



Grant Thornton

An instinct for growth™

Haber Bülteni

Ocak - Nisan 2019 | Sayı: 26

Yeni yılın ilk sayısı ile birlikte sizlerle bir araya gelmekten memnunuz. Öncelikle, iş dünyamızın siz değerli temsilcilerinin yeni yılını kutluyor; yeni yılın herkese sağlık, mutluluk ve yeni başarılar getirmesini diliyorum. Ocak ayına girişimizle birlikte 2019 yerel seçimlerine iyice yaklaşmış bulunuyoruz. Gerçekleşecek seçimlerin gerek halkımız gerekse iş dünyamız için hayırlı olmasını diliyorum.

Esenlik dileklerimizle,

- Emin Taylan
Grant Thornton Türkiye
İcra Kurulu Başkanı



Yeni sayımızda bulabileceğiniz bazı başlıklar şöyle: ‘Konkordato uygulaması ve muhtemel sonuçlarının işletmelere etkisi’, ‘ABD Yüksek Mahkemesi’nden e-ticaret şirketlerini üzen karar’, ‘İhracatın finansmanı ve devlet destekleri’, ‘UFRS 9; Finansal Araçlar Standardı’na genel bakış’, ‘Daha iyi yarınlar için gönüllüyük’, ‘Terfi haberi’ ve ‘Kurumsal hayatta yanlışlıkların ifşası, whistleblowing ve iletişim’.

Keyifli okumalar dileriz.





İçindekiler

KONKORDATO UYGULAMASI VE
MUHTEMEL SONUÇLARININ İŞLETMELERE
ETKİSİ 1

ABD YÜKSEK MAHKEMESİ'NDEN **E-TİCARET**
ŞİRKETLERİNİ ÜZEN KARAR 8

İHRACATIN FİNANSMANI VE
DEVLET DESTEKLERİ 11

UFRS 9 FİNANSAL ARAÇLAR STANDARDI'NA
GENEL BAKIŞ 13

TERFİ HABERİ 19

DAHA İYİ YARINLAR İÇİN
GÖNÜLLÜYÜZ 20

KURUMSAL HAYATTA YANLIŞLIKLARIN İFŞASI
“WHISTLEBLOWING”
VE İLETİŞİM 22

Konkordato uygulaması

ve muhtemel sonuçlarının
işletmelere etkisi



- Mustafa Yalçın
Partner
Vergi Hizmetleri

Konkordato uygulaması ve muhtemel sonuçlarının işletmelere etkisi 2004 sayılı İcra ve İflas Kanunu'nda (İİK), 7101 sayılı Kanun ile yapılan değişiklik sonrasında "iflasın ertelenmesi" uygulamasına son verilerek yerine konkordato uygulaması hayata geçirilmiştir. Aslında konkordato uygulaması önceden beri var olan bir müessese olmasına rağmen 7101 sayılı Kanun kapsamında yapılan değişiklikler ile daha kolay ve uygulanabilir hale getirilmiştir.

15.03.2018 tarih ve 30361 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan ve yayımı tarihinde yürürlüğe giren söz konusu düzenleme ile, sermaye şirketleri ve kooperatiflerin (yazımızın ileriki bölümlerinde ayrı ayrı veya birlikte "borçlular" olarak anılacaktır), borçlarının bir plan dahilinde ve alacaklılarla uzlaşma yoluyla yeniden yapılandırılması, bu sayede muhtemel bir iflastan kurtarılması amaçlanmaktadır.

Bu yazımızda, İcra ve İflas Kanunu'nun 285 ila 309'uncu maddeleri arasında yer verilen konkordato uygulamasına ilişkin olarak, borçlu firmalara sağladığı imkanlar, konkordato türleri, başvuru ve uygulama süreci, geçici mühlet, kesin mühlet ile borçlu firma ve alacaklılar açısından doğuracağı sonuçlar hakkında bilgi verilmeye çalışılacaktır.

Konkordato uygulamasının borçlu firmalara sağladığı imkanlar nelerdir?

Konkordato uygulaması borçlarını, vadesi geldiği hâlde ödeyemeyen veya vadesinde ödeyememe tehlikesi altında bulunan borçlular için, vade verilmek veya tenzilat yapılmak suretiyle borçlarını ödeyebilme veya muhtemel bir iflastan kurtulmak için zaman kazanma imkanı vermektedir.

Bu sayede borçlular, alacaklıları ile anlaşmak ve bu anlaşmanın mahkeme tarafından onaylanması suretiyle borçlarını belli bir vade ve/veya tutar üzerinden ödeyebilme imkanı bulabilmektedir.

Konkordato talebinin onaylanması ile birlikte borçlu aleyhine 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'a göre yapılan takipler de dahil olmak üzere hiçbir takip yapılamamakta ve evvelce başlamış takipler durmaktadır. Ayrıca ihtiyatî tedbir ve ihtiyatî haciz kararları uygulanmamakta, bir takip muamelesi ile kesilebilen zaman aşımı ve hak düşüren müddetler işlememektedir.

Ancak aşağıda yer alan imtiyazlı alacaklar için haciz yoluyla takip yapılabilecektir. Bu alacaklar;

- İşçilerin, iş ilişkisine dayanan ve iflâsın açılmasından önceki bir yıl içinde tahakkuk etmiş ihbar ve kıdem tazminatları dahil alacakları ile iflâs nedeniyle iş ilişkisinin sona ermesi üzerine hak etmiş oldukları ihbar ve kıdem tazminatları,
- İşverenlerin, işçiler için yardım sandıkları veya sair yardım teşkilatı kurulması veya bunların yaşatılması maksadıyla meydana gelmiş ve tüzel kişilik kazanmış bulunan tesislere veya derneklere olan borçları,
- İflâsın açılmasından önceki son bir yıl içinde tahakkuk etmiş olan ve nakden ifası gereken aile hukukundan doğan her türlü nafaka alacakları.

Konkordato türleri nelerdir?

İcra ve İflas Kanunu'na göre konkordato türleri, **Adi Konkordato**, **İflâstan Sonra Konkordato** ve **Mal Varlığının Terki Suretiyle Konkordato** olmak üzere üç şekilde uygulanmaktadır.

Adi konkordato; iflas önleyici konkordato olarak da adlandırılan bu konkordato türünde borçlu, vade verilmek veya tenzilat yapılmak suretiyle borçlarını ödeyebilme veya muhtemel bir iflâstan kurtulmak için konkordato talep edebilmektedir. Uygulamada en çok başvuru konkordato türüdür.

İflâstan sonra konkordato; iflâsına hükmedilmiş olan bir borçlunun konkordato talep etmesi veya bu borçlunun alacaklılarından birinin konkordato işlemlerinin başlatılmasını istemesi halinde, iflâs idaresi, görüşüyle beraber müzakere edilmek üzere alacaklılara bu talebi bildirir. Konkordato talebinin alacaklılar tarafından kabul edildiği toplantının yapıldığı tarihten, konkordatonun mahkemece tasdik edildiği tarihe kadar geçen sürede müflisin mallarının paraya çevrilmesi azami 6 ay süreyle durur.

Mal varlığının terki suretiyle konkordato; Mal varlığının terki suretiyle konkordato ile alacaklılara, borçlunun malvarlığı üzerinde tasarruf etme veya bu malların tamamını ya da bir kısmını üçüncü kişiye devretme yetkisi verilmektedir. Bu konkordato uygulamasında alacaklılar haklarını konkordato tasfiye memurları ve alacaklılar kurulu aracılığıyla kullanırlar.

Uygulamada en çok başvuru konkordato türü olması nedeniyle yazımızın bundan sonraki bölümlerinde adi konkordato türüne ilişkin süreçler hakkında açıklamalara yer verilmiştir.

Konkordato başvurusu kimler tarafından nereye yapılmalıdır?

Konkordato talebi borçlular tarafından yapılabileceği gibi alacaklılar tarafından da yapılabilmektedir. Bu doğrultuda iflâs talebinde bulunabilecek her alacaklı, gerekçeli bir dilekçeyle, borçlu hakkında konkordato işlemlerinin başlatılmasını isteyebilir. Konkordato talebi asliye ticaret mahkemesine yapılmaktadır.

