

**MADENCİLİK SEKTÖRÜNDE ALTERNATİF
FİNANSMAN KAYNAKLARI ve BUNLARIN
DEĞERLENDİRİLMESİ**

Dokuz Eylül Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü

Yüksek Lisans Tezi

Maden Mühendisliği Bölümü, Maden İşletme Anabilim Dalı

Tuğba DEMİREL

Eylül, 2008

İZMİR

YÜKSEK LİSANS TEZİ SINAV SONUÇ FORMU

TUĞBA DEMİREL, tarafından **YRD. DOÇ. DR. BAYRAM KAHRAMAN** yönetiminde hazırlanan **“MADENCİLİK SEKTÖRÜNDE ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI ve BUNLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ”** başlıklı tez tarafımızdan okunmuş, kapsamı ve niteliği açısından bir Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

.....
Yrd. Doç. Dr. Bayram KAHRAMAN

Yönetici

.....

Jüri Üyesi

.....

Jüri Üyesi

Prof. Dr. Cahit HELVACI

Müdür

Fen Bilimleri Enstitüsü

TEŐEKKÖR

Sadece projemin hazırlanma aşamasında değil hayatın her evresinde desteğini ve yardımlarını benden esirgemeyen değerli hocam Yrd. Doç. Dr. Bayram KAHRAMAN'a sonsuz teŐekkÖrlerimi sunarım.

Ayrıca bu günlere gelmemi sağlayan sevgili aileme, beni hiç bir zaman yalnız bırakmayıp, desteğini esirgemeyen ablam Figen KAHRAMAN'ada teŐekkÖrlerimi sunarım.

Tuğba DEMİREL

MADENCİLİK SEKTÖRÜNDE ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI VE BUNLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

ÖZ

Madencilik, maden üretmek amacıyla maden yatağı ile üretim faktörlerinin bir araya gelmesinden oluşan, teknik ve ekonomik faaliyetleri içeren bir sektördür. Riskli, olanakları çok sınırlı ve bilinmeyi fazla olup, bedenen, ruhen ve zihnen enerji ve emek gerektiren, doğa ile ilk savaşın verildiği bir meslektir.

Bu sektör aynı zamanda büyük sabit sermaye yatırımları gerektirir. Madencilik sektörünün, günümüz değişen ve gelişen piyasa şartlarında, rekabet gücünü koruyabilmesi ve artırabilmesi için yeni teknolojileri uygulaması ve mevcut teknolojilerini yenilemesi gerekmektedir. Ancak kendini kısa sürede amorti etmesi zor olan, orta ve uzun vadeli yatırımlara ihtiyaç duyulan madencilik sektöründe en büyük sorun finansman yetersizliğidir. Bugün ülkemizde bu sektörün ihtiyacını karşılayacak orta ve uzun vadeli finansman kaynakları son derece kısıtlıdır. Ülkemizde söz konusu finansmanı sağlayabilecek devlet ve ticari bankalar ile dünya bankasına bağlı kredi mekanizmaları bulunmaktadır. Fakat bu kurumlara yapılan başvuru süreci ve olumlu ya da olumsuz cevap süresi çok uzun olduğundan firmalar kısa vadede finansman problemlerinin çözülmesinde alternatif finansman kaynaklarına büyük önem kazanmıştır. Firmalar gereksinim duydukları mal ya da hizmetin, nakit para yerine, üretilen mal ve hizmetle ödenmesi olarak tanımlayabileceğimiz barter, sabit sermaye yatırımlarının çok kısa sürede gerçekleştirilmesine ve yatırım tutarının uzun vadede kira öder gibi ödenmesine imkân veren finansal kiralama (financial leasing), iç ve dış ticaret işlemlerine uygulanan ve özellikle kısa vadeli mal satışlarında başvurulan factoring yatırımcılara alternatif finansman kaynakları olarak büyük kolaylıklar sağlamaktadır.

Hazırlanan bu çalışmada yatırımların finansmanında kullanılabilecek tüm fon türleri ve kaynakları ile özellikle alternatif finansman kaynaklarının madencilik sektöründe uygulanabilirliği detaylı olarak anlatılmıştır.

Anahtar sözcükler: Madencilik, finansman, alternatif finansman, yatırım, barter, leasing, factoring

ALTERNATIVE FINANCE RESOURCES IN THE MINING SECTOR AND EVALUATION OF THESE

ABSTRACT

Mining is a sector containing technical and economical activities that is composed of the mineral deposit associated with the production factors in order to produce mine. It is a risky profession, with limited opportunities and many unknowns which requires great amount of mental and body energy and effort.

This sector at the same time requires large constant capital investments. It is necessary to apply new technologies for the mining sector to maintain its competition under presently developing market conditions and to renew these technologies.

However, in the mining sector, in which amortization is hard and necessitating middle and long term investments, the biggest problem is finance deficiency. Nowadays, in our country, middle and long term financial resources are very limited to meet the needs of this sector. In our country, there are governmental and commercial banks and credit mechanisms tied to the world bank. But, since the application procedure to these associations and reply back time, either positive or negative is too long, firms have forwarded to alternative finance resources to resolve financial problems in the short run. The firms have directed to the payment in the form of product and service instead of cash which we call barter, to the achievement of constant capital investments in a very short time, to financial leasing in which payment is made in long installments and to factoring that is applied in domestic and external trading operations and provides alternative finance resources to the investors in short-term product sale.

Within this study, all funding types that could be used in the finance of investments and especially the applicability of alternative financial resources in the mining sector have been explained in detail.

Keywords: Mining, finance, alternative finance, investment, barter, leasing, factoring

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
YÜKSEK LİSANS TEZİ SINAV SONUÇ FORMU	ii
TEŞEKKÜR	iii
ÖZ.....	iv
ABSTRACT	v
BÖLÜM BİR - GİRİŞ.....	1
BÖLÜM İKİ - MADENCİLİK SEKTÖRÜNÜN TANIMI	3
2.1 Madencilik Nedir?.....	3
2.2 Madencilik Faaliyetleri	6
BÖLÜM ÜÇ - EKONOMİDE MADENCİLİK	10
3.1 Dünyada Madencilik	10
3.2 Türkiye’ de Madencilik.....	11
BÖLÜM DÖRT - MADENCİLİKTE YATIRIM AŞAMALARI.....	12
4.1 Arama Aşaması	12
4.1.1 Bölgesel Arama(Prospeksiyon).....	12
4.1.2 Maden Yatağı Ön Araması	13
4.2 Rezerv Tespiti ve Proje Geliştirme Aşaması	14
4.2.1 Rezerv Tespiti	14
4.2.2 Kesin Proje Geliştirilmesi(Fizibilite Raporu)	14
4.3 Proje Uygulama	15
4.3.1 İhzarat	15
4.3.2 Tesis	15
4.4 İşletme Aşaması	15
4.4.1 Kapasite Artımı	16
4.4.2 Yenileme.....	16
4.4.3 Darboğaz Giderme	16
4.4.4 Modernizasyon	16
4.4.5 Pazarlama	16
BÖLÜM BEŞ - MADENCİLİKTE FİNANSMAN ve RİSK.....	17

5.1 Maden Arama İle Rezerv Tespiti ve Proje Geliştirme Aşamalarında Riskli Yatırım Finansmanı.....	17
5.2 Proje Uygulama ve İşletme Aşamalarında Normal Yatırım Finansmanı	17
5.3 Madencilikte Finansman Kaynakları	18
5.3.1 Yurtiçi Finansman Türleri	20
5.3.1.1 Kısa Vadeli Fonlar.....	20
5.3.1.2 Orta Vadeli Fonlar	27
5.3.1.3 Yurtiçi Fon Kaynakları	32
5.3.2 Yurtdışı Finansman Kaynakları	34
BÖLÜM ALTI - ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI	39
6.1 Barter.....	39
6.1.1 Barter Nedir?	40
6.1.2 Barter'in Gelişimi	42
6.1.3 Barter Ortak Pazarı	43
6.1.3.1 Barter Ortak Pazarının Kabiliyeti	44
6.1.4 Barter Ortak Sisteminin İşleyişi.....	45
6.1.4.1 Barter İşlem Komisyonu	47
6.1.5 Barter Sisteminin Hukuki Yapısı	48
6.1.5.1 Barter İşlemlerinin Türk Vergi Kanunları Karşısındaki Durumu .	49
6.1.5.2 Gelir Vergisi Ve Kurumlar Vergisi Karşısındaki Durumu	49
6.1.6 Barter Sisteminin Yaygın Olarak Kullanıldığı Sektörler	50
6.1.7 Barter Sisteminin Avantajları ve Dezavantajları	52
6.1.8 Madencilik Sektörü ve Barter	54
6.2 Leasing.....	56
6.2.1 Leasing'in Gelişimi.....	60
6.2.2 Leasing Türleri Nelerdir?	64
6.2.2.1 Finansal Kiralama (Finance Leasing)	64
6.2.2.2 Faaliyet Kiralaması (Operating Lease)	65
6.2.2.3 Tam Ödemeli Kiralama (Full-Payout Lease).....	66
6.2.2.4 Tam Ödemesiz Kiralama (Non-Payout Lease).....	67
6.2.2.5 Üç Taraflı (Dolaylı)-İki Taraflı (Dolaysız) Leasing.....	67
6.2.2.6 Brüt Leasing-Net Leasing	68

6.2.2.7 Sat ve Geriye Kirala (Sale-Lease Back) Sözleşmesi.....	68
6.2.2.8 Yurtiçi-Yurtdışı Kiralama (Domestic-Cross Border Leasing)	69
6.2.2.9 Takas şeklinde Kiralama (Swap Lease)	69
6.2.2.10 Gerçek Kiralama (True Lease)	69
6.2.2.11 Alt Kiralama (Sublease).....	69
6.2.2.12 Özel Kiralama (Special Lease)	70
6.2.2.13 Kişisel Kiralama (Personal Lease)	70
6.2.2.14 Birinci El-İkinci El Kiralama (First Hand – Second Hand Lease)	70
6.2.2.15 Vergi Kiralamaları (Tax-Based Lease)	71
6.2.2.16 Satışa Yardımcı Kiralama (Sales Aid Leasing).....	71
6.2.3 Leasing İşlemi	71
6.2.4 Neler Kiralanabilir	73
6.2.5 Leasing'in Avantajları Ve Dezavantajları	74
6.2.5.1 Finansal Kiralamanın Avantajları.....	74
6.2.5.2 Finansal Kiralamanın Dezavantajları	77
6.2.6 Madencilik Sektörü ve Leasing.....	79
6.2.7. Finansal Kiralama (Leasing) İşlemleri Uygulamaları	81
6.2.7.1. Uygulama I	81
6.2.7.2. Uygulama II	83
6.3 Factoring	85
6.3.1 Factoring'in Tarihçesi	85
6.3.2 Factoring Türleri	86
6.3.2.1 Tam Servis Factoring	86
6.3.2.2 Rüculu Factoring	87
6.3.2.3 Bildirimsiz Factoring.....	87
6.3.2.4 Vade Factoringi	87
6.3.2.5 Toplu İskonto.....	87
6.3.2.6 Fatura İskontosu	87
6.3.2.7 Aracılı Factoring.....	87
6.3.3 Yurtiçi Factoring:.....	88
6.3.4 Uluslararası Factoring:.....	88

6.3.4.1 İhracat Factoringı (Sadece Mal Mukabili İhracatlar İçin Uygulanır)	88
6.3.4.2 İthalat Factoringı	89
6.3.5 Factoringin Sunduğu Hizmetler:	89
6.3.6 Factoringin İş Akışı	90
6.3.6.1 Limit Onayı İçin Başvuru	90
6.3.6.2 Fatura Temliği ve Tahsilât	91
6.3.6.3 Tahsilât	92
6.3.6.4 Uluslararası Factoring	93
6.3.7 Factoring'in Tarafları	94
6.3.8 Factoringin Avantajları	94
6.3.9 Kimler Yararlanabilir?	96
6.3.10 Factoring Bedeli	96
6.3.11 Madencilik Sektörü ve Factoring	96
6.3.12. Factoring İşlemlerinin Finansman Boyutu	97
6.3.12.1. Uygulama I	97
6.3.12.2. Uygulama II	98
6.4 Forfaiting	99
6.4.1 Forfaiting'in Avantajları	100
6.4.2 Forfaiting'in İhracatçıya Yararları	101
6.4.3 Forfaiting'in İthalatçıya Yararları Nelerdir?	101
6.5 Risk Sermayesi	103
6.5.1 Risk Sermayesi Fonunu Kimler Oluşturuyor?	103
6.5.2 Risk Sermayesi Nasıl Bir Fayda Sağlıyor?	104
6.5.3 Risk Sermayesi Kime/Kimlere İlgi Duyar?	104
6.5.4 Risk Sermayesi Hangi Konulara İlgi Duyar?	105
6.5.5 Risk Sermayesinin Özellikleri Nelerdir?	105
6.5.6 Risk Sermayesi Finansman Türleri	106
6.5.7 Risk Sermayesi Şirketi Türleri	107
BÖLÜM YEDİ - SONUÇ	109
KAYNAKLAR	114

BÖLÜM BİR

GİRİŞ

Madencilik, maden üretmek amacıyla maden yatağı ile üretim faktörlerinin bir araya gelmesinden oluşan, teknik ve ekonomik faaliyetleri içeren bir sektördür. Aynı zamanda bu sektör büyük sabit sermaye yatırımları gerektirir. Madencilik sektörünün, günümüz değişen ve gelişen piyasa şartlarında, rekabet gücünü koruyabilmesi ve artırabilmesi için yeni teknolojileri uygulaması ve mevcut teknolojilerini yenilemesi gerekmektedir. Yeni yatırım yapmayan mevcut tesisleri yenilemeyen işletmelerin günümüz piyasa şartlarında başarılı olamayacağı herkesçe bilinmektedir.

Ancak kendini kısa sürede amorti etmesi zor olan, orta ve uzun vadeli yatırımlara ihtiyaç duyulan madencilik sektöründe en büyük sorun finansman yetersizliğidir. Bugün ülkemizde bu sektörün ihtiyacını karşılayacak orta ve uzun vadeli finansman kaynakları son derece kısıtlıdır. Ülkemizde söz konusu finansmanı sağlayabilecek devlet ve ticari bankalar ile dünya bankasına bağlı kredi mekanizmaları bulunmaktadır. Ancak bu bankalardan talep edilen kredi için bir yığın bürokratik işlemlerin yapılması gerekiyor. Ayrıca yatırım kredisi talebine olumlu ya da olumsuz cevap 3-6 ay sonra alınabilmektedir. Cevabın olumsuz olması halinde kaybedilen zaman nedeniyle yatırımın ekonomikliği tartışılır hale gelmektedir. Dolayısıyla bu şartlarda banka kredisiyle yatırım yapmak ve rekabet etmek mümkün değildir. Bunun yanında işletmelerin ihtiyaç duydukları kaynakları tümüyle öz kaynaklarından karşılaması hem zor hem ekonomik değildir.

Bu nedenlerle, gereksinim duyulan mal ya da hizmetin, nakit para yerine, üretilen mal ve hizmetle ödenmesi olarak tanımlayabileceğimiz barter, sabit sermaye yatırımlarının çok kısa sürede gerçekleştirilmesine ve yatırım tutarının uzun vadede kira öder gibi ödenmesine imkân veren finansal kiralama (financial leasing), iç ve dış ticaret işlemlerine uygulanan ve özellikle kısa vadeli mal satışlarında başvurulan factoring gibi alternatif finansman kaynakları büyük önem kazanmaktadır.

Bu çalışmada yatırımların finansmanında kullanılabilircek tüm fon türleri ve kaynakları ile özellikle alternatif finansman kaynaklarının madencilik sektöründe uygulanabilirliği incelenmiştir.

BÖLÜM İKİ

MADENCİLİK SEKTÖRÜNÜN TANIMI

2.1 Madencilik Nedir?

Madencilik, yer kabuğunda oluşmuş, zaman zaman da yer üstünde kendini gösteren yararlı veya bir takım işlemlere maruz bırakıldıktan sonra yararlı hale gelebilecek minerallerin aranması, bulunarak çıkarılması işlemlerinden oluşur. Riskli, olanakları çok sınırlı ve bilinmeyen fazla olup, bedenen, ruhen ve zihnen enerji ve emek gerektiren, doğa ile ilk savaşın verildiği bir meslektir.

Madencilik insanlık gelişimi sürecinde vazgeçilmez bir gereksinim olmasından dolayı kendine has nitelikler taşır.

Madenciliğin genel nitelikleri;

1-Madencilik; enerji üretiminden, dayanıklı tüketim mallarına, elektronik sektörden makine, savunma, kimya ve uzay sanayisine kadar geniş bir alanda kullanılmaktadır. Dolayısıyla insanlık için vazgeçilmez bir gereksinim alanıdır. Bu nedenlerden dolayı madenciliğe yapılan yatırım ve sarf edilen çaba insanlığın gelişimi için sarf edilen bir çabadır.

2- Belirli madenler, dünyanın ancak belirli yerlerinde olup, sadece oralardan temin edilebilirler. Madenler olduğu yerde çıkartılıp, maliyet açısından da mümkün olduğu kadar üretim yerine yakın alanlarda zenginleştirilmesi gerekmektedir. Genellikle bu alanlar kırsal kesimlerdir. Bu açıdan bakıldığında madencilik istihdam ağırlıklı bir sanayi olduğu için şehirlere akımı önleyici yeni yerleşim yerleri kurulmasını sağlayan, kırsal alanların gelişimini ve toplumun sosyocoğrafik yapısını düzeltici bir fonksiyonu vardır.

3-Madenlerin miktarının sınırlı olması üretiminde ve işlenmesinde uzmanlık gerekmektedir. Bir madenin üretimi ve geliştirilmesi, bir dizi etkinliğin gerçekleştirilmesiyle sağlanır. Bu etkinlikler birbiriyle bağlantılı olarak

sürdürülmelidir. Tükenebilir bir kaynak olması nedeniyle kayıplar mümkün olduğunca az olmalıdır. Bu tür çok aşamalı bir programın planlanması ve uygulanması için çeşitli disiplinleri içeren teknik ve uzmanlaşmış personele gereksinim vardır. Tüm bu nedenlerden dolayı madencilik birçok insana meslek ve devamlı bir iş imkânı vermektedir.

4- Madencilik, ne olduğu hakkında çok az bilgi olan bir oluşuma yönelmedir. Bu yüzden çıkarılması amaçlanan mineralin terörünün yüksek veya düşük olması, ayrılması çok zor olan başka minerallerle bir arada bulunabilmesi gibi her türlü olasılığa hazır olmak gerekir. Tüm bu nedenlerden dolayı madencilik en ileri teknolojinin uygulandığı ve uygulanması gerektiği bir üretim sektörüdür.

5-Madencilik sektöründe amaç az maliyet ve az kayıpla mümkün olduğu kadar fazla malzeme üretilip madeni en iyi şekilde zenginleştirmektir. Bu sektöre yönelen insanların amaçları net olarak ortadadır. Hedefin belli olması gelişimi ve yenilenmeyi beraberinde getirir. Tüm bu nedenlerden dolayı bireyler ve madencilik kendini sürekli yeniler ve geliştirir.

6-Madencilik mesleği kendisini geliştirip yenilediği gibi başka sektörlerin gelişimine de yardımcı olmaktadır. Yatırımlarının %50-80 kadarını inşaat, elektrik ve makine sektörlerinden oluşturur ve madencilik bu sektörlerle lokomotif olmaktadır. Madencilik gelişimi ile bu lokomotiflik durumundan dolayı teknolojinin gelişiminin sürekli tetikler.

7-Madencilik de ilk yatırımı maliyeti yüksektir, yatırım süresi nispeten uzundur (2-3 yıl). Diğer sektörlerle göre uzun denilebilecek bir süre sadece yatırım gider söz konusudur. Buna karşın ilerleyen süreçte (kara) geçildiğinde diğer sektörlerle göre daha yüksek gelir elde edilir.

8-Madencilik, tek yönlü ve geri dönüşü olmayan bir işlemdir. Başka bir deyişle, işletilen hammaddeler bir kez ve geriye dönülemez bir biçimde işlenmektedir. Öte yandan insan nüfusunun hızla artması ve bu artış ile orantılı olup hammadde ihtiyacının da sürekli artması, hammadde üretiminin bir defaya özgü olması, buna

karşın rezervlerin sabit olması madencilik sektörüne ve bu sektörde çalışanlara önemli görev yüklemektedir. Bu görevleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz;

Yeni hammadde rezervlerini ortaya çıkararak insanlık hizmetine ve kullanımına sunmak,

Aranıp bulunan bu rezervleri en uygun koşullarda işleterek insanlığa bir defaya mahsus olan bu olanağı en iyi biçimde sunmak,

Özensiz ve plansız madenciliğine izin vermemek,

Doğada çevreye sorun yaratan işlemlerden kaçınmak ve bu tür tahribatlara karşı çıkmak.

9-Bir maden yatağının değerlendirilmesi "değer" haline getirilmesi için, önce bir maden yatağının geçirdiği tüm evreleri bilmek ve bunları uygulama örnekleriyle tanımak gerekir.

Projenin Planlanması: Arama yapılacak bölgenin seçimi, arazi çalışmalarının hazırlığı, arama ruhsatlarının alınması

Arama Aşaması: Hammadde zuhurlarının belirlenmesi jeofiziksel, jeokimyasal prospeksiyonlar ve Maden yatakları ile ilgili araştırmalardır. Zuhurun cevher içeriği, büyüklüğü, işletilebilme olasılıkları taşıma durumları, iklim, su ve enerji durumu ile ilgili ilk verilerin elde edilmesi.

Araştırma Aşaması: Zuhurda yapılacak araştırmalarla cevher kütlesinin ortaya çıkarılması, yarma, kuyu, galeri ve sondajla örnek alma işlemleri, örneklerde gerekli analiz ve testler, rezerv hesaplaması, teknolojik testler, ön planlama, pazar araştırması ve işletme ruhsatının alınması.

Değerlendirme Aşaması: Ön fizibilite, ara fizibilite ve detay fizibilite raporlarının hazırlanarak yatırımın ekonomik, teknik-bilimsel ve sosyo ekonomik yönünün ortaya çıkarılması.

Projenin Finansmanı: Proje için gerekli paranın kredi veya öz sermayenin bulunması, satış garantilerinin bulunması.

Teknik Plânlama: Yatağın öngörülen kapasitede üretim yapabilmesi için gerekli teçhizat ve makinelerin bilinmesi, alt yapı hizmetlerinin saptanarak gerçekleştirme aşamasına getirilmesi.

Kuruluş Aşaması: Açık işletmede dekapaj, kapalı işletmede kuyu yapımı ve düzenleme işlemlerinin yapılması, cevher kütlelerinin üretime hazırlanması.

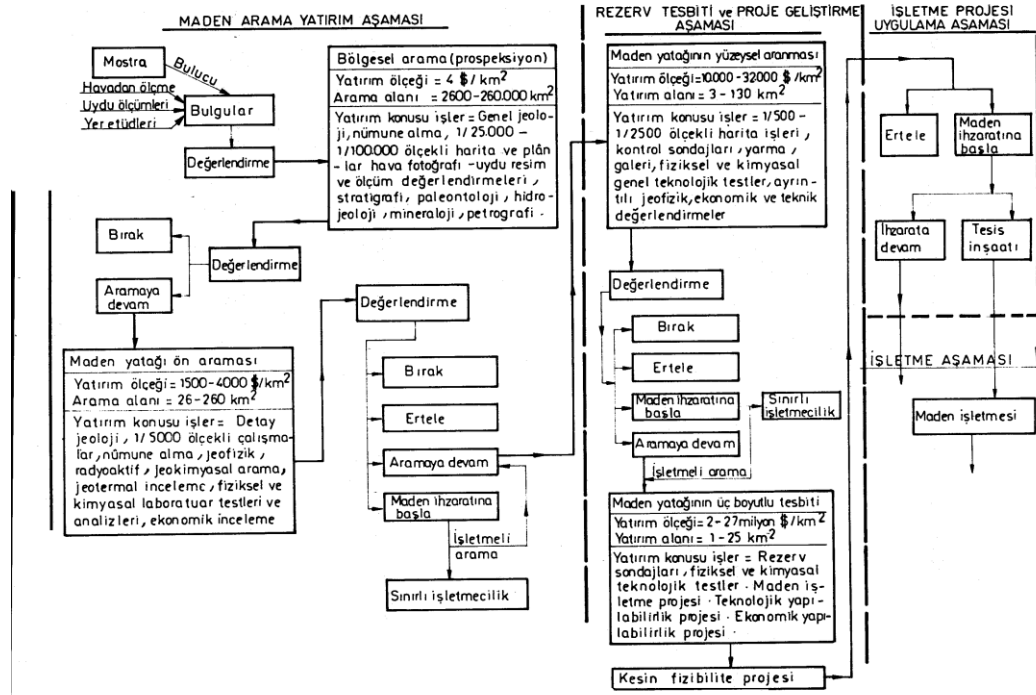
Üretim Aşaması: üretime geçiş, tesisin teslim alınması, tam kapasiteye ulaşma.

Yukarıda sayılan bütün niteliklerin bilinci ile hareket edildiği takdirde insanlık ve teknolojinin gelişimi kaçınılmazdır, ancak madencilğin zaman, sabır ve yoğun emek istediği açıktır, yatırım sermayesi yüksek, sermayenin geri kazanımı genellikle de uzun zaman aldığı için oldukça riskli bir sektördür. Madencilik bilinçli yapıldığı takdirde direkt ve bütünleşmiş gelirlerle sağladığı katma değerün ülkelerin ekonomilerinin gelişimine büyük etkisi olur. Sistematiik ve planlı yapılan çalışmalar sonucu mevcut riskler minimize edilebilir.

2.2 Madencilik Faaliyetleri

Bir maden rezervinin bulunması, jeolojik etüt ve diğer maden arama metotlarının uygulanması ile elde edilen sonuçların değerlendirilmesine bağlıdır. Arama faaliyetlerinin amacı, maden yatağının bulunduğu yerleri belirlemek, bunların en önemlisinin boyutlarını saptayarak fiziksel, kimyasal, teknolojik ve ekonomik niteliklerini ortaya koymaktır. Arama faaliyetlerinin başında görünen yüksek riski asgari düzeye indirebilmek için, arama harcamalarının riski bölüşen aşamalar halinde yapmak gerekir. Bu suretle, hem aramanın riski değişik aşamalarda değişik mali kaynaklara dağıtılmış olur, hem de yapılan harcamaların riski azaltmaya yönelik işlerde kullanılması sağlanır. Bu uygulama maden arama faaliyetlerinin niteliğine uygundur, ancak zaman kaybı doğurur. Maden sahası genellikle örtü tabakalarıyla kaplanmış, bir şekilde bulunur. Jeolojik etütlerden sonra maden (cevher) yatağının

ayrıcılık taşıyan fiziksel ve kimyasal niteliklerinin gözlenmesi ve ölçülmesi, ayrıca maden oluşumu gösterir çevrenin detay jeolojik yapısının daha geniş, bir bölge içinde incelenmesi gerekir. Bu çalışmalar sırasında jeofizik ve jeokimya kurallarına dayalı teknikler uygulanır. Maden yatağının tanınmasına yarayacak nitelikler ortaya konulur ve arama-bulma faaliyeti bu niteliğe yatkın metotlar uygulanarak geliştirilir. Örneğin, kimyasal bulgular ağır basarsa, aramada jeokimyasal metotlar uygulanacaktır. Çeşitli arama metotları birbirlerini tamamlayıcı ve denetleyici şekilde kullanılır. Jeolojik ve foto-jeolojik araştırmalar yapılır, bazen de havadan uçakla araştırmalar yapmak gerekir. Bu arama faaliyetleri başlangıçta genel ve 90k fazla ayrıntıya girmeden kabaca yapılır. Arama faaliyetlerinin ileride gerekli görülecek ayrıntıları dikkate alarak planlı bir şekilde yapılması önemlidir (Şekil 1).



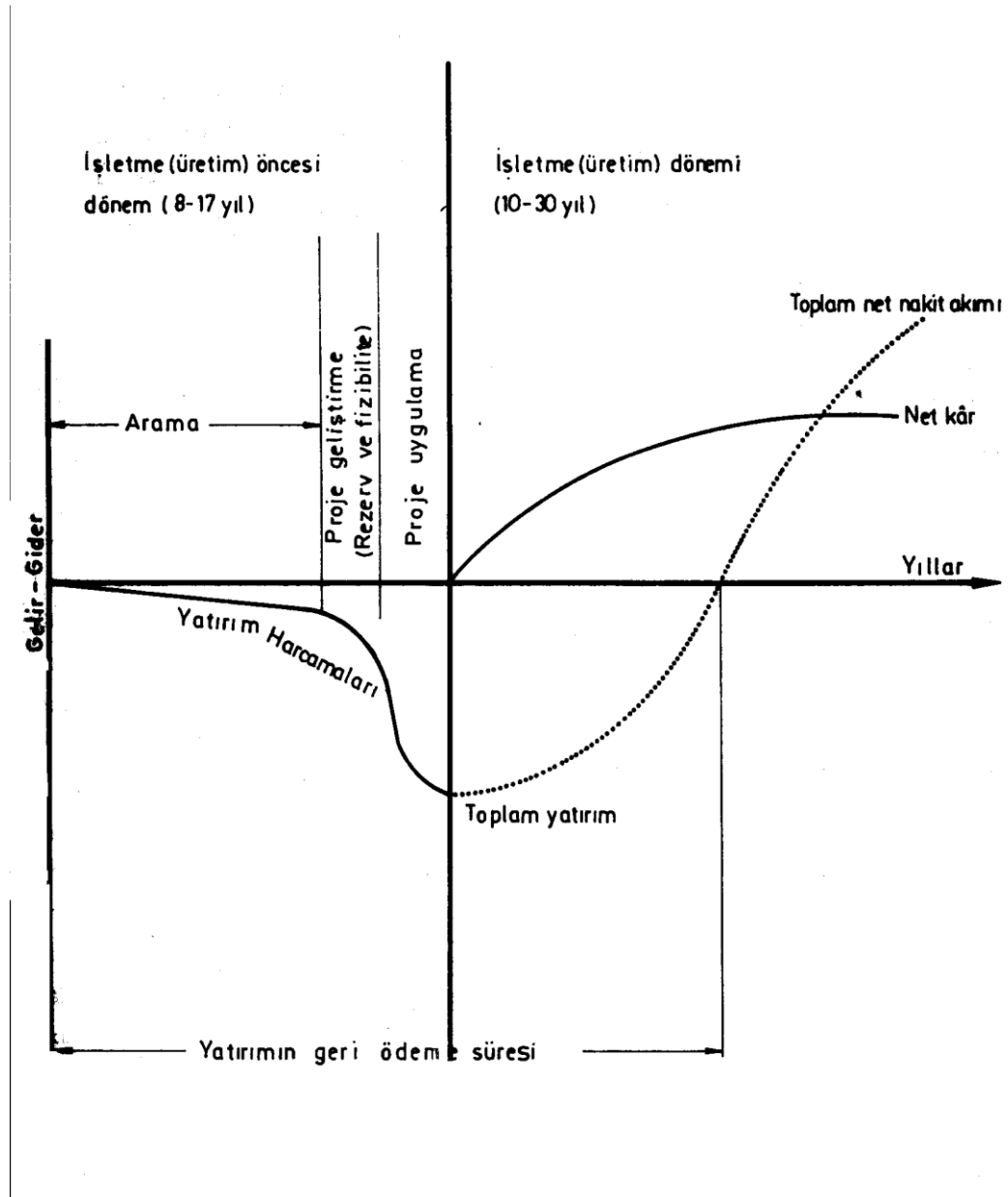
Şekil 2.1 Maden yatırım aşamaları akım şeması

Giderek daha ayrıntılı çalışmaların gerekli görüleceği bölge ve uygulanacak arama yöntemi belirlenir. Bu bölgedeki maden yatağının boyutlarını saptamak gayesiyle, sondaj delme işlemleriyle maden yatağı rezervini görünür hale koymak ve

finansman öncesi proje bilgilerinin ortaya konulması gereklidir. Bunun için o bölgede daha ayrıntılı araştırmaya geçilir. Maden yatağının ekonomik değerlendirilmesi için gerekli teknolojik test ve analizlerin tamamlanmasına önem verilir. Madeni görünür hale getirebilmek için arama kuyusu veya sondajlar açılır. Maden yatağının değerlendirilme olanakları hakkında daha ayrıntılı bilgi sağlayacak cevher hazırlama denemeleri yapılır. Bütün bu çalışmaların zaman ve büyük harcamalar gerektirmesi nedeniyle, sahadaki arama çalışmalarının sürekli olarak yönlendirilmesini sağlayacak şekilde aşamalı arama programları düzenlenir.

