FİNANSAL KİRALAMA NEDİR?

- Finansal Kiralama;işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmek ve yatırımlarını gerçekleştirebilmek için gereksinim duydukları yatırım mallarının satın alınması yerine,belli dönemlerde ödemelerde bulunmak üzere bir finansal kiralama şirketi tarafından belli bir süre ve ücretle kullandırılmasıdır.

- Satıcı işletme

- Kiralayan işletme

- Kiracı işletme

Finansal Kiralamaya Konu Olan Mallar:

Tıbbi Cihazlar

Bilgisayar 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,Vinçler,İş Makineleri

Matbaa Makineleri

Her Türlü Tezgah ve Üretim Makineleri

Tekstil Makineleri

Komple Fabrikalar

Komple Hastane,Otel ve Büro donanımları

LEASING İŞLEMİ NASIL GERÇEKLEŞİR?

Kiracı gereksinim duyduğu yatırım malını ya da ekipmanı seçer ve karar verir,kiralama şirketine başvurur,kiralama şirketi gerekli gördüğü araştırmaları yapar,leasing sözleşmesi imzalanır.Satıcı firma ile satış anlaşması (bakım ve satış sonrası hizmetler de dahil) yapılarak ekipman kiracıya teslim edilir.Kiracı sözleşmede belirlenen şartlar ve süreyle kira öder,süre sonunda yapılan anlaşmaya bağlı olarak leasing sona erdirilir.

Finansal leasing için:

- Kira süresi malın ekonomik ömrünün %75’inden fazla olmalıdır.

- Kira süresince ödenen kiraların toplamının bugünkü değeri,malın satın alma bedelinin %90’ından fazla olmalıdır.

- Sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya devredileceği öngörülmelidir.

- Sözleşme sonunda malın piyasa değerinin altında kiracıya satın alma hakkı vermelidir.

FİNANSAL KİRALAMANIN YARARLARI

- Projelerinize %100 finansman,

- Yatırım projesinin tümü bu yolla finanse edilebildiği gibi,yatırım malının satın alma bedeli dışında kalan nakliye,vergi,montaj giderleri gibi maliyete yansıyan masraflarda bu kapsamda karşılanabilir.

- Leasing işleminden doğan anapara ve faizlerden oluşan tüm borç yükü kar/zarar hesabında masraf olarak gösterilebilir.

- Esnek Kira Ödeme Planı;Fon akışınıza uygun esnek Kira ödemeleri ile nakit akışınızı planlayabilirsiniz.

- Leasing (kiralama) bir kredi değildir.Bu nedenle bilançonun pasifinde yer almadığından borç/öz kaynak oranını etkilemez.

- KDV avantajı sağlayarak maliyetleri azaltır.

- Risk nedeniyle gelmekte tereddüt eden yabancı sermayenin gelmesi için daha güvenli bir seçenek olduğundan ekonomik ve siyasi riski azaltmaktadır.

- Finansman kaynaklarının etkin ve esnek kullanımını sağlar ve bu kaynakları üretime kanalize ederek sermaye birikimine katkıda bulunur.

- İmalatçı firmaların tanıtım ve pazarlama olanaklarını arttırır.

- Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin yararına olarak,orta ve uzun vadeli yatırım olanaklarının sınırlı olduğu dönemlerde,işletmelere uygun koşullu finansman kolaylığı sağlar.

- Kira ödemeleri,kiracının durumuna göre belirlendiğinden,kira konusu ekipmanın yarattığı gelire göre ödeme planı yapılabilmekte,bu da işletmeye nakit akımı avantajı sağlamaktadır.

- Teknolojik gelişmenin hızlı olduğu sektörlerde işletmeyi ölü yatırımlardan kurtarır.(Örn,uçak)

- Leasing ödemeleri masraf yazılıp vergiden düşülebilir.

- Kira süresi sonunda malın mülkiyeti kiracıya geçer.

- Bilançonun borç hanesi büyümez.

- Yatırımın tamamı krediye bağlanarak taksitlendirilmektedir.

