

**T.C.
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE VE FİNANSMAN BİLİM DALI**

**KAZANÇ KALİTESİNİN VE KAZANÇ YÖNETİMİNİN
İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSI ÜZERİNE
ETKİSİ: İSO 500 İŞLETMELERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Zeliha SÜNBÜL KOÇAK

Balıkesir, 2015

**T.C.
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE VE FİNANSMAN BİLİM DALI**

**KAZANÇ KALİTESİNİN VE KAZANÇ YÖNETİMİNİN
İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSI ÜZERİNE
ETKİSİ: İSO 500 İŞLETMELERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Zeliha SÜNBÜL KOÇAK

**Tez Danışmanı
Prof. Dr. Şakir SAKARYA**


Balıkesir, 2015


T.C.
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TEZ ONAYI

Enstitümüzün Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı'nda 201212547009 numaralı Zeliha SÜNBÜL KOÇAK'ın hazırladığı "Kazanç Kalitesinin ve Kazanç Yönetiminin İşletmelerin Finansal Performansı Üzerine Etkisi: İSO 500 İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma" konulu YÜKSEK LİSANS tezi ile ilgili TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği uyarınca 27/05/2015 tarihinde yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda tezin onayına OY BİRLİĞİ/OY ÇOKLUĞU ile karar verilmiştir.


Başkan (Danışman)
Prof. Dr. Şakir ŞAKARYA


Üye
Doç. Dr. Sevinç GÜLER ÖZÇALIK


Üye
Yrd. Doç. Dr. Sinan AYTEKİN

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduklarını onaylım.

.17.1.2015


Enstitü Müdürü
Doç. Dr. Halil İbrahim ŞAHİN

ÖNSÖZ

Finansal tablolar aracılığıyla sunulan ve işletmenin finansal performansının değerlendirilmesinde önemli bir gösterge olan kazanç tutarı, finansal bilgi kullanıcılarının ve özellikle mevcut ve potansiyel yatırımcıların işletmeler ile ilgili çeşitli karar almalarında en etkili faktörlerden biridir. Kazanç kalitesi, başka bir deyişle; finansal tablolar aracılığıyla açıklanan kazancın gerçek ekonomik kazanç ile uyumlu olması yatırımcıların korunması, ülke ekonomisi ve toplum refahı açısından büyük önem arz etmektedir.

Bu bağlamda; ülke ekonomisine katkıları açısından çok önemli paya sahip olan büyük işletmeler araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Araştırmanın amacı ise; kazanç kalitesi, kazanç yönetimi ve finansal performans arasındaki ilişki düzeyini belirlemek ve Borsa İstanbul (BİST)'de işlem gören İstanbul Sanayi Odası (İSO) 500 listesinde yer alan büyük sanayi işletmelerinin kazanç yönetimi uygulamaları yapıp yapmadıklarını tespit etmektir.

İşletmelerin kazanç kalitesini değerlendirmek her zaman akademisyenlerin ve araştırmacıların ilgisini çekmiş ve konuyla ilgili çok sayıda çalışma yapılmıştır. Özellikle 2000'li yıllardaki muhasebe ve denetim skandallarından sonra literatür çok hızlı büyümüştür. Ancak dünya ile karşılaştığımızda Türkiye'de bu konuda yapılmış az sayıda çalışma mevcuttur ve İSO 500 işletmeleri için yapılmış herhangi bir araştırmaya rastlanmamıştır. Bu bakımdan elde edilen bulguların literatüre katkı yapması beklenmektedir.

Akademik hayata başladığım ilk günden bugüne kadar ve yüksek lisans eğitimim süresince engin bilgi ve birikimi ile yol gösteren, motive eden ve hiçbir desteği esirgemeyen kıymetli hocam ve danışmanım Sayın Prof. Dr. Şakir Sakarya'ya; yüksek lisans eğitimimde emeği geçen hocalarım Prof. Dr. Hüseyin Akay'a ve Yrd. Doç. Dr. Sinan AYTEKİN'e teşekkür ederim.

Ayrıca; her türlü fedakarlığı ve desteği esirgemeyen anneme, yokluğunu her daim hissettiğim babama, diğer aile bireyelerine, vakit ayıramadığım dostlarıma ve her zaman yanımda olan ve varlığının bana güç verdiği sevgili eşim Aykut Koçak'a teşekkür ederim.