Maden yatağı ile ilgili boyut, ölçme, analiz, test ve kabuller ile hesaplama tekniklerinin uluslararası tanımlara uygun olması gereklidir. Sahada bu işlemler hem uzun zaman alır, hem de bir hayli masraflı olabilir. Yeterli sayıda, aralıkta, derinlikte ve karot randımanı ile sondaj yapıldıktan; gereken ölçekte harita ve kesitler çıkarıldıktan ve uygun nitelik ve nicelikte tekno-lojik testler, fiziksel ve kimyasal analizler tamamlandıktan sonra, maden işletme projesinin hazırlanmasına geçilmelidir. Projede yeraltı ve yerüstü üretim hazırlıklarının planlanması, gerekirse pilot tesis denemeleri, öğütme-kırma işlemlerinin dizaynı ile ürün standartları, pazarlama çalışmaları ve finansman imkânlarının ortaya konulması gereklidir. Bunu nihai teknik fizibilite etüdü belirler ve bundan sonra ekonomik ve mali değerlendirmeler yapılarak, proje nihai bir fizibilite çalışması çerçevesinde ortaya konur. Fizibilite etüdünün hazırlanmasından sonra yatırım için finansman teminine çalışılır ve bunun teminiyle detay proje hazırlanarak uygulamaya geçilir. Maden projelerinin verileri ile bunların teknik değerlendirilmesinin kontrolü, özellikle önem taşıyan bir husustur. Bu kontrollerin zamanında ve yeterli bir şekilde yapılması, uygulamanın iş yerinde adım adım izlenmesi, arama ve tesis yatırımı döneminde olduğu kadar işletme döneminde de önemlidir. Şekil 2'de işletme öncesi yatırım giderlerinin proje uygulama aşamasında hızla arttığı görülmektedir. Aynı şekilde işletme dönemi net kar gelirlerinin, proje net nakit akimini ortaya çıkaran geri ödeme süresi şematik olarak gösterilmiştir. Maden projelerinin önceden belirlenen, ancak değişme olasılığı olan maliyet etkenlerinin bu süreyi olumsuz yönde etkilememesi için, maden proje değerlendirmesini kontrol edilmiş, verilere dayalı olarak ve yeterli

arama çalışma sonuçlarına göre yapmak önem taşımaktadır. Ayrıca, projeyi etkileyen değişkenlerin taşıdığı risklere karşı yeterli önlem alınmış, olmalıdır (Hartman ve diğer., 1992).



Şekil 2.2 Bir maden projesinin gelir-gider akımı

BÖLÜM ÜÇ

EKONOMİDE MADENCİLİK

3.1 Dünyada Madencilik

Dünya maden rezervlerinde önemli payları olduğu gibi dünya maden üretiminde de rol oynayan ülkelerin başında ABD, Çin, G. Afrika, Kanada, Avustralya ve Rusya gelir. Bunun yanı sıra maden grubuna girmeyen petrol üretiminde ise Suudi Arabistan ve Kuveyt önemli rezervlere sahiptir.

Dünya ticaretinde madencilik ürünleri başlıca üç grupta toplanır. Bu ürünler dünya ihracat değerlerine göre ham petrol ve diğer ürünler, demir dışı metaller, maden cevherleri ve diğer mineraller olarak sıralanır.

Dünya ticaret rakamları incelendiğinde çelik, bakır, kurşun ve kalay gibi geleneksel metallerin kullanımı düşerken, ileri seramik malzemeler, plastik ve polimer kökenli malzemeler gibi yüksek teknoloji malzemelerinin kullanımının giderek arttığı görülmektedir.

Bununla birlikte çevre sorunları ve enerji fiyatlarının yüksek olması nedeniyle hemen hemen tüm metallerde görülen ikincil üretim ve geri kazanım (recycling) en fazla alüminyum sektöründe görülmektedir. Birincil alüminyum üretiminde gereken birim enerjinin yüzde 5'i kadar bir enerji tüketimi ile hurda ürünlerin geri kazanılması giderek yaygınlaşmakta olup bugün dünya alüminyum talebinin yüzde 35'i ikincil üretiminden karşılanmaktadır. Tüm bu gelişmeler de alüminyum ticaretinde azalmaya neden olmaktadır.

2000 yılı dünya maden ihracatında önde gelen ülkeler sırasıyla Avustralya, ABD, Çin ve Kanada ve Brezilya'dır (<http://www.kobifinans.com.tr/tr/sector/012001/11370>).

3.2 Türkiye' de Madencilik

Madencilik sektörüne genel olarak bakıldığında; Cumhuriyet'in ilanını izleyen dönemde sağlanan önemli ilerlemelere rağmen, Türkiye hiç bir zaman bir madencilik ülkesi olarak tanımlanabilecek konumda olmamış ve madenciliğin ülke ekonomisi içindeki yeri sınırlı düzeyde kalmış. Bu durum ülkenin maden kaynaklarının, çeşitlilik yönünden zengin olmakla birlikte, rezerv yönünden sorunlu olmasından kaynaklanıyor.

Ülke, bor ve linyite ilave olarak; mermer, trona, barit, krom, manyezit gibi madenler açısından dikkate değer rezervlere sahip. Buna karşın; petrol, doğal gaz ve taşkömürü başta olmak üzere, özellikle enerji hammaddeleri alanında kendine yeterli olmaktan uzak.

Ülkede halen 50'nin üzerinde madenin üretimi yapılıyor. En önemli üretim kalemi linyittir. Diğer önemli üretim kalemleri arasında bor tuzları, mermer, manyezit ve diğer yapı malzemeleri geliyor. Madencilik ithalatı içinde en ağırlıklı kalemler ham petrol ve doğal gaz olup, ardından taşkömürü, fosfat ve demir geliyor (<http://www.kobifinans.com.tr/tr/sector/012002/14465>).

BÖLÜM DÖRT

MADENCİLİKTE YATIRIM AŞAMALARI

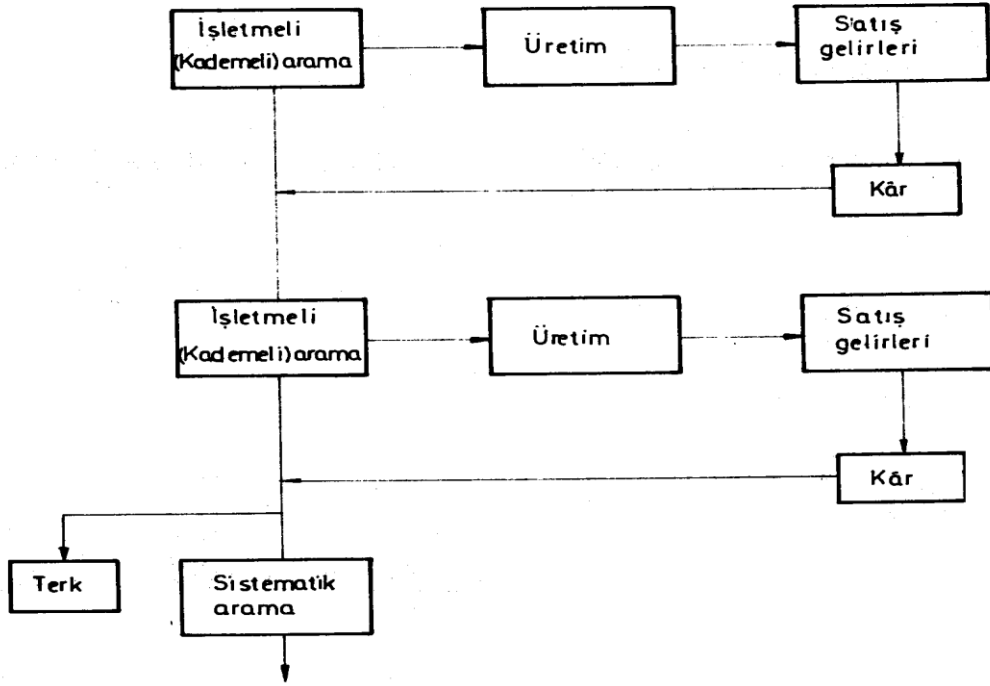
Maden projelerinin işletme tesisi ile ilgili yatırıma esas olacak bir aşamaya gelebilmesi için gereken çalışmaların başında madenin aranması, bulunması ve nasıl bir yöntemle işletilebileceğinin ortaya konulması gelmektedir. Bu işler çok uzun zaman alan sistemli çalışmaları gerektirir. Maden projelerinin olgunlaşma sürelerinin genellikle 8-17 yıl gibi çok uzun bir zaman alması, her maden ocağının ayrı teknik özellikler taşımasından ve riski yüksek olan maden aramanın gerektirdiği finansmanın sağlanmasındaki zorluklardan ileri gelmektedir. Her maden ocağının ayrı bir teknolojik çözüm gerektirmesi, tesis yatırımına geçebilmek için maden yatağı ve türü ile ilgili bilgilerdeki belirsizliklerin giderilmesini zorunlu kılar. Bir madencilik projesinin uygulanması ile ilgili aşamalar aşağıda sırasına uygun olarak açıklanmıştır (Şekil 1) (Kaynak, 1983).

4.1 Arama Aşaması

4.1.1 Bölgesel Arama(Prospeksiyon)

Bölgesel maden arama, bir maden ihbarının ve ya bulgusunun ortaya çıkarılması için yapılan faaliyetleri içerir. Bu aşamadaki bir proje uzun zaman ve nispeten düşük yatırım gerektirir. Bölgesel arama alanı başlangıçta çok geniş tutulur.

Bu alanda sistemli bir şekilde jeolojik haritaların çıkartılması, jeofizik ve jeokimya araştırmalarının yapılması, istikşaf (gelişmenin tahkiki) sondajlarının açılmasını gerektirir. Bölgesel arama sonunda maden yatağının yeri ve büyüklüğü hakkında genel bir bilgi edinilir. Çalışmalar bu yöreye yönlendirilir ve daha yoğun bir çaba planlanır (Şekil 3).



Şekil 4.1 İşletmeli aramanın gelişme biçimi

4.1.2 Maden Yatağı Ön Araması

Bulunan madenin rezervi hakkında ön arama çalışmaları yapılır. Bu çalışmalarda risk hala yüksek düzeydedir. Bu aşamada rezerv tespiti için kısa aralıklarla sistemli sondaj çalışmalarına geçilmesini mümkün kılacak jeolojik etütler tamamlanır ve sonuçları kontrol etmek amacıyla bazı sondajlar açılır. Yarma ve ya sondajlardan alınan sistematik numuneler üzerinde teknolojik araştırmalar yapılabilir ve ön fizibilite etütleri hazırlanır. Maden yatağının taşıdığı özelliklere göre, bazı küçük-orta büyüklükte maden işletmelerinde bir yandan üretim faaliyetleri sürdürülürken, bir yandan da arama yapılabilir. Bu sayede madenin tam olarak aranması için gerekli kaynak sağlanabilir ve işletme dönemi karları ile aramanın gerektirdiği risk fonu oluşabilir. Küçük ve orta ölçekte bir maden işletmesinin kurulu tesisleri geçicidir ve

genellikle sabit tesisler küçük tutulur. Bu işletmelerin ileri proses aşamalarında ürün elde etmesini sağlayacak tesislerle donatılması ekonomik olmaz (Şekil 3).

4.2 Rezerv Tespiti ve Proje Geliştirme Aşaması

4.2.1 Rezerv Tespiti

Yapılan ön aramalar sonunda bulunan maden yatağının rezervini kesin olarak tespit için yoğun harcama gerektiren ve nispeten kısa sürede sonuçlanacak çalışmalara başlanır. Bu aşamada harcamalar, arama aşamasına göre 2,5-20,7 katına çıkarken, arama alanı en az 130 kat küçülmüştür (Şekil 1). Bu çalışmalarla maden yatağı sınırlarının belirlenmesi; rezervin görünür, muhtemel ve mümkün hale getirilmesi; eştenör haritalarını çıkarılması ve cevherin fiziksel ve kimyasal analizlerinin yeterli hale getirilmesi gerekir. Elde edilen bulguların ekonomik ve teknolojik yönlerden yapılabilirliğini belirleyecek çalışmalar sürekli olarak yürütülür. Yatırıma geçmeden önce güvenilir cevher hazırlama ve zenginleştirme metotlarının ortaya konulması ve yeterli nitelik ve nicelikteki rezervin görünür hale getirilmesi gerekir. Maden rezervi ekonomik işletmenin düşünülebileceği bir kütleyi ifade etmektedir. Görünür rezerv, arama ve rezerv tespit çalışmaları sonunda kesinlikle saptanan rezerv kütlesini gösterir. Bulunan rezervin optimal tenör ve miktarının tespiti, maden yatağının dışındaki proje bilgilerine de bağlıdır. Optimal rezerv miktarı ve tenör görünür rezervin bir kısmıdır. Alt tenör kabulüne göre, görünür rezerv miktarı büyük ölçüde değişme gösterir.

4.2.2 Kesin Proje Geliştirilmesi(Fizibilite Raporu)

Tespit edilen rezervle ilgili bilgiler fizibilite raporu çerçevesinde değerlendirilir. Bu raporda maden işletme metodu, zenginleştirme metodu, ticari ürün standartları, arz-talep ve pazarlama çalışmaları, tesis yatırım gereği, işletme sermayesi, istihdam, yönetim, kredi, öz aynak durumu, v.b. hususlar yatırıma esas olacak biçimde düzenlenir. Bu bilgilerin finansman kuruluşlarınca aranacak nitelikleri taşınması gerekir.

4.3 Proje Uygulama

Genel olarak yeni bulunmuş ve rezerv tespiti, teknolojik etütleri yapılmış bir maden sahası, yeni bir tesis kurularak işletmeye açılır. Ekonomik işletmecilik yapılacak bir tesisin ömrü boyunca yeterli olacak görünür rezerv miktarına optimal rezerv denilir. Bir maden projesinin optimal rezerve dayalı hazırlanması gerekir. Proje uygulama aşaması başlıca iki bölümdür: İhzarat ve Tesis

4.3.1 İhzarat

Bir maden işletmesinin kurulması için bulunmuş ve işletmeye esas alınacak görünür rezerve, işletme projesine (kesin proje) uygun olarak ulaşmak gerekir. Bunun için örtü tabakalarını kaldırmak, kuyu açmak ve ya galeri sürmek gibi yapılan işlemlere ihzarat denir. İhzarat sırasında görünür rezervle ilgili bazı bilgilerin yeniden kontrolü yapılabilir.

4.3.2 Tesis

Arama ve rezerv tespiti aşamalarında sağlanan bilgileri gereken şekilde kontrol edilmiş ve değerlendirilmiş olan maden projeleri, iyi hazırlanmış bir imalat sanayi projesi gibi finanse edilebilir. Yatırım süresi normal imalat sanayi projesi gibi finanse edilebilir. Yatırım süresi normal imalat sanayi yatırımları süresi kadar alınabilir. Tüm proje bilgileri kontrol edilip, madencilige özel riskler elimine edildiğinden yatırım aşamasındaki bu tür maden projeleri normal riskli kabul edilebilir. Zira madenciliğin çeşitli belirsizlikleri nedeniyle oluşacak riskleri, çeşitli önlemler almak suretiyle kaldırmak mümkündür.

4.4 İşletme Aşaması

İşletme aşamasındaki bir maden projesinin finansman kuruluşları tarafından değerlendirilmesi herhangi bir sınaî yatırıma benzer. Ancak değerlendirmenin madenciliğin taşıdığı niteliklere göre yapılması önem taşır.

4.4.1 Kapasite Artımı

Kurulu bir maden işletmesinde ilave kapasite tesisi için yapılacak yatırımı içerir. Bu aşamadaki bir maden projesinin, ek kapasite yönünden proje uygulama aşaması için aranan proje özelliklerini taşıması gereklidir.

4.4.2 Yenileme

Kurulu işletmenin kapasitesini devam ettirmek için yenilenmesi gereken tesisleri için yapılan yatırımları içerir.

4.4.3 Darboğaz Giderme

Kurulu işletmenin kapasitesini sınırlayan tesislerin genişletilmesini veya bunlara ekleme yapılmasını hedef alan yatırımları içerir.

4.4.4 Modernizasyon

Kurulu işletmede girdi verimliliğini arttırıcı, çalışma şartlarını iyileştirici ve maliyeti düşürücü ileri teknolojileri uygulayıcı yatırımları hedef alır.

4.4.5 Pazarlama

Kurulu işletmenin fiyat ve pazar sorunlarından kaynaklanan satış darboğazlarının giderilmesi ile yeni satış olanakları yaratılması için yapılacak yatırımları içerir. Madencilik faaliyetlerinin yaygınlığı, satılabilir maden ürününün çok çeşitli olması sonucunu doğurmakta ve bu durumda maden ürünlerinin değişik aşamalarda satılabilir nitelik taşıyan çeşitli ürünleri bulunmaktadır (Kaynak, 1983).

BÖLÜM BEŞ

MADENCİLİKTE FİNANSMAN ve RISK

Madencilik finansman ihtiyacını hesaplarırken madencilik faaliyetlerinin özelliklerini bilmek gerekmektedir. Riskin normal kabul edildiği “Proje Uygulama” ve “İşletme” aşamaları için “normal” koşulları taşıyan finansman aranacaktır. “Maden Arama” ve “Rezerv Tespiti” aşamalarında ise yüksek riskli özel koşullar taşıyan finansman kaynakları bulmak gerekmektedir. Bu belirgin niteliğe göre madencilikte finansman, riskli ve normal yatırım finansmanı diye ikiye ayrılabilir (Mamurekli ve diğer., 1996).

5.1 Maden Arama İle Rezerv Tespiti ve Proje Geliştirme Aşamalarında Riskli Yatırım Finansmanı

Bu aşamanın başlıca finansman kaynaklarını ülke içi kaynaklar oluşturur. Bunların başında kamu fonları ve yerli özel sermaye gelir. Uluslar arası kuruluşlarının küçük yardımları da sağlanabilir. Ülkemizde en güçlü maden arama fonlarını oluşturan kamu, bu fonları ulusal bütçeden ayırarak, Maden Tetkik ve Arama Enstitüsü (MTA) eliyle kullanmaktadır. Dünyada birçok ülkede, maden arama için kullanılan kamu fonlarına özkaynak katkısı zorunlu görülmekte, kamu kuruluşlarının arama faaliyetleri jeolojik altyapı bilgileri türetmek ile sınırlı tutulmaktadır (Kaynak, 1983).

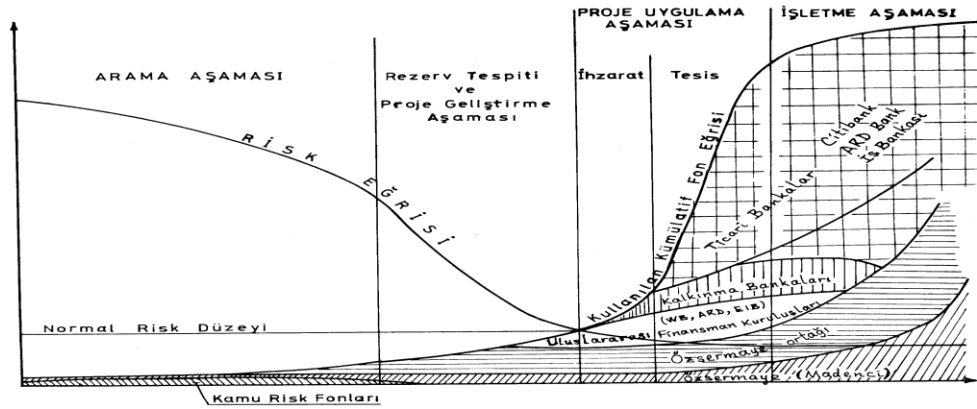
5.2 Proje Uygulama ve İşletme Aşamalarında Normal Yatırım Finansmanı

Maden yatırımlarına olan ihtiyaç nüfus artışı ve çok düşük ekonomik gelişme tahminleri halinde bile, % 3’ün üzerinde bir artış göstermektedir. Bu dahi üretimin bu yüzyılın sonuna kadar iki kat artacağını göstermektedir. Bu ise arama faaliyetlerinin artması gereğini ve proje uygulama ve işletme yatırım finansmanının da daha büyük boyutlara çıkacağını gösterir. Madencilikteki gelişmenin büyük payının giderek gelişmekte olan ülkelerde gerçekleşeceği tahmin edilmekte, bu suretle bugün yıllık bir milyar dolar dolayında olan yatırım hacminin, bu ülkelerde

yüzyılımızın sonuna kadar dört katına çıkacağı tahmin edilmektedir. Bu yatırım miktarının büyük kısmı ithal aksam ve teçhizat olarak gelişmiş ülkelerden sağlanacaktır. Türkiye' nin mevcut maden potansiyelini değerlendirmesi için zamanı iyi kullanması ve derhal harekete geçmesi gerekmektedir. Dünyadaki tüm finansman kuruluşlarının ancak iyi hazırlanmış bir maden projesini değerlendirmeye alacağı düşünülürse iyi proje geliştirmek ülkemizde hedef alınacak en önemli konudur (Mamurekli ve diğer., 1995).

5.3 Madencilikte Finansman Kaynakları

Normal ve riskli yatırım finansmanı için mevcut kaynaklarının yapısında önemli farklılıklar görülmektedir. Riskli yatırım finansmanı için kıt olan finansman kaynakları, ancak riskin normal düzeye indirilmesinden sonra çeşitlilik göstermektedir (Şekil 4). Riskin normal düzeye indirilmesi arama ile rezerv tespiti ve proje geliştirme aşamalarındaki faaliyetlerin tamamlanmasına bağlıdır. Bu dönem riskli yatırım dönemidir. Şekil 4'de özellikle rezerv tespiti ve proje geliştirme aşamasında riskin süratle düştüğü gözlenmektedir. Maden arama faaliyeti başında, madencinin özkaynağına kamu fonlarıyla katkı sağlanabilir. Dünyada % 30–80 arasında değişen kamu katkısı vardır. Madencilik teşebbüslerinin arama faaliyetlerinin belli aşamasında diğer müteşebbislerden sermaye girdisi olarak kaynak sağlaması mümkündür. Bu kaynağın rezerv tespiti ve proje geliştirme aşamasında daha da genişlemesi beklenebilir. Rezerv tespiti ile ilgili çalışmaların ciddi olarak bir proje geliştirmeyi hedef alabilmesi halinde uluslar arası finansman kuruluşlarının katkısı sağlanabilmektedir. Bu katkı proje uygulama aşamasına geçildiğinde daha da artmakta ve kalkınma bankalarının katkıları da başlamaktadır. Ticari bankaların bu aşamadaki katkısı tesis yatırımı ile başlar.



Şekil 5.1 Madencilikte azalan risk ve fon ihtiyacının artışı ve finansman kaynakları

Ticari bankalarının katkılarının işletme aşamasında genişlediği görülmekte ve kalkınma bankaları ile uluslararası finansman kuruluşlarının katkılarının doğal olarak sona erdiği gözlenmektedir.

Madencilik yatırımları için gerekli finansmanın sağlanmasının başlıca iki ana kaynağı vardır. Bu kaynaklar;

- ✓ Dış kaynak (borçlanma, krediler)
- ✓ Öz kaynak (öz varlık),

şeklinde iki ana grup altında incelenmektedir. (Emiroğlu, 2002)

Konuya biraz daha geniş bir perspektiften bakıldığında karşımıza "fon türleri" ve "fon kaynakları" olarak iki kavram çıkmaktadır. Bunların başlıcaları şunlardır:

Tablo 1. Başlıca Finansman Türleri ve Kaynakları

Fon Türleri	Fon Kaynakları
1. DIŞ KAYNAK	
1.1. Yurt İçi Finansman Türleri	
1.1.1. Kısa Vadeli (Vadesi 1 yıldan az)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Biriken değerler (ilerde borç olacak varlıklar) ✓ Bayiler (ticari kredi), ✓ Bankalar, ✓ Diğer

1.1.2. Orta Vadeli (Vadesi 1–5 yıl)	✓ Bankalar,
	✓ Sigorta Şirketleri
1.1.3. Uzun Vadeli (Vadesi 5 yıldan fazla)	✓ Bankalar,
	✓ Sigorta Şirketleri,
	✓ Tahvil
1.1.4. Alternatif Finansman Yöntemleri	✓ Barter,
	✓ Finansal Kiralama,
	✓ Faktoring
1.2. Yurt Dışı Finansman Türleri	
1.2.1. Belirli Kuruluşlara Kredi Açan Kuruluşlar	✓ Dünya çapındaki finansal kuruluşlar,
	✓ Avrupalılar arası finansal kuruluşlar
1.2.2. Merkez Bankalarına Kredi Açan Kuruluşlar	✓ Bankalar,
	✓ Finans Kuruluşları
2. ÖZ KAYNAK	✓ Ortaklar
	✓ Dağıtılmayan Kar

Bu fon türleri arasında uygulamada en çok kullanılan fon kaynaklarıyla ilgili bilgi vermek yerinde olacaktır.

5.3.1 Yurtiçi Finansman Türleri

5.3.1.1 Kısa Vadeli Fonlar

İşletmelerin kısa vadeli fon kaynakları, mal satın alınan kaynaklardan (tedarikçilerden) sağlanan satın alma kredisi, birikimler (tasarruflar) ve banka kredileridir. Satın alma kredileri ve birikimler, normal işleyiş sürecin-de ve ticaret geleneğine göre belirlenen finanslama olanağıdır. Bankalardan sağlanan kısa vadeli krediler ise, ülkenin bankacılık sisteminin etkinliğine bağlı olarak çalışan bir finanslama olanağıdır. Etkin bir bankacılık sisteminin varlığı durumunda, banka kredileri kısa vadeli kaynaklar arasında en büyük ağırlığa sahip kaynaklardır. Ancak belirtmekte yarar vardır ki, bankaların toplam varlıkları içinde ticari kredilerin ağırlığına ilişkin oranlar, söz konusu kredilerin işletmelerin fon kaynakları arasındaki önemini belirlemez. Söz konusu ağırlık, toplam kaynaklar içinde önemli bir oran olarak bulunmasa bile, banka kredileri, finans yöneticilerinin çoğu kez doğrudan uğraşarak işletmeye sağladıkları kaynaklar olduğundan, işletme finansı için büyük öneme sahiptir.

Banka kredileri;

- senet iskontosunu (avans kredisi),
- borçlu cari hesap kredisi

şeklinde sınıflanabilir. Ancak uygulamada ve literatürde daha farklı sınıflamalar da yapılabilmektedir. Özellikle bankacılık sektöründeki sınıflama şöyledir:

1. Güvence açısından sınıflama

- i. Güvencesiz krediler (açık krediler)
- ii. Güvenceli krediler
 - Bireysel güvenceli krediler,
 - Maddi güvenceli krediler.

2. Bankadan derhal para çıkışına neden olup olmamasına göre sınıflama

- i. Parasal krediler,
- ii. Parasal olmayan krediler.

3. Açılma kararını veren organ dikkate alınarak sınıflama

- i. Otorize krediler,
- ii. Şube yetkisindeki krediler.

Yukarıdaki sınıflamalarda belirtilen kredi çeşitlerini özet olarak açıklamakta yarar vardır.

a. Avans Kredisi: Genel olarak, açılan kredinin bir defada verilmesi ve vade sonunda bir defada geri ödenmesi şart koşulan kredidir. Uygulamada senet karşılığı avans, mal karşılığı avans, pay senedi ve tahviller karşılığı avans ve altın karşılığı avans gibi şekilleri vardır. Uygulamada en sık görülen mal karşılığı avans şeklindedir.

Avans kredisinde, müşteri kredi olarak kendisine tanınan miktarın tümünü bankadan alacağından, işletmenin tüm kredi gereksinimini bu şekilde karşılması aleyhinedir. Çünkü açılan kredinin tümü kullanılmayabilir. Avans kredisi bu niteliği nedeniyle uygulamada fazla benimsenmemektedir. Hatta avans kredisi adı altında çalışan kredilerin, çoğu kez cari hesap kredisi şeklinde çalıştığı bilinmektedir.

Avans kredisinin, bu gibi durumlarda ayırıcı özelliği, kredi anlaşma-sının bir defalık oluşu ve belli bir vade sonunda tasfiye edilmesidir. İkinci bir işlem, tekrar müşteri ile banka arasındaki anlaşma ile belirlenir.

b. Cari Hesap Kredisi: Banka ile müşteri arasından yapılan yazılı bir anlaşma ile açılan bir kredidir. Daha sonra kredi kendi içinde;

- ✓ Borçlu cari - Açık kredi,
- ✓ Borçlu cari - Senet karşılığı,
- ✓ Borçlu cari - Maddi teminat karşılığı

şeklinde adlandırılır.

Cari hesap kredisi, işletme finansı açısından işletme yönetimine daha uygun bir kredi çeşididir. İşletme, cari hesabın faizini kullandığı para ve bu paranın kullanıldığı süre (vade) üzerinden öder.

c. Senet İskontosu: Bankaların, senede bağlanmış bir alacağı iskonto ederek cari değeri üzerinden paraya çevirmesi işlemidir. Bu işlem sırasında faiz elde ettiği gibi, komisyon ve iştirah halinde para taşıma ücreti de alabilir. Banka, iskontoya poliçe ve bono gibi ticarî senetleri kabul ettiği gibi, vadesine birkaç ay kalmış tahvillerle faiz kuponlarını da alabilmektedir.

Bu konuda belirtilmesi gereken en öncelikli durum, iskonto kredisinin, yukarıda değinilen avans veya cari hesap kredi çeşitleri arasında tanımlanan senet karşılığı avans ya da senet karşılığı cari hesap kredilerinden farklılığıdır. İskonto işlemi, yasal sonuçları açısından senet karşılığı krediden oldukça farklıdır. İskonto işleminde

alacak, banka tarafından satın alınmakta, senet karşılığında, güvence (teminat) olarak bankaya bırakılmaktadır. Senet ıskontosuna alınmış bir senet, borçlunun ödememesi durumunda banka tarafından cirantalardan izlenir. Oysa senet karşılığı kredi nedeniyle güvenceye alınmış bir senet, vadesinde ödenmediğinde, banka senedi işletmeye gön-dermekle yetinmekte ve senedin sonucu işletme tarafından izlenmektedir.

Senet ıskontosunda bankanın yaptığı, elindeki parayı gelecekteki para ile değiştirmesidir. Bu işlem sırasında Merkez Bankası'nın reeskont eğilimi ve politikası çok önemlidir. Banka, Merkez Bankası'nca reeskonta alınabilecek senetleri kırarak, kendi likidite sorunu açısından herhangi bir güçlkle karşılaştığında bu senetleri Merkez Bankası'na sunarak likidite gereksinimini karşılar. Bu nedenle, banka varlığında yer alan bu kalem, bankaların likidite açısından paradan ve bankalardaki mevduattan sonra gelebilen bir yedek olarak düşünülebilir.

d. Açık Kredi: Bireysel ya da maddi güvence olmaksızın bir birey ya da yetkili imzaları karşılığında bir işletmeye açılan kredi çeşididir. Açık kredide, krediyi alan birey ya da işletmenin, saygınlığından başka bir güvence olmadığından, bu kredinin banka açısından riski yüksektir. Bu nedenle, bu çeşit kredi, sadece en güvenilir ve en saygın müşterilere tanınabilecek bir kredidir. Zaten uygulamada da bu kredinin bankaya sağlayacağı çıkar, sadece yasal faiz gelirinden ibarettir. Riskine karşın getirisinin, diğer kredilere oranla az olması nedeniyle bankaların vermek istemedikleri bir kredi çeşididir.

Banka ile iyi ilişkiler içinde bulunan hemen her firma, banka nezdinde bir miktar açık kredi limitine sahiptir. Finans yöneticisi açısından bu limit, minimum kasasının bir kısmı olarak düşünülmeli ve ancak son çare olarak kullanılmalıdır.

e. Kefalet Karşılığı Kredi: Kredi kullanan bireyin bireysel güvencesinin yanı sıra, ikinci bir güvenilir kişinin daha imzasının güvence olarak arandığı kredi çeşididir. Daha çok küçük esnaf, çiftçi, memur veya işçi gibi maddi güvence gösteremeyen bireylerin başvurduğu bir kredidir.

f. Maddi Güvence Karşılığı Kredi: Genellikle ticarî senet ya da malın güvence olarak alınması karşılığında açılan kredilerdir. Her iki kredi de borçlu cari hesap kredisi şeklinde olabileceği gibi, avans kredisi şeklinde de olabilir. Bu durum, tamamen banka ile müşteri arasındaki pazarlığa bağlıdır.

Senet karşılığı kredide, müşteri elindeki ticarî senetleri bankaya güvence (teminat) olarak bırakarak senetlerin % 70 ile % 90'i kadar bir krediyi kullanma olanağı bulur. Güvence olarak bırakılan senetlerin sahipliği işletmede kalmakta, banka senetler karşılığı kredinin kullanıldığı süre (vade) üzerinden faiz ve komisyon almaktadır.

Güvence karşılığı senet alarak kredi açan banka, kredi alan müşterinin bireysel saygınlığına dayalı ticarî bir işlem yapmaktadır. Bu nedenle kredi müşterisinin saygınlığının dikkatle araştırılması ve değerlendirilmesi gereklidir. Alınan senetlerin vadelerinde ödenememe durumunda banka, işletmeye başvurarak krediyi ödetmeye çalışır.

