olmuşken, 2005'te % 20 büyüme kaydedilmiştir. Leasing piyasası 2005'te Danimarka'da % 39, Norveç'de % 28, Finlandiya'da % 15 büyüme göstermiştir.

Öte yandan, Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde leasingin büyümesi sürmektedir. Ancak değişim, leasing konusu mallarda yaşanmıştır. Bu piyasalarda geçmiş yıllarda araç leasingi yoğunken, gelişmiş piyasalarda olduğu gibi leasing konusu mallarda çeşitliliğe geçiş olmuştur. Yine de Avrupa genelinde ekipman leasingi içerisinde en yüksek pay % 40 payla otomobil leasingine aittir. Gayrimenkul işlemleri dışındaki leasing sözleşmelerinin çoğunluğu 2 ila 5 yıl arasında yapılandırılmıştır.

Gayrimenkul leasinginin toplam tutarı 47 milyar Euro olarak gerçekleşmiştir. Bu tutarın % 30'u fabrika binası % 27'si ise ofis binası finansmanına aittir. Gayrimenkul leasingi sözleşmelerinin çoğunluğu 8-16 yıl arasında yapılandırılmıştır.

Türkiye, 2004 yılındaki 2.3 milyar Euro işlem hacmiyle 18.sırada yer alırken, 2005 yılındaki 3.5 milyar Euro işlem hacmiyle 17.sırada yer almaktadır.

Mio Euro		Tüm Leasing İşlemleri			Gayrimenkul Leasingi		
ÜLKE		2005	2004	Değişim (%)	2005	2004	Değişim (%)
1	Almanya	46.100	41.430	11,3	6.700	4.900	36,7
2	İtalya	44.160	38.040	16,1	21.950	16.795	30,7
3	Fransa	28.776	26.915	6,9	5.169	5.029	2,8
4	İngiltere	22.103	20.458	8,0	1.301	1.351	-3,7
5	İspanya	17.439	13.980	24,7	3.605	3.113	15,8
6	Avusturya	6.712	6.117	9,7	1.449	1.248	16,1
7	İsviçre	5.292	4.635	14,2	63	18	250,0
8	Portekiz	4.889	4.227	15,7	1.833	1.353	35,5
9	Macaristan	4.731	3.076	53,8	254	92	176,1
10	İsveç	4.636	3.833	20,9	22	27	-18,5

**A&T FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Bayar Cad.Şehit Mehmet Fatih Ongül Sk.  
Odak İş Merkezi 5 A Blok Kat.4  
Kozyatağı-İstanbul  
Tel: (0216) 445 57 01 Faks: (0216) 445 57 07

**ALTERNATİF FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

19 Mayıs Cad. Golden Plaza No.1 K.5  
Şişli-İstanbul  
Tel: (0212) 231 34 34 Faks:(0212) 231 50 12

**ANADOLU FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Merkez Mah. Birahane Sk. No.38  
34380 Bomonti-Şişli-İstanbul  
Tel: (0212) 368 78 20 Faks: (0212) 233 02 36

**ASYA KATILIM BANKASI A.Ş.**

Kısıklı Cad. Kuşbakışı Sk. No.2  
81190 Altunizade-İstanbul  
Tel: (0216) 554 50 00 Faks: (0216) 474 25 65

**ABN AMRO FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Otlukbeli Cad. Tanburi Ali Efendi Sok. No.13  
34337 Etiler-İstanbul  
Tel:(0212) 359 41 01 Faks: (0212) 359 50 50

**AK FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

İnönü Cad. No.80 K.6 Gümüşsuyu  
34437 Taksim-İstanbul  
Tel: (0212) 334 80 02 Faks: (0212) 334 80 01

**CITILEASE FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

İnkılap Mah. Yılmaz Plaza O. Faik Atakan Cad.  
No.34 34768 Ümraniye-İstanbul  
Tel: (0216) 524 50 00 Faks: (0216) 524 63 44

**DAIMLER CHRYSLER FİNANSAL KİRALAMA TÜRK A.Ş.**

Cemal Ulusoy Cad. Basın Ekspres Yolu  
34620 Yenibosna-İstanbul  
Tel: 0212 471 46 49 Faks: 0212 471 46 50

**DAL FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Yenidoğan Mah.Ferhatpaşa Cad. Dalkıran Triko  
Merkezi No.24 Kat.4/256 Bayrampaşa-İstanbul  
Tel:(0212) 613 80 90 Faks : (0212) 613 80 99

**DARİ FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Fahrettin Kerim Gökay Cad. No.24  
Altunizade-Üsküdar-İstanbul  
Tel: (0216) 554 04 00 Faks: (0216) 554 04 01