FAALİYET KİRALAMASI

Kira konusu olan mal,bir leasing anlaşması ile söz konusu varlığın ekonomik ömrünü kapsamayan daha kısa bir süre için kiralanmaktadır.Burada sözleşme belirli bir süreyi kapsadığı halde,önceden belirtilen süreler içinde ihbar yapılarak feshedilebilmektedir.

Yasal olarak makina-tesisin mülkiyetinin kiraya verende kalmasına rağmen,ekonomik açıdan kiralanan varlık üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi haline getiren uzun süreli leasing türüdür.

LEASING TÜRLERİ

- Yurtiçi kiralama

- Uluslararası kiralama

- Satış ve geri kiralama

Yurtiçi Kiralama: Yatırım malının yurt içinden veya yurt dışından,kiralayan tarafından

satın alınarak yatırımcıya kiralanmasıdır.

Uluslararası Kiralama:Yurt dışında faaliyet gösteren bir leasing firması aracılığı ile yurt dışında faaliyet gösteren şirket tarafından yapılan bir leasing işlemidir.

Satış ve Geri Kiralama:Leasing kuruluşları,nakit sıkıntısı duyulan bazı hallerde firmanın yatırım mallarından birini satın alarak karşılığını nakit olarak öder.Leasing şirketi,bu yatırım malını yeni bir kira sözleşmesi yeniden kiracıya kullandırır.

BARTER

Diyelim ki iki kişiden birinin pantolona,diğerinin ise gömleğe ihtiyacı var.Ve bu kişilerin birinin elinde ihtiyaç fazlası pantolon ve diğerinin elinde de fazladan gömlek var.İhtiyaçlarının farkında olan bu iki kişi karşılıklı anlaşarak gömlek ve pantolonu değişiyor.Kısaca Barter,satın alınan mal ve hizmetin bedelinin üretilen mal ve hizmet ile ödendiği bir finans ve ticaret sistemidir.

Barter Sistemine her firma üye olabilir mi?

- Temelde pazar ve sektör kısıtlaması olmaksızın her firma barter sistemine üye olma hakkına sahiptir.Ancak sadece Barter Şirketinin müracaatını onayladığı firmalar üye olmaktadırlar.Yeni Dünya Barter sistemine üye olan firmalardan bir senelik üyelik bedeli olarak 600 $ + KDV,ayrıca yapılan her barter işleminden alıcıdan ve satıcıdan %4 komisyon + KDV alınmaktadır.

- Barter sisteminin üyeleri bir mal veya hizmet satın aldıklarında para ve diğer ödeme araçları ile ödeme yapmazlar ve bedeli karşılığı USD olarak barter sistemine borçlanırlar.

Borçlu firmalar ödemeyi nasıl yaparlar?

- Barter sistemi ile mal veya hizmet alıp borçlanan firma borcunu 12 aylık sürede ürünü diğer bir üye firmaya satarak öder.

- On iki aylık sürede ödeme yapamaz ise borcunu USD karşılığı nakit olarak öder.

Barter kredisinin avantajları nelerdir?

- Barter kredisinin banka kredisi ile kararlaştırıldığında en büyük avantajı maliyetidir.Barter finansmanı ucuz maliyetli bir Amerikan Doları kredisidir ve üyeye maliyeti Amerikan Dolarının on iki ayda TL karşısında yaptığı prim kadardır.Ayrıca herhangi bir faiz ödemesinde de bulunmaz.

Ne tür teminat istenmektedir?

- Gayrimenkul ipoteği,banka teminatı veya firma çeki teminat olarak kabul edilebilir.

Firmalar ürünlerine nasıl müşteri bulurlar?

- Firmalar barter sistemine üye olduklarında sisteme arz ettikleri mallar ve hizmetler ile ilgili Arz Bildirim Formunu Barter şirketine verirler.Barter şirketi bütün üyelerin ürünleri ile ilgili bilgileri bilgi bankasına kaydederek İnternette yayınlar.Üyeler sisteme arz edilen malları ve hizmetleri İnternet adresine girerek görürler.Üye firma ayrıca kendisi internet üzerinden arz kaydı yapabilmektedir.