Mal karşılığı kredide de, senet karşılığı kredide olduğu gibi, açılan kredi karşılığında ticarî malın (çoğunlukla makine ya da mamul mal) banka deposuna veya bankanın göstereceği genel depolara bırakılması gerekmektedir. Depolara bırakılan malın satış yeteneğine sahip olması, diğer bir ifadeyle paraya dönüştürülebilir olması gerekmektedir. Bu durum, banka ekspertizlerince belirlenir. Uygulamada bankalar, genel olarak güvence karşılığı rehin aldıkları malın belli bir yüzdesine değin kredi vermektedirler. Aradaki marj, fiyat oynamaları ya da daha başka risklere karşı bankayı korumayı amaçlamaktadır.

Mal karşılığı kredilerde malın banka depolanma alınması arzulanırsa da, malın banka depolanma taşınması vb, uygulamadaki pratik olmayan zorlukları nedeniyle, müşterinin saygınlığı dikkate alınarak, söz konusu mal müşterinin işyerinde kalır, bir yed-i emin tayin edilerek banka malı kredi karşılığında güvence olarak kabul eder.

g. Akreditif Kredisi: Bankanın, akreditif yoluyla mal ithal etmek isteyen müşteriye, ithalatı gerçekleştirecek finansmanı sağlamasıdır. Akreditif yoluyla ithalat (Letter of Credit = kısaca L/C) şu şekilde çalışmaktadır: İthalatçı, bankaya

başvurarak ithal etmek istediği malın proforma faturasını ve kambiyo mevzuatına uygun diğer belgeleri göstererek bankanın ithalata aracı olmasını ister. Banka, müşteri ile anlaşır, gerek güvence ve gerekse ithalat için açılacak akreditifin nasıl finanse edileceğini belirler. Güvence bankaca bloke edilir. İthalat için gerekli döviz, malın satın alınacağı yurt dışındaki firmanın çalıştığı bankaya ya da akreditif kredisi veren bankanın yurtdışındaki muhabir bankası aracılığı ile tedarikçiye ödenir.

Akreditif kredisi olarak bankaca ödenen para, mal yurda gelip gümrükten çekilecek duruma gelince müşteri tarafından bankaya yatırılır. Müşterinin bu parayı yatırmaması durumunda, malın ithalatına ilişkin belge ve dokümanlar müşteriye teslim edilmediğinden müşteri gümrükten malını çekemez. Malın gümrükten belli bir süre içinde çekilmesi zorunluluğu olduğundan, müşteri malın bedelini bankaya yatırmak zorundadır. Böylece akreditife bağlanan kredi çözülmüş ve bankaca akreditif dosyası kapatılmış olur.

h. Güvence (Teminat) ve Kefalet Mektupları: Bankaların, gerçek ve tüzel kişilere karşı bir üstlenme (taahhüt) altına girmek isteyen ya da bu kişilerden borç alanların, bu kişilere olan üstlenimlerini (taahhütlerini) yerine getireceğine ya da borçlarını vadelerinde ödeyeceklerine ilişkin verdikleri güvence mektuplarıdır. Böyle bir durumda, bankanın saygınlığı müşterinin saygınlığı konumuna gelmektedir. Müşterinin, üstlendiği yükümlülüğü yerine getirememesi durumunda banka karşı tarafın uğradığı zararı öder. Sonra müşterisine başvurarak, onun adına ödediği parayı geri almaya çalışır. Eğer banka bu amaçla müşterisinden bir malı güvence olarak almışsa, bu güvenceyi paraya dönüştürür ya da arada bireysel garanti (kefil) varsa, onlara yönelir.

Güvence ve kefalet mektupları, üçlü bir gruplama altında toplanabilir:

1. Geçici güvence (teminat) mektupları: Bankaların, kamu kurumlarından bir iş almak üzere ihaleye katılanlara, ihale şartnamesi koşullarına uyacaklarını doğrulamak amacıyla verdikleri mektuplardır. İhale, güvence mektubu veren kişi ya da kuruluştaki kalırsa, bu kişi ya da kuruluş, kesin güvence (kat'i teminat) yatırarak

ihaleyi yürütmek zorundadır. Müşterinin kesin güvence yatırmayarak işten kaçması durumunda, geçici güvencesi yanar.

ii. Kesin güvence (kat'i teminat) mektupları: İşin anlaşmaya uygun olarak yapılacağını garantileyen ve yapılmadığında talep edilecek zarar ve ziyarı karşılamaya yönelik mektuptur. Geçici güvence mektubunu, çoğu kez bir kesin güvence mektubu izleyeceğinden, bankalar geçici güvence mektubu verirken, müşterinin saygınlığı ve kredibilitesini çok titiz bir şekilde belirlemek durumundadırlar.

iii. Avans güvence mektupları: Kamu kurumlarından alınan işler (taahhütler) için, kamu kuruluşunca iş alana (yüklenici, taşeron) yapılacak avans ödemelerini garantilemeye yönelik banka mektuplarıdır.

Güvence ve kefalet mektupları, görüldüğü gibi, parasal olmayan kredi türüdür. Başka bir deyişle, güvence ve kefalet mektubu veren bankadan para çıkmamakta, ancak mektup alanın koşullara uymaması durumunda bankadan para çıkmaktadır. Bu nedenle, bu tür krediler, bankalarca yeğlenmekte ve daha rahat verilmektedir.

i. Kabul Kredisi (Acceptance Credit): Bankaların, özellikle dış ticaretin finansmanına yönelik olarak ithalatçı firmalara açtıkları kredilerdir. Dış ticaret düzeni belli kural ve sınırlamalara bağlanmış ülkelerde, bu kredilerin çalıştırılması özel izne bağlıdır. Ülkemizde 5 Mayıs 1976 tarihinden bu yana uygulanmaktadır.h

Bu tür kredide genel olarak borçlunun imzası, bankanın saygınlığı tarafından desteklendiğinden, alacaklının elindeki değerli kâğıdın, uluslararası para piyasalarında dolaşabilme olanağı sağlanmış olur. Böylece uluslararası piyasalarla ulusal piyasa arasında önemli bir köprü kurulur. İthalatçı, ithalatını ulusal piyasadan sağlayacağı krediyle finanslayabilecekken, avantajlı gördüğü durumlarda uluslararası piyasalardan sağlayacağı kredi ile finanslama olanağı bulmuş olur. Sistemin en önemli yararı, geçici olarak belirebilecek döviz darlıklarının, çeşitli kaynaklardan finanslanmasıyla, söz konusu darlıkların giderilmesidir. Banka, belli bir süre sonra

döviz pozisyonuna sahip olacağını gördüğünden, uluslararası piyasalardan borçlanarak ithalatçının gereksinimini karşılamaktadır.

İthalatını, kabul kredisinden yararlanarak finanslamak isteyen ithalatçı, ihracatçıyla anlaşarak veya doğrudan bankasına başvurarak kabul kredili ithalatta bulunabilir. Kabul kredili ithalat, akreditif karşılığı olabileceği gibi, mal ya da vesaik karşılığı şeklinde de olabilir. Akreditif ve mal ya da vesaik karşılığı ithalatın farklılığı, genellikle açılış komisyonlarının farklılığından ibarettir. Kabul kredisi söz konusu olduğundan, ithalatçı her üçünde de ithalat işlemlerini tamamlamakta, mal ithalatçı tarafından yüklenerek vesaik ve poliçe ithalatçının bankasına gönderilmektedir. İthalatçı, banka ile anlaşılan süre içinde poliçeyi imzalayarak, vesaiki bankadan alır. Kabul kredilerinde vade, ithalatçı banka ile özellikle (ihracatçı adına) dış banka arasında belirlenmektedir.

İthalatçı böylece, bir yandan gereksinim duyduğu malları ithal etme olanağına kavuşmakta, diğer yandan da mal bedellerini, belli bir vade sonunda ödediği için önemli bir finanslama olanağı bulmuş olmaktadır.

İhracatçı ise, kabul edilen ve üzerine aval (bir tür garanti notu) verilen poliçesini, istediğinde kırdırarak parasını hemen alabilmektedir. İthalat-çının bankası ve araya giren dış banka tarafından aval verilerek korunan poliçe de, uluslararası piyasalarda finansal varlık olarak işlem görmekte, alınıp satılmaktadır.

Aracılık rolü üstlenen bankalar, komisyon alarak gelir sağlarken, uluslararası piyasaların likiditesini ithalatçıya kullandırmış olurlar.

5.3.1.2 Orta Vadeli Fonlar

Vadeleri genellikle bir yıldan uzun, beş yıldan kısa olan ve peşin olarak belirlenmiş taksitlerle geri ödenen kredilerdir. En önemli özelliği, işletme ile kredi veren kurum (çoğunlukla bankalar, özel finans kurumları) arasında, her iki tarafın da isteklerini içeren bir kredi anlaşmasına bağlanarak verilmesidir. Bu özelliği nedeniyle, bu tür kredilerin pazarlığa bağlı ve sipariş üzerine, özel olarak açılan krediler (tailor made) olduğu söylenebilir.

Ülkemiz açısından orta vadeli kredi uygulaması ilk kez 1971 yılında Sınai Kalkınma Bankası tarafından başlatılmış, daha sonra, işletmelere orta vadeli kredi vermek amacıyla kurulan Sınai Yatırım ve Kredi Bankası da sistemde yer almıştır. Günümüzde yatırımcılara, özellikle KOBİ'lere dönük olarak başta Dünya Bankası kaynaklı olmak üzere çok çeşitli orta vadeli kredi kuruluşları, proje bazında kredi başvurularını değerlendirmektedirler.

Orta Vadeli Kredinin Özellikleri

Orta vadeli kredilerin özellikleri aşağıdaki gibi özetlenebilir:

a. Vade: Genellikle 1 ile 5 yıl, bazı durumlarda 1 ile 10 yıl arasında değişmektedir. Başvurular fizibilite (yapılabilirlik) çalışması yapılmış projeler bazında olduğundan, her kredi için talep sahibi ile kreditor arasındaki anlaşmaya göre borcun geri ödeme süresi değişmektedir.

b. Borcun taksitler halinde geri ödenmesi: Orta vadeli krediler, vade dikkate alınarak düzenlenen geri ödeme planı çerçevesinde, borcun ömrü üzerine yayılmış taksitlerle geri ödenirler. Uygulamada yaygın olan, söz konusu taksitlerin eşit miktarlarda ve altışar aylık taksitler halinde olmasıdır.

Uygulamada, 5 yıllık vadelerde genellikle ilk yıl ödemesiz 4 yıl eşit taksitli, 10 yıla kadar olan vadelerde 3 yıl ödemesiz 7 yıl eşit taksitli geri ödemeler yaygındır.

c. Güvence: Orta vadeli kredi anlaşmalarında, kâr gibi elde edileceği kesin olarak iddia edilemeyecek bir kaynaktan borcun geri ödenmesi beklendiğinden, hemen bütün "uygulamalarda, kredi kuruluşlarınca güvence alınması benimsenmiştir. Güvence olarak, çeşitli varlıklar üzerindeki yasal hakların elde edilmesi olabileceği gibi, güvence mektupları da kabul edilebilmektedir.

d. Borçlunun Hacmi: Orta vadeli kredilerin hacmi denilince, kreditor kuruluşlarca yaygın olarak dikkate alınan kalemler genellikle şunlardır:

- Toplam yatırım tutarı,

- Proje için hazırlanmış fizibilite çalışması (yatırımın fizibl olup olmadığı),
- Yatırımın -eğer fizibl ise- kârlılığı,
- Yatırımın geri ödeme süresi,
- Kredinin geri ödeme süresi,
- Yatırımcının bilanço, gelir / gider tablosu vb. finansal tabloları,
- Yatırımcının güvenilirliği ve saygınlığı,
- Göstereceği güvencelerin cinsi ve parasal değeri,
- Güvencelerin, istenilen kredi tutarının ne kadarını karşılayabildiği,
- Sermaye yapısı ve öz sermayenin tutarı,
- Çalışma sermayesinin tutarı.

Kreditör kuruluşça yapılacak soruşturma ve inceleme sonucuna göre, başvuruda bulunan özel ya da tüzel kişiye kredi açılıp açılmayacağına karar verilir. Kreditör kuruluşlar genellikle sınaî ve yatırım bankaları, KOBİ kredisi veren resmi ve özel bankalar, ticarî ve endüstriyel kredi veren bankalar, özel finans kurumları vb. kuruluşlardır.

Kredi talebinde bulunan eğer özel bir kişilik ise, kreditörlerin aradıkları güvence, kefalet vb. tutarlar çok daha büyük miktarlardadır. Kreditör kuruluşlar, genel olarak özel kişiliklere kredi açmak istememekte, bu konuda çok titiz davranmaktadırlar. Bu gibi kişilerin, çalıştıkları bankalardan ticarî kredi talebinde bulunmaları daha kolay olabilmektedir. Kitabımızda ele aldığımız yatırımcı kavramı kurumsallaşmış, şirketleşmiş yatırımcı kavramı olduğundan, özel kişi yatırımcı kavramına değinilmeyecektir.

Kredi talebinde bulunanın tüzel bir kişilik olması durumunda ise, kreditör kuruluş yukarıda sıralanan kalemler ile zorunlu gördüğü diğer bazı verileri de toplayarak

inceler, analiz eder ve değerlendirir. Tüzel kişiliklerde şirket türünün sermaye şirketi olması (anonim ya da limited şirket) aranan ilk niteliktir.

Kreditör kuruluşlar yaptıkları değerlendirme sonucu, kredi talebinde bulunan kişiye kredi verilir verilemeyeceğini, verilebilecekse bunun tutarını belirlerler. Uygulamada kredi verilebilir nitelikte bulunan yatırımcılar genellikle büyük hacimli kuruluşlardır. Burada sözü edilen, yatırımcının "büyük hacimli" kuruluş olup olmadığı, sadece yatırım tutarı vb. parasal değerlere bakılarak belirlenmemektedir. Bunlara ek olarak kuruluşun saygınlığı, güvenilirliği, kurum ve marka imajları, çalıştığı bankaların, ticari alışverişte bulunduğu kuruluşların referansları, belirli norm ve standartlara göre (TSE, TSEK standartları, ISO 9000, ISO 14000 vb. serileri kalite güvence sistemleri) üretim yapmaları, ciroları, müşterilerinin saygınlığı ve güvenilirliği, patent, lisans, royalty, know-how, telif vb. değerlere de bakılarak belirlenmektedir.

e. Sözleşmenin kapsayabileceği özel bölümler: Orta vadeli kredinin, işletme açısından en büyük yararı, kredinin 1 ile 5 yıl arasında ve genellikle beş yıllık bir süre için verilmesi nedeniyle işletme emrine uzunca bir süre fon girdisi sağlamasıdır.

Kısa vadeli kredilendirmelerde kreditör her üç ayda ya da altı ayda bir işletmenin finansal durumunu izleyerek krediyi garanti altına alırken, orta vadeli kredilendirmede böyle bir olanak söz konusu değildir. Bu nedenle kreditör, işletmede yönetim ve özellikle finansal yönetim üzerinde bazı koşullar ve sınırlandırmalar ileri sürebilir. Bunlar kısaca şöyle sıralanabilir:

- Borçlu işletmenin net çalışma sermayesini veya cari oranını belirli düzeyde koruma ve devam ettirmesi,
- İşletmenin öz sermayesinin belirli bir düzeyin altına düşürülmemesi,
- Belirli durumlarda işletmenin sermaye artırımına gitmesi,
- İşletmenin iktisadî varlıklarını diğer borçları için güvence olarak gösterememesi,

- İşletmenin iktisadî varlıklarının satış ya da başka yollarla elden çıkarılmasının önlenmesi,
- İktisadi varlıkların uygun bedeller üzerinden sigorta ettirilmesi,
- İşletmenin verebileceği güvence, garanti ve kefaletlerin sınırlandırılması,
- Kredi tamamen geri ödeninceye değin işletmenin bağımsız varlığını koruması,
- İşletmenin kâr dağıtımının sınırlandırılması,
- İşletmenin, yöneticilerine ve diğer çalışanlarına ödeyeceği ücretler için üst limitler belirlenmesi,
- İşletmenin iştiraklerde bulunmasının sınırlandırılması,
- İşletmenin, mevzuata ve uluslararası muhasebe standartlarına uygun şekilde finansal tablolar düzenleyerek belirli sürelerde periyodik olarak ya da istendiğinde kreditora sunması,
- Başarısız yöneticilerinin gerektiğinde değiştirilmesi,

Her kredi sözleşmesinde bu koşulların tümünün yer alması gerekmez. Kredi piyasasında oluşmuş koşullara, kreditorün çalışma prensiplerine ve kredi talebinde bulunan işletmenin durumuna göre bu koşulların bir kısmı yer alabilir ya da değiştirilebilir.

Orta Vadeli Kredi Değerlemesi

Orta vadeli krediler hacimce büyük ve uzunca bir süre fonların bağlanmasını gerektirdiklerinden, kreditor açısından bu tür kredilerin değerlendirilmesi çok önemlidir. İşletmenin yer aldığı sektör ve işkolu ile hammaddesinin yurtdışından ithal yoluyla sağlandığı üretim yerlerinde hammaddenin ithal edildiği ülkenin durumu, işletmenin ve sektörün gelecek 5-10 yıl içinde gelebileceği konum, ekonomik konjonktürden olumlu - olumsuz etkilenme durumu vb. çok yönlü inceleme yapılmasını gerektirir.

Kreditör açısından analizlerde; işletmenin uzun dönem üzerinden kârlılığı, para yaratma gücü ve endüstriyel rekabet durumu üzerine yoğunlaşılır. İşletmenin para yaratma gücü belirlenirken, faaliyet kârları kadar para çıkışına neden olmayan amortisman gibi giderler de dikkate alınır.

Uygulamada, yatırıma konu projeye ilişkin hazırlanan fizibilite (yapılabilirlik) çalışması esas alınmakta, değerlendirme buna göre yanılmaktadır. Kreditör, yatırımcı işletme tarafından hazırlanıp kendilerine sunulan fizibilite çalışmasını inceler, kendi kriterlerine göre yorumlar, gerekli he-saplamaları yapar, gerek duyduğunda müşteriden ek bilgi ve belge ister ve olumlu ya da olumsuz yönde kredi kararı verir.

5.3.1.3 Yurtiçi Fon Kaynakları

Ülkemizde yurtiçi finansman kaynağı olarak özel yasalarla kurulmuş bazı bankalar da vardır. Bu bankalar özellikle yatırım bankaları olarak görev yapmaktadırlar. Bunları kısaca tanıtmakta yarar vardır.

1. Devlet Yatırım Bankası: 12 Mart 1964'te 441 Sayılı Yasa ile özel hukuk hükümlerine tabi, tüzel kişiliğe ve özerkliğe sahip olarak kurulmuştur. Bir İktisadi Devlet Teşekkülü olup 440 Sayılı Yasa'ya göre yönetilir. İktisadi devlet teşekküllerinin yatırımları için gerekli finansmanı sağlamak üzere kurulmuştur.

2. Türkiye Sınâî Kalkınma Bankası: 1950'de kurulmuştur. Ana faaliyeti; sınâî yatırımlar için gerekli olan finansman gereksinimini karşılamaktır. Özel sektör imalat sanayine kredi ve sermaye iştiraki yoluyla finansman sağlamaktadır. Kredi döviz veya Türk Lirası olabilmektedir. Döviz kredileri, proje ile ilgili ithal edilecek makine ve donanımın alınmasına ayrılmaktadır. Türk Lirası kredisi ise yatırımın bina inşaatı, gümrük giderleri, montaj ve tesis giderleri ile yurtiçinden alınacak makine donanımın satın alınması için kullanılmaktadır. Kredilerin kullanım yeri sabit değerlerin finansmanıdır. İşletme sermayesi için kredi kullanılmamaktadır. Ayrıca tahvil ihraç ve satışlarına aracılık yapmak ve garanti vermek suretiyle sermaye piyasası kaynaklarının da endüstriye kaymasına aracılık etmektedir.

Banka görevini üç ana grupta yerine getirmektedir:

- **Orta ve uzun vadeli kredi açmak:** Bu görevini öncelikle ihracata dönük endüstriye kredi açmakla yerine getirmektedir. Kredi veya iştirak şeklindeki finansman talepleri, Bankaya, özel olarak hazırlanmış kredi talep formlarına göre yapılmaktadır. Bu formlarda:

- Ortakların kimlikleri ve mali durumları,
- Yatırımın konusu ve finansman şekli,
- İnşaat ve teknik işler,
- Ekonomik durum

ile ilgili sorular yer almaktadır. Formlara uygun olarak düzenlenmiş fizibilite çalışması Bankanın inceleme servislerince ekonomik, teknik ve finansal yönleriyle incelenir.

Yatırım kuruluşlarına iştirak etmek: Banka, yatırımları desteklemek konusunda, uygun gördüğü bazı endüstriyel kuruluşlara ortak olmak suretiyle yardımcı olmaktadır.

Çeşitli kaynaklardan yararlanarak döviz tahsisi: T.C. Hükümeti ile Avrupa Yatırım Bankası arasında 1964 yılında imzalanan "Normal Rantabiliteli Projelerin Finansmanına Mahsus İhrazlarla İlgili Anlaşma" ya göre, sermaye hesabında birikecek TL.dan belirli bir fon çeşitli proje finansmanı amacıyla bankaya tahsis edilmiştir. Ayrıca Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası ile T.C. Hükümeti arasındaki imzalanan 2. Mali Protokol çerçevesinde Avrupa Yatırım Bankası kanalıyla Türkiye'ye verilecek döviz kredilerinden belirli bir miktar Banka aracılığıyla uygun görülen projelere ayrılmıştır.

3. Sınai Yatırım ve Kredi Bankası A. O.: 1963 Yılında T. İş Bankası, Osmanlı Bankası,(16.12.2001 tarihinde Garanti Bankası iştiraki olmuştur.) Akbank, T. Vakıflar Bankası, Garanti Bankası ve Türkiye Kredi Bankası tarafından kurulmuştur. Aktiviteleri uzmanlık gruplarının çalışmalarına dayanmaktadır. Bu gruplar, Mali

Tahlil, İktisadi Araştırma, Teknik İnceleme gruplarıdır. Kredi talebi, işin özelliğine göre bu üç grubun incelenmesiyle oluşmakta, işletme kredilerinde ise prensip olarak mali tahlil grubunun incelenmesiyle yetinilmektedir.

Banka Ana Sözleşmesi'nin 4. Maddesine göre, Türkiye'de mevcut veya kurulacak özel sanayi ve orta vadeli yatırım ve işletme kredisi sağlamak, kuruluş amaçlarını ilki olarak belirtilmiştir. Bankanın verdiği krediler:

- İşletme sermayesi,
- Yatırım kredileri

Olarak ikiye ayrılabilir. Yatırım kredileri TL ve döviz kredilerinden oluşmaktadır. İşletme sermayesi kredisi konusunda ülkemizdeki uzmanlaşmış ilk ve tek kuruluş denebilir. İşletme sermayesi eski kuruluşlarla, kuruluşunu tamamlamış, üretime başlamış işletmelere verilmektedir.

5.3.2 Yurtdışı Finansman Kaynakları

Yurtdışı finansman kurumları olarak bankalar yanında çeşitli organizasyonlar da yer almaktadır. Bu tür kurumlar daha çok devletlerarası kredi ilişkilerinde rol oynamaktadırlar. Türkiye açısından önem arz eden uluslararası finansman kuruluşları şöyle sıralanabilir:

I. Belirli Projelere Kredi Açan Kuruluşlar

1. Dünya Çapındaki Finansal Kuruluşlar

- a. Dünya Bankası (IBRD) ve iştirakleri
 - aa. Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA)
 - bb. Uluslararası Finansman Kurumu (IFC)
- b. Eximbank

c. AID (Agency for International Development)

d. Türkiye'ye Yardım Konsorsiyumu

2. Avrupalılararası Finansal Kuruluşlar

a. Avrupa Yatırım Bankası

b. Avrupa Kalkınma Fonu

c. Avrupa Kömür Çelik Birliği Yatırım ve Kredi Şubesi

II. Merkez Bankalarına Kredi Açan Kuruluşlar

1. Uluslararası Para Fonu (IMF)

2. Avrupa Para Fonu (EMA)

3- Uluslararası Ödemeleri Denkleştirme Bankası (BIZ)

Bunlardan özellikle özel sektör projelerine doğrudan kredi açan ve uluslararası finans sektöründe önemli yere sahip olanlara kısaca değinmekte yarar vardır.

I. Dünya Bankası (International Bank for Reconstruction and Development = World Bank): 1945 Yılında 10 milyar ABD Doları sermaye ile kurulmuş olan banka, anonim şirket konumunda olup, Birleşmiş Milletlere bağlıdır. Banka'ya üyeliğin tek koşulu Uluslararası Para Fonu (IMF)'na üyeliktir. Yönetimi Direktörler Kurulu'nun elindedir. Türkiye de bu Banka'ya üye ve sermaye payı sahibidir. Sermaye dışındaki kaynaklardan biri de, dağıtılmamış kârlardır.

Hem özel hem de resmi sektöre kredi açmaktadır. Ancak kredi hükümete verilmiyorsa, kredi verilirken hükümet garantisi istenmektedir. Genellikle ekonominin bütünü açısından gelişmesi zorunlu, fakat özel sektörün daha az ilgi gösterdiği alt yapı yatırımlarına kredi önceliği tanımaktadır. Sosyal nitelikli projelerle konut yapım projelerini finanse etmektedir. Kredi tutarı konusunda alt ve üst limitler söz konusu değildir. Açılan kredinin üye ülkelerden alınacak mal ya da

yaptırılacak hizmetlerde kullanılması gereklidir. Kredi süresi uygulamada 2-8 yılı ödemesiz 15-25 yılı bulabilir. Uygulamada, tüm proje bedelini değil, ithal edilecek mal ve hizmetler tutarı kadar döviz kredisi vermektedir.

2. Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA = International Development Association): Dünya Bankası'nın bir kuruluşu olup 1960 yih sonunda faaliyete geçmiştir. Türkiye'nin de payı vardır, oy hakkına sahiptir. Açtığı krediler sadece üye ülkelere alınacak malzeme ve yaptırılacak hizmetlerde kullanılabilir. Az gelişmiş ülkelere kredi koşulları Dünya Bankası ve IFC'nin kredilerinden çok daha elverişli olmakla birlikte, kaynakları sınırlıdır. Bazen faizsiz ve elli yıla varan süre ve ulusal para ödemeli kredi verebilmektedir.

3. Uluslararası Finansman Kurumu (IFC - International Finance Corporation): Dünya Bankası'nın anonim şirket statüsünde bir iştiraki olup, 1956'da kurulmuştur. Özellikle az gelişmiş ülkelere finansal destek sağla-maktadır. Türkiye de kuruma ortak ve oy sahibidir. Özellikle işletmelerin sermayelerine katılmak, yerli ve yabancı girişimcilere deneyimli yöneticileri bir araya getirerek yeni yatırım olanakları hazırlamak, üye ülkelere yabancı sermaye çekmek, sermaye piyasalarının kuruluşlarını özendirmek görevleri arasındadır.

4. Eximbank (Export - Import Bank of Washington): 1934 Yılında kurulmuş, 1945'te özel bir yasayla bir Amerikan finans kurumu niteliğine girmiştir. Amacı ABD dış ticaretini geliştirmektir. Yabancı özel ve tüzel kişilere, hükümetlere 5-20 yıl vadeli kredi açmak ve kredilerin ABD orijinli mal ve hizmetlerin ödenmesine kullanılmasını sağlamaktır. Kredi için, hükümet aracılığıyla ya da hükümetin onayıyla doğrudan Banka'ya başvurula-bilir.

5. AID (Agency for International Development): Bağımsız bir finans kurumu veya banka olmayıp, ABD Dışişleri Bakanlığı'nın dış yardımlarla ilgili bir bölümü olarak 1961 'de kurulmuştur. Az gelişmiş ülkelere yardımlarını ya uzun vadeli ekonomik kalkınma yardım ve bağışları, ya da ekonomik ve politik istikrarı sağlayıcı destekler şeklinde uygulamaktadır.

6. Türkiye'ye Yardım Konsorsiyumu: Dış yardımları koordine etmek ve riskleri dağıtmak amacıyla çeşitli girişimler sonucu 1962'de Türkiye için kurulmuştur. Kaynakların merkezileştirilmesi, yardım koşullarının uyumlaştırılması, ikili anlaşmalardaki bağımlılık ve politik etkilerin azaltılarak uygulamaya objektiflik kazandırma amaçları vardır.

Krediler üç grupta toplanabilir:

- **Program Kredileri:** DPT'nca hazırlanan yıllık planların dış finansman gereksinimini ifade etmek üzere, genelde ithal kotalarının finansmanında kullanılmaktadırlar.

- **Proje Kredileri:** Mevcut tesislerin genişletilmesi veya yeni tesislerin kurulmasına yöneliktir.

- **Borç Erteleme Kredileri:** Alacaklı üyeye ödenmek üzere ödemeler dengesi ve konan bir borç kaleminin süresinin ertelenmesi yoluyla, program finansmanı sağlamaktadır.

7. Avrupa Yatırım Bankası: Avrupa Birliği'nin eski statüsünde, / Ortak Pazar Ana Sözleşmesi'nin yürürlüğe girmesiyle, tüzel kişiliği bulunan bir mali kurum olarak ortaya çıkmıştır. Türkiye'deki özel ve resmi sektör kuruluşlarına açılan dış kredilerde büyük payı vardır. Üyeleri AB'ni oluşturan ülkelerdir. Üretim, işletme projeleri finansmanı, AB'nin gelişmesine ve amacına yardımcı olacak projelerin finansman gibi ana görevleri vardır. Açacağı kredileri uluslararası ihale şartına bağlayabilmektedir. Öncelikle az gelişmiş ülkelerin kalkınma projelerini desteklemektedir. Açtığı krediler şunlardır:

- Bölgesel kalkınma kredileri,
- Endüstride bünye değişikliği kredileri,
- Ortak amaçlı projelerin finansmanı

Kredi uygulaması oldukça karışıktır. Kredilerden her yıl belli bir miktarının Türkiye Sinaî Kalkınma Bankası yetkisinde ortak yapılması kararlaştırılmıştır.

Yurtdışı finansman kaynakları elbette bu saydıklarımızla sınırlı değildir. Bunların dışında, gelişen uluslararası ilişkiler, küreselleşme, uluslararası anlaşmalar şirket evlilikleri, doğrudan yabancı yatırımlar çerçevesinde ülkemize finansal destek ve kredi sağlayan daha pek çok kurum sayılabilir.

BÖLÜM ALTI

ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI

Kendini kısa sürede amorti etmesi zor olan, orta ve uzun vadeli yatırımlara ihtiyaç duyulan madencilik sektöründe en büyük sorun finansman yetersizliğidir. Bugün ülkemizde bu sektörün ihtiyacını karşılayacak orta ve uzun vadeli finansman kaynakları son derece kısıtlıdır. Ülkemizde söz konusu finansmanı sağlayabilecek devlet ve ticari bankalar ile dünya bankasına bağlı kredi mekanizmaları bulunmaktadır. Ancak bu bankalardan talep edilen kredi için bir yığın bürokratik işlemlerin yapılması gerekiyor. Ayrıca yatırım kredisi talebine olumlu yada olumsuz cevap 3-6 ay sonra alınabilmektedir. Cevabın olumsuz olması halinde kaybedilen zaman nedeniyle yatırımın ekonomikliği tartışılır hale gelmektedir. Dolayısıyla bu şartlarda banka kredisiyle yatırım yapmak ve rekabet etmek mümkün değildir. Bunun yanında işletmelerin ihtiyaç duydukları kaynakları tümüyle öz kaynaklarından karşılaması hem zor hem ekonomik değildir.

Bu nedenlerle, gereksinim duyulan mal ya da hizmetin, nakit para yerine, üretilen mal ve hizmetle ödenmesi olarak tanımlayabileceğimiz barter, sabit sermaye yatırımlarının çok kısa sürede gerçekleştirilmesine ve yatırım tutarının uzun vadede kira öder gibi ödenmesine imkân veren finansal kiralama (financial leasing), iç ve dış ticaret işlemlerine uygulanan ve özellikle kısa vadeli mal satışlarında başvurulan factoring gibi alternatif finansman kaynakları büyük önem kazanmaktadır.

6.1 Barter

Gereksinim duyulan bir mal ya da hizmetin, nakit para yerine, üretilen mal ve hizmetle ödenmesi olarak tanımlayabileceğimiz “barter”, günümüzde yeni bir kavram olarak görünmesine karşın, tarihsel gelişimi ve uygulaması ilk çağlara değin uzanmaktadır. Klasik ekonomi kuramında ise yerini “mübadele” (değiş-tokuş) kuramında bulmuştur. Ülkemizde, özellikle 1990’lı yılların başında yaşanan Körfez Krizi’nden bu yana varlığını daha yoğun hissedilen, kısaca “stagflasyon” ve 2000’li yılların başlarında yaşanan “ekonomik kriz” ortamlarında

barterın ekonomiye sağlayabileceği katkı ve yararlar sayılamayacak ölçüde fazla olduğu halde, ülkemizde fazla tanınmaması nedeniyle, bu sistemden yeterince yararlanıldığı söylenemez (<http://www.turkbarter.com/125.aspx>).

6.1.1 Barter Nedir?

Kelime anlamıyla Barter “çok istasyonlu takas” demektir; ancak barter ticareti, bilinen takas işlemlerinden farklı çok gelişmiş bir sistemdir. Satın alınan mal ve hizmetin bedelinin üretilen mal ve hizmet ile ödendiği bir finans ve ticaret sistemidir. Finansal takas olarak da adlandırılabilir.