Zeliha SÜN BÜL KOÇAK
Balıkesir, 2015

ÖZET

KAZANÇ KALİTESİNİN VE KAZANÇ YÖNETİMİNİN İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSI ÜZERİNE ETKİSİ: İSO 500 İŞLETMELERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

SÜN BÜL KOÇAK, Zeliha

Yüksek Lisans, İşletme Anabilim Dalı - Muhasebe ve Finansman Bilim Dalı

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Şakir SAKARYA

2015, 172 sayfa

2000’li yılların başında dünyanın çeşitli ülkelerinde yaşanan muhasebe ve denetim skandalları; “Kazanç Kalitesi”, “Kazanç Yönetimi”, “Finansal Tabloların Güvenilirliği” ve “Şeffaflık” kavramlarının önemini daha da arttırmıştır. Bu çerçevede, ülkeler halihazırda kullandıkları muhasebe ve finansal raporlama standartlarını gözden geçirir hale gelmiştir. Muhasebe ve denetim alanında yaşanan bu gelişmeler araştırmacıları ve akademisyenleri; yatırımcıların ve işletme içi ve dışı diğer finansal tablo kullanıcılarını kazanç yönetimi uygulanıp uygulanmadığının nasıl tespit edilebileceği, kazanç kalitesinin nasıl daha iyi analiz edilebileceği ve değerlendirilebileceği yönünde çalışmalar yapmaya yönlendirmiştir.

Bu tezin amacı; Türkiye’de halka açık olup İSO sırlamasına göre en büyük ilk 500 sanayi kuruluşu listesi içinde yer alan işletmelerde (a) kazanç yönetimi uygulanıp uygulanmadığının tespit edilmesi, (b) kazanç yönetimi uygulamalarının işletme finansal performansına etkisi ve (c) kazanç yönetimi ve kazanç kalitesi arasındaki ilişkinin ortaya çıkarılmasıdır.

Bu amaç doğrultusunda; 2006- 2013 yıllarını kapsayacak şekilde 8 yıllık bir zaman dilimi incelenmiş olup, İstanbul Sanayi Odası (İSO) 500 listesindeki büyük işletmeler içinden Borsa İstanbul’da kayıtlı olan işletmeler seçilmiştir. Çoklu regresyon yöntemi kullanılarak kazanç yönetimi ve kazanç kalitesi ile işletmenin finansal performansı arasındaki ilişki düzeyi açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışmada öncelikle tahakkuk tabanlı kazanç yönetiminin ölçülmesinde toplam tahakkuklardan hareketle kazanç yönetiminin göstergesi olarak kabul edilen ihtiyari tahakkuklar

hesaplanmıştır. Bu kapsamda yapılan inceleme sonucunda BİST’de kazanç yönetiminin varolduğu tespit edilmiştir. Bulunan sonuçlar doğrultusunda BİST’e kayıtlı işletmelerle ilgili kararlar alırken kazanç yönetimi uygulamalarının dikkate alınması gerektiği ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kazanç Yönetimi, Kazanç Kalitesi, Finansal Performans, oklu Doğrusal Regresyon

ABSTRACT

THE EFFECT OF EARNINGS QUALITY AND EARNINGS MANAGEMENT ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF ENTERPRISE: A RESEARCH ON ISO 500 ENTERPRISES

SÜNBL KOÇAK, Zeliha

Master Thesis, Department of Business Administration

Field of Accounting and Finance

Adviser: Prof. Dr. Şakir SAKARYA

2015, 172 pages

Accounting and auditing scandals in various countries around the world in 2000s have increased the importance of the concepts of “Earnings Quality”, “Earnings Management”, “Reliability of the Financial Statements” and “Transparency”. Within this framework the countries have started to review the accounting and financial reporting standards, which they are currently using. These developments on the accounting and auditing field have inclined the researchers and academicians to make studies on how investors and other financial statement users in or out of the enterprise can detect whether earnings management is applied or not, how they can analyze and evaluate the earnings quality better.

The purpose of this thesis; public enterprises that rank among the first 500 industrial organizations according to the ISO ranking, (a) detection of whether earnings management is applied or not, (b) the effect of the earnings management practices on the financial performance and (c) the explanation of the relationship between earnings management and earnings quality.

In order to achieve enterprises that are registered in Borsa Istanbul between 2006 and 2013 will be selected among 500 large companies under Istanbul Chamber of Industry. The relationship of the earnings management and earnings quality with the financial performance of the enterprise will be tried to be explained with the use of Linear Regression Method. The study is primarily measured by accrual based

earnings management are considered as an indicator of total discretionary, the discretionary accruals movement calculated earnings management practices. The outcomes of the analysis detected the existence of earnings management in BIST. In the light of these findings, it is necessary to take the earnings management applications into account when making decisions about the companies listed in the BIST.