Yetkili ve görevli mahkeme;

- İflâsa tabi olan borçlular (tacirler) için, borçlunun muamele merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesidir. Merkezleri yurt dışında bulunan ticari işletmeler hakkında yetkili merci, Türkiye'deki şubenin bulunduğu, birden fazla şubenin bulunması halinde merkez şubenin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesidir.
- İflâsa tabi olmayan borçlular (tacir olmayan gerçek kişiler) için yerleşim yerindeki asliye ticaret mahkemesidir.¹

¹ 7101 sayılı Kanun ile yapılan düzenleme sonrasında tacirlerle birlikte tacir olmayan gerçek kişilerin de konkordato başvurusu yapmasının önü açılmıştır. Bu yazıda tacirlere yönelik uygulamalar ele alınmıştır.

Konkordato talebine eklenecek belgeler nelerdir?

Konkordato talebinde bulunan borçluların, aşağıdaki belgeleri konkordato talebine eklemesi gerekmektedir.

• **Konkordato ön projesi;** Bu proje, borçlunun borçlarını hangi oranda veya vadede ödeyeceğini, bu kapsamda alacaklıların alacaklarından hangi oranda vazgeçmiş olacaklarını, ödemelerin yapılması için borçlunun mevcut mallarını satıp satmayacağını, borçlunun faaliyetine devam edebilmesi ve alacaklılara ödemelerini yapabilmesi için gerekli malî kaynağın ne şekilde sağlanacağına ilişkin bilgileri içermelidir.

• **Borçlunun mal varlığının durumunu gösterir belgeler;** bilanço, gelir tablosu, nakit akım tablosu, hem işletmenin devamlılığı esasına göre hem de aktiflerin muhtemel satış fiyatları üzerinden hazırlanan ara bilançolar, ticari defterlerin açılış ve kapanış tasdikleri ile elektronik ortamda oluşturulan defterlere ilişkin e-defter berat bilgileri, borçlunun malî durumunu açıklayıcı diğer bilgi ve belgeler, maddi ve maddi olmayan duran varlıklara ait olup defter değerlerini içeren listeler, tüm alacak ve borçları vadeleri ile birlikte gösteren liste ve belgeler.

• **Alacaklıları, alacak miktarlarını ve alacaklıların imtiyaz durumunu gösteren liste.**

• **Alacaklılara yapılacak ödemelere ait karşılaştırmalı tablo;** Bu tabloda, konkordato ön projesinde yer alan teklife göre alacaklıların eline geçmesi öngörülen miktar ile borçlunun iflâsı hâlinde alacaklıların eline geçebilecek muhtemel miktar karşılaştırmalı olarak gösterilecektir.

• **Yetkili bağımsız denetim kuruluşu tarafından hazırlanan finansal analiz raporları;** Bu raporlar konkordato ön projesinde yer alan teklifin gerçekleşmesinin kuvvetle muhtemel

olduğunu gösteren verileri ve bunlara ilişkin dayanakları içermelidir. Konkordato talebi ekinde sunulan malî tabloların tarihi, başvuru tarihinden en fazla kırk beş gün öncesine ait olabilecektir.

Başvuru sonrası konkordato sürecinin işleyişi ne şekilde gerçekleşir?

Konkordato talebi üzerine mahkeme, başvuru için gerekli belgeleri inceledikten sonra geçici mühlet kararı vererek borçlunun mal varlığının muhafazası için gerekli gördüğü tedbirleri alır ve sürecin takibi amacıyla geçici konkordato komiseri atar. Alacaklı sayısı ve alacak miktarı dikkate alınarak gerektiğinde üç komiser de görevlendirilebilir. Geçici mühlet süresi üç ay olup bu süre borçlunun veya geçici komiserin talebi üzerine azami 2 ay daha uzatılabilir. Geçici mühlet kararı mahkeme tarafından, ticaret sicili gazetesinde ve Basın-İlan Kurumu'nun resmî ilân portalında ilân olunur ve tapu, ticaret sicili, vergi dairesi, gümrük müdürlükleri ile Türkiye Bankalar Birliği, Sermaye Piyasası Kurulu, sanayi ve ticaret odaları, borsalar, vb. resmi kurumlara bildirilir.

Alacaklılar, ilândan itibaren yedi günlük kesin süre içinde dilekçeyle itiraz ederek konkordato mühleti verilmesini gerektiren bir hâl bulunmadığını delilleriyle birlikte ileri sürebilir ve mahkemeden konkordato talebinin reddini isteyebilirler.

Mahkeme, borçluyu ve varsa konkordato talep eden alacaklıyı duruşmaya davet ederek, geçici komiser raporu ve gerekirse geçici komiser beyanları doğrultusunda değerlendirmesini yapar ve kesin mühlet hakkındaki kararını geçici mühlet



süresi içinde verir. Mahkeme yapacağı değerlendirmede, itiraz eden alacaklıların dilekçelerinde ileri sürdükleri itiraz sebeplerini de dikkate alır.

Konkordatonun başarıya ulaşmasının mümkün olduğunun anlaşılması hâlinde borçluya bir yıllık kesin mühlet verilir.

Bu süre zarfında geçici komiserler görevine devam eder. Mahkeme tarafından gerekirse alacaklılar kurulu oluşturulabilir. Alacaklılar kurulu, komiserin faaliyetlerine nezaret eder, komisere tavsiyelerde bulunabilir ve kanunun öngördüğü hâllerde mahkemeye görüş bildirir. Alacaklılar kurulu komiserin faaliyetlerini yeterli bulmazsa, mahkemeden komiserin değiştirilmesini gerekçeli bir raporla isteyebilir.

Konkordato talebi ile amaçlanan iyileşmenin, kesin mühletin sona ermesinden önce gerçekleştiğinin komi-

serin yazılı raporuyla mahkemeye bildirilmesi üzerine mahkemece resen, kesin mühletin kaldırılarak konkordato talebinin reddine karar verilebilir.

Kesin mühletin verilmesinden sonra;

- Borçlunun malvarlığının korunması için iflâsın açılmasının gerekli olması,
- Konkordatonun başarıya ulaşamayacağıının anlaşılması,
- Borçlunun, konkordato hükümlerine aykırı davranması veya komiserin talimatlarına uymaması,
- Borca batık olduğu anlaşılan bir sermaye şirketi veya kooperatifin, konkordato talebinden feragat etmesi

halinde komiserin yazılı raporu üzerine mahkeme kesin mühleti kaldırarak konkordato talebinin reddine ve borçlunun iflâsına resen karar verilebilir.

Alacaklılar, komiser tarafından yapı-

alacak ilânla, ilân tarihinden itibaren on beş gün içinde alacaklarını bildirmeye davet olunur. Komiser, borçluyu iddia olunan alacaklar hakkında açıklamada bulunmaya davet eder. Komiser, alacakların gerçek olup olmadığı hakkında borçlunun defterleri ve belgeleri üzerinde gerekli incelemeleri yapar ve sonuçları raporda belirtir.

Konkordato projesinin hazırlanması, alacakların bildirilmesi ve bunlarla ilgili incelemeler tamamlandıktan sonra yapılacak ilânla alacaklılar, konkordato projesini müzakere etmek üzere toplantıya davet edilir. Komiser alacaklılar toplantısına başkanlık eder ve borçlunun durumu hakkında bir rapor verir. Borçlu gerekli açıklamaları yapmak üzere toplantıda hazır bulunmaya mecburdur.

Konkordato projesi;

- Kaydedilmiş olan alacaklıların ve alacakların yarısını veya

- Kaydedilmiş olan alacaklıların dörtte birini ve alacakların üçte ikisini,

aşan bir çoğunluk tarafından imza edilmiş ise kabul edilmiş sayılır.

Oylamada sadece konkordato projesinden etkilenen alacaklılar oy kullanabilecektir. Mahkeme, komiser raporu ve gerekli diğer belgeler üzerinde incelemelerini yaparak kesin mühlet süresi içerisinde konkordatonun tasdik edilip edilmemesine ilişkin kararını verir. Mahkeme kesin mühlet süresi içerisinde karar veremez ise mühlet süresini azami 6 ay daha uzatabilir.

Konkordato süreç şeması:



Konkordatonun tasdiki için gerekli şartlar nelerdir?