Barter alternatif bir finansman modeli, benzersiz bir stok satış yöntemidir. Barter işlemleri bir ortak pazar içerisinde gerçekleşir.

Barter Sistemi, firmaların bir araya gelerek oluşturduğu bir pazardır. Barter Sistemi, barter pazarını oluşturan firmaların arzları ve talepleri ile işler. Barter sistemi ile çalışan bir firma, barter ortak pazarından satın aldığı malların ve hizmetlerin bedelini, ürettiği veya ticaretini yaptığı ürünleri barter ortak pazarında satarak öder. Barter pazarına ürün satan firma, bedelini, barter pazarında satışa sunulmuş mallar ve hizmetler listesinden dilediğini satın alarak tahsil eder.

Barter sistemi, üye firmaların arzlarının satışı ve taleplerinin karşılanması esasında çalışır ve talepler için ilgili firmaları barter pazarında birlikte çalışmaya davet ederek büyür.

Derinliği ve genişliği çalıştıkça artan bir ortak pazardır. Her firma satmak istediği malların ve hizmetlerin listesini barter ortak pazarına sunar. Her firma ihtiyaçlarını barter ortak pazarında bulunan üye firmaların satışa sundukları mallardan ve hizmetlerden karşılar.

Barter ortak pazarı, üye firmaların taleplerinin karşılanması amacıyla yeni üyelerin katılımı ile her geçen gün büyümekte ve pazarda arz edilen ürün portföyü zenginleşmektedir.

Barter alternatifsiz bir finansman modelidir. İhtiyaçlar için kullanıldığında barter bir finansman sistemidir. Barter sistemi ile ürün satın alan firma nakit ödeme yapmaz. Üye firma 12 ay vadeli sıfır faizli dolar kredisi kullanır. İhtiyaçları için barter sistemini kullanan firma, sistemi kullandığı oranda nakit tasarruf eder, aynı oranda işletme sermayesi ihtiyacını aşağı çeker.

En kolay stok satış sistemidir. İhtiyaçlarını barter ortak pazarından karşılayarak borçlanan firma öncelikle stoktaki ürünlerini pazara sunarak geri ödeme yapar. Böylelikle hem stok maliyetinden kurtulur, hem de aynı oranda cirosunu artırarak kâr eder.

Barter sistemi firmalara, %100 tahsilât güvencesi ile yeni pazarlara ulaşma kolaylığı sunar, atıl kapasitenin değerlendirilmesini sağlar.

Barter sistemi güvenli bir ortak pazardır. Barter üyesi,

Enflasyondan etkilenmez.

Likidite sıkışıklığından etkilenmez.

Arz - Talep dengesini gözetir.

Güvenli ve sürekli satış yapma imkânını sağlar.

En etkili atıl kapasite değerlendirme sistemidir. Barter ortak pazarında yer alan firma, pazardan gelen sürekli ve güvenilir talebi karşılamak için atıl kapasitesini değerlendirir. Atıl kapasiteyi harekete geçirmek için gerekli finansmanı, barter ortak pazarı sağlamaktadır.

En kolay yeni pazarlara ulaşma ve yeni müşteriler kazanma sistemidir. Barter ortak pazarına giren firma veya ülke, pazarlama yapmak için herhangi bir uğraş ve maliyete girmeden pazardaki firmaların talebi ile karşılaşır; hiç tanımadığı müşterilere kolaylıkla satış yapar.

Ekonominin problemlerinden etkilenmeyen hareket kabiliyetine sahip dinamik bir pazardır.

Barter ortak pazarı enflasyondan, kısa vadeli talep yetersizliğinden, piyasadaki likidite sıkışıklığından etkilenmez.

Barter ortak pazarında sadece üyelerin işlem yapabilmesi ve ancak pazarın ihtiyaç duyduğu firmaların pazara alınması, üyelere güvenli ve sürekli satış yapma imkânı sağlar.

Pazar'da serbest piyasa ekonomisi şartları geçerlidir. Ürünlerin fiyatı, kalitesi, teslimat şartları alıcı ve satıcı arasında belirlenir. Üye firmalar, her sektörde rekabet ortamını sağlayacak sayıda satıcı ile karşılaşır. Ancak, pazarda arz talep dengesi gözetildiğinden; aynı ürünü üreten, zarar ettirici rekabet teşkil edecek sayıda üyeye izin verilmez. Barter pazarında firmalar reel fiyatlar ile alım, reel fiyatlar ile satış yaparlar.

6.1.2 Barter'in Gelişimi

Barter dünya'da, özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde 40 yıldan bu yana uygulanan bir sistemdir. Bütün banka sistemleri, verdikleri kredinin belli bir dönem sonra nakit olarak ödenmesini talep eder. Banka sistemlerinden farklı olarak barter sistemi, üyeye bir taraftan kredi verirken, diğer taraftan da bu krediyi ödeyebilmesi için müşteri bularak satış yapmasında yardımcı olarak borcunu ödemesi için imkân sağlar.

İÖ 9000 ve 6000 tarihleri arasında ilk ve en eski değişim aracının sığırdır. Zamanla tarımsal faaliyetlerin gelişimiyle beraber yeni değişim araçları ortaya çıktı, bitkisel ürünler, sebzeler, tahıl ve diğer doğal ürünler gibi.

İnsanoğlunun farkında olmadan yaptığı bu ticaret zamanla Barter ismini aldı ve daha profesyonelce yapılmaya başlandı. Barter dünyada, özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde 40 yıldan bu yana uygulanan bir sistemdir. Bugün çeşitli ülkelerde 600 binden fazla kuruluş, barter ticareti yapmaktadır.

The Business Trend Analysts'in yaptığı araştırmada dünya ticaretinin %40'ının barter sistemi ile yapıldığı tespit edilmiştir. Amerika'da yaklaşık 500 barter firması, tahminen 450. 000 üye firma ile yılda 400 milyar dolarlık iç ve dış barter ticareti yapmaktadır. The Int. Ass. of Trade Exchange (IATE)'nin verdiği raporda barter ticaretinin Amerika'da yılda %16'lık bir artış gösterdiği belirtilmiştir.

İsviçre'de WIR-barter organizasyonu 1934 de kurulmuş ve sadece iç pazara hizmet vermeyi planlamıştır. Bugün yaklaşık 63.000 üyesi bulunmaktadır. İsviçre'de daha çok inşaat sektöründe ve iç piyasada popüler olan barter ticareti yıllık %14 artış göstererek 4 milyar Frank'a ulaşmıştır.

Almanya'da ilk barter şirketi, 1983 de Hamburg'ta kurulmuş, Avusturya'da ise ilk barter firması 1984 de Viyana'da faaliyete geçmiştir.

Artık ciddi bir endüstri halini alan barter, sektörel anlamda yapılanmasını tamamlamış, turizm, medya, emlak, sanayi mamulleri gibi birçok konuda hizmet veren, toptan ve perakende olarak da ayrı ayrı hizmetler veren barter kurumları oluşmuştur. Dünya barter ticareti, merkezi Amerika'da bulunan ve Türk Barter'ın da üyesi olduğu, (IRTA) Dünya Barter Birliği tarafından örgütlenmektedir.

6.1.3 Barter Ortak Pazarı

Barter ortak pazarı, kendi kendine yetebilen ve serbest piyasa şartlarının geçerli olduğu bölgesel bir entegrasyondur. Barter sistemi, üye firmaların bir araya geldiği bölgesel bir entegrasyondur. Bölgesel entegrasyonların ekonomik etkileri içinde en belirgin olanı ticareti artırıcı etkisidir. Uzun dönemde pazarların daha da genişlemesi ve derinlik kazanmasıyla üye firmaların rekabet gücü artabilecektir. Pazarın genişlemesiyle teknolojik gelişme hızlanır; ileri üretim tekniklerine ulaşılır; dışarıdaki firmalara kıyasla bir üretim üstünlüğü sağlanır. Bu gelişmeler ile birlikte gelecek hakkındaki belirsizlikler azalacağından yeni yatırım projelerine ilgi artar. Yatırım artışları sektörleri büyütür, firma sayılarını ve rekabeti artırır. Anlaşma sonunda fiyatlardaki düşüşler tüketicilerin reel gelirlerini artırır.

6.1.3.1 Barter Ortak Pazarının Kabiliyeti

Barter Pazarının Kendi Kendine Yeterliliği: Barter pazarı, üye firmaların satış için sunduğu ürünlerden oluşur. Yine üye firmalar ihtiyaçlarını barter pazarından karşılarlar. Talep edilen ürün barter pazarından bulunamadığı durumlarda yeni firmaların pazara girmesi sağlanır.

Barter pazarı, kendi kendine yeterlilik esası üzerine çalışır. Her zaman için toplam talep toplam arzdan fazla bulunduğundan barter ortak pazarının her yönde genişmesi doğal bir mekanizma vardır.

Barter Pazarının Para Birimi: Barter ortak pazarının para birimi Amerikan dolarıdır. Pazarın üyeleri Amerikan doları ile alım yaparlar, Amerikan doları ile satış yaparlar. Türkiye'nin ekonomik şartlarında Amerikan doları ile borçlanmak finansman maliyeti açısından caziptir. Aynı şekilde Amerikan doları ile satış yapmak enflasyona karşı satıcıyı korur.

Serbest Piyasa şartları: Barter pazarında serbest piyasa şartlarında alışveriş yapılır. Üyeler adil şartlarda rekabet ederler. Mal almakta veya mal satmakta üyeler serbesttir. Ticari kazanç için işlem yapılır. Ürünün fiyatı, kalitesi, nitelikleri, teslim tarihi, garantisi, satış sonrası hizmeti alıcı ve satıcı arasında kararlaştırılır.

Barter sisteminin beyni olarak ifade edilen ekonomik enformasyon bilgi bankası (data bank), sisteme üye müşterilerle ilgili yurtiçi ve yurt dışı arz ve talebi birleştirmekte, firmalara dünyadaki ve yurt içindeki pazarları tanıma olanağı sağlamaktadır. Üye firmaların hizmet veya ürününün kime, nerede, nasıl gereksinimi olduğunu üye firmalara bildirmekte, ayrıca modern bilgi iletişim ağı ve hızlı ve kapsamlı enformasyon verileri ile firmalar için açık ve dinamik bir pazar yaratmaktadır. Özellikle internet teknolojisinin gelişmesi ve yaygınlaşmasıyla e-ticaret alanında da katkısı büyüktür.

6.1.4 Barter Ortak Sisteminin İşleyişi

Barter sisteminin beyni olarak ifade edilen ekonomik enformasyon bilgi bankası (data bank), sisteme üye müşterilerle ilgili yurtiçi ve yurt dışı arz ve talebi birleştirmekte, firmalara dünyadaki ve yurt içindeki pazarları tanıma olanağı sağlamaktadır. Üye firmaların hizmet veya ürününün kime, nerede, nasıl gereksinimi olduğunu üye firmalara bildirmekte, ayrıca modern bilgi iletişim ağı ve hızlı ve kapsamlı enformasyon verileri ile firmalar için açık ve dinamik bir pazar yaratmaktadır. Özellikle internet teknolojisinin gelişmesi ve yaygınlaşmasıyla e-ticaret alanında da katkısı büyüktür. Barter sistemi, bilinen takas sistemlerinden çok farklıdır. Eski takas sistemlerinde olduğu gibi, örneğin bir çuval unun bir oğlakla değiştirilmesi şeklinde değil, bilgi sistem (data bank) bazında organize olmuş bir çoklu takas sistemidir. Sektör ayırımı yapılmadığı için pazar esnek ve açıktır. “Barter” büyük bir mal ve hizmet havuzudur. Yatırım için gerekli olan her türlü mal ve hizmet, firma için gerekli mamul veya yarı mamul, sistem için gerekli her türlü gereksinim bu havuzdan, sistemden yararlananların nakit akışını bozmadan karşılanabilmektedir. Firmalar gereksinimleri olan mal ve hizmet bedellerinin karşılığı olan borçlarını, kendi mal ve hizmetlerini başka firmalara satarak dengelenmektedirler.

Barter yani finansal takas diğer sistemlerden farklıdır. Bütün banka sistemleri, verdikleri kredinin belli bir dönem sonra nakit olarak ödenmesini talep eder. Banka sistemlerinden farklı olarak barter sistemi üyeye bir taraftan kredi verirken, diğer taraftan da bu krediyi ödeyebilmesi için müşteri bularak satış yapmasında yardımcı olarak borcunu ödemesi için imkân sağlar.

Bu sistemde ürün veya hizmet satın alan üye ödemeyi nakit, çek ya da senet ile yapmazlar ve bedeli karşılığı USD olarak barter sistemine borçlanırlar. Ödemeyi kendi ürettikleri ve pazarladıkları mal ve hizmetlerle öderler. Barter sistemi ile mal veya hizmet alıp borçlanan firma, borcunu on iki aylık sürede ürünü ile öder. On iki aylık sürede ödeme yapamaz ise, borcunu USD karşılığı nakit olarak öder.

Barter sisteminin sağladığı kredi banka kredisi ile karşılaştırıldığında 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. On iki aylık vadesi, ödemenin ürün ile yapılması, rahat ve kolay alınması, ihtiyaç kadar alınması barter kredisinin tercih sebepleridir.

Barter sistemi ile satış yapan firma, ürünün bedeli kadar barter sisteminden alacaklı olur ve alacağını sistemden mal veya hizmet satın alarak tahsil eder. Bir firma sisteme üye olduğunda kendisine sistemden hangi oranda ürün alabileceği ve yine hangi oranda satış yapması gerektiği konusunda tavsiyede bulunulur. Üyelerin ürünleri ile ödeme yapabilecekleri oranda alım yapmaları ve yine ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri oranda satış yapmaları esastır. Sistemin işleyiş şeklini daha kapsamlı bir şekilde açıklamak gerekirse;

Barter ortak pazarında alıcı ve satıcı üyeler arasında ticari bir işlem gerçekleşir. Ödeme barter çeki ile yapılır. Barter çeki, İki üye firma arasında gerçekleşen alım satım işlemlerinde bir ödeme ve tahsilât aracı olarak kullanılan, üzerinde yapılan işlemin Amerikan doları cinsinden tutarının yazılı olduğu, mal veya hizmeti alan tarafından imzalanıp kaşelenen, kıymetli evrakıdır.

Üye, önce sisteme mal veya hizmetini satmış ise sattığı miktar kadar satın alma kredisine sahip olmaktadır. Üye, öncelikle ihtiyaç duyduğu mal veya hizmeti satın almak isterse sisteme, alım bedeli kadar teminat vermek durumundadır. Bu teminat özellikle gayrimenkul ipoteği ve banka teminat mektubu olarak alınmaktadır. Üyenin yeterli kredisinin olduğu durumda ve ihtiyaç duyduğu bir ürünü satın alacağı zaman diğer bir barter üyesi ile mal veya hizmet için kalite, teslimat, fiyat ve diğer hususlarda anlaşma yapar. Ödemesinde barter çekini kullanır. Alıcının kredisinin müsait olması durumunda işlem barter operasyon merkezi tarafından gerçekleştirilir ve tarafların cari hesaplarına alacak veya borç bakiyeleri kaydedilir.

Barter şirketi barter sistemini uygularken bir finans şirketi gibi çalışır. Barter üyesi firma her türlü mal ve hizmet ihtiyacını sistemden satın alarak barteri bir finansman modeli olarak kullanabilir. Satın aldığı ürünün bedeli kadar barter

sistemine USD ile borçlanır. Sistem, alıcı firmaya, borcunu kendi ürünü ile ödeyebilmesi için 12 ay vade tanır. 12 aylık sürede borçlu firmaya ürettiği mal ve hizmete olan talepler iletilir, satış gerçekleşirse firma borcunu ürünü ile ödemiş olur. Borçlu firma 12 aylık sürede hiçbir şekilde ürünü ile ödeme yapamaz ise, borcunu 12 ayın sonunda nakit olarak öder. Böylelikle 12 ay için sıfır faizli dolar kredisi kullanmış olur.

Barter sisteminde gerçekleşen bir işlemde, fiyat da dâhil alışveriş ile ilgili bütün şartlar alıcı ve satıcı tarafından karşılıklı belirlenir. Barter sistemi bir mal ve hizmet pazarıdır. Fiyatı alıcı ve satıcı karşılıklı belirler. Barter sistemi, üyesine ürününü piyasaya arz ettiği fiyattan daha yüksek bir fiyata satmasına izin vermez. Satış barter sistemi ile gerçekleştiği için, yüksek fiyat isteyen şirketler tespit edildiğinde Barter ticaret kurulu tarafından ikaz edilir. Eğer aynı politikaya devam ederse, üye sistemden ihraç edilir. Şirketler ürünlerini alıcı şirketlere satabilmek için, üye oldukları barter kuruluşundan satış yetkisi onayı almalıdır. Onay alınmadan yapılan satışların tahsilâtı için ilgili barter kuruluşu sorumluluk kabul etmez.

Bu sistemde her sektörden şirketler alışveriş yapmaktadır. Perakende alışverişin yapıldığı gıda marketleri, giyim mağazaları gibi işletmeler sistemin üyesidir. Barter üyeleri perakende alışverişini barter çekiyle yapabilirler. Bugün barter dünyada bir endüstri haline gelmiştir. Öyle ki en gelişmiş ülkelerde bile onlarca barter şirketi uluslararası piyasalarda barter sistemi ile büyük cirolar yapmaktadır. Saygın olan tüm barter şirketlerinin üyesi bulunduğu IRTA-Dünya Barter Organizasyonları Birliği, barter sisteminin dünya genelinde kullanımını artırmak amacıyla etkin faaliyetlerde bulunmaktadır. Bir şirketin barter kuruluşlarına üye olabilmesi için ciddi, saygın olması gerekir. Ayrıca her sektör için arz-talep dengesi planlanmaktadır. Öncelikle ortak pazarın ihtiyacı olan ürün veya hizmetleri arz eden veya talepleri karşılanabilir olan firmalar sisteme dâhil edilir.

6.1.4.1 Barter İşlem Komisyonu

Gerçekleşen barter işlemleri için alıcıdan, satıcıdan veya alıcı ve satıcı her iki taraftan işlem tutarının belli oranında alınan ticari komisyondur. Barter

organizasyonunu oluşturan kurumların yapılan üyelik sözleşmesinde belirlenen hizmet komisyonları ve üyelik aidatları barter organizatörlerine göre farklılık arz etmekte olup, ülkemizde faaliyette bulunan barter firmaları ve komisyon ve üyelik aidatlarının aşağıdaki gibi olduğu belirlenmiştir. Türk Barter A.Ş.'de aidat ve komisyonlar üyelerin faaliyet konulan ve firmanın sermaye veya şahıs şirketi olmasına göre değerlendirmeye tabi tutularak gruplandırılmakta yıllık aidat ve komisyonlar buna göre belirlenmektedir. Ortala olarak yıllık 1.200 YTL (KDV Hariç) üyelik aidatı alınmaktadır.

6.1.5 Barter Sisteminin Hukuki Yapısı

Kanunlarımızda Barter Ticaret ile ilgili özel bir mevzuat henüz bulunmamaktadır. Buna karşılık halen mevcut ticari mevzuatlardaki çeşitli hükümler, diğer ticari faaliyetlerle aynı koşullara bağlı olmak koşuluyla, barter sistemi ile de ticaret yapılmasına imkân sağlamaktadır. Sistemin ticaret uygulamasında problem dış ticaret işlemlerinde ortaya çıkmaktadır (Bir dış ticaret işleminin ilgili ihracat, İthalat ve kambiyo hükümleri içerisinde yapılması gerektiğinden barter sisteminin uygulanışı da gerçekleşen mekanizmanın, dış ticaret mevzuatında özel olarak tanımlanması zorunludur.).

Barter şirketinin finans kanunlarındaki yerine değinecek olursak; günümüzde barter şirketleri ticaret mevzuatına göre adi şirketler olarak kurulmakta ve çalışmaktadır. Barter Ticaret, çalışma şartları üyelik sözleşmesi ile belirlenmiş, firmaların bir sene için üye olarak çalıştığı sistemin adıdır. Sisteme üye olan firma nakit ödemediği sistem üyesi bir firmadan mal veya hizmet almakta, mal aldığı firmaya değil de barter sistemine borçlanmaktadır. Borcunu dokuz aylık sürede mal aldığı firmaya değil de sistem üyesi bir başka firmaya ürünü ile ödemektedir. İlgili sürede borcunu ürünü ile ödeme yapamaz ise nakit ödemektedir. Kime ödemektedir? Sisteme Ödemektedir. Sistem adına barter şirketine ödemektedir.

Satıcı firma ise nakit veya vadeli fiziki anlamda para almadan ürünü satmakta, karşılığında malını alandan değil de barter sisteminden alacaktır.

Alacağını ise mal sattığı firmadan değil; sistem üyesi başka firmalardan mal veya hizmet olarak tahsil etmektedir.

6.1.5.1 Barter İşlemlerinin Türk Vergi Kanunları Karşısındaki Durumu

Ülkemizde henüz barter uygulaması ile ilgili olarak ayrı bir hukuki mevzuat bulunmamaktadır. Bu işlemler, TTK ve BK hükümlerine dayandırılmaktadır. Barter sistemi, bir ticaret ve finansman şekli olması ve özellikle de İşletmeler açısından gelir elde etme yollarından biri olması nedeniyle vergi doğacağı açıktır. Barter şirketi, elde ettiği komisyon gelirinin, sistemde satış yapan üye ise bu satıştan doğan kazancının vergilerini gelir vergisi hükümleri çerçevesinde ödemektedir.

6.1.5.2 Gelir Vergisi Ve Kurumlar Vergisi Karşısındaki Durumu

Bir kazancın gelir vergisine tabi tutulması için mutlaka ticari kazanç olması gerekir. Ticari kazanç ise, Gelir Vergisi Kanunu'nun 37, maddesinde "her türlü ticari ve sınıfa faaliyetten doğan kazanç" olarak tanımlanmıştır. Buna göre barter sistemindeki taraflar (üye ve barter şirketi) açısından tüm faaliyetler ticari kazanç hükmünde olduğundan vergilendirilmesi gerekir. Sistemdeki taraflardan satıcı, mal satışı dolayısıyla elde ettiği gelirden, barter şirketi ise, aldığı komisyon ve aidatlardan dolayı vergi vermek durumundadır. Barter ticaretini organize eden Türkiye'deki kurumların tamamının dolar, mark veya ECU 'yu kullanması ve söz konusu yabancı paraların konvertibl olması nedeniyle gelir vergisi açısından sorun yoktur. Kurumlar Vergisi Kanunu'nda ise, ticari kazanç için Gelir Vergisi Kanunu'nun hükümleri benimsendiğinden barter işlem kazançları Kurumlar Vergisi Kanunu'na göre ticari kazanç sayılmakta ve vergilendirilmektedir.

Gerek gelir gerekse kurumlar vergisi mükelleflerinin işlem yaptığı barter sisteminde, mal ve hizmet satarak kazanç elde eden mükellefler, bu işlemleri nedeniyle Vergi Usul Kanunu uyarınca düzenlenmesi zorunlu olan belgeleri düzenlemekle yükümlüdürler. Barter işlemine konu olan mal ve hizmetin değeri Vergi Usul Kanunu'nun değerlendirme hükümleri çerçevesinde belirlenmekte ayrıca bu bedel Vergi Usul Kanunu'nun 267. Maddesinde belirtilen emsal bedelinden düşük olmamaktadır. Bu değer, Katma Değer Vergisi uygulaması açısından da mal ve

hizmetin teslim ve hizmet bedeli olarak KDV matrahına esas olmakta, Katma Değer Vergisi Kanununun 2. maddesi çerçevesinde, takasın İki ayrı teslim hükmünde olduğu hususu dikkate alınmaktadır.

Barter şirketleri, barter sisteminde üstlendikleri fonksiyonlar nedeniyle barter üyelerinden aldıkları komisyon ve aidat kapsamında yapılan ödemeler için Vergi Usul Kanunu'nda belirtilen belgeleri düzenlemekle ve bu belgelerde yer alan tutarlar üzerinden KDV hesaplamakla yükümlüdürler.

Barter hizmetinden, yurt dışında faaliyet gösteren bir barter şirketi aracılığı ile faydalanılması halinde ise, söz konusu barter şirketinin Türkiye'de yararlanan gelir veya kurumlar vergisi mükellefi barter şirketine yaptığı ödemeler üzerinden KDV Kanununun 9. Maddesi hükmü uyarınca sorumlu sıfatıyla KDV hesaplayarak, 2 no'lu KDV beyannamesi ile beyan etmek zorundadır.

Barter şirketi ile üyeler arasında yazılı olarak düzenlenecek tüm sözleşmeler, Damga Vergisi Kanunu'nun 1. Maddesi kapsamında olmakta, 3. Madde uyarınca sözleşmeyi oluşturan taraflar verginin mükellefi olmaktadır. Düzenlenen sözleşmede miktar olup olmamasına göre damga vergisi nispi veya maktu olarak alınmaktadır.

6.1.6 Barter Sisteminin Yaygın Olarak Kullanıldığı Sektörler

Barter sistemi yapısı itibarı ile para ile ticaretin yapıldığı tüm sektörler ve ticarete konu olabilecek tüm iktisadi değerler ve hizmetler için söz konusu olabilmektedir. Oldukça geniş bir yelpazeye sahip olabilen barter sistemine konu olan sektörler, mal ve hizmet gruplarından başlıcaları aşağıda yer almaktadır;

- Ağaç ve yan ürünleri
- Ambalaj sanayi
- Bilgisayar ekipman ve eğitimi
- Her türlü bijuteri ve mücevherat

- Basın ve yayıncılık
- Cam ve cama dayalı ürünler
- Dayanıklı tüketim malları
- Deri ürünleri
- Eğitim ve öğretim kurumları
- Elektrik ve elektronik
- Film, kaset, fotoğraf
- Her türlü gayrimenkul
- Gıda
- Güvenlik
- Her türlü hizmet sektörü
- Hobi, spor, çocuk ve oyun malzemeleri
- İnşaat malzemeleri, mimari, dekorasyon, proje
- Her türlü kimyasal malzemeler ve bunların ürünleri
- Konfeksiyon
- Maden, makine, metal
- Mobilya, mutfak eşyaları
- Otomotiv ve yan sanayi
- Parfümeri ve kozmetik

- Plastik, kauçuk ve bunlara dayalı sanayiler
- Reklâm, tanıtım, organizasyon hizmetleri
- Tarım ve hayvancılık
- Sağlık ve tıp hizmetleri
- Taşımacılık, ulaşım
- Telekomünikasyon ve iletişim hizmetleri
- Turizm ve eğlence

6.1.7 Barter Sisteminin Avantajları ve Dezavantajları

Barter sisteminin sağladığı avantajları şu şekilde açıklayabiliriz (Tanrıver, 1994):

Satışları Artırır: Üye firmalar barter sistemi ile satış yaptıkları oranda cirolarını artırmaktadırlar. Barter sistemi ile gerçekleşen satışlar planlanmamış işlemler olduğu için üyeler hiç beklemedikleri kazançlara sahip olmaktadır. Ek ciro ve ek iş yaratır.

Kârı Artırmaktadır: Barter sistemi ile satış yapan firma ürününü brüt kâr marjı ile satmaktadır. Firmalar, sabit işletme giderlerini normal ticari faaliyetleri için daha önceden yaptığından barter sistemi ile yaptığı satış için ek masraf yapmamaktadırlar. Faizsiz mal ve hizmet kredisi sağlar.

Yeni Pazarlar: Yeni Müşteriler Bulmaktadır: Barter sistemi özel bir kulüp gibi çalışmaktadır. Alışveriş ancak sisteme üye olan firmalar arasında gerçekleşmektedir. Barter üyeleri hiç tanımadıkları ve norma şartlarda satış yapma imkânına sahip olmadıkları müşterilerle tanışarak alışveriş yapmaktadırlar. Böylece yeni potansiyel müşteriler kazandırır.

Atıl Kapasite Değerlendirilir: Barter sistemi ile çalışan firmalar, barter sistemine hangi ürünlerini hangi miktarda satışa sunacaklarına kendileri karar vermektedirler.

İstediklerinde arz bilgilerinde değişiklikler yapmaktadırlar. Firmalar, normal ticari faaliyetlerini yine devam ettirdiklerinden barter sistemi ile ek satış yapma arayışında olmaktadırlar.

Ücretsiz ve Etkin Reklâm Sağlar: Üye firmanın ürünleri ile ilgili ayrıntılı bilgiler sistematik bir şekilde barter bilgi bankasına kaydedilmektedir. İnternet ortamında çalışan barter programı ile bilgiler, sistem üyesi bütün firmaların kullanımına sunulmaktadır. Arz ile ilgili bilgilerin her an değiştirilebilir olması üyeye, ürünlerinin tanıtımında bir sene boyunca ücretsiz kullanabileceği dinamik barter pazarını sunmaktadır.

Güvenli, Kolay İhracat Sağlar: Barter şirketinin uluslararası pazarlarda barter sistemini birlikte uygulamak için anlaşma imzaladığı diğer barter şirketleri, dünyanın her yerinde barter ticaret yapan binlerce üyenin taleplerini sunmaktadır. Barter üyeleri interneti kullanarak diğer ülkelerdeki barter sistemi üyelerini tanıma ve dış ticaret riskleriyle karşılaşmadan ihracat yapma imkânına sahiptirler.

Yukarıda anlatılanlardan da anlaşılacağı üzere, özellikle nakit sıkıntısı, finansal kaynak sağlama risk ve zorlukları, nakit dengesizlikleri, atıl kapasite, pazar bulma sorunu gibi temel sorunlar barterin önemini daha da artırmaktadır. Çünkü sistemin ana unsurlarından biri nakit akışının bozulmamasıdır. Talep edilen mal ya da hizmet herhangi bir mal ya da hizmetin satışı veya alışıyla karşılanacağından, herhangi bir nakit çıkışı olmayacak ve kasadaki nakdin başka gereksinimler için yönlendirilmesi ve değerlendirilmesi mümkün olacaktır. Bu ise bir çeşit prefinansman demektir.

Ülkemizde son yıllarda tanınmaya ve çalışmaya başlayan “barter” sistemi, batı ülkelerinde, firmalara yatırımlarında büyük bir prefinansman kaynağı sağlamaktadır. Genellikle bir yıl boyunca firmalar, hiç para ödemeksizin dünyanın birçok ülkesinden mal ve hizmet alabilmekte ve yine bu sistemle bir yıl içinde satmış oldukları mal ve hizmetlerin farkını bir yıl sonra ödeyebilmekte ya da fark firma lehine ise tahsil edilebilmektedir.

Barter sisteminin sağladığı dezavantajları ise şu şekilde açıklayabiliriz:

Arz edilen mal veya karşılık, barter sisteminde talep edilen malın bulunamaması durumunda malın dışarıdan temin edilmesinden dolayı, işletmeye fiyat ve kalite tercihi yaptırılmaması, bir başka ifadeyle işletmenin istediğinden ziyade barter şirketin istediğinden mal alınması,

Tarafların teslimatı uzun süre geciktirmesi, diğer tarafın mağdur edilmesi,

Özellikle spekülâtif dalgalanmalardan çok etkilenen mallar için, satıcının mal satışı karşılığında istediği malı kısa sürede temin edememesi durumunda, söz konusu malın fiyatının yükselmesi halinde fiyat yükselişinden dolayı zarar görebilmesi,

Barter sistemi zamanla işletmeler arası bağımlılığı arttırması nedeniyle herhangi bir nedenle bu ilişkinin kesilmesi (iki işletme arasındaki anlaşmazlık, bir işletmenin sistemden çıkması veya çıkarılması vb.) durumda, diğer tarafın zarar görmesi,

İşletmelerin normal koşullarda sadece sistemdeki üyelerle alış-veriş yapmak zorunda olması,

İşletmelerin barter sistem üyesine ürünü piyasaya sunduğu fiyattan daha yüksek fiyata satamamasıdır.

6.1.8 Madencilik Sektörü ve Barter

Türkiye madencilik uygulamaları açısından yeterli rezervlere sahip olmasına rağmen, gerek devlet tarafından gerekse özel sermaye tarafından yeterli ilgiyi görmemektedir. Devler kontrolünde madenlerimiz, kimi siyasi oyunlar kimi de devletin yanlış politikaları yüzünden tam olarak işletilip kar edilememektedir. Türkiye'deki özel işletmeler ise, madencilikten hemen kar etmek amacıyla arama araştırma gibi teknik işlemlere gerek duymadan en kısa sürede nasıl kar ederim düşüncesiyle madencilik çalışmaları yapmamaktadır. Bunların sonucu olarak ülkemizde madencilik belli başlı birkaç sektör dışında başarılı olamamaktadır. Ayrıca Türk Madenciliğinde arama araştırma projeleri için gerekli finansman kuruluşlarından kredi temin etmek olanaksızdır. Bunun nedeni ise, işletmelerin geçerli bir proje sunamamasıdır. Bu gibi sorunları gidermek için işletmeler gerekli

kaynakları kendi öz sermayeleri ve leasing yöntemleri ile karşılayabilirler. Madencilik sektörü ekonomik krizlerden çok çabuk etkilenen bir sektördür. Bunun sonucu olarak gelişen dünya düzeninde ekonomik krizlerden etkilenmemek için yeni finans teknikleri ortaya çıkmıştır. Bunların bir sonucu da barter tekniğidir. A.B.D., Avrupa ve bazı Asya ülkelerinde barter sistemi madencilik sektöründe yaygın olarak kullanılmasına rağmen ülkemizde bu teknik hemen hemen kullanılmamaktadır. Bunun nedeni ise bu tekniğin ülkemizde bilinmemesidir. Bizler gibi genç maden mühendisi adaylarının görevi ise bu tekniği madencilik sektöründe yaygın bir hale getirmektir. Çünkü bu teknik ile işletmelerde nakit sıkıntısı çekildiğinde, stoklarımızdan vereceğimiz ürünler karşılığı bizim ihtiyacımız olan ürünleri alıp çalışmayı devam ettirebiliriz.