Keywords: Earnings Management, Earnings Quality, Financial Performance, Linear Regression

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖNSÖZ	iii
ÖZET.....	iv
ABSTRACT.....	vi
İÇİNDEKİLER	viii
TABLOLAR LİSTESİ.....	xii
ŞEKİLLER LİSTESİ	xiii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xiv
1. GİRİŞ	1
1.1. Problem	2
1.2. Araştırmanın Amacı	3
1.3. Araştırmanın Önemi	4
1.4. Araştırmanın Hipotezleri	5
1.5. Araştırmanın Sınırlılıkları	5
1.6. Tanımlar	6
2. FİNANSAL BİLGİ KALİTESİNİN KAVRAMSAL ANALİZİ.....	1
2.1. Bilginin Tanımı ve Özellikleri	1
2.2. Finansal Bilginin Tanımı	9
2.3. Finansal Bilginin Kalitatif (Niteliksel) Özellikleri.....	12
2.3.1. Temel Niteliksel Özellikler.....	15
2.3.1.1. İhtiyaca Uygunluk.....	15
2.3.1.2. Gerçeğe Uygun Şekilde Sunum	17
2.3.2. Destekleyici Niteliksel Özellikler	18
2.3.2.1. Karşılaştırılabilirlik	19
2.3.2.2. Doğrulanabilirlik	21
2.3.2.3. Zamanlılık (Zamanında Sunulma)	22
2.3.2.4. Anlaşılabilirlik	22
2.4. Finansal Bilgi Sistemi (FBS).....	23
2.4.1. Finansal Bilgi Sistemindeki Veri Akışı ve Paydaşları Arasındaki İlişki ..	24
2.4.2. Finansal Bilgi Sisteminin İlkeleri	26
2.4.3. Finansal Bilgi Sisteminin Çıktısı Olarak Finansal Raporlar.....	27
2.4.3.1. Finansal Tablo Kavramı.....	27
2.4.3.2. Finansal Tablo Seti ile İlgili Türkiye’ deki Düzenlemeler ve Yasal Çerçevesi	28
2.4.3.3. Finansal Tabloların Amaçları.....	33

2.4.3.4. Finansal Tablo Kullanıcıları ve Kullanıcıların Bilgi İhtiyacı	34
2.5. Finansal Bilgi Manipülasyonu.....	36
2.5.1. Finansal Bilgi Manipülasyonu Amaçları	37
2.5.1.1. Hisse Senedi Fiyatlarını Etkilemek.....	40
2.5.1.2. Borç Sözleşmesi Koşullarının Karşılanması.....	41
2.5.1.3. Yönetici Ücret ve Primlerini Manipüle Etmek	41
2.5.1.4. Politik veya Yasal Düzenlemelerden Kaynaklanan Maliyetlerin Azaltılması	42
2.5.1.5. Halka Arz veya Sermaye Artırımı Suretiyle Sağlanacak Fon Tutarını Artırmak	42
2.5.1.6. İçerden Öğrenenlerin Ticareti	43
2.5.1.7. İşletmelerin Ele Geçirilme Maliyetini Düşürmek	43
2.5.1.8. Ödenecek Vergi Tutarını Azaltmak	44
2.5.1.9. İşletme Performansının Gelecekte Daha İyi Görünmesini Sağlamak	44
2.5.1.10. Uzun Dönemli Bir Trendde Kazancı İstikrarlı Hale Getirmek	44
2.5.2. Finansal Bilgi Manipülasyonu Yöntemleri.....	45
2.5.2.1. Muhasebe İlke ve Standartlarına Uygun Manipülasyonlar.....	48
2.5.2.1.1. Kazanç Yönetimi (Earnings Management)	48
2.5.2.1.2. Kazancın İstikrarlı Hale Getirilmesi (Income Smoothing)	49
2.5.2.1.3. Agresif Muhasebe (Aggressive Accounting)	50
2.5.2.1.4. Büyük Temizlik Muhasebesi (Big Bath Accounting)	50
2.5.2.2. Muhasebe İlke ve Standartlarına Aykırı Manipülasyonlar	51
2.5.2.2.1. Hileli Finansal Raporlama (Fraudulent Financial Reporting)	51
3. KAZANÇ KALİTESİNİN KAVRAMSAL ANALİZİ	52
3.1. Kazanç Kalitesinin Tanımı ve Kapsamı	53
3.2. Kazanç Kalitesini Etkileyen Faktörler ve Kazanç Kalitesinin Temel Göstergeleri	57
3.2.1. Kazanç Kalitesinin Temel Göstergeleri.....	57
3.2.1.1. Süreklilik.....	58
3.2.1.2. Tahmin Edilebilirlik.....	59
3.2.1.3. İstikrarlılık (Değişkenliğin Göreceli Yokluğu).....	59
3.2.1.4. Güvenilirlik ve İlgililik	60
3.2.1.5. Tahakkuk Kalitesi	60
3.2.1.6. Kazanç Yönetimi.....	61

