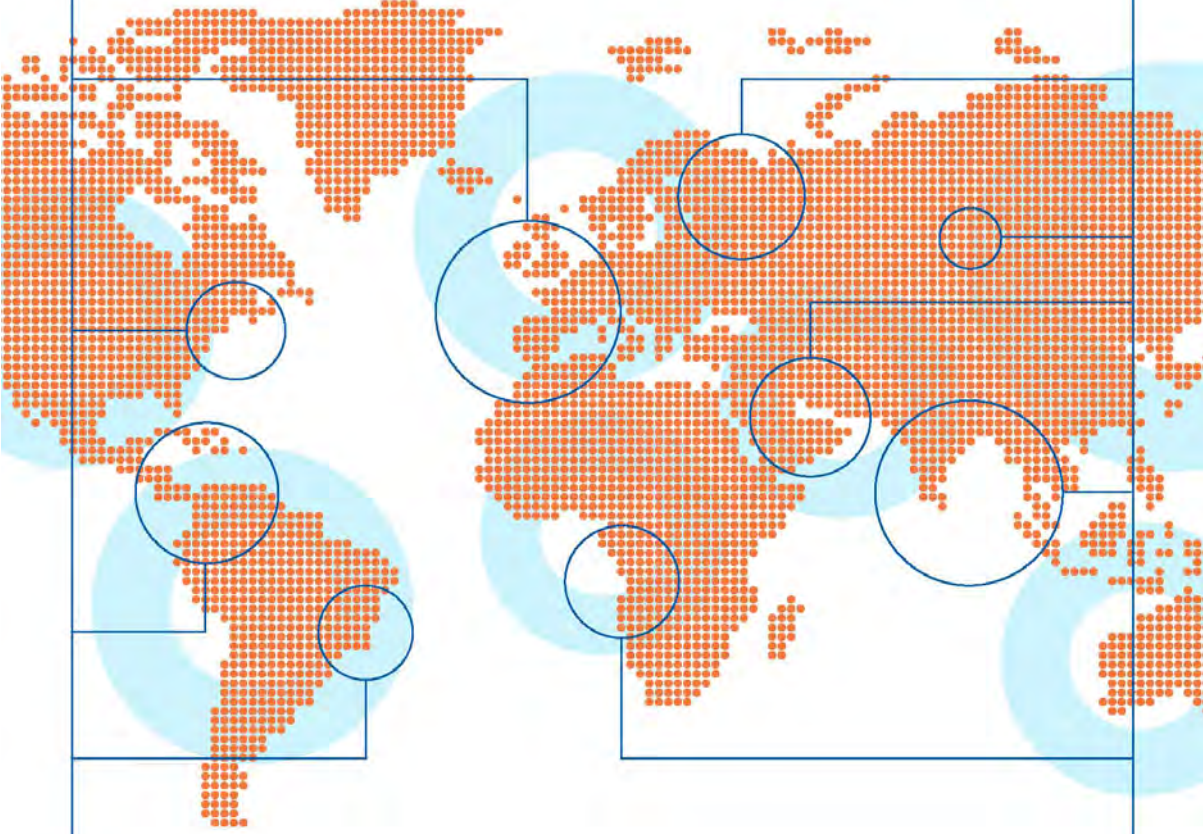


IFAC KÜRESEL SMP ANKETİ: 2015 SONUÇLARI



ULUSLARARASI MUHASEBECİLER FEDERASYONU

Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu®'nun (IFAC®) misyonu aşağıda yer alan eylemleri gerçekleştirmek suretiyle kamu yararına hizmet etmek ve muhasebe mesleğini güçlendirmektir:

- Yüksek kalitede uluslararası standartların gelişimini desteklemek;
- Bu standartların benimsenmesini ve uygulanmasını teşvik etmek;
- Muhasebe meslek örgütlerinin kapasitesini geliştirmek ve
- Kamu yararını ilgilendiren sorunlar hakkında görüşleri dile getirmek.

University of Dayton (UD) School of Business Administration and Department of Accounting'e (Dayton Üniversitesi İşletme Fakültesi ve Muhasebe Bölümü) gerçekleştirdikleri araştırmalar ve bu yayının tamamlanmasındaki katkıları için teşekkür ederiz.

UD adına bu çalışmaya dahil olan katılımcılar Sarah Webber ve Donna L. Street'tir.

Görüşe Açık Taslaklar, İstişare Raporları ve diğer IFAC yayınları IFAC tarafından yayınlanmıştır ve telif hakları IFAC'a aittir.

IFAC bu yayında yer alan materyale güvenerek hareket eden veya hareket etmekten kaçınan kişilerin maruz kaldığı zarara ilişkin olarak, sözkonusu zarar ister ihmalen isterse başka bir nedenden kaynaklansın, hiçbir sorumluluğu kabul etmemektedir.

IFAC logosu, 'Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu' (International Federation of Accountants) ve 'IFAC' IFAC'ın ABD ve diğer ülkelerdeki ticari ve hizmet markalarıdır.

Copyright © Şubat 2016 International Federation of Accountants (IFAC). Tüm hakları saklıdır. Bu belgeyi yeniden çoğaltmak, depolamak veya aktarmak veya benzeri kullanımlarda bulunmak için IFAC'ın yazılı izni gereklidir. permissions@ifac.org adresinden temasa geçin.

ISBN: 978-1-60815-274-2

Yayınlayan:



ÖZET

2015 IFAC Global SMP Anketi'nde, küçük ve orta büyüklükteki muhasebe firmalarındaki (SMP'ler) muhasebe meslek mensuplarının karşı karşıya kaldıkları güçlükler, sundukları danışmanlık hizmetleri ve gerçekleşen 2015 yılı ve 2016 yılına ilişkin öngörülen gelirleri sorulmuştur. Ayrıca ankete katılanlara, karşılaştıkları çeşitli sorunların etkilerini, geçen yıldan bugüne gelirlerindeki değişimleri ve uluslararası faaliyetlerini öğrenmek amacıyla küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) kapsamındaki müşterileri hakkında sorular sorulmuştur.

2015 ANKETİ VE ANKETE KATILANLARIN PROFİLİ HAKKINDA

2015 anketi 1 Ekim 2015 tarihinde açılmış ve 30 Kasım 2015 tarihinde kapanmıştır. Bu süre boyunca, 169 ülkeyi temsil eden ve 800.000'den fazla KOBİ müşterisine mesleki hizmetler sağlayan 6.725 katılımcı anketi tamamlamıştır.

Rapor, genel sonuçların bir özetine ek olarak bölge ve muhasebe firmasının büyüklüğüne göre bir özeti de içermektedir. Ankete katılanların en büyük kısmı Avrupa (% 41) ve Asya'dandır (% 26). Ayrıca Afrika (% 15) oldukça iyi bir şekilde temsil edilmiştir. Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 8), Orta Doğu (% 5), Kuzey Amerika (% 3) ve Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya (% 2) daha düşük temsile sahiplerdir.

Katılımcıların büyük çoğunluğu sadece tek başına çalışanlardan (% 39) veya iki ile beş ortak ve personele sahip muhasebe firmalarından (% 32) oluşmaktadır. Ortaklar, Tek Başına İşletme Kuranlar ve Sahipler katılımcıların % 61'ini temsil etmektedir. Direktörler % 14'lük ek bir dilimi temsil etmektedir.

Bazı bölgeler, ülkeler ve daha büyük SMP'ler iyi bir şekilde yansıtılmamıştır. Bununla birlikte, rapor tüm sonuçların bir özetini temin etmektedir. Dolayısıyla, sonuçları belirli ülkelere veya bölgelere veya her boyuttaki SMP'lere genellerken bu uyarı gözönünde bulundurulmalıdır.

SMP'LERİN KARŞILAŞTIĞI ZORLUKLAR

2014 ile tutarlı olarak, katılımcıların büyük bir çoğunluğu 12 zorluğun tümünü orta dereceli, yüksek veya çok yüksek zorluk olarak görmüşlerdir.

Buna göre, SMP'ler çok sayıda güçlükle karşı karşıya kalmaya devam etmişlerdir. Bazı zorlukların daha fazla baskılayıcı olduğu düşünülmektedir. SMP'lerin karşı karşıya kaldığı en büyük zorluklar Yeni Müşterileri Cezbetme (% 47'lik oranla değerlendirilen yüksek veya çok yüksek bir zorluk), Yeni Standart ve Düzenlemelere Ayak Uydurma (% 44), Rekabette Farklılaşma (% 43) ve Ücretleri Düşürme Baskısını (% 41) içermektedir. Bunlar aynı zamanda 2014 IFAC Küresel Anketi'nde yer alan zorluklardır. Bununla beraber bir önceki yılda daha yüksek seyreden oranlar (2014: sırasıyla % 58, % 57, % 50 and % 51) bazı iyileşmeleri işaret etmektedir.

Bölgesel açıdan, ilk dört zorluk farklılık göstermiştir. Örnek olarak, Artan Maliyetler ve Yeni Müşterileri Cezbetme Afrika (sırasıyla % 56 ve % 51) ve Orta Doğu'da (sırasıyla % 45 ve % 56) ilk iki sıradaki zorluklardır. Asya'da Uluslararası Faaliyet Gösteren Müşterilere Hizmet Vermek (% 52) ilk sıradaki zorluk iken, Kuzey Amerika'da Yeni Standartlar ve Düzenlemelere Ayak Uydurma (% 41) ve Yeni Personel Cezbetme veya Varolan Personeli Elde Tutma (% 36) ilk iki sıradaki zorluklardır.

SMP'LERİ ETKİLEYEN ÇEVRESEL FAKTÖRLER

Katılımcılar, önümüzdeki beş sene boyunca herbirinin kendi SMP'lerini etkileyebilecek olduğuna inandıkları faktörlerin boyutunu belirtmek için sekiz adet çevresel faktörü değerlendirmişlerdir. 2014'le uyumlu olarak, çevresel faktörün yüksek veya çok yüksek bir etkiye sahip olabileceği beklenerek, sırasıyla % 52 (2014'teki % 61'den düşüşle) ve % 46 (2014'teki % 57'den düşüşle) ile Düzenleyici Çevre ve Rekabet en etkili faktörler olarak görülmektedir. Teknolojideki Gelişmeler % 43 ile (2014 yılındaki % 48'den düşüşle) bir sonraki en yüksek potansiyel etkiye sahip faktör olarak görülmektedir. Global olarak hatırı sayılır gelişmelerin yansımalarına rağmen, bu bulgular SMP'lerin karşılaştığı en üst zorlukların sıkıntılı olarak devam edeceğini ortaya koymaktadır.

BİR AĞ, ORTAKLIK VEYA BİRLİK ÜYELİĞİ

Katılımcılardan yalnızca % 28'i SMP'lerinin bir ağa (% 11), ortaklığa (% 10%) veya birliğe (% 7) mensup olduğunu belirtmiştir. % 24'lük bir kısım muhasebe firmalarının bir oluşuma katılmayı düşündüğünü belirtmiştir. Katılımcıların yarısından biraz daha azı (% 48) SMP'lerinin bir ağa, ortaklığa veya birliğe katılmakla ilgilenmediğini belirtmiştir.

Katılımcıların en azından % 30'u aşağıda yer alanları bir ağ, ortaklık veya birlik üyeliğinin faydaları olarak görmüşlerdir: Yeni Müşterileri Cezbetme, Müşteri Hizmeti Kapsamını Geniştirme, Markalaşma ve Pazarlama, Eğitim, Konferanslar ve Çalıştaylar ile Teknik Uygulama ve Yönetim Yardımı.

Kuzey Amerika (% 36), Orta Doğu (% 34) ve Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'deki (% 32) SMP'lerde bir ağa, ortaklığa veya birliğe mensup olma daha yaygındır. 2014 anket sonuçlarıyla tutarlı olarak, SMP daha büyüdükçe, muhasebe firmasının bir ağa, ortaklığa veya birliğe mensup olması daha muhtemeldir. 21 veya daha fazla ortaklı ve personelli muhasebe firmalarından katılımcıların % 65'i bir ağa, ortaklığa veya birliğe mensup olduklarını belirtmişlerdir.

2015'TE SMP PERFORMANSI

Dört hizmet alanına yönelik olarak (bir başka deyişle, Denetim ve Güvence, Danışmanlık ve Müşavirlik Hizmetleri, Vergi ve Muhasebe, Derleme ve Diğer Güvence Dışı ve İlgili Hizmetler), katılımcıların % 33 ila % 38'i gelirlerin aynı kaldığını belirtmişlerdir. Her bir hizmet alanı için, % 23 ila % 27 gelirlerin kısmen arttığını ve % 6 veya daha azı önemli bir artış kaydedildiğini belirtmişlerdir.

2016 YILI İÇİN SMP GÖRÜNÜMÜ

İyimser bir görünümün yansıması olarak katılımcıların üçte birinden fazlası 2016'da ücretlerin artabileceğini öngörmektedir. Danışmanlık ve Müşavirlik Hizmetleri (% 44), Muhasebe, Derleme ve Diğer Güvence Dışı ve İlgili Hizmetler (% 41), Vergi (% 39) ve Denetim ve Güvence Hizmetleri (% 35). Karşılaştırma yapıldığında, her bir hizmet alanı için, % 31-35 gelirlerin aynı kalabileceğini öngörmüştür.

Bölge itibarıyla, Güney Doğu Asya Adaları ve Okyanusya (% 60), Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 66), Asya (% 46) ve Avrupa'dan (% 31) katılımcılar, diğer üç gelir kaynağı ile karşılaştırıldığında Danışmanlık ve Müşavirlik Hizmetlerinde daha büyük bir seviyede artış beklemektedirler. Kuzey Amerika (% 62) ve Afrika'da (% 66) en fazla büyümenin Vergi gelirlerinde gerçekleşmesi beklenmektedir. Orta Doğu'daki (% 38) katılımcılar, diğer gelir kaynaklarıyla karşılaştırıldığında, en fazla büyümeyi Denetim ve Güvence alanında beklemektedirler.

En büyük SMP'leri (21 veya daha çok ortak ve personel) temsil eden katılımcılar daha küçük muhasebe firmalarına göre 2016 için daha parlak bir bakış açısına sahiplerdir. Genel olarak, tüm diğer muhasebe firmalarının büyüklüğüne göretemsil eden katılımcılarla karşılaştırıldığında tek başına çalışanlar dört hizmet alanının her biri için daha düşük ücret artışı beklentisi içindeki en kötümser gruptur.

Önceki yıla oranla gelecek yıla ilişkin beklenen değişiklikler daha muhafazakardır: 2015 yılına ilişkin % 39 - % 50 hizmet hatlarındaki artış beklentisine karşılık 2016 yılına ilişkin artış beklentisi % 35 - % 44'tür.

İŞLETME DANIŞMANLIK VE MÜŞAVİRLİK HİZMETLERİ

Katılımcıların çoğu (% 84) çeşitli şekillerde müşavirlik hizmeti sunmaktadırlar. En yaygın sağlanan işletme danışmanlık ve müşavirlik hizmetleri % 52 ile Vergi Planlaması, % 45 ile birleşme ve satın almalar, değerlemeler ve hukuki konular dahil olmak üzere Kurumsal Danışmanlık ve % 41 ile planlama, performans ve risk yönetimi dahil olmak üzere Yönetim Muhasebesi'dir. Daha büyük muhasebe firmalarının tek başına çalışanlara göre işletme danışmanlık ve müşavirlik hizmetleri sağlamaları daha kuvvetle muhtemeldir.

2015 YILINDA KOBİ MÜŞTERİLERİN KARŞILAŞTIĞI ZORLUKLAR

KOBİ müşterilerinin karşılaştığı zorluklar sorulduğunda, katılımcıların % 75'i veya fazlası sekiz güçlükten yedisini orta veya daha yüksek dereceli olarak değerlendirmişlerdir. KOBİ müşterilerin en çok karşılaştığı zorluklar Ekonomik Belirsizlik (% 61'lik oranla değerlendirilen yüksek veya çok yüksek bir zorluk), Artan Maliyetler (%58), Rekabet (% 54) ve Finansmana Erişim Güçlüklerini (% 51) içermektedir.

KOBİ MÜŞTERİLERİN ULUSLARARASI FAALİYETLERİ

Katılımcıların % 74'ünün İhracat veya İthalat faaliyetleriyle istigal eden KOBİ müşterileri mevcutken, Yabancı Para Cinsinden İşlemler Yapma, Uluslararası Varlıklara Sahip Olma ve Yabancı Sahipleri ve Yatırımcıları Bulunması gibi uluslararası faaliyetlerin diğer türlerine olan KOBİ katılımı ciddi anlamda daha kısıtlıdır.

Genellikle daha büyük SMP'lerden katılımcılar, muhasebe firmarında daha üst düzey uluslararası faaliyetlere girişmiş KOBİ müşterilerinin bulunduğunu göstermişlerdir. Örneğin, 21 veya daha fazla ortak ve personel barındıran SMP katılımcılarının % 81'i, KOBİ müşterilerinin Mal veya Hizmet İhracatı veya İthalatı faaliyetinde bulunduğunu belirtmişlerdir. Karşılaştırıldığında, tek başına çalışanların % 68'inin bu faaliyetleri gerçekleştiren KOBİ müşterileri vardır. Genel olarak, diğer bölgelerle karşılaştırıldığında Orta Doğu'da daha fazla uluslararası faaliyet bildirilmiştir.

2014'TEN 2015'E KOBİ MÜŞTERİLERİN GELİRLERİNDEKİ DEĞİŞİM

Katılımcıların % 41'inin KOBİ müşterilerinin karları genel olarak düşmüştür (% 30 orta dereceli olarak ve % 11 ciddi şekilde). Katılımcılarının % 31'inin KOBİ müşterilerinin karları genel olarak artış göstermiştir (% 29 orta dereceli olarak ve % 2 ciddi şekilde). % 22'si karlarda bir değişiklik olmadığını belirtmiştir.

Orta Doğu (% 46) ve Asya'daki (% 46) katılımcıların müşterilerinin karlarındaki düşüşler önemli ölçüde daha yaygındır. Diğer taraftan Afrika (% 40), Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 39) ve Kuzey Amerika (% 38)'daki katılımcıların KOBİ müşterilerinin karlarındaki artışlar daha yaygındır.

İÇİNDEKİLER



GİRİŞ	7
KATILIMCILARA GENEL BAKIŞ	8
SMP'LERİN KARŞILAŞTIĞI ZORLUKLAR	12
GELECEK BEŞ SENE BOYUNCA SMP'LERİ ETKİLEYECEK ÇEVRESEL FAKTÖRLER	19
AĞ, ORTAKLIK VEYA BİRLİK ÜYELİĞİ	24
2015'TE SMP PERFORMANSI	26
2016 YILI İÇİN SMP GÖRÜNÜMÜ	30
İŞLETME DANIŞMANLIK VE MÜŞAVİRLİK HİZMETLERİ	32
KOBİ MÜŞTERİLERİN KARŞILAŞTIKLARI ZORLUKLAR	35
KOBİ MÜŞTERİLERİN ULUSLARARASI FAALİYETLERİ	38
2014'TEN 2015'E KOBİ MÜŞTERİLERİN GELİRLERİNDEKİ DEĞİŞİM	40
TEŞEKKÜRLER	41

GİRİŞ

Küçük ve orta büyüklükteki muhasebe firmaları (SMP'ler) dünya genelindeki muhasebe firmalarının büyük çoğunluğunu oluşturmaktadır ve çoğu yetki alanında gerçekte çalışan muhasebe meslek mensuplarının çoğunluğunu istihdam ettiği varsayılmaktadır. **Nexus 1: Sayıların Ardındaki Muhasebe Mesleği** muhasebecilerin % 45'inin serbest olarak çalıştığını ortaya koymaktadır.

Muhasebe meslek mensuplarının genellikle tipik olarak güvene dayalı uzun dönemli ilişkiler inşa ederek küçük ve orta büyüklükteki işletmelere (KOBİ'ler) yönelik öncelikli danışma kaynağı oldukları iyi bilinmektedir. SMP'ler KOBİ müşterilerine denetim ve güvence ve uzman iş danışmanlık hizmetleri dahil olmak üzere bir dizi yüksek kaliteli mesleki hizmetler sunabilirler. KOBİ'ler küresel olarak işletmelerin büyük çoğunluğuna tekabül etmektedirler ve neredeyse hepsinde olmasa da çoğu yetki alanındaki özel sektör GSYİH, istihdam ve büyümesinin en önemli kısmından sorumludur.

IFAC profili yükseltmek ve global olarak SMP'lerin gücünü artırmak için çok sayıda girişim vasıtasıyla bu önemli sektörü desteklemektedir. IFAC, SMP Komitesi'nin tavsiye ve rehberliği ile, standart belirleyiciler ve düzenleyicilere karşı SMP'lerin menfaatlerini temsil eder, SMP'lerin global piyasada rekabet etmelerine yardımcı olmak için araçların ve kaynakların paylaşımını sağlar ve özellikle KOBİ'lerin desteklenmesinde SMP'lerin oynadığı rol ve değerlerinin farkındalığını artırmaya yönelik olarak ilgili konuları dile getirir.

Bu yıl IFAC'ın küresel SMP anketi gerçekleştirdiği arka arkaya beşinci yıldır. Bu anket müşterileri ağırlıklı olarak KOBİ'ler olan SMP'lerin kıdemli meslek mensupları tarafından tamamlanmak üzere tasarlanmıştır. Bu anket sektörün karşı karşıya olduğu önemli meselelerin bir anstantanesini almak ve önemli eğilimleri ve gelişmeleri takip etmek niyetindedir. Anket IFAC ve üyelerinin global olarak SMP'lerin ve KOBİ'lerin karşılaştıkları belirli zorlukları ve fırsatların kavramalarını ve sonuç olarak bu önemli müşterilere daha iyi hizmet vermelerini sağlamalarına yardımcı olur.

Anket sonuçları SMP Komitesi tarafından değerlendirilecek ve IFAC'ın SMP faaliyetlerini geliştirmesini yönlendirmesine yardımcı olması için kullanılacaktır. IFAC SMP'leri desteklemek amacıyla yaptıklarını öğrenmek ve özellikle bu raporda vurgulanan mevcut ve gelecekteki zorlukları ve fırsatların bazılarını irdelemek için lütfen [Activities and Interest Areas \(Faaliyetler ve İlgi Alanları\)](#) alanı dahil olmak üzere IFAC web sitesini ziyaret edin.

IFAC muhasebe mesleğine ilişkin haberleri, tartışmalar, kaynaklar ve IFAC yönetiminin, üye organizasyonların ve diğer dikkate değer grup ve bireylerin görüşlerine yönelik bir çevrimiçi portal olan [Global Knowledge Gateway](#)'i (Global Bilgi Ağ Geçidi) geliştirmiştir. Bu Ağ Geçidi SMP'lerin özel olarak denetim ve güvence, firma yönetimi, etik ve işletme raporlaması alanlarında yüksek kaliteli kaynaklara erişmelerine yönelik bir alandır



2015 anketi 10 adet asıl sorunun yanısıra 5 adet demografik soru içermektedir. KOBİ müşterilerinin sayısı, gelirlerindeki değişimler ve uluslararası faaliyetlere girişimleri hakkında yeni soruları kapsamaktadır. Ek olarak, 2014 yılı sonuçlarıyla karşılaştırma yapılabilmesi için önemli SMP ve KOBİ zorlukları, SMP'leri etkileyen gelecekteki çevresel faktörler, 2015 yılındaki performansları ve 2016 yılına yönelik görüşüne dair sorular muhafaza edilmiştir.

2015 anketi IFAC'ın anket verilerinin analizi ve sonuçların derlenmesi ve raporlanmasında University of Dayton'daki önde gelen araştırmacıları ile yakın çalışmalar içinde olduğu ikinci sürümdür.

IFAC anketin tercüme edilmesi ve teşvik edilmesinde değerli yardımlarını sunan çok sayıda IFAC üye kuruluşu ve bölgesel organizasyonlara (bknz Teşekkürler listesi [Sayfa 41-43](#)) teşekkür etmektedir. IFAC bu ankete yönelik soruların geliştirilmesindeki yardımları için SMP Komitesi'ne şükran ve teşekkürlerini sunar.

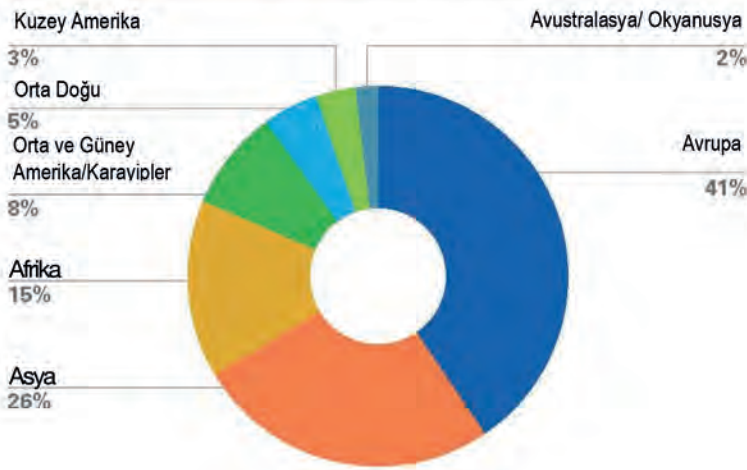
Anket IFAC ve üyelerinin global olarak SMP'lerin ve KOBİ'lerin karşılaştıkları belirli zorlukları ve fırsatların kavramalarını ve sonuç olarak bu önemli sektöre daha iyi hizmet vermelerini sağlamalarına yardımcı olur.

KATILIMCILARA GENEL BAKIŞ

Dünya'nın Bölgeleri. Anket 169 ülkeyi temsil eden 6.725 katılımcı tarafından tamamlanmıştır. Ankete katılanların en büyük grubu Avrupa (% 41) ve Asya'dandır (% 26). Ayrıca Afrika (% 15) oldukça iyi bir şekilde temsil edilmiştir. Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 8), Orta Doğu (% 5), Kuzey Amerika (% 3) ve Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya (% 2) daha düşük temsile sahiptir. Düşük katılıma sahip bölgelerden edinilen yanıtlar bu bölgelerdeki daha büyük SMP kitlesinin görüşlerini yansıtmayabileceğinden bu bölgelerden edinilen yanıtlar değerlendirilirken dikkatli davranılmalı ve bu durum gözönünde bulundurulmalıdır.

Bazı tablo ve şemalardaki oranların basitlik sağlaması için yuvarlanmış olduğunu ve toplamın sonuç olarak 100'e eşit olmayabileceğini dikkate alınız.

BÖLGE İTİBARIYLA KATILIMCILAR



50 VEYA DAHA FAZLA YANITA SAHİP ÜLKELER

Ülke	Katılımcıların Sayısı	Katılımcıların Oranı
Çin	692	10%
Romanya	668	10%
Hindistan	435	6%
İtalya	392	6%
Nijerya	365	5%
Macaristan	260	4%
Güney Afrika	254	4%
Kolombiya	248	4%
Polonya	247	4%
Tayland	211	3%
Kanada	154	2%
Birleşik Krallık	148	2%
Almanya	120	2%
İspanya	117	2%
Türkiye	101	2%
Avustralya	97	1%
Uganda	96	1%
Brezilya	75	1%
Tunus	74	1%
Fransa	73	1%
Belçika	67	1%
Japonya	65	1%
Kenya	65	1%
Finlandiya	63	1%
Lübnan	59	1%
İsrail	55	1%
İşgal Altındaki Filistin Bölgesi	54	1%
Pakistan	51	1%
Portekiz	51	1%

Ülkeler. 169 katılımcı ülkenin on adedi 200'den fazla yanıtla sahiptir (Çin, Romanya, Hindistan, İtalya, Nijerya, Macaristan, Güney Afrika, Kolombiya, Polonya ve Tayland) ve yanıtların % 56'sına tekabül etmektedir. Beş ülkenin 100 ila 200 arasında yanıtları bulunmaktadır (Kanada, Birleşik Krallık, Almanya, İspanya ve **Türkiye**) ve 14 ülkenin yanıt sayısı 50 ile 99 arasındadır (Avusturalya, Uganda, Brezilya, Tunus, Fransa, Belçika, Kenya, Japonya, Finlandiya, Lübnan, İsrail, Filistin Bölgesi [İşgal altındaki], Pakistan ve Portekiz). Dolayısıyla, herbiri 50 veya daha fazla yanıtla sahip 29 ülke yanıtların % 80'ine tekabül etmektedir.

Asya'nın katılımcıları (% 26) esas olarak bölgenin en fazla nüfusa sahip iki ülkesindendir Çin (% 10) ve Hindistan (% 6). Bunun yanında Tayland da % 3'lük bir paya sahiptir. Afrika katılımcıları (% 15) ağırlıklı olarak kıtanın en fazla nüfusa sahip ülkesi Nijerya'dandır (% 5). Güney Afrika'nın payı % 4'tür. Yanıtların % 41'ine tekabül eden Avrupa'daki temsil orantısız bir şekilde Orta ve Güney Avrupa'da yoğunlaşmaktadır (Romanya [% 10], Macaristan [% 4], Polonya [% 4] ve İtalya [% 6]).

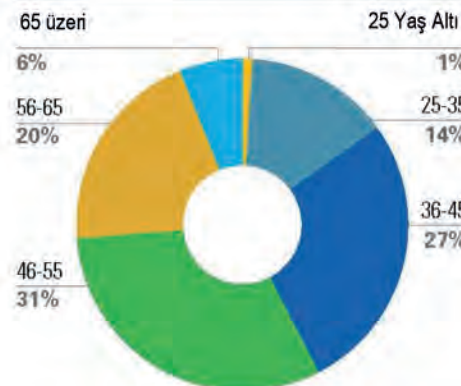


2015 yılındaki yanıtlar
2014 yılındaki yanıtları % 32 oranında geçti



Muhasebe Firmasının Büyüklüğü. Anket sonuçları en küçük SMP'lere yönelik olarak meyillidir. Katılımcıların büyük çoğunluğu sadece tek başına çalışanlardan (% 39) veya iki ila beş ortak ve personele sahip muhasebe firmalarından (% 32) oluşmaktadır. Bu, bu iki muhasebe firmalarının büyüklüklerinin sırasıyla katılımcıların % 37 ve % 35'ine tekabül ettiği 2014 yılı dahil olmak üzere önceki yıllardaki durumun benzeridir. Sonuçlar tüm boyutlardaki SMP'lere yönelik olarak genellenirken temkinli davranılmalıdır.

YAŞ

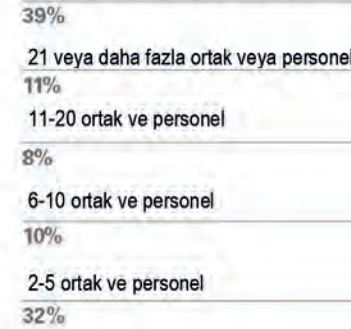


Önceki Yıllarla Karşılaştırma. Yıllık SMP anketine verilen toplam yanıt sayısı ve temsil edilen ülkelerin sayısı her sene yükselmeye devam etmiştir. Örneğin 2015 yılında verilen yanıtlar 2014 yılındakileri % 32 aşmış ve herbiri 50 veya daha fazla yanıt veren ülkelerin sayısı 2014 yılındaki 27 ülke ile karşılaştırıldığında 30'a yaklaşmaktadır. Özellikle 2014 yılı anketinde 135 ülkeyi temsil eden 5.083 katılımcı mevcuttu. Avrupa (% 46), Asya (% 17), Africa (% 15) ve Orta Doğu (% 11) en yüksek katılım oranlarına sahipti. 2013 anketinde 50 veya daha fazla yanıtla katkı sağlayan 15 ülke ile birlikte 120'yi aşkın ülkeyi temsil eden 3.709 yanıt bulunmaktaydı. Avrupa (% 45) ve Asya (% 27) en fazla yanıt sayılarına sahipti.

2015 anketinde, Çin, Hindistan ve Nijerya dahil dünyanın en kalabalık ülkelerinin bazıları herbiri 200'ü aşkın cevapla oldukça iyi bir şekilde temsil edilmiştir ve ABD ve Rusya hariç olmak üzere, global olarak Gayri Safi Yurtiçi Hasıla bakımından en üstte sıralanan 10 ülkenin her birinden 70'ten fazla yanıt gelmiştir. Bununla birlikte, veriler dünyanın tüm bölgelerini eşit olarak temsil etmediğinden toplam bulgular belirli bölge ve ülkelere genellenirken dikkatli davranılmalıdır. Örneğin, Batı Yarı Küre'nin belirli önemli bölgelerinde katılım düşüktür ve yine örnek olarak Orta Avrupa, İtalya, Tayland ve Kolombiya'da orantısız bir biçimde yüksek yanıt oranları bulunmaktadır.

MUHASEBE BÜROSUNUN BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE KATILIMCILAR

Tek başına çalışan muhasebe meslek mensubu



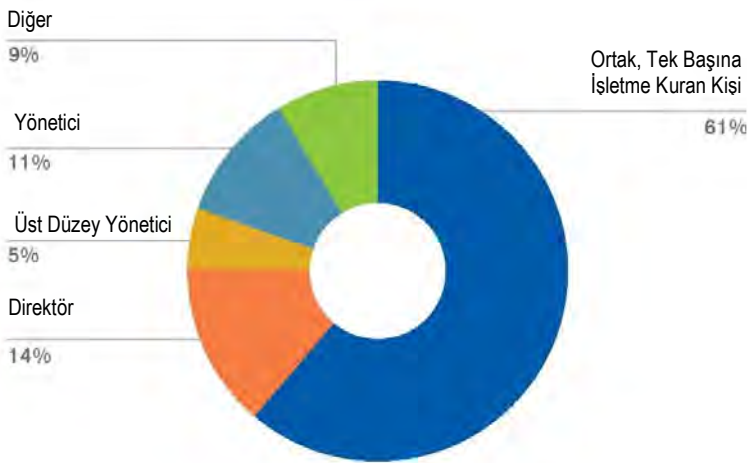
BÖLGE İTİBARI İLE MUHASEBE FİRMASININ BÜYÜKLÜĞÜ

Bölge	Tek başına çalışan	2-5 ortak ve personel	6-10 ortak ve personel	11-20 ortak ve personel	21 veya daha fazla ortak veya personel
Afrika	46%	35%	9%	5%	6%
Asya	23%	32%	14%	13%	17%
Avustralasya ve Okyanusya	47%	34%	6%	6%	8%
Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	32%	38%	11%	10%	10%
Avrupa					
Orta Doğu	49%	31%	8%	4%	8%
Kuzey Amerika	31%	32%	15%	9%	14%
	45%	22%	8%	7%	18%



Her bir bölge içerisinde tek başına çalışan ve iki ila beş ortak ve personel kategorileri yanıtların çoğunluğunu oluşturmaktadır. Daha büyük muhasebe firmaları, bununla beraber, bazı bölgelerde daha iyi bir şekilde temsil edilmiştir. Örneğin Asya'daki katılımcıların % 30'u 11 veya daha fazla ortak ve personele sahip, % 17'si 21 veya daha fazla ortak ve personele sahip muhasebe firmalarını temsil etmektedir. Kuzey Amerika ve Orta Doğu'da katılımcıların sırasıyla % 25 ve % 23'ü 11 veya daha fazla ortak ve personele sahip muhasebe firmalarını temsil etmektedir. Kuzey Amerika'daki katılımcıların % 18'i 21 veya daha fazla ortak ve personele sahip SMP'leri temsil etmektedir.

Katılımcıların Seviyesi. Katılımcıların % 61'i bir Ortak, Tek Başına İşletmeyi Kuran Kişi veya Sahip'tir. Direktörler katılımcıların % 14'üne tekabül etmektedir. Üst Düzey Yöneticiler ve Yöneticiler katılımcıların % 16'sını oluşturmaktadır. Böylelikle, anket sonuçları bu seviyelerdeki katılımcıların anket konularıyla ilgili olarak yüksek ihtimalle bilgi sahibi olmalarından ötürü faydalı içgörüler sunmaktadır.

**KATILIMCILARIN ÜNVANLARI**

Dil	Oran (%)
İngilizce	38%
Çince	10%
Romence	9%
İspanyolca	8%
İtalyanca	5%
Macarca	4%
Lehçe	4%
Fransızca	3%
Tai dili	3%
Arapça	3%
Almanca	2%
Portekizce	2%
Türkçe	1%
Flemenkçe	1%
Japonca	1%
Rusça	1%
Fince	1%
İbranice	1%
Litvanca	1%
İsveççe	1%
Korece	1%
Letonca	1%

Katılımcıların Lisansı. 2015 anketinde, katılımcılar 22 dil arasından seçim yapabilmekteydiler (Arapça, Çince, Flemenkçe, İngilizce, Fince, Fransızca, Almanca, İbranice, Macarca, İtalyanca, Japonca, Korece, Letonca, Litvanca, Lehçe, Portekizce, Romence, Rusça, İspanyolca, İsveççe, Tai dili ve Türkçe). Önceki yılların anketleriyle tutarlı bir şekilde, katılımcıların anketi tamamlarken en çok kullandığı dil İngilizce olmuştur (% 38). Anketin Çince, Romence, İspanyolca ve İtalyanca versiyonları sırasıyla katılımcıların % 10, % 9, % 8 ve % 5'lik kısmı tarafından tamamlanmıştır.

**KATILIMCILARIN CİNSİYETİ****BÖLGE İTİBARI İLE KATILIMCILARIN CİNSİYETİ**

	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Kadın	12%	30%	30%	24%	42%	5%	32%
Erkek	88%	70%	70%	76%	58%	95%	68%

SMP'LERİN KARŞILAŞTIĞI ZORLUKLAR

Genel En Üst Düzey Zorluklar. Katılımcılar karşı karşıya kaldıkları 12 zorluğu derecelendirmişlerdir. 2014 ile tutarlı olarak, çoğunluk 12 zorluğun tümünü orta dereceli, yüksek veya çok yüksek zorluk olarak görmüşlerdir. Buna göre, SMP'ler çok sayıda güçlükle karşı karşıya kalmaya devam etmişlerdir.

Bazı zorlukların daha fazla baskı yarattığı düşünülmektedir. Özellikle, katılımcıların % 40'ından daha fazlası Yeni Müşterileri Cezbetmeyi (% 47), Yeni Standart ve Düzenlemelere Ayak Uydurmayı (% 44), Rekabette Farklılaşmayı (% 43) ve Ücretleri Düşürme Baskısını (% 41) yüksek veya çok yüksek zorluk olarak görmüşlerdir.

12 zorluğun altısı katılımcıların % 10'u veya daha fazlası tarafından çok yüksek zorluk olarak görülmektedir (Uluslararası Faaliyet Gösteren Müşterilere Hizmet Verme [%17], Rekabette Farklılaşma [% 12], Yeni Teknolojiye Ayak Uydurma [% 10], Yeni Standartlar ve Düzenlemelere Ayak Uydurma [% 14], Yeni Müşterileri Cezbetme [% 12] ve Ücretleri Düşürme Baskısı [% 12]). Bu zorluklardan son üçü katılımcıların daha büyük bölümünün Yeni Standartlar ve Düzenlemelere Ayak Uydurma (% 23), Yeni Müşterileri Cezbetme (% 22) ve Ücretleri Düşürme Baskısını çok yüksek bir zorluk olarak gördükleri (% 19) 2014'le karşılaştırıldığında bir takım iyileşmeler sergilemişlerdir.

Bölgesel bir bakış açısından, yüksek veya çok yüksek olarak değerlendirilen ilk dört zorluk, aşağıda yer aldığı şekilde önemli ölçüde değişmektedir.

- **Afrika:** Artan Maliyetler (% 56), Yeni Müşterileri Cezbetme (% 51), Ücretleri Düşürme Baskısı (% 48) ve Nakit Akışını ve Geç Ödemeleri İdare Etme (% 47).

- **Asya:** Uluslararası Faaliyet Gösteren Müşterilere Hizmet Verme (% 52), Yeni Müşterileri Cezbetme (% 48), Rekabette Farklılaşma (% 46) ve Ücretleri Düşürme Baskısı (% 42).

- **Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya:** Yeni Standartlar ve Düzenlemelere Ayak Uydurma (% 44), Yeni Teknolojiye Ayak Uydurma (% 31), Yedekleme Planlaması (% 29) ve Çalışanların İş Yaşam Dengesini Sağlama (% 27).

- **Orta ve Güney Amerika ve Karayipler:** Yeni Standartlar ve Düzenlemelere Ayak Uydurma (% 63), Yeni Teknolojiye Ayak Uydurma (% 59), Rekabette Farklılaşma (% 55) ve Yeni Müşterileri Cezbetme (% 49).

- **Avrupa:** Yeni Standartlar ve Düzenlemelere Ayak Uydurma (% 54), Yeni Müşterileri Cezbetme (% 48), Rekabette Farklılaşma (% 43) ve Yeni Teknolojiye Ayak Uydurma (% 40).

- **Orta Doğu:** Yeni Müşterileri Cezbetme (% 56), Artan Maliyetler (% 45), Rekabette Farklılaşma (% 44) ve Ücretleri Düşürme Baskısı (% 42).

- **Kuzey Amerika:** Yeni Standartlar ve Düzenlemelere Ayak Uydurma (% 41), Yeni Personel Cezbetme ve Varolan Personeli Elde Tutma (% 36), Yeni Teknolojiye Ayak Uydurma (% 31) ve Yeni Müşterileri Cezbetme (% 29).

ZORLUKLARIN SMP'LER ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Zorluk	Zorluk Değil	Düşük Zorluk	Orta Dereceli Zorluk	Yüksek Zorluk	Çok Yüksek Zorluk	Yüksek ve Çok Yüksek Zorlukların Toplamı	Orta Dereceli, Yüksek ve Çok Yüksek Zorlukların Toplamı
Yeni Müşterileri Cezbetme	8%	14%	31%	35%	12%	47%	78%
Varolan Müşterileri Elde Tutma	14%	26%	36%	19%	5%	24%	60%
Ücretleri Düşürme Baskısı	12%	17%	30%	29%	12%	41%	71%
Nakit Akışını ve Geç Ödemeleri İdare Etme	14%	23%	31%	23%	9%	32%	63%
Artan Maliyetler	6%	18%	39%	29%	8%	37%	76%
Yedekleme Planlaması	25%	24%	28%	17%	6%	23%	51%
Çalışanların İş Yaşam Dengesini Sağlama	16%	22%	35%	20%	7%	27%	62%
Yeni Personeli Cezbetme ve Varolan Personeli Elde Tutma	19%	19%	29%	24%	9%	33%	62%
Rekabette Farklılaşma	9%	17%	31%	31%	12%	43%	74%
Yeni Teknolojiye Ayak Uydurma	9%	19%	35%	27%	10%	37%	72%
Yeni Düzenlemeler ve Standartlara Ayak Uydurma	8%	18%	30%	30%	14%	44%	74%
Uluslararası Faaliyet Gösteren Müşterilere Hizmet Verme	24%	17%	21%	21%	17%	38%	59%

Anket SMP'lerin karşı karşıya kaldığı her zorluğun derecesindeki bölge itibariyle farklılaşmaları ortaya koymaktadır.

YENİ MÜŞTERİLERİ CEZBETME

Zorluk Seviyesi	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Yüksek veya çok yüksek	51%	48%	23%	49%	48%	56%	29%
Orta dereceli, yüksek veya çok yüksek	82%	81%	61%	86%	76%	86%	65%



Bölge İtibariyle Yeni Müşterileri Cezbetme. Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya (% 23) ve Kuzey Amerika (% 29) hariç olmak üzere, tüm bölgelerdeki katılımcıların % 48'i veya fazlası Yeni Müşterileri Cezbetmeyi yüksek veya çok yüksek bir zorluk olarak görmüşlerdir. Orta Doğu'da Yeni Müşterileri Cezbetme'yi yüksek veya çok yüksek zorluk olarak gören katılımcıların oranı 2014'teki % 80'den 2015'te % 56'ya düşmüştür. Gerçekten de Afrika haricinde (% 51'de kalmaya devam etmektedir) her bölge için Yeni Müşterileri Cezbetme'yi yüksek veya çok yüksek zorluk olarak gören katılımcıların oranı 2015 yılında azalmıştır.

VAROLAN MÜŞTERİLERİ ELDE TUTMA

Zorluk Seviyesi	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Yüksek veya çok yüksek	17%	19%	5%	39%	29%	34%	11%
Orta dereceli, yüksek veya çok yüksek	49%	55%	32%	75%	66%	67%	42%



Bölge İtibariyle Varolan Müşterileri Elde Tutma. Varolan Müşterileri Elde Tutma Orta ve Güney Amerika ve Karayipler, Orta Doğu ve Avrupa'da yer alan muhasebe firmaları için sırasıyla % 39, % 34 ve % 29 oranlarıyla yüksek veya çok yüksek olarak görülen büyük bir zorluktur.

ÜCRETLERİ DÜŞÜRME BASKISI

Zorluk Seviyesi	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Yüksek veya çok yüksek	48%	42%	21%	43%	39%	42%	27%
Orta dereceli, yüksek veya çok yüksek	75%	74%	57%	72%	68%	70%	57%



Bölge İtibariyle Ücretleri Düşürme Baskısı. Bu zorluk en fazla (yüksek veya çok yüksek zorluk olarak listelenmiş) Afrika (% 48), Orta ve Güney Amerika ve karayipler (% 43), Asya (% 42), Orta Doğu (%42) ve Avrupa'daki (% 39) katılımcılar tarafından algılanmıştır. İşin olumlu tarafı, 2014 anketinde daha önce Orta Doğu, Asya ve Afrika'daki muhasebe meslek mensupları açısından sırasıyla % 68, % 56 ve % 52'lik oranlarla yüksek veya çok yüksek zorluk olarak görülmüş olan bu problematik alanın 2015 yılı anketinde iyileşme sergilemiş olmasıdır.

NAKİT AKIŞINI VE GEÇ ÖDEMELERİ İDARE ETME

Zorluk Seviyesi	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Yüksek veya çok yüksek	47%	26%	20%	33%	30%	34%	20%
Orta dereceli, yüksek veya çok yüksek	81%	56%	50%	69%	61%	67%	46%



Bölge İtibariyle Nakit Akışını ve Geç Ödemeleri İdare Etme. Diğer bölgelerle karşılaştırıldığında, Nakit Akışını ve Geç Ödemeleri İdare Etme Afrika'daki muhasebe firmaları için katılımcıların % 47'sinin yüksek veya çok yüksek zorluk olarak derecelendiği büyük bir zorluktur. Diğer bölgeler için katılımcıların % 34'ü veya daha azı zorluğu yüksek veya çok yüksek olarak nitelendirmişlerdir.

ARTAN MALİYETLER

Zorluk Seviyesi	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Yüksek veya çok yüksek	56%	39%	22%	40%	28%	45%	26%
Orta dereceli, yüksek veya çok yüksek	89%	77%	62%	81%	69%	83%	69%



Bölgeler İtibariyle Artan Maliyetler. Artan maliyetler, katılımcıların sırasıyla % 56, % 45, % 40 ve % 39 oranlarında yüksek veya çok yüksek zorluk olarak gördükleri Afrika, Orta Doğu, Orta ve Güney Amerika ve Karayipler ve Asya'da en fazla sorun yaratan zorluk olarak değerlendirilmiştir.

YEDEKLEME PLANLAMASI

Zorluk Seviyesi	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Yüksek veya çok yüksek	31%	26%	29%	25%	16%	26%	26%
Orta dereceli, yüksek veya çok yüksek	62%	58%	55%	57%	40%	53%	57%



Bölge İtibariyle Yedekleme Planlaması. Yedekleme Planlaması, katılımcıların % 31'inin zorluğu yüksek veya çok yüksek olarak derecelendiği Afrika'da en sıkıntılı alanlardan birisidir.

Anket SMP'lerin karşı karşıya kaldığı her zorluğun derecesindeki bölge itibarıyla farklılaşmaları ortaya koymaktadır.

ÇALIŞANLARIN İŞ YAŞAM DENGESİNİ SAĞLAMA

Zorluk Seviyesi	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Yüksek veya çok yüksek	23%	26%	27%	33%	28%	26%	23%
Orta dereceli, yüksek veya çok yüksek	61%	64%	53%	71%	60%	61%	61%



Bölge İtibarıyla Çalışanların İş Yaşam Dengesini Sağlama. Çalışanların İş Yaşam Dengesini Sağlama katılımcıların % 33'ünün yüksek veya çok yüksek zorluk olarak derecelendirdikleri Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'de en problemli olacak alan olarak değerlendirilmiştir.

YENİ PERSONELİ CEZBETME VE VAROLAN PERSONELİ ELDE TUTMA

Zorluk Seviyesi	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Yüksek veya çok yüksek	32%	38%	24%	43%	29%	34%	36%
Orta dereceli, yüksek veya çok yüksek	65%	71%	50%	75%	55%	61%	63%



Bölge İtibarıyla Yeni Personeli Cezbetme ve Varolan Personeli Elde Tutma. Yeni Personeli Cezbetme ve Varolan Personeli Elde Tutma katılımcıların % 43'ünün yüksek veya çok yüksek zorluk olarak derecelendirdikleri Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'de en zor alan olarak algılanmıştır. Ek olarak, Asya (% 38), Kuzey Amerika (% 36), Orta Doğu (% 34) ve Afrika'daki (% 32) katılımcıların % 32'si veya daha fazlası Yeni Personeli Cezbetme ve Varolan Personeli Elde Tutma'yı yüksek veya çok yüksek zorluk olarak görmüşlerdir.

REKABETTE FARKLIlaşMA

Zorluk Seviyesi	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Yüksek veya çok yüksek	35%	46%	26%	55%	43%	44%	28%
Orta dereceli, yüksek veya çok yüksek	71%	80%	62%	83%	72%	73%	55%



Bölge İtibarıyla Rekabette Farklılaşma. Diğer bölgelerle karşılaştırıldığında Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'deki katılımcılar zorluğu % 55 oranında yüksek veya çok yüksek zorluk olarak derecelendirmeleriyle Rekabette Farklılaşma'yı en problemli alan olarak görmüşlerdir.

YENİ TEKNOLOJİYE AYAK UYDURMA

Zorluk Seviyesi	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Yüksek veya çok yüksek	30%	31%	31%	59%	40%	30%	31%
Orta dereceli, yüksek veya çok yüksek	66%	69%	66%	87%	74%	63%	68%



Bölge İtibarıyla Yeni Teknolojiye Ayak Uydurma. Diğer bölgelerle karşılaştırıldığında, Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'deki katılımcılar Yeni Teknolojiye Ayak Uydurma'yı % 59 oranında yüksek veya çok yüksek derecelendirmeleri ile büyük zorluk olarak algılamışlardır. Yeni Teknolojiye Ayak Uydurma Avrupalı katılımcılar arasında % 40 oranında yüksek veya çok yüksek zorluk olarak kabul görmektedir. Bu karşılık, kalan bölgelerdeki katılımcıların % 31 veya daha azı zorluğu yüksek veya çok yüksek olarak nitelendirmişlerdir.

YENİ DÜZENLEMELERE VE STANDARTLARA AYAK UYDURMA

Zorluk Seviyesi	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Yüksek veya çok yüksek	32%	32%	44%	63%	54%	28%	41%
Orta dereceli, yüksek veya çok yüksek	65%	65%	76%	87%	82%	57%	79%



Bölge İtibarıyla Yeni Düzenlemeler ve Standartlara Ayak Uydurma. 2014 anketiyle tutarlı olarak, Yeni Düzenlemeler ve Standartlara Ayak Uydurma % 63 oranında yüksek veya çok yüksek zorluk olarak derecelendirilerek Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'deki katılımcılar için büyük bir sorunu temsil etmiştir. Zorluk Avrupa ve Orta Doğu'da oldukça problemli olarak değerlendirilmeye devam ederken, 2014'le karşılaştırıldığında durum daha düzelmiştir. Avrupalı katılımcıların arasında zorluğu yüksek ve çok yüksek olarak düşünenlerin oranı % 63'ten % 54'e düşmüştür. 2014 yılında Yeni Düzenlemeler ve Standartlara Ayak Uydurmayı yüksek veya çok yüksek zorluk olarak gören %65 Orta Doğulu katılımcının sadece % 28'i 2015 yılında zorluğu benzer şekilde görmüşlerdir.

ULUSLARARASI FAALİYETLERDE BULUNAN MÜŞTERİLERE HİZMET VERME

Zorluk Seviyesi	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Yüksek veya çok yüksek	37%	52%	13%	48%	30%	41%	23%
Orta dereceli, yüksek veya çok yüksek	57%	75%	36%	67%	51%	63%	42%



Bölge İtibarıyla Uluslararası Faaliyette Bulunan Müşterilere Hizmet Verme. Uluslararası Faaliyette Bulunan Müşterilere Hizmet Verme, Asya ve Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'deki katılımcılar tarafından sırasıyla % 52 ve % 48 olarak yüksek veya çok yüksek zorluk olarak derecelendirilerek büyük bir zorluk olacak şekilde değerlendirilmiştir.

MUHASEBE FİRMASININ BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE YÜKSEK VEYA ÇOK YÜKSEK ZORLUKLAR

Zorluk	Tek başına çalışan	2-5 ortak ve personel	6-10 ortak ve personel	11-20 ortak ve personel	21 veya daha fazla Ortak ve personel
Yeni Müşterileri Cezbetme	48%	49%	44%	48%	48%
Varolan Müşterileri Elde Tutma	23%	25%	27%	24%	26%
Ücretleri Düşürme Baskısı	38%	42%	41%	44%	46%
Nakit Akışını ve Geç Ödemeleri İdare Etme	32%	33%	33%	26%	26%
Artan Maliyetler	36%	38%	38%	38%	37%
Yedekleme Planlaması	22%	22%	23%	22%	24%
Çalışanların İş Yaşam Dengesini Sağlama	24%	29%	28%	27%	31%
Yeni Personeli Cezbetme ve Varolan Personeli Elde Tutma	25%	35%	38%	40%	48%
Rekabette Farklılaşma	38%	45%	46%	48%	50%
Yeni Teknolojiye Ayak Uydurma	36%	38%	38%	36%	37%
Yeni Düzenlemelere ve Standartlara Ayak Uydurma	47%	45%	41%	37%	37%
Uluslararası Faaliyette Bulunan Müşterilere Hizmet Verme	35%	39%	41%	47%	39%



Muhasebe Firmasının Büyüklüğü. Zorluğu yüksek veya çok yüksek olarak derecelendirenlere bağlı olarak, 12 zorluğun bazıları muhasebe firmasının büyüklüğüne göre aşağıda yer aldığı gibi farklı olarak değerlendirilmiştir.

- 11 ila 20 (% 44) ve 21 veya daha fazla (% 46) ortak ve personele sahip muhasebe firmasındaki katılımcılar Ücretleri Düşürme Baskısını büyük bir zorluk olarak görmüşlerdir.
- Nakit Akışını ve Geç Ödemeleri İdare Etme daha büyük muhasebe firmaları için daha düşük bir zorluktur (başka bir deyişle, 11 veya daha fazla ortak ve personele sahip muhasebe firmaları için % 26).
- Yeni Personeli Cezbetme ve Varolan Personeli Elde Tutma 11 veya daha fazla ortak ve personele sahip muhasebe firmaları tarafından büyük bir zorluk olarak görülmüştür. Belirgin bir şekilde, 11 ila 20 ve 21 veya daha fazla ortak ve personele sahip muhasebe firmasındaki katılımcıların sırasıyla % 40 ve % 48'i zorluğu yüksek veya çok yüksek olarak değerlendirmişlerdir.
- Muhasebe firması büyüdükçe, Rekabette Farklılaşma daha fazla problemli olarak görülmektedir. Örneğin 21 veya daha fazla ortak ve personele sahip muhasebe firmasındaki katılımcıların % 50'si zorluğu yüksek veya çok yüksek olarak derecelendirmişlerdir.
- Muhasebe firması büyüdükçe Yeni Standartlar ve Düzenlemelere Ayak Uydurma daha önemsiz bir zorluk olarak görülmüştür. Örneğin 11 veya daha fazla ortak ve personele sahip muhasebe firmasındaki katılımcıların % 37'si zorluğu yüksek veya çok yüksek olarak nitelendirmişlerdir.
- Uluslararası Faaliyetlerde Bulunan Müşterilere Hizmet Verme zorluğu % 35 oranında yüksek veya çok yüksek olarak görmekte olan tek başına çalışanlar tarafından daha düşük bir zorluk olarak görülmüştür.

GELECEK BEŞ SENE BOYUNCA SMP'LER ÜZERİNDE ETKİ SAHİBİ ÇEVRESEL FAKTÖRLER

Genel En Üst Düzey Faktörler. Katılımcılar, önümüzdeki beş sene boyunca herbirinin kendi SMP'lerini etkileyebilecek olduğuna inandıkları faktörlerin boyutunu belirtmek için sekiz adet çevresel faktörü değerlendirmişlerdir. 2014'le uyumlu olarak, çevresel faktörün muhasebe firmaları üzerinde yüksek veya çok yüksek bir etkiye sahip olabileceği beklenerek, sırasıyla % 52 (2014'teki % 61'den düşüşle) ve % 46 (2014'teki % 57'den düşüşle) ile Düzenleyici Çevre ve Rekabet en etkili faktörler olarak görülmektedir. Teknolojideki Gelişmeler % 43 ile (2014 yılındaki % 48'den düşüşle) bir sonraki en yüksek potansiyel etkiye sahip faktör olarak görülmüştür.



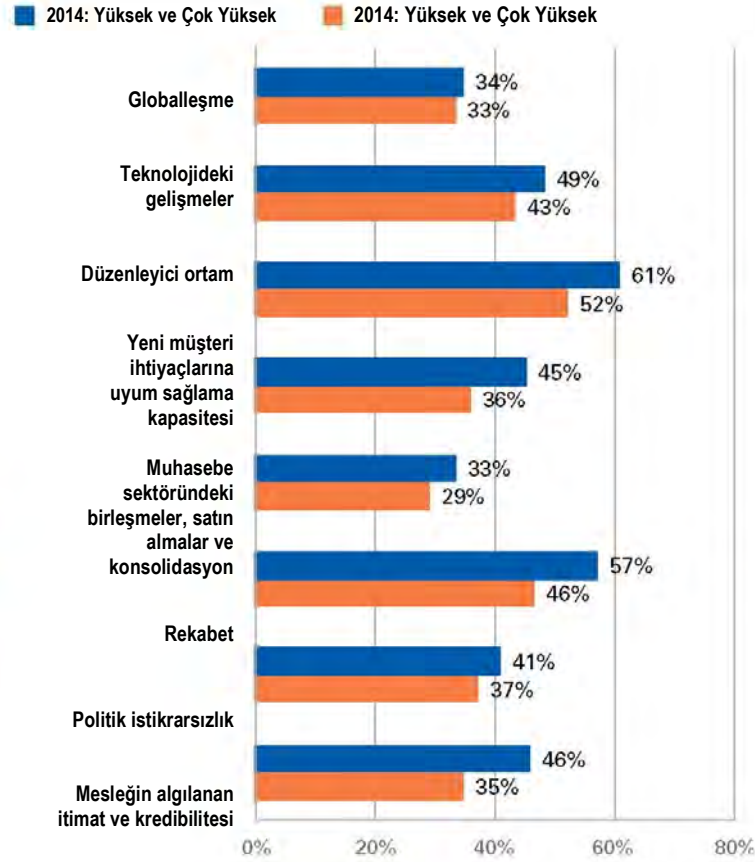
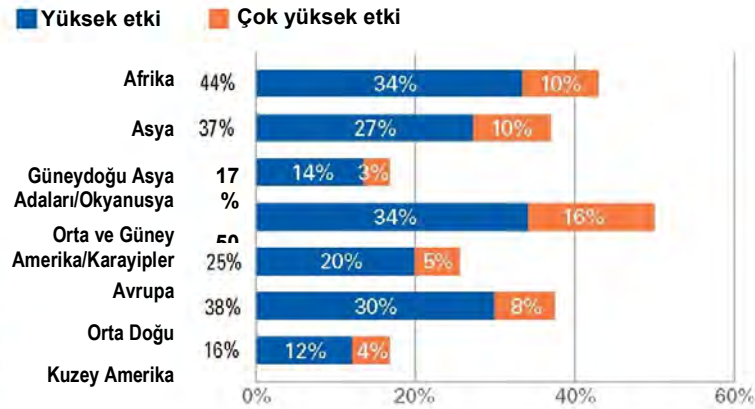
ÇEVRESEL FAKTÖRLER

Faktör	Çok Düşük Etki	Düşük etki	Düşük etki	Orta dereceli etki	Yüksek etki	Yüksek ve Çok Yüksek Etki Toplamı
Globalleşme	15%	19%	32%	25%	8%	33%
Teknolojideki gelişmeler	6%	15%	35%	33%	10%	43%
Düzenleyici ortam	4%	12%	32%	36%	16%	52%
Yeni müşteri ihtiyaçlarına uyum sağlama kapasitesi	6%	18%	40%	28%	8%	36%
Muhasebe sektöründeki birleşmeler, satın almalar ve konsolidasyon	16%	22%	33%	22%	7%	29%
Rekabet	7%	14%	33%	33%	13%	46%
Politik istikrarsızlık	16%	20%	26%	21%	16%	37%
Mesleğin algılanan itimat ve kredibilitesi.	12%	21%	33%	24%	11%	35%

Önceki Yılın Yanıtlarındaki Yansıma.

Bir istisna hariç olmak üzere (sabit kalan Küreselleşme), her bir çevresel faktörün kendi SMP'leri üzerindeki potansiyel etkisini yüksek veya çok yüksek olarak değerlendiren katılımcıların oranı 2014 ve 2015 arasında düşüş göstermiştir.

Bölge İtibariyle Özet. Özetle, Politik İstisarsızlık hariç olmak üzere, Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'den katılımcılar diğer bölgelerdeki katılımcılara kıyasla, diğer yedi çevresel faktörün SMP'leri üzerinde daha büyük bir etkiye sahip olabileceği beklentisindedirler.

**2015 VE 2014 ÇEVRESEL FAKTÖRLERİNİN KARŞILAŞTIRMASI****GLOBALLEŞME**

Bölge İtibariyle Globalleşme. Gelecek beş sene boyunca Globalleşmenin beklenen etkisi bölgelere göre önemli ölçüde farklılık göstermiştir. Yüksek veya çok yüksek bir değerlendirme yapan katılımcıların oranına bağlı olarak, Globalleşme'nin en fazla Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'de (% 50) ve onu izleyen Afrika'da (% 44) potansiyel bir etkiye sahip olduğu düşünülmektedir.

Bölge İtibariyle Teknolojideki

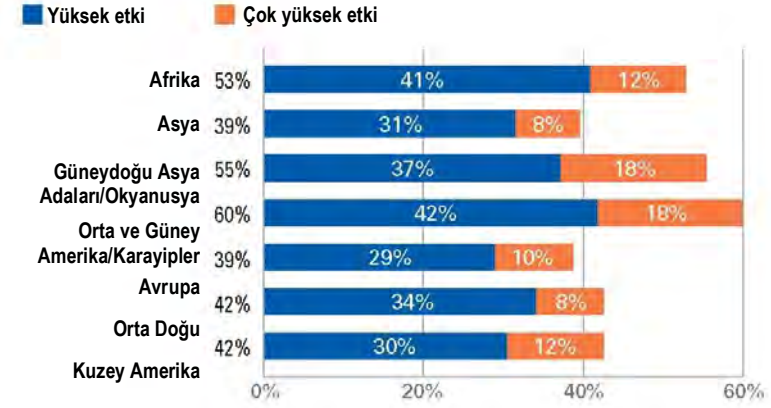
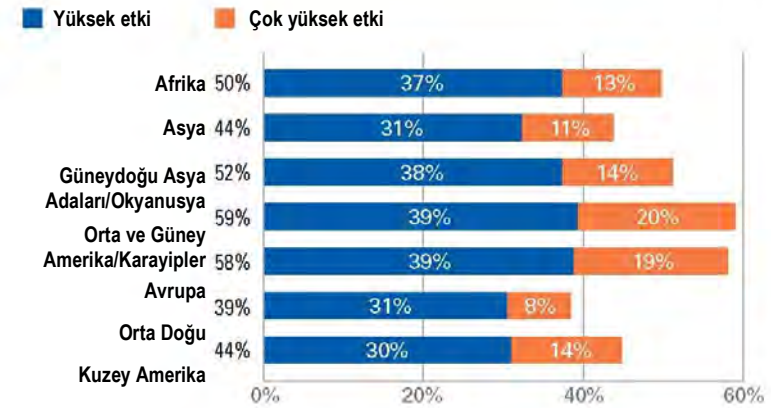
Gelişmeler. Teknolojideki Gelişmelerin beklenen etkisi, sırasıyla katılımcıların % 60'ı, % 55'i ve % 53'ü tarafından gelecekteki potansiyel etkisinin yüksek veya çok yüksek olarak değerlendirilmiş olduğu Orta ve Güney Amerika ve Karayipler, Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya ve Afrika'da en büyük faktör olarak görülmüştür. Aksine, Avrupalı katılımcıların yalnızca % 39'u Teknolojideki gelişmelerin potansiyel etkisini yüksek veya çok yüksek olarak değerlendirmişlerdir.

Bölge İtibariyle Düzenleyici Ortam.

Önümüzdeki beş yıl boyunca düzenleyici ortamın SMP'ler üzerindeki etkisiyle ilgili kaygılar en yoğun olarak, sırasıyla katılımcıların % 59 ve % 58'inin potansiyel etkiyi yüksek veya çok yüksek olarak değerlendirmiş olduğu Orta ve Güney Amerika ve Karayipler ve Avrupa'da yer almıştır. Dikkati çekecek bir şekilde, 2014'te tüm bölgeler içinde en yüksek olan Avrupa'daki derecelendirme % 66'dan düşüş göstermiştir. Ayrıca, 2014'ün aksine, önümüzdeki beş sene boyunca Düzenleyici Ortam'ın SMP'leri üzerine etkisini yüksek veya çok yüksek olarak değerlendiren Orta Doğu katılımcıları 2015 yılında % 65'ten % 39'a önemli bir düşüş göstererek bölgeler içinde en düşüğü haline gelmiştir.

Bölge İtibariyle Yeni Müşteri İhtiyaçlarına Uyum

Sağlama Kapasitesi. Yeni Müşteri İhtiyaçlarına Uyum Sağlama Kapasitesi'nin beklenen etkisi en fazla sırasıyla katılımcıların % 45 ve % 40'ının potansiyel etkiyi yüksek veya çok yüksek olarak değerlendirdiği Orta ve Güney Amerika ve Avrupa'da görülmektedir.

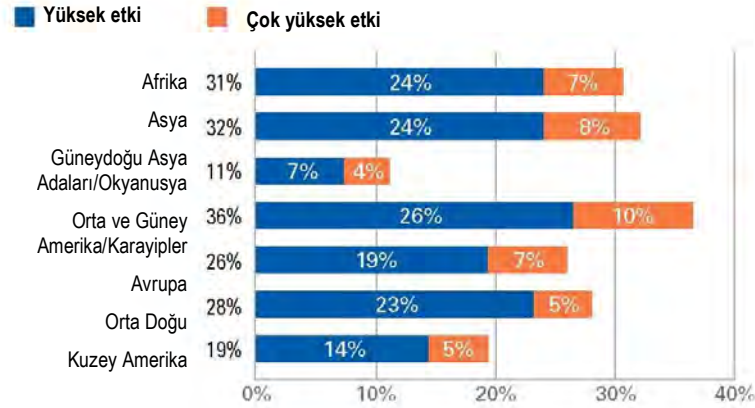
**TEKNOLOJİDEKİ GELİŞMELER****DÜZENLEYİCİ ORTAM****YENİ MÜŞTERİ İHTİYAÇLARINA UYUM SAĞLAMA**

Biçimlendirilmiş: Sola

Bölge İtibariyle Muhasebe Sektöründeki Birleşmeler, Satın Almalar ve Konsolidasyon.

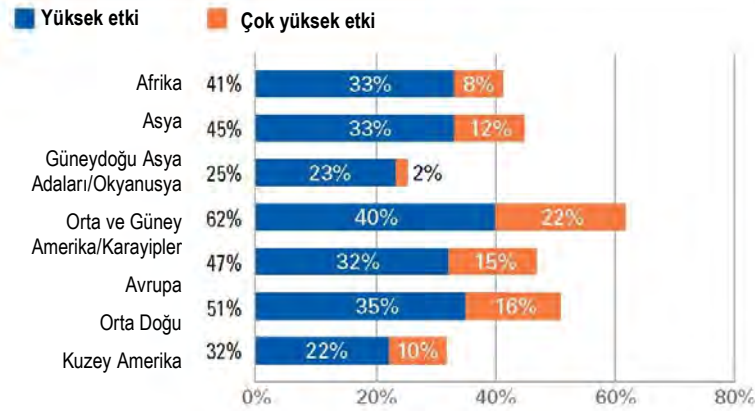
Diğer bölgelerle karşılaştırıldığında, Muhasebe Sektöründeki Birleşmeler, Satın Almalar ve Konsolidasyon, Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'deki katılımcılarca % 36 oranında yüksek veya çok yüksek olarak derecelendirilerek gelecek beş yıl boyunca muhasebe firmaları üzerinde büyük bir muhtemel etkiye sahip görülmektedir.

MUHASEBE MESLEĞİNDE BİRLEŞMELER, SATIN ALMALAR VE KONSOLIDASYON

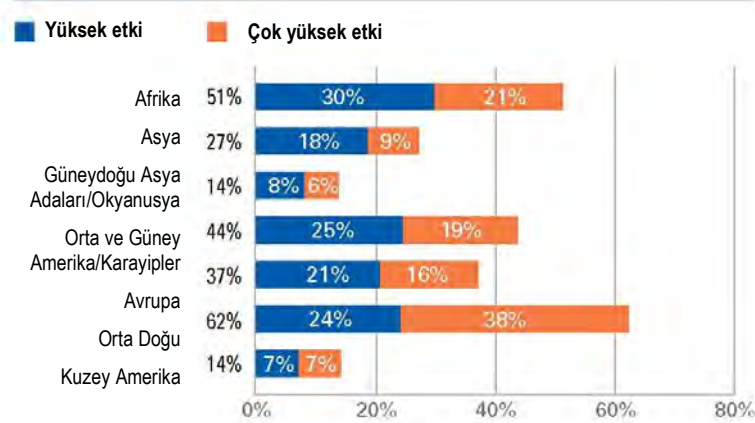


Bölge İtibariyle Rekabet. Rekabet özellikle, sırasıyla katılımcılarının % 62'sinin ve % 51'inin gelecek beş yıl boyunca SMP'leri üzerinde yüksek veya çok yüksek bir etki bekladıkları Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'de ve Orta Doğu'da büyük bir endişe kaynağıdır. Bununla birlikte, olumlu bir gelişme olarak, Orta Doğu'daki ilgili derecelendirme 2014'teki % 79 oranından önemli ölçüde bir düşüş göstermiştir. 2014'te tutarlı olarak, Kuzey Amerika'daki (2014'teki % 27 seviyesinden hafif bir yükselişle % 32) ve Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya'daki (2014'teki % 30'dan hafif bir düşüşle % 25) katılımcılar Rekabet'in potansiyel etkilerine ilişkin daha az kaygı ifade etmişlerdir.

REKABET



POLİTİK İSTİKRARSIZLIK



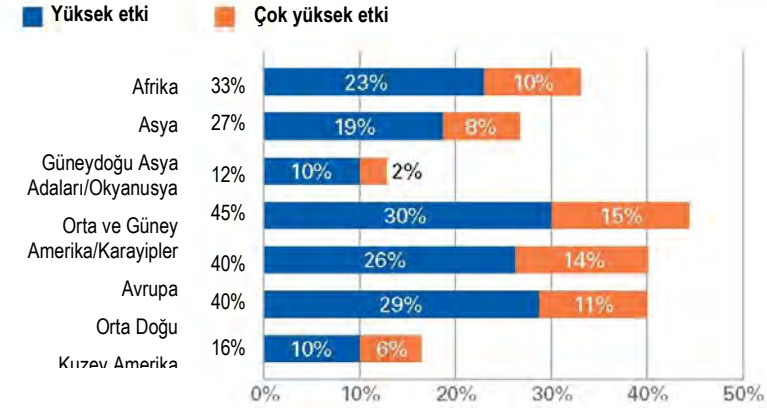
Bölge İtibariyle Politik İstikrarsızlık.

Orta Doğu ve Afrika'daki katılımcılar sırasıyla % 62 ve % 51 oranında beklenen etkiyi yüksek veya çok yüksek olarak derecelendirerek gelecek beş yıl boyunca Politik İstikrarsızlığın SMP'leri üzerinde sahip olabileceği etkiye ilişkin en fazla kaygıyı ifade edenler olmuşlardır. Bununla beraber, olumlu bir gelişme olarak Orta Doğu'daki ilgili derecelendirme 2014'teki % 78 oranından önemli ölçüde düşüş göstermiştir.

MUHASEBE MESLEĞİNİN ALGILANAN İTİMAT VE KREDİBİLİTESİ

Bölge İtibariyle Muhasebe Mesleğinin Algılanan İtimat ve Kredibilitesi.

Muhasebe Mesleğinin Algılanan İtimat ve Kredibilitesinin gelecek beş yıl içerisindeki beklenen etkisi en yüksek olarak Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'deki katılımcılar tarafından % 45'lik bir oranla SMP'leri üzerine yüksek veya çok yüksek potansiyel etkiye sahip olarak derecelendirilmiştir. Avrupa ve Orta Doğu'daki katılımcılar % 40'lık bir oranla onları yakından takip etmektedir.



Muhasebe Firmasının Büyüklüğü. Gelecek beş yıl boyunca SMP'leri üzerinde çeşitli çevresel faktörlerin beklenen etkilerine ilişkin olarak daha küçük ve daha büyük muhasebe firmalarındaki katılımcılar arasında bazı farklılıklar olmuştur. Örneğin, daha küçük muhasebe firmalarındakı karşılaştırıldığında 11 veya daha fazla ortak ve personele sahip SMP'lerdeki katılımcılardan daha azı Mesleğin Algılanan İtimat ve Kredibilitesinin beklenen etkisini yüksek veya çok yüksek olarak ve bu iki grubun katılımcılarından biraz daha fazlası Rekabet'in potansiyel etkisini yüksek veya çok yüksek olarak değerlendirmişlerdir. Buna ek olarak, daha küçük SMP'lerle karşılaştırıldığında, 21 veya daha fazla ortak ve personele sahip muhasebe firmalarındaki daha az katılımcı Politik İstikrarsızlığın beklenen etkilerini yüksek veya çok yüksek olarak değerlendirmiştir. Daha büyük muhasebe firmalarının nispeten, tek başına çalışanlardan daha azı Globalleşmenin beklenen etkisini yüksek veya çok yüksek olarak derecelendirmiştir.



MUHASEBE FİRMASININ BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE ÇEVRESEL FAKTÖRLER*

Faktör	Tek başına çalışan	2-5 ortak ve personel	6-10 ortak ve personel	11-20 ortak ve personel	21 veya daha fazla ortak veya personel
Globalleşme	30%	35%	36%	35%	37%
Teknolojideki gelişmeler	41%	44%	46%	41%	48%
Düzenleyici ortam	53%	53%	48%	49%	50%
Yeni müşteri ihtiyaçlarına uyum sağlama kapasitesi	35%	36%	38%	35%	40%
Muhasebe sektöründeki birleşmeler, satın almalar ve konsolidasyon	28%	29%	28%	29%	31%
Rekabet	45%	47%	46%	49%	50%
Politik istikrarsızlık	40%	38%	35%	35%	28%
Mesleğin algılanan itimat ve kredibilitesi	38%	35%	33%	29%	27%

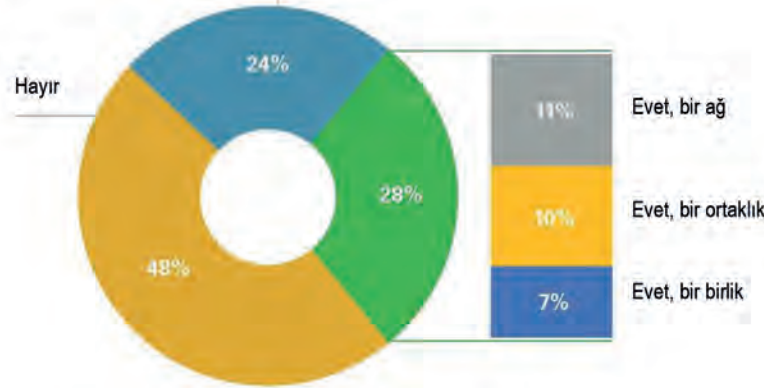
* Oranlar yüksek ve çok yüksek birleştirilmiştir.

AĞ, ORTAKLIK VEYA BİRLİK ÜYELİĞİ

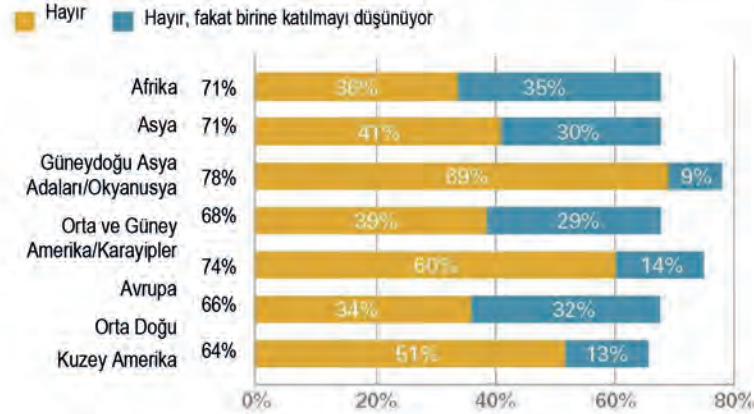
Genel Katılımcılardan yalnızca % 28'i (2014'teki % 27'den hafif bir yükselişe) SMP'lerinin bir ağı (% 11), ortaklığa (% 10%) veya birliğe (% 7) mensup olduğunu belirtmiştir. % 24'lük bir kısım muhasebe firmalarının bir oluşuma katılmayı düşündüğünü belirtmiştir. Hem 2015 hem de 2014 yıllarında (sırasıyla % 48 ve % 49) katılımcıların yarısından biraz daha azı SMP'lerinin bir ağı, ortaklığa veya birliğe katılmakla ilgilenmediğini belirtmiştir.

ÜYELİK

Hayır, fakat birine katılmayı düşünüyor



BÖLGE İTİBARIYLA ÜYE OLMAMA

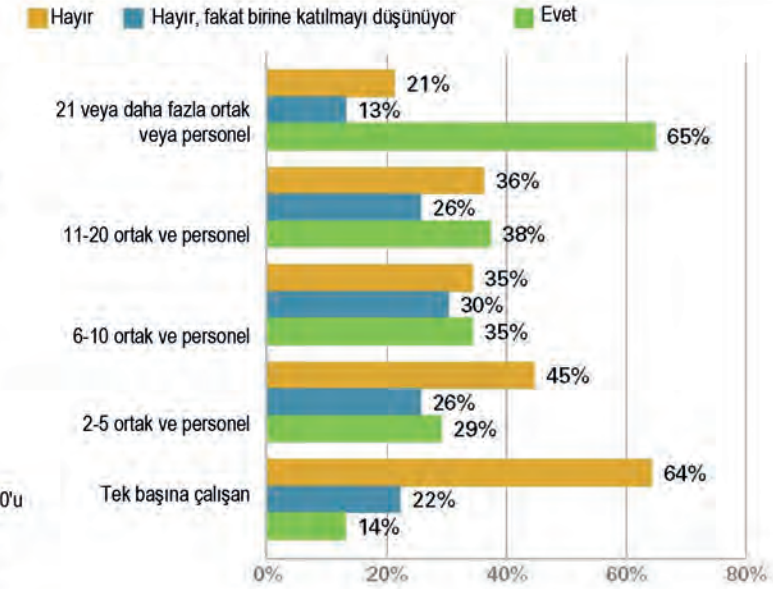


En fazla sayıda üyelik düşünen katılımcılara sahip bölgeler: Afrika (% 35), Orta Doğu (% 32), Asya (% 30) ve Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 29). Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya (% 69), Avrupa (% 60) ve Kuzey Amerika'daki (% 51) muhasebe firmalarını temsil eden katılımcıların yarısından fazlası muhasebe firmalarının bir ağı, ortaklığa veya birliğe üye olmadığını ve bir yere katılmayı düşünmediklerini belirtmişlerdir.

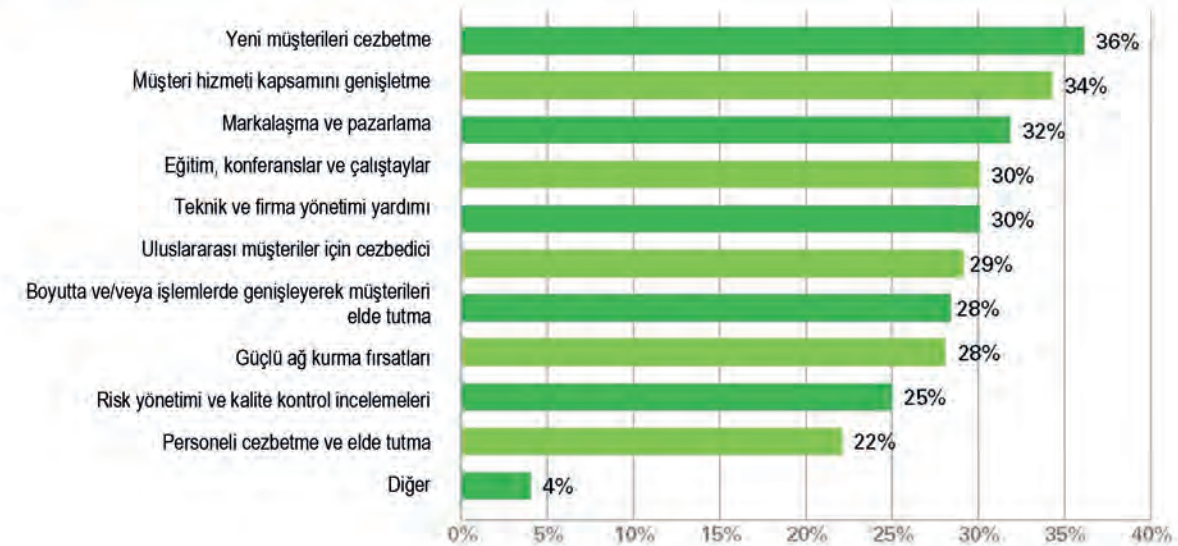
Muhasebe Firmasının Büyüklüğü 2014 yılı anketiyle uyumlu olarak, SMP büyüdükçe, muhasebe firmasının bir ağı, ortaklığa veya birliğe mensup olması daha muhtemel hale gelmektedir. 21 veya daha fazla ortak ve personele sahip muhasebe firmalarının yanıtları % 65 oranında bir ağı, ortaklığa veya birliğe mensup olduklarını ortaya koymuştur. Diğer tüm boyut gruplarındaki katılımcıların büyük çoğunluğu bir ağı, ortaklığa veya birliğe mensup değildir. Üyelik oranları % 38 ile 11 ila 20 ortak ve personele sahip muhasebe firmalarından sadece % 14 ile tek başına çalışanlara kadar uzanmaktadır.

Üyeliliğin Faydaları Katılımcıların en azından % 30'u aşağıda yer alanları bir ağı, ortaklık veya birlik üyeliliğinin faydaları olarak görmüşlerdir: Yeni Müşterileri Cezbetme (% 36), Müşteri Hizmeti Kapsamını Genişletme (% 34), Markalaşma ve Pazarlama (% 32), Eğitim, Konferanslar ve Workshop'lar (% 30) ve Teknik ve Firma Yönetimi Yardımı (% 30).

MUHASEBE FİRMASININ BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE ÜYELİK



BİR AĞ, ORTAKLIK VEYA BİRLİĞE KATILMANIN FAYDALARI



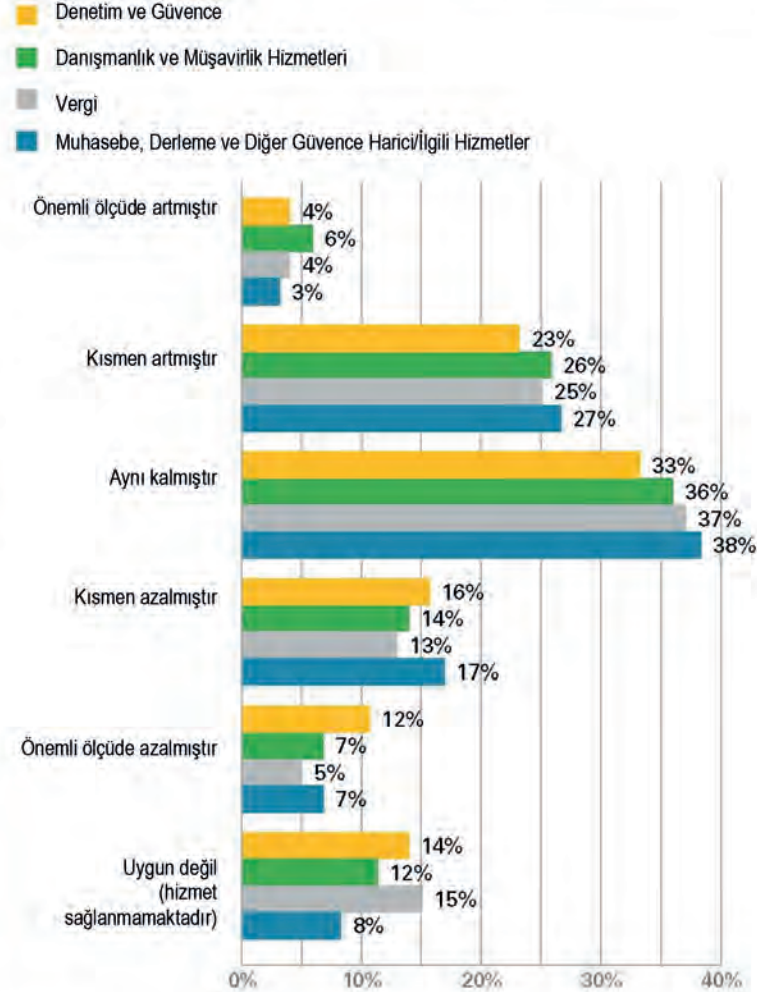
2015'TE SMP PERFORMANSI

Katılımcılara 2014 yılına kıyasla 2015 yılında gelirlerindeki değişim sorulmuştur. Dört hizmet alanına yönelik olarak katılımcıların % 33 ila % 38'i gelirlerin aynı kaldığını belirtmişlerdir. Her bir hizmet alanı için, % 23 ila % 27 gelirlerin kısmen arttığını ve % 6 veya daha azı önemli bir artış kaydedildiğini belirtmişlerdir. Her bir hizmet alanı için, % 13 ila % 17 gelirlerin kısmen düştüğünü ve % 5 ila % 12 önemli düşüşler kaydedildiğini belirtmişlerdir. Ücret gelirlerindeki değişiklikler bölgeye ve muhasebe firmasının büyüklüğüne göre farklılık arz etmektedir.

Gelir hareketlerindeki değişikliklere yönelik gösterilen sebepler sayılanlar dahil fakat bunlarla sınırlı kalmamak üzere hükümet politikaları ve düzenleme değişiklikleri (örn., Uluslararası Mali Raporlama Standartlarına ve denetim seviyelerine giriş), ekonomik koşullar ve bu koşulların müşterileri elde tutma, kazanma veya kaybetme üzerine etkileri ve rekabet ve ücret baskısıdır.

"Çok sayıda küçük işletme denetim dışında kaldı. Bu bize daha fazla iş tavsiyesi sağlama fırsatı verdi."

MUHASEBE FİRMASININ ALANINA GÖRE ÜCRET GELİRİNDEKİ DEĞİŞİKLİKLER



Muhasebe, Derleme ve Diğer Güvence Harici ve İlgili Hizmetler: Diğer bölgelerle karşılaştırıldığında Kuzey Amerika (% 54), Afrika (% 41) ve Güneydoğu Asya ve Okyanusya'daki (% 40) katılımcıların daha büyük bir oranı 2015 yılında muhasebe firmalarının Muhasebe, Derleme ve Diğer Güvence Harici ve İlgili Hizmetler'den elde ettiği ücret gelirlerinde artışlar yaşandığını belirtmişlerdir. Muhasebe firmasının büyüklüğüne göre, 21 veya üzeri ortak ve personele (%39) sahip en büyük SMP'leri temsil eden katılımcıların büyük bir yüzdesi daha küçük muhasebe firmalarındaki katılımcılara oranla artışlar yaşadıklarını bildirmişlerdir.

Danışmanlık ve Müşavirlik Hizmetleri: Diğer bölgelerle karşılaştırıldığında Güneydoğu Asya ve Okyanusya (% 50), Kuzey Amerika (% 44) ve Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'deki (% 41) ve katılımcıların daha büyük bir oranı 2015 yılında Danışmanlık ve Müşavirlik Hizmetlerinden elde ettikleri gelirlerde bir artış yaşandığını bildirmişlerdir. Danışmanlık ve Müşavirlik Hizmetleriyle ilgili ücretlerdeki bir artışı yaşayan SMP'lerin oranı muhasebe firmasının büyüklüğü arttıkça artmıştır. Tek başına çalışanlar, 21 veya üzeri ortak veya personele sahip muhasebe firmalarını temsil eden katılımcıların % 45'ine nisbeten % 25 oranında artış belirtmişlerdir.

Vergi: Kuzey Amerika (% 59), Afrika (% 42), Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 40) ve Güneydoğu Asya ve Okyanusya'daki (% 39) katılımcıların daha büyük bir oranı 2015 yılında Vergi Hizmetlerinden elde ettikleri gelirlerde diğer bölgelerdeki katılımcıların elde ettiklerinden daha fazla bir artış yaşandığını bildirmişlerdir. 21 veya üzeri ortak ve personele sahip muhasebe firmaları (% 38) temsil eden katılımcılar hariç tutularak, tüm büyüklükteki muhasebe firmalarından katılımcılarından % 33'ü veya daha azı Vergi hizmetlerinden elde ettikleri gelirlerde artışlar olduğunu belirtmişlerdir.

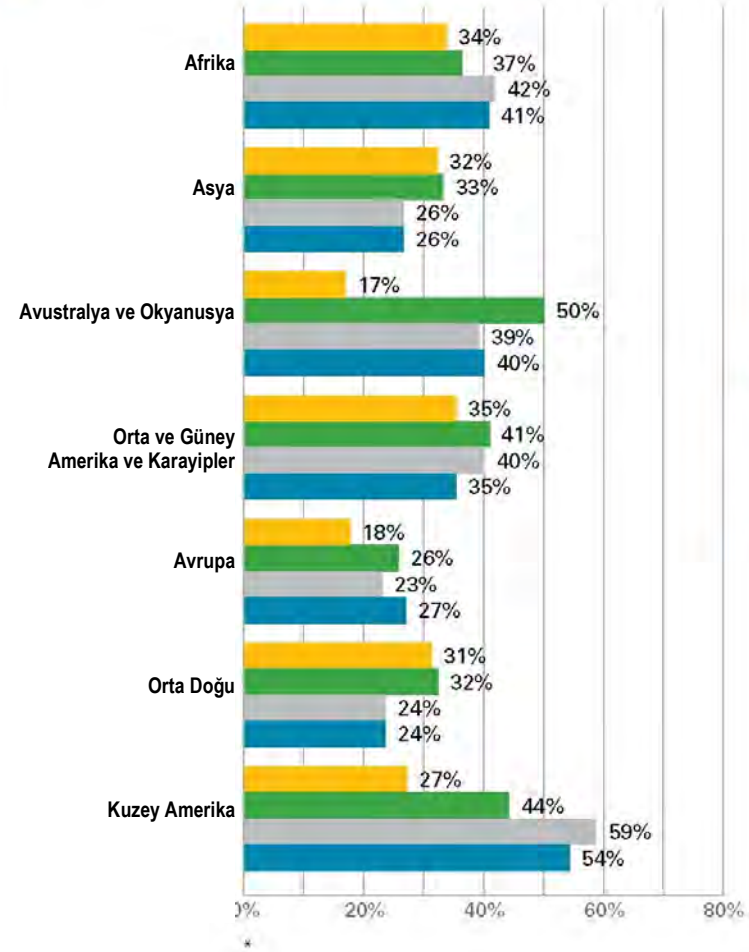
"Yenilikçi hizmetlerin gelişimi ve mali danışmanlık hizmetlerine sahip girişimlerin sağlanması danışmanlık hizmetlerindeki önemli artışın ana sebebidir."

Denetim ve Güvence: Diğer bölgelerle karşılaştırıldığında Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'deki (% 35), Afrika (% 34), Asya (% 32) ve Orta Doğu'daki (% 31) katılımcıların daha büyük bir oranı 2015 yılında Denetim ve Güvence gelirlerinde bir artış yaşandığını bildirmişlerdir. Denetim ve Güvence'den kaynaklanan gelir artışlarını raporlama yüzdesi Güneydoğu Asya ve Okyanusya (% 17) ve Avrupa'da (% 18) özellikle küçüktür. Tekrar, Denetim ve Güvence ücretlerinde bir artış yaşayan SMP'lerin yüzdesi 2015 yılında muhasebe firmasının büyüklüğü ile birlikte artış göstermektedir. Tek başına çalışanlar, 21 veya üzeri ortak veya personele sahip muhasebe firmalarını temsil eden katılımcıların % 40'ına nisbeten % 21 oranında artış belirtmişlerdir.

"Gelirimiz hizmetlerimizin değer katan faydalarına yönelik olarak hedef piyasada daha fazla iletişimde bulunmamızın bir sonucu olarak arttı. Bu aynı zamanda müşterilerle tesis ettiğimiz güven ilişkisinin de bir sonucudur."

BÖLGE İTİBARIYLA 2015 ÜCRET GELİRLERİ ARTIŞLARI

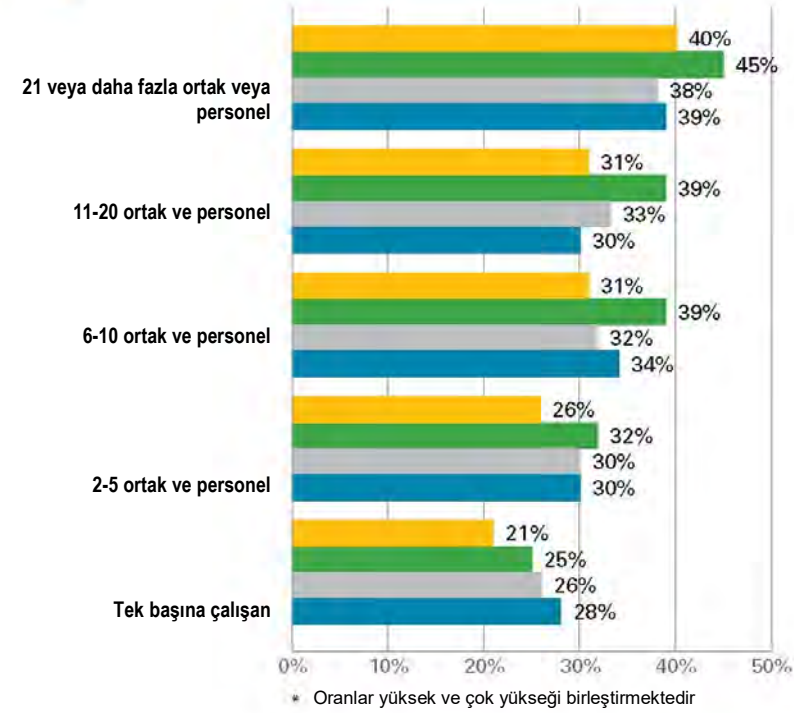
- Denetim ve Güvence
- Danışmanlık ve Müşavirlik Hizmetleri
- Vergi
- Muhasebe, Derleme ve Diğer Güvence Harici/İlgili Hizmetler



“Genel ekonomik durum ve hükümet değişikliği iş ve ticari faaliyetleri etkiledi.”

MUHASEBE FİRMASININ BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE 2015 ÜCRET GELİRLERİ

- Denetim ve Güvence
- Danışmanlık ve Müşavirlik Hizmetleri
- Vergi
- Muhasebe, Derleme ve Diğer Güvence Harici/İlgili Hizmetler



“Gelirdeki azalışın sebebi hizmetler için bizi fiyatları düşürmeye zorlayan rekabettir. Sonuç olarak müşterileri kaliteden ziyade en önemli belirleyici faktör olan fiyattan ötürü kaybediyoruz.”

2016 YILINA YÖNELİK SMP GÖRÜNÜMÜ

Genel. 2016 gelirlerine ilişkin beklentileri sorulduğunda, katılımcıların yaklaşık üçte biri Muhasebe, Derleme ve Diğer Güvence Harici ve İlgili Hizmetler (% 35), Vergi (% 33), Danışmanlık ve Müşavirlik Hizmetleri (% 32) ve Denetim ve Güvence (% 31) hizmetlerinden elde edilen ücretlerin aynı kalabileceğini belirtmişlerdir. İyimsen bir görünümün yansıması olarak daha fazla SMP her bir hizmet alanına yönelik gelir artışı beklentisi taşımaktadır: Muhasebe, Derleme ve Diğer Güvence Dışı ve İlgili Hizmetler (% 41), Vergi (% 39), Danışmanlık ve Müşavirlik Hizmetleri (% 44) ve Denetim ve Güvence Hizmetleri (% 35).

Önceki Yılın Yanıtlarındaki Yansıma. 2016 yılında öngörülen değişiklikler bir önceki yıla karşılaştırıldığında daha muhafazakardır. 2016 yılında hizmet hatlarındaki artış beklentisi % 35 ile % 44 iken bu beklenti 2015 yılında % 39 ile % 50 aralığındaydı.

Hizmetler	Önemli ölçüde azalış	Kısmi azalış	Aynı kalma	Kısmi artış	Önemli ölçüde artış	U/D
Muhasebe, Derleme ve Diğer Güvence Harici ve İlgili Hizmetler	4%	13%	35%	35%	6%	7%
Vergi	3%	10%	33%	33%	6%	14%
Danışmanlık ve Müşavirlik Hizmetleri	4%	10%	32%	35%	9%	11%
Denetim ve Güvence	7%	14%	31%	29%	6%	13%



Bölge İtibariyle. Bölge itibariyle gerçekleştirilen bir analiz, bazı bölgelerdeki katılımcıların 2016 yılına ilişkin büyüme tahminlerinde önemli ölçüde diğerlerine oranla daha ihtiyatlı davranmış olduklarını göstermektedir.

Afrika (% 64), Kuzey Amerika (% 60), ve Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'deki (% 58) katılımcıların büyük çoğunluğu Muhasebe, Derleme, Gözden Geçirme ve Diğer Güvence Harici ve İlgili Hizmetler ile ilgili olarak 2016 yılında ücret artışı tahminlerinde bulunmuşlardır. Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya (% 46), Asya (% 37), Orta Doğu (% 36) ve Avrupa'daki (% 30) katılımcılar gelirlerde daha muhafazakar artışlar beklemektedirler.

Afrika (% 66), Kuzey Amerika (% 62) ve Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'deki (% 59) katılımcıların çoğunluğu 2016 yılında Vergi hizmetleri kaynaklı gelirlerde artış olabileceğini öngörmektedirler. Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya (% 46), Asya (% 36), Orta Doğu (% 33) ve Avrupa'daki (% 26) katılımcılar vergi hizmetlerindeki gelirlerde daha muhafazakar artışlar beklemektedirler.

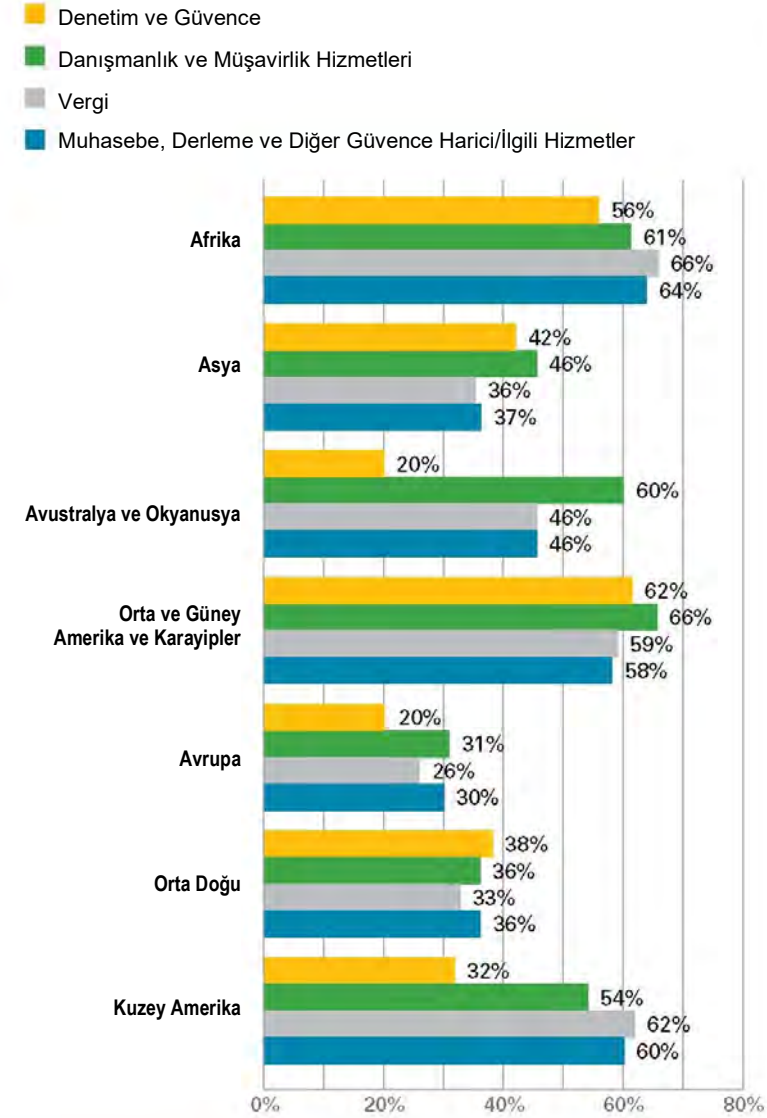
Orta ve Güney Amerika (% 66), Afrika (% 61), Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya (% 60) ve Kuzey Amerika'daki (% 54) katılımcıların çoğunluğu 2016 yılında Danışmanlık ve Müşavirlik kaynaklı gelirlerde artış olabileceğini tahmin etmektedir. Asya (% 46), Orta Doğu (% 36) ve Avrupa'daki (% 31) katılımcılar ücretlerde daha muhafazakar artışlar beklemektedirler.

Denetim ve Güvence gelirlerine ilişkin olarak, Orta ve Güney Amerika (% 62) ve Afrika'daki (% 56) katılımcılar 2016 yılında gelir artışı öngörmektedirler. Asya (% 42), Orta Doğu (% 38), Kuzey Amerika (% 32) ve Avrupa'daki (% 20) katılımcılar ücretlerde daha muhafazakar artışlar beklemektedirler.



Muhasebe firmasının büyüklüğüne göre, en büyük SMP'leri (21 veya üzeri ortak ve personel) temsil eden katılımcılar daha küçük muhasebe firmalarına göre 2016 için daha parlak bir bakış açısına sahiplerdir. Dört hizmet alanının tümü için, en büyük muhasebe firmalarını temsil eden katılımcıların daha büyük bir yüzdesi ücret artışları öngörmektedir. Genel olarak bir istisna haricinde (tek başına çalışanlar 6 ila 10 ortak ve personele sahip olanlarla Muhasebe, Derleme, Gözden Geçirme ve Diğer Güvence Harici ve İlgili Hizmetler için aynı beklentiyi paylaşmaktadırlar) tek başına çalışanlar diğer muhasebe firmalarının büyüklüklerini temsil eden katılımcılara nisbeten dört hizmet alanının her biri için daha düşük ücret artışları bekleyerek en kötümser grubu teşkil etmektedir.

BÖLGE İTİBARIYLA TAHMİN EDİLEN ÜCRET ARTIŞLARI



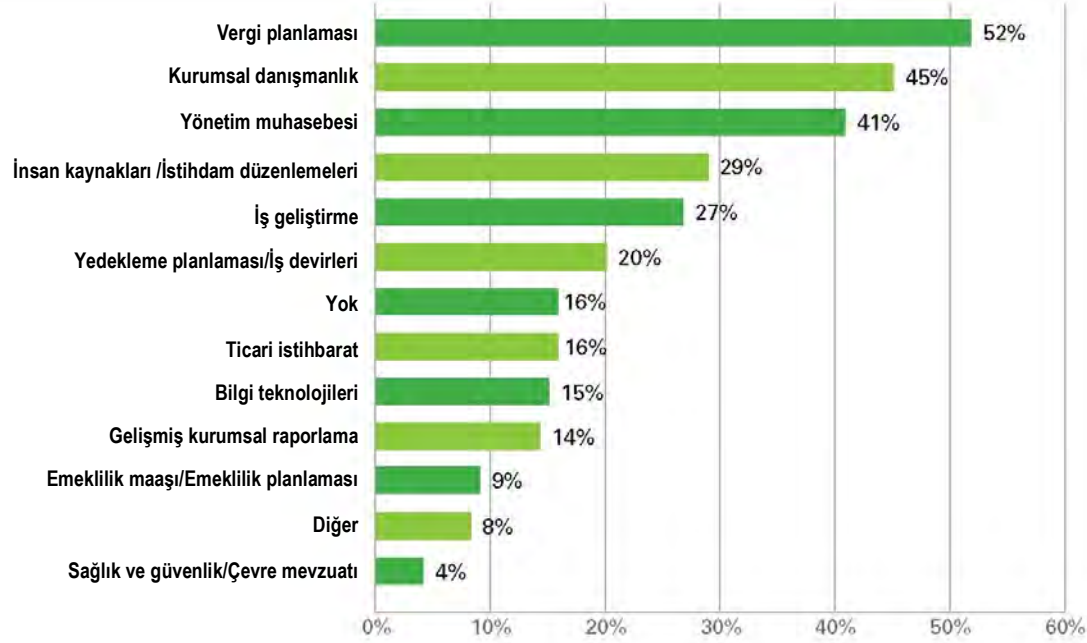
MUHASEBE FİRMASININ BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE TAHMİN EDİLEN ÜCRET

Hizmet Alanı	Tek başına çalışan	2-5 ortak ve personele	6-10 ortak ve personel	11-20 ortak ve personel	21 veya daha fazla ortak veya personel
Muhasebe, Uyum ve Diğer Güvence Harici İlgili Hizmetler	39%	43%	39%	40%	44%
Vergi	36%	41%	42%	38%	46%
Danışmanlık ve Müşavirlik	37%	46%	47%	49%	55%
Denetim ve Güvence	30%	37%	38%	42%	46%

İŞLETME DANIŞMANLIK VE MÜŞAVİRLİK HİZMETLERİ

Genel. Katılımcılardan SMP'lerinin sunduğu danışmanlık ve müşavirlik hizmetleri türlerini belirtmeleri istenmiştir. Önceki yıllara tutarlı olarak, 2015 yılında en sık sunulmuş hizmetler: 2014'teki % 76'dan önemli ölçüde düşüş göstermiş olan % 52 oranındaki Vergi Planlaması ve 2014 yılındaki % 61'den ciddi düşüş gösteren birleşmeler ve satın almalar, değerlendirmeler ve yasal konulardaki

danışmanlıkları kapsayan % 45 oranındaki Kurumsal Danışmanlık'tır. Bir sonraki en yaygın sağlanan hizmet ise planlama, performans ve risk yönetimini içeren % 41'lik oranıyla Yönetim Muhasebesi'dir (2014 anketinde değerlendirilmemiştir). Katılımcıların % 30'undan daha azı SMP'lerinin geriye kalan danışmanlık ve müşavirlik hizmetlerini sağlamış olduklarını belirtmişlerdir. Muhasebe firmalarının herhangi bir danışmanlık ve müşavirlik hizmeti sunmadığını belirten katılımcıların yüzdesi 2014'teki % 7'den % 16'ya yükselmiştir.



¹ Hizmetlerin tanımı:

Kurumsal danışmanlık (birleşmeler, hukuki konular, değerlendirmeler, durum tespiti, finansman)

Yönetim muhasebesi (planlama, performans ve risk yönetimi)

İnsan kaynakları politikaları ve prosedürleri/İstihdam düzenlemeleri (işe alma ve işten çıkarma, iş akitleri, doğum/babalık/hastalık ödeneği, ücret yapıları)

İş geliştirme (strateji, pazarlama, karşılaştırma, bütçeleme)

Ticari istihbarat (iş analizi amaçlarına yönelik veri dönüştürmesi)

Bilgi işlem (sistem desteği/inceleme, güvenlik, bilgisayarların/ağların izlenmesi, veritabanı yönetim sistemlerinin seçimi ve entegrasyonu)

Gelişmiş kurumsal raporlama (entegre raporlama, sürdürülebilirlik raporlaması, kurumsal sosyal sorumluluk raporlaması)

Emeklilik Maaşı/Emeklilik planlaması (ulusal, şirket, bireysel emeklilik maaşları)

Diğerleri (adli hizmetler, iş yeniden yapılandırması ve tasfiyeleri ve eğitim)

Bölge itibarıyla. Anket sonuçları, bölge itibarıyla çeşitli danışmanlık hizmetlerinin sağlanma sıklığındaki önemli farklılıkları açığa çıkarmaktadır, örneğin:

- Kurumsal Danışmanlık hizmetleri Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 34), Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya (% 41) ve Afrika'da (% 40) daha az sayıda muhasebe firması tarafından sunulmuştur.
- Gelişmiş Kurumsal Raporlama danışmanlık hizmetleri Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 26) ve Orta Doğu'da (%22) daha fazla sayıda muhasebe firması tarafından sağlanmıştır.
- Vergi Planlaması danışmanlık hizmetleri Avrupa (% 42), Asya (% 51) ve Orta Doğu'da (% 52) daha az sayıda muhasebe firması tarafından sağlanmıştır.
- Yönetim Muhasebesi danışmanlık hizmetleri Kuzey Amerika (% 36), Asya (% 37) ve Avrupa'da (% 37) daha az sayıda SMP tarafından sunulmuştur.



BÖLGE İTİBARIYLA İŞLETME DANIŞMANLIK VE MÜŞAVİRLİK HİZMETLERİ

Danışmanlık Hizmeti	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Vergi Planlaması	66%	51%	74%	60%	42%	52%	76%
Kurumsal Danışmanlık	40%	48%	41%	34%	47%	50%	53%
Yönetim Muhasebesi	53%	37%	56%	51%	37%	50%	36%
İnsan kaynakları ve İstihdam düzenlemeleri	32%	13%	23%	37%	35%	42%	28%
İş Geliştirme	36%	22%	53%	25%	24%	41%	37%
Yedekleme planlaması ve İş devirleri	17%	12%	52%	12%	24%	22%	48%
Ticari İstihbarat	18%	9%	16%	18%	18%	13%	21%
Yok	8%	22%	8%	10%	18%	9%	9%
Bilgi İşlem	21%	11%	24%	22%	11%	27%	25%
Gelişmiş Kurumsal Raporlama	18%	15%	14%	26%	9%	22%	12%
Emeklilik Maaşı/Emeklilik Planlaması	12%	6%	38%	4%	8%	13%	25%
Diğer	10%	8%	6%	15%	6%	6%	8%
Sağlık ve güvenlik/Çevre Mevzuatı	4%	4%	4%	8%	4%	3%	3%

Muhasebe Firmasının Büyüklüğü. Her bir boyut grubu için katılımcıların en azından % 45'i SMP'lerinin Vergi Planlaması hizmetleri sağladıklarını belirtmişlerdir. Buna ek olarak, Vergi Planlaması iki ila beş ortağa sahip muhasebe firmalarının veya tek başına çalışanların en yaygın olarak sundukları hizmettir. Tek başına çalışanlara kıyasla, belirli danışmanlık ve müşavirlik hizmetleri daha büyük muhasebe firmaları tarafından daha sıklıkla sunulmuştur (Vergi Planlaması, Kurumsal Danışmanlık, Yönetim Muhasebesi, Yedekleme Planlaması, Bilgi Teknolojisi, Gelişmiş Kurumsal Raporlama Emeklilik Maaşı ve Emeklilik Planlaması).

İlave olarak, muhasebe firmasının büyüklüğü arttıkça muhasebe firmalarının Kurumsal Danışmanlık Hizmetlerini sağladığını belirten katılımcıların yüzdesi de büyümektedir. 21 veya üzeri ortak ve personele sahip muhasebe firmalarındaki katılımcıların % 69'u SMP'lerinin Kurumsal Danışmanlık hizmetleri verdiğini belirtmişken, tek başına çalışanların yalnızca % 32'si bu hizmetleri sağladıklarını ifade etmişlerdir. Gerçekte Kurumsal Danışmanlık 6 ila 10, 11 ila 20 ve 21 veya üzeri ortak ve personele sahip muhasebe firmaları tarafından en yaygın sunulan hizmettir. Diğer büyüklükteki muhasebe firmalarında % 10 ila % 15'lik katılımcı oranına karşılık, tek başına çalışanlar arasında % 20 herhangi bir danışmanlık veya müşavirlik hizmeti sağlamamıştır.

MUHASEBE FİRMASININ BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE İŞLETME DANIŞMANLIK VE MÜŞAVİRLİK

Danışmanlık Hizmeti	Tek başına çalışan	2-5 ortak ve personel	6-10 ortak ve personel	11-20 ortak ve personel	21 veya daha fazla ortak veya personel
Vergi Planlaması	45%	56%	56%	52%	61%
Kurumsal Danışmanlık	32%	46%	59%	59%	69%
Yönetim Muhasebesi	37%	45%	42%	43%	46%
İnsan Kaynakları ve İstihdam Düzenlemeleri	28%	31%	29%	24%	27%
İş Geliştirme	25%	29%	29%	24%	29%
Yedekleme Planlaması ve İş Devirleri	15%	21%	25%	23%	34%
Bilgi İşlem	13%	15%	16%	14%	21%
Gelişmiş Kurumsal Raporlama	11%	16%	14%	17%	18%
Ticari İstihbarat	15%	18%	15%	11%	14%
Yok	20%	14%	13%	15%	10%
Emeklilik Maaşı/Emeklilik Planlaması	8%	9%	9%	9%	14%
Diğer	9%	7%	8%	8%	9%
Sağlık ve Güvenlik ve Çevre Mevzuatı	4%	4%	5%	4%	4%

KOBİ MÜŞTERİLERİN KARŞILAŞTIKLARI ZORLUKLAR



En Üst Düzey Zorluklar Bu yılın anketine katılımcılara hizmet verdikleri küçük ve orta büyüklükteki işletme (KOBİ) müşterilerinin yaklaşık sayısının sorulduğu yeni bir soru eklenmiştir. Sonuçlar göstermiştir ki, katılımcılar tarafından temsil edilen SMP'ler 800.000'den fazla KOBİ müşterisine hizmet vermektedir. Bu nedenle, KOBİ'lerin karşı karşıya kaldıkları zorluklara ilişkin katılımcılar bilgi sahibidirler.

2014 anketinde değerlendirilen altı zorluğa ek olarak, katılımcılardan KOBİ müşterilerinin potansiyel olarak karşılaştıkları iki ilave zorluğu ele almaları istenmiştir: 1) Yeni Teknolojilere Ayak Uydurma ve 2) Mali Suçlar. Geçmiş yıllarda uyumlu olarak, katılımcıların % 75'i veya daha fazlası orijinal altı güçlüğün yanısıra yeni öge olan Yeni Teknolojilere Ayak Uydurma'yı KOBİ müşterileri açısından orta dereceli veya daha büyük bir zorluk olarak nitelendirmişlerdir. Mali Suçlar % 44 tarafından orta dereceli veya daha büyük bir zorluk olarak görülmüştür. İlave olarak, katılımcıların büyük bir çoğunluğu sekiz güçlükten dördünü (Ekonomik Belirsizlik [% 61], Artan Maliyetler [% 58], Rekabet [% 54] ve Finansmana Erişim Güçlükleri [% 51]) KOBİ müşterileri açısından yüksek veya çok yüksek bir zorluk olarak derecelendirmişlerdir.

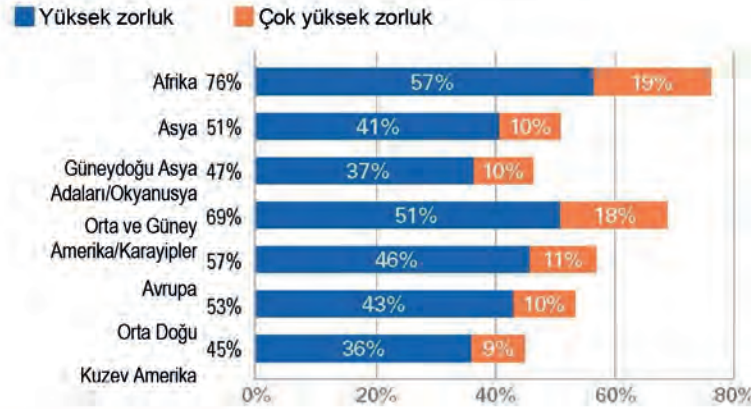
2015'TE KOBİ MÜŞTERİLERİN KARŞILAŞTIKLARI POTANSİYEL ZORLUKLARIN ETKİSİ

	Bir Zorluk Değil	Düşük Zorluk	Orta Dereceli Zorluk	Yüksek Zorluk	Çok Yüksek Zorluk	Orta Dereceli, Yüksek ve Çok Yüksek Toplamı	Yüksek ve Çok Yüksek Toplamı
Rekabet	3%	9%	35%	43%	11%	89%	54%
Artan Maliyetler	2%	8%	31%	46%	12%	90%	58%
Ekonomik Belirsizlik	2%	9%	28%	41%	20%	89%	61%
Finansmana Erişim Güçlükleri	4%	13%	32%	34%	17%	83%	51%
Personeli Cezbetme ve Elde Tutma	5%	20%	40%	28%	7%	75%	35%
Mevzuata Uyum	5%	17%	36%	31%	11%	78%	42%
Yeni Teknolojiye Ayak Uydurma	4%	15%	39%	33%	9%	81%	42%
Mali Suç	23%	33%	27%	12%	5%	44%	17%

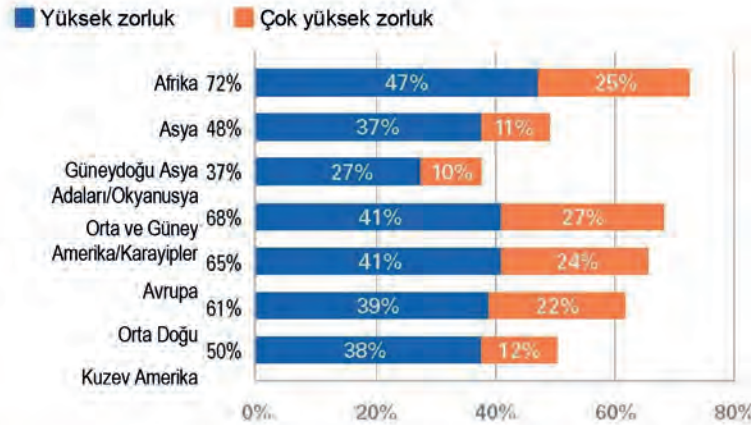
Bölge İtibariyle, Global sonuçlar doğrultusunda her bölge için Ekonomik Belirsizlik, Artan Maliyetler, Rekabet ve Finansmana Erişim Güçlükleri genel olarak ilk dört güçlükten birisi olarak düşünülmektedir. Burada iki istisna mevcuttur: Yeni Teknolojilere Ayak Uydurma Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya, Orta ve Güney Amerika ve Karayipler ve Kuzey Amerika'da ilk dört zorluk içinde yer almaktadır. Mevzuata Uyum ise Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya'da ilk başta gelen zorluktur.

Bölgeler İtibariyle Artan Maliyetler.

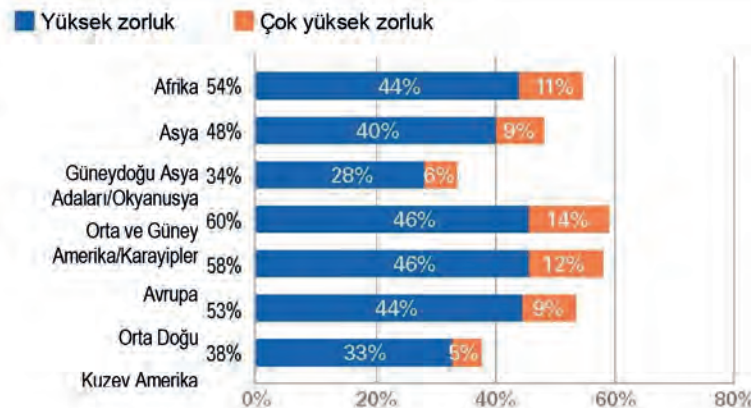
Afrika (% 76), Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 69), Avrupa (% 57), Orta Doğu (% 53) ve Asya'daki (% 51) katılımcıların çoğunluğu Artan Maliyetleri KOBİ müşterileri için yüksek veya çok yüksek bir zorluk olarak görmektedirler.

ARTAN MALİYETLER**Bölge İtibariyle Ekonomik Belirsizlik.**

Afrika (% 72), Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 68), Avrupa (% 65), Orta Doğu (% 61) ve Kuzey Amerika'daki (% 50) katılımcıların en azından yarısı Ekonomik Belirsizliği KOBİ müşterileri için yüksek veya çok yüksek bir zorluk olarak belirtmişlerdir. 2014 yılıyla karşılaştırıldığında, sonuçlar Orta Doğu'da (2014'te % 81) ciddi bir iyileşmeyi ve Avrupa'da (2014'te % 73) iyileşmeyi ortaya koymaktadır. Diğer taraftan, Ekonomik Belirsizlik Afrika (2014'te % 66), Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (2014'te % 53) ve Kuzey Amerika'da (2014'te % 37) KOBİ müşterileri açısından daha büyük bir sorun olarak görülmüştür.

EKONOMİK BELİRSİZLİK**Bölge İtibariyle Rekabet.**

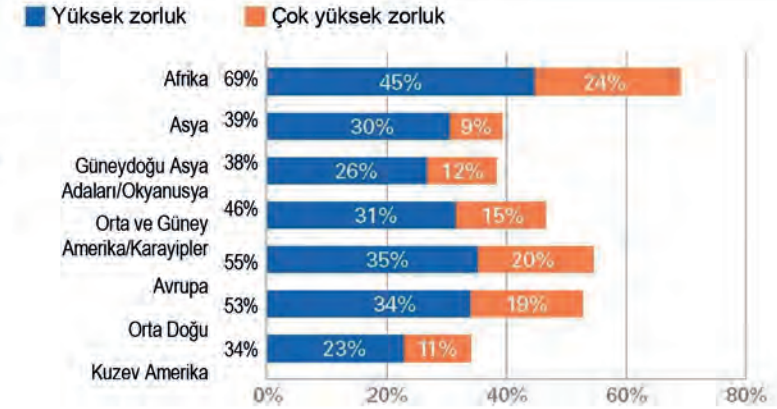
Rekabet Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 60), Avrupa (% 58), Afrika (% 55), Orta Doğu (% 53) ve Asya'daki (% 49) KOBİ müşterileri için büyük bir zorluk olarak algılanmıştır. 2014 ile karşılaştırıldığında bu sonuçlar, katılımcıların % 82'sinin kendi KOBİ müşterileri için Rekabet'i yüksek veya çok yüksek bir zorluk olarak bildirdikleri Orta Doğu için hatırı sayılır bir iyileşmeyi sergilemektedir.

REKABET**Bölge İtibariyle Finansmana Erişim**

Güçlükleri Afrika (% 69), Avrupa (% 55) ve Orta Doğu'daki (% 53) katılımcıların çoğunluğu Finansmana Erişim Güçlüklerini KOBİ müşterileri için yüksek veya çok yüksek bir zorluk olarak ifade etmişlerdir. 2014 yılıyla karşılaştırıldığında, durum Orta Doğu'daki KOBİ müşterileri için (2014'te % 63) iyileşmiş, Afrika'daki KOBİ müşterileri için (2014'te % 52) daha sıkıntılı hale gelmişken Avrupa'da benzer şekilde kalmaya devam etmiştir (2014'te % 57).



Bölge İtibariyle Mali Suçlar. 2014 yılında, katılımcıların % 46'sı kendi firmalarının KOBİ müşterilerinden herhangi birisinin yıl içinde bir Mali Suç işlediğinden haberdar olmadıklarını bildirmişlerdir. 2015 yılında katılımcılar Mali Suçları kendi KOBİ müşterileri için en az sıklıkla meydana gelen zorluk olarak görmüşlerdir. Gerçekte, % 23'ü Mali Suçları bir zorluk olarak ifade etmemiştir. Buna rağmen bölgelerdeki değerlendirmelerde önemli farklılıklar vardır. Zorluk, en fazla katılımcıların % 25'inin Mali Suçları KOBİ müşterileri için yüksek veya çok yüksek bir zorluk olarak bildirdiği Orta Doğu ve Orta ve Güney Amerika ve Karayipler'de önemli bir faktör olarak görülmüştür. Afrika (% 23) ve Asya (% 19) bu bölgeleri yakından takip etmiştir. Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya (% 5), Kuzey Amerika (% 10) ve Avrupa'daki (% 13) katılımcılar Mali Suçların kendi KOBİ müşterileri için bir zorluk teşkil etmediğini belirtmişlerdir.

FİNANSMANA ERİŞİM GÜÇLÜKLERİ

Bölgeler İtibariyle Mevzuatlara Uyum Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 51) ile Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya'daki (% 51) katılımcıların yaklaşık olarak yarısı Mevzuatlara Uyum'un kendi muhasebe firmalarının KOBİ müşterileri için yüksek veya çok yüksek bir zorluk olduğunu belirtmişlerdir. Avrupa (% 47) ve Afrika (% 44) bu bölgeleri yakından takip etmiştir. Mevzuatlara Uyum'un Orta Doğu (% 37), Asya (% 34) ve Kuzey Amerika'daki (% 33) KOBİ müşterileri açısından en az problematik alan olacağı düşünülmüştür. Orta Doğu'ya yönelik sonuç 2014'teki gibi dikkate değerdir. Bölgedeki katılımcıların % 64'ü Mevzuatlara Uyum'un kendi muhasebe firmalarının KOBİ müşterileri açısından yüksek veya çok yüksek bir zorluk olduğunu bildirmişlerdi.

Bölge İtibariyle Yeni Teknolojilere Ayak Uydurma. Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 57) ile Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya'daki (% 50) katılımcıların en azından yarısı Yeni Teknolojilere Ayak Uydurma'nın kendi KOBİ müşterileri için yüksek veya çok yüksek bir zorluk olduğunu bildirmişlerdir. Diğer bölgelerdeki katılımcıların en az % 34'ü zorluğu yüksek veya çok yüksek olarak derecelendirmişlerdir.



KOBİ MÜŞTERİLERİNİN ULUSLARARASI FAALİYETLERİ

Genel. 2015 yılında, katılımcılardan kendi KOBİ müşterilerinin iştigal ettikleri uluslararası faaliyet türlerini belirtmelerini isteyen bir soru eklenmiştir.¹ Katılımcıların % 74'ünün firmalarının KOBİ müşterileri ithalat veya ihracat faaliyetleriyle iştigal etmekteyken, KOBİ müşterilerin diğer türden uluslararası faaliyetleri ciddi derecede çok daha kısıtlı olmuştur.

2014 anketinde, katılımcılardan uluslararası olarak faaliyet göstermiş KOBİ müşterilerinin oranını tahmin etmeleri istenmişti. Global olarak, katılımcılardan % 57'si kendi muhasebe firmalarının uluslararası faaliyetlerde bulunmuş az sayıda (% 0 ila % 5) KOBİ müşterisine sahip olduğunu belirtmişlerdir. Sadece % 5'lik bir kısım kendi SMP'lerinin uluslararası faaliyetlerde bulunan çok sayıda KOBİ müşterisine sahip olduğunu belirtmiştir.

Bölge itibarıyla Sonuçlar KOBİ müşterinin belirli uluslararası faaliyetleriyle iştigalinin bölgeye göre önemli derecede farklılaştığını göstermişlerdir. Örneğin,

- Orta Doğu (% 85) ve Avrupa'daki (% 80) katılımcıların daha büyük bir kısmı muhasebe firmalarının mal veya hizmetlerin ithalatı veya ihracatıyla uğraşan KOBİ müşterilerine hizmet verdiğini belirtmişlerdir.

KOBİ MÜŞTERİLERİN ULUSLARARASI FAALİYETLERİ



- Orta Doğu (% 49) ve Kuzey Amerika'daki (% 46) katılımcıların daha büyük bir kısmı SMP'lerinin yabancı para birimleriyle alışveriş yapmaktaki KOBİ müşterilerine sahip olduğunu bildirmişlerdir.
- Orta Doğu (% 36) ve Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya'daki (% 32) katılımcıların daha büyük bir kısmı muhasebe firmalarının bir veya daha fazla yabancı ülkedeki iş altyapısı veya faaliyetlerinin bir parçası olan KOBİ müşterilerine sahip olduğunu göstermişlerdir.
- Asya (% 12), Afrika (% 14) ve Avrupa'daki (% 15) katılımcıların daha az bölümü muhasebe firmalarının uluslararası varlıklara sahip olan KOBİ'leri olduğunu bildirmişlerdir.
- Orta Doğu (% 38) ve Asya'daki (% 34) katılımcıların daha büyük bir kısmı muhasebe firmalarının yurtdışında yerleşik şirketlerle ortak girişimlere veya ortaklıklara sahip KOBİ müşterilerine hizmet verdiğini belirtmişlerdir.

BÖLGE İTİBARIYLA KOBİ MÜŞTERİLERİN ULUSLARARASI FAALİYETLERİ

Uluslararası Faaliyet	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Mal veya hizmetlerin ithalatı veya ihracatı	75%	66%	66%	77%	80%	85%	58%
Yabancı para birimleriyle alışveriş yapma	33%	27%	38%	37%	24%	49%	46%
Bir veya daha fazla yabancı ülkede iş altyapısının veya faaliyetlerinin parçası olma	25%	19%	32%	27%	24%	36%	29%
Uluslararası varlıklara sahip olma	14%	12%	29%	22%	15%	22%	26%
Yabancı sahipler veya yatırımcılar	29%	33%	34%	36%	34%	37%	31%
Yurtdışında yerleşik şirketlerle ortak girişimler veya ortaklıklar	27%	34%	23%	16%	17%	38%	21%

¹ KOBİ Müşterilerin Uluslararası Faaliyetlerine ilişkin soru için, "Hiçbin" (yani katılımcının firmasının uluslararası faaliyete sahip hiçbir KOBİ müşterisi yoktur) seçeneği olası bir yanıt olarak temin edilmemiştir. Bundan ötürü, katılımcıların bu soruyu yanıtlamaları veya "Diğer" seçeneğini takip etmeleri gerekli değildir. Bazı durumlarda, fakat hepsinde olmamak üzere, uluslararası faaliyete sahip KOBİ müşterisi bulunmayan katılımcılar yanıtın yeniden sınıflandırılmasına yönelik olarak bu durumu "Diğer"

Büyükölçe. Sonuçlar KOBİ müşterilerin iştigal etmiş oldukları uluslararası faaliyet türleri bakımından muhasebe firmasının büyüklüğüne göre farklılaşmıştır. Genel olarak daha büyük SMP'lerdeki katılımcılar kendi muhasebe firmalarının daha üst düzey uluslararası faaliyetlerle iştigal eden KOBİ müşterilerinin bulunduğunu belirtmişlerdir. Örneğin, 2 veya daha fazla ortak ve personele sahip SMP'lerin katılımcıların % 75'i veya daha fazlası KOBİ Müşterilerinin Mal veya Hizmet İhracatı veya İthalatı faaliyetinde bulunduğunu belirtmişlerdir. Karşılaştırıldığında, tek başına çalışanların % 68'inin bu faaliyetleri gerçekleştiren KOBİ Müşterileri vardır. Tek başına çalışanların sadece % 14'ünün Yurtdışında Yerleşik Şirketlerle Ortak Girişimlere veya Ortaklıklara sahip KOBİ'leri bulunurken 21 veya daha fazla ortağa ve personele sahip SMP'lerin katılımcıların % 49'unun SME müşterileri bu faaliyetlerle iştigal etmişlerdir.



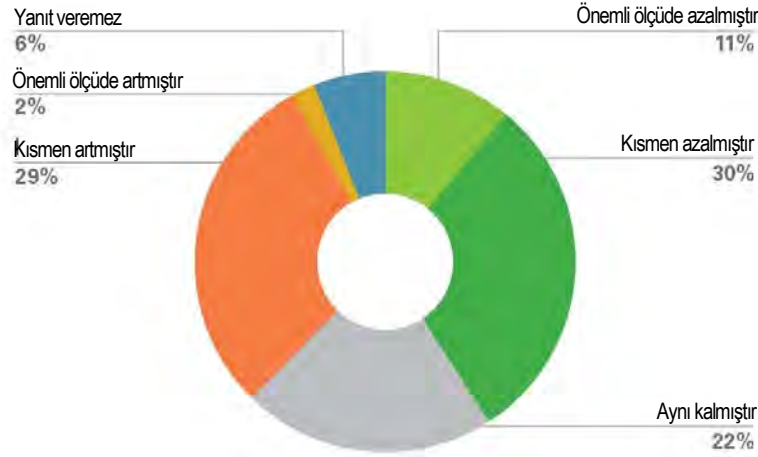
MUHASEBE FİRMASININ BÜYÜKLÜĞÜNE GÖRE KOBİ MÜŞTERİLERİNİN ULUSLARARASI FAALİYETLERİ

Uluslararası Faaliyet	Tek başına çalışan	2-5 ortak ve personel	6-10 ortak ve personel	11-20 ortak ve personel	21 veya daha fazla ortak veya personel
Mal veya hizmetlerin ithalatı veya ihracatı	68%	78%	80%	75%	81%
Yabancı para birimleriyle alışveriş yapma	24%	32%	30%	31%	39%
Bir veya daha fazla yabancı ülkede iş altyapısının veya faaliyetlerinin parçası olma	15%	25%	29%	32%	45%
Uluslararası varlıklara sahip olma	10%	16%	17%	20%	28%
Yabancı sahipler veya yatırımcılar	23%	37%	38%	40%	49%
Yurtdışında yerleşik şirketlerle ortak girişimler veya ortaklıklar	14%	23%	33%	39%	49%

2014'TEN 2015'E KOBİ MÜŞTERİLERİNİN KARLARINDAKİ DEĞİŞİM

Bu yıla ait ankete 2014 ve 2015 yılları arasında katılımcıların KOBİ müşterilerinin karlarındaki değişiklikleri değerlendirmeye yönelik olarak yeni bir soru eklenmiştir. Katılımcıların % 41'i için KOBİ müşterilerinin karları genelde düşmüştür (% 30 kısmen ve % 11 ciddi derecede). Katılımcıların % 31'inin KOBİ müşterilerinin karları genel olarak artış göstermiştir (% 29 orta dereceli olarak ve % 2 ciddi şekilde). % 22 oranında katılımcı ise KOBİ müşterilerinin karlarında bir değişiklik olmadığını bildirmiştir.

KOBİ MÜŞTERİLERİNİN KARLARINDAKİ DEĞİŞİM



Bölge itibarıyla. Sonuçlar bölgeye göre bir takım farklılaşmayı ortaya koymuştur. Orta Doğu (% 46) ve Asya'daki (% 46) katılımcıların KOBİ müşterilerinin 2014 ve 2015 arasındaki karlarındaki düşüşler önemli ölçüde daha yaygındır. Diğer taraftan diğer bölgelerle karşılaştırıldığında, Afrika (% 40), Orta ve Güney Amerika ve Karayipler (% 39) ve Kuzey Amerika (% 38)'daki katılımcıların KOBİ müşterilerinin karlarındaki artışlar daha yaygındır.



BÖLGE İTİBARIYLA KOBİ MÜŞTERİLERİNİN KARLARINDAKİ DEĞİŞİM

Uluslararası Faaliyet	Afrika	Asya	Güneydoğu Asya Adaları ve Okyanusya	Orta ve Güney Amerika ve Karayipler	Avrupa	Orta Doğu	Kuzey Amerika
Önemli Ölçüde Azalmıştır	11%	13%	5%	11%	10%	18%	3%
Kısmen Azalmıştır	31%	33%	18%	30%	29%	28%	23%
Aynı Kalmıştır	12%	18%	40%	19%	26%	25%	30%
Kısmen Artmıştır	38%	25%	31%	35%	28%	20%	36%
Önemli Ölçüde Artmıştır	2%	1%	1%	4%	2%	1%	2%
Yanıt veremez	5%	9%	6%	2%	5%	9%	6%
Kısmen veya Önemli Ölçüde Azalışların Toplamı	42%	46%	23%	41%	39%	46%	26%
Kısmen veya Önemli Ölçüde Artışların Toplamı	40%	26%	32%	39%	30%	21%	38%

Boyut itibarıyla. Analiz muhasebe firmasının büyüklüğüne göre dikkate değer herhangi bir farklılaşmayı ortaya koymamıştır.

TEŞEKKÜRLER

IFAC aşağıda yer alan üye kuruluşlara, bölgesel organizasyonlara, muhasebe gruplarına ve anketin çevirisinin yapılmasına yardım eden ve/veya anketi kendi bültenlerinde, broşür ve dergilerinde yayınlayan veya başka şekilde tanıtımına yardımcı olan diğer organizasyonlara teşekkür eder. Kuruluşunuz anketin tanıtımını yapmışsa fakat bu listede bulunmuyorsa, bu istem dışı ihmal düzeltilememiz amacıyla lütfen communications@ifac.org adresine e-posta gönderin. Ulusal düzeydeki veriler istek üzerine katılımcı organizasyonlara yönelik olarak mevcut bulunmaktadır. Organizasyonunuz çeviriye yardım etmek ve gelecekteki anketleri tanıtmak arzusundaysa lütfen bize bildirin.

ÜYELER VE ORTAKLAR

Association of Accountants and Auditors of Republic of Srpska
 Association of Accountants of the Republic of Latvia
 Association of Accounting Technicians
 Association of Chartered Certified Accountants
 Association of National Accountants of Nigeria
 Accountants Association in Poland
 Botswana Institute of Chartered Accountants
 Chamber of Auditors of Azerbaijan Republic
 The Chamber of Financial Auditors of Romania
 Chamber of Hungarian Auditors
 Chamber of Auditors of the Czech Republic
 Chartered Accountants Australia & New Zealand
 Chartered Accountants Ireland
 Chartered Institute of Management Accountants
 Chinese Institute of Certified Public Accountants
 Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica
 Colegio de Contadores Públicos de Nicaragua
 Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes
 Conselho Federal de Contabilidade
 Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili
 Corpul Expertilor Contabili si Contabililor Autorizati din Romania
 CPA Australia
 CPA Canada
 Türkiye Muhasebe Uzmanları Derneği
 Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas
 Federation of Accounting Professions
 Georgian Federation of Professional Accountants and Auditors
 Hong Kong Institute of Certified Public Accountants
 Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V.
 Institut des Experts-comptables et des Conseils Fiscaux – Instituut Van de Accountants en de Belastingconsulenten Institut des Réviseurs d'Entreprises
 Institute of Authorized Chartered Auditors of Albania
 Institute of Certified Public Accountants in Ireland
 Institute of Certified Public Accountants in Israel
 Institute of Certified Public Accountants of Kenya
 Institute of Certified Public Accountants of Uganda

Institute of Chartered Accountants, Ghana
Institute of Chartered Accountants in England and Wales
Institute of Chartered Accountants of India
Institute of Chartered Accountants of Jamaica
Institute of Chartered Accountants in Malawi
Institute of Chartered Accountants of Nigeria
Institute of Chartered Accountants of Pakistan
Institute of Chartered Accountants of Scotland
Institute of Chartered Accountants of Sri Lanka
Institute of Cost and Management Accountants of Pakistan
Institute of Financial Accountants
Institute of Public Accountants
Institute of Singapore Chartered Accountants
Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España
Instituto dos Auditores Independentes do Brasil
Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
Instituut van de Bedrijfsrevisoren - Institut des Réviseurs d'Entreprises
International Arab Society of Certified Accountants
Iraqi Union of Accountants and Auditors
Japanese Institute of Certified Public Accountants
Jordanian Association of Certified Public Accountants
Kampuchea Institute of Certified Public Accountants and Auditors
Korean Institute of Certified Public Accountants
Latvian Association of Certified Auditors
Lebanese Association of Certified Public Accountants
Liberian Institute of Certified Public Accountants
Lithuanian Chamber of Auditors
Malta Institute of Accountants
Nordic Federation of Public Accountants (representing FSR - danske revisorer; Suomen Tilintarkastajat ry; Félag Löggitla Endurskodenda; Den Norske Revisorforening; and FAR) Malaysian Institute of Accountants
National Chamber of Statutory Auditors
Royal Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants
Ordem dos Contabilistas Certificados
Ordem dos Revisores Oficiais de Contas
Ordre des Experts Comptables du Royaume du Maroc
Ordre des Experts Comptables de Tunisie
Ordre des Experts-Comptables et Comptables Agréés du Bénin
Philippine Institute of Certified Public Accountants
The Slovenian Institute of Auditors
South African Institute of Chartered Accountants
Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği
Wirtschaftsprüferkammer

BÖLGESEL ORGANİZASYONLAR VE MUHASEBECİLİK GRUPLARI

Association of Accountancy Bodies of West Africa
Confederation of Asian and Pacific Accountants
Fédération des Experts Comptables Européens
Fédération des Experts-Comptables Méditerranéens
Fédération Internationale des Experts Comptables et Commissaires aux Comptes Francophones Gulf
Cooperation Council Accounting and Auditing Organization
Interamerican Accounting Association
Institute of Chartered Accountants of the Caribbean
Pan African Federation of Accountants
South Asian Federation of Accountants

Diğer

Accountingcpd.net
ACFI Audit & Consulting
ASEAN Federation of Accountants
The Association of International Accountants
Crowe Horwath International
Délégation Internationale pour l'Audit et la Comptabilité
Edinburgh Group
EnviroReady Report
European Federation of Accountants and Auditors for SMEs
European Group of International Accounting Networks and Associations HLB Samir B. Sahhar Certified Public Accountants
Federation of Tax Advisors
IAPA International
Institut für Auslandsbeziehungen
International Association of Accounting Professionals
IR Global
Kreston International Limited
Kudos Mexico
LEA Global
Moore Stephens International
PrimeGlobal
World Bank Group Governance Global Practice—Middle East and North Africa Yemeni Association of Certified Public Accountants

SMP Komitesine dair daha fazla bilgi için,
lütfen irtibata geçin: Christopher Arnold
Teknik Müdür, KOBİ ve SMP İşleri
ChristopherArnold@ifac.org
T +1 646 350 9427
www.ifac.org/SMP