Örneğin günümüzde birçok maden işletmesi maden üretiminde ihtiyaç duydukları hizmetlerin alımında barter sistemini başarıyla uygulayabilirler.

Görüleceği üzere, barter para vermeden alışveriş imkânı sağladığından dolayı işletmeler için kolay bir finansman tekniğidir. İşletmelerde finansman yükünün hafifletilmesi, işletmenin sattığı mal ya da hizmetin girdi maliyetlerinin düşürülmesi anlamındadır. Barter finansman tekniği, diğer finansman tekniklerinden farklı olarak girdi maliyetini en aza indirmektedir. Çünkü barter sistemiyle finansman, mal ve hizmet alımında para ve paranın yükü olan faizle değil, mal ya da hizmete karşılık, mal ya da hizmetle ödenmektedir. Barter işlemleri paranın maliyetini arttığı dönemlerde son derece etkin bir finansman tekniğidir. Mal ya da hizmet arzı ile alışverişe başlanması işletmelerin elindeki atıl kaynakları ya da kullanmadıkları varlıkları değerlendirme imkânı sunmaktadır. Kısaca, günümüz ekonomisinde özellikle finansman sıkıntısı çeken madencilik sektöründe barter uygulamaları geleceğin bir finansman tekniği olarak göz önüne alınmalıdır (Öztaş, 2003)

6.2 Leasing

Finansal kiralama (leasing), amortismanına tabi yatırım mallarının finansal kiralama kuruluşu tarafından satın alınarak, belirlenen bir süre için kiralar karşılığında kullanım hakkının kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir.

Leasingin temel felsefesi, mülkiyet hakkının içerdiği kullanma, yararlanma ve yok etme yetkilerinden sadece yararlanma yetkisinin ekonomik olduğu varsayımına dayanmaktadır (<http://www.garantileasing.com/tur/leasing.asp>).

Diğer bir tanımla; yatırım malının mülkiyetinin finansal kiralama şirketinde kalarak, önceden belirlenen bir süre için kiralar karşılığında kullanım hakkının kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir.

Leasing, kavramının çok geniş ve çeşitli işlemleri kapsıyor olması, tam bir tanım yapmayı hemen hemen imkânsız kılmaktadır.

Leasing, uygulamada sözlük karşılığı olan yalın kira ya da ürün kirasından çok farklı anlamları ifade etmek için kullanılmaktadır. Finansal kiralama kavramı da, leasingin sadece bir türünü ifade etmektedir. Buna rağmen leasing denilince akla daha çok finansal kiralama gelmektedir.

Finansal Kiralama Kanunu'na göre "Finansal Kiralama Sözleşmesi", kiralaayanın (lessor), kiracının (lessee) talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir.

Diğer bir ifade ile Leasing, herhangi bir sabit kıymetin, mülkiyetine sahip olmadan kullanım hakkının kiralanmasını sağlayan finansal bir yöntemdir. Leasing işlemlerindeki temel taraflar ve bazı kısa tanımlar ise şöyledir:

Kira Sözleşmesi (Lease): Kiralanan varlığın kullanma hakkının sözleşme süresince kiraya veren (lessor) tarafından kiralayana (lessee) devredilmesini içeren sözleşmedir (Emiroğlu, 2002)

Finans Tipi Kiralama (Finance Lease): İlgili tüm risk ve kazançları varlığın sahibine devreden sözleşmelerdir. Varlığın mülkiyetinin transferi zorunlu değildir.

Faaliyet Tipi Kiralama (Operating Lease): Finans tipi kiralama sınıfına girmeyen her türlü kiralama faaliyetleridir.

İptal Edilemeyen Kira Sözleşmeleri: Bu tür sözleşmeler sadece;

Çok ender rastlanan bazı arızaların olması,

Kiraya veren tarafın sözleşmenin iptalini onaylaması,

Kiralayan tarafın aynı kiraya verenle, aynı veya benzer varlığın kiralanması ile ilgili yeni bir kira sözleşmesi yapması,

Kiralayan tarafın ek ödeme yapması durumunda, iptal edilebilirler.

Kira Sözleşmesinin Başlangıç Tarihi (Inception of the Lease):

Kira sözleşmesinin şartlarının taraflarca belirlendiği ve kabul edildiği tarihtir.

Kira Süresi (Lease Term): Kiralayan tarafın kiralanan varlığı, iptal edilemeyen bir süre için kiralamasıdır.

Normal Değer (Fair Value): Varlığın, bilgi sahibi ve niyetli bir alıcı ile, yine bilgi sahibi ve niyetli bir satıcı arasındaki gerçek bir istemle alınıp satılabileceği tutardır.

Kullanım ömrü (Useful Time): Kira sözleşmesine konu varlığın kullanım ömrüdür. İki türüdür;

Birincisi, varlığın kullanımı ile elde edilmesi beklenen ürün veya benzer ürün miktarlarının sağlanması ile elde edilir.

İkincisi, amortismanına tabi varlığın işletme tarafından beklenen kullanım süresini ifade eder.

Brüt Yatırım (Gross Investment): Kiraya veren tarafın finans tipi kiralamadan elde edeceği minimum ödemelerin toplamı ile gerçekleşecek garanti edilmemiş bakiye değer toplamıdır.

Garanti Edilmemiş Bakiye Değer (Unguaranteed Residual Value): Kira sözleşmesinin başlangıç tarihinde, sözleşme konusu varlığın tahmin edilen hurda değerinin bir bölümüdür. Gerçekleşmesi, kiraya veren veya kiraya verenle ilgili üçüncü şahıslar tarafından garanti edilmemiştir.

Gerçekleşmemiş Finans Geliri (Unearned Finance Income): Kiraya veren tarafın yapmış olduğu brüt yatırımdan, yatırımın bugünkü değerinin mahsup edilmesidir.

Net Yatırım (Net Investment): Brüt yatırımdan, gerçekleşmemiş finans gelirinin mahsup edilmesidir.

Net Nakit Yatırım (Net Cash Investment): Varakla ilgili nakit girişleri ile çıkışlarının dökümü sonucu kalan bakiyedir. (Kiralayan tarafın ödediği sigorta, montaj, vb. giderler dahil değildir.)

Tahmini Faiz Oranı (Interest Rate Implied in the Lease): Sözleşmenin başlangıç tarihinde;

Kiraya veren açısından, sözleşmedeki minimum ödemelerin kira süresinin başladığı tarih itibarıyla bugünkü değerinin ve, garanti edilmemiş bakiye değerinin, kira süresinin başladığı tarih itibarıyla bugünkü değerinin toplanan varlığını o tarihteki normal değerine eşitleyen iskonto oranıdır.

Kiralayanın Kullandığı Ek Borçlanma Faiz Oranı (Lessee's Incremental Borrowing Rate of Interest): Kiralayanın kiraladığı varlığa benzer bir varlığı kiralaması halinde ödemeyi kabul edeceği faiz oranıdır.

Şarta Bağlı Kiralar (Contingent Rentals): Bunlar miktar açısından sabit olmayıp, kira tutarları zaman faktörüyle değil, taraflarca saptanan başka faktörlerle (satış yüzdesi, piyasa faiz oranı, kullanım miktarı, fiyat endeksleri, vb.) belirlenir.

Kira Sözleşmelerinin Sınıflandırılması: Kira sözleşmelerinin sınıflandırılması, kiralanan varlığın tüm riskleri ve kazançlarının kiraya verene veya kiralayana devredilmesi açısından ele alınmalıdır. Söz konusu riskler, atıl kapasite, teknolojik eskimeler veya ekonomik koşulların değişmesinden kaynaklanan durumlar sonucu ortaya çıkabilecek zararlardır.

Kira sözleşmesinin finans tipi kiralama veya faaliyet tipi kiralama olması, kira sözleşmesinin formuna değil, içeriğine bağlıdır.

Kira sözleşmesinin finans tipi olabilmesi için, kiralanan varlığın, mülkiyeti ile tüm risk ve kazançlarının devredilmesini sağlaması gerekmektedir. Bunlar, iptal edilemeyen sözleşmelerdir ve kiraya veren tarafın kiralanan varlık için yaptığı yatırım tutarındadır, elde edeceği geri ödemeleri garanti etmektedir.

Kira sözleşmelerinin ülkemizde yaygın kullanımı, finans tipi kiralamanın bir türü olan finansal kiralama (leasing) dir. Leasing sözleşmesi; leasing verenin (lessor, leasing), leasing alanın (lessee, leasing-nehmer) istemi ve seçimi üzerine, bir imalatçıdan (üretici, satıcı) satın aldığı veya başka bir şekilde temin ettiği bir yatırım malı, makine veya donanımın (capital goods, plant, equipment), belirli bir kira bedeli karşılığında, her çeşit kullanma ve yararlanmayı sağlamak üzere leasing alana bırakılmasını öngören bir işlemdir. Avrupa Finansal Kiralama Birliği (European Leasing Association) tarafından yapılan ve esas itibarıyla "Finansal Kiralama Kanunumuzda da benimsenmiş bulunan genel bir tanımla; "belirli bir süre için kiralayan ve kiracı arasında yapılan, üreticiden kiracı tarafından seçilip, kiralayan

tarafından satın alınan, mülkiyetini kiralayanda, kullanımını ise belli bir bedel karşılığında, belli bir süre için kiracıda bırakan bir sözleşmedir",

Finansal kiralama mali açıdan, orta vadeli finansmana alternatif bir nitelik taşıyan bir finansman yolu, diğer bir deyişle, yatırımların kiralama yoluyla finansmandır. Hukuk açısından ise, kaynağını "kira" ve "mülkiyeti muhafaza kaydıyla taksitli satış" sözleşmelerinde bulur. Ancak, bu iki sözleşme de ülkemiz koşullarında, yatırımların iç ve dış finansmanını kiralama yoluyla sağlamayı özendircek bir hukuksal yapıya sahip değildir.

6.2.1 Leasing'in Gelişimi

Leasing'in dünyada bilinen ilk uygulamaları Sümerler tarafından M.Ö. 2000'li yıllarda tarım araçları kiralamasında görülmüştür. Daha sonraki Roma dönemlerinde leasing uygulamaları belirginleşirken Ortaçağ'da arazi ve binalar da leasing'e konu olmuştur.

Modern anlamda leasing, 1930 yılında Amerika'da yaşanan krizden sonra finansman güçlüklerini aşmak amacıyla ortaya çıkmıştır. Bugünkü anlamda ilk leasing şirketi 1952 yılında Amerika'da kurulmuş, 1960'lı yıllarda leasing Avrupa ve Japonya'ya yayılmaya başlamıştır.

Günümüzde, büyük sermaye birikimleri olmadan yeni teknoloji kullanımını destekleyen ve ekonomik büyümeyi sağlayan leasing, gelişmiş ülkelerde sabit sermaye yatırımlarının yaklaşık %30'luk bir bölümünü finanse eder hale gelmiştir. Dolayısıyla KOBİ'ler için leasing önemli bir finansman imkânı sağlamaktadır.

Türkiye'de leasing'in hukuki altyapısı 28 Haziran 1985 tarih ve 18795 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ile oluşturulmuş ve ilk leasing şirketi 1986 yılında kurulmuştur. Daha sonra Finansal Kiralama şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik 21212 sayılı R. Gazete 28.4.1992'de yayınlanmıştır. Finansal Kiralama İşlemlerinde Süre ve Sınırın Tespiti ise 21278 sayılı R. Gazete: 8.7.1992'li yönetmelikle düzenlenirken; 3226 Sayılı

Finansal Kiralama Kanunu Hükümlerine Göre Kiralama Konusu Edilen Malların Gümrük Vergi Ve Resimlerinin Teminata Bağlama Usul Ve Esasları Gösterir Yönetmelik 18882 sayılı R. Gazete’de 28.9.1985’de yayınlanmıştır. Böylece leasingin yasal çerçevesi tamamlanmıştır.

24 Nisan 2003 tarih 25088 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren ‘Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında’ 4842 sayılı Kanun’un 25.maddesiyle 213 sayılı V.U.K'a Finansal Kiralama işlemlerinde değerlendirme başlıklı mükerrer 290.madde ilave edilmiştir.

Bu madde de; kira süresi sonunda mülkiyet hakkının kiracıya devredilip devredilmediğine bakılmaksızın, bir iktisadi kıymetin mülkiyetine sahip olmaktan kaynaklanan tüm riskler ile yararların kiracıya bırakılması sonucunu doğuran kiralama finansal kiralama olarak tanımlanmıştır.

Ayrıca; 1. Sözleşmeye göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının iktisadi kıymetin rayiç bedelinin %90 'ından daha büyük bir değeri oluşturması, 2. Kiralama süresinin iktisadi kıymetin ekonomik ömrünün %80'inden daha büyük bir bölümünü kapsaması, 3. İktisadi kıymetin mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi, 4. Kiracıya kira süresi sonunda iktisadi kıymeti rayiç bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınması, hallerinden herhangi birinin varlığı durumunda, kiralama işlemi finansal kiralama kabul edilir.

Kanun’un yürürlüğe ilişkin 39-H maddesinde eklenen söz konusu hükmün 01 Temmuz 2003 tarihinden itibaren yapılacak finansal kiralama işlemlerinde uygulanmak üzere yayımı tarihinde yürürlüğe gireceği belirtilmektedir.

Doğal kaynakların araştırılması veya kullanılmasına yönelik kiralama sözleşmeleri ile sinema filmleri, video kayıtları, patentler, kopyalama hakları gibi kıymetlerle ilgili lisans sözleşmeleri bu madde kapsamında değerlendirilmeyecektir.

Arazi, arsa ve binalarla ilgili kiralama sözleşmeleri; sözleşmede kira süresi sonunda mülkiyet hakkının kiracıya devri öngörülmüşse veya kiracıya kira süresi

sonunda kiralama konusu gayrimenkulü düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınmışsa, bu madde kapsamında değerlendirilecektir.

Kiracı tarafından finansal kiralama işlemine konu iktisadî kıymeti kullanma hakkı ve sözleşmeden doğan borç, kiralama konusu iktisadî kıymetin rayiç bedeli veya sözleşmeye göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerinden düşük olanı ile değerlendirilecektir.

Aktifleştirilen finansal kiralamaya konu iktisadî kıymeti kullanma hakkını kiracı kendi bilançosunun aktifine kaydederek yeniden değerlemeye ve amortismanına tâbi tutacaktır.

Kiracı bilançosunun aktif tarafına kaydedilerek muhasebeleştirilen finansal kiralamaya konu iktisadi kıymeti kullanma hakkı karşılığında, bilançosunun pasif tarafına da sözleşmeden doğan borcunu koyacaktır.

Kiracı kira ödemelerini borç anapara ödemesi ve faiz gideri olarak ayrıştıracak ve faiz giderlerini ilgili dönemlerde vergiye tabi gelirin tespitinde indirim konusu yapacaktır.

Adi ortaklıklar, kolektif ve adi komandit şirketler ile kurumlar vergisi mükellefleri faaliyetlerinde kullanmak üzere satın aldıkları veya imal ettikleri amortismanına tabii iktisadi kıymetlerin maliyet bedellerinin %40 'ını vergi matrahlarının tespitinde ilgili kazançlardan yatırım indirimi istisnası olarak indirim konusu yaparlar.

Bedelsiz olarak iktisap edilen iktisadi kıymetler, bedeli 5 milyar liradan daha düşük iktisadi kıymetler, arazi ve arsalar, gayri maddi haklar, daha önce kullanılmış olan iktisadi kıymetler için yatırım indirimi uygulaması yapılamayacaktır.

Yatırım teşvik belgesi alınması zorunluluğu kaldırıldı.

KDV istisnası, KKDF ve Gümrük Muafiyeti için teşvik belgesi şartı devam etmektedir.

Yatırım indirimi istisnası tutarlarının hesaplanmasında amortismanı tabi iktisadi kıymetin maliyet bedeli esas alınır.

Yatırım indirimi istisnası uygulamasına, istisnaya konu iktisadi kıymete ilişkin harcamaların yapıldığı yılda başlanır. Yatırım harcamalarının yapıldığı yıla ilişkin vergi matrahının tespitinde, kazancın yetersiz olması nedeniyle dikkate alınmayan istisna tutarı, izleyen yıllarda Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre bu yıllar için belirlenen yeniden değerlendirme oranında artırılarak dikkate alınır.

Yatırım indiriminden yararlandırılan kazançlar üzerindeki %19,8 oranındaki vergi tevkifatına son verildi.

Leasing işlemlerinde yatırım indiriminden kiralayan leasing şirketi yararlanır.

Yatırım indirimi istisnasına konu iktisadi kıymetleri aktife alındıkları tarihten itibaren iki yıl içinde elden çıkaran mükellef, bu iktisadi kıymetlerle ilgili olarak yatırım indirimi istisnası uygulama haklarını kaybeder. Bu durumda daha önce yararlandırılan yatırım indirimi istisnası için herhangi bir işlem yapılmaz.

İsteyen mükellefler, bu maddenin yürürlük tarihinden önce yapılan müracaatlara istinaden düzenlenen yatırım teşvik belgeleri kapsamında, 24 Nisan 2003 tarihinden itibaren yaptıkları harcamaları için, bu kanunun 19. maddesinde yer alan hükümler çerçevesinde yatırım indirimi istisnasından yararlanabilirler. Bunun için bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten sonraki ilk geçici vergilendirme dönemine ilişkin beyannamenin verileceği tarihe kadar bağlı bulunulan vergi dairesine bir bildirimde bulunulması ve tercihin, alınmış olan yatırım teşvik belgelerinin tamamı için yapılması şarttır.

Öngörülen yatırım indirimi' uygulaması yürürlükten kaldırılmıştır.

Finansal Kiralama İşlemlerinde Süre ve Sınırın Tespitine Dair Yönetmeliğin 1/a maddesi ile Hazine Müsteşarlığınca onaylanan mallarda süre dört yıldan kısa olabilir.

Buna göre; Bilgisayarlar, Hava araçları, Tıbbi cihazlar, Otobüsler, İş makineleri, Toplam ağırlığı 3.500 kg.' dan fazla olan Kamyonlar, Kamyonetler, Film baskı makineleri, Bilgisayar yazıcıları, Fotokopi makineleri, Yük gemileri, Tarım makineleri Turizm, pazarlama ve kargo şirketleri, sürücü kursları ve faaliyetleri arasında pazarlama ve dağıtım bulunan şirketlerin bu amaçlar için kullandıkları binek otomobiller, motosiklet kiralayan şirketlerin bu amaçla kullandıkları motosikletler için yapılan kiralamalarda sözleşme süresi en az 2 yıl, diğer durumlarda ve mal gruplarında en az 4 yıl olacaktır. (Kahraman ve diğer., 2001)

6.2.2 Leasing Türleri Nelerdir?

6.2.2.1 Finansal Kiralama (Finance Leasing)

Finansal kiralamanın en açık tanımı 'European Leasing Association' tarafından yapılmıştır. Buna göre finansal kiralama, belli bir süre için kiralayan ve kiracı arasında düzenlenen, üreticiden kiracı tarafından seçilip kiralayan tarafından satın alınan bir malın mülkiyetini kiralayanda, kullanımını ise kiracıda bırakan bir anlaşmadır.

Finansal kiralamalar da kiralama süresi uzundur. Finansal kiralama ile kiracı sabit ödemeler karşılığında kiraladığı varlığın kullanım hakkından daha fazlasına sahip olur. Kiralama konusu olan varlığı, ekonomik ömrünün önemli bir kısmı süresince kullandığı gibi, kiralama dönemi sonunda varlığın bedelsiz olarak veya çok düşük bir bedelle kiracıya devri söz konusu olabilir.

Finansal kiralama yolu ile yatırımcıya özkaynaklarına başvurmadan yatırımını gerçekleştirme olanağı verilir ve bu yatırım malları kullanılarak gelir getirir. Böylece ödenecek kiralar yatırımcıya yük olmaz ve yatırım malları kendi bedellerini en uygun koşullarda geri öderler.

Finansal kiralamalarda kiralanan varlığın bakım ve onarımı tamamen kiracıya aittir. Kiracı tarafından kiraya verene ödenen kira bedelleri içine bakım giderleri girmemektedir. Varlığın satıcı işletmeden alınması, montajı, bakım ve onarımı tamamıyla kiracı işletmenin sorumluluğundadır. Finansal kiralama anlaşmalarında

kiralama süresi boyunca kiraya verene ödenen kira bedelleri toplamı, malın orijinal satın alma fiyatının yaklaşık %90 veya daha fazlasını karşılayabilecek değerde olmalıdır. Kiraya verenin masraflarının karşılanmasını garanti altına alınabilmesi için feshedilemezler. Kiralama anlaşmasının süre bitiminden önce feshedilebilmesi için kiracının kiraya verenin masraflarını karşılaması gerekmektedir. Bu nedenle kiracı kiraladığı varlığı kullanmaktan vazgeçse bile, kira ödemelerini yapmak zorundadır. Finansal kiralamar, kiracı işletmelerin uzun vadeli bir yükümlülük altına girmesine neden olurlar. Kiracı işletme kiralama sözleşmesi koşullarına kiralama bitene kadar uymak zorunda olduğu için kiralama kararı verilirken çok dikkatli olunması gerekmektedir. Kiralanan varlığın uzun dönemli kullanılacağı işletmeler için finansal kiralamar daha yararlı olmaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri Finansal Muhasebe Standartları Kurulu (FASB) bir kiralama işleminin finansal kiralama işlemi olması için aşağıdaki dört kriterden herhangi birinin sağlanması gerektiğini kabul etmektedir:

- 1- Kiralama dönemi sonunda mülkiyetin kiracıya devredilmesi,
- 2- Kiralamanın sembolik bir bedel üzerinden satın yatırım malının kiracıya satılması,
- 3- Kiralama döneminin, kiralamaya konu olan yatırım malının ekonomik ömrünün %75 veya daha fazlasına eşit olması,
- 4- Kira ödemelerinin şimdiki değerinin yatırım malının piyasa bedelinin %90 veya daha fazlasına eşit olması.

Diğer kiralama türlerini de inceledikten sonra finansal kiralama daha ayrıntılı olarak incelenecektir.

6.2.2.2 Faaliyet Kiralaması (Operating Lease)

Kiralamaya konu olan malın kullanım hakkını, kiracıya kısa bir süre için veren ve kiracıyı koruma yanı ağır basan leasing türüdür. Kısa süreli kiralamalardır. Kira

sözleşmelerinde kapsanan dönem kiralanan varlığın ekonomik ömrünün büyük bir kısmını kapsamaz.

Bu tür kiralamalara hizmet ya da bakım kiralamaları da denilmektedir. Bunun nedeni, kiralanan varlığın kira süresi içindeki her türlü bakım, onarım ve sigorta giderleri, hasar ve ziyandan kiralaan sorumludur. Yine eskime ve aşınma nedeniyle iade tarihinde ortaya çıkabilecek muhtemel fiyat değişikliklerinin riski kiraya verenin sorumluluğundadır. Kiraya verenin kiracıdan almakta olduğu kira ödemelerinin içinde kiraya verince gerçekleştirilecek bakım onarım giderleri de yer almakta veya kiracı tarafından kira ödemelerinden ayrı olarak kiraya verene bakım giderleri ödemesi yapılır. Kiracının sorumluluğu sadece sözleşme süresince taahhüt ettiği kirayı ödemekle sınırlı olmaktadır.

Kiralama süresi varlığın ekonomik ömrünün tamamını kaplamadığından, kira sözleşmesinin gerektirdiği kira ödemeleri toplamı kiralanan varlığın maliyet bedelinin tümünü karşılamamaktadır. Leasing şirketi, karının tamamını söz konusu sürede ödenen kiralardan elde etmemekte, bir kısmını da makine ve teçhizatı yeniden kiraya vererek veya satarak sağlamak yoluna gitmektedir.

Faaliyet kiralamalarının bir diğer özelliği de kiralama dönemi bitmeden iptal edilme yetkisinin kiracıya verilmesidir. Böylece kiracıya teknolojik açıdan demode olmuş makine ve teçhizatı veya diğer nedenlerle bir süre sonra ihtiyaç duymadığı bir malı kiralamaktan vazgeçebilmektedir. Bilgisayarlar, fotokopi makineleri, ulaşım araçları bu tür kiralamalara konu olan varlıklara örnek verilebilir.

6.2.2.3 Tam Ödemeli Kiralama (Full-Payout Lease)

Tam ödemeli kiralama, sadece kira bedelleri toplamının, kiraya verenin kiralanan varlığın satın alış bedeli, yapılan yatırımın finansman maliyeti, yönetim ve diğer giderlerini karşıladığı ve kiraya verene uygun bir miktarda getiri sağladığı kiralamalardır. Bu tür kiralamanın kiracıya cazip gelebilmesi için kirayı verenin vergi avantajlarının, kiracıya kiralamanın satın almadan daha ucuza gelmesi şeklinde yansıtılmış olması, kiracının sermayesini bir başka yerde çok daha yüksek getiri

sağlayacak şekilde kullanma olanağının olması, kiracının varlığı satın alabilmek için bankalardan borç alabilme imkânının az olması veya kiracının varlığa acil olarak ihtiyacının olması gerekmektedir.

Finansal Kiralama Kanununun 9. maddesinde, ‘Finansal kiralama konusu malın mülkiyeti kiralayan şirketlere aittir. Ancak taraflar sözleşmede, sözleşme süresinin sonunda kiracının malın mülkiyetini satın alma hakkını haiz olacağını kararlaştırabilirler’ hükmü yer almaktadır. Ülkemizde yapılan finansal kiralama şirketlerinde genellikle sözleşme süresinin sonunda malın mülkiyetinin belli bir bedel karşılığında kiracıya intikal edeceği öngörülmektedir. Dolayısıyla bu tür sözleşmeler ‘tam ödemeli leasing’ çerçevesinde değerlendirilebilir.

6.2.2.4 Tam Ödemesiz Kiralama (Non-Payout Lease)

Kira sözleşmesinin iptal edilemeyen dönemi içindeki kira bedelleri toplamının, kiralanan varlığın kiraya verene maliyetini karşılayamadığı kiralamalardır. Kiracı için kiralanan makinenin işletmenin faaliyetlerine uygunluğu konusunda belirsizlik söz konusu ise, varlığı satın almasına yetecek nakdi veya banka kredisi imkanı yoksa, gelecek dönemlerin kar tahminlerinde vergiye tabi gelirlerinin yetersizliği nedeniyle, vergi tasarruflarından faydalanması beklenmiyorsa veya makineye ihtiyaç temini için zaman vermeyecek derecede acil ise bu tür tam ödemesiz kiralamalar yararlı olabilir.

6.2.2.5 Üç Taraflı (Dolaylı)-İki Taraflı (Dolaysız) Leasing

Üç taraflı leasingte kiralanan varlık kiracı tarafından seçilir, fiyat ve teslim koşulları için üretici veya dağıtıcıyla anlaşma yapılır. Daha sonra kiracı, bir leasing şirketiyle malın satın alınarak kendisine kiralınması için anlaşma yapar. Leasing şirketi de malı satın alır ve kiracıya teslim edilmesini sağlar. Dolaylı finansal kiralama da denilen bu tür ile finansal kiralama türü iç içe uygulanır bir özellik taşımaktadırlar.

İki taraflı leasing, daha çok pazarlama dolayısıyla başvurulan bir türdür. Bu tür finansal kiralamada ilişki imalatçı veya satıcı ile kiracı arasındadır. Finansmanı imalatçı veya satıcı yüklenir. Araya bir finans kurumunu sokmayan model, bazı

şirketlerin kendi bünyelerinde kurdukları taksitli satış bölümüne benzemektedir. Bu tür finansal kiralamaya ‘doğrudan finansal kiralama’ ya da ‘imalatçı veya satıcı finansal kiralaması’ da denmektedir.

Finansal kiralama kanununun 4. maddesi hükmüne göre, kiralayanın malı kiracını talebi üzerine 3. kişiden satın alması veya başka suretle temin etmesi gerektiğinden, iki taraflı bir diğer ifade ile dolaysız leasing 3226 sayılı kanun kapsamına girmemektedir.

6.2.2.6 Brüt Leasing-Net Leasing

Kiralanan varlığın kullanımı ile ilgili tüm giderler kiracıya ait ise kira bedelleri içinde varlığın bakım giderleri bulunmuyorsa, bu tür kiralamalar net leasing olarak kabul edilirler, bu tür giderlere sigorta ve bakım giderleri gösterilebilir. Gelişmiş ülkelerdeki net leasing uygulamalarında bu giderlere ek olarak kiralanan varlığın hurda değer garantisi de kiracı tarafından kiralayana verilmektedir. Yani kiralama dönemi sonunda varlığın satış değeri kiralama sözleşmesi yapılırken kiracı tarafından garanti edilen miktardan düşük olursa kiracı kiraya verene farkı ödemektedir.

Brüt leasingte; kira bedelleri ile birlikte kiraya verene varlığın sigorta bakım parça giderleri ve gerekli vergilerin ödendiği kiralama sözleşmeleridir. Kiraya veren, verdiği ekipmanın tüm bakım giderlerini kendi karşılamak durumundadır.

Finansal kiralama kanununun 14. maddesinde ‘Sözleşmede aksine hüküm yok ise kiracı, malın her türlü bakımından ve korunmasından sorumlu olup, bakım ve onarım masrafları kiracıya aittir’ denilmekte, 17. maddesinde de, sigorta primlerinin kiracı tarafından ödeneceği belirtilmektedir. Bu hükümlerden, finansal kiralama kanununun, prensip olarak ‘net leasing’ i benimsediği anlaşılmaktadır. Ancak sözleşmeye hüküm konularak ‘brüt leasing’ sözleşmesi yapılması mümkündür.

6.2.2.7 Sat ve Geriye Kirala (Sale-Lease Back) Sözleşmesi

İşletmeler, ‘sat ve geriye kirala’ olarak adlandırabileceğimiz leasing işlemlerine, genellikle nakit sıkışlığının olduğu dönemlerde başvurmaktadırlar. Bu tür leasing işlemlerinde, kiralama konusu mal, malın sahibi işletme tarafından bir finansal

kiralama şirketine satıldıktan sonra, yapılan bir leasing sözleşmesi ile geriye kiralanaştır. İşlem sonucundaki tek değışiklik, işletmenin bilançosundaki varlık kompozisyonunda olmakta, duran varlıklardaki azalışa karşın, dönen varlıklarda bir artış söz konusu olmaktadır.

6.2.2.8 Yurtiçi-Yurtdışı Kiralama (Domestic-Cross Border Leasing)

Yurtiçi kiralama da önemli olan tarafların aynı ülkede olmasıdır. Kiralama işlemi, söz konusu ülkenin mevzuatına uygun olarak yapılmaktadır. İhtiyaç duyulan yatırım malının Türkiye'den veya dünyanın herhangi bir yerinden leasing şirketi tarafından satın alınarak kiracıya kiralanaştır.

Yurtdışı kiralama da ise, kiracı ile kiralayan farklı ülkelerde bulunmaktadır. Dolayısıyla kiracıya veya kiralayanın kendi ülkeleri dışındaki bir ülkenin mevzuatında uygulanabilmektedir. Türkiye uygulamasında yurtdışı kiralama hazinenin özel iznine tabidir.

6.2.2.9 Takas şeklinde Kiralama (Swap Lease)

Kiracının daha önce kiraladığı ve kullandığı bir varlığın, yüksek maliyetli bir onarım gerektirmesi nedeniyle, kiracının elindeki makineyi yenisi ile değıştirmesi şeklindeki kiralama takas şeklinde kiralama denir.

Finansal kiralama kanununda bu tür kiralama sözleşmelerinin yapılmasını engelleyen bir hüküm bulunmamaktadır.

6.2.2.10 Gerçek Kiralama (True Lease)

Kiracıya, kiralanan varlığı kira süresi sonunda normal piyasa değerinde satın alma hakkı veren kiralama türüdür. Kiracı, kira ödemelerini gider olarak gösterir ve vergi avantajlarından yararlanır.

6.2.2.11 Alt Kiralama (Sublease)

Bu tür kiralama da kiralayan, kiralanan varlığın kullanım hakkını kiracıya devreder ve kiracı da aynı varlığı üçüncü bir kişiye aynı şartlarda devredebilir.