Konkordato projesinin mahkeme tarafından tasdiki aşağıdaki şartların gerçekleşmesine bağlıdır;

- Teklif edilen tutarın, borçlunun iflâsı hâlinde alacaklıların eline geçebilecek muhtemel miktardan fazla olacağına anlaşılması.
- Teklif edilen tutarın borçlunun kaynakları ile orantılı olması.
- Konkordato projesinin kaydedilmiş olan alacaklıların ve alacakların yarısını veya kaydedilmiş olan alacaklıların dörtte birini ve alacakların üçte ikisini aşan bir çoğunlukla kabul edilmiş bulunması.
- İmtiyazlı alacaklıların alacaklarının tam olarak ödenmesinin ve mühlet içinde komiserin izniyle akdedilmiş borçların ifasının, alacaklı bundan açıkça vazgeçmedikçe yeterli teminata bağlanmış olması.
- Konkordatonun tasdikinin gerektirdiği yargılama giderleri ile konkordatonun tasdiki durumunda alacaklılara ödenmesi kararlaştırılan para üzerinden alınması gereken harcın, tasdik kararından önce, borçlu tarafından mahkeme veznesine depo edilmiş olması.

Konkordato kararının tasdik edilip edilmemesinin alacaklı ve borçlu firma açısından sonuçları nelerdir?

Konkordatonun tasdiki kararında alacaklıların hangi ölçüde alacaklarından vazgeçtiği ve borçlunun borçlarını hangi takvim çerçevesinde ödeyeceği belirtilir. Kararda, tasdik edilen konkordatonun yerine getirilmesini sağlamak için bir kayyum tayin edilebilir. Bu takdirde kayyum, borçlunun işletmesinin durumu ve proje uyarınca borçlarını ödeme kabiliyetini muhafaza edip etmediği konusunda iki ayda bir tasdik kararını veren mahkemeye rapor verir. Alacaklılar bu raporu inceleyebilirler. Tasdik kararı mahkemece ilân olunur ve ilgili yerleri bildirilir.

Konkordato tasdik edilmezse mahkeme konkordato talebinin reddine karar verir ve bu karar ilân edilerek ilgili yerlere bildirilir. Borçlunun tacir olması ve doğrudan doğruya iflâs sebeplerinden birinin mevcut olması hâlinde mahkeme, borçlunun iflâsına resen karar verir.

Onaylanan konkordato projesi kapsamında tahsilinden vazgeçilen alacaklar, Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre alacaklı firmalar tarafından değersiz alacak olarak kayda alınabilir ancak tahsilinden vazgeçilmeyen tutarlar için şüpheli ticari alacak karşılığı ayrılmayacaktır.



Konkordato talebi esnasında ödenecek ücretler nelerdir?

Konkordato talebinde bulunanların, “Konkordato Gider Avansı” olarak aşağıdaki tutarları ödemesi gerekmektedir.

Tebliğat gideri	Konkordato talep edilirken bildirilen alacaklı sayısının üç katı tutarında
Ticaret Sicili Gazetesi ilan bedeli (7 adet ilan bedelinin asgari tutarı)	550,00 TL
Basın-İlan Kurumu resmi ilan portalı ilan bedeli	Resmi ilan fiyat tarifesinde belirlenen yedi adet ilan bedelinin asgari tutarı
İlgili kurum ve kuruluşlara yapılacak bildirimlere ilişkin posta ücreti	50 adet iadeli taahhütlü posta ücreti
Bilirkişi ücreti	Bir bilirkişi için Bilirkişi Ücret Tarifesi’nde belirlenen ücretin üç katı tutarı
Konkordato komiseri ücreti	Asgari 1.000,00 Türk Lirası üzerinden hesaplanan beş aylık ücret tutarı
Diğer iş ve işlemlere ait giderler	300,00 TL
İflas gideri (iflasa tabi olanlar için)	15.000,00 TL

Tarifeye göre yatırılmış gider avansının yeterli olmadığı yargılama sırasında anlaşılır ise eksik kalan kısmın tamamlanması gerekecektir. Ayrıca yukarıda yer verilen ücretlere ilave olarak konkordato ön projesinin ve finansal analiz raporlarının hazırlanması konusunda hukuk müşavirleri ve bağımsız denetim firmalarından alınacak hizmetlere ilişkin bedellerin de dikkate alınması gerekecektir.

Gider avansının kullanılmayan kısmı hükmün kesinleşmesinden sonra talep edilmesi halinde iade alınabilecektir.

Konkordato uygulamasına ilişkin İİK’da yapılmakta olan yeni düzenlemeler;

Türkiye Büyük Millet Meclisi’nde kabul edilen ancak yazımının hazırlandığı tarih itibari ile henüz yayınlanmamış olan 7155 sayılı “Abonelik Sözleşmesinden Kaynaklanan Para Alacaklarına İlişkin Takibin Başlatılması Usulü Hakkında Kanun” kapsamında 2004 sayılı İİK’nun konkordatoya ilişkin hükümlerinde yeni düzenlemeler yapılmıştır.

Bu kapsamda, konkordato talebine eklenecek belgeler arasındaki finansal analiz raporu, güvence veren denetim raporu olarak değiştirilerek bu raporu hazırlayacak bağımsız denetim kuruluşları ile raporun standardı konusunda uygulamada yaşanan sorunları çözecek mahiyette düzenlemeler yapılmıştır. Yine uygulamada konkordato komiserinin görevlendirilme metodundan kaynaklı sorunların çözümü amacıyla ilgili maddelerde değişiklik yapılmıştır.

Bu doğrultuda konkordato konusunda bir işlem başlatmadan önce yapılan son değişikliklerin de dikkate alınmasında yarar vardır.

ABD Yüksek Mahkemesi'nden e-ticaret şirketlerini üzen karar

“ABD Yüksek Mahkemesi'nin aldığı karar sonucu artık internet üzerinden yapılan alışverişlerden satış vergisi toplanabilecek.”

21 Haziran 2018 tarihinde Güney Dakota Eyaleti'nin Wayfair isimli e-ticaret firmasına karşı açtığı davada, artık eyaletin yetki sınırları içinde bir şirketin fiziksel varlığı bulunmasa da, o eyalete herhangi bir satış yapıyor ise, firmayı vergi toplamak zorunda bırakacak bir karar alındı.

Bu karar ile, 1992'de Quill isimli firma ile Kuzey Dakota Eyaleti'nin karşılaştığı davada, ABD Yüksek Mahkemesi'nin, şirketin fiziksel varlığı bulunma zorunluluğu ile ilgili verdiği karar bozulmuş oldu. Yani artık internette yapılan alışverişlerden yerel yönetim ve eyaletler satış vergisi tahsil edebilecekler.

Önceki karar ile internet üzerinden satış yaparak vergiden muaf olmuş birçok firma yeni karar ile satış vergisi mükellefiyeti kapsamına girmiş oldu. E-ticaretteki satış vergisi alınmaması probleminin haksız rekabete sebebiyet verdiğini dile getiren lokal şirketler tarafından ise bu karar memnuniyetle karşılandı. Giderek rekabet etmekte zorlanan bu geleneksel fir-

malar için artık rekabete daha eşitleyici bir düzenleyici karar getirilmiş oldu.

ABD eyalet ve yerel yönetimleri için ise bu kararın anlamı yeni vergi kaynağı yaratılmış olmasıdır. Bu yeni durumla, ABD'de fiziksel varlıkları bulunmayan e-ticaret siteleri, herhangi bir vergisel yaptırımla karşılaşmamak için, satışlarının takibini yapacak ve ödenecek satış vergisini hesaplayacak bir sistem edinmeleri ve satışlarını kontrol etmeleri, altyapılarını buna göre hazırlamaları gerekmektedir.

ABD'deki vergi düzenlemelerine göre, daha küçük çaplı işletmeleri, firmaları, daha az miktarda satış yapanları vergiden muaf tutmak için bazı önlemler de alınmıştır. Güney Dakota Eyaleti'nde yapılan satışlardan elde edilen brüt geliri 100,000 doları aşmayanlar veya 200'den az farklı satış işlemi yapanlar bu vergiden muaf tutulacaklar.

ABD'de birçok eyalette Güney Dakota Eyaleti'ne benzer nitelikte yasalar



bulunmaktadır. Bu nitelikte yasalar bulunmayan eyaletlerde de bu veya buna benzer yasaların gelecekte uygulanmaya başlanması beklenmektedir.

Sonuç olarak ABD'ye satış yapan e-ticaret firmalarımızın satış vergileri anlamında dikkat etmesi gereken önemli bir düzenleme yürürlüğe girmiştir. Bu kapsamda e-ticaret firmalarımızın süreçte problemlerle karşılaşmalarını adına uyum gereksinimlerini gözden geçirmelerinde fayda görülmektedir. Dolaylı vergi yükümlülüklerini arttıran bu kararın, Güney Dakota Eyaleti'ndeki yeni vergi düzenlemeleri göz önünde bulundurularak değerlendirilmesi gerekmektedir.