**DESTEK FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Büyükdere Cad. Yapı Kredi Plaza C Blok  
K.13-/32-33 Beşiktaş-İstanbul  
Tel: (0212) 325 25 50 Faks: (0212) 325 25 60

**DENİZ FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Rıhtım Cad. No.26  
80880 Karaköy-İstanbul  
Tel: (0212) 292 29 80 Faks:(0212) 292 29 99

**DEMİR FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Büyükdere Cad. 122/B  
Esentepe-İstanbul  
Tel: (0212) 217 17 18  
Faks: (0212) 211 21 27

**FORTİS FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Eski Büyükdere Cad. Park Plaza No.22  
34398 Maslak-İstanbul  
Tel: (0212) 345 01 60 Faks: (0212) 345 01 70

**FİNANS FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Akmerkez B Kulesi  
K:10 Etiler-İstanbul  
Tel: (0212) 282 10 42  
Faks: (0212) 282 10 40

**FFK FON FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Fulya Aşçıoğlu Plaza Hakkı Yeten Cad.No:10/18  
Teşvikiye-İstanbul  
Tel: (0212) 343 15 00 Faks:(0212) 343 15 55

**GARANTİ FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Eski Büyükdere Cad. Ayazağa Köyü No.23  
34396 Maslak-İstanbul  
Tel: (0212) 365 30 17 Faks: (0212) 286 77 17

**HALİÇ FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Büyükdere cad.No:87 Polathan K.7 34387  
Mecidiyeköy-İstanbul  
Tel : (0212) 356 50 05 Fax : (0212) 272 90 73

**HALK FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

19 Mayıs Cad. I.Golden Plaza  
K.2 Şişli-İstanbul  
Tel: (0212) 230 92 48 Faks: (0212) 230 46 69

**İŞ FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

İş Kuleleri Kule 2 Kat.10 34330  
4.Levent-İstanbul  
Tel: (0212) 350 74 13 Faks: (0212) 350 74 99

**KENT FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Asker Ocağı Cad. No.15 Süzer Plaza 34367  
Elmadağ-İstanbul  
Tel: (0212) 334 48 00 Faks: (0212) 334 48 66

**KOÇ FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Morbasan sk.Koza İş Mrk.  
C Blok.Kat:6-9  
34349 Balmumcu-İstanbul  
Tel: (0212) 340 26 26 Fax: (0212) 340 26 27

**KUVEYT TÜRK KATILIM BANKASI A.Ş.**

Büyükdere Cad. No.129  
Esentepe-İstanbul  
Tel: (0212) 354 11 11 Faks: (0212) 354 12 12

**MNG FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

İnönü Mah.Cumhuriyet Cad. Şakirpaşa İş Hanı  
No.89-91 34373 Elmadağ-İstanbul  
Tel: (0212) 343 94 80 Faks: (0212) 343 96 05

**MERSAN FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Barbaros Bulvarı No.127  
Balmumcu/Beşiktaş-İstanbul  
Tel: (0212) 272 28 20 Faks: (0212) 272 28 24

**PAMUK FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Büyükdere Cad.Enka Binası No.108 Kat:2-3  
34394 Esentepe-İstanbul  
Tel: (0212) 347 34 00 Faks: (0212) 356 30 04

**SANKO FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Evren Mah. Gülbahar Cad. No.27  
Sanko Pazarlama İş Merkezi K.12  
Bağcılar-Güneşli/İstanbul  
Tel: (0212) 410 45 30 Faks: (0212) 410 45 31

**SIEMENS FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Meclis-i Mebusan Cad. No:125  
34433 Fındıklı-İstanbul  
Tel: (0212) 251 02 07 Faks: (0212) 252 02 07

**SÜZER FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Asker Ocağı Cad. No.15 Süzer Plaza 34367  
Elmadağ-İstanbul  
Tel: (0212) 334 48 00 Faks: (0212) 334 48 66

**ŞEKER FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Nispetiye Cad.Tanburi Ali Efendi Sokak  
No.1 Etiler-İstanbul  
Tel: (0212) 358 42 92 Faks:(0212) 358 43 20

**TEB FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Setüstü Haktan İşmerkezi No.45 K.3  
34427 Kabataş-İstanbul  
Tel: (0212) 252 50 00 Faks: (0212) 252 55 01

**TEKFEN FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Eski Büyükdere Cad. Tekfen Tower No.209  
4.Levent-İstanbul  
Tel: (0212) 357 07 07 Faks: (0212) 357 08 25