3226 sayılı finansal kiralama kanununun 15. maddesi, kiracının, kiraladığı malı üçüncü kişilere devredemeyeceğini hükme bağladığından, bu tür kiralamalar ülkemizde uygulanmamaktadır.

6.2.2.12 Özel Kiralama (Special Lease)

Sipariş üzerine özel olarak üretilen ve finansal kiralama şirketi açısından hiçbir değeri olmayan sadece özel amaçla kullanılan ve sözleşme süresi sonunda mülkiyeti kiracıya geçen malların kiralanması amacıyla yapılan sözleşmedir.

Kiralama konusu malların finansal kiralama şirketlerinin bizzat kendileri tarafından imal edilmemiş olması kaydıyla, Finansal Kiralama Kanununda bu tür bir sözleşmeyi engelleyen herhangi bir hüküm bulunmamaktadır.

6.2.2.13 Kişisel Kiralama (Personal Lease)

Ödünç veren şirketle ödünç alan şirket arasında yapılan sözleşme ile işçinin tüm sosyal hakları ödünç verene yüklenmiş olup bir tür hizmet sağlama sözleşmesidir. Bu tür sözleşmeler için işçinin izni şarttır.

3226 Sayılı kanunda bu tür sözleşmelere ilişkin herhangi bir hüküm bulunmamaktadır.

6.2.2.14 Birinci El-İkinci El Kiralama (First Hand – Second Hand Lease)

Kiralama konusu mal daha önce hiç kullanılmamış ise birinci el, daha önce kullanılmış ise ikinci el kiralama söz konusudur.

Finansal Kiralama Kanununa göre, finansal kiralama konusu malın mutlaka yeni olması zorunluluğu bulunmamaktadır. Ancak Finansal Kiralama şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelikte bir takım kısıtlamalar ve izin mecburiyeti getirilmiştir. Malların eski olsalar dahi finansal kiralamadan yararlanacakları Hazine Müsteşarlığınca belirlenmektedir.

6.2.2.15 Vergi Kiralamaları (Tax-Based Lease)

Vergi temelli kiralamalar, vergi kanunları ve işletmeleri vergi tasarrufu olanakları dikkate alarak hazırlanan finansal kiralama sözleşmeleridir. Kira bedelleri ve yenileme veya satın alma koşulları geçerli vergi kanunlarına göre kiracı veya kiraya verene maksimum vergi tasarrufu sağlayacak şekilde belirlenmiştir.

6.2.2.16 Satışa Yardımcı Kiralama (Sales Aid Leasing)

Finansal kiralama şirketlerinin pazar paylarını arttırmak amacıyla müşterilere yeni finansman alternatifi sunmak isteyen satıcı ve üretici firmalara verdiği bir hizmettir. Satıcı firma, peşin ve vadeli satış önerilerinin yanı sıra finansal kiralama şirketlerinden almış olduğu kiralama opsiyonunu da önerebilir. Müşterinin leasing teklifini tercih etmesi halinde, işlemler normal bir leasing işlemi olarak devam eder.

6.2.3 Leasing İşlemi

Leasing'de genel olarak hukuki işlem yapmaya yetkili her türlü kişi ve kuruluş kiracı olabilir, buna göre, her türlü şahıs firmaları, her türlü ortaklıklar, serbest meslek mensupları kiracı olabilirler.

Kiracı gereksinim duyduğu yatırım malını ya da ekipmanı seçer ve karar verir, kiralama şirketine başvurur. Kiralama şirketi gerekli gördüğü araştırmaları yapar, leasing sözleşmesi imzalanır. Leasing sisteminin temel işleyiş mekanizması aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Kiracıya ekipmanın kullanım hakkı ile birlikte teknik destek, garanti, teknolojik olarak daha üstün bir model ile değiştirme gibi ilave hizmetler de sunulabilir. Bu hizmetlerin bedelleri kiralar ile birlikte veya ayrı tahsil edilir. Ekipmanın satıcıdan satın alınması tamamen Kiralayanın kendi fon kaynakları ile finanse edilebildiği gibi, gerekli fon kaynakları başka bir yatırımcı veya finansal kuruluş ile ortaklaşa da sağlanabilir. Her ülkenin kanuni düzenlemelerine bağlı olarak ekipmanın muhasebe kayıtlarının yaratılması ve çeşitli vergi avantajlarının kullanılması Kiralayan veya kiracı üzerinde kalabilir. Kiracının leasing işlemindeki amacı malı satın almak veya sadece kullanmak olabilir.

1

Müşteri almak istediği mala ilişkin satıcı firma ile anlaşarak proforma faturayı alır.



2

Proforma'ya ilişkin leasing şirketinden fiyat teklifi alır.



3

Leasing sözleşmesi imzalanır.



4

Leasing şirketi satıcıya ödeme yaparak malı alır.



5

Mal müşteriye teslim edilir ve kullanılmaya başlanır.



6

Müşteri Leasing şirketine taksitlerini öder.



7

Müşterinin bütün ödemeleri tamamlanır.



8

Sözleşme süresi sonunda malın mülkiyeti müşteriye verilir.



Şekil 6.1 Leasingin işleyişi

6.2.4 Neler Kiralanabilir

Finansal Kiralama Kanunu'na göre her türlü taşınır ya da taşınmaz mal leasing konusu olabilir. Ancak, patent hakkı, fikri ve sınai haklar ile bilgisayar yazılımı gibi maddi olmayan konular için leasing yapılamamaktadır. Öte yandan leasing konusu malın, bağımsız ve üzerinden amortisman ayrılabilen bir özellik taşıması gerekmektedir. Buna göre hammadde ya da ara malı niteliğinde bulunan ve kullanıldığında tüm özelliklerini yitiren mallar, leasing konusu yapılamamaktadır.

Leasing konusu bazı malları şu şekilde sıralayabiliriz;

- 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, iş makineleri
- Matbaa makineleri
- Her türlü tezgah ve üretim makineleri
- Tekstil makineleri
- Komple fabrikalar
- Komple hastane, otel ve büro donanımları

6.2.5 Leasing'in Avantajları Ve Dezavantajları

6.2.5.1 Finansal Kiralamanın Avantajları

Öz kaynak Avantajı

Kiralama yoluyla gerçekleştirilen yatırımlar öz kaynaklardan fon ayırmayı gerektirmez. İstenirse bir miktar fon ayrılarak asgari öz kaynak harcaması ile yatırım projesi gerçekleştirilebilir. Dolayısıyla öz kaynakların tükenmesi veya azalması önlenmiş olur

Tam Finansman Sağlar

Yatırım projesinin tümü kiralama yoluyla finanse edilebilir. Satın almada olduğu gibi peşinat verilmeden ve banka kredilerinde ki gibi banka hesabında belirli bir miktar paranın bulunması zorunluluğu olmadan yatırım yapmak işletme sermayesinin işletmede kalmasına neden olmaktadır.

Borç / Öz kaynak Dengesi Etkilenmez

Kiralama bir kredi olmadığı için bilançonun pasifinde yer almaz ve borç / öz kaynak oranı etkilenmez. Böylece kuruluşun kredi imkânları daralmamış olur.

Esnek Ödeme Koşulları

Kira ödemeleri banka kredisine oranla daha esnektir. Finansal kiralama yoluyla yatırımcıyı zorlamayacak, firmanın nakit akışına, yatırımın verimine ve ekonomik ömrüne uygun bir ödeme planı belirlenebilir. Yatırımcı gelirin paralel kira ödeyebilir. Ayrıca yapılan sözleşmeler de kira tutarları kiralamanın başında belirlenmektedir ve bu tutarlar bir yıllık genelinde sabit kalmaktadır yatırımcı fiyat artışlarından ve enflasyondan da etkilenilmemiş olunur.

Vergi Avantajı

K.D.V Avantajı: Finansal kiralama işlemlerinde KDV oranı yatırım mallarına göre değişmektedir.

Tablo 6.2 Leasing işleminde yatırım mallarına göre KDV oranları (www.ykleasing.com.tr.)

Mal Grubu	Kdv Oranı
Makine ve Ekipman	%18
Beko Loader	%8
Ekskavatör (kulesi 360 derece dönenler)	%8
Diğer İş ve İnşaat Makinaları	%18
Fotoğraf Baskı Makinaları	%18
Matbaa Makinaları	%18
Plastik Enjeksiyon Makinaları	%18
Ambalaj Makinaları	%18
Binek araçlar	%18
Ticari araçlar	%18
Dorse	%18
Kıma,Ses ve Görüntü cihazları	%18
Gayrimenkul	%18
Gayrimenkul (150 m ² altı)	%1
İnşaat-bina yapımı	%18
Örgü ve Dikiş Makinaları	%8
Diğer Tekstil Makinaları	%18
Metal İşleme Makinaları (yatay)	%8
Diğer Metal İşleme Makinaları	%18

Gelir-Kurumlar Vergisi Avantajı: Finansal kiralama giderlerinin tamamı, gelir veya kurumlar vergisi uygulamasında gider olarak gösterilebilmektedir. Aynı malın satın alma yoluyla edinilmesi halinde ise sadece amortisman tutarları gider yazılabilir.

Gümrük Vergisi Avantajı: Geçici ithalat rejiminden yararlanılarak sadece teminat yatırılmak suretiyle yurda getirilen maldan kiralama sözleşmesi süresince yararlanılabilir.

İşlemlerin Kısa Sürede Tamamlanması

Finansal kiralama işlemlerini banka kredileri ile karşılaştırdığımızda, çok daha kısa sürede ve daha kolay çözümlendiği görülmektedir. Başvurudan sonra 10–15 gün içinde olumlu veya olumsuz cevap alınabilmektedir. İşlemlerin bu denli kısa sürede sonuca bağlanması kiracıyı enflasyon, kur farkı vb. olumsuz etkenlerden korumaktadır.

Uzun Vadeli Finansman Alternatifi

Asgari olarak 4 yılı kapsayan bir sözleşme olması nedeniyle, diğer finansal yöntemlere göre daha uzun bir vadeyi içermektedir. Ancak kira ödemeleri daha kısa sürede bitirilebilir. Bugün ülkemizde ki orta ve uzun vadeli banka kredilerinin temini hemen hemen olanaksız iken finansal kiralama yöntemiyle istenen vadede (18–48 ay)finansman sağlamak mümkündür.

Daha Basit Teminat

Finansal kiralama teminat, işletmeye ait projenin fizibilitesi, şirketin mali yapısı, iş potansiyeli göz önüne alınarak değerlendirilir. Teminat bu değerlendirmeler sonucunda belirlenebilir. Gereken durumlarda menkul ve gayrimenkuller teminat olarak istenebilir. Ancak, kiralanan mal sözleşme dönemi boyunca finansal kiralama firmasının mülkiyetinde bulunacağı için istenecek teminat diğer finansman yöntemlerine göre daha az ve basittir.

Yatırım Teşviklerinden Yaralanma Olanğı Sağlar

Sahip olunan yatırım teşvik belgesinin finansal kiralama şirketine devredilmesi sonucu, teşvik belgesi daha verimli kullanılabilen ve sağlanan tüm avantajlar kiracıya düşük kira ödemeleri şeklinde yansıtılmaktadır.

İflas Durumunda Kolaylık

Kiracı olan şirketin iflası halinde, kiralama yoluyla finanse edilmiş mallara el konulamaz. Bu durumda yatırımcı üretime devam ederken, borçlarını ödeyebilmesi de kolaylaşır. Sözleşme kararlaştırılan sürenin sonuna kadar geçerlidir.

Tek Sözleşmeyle Birçok Ekipman

Tek bir kira sözleşmesi altında değişik satıcılardan birden fazla yatırım malı edinmek ve tüm yatırım için sadece bir ödeme planıyla kira ödemek mümkündür.

Teknolojiyi Yakından Takip Edebilme

Yatırım mallarının kiralınması söz konusu olduğunda kira süresi genellikle kullanma süresine eşit olarak hesaplanmakta ve eskiyen, teknik ömrü tükenen

teçhizatı yenilemek daha kolay olmaktadır. Böylece büyük fonlara gerek kalmadan teknolojik gelişmeyi izlemek ve uygulayabilmek mümkün olmaktadır.

Bazı İhtiyaçların Sadece Finansal Kiralama Yoluyla Temin Edilebilmesi

Kiralama, bazı malların temin edilmesinde, tek yol olmaktadır. şöyle ki, ülkelerin ithalat ve ihracat için koydukları sınırlamalar, bazı patent hakları olan malların satın alınmasına ve onların bir ülkeden diğer bir ülkeye gitmesine engel olmaktadır. Böyle durumlarda bu malların kiralınmasına müsaade edilmektedir.

Kiralanan Mala Sahip Olunabilmesi

Kira sözleşmesi sonunda, kiralama konusu mala, önceden sözleşmede belirtilmiş olan sembolik bedel karşılığında, kiracı tarafından sahip olunabilmektedir.

6.2.5.2 Finansal Kiralamanın Dezavantajları

Sözleşme Süresinin Yol Açtığı Sıkıntılar

Finansal Kiralama Kanununun 7. maddesinde sözleşmelerin en az 4 yıl süreyle fesih edilemeyeceği belirtilmiştir. Aynı kanunun 25. maddesinde de sözleşmenin finansal kiralama şirketi tarafından, kiracıdan kaynaklanan nedenlerle feshi halinde, kiracının hem malı iade etmekle hem de vadesi gelmemiş finansal kiralama bedellerini ödemekle yükümlü olduğu, ayrıca finansal kiralama şirketinin bunu aşan zararından da sorumlu bulunduğu hükme bağlanmıştır.

Buna göre kiracı, finansal kiralama şirketinden kaynaklanan bir neden olmadıkça sözleşmeyi fesih edememekte, fesih ederse ağır yatırımlarla karşılaşmaktadır. Bu da kiracının hareket alanını daraltmaktadır.

Kiracının Yatırım İndiriminden Yararlanamaması

Yatırım indirimi, yatırımı yapan yatırımcıya değil, yatırım mallarının sahibine vergi avantajı sağlar. Bu nedenle, yatırım indiriminden faydalanabilecek olan kiracı,

yatırım konusu malları finansal kiralama yoluyla edindiğinde yatırım indiriminin sağladığı vergi avantajından faydalanamaz.

Taşıt Alım Vergisinin İki Kez Ödenmesi

Ticari ve hususi taşıtlar için yapılan kiralamalarda Taşıt Alım Vergisi kanunu gereği kiralama döneminin başında hem kiracı hem de kiralayan tarafından iki kez ödenmektedir. Hâlbuki bankaların uyguladığı taşıt kredileri için böyle bir durum söz konusu değildir.

Ticari Taşıtlardan Alınan KDV Oranı

Ticari araçlarda uygulanan KDV oranı hem aracın alımı hem de kiralara eklenmek sureti ile %8, hususi otolarda %23'tür. Bu oranların kiralara eklenmesi fiyatlama esnasında dezavantaj olarak ortaya çıkmaktadır. Bankaların uyguladığı taşıt kredileri taksitleriyle karşılaştırıldığında maliyet yükseltici bir unsur olduğu görülür.

Kiracının Kredibilitesinin Düşük Olması

Bir işletmenin menkul değerlerinin büyük bir bölümünün kiralınmış olması, o işletmenin finansman kurumları tarafından kredibilitesinin düşük değerlendirilmesi sonucunu doğurur ve kredi bulma sıkıntısı yaratır.

Kullanım Serbestisinin Kısıtlanması

Bir işletme, satın aldığı malı istediği gibi kullanma imkânına sahiptir. Hâlbuki aynı işletme, finansal kiralama yoluyla edindiği mallar üzerinde böyle bir serbestiye sahip değildir. Kiracının hareketleri gerek kanunda belirtilen nedenlerle gerekse sözleşme hükümleri uyarınca sınırlandırılmaktadır. Kiracının hareket serbestisini sınırlandıran hususlara örnek olarak malın yerinin değiştirilmesi, bakım ve onarım hallerinde kiraya verene başvurularak izin alınması gösterilebilir.

6.2.6 Madencilik Sektörü ve Leasing

Finansal kiralama dünyada birçok sektörde olduğu gibi madencilik sektöründe de başarıyla uygulanmaktadır. Dünya madencilik uygulamaları arasında, dragline, shovel, kamyon, yeraltı makine ve ekipmanları, cevher hazırlama ve zenginleştirme tesisleri, lavuar, izabe tesisleri gibi madencilik ekipmanlarının yanı sıra yardımcı üniteleride finansal kiralama yoluyla finanse edilmektedir.

Ancak finansal kiralama, ülkemiz madencilik sektöründe fazla bir gelişme göstermemiştir. Bunun birçok nedeni olduğu gibi, ülkemize has bazı koşulların ve bilhassa madencilik sektörümüzdeki kendi özgü özelliklerin önemi büyüktür.

Bilindiği üzere madencilik sektöründe faaliyet gösteren birçok işletme çağdaş ve profesyonel işletmecilik anlayışı dışında bir aile şirketi olarak faaliyetini sürdürmektedir. Bu tür işletmelerde, yöneticilik mesleğinin ciddiye alınmamış olması ve amatörce yönetim söz konusu finansman yönetiminin kullanılmasını engellemiştir. Bununla beraber ‘bir malın mülkiyeti değil, kullanımı verim getirir’ fikri, mülkiyeti seven bir toplum olmamız nedeniyle, şirket yöneticilerine ters gelmiş ve bunun sonucunda finansal kiralama pek uygulanmamıştır.

Finansal kiralama yönteminin, İstanbul, Ankara ve İzmir gibi üç büyükşehirin dışında organize olmamış olması ve yeterli ölçüde tanıtılmaması nedeni ile birçok sektörde ve bilhassa madencilik sektöründe bu yönetimin önemi ve avantajları henüz tam olarak anlaşılamamıştır.

Bugün ülkemizde gerek devletin gerekse özel sektörün madencilığe hak ettiği önemi vermemesi nedeniyle madencilik ülke ekonomisindeki yerini tam olarak alamamakta ve gelişmemektedir. Ayrıca ülkemizdeki faiz oranlarının yüksekliği ve değişkenliği madencilik sektörü yatırımcılarının orta vadede plan yapma olanağını sınırlamakta ve sabit sermaye yatırımlarında özkaynak kullanma eğilimini arttırmaktadır. Tüm bu nedenler finansal kiralamanın madencilik sektöründe gelişmesini önlemiştir (Kahraman ve diğer., 2001).

Madencilik sektörünün gelişmiş ülkelerdeki gibi güçlenmesi, rekabete hazırlanması veya rekabetçi konumunu koruması zorunluluğu bulunmaktadır. Bu da teknolojilerin yenilenmesi dolayısıyla modernizasyon yatırımları gerektirmektedir. Ancak orta ve uzun vadeli kredi bulma imkânlarının giderek daraldığı ülkemizde, söz konusu yatırımlar için de kaynak bulma sorunuyla karşı karşıya kalınmaktadır. Bu durumda, kıt kaynaklarla yatırım yapmaya çalışan madencilik sektörünün karşılaştığı finansman tikanıklığının aşılmasında başvurulabilecek en etkin finansman yöntemi finansal kiralama'dır. Finansal kiralama, özellikle sermaye yönünden güçsüz olan orta ve küçük ölçekli veya yeni işletmelere uygun koşullarda finansman elde etme imkânı sağlamaktadır. Bunun yanında ellerinde yeterli fon bulunan büyük işletmeler dahi, finansal kiralama yaparak ellerindeki sermayeyi başka alanlarda değerlendirme imkânı bulmaktadırlar.

Günümüz ekonomik koşullarında, her şeyin özkaynakla ve banka kredisiyle gerçekleştirilmesi mümkün değildir. Özellikle enflasyonist ortamlarda işletmelerin en önemli kaynağı işletme sermayesidir. Ayrıca orta vadeli finansman yetersizliği nedeniyle orta vadeli yatırımların kısa vadeli kaynaklarla finanse eden işletmelerin finansal yapıları, büyük risk taşımakta ve para piyasalarında meydana gelebilecek değişikliklerden çok çabuk etkilenmektedirler. Finansal kiralamanın, asgari özkaynak kullanımı ile yatırımların gerçekleştirilmesi ve orta vadeli finansman sağlanması nedeniyle yukarıda sözü edilen olumsuzluklar ortadan kalkacaktır.

Günümüzde finansal kiralama şirketleri doğrudan finansman yanında; teşvik, ihracat, ithalat ve fizibilite gibi konularda da danışmanlık hizmeti vermektedirler. Dolayısıyla bu yöntemle finans sağlayan şirketler bu imkânlardan da yararlanabilmektedirler.

Bunun yanında ticari işletmeler için bir malın mülkiyetinden çok kullanımı ve bunun sonucunda elde edilen gelir büyük önem arz etmektedir. Bu nedenle yapılan herhangi bir yatırımın değeri, sağlayacağı gelirlere bağlı olup, yatırım mülkiyetinin işletmede olup olmaması değerinin belirlenmesinde önemli olmamaktadır.

Gerçekten de yatırım mallarının mülkiyetine sahip olunmayıp, yalnızca bunların kullanım hakkı ile yetinilmesi, hem eldeki mevcut fonları duran varlıklara bağlamaktan kurtarıyor hem de yatırımların yenilenmesini, ağır bir finansal yük altına girmeden mümkün hale getirebiliyor. Böylece, kiralama yoluyla makine ekipman sağlanmasında, yatırımcı peşin olarak yüklü bir alım bedeli ödememekte ve yatırım konusu malı üretime sokarak elde edeceği kazançtan kira bedelini karşılayabilmektedir. Yani, yatırım kendi kendini finanse etme olanağı bulmaktadır.

Sonuç olarak, finansman temininde büyük zorluklarla karşılaşılan ülkemizde, madencilik sektöründe faaliyet gösteren kamu kurumları, özel şirket ve şahısların yatırımlarında finansal kiralama alternatifini değerlendirmelerinde büyük yararları olduğu ortadadır.

6.2.7. Finansal Kiralama (Leasing) İşlemleri Uygulamaları

6.2.7.1. Uygulama I

300.000.-YTL'lik bir ekipmanın finansal kiralama ile alınması konusundaki sözleşme ve uygulama örneği aşağıda verilmiştir;

1. Kiralamaya konu olacak ekipmanların bedelinin % 18 KDV dahil 300.000.-YTL olacağı baz alınarak kiralar hesaplanmıştır.

2. Yukarıda belirtilen maliyetler dışındaki noter masrafı, vergiler, fonlar, banka, ithalat, gümrükleme masrafları gibi diğer tüm giderler maliyetlere dahil edilmemiştir. Sigorta prim ödemeleri bakım onarım masrafları gibi diğer tüm giderler kiracıya aittir. Operasyon masrafı 1.000.-YTL

3. Kira teklifi şuandaki fon maliyetlerimize göre hazırlanmış olup taraflar arasında finansal kiralama Sözleşmesinin imzalanacağı tarihe kadar geçecek süre içinde fon maliyetlerinde ve diğer şartlarda meydana gelebilecek değişiklikler doğrultusunda hazırlanacak olan kati teklif finansal kiralama Sözleşmesi imzalanmadan önce taraflara iletilecektir.

4. Kira dönemi 4 yıl olup, kira dönemi sonunda kiralama konusu olan malın mülkiyeti sembolik bir bedelle firmaya devredilecektir (150.-YTL).

5.Nakit çıkış tarihinde kurlarda ve diğer şartlarda meydana gelebilecek lehte ve aleyhte farklar aynı gün tediye ve tahsil yolu ile giderilecektir.

6. Kiralanacak ekipmanlar banka tarafından sigorta şirketine sigorta ettirilecektir.

7. Ekipmanların teslimi, satıcı ve ya üretici firmalara bağlı olup şirketin ekipmanların teslim tarihi hakkında hiçbir taahhüdü yoktur.

8. Teminat isteme hakkı saklıdır.

9. Bu teklif, kiralanacak ekipmanın cari KDV oranının % 18 olduğu hesaplanarak hazırlanmıştır. Kira planında belirtilen kiralara % 18 KDV eklenecektir. KDV oranları değiştiği takdirde teklif revize edilecektir.

	PLAN1	PLAN2
MALBEDELİ	300.000 YTL	300.000 YTL
SÜRE(AY)	36 AY	48 AY
PEŞİNAT	10.385	8.825
1.KİRA	10.385	8.825
2.KİRA	10.385	8.825
3.KİRA	10.385	8.825
4.KİRA	10.385	8.825
5.KİRA	10.385	8.825
6.KİRA	10.385	8.825
7.KİRA	10.385	8.825
8.KİRA	10.385	8.825
9.KİRA	10.385	8.825
10.KİRA	10.385	8.825
11.KİRA	10.385	8.825
12.KİRA	10.385	8.825
13.KİRA	10.385	8.825
14.KİRA	10.385	8.825
15.KİRA	10.385	8.825
16.KİRA	10.385	8.825
17.KİRA	10.385	8.825
18.KİRA	10.385	8.825
19.KİRA	10.385	8.825
20.KİRA	10.385	8.825
21.KİRA	10.385	8.825
22.KİRA	10.385	8.825
23.KİRA	10.385	8.825
24.KİRA	10.385	8.825
25.KİRA	10.385	8.825

26.KİRA	10.385	8.825
27.KİRA	10.385	8.825
28.KİRA	10.385	8.825
29.KİRA	10.385	8.825
30.KİRA	10.385	8.825
31.KİRA	10.385	8.825
32.KİRA	10.385	8.825
33.KİRA	10.385	8.825
34.KİRA	10.385	8.825
35.KİRA	10.385	8.825
36.KİRA	0	8.825
37.KİRA	0	8.825
38.KİRA	0	8.825
39.KİRA	0	8.825
40.KİRA	0	8.825
41.KİRA	0	8.825
42.KİRA	0	8.825
43.KİRA	0	8.825
44.KİRA	0	8.825
45.KİRA	0	8.825
46.KİRA	0	8.825
47.KİRA	0	8.825
48.KİRA	0	0
TOPLAM	373.860	423.600

6.2.7.2. Uygulama II

Finansal Kiralama Şirketi alış değeri 50,000.000.000-TL olan bir makineyi satın almıştır. (Katma Değer Vergisi ilave Edildiğinde Toplam değer 50.500.000.000-TL.dir.) Makine 4 yıl sonra mülkiyeti 5.000.000-TL karşılığı olmak üzere müşteriye devredilecektir. Finansal Kiralama şirketince uygulanacak faiz oranının % 30 olduğu varsayımıyla ödeme tablosunun aşağıdaki şekilde oluşturulmaktadır. (Verilerin tamamı varsayım dayalıdır)

Finansal Kiralama Ödeme Planı

DÖNEMİ	ÖDEME TARİHİ	FAİZ	KİRA	ANAPARA	KALAN ANAPARA	K.D.V.	TOPLAM ÖDEME
1	Temmuz 04	1.262.500.000	1.818.302.686	555.802.686	49.944.197.314	18.183.027	1.836.485.713
2	Ağustos 04	1.248.604.933	1.818.302.686	569.697.754	49.374.499.560	18.183.027	1.836.485.713
5	Kasım 04	1.204.800.517	1.818.302.686	613.502.170	47.578.518.490	18.183.027	1.836.485.713
6	Aralık 04	1.189.462.962	1.818.302.686	628.839.724	46.949.678.766	18.183.027	1.836.485.713
7	Ocak 04	1.173.741.969	1.818.302.686	644.560.717	46.305.118.049	18.183.027	1.836.485.713
8	Şubat 05	1.157.627.951	1.818.302.686	660.674.735	45.644.443.314	18.183.027	1.836.485.713
...
...
17	Kasım 05	993.210.474	1.818.302.686	825.092.212	38.903.326.766	18.183.027	1.836.485.713
18	Aralık 05	972.583.169	1.818.302.686	845.719.517	38.057.607.249	18.183.027	1.836.485.713
19	Ocak 05	951.440.181	1.818.302.686	866.862.505	37.190.744.744	18.183.027	1.836.485.713
20	Şubat 06	929.768.619	1.818.302.686	888.534.068	36.302.210.676	18.183.027	1.836.485.713
21	Mart 06	907.555.267	1.818.302.686	910.747.420	35.391.463.256	18.183.027	1.836.485.713
22	Nisan 06	884.786.581	1.818.302.686	933.516.105	34.457.947.151	18.183.027	1.836.485.713
23	Mayıs 06	861.448.679	1.818.302.686	956.854.008	33.501.093.144	18.183.027	1.836.485.713
24	Haziran 06	837.527.329	1.818.302.686	980.775.358	32.520.317.786	18.183.027	1.836.485.713
...
48	Mart 08	44.348.846	1.818.302.686	1.773.953.840	0	18.183.027	1.836.485.713
49	Mart 08	5.000.000	5.000.000	0	0	50.000	5.050.000
TOPLAMLAR		36.783.528.948	87.283.528.948	50.500.000.000		872.835.289	88.156.364.237

6.3 Factoring

Bilindiği gibi, Türkiye ekonomisi son yıllarda dışa açılarak dünya ile bütünleşme sürecine girdi. Ekonominin kurumsal ve yapısal özelliklerinde önemli değişmelerin yaşandığı bu süreçte, finansman kuruluşları değişimin öncüsü olmuştur. Gelişmiş ülkelerde 1950'lerden beri modern anlamda factoring uygulaması yapılmasına karşın Ülkemizde yasal anlamda factoring 1980'lerin sonlarında uygulanmaya başlanmıştır. Kısa zamanda Türk iş adamları tarafından benimsenen factoring'in kısa vadeli alacakların finansmanında İşletmeler için faydalı bir yöntem olduğu görülmüştür.

Factoring iç ve dış ticaret işlemlerine uygulanan ve özellikle kısa vadeli mal satışlarında başvurulan bir finansman yöntemidir. Ticaret işlemlerinde, alacakların tahsilâtına yönelik olarak verilen hizmetlerin bütünü olarak tanımlanan factoring; factoring hizmetini talep eden 'müşteri' , hizmeti veren 'Faktor' ve müşteri alacaklarının yönelmiş olduğu 'borçlu' arasında işlemektedir. Kısaca factoring, kredili satış yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının factoring şirketleri tarafından satın alınması esasına dayanan bir finansman yöntemidir.

Factoring şirketi, devraldığı alacakların muhasebesinin tutulması, borçluya ihtarda bulunulması, alacağın tahsili ve gereğinde cebri icra yoluyla elde edilmesi gibi hizmetleri de üstlenir. Üstlenilen bu hizmetler karşılığında müşteriden factoring harcı denilen ve alacağın fatura değerinin %0,5 - % 2,5 arasında değişen bir komisyon talep eder (http://www.garantifactoring.com/gf/content/2/2_1.asp).

6.3.1 Factoring'in Tarihçesi

Factoringin dünyada bilinen ilk uygulamaları Mezopotamya'da M.Ö.4000'li yıllarda "alacağın temliki" şeklinde görülmüştür. Daha sonra, Roma dönemlerinde Faktor kelimesinin "müessil, başka birinin ticari işlerini takip eden" anlamında kullanıldığı bilinmektedir. 18.yüzyılda konşimento üzerinde malların alıcısı olarak Faktor'un belirtilmesi, uluslararası ticarete Faktor sözcüğünün Flamancadaki orijinal kullanımıyla yasal belgelerde yer almasının başlangıcıdır. 19.yüzyıl sonlarında Avrupalı tekstil üreticilerinin mallarını komisyoncular aracılığı ile değil doğrudan

satmaya başlamalarıyla, günümüzdeki tanımı çerçevesinde factoring ilk olarak tekstil sektöründe kullanılmıştır.

Modern factoring 2. Dünya Savaşı sonrasında Avrupa'da kabul görmeye, 1960'larda ise yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. Başlangıçta "en son kredi kaynağı" (lender of last resort) olarak kabul edilen factoring, verdiği hizmetler sayesinde zaman içerisinde vazgeçilmez bir finansman tekniği olarak benimsenmiştir.

6.3.2 Factoring Türleri

6.3.2.1 Tam Servis Factoring

Bu uygulamada, işletmeler factoring' in üç ana hizmetinden de yararlanabilirler. Alacak riskinin Faktor tarafından üstlenildiği bu modelde Faktor, satıcının başvurusu ile birlikte bir ön çalışma yaparak alıcıların kredibilitesi doğrultusunda her biri için ayrı limitler belirler. Belirlenen limitler çerçevesinde, alıcıların ödememe riskini Faktor'a devreden satıcı, ticari riskini en aza indirirken talep ettiği anda alacaklarının belirli bir yüzdesini hemen nakit olarak alabilir. Tahsilâtın takip sorumluluğunun Faktor'a ait olduğu bu uygulamada, alacaklar vade tarihinde Faktor tarafından tahsil edilir.

Alıcının mali güçlüğü düşmesi nedeniyle tahsil edilemeyen, limit dâhilindeki alacaklar Faktor tarafından satıcıya ödenir. Burada dikkat edilmesi gereken husus Faktor'un verdiği garantinin alıcının ödeme gücü içinde bulunması halini kapsamıdır. Malların nitelik ve niceliğinde bir kusur bulunması ile ilgili risk Faktor tarafından kabul edilmez.

Tüm hizmetlerin bir bütün olarak sunulduğu bu uygulamada, Faktor'un satıcı ve alıcı arasındaki tüm satış kayıtlarını tutabilmesi için, o alıcıya olan tüm satış işlemlerinin Faktor'un kayıtlarında bulunması gerekmektedir.