BARTER SİSTEMİNİN AVANTAJLARI

1. Nakit para kullanmadan takas,

2. Atıl kapasite ve stoklarının eritilmesi,

3. Finansman maliyetinin düşürülmesi,

4. Yeni pazar ve müşteri kazanarak ciro artışının sağlanması,

5. Yurtdışı pazarlama açılmada kolaylık Hiçbir yere gitmeden ihracat,

6. Otomatik olarak bir pazarlama bilgi-iletişim hizmet.

DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ

1) Peşin Ödeme,

2) Akreditifle Ödeme,

3) Vesaik Mukabili Ödeme,

4) Mal Mukabili Ödeme.

İthalatçı riskten korunmak için:

- Mal karşılığı ödeme

- Kabul kredili (poliçe karşılığında) ödeme

- Açık hesap (temiz poliçe,çek karşılığı) yönteminde ödeme ister.

Mal Karşılığı Ödeme:

İthalatçının satın aldığı mal bedelini,malın ithalinden sonra ödemesi şeklinde yapılan bir ihracattır.

İhracatçı malları sevk eder.

İthalatçı gönderilen malları gümrükten çeker.

İthalatçı mal bedelini bankaya yatırır.

Banka mal bedelini ihracatçıya transfer eder.

Kabul Kredili Ödeme:

İthalatçı satın aldığı mal bedelini bir poliçe karşılığında görüldüğünde (sight draft) veya vadesinde (time draft) ödemektedir.Poliçe bir ödeme emridir.Bu ödeme şeklinde poliçe ihracatçı tarafından ithalatçıya veya onun bankası üzerine ve ihracatçının bankası emrine çekilir.Bu tür poliçe diğerlerinden farklı olarak poliçe bedelinin vadesinde ödeneceği hususunda bir bankanın dönülemez yükümlülüğünü taşır.Ödenmeme riski yoktur.

Açık hesap ödeme:

Mallar ihracatçı tarafından belirli tarihlerde ithalatçıya gönderilir ve mal bedeli de temiz bir poliçe veya çek karşılığında ödenir.Temiz poliçe başka herhangi bir belge eklemeden düzenlenen poliçedir.Belgeli olarak düzenlenmediği için ve taraflar önemli bir güvende unsuru oluşturduğu için ve formaliteleri azalttığı için bu tür bir ödeme şekli taraflar arasında giderek artan bir hızda kullanılmaktadır.Ancak yinede ihracatçının ithalatçıyı tanıması hakkında yeterli bilgiye sahip olması gerekir.

İhracatçı riskten kurtulmak için:

- Peşin ödeme

- Belge karşılığı ödeme

- Akreditifli ödeme ister

Peşin Ödeme:

İthalatçının mal bedelini,konşimento,emtia senedi gibi bir belge olmaksızın malın ihracından önce ihracatçıya ödemesidir.

İthal edilecek mal bedeli,ithalatçı tarafından kendi ulusal parası cinsinden ülkesindeki amir bankaya yatırılır.Amir banka ihracatçının ülkesindeki muhabirine talimat verecek mal bedeli tutarının ihracatçıya ödenmesini ister.İhracatçı,ihracat karşılığı alacağını muhabir bankadan kendi ulusal parası cinsinden tahsil ederek Döviz Alım Belgesi düzenler.İhracatçı,sipariş edilen malı ithalatçıya gönderir.

Vesaik Karşılığı Ödeme:

İthalatçının satın aldığı mal bedeli o malı temsil eden belgeye dayanarak ödemesidir.

İthalatçı ve ihracatçı arasında bir satış sözleşmesi yapılır.

İhracatçı malları gönderir.

İhracatçı belgeleri kendi bankasına (amir banka) gönderir.

Amir banka,sevk belgelerini döviz mektubu ekinde ithalatçının bankasına (muhabir bankaya)gönderir.

İthalatçı mal bedelini kendi bankasına,muhabir bankaya öder.

Muhabir banka mal bedelini ihracatçının bankasına transfer eder.

Akreditif:

Akreditif (Uluslararası işlemlerde kısaca L/C-Letter of Credit olarak adlandırılır);İhraç edilen malların bedellerinin ödenmesi konusunda belirli şartların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkinin bir çeşit teminattır.İhracatçı sözleşmede önceden belirlenen koşullara uygun olarak malların gönderildiğini kanıtlayan belgeleri bankasına sunar.İthalatçının bankasına,bu belgelere dayanarak malın bedelini ödeme yükümlülüğünü üstlenir.Böylece ihracatçı firma malı ihraç ettikten sonra ödemenin yapılacağı güvencesine sahip olur.