**TEKSTİL FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Aydınlıkevler Mah. İnönü Cad. Gökçe Sk.  
GSD Binası. No:14 38854 Küçükyalı-İstanbul  
Tel: (0216) 587 90 00 Faks: (0216) 489 97 85

**TİCARET FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Yalı Köşkü Cad.Hayri Efendi Sk. No.36/1  
Eminönü-İstanbul  
Tel: (0212) 514 82 19 Faks: (0212) 514 82 18

**TOPRAK FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Büyükdere Cad. No.108 Enka Binası K. 53  
34394 Esentepe-İstanbul  
Tel: (0212) 356 18 90  
Faks: (0212) 356 18 70

**ULUSAL FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Büyükdere Cad. Beyazıt Han No.86 K.7  
Gayrettepe-İstanbul  
Tel: (0212) 288 43 43 Faks: (0212) 274 02 60

**VAKIF FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Büyükdere Cad. Matbuat Sk. Gazeteciler Sitesi  
No:17 Esentepe-Şişli-İstanbul  
Tel: (0212) 337 67 67 Faks: (0212) 337 67 99

**VFS FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Volvo Center. Cevat Açıkalın Cad. No.1  
Tozkoparan 34010 Merter-İstanbul  
Tel: (0212) 482 40 40 Faks: (0212) 481 85 45

**YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.O.**

Morbasan Sk. Koza İş Mrk. C Blok. Kat:6-9  
34349 Balmumcu-İstanbul  
Tel: (0212) 336 60 00 Faks: (0212) 216 96 15

**YATIRIM FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

Büyükdere Cad. Nuroi Maslak Plaza A Blok  
No.71 Kat:16 34398 Maslak-İstanbul  
Tel: (0212) 328 18 99  
Faks: (0212) 328 18 81

**ZİRAAT FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.**

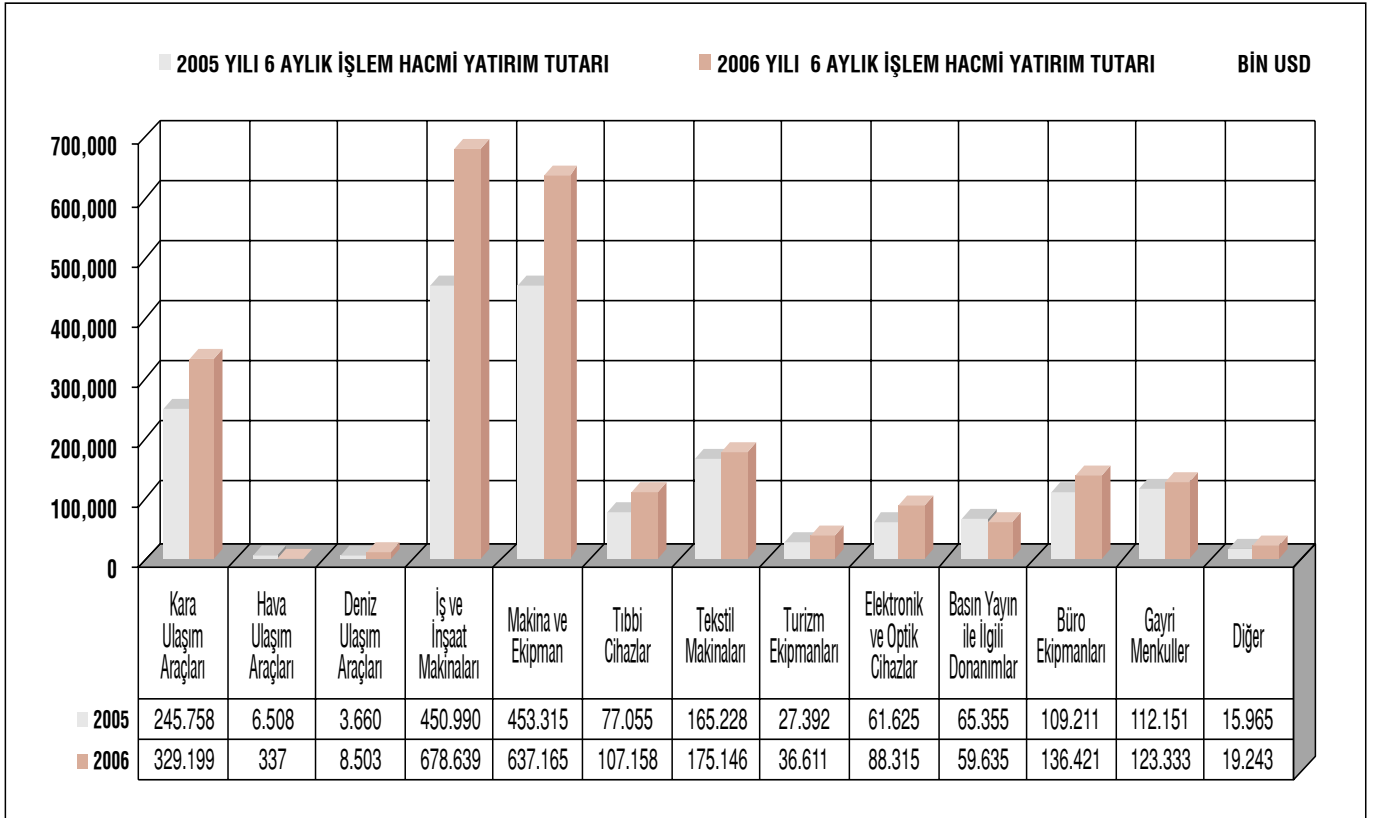
Büyükdere Cad. No.43 B Blok K.2  
34398 Maslak-İstanbul  
Tel: (0212) 286 51 47 Faks:(0212) 286 18 36

## FİDER 6 Aylık İstatistik Sonuçları

FİDER -Finansal Kiralama İşlemlerinin Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Ocak - Haziran 2006)

MAL GRUPLARI	I.DÖNEM (01.01.2006-31.03.2006)			II.DÖNEM (01.04.2006-30.06.2006)			2006 - ALTI AYLIK		
	Bin YTL	Bin USD	Dağılım %	Bin YTL	Bin USD	Dağılım %	Bin YTL	Bin USD	Dağılım %
Kara Ulaşım Araçları	207.946	154.872	13.53	279.429	174.327	13.89	487.375	329.199	13.73
Hava Ulaşım Araçları	364	271	0.02	106	66	0.01	470	337	0.01
Deniz Ulaşım Araçları	6.604	4.918	0.43	5.745	3.584	0.29	12.349	8.502	0.35
İş ve İnşaat Makinaları	372.474	277.407	24.24	643.135	401.232	31.97	1.015.609	678.639	28.62
Makine ve Ekipman	440.806	328.298	28.68	495.083	308.867	24.61	935.889	637.165	26.37
Tıbbi Cihazlar	72.622	54.087	4.73	85.069	53.072	4.23	157.691	107.159	4.44
Tekstil Makinaları	117.039	87.167	7.62	141.021	87.979	7.01	258.060	175.146	7.27
Turizm Ekipmanları	25.128	18.715	1.63	28.686	17.896	1.43	53.814	36.611	1.52
Elektronik ve Optik Cihazlar	55.492	41.329	3.61	75.315	46.987	3.74	130.807	88.316	3.69
Basın Yayın ile İlgili Donanımlar	41.177	30.667	2.68	46.432	28.967	2.31	87.609	59.634	2.47
Büro Ekipmanları	94.871	70.657	6.17	105.413	65.764	5.24	200.284	136.421	5.64
Gayrimenkuller	94.679	70.514	6.16	84.664	52.819	4.21	179.343	123.333	5.05
Diğer	7.685	5.724	0.50	21.670	13.519	1.08	29.355	19.243	0.83
<b>GENEL TOPLAM</b>	<b>1.536.887</b>	<b>1.144.626</b>	<b>100.00</b>	<b>2.011.768</b>	<b>1.255.079</b>	<b>100.00</b>	<b>3.548.655</b>	<b>2.399.705</b>	<b>100.00</b>
<b>İŞLEM ADEDİ</b>	<b>9.708</b>			<b>13.428</b>			<b>23.136</b>		

Not: FİDER Üyesi Şirketlerin Yurtiçi Kiralama İşlemlerini Göstermektedir.



www.fider.org.tr  
fider@fider.org.tr

Fider Finansal Kiralama Derneği'nin  
Yayın Organıdır.

Ağustos 2006 Sayı: 16

Üç ayda bir yayınlanır.

Yayın Türü: Yerel Süreli  
Para ile satılmaz.

FİDER Finansal Kiralama Derneği Adına Sahibi : Dursun AKBULUT

Genel Yayın Yönetmeni : Murat ALACAKAPTAN

Yazı İşleri Müdürü : Müge KARIŞMAN

Adres : Nispetiye Cad. Levent İş Merkezi No: 6 Kat: 2 34330 1. Levent-İST.

Tel: (0212) 284 53 10 (pbx) Faks: (0212) 281 66 47

Yapım ve Baskı: Lebib Yalkın Yayınları ve Basım İşleri Anonim Şirketi  
Otosanayii Barbaros Cad. No:78 4.Levent-İST. Tel (0212) 282 39 00