6.3.2.2 Rücülü Factoring

İşletmelerin yalnızca finansman ve tahsilât ihtiyaçlarına cevap verildiği Rücülü Factoring uygulamasında, alıcı riski Faktor tarafından üstlenilmez. Bu sistemde, satıcı vadeli satışlarından doğan alacaklarını Faktor'a rücülü devreder ve bu alacakların karşılığının belirli bir yüzdesini nakit olarak alır. Tahsilat işlemleri Faktor tarafından yürütülür, ancak tahsili gerçekleşmeyen alacaklar için Faktor'un satıcıya rücu etme hakkı saklıdır.

6.3.2.3 Bildirimsiz Factoring

Bildirimsiz Factoring, alıcıya ödeme bildiriminin yapılmadığı çalışma biçimidir. Bu uygulamada satıcı, vadeli satışını nakde çevirmekte, alıcı riskini Faktor'a devretmekte ancak vade tarihinde tahsilât takibini kendisi yapmaktadır.

6.3.2.4 Vade Factoringi

Tahsilât ve riskin üstlenilmesi hizmetlerinin verilmesi esasına dayanan vade factoringi uygulaması işletmelere finansman hizmeti sağlamaz.

6.3.2.5 Toplu İskonto

İşletmenin o anda elinde bulunan kısa vadeli alacaklarının Faktor tarafından satın alınarak yalnızca finansman sağlandığı çalışma biçimidir. Borçlulara; Faktor'a ödeme yapmaları için bildirimde bulunulmasına rağmen, işlem rücu etme esasına göre yürütüldüğünden Faktor, borç tahsilâtından ve alıcı riskinden sorumlu değildir.

6.3.2.6 Fatura İskontosu

Tahsilât hizmetine ve riskten korunmaya ihtiyacı bulunmayan işletmelere sadece finansman kolaylığının sağlandığı çalışma biçimidir. Toplu iskonto yönteminden farkı borçlulara bildirimde bulunulmamasıdır.

6.3.2.7 Aracılı Factoring

Borçlunun ödememe riskine karşı korunma ve finansman hizmetinin sağlandığı bu çalışma şeklinde satıcı, Faktor'un acentesi olarak hareket etmekte ve tahsilât takibini faktor adına yapmaktadır.

6.3.3 Yurtiçi Factoring:

Yurtiçi Factoring uygulamasında, sisteme konu olan taraflar üç tanedir. Bunlar alıcı, satıcı ve Faktor'dur. Satıcı, alıcısı ile ilgili bilgileri Faktor'a verir. Faktor yaptığı çalışmalar ve istihbaratlar neticesinde alıcıya bir limit belirler. Bu limit dâhilinde satıcı Faktor'a alacaklarını devreder ve talep ettiği anda belli bir yüzdesini nakit olarak kullanır. Satıcı, alıcıların vade tarihinde borçlarını Faktor'a ödemeleri konusunda bildirimde bulunur. Alacak riskinin Faktor tarafından üstlenip üstlenilmemesi, kullanıcının talebine ve alıcıların kredibilitesine bağlıdır. Faktor, riski uygun görmediği durumlarda yurtiçi işlemler için satıcıya rüculu çalışma şartı önerebilir. Bu uygulamada, alacak riski Faktor tarafından üstlenilmez, gelen talepler doğrultusunda işletmelere finansman veya tahsilât hizmetleri sunulur.

6.3.4 Uluslararası Factoring:

6.3.4.1 İhracat Factoringi (Sadece Mal Mukabili İhracatlar İçin Uygulanır)

Yurtiçi ve ihracat factoringi arasındaki en büyük fark, ihracat işlemlerinde yurtdışı muhabir faktörün 4.taraf olarak sisteme katılmasıdır. Satıcı açısından iki uygulama arasında fark yoktur. Tahsilât takibi, riskin üstlenilmesi ve finansman konularında satıcı firmanın muhatabı yine Faktör olacaktır. Faktör, garanti ve tahsilât servislerini çoğu zaman yaygın muhabir ağı kanalını kullanarak vermekte, gerekli durumlarda bu servisleri kendisi de üstlenebilmektedir.

Bu modelde, satıcı yurtdışına mal satmak istediği alıcılarla ilgili bilgileri Faktöre verir. Faktör, yurt dışındaki Muhabir Faktör'e bu bilgileri yollayarak alıcılar için limit talep eder. Muhabirden alınan limitler dâhilinde Faktör alıcıların ödememe riskini üstlenir. Satıcı, alıcısına yollayacağı mallarla ilgili kesmiş olduğu faturaları Faktöre devreder. Bu alacaklar karşılığında Faktör, isteğe bağlı olarak satıcıya fatura meblağının belirli bir yüzdesini fatura üzerindeki döviz cinsinden öder. Vade tarihinde fatura meblağı alıcıdan tahsil edilir ve bakiye tutar satıcıya ödenir. Alıcının mali güçlüğü düşmesi nedeniyle tahsil edilemeyen alacaklar ise uluslararası kurallar

ile belirlenen dönem sonunda Faktör tarafından satıcıya ödenir. Mal ayıbından dolayı tahsili gerçekleşmeyen alacaklar satıcıya rücu edilir.

Factoring'in ana hedefi olan kesintisiz nakit akışı, dış piyasaya satış yapan işletmeler için daha da önem kazanmaktadır. Farklı dillerin konuşulduğu, farklı kanunların geçerli olduğu yurtdışı piyasalarda alacakların tahsil kabiliyeti zayıflamakta, ihracatçılar bir yandan risklerini en aza indirme yollarını araştırırken, diğer taraftan uluslararası firmalarla rekabet etmek durumunda kalmaktadırlar. Özellikle günümüzde, ortak pazar sisteminin kabulü ile birlikte yurt dışı piyasalarda ihracatçıların akreditifli satış imkânları oldukça kısıtlanmakta, alıcılar vadeli ve mal mukabili alımları tercih etmektedirler. Alıcı riski taşıma ve finansman gibi iki büyük problemle karşı karşıya kalan işletmelere verdiği hizmetler sayesinde factoring, kesin ve en uygun çözümleri getirmektedir.

6.3.4.2 İthalat Factoringi

İthalat Factoringi uygulamasında, ithalatçı ile ilgili başvuru yurtdışı muhabirinden ya da satıcıdan Faktör'e gelir. Bu limit başvurusu ile ilgili olarak Faktör yurtiçindeki ithalatçı firma ile bağlantı kurar ve ortak çalışma şartlarını araştırır. Faktör tarafından ithalatçı adına yurtdışına verilecek garanti limitinin ithalatçıya hiçbir maliyeti olmadığı gibi, işletmeyi akreditif, vesaik mukabili gibi maliyetli işlemlerden kurtarır. İthalat Factoringi uygulamasında ithalatçılar adına yurtdışı muhabirlere garanti limiti verildiği gibi, işlemler sadece tahsilât amaçlı da olabilir.

6.3.5 Factoringin Sunduğu Hizmetler:

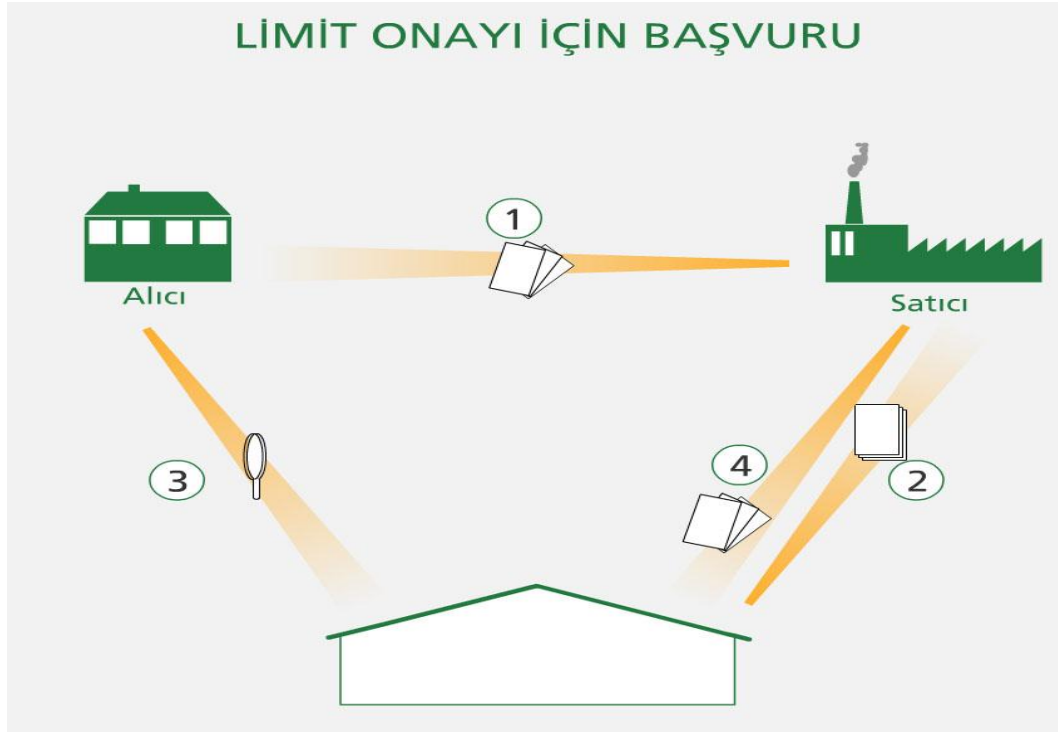
Alacak Yönetimi: Faktör, alıcıların ödememe riskini üstlenerek, satıcının vadeli satışlarından doğan alacaklarını garanti altına alır. Alacak yönetimindeki en önemli amaç, satıcının tüm cirosunu devralmak, satış kayıtlarını tutmak, işletmenin bu ağır yükünü büyük oranda hafifleterek alıcı riskini ortadan kaldırmaktır.

Tahsilât Yönetimi: Faktör, riskini üstlendiği veya üstlenmediği alacakların tahsilâtını gerçekleştirir. Bu yöntem çerçevesinde, satıcı tahsilâta ayırdığı zaman ve elemandan tasarruf ederek tahsilât takibini faktör aracılığı ile yapar.

Nakit Yönetimi: Satıcı faktöre devrettiği vadeli alacaklarının belirli bir yüzdesini hemen nakit olarak kullanabilir. Nakit yönetimi ile işletmenin bilânçoya bağlı kullanılmayan alacakları nakde dönüştürülür. Bu esnek finansman sayesinde dış kaynağa gerek kalmadan gerekli işletme sermayesi işletmenin kendi satışlarından karşılanır.

6.3.6 Factoringin İş Akışı

6.3.6.1 Limit Onayı İçin Başvuru



Şekil 6.2 Factoring iş akışı, limit onayı için başvuru (www.garantifactoring.com.tr)

Alıcı satıcıyla yapmış olduğu anlaşma gereği faturanın tahsilâtı için kıymetli evrakı cirolayarak satıcıya teslim eder.

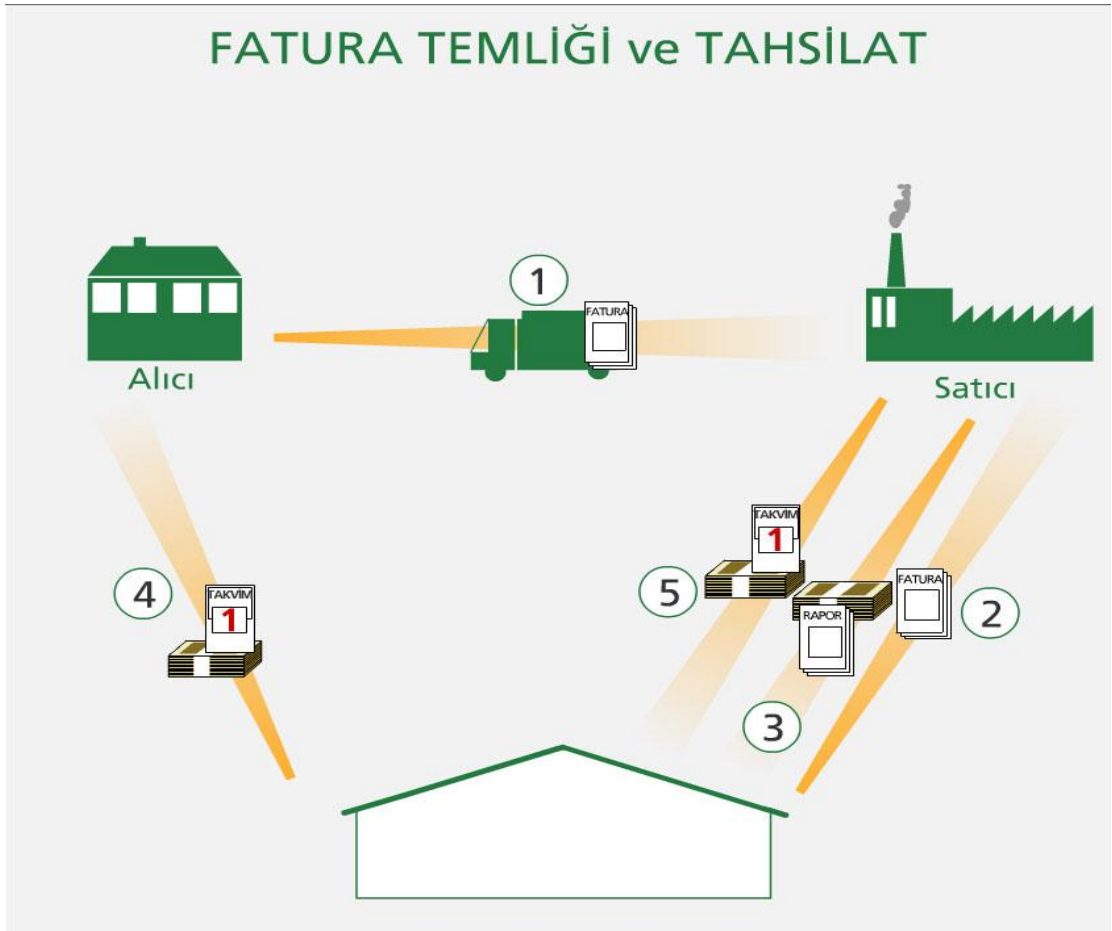
Satıcı, fatura ekinde kıymetli evrakı factoring şirketine gönderir.

Factoring şirketi, kıymetli evrakın istihbaratını yapar.

İstihbarat olumlu kıymetli evrak karşılığında factoring şirketi, satıcıya belli bir oranda ön ödeme yapar.

Factoring şirketi, vadede kıymetli evrakın tahsilâtını gerçekleştirir ve satıcıya bakiye ödeme yapar.

6.3.6.2 Fatura Temliği ve Tahsilât



Şekil 6.3 Factoring iş akışı, fatura temliği ve tahsilât (www.garantifactoring.com.tr)

Satıcı malları ve temlik notlu faturayı alıcıya yollar.

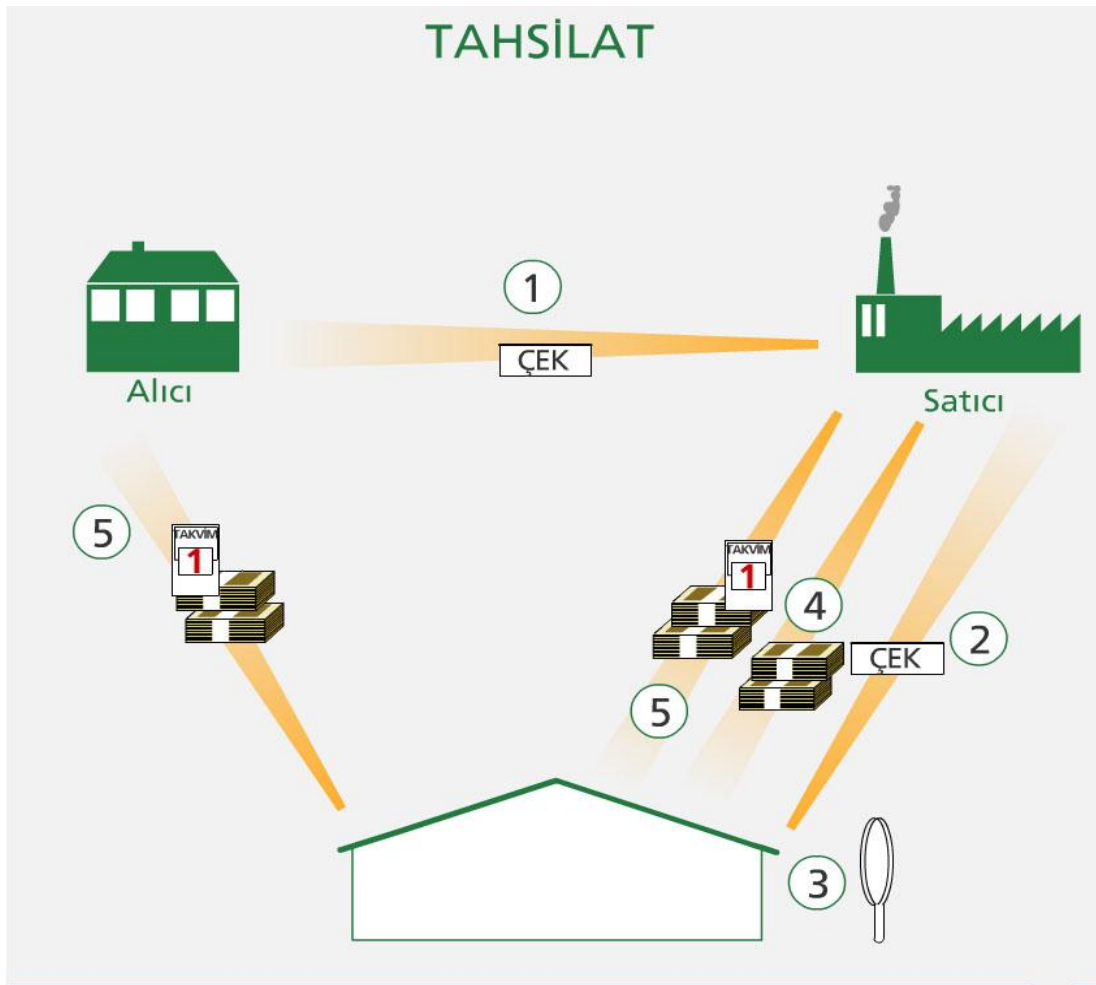
İlgili faturanın bir kopyasını factoring şirketine temlik eder. Böylece factoring şirketi limit tahsis etmiş olduğu alıcıya kesilen fatura ile ilgili kayıtları tutmaya başlar.

Factoring şirketi, satıcıya talebi üzerine onaylı faturanın belirli bir yüzdesini öder ve periyodik olarak satıcıya alacakların durumunu gönderen raporlar gösterir.

Alıcı fatura vadesinde factoring şirketine ödeme yapar.

Factoring şirketi gerçekleşen ödeme ile ilgili gerekli kayıtları tuttuktan sonra satıcıya bakiye ödeme yapar.

6.3.6.3 Tahsilât



Şekil 6.4 Factoring iş akışı, tahsilât (www.garantifactoring.com.tr)

Alıcı satıcıyla yapmış olduğu anlaşma gereği faturanın tahsilâtı için kıymetli evrakı cirolayarak satıcıya teslim eder.

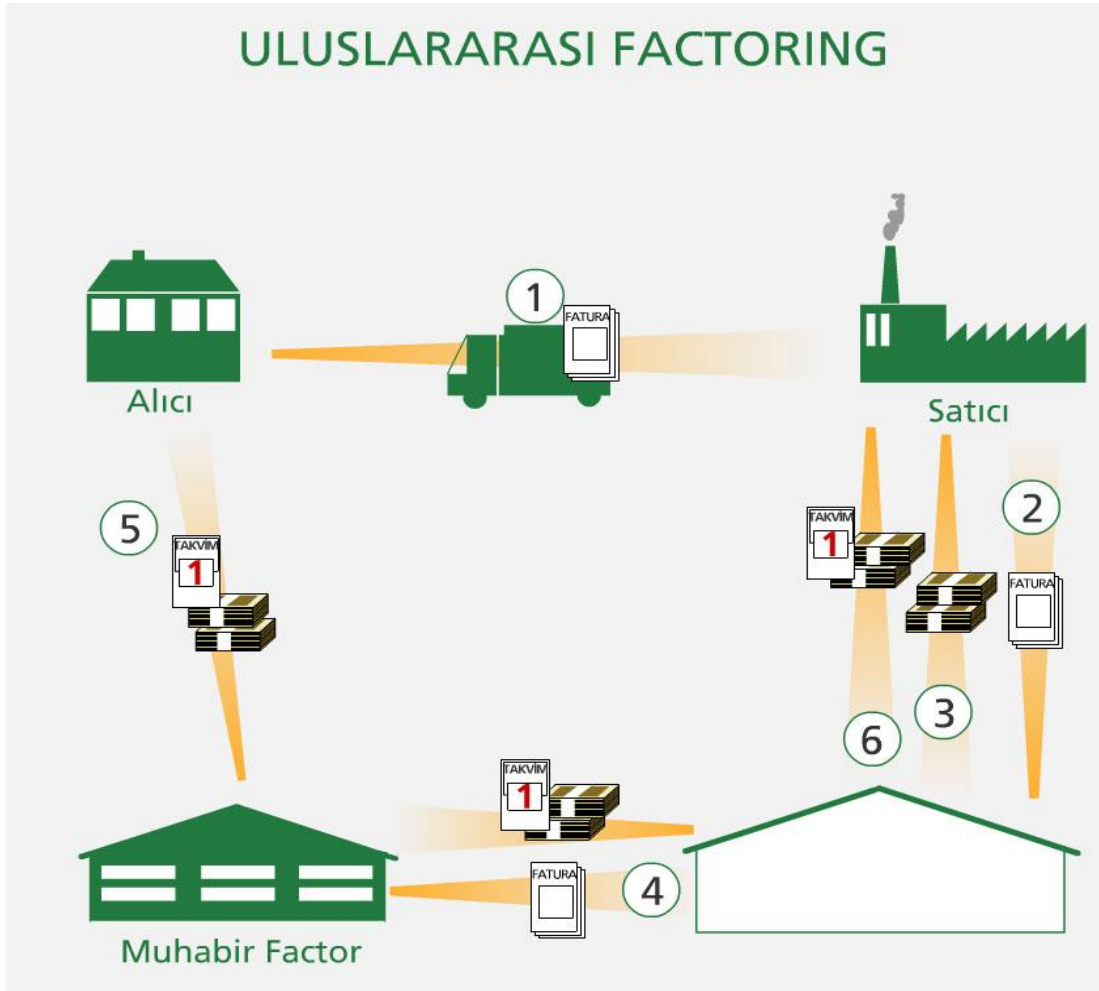
Satıcı, fatura ekinde kıymetli evrakı factoring şirketine gönderir.

Factoring şirketi, kıymetli evrakın istihbaratını yapar.

İstihbarat olumlu kıymetli evrak karşılığında factoring şirketi, satıcıya belli bir oranda ön ödeme yapar.

Factoring şirketi, vadede kıymetli evrakın tahsilâtını gerçekleştirir ve satıcıya bakiye ödeme yapar.

6.3.6.4 Uluslararası Factoring



Şekil 6.5 Factoring iş akışı, uluslararası factoring (www.garantifactoring.com.tr)

Satıcı malları ve faturayı alıcıya yollar.

Satıcı, faturanın bir kopyasını factoring şirketine temlik eder.

Garanti factoring, satıcıya faturanın belirli bir yüzdesini öder.

Factoring şirketi (EF), faturanın bir kopyasını alıcının ülkesindeki muhabirine (IF) gönderir.

IF vadede faturayı tahsil eder.

IF tahsilâttan sonra meblağı EF'na ve EF'da satıcıya öder.

6.3.7 Factoring'in Tarafları

Factoring işleminde üç taraf vardır;

Müşteri (firma) : Factoring işlemini talep eden ve alacaklarını factoring şirketine devreden firma.

Factoring şirketi: Müşterinin alacaklarını devir ve satın alarak karşılığını peşin olarak ödeyen şirket.

Borçlu: Müşterinin alacaklığı olduğu kişi veya işletme.

6.3.8 Factoringin Avantajları

Tahsil edememe riskini faktora devreden işletmeler, yurtiçi ve yurtdışı pazarlarını genişletebilir.

Faktor'un verdiği ön ödeme ile işletme, hammaddeyi peşin ödeyerek alabilir ve önemli indirimler sağlayarak üretim maliyetlerini düşürür. Daha fazla kar olanağı sağlanır.

Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır, işletmenin yaratabildiği işletme sermayesi artar. Bilanço daha likit hale gelir

Alıcılara vade tanıyabileceği için, satıcının rekabet gücü artar.

İhracatta faktörün verdiği ön ödeme döviz olacağından, kambiyo dosyası hemen kapatabilir ve KDV başvurusu hemen yapılabilir.

Factoring işlemi ile sağlanan finansmanın maliyeti ticari kredilere (vade farkı) göre daha ucuz olduğundan vadeli satışlardan ilave kazançlar sağlanabilir.

Yurt dışındaki alıcılar akreditif açmaktan kurtulur, ödemeyi kendi ülkesindeki muhabir faktora yaparak zamandan ve paradan tasarruf eder, alım gücü artar.

Açık hesap satışlar kolay ve güvenli hale gelir.

Güvenilir istihbarat sonuçlarına göre satışlarını ödeme gücü olan alıcılara yapan işletme yöneticileri, geleceğe dönük en önemli yatırımları olan alıcıların mali durumundan haberdar olurlar.

Yöneticiler alacakların tahsilâtı ve kredinin kontrolünü düşünmekten kurtulur, nakit akışı belirlendiği için geleceğe dönük ve verimli planlar yapabilirler.

Satış muhasebesi ve defter kayıtları yapılması gerekmediğinden işletmenin idari giderleri düşer, yöneticilerin zamanları artar.

Ön ödeme satıcının ihtiyacı ve talebi üzerine verildiği için, işletme gereksiz zamanlarda banka kredisi kullanmaz ve faiz giderlerini düşürebilir.

Yurtiçi satışlarda factoring işlemleri %5 BSMV (Banka Sigorta Muamele Vergisi)' ye tabi, %3 KKDF ' den (Kaynak Kullanım Destekleme Fonu) muaftır.

Bir kredi türü olmayan factoring bilançonun sadece aktif kısmında bir harekete neden olur. Alacakları düşürürken bilançonun daha likit olmasını sağlar, işletmenin kredibilitesini artırır.

İşletmeler yurtdışı satışlarında, vadeli ve mal mukabili satış yaparak rekabet şanslarını ve satış hacimlerini artırma şansına sahip olurlar.

Hem yurtiçi hem de yurtdışı işlemlerde periyodik olarak yapılan borçlu istihbaratı ile firmaların alıcıları hakkında güncel bilgi almaları sağlanır.

Alıcı ile doğabilecek dil problemleri ortadan kalkar, ortaya çıkabilecek sorunlar kendi ana dili ile faktör tarafından çözülür.

6.3.9 Kimler Yararlanabilir?

Factoring'den, tüketim malları, ara mallar ve hammadde (gıda, plastik, metal, maden, kimya, mobilya, tekstil, elektronik, ev aletleri, bilgisayar vb.) üreten sanayi firmaları ve ticari firmalar yararlanabilir.

6.3.10 Factoring Bedeli

Factoringde iki bedel söz konusudur.

1) Yönetim Bedeli (Factoring Komisyonu)

Faktörün; kredibilite araştırması, üstlendiği risk, alacak hesaplarının tutulması ve tahsilatı için, satıcının temlik etmiş olduğu alacaklar üzerinden aldığı komisyonudur. Fatura bedeli üzerinden alınan ve factoring hizmet türüne göre %0,5 ile %1,5 arasında değişen bir ücrettir.

2) Faiz Oranı

Satıcı tarafından kullanılan finansman maliyetini kapsar ve kullanılan finansmanın günlük bakiyesi üzerinden hesaplanır.

a) İhracat: Kısa vadeli Döviz Kredisi ile rekabet edebilen oranlar söz konusu olup, vergi yoktur.

b) Yurtiçi: Kısa Vadeli TL Kredisi ile rekabet edebilen oranlar söz konusu olup, vergi olarak sadece %5 BSMV tahakkuk ettirilir, KKDF yoktur.

6.3.11 Madencilik Sektörü ve Factoring

Büyük miktarda satış potansiyeli olan madencilik işletmeleri için factoring, bu satışlardan doğacak alacaklarını belirli bir ıskonto ve komisyon karşılığında satmaları esasına dayanan önemli bir finansman tekniği olarak karşımıza çıkmaktadır.

Factoringin işletmelere sağladığı finansman imkânları göz önüne alındığında özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki işletmelerin iç ve dış satış imkânlarını arttırıcı bir fonksiyon üstlendikleri görülmektedir. Bu ülkelerdeki küçük ve orta ölçekli; yetersiz sermayeye sahip ve pazarlama konusunda yeterli bilgisi bulunmayan işletmeler factoring sayesinde finansman kolaylıkları ve yeni pazar imkânları bulabilmektedir. Ayrıca ihracata yeni yönelmekte olan tecrübesiz ihracatçı işletmeler için factoring özel bir önem taşımaktadır. Factoring şirketlerinin ihracat konusunda uzmanlaşmış oldukları göz önüne alınırsa factoringin pazar bulma konusunda madencilik şirketleri içinde önemli bir finansman tekniği olabileceği açıkça görülmektedir.

Görülebileceği üzere factoring, finansman ve ihracat imkânlarını artırma ihtiyacında olan madencilik işletmeleri için alternatif bir finansman tekniği olarak göz önüne alınabilir.

6.3.12. Factoring İşlemlerinin Finansman Boyutu

6.3.12.1. Uygulama I

07.06.2008 (Cumartesi) vadeli, 1.000.000.000- TL'lik senet 03.03.2008 tarihinde % 40 faiz oranından iskontaya tabi tutulmuştur. Ayrıca % 2 komisyon, 10.000.000.- TL haberleşme masrafı ve % 5 BSMV tahsil edilecektir.

Senet vadesi olan 07.06.2008 tarihinin Cumartesi gününe denk gelmesi nedeniyle senedin vadesi 09.06.2008 olacaktır. Senedin vadesine göre protesto süresi 11.06.2008 tarihinde bitecektir. Bu durumda faiz hesaplamasında esas alınacak gün sayısı 97 gün (03.03.2008 (dahil) – 11.06.2008 (dahil) arasındaki gün sayısı) olacaktır.

$$\text{Faiz} = 1.000.000.000 \times 40 \times 97 / 36.000 = 107.777.778 \text{ TL}$$

$$\text{Komisyon} = 1.000.000.000 \times 2 \times 97 / 36.000 = 5.388.889 \text{ TL}$$

$$\text{BSMV} = (107.777.778 + 5.388.889 + 10.000.000) \times \% 5 = 6.158.334 \text{ TL}$$

Faiz, komisyon, haberleşme masrafı karşılığı, BSMV, toplamı senet bedelinden düşülerek kalan 880.674.999.-TL müşteriye ödenecektir.

6.3.12.2. Uygulama II

Firmamız KLM A.Ş.'ne yapacağı 10.000.000.000 TL'lık mamul satışı dolayısıyla XYZ Factoring A.Ş. ile aşağıda ayrıntıları belirtilen Factoring Sözleşmesi'ni yapmıştır.

XYZ Factoring A.Ş.'nin Yapacağı Ön Ödeme Oranı	: % 80
Factoring Faizi	: % 78
Factoring Hizmet Komisyonu	: % 1,6
Risk Üstlenme Komisyonu	: % 1,3

Bu bilgilere göre XYZ Factoring A.Ş.'nin firmamıza yapacağı ön ödeme aşağıda hesaplanmıştır.

Alacağın (Fatura Bedeli) Tutarı	: 10.000.000.000 TL	
Ön Ödeme (Alacağın % 80'i)	: 8.000.000.000 TL	
Factoring Hizmet Komisyonu (Alacağın % 1,6'sı)	: 160.000.000 TL	} BSMV Matrahı
Risk Üstlenme Komisyonu (Alacağın %1,3'ü)	: 130.000.000 TL	
Banka Sigorta Muamele Vergisi (% 5)	: 14.500.000 TL	
Ön Ödeme Tutarı	: 7.695.500.000 TL	

1 ay sonra XYZ Factoring A.Ş. KLM A.Ş. adlı müşteriden kalan 2.000.000.000 TL'yi tahsil edince firmaya aşağıda hesaplanan tutarı ödeyecektir.

Bakiye Alacağın Tutarı	: 2.000.000.000 TL
Factoring Faizi (Yıllık %78) 8.000.000.000.-TL x 0,78 /12 ay	: 520.000.000 TL
BSMV (Factoring Faizinin % 5'i)	: 26.000.000 TL
Firmamıza Ödenecek Bakiye Tutar	: 1.454.000.000 TL

Factoring kuruluşunun yaptığı ön ödemeleri direkt ilk madde ve malzeme alımlarında kullanması halinde tedarikçilerce sağlanan iskonto ile üretim maliyetlerinin azalması mümkün olacaktır.

Firmamızın satışı gerçekleştirdiği günlerde üretim için direkt ilk madde ve malzeme alımı yapması gerekmektedir.