Akreditif de tanımlar:

- Akreditif amiri:Akreditif açılmasını isteyen ithalatçı

- Amir banka:İthalatçının bankası

- Lehdar:İhracatçı

- Muhabir banka:İhracatçıya haber veren banka

Ödemenin Yapılması İçin Koşullar:

İthalatçı ve ihracatçı arasında yapılan satış sözleşmesinde yer alan koşulların hepsi ödemenin yapılabilmesi için gerekli koşulları oluşturmaktadır.Bunlar çoğunlukla ticarete konu malların kalitesiyle ilgili teknik özellikleri,belli bir birim cinsinden miktarı,birim fiyatı,teslim şekli,paket ağırlığı,nakliyesi,ödeme şekli gibi hususları içermektedir.Bu hususların yerine getirildiğini doğrulayan fatura,kalite kontrol belgesi,konşimento,menşe şahadetnamesi gibi belgelerin ihracatçı tarafından bankaya sunulması gerekmektedir.

Akreditif kredisi:

Akreditifli ödeme şeklinde,ihracatçı sevk belgelerini bankaya teslim ederek hemen mal bedelini tahsil edebilmektedir.Malların sevk edilmesi alıcı ülkeye ulaşması ve alıcının mal bedellerini göndermesi aşamalarında geçecek süre zarfında alıcın finansal kaybı olmayacaktır.

Akreditif Türleri:

a) Kabilirücu akreditif

b) Gayrikabilirücu akreditif

c) Teyitli akreditif

d) Karşılıklı akreditif

e) Devredilebilir akreditifler

f) Kırmızı şartlar akreditifler

g) Yeşil şartlı akreditifler

Kabili Rücu Akreditif: İthalatçı ya da ihracatçı akreditifli tek taraflı olarak iptal edebilirler.

Gayri Kabulü Rücu Akreditif:Akreditif,tarafların tümünün onayı ile iptal edilebilmesi durumudur.

Teyitli Akreditif:Ödemenin yapılacağına dair teyit veren bir akreditifdir.Bu bankanın teyidi sonrası bedel ödenebilmektedir.İhracatçı kendisini güvenceye almıştır.Teyid eden banka olarak tarafların bankaları dışında başka bir ödeme bankasının bulunması istenebilir.İşlemler tamamlandıktan sonra devreye giren bu banka ödeme garantisi vermektedir.

Satıcı kendi lehine açılmış bulunan bir akreditif çerçevesinde temin edeceği malları başka bir ülkede bulunan asıl alıcıdan alarak,akreditif amirine gönderebilir.Orijinal akreditifin lehtarı tarafından asıl satıcı lehine açılan bu akreditife karşılıklı akreditif denilir.

Devredilebilir Akreditif:Lehdarı tarafından üçüncü bir şahsa devredilebilen akreditife,devredilebilen akreditif denir.Bir akreditifin devredilebilmesi için,bu yetkinin lehtara açıkça tanınmış olması gerekir.Devredilebilen akreditifin lehtarı,dilerse hakkını bir başka şahsa devredebilir.

Kırmızı Şartlı Akreditif:Satıcının finansmanı amacıyla malların gönderilmesinden önce ihracatçıya avans verilmesini veya peşin ödeme yapılmasını mümkün kılan akreditiftir.

Yeşil Şartlı Akreditif:Kırmızı şartlı akreditif gibi,satıcıya peşin ödeme yapılmasına imkan verir.Ancak,bu tip akreditifte peşin ödeme,malların depolanması ve makbuzun bankaya verilmesi aşamasında gerçekleştirilir.

Akreditifin İthalatçı için faydası:

İthalatçı akreditif koşulları yerine getirilmedikçe bankanın ödemede bulunmayacağından emindir.

Akreditifin İhracatçı açısından faydası:

- Satıcı paranın kendisine ödeneceğine dair bir bankanın yükümlülüğünü elde etmiştir.

- Akreditif ile öncesi finansman sağlanabilir.