3.2.2. Kazanç Kalitesini Etkileyen Faktörler	62
3.2.2.1. Kazanç Kalitesini Etkileyen İşletmeye Özgü Faktörler (İç Faktörler)	64
3.2.2.1.1. İşletme Büyüklüğü	64
3.2.2.1.2. Sermaye Yapısı.....	64
3.2.2.1.3. Ortaklık Yapısı	65
3.2.2.1.4. Kurumsal Yönetime Verilen Önem.....	66
3.2.2.1.5. Yabancı Ortaklı Olma / Yabancı Menkul Kıymetler Borsalarında İşlem Görme	67
3.2.2.1.6. İşletme Yönetiminin Özellikleri.....	67
3.2.2.1.7. Muhasebe Bilgi Sisteminin Yapısı	68
3.2.2.1.8. Etik Anlayışı.....	69
3.2.2.1.9. Denetim Şirketinin Özellikleri	69
3.2.2.1.10. İşletmenin Performansı.....	70
3.2.2.2. Kazanç Kalitesini Etkileyen Ülkeye Özgü Faktörler (Dış Faktörler) 71	
3.2.2.2.1. Kültür.....	72
3.2.2.2.2. Politik Sistem	73
3.2.2.2.3. Finansal Piyasaların Gelişmişlik Düzeyi.....	73
3.2.2.2.4. Sosyal ve Ekonomik Koşullar	74
3.2.2.2.5. Muhasebe Altyapısı ve Muhasebe Meslek Örgütleri	75
3.2.2.2.6. Rekabet Ortamı.....	75
3.2.2.2.7. Yasal Sistem	75
3.2.2.2.8. Vergi Sistemi	76
3.2.2.2.9. Muhasebe Standartları	77
3.3. Kazanç Kalitesi ile İlgili Yapılan Araştırmalar	78
4. KAZANÇ YÖNETİMİNİN KAVRAMSAL ANALİZİ.....	84
4.1. Kazanç Yönetimi Kavramı	84
4.2. Kazanç Yönetimi ve Hile Arasındaki Fark	89
4.3. Kazanç Yönetiminin Amaçları, Nedenleri ve Motivasyonları	92
4.3.1. Kazanç Yönetiminin Amaçları	92
4.3.2. Kazanç Yönetiminin Nedenleri	94
4.3.3. Kazanç Yönetiminin Motivasyonları.....	100
4.3.3.1. Sermaye Piyasası Motivasyonları	100
4.3.3.2. Sözleşmelere Dayalı Motivasyonlar	102

4.3.3.3. Kural Koyuculara Dayalı Motivasyonlar.....	104
4.4. Kazanç Yönetiminde Kullanılan Teknikler.....	106
4.5. Kazanç Yöntemi Tespiti ile İlgili Ölçüm Yöntemleri.....	109
4.5.1. Kazanç Yönetimi Ölçümünde Tahakkukları Esas Alan Modeller.....	111
4.5.1.1. Healy Modeli.....	113
4.5.1.2. DeAngelo Modeli (1986).....	116
4.5.1.3. Jones Modeli (1991).....	117
4.5.1.4. Endüstri Modeli (1991).....	119
4.5.1.5. Düzeltilmiş Jones Modeli (1995).....	120
4.5.2. Kazanç Yönetimi Ölçümünde Spesifik Tahakkukları Kullanan Modeller	121
4.5.3. Sıklık Dağılım Yaklaşımını Kullanarak Kazanç Yönetimini Tespit Etme	125
5. YÖNTEM.....	126
5.1. Araştırmanın Modeli	126
5.2. Araştırmanın Evreni	135
5.3. Veri Toplama Araç ve Teknikleri.....	135
5.4. Veri Toplama Süreci	135
5.5. Verilerin Analizi.....	136
5.5.1. Teorik Olarak Çoklu Doğrusal Regresyon	137
5.5.1.1. Çoklu Doğrusal Regresyon Modelinin Varsayımları.....	137
5.5.1.2. Çoklu Doğrusal Regresyonda Hipotez Testi.....	138
5.5.1.3. Regresyon Katsayılarının Test Edilmesi	139
5.5.1.4. Belirlilik Katsayısı (R^2) ve Düzeltilmiş R^2	139
5.5.1.5. Modele Girecek Değişkenlerin Seçimi	140
5.5.2. Tanımlayıcı İstatistikler, Varsayımlar ve Hipotezlerin Test Edilmesi ...	141
6. BULGULAR VE YORUMLAR.....	147
7. SONUÇ VE ÖNERİLER	154
KAYNAKÇA	158
EKLER.....	171

TABLULAR LİSTESİ

	Sayfa
Tablo 1. Finansal Bilginin Sınıflandırılması.....	11
Tablo 2. Finansal Bilginin Niteliksel Özellikleri.....	13
Tablo 3. Finansal Bilgi Manipülasyonu Amaçları ve Edinilen Kazanımlar.....	40
Tablo 4. Finansal Bilgi Manipülasyonunun Yöntemleri.....	47
Tablo 5. Kazanç Yönetiminin Farklı Tanımları.....	89
Tablo 6. Kazanç Yönetimi ve Hile Ayrımı.....	91
Tablo 7. Kazanç Yönetimi: Nedenleri ve Motivasyon Unsurları.....	97
Tablo 8. Kazanç Yönetiminin Artmasına Neden Olan Faktörler.....	98
Tablo 9. Potansiyel Kazanç Yönetim Teknikleri.....	108
Tablo 10. Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri.....	141
Tablo 11. Modele Girecek/Çıkarılacak Değişkenler ^a	141
Tablo 12. Korelasyon Sonuçları (Correlations).....	142
Tablo 13. Model Özeti (Model Summary ^b).....	143
Tablo 14. ANOVA ^a Tablosu.....	144
Tablo 15. Katsayılar Tablosu (Coefficients ^a).....	145
Tablo 16. Kazanç Yönetimi ve Finansal Performans Göstergeleri Ölçümü.....	148
Tablo 17. Hata Terimi İstatistikleri.....	151
Tablo 18. Yıllar İtibariyle İhtiyari Tahakkukların Sıfıra Ortalama Uzaklıkları.....	151

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa
Şekil 1. Finansal Bilgi Kalitesinin Boyutları Hiyerarşisi.....	14
Şekil 2. Finansal Bilgi Sistemindeki Veri Akışı ve Paydaşları Arasındaki İlişki	25
Şekil 3. TMS 1'e göre Finansal Tabloların Sınıflandırılması	32
Şekil 4. Finansal Bilgi Manipülasyonu Uygulamasının Ortaya Çıkardığı Gelir Transferi	38
Şekil 5. Finansal Bilgi Manipülasyonları.....	46
Şekil 6. Kazanç Kalitesi Bileşenlerinin Piyasa Sonuçları ile İlişkisi.....	63
Şekil 7. Kazanç Yönetimi Süreci	90
Şekil 8. Kazanç Yönetiminin Nedenleri.....	95
Şekil 9. Yapılan Kazanç Yönetimi Uygulamalarının Türüne Göre İşletme/Yıl Verilerinin Dağılımı	152
Şekil 10. Yapılan Kazanç Yönetimi Uygulamalarının Yıllara Göre İşletme/Yıl Verilerinin Dağılımı	153

KISALTMALAR LİSTESİ

AAER	: Accounting and Auditing Enforcement Releases
AASB	: Australian Accounting Standards Board
BDDK	: Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu
BİST	: Borsa İstanbul
ERC	: Earnings Response Coefficients
FASB	: Financial Accounting Standards Board
GKGMİ	: Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri
IASB	: International Accounting Standart Board
IFRS	: International Financial Reporting Standards
ICAEW	: The Institute of Chartered Accountants in England and Wales
IAS	: International Accounting Standards
İSO	: İstanbul Sanayi Odası
KAP	: Kamuyu Aydınlatma Platformu
KGK	: Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development
SEC	: U.S. Securities and Exchange Commission
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
TFRS	: Türkiye Finansal Raporlama Standartları
TMS	: Türkiye Muhasebe Standartları
TOPSIS	: Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution
TTK	: Türk Ticaret Kanunu
UFRS	: Uluslararası Finansal Raporlama Standartları
UMS	: Uluslararası Muhasebe Standartlar

1.GİRİŞ

Literatür de “Kazanç Kalitesi” için yapılan tanımlamaların ortak paydası; sürdürülebilir olması ve finansal tablolar aracılığıyla açıklanan kazancın gerçek ekonomik kazanç ile uyumlu olması yönündedir. “Kazanç Yönetimi” ise işletme içi karar vericilerin veya temsilcilerin çıkarları doğrultusunda finansal raporlama sürecine müdahale edilerek kamuya açıklanan bilgiler ile risk algısının değiştirilmesi olarak genel kabul görmüştür.

Yatırımcılar ve işletme içi ve dışı diğer finansal tablo kullanıcıları için finansal tabloların güvenilirliği ve kalitesi her zaman merak konusu olmuştur. Kazanç kalitesi ve kazanç yönetimi kavramlarının önemini daha da arttıran geçmişte yaşanmış olan skandallar (Enron, WorldCom, Xerox, Parmalat vb.), finansal tablo kullanıcılarını, ilgilendikleri işletmenin mali yapısını daha iyi anlama ve daha çok bilgi sahibi olma konusunda motive etmiş ve nihayetinde daha çok araştırma ve soru sormaya yönlendirmiştir.

Dünyanın çeşitli ülkelerindeki araştırmacılar ve akademisyenler tarafından yapılan ampirik çalışmalarda ortaya konulan modeller ile kazanç yönetimi uygulanıp uygulanmadığı tahmin edilmeye çalışılmış, finansal raporlama, muhasebe ve denetim konusunda bütün dünya ülkelerinde hızla yasal önlemler alınmaya başlanmıştır. Amerika Birleşik Devletleri’nde (ABD) 2002 yılında çıkarılan Sarbanes Oxley yasası, 2005 yılında Avrupa’da UFRS’nin zorunlu hale gelmesi, OECD (2004) Kurumsal Yönetim İlkelerinin benimsenmesi finansal tabloların güvenilirliği konusunda yatırımcılar lehine atılmış adımlardır. Ülkemizde de 2011 yılında yeni TTK ile yapılan düzenlemeler, 2005 de halka açık işletmelerin uygulama zorunluluğu olan UFRS’ nin 2013 yılı itibariyle UFRS ile uyumlu olarak hazırlanmış olan TFRS ile genele yayılması önemli gelişmelerdir.

Tüm bu gelişmeler ışığında kazanç kalitesi, kazanç yönetimi ve finansal performans arasındaki ilişki düzeyini belirlemek ve kazanç yönetimi uygulamaları yapılıp yapılmadığını ortaya çıkarmak amacıyla sayıca az ancak ülke ekonomisine

katkıları açısından çok önemli pay sahibi olan büyük işletmeler üzerine yapılmış olan araştırma ile yatırımcıların ve diğer işletme içi ve dışı finansal tablo kullanıcılarının; kazanç kalitesinin nasıl daha iyi analiz edilebileceği, kazanç yönetimi uygulanıp uygulanmadığının nasıl tespit edilebileceği ve değerlendirilebileceği konusunda fikir sahibi olmaları sağlanacaktır.

1.1. Problem

Literatürde yatırımcıların risk algularının değiştirilmesi amacıyla uygulanan kazanç yönetimi ile ilgili çalışmalar her ne kadar başta ABD’de yaşanan Enron skandalı olmak üzere çeşitli finansal raporlama skandalları sonrası artış göstermiş olsada kamuya açıklanan bilgilerin güvenilirliği her zaman merak konusu olmuştur ve bu konuda çeşitli çalışmalar yapılmıştır. En önemlileri Healy (1985), Schipper (1989), DeAngelo (1986), Jones (1991), Beneish (1997) olarak özetlenebilir. Healy’e (1985) göre, yöneticiler alacakları ücret tutarlarını ya da teşvik primini arttırmak için finansal bilgilere müdahale etmektedirler. Healy’nin (1985) oluşturduğu model de tahakkuk esasına göre finansal tablolara yansıtılan gider ve gelir kalemleri ile bu kalemlerde değişime neden olan diğer kalemlerdeki hareketler incelenmiş tahakkuk esasına göre oluşan finansal tablo kalemlerinin piyasaya önemli bir bilgi taşıdığı sonucuna varılmıştır. Jones (1991), çalışmasında vergi karşılıkları hariç bütün ihtiyari karşılık ve ihtiyari tahakkukları çalışmasında dikkate almıştır (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2005: 165). Bu çalışmalar kazanç yönetimi ve kazanç kalitesi ile ilgili son yıllarda sayısı artan ampirik çalışmaların bir çoğu için temel model olmuştur.

McVay (2006), çalışmasını hileli tahakkuklar ile gelir tablosu kalemleri arasında yapmıştır ve dönem içinde beklenmeyen kazançların elde edildiği ve izleyen dönem de gelir tablosu kalemlerinin hileli değişimi ile yüksek performansa göre düşük kazanç elde edildiği tespit edilmiştir.

Lo (2008), kazanç yönetimi uygulamalarının düşük kazanç kalitesine neden olduğu görüşünü savunmaktadır. Ancak, kazanç yönetiminin uygulanmaması yüksek kazanç kalitesi anlamına gelmemektedir. Kazanç kalitesini etkileyen diğer faktörler sabit tutulduğunda ancak kazanç kalitesi ve kazanç yönetimi arasındaki ilişkinin varlığından söz edilebileceğini savunmuştur (Yel, 2012: 34).

Ulusal anlamda yapılan çalışmalarda da 2000 yılından sonra artış olmuş, genel olarak kurumsal yönetim ile kazanç yönetimi arasındaki ilişki (Memiş ve Çetenak, 2012), (Dalğar ve Pekin, 2011), kazanç kalitesi ile hisse senedi getirileri arasındaki ilişki (Yel, 2012), yönetim değişikliği ile ilişkisi (Aren, 2009) ve genel olarak kazanç yönetimi uygulamalarını tahmin etmek yönlü çalışmalar yapılmıştır.

Küçüksezen ve Küçükkocaoğlu (2005) BİST'e kayıtlı işletmeler için Beneish (1999) modelini revize ederek kullanmış kazanç yönetimi uygulamalarının tahmininde anlamlı olan değişkenleri belirlemiştir.

Finansal performansın ölçümü ile ilgili de anlamlı düzeyde ulusal ve uluslararası çalışmalar bulunmaktadır. Genel olarak kurumsal yönetim ile finansal performans arasındaki ilişki ve finansal performans ile hisse senedi getirileri arasındaki ilişki düzeyini belirlemeye yönelik çalışmalar yoğunluktadır. Çonkar, Elitaş ve Atar (2011), kurumsal yönetim endeksinde yer alan 2007 yılında 7 ve 2008 yılında 10 halka açık büyük ölçekli işletme verileri üzerinde çok kriterli karar verme yöntemlerinden olan TOPSIS yöntemi ile sınaama yapmış ve endekste yer alan işletmelerin finansal performansı ölçülmüş ve kendilerine verilen kurumsal yönetim notu sıralaması ile karşılaştırmıştır.

Literatür araştırmasında finansal performans ile kazanç kalitesi ve kazanç yönetimi arasındaki ilişki düzeyini belirlemeye yönelik anlamlı ölçüde çalışmaya rastlanmamıştır. Ayrıca; çalışmanın evrenini oluşturan İSO 500 İşletmeleri üzerinde literatürde kazanç yönetimi uygulamaları ile ilgili ampirik çalışmaya rastlanmamıştır.

Bu bağlamda araştırmanın problemini; İSO 500 sıralamasında 2006-2013 yılları arasında kesintisiz yer alan işletmeler üzerinde kazanç kalitesini analiz etmek, kazanç yönetimi uygulanıp uygulanmadığını tespit etmek ve kazanç kalitesi, kazanç yönetimi ve finansal performans arasındaki ilişki düzeyini belirlemek ve değerlendirmek oluşturmaktadır.

1.2. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı; Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu için kazanç kalitesi, kazanç yönetimi ve finansal performans arasındaki ilişki düzeyini belirlemek ve kazanç yönetimi uygulamaları yapılıp yapılmadığını ortaya çıkarmak suretiyle yatırımcıların ve işletme içi ve dışı diğer finansal tablo kullanıcılarının kazanç

yönetimi uygulanıp uygulanmadığının nasıl tespit edilebileceği, kazanç kalitesinin nasıl daha iyi analiz edilebileceği ve değerlendirilebileceği konusunda fikir sahibi olmalarını sağlamaktır.

Bu çalışma sonucunda; Türkiye’de halka açık olup İSO sıralamasına göre en büyük ilk 500 sanayi kuruluşu listesi içinde yer alan işletmelerde kazanç yönetimi uygulanıp uygulanmadığının tespit edilmesi, kazanç yönetimi uygulamalarının işletme finansal performansına etkisi ve işletme sürekliliği ve kazanç kalitesi arasındaki ilişkinin ortaya çıkarılması beklenmektedir.

1.3. Araştırmanın Önemi

İşletmelerin finansal durumunun kalitesini değerlendirmek her zaman akademisyenlerin, araştırmacıların, yatırımcıların, yöneticilerin, denetçilerin kısacası işletmenin iç çevresinin ve dış çevresinin ilgisini çekmiş ve konuyla ilgili çok sayıda çalışma yapılmıştır. Dünyanın birçok ülkesinde son yıllarda muhasebe, finans ve denetim alanında köklü değişiklikler yapılmış, mevcut değişiklikleri daha iyi anlayabilmek ve özümseyebilmek için daha önceki uygulamalarla karşılaştırmalı analizler yapılmaya başlanmıştır. 8 yıllık bir periyotta yaşanan yasal gelişmelerde göz önüne alınarak bu değişimlerin finansal tablolara yansımalarının ölçülecek olması ve en büyük 500 sanayi kuruluşu içinden örneklem kümesinin seçilmiş olması literatüre önemli katkılar sağlayacaktır.

Araştırmanın evreninin büyük işletmeler olarak belirlenmesinin nedeni kazanç yönetimi uygulamalarının sadece yatırımcılara değil ülke ekonomisine de son derece olumsuz etkilerinin bulunmasıdır. İşletmelerin kazanç elde etmeleri kadar doğru, güvenilir, dürüst bir şekilde kazançlarını yönetmeleri ülke ekonomisi için olduğu kadar yatırımcılar ve işletmelerin temel amaçlarından olan işletme sürekliliği için de önem arz etmektedir. Bu bağlamda da çalışmayı özgün kılan finansal performansın, işletme sürekliliğinin, kazanç kalitesi ve kazanç yönetimi ile ilişkisini ölçen hipoteze sahip olmasıdır.

Kazanç yönetimi uygulamaları; kamunun sahip olduğu kıt kaynakların verimsiz alanlara yatırılmasına ve kaynak israfına yol açması, sermaye piyasalarına olan güvenin ortadan kalkması, sermaye piyasasına yeni yatırımcıların girmesinin zorlaşması, sermaye piyasalarının daralması, kaynak bulmakta zorlukla

karşılaşılması gibi ülke ekonomisini olumsuz olarak etkileyecek birçok etkiye sahiptir. Kazanç yönetimi uygulamalarının tespitine yönelik çalışmalar sadece yatırımcının korunması değil ülke ekonomisi ve toplum refahı açısından da büyük önem arz etmektedir.

1.4. Araştırmanın Hipotezleri

Halka açık olan ve İSO 500 listesinde yer alan işletmelerde kazanç yönetiminin, kazanç kalitesi ve işletmelerin finansal performansı ile ilişkisinin incelendiği bu çalışma da kazanç yönetimi ile kazanç kalitesi arasında ters yönlü ilişki olduğu varsayılmaktadır. Başka bir deyişle; yöneticiler kazanç yönetimi uygulamaları yaptıkça kazanç kalitesi düşecektir. Bu bağlamda test edilecek olan hipotez aşağıdaki gibidir.

H₀: İSO 500 listesi içinde yer alan işletmelerde kazanç yönetimi yoktur.

H₁: İSO 500 listesi içinde yer alan işletmelerde kazanç yönetimi vardır.

1.5. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırmanın evrenini İSO 500 işletmeleri oluşturmaktadır. Örneklem kümesini ise 2005-2013 yılları arasında İSO 500 listesinde yer alıp BİST de kayıtlı olan işletmeler oluşturmaktadır.

Bu bağlamda İSO 500 listesi ile www.borsaistanbul.com ve www.kap.gov.tr internet adreslerinden temin edilen BİST'e kayıtlı işletmeler listesinin karşılaştırılması suretiyle örneklem dönemi olan 2005-2013 yılları arasında süreklilik arz eden işletmeler dikkate alınmıştır. Başka bir ifade ile 2005 yılından sonra halka açılan işletmeler kapsam dışı bırakılmıştır. Ayrıca halka açık olup İSO 500 listesinde yer almayan işletmeler ve finansal bilgileri eksik olan işletmeler de örneklem kümesine dahil edilmemiştir.

Bir diğer sınırlama İSO 500 listesinde yer alan bazı kuruluşların isimlerinin ve faaliyet sonuçlarının açıklanmasını istememesi sonucunda bu kuruluşlarının verilerine ulaşılamamış ve çalışma kapsamına dahil edilememiş olmasıdır.

Zaman sınırlamasında ise UFRS'nin 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren halka açık işletmelerde zorunlu olarak uygulanmaya başlaması ve yine nakit akım tablolarının bu tarihten sonra yayınlanması başlangıç yılının 2005 yılı olarak belirlenmesinde etkili olmuştur. En güncel İSO 500 listesinin 2013 yılına ait olması ise bitiş yılının belirlenmesine temel oluşturmuştur.

Hipotezlerin ölçülmesi ile ilgili modellerde bir önceki yıl bilgilerine de ihtiyaç duyulması sebebi ile veri seti 2005-2013 yılını kapsamına rağmen araştırma dönemi 2006-2013 yıllarını kapsamaktadır.

1.6. Tanımlar

Kazanç Kalitesi: FASB kazanç kalitesini, yatırımcıların cari döneme ait olan kazançları etkili bir şekilde kullanarak gelecek dönem kazançlarının tahminlemedeki yararlılık olarak tanımlamıştır (SFAS No.132, par.26, FASB, 1998).

Kazanç Yönetimi: Firma yönetimi tarafından belirlenmiş kazanç tutarını sağlama veya piyasa analistlerinin kazanç tahminlerini karşılama gibi önceden belirlenmiş bir hedefe doğru kazançların etkin olarak manipüle edilmesi olarak tanımlanır.

Finansal bilgi; bir şirketin muhasebe ve finansal raporlama sistemi tarafından üretilen, şirketin finansal durum, faaliyet ve faaliyet sonuçları ile ilