

Grant Thornton

Haber Bülteni

Sayı: 18 Ocak - Şubat - Mart 2016

2016 yılının ilk sayısı ile sizlere tekrar ulaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. 2016'nın, yeni başarıları ve güzel gelişmeleri beraberinde getirmesini diliyor ve yeni yılınızı kutluyorum.

Bu sayıda, Türk Telekom Grubu Bireysel İş Birimi CEO'su Sayın Erkan Akdemir'i konuk ettik. Kendisinin telekom sektörü üzerine beyan ettiği değerli görüşlerini ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz.

18 Kasım 2015 tarihinde, İstanbul Ticaret Odası ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu iş birliğinde İstanbul Ticaret Odası Meclis Salonu'nda, geniş katılımı gerçekleştirdiğimiz "Türk Şirketleri için Çin'deki Fırsatlar" konulu seminerimize ait detayları da ilerleyen sayfalarda paylaşmaktan memnuniyet duyuyorum.

Bu sayımızda ayrıca, KOBİ'lerde bağımsız denetim, Motorlu Taşıtlar Vergisi üzerine bilgilendirme, ilişkili kuruluşlara verilen kredi ve avans benzeri işlemlerin muhasebeleştirilmesi ile KOBİ'lerde finansal, yönetsel ve stratejik raporlamanın önemi ve gerekliliği üzerine değerlendirmelerimizi bulabilirsiniz. Ayrıca, iç denetim birim başkanları ile denetim komitelerinin öncelikleri üzerine hazırladığımız Grant Thornton raporunu da içerikte görebilirsiniz.

Aykut Halit
Grant Thornton Türkiye
Yönetim Kurulu Başkanı



İçindekiler

- 1- İTO ve DEİK ev sahipliğinde gerçekleştirdiğimiz "Türk şirketleri için Çin'deki fırsatlar" seminerimiz
- 3- Türk Telekom Grubu Bireysel İş Birimi CEO'su Erkan Akdemir ile röportaj
- 9- KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme)'lerde bağımsız denetim
- 12- Bolluca Çocuk Köyü ziyaretimiz
- 13- Çatışan öncelikler: İç denetim birim başkanları ile denetim komitelerinin öncelikleri uyumlu mu?
- 20- Motorlu Taşıtlar Vergisi
- 24- KOBİ'lerde finansal, yönetsel ve stratejik raporlamanın önemi ve gerekliliği
- 28- İlişkili kuruluşlara verilen kredi ve avans benzeri işlemlerin muhasebeleştirilmesi

Türkçe geleceğin 9. büyük dili

İngiliz Kültür Heyeti (British Council) tarafından yapılan bir araştırmada Türkçe, geleceğin 10 dili arasında 9. sırada yer aldı. Listede birinci sırada İspanyolca, ikinci sırada Arapça var.

Geleceğin çalışanları için en önemli dillerin sıralandığı liste, İngiltere'nin ihracat bağlantıları, hükümetin ticaret, diploması ve güvenlik öncelikleri ve en popüler turist merkezleri gibi kriterler göz önüne alınarak oluşturuldu.

Geleceğin 10 dili

- 1- İspanyolca
- 2- Arapça
- 3- Fransızca
- 4- Çince (Mandarin)
- 5- Almanca
- 6- Portekizce
- 7- İtalyanca
- 8- Rusça
- 9- Türkçe
- 10- Japonca

İngiltere'de yayımlanan Independent Gazetesi, okullarda yabancı dil eğitimine bu listeye göre ağırlık verildiğini belirtti. Örneğin, dünyada 300 milyon kişinin konuştuğu Arapça için, farklı kentlerdeki okullarda 1.500 çocuğa Arapça dersleri vermeye başlandı. İngiltere'de uzun bir süre Fransızca birinci, Almanca da ikinci yabancı dil oldu. Ancak İspanyolca, 2006'da diğer dilleri geride bıraktı.

Şimdi ülkedeki 70 üniversitede İspanyolca okutuluyor. Almanca okutulan üniversite sayısı ise 60. Arapça ise 2002-2012 yılları arasında yükselişe geçti.

www.hurriyet.com.tr

Hollanda'dan tarihi hamle

Hükümet ortağı İşçi Partisi (PvdA), haftada 5 yerine 4 gün çalışması önerisinde bulundu. Fazladan bir gün daha izin yapacak olan çalışanların kendisine ve çevresine daha fazla zaman ayıracağı belirtilen öneri ile özellikle çalışan kadınların yükünün azaltılması hedefleniyor. Geçen hafta İsveç'te bazı işverenler günlük mesai süresinin 6 saate indirilmesini kabul etmişti. Hollanda'daki İşçi Partisi de, haftalık çalışma süresinin 4 güne indirilmesininin hem ekonomik, hem de kültürel açıdan değişim getireceğine inanıyor.

www.bbc.com

Bellek kaybı ile en iyi mücadele yolu resim yapmak

40 yaşını geçmiş herhangi birine, yaşlanmayla ilgili en korktukları şeyin ne olduğunu sorduğunuzda hemen her zaman verilen cevap, bellek kaybı oluyor. Beyin sağlığını korumak için yapılacak önemli şeyler var: Sigara içmekten vazgeçmek, aşırı kilodan kaçınmak ve Tip 2 diyabete yakalanmamak gibi. Peki siz neler yapabilirsiniz? BBC, bu soruya yanıt aramak için Newcastle Üniversitesi'nin yardımıyla 30 gönüllü buldu. Deneye başlamadan önce gönüllülere bellek ölçümü, problem çözebilme ve genel psikomotor hızı ölçümü (tepki süresi) gibi bir dizi test uygulandı. Daha sonra herkese, ne zaman ve ne kadar hareket ettiklerini ölçecek faaliyet izleme cihazları takıldı. Gönüllüler 8 hafta boyunca belli bir faaliyette bulunmak üzere, gelişigüzel üç gruba ayrıldı. Bir grup gönüllüden haftada üç saat süreyle, gelişigüzel üç eşliğine ulaşacak kadar hızlı yürüyüş yapmaları istendi. Bunun arkasında yatan düşünce, yürüyüş yapmanın, daha doğrusu her türlü enerjik egzersizin beyne oksijenle zenginleşmiş kan pompalaması. İkinci gruptan ise, çapraz bulmaca veya sudoku gibi zihin oyunlarını çözmeleri istendi. Bu gönüllüler de haftada üç saat süreyle bu faaliyetle meşgul olacaktı. Bulmaca çözdürmenin arkasında yatan neden, beynin, tıpkı kaslar gibi zorlanmanın faydasını görmesi. Sonuncu grup ise yine haftada üç saat süreyle bir resim kursuna gönderildi ve bir model resmetmeleri istendi.

Sonuçlar

Sekiz hafta süren deneyin sonunda tempolu yürüyüş yapan gruptaki herkes genel sağlıklarında büyük gelişme hissetti. Özellikle tepe tırmanma işini çok daha kolay yapmaya başlamışlardı. Bulmaca çözen gruptan bazıları, başlangıçta zorlansalar da 8. haftanın sonunda bulmaca tiryakisi olmuş ve hatta aralarında sudoku oyununa dair bazı ipuçlarını değiş tokuş etmeye başlamışlardı. En hevesli grup ise, resim kursuna gidenler oldu. Bazı gönüllüler haftada bir kez resim dersine gitmeyi zor bulsa da, gruptaki herkes bu faaliyetten çok hoşlanmıştı. Ama zihin gücü bakımından en büyük ilerlemeyi kaydeden grup şaşırttı. Bilim insanları, gönüllüleri yeniden testlere tabi tuttu; sonuçlar gayet açıktı. Üç grup da biraz ilerleme kaydetmişti ama resim kursuna katılan grubun elde ettiği sonuçlar öne geçmişti.

Resim kursuna gitmek bellek sağlığı üzerinde neden daha etkili oldu?

Resim yapmayı öğrenmek, kursa katılan gönüllüler için yepyeni bir sınav olmakla kalmadı; psikomotor becerileri de geliştirdi. Bir görüntüyü resmetmek zihinsel olarak zorlu bir iş olmaktan öteye gidiyor. Elinizdeki kâsların çizim yaptığınız kalemi veya boya fırçasını nasıl doğru şekilde yürüteceğinizi öğrenmenizi de gerektiriyor. Bu deneyin bir diğer yararı da, haftada üç saat resim dersine gidenlerin resim çizerken veya tabloyu yaparken ayakta durmak zorunda kalmasıydı. Daha uzun süre ayakta kalmak, kalori harcanmasında ve kalp sağlığının korunmasında yararlı oluyor. Sonuçta resim kursuna giden grubun beyin sağlığını pekiştirmede üçlü yarar sağladığı ortaya çıktı.

www.bbc.com

Dünyanın ruh sağlığı bozuldu

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) verilerine göre, dünya genelinde her 10 kişiden birinin ruh sağlığı bozuk ve gençler arasındaki en yaygın ikinci ölüm sebebi intihar. Örgütün yayımladığı "2014 Ruh Sağlığı Atlası" raporunda dünya genelinde sağlık çalışanlarının sadece yüzde 1'inin ruh sağlığı hizmeti verdiğine dikkat çekildi.

Uzman sayısı az

DSÖ Ruh Sağlığı Bölümü yetkilisi Fahmy Hanna, dünya genelinde ortalama her 10 bin kişiye, düşük ve orta gelirli ülkelerde ise her 100 bin kişiye bir ruh sağlığı ve hastalıkları uzmanı düştüğünü söyledi. 2014 Ruh Sağlığı Atlası'na göre, az gelişmiş ülkelerde yıllık kişi başına yapılan ruh sağlığı harcaması 2 doların altında kalırken, gelişmiş ülkelerde bu harcama 50 doların üzerine çıkabiliyor.

İntihar gençler arasında ikinci ölüm sebebi

Araştırmaya göre "Her yıl 900 bin kişi intihar ediyor ve gençler arasındaki en yaygın ikinci ölüm sebebi intihar". Her 4 kişiden birinin hayatlarının belli dönemlerinde ruhsal bozukluk geçirdiği ve ruh sağlığı ciddi anlamda bozuk olan her 4 kişiden 3'ünün ise hiçbir tedavi almadığına dikkati çekilen Atlas'ta, 2030 yılına kadar depresyonun, getirdiği yük açısından ilk sıraya yerleşeceği ve küresel bir kriz olacağı uyarısında bulunuldu.

www.trtturk.com

Mevzu hayallere kavuşmaksa, yaş sınırı yok

İtalya'nın Trento bölgesinden, yaşları 70 ile 93 arasında değişen 12 kadın her zamanki sohbetlerinden birini gerçekleştirirken hiçbirinin daha önce denizi görmediğini fark etmişler. Hepsinin ortak hayali olan ölmekten önce denizi görebilmek için kafa kafaya vermişler. Hayalleri için çeşitli yollarla para kazanmaya çalışmışlar. Öncelikle hamur işi yapıp satmışlar, olmamış. Toplandıkları yerde tombala oynatmışlar, olmamış. Bir fotoğrafçının yardımıyla yapraklarında hayallerini gösteren fotoğraflar olan bir takvim bastırıp satmaya çalışmışlar, olmamış. Tam vazgeçiyorken grubun en genç üyesi Erminia'nın torunu internet üzerinden insanlara ulaşip amaçları uğruna para toplayabilecekleri fikrini akıllarına sokmuş. İnsanların böyle basit bir amaç için tanımadıkları kişilere para göndereceklerine inanmasalar da şanslarını denemeye karar vermişler. Denemelerine değmiş çünkü internette açtıkları bağış sayfasıyla 6 bin euro'nun üzerinde para toplamayı başarmışlar. Bağış yapanlara takvim, kuru gıda, kartpostal gibi küçük hediyeler göndermişler. Sonunda topladıkları paralarla çıktıkları tatilde hayallerini kurdukları denize Hırvatistan'ın Ugljan kasabasında kavuşmuşlar.

www.onedio.com

Bilim insanları uyarıyor: Sakın yatağınızı toplamayın!

Kensington Üniversitesi araştırmacıları 2005'ten bu yana toz akarları üzerinde çalışıyorlar. Toz akarlarının en sevdiği besin kaynağı, üstümüzden dökülen deri parçaları. Her kaşındığımızda ve sabit durduğumuz her noktada aramızda toz akarlarının yutabileceği deri parçacıkları bırakıyoruz. Bunu da en çok yatarken yapıyoruz. Ancak toz akarlarının bu parçaları yemek için toplanması adına uygun şartların oluşması gerekiyor. Bunun için de en uygun koşulları istemeden biz sağlıyoruz. Gece üstünde yatılmış, hafif terlenilmiş, pek çok deri parçası dökülmüş bir yatağı toplayıp üstünü örterseniz en az 1.500.000 toz akarını bir araya toplamış oluyorsunuz. Araştırmacıların tavsiyesi kalktığınızda yatağınızı olduğu gibi bırakıp bütün gün boyunca havalanmasını sağlamak. Böylece toz akarları beslenmek için yatağınızda toplanamıyorlar! En iyisi mi bırakın dağılık kalsın...

www.radikal.com.tr

Çinliler Hollanda'da bebek maması sıkıntısına yol açtı

Çinli tüccarların ülkelerinde yaşanan sıkıntıdan dolayı Hollanda'daki mamaları yüklü miktarda piyasadan toplamaları ve bu kapsamda yaşanan hırsızlık olaylarının önüne geçilebilmesi için Hollandalı bebek maması üreticileri, bu tür ürünlerin marketlerde güvenli raflarda satılmasını istiyor.

Mamaların tıpkı sigara gibi özel raflarda ve kilitli dolaplarda satılabileceğini öneren sektörün en büyük üreticilerden Nutricia firması, bu yolla Hollanda'da ihtiyaç sahibi herkesin bebek maması alabilmesini arzuladıklarını açıkladı. Hollanda medyasına açıklamada bulunan şirket sözcüsü, önlemler sayesinde Hollanda'daki müşterilerine her zaman bu ürünü bulabileceklerinin garantisini vermek istediklerini ifade etti.

Çin'de 2008 yılında mamalarda kanse-rojen "melamin" adlı maddenin kullanıldığı tespit edilmesi ve bununla ilgili bebek ölümlerinin de görülmesi, Çinlileri büyük oranda yurt dışında üretilen mamaları almaya sevk etmişti. Çinlilerin bu kapsamda Hollanda'ya büyük rağbet göstermeleri, tüccarların piyasadaki mamaları toplayarak bu ülkeye ihraç etmelerine yol açmıştı. Hollanda'da bu yüzden son yıllarda ciddi anlamda bebek maması sıkıntısı yaşanıyor.

www.ntv.com.tr

“Türk Şirketleri için Çin’deki Fırsatlar” seminerimiz, İstanbul Ticaret Odası ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu katkıları ile 18 Kasım tarihinde gerçekleşti



Grant Thornton Çin ofisi, Türkiye Çin Masası Lideri Panos Vodinas’ın da konuşmacılar arasında olduğu seminerde iki ülke arasındaki karşılıklı iş birliği fırsatları ele alındı.

Açılış konuşmalarının İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Erkesim ve DEİK Türk Çin İş Konseyi Başkanı Murat Kolbaşı tarafından yapıldığı seminer, Çin Halk Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosu Gu Jingqi’nin ‘Neden Çin?’ başlıklı sunumu ile devam etti. Grant Thornton Çin, Türkiye Çin Masası

Lideri Panos Vodinas’ın “Türk Girişimcilerin Sorması Gereken Sorular” başlıklı sunumunun ardından başarı hikayelerinin birinci ağızdan anlatıldığı bir panel bölümü gerçekleşti. Moderatörlüğünü Arzum Ev Aletleri Yönetim Kurulu Başkanı ve DEİK Türk Çin İş Konseyi Başkanı Murat Kolbaşı’nın yaptığı panelin katılımcıları Kırpart A.Ş. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi ile DEİK Türk Çin İş Konseyi Yürütme Kurulu Üyesi Şahin Saylık ve Aksa Jeneratör Sanayii A.Ş. CEO’su Alper Peker oldu.



“Çin, hızla büyüyen dev bir ekonomi olmaya, dünya üretim ve tüketimine yön vermeye devam ediyor. 2025 yılına gelmeden, her biri kendi içinde en az 1 milyon nüfusa sahip 221 şehre sahip olacak olan Çin, Türk girişimcileri ve iş adamlarına önemli fırsatlar vaat ediyor. Günümüzde, Avrupa’da en az 1 milyon nüfusa sahip sadece 35 şehir olduğunu düşünecek olursak Çin’in erişeceği boyutun büyüklüğünü daha iyi hayal edebiliriz. Çin’li yatırımcıların son dönemde Türkiye’ye yönelik gerçekleştirdikleri yatırımlar ve Çin devletinin yabancı yatırımcı için oluşturduğu teşvik sistemleri düşünülecek olursa, iki ülke arasındaki karşılıklı işbirliği fırsatlarının boyutları çok daha iyi anlaşılabilir. Bu nedenle, geleceğe dönük büyüme planları içinde Çin’den ne şekilde faydalanabileceğinizi lütfen düşünün ve bu fırsatı kaçırmayın”



Panos Vodinas
Grant Thornton Çin,
Türkiye - Çin Masası Lideri

*Panos Vodinas’ın sunumuna ulaşmak veya konu hakkında daha detaylı bilgi almak isterseniz lütfen bize yazın: infoist@gtturkey.com



Hasan Erkesim

Gu Jingqi

Murat Kolbaşı

Türk Telekom Grubu Bireysel İş Birimi CEO'su Erkan Akdemir ile röportaj



- Son 10 yılda genel olarak Türkiye'deki telekom sektöründe ne gibi değişiklikler ve gelişmeler oldu?

Geçtiğimiz 10 yılı, bilişim teknolojileri sektörünün önemli dönüm noktalarının yaşandığı bir dönem olarak anmakta fayda görüyorum. 10 yıl boyunca, telekom ve teknoloji sektörüne çağ atlatacak son derece faydalı projeler hayata geçirildi. En önemli ihaleler bu dönemde gerçekleştirildi. İletişimde bir üst teknolojiye geçişi sağlayan 3G ihalesi, 2008 yılı Kasım ayında yapıldı. En önemli hizmetlerden bir diğeri de şüphesiz numara taşınabilirliği oldu. Numara taşıma hizmetinin başlamasının ardından sektörde oluşan rekabet, tarifelerin ucuzlamasını sağlarken, bu durumdan en büyük faydayı tüketiciler gördü.

Bu bağlamda süreci değerlendirmeye, özellikle Türkiye'nin 3G'ye geçiş döneminden sonra yaşanan değişimi ele alarak başlamak gerektiğini düşünüyorum. Temmuz 2009'da başlayan 3G servislerini takiben, 3G kullanıcı sayısı hızla arttı. 3G, sosyal medyanın gelişmesinde ve yayılmasında önemli bir rol oynadı. Bu gelişme, beraberinde akıllı cihazların yaygınlığını da tetikledi. 2015 yılı ikinci çeyreğinde 3G abone sayısı 61,1 milyona ulaştı. Bunun yanı sıra, mobil cihazlar vasıtasıyla internet hizmeti alan kullanıcı sayısı 35,3 milyona yükseldi. Sonuç olarak mobil penetrasyonun en yüksek olduğu ülkeler arasında gösterilen Türkiye'de, bugün veri kullanımı ve akıllı cihaz sahipliğinin dünya standartları ile benzerlik gösterdiğini söyleyebiliriz.

*“Türkiye cep
telefonuyla konuşmada
aylık ortalama 364
dakikayla da Avrupa’da
birinci sırada.”*

Türk Telekom Grubu olarak halkımızı yeni nesil teknolojilerle buluşturma konusunda öncü olma vizyonu ve sorumluluğu ile hareket ediyoruz. Bugünlerin öngörüsüyle, daha 10 yıl önce ülkede ihtiyaç oluşmadan, sektörün gündem konusu bile değilken Türkiye’de fiber altyapıya yatırım yapmaya başlamamız, bu vizyonumuzun en somut kanıtı. Kriz dönemlerinde dahi yatırımlarımıza ara vermeyerek, neredeyse tek başımıza Türkiye’yi fiber ağlarla donattık. Türkiye’ye son 10 yılda, lisans bedelleri hariç, 20 milyar TL yatırım yaptık. Bu rakam, tüm operatörlerin yaptığı yatırımın yüzde 51’ine, yani yarısından fazlasına denk geliyor. Sonuç olarak üzerimize düşen görevi yerine getirerek Türk halkını yeni nesil teknolojilerle buluşturacak altyapıyı ülkemize kazandırdık. Şimdi sıra 4.5G teknolojisinin getireceği gelişmeleri tecrübe etmeye geldi. Stratejimiz, yatırımlarımız, hizmet ve ürünlerimizi geliştirme yönündeki atılımlarımız ve 4.5G’nin en önemli bileşeni olan fiber altyapımız sayesinde kullanıcılara gerçek 4.5G deneyimini yaşatacağız. 4.5G ile birlikte veriye erişim ve veri kullanım ihtiyacı bugünkünden çok daha yüksek bir seviyeye çıkacak. Sosyal ve teknolojik gelişimin birbirini etkilediği ve beslediği gerçeğinden hareketle, 4.5G teknolojisinin sadece bizim sektörümüzde değil, dünyada, özellikle girişimcilik ve inovasyon anlamında çok büyük kapılar açacağına inanıyoruz.

-Türkiye’nin Telekom sistemleri ve altyapısını G20 ülkeleri ile kıyaslayacak olursak neler söylemek istersiniz?

Araştırma sonuçları ve rakamlara bakacak olursak;

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü’nün (OECD) Dijital Ekonomi Görünümü 2015 (Digital Economy Outlook 2015) raporuna göre, Türkiye akıllı telefonda data kullanımında Meksika'nın ardından yüzde 50 ile ikinci sırada yer aldı.

Türkiye’de cep telefonu abone sayısı 70 milyonun üzerinde. TÜİK verilerine göre, özellikle büyük şehirlerde mobil internet kullanımı çok yaygın. 2015 araştırmasına göre son 1 yıldaki mobil geniş bant kullanımındaki artış dikkat çekici seviyede. Türkiye cep telefonuyla konuşmada aylık ortalama 364 dakikayla da Avrupa'da birinci sırada. 2015 yılı Nisan ayı itibarıyla ise hanelerin yüzde 96,8’inde cep telefonu veya akıllı telefon var.

Öte yandan, Türkiye’de elektronik haberleşme pazarında son yıllarda yapılan düzenlemelerin etkisiyle işletmecisi sayısı arttı bu da; özellikle mobil ve genişbant abone sayısında önemli bir artışı beraberinde getirdi. Toplam gelirlerin yıllar itibarıyla gelişimine bakıldığında özellikle mobil telekomünikasyon hizmetlerinden elde edilen gelirden de artış yaşandığı görülüyor.

Bu veriler bize gösteriyor ki, insanımızın teknolojiye olan ilgisi gün geçtikçe artıyor ve artmaya da devam edecek. İnsanımızın iletişim ihtiyacının karşılanması noktasında bize ve sektöre büyük görev düşüyor.

*“2015 verilerine göre
AB üyesi 28 ülkedeki
ortalama fiber penetrasyonu
yüzde 5,6 iken,
Türkiye’de yüzde 11”*

Türk Telekom Grubu olarak da bu tabloda çok özel bir yerde duruyoruz. Şöyle açıklayalım:

Türkiye’nin 3G teknolojisini, dünyanın pek çok ülkesine göre daha iyi kullanmasında yıllardır altyapıya yaptığımız yatırımların büyük payı var. Şimdi de 4.5G’de en iyi servisi vermeye hazırlanıyoruz. Bunun için sabit sesten sabit geniş banta, mobilden veri merkezlerine kadar iletişimin her alanına yatırım yapıyoruz. 2015 yılında lisans bedeli hariç 2,3 milyar TL yatırım yapacağız. 4.5G ihalesine de toplam 1 milyar Euro yatıracığımızı düşünürsek, önümüzdeki dönemde yaklaşık 6 milyar TL’lik yatırım yapmış olacağız.

Türkiye’de hanelerin yüzde 98’ine ulaşırken, 20 milyon hanenin 11,3 milyonunda fiberimizle Türk Telekom Grubu olarak biz varız. Bu oranı diğer ülkelerle kıyasladığımızda, Almanya’nın 10, Fransa’nın 3,8, İtalya’nın 3,7 ve İspanya’nın 1,5 katı olduğunu görüyoruz. 2015 verilerine göre AB üyesi 28 ülkedeki ortalama fiber penetrasyonu yüzde 5,6 iken, Türkiye’de yüzde 11. Türkiye, fiber abone sayısında 1 milyon ve üzerinde-

ki AB ülkeleri sıralamasında 5’inci sırada.

- 4,5G ihalesinin Türkiye ekonomisi için anlamı ve önemi nedir?

Öncelikle, Uluslararası Mobil Telekomünikasyon (IMT) Hizmet ve Altyapılarına İlişkin Yetkilendirme İhalesi ile birlikte operatörlerin eşit şartlarda rekabet edebilmesi adına uygun zeminin oluştuğunu düşünüyoruz. Özetle, 4.5G ihalesiyle birlikte adil frekans dağılımı gerçekleşmiş oldu ve sektörde sağlıklı rekabetin önü açıldı.

Peki bu durum Türkiye ekonomisi için ne ifade ediyor?

Bunu, yerlilik şartı bağlamında açıklamak daha doğru olacak. İhalede yüzde 30 ile başlayıp yüzde 45’lere giden yerlilik şartı söz konusu. Biz ülkemizin ekonomisi için uzun vadeli faydalar getirecek olan bu şartın en güçlü destekçisiyiz. Örneğin Türkiye’nin ilk ve tek yerli baz istasyonu ULAK, Grup şirketimiz Argela’nın da yer aldığı konsorsiyum tarafından geliştiriliyor. Yerli baz istasyonunun prototipleri üretildi ve şu anda teknoloji merkezimizde test ediliyor. Yeni dönemin öncüsü olarak, sektörün de, geliştirdiğimiz bu teknolojiden faydala-



“4.5G sayesinde mobil internet erişimi deneyimi farklı bir boyuta taşınacak. Kullanıcıların deneyimledikleri mevcut internet erişim hızları katlanarak artacak. Her zaman ve her yerde kaliteli bir internet bağlantısına sahip olacaklar.”

nacak olmasının gururunu yaşıyoruz. Yerli üretim sayesinde orta ve uzun vadede ülkemiz ve telekomünikasyon ekosistemimiz önemli kazanımlar elde edecek.

İletişim teknolojileri sektörünün stratejik önemi çok büyük. Ar-Ge ve girişimciliğin desteklenmesi, BT sektörünün yalnız ekonomik kalkınmanın değil, sosyal kalkınmanın da motoru olduğunu, son dönemlerde yaşanan gelişmelerin ışığında, bize kanıtlar nitelikte.

Türkiye'nin bilişim toplumuna dönüşebilmesi, ancak ve ancak, toplumun geniş kesimlerinin BT sektöründeki ürün ve hizmetlerden yararlanabilmesiyle mümkün. Bunu da, yeni nesil teknolojiler eşliğinde ulaşacağımız hızlar neticesinde başarmak da yine sektör oyuncularını olarak bizlerin elinde. Türkiye'nin lider telekomünikasyon şirketi olarak, ülkemizin her alanda en ileri teknolojiye ve altyapı ile üst yapıya sahip olması için yeni bir vizyon ortaya koyduk. Bu bağlamda Türkiye'yi, içinde bulunduğu coğrafyanın, Balkanlar, Ortadoğu ve Kafkasya'nın "Telekom Üssü" yapmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

-4,5G'ye geçiş bizler yani son kullanıcı için nasıl bir fark yaratacak, hayatlarımıza nasıl bir etkisi olacak?

4.5G teknolojisi, yeteneği daha da artırılmış bir ağ altyapısını temsil ediyor ve 5G'ye geçişi mümkün kılıyor.

4.5G ile hız ve kapasite bir araya gelerek,

iletişim servislerinin geleceğinde yepyeni bir kapı açacak. Bunu gerçekleştirebilmek için muazzam bir sabit altyapı ile mobil altyapının desteklenmesi gerekiyor. Bunu yapabilecek, bu hız ve kapasiteyi karşılayabilecek tek telekomünikasyon şirketi ise Türk Telekom Grubu.

Aldığımız frekanslar hem yüksek hızı destekliyor hem de nüfus ve coğrafi kapsama anlamında önemli bir yaygınlık sağlıyor.

Önümüzdeki 1 yıllık dönem içerisinde Türkiye'deki tüketicilerin 3G ve 4G deneyimleri ve kullanmış oldukları servis hızları çok farklı bir noktaya gelecek.

4.5G sayesinde mobil internet erişimi deneyimi farklı bir boyuta taşınacak. Kullanıcıların deneyimledikleri mevcut internet erişim hızları katlanarak artacak. Her zaman ve her yerde kaliteli bir internet bağlantısına sahip olacaklar. Örneğin, birden fazla kişiyle cepten kesintisiz video konferans gerçekleştirilebilecek, büyük dosya transferi yapılabilir, her yerden şirket ağına hızlı bağlantı kurulabilecek ve yüksek hızda veri paylaşılabilirler. Yüksek çözünürlüklü film ve videolar her yerden kesintisiz seyredilebilecek. 4.5G'nin getirdikleri eşliğinde önümüzdeki yıllarda gündeme gelecek yeni uygulama ve teknolojiler, yapay zekâdan sanal gerçekliğe uzanan, heyecan verici yeni nesil uygulamaların yaygınlaşmasını da sağlayacak.

Bu durum sadece son kullanıcı için değil, 4.5G teknolojisinin sunacağı eşsiz bir mobil internet deneyimiyle iş dünyasında da yeni

kapılar açacak. Enerjiden perakendeye, otomasyondan sağlığa kadar 4.5G teknolojisiyle birlikte her sektörde yeni iş alanları ortaya çıkacak.

Abonelerin deneyimledikleri mevcut internet erişim hızları katlanarak artacak. Tüketiciler, her zaman ve her yerde kaliteli bir internet bağlantısına sahip olacak.

Biz de Türk Telekom Grubu olarak 4.5G ile başlayacak yeni dönemde, bugünlerin öngörüsüyle yıllardır yaptığımız eşsiz yatırımlar ve 81 ildeki güçlü fiber altyapımız sayesinde hem açık hem kapalı alanda en iyi mobil deneyimi sunamak üzere hazırlıklarımızı tamamlayacağız. En hızlı ve en yüksek kapasiteyi sunan tek operatör olarak sektöre liderlik edeceğiz.

- İhale süreci Avea/Türk Telekom için nasıl geçti?

İhale, Türk Telekom Grubu için bir kilometre taşı niteliğinde. İhalenin pazarın mevcut koşulları ve ihtiyaçları göz önünde bulundurularak çok iyi şekilde tasarlandığını düşünüyoruz.

İhale ile birlikte yıllardır süregelen düşük frekans paylaşımı konusundaki adaletsizlik sona erdi. 4.5G teknolojisi için elde ettiğimiz doğru frekans yapısı ile düşük frekanslardaki kazanımlarımız üzerinden, müşterilerimize, geniş kapsama ve kapalı alanlarda kesintisiz hizmet sunacağız. Yüksek frekanslardaki

kazanımlarımız üzerinden ise yüksek hız ve kapasite sunacağız. Aldığımız frekanslarla yeni dönemin mobilde en güçlü aktörü biz olacağız.

Şöyle ki:

İhalede spektrumun yüzde 30'unu aldık ve toplamda abone başına düşen en yüksek MHz'ye biz sahip olduk. Düşük frekanslarda özellikle de 900 Mhz'de müthiş bir kazanım elde ederek dezavantajlı durumdan çıktık. Temel 4.5G bandı olan ve 4.5G kapsama alanı için büyük önem arz eden 800 Mhz'de bandın temiz ve 5G için de önemli olan 700'e yakın kısmını alarak en iyi pozisyona biz ulaştık. Bu iki spektrum tüm ülkede yeterli kapsama alanına sahip olmak demek ve dolayısıyla adil rekabet için hayati bir öneme sahip.

Ayrıca 4.5G'nin en önemli frekansı olan 1800 Mhz'de de en iyi pozisyona biz ulaştık. 1800 Mhz'de ikinci paketi de alarak toplam 35 Mhz frekansla tüm operatörler arasında en geniş kapasiteye sahip olduk. Teknik açıdan daha iyi kapasite sağlayacak ve yoğun ve kapalı alanlarda daha iyi müşteri deneyimini mümkün kılan 2600 Mhz'de de yeterli kapasiteyi aldık. Zaten bu alanda sunduğumuz wi-fi hizmetimiz ile açık ara lideriz. Abone başına düşen en yüksek Mhz'e yine biz sahibiz.

İhale sonunda işletmecilerin elde ettiği frekanslar ve miktarları kadar ödenecek bedeller de önemli. Türk Telekom Grubu,



kazandığı frekanslar için asgari değerleri toplamının sadece yüzde 16'sı üzerinde bir ödeme yapacak. Diğer işletmeciler için bu oranın yüzde 39 ve yüzde 84'e kadar çıktığını görüyoruz.

Frekans bantları ve miktarları ile ihale bedelleri göz önünde bulundurulduğunda, ihalenin kazananı Türk Telekom Grubu oldu. Frekans portföyündeki ve ihale bedellerindeki üstünlük, yatırımlar, altyapı ve nihayetinde hizmet sunumunda kendisini gösterecektir.

- İş yaşamınız dışında vakit ayırdığınız uğraşlarınız nelerdir?

Bir yöneticinin arkasındaki gizli güç ailesidir. Ben de aile değerlerine kıymet veren bir yöneticiyim. Ailemle kültürel ve sosyal faaliyetlerde bulunmayı severim, birlikte sinema ve konser etkinliklerini takip ederiz. Çocuklarımla spor yaparım. Haftasonları uzun sohbetlerin eşlik ettiği aile yemeklerinde bir arada oluruz. Tatillere hep birlikte çıkarız.

Spora önem veririm. Öğrencilik yıllarımdan bu yana spor yapıyorum. Spor yapmanın iş hayatını da olumlu etkilediğine inanıyorum. Spor, disiplinli ve sağlıklı bir yaşam sürmenizi sağlıyor. Okul yıllarında basketbol oynadım. Son yıllarda golf sporu ile yakın-

dan ilgileniyorum. Türkiye Golf Federasyonu yönetim kurulu üyesiyim.

İyi bir müzik dinleyicisiyim. Özellikle dünya müziğine ilgi duyuyorum. Dünyanın ve insanoğlunun gelişimine, değişime her zaman farklı, "sıradışı" bir pencereden bakmayı tercih ve tavsiye eden bir kişiyim. Bu özelliğimin bir yansıması olarak; Avea CEO'su olduğum ilk günden itibaren (ya da göreve geldiğim ilk günden itibaren), insanımızın ruhuna dokunan faaliyetlerimize de "sıradışı" bir noktadan bakarak, fark yaratmağımıza inandım. Bu bakış açısıyla geleceksel ve modern, yerel ve küresel harmanlayan usta isimleri "Sıra Dışı Müzik" çatısı altında biraraya getirdiğimiz konser serileri düzenliyoruz.

Bu yıl 5.'sini gerçekleştirdiğimiz Avea Sıra Dışı Müzik Konserleri kapsamında, dünyada kendi özgün tarzını kabul ettirmiş, ülkemizde de kitleler tarafından takip edilen, yerel özellikleri ön planda olan, fakat eserleriyle dünyayı etkisi altına alan sanatçıları ağırladık ve ağırlamaya devam ediyoruz.

Konserlere gelen sanatçılarla müzik sohbeti yapmaktan hoşlanıyorum. Acaba dünyada benim daha duymadığım ne notalar, ne tınılar var diye sürekli merak ediyorum ve araştırıyorum.

KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme)'lerde bağımsız denetim



Gül Şahin

Grant Thornton Türkiye
Bağımsız Denetim Hizmetleri
Partner
gul.sahin@gtturkey.com

Ülkemizde KOBİ kavramı sıkça kullanılmakla birlikte KOSGEB, Hazine Müsteşarlığı, bankalar ve diğer finansal kuruluşlar vb. çeşitli kurumlarca farklı ölçeklere göre tanımlanmaktadır. KOBİ'lerin belirlenmesinde genellikle çalışan sayısı, yıllık satış tutarı, aktif büyüklüğü, sabit kıymet yatırımlarının tutarı ve bağımsızlık gibi belirli kriterler baz alınmaktadır.

Tüm dünya ülkelerinde olduğu gibi Türkiye'de de işletmelerin büyük çoğunluğunun KOBİ statüsündeki işletmelerden oluştuğu dikkate alındığında, büyük şirketlere göre daha dinamik bir yapıya ve esnek karar alma işleyişine sahip olan KOBİ'ler, bu özellikleriyle istihdam yaratma potansiyelini en iyi değerlendirebilme imkanına sahip işletmeler olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Özellikle küreselleşme süreci ile giderek yoğunlaşan ve bilgi ekonomisine dayalı bir kavram haline gelen rekabet, ekonomide ağırlıklı bir yere sahip olan KOBİ'lerin yapısal özelliklerinin daha iyi algılanmasını sağlayarak KOBİ'lerin rekabet edebilirliklerinin güçlendirilmesine yönelik politikaların izlenmesi gereğini ortaya koymuştur.

KOBİ'ler çoğunlukla kurumsal yönetimi henüz bünyelerine yerleştirememiş aile şirketleri şeklinde faaliyet göstermektedir. Bu durum KOBİ'lerin ortalama ticari faaliyet sürelerinin devamlılığını tehdit eden bir unsurdur. Ekonomik açıdan ülke büyümesine sağladığı katkılarının yanı sıra sağlam temellere oturtulmadığı için KOBİ'lerdeki büyüme oranı özellikle kriz zamanlarında dalgalanmalara neden olmaktadır.

KOBİ'ler her ne kadar müşterilerine ve kendi işletme personeline daha yakın olabilmelerinden dolayı ihtiyaçlarını daha iyi kavrayabilme esnekliğine sahip olsalar ve yaratabileceği bu motivasyon sayesinde ürün ve hizmetlerinde kalite ve verimliliği yakalayabilseler de KOBİ'lerin büyük işletmelere kıyasla bir takım dezavantajları vardır. KOBİ'lerdeki genel yönetimin yeterli olmaması nedeniyle özellikle stratejik kararların işletme sahipleri ve ortaklarınca alınıp orta ve alt düzey görevlilerin tam katılımının sağlanamaması, işletme bünyesinde, finansal danışman veya uzman kişilerin istihdam edilememesi, finansal planlama yetersizliği nedeniyle sermaye yetersizliği yaşanması, banka ve diğer kuruluşlardan yeterli desteğin alınmaması, ihale vb. etkinliklere yeterli katılımın yapılamaması, ürün geliştirme ve pazarlama etkinliklerinin sağlanamaması, bağımsızlığını kaybetme ve sonunda iflas etme gibi riskler söz konusudur.

KOBİ'lerin yapısal özelliklerinden kaynaklanan bu dezavantajlarının alacakları bağımsız denetim hizmetinin sağlayacağı güvenirlilik, tam anlaşılabilirlik ve şeffaflık sayesinde çeşitli finansal kuruluşlardan daha rahat fon sağlayabileceği, işletme içinde suistimal ve yolsuzluk eğiliminin azaltılması, ortaklar arasında dağıtılacak olan temettü

*“Bağımsız denetim” işletmeler
büyüdükçe başarılı bir planlamaya olan
ihtiyacı tamamlayan bir süreçtir.*

tutarının kontrollü ve adil bir şekilde organize edilmesi ile ortaklar arasında yaşanabilecek olası anlaşmazlıkların engellenmesi gibi çeşitli faydalar ile avantajlı duruma geçmesini sağlamak mümkün olabilir.

İşletme ortaklarının yanı sıra KOBİ'ler ile ilişki içerisinde olan müşteriler, tedarikçiler, finansal kuruluşlar, vergi daireleri, devlet kurumları vb. üçüncü taraflar için finansal bilgi temin etmek önemlidir ve doğru kararlar alınabilmesi için sağlanan bu bilgilerin her şeyden önce doğru ve güvenilir olması beklenmektedir. Günümüzde işletmeler ile üçüncü taraflar arasındaki etkileşimin büyüklüğü kamunun taraf olanı korumasına sebep olmuştur ve bu nedenle bağımsız denetim bu şirketler için ihtiyaçtan öte bir zorunluluk haline gelmektedir. Bir KOBİ'nin büyümesi için doğru ve güvenilir finansal bilgi temininin ve kurumsal yönetiminin önemi çok büyüktür. İyi bir kurumsal yönetim, uygun finansal raporlama süreçleri ile birlikte kurumsal sorumluluğu artırır ve bu süreç ortakların karlarını arttırmasına katkı sağlarken menfaatlerinin de korunmasına yardımcı olur ve diğer karar verici taraflar için güven sağlar. Bağımsız denetim, karar vericilere kullandıkları finansal bilgilerin güvenilir ve geçerli muhasebe standartları çerçevesinde tüm önemli taraflarıyla uyumlu olduğunun güvencesini vermektedir.

Aynı zamanda bağımsız denetim, işletmeler büyüdükçe başarılı bir planlamaya olan ihtiyacı tamamlayan bir süreçtir. Bir KOBİ için finansal tablolarının denetlen-

mesi, KOBİ büyüdükçe ve daha karmaşık bir organizasyon yapısına ulaştıkça, özellikle de bu işletme genişlemek veya halka açılmak için potansiyel bir aday ise, KOBİ'yi ileride karşılaşılabileceği daha büyük zorluklara karşı hazırlamakta fayda sağlayan bir hizmettir.

KOBİ'lerde kilit yönetici pozisyonları genellikle aile üyeleri tarafından üstlenilmekte ve bu durumda KOBİ'lerin aile şirketi olarak nitelendirilmesi olağan ve sık görülen bir durumdur. Yönetim ve kontrol zayıflıkları olduğu öngörüldüğünde, aile tarafından yönetilen şirketlerde zaman zaman kardeş rekabeti ve çıkar çatışmaları yaşanması muhtemeldir. Bağımsız denetim ile finansal bilgilerin ve kontrollerin güvenilir ve inandırıcı olup olmadığının ortaya çıkarılması aile şirketlerinde dolandırıcılığı ve zimmete para geçirmeyi engellemede caydırıcı olarak rol oynayabilir.

Bakanlar Kurulu'nun 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu kapsamında bağımsız denetime tabi olacak şirketlerin belirlenmesine dair vermiş olduğu 01.01.2015 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere yürürlüğe giren en son karar ile bağımsız denetime tabi olma şartları son 2 dönem (2014 ve 2013 yıllarında) üst üste

- Aktif toplamı 50 milyon TL ve üzeri,
- Yıllık net satış hasılatı 100 milyon TL ve üzeri,
- Ortalama çalışan sayısı 200 ve üzeri

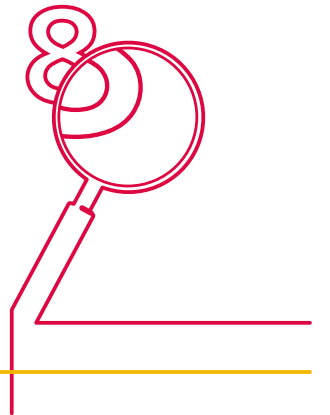
“TTK’nın 397/2’inci maddesine göre bağımsız denetime tabi olma koşullarını sağladığı halde denetim yaptırmayan kuruluşların genel kurulun onayına sunacakları finansal tabloları ve yönetim kurulu yıllık faaliyet raporu düzenlenmemiş hükmündedir.”

olma şartlarından herhangi ikisini taşıyan şirketlerin Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) tarafından yayımlanan denetim ve raporlama standartları ile uyumlu olmak üzere bağımsız denetime tabi tutulması zorunlu hale getirilmiştir. Bu hadler ile 2015 yılına ilişkin finansal tabloları bağımsız denetime tabi tutulacak olan şirket sayısını 5.000 civarında olması beklenmektedir.

TTK’nın 397/2’inci maddesine göre bağımsız denetime tabi olma koşullarını sağladığı halde denetim yaptırmayan kuruluşların Genel Kurul’un onayına sunacakları finansal tabloları ve yönetim kurulu yıllık faaliyet raporu düzenlenmemiş hükmündedir. Finansal tabloların ve yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporunun düzenlenmemiş sayılması durumunda finansal tabloların genel kurul tarafından incelenmesi, tartışılması ve ibrası söz konusu olamayacak ve şirketin kar dağıtımı, sermaye artırımı veya sermaye azaltımı gibi işlemlerine engel teşkil etme durumu ortaya çıkacaktır. Bu nedenle işletme yönetimlerinin bağımsız denetime tabi tutulma koşullarını yakından takip ederek ilgili dönem finansal tablolarının bağımsız denetimini yaptırmaları son derece önem arz etmektedir.

6102 sayılı TTK’nın 399’uncu maddesine göre denetçinin veya denetim şirketinin, şirket genel kurulu tarafından her faaliyet dönemi ve her halde görevini yerine getireceği faaliyet dönemi bitmeden seçilmesi şarttır. Denetçi seçilememişse, denetçi, yönetim kurulunun, her yönetim kurulu üyesinin veya herhangi bir pay sahibinin istemi üzerine şirket merkezinin bulunduğu yer asliye ticaret mahkemesince atanır. Seçilen veya mahkeme tarafından atanan denetçi, TTK’nın 399/1’inci maddesine istinaden yönetim kurulu tarafından geciktirilmeksizin ticaret siciline tescil ettirilir ve Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi’nde ve şirket internet sitesinde ilan ettirilir.

Bağımsız denetim çalışmaları işletmelerde kurumsallaşma yönünde olumlu bir etki yarattığı gibi özellikle muhasebe ve finans yönetiminde disiplin ve düzeni sağlar. Bağımsız denetim kapsamına yeni giren şirket yöneticilerinin bağımsız denetimi, bir zorunluluktan çok kurumsallaşmaya yönelik bir yatırım olarak değerlendirilmesinde fayda vardır.



Bolluca Çocuk Köyü ziyaretimiz

Üyesi olduğumuz Grant Thornton International, 17 Eylül gününü “Grant Thornton Toplum Gönüllüleri Günü” olarak ilan etmiştir. Bu girişimde amaç, Grant Thornton üye şirketlerinin, sektörünün lider kuruluşları olarak içinde bulunduğu toplumda fark yaratacak yardım projelerine ev sahipliği yapmalarını sürekli hale getirmektir. 17 Eylül Perşembe günü tüm dünya genelinde Grant Thornton ofislerinde çeşitli “Kurumsal Sosyal Sorumluluk” (KSS) faaliyetleri aynı anda hayata geçirilerek farkındalık yaratılmıştır.

Bu ortak girişim fikrinden hareketle, Grant Thornton Türkiye olarak bizler de, bir önceki yıl başlattığımız KSS faaliyetimizin devamı olarak, 17 Eylül Perşembe günü Bolluca Çocuk Köyü'ne bir ziyaret gerçekleştirdik. Türkiye Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı'nın yönetimindeki Bolluca

Çocuk Köyü, an itibari ile anne babası olmayan veya anne babası tarafından bakılma imkanı bulunmayan 97 çocuğa yuva görevi görmektedir. Vakfın, çatısı altında bulunan çocuklara sağladığı destek ise bebeklikten, üniversite mezuniyetine kadar devam etmektedir.

Ziyaretimiz esnasında bir çalışmamız, Köy'deki 6-9 yaş grubu çocuklara yaratıcı atölye çalışması yaptırmıştır. Atölye çalışması ardından çalışanlarımıza yönelik olarak Çocuk Köyü'nün işleyişi hakkında yetkililerce bir sunum yapılmış ve ardından Köy gezdirilmiştir.

Maddi yardımımızı da Eylül başında takdim ettiğimiz Vakıf, yardımsever kişi ve kurumlardan gelen bağışlarla çalışmalarına devam etmektedir. Detaylı bilgi almak isterseniz www.koruncuk.org adresini ziyaret edebilirsiniz.



Çatışan öncelikler: İç denetim birim başkanları ile denetim komitelerinin öncelikleri uyumlu mu?

Grant Thornton LLP'nin yürüttüğü ve daha önce sadece iç denetim birim başkanları üzerinde yapılan **Yönetişim, Risk ve Uyum Araştırması** 2015 yılında denetim komitesi üyelerinin yanıtlarını da kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Beşinci yılındaki araştırma, daha geniş bir perspektif ağı belirlemek suretiyle, bu iki katılımcı grup arasında ilk bakışta göze çarpmayan kopukluk belirtilerine işaret etmiştir. Verilen yanıtlar, iç denetim birim başkanları ile denetim komitesi üyelerinin iç denetim önceliklerine farklı baktıklarını ortaya çıkarmıştır.

Dört risk türünü önem düzeyine göre sıralamaları istendiğinde, denetim komitesi üyeleri kendi önceliklerini; mali risk, uyum riski, operasyonel risk ve stratejik riskler olarak sıralamışlardır. Mali kontrollere dair risklerin denetim komitelerinin en fazla sorumluluğa ve hesap verme yükümlülüğüne sahip olmaları ve en çok maruz kaldıkları risk grubu olması ve bu risklerin mali durum tablolarının bütünlüğüyle ilişkisi düşünüldüğünde, denetim komitelerinin en çok mali kontrol riskleriyle ilgili endişe duymaları şaşırtıcı değildir.

Diğer yandan, iç denetim birim başkanları odaklandıkları riskleri şu şekilde sıralamışlardır: Uyum riski, operasyonel risk, mali risk ve stratejik riskler. Denetim komiteleri mali riskleri en önemli risk grubu olarak görürken, iç denetim birim başkanlarının bu risk grubunu üçüncü sıraya yerleştirmesi çatışan önceliklere işaret etmektedir.



Nazım Hikmet

Grant Thornton Türkiye
Managing Partner
nazim.hikmet@gtturkey.com

Denetim komitesi üyelerinin denetim öncelikleri:

1	Mali riskler
2	Uyum riskleri
3	Operasyonel riskler
4	Stratejik riskler

İç denetim birim başkanlarının denetim öncelikleri:

1	Uyum riskleri
2	Operasyonel riskler
3	Mali riskler
4	Stratejik riskler

Başka veriler de dikkate alındığında, iki tarafın diğer öncelikler konusunda da tam bir uyum içinde olmadıkları gözlenmiştir. İç denetimin değer katmasını istedikleri alanlar sorulduğunda, denetim komitesi katılımcıları “riskin azaltılması”nı ilk sıraya yerleştirirken, iç denetim birim başkanları “iyileştirme olanaklarının belirlenmesi”ni en fazla değer katabileceklerini düşündükleri alan olarak belirtmişlerdir. Bu durum, bu kategoriye üçüncü sıraya yerleştiren denetim komitesi üyeleriyle tezat oluşturmaktadır. İç denetim birim başkanları “riskin azaltılması”nı ikinci sırada belirtmişlerdir; uygunlukla ilgili çabalar ise daha aşağı sıralarda yer almıştır.

“İç denetçiler; faaliyetlerini optimize etmek ve bu sayede kısıtlı kaynakları hem denetim komitesinin hem de iç denetim birim başkanlarının hedeflerinin gerçekleştirilmesi için kullanılabilir hale getirmek suretiyle, önceliklerin daha fazla uyumlaştırılması konusunda kuruluşlarına liderlik etme olanağına sahiptirler.”

Önceliklerdeki bu uyumsuzluk bir ölçüde iç denetim mesleğinin son 10 yıllık tarihinden kaynaklanmaktadır. 2000'lerin ortalarından sonlarına kadar üç-dört yıl boyunca her halka açık şirketin iç denetim planlarına neredeyse hâkim olan SOX 404 (Sarbanes Oxley Yasası - 404. Maddesi) mali kontrollerine ilişkin çok yoğun çabalardan sonra, iç denetim mesleğinin daha ziyade “katma değer yaratan” faaliyetlere doğru bir dönüşümünü öngörmeye ve operasyonel denetim gibi diğer alanlara değer katmak amacıyla faaliyetlerinin yönünü değiştirmeye çalışılmaktaydı.

İç denetim birimlerinin, idare, denetim komiteleri ve yönetim kurullarının gerçek anlamda tam desteğini alabilmeleri için, öncelikle iç denetim birim başkanlarının kimi zaman değişikliğe uğrayan paydaş önceliklerini iyi anlamaları ve bunlara gereken özeni göstermeleri gerekmektedir. Aralarındaki uyumu arttırmak amacıyla, iç denetim birim başkanlarının, denetim komitesi üyelerini, her birinin kendi önceliklerinin ne olduğu, olası farklılıkları nasıl aşabilecekleri ve kuruluşlarına nasıl daha iyi hizmet edebilecekleri konusunda içerikli ve sürekli bir müzakere süreci içerisine dahil etmeleri gerekmektedir. Bu müzakereler kapsamında iç denetimin maksimum değeri ortaya çıkarmasının önündeki engellerin neler olduğuna dair bir soru sorulmuştur ve sorunlar yüzdesel bazda hesaplanarak gösterilmiştir;

En yüksek değerin yaratılmasının önündeki engeller nelerdir?

Bütçe sınırlamaları	%60
Yetenek kalitesi veya kapasitesi	%47
Uyuma fazla ağırlık verilmesi (mevzuat uyumu, mali kontrol uyumu, SOX uyumu ve diğerleri)	%43
Kurum içerisinde iç denetimin algılanış biçimi	%40
Kurum içi çekişmeler	%40
Bilinmiyor	%4
Diğer	%3

Uyum faaliyetlerini optimize ederek öncelikleri yeniden dengelemek

İç denetçiler hassas bir dengeyi muhafaza etmek zorundadırlar ve örgütsel verimliliği artıran operasyonel denetimi sağlamak istemektedirler. Ancak denetim komitesi üyeleri, birçok şirketin uyum girişimlerine yoğunlaştığı bir ortamda, iyileştirme olanaklarına odaklanan operasyonel denetimin kendileri için üst düzey bir öncelik olmadığını belirtmişlerdir.

Denetim komitelerinin mali kontroller ve diğer uyum faaliyetlerine daha fazla odaklanmalarında; istikrarlı bir biçimde devam eden düzenlemelerin ve Sermaye Piyasası Kurulu, Merkez Bankası, Halka Açık Şirketler, Muhasebe Gözetim Kurulu ve diğer düzenleyici kurumların artan yaptırım işlemlerinin payı olabilir. Bu da, iç denetimin birincil öncelik olarak en başta bu alanlara odaklanması talebini doğurabilir.

“Uyum faaliyetlerinin optimizasyon süreci; iç denetimin uyum faaliyetlerinden en iyi sonuçları almasına ve bu sayede operasyonel denetimler gibi katma değeri daha yüksek faaliyetlere odaklanılmasına olanak tanıyacak strateji, taktik ve araçların birleşiminden oluşan bütüncül bir yaklaşım gerektirir.”

İç denetçiler; faaliyetlerini optimize etmek ve bu sayede kısıtlı kaynakları hem denetim komitesinin hem de iç denetim birim başkanlarının hedeflerinin gerçekleştirilmesi için kullanılabilir hale getirmek suretiyle, önceliklerin daha fazla uyumlaştırılması konusunda kuruluşlarına liderlik etme olanağına sahiptirler. Bugünkü ortamda, bu çabanın en temel unsuru, uyum optimize etmektir; bu da kuruluşların daha az çabayla daha fazla memnuniyet elde etmelerini sağlayacak şekilde, verimli ve etkili bir yöntemle risklerin saptanması ve kontrollerin test edilmesi konusunda bütüncül bir yaklaşım anlamına gelmektedir

Şirket ortağı ve Grant Thornton Ulusal Yönetişim, Risk ve Uyum (GRC) uygulaması lideri Warren Stippich “Öncelikleri yeniden dengelemek isteyen iç denetçilerin odak noktasının ve hedefinin; mevzuat ve diğer uyum yükümlülüklerini hatasız ve verimli bir şekilde yerine getirmek olması gerektiğini, bunun da kısıtlı kaynakları, sadece kısa vadeli uyum hedeflerinin gerçekleştirilmesinden ziyade, nerede ve nasıl daha az çabayla daha iyi sonuçlar alınacağına saptanmasına yönlendirmek anlamına geldiğini” belirtmiş, “özünde, uyumun kaynak kullanımının kavranması için bir odak noktası haline gelmesi gerektiğini” eklemiştir.

İç denetim ve uyum optimizasyonunun faydaları:

- Mevzuat yükümlülüklerine ve iyileştirme taleplerine gerçek anlamda cevap verebilme kabiliyeti (basit bir politika belirleme değil, gerçek bir süreç dönüşümü),

- Risk belirleme ve izleme (örneğin; işletme risk yönetimi), öngörücü matematiksel analiz, iç denetim ve adli disiplinlerin, ilkelerin ve hedeflerin gerçekleştirilmesine odaklanılmasını sağlayacak şekilde bütüncülleştirilmesi,
- Uyum kaynaklarının dağılımında görünürlüğün ve optimizasyonun artırılması,
- Raporlama döngülerinin azaltılması,
- Hem mali hem de operasyonel verilerin, birleştirilmiş bir mevzuat raporlama çerçevesine dâhil edilmesi,
- GRC teknolojisinin, kapsam ve verim optimizasyonuna nasıl yardımcı olabileceğinin değerlendirilmesi,
- İç kontroller, süreçler ve faaliyetlerin planlandığı gibi işlediğine dair daha fazla güvence yaratmak için, şirketin birinci ve ikinci savunma hatlarını güçlendirme yollarının etkin bir şekilde araştırılması.

Optimizasyona giden yol

Uyum faaliyetlerinin optimizasyon süreci; iç denetimin uyum faaliyetlerinden en iyi sonuçları almasına ve bu sayede operasyonel denetimler gibi katma değeri daha yüksek faaliyetlere odaklanılmasına olanak tanıyacak strateji, taktik ve araçların birleşiminden oluşan bütüncül bir yaklaşım gerektirir. Araştırma sonuçlarına dayanarak, iç denetim birim başkanlarının önünde mali kontroller ve uyum çabalarını geliştirmek için birtakım fırsatlar mevcuttur.

“Birden çoğa yaklaşımı, şirketlerin gereksiz işlemleri azaltmalarına, sadece uyum raporlamasına değil hedeflere ulaşılmasına da odaklanmalarına olanak sağlamalıdır.”

Bunlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir;

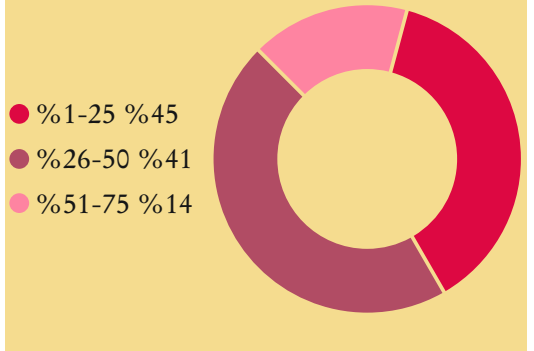
- “Birden çoğa” yaklaşımı ile çeşitli uygunluk alanlarında kontrol testlerini geliştirmek,
- Daha otomatik, sürekli, proaktif ve öngörücü kontrol izleme ve raporlama faaliyetleri için GRC teknolojisini ve veri analizini kullanmak,
- Treadway Komisyonu Sponsor Örgütler Komitesi’nin (COSO) 2013 tarihli İç Kontrol-Bütünleşik Çerçeve’sini uygulamak,
- Riskler ve kontrollere dair işletme genelini kapsayan bir bakış açısı geliştirmek,
- Kontrol faaliyetlerinin potansiyel pekiştirilmiş birinci ve ikinci savunma hatlarını anlamak.

“Birden çoğa” yaklaşımı

Optimizasyona giden yolda birinci adım birden çoğa yaklaşımıdır. Bu yaklaşım; sadece bir kere test uygulayıp birden çok uyum koşulu için raporlama yapmayı ve mevzuat boşluklarını gidermeyi içermektedir. Bu, kuruluşlara uyum testlerinin bir kısmını daha verimli hale getirme, daha fazla mevzuat yükümlülüğünü yerine getirme ve kısa bir süre içerisinde aynı test faaliyetlerini aynı alanlarda, ancak farklı görevler kapsamında sürekli tekrarlamak zorunda kalmadan uzun vadeli uyum yönetimi için sürdürülebilir bir çerçeve oluşturma imkanı tanımaktadır.

Birden çoğa yaklaşımı, şirketlerin gereksiz işlemleri azaltmalarına, sadece uyum raporlamasına değil hedeflere ulaşılmasına da odaklanmalarına olanak sağlamalıdır. İç denetim birim başkanlarının yalnızca %44’ü bu yaklaşımı kontrol testlerine uygulamanın yollarını bulduklarını belirttiler de, “bir kez test et, birçok kez kullan” yöntemini benimseyenlerin bu yöntemi etkin bir şekilde kullandıkları görülmektedir. Başkanların %86’sı, birden çoğa yönteminin ilkelerini, yürüttükleri kontrol testlerinin %50’sine kadar; %14’ü ise testlerin %75’ine kadar potansiyel olarak uygulayabildiklerini kaydetmişlerdir.

İç denetim birim başkanları, kontrol testlerinin yüzde kaçının bir kere uygulandıktan sonra sonuçlarının birden çok uyum yükümlülüğü kapsamında kullanılmasının mümkün olduğunu düşünmektedir?



“COSO'nun kapsamlı rehberliğine tabi olan kritik alanlar arasında siber risk ve suistimal risklerinin değerlendirilmesi bulunmaktadır.”

Teknoloji kullanımı: GRC ve veri analizi

İç denetim birimleri, iç denetim faaliyetinin verimliliğini arttırmaya istekli görünmektedirler. İç denetim birim başkanları, bu konuyu gelecek sene için kendi birimlerinin en önemli hedefi olarak tekrar belirtmişlerdir. Yine de birçok iç denetim birimi, buna imkan tanıyacak teknolojileri beklenen düzeyde benimsemiş görünmemektedir.

İç denetim birim başkanlarının yalnızca %28'i kuruluşlarının bir GRC/iç denetime özel teknoloji aracını kullandıklarını belirtirken, %73'ü bu araçları kullanmadıklarını beyan etmişlerdir. Bu sonuçlar, geçen yılın bulgularıyla yakın paralellik göstermektedir. Yine de daha fazla katılımcı, kuruluşlarının GRC'ye özel teknolojileri daha etkin bir şekilde kullandığına inandıklarını ifade etmiştir.

Şirket ortağı ve Batı Bölgesi GRC Lideri Shawn Stewart'a göre; **“Faydalarının ciddi boyutlarda olduğu durumlarda bile, her yeni teknolojinin uygulanması bütçe, uzmanlık ve zaman gerektirir ve bunlar ortaya konması güç kaynaklardır. Bazı kuruluşlar yatırım getirisinin kendi lehlerine işlemesini sağlayamazlar. Kuruluşun büyüklüğüne ve diğer faktörlere bağlı olarak, şirketler çalışma tablolarını aynı derecede verimli ve çok daha uygun maliyetli bulabilirler.”** Katılımcıların %47'si, iç denetim faaliyetini geliştirmek için veri analizi ya da ticari istihbarat araçlarını kullandıklarını belirtmişlerdir. Bu araçları kullananlar, bunları kullanmanın getirisinin daha verimli bir iç denetim süreci olduğunu ifade etmişlerdir; bu da uyum izleme

faaliyetlerini optimize etme hedefiyle uyumludur.

İç denetim birim başkanları veri analizi kullanımının en önemli faydalarını sıraladılar;

Daha verimli iç denetim süreci	1
Örüntü, eğilim ve ilişkilerin hızlı bir şekilde tespit edilmesi	2
İç denetim faaliyetinin stratejik değerinin yükseltilmesi	3
Risk izleme faaliyetinin artırılması	4
Testlerin nüfus kapsamının genişletilmesi	5
İç denetimin kapsamının genişletilmesi	6
İç denetim uygulama süresinin kısaltılması	7
İç denetim eleman sayısının azaltılması	8
Diğer	9

COSO Bütünleşik Çerçevesi'nin uygulanması

İç kontroller konusunda COSO'nun güncel ilkeleri içeren rehberliği; iç kontrol ortamının değerlendirilmesi ve iyileştirilmesi becerisinin geliştirilmesi yoluyla uyum optimizasyonu hedefini kolaylaştırmaktadır. Bu da risk yönetim sürecini daha güçlü hale getirmektedir. İç Kontrol-Bütünleşik Çerçeve (COSO 2013) olarak bilinen yeni çerçeve, bir kuruluşun etkin bir iç kontrole sahip olması için her biri mevcut ve işler durumda olması gereken 17 ilkeyi ortaya koymaktadır. COSO'nun kapsamlı rehberliğine tabi olan kritik alanlar arasında siber risk ve suistimal risklerinin değerlendirilmesi bulunmaktadır.

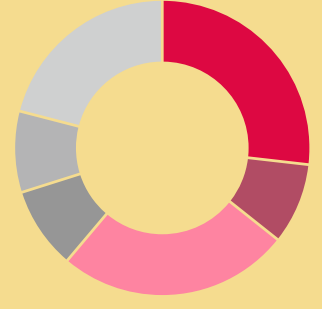
Şirket Ortağı ve Kuzeydoğu Bölgesi GRC Lideri Michael Rose; **“Suistimal riskini sistematik olarak ele almak üzere tasarlan-**

miş ve resmi olarak kayıt altına alınmış süreç ve kontrollere sahip olmayan şirketler açısından COSO 2013'ü kabul etmek, kapsamlı ve etki alanı geniş bir suistimal riski önleme programını hızla başlatabilir.” şeklinde bir beyanda bulunmuştur.

COSO yeni esasların 2014 yılı sonuna kadar uygulanmasını öngörmüştür, ancak bazı kuruluşlar için geçiş süreci hâlâ devam etmektedir;

Yeni COSO çerçevesine geçmeyi planlıyor musunuz?

- Evet, başladık %27
- Evet, önümüzdeki 12 ay içerisinde başlayacağız %9
- Önümüzdeki 12 ay içerisinde geçme planımız yok %25
- Mevcut kontrol programımız halihazırda uyumlu %9
- Geçiş tamamlandı %9
- Bilmiyorum %21



Riskler ve kontrollere dair işletme geneline kapsayan bir bakış açısı

COSO'nun güncel ilkeleri, risk yönetimine daha fazla odaklanılmasını birinci ortak öncelikleri olarak tanımlayan iç denetim birim başkanları ve denetim komitesi üyelerinin öncelikleriyle uyushmaktadır. Katılımcıların risk yönetiminin geliştirilmesine dair diğer öncelikleri de büyük ölçüde uyum içindedir; iki taraf da operasyonlar ve iş stratejisi ile bütünleşmeyi ve matematiksel analiz/risk modellemenin geliştirilmesini başlıca öncelikler olarak ifade etmişlerdir.

rinin öncelikleriyle uyushmaktadır. Katılımcıların risk yönetiminin geliştirilmesine dair diğer öncelikleri de büyük ölçüde uyum içindedir; iki taraf da operasyonlar ve iş stratejisi ile bütünleşmeyi ve matematiksel analiz/risk modellemenin geliştirilmesini başlıca öncelikler olarak ifade etmişlerdir.

Kuruluşunuz, risk yönetimi yaklaşımınızı geliştirmek için hangi adımları atıyor ya da atmayı planlıyor?

	İç denetim birim başkanı	Denetim komitesi
Risk yönetimine daha fazla odaklanmak	%64	%58
Daha gelişmiş matematiksel analiz ve risk modelleme	%46	%33
Operasyonlar ve iş stratejisiyle bütünleşmek	%45	%36
Mevcut işletme risk yönetimi (ERM) yaklaşımını geliştirmek	%41	%31
GRC teknolojisine yatırım yapmak	%35	%31
İşletme risk yönetimi girişimlerini uygulamak	%29	%27
Üçüncü şahıs risk değerlendirmesi yapmak	%24	%11
Yok	%7	%16
Diğer	%2	%0

“İç denetçiler; mali kontrollerin görünürlüğünü arttırmak, uyum kaynaklarının daha iyi dağıtılmasını sağlamak, mevzuata ilişkin taleplere ve iyileştirme gereksinimlerine daha etkin yanıt vermek suretiyle kuruluşlarına yardımcı olabilirler.”

Beklendiği gibi, hem iç denetim birim başkanları hem de denetim komitesi üyeleri, COSO çerçevesinde ele alınan alanlardan biri olan siber risk de dahil olmak üzere veri gizliliği ve güvenliği konularında endişelerinin arttığını kabul etmişlerdir. Aslına bakılırsa, her iki grup da, suistimal, bulut bilişim, üçüncü şahıs riskleri ve strateji uygulamayı da kapsayan riskler listesi içerisinde siber riski en önemli sorun olarak tanımlamıştır.

Üç savunma hattını kavramak

İç Denetçiler Enstitüsü tarafından geliştirilen Üç Savunma Hattı modeli, temel rolleri ve görevleri netleştirmek suretiyle, risk yönetimi ve kontrolü alanında iletişimi arttırmak için basit ve etkin bir yöntem sunmaktadır. Bu itibarla, bu model risk yönetimini geliştirme ve uyumu optimize etme hedeflerine ulaşmayı sağlayacak başka bir araçtır.

Üst yönetimin ve denetim komitelerinin yönetim yapılarına ilişkin sorumluluğu ve hesap verme yükümlülüğünü paylaştığı Üç Savunma Hattı modeli daha belirgin sorumluluklar tarif etmektedir: İlk savunma hattı, işlem döngüsü faaliyetlerine ve ilgili risklere sahip olan ve bunları yöneten operasyon yöneticileridir. İkinci savunma hattı, faaliyetlerin ve risklerin, risk yönetimi ve uyum birimlerince yönetilmesidir. Üçüncü hat ise iç denetim birimidir.

Başkan ve Merkez Bölge GRC Lideri Priya Sarjoo şunları ifade etmiştir: “Üç Savunma

Hattı modelini uygulayarak risk yönetimi sorumlulukları paylaşıyor ve güçlendiriliyor. Bu da, iç denetime, bağımsız bir risk sigorta grubu olarak paydaşlara en iyi nasıl katma değer yaratacak şekilde fayda sağlayabileceğine odaklanma ve bu sayede faaliyetlerini optimize etme imkânı tanıyor.”

Sonuç: Çözüm uyumlaştırmada

İç denetim birim başkanları, önceliklerini, temel paydaşlarıyla uyumlaştırmalıdır. Aksi takdirde, iç denetim işlevinin algılanışı ve değeri azalacaktır. Önceliklerin üstü kapalı bir şekilde de olsa çatıştığı durumlarda bu kopukluklar, iç denetçilere daha iyi odaklanma ve denetim komitesi üyelerini örgütsel öncelikler hakkında yapıcı tartışmalara dahil etme fırsatı sunmaktadır.

İç denetçiler; mali kontrollerin görünürlüğünü arttırmak, uyum kaynaklarının daha iyi dağıtılmasını sağlamak, mevzuata ilişkin taleplere ve iyileştirme gereksinimlerine daha etkin yanıt vermek suretiyle kuruluşlarına bu konuda yardımcı olabilirler. Eğer iç denetçiler kuruluşlarının uzun vadeli uyum yönetimi için daha sürdürülebilir bir süreç geliştirmesine yardımcı olabilirlerse ve bu süreçte paydaşların endişelerini hafifletebilirlerse, kendileri de bir sonraki öncelikleri ve güçlü yönleri olarak gördükleri katma değer yaratacak operasyonel reformların gerçekleştirilmesine daha fazla odaklanabilirler.

Motorlu Taşıtlar Vergisi



Murat Uluat, YMM
Grant Thornton Türkiye
Partner
murat.uluat@gtturkey.com

Motorlu Kara ve Hava Taşıtları sahipleri her yıl sahip oldukları taşıtları için Motorlu Taşıtlar Vergisi ödemek zorundadırlar.

Bu yazımızda motorlu taşıtlar vergisine konu olan taşıtlar ve vergilendirilme unsurları, motorlu taşıtlar vergisinin mükellefleri ve ne şekilde ödeneceği konusunda bilgi vereceğiz.

1- Motorlu Taşıtlar Vergisi Kanunu'nun Konusu

a- Karayolları Trafik Kanunu'na göre trafik şube ve bürolarına kayıt ve tescil edilmiş olan motorlu kara taşıtları,

- Otomobil,
- Arazi Taşıtları,
- Kaptıkaçtı
- Motosiklet,
- Minibüs,
- Panelvan,
- Karavan,
- Otobüs,
- Kamyon,
- Kamyonet, ve benzerleridir.

b- Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'ne kayıt ve tescil edilmiş uçak ve helikopterlerdir.

2- Motorlu Taşıtlar Vergi Mükellefiyeti

Trafik sicilinde ve Sivil Havacılık Kurumu sicilinde isimlerine motorlu taşıtları kaydedilen gerçek veya tüzel kişiler bu verginin mükellefidirler.

Motorlu Taşıtlar Vergisi mükellefiyeti bu taşıtların trafik ile sivil havacılık kurum siciline kayıt ve tescili ile başlar.

Eğer taşıtlar ilk defa tescil ve kayıt ediliyorlarsa,

- Takvim yılının ilk altı ayı içinde kaydediliyorlarsa mükellefiyet ilk altı ayın başında başlamış sayılır, eğer ikinci altı ay içinde kayıt ediliyorlarsa mükellefiyet ikinci altı ayın başında başlamış sayılmaktadır.

2015 yılının Mayıs ayında alınan yeni bir binek oto için motorlu taşıtlar vergisi o yılın başından başlamış olacak ve yılın tamamı için vergi ödenmiş olacaktır.

2015 yılının Ağustos ayında alınan yeni bir binek oto içinse motorlu taşıtlar vergisi yılın ikinci altı ayının başlangıcında doğmuş olacak ve sadece yılın yarısı için vergi ödenmiş olacaktır.

Kayıt ve tescili mevcutta olup da, devir ve temlik nedeniyle tescil olunacaksa,

- İlk altı ay içinde tescil olursa mükellefiyet ikinci altı ayın başından itibaren başlar, eğer ikinci altı ay içinde tescil olursa takip eden yılın başında başlar.



İkinci el taşıt alımında takvim yılının ilk altı ayı içinde satın alma yapılırsa sadece ikinci altı ayın vergisi ödenir. İkinci altı ay içinde alınrsa mükellefiyet takip eden yıl başlar, bu nedenle taşıtın alındığı yıl için bir vergi ödenmez. Çünkü mükellefiyetin sona ermesi ve el değiştirmede, ilk altı ayda el değiştirme veya tescil silinirse mükellefiyet ikinci altı ayın başından itibaren son bulur veya değişir. İkinci altı ay içinde el değişir veya tescilden silinirse takip eden yıl başı itibariyle mükellefiyet sona erecektir. Bu nedenle el değiştirmede satan tarafından verginin ödenmesi söz konusu olacaktır.

3- Motorlu Taşıtlar Vergisinde Vergilendirme

Motorlu Taşıtların Vergileme Ölçü ve Haddeleri, Kanun'un 5 ve 6'ncı maddelerinde 3 ayrı tarife ile belirlenmiştir.

1 Nolu Tarifeye Göre Vergilendirme

1 nolu tarife otomobil, kaptıkaçtı, arazi taşıtları ve benzerleri ile motosikletlerin vergi tarifelerini belirlemiştir.

Bu tarifede, bu araçların motor silindir hacmi cm³ ve yaşları dikkate alınarak ödeyecekleri vergi hesaplanmaktadır.

Kanun'un 14 üncü maddesine göre, 1 nolu tarifedeki taşıtların vergileri (Taşıt kiralama faaliyetiyle uğraşanlar haricinde) Gelir ve Kurumlar Vergisi matrahlarının hesaplanmasında gider olarak kabul edilmemektedirler.

Kanun'a göre 1 sayılı tarifedeki taşıtların kasko sigorta değerlerinin BKK ile %5'ini ödeyecekleri vergi geçiyorsa bir alt tarifeden ödeme yapmaları mümkündür.

2016 yılı için uygulanacak tarife aşağıdaki gibidir.

Motor Silindir Hacmi (cm ³)	Taşıtların yaşları ile ödenecek yıllık vergi tutarı (TL)				
	1-3 yaş	4-6 yaş	7-11 yaş	12-15 yaş	16 ve yukarı yaş
1- Otomobil, kaptıkaçtı, arazi taşıtları ve benzerleri					
1300 cm ³ ve aşağısı	623,00	434,00	243,00	184,00	66,00
1301 - 1600 cm ³ e kadar	997,00	748,00	434,00	307,00	118,00
1601 - 1800 cm ³ e kadar	1.760,00	1.376,00	810,00	495,00	192,00
1801 - 2000 cm ³ e kadar	2.772,00	2.136,00	1.255,00	748,00	295,00
2001 - 2500 cm ³ e kadar	4.158,00	3.019,00	1.886,00	1.127,00	446,00
2501 - 3000 cm ³ e kadar	5.797,00	5.043,00	3.151,00	1.696,00	623,00
3001 - 3500 cm ³ e kadar	8.828,00	7.943,00	4.785,00	2.389,00	877,00
3501 - 4000 cm ³ e kadar	13.880,00	11.985,00	7.059,00	3.151,00	1.255,00
4001 cm ³ ve yukarısı	22.716,00	17.035,00	10.089,00	4.535,00	1.760,00
2- Motosikletler					
100 - 250 cm ³ e kadar	118,00	89,00	66,00	42,00	17,00
251 - 650 cm ³ e kadar	243,00	184,00	118,00	66,00	42,00
651 - 1200 cm ³ e kadar	623,00	371,00	184,00	118,00	66,00
1201 cm ³ ve yukarısı	1.508,00	997,00	623,00	495,00	243,00



2 Nolu Tarifeye Göre Vergilendirme

2 nolu tarife de motorlu kara taşıtları için hazırlanmıştır. Bu taşıtlar tamamen ticari faaliyetlerde kullanıldığından burada ayrılmıştır.

Bu tarifeye göre minibüsler sadece yaşları dikkate alınarak vergilendirilirken, panelvan ve motorlu karavanlar motor hacmi ve yaşlarına göre vergilendirilmiştir.

Otobüs ve benzerleri ise oturma yeri kapasitesi ve yaşları dikkate alınarak vergilendirilirken, kamyonet, kamyon, çekici ve benzerleri ise toplam ağırlıkları ve yaşlarına göre vergilendirilmektedirler.

2 nolu tarife için ödenen motorlu taşıtlar vergisi gelir ve kurumlar vergisi kanunu açısından tüm mükellefler tarafından ayırım yapılmadan gider yazılabilmektedir.

Taşıt cinsi ve oturma yeri/ Azami toplam ağırlık	Taşıtların yaşları ile ödenecek yıllık vergi tutarı (TL)		
	1 - 6 yaş	7 - 15 yaş	16 ve yukarı yaş
1) Minibüs	748,00	495,00	243,00
2) Panelvan ve motorlu karavanlar (Motor silindir hacmi)			
1900 cm ³ ve aşağısı	997,00	623,00	371,00
1900 cm ³ ve yukarısı	1.508,00	997,00	623,00
3) Otobüs ve benzerleri (oturma yeri)			
25 kişiye kadar	1.886,00	1.127,00	495,00
26 - 35 kişiye kadar	2.262,00	1.886,00	748,00
36 - 45 kişiye kadar	2.517,00	2.136,00	997,00
46 kişiye kadar	3.019,00	2.517,00	1.508,00
4) Kamyonet, kamyon, çekici ve benzerleri (Azami toplam ağırlık)			
1.500 kg'a kadar	672,00	446,00	220,00
1.501 - 3.500 kg'a kadar	1.357,00	787,00	446,00
3.501 - 5.000 kg'a kadar	2.037,00	1.696,00	672,00
5.001 - 10.000 kg'a kadar	2.262,00	1.922,00	902,00
10.001 - 20.000 kg'a kadar	2.717,00	2.262,00	1.357,00
20.001 kg ve yukarısı	3.399,00	2.717,00	1.580,00

4 Nolu Tarifeye Göre Vergilendirme

4 nolu tarife ise uçak ve helikopterlerin vergilendirme tarifesidir. Bu tarife uçak ve helikopterlerin azami kalkış ağırlığı ile yaşları dikkate alınarak belirlenmiştir.

Türk Kuşu ve Türk Hava Kurumu'na ait uçak ve helikopterler bu vergiden istisnadır.

Ayrıca zirai ilaçlama amacıyla alınarak kayıt ve tescil edilmiş olan uçaklar 4 sayılı tarifedeki verginin %25 ini ödeyeceklerdir.

Motorlu Taşıtlar Vergisi ödenmeden ilgili taşıtların devir edilmesi veya fenni muayenesinin yapılması mümkün değildir.

4 nolu tarifedeki uçak ve helikopterler için ödenen motorlu taşıtlar vergisi, bu taşıtların ticari maksatla kullanılanları hariç gelir ve

kurumlar vergisi açısından gider yazılamamaktadır. Ticari maksatla kullanılanları MTV'yi gider yazabilmektedirler.

Taşıt cinsi ve azami kalkış ağırlığı	Taşıtların yaşları ile ödenecek yıllık vergi tutarı (TL)			
	1 - 3 yaş	4 - 5 yaş	6 - 10 yaş	11 ve yukarı yaş
Uçak ve helikopterler				
1.150 kg'a kadar	12.616,00	10.089,00	7.566,00	6.051,00
1.151 - 1.800 kg'a kadar	18.929,00	15.139,00	11.355,00	9.083,00
1.801 - 3.000 kg'a kadar	25.241,00	20.192,00	15.139,00	12.113,00
3.001 - 5.000 kg'a kadar	31.554,00	25.241,00	18.929,00	15.139,00
5.001 - 10.000 kg'a kadar	37.866,00	30.291,00	22.716,00	18.171,00
10.001 - 20.000 kg'a kadar	44.178,00	35.341,00	26.502,00	21.197,00
20.001 kg ve yukarısı	50.489,00	40.388,00	30.291,00	24.232,00

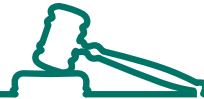
4- Motorlu Taşıtlar Vergisi Tahakkuk ve Ödemesi

Motorlu Taşıtlar Vergisi her sene ocak ayında tescilin bulunduğu vergi dairesi tarafından otomatik olarak tahakkuk ettirilmektedir ve tebliğ edilmemektedir. Tahakkuk tebliğ de sayılmaktadır.

Ödemesi ise her yıl ocak ve temmuzda 2 eşit taksitte olmaktadır.

Her takvim yılı başından geçerli olmak üzere önceki yılda uygulanan vergi miktarı o yıl için Vergi Usul Kanunu uyarınca tespit ve ilan olunan yeniden değerlendirme oranında arttırılır.

Motorlu Taşıtlar Vergisi ödenmeden ilgili taşıtların devir edilmesi veya fenni muayenesinin yapılması mümkün değildir.



KOBİ'lerde finansal, yönetsel ve stratejik raporlamanın önemi ve gerekliliği



Sinan Aydın
Grant Thornton Türkiye
Partner
sinan.aydin@gtturkey.com

KOBİ'ler, sadece Türkiye'nin değil, gelişmiş veya gelişmekte olan tüm ülke ekonomilerinin esasını oluşturmaktadır. OECD ülkelerinde kayıtlı işletmelerin yaklaşık % 95'ini KOBİ'ler oluştururken, bu oranın Türkiye'de %99'lar mertebesinde olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, bu yönüyle bakıldığında KOBİ'ler gelişmiş ve Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin kayıtlı ekonomilerinin neredeyse tamamını oluşturmaktadır. Dönemsel olarak değişiklikler göstermekle birlikte, konuya istihdam ve diğer ekonomik veriler açısından baktığımızda ise, KOBİ'lerin reel istihdamın yaklaşık % 75-80 ini, toplam katma değer yaklaşık % 55-60 ını, toplam satış hacminin ise yaklaşık % 60-65 ini karşıladığını görmekteyiz.

Daha çok ihracata dayalı büyüme stratejileri uyguladığını gördüğümüz Türk KOBİ'lerinin, büyümekte olan, aktif ve/ancak bir o kadar da kaygan zemine oturmuş Türkiye ekonomisi içerisinde bir çok sorunları olduğu da bilinmektedir. Bu sorunların ilk akla gelen başlıcaları şunlardır:

- Belli ölçüde ithalata ve kura bağlı durumda olan hammadde maliyetlerindeki istikrarsızlık ve yüksek üretim maliyetleri,
- Sermaye ve finansman yetersizlikleri,
- Kurumsal yapıdan uzak işletme organizasyonları ve yönetsel sorunlar,

- Yetersiz ARGE çalışmaları,
- Sık değişen ve uygulama zorlukları yaşatan vergi, hukuk, sosyal güvenlik, gümrük ve ticaret mevzuatı,
- Geleneksel yapıdan uzaklaşmakta güçlük çeken bürokrasi,
- Nitelikli insan kaynaklarının yetersizliği,
- Ekonomik istikrarsızlıklar ve haksız rekabet, v.b.

Bu sorunlarla yüz yüze faaliyetlerini sürdürmek zorunda olan Türk KOBİ'leri, hayatiyetlerini sürdürebilmek için başarılı olmak zorundadırlar. Başarılı olmak konusundaki genel kriter ise, önce sektör ve piyasa içerisinde varlığını korumak, sonra da doğru ve gerçek stratejik karar ve uygulamalarla istikrarlı büyümeyi sağlamaktır. Alınması gereken söz konusu doğru ve gerçek stratejik kararlar ise daha çok **finansal** ve **yönetsel** kararlardır. Ancak Türk KOBİ'lerine baktığımızda söz konusu finansal ve yönetsel kararları verecek yönetim kadrolarında

*“Konusunda uzman, eğitilmiş, profesyonel ve deneyimli kadrolarca verilecek **Finansal, Yönetimsel ve Stratejik Raporlama** hizmeti ile, söz konusu işletme sahiplerine ve işletme yöneticilerine, belli bir rapor sistematığı ve netliği içerisinde, güncel ve reel tespitler yapılmakta ve bu konular ile ilgili güncel ve geleceğe dönük, tecrübe ve hukuki dayanağa sahip gerekçeli öngörüler ve tavsiyeler sunulmaktadır”*

genellikle, konusunda uzman olmayan, teknik ve hukuki birikime yeterli şekilde sahip olmayan sermayedar ve girişimcilerin yer aldığını görmekteyiz. Dolayısıyla yetersiz birikime sahip bu kadroların aldığı finansal ve yönetimsel kararlar ise işletmeleri istikrarsızlığa ve başarısızlığa sürüklemektedir.

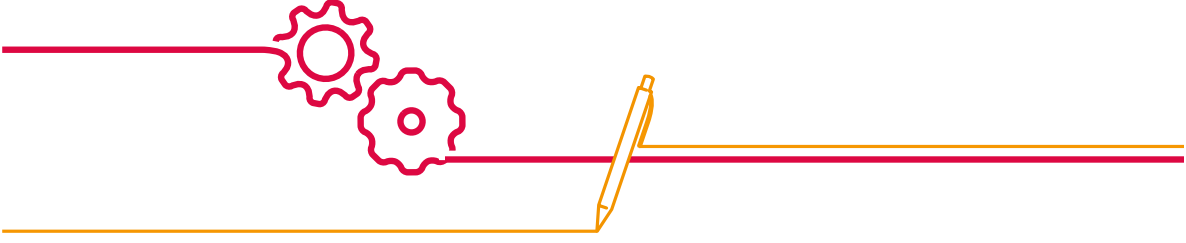
Bir diğer konu ise, Türkiye’deki KOBİ’lerde girişimci işletme sahibinin ve işletme yöneticisinin genellikle aynı kişi olması veya aynı aile fertlerinden oluşmasıdır. Yönetim tarzı olarak geleneksel “patron işletmesi” veya “aile işletmesi” olarak da adlandırılan bu yönetim yapısı kurumsallıktan, değişim ve inovasyondan uzak konservatif ve muhafazakar bir yönetim yapısını ifade etmektedir. Dolayısıyla böyle bir yapı içerisinde, istikrarlı ve sağlıklı büyüme konusunda, doğru ve gerçek finansal, yönetimsel ve stratejik kararlar alınması ve uygulanmasında ciddi sorunlar yaşanmaktadır.

İşte bu noktada, işletmelere, işletmelerin sahip ve hissedarlarına ve işletme yöneticilerine, doğru ve gerçek stratejik kararların alınması aşamasında, konusunda uzman, iyi yetişmiş, eğitilmiş ve tecrübeli profesyonel kadrolarca **Finansal, Yönetimsel ve Stratejik Raporlama** hizmeti verilmesinin önemi ve gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Konusunda uzman, eğitilmiş, profesyonel ve deneyimli kadrolarca verilecek **Finansal, Yönetimsel ve Stratejik Raporlama** hizmeti ile, söz konusu işletme sahiplerine ve işletme yöneticilerine, belli bir rapor sistematığı ve netliği içerisinde, aşağıda belirtilen konularda, güncel ve reel tespitler yapılmakta ve bu konular ile ilgili güncel ve geleceğe dönük, tecrübe ve hukuki dayanağa sahip gerekçeli öngörüler ve tavsiyeler sunulmaktadır:

Finansman Yapısı: Raporlama ile, işletmenin mevcut finansman yapısının ne olduğu, özkaynak ve yabancı kaynak oranları ve ihtiyaçları, kasa ve banka yönetimi, işletmenin sahip olduğu finansal rasyolar ve bu rasyoların mevcut ekonomik yapı içerisinde bugün ve yarın için neler ifade ettiği, işletmedeki mevcut nakit ve fon akışı, işletmenin içerisinde bulunduğu finansal riskler ve bu riskleri engelleyecek veya ortadan kaldıracak tedbirlerin neler olabileceği konusunda tespit ve öneriler.

İstihdam Yapısı: İşletmenin raporlama tarihi itibarıyla istihdam ve personel yapısının tespiti, geçmiş dönemler ve bugün itibarıyla işletmede personel fazlalığı veya eksikliğinin bulunup bulunmadığı, mevcut perso-



nelin hizmet yerlerine, yaş, eğitim, yeterlilik, yetenek ve özelliklerine göre dağılımı, kıdem ve liyakat esasına uyulup uyulmadığı, hizmetin sürekliliği, kıdem tazminat yükü ve sosyal güvenlik uygulamaları, mevcut personelin işletmeye bağlılığı, moral yapısı ve verimliliği konusundaki tespit ve öneriler.

Üretim Yapısı: Gerek mal, gerekse de hizmet üretiminde, işletmenin sahip olduğu üretim yapısının olanaklarının tespiti ve değerlendirilmesi, geçmiş dönemler ve bugün itibarıyla üretim yapısında ve ürün niteliğinde meydana gelen değişim ve gelişim sürecinin tespiti ve değerlendirilmesi, mevcut üretimin aşamaları ve üretim istasyonlarının değerlendirilmesi, iş akışı sistematığının uygulanıp uygulanmadığı, bu aşamaların doğru ve verimli işleyip işlemediği, çalışılan veya çalışılmayan üretim süreleri, üretim aşamaları itibarıyla üretim maliyetlerinin tespiti ve değişkenleri, ürün başı maliyet, dönem maliyetleri, çalışan başı maliyet, stok ve sipariş yönetimi, üretime ilişkin hammadde türleri ve hammadde tedarikine ilişkin tespit ve öneriler, sahip olunan veya ihtiyaç duyulan üretim teknolojilerinin neler olduğu faaliyet gösterilen alanda yeni teknolojilerin olup olmadığı, faaliyet gösterilen veya alt ve yan sektörlerdeki gelişmelerin işletmenin mevcut üretim yapısına etkileri konusundaki tespit ve öneriler.

Organizasyon Yapısı: İşletmede mevcut organizasyon ve yönetim yapısının ne olduğu, bu yapının karar alma ve uygulama yeterliliğinin değerlendirilmesi, karar alma ve alınan kararların uygulanma süreçlerinin sağlıklı işleyip işlemediği, yönetim kadroları ile alt kadrolar arasındaki bilgi akışı ve uygulama birliği, bilgi akış hızı, işletme psikolojisi, yönetim kadrolarında meydana gelen veya gelmesi muhtemel değişiklikler, işletmenin devamlılığının değerlendirilmesi, toplam kalite yönetiminin analizi, yönetim kadroları ve işletme yönetimi arasında oluşmuş veya oluşması muhtemel gruplaşmaların tespiti, profesyonel yöneticilerin verimliliğinin değerlendirilmesi ve öneriler.

Pazarlama Yapısı: İşletmede uygulanan pazarlama stratejilerinin tespiti sonrasında, uygulanmakta olan stratejinin sektöre ve işletmeye uygunluğunun analizi, yakın veya uzak bölgesel pazarların tespiti ve öneriler, pazarlama kadrolarının kişisel veya satış noktaları itibarıyla analizi, satışların devamlılığı, ürün veya bölge bazlı satış analizleri, mevcut pazarların yeterliliği veya yeni pazar gereksinimlerinin tespiti, pazarlama giderlerinin değişkenliği ve analizi, pazarlama alanında sektörel işbirliği veya yeni pazarlama tekniklerinin tespiti, pazarlama sisteminde kullanılan prim, ödül, promosyon uygulamalarının analizi, tespit ve öneriler.

*“Söz konusu raporlama hizmetleri nedeniyle karşılanması
gerekecek maliyet ile, işletmelerin bu raporlardan ve rapor
sonuçlarından sağlayacağı avantaj ve olanaklar
karşılaştırıldığında, işletmeler açısından mukayesesi imkansız
olumlu ve verimli sonuçlar alınacağı tartışmasız durumdadır.”*

Varlık Yönetimi: İşletmenin parasal veya parasal olmayan, maddi veya maddi olmayan hak ve varlıklarının tespiti ve değerlendirilmesi, bu varlıkların işletmeye giriş ve işletmede kalış süreleri, verimli değerlendirilip değerlendirilmediği, elden çıkarma veya ikameye ilişkin değerlendirmeler, amortisman süreleri ve itfa edilip edilmedikleri, bu varlıkların işletme mali tablolarında veya rasyolarında yarattığı olumlu veya olumsuz etkilerin tespiti ve değerlendirilmesi.

Mali İşler ve Muhasebe: İşletmede uygulanan muhasebe sisteminin ve muhasebe programının işletmeye uygunluğu, yeterli olup olmadığı, muhasebe ve mali işlerde çalışan personelin yeterlilik analizi, muhasebe ve mali işler ile ilgili raporlama sisteminin analizi ve öneriler.

Yatırım Stratejileri ve Rekabet Yönetimi: İşletmenin faaliyet konusu itibarıyla bulunduğu sektörün içindeki yeri ve yapısı, üretim ve pazarlama itibarıyla rekabet gücü, sektördeki diğer aktörler ve yapıları, mevcut veya yan sektörler itibarıyla yeni veya ek yatırımlara ihtiyaç duyulup duyulmadığı, yeni teknolojilere olan ihtiyacın tespit ve öneriler.

AR-GE ve Teşvik Uygulamaları: İşletmede AR-GE uygulamaları olup olmadığı, yoksa

AR-GE sisteminin kurulması, AR-GE yöntemiyle sağlanabilecek avantajların tespiti ve öneriler, işletmenin yararlandığı teşvik unsurlarının analizi ve değerlendirilmesi, yeni ve işletmeye uygun yeni teşvik unsurlarının tespiti ve önerilmesi, bu teşviklerin işletmeye sağlayacağı avantajlar.

Görüldüğü üzere, KOBİ niteliğindeki işletmelerin konusunda uzman, eğitilmiş, profesyonel ve deneyimli kadrolarla verilecek **Finansal, Yönetimsel ve Stratejik Raporlama** hizmetlerinden sağlayacağı sayısız bilgi, öneri ve avantajlar bulunmaktadır. Söz konusu raporlama hizmetleri nedeniyle karşılanması gereken maliyet ile, işletmelerin bu raporlardan ve rapor sonuçlarından sağlayacağı avantaj ve olanaklar karşılaştırıldığında, işletmeler açısından mukayesesi imkansız olumlu ve verimli sonuçlar alınacağı tartışmasız durumdadır. Bu nedenle, bizler de, KOBİ'lere ve hayatta kalma ve istikrarlı büyüme hedefine sahip, zor ve çetin rekabet şartları altında faaliyet göstermekte olan işletmecilerimize, sanayicilerimize, girişimcilerimize, yatırımcılarımıza, kısaca milli ve kayıtlı ekonomi içerisinde faaliyet göstermekte olan tüm işletmelerimize, profesyonel ve çağdaş işletmeciliğin gereği olarak gelişmiş ekonomilerde sıkça başvurulan **Finansal, Yönetimsel ve Stratejik Raporlama** hizmetlerinden sıklıkla yararlanmasının ne kadar önemli olduğunu bir kez daha hatırlatmak istiyoruz.

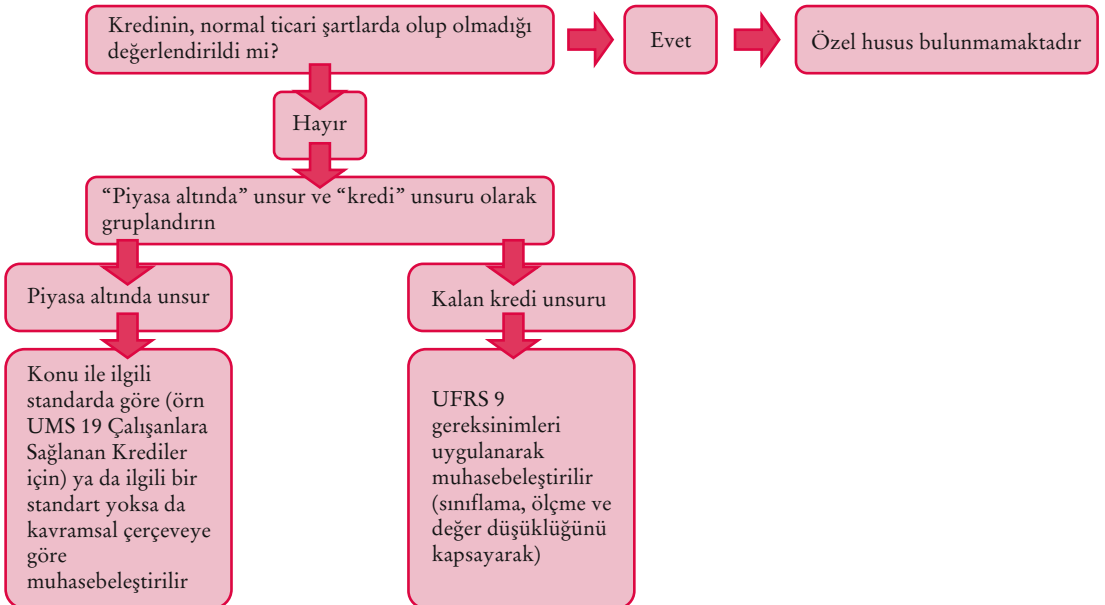
İlişkili kuruluşlara verilen kredi ve avans benzeri işlemlerin muhasebeleştirilmesi



Jale Akkaş
Grant Thornton Türkiye
Bağımsız Denetim Hizmetleri
Partner
jale.akkas@gtturkey.com

Bu yazımızda bir işletme tarafından ilişkili taraflara piyasa değerinin altında faizli kredi verilmesi durumlarında uygulanması gerekli muhasebe tekniklerini ele alacağız. Bir finansal araç türü olan krediler TFRS 9 “Finansal Araçlar” standardı gereği ilk işlem anında gerçeğe uygun değerleri üzerinden muhasebeleştirilir. Grup içi kredi işlemleri ve çalışanlara sağlanan faydalar bu kapsamda incelenmelidir. İlişkili taraflara kullanılan kredilerin piyasa faiz koşullarının altında olduğu durumlarda kredi işleminin TFRS’ye uygun olarak muhasebeleştirilmesinde dikkat edilmesi gereken bazı hususlar mevcuttur. Kullanılan kredi tutarı gerçeğe uygun değerini belirtse de, ilişkili taraflara kullanılan kredilerin piyasa koşullarına uygun ticari oranlara göre farklılık göstermesi halinde kredi tutarı gerçeğe uygun

değerinden farklı olabilir. Böyle durumlarda, kredinin gerçeğe uygun değerinin hesaplanarak gerçeğe uygun değer ile işlem tutarı (kredi tutarı) arasındaki farkın finansal tablolara yansıtılması gerekmektedir. Bu konuyu ilgilendiren uygulamalar TFRS 9 (2014) Finansal Araçlar, TFRS 2 Hisse Bazlı Ödemeler, TMS 24 İlişkili Taraf Açıklamaları ve TMS 19 Çalışanlara Sağlanan Faydalar kapsamında ele alınmaktadır.



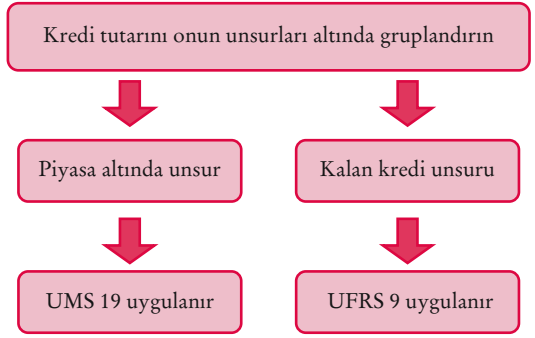
İlişkili taraflara verilen krediler normal piyasa koşulları ile uyumlu ise istisnai bir durum oluşmaz ve işlemin gerçeğe uygun değeri kredi tutarı ile eşittir.

Uygulamalar ve görüşlerimiz:

İlişkili taraflara verilen krediler normal piyasa koşulları ile uyumlu ise istisnai bir durum oluşmaz ve işlemin gerçeğe uygun değeri kredi tutarı ile eşittir. Kredi şartları piyasa koşullarını yansıtmadığı durumlarda, işlemin piyasanın altında kalan kısmının ayrıca değerlendirilmesi ve muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. Bu durumlar aşağıda analiz edilmektedir:

İlk etapta grup içi ilişkili taraf kredisinin normal piyasa koşullarının altında olup olmadığına karar vermek gerekir. Şayet değilse, işlemin piyasa koşulları altında kalan kısmı ilgili finansa araç ile ilişkilendirilmez ve ilgili kredi borç veya alacak bakiyesinden ayrı olarak, ilgili standarda uygun olarak kaydedilir. Örneğin, TMS 19 gereği, piyasa koşullarının altında faiz oranları üzerinden personele kullanılan kredilerde, kredi tutarı ile kredinin gerçeğe uygun değeri arasındaki fark TMS 19'a uygun şekilde kaydedilmelidir. Birebir bir standart ile ilişki kurulamayan durumlarda ise, TMSK'nın Kavramsal Çerçeve'de belirtilen esaslara uygun muhasebeleştirme uygulanmalıdır.

Ana ortaklık tarafından bağlı ortaklığına piyasa koşulları altındaki faiz oranları ile kullanılan kredilerde, kredi tutarı ile kredinin gerçeğe uygun değeri arasındaki fark (iskontolu veya primli) ana ortaklığın bireysel finansal tablolarında iştirakteki



yatırımın bir parçası olarak; bağlı ortaklığın bireysel finansal tablolarında ise özkaynaklar içerisinde, sermayeye katkı payı olarak muhasebeleştirilmelidir. Kullanılan kredinin kalan kısmı ise TFRS 9'a göre kaydedilmelidir. Kredi borcu veya alacağının ölçüm, sınıflandırma ve değer düşüklüğü ayrılma kriterleri TFRS 9'a uygun bir şekilde yapılmalıdır.

Piyasa koşullarının analizi:

Yukarıda belirtildiği şekilde, TFRS 9 Finansal Araçlar Standardı'na göre tüm finansal araçlar işlemin başlangıcında gerçeğe uygun değeri üzerinden kaydedilir. Bu değer, genellikle ilişkili olmayan taraflar arasında oluşan işlem fiyatıdır. Grup içi işlemlerden kaynaklanan krediler çoğu zaman normal ticari piyasa koşullarından farklılık arz edebilir. Grup içi kredilerin koşulları kısa ve uzun vadeli olarak değerlendirilmelidir.

Kredinin defter değerinin gerçeğe uygun değeri yansıtmadığı durumlarda, kredinin piyasa koşullarını yansıtan ve yansıtmayan kısımlarına bölünerek muhasebeleştirilmesi gerekmektedir.

Grup içi kısa vadeli krediler bir takvim yılı içerisinde ödemeli olup bunlar TFRS 9 değer düşüklüğü kriterlerine bağlı olarak kredi tutarı üzerinden kaydedilir. Kredinin kısa dönemli olması dolayısıyla kredi tutarı çoğu kez gerçeğe uygun değerine yaklaşıktır.

Grup içi sabit faizli kredilerin tahmini gerçeğe uygun değerleri, gelecekteki kredi geri ödemelerinin (kredi sözleşmelerinde belirtilen), ilişkili olmayan taraflardan temin edilen benzer kredilere ilişkin borçlanma oranı kullanılarak, itfa edilmiş değerine yaklaşıktır.

Ana ortaklık ile bağlı ortaklıkları arasında kullanılan grup içi kredilere ilişkin sözleşmeler ticari koşullarda yapılmış kredi anlaşmalarına ilişkin detayları içermediği durumlarda, taraflar işlemi muhasebeleştirmeden önce sözleşmeden kaynaklanan hak ve yükümlülüklerini, gerekirse hukuki yönden de danışarak, açıklığa kavuşturmalı ve dökümanete etmelidir. Bazı ülkelerde, kredi geri ödeme koşullarının sözleşmede yer almadığı durumlarda, tersine bir yasal düzenleme olmadıkça, kredinin ana ortaklık tarafından kontrol edilen bağlı ortaklıktan talep edilebilir ve geri çağrılabilir nitelikte olduğu kabul edilir. Bu durumda kredi finansal durum tablosunda cari varlık veya yükümlülük olarak gösterilmelidir. Pratikte ana ortaklık, belli bir zaman dilimi için, sözleşmede yazılı olsa bile, bağlı ortaklığa kullanılan kredinin geri ödenmesinin

talep edilmeyeceğine dair bir güvence verebilir. Bu tür sözleşme değişikliklerinin ilgili varlık veya yükümlülüğün muhasebeleştirilmesine yansıtılması ve değer düşüklüğü ayrılması ile ilgili kararlarda dikkate alınması gerekmektedir.

Kredinin ayrıştırılması:

Kredinin defter değerinin gerçeğe uygun değeri yansıtmadığı durumlarda, kredinin piyasa koşullarını yansıtan ve yansıtmayan kısımlarına bölünerek muhasebeleştirilmesi gerekmektedir.

Piyasa koşullarının altında kalan kısmın muhasebeleştirilmesi: Normal piyasa koşullarını taşımayan grup içi işlemler durumu varsa, piyasa koşullarının altında olan işlemin esaslı belirlenip muhasebeleştirme buna göre yapılmalıdır. Bunun için gerekirse TFRS Kavramsal Çerçeveye rücu etmek gerekir. Aşağıda bu işlemler farklı örneklerle ele alınmaktadır.

Grup içi krediler (bireysel finansal tablolar):

Grup içi kredilerin bireysel finansal tablolarda ne şekilde muhasebeleştirileceğine ilişkin TFRS kavramsal çerçevede yer alan varlık, yükümlülük ve özkaynak tanımlarına rücu edilmelidir. Bu konuyu aşağıda 1) Ana ortaklık tarafında bağlı ortaklığa sabit faizli ve vadeli grup içi kullanılması; 2) Grup içi şirketler (iştirakler) arasında kullanılan krediler; 3) Geri ödeme şartı

Bazı hallerde, iştirakler arasındaki kredi işlemi ana ortaklığın talimatı ile yapılmışsa, alternatif olarak işlem, gelir gider hesapları ile ilişkilendirmek yerine sermaye katkısı veya kar dağıtımını olarak değerlendirmek suretiyle özkaynak hesapları ile ilişkilendirilir.

taşımayan grup içi krediler açısından irdeleyeceğiz.

Ana ortaklık tarafında bağlı ortaklığa sabit faizli ve sabit vadeli grup içi kullanılması durumu:

Bağlı ortaklığa kullanılan kredi normal piyasa koşullarını taşımıyorsa, bu durumda kredi tutarı ile gerçeğe uygun değer arasındaki farkın ana ortağın bireysel finansal tablolarında iştirak / yatırım hesabında, iştirakin bireysel finansal tablolarında ise sermaye katkı payı olarak özkaynaklar içerisinde gösterilmesi gerekir. Bu muhasebeleştirme, Kavramsal Çerçeve ile de uyumludur. Gelir, muhasebe döneminde, ekonomik yararlar da işletme bünyesine varlık girişi veya diğer şekillerdeki varlık çoğalmaları sonucundaki artışı veya özkaynaklarda hissedarların yatırdıkları fonlar dışındaki kalemlerde artış meydana getiren borçlardaki azalmayı ifade eder. Giderler, muhasebe döneminde, ekonomik yararlar da varlık çıkışı veya diğer şekillerdeki varlık eksilmeleri sonucundaki azalışları veya özkaynaklarda hissedarlara yapılan ödemelerin sonucunda ortaya çıkan azalmaların dışında özkaynaklarda azalma sonucunu doğuran borçlarda meydana gelen artışları ifade eder. Ana ortaklık tarafından bağlı ortaklığa verilen kredinin şartları normal piyasada geçerli olan koşullara denk değilse (iştirak açısından daha olumlu şartlar içeriyorsa)

esas itibarıyla ana ortaklıktan elde edilen nakit avans katkı bağlı ortaklığın bu işlem neticesindeki finansal yükümlülüğün gerçeğe uygun değerinden daha yüksektir. Kavramsal çerçevede yer alan ilkelere göre bu katkı gelir değildir.

Grup içi iştirakler arasındaki kredi işlemleri:

Grup içi iştirakler arasında kredi kullanıldığında kredi verme işleminin ayrıca analiz edilmesi gerekir. Yukarıda da bahsedildiği gibi, işlemin finansal araç dışında yapılmış bir kısmının bulunduğu gösteren durumların mevcut olup olmadığı değerlendirilmelidir. Şayet varsa, bu durumda finansal aracın gerçeğe uygun değeri ölçülmelidir. Gerçeğe uygun değer ile verilen kredi tutarı arasındaki fark TFRS 9'a uygun olarak işlem başlangıç tarihinde gelir ve gider hesapları ile ilişkilendirilmelidir. Bazı hallerde, iştirakler arasındaki kredi işlemi ana ortaklığın talimatı ile yapılmışsa, alternatif olarak işlem, gelir gider hesapları ile ilişkilendirmek yerine sermaye katkısı veya kar dağıtımını olarak değerlendirmek suretiyle özkaynak hesapları ile ilişkilendirilir.

Bağlı ortaklık (iştirak) tarafından ana ortaklığa verilen krediler:

Bağlı ortaklık tarafından ana ortaklığa kredi verme işlemlerinde, işlem kredi kullanan

kuruluş açısından olumlu şartlarda yapılmışsa, kredi tutarı ile gerçeğe uygun değer arasındaki fark, bağlı ortaklık/iştirakin bireysel finansal tablolarında dağıtım olarak, ana ortaklığın bireysel finansal tablolarında ise gelir olarak kaydedilmelidir. Bağlı ortaklık/iştirak tarafından yapılan dağıtımları ana ortaklığın bireysel finansal tablolarında gelir ve gider tablosunda muhasebeleştirilmelidir (iştirak bedelinin geri ödenmesi istisnası haricinde). Belirli koşullar altında, TMS 36 Varlıklarda Değer Düşüklüğü Standardı gereği ana ortaklık tarafından dağıtımın bağlı ortaklıktaki yatırımda değer düşüklüğüne işaret edip etmediği dikkate alınmalıdır. Kredinin geri ödemesinin her an için talep edilebilir olduğu durumlarda kredinin tamamı, borçlu tarafından borçlanma olarak kaydedilmelidir.

Geri ödemeli olmayan grup içi krediler:

Grup içi sözleşme şartlarına göre geri ödemeli olmayan veya geri ödemesi bağlı ortaklık/iştirakin iradesine bırakılmış olan krediler (tasfiye durumu haricinde) söz konusu olduğunda, ana ortaklık tarafından bağlı ortaklığa verilen avanslar, bağlı ortaklık tarafından özkaynaklar içerisinde ve ana ortaklık tarafından yatırımlar içerisinde (sermaye katkısı olarak) muhasebeleştirilmelidir. Bu durumda bağlı ortaklık finansal tablolarında yer alan borç itfa edilmez.

Sonuç:

Grup içi kullanılan krediler “TMS 24 İlişkili Taraf Açıklamaları” Standardı kapsamında ele alınmalı ve standardın gerektirdiği açıklamalar finansal tablo dipnotlarında yapılmalıdır.

TMS 24 gereği, finansal tabloların kapsadığı dönem zarfında işletmenin ilişkili taraf işlemlerinde bulunması durumunda, söz konusu işlemler hakkındaki bilgilere ve taahhütler dahil olmak üzere mevcut bakiyelere ek olarak, finansal tablo kullanıcılarının ilişkinin finansal tablolar üzerindeki potansiyel etkisini anlamaları açısından gerekli olan ilişkili taraf ilişkisinin niteliği açıklanmalıdır. Aşağıdaki açıklamaların finansal tablo dipnotlarında bulunması gereklidir;

(i) İşlem tutarları;

(ii) Bilanço tarihi itibarıyla taahhüt ve bakiye tutarları; bakiyelerin koşulları, teminat altına alınmış olup olmadıklarını ve ödeme için belirlenen karşılığın niteliğini ve verilen veya alınan garantilerin ayrıntılarını, mevcut bakiyelerle ilgili şüpheli alacak karşılıklarını, dönem içinde ilişkili taraflardan değersiz veya şüpheli alacaklarla ilgili olarak muhasebeleştirilen giderleri. Yukarıda bahis edilen konularla ilgili belirsizlik bulunduğu (kredi geri ödeme koşulları gibi) finansal dipnot açıklamalarında bunlara değinilmesi gerekir.

Yayınlarımız



Grant Thornton Haber Bülteni, 13. Sayı

Sermaye Piyasası Kanunu'nun halka açık şirketlere getirdiği yeni uygulamalar, Dünya Kupası'nın Brezilya ekonomisine etkileri, Global Gelir Standardı, Dodd Frank Yasası, Euro'nun geleceği araştırması ve Grant Thornton çalışanlarının Bolluca Çocuk Köyü ziyareti.

UFRS öncelikli 20 konu

Grant Thornton UFRS ekibi tarafından hazırlanan, şirketlerin UFRS uygulayıcıları için öncelikli olabilecek 20 konu, detaylar ve çözüme yönelik çalışmalar.



Grant Thornton Haber Bülteni, 14. Sayı

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi ile röportaj, Torba yasa ile getirilen temel düzenlemeler, Torba yasaya göre vergi borçlarının yeniden yapılandırılması, Grant Thornton'un kurumsal sosyal sorumluluk araştırması, Hasılat Standardı'ndaki değişiklikler.

Gelişmekte olan piyasalar fırsat endeksi

Gelişmekte olan ekonomilerde son durum. Türkiye'nin de aralarında bulunduğu gelişmekte olan ülkelerin ekonomik verileri, geleceğe dair beklentiler ve değerlendirmeler.



Grant Thornton Türkiye Haber Bülteni, 15. Sayı

İstanbul Ticaret Odası Başkanı İbrahim Çağlar röportajı, Kamu Gözetim Kurulu'nun TMS uygulamayı tercih etmeyen şirketlerde yapılacak raporlama konusuna ilişkin yayımladığı Kurul Kararı Taslağı, 2015 yılında tutulacak fiziki ve elektronik defterler ve tasdik zamanları, halka açık şirketlerde ortağın ortaklıktan çıkarma ve azınlıkta kalan ortağın satma haklarına ilişkin esaslar ve daha fazlası.

Küçük ve orta ölçekli şirketler için Uluslararası Finansal Raporlama Standartları

Genel amaçlı finansal rapor hazırlayacak olan küçük ve orta ölçekli şirketler için konsolide finansal rapor örnekleri, sadeleştirilmiş örnekler ve açıklamalar.



Grant Thornton Haber Bülteni, 16. sayı

Yönetim değişikliği ve yeni partnerlarımız, Antalya ofisimizin açılışı, bağımsız denetim limitlerinde yeni düzenleme, 'Kadın Yöneticiler 2015' araştırmamız, vergi muafiyeti tanınan vakıflar, Avrupa Birliği Muhasebe Reformu, 'Birleşme ve Satın Alma 2015' raporumuz.

Doğru finansmana erişim rehberi

Doğru finansmana en verimli şekilde ulaşma yöntemlerini gözler önüne seren rehber araştırma. Private equity, halka arz, banka kredisi ve diğer finansman yöntemleri üzerine uzman yorumları.



Grant Thornton Haber Bülteni, 17. Sayı

DEİK Başkanı Ömer Cihad Vardan röportajı, INTES etkinliğimiz, yurt dışında ortak olduğunuz kurum 'Kontrol edilen yabancı kurum' olabilir mi?, yurt dışı yatırımlarda zincirleri kırmak, Avrupa Birliği ve ülkeler UFRS'yi destekliyor, Grant Thornton ve HSBC işbirliği ile hazırlanan ülke rehberleri, CEO görevinin devredilmesi ve daha fazlası.

İşletme Risk Yönetimi Hizmetleri

İşletme Risk Yönetimi Hizmetleri grubumuzun sizlere sunabileceği hizmetler ve detaylar hakkında bilgilendirici döküman.





Hotels 2020

Grant Thornton International tarafından hazırlanan 'Hotels 2020' raporu, otel işletmeciliği alanında 2020'ye kadar olan yol haritasına dair öngörülerini derleyen kapsamlı bir araştırma. Rapor, sektörde kişiselleştirme, bilgi yönetimi ve doğru insan kaynağına yatırım, marka yönetimi ve iş yapış modellerinin yeniden değerlendirilmesi başlıkları altında sektörün temel konularını ele alıyor. (Yayın dili: İngilizce)



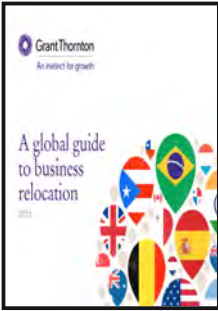
Fighting fraud in construction

İnşaat sektöründe görülebilecek olası suistimaller, bunların tespit edilme yöntemleri, ülkelere göre suistimal vakalarının dağılımı, şekilleri ve bunları engelleme yöntemleri. (Yayın dili: İngilizce)



Global M&A Snapshot 2015

Grant Thornton International'ın her sene yayınladığı 'Global Birleşme ve Satın Alma' Raporu'nun 2015 versiyonu. 35 ülkeden 5.000'in üzerinde yönetici ile gerçekleştirilen rapora göre önümüzdeki 3 yıl içinde şirket satın almayı planlayan şirketlerin oranında geçen yıla göre 4 puan artış var. Ayrıca, araştırmaya katılan işletmelerin %62'si M&A işlemlerinde geçmiş dönem karını kullanmayı hedefliyor. (Yayın dili: İngilizce)



A global guide to business relocations

Operasyonlarının bir kısmını veya tamamını farklı coğrafyalara taşımak isteyen şirketler için rehber niteliğinde bir rapor. Coğrafi bölgeler ve hatta aralarında Türkiye'nin de bulunduğu seçilmiş ülkeler bazında analizlerin yapıldığı, çeşitli vergi oranlarının listelendiği, taşınmanın avantaj ve dezavantajlarının incelendiği değerlendirmeler bu raporda. (Yayın dili: İngilizce)

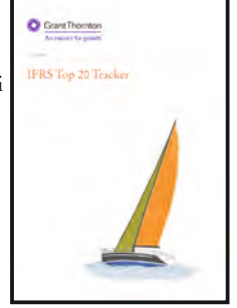


Accessing and securing finance guide

Doğru finansmana en verimli şekilde ulaşma yöntemlerini gözler önüne seren rehber döküman. Private equity, halka arz, banka kredisi ve diğer finansman yöntemleri üzerine uzman yorumları. (Yayın dili: İngilizce)

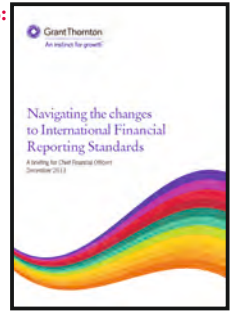
GTI IFRS top 20 tracker

Grant Thornton UFRS ekibi tarafından hazırlanan, şirketlerin UFRS uygulayıcıları için öncelikli olabilecek 20 konu, detaylar ve çözümlere yönelik açıklamalar. (Yayın dili: İngilizce)



Navigating the changes to IFRS: A briefing for Chief Financial Officers

UFRS'de son dönemde gerçekleşen güncellemeler; yeni standartlar ve içeriğinde değişiklik yapılan mevcut standartlar hakkında bilgilendirme. CFO'lar için rehber yayın. (Yayın dili: İngilizce)



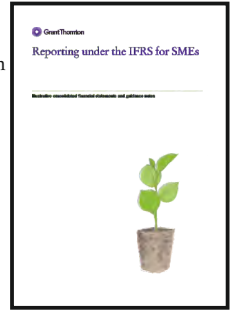
Global private equity report

Özel sermaye fonlarının (PE) yatırım planları, önderindeki zorluklar, en çok kar getiren yatırımlar, çıkış yöntemleri, geleceğin trendleri. Tamamı bu araştırmada. (Yayın dili: İngilizce)



Reporting under the IFRS for SMEs

Küçük ve orta ölçekli şirketler için uygulamalı konsolide finansal raporlama. Genel amaçlı finansal raporlama yapmak isteyen küçük ve orta ölçekli işletmelerdeki UFRS uygulayıcıları için rehber kitap. (Yayın dili: İngilizce)



The BRICs: Propping up the global economy

BRIC ülkelerinin global ekonomideki yeri; son dönemdeki yükselişleri ve dünyanın önde gelen ekonomilerinden BRIC ülkelerinin geleceğine yönelik öngörüler. (Yayın dili: İngilizce)



Bir yıllık yalnızlık başladı

Amerikan Havacılık ve Uzay Dairesi NASA'nın Mars'taki yaşam koşullarının simüle edileceği bir yıllık deneyi Ağustos ayında başladı. Deney kapsamında altı kişilik ekip, Hawaii'de Mars yüzeyini andıran bir volkanın üzerinde kurulu çadırdaki bir yıl geçirecek. Tecrit deneyimi, bu alanda yapılan en uzun süreli deneme girişimi olacak. Uzmanlar, Kızıl Gezegen olarak da bilinen Mars'a ilk insanlı yolculuğun bir ile üç yıl arasında gerçekleşebileceğini tahmin ediyor. Çadırdaki ekip, dışarıdan hava girmeden, taze yiyecek yemeden ve çok fazla özel alanları olmadan yaşayacak. Ekip, bir Fransız astrobiyolog, bir Alman fizikçi ve biri pilot, biri mimar, biri gazeteci ve biri toprak uzmanı dört Amerikan vatandaşından oluşuyor

www.bbc.com

Türkiye son 10 yılda tarım alanlarının %10'unu kaybetti

Türkiye son 10 yılda ekilen ve dikilen tarım alanlarının yaklaşık yüzde 10'unu, çayır ve mera alanlarıyla toplam tarım alanlarının ise yüzde 6,4'ünü kaybetti. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Antalya Ticaret Borsası (ATB) verilerine göre, 2014 sonu itibarıyla Türkiye'de ekilen ve dikilen tarım alanı 23 milyon 943 bin hektar, çayır ve mera arazileriyle toplam tarım alanı da 38 milyon 560 bin hektar olarak belirlendi.

Tarım alanlarının yüzde 40,9'unu tahıllar ve diğer bitkisel ürünleri, yüzde 10,6'sını nadasa bırakılan tarım toprakları, yüzde 2'sini sebze bahçeleri, yüzde 0,01'ini süs bitkileri, yüzde 8,4'ünü meyveler, içecek ve baharat bitkileri, yüzde 38'ini de çayır ve meralar oluşturdu. 2004 yılı ile kıyaslandığında 10 yılda toplam tarım alanının yüzde 6,4, yani 2 milyon 650 bin hektar azaldığı görüldü. 2004 yılında Türkiye'nin toplam tarım alanı 41 milyon 210 bin hektar idi. 10 yılda en fazla tarım alanı kaybı tahıllar ve diğer bitkisel ürün alanlarında gerçekleşti. 2004 yılında 17 milyon 962 bin hektar olan tahıllar ve diğer bitkisel ürünlerin alanı 2014 yılında 15 milyon 789 bin hektar alana geriledi.

www.businessht.com.tr

Türkiye iklim değişikliğinden daha fazla etkileniyor

Slovenya Ljubljana Üniversitesi'nde iklim bilimi profesörü Lucka Kajfez Bogataj, Akdeniz Havzası'nda yer alan Türkiye'nin, ortalama ısı artışından diğer ülkelere nazaran daha fazla etkilendiğini belirterek, iklim değişikliğinin toplumsal sorun haline geldiğini söyledi. 5. İklim Değişikliği Değerlendirme Raporu, akademisyenlerin katıldığı toplantıda tartışıldı.

Etkinlik kapsamında İstanbul'a gelen Bogataj, Türkiye'nin iklim değişikliği hareketlerini, Akdeniz Havzası içerisinde değerlendirdiklerini anlattı. Türkiye'de iklim değişikliği konusunda yakın gelecekte meydana gelmesi beklenen olayların günümüzde de gözlemlendiğini ifade eden Bogataj, bu olayların gelecekteki 10 yıl içerisinde de sürmesi hatta daha da yoğunlaşarak devam etmesi riskinin bulunduğunu dile getirerek şu bilgileri verdi: "Önümüzdeki 10 yıl içinde Türkiye'yi bekleyen en iyi senaryo, mevcut durumun olduğu gibi devam etmesi ama bizim öngörümüz birtakım şeylerin daha da kötüleşerek ilerlemesi. Mesela şu anda Türkiye'de su basması, sel felaketleri yaşanıyor, büyük ihtimalle önümüzdeki 10 yıl içinde bu daha sık ve yoğun biçimde yaşanacak. Genel olarak sıcaklık artışlarının devam etmesini bekliyoruz. Bundan dolayı da yoğunlaşmanın, su buharı artışının yani yağmur miktarının artması ve yağmur mevsiminin değişmesi faktörünü de ekleyebiliriz."

www.dunya.com.tr

"Dünyanın Çöpü" Aynı Anda Toplandı!

Türkiye, temiz denizler için harekete geçti

'Uluslararası Kıyı Temizliği - ICC International Coastal Cleanup' kampanyası çevresinde 22 Eylül Cumartesi günü Türkiye dahil 105 ülkede deniz kıyıları eşzamanlı olarak temizlendi. Deniz kirliliği ile mücadele eden ve denizlerimizi yaşatmak için örnek projeler geliştiren Deniz Temiz Derneği/ TURMEPA, Türkiye genelinde kıyı temizliği etkinliği gerçekleştirdi.

TURMEPA, her yıl düzenlenen bir etkinlik olan 'Uluslararası Kıyı Temizliği' kampanyası çerçevesinde üç denizimizin kıyılarını temizlemek için kolları sıvadı. Bu yıl İstanbul, Kaş, Fethiye, ve İzmir kıyılarına odaklanan Deniz Temiz Derneği/ TURMEPA, bu etkinlik ile deniz kirliliğine dikkat çekerek Türkiye halkına deniz temizliğinin önemi konusunda eğitimler verdi.

Kutup ayları zor durumda

Norveç'in Svalbard bölgesinde görüntülenen dışı kutup ayısına ait bir fotoğrafı paylaşım rekoru kırıyor. Avlanırken sakatlandığı düşünülen ve bir bacağına sürükleyerek yürüyen kutup ayısının küresel ısınma kurbanı olduğunu ifade eden fotoğrafçı Kerstin Langenberger, dışı kutup aylarının yavrularıyla yemek bulmakta giderek daha fazla zorlandıklarını söyledi.

www.turmepa.org.tr

www.milliyet.com.tr

İklim değişikliği bebeklerin kilosunu düşürüyor

ABD'nin Utah Üniversitesi'nde yürütülen bir çalışma, iklim değişikliklerinin insanlar üzerindeki olumsuz etkilerine bir yenisini daha ekledi. ABD'de yapılan bir araştırma, iklim değişikliklerinin yeni doğan bebeklerin kilosunu olumsuz etkisi olduğunu gösterdi. Coğrafya profesörü Kathryn Grace, doktorlar ve araştırmacılar tarafından iki yıldır yürütülen çalışmada, 19 Afrika ülkesindeki iklim değişikliği ve doğum ağırlığı arasındaki ilişki incelendi. Araştırma sonucu, yağışların azalmasına ve yüksek sıcaklara maruz kalan hamile kadınların daha düşük ağırlıkta bebek dünyaya getirdiğini ortaya koydu.

Sonuçlar, hava sıcaklığının 37,8 derecenin üzerine çıktığı sıcak günlerin artışı ile doğum ağırlığının düşük olması arasında ilişki olduğunu gösterdi. Hamileliğin ikinci üç aylık döneminde sıcaklığın 37,8 dereceden yüksek olduğu her ekstra günün yeni doğan bebeklerin ağırlığında 0,9 gram azalmaya sebebiyet verdiği belirtildi

www.ntvmsnbc.com.tr

Dünyanın ilk elektronik bitkisi üretildi

2 yıldır elektronik bitki yetiştirmek için çalışmalar yapan bilim insanları söz konusu elektronik işlem sayesinde gülün yapraklarının rengini değiştirmeyi başardı.

Bilim kurgu filmlerindeki gibi robotların hayatlarımızın bir parçası haline geleceğini hayal ederken makinalaşmış bitkiler muhtemelen aklınıza gelecek son şey olacaktır.

Ancak İsveç'teki Linköping Üniversitesi'nden bir grup bilim insanı damar sistemine ve köküne elektronik donanım yerleştirdikleri bir gülün bu işleme olumlu yanıt verdiğini duyurdu. Sonuçları The Journal Science Advances'ta yayınlanan çalışma kapsamında "PEDOT-S" adı verilen sentetik polimer çiçeğin köküne yerleştirildi. Daha sonra bu polimer bir elektrik kablosu gibi gerekli sinyallerin iletilmesine olanak sağlayarak su ve gerekli besin kaynaklarının dolaşımını sağladı.

1990'lı yıllardan beri çeşitli denemelere sahne olan elektronik bitki yetiştirmek bize ne gibi artılar sağlayacak? Ekip adına açıklamalarda bulunan Profesör Magnus Berggren, bitkilere yerleştirilecek sensörler sayesinde 'yeşil anten'ler ve yeni materyaller üretilebileceğini belirtiyor.

Ayrıca elektronik bitkiler doğadaki değişimleri yakından izlememize de olanak verecek. Bunun özellikle tarım alanında son derece önemli gelişmelere yol açacağı düşünülüyor.

Çalışmada henüz yüzde yüz başarı sağlanamasa da araştırmacılar söz konusu elektronik işlem sayesinde gülün yapraklarının rengini değiştirmeyi başardı.

2 yıllık araştırmanın elde ettiği sonuçların bu alanda yeni gelişmelere yol açtığı belirtiliyor. Zira 1990'lı yıllardan beri benzer denemeler yapılmış ancak hiçbirinde bu sonuçlar elde edilememiştir.

www.ntv.com.tr

Sofya'da tramvaylar çimin üzerinden gidecek

Bulgaristan'ın başkenti Sofya'da tramvay hatlarına çim ekiliyor. Uzmanlar, çimlerin trafik gürültüsünü azaltacağını, hava kalitesini iyileştireceğini ve kavurucu sıcaklarda havayı bir ölçüde serinleteceğini söylüyor. Ruski Pametnik meydanında, yeşillendirilen 60 metrelik "yeşil ray" hizmete açıldı. Şehir planlamacıları, çimlerin trafik gürültüsünü azaltacağını, hava kalitesini iyileştireceğini ve kavurucu sıcaklarda havayı bir ölçüde serinleteceğini söylüyor. Su ihtiyacını karşılamak için yağmur suyu kanalları, çimlerin altına yönlendirildi. Yeşillendirme projesi kapsamında kentteki diğer tramvay hatlarına da çim ekilecek. 2020'ye kadar kent merkezinin araç trafiği ne kapanması planlanıyor.

www.ulasimonline.com

Mars'ta su bulundu

Mars'ta su bulunmasıyla Kızıl Gezegen'i keşfetme maceramızda yeni bir dönemin açıldığını söylemek çok çekici geliyor.

Mars'a adım atan ilk insanların bu tuzlu su akıntılarının birinin dibine yerleşeceğini ve bundan taptaze içme suyu üreteceğini düşünebilirsiniz. Hatta belki de mikroplara ev sahipliği yapma ihtimali olan nemli Mars kuytularında yaşam da bulacaklar. Fakat gerçeklik temkinli olmayı gerektiriyor. Akan su bulmak yaşam bulmakla aynı şey değil. Şimdilik bilim insanları suyun nereden geldiğini veya bu sızan suyun kimyasının yaşamı desteklemeye elverişli olup olmadığını bilmiyor. Ve ne yazık ki bu gizemleri çözmek için oraya gitmemiz de epey vakit alacak gibi duruyor.

"Hemen şimdi bir uzay aracını tertemiz yapıp Mars'a bir yüzey aracı göndermek çok kolay değil," diyor Caltech'te gezegen jeoloğu olan Bethany Ehlmann. Ehlmann'ın bahsettiği temizlik, Dünya'dan uzay araçlarıyla Mars'a ulaşan Kızıl Gezegen'in yüzeyine bulaşmasından endişe edilen mikroplara karşı yapılacak bir temizlik. Ancak tabii ki heyecanlanmak için de nedenler var. "Bu mevsimsel sızıntılar dünya dışı yaşam arayışında bakılabilecek en iyi yer muhtemelen," diyor Ehlmann.

www.ntv.com.tr

Ofislerimiz;

İstanbul

Abide-i Hürriyet Caddesi
Bolkan Center, No: 211,
C Blok, Kat 3
Şişli, İstanbul
T : 0 212 373 00 00
F : 0 212 291 77 97

Bursa

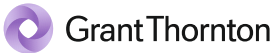
Y. Yalova Yolu
Buttim Plaza,
K: 5 No: 1607
Bursa
T : 0 224 211 33 01
F : 0 224 211 35 76

Ankara

Eskişehir Yolu No: 6
Armada İş Merkezi,
A Blok, Kat: 11, No: 15
06520 Söğütözü, Ankara
T : 0 312 219 16 50
F : 0 312 219 16 60

Antalya

İsmet Gökşen Caddesi
Şirinyalı Mahallesi
1546 Sokak No:4/1
Muratpaşa /Antaya
T: 0 242 502 00 44
F: 0 242 502 00 11



www.gtturkey.com

© 2016 Grant Thornton Türkiye. Tüm hakları saklıdır.

Bu yayında geçen "Grant Thornton", Grant Thornton üye firmalarının bağlı bulunduğu ve çatısı altında denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri verdikleri markaya işaret etmektedir. Grant Thornton Türkiye, Grant Thornton International Ltd (GTIL) üye kuruluşudur. GTIL ve üye firmalar dünya çapında bir ortaklık değildir. GTIL ve üye firmalar, kendi başlarına, bağımsız yasal kuruluşlardır. Hizmetler, üye firmalar tarafından sağlanır. GTIL herhangi bir müşteriye hizmet sunmaz. GTIL ve üye firmalar birbirlerinden sorumlu değildir.