Üretim için gerekli hammadde	:10.000 br
Peşin ödeme halinde hammaddenin birim fiyatı	:750.000.-TL
Vadeli ödeme halinde vade farkı (aylık)	:% 8

- ✓ Hammadde alımında XYZ Factoring A.Ş.'nin yaptığı ön ödeme kullanılırsa 10.000 br.'lik hammadde alışının maliyeti

$$10.000 \text{ br} \times 750.000.-\text{TL}/\text{br} = 7.500.000.000.-\text{TL}' \text{ dir.}$$

Buna göre, üretime gönderilen 1 br hammaddenin maliyeti 750.000.-TL'dir.

- ✓ Firmamız alacaklarının tahsilinde factoring hizmeti almazsa ve hammadde alımlarını da 1 ay vadeli yapsa;

10.000 br x 750.000.-TL/br	:	7.500.000.000.-TL
Vade Farkı (7.500.000.000.-TL x 0,08)	:	600.000.000.-TL
<hr/>		
10.000 br'lik hammadde alım maliyeti	:	8.100.000.000.-TL
üretime gönderilen 1 br. hammaddenin maliyeti	:	8.100.000.000.-TL/ 10.000 br
		: 810.000.-TL'dir.

Görüreceği üzere factoring işlemi sayesinde birim maliyette (810.000.-TL/br – 750.000.-TL/br : 60.000.-TL/br) 60.000.-TL/br azalma sağlanmıştır.

6.4 Forfaiting

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması anlamına geliyor.

Forfaiting'de vade 3 aydan başlayarak 10 yıla kadar uzamakta olup, süresi; ihracat-ithalat konusu ürüne, ihracat yapılan veya ithalatı yapan ülkeye ve dünya ekonomilerine göre belirlenir.

Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılıyor işlem gerçekleştikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmıyor.

Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de, uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih

ediliyorlar. Forfaiting veren kuruluş, belli bir ıskonto oranı üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki alacakların karşılığında, teminat olarak banka garantisi talep ediyor.

Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödeniyor. Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılıyor, fiyat ve ödeme planı saptanıyor. İthalatçı malları teslim alıp, banka garantisini de sağladıktan sonra borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletiyor.

Poliçeler ihracatçı firma tarafından hazırlanıyor, ithalatçı firma tarafından kabul ediliyor ve garantör banka tarafından garanti ediliyor. Garantör ile ithalatçı firma arasında tazminat; anlaşması bulunuyor, bu durum forfaiter'ı ilgilendirmiyor. Forfaiting piyasasında, poliçeler 'rücusuz' olarak üç kez ciro edilebilmekte.

6.4.1 Forfaiting'in Avantajları

Forfating, işleme taraf olanlara avantajlar sağlayan bir finansman yöntemi. İhracatçı açısından avantajları;

- Ekonomik ve politik tüm riskler forfaiter'a yansıtılıyor.
- İhracattan doğan alacak haklarının, belgelerin forfaiter'a, ıskonto oranı üzerinden devri esasına dayandığından, finansman şeklinin maliyeti ihracatçı açısından önceden belli oluyor, böylece uzun vadeli faaliyet planı yapılabilir.
- İhracatçı firma, vadeli satışlarını anında paraya çevirebildiğinden, kredili satışlarının finansmanı için kaynak araması gerekmiyor
- İhracatçının likidite durumunu iyileştiriyor, yani kaynak elde etmesini sağlıyor ve senedin ödenmemesi durumunda ihracatçı firmayı şarta bağlı bir borçtan kurtarıyor.

- Alıcının kredi değerliliğinin saptanması, alacağın tahsili yüklerinden kurtarıyor.
- İhracatçı, kredili satış öncesinde bankanın alacak hakkını alma taahhüdünü sağladığından, faiz ile diğer koşullar da bilindiğinden, ithalatçıya kredi maliyetini ve kur riskini içeren fiyatlar önerebiliyor.
- Basit ve hızlı bir uygulama olduğundan, ayrıca bir kredi sigortasına ve fazla belgeye de gereksinim duyulmuyor.
- İhracatçının likitidesi, alacak hakkının devri ile artıyor, bu da finansman olanağı yaratıyor.
- İthalatçıya kredili ithalat olanağı sağlarken forfaiter'a da senetlerin tahsili için banka garantisi sağlıyor.
- Forfaiting işleminin başlıca dezavantajı ise, sağlanan tüm avantajlara ve risklerin üstlenilmesine bağlı olarak maliyetlerin nispeten artması.

6.4.2 Forfaiting'in İhracatçıya Yararları

Her türlü ticari, finansal ve politik risk forfaiting şirketi tarafından üstlenilir, vadeli satış nakde çevrilerek ihracatçının asıl işi olan satış ile uğraşması sağlanır.

İhracatçı, riskinden çekindiği ülkelere, belirli bir ıskonto karşılığında rahatlıkla ürün satabilir. Vadeli alacaklar nakde dönüşerek bilançonun likitidesi artar. İşleyişi çok basit olan ve poliçenin ciro edilmesiyle uygulanabilen forfaiting, herhangi bir sözleşme gerektirmez. KDV iadesi ve kambiyo dosyası erken kapatılabilir. Sabit fiyat avantajından faydalanılır. Tahsilât, forfaiting şirketi tarafından takip edileceği için ihracatçı tahsilat masrafından da kurtulur. İhracatçı, diğer işlemleri için nakit ihtiyacını kısa sürede karşılar, önünü görebilir.

6.4.3 Forfaiting'in İthalatçıya Yararları Nelerdir?

- Alternatif bir finansman kaynağı elde eder.

- Borçlanma kapasitesini ve çeşidini arttırma imkânına sahip olur.
- İthal edilen ürün firmanın bilançolarına dahil edilir ve ithalatçı böylece her türlü yatırım indiriminden yararlanma imkanına sahip olur.
- İşlemler hızlı ve basit bir yöntemle sonuçlanır.
- İthalatçı bankalardaki nakit kredilerini kullanmak zorunda kalmaz.
- Vade sonuna kadar sabit faiz oranı uygulanır.
- Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak tanımlanabilmektedir.
- Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleşikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır.
- Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de, uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilmektedirler.
- Forfaiting veren kuruluş, belli bir ıskonto oranı üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki alacakların karşılığında, teminat olarak banka garantisi talep etmektedir.
- Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenmektedir.
- Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılmakta, fiyat ve ödeme planı saptanmaktadır.

İthalatçı malları teslim almakta, banka garantisini de sağladıktan sonra borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletmektedir.

Poliçeler ihracatçı firma tarafından hazırlanmakta, ithalatçı firma tarafından kabul edilmekte ve garantör banka tarafından garanti edilmektedir.

Garantör ile ithalatçı firma arasında tazminat anlaşması bulunmakta, bu durum forfaiter'ı ilgilendirmemektedir.

Forfaiting piyasasında, poliçeler 'rücusuz' olarak üç kez ciro edilebilmektedir.

Forfaiting, ithalatçıya kredili ithalat olanağı sağlarken forfaiter'a da senetlerin tahsili için banka garantisi sağlamaktadır.

Forfaiting işleminin başlıca dezavantajı, sağlanan tüm avantajlara ve risklerin üstlenmesine bağlı olarak maliyetlerin nispeten artmasıdır.

6.5 Risk Sermayesi

En basit anlatımıyla, risk sermayesi; kendilerine finansman arayan şirketlerin ve/veya yeni fikirleri olan girişimcilerin; kendilerine yatırım yapabilecekleri yeni fikirleri olan girişimciler ve şirketler arayan, risk almaya hazır finansör sermayedarlar ile buluşması olarak tanımlanıyor. (Uğur, 2006)

Risk sermayesi, profesyoneller tarafından oluşturulan bir fondur. Genç, dinamik, hızlı büyüme ve yüksek karlılık potansiyeli olan projelere yatırım yapar. Şirketlerin başlangıç sermayeleri için iyi bir kaynaktır. Finans sektöründe, belirli amaçlar için kullanımı öngörülen ve bu amaçlar için oluşturulan bir finansal araçtır. Yatırım fonlarından biridir.

6.5.1 Risk Sermayesi Fonunu Kimler Oluşturuyor?

Şahıslar, şirketler, bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik fonları, sosyal güvenlik fonları gibi kurumsal ve bireysel yatırımcılar bu fonu oluşturur. Dünyadaki dağılıma

bakıldığında, ABD' de bireysel yatırımcıların, Avrupa da ise kurumsal yatırımcıların ağırlığı görülüyor.

6.5.2 Risk Sermayesi Nasıl Bir Fayda Sağlıyor?

1. Yeni ve yüksek büyüme ve karlılık potansiyeli gösteren projelere yatırım yapar.
2. Hisse senedi satın alır. (Borsa değil)
3. Ürün ve hizmet üretimine yardımcı olur.
4. Şirket yönetimine katılır, stratejik kararlarda yardımcı olur.
5. Uzun dönemli düşünür.

6.5.3 Risk Sermayesi Kime/Kimlere İlgili Duyar?

Yeni teknoloji veya ürün, yeni bir üretim şekli veya hizmet biçimi tasarlayan ve paraya ihtiyaç duyan kişi/kişilere. Tabii bu kişi ihtiyacı olan parayı kendi olanakları ile sağlayamıyor veya bir bankadan borç alamıyorsa.

Yatırım projesi gelişme potansiyeli gösteren yeni teknolojileri ve malların üretimini içermeli, dinamik, yaratıcı küçük ve orta büyüklükteki işletmelere yönelik olmalı. Yaratıcı ve dinamik girişimci yapılarına rağmen, öz varlıklarının yetersiz olması nedeniyle sermaye ve para piyasalarından yararlanamayan kişi/firmalar ve yatırımlar için risk sermayesi çok önemli.

Risk sermayesinin kapsamı yatırımlarla sınırlı değil. Girişimci aynı zamanda yönetsel bilgi birikimini ve deneyimini kullanıyor, aktif olarak firmanın fizibilite çalışmalarına, kuruluşuna ve yönetimine katılıyor. Bunun nedenlerinden biri, işletmenin yönetsel deneyimlerinin risk sermayesi şirketine göre daha az olması, diğeri ise risk sermayesi şirketi açısından üstlendiği riski azaltmak için firmayı kontrol altında tutmak istemesi.

Risk sermayesi yatırımı, hisse senedi karşılığında yapılıyor. Bu anlamda sermayedar büyük bir risk altında olacağı için yatırım yapacağı firma/projeyi iyi bir inceleme ve elemeye tabi tutuyor. Risk sermayesi yatırımları uzun vadeli yatırımlardır. Ortalama yatırımın geri dönme süresi 5-10 yıldır.

6.5.4 Risk Sermayesi Hangi Konulara İlgili Duyar?

Her risk sermayesi şirketi kendi stratejisi doğrultusunda yatırım yapar. Bazıları çok genel anlamda, her sektörden, her coğrafik yerleşim alanında, firmaların her aşamasında yatırım yapabilir. Bazıları da bir veya iki sektörde uzmanlaşmıştır, sadece bir coğrafik bölgede yatırım yapar.

Genel uygulamaya bakarsak, lokalize olmuş, bir konuda ihtisaslaşmış risk sermayesi şirketlerinin çoğunlukta olduğunu görüyoruz. Risk sermayesi şirketleri genellikle başlangıç sermayesini finanse ederken, teorik olarak şirketlerin 'şirket ömrü çizelgesinin' ikinci aşama sermayesi, olgunluk aşaması, köprü finansman, satın alma aşaması gibi aşamalarında da yatırım yapabilir.

6.5.5 Risk Sermayesinin Özellikleri Nelerdir?

Risk sermayedarı için yapılacak yatırımda başarılı olabilmenin en önemli kriteri yönetim.

Risk sermayedarı iki türlü hareket edebilir:

Yatırım yapılan şirketin yönetim kurulunda birebir yer almak: Bu yöntem, sermayedar ve firma arasında yakın ve düzenli görüşmelere yol açar. Risk sermayedarı, teknoloji, şirketin pazarlama stratejisi ve üst yönetim konularında aktif katılım sağlar.

Yönetimin dışında kalmak: Sermayedar reaktif katılım sergiler. Şirketin bazı kritik kararlarının alınmasında rol oynar. Temsilci ve gözlemci gibi hareket eder. Şirketle olan ilişkiler seyrek ve formal raporlar ile sınırlıdır.

6.5.6 Risk Sermayesi Finansman Türleri

Risk sermayesinde her yatırımın ihtiyacına göre farklı finansman türleri söz konusu:

Çekirdek Sermayesi (Seed Capital): 'Fikir aşamasının finansmanı' şeklinde özetlenebilir. Yeni bir ürün veya hizmetin yaratılması için çekirdek sermayenin sağlanmasıdır. Bu finansman yöntemi, ancak işletmeye ait projenin daha önce karşılaşılmamış; ihtiyaç duyulur yeni ürün/hizmet ve hızla büyüebilme kapasitesi olan bir pazara sahip olması halinde gerçekleştiriliyor.

Bu aşamada girişimci bir fikir geliştirmiş, fakat fikrinin hayata geçmesi için ne teknik bir çalışma; ne de ticarileştirilmesi için planlama yapmıştır. Girişimciye ait projenin akıbeti genellikle bir yıllık süre içerisinde belli olmaktadır. Bu süre zarfında sermayedarın rolü girişimciyi finanse etmek. En riskli yatırım biçimi; çünkü projenin uygulanabilirliğinin ne olduğu kesin olarak bilinmez. Fakat getirişi menkul kıymet alım satımından çok yüksek.

Bu yatırım türü aynı zamanda oldukça sabır ister. Başlangıç devresinden 2-3 yıl önce başlanır ve likidite edilmesi için ortalama 10-12 yıla ihtiyacı vardır. Bu nedenle bu tür yatırımı profesyonel risk sermayedarları nadiren tercih eder.

Projenin yapılabilirliği bu devrede tartışılır durumda olup başarısız olma ihtimali yüksektir. Yapılan istatistiklere göre risk sermayedarları tarafından ilk bir yıllık süre içinde projelerin yüzde 70'i eleniyor.

Başlangıç Finansmanı (Startup capital): Bu yatırım biçimi risk sermayesinin genel kullanım alanı. AR-GE faaliyetlerinin ikinci aşaması olan geliştirme aşamasında kullanılıyor. Genellikle kuruluş süreci içinde olan ya da kısa bir süreden beri faaliyette olan; ancak ürününü ticarileştirememiş firmaların finansmanında kullanılıyor.

Bu aşamada girişimcinin fikriyle ilgili hazırlanmış iş planı titizlikle incelenir. Pazar büyüklüğü, firmanın büyümesi, pazardan pay alma ve şirket yönetiminin nasıl olacağı konusunda gerçekçi veriler elde edilir. Sermayedar bilgi ve becerisiyle projenin

başarısı için girişimciye gerekli her yardımı yapar. Başlangıç sermayesi yatırımlarının finansmanı genellikle 3-5 yıl sürer. Erken Aşama ve Geçit Finansmanı (Early Stage and Gate Financing): Bu aşamada firma belli bir büyüklüğe ulaşmıştır. Pazara sürdüğü malı veya hizmeti mevcut olup, ürünün pazardaki üstünlüğünü sağlayacak bir marka imajı ve önemli bir pazar payı yoktur. İşletme bu aşamada, prototipini geliştirmiş ancak ticari üretimi ve pazarlaması için fona ihtiyaç duymaktadır. Piyasadaki rakipleriyle kıyasıya bir rekabet için; ürününün üstünlüğünü ispatlamaya yetecek kapasitede kâr edememektedir. Firmanın risk sermayesi dışında fon bulması, içinde bulunduğu şartlarda zordur. Çünkü firmanın bankacılık sisteminden kredi alması için teminatları yetersizdir; bununla birlikte sermaye piyasasından fon sağlama imkânı yoktur.

Bu aşamada firmanın bir takım yönetsel problemleri de vardır. Bu problemlerin üstesinden risk sermayedarının maddi ve yönetsel desteği ile gelinebilir.

Köprü Finansman (Bridge Financing): Köprü finansman 6 ay-1 yıl içerisinde halka açılmayı ümit eden şirketlere aktarılıyor. Eğer şirket hisse senetlerinin arzı için iyi bir yapıdaysa, şirketin halka açılana kadar faaliyetlerine devam edebilmesi için ihtiyaç duyduğu finansmanın sağlanmasında kullanılan bir yöntem.

Kuruluşun Kendi Yönetici Kadrosu Tarafından Alınması (Management Buy Out): Bir finansman türü şirket yönetim kadrosunun işletmeyi elde etmesini mümkün kılmak için sağlanan bir finansman. Günümüzde yenilenen versiyonu ile dünyada en çok kullanılan yöntemlerden biri. Bu yatırımlar az risk taşıması ve kazançlı olması nedeniyle tercih ediliyor.

6.5.7 Risk Sermayesi Şirketi Türleri

Bağımsız Risk Sermayesi Şirketleri: Bu tür şirketler kurumsallaşmış risk sermayesi kaynakları olarak tanımlanırlar. Özel ortaklıklar şeklinde yapılıyorlar. Tarihsel süreç içinde baktığımızda aile şirketleri olarak kuruldukları görülüyor. Günümüzde ise risk sermayesi endüstrisine sermaye özel ortaklıklar kanalıyla geliyor. Bu tür şirketlerce finanse edilen firmalar genellikle sınırlı sorumlu şirketler olarak

yapılanıyorlar. Bu şirketlerin yönetim kadrolarında risk sermayedarı da söz hakkına sahip. Yönetimde ortaklar konulan sermayenin yüzde 2,5-3'ü oranında yönetim ücreti alıyor. Ayrıca bu ortaklar uzun vadede sermaye kazançlarından yüzde 20 oranında kâr payı alıyor.

Finansal Kurumlara Ait Risk Sermayesi Şirketleri: Bu şirketler, ticari bankaların ve sigorta şirketlerinin, kendi kredi koşullarına uymayan risk ve getirişi yüksek yatırımların finansmanı için risk sermayesi şirketleri kurmalarıyla oluşuyor. Bu tür şirketler de 'sınırlı sorumlu ortak' konumunda oluyorlar.

Finansal Olmayan Kurumlara Ait Risk Sermayesi Şirketleri: Bu tür şirketler genellikle büyük sanayi şirketleri tarafından kuruluyor. Amaçları piyasadaki yoğun rekabetten galip çıkabilmek ve paylarını arttırmak için, yeni ürün geliştirerek güçlü bir yapıya sahip olmaktır.

Küçük İşletme Yatırım Şirketleri: Günümüzde ABD' de 'küçük işletme yatırım şirketi' olarak tanımlanan yaklaşık 400 özel ve kamu şirketi bulunuyor. Bu şirketler asgari 1 milyon dolar sermaye ile kuruluyor. Kendi aralarında 'kredi ağırlıklı' ve 'öz kaynak ağırlıklı' olarak iki türe ayrılıyorlar. Öz kaynak ağırlıklı küçük işletme yatırım şirketlerinin sermayesi 2 milyon dolar civarında. Bu işletmeler yüksek oranda devlet kaynağı kullanıyor. Portföyünün en çok yüzde 33'ünü gayrimenkul yatırımlarına ayırabiliyor, yurt dışına yatırım yapamıyorlar. Kuruluş için en az 1 milyon dolar öz kaynak şartı var. Küçük işletme yatırım şirketleri öz sermayelerinin üç katına kadar borçlanabiliyor. Bu nedenle de genellikle kredi verme yönü geliştiği için risk sermayesi kuruluşu olma özelliğini kaybetmeye başladılar. Sonuç olarak, küçük işletmelere borç sağlayan özel finansman kuruluşları kimliğindeler.

BÖLÜM YEDİ

SONUÇ

Madencilik yatırımları sermaye yoğun yatırımlar olduğu için büyük miktarda finansmana ihtiyaç duyulmaktadır. Yatırımcıların büyük çaplı madencilik projeleri yerine küçük boyutlu projelere yöneldikleri veya mevcutları büyütme yoluna gittikleri günümüz ekonomik koşullarında sıklıkla rastlanan durumlardır. Firmaların projelerini gerçekleştirebilmek, kötü ekonomi şartları karşısında istikrarlı bir grafik çizebilmeleri için klasik işletmecilik anlayışını terk etmeleri gerekmektedir. Bunu sağlamak içinse ilk olarak işletme bünyelerinde bağımsız finans birimleri oluşturularak problemlere zamanında ve kesin çözümler sunabilmelidir. Ayrıca projelendirme aşamasından itibaren yapılacak olan finansal planlamalar, finans teminindeki problemleri büyük ölçüde ortadan kaldırarak, temin edilen mali kaynaklarında verimli şekilde kullanılmasını sağlayacaktır.

Madencilik sektörü Ülkemizde ve Dünya da kendini güçlendirmesi, rekabete hazırlaması veya rekabetçi konumunu koruması zorunluluğundadır. Bu da teknolojilerin yenilenmesi dolayısıyla modernizasyon yatırımları gerektirmektedir. Ancak orta ve uzun vadeli kredi bulma imkânlarının sınırlı olduğu ülkemizde, söz konusu yatırımlar için de kaynak bulma sorunuyla karşı karşıya kalınmaktadır. Kendini kısa sürede amorti etmesi zor olan, orta ve uzun vadeli yatırımlara ihtiyaç duyulan madencilik sektöründe en büyük sorun finansman yetersizliğidir. Bugün ülkemizde bu sektörün ihtiyacını karşılayacak orta ve uzun vadeli finansman kaynakları son derece kısıtlıdır. Ülkemizde söz konusu finansmanı sağlayabilecek devlet ve ticari bankalar ile dünya bankasına bağlı kredi mekanizmaları bulunmaktadır. Ancak bu bankalardan talep edilen kredi için bir yığın bürokratik işlemlerin yapılması gerekiyor. Ayrıca yatırım kredisi talebine olumlu ya da olumsuz cevap 3-6 ay sonra alınabilmektedir. Cevabın olumsuz olması halinde kaybedilen zaman nedeniyle yatırımın ekonomikliği tartışılır hale gelmektedir. Dolayısıyla bu şartlarda banka kredisiyle yatırım yapmak ve rekabet etmek mümkün değildir. Bunun yanında işletmelerin ihtiyaç duydukları kaynakları tümüyle öz kaynaklarından

ve/veya banka kredileriyle karşılamaları günümüz ekonomik koşullarında hem zor hem ekonomik değildir. Ayrıca orta vadeli finansman yetersizliği nedeniyle orta vadeli yatırımlarını kısa vadeli kaynaklarla finanse eden işletmelerin finansal yapıları, büyük risk taşımakta ve para piyasaları ile pazarda meydana gelebilecek değişikliklerden çok çabuk etkilenmektedirler.

Bu durumda, kıt kaynaklarla yatırım yapmaya çalışan madencilik sektörünün karşılaştığı finansman tıkanıklığının aşılmasında sektörün finansman ihtiyaçlarını karşılayabilecek daha basit ve kısa sürede sağlanan, uluslararası piyasalarda başarıyla uygulanmış finans tekniklerinin kullanılması gündeme gelmelidir. Bu yöntemler sayesinde özellikle sermaye yönünden güçsüz olan orta ve küçük ölçekli veya yeni işletmelere uygun koşullarda finansman elde etme imkânı sağlamaktadır. Burada sözü edilen finansman teknikleri "**Barter, Leasing ve Factoring**" dir. Madencilik firmaları yapacakları yatırımlarda bu yöntemlerden herhangi birini kullandığında doğrudan finansmanın yanında teşvik, ihracat, ithalat ve fizibilite gibi konularda da danışmanlık hizmeti alabilmektedirler. Dolayısıyla bu yöntemlerle finans sağlayan şirketler bu imkânlardan da yararlanabilmektedirler.

Barter yani ihtiyaç duyulan mal veya hizmetin, satılan mal veya hizmet karşılığında satın alınmasıdır. İlk uygulamaları takas yöntemi olan Barter Sistemi, organizatör bir şirket aracılığı ile çoklu takas yöntemini geliştirmiştir. Barter Şirketi, firmaları Barter sistemini kullanmaya davet ederken arz ve talep bilgilerini alarak karşılaştırmalar yapar. Barter Sisteminin en önemli araçları arz ve talep bilgileridir. Bu bilgiler ile Barter Ortak Pazarı'ndan bahsetmek mümkün olabilir. Barter Ortak Pazarı bir aidiyet duygusu ile hareket edebilen firmaları bir araya getiren Barter Şirketi tarafından oluşturulur. Barter Sistemi, üye firmaların arzlarının satışı ve taleplerinin karşılanması esasında çalışır ve talepler için ilgili firmaları Barter Pazarı'nda birlikte çalışmaya davet ederek büyür. Satış yaparak alacaklanan firma ihtiyaçlarını Barter Ortak Pazarı'nda bulunan üye firmaların satışa sundukları mal veya hizmetlerden karşılar. Her firma ihtiyaçlarını Barter Ortak Pazarı'nda bulunan üye firmaların satışa sundukları mallardan ve hizmetlerden karşılar.

Barter Ortak Pazarı, üye firmaların taleplerinin karşılanması amacıyla yeni üyelerin katılımı ile her geçen gün büyümekte ve Pazar'da arz edilen ürün portföyü zenginleşmektedir. İhtiyaçlar için kullanıldığında Barter bir finansman sistemidir. Barter Sistemi ile ürün satın alan firma nakit ödeme yapmaz; sisteme YTL ile borçlanır.

Üye firma 12 ay vadeli sıfır faizli YTL kredisi kullanır. İhtiyaçları için Barter Sistemini kullanan firma, sistemi kullandığı oranda nakit tasarruf eder, aynı oranda işletme sermayesi ihtiyacını aşağı çeker.

Barter Ortak Pazarı'nda yer alan firma, pazardan gelen sürekli ve güvenilir talebi karşılamak için atıl kapasitesini değerlendirir. Atıl kapasiteyi harekete geçirmek için gerekli finansmanı, Barter Ortak Pazarı sağlamaktadır. Ürünlerin fiyatı, kalitesi, teslimat şartları alıcı ve satıcı arasında belirlenir. Üye firmalar, her sektörde rekabet ortamını sağlayacak sayıda satıcı ile karşılaşır. Ancak, Pazar'da arz talep dengesi gözetildiğinden; aynı ürünü üreten, zarar ettirici rekabet teşkil edecek sayıda üyeye izin verilmez. Barter Pazarı'nda firmalar reel fiyatlar ile alım, reel fiyatlar ile satış yaparlar. Yapılan bu işlem sayesinde firmaların nakitleri kasalarında kalacağından atıl kapasitelerinin yanında rekabet gücü artar. Yeni işbirlikleri içine girdikleri için pazarı genişler. (<http://www.turkbarter.com/125.aspx>)

Leasing; alımı gerçekleştirecek ekipmanın, Finansal Kiralama şirketi tarafından satın alınarak kiralanması ve kira süresi sonunda mülkiyet devrinin gerçekleştirilmesi şeklinde yapılan işlemdir. Leasing yani. finansal kiralama, özellikle sermaye yönünden güçsüz olan orta ve küçük ölçekli veya yeni işletmelere uygun koşullarda finansman elde etme imkânı sağlamaktadır. Bunun yanında ellerinde yeterli fon bulunan büyük işletmeler dahi, finansal kiralama yaparak ellerindeki sermayeyi başka alanlarda değerlendirme imkânı bulmaktadırlar. Finansal kiralamanın, asgari özkaynak kullanımı ile yatırımları gerçekleştirmesi ve orta vadeli finansman sağlaması nedeniyle yukarıda sözü edilen olumsuzluklar ortadan kalkacaktır.

Bunun yanında ticari işletmeler için bir malın mülkiyetinden çok kullanımı ve bunun sonucunda elde edilen gelir büyük önem arz etmektedir. Bu nedenle yapılan

herhangi bir yatırımın değeri, sağlayacağı gelirlere bağlı olup, yatırım mülkiyetinin işletmede olup olmaması değerinin belirlenmesinde önemli olmamaktadır.

Gerçekten de yatırım mallarının mülkiyetine sahip olunmayıp, yalnızca bunların kullanım hakkı ile yetinilmesi, hem eldeki mevcut fonları duran varlıklara bağlamaktan kurtarıyor hem de yatırımların yenilenmesini, ağır bir finansal yük altına girmeden mümkün hale getirebiliyor. Böylece, kiralama yoluyla makine ekipman sağlanmasında, yatırımcı peşin olarak yüklü bir alım bedeli ödememekte ve yatırım konusu malı üretime sokarak elde edeceği kazançtan kira bedelini karşılayabilmektedir. Yani, yatırım kendi kendini finanse etme olanağı bulmaktadır.

Factoring; firmaların mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak vadeli, fatura veya fatura yerine geçen bir belgeye dayanan alacakların factoring şirketi tarafından temlik alınması yoluyla, finansman, garanti ve tahsilat hizmetlerinin sunulduğu bir finansal üründür. Bu işlem sayesinde işletmeler vadeli alacaklarını factoring firmasına temlik ederek nakite dönüştürürler. Alıcılara vade tanıyabilecekleri için, piyasada rekabet güçleri artar. Açık hesap satışlar kolay ve güvenli hale gelir. Factoring işlemi bilançonun sadece aktif bölümünde bir harekete neden olur. Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır, işletmenin yaratabildiği işletme sermayesi artar. Bilanço daha likit hale gelir ve işletmenin kredibilitesi artar. İşletmelerin dış kaynak kullanma ihtiyacı azalır ve faiz giderleri düşer. Periyodik olarak yapılan güvenilir istihbarat sonuçlarına göre işletmeler alıcılarının mali durumundan güncel bilgi sahibi olurlar. Factoring sisteminde alımlarını mal mukabili olarak gerçekleştiren yurtdışındaki alıcılar akreditif açmaktan kurtulur, ödemeyi kendi ülkesindeki Muhabir Factoring Şirketine yaparak zamandan ve paradan tasarruf eder, alım gücü artar. İşletmeler yurtdışı pazarının da alıcı riskini factoring firmasına devrederek pazarlarını genişletebilir. İhracat factoring işlemlerinde, işletmeye bütün ödemeler fatura üzerindeki döviz cinsinden ödendiğinden, işletme için kur farkı gideri oluşmamaktadır. İhracatta factoring firmasının verdiği ön ödeme döviz olacağından, kambiyo dosyası hemen kapatılabilir. Alıcı veya satıcı ile olabilecek dil sorunu ortadan kalkar, ortaya çıkabilecek sorunlar onun anadili ile Factor tarafından çözüme götürülür.

Sonuç olarak, finansman temininde büyük zorluklarla karşılaşılan ülkemizde, madencilik sektöründe faaliyet gösteren kamu kurumları, özel şirket ve şahısların yatırımlarında alternatif finansman kaynaklarını değerlendirmelerinde büyük yararları olduğu ortadadır.

KAYNAKLAR

Barter Sistemi, 20.08.2008, <http://www.turkbarter.com/125.aspx>

Dünyada Madencilik, 04.04.2008, <http://www.kobifinans.com.tr/tr/sector/012001/11370>

Emiroğlu, A. (2002). *Ticari açıdan Yatırım Projeleri İstanbul Ekin Kitabevi*

Gentry, D., O'neil, T. (1984). *Mine Investment Analysis* New York:Society of Mining Engineers

Hartman, H. L.,(Ed). (1992). *SME Mining Engineering Handbook* (2nd Edition Volume 1). Colorado: Society for Mining, Metallurgy, and Exploration, Inc.

KAHRAMAN, B., BATAR, T., (2001). Madencilik Sektörü ve Finansal Kiralama *Geosound Yerbilimleri Dergisi, Çukurova Üniversitesi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Jeoloji ve Maden Mühendisliği Bölümü Yayını*, (38), Adana,

Kaynak, Y. (1983). Madencilik Araştırması İstanbul Özel Araştırmalar Müdürlüğü

KDV Tablosu, 05.09.2008, www.ykleasing.com.tr.

Leasing, 10.08.2008, <http://www.garantileasing.com/tur/leasing.asp>

Mamurekli, D., Aydın, C., Deveci, H. (1996). Madencilik Sektöründe Finansman. *Cumhuriyet Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Madencilik Bilim ve Teknolojisi Dergisi Cilt(1) (2),97-107*

Mamurekli, D., Aydın, C., Deveci, H., (1995). Madencilikte Yatırım Kararı Süreci ve Finansman, *Mühendislikte 20. Yıl Sempozyumu*, 1995, Zonguldak

Mamurekli, D., Aydın, C., Saraç, C. (1996). Madencilikte Yatırım Kararı Aşamaları *Yer Bilimleri Dergisi*, (28), 229-237

ÖZTAŞ,D., (2003). *Barter Finans tekniğinin Madencilik Sektörü Açısından İrdelenmesi, Yılıçi Projesi*, İzmir DEU Mühendislik Fakültesi Maden Müh. Böl.

TANRIVER, A.,(1994) *Madencilikte Yeni Finansman Kaynakları, Yılıçi Projesi*, İzmir DEU Mühendislik Fakültesi Maden Müh. Böl.,

Türkiye'de Madencilik, 04.08.08, <http://www.kobifinans.com.tr/tr/sector /012002 /14465>

Uğur, A. (2006). *Kobiler İçin Alternatif Finansman Kaynakları* Ankara Sinemis Yayınları