Bu kararın gelecekte bütün ABD eyaletlerine yapılan satışlarda uygulama alanı bulabileceği de sürpriz olmayacağı için mükelleflerimizin bu konuda dikkatli olmalarını ve gelecek planlamalarını bu çerçevede güncellemelerini önermekteyiz.





İhracatın finansmanı ve devlet destekleri



- Esin Açıkgöz
Yönetim Danışmanlığı
Hizmetleri Başkanı

“Firmalar, finansman stratejileri doğrultusunda belirledikleri farklı araçlarla firmaya fon girişi sağlayabilirler. Fon temininin sağlanması; doğrudan sermayedarların özsermayeyi artırması, **girişim ve yatırım fonu (private equity/venture capital) temini, toplu fonlama (crowd-funding) ve halka arzla mümkün olabilmektedir.**”

Güncel makro-ekonomik veriler ve hâlihazırda yaşanan likidite sıkıntısı dikkate alındığında, sermayedarların özsermaye artışı sağlamanın ya da yatırım fonlarının yeni firmalara yatırım iştahının bugünlerde çok yüksek olmadığını söylemek yanlış olmayacaktır. Toplu fonlama ise (crowd-funding, bu konuyu sonraki yazılarımızda ele alacağız) özellikle gelişmiş ülkelerde web tabanlı olarak yapılan ve bir ürün ya da proje özelinde kullanılan bir fon temini yöntemidir.

Firmalara bir kaynaktan daha finansman girişi mümkün ki bu da devletin bütçesi dahilinde vermekte olduğu devlet destekleridir. Yatırımın desteklenmesinden, Ar-Ge faaliyetlerine, ihracatı temel alan hibelerden, KOBİ'lerin kalkındırılmasına kadar geniş bir yelpazede bu teşviklerden bahsedebiliriz. Bu yazı, ihracat yapan ya da ihracat yapmak üzere hazırlık içerisinde bulunan firmalara verilen devlet desteklerini konu almaktadır.

Günümüzde ülkemizdeki firmalar müş-

teri ve hizmet çeşitliliğini artırdığı, kaliteli ve tasarımı farklı ürünlere yatırım yapabildiği ve bu ürünleri ihraç edebildiği sürece var olabilmektedir. Özellikle Türk Lirası'nın Dolar ve Euro karşısındaki değer kaybıyla birlikte, şayet girdi temini ithalat yoluyla yapılmıyorsa, ürünlerimizin uluslararası piyasada rekabetçiliğinin artması nedeniyle, ihracat, firmalar açısından daha cazip hale gelmektedir.

Türkiye'de 2018 yılı itibariyle yapılan 168,1 milyar dolarlık tarihi rekor seviyesindeki ihracat yaklaşık 71 bin ihracatçı firma tarafından yapılmıştır. Dünya ticaretinden ülkemizin ihracatının aldığı pay binde 89 seviyesindedir. Bu oranın Türkiye gibi güçlü ihracat hedefleri olan bir ülke için daha yüksek seviyelere çekilmesi hükümetin öncelikleri arasında yer almaktadır. Bu durum, özellikle tasarım, kalite ve markalı ihracat yapan firmalara genel bütçeden ayrılan payın artırılması sonucunu doğurmaktadır.

Bu kapsamda, firmalara verilen ihracat desteklerini firmaların olguluk seviyeleri ve verilen desteklerin içeriğine göre 3 gruba ayırabiliriz:

• **İlk grupta**, ihracat yapmayı hedefleyen firmaların ihracata hazırlık aşamasında ihtiyaç duyduğu destekler bulunmaktadır. Bu desteklerle, firmanın pazara girmek üzere pazarın araştırılmak üzere ziyaret edilmesi ve fuarlar aracılığıyla pazardaki oyuncuların öğrenilmesi, daha sonraki aşamada ise pazara ilişkin detayların incelendiği pazar araştırması raporlarının hazırlanması mümkündür. Pazara girmeye karar verilmesinin akabinde o pazarda geçerli kalite ve sertifikasyon belgeleri gibi pazara giriş belgeleri de teşvike konu edilebilmektedir. Sektörel olarak düzenlenen alım heyetleri ve ticaret heyetleri ile e-ticaret sitelerine üyelik bedelleri de ayrıca desteklenen faaliyetler arasında yer almaktadır.

• **İkinci grupta**, ihracat yaptığı ülkeye penetrasyonu sağlamış ve bu ülkede operasyonlarını belirli bir aşamaya kadar taşımış şirketlere verilen destekler yer almaktadır. Yurt dışında ofis, depo, showroom gibi birimleri bulunan, bu ülkelerde tanıtım faaliyetleri gerçekleştiren, tasarımlarını yurt dışındaki müşterilerine satabilen ve dolayısıyla firmasında Türk ya da yabancı uyruklu tasarımcı istihdam eden şirketlerin faaliyetleri farklı destek kalemleri ile teşvik edilmektedir. Ayrıca, yatay ya da dikey entegrasyon operasyonel modeli de gözetilerek sektöründeki diğer firmalarla bir araya gelen firmaların kümeleme modeliyle birlikte gerçekleştirdikleri danışmanlık, pazara giriş ve eğitim faaliyetleri de bu grubun destekleri arasında bulunmaktadır. Bunlara ilaveten, şayet firma küresel ölçekte bir firma/markaya ara malı tedariki sağlıyorsa bu durumda yine farklı destek unsurlarının devrede olduğunu görmekteyiz.

• **Üçüncü ve son gruptaki** destekler ise, kurumsallaşma, tasarımdaki farklılığı, marka bilinirliği ve ihracat potansiyeli gibi alanlarda belirli bir olgunluk seviyesine ulaşmış şirketleri hedeflemektedir. Firmaların tasarım ve markalaşma faaliyetlerinin desteklenmesi üzerine kurgulanan bu teşviklerle gerek yurt içinde gerekse yurt dışındaki operasyonların finanse edilmesi hedeflenmektedir.

- Mal ve hizmet sektörlerinde pek çok alt sektöre ulaşmayı başarmış Turquality Projesi kapsamında firmanın yurt dışındaki birimleri, sponsorluklar dahil olmak üzere tanıtım faaliyetleri, markalaşmaya dönük aktiviteleri, satın alınan danışmanlık hizmetleri ile kalitelendirme ve sertifikasyon belgelerine ilişkin yapılan harcamalar belirlenmiş oranlarda desteklenmektedir.

- Tasarım desteklerinde ise firmalardaki tasarım ikliminin ve kültürünün oluşturulmasının cesaretlendirilmesi üzerine kurulmuş bir sistem mevcuttur. Dolayısıyla tasarım ve Ar-Ge kültürünün esas alındığı firmaların tasarım faaliyetlerine ilişkin harcamalarının belirli oranlarda teşviki mümkün bulunmaktadır.

Sonuç olarak, farklı finansman modelleri söz konusu olmakla birlikte, özellikle likidite sıkıntısının ciddi boyutlarda yaşandığı bugünlerde, sektöründeki rakiplerinden farklılaşmaya çalışan firmaların, ihracata, tasarıma, markalaşmaya, küresel oyuncu olma ya yönelik olarak devletin sunduğu imkanlardan azami derecede faydalanması gerek firmaların rekabetçiliklerini artırabilmeleri ve gerekse firmaya fon temin edilebilmesi bakımından büyük önem arz etmektedir.



UFRS 9

Finansal Araçlar Standardı'na genel bakış



- Jale Akkaş
Partner
Bağımsız Denetim Hizmetleri

UMS 39'un yerini alan ve 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren yürürlüğe giren yeni finansal araçlar standardı ne gibi değişiklikler getirmektedir?

UFRS/TFRS 9, Finansal Araçlar Standardı Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS) ve Türkiye Finansal Raporlama Standartları'na (TFRS) göre raporlama yapan tüm işletmeleri, özellikle finansal kuruluşları ilgilendirmektedir. Finansal varlık ve yükümlülüklerin sınıflandırılması ve ölçümü ile riskten korunma muhasebesine ilişkin yeni hükümler ve beklenen kredi zararlarına dayalı yeni değer düşüklüğü modelini içermektedir. Finansal tablo kullanıcılarına işletmenin gelecekteki nakit akışlarının tutarını, zamanlamasını ve belirsizliğini değerlendirebilmeleri için ihtiyaca uygun ve faydalı bilgiyi sunulması amacıyla finansal varlıklara ve finansal yükümlülüklerle ilişkin finansal raporlama ilkelerini belirlemektedir. Standardın getirdiği yönetim modeli yaklaşımında finansal varlıklar yönetimin bakış açısını yansıtan kategorilerde sınıflandırılacaktır. 31 Aralık 2018 tarihi itibarıyla UFRS'ye uygun olarak hazırlanacak finansal tablolarda, finansal tablo dipnotları

yeni veya düzeltilmiş açıklamaları içerecek şekilde sunulacaktır.

UFRS uygulayan işletmeler 31 Aralık 2018 tarihli finansal tablolarında UMS 39 yerine UFRS 9'da yer alan değer düşüklüğü hükümlerini uygulayacaklardır. Bu Standart ile finansal araçların sınıflandırılma ve ölçüm kriterlerinde önemli değişiklikler olmuştur. En önemli noktalardan biri, UMS39'a göre değer düşüklüğünün meydana geldiğine dair objektif kanıtın mevcut olması halinde finansal araç üzerinden kredi riski karşılığı ayrılmakta iken, UFRS 9 gereği geleceğe yönelik beklenen zarar modeli oluşturularak beklenen zarar karşılıkları ayrılacaktır. UFRS 9, 2008'deki finans krizinden sonra finansal araçlar standartlarının ihtiyaca tam olarak cevap vermemesinden yola çıkılarak farklı aşamalarda hazırlanmıştır.

Sınıflandırma ve ölçme

UFRS 9 finansal varlık ve yükümlülüklerinin sınıflandırılma, ölçülme, bilanço dışına alınma ve korunma muhasebesi kriterlerine rehberlik etmektedir. UFRS 9'un riskten korunma muhasebesinin riskten korunma yöntemleri ile birebir ilişkisi nedeniyle riskten korunma muhasebesini işletmenin risk yönetim faaliyetiyle daha uyumlu bir şekilde düzenlenmesi amaçlanmıştır.

UFRS 9 ile getirilen en önemli değişiklik sınıflandırma ve ölçme kriterleridir. UFRS 9'a göre finansal araçlar 3 farklı grupta sınıflandırılmaktadır:

1) İtfa edilmiş maliyeti üzerinden ölçülen finansal varlıklar: Bu kategori sözleşmeye bağlı nakit akışları ana para ve faiz ödemelerinden oluşan ve yönetim modeli tahsilat amaçlı tutulan finansal varlıklar için uygulanır.

2) Gerçeğe uygun değer değişimi diğer kapsamlı gelire yansıtılarak ölçülen finansal varlıklar: Bu kategori sözleşmeye bağlı nakit akışları ana para ve faizden oluşan ve yönetim modeli nakit tahsilat ve satış olan finansal varlıklara uygulanır.

3) Gerçeğe uygun değer değişimi kar zarara yansıtılarak ölçülen finansal

varlıklar: Bu kategori diğer iki kategori dışında kalan finansal varlıklar ve diğer özkaynak araçları için kullanılır.

Finansal varlıklar, bunlarla ilgili hedeflere ulaşılması ve yönetimi için kullanılan yönetim modelleri ile finansal varlığın sözleşmenin yol açtığı nakit akışlarının özellikleri dikkate alınarak sınıflandırılmaktadır.

Yönetim modeli testi

Finansal varlıkların sınıflandırılmasına ilişkin yönetim modeli anlayışı getirilmiştir. Finansal varlıkların yönetimi için işletmenin kullandığı iş modeli finansal varlıkların yönetiliş şekli ile sözleşmenin yol açtığı nakit akışları ile finansal varlığın satışından elde edilen nakit akışlar veya her ikisinden elde edilen nakit akışlardan sağlanacak olmasına bağlıdır.

İşletmenin iş modeli, belirli bir yönetim amacına ulaşılması için finansal varlık gruplarının birlikte nasıl yönetildiğini gösteren bir düzeyde belirlenecektir.

İşletmenin iş modeli, nakit akışı oluşturmak amacıyla finansal varlıkların ne şekilde yönetildiğini içerir. İş modeli nakit akışlarının, sözleşmeye bağlı nakit akışlarının tahsilatından mı, finansal varlıkların satışından mı ya da her ikisinden mi kaynaklanacağını belirler.

Buna göre belli başlı iki iş modeli belirlenmiştir. Bu iki iş modeli dışında kalan finansal varlıklar gerçeğe uygun değer değişimi kar zarara yansıtılarak ölçülür.

a) Hedefi finansal varlığın sözleşmeye bağlı nakit akışlarını tahsil etmek olanlara ilişkin iş modeli.

b) Hedefi finansal varlığın sözleşmeye bağlı nakit akışlarını tahsil etmek ve finansal varlığı satmak olan iş modeli.

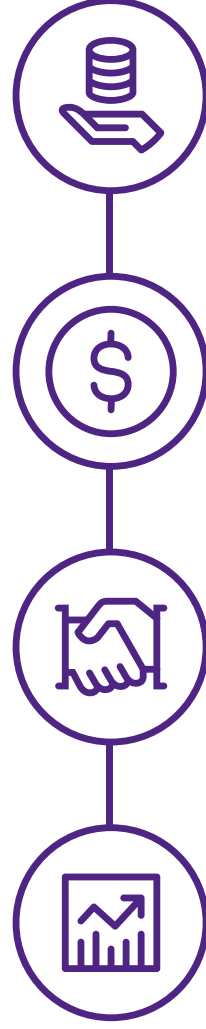
Nakit akış testi

Finansal varlıkların itfa edilmiş maliyet veya gerçeğe uygun değer değişimi diğer kapsamlı gelire yansıtılarak ölçülüp sınıflandırılmasını etkileyen ikinci şart nakit akışların sadece ana para ve faizden oluşması testidir. Bu testin uygulanması açısından anpara finansal varlığın ilk defa finansal tablolara alınması sırasındaki gerçeğe uygun değeridir. Faiz ise aşağıdaki bileşenlerden oluşur:

- a) Paranın zaman değeri
- b) Anapara bakiyesi ile ilişkili kredi riski
- c) Borçlanma ile ilgili diğer temel riskler ve maliyetler
- d) Brüt kâr marjı

Sözleşmeye bağlı nakit akışlar sadece anapara ve faizden oluşan nakit akışların şartları temel borçlanma sözleşmesinden kaynaklanır. Finansal varlıkların yönetimi için işletmenin kullandığı iş modeli, amaca ulaşmak için işletmenin gerçekleştirdiği faaliyetlerle izlenebilir. Bu modele ilişkin kanıtlar çeşitli olabilir.

- a) İş modeli ve iş modeli kapsamında elde tutulan finansal varlıkların performanslarının işletmenin kilit yönetici personeline nasıl raporlandığı;
- b) İş modeli ve iş modeli kapsamında elde tutulan finansal varlıkların performansını etkileyen riskler ve özellikle bu risklerin yönetim şekli;
- c) İşletme yöneticilerine verilen ilave ödemelerin nasıl belirlendiği (örneğin, ilave ödemelerin yönetilen varlıkların gerçeğe uygun değerine göre mi yoksa tahsil edilen sözleşmeye bağlı nakit akışlarına göre mi belirlendiği gibi.



Finansal yükümlülüklerin ölçme ve sınıflandırılmasında yapılan değişiklikler

UMS 39 kapsamında yer alan finansal yükümlülüklerin muhasebeleştirme kriterlerinin çoğu UFRS 9'a taşınmıştır. Finansal yükümlülükler bazı istisnalar haricinde itfa edilmiş maliyet üzerinden ölçülür. Gerçeğe uygun değer değişimi kâr veya zarara yansıtılan finansal yükümlülükler, türev ürünler de dâhil olmak üzere, sonraki muhasebeleştirmede gerçeğe uygun değerinden ölçülür.

UFRS 9 kapsamında bir işletme ihtiyaca uygunluk sağlamak maksadıyla bir finansal yükümlülüğü ilk defa

finansal tablolara alma sırasında geri dönülemez bir şekilde gerçeğe uygun değer değişimi kâr veya zarara yansıtılarak ölçülen olarak tanımlayabilir.

İşletmenin gerçeğe uygun değer opsiyonu kullandığı durumlara ilişkin işletmenin kendi riskine ilişkin hususlarda değişiklikler yapılmıştır. Bir işletme finansal yükümlülüklerini gerçeğe uygun değer üzerinden ölçmeyi seçtiğinde, kredi riskinden kaynaklanan gerçeğe uygun değer değişimleri diğer kapsamlı gelir tablosunda muhasebeleştirilecektir. Gerçeğe uygun değer üzerinden ölçülen yükümlülüklerin (gerçeğe uygun değer opsiyonu kullanılanlar hariç) tüm gerçeğe uygun değer farkları kâr zarara yansıtılmaya devam edecektir. Gerçeğe uygun değer opsiyonu kullanılarak muhasebeleştirilen diğer finansal yükümlülükler bilançodan çıkarıldıklarında kapsamlı gelir tablosunda oluşan gerçeğe uygun değer farkları gelir tablosuna yansıtılmayıp özkaynak hesaplarında tutulur.

UFRS 9 kuralları gereği halka açık bir piyasada işlem görmeyen bir sermaye aracının teslimi ile tamamlanması öngörülen türev araçlardan kaynaklanan yükümlülüklerinin de gerçeğe uygun değer üzerinden muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. UMS39'a göre söz konusu türev işlemlerin yol açtığı yükümlülükler güvenli bir şekilde ölçülemediğinde maliyet değeri ile ölçülmesi gerekiyordu. UFRS/TFRS 9 ile bu durum değişmiştir.

Kayıttan düşme

Kayıttan düşme, finansal varlığa ilişkin teminatın durumu da değerlendirilmek kaydıyla, finansal varlığın tamamı veya bir kısmı ile ilgili olabilir. Örnek olarak, işletme finansal varlığa ilişkin teminatı uygulamaya koymayı planlamakta ve teminattan finansal varlığın % 40'dan daha azını geri

kazanmayı beklemektedir. İşletmenin söz konusu finansal varlıktan daha fazla bir nakit akışı geri kazanmaya yönelik makul bir beklentisi bulunmaması durumunda, finansal varlığın geri kalan %60'ı kayıttan düşülür.

Değer düşüklüğü

Finansal varlıklar için değer düşüklüğü ayrılmasında UMS 39 ile UFRS 9 arasındaki en çarpıcı fark UFRS 9'un finansal varlıklara ilişkin değer düşüklüğü ayrılmasında beklenen zarar karşılığı ilkesini esas almasıdır. UMS 39 uyarınca ayrılan değer düşüklüğü karşılıkları beklenen zararlar için karşılık ayrılmasını içermediğinden değer düşüklüğü karşılıklarının gecikmeli olarak ayrılması söz konusu idi. UFRS 9 uyarınca ayrılacak değer düşüklüğü karşılıkları geleceğe yönelik finansal bilgi ve modelleme kullanılmasını gerektirmektedir. Geleceğe yönelik bilgi yaklaşımında ilk kayda alınmadan sonra kredi riskinde önemli bir bozulma görülme-yen finansal araçlar ile ilk kayda alınmadan sonra kredi riskinde önemli bir bozulma görülen finansal araçlar arasında ayırım yapılmalıdır.

İlk kayda alınmadan sonra kredi riskinde önemli bir bozulma gözlemlenmeyen finansal araçlar için 12 aylık beklenen zararlar karşılığı ayrılır. İlk kayda alınmadan sonra kredi riskinde önemli bir bozulma görülen finansal araçlar için ise ömür boyu beklenen kredi zararlarının finansal tablolara alınmasının gerekip gerekmediğine ilişkin değerlendirme yapılır. Modelin üçüncü aşamasında ise ilk kayda alınmadan sonra temerrüde uğramış olan finansal araçlar için faiz ilgili varlığın itfa edilmiş değeri (değer düşüklüğü karşılığı düşüldükten sonra) üzerinden hesaplanır.

Beklenen zararlar karşılığı

1. Aşama	2. Aşama	3. Aşama
<p>a) İlk kayda alınmadan sonra kredi riskinde ciddi bir bozulma olmayan veya raporlama tarihinde düşük kredi riskine sahip finansal varlıklar</p> <p>b) Bu varlıklar için 12 aylık beklenen zarar karşılığı ayrılır.</p> <p>c) Bu varlıklar için faiz getirisi varlığın brüt taşınan defter değeri üzerinden hesaplanır.</p>	<p>a) İlk kayda alınmadan sonra kredi riskinde ciddi bir bozulma meydana gelen, ancak kredi riskindeki düşüşe ilişkin objektif kanıtı bulunmayan finansal varlıklar</p> <p>b) Bu varlıklar için ömür boyu beklenen zarar karşılığı ayrılır.</p> <p>c) Bu varlıklar için faiz getirisi varlığın brüt taşınan defter değeri üzerinden hesaplanır.</p>	<p>a) Kredi riskinde ciddi bir bozulma meydana gelen ve temerrüde düştüğüne dair objektif kanıtı mevcut olan finansal varlıklar</p> <p>b) Bu varlıklar için ömür boyu beklenen zarar karşılığı ayrılır.</p> <p>c) Bu varlıklar için faiz getirisi varlığın taşınan net defter değeri üzerinden (beklenen kredi zarar karşılığı düşüldükten sonra) hesaplanır.</p>



Beklenen zarar karşılığı modeli:

UFRS 9'da açıklanan kavramsal çerçeve, beklenen kredi zarar karşılığı modeli finansal varlıkların ilk kayda alınmadan nihai vadeye kadar takip edilmesini sağlayacaktır. Üç aşamadan oluşan modelin ilk aşaması finansal varlığın ilk kayda alınması ile başlar ve beklenen zarar karşılığı 12 aylık bir süre göz önünde bulundurularak tahmin edilerek ölçülür. İkinci aşama ilk kayda alınmadan sonra kredi riskinde ciddi artışlar oluşan finansal araçları içerir. Bu varlıklar için tahmini beklenen ömür boyu zarar karşılığı ayrılır. Üçüncü aşamadaki finansal varlıklarda objektif değer düşüklüğü meydana gelmiştir. Bu varlıklar şüpheli veya temerrüde düşmüş varlıklar olarak sınıflandırılıp tahmini beklenen zarar karşılığı ayrılır. UFRS 9 üçüncü aşamadaki değer düşüklüğünün tam bir tanımını yapmamakla birlikte, finansal güçlük, sözleşme şartlarının ihlali, iflas gibi bazı örneklere ışık tutmaktadır. Dolayısıyla kuruluşlar ilgili aşamaları saptamak ve aralardaki geçişler için politikalarını belirleyip, mevcut bilgi ve geleceğe yönelik ölçümlerden faydalanmalıdır.



Sonuç:

UFRS 9 Standardı'nın başta finans kurumları olmak üzere tüm kurumlar üzerinde önemli bir etkisi olacaktır. Finansal araçların kapsamı çok geniş olduğundan UFRS'ye göre raporlama yapan birçok işletme bu standardın kendisini ne şekilde etkilediğini değerlendirmelidir. UFRS 9'un etkin ve doğru bir şekilde uygulanması için mali işlerden sorumlu olan tarafların, hissedarların, denetçilerin sürece dahil olmaları, geleceğe yönelik modellerin validasyonu ve onaylaması için uzmanlarca gerçekleştirilecek çalışmaların planlanması önem taşımaktadır. Şirketler bu standarda geçiş için bilanço yapılarını çok iyi incelemeli ve bilançolarında yer alan finansal varlıklarının ne amaçla tutulduğuna dair yönetim modelini yazılı hale getirmelidir. Standardın içeriğinde tanımlanan finansal varlık kategorilerine göre ölçüm esaslarını belirlemelidir. Gerçeğe uygun değerleri belirlenen finansal varlıkların gerçeğe uygun değer değişimlerinin, standart hükümlerine göre gelir tablosunda, veya kapsamlı gelir tablosuna yansıtılacağına karar verilmelidir. Gelecekteki beklentilere göre beklenen zarar karşılığı ayrılması sebebiyle finansal araçlar üzerinden ayrılacak değer düşüklüğü karşılıkları artacak veya bilançolarda dalgalanmaya yol açacaktır. Beklenen zarar karşılıklarının tahmin edilmesi ve hesaplanması için kredi risk modellerine ihtiyaç vardır.

İşletmelerin UMS 39'dan UFRS 9'a geçişi etkin bir şekilde planlaması, uygulamaya geçirilecek bilgi sistemlerinde ve süreçlerde yapılması gereken değişiklikleri tespit etmesi gerekmektedir.

Terfi haberi



-Erdinç Çetinkaya
Partner
Bağımsız Denetim Hizmetleri

Bağımsız Denetim Direktörümüz Erdinç Çetinkaya
Partner Olarak Terfi Etmiştir.

Kendisini Tebrik Ediyoruz



Erdinç Çetinkaya hakkında:

Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde İktisat Bölümü lisansını tamamladıktan sonra Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nden İşletme Yönetimi (MBA) yüksek lisans derecesini aldı.

2002-2006 yılları arasında Grant Thornton'da bağımsız denetçi olarak çalıştı. 2006-2013 yılları arasında perakende sektöründe faaliyet gösteren bir firmada Finans Direktörlüğü yaptı. 2013 yılından itibaren Grant Thornton Türkiye İstanbul ofisinde bağımsız denetim bölümünde çalışmaktadır. 2005 yılında Serbest Muhasebeci Mali Müşavir ünvanını almış, 2012 yılında Sermaye Piyasası Kurulu İleri Düzey Lisansı ve 2014 yılında Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu nezdinde bağımsız denetçi lisanslarını kazanmıştır. Üretim, inşaat, enerji, hizmet ve ticaret firmalarının ve halka açık şirketlerin denetimleri konusunda deneyim ve bilgi sahibidir.



Daha iyi yarınlar için gönüllüyük



-Arzu Pınar Demirel
Headline Eğitim ve Danışmanlık Kurucusu
IMPACT2030 Bölgesel Sesi

“Kötümserliğe kapılıp edilgenleştikçe, değişim erteleniyor, düzen sürüyor. Değişim biziz.”

diyor Gündüz Vassaf “Ne Yapabilirim? Geleceğe Kartpostallar” isimli kitabında. Çok azımız değişimin sorumluluğunu iliklerine kadar hissediyor. Belki umutsuzluktan, belki de nereden başlayacağını bilemediğinden. Oysa daha iyi bir gelecek için neler yapılması gerektiğini, dünyanın neye ihtiyacı olduğunu artık çok iyi biliyoruz.

Türkiye de dahil Birleşmiş Milletler'e üye 193 devlet, 17 küresel hedef üzerinde uzlaştı. Amaç 2030 yılına kadar dünyanın en önemli üç sorununa çözüm üretmek: Aşırı yoksulluğu sona erdirmek, eşitsizlik ve adaletsizlik ile mücadele, iklim değişikliğini düzeltmek.

Hep birlikte, şimdi çözüm üretmeye başlarsak, bu sorunları ortadan kaldıracak güce sahibiz.

Bölgesel sesi olduğum IMPACT2030'da özel sektörün en değerli kaynağı olan çalışanlarıyla birlikte, küresel hedeflere ulaşılmasını desteklemesi amacıyla, buradan yola çıkarak kuruldu. IMPACT2030 özel sektörün liderliğinde Birleşmiş Milletler, kamu ve sosyal kurumların dahil olduğu ve birlikte çalıştığı bir girişim. Başkanlığını da Grant Thornton CEO'su Peter Bodin yürütüyor.

IMPACT2030'un misyonu çalışanların amaç ve tutkusunu, küresel hedefleri desteklemek ve dünyaya iyilik için harekete geçirmek. Grant Thornton, IBM, Google, SAP, Tata Danışmanlık, Ritz-Carlton, DP World, Pfizer, Dow Kimya, UPS, GSK İlaç, Johnson&Johnson gibi 75 şirketin katıldığı IMPACT2030'la çalışanlar, dünyanın sürdürülebilir gelişimi ve değişimi için gönüllü oluyor. Örneğin çalışanlar STEM eğitimleri veriyor, mentorluk yapıyor, yetkinlik ve uzmanlıklarını gönüllü olarak sundukları probono programlara katılıyorlar. Ya da bir kütüphane kurulmasına destek oluyor, yardımseverlik koşullarıyla bağış topluyorlar. Bunun gibi sosyal fayda amaçlı çalışmalar hem gönüllülerin motivasyonunu ve mutluluğunu artırırken, hem de şirketlerin itibarını yükseltiyor. Şirketler, insan kaynakları

aracılığıyla etki yatırımında bulunuyor. Ancak sosyal etkinin yüksek olması, çalışan gönüllülüğü programlarının stratejik bir yaklaşımla geliştirilmesine bağlı.

İşe, değişimin sorumluluğunu üstlenerek ve "ne yapabilirim?" sorusunu sorarak başlayabiliriz. Geleceği şekillendirmek bizim elimizde. Hiçbir şey yapmamak ya da harekete geçmek; şikayet etmek ya da çözümün bir parçası olmak bize bağlı.

Seçimlerimiz sadece yarınlarımızı şekillendirmekle kalmıyor, kim olduğumuzu da belirliyor. Gönüllülük insana, değişimin bir parçası olarak, hayatının kahramanı olma fırsatını tanıyor. Çalışanlarını gönüllü olmaya teşvik eden ve sosyal sorumluluğa önem veren şirketler ise sürdürülebilir bir geleceğe imza atıyor.

www.impact2030.com



Kurumsal hayatta yanlılıkların ifşası “whistleblowing” ve iletişim



- Sina Erkul
Kıdemli Danışman
Danışmanlık Hizmetleri

“Etik ve erdem kavramları toplumlarda her daim tartışılan ve bir hayli önem verilen değerler olmuşlardır. İş etiği kavramı da sanayileşen toplumların tartıştığı, geliştirmeye çalıştığı ve erdem kavramından bağımsız düşünülemez bir kavramdır.”

İş etiği tartışmalarının içinde yer alan önemli bir konu da İngilizce’de whistleblowing denilen, şirket içindeki her türlü uygunsuz davranışı ifşa etmek ve bir üst yönetime bildirmektir. Bu uygulama akla ilk olarak ispiyonculuk kavramını getirirse de whistleblowing yani ifşa etmek birçok hayati yanlışın önüne geçerek kurumlara uzun vadede zarar verecek davranışları bertaraf etmeye yönelik bir uygulamadır. Pek tabii kişilerin özel hayatlarını ifşa etmek ve güvenliklerini

tehdit edecek konuları açığa çıkarmak bu uygulama kapsamında değildir.

Whistleblowing uygulaması, çalışanların şirket içinde gördükleri, farkında oldukları yanlışları yönetime bildirecek muhtemel zararın önüne geçilmesine katkı sağlar.

Mesela müşteri bilgilerini dışarı çıkaran bir çalışan uzun vadede şirkete büyük zararlar verecektir. Böyle bir davranış şirkete maddi kayıplar yaşatacağı gibi marka değerine de zarar verecektir. Sadece somut durumlarda değil, müşterilerle ciddiyyetten uzak veya nezaketsiz iletişim kuruyor olmak da şirkete zarar veren bir davranıştır. Kişinin çalışma arkadaşının böyle bir davranış sergilediğini görüp bunu yöneticisine bildirmesi örnek bir davranış olarak değerlendirilmelidir.

Aslında kurum içindeki yanlışları açığa çıkarmak yöntemiyle düzeltmeye çalışmanın altında çalışanların kurumlarını ve kişisel değerlerini sahiplenme güdüsü yatıyor. Toplumun kabul etmediği bilgi hırsızlığı, kabalık, suistimal gibi durumlar başta kurumları olumsuz anlamda etkilediği gibi zamanla kelebek etkisi göstererek topluma da zarar verecektir. Bu zararın önüne geçmek için kişinin bulunduğu ortamı sahipleniyor olması ve zarar görmesinden vicdanen rahatsız olması gerekir.

Kurumlar, benimsedikleri politikalar, çalışma kuralları, özellikle etik değerleri hakkında çalışanlarını bilgilendirir. Kurum içinde neyin doğru neyin yanlış olduğunu prosedürlerle net şekilde ortaya koyar. Oyunun kuralları belirlenmiştir ve bu kurala göre herkes gerekeni yapmakla yükümlüdür. Şirket içindeki kurallara aykırı durumları biliyor olduğu halde ses çıkarmamak da aslında etik değerlere ters düşen bir konudur. Bu davranışın kurum içinde benimsenmesi, aynı zamanda kişilerin kendini güvende hissetmesi de şirket yönetiminin yükümlülüğündedir. Yanlışları ifşa eden kişinin bu davranışından ötürü cezalandırılması durumunda veya yanlış yapan kişinin hak ettiğinden

daha fazla ceza alması durumunda kişiler bu davranışı göstermekten çekinecektir. Dolayısıyla whistleblowing politikasının benimsenmesinin en önemli kaynağından biri de erdemli olmanın yanında; kişilerin kendini güvende hissetmesidir.

Kişilerin ispiyoncu konumuna düşmeleri için yöneticilerin stratejik davranması ve ifşa eden kişiyi gizli tutması gerekir. Bu gizlilik kişiye gösterilen saygıdır. İfşa eden çalışanın kendini, kurumuna verdiği önemden dolayı değerli hissetmesi ve hatta mümkünse ödüllendirilmesi bile gerekebilir.

Ayrıca ifşa etmeye konu olan eylemler; gereksiz zarar verme, yasal olmayan işlemler, örgütsel amaçlara aykırılık gibi nedenlerle ve tamamen etik amaçlarla ilgili olmalıdır. Yoksa birilerine zarar vererek bundan kişisel fayda temin etmek şeklinde yapılan bir bilgilendirmenin ispiyonculuktan bir farkı kalmayacaktır.

“Whistleblowing sonucunda etik olmayan durum ya da eylemin ortadan kalkacağına emin olunmalıdır.”

Grant Thornton İngiltere Ofisi, yayınladıkları bir çalışmada, şirket içinde bu kültürün yaygınlaşması için kişiler arası iletişimin önemine vurgu yapmaktadır. Bir başka ifade ile “speaking up” kavramını öne çıkarmaktadır. Bu da, yukarı da bahsettiğimiz, kişilerin sahip oldukları bilgiyi paylaşmaktan çekinmeden konuşması, yanlışla sesini yükseltmesine karşılık gelmektedir.

Bilgiyi açığa çıkarmak, yani whistleblowing konusu iç denetim kavramı ile de iç içedir. Suistimal incelemelerinde, iç denetimlerde, finansal tabloların denetlenmesinde, yolsuzluk denetimlerinde karşılaşılan olumsuz olaylarda yanlış giden süreçlerin zamanında ifşa edilmemesinden dolayı kurumların karşı karşıya kaldıkları maddi zararların katlanarak çoğaldığını denetimlerde sık sık görmekteyiz. Rüşvet, vergi kaçırma, suistimal konularında whistleblowing kavramı hayati önem taşımaktadır. Ayrıca böyle bir kültürün yaygınlaşmamış olması, etik değerlerin net olarak ortaya konmamış olması ve çalışanların profesyonel olmayan davranışları sergilemesi kadar önemli bir risk unsurudur. Çalışanların yanlışla göz yumması ve whistleblowing kültürünün kurum içinde yaygınlaşması için kurum yönetiminin yerine getirmesi gereken sorumluluklardan birkaçını sıralayacak olursak;



Şirketin şeffaflığa önem vermesi ve bunu çalışanlarına fark ettiriyor olması.



Yöneticilerin çalışanlarını kendileri ile iletişim kurması konusunda cesaretlendiriyor olması ve iletişime kapalı olmaması.



Etik değerler başta olmak üzere süreçlerin işleyişi hakkında net bilgilerin yayınlandığı prosedürlerin ortaya konması.



Profesyonel bir çalışma ortamı yaratıp kişilerin duyguları ile işlerini birbirine karıştırmaması için önlem alınması.



Çalışanların yanlışları ifşa etmesi (Whistleblowing) durumunda cezalandırılmayacakları konusunda kurumlarına güvenmesi ve bu düşüncelerini ortaya koymak istediklerinde bu düşüncelerini dinleyecek ve sebeplerini tartışacak muhatap bulmaları.

Grant Thornton Türkiye olarak bizde “whistleblowing” kavramının şirketlerde benimsenmesine, böyle bir politikanın kurumlarda yaygınlaşmasına önem veriyoruz. Firmalarımızın prosedürlerinin belirlenmesinde, mevzuat ve yasalara uygun süreçler benimsenmesini, iç denetimlerde risklerin ortaya konarak karşılaşılabilecek muhtemel zararların zamanında bertaraf edilmesi ve kurumsal yapılarının güçlenmesi için destek veriyoruz.

BİZİ SOSYAL MEDYADA TAKİP EDEBİLİRSİNİZ



/GrantThorntonTR



/GrantThorntonTR



/GrantThorntonTR



Grant Thornton Türkiye

2018 Grant Thornton için büyüme yılı oldu

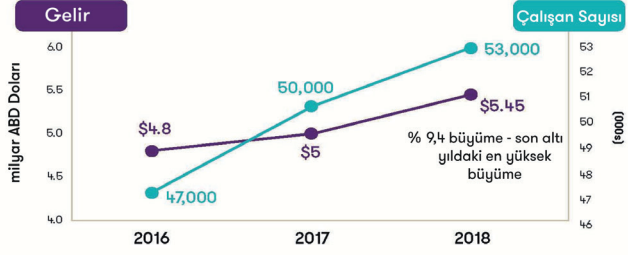
Grant Thornton, 30 Eylül 2018'de sona eren mali yılda, %9,4'lük bir büyüme ile dünya genelinde 5,45 milyar ABD Doları gibi rekor düzeyde bir gelir elde ederek son altı yıllık dönemdeki en yüksek büyümeye imza attı. Yine aynı dönemde çalışanların sayısı da %6,3 artarak 131 ülkede 52.686 kişiye ulaştı.

30 Eylül 2018'de sona eren 12 aya ilişkin sonuçlar şöyle:

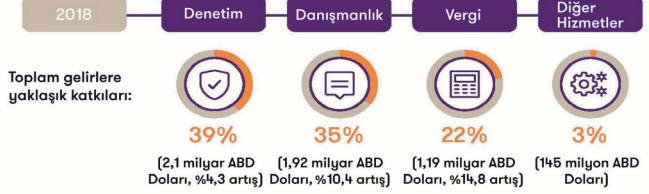
- Grant Thornton global, ABD Doları cinsinden %9,4 büyüme kaydederken üye firmaların tümünün toplam gelirleri 5,45 milyar ABD Dolarına ulaşmıştır.
- Çalışanların sayısı %6,3 artarak 131 ülkede 52.686 kişiye ulaşmıştır.
- Bağımsız denetim hizmetlerinden elde edilen gelirler, toplam gelirlerin yaklaşık %39'unu oluşturmaktadır (2,1 milyar ABD Doları; %4,3 artış). Danışmanlık hizmetlerinin toplamdaki payı %35'tir (1,92 milyar ABD Doları; %10,4 artış). Vergi hizmetleriyse en yüksek büyümeyi kaydederek toplam gelirlerin %22'sini (1,19 milyar ABD Doları; %14,8 artış) oluşturmuştur. Diğer hizmetler 145 milyon ABD Doları ile toplam rakamın %3'üne tekabül etmektedir.
- 2018'deki büyümenin %20'den fazlası birleşme ve satın almalarla kaynaklanmıştır. Bu da geride kalan iki yılda kıyasla hem hacim hem de değer bazında artışa işaret etmektedir. Toplamda 10 firma 24 adet birleşme ve satın alma işlemine imza atarken Japonya'daki birleşme bunların en büyüğü, Kanada'daki ise rakam bazında en aktifi olarak dikkat çekmektedir.
- Amerika kıtası 2,5 milyar ABD Doları gelirle (%5,7 artış) ağırlık en büyük pazarı niteliğini sürdürürken onu Avrupa izlemektedir (1,75 milyar ABD Doları gelir, %7,7 artış). Afrika (%54,7 artış) ve Asya Pasifik (%18,7 artış) özellikle güçlü büyüme sergilemiştir.

Global Sonuçlar - 2018 Mali Yılı

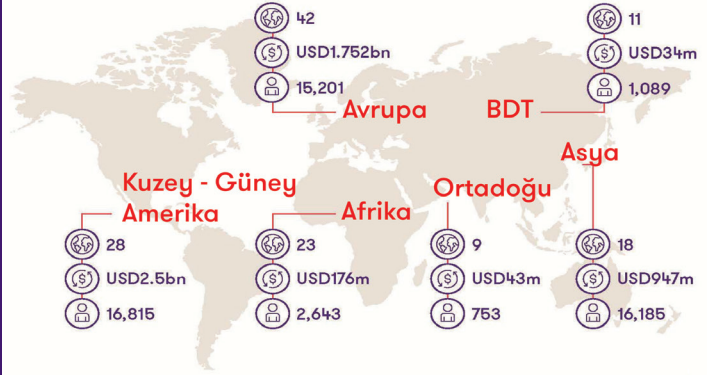
Büyüme: Gelirler ve çalışan sayısı



Hizmetler



Global Ağ



OFİSLERİMİZ



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



Grant Thornton

An instinct for growth™

www.gtturkey.com

© 2019 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 sağlamaz. GTIL ve üye firmalar birbirlerinden sorumlu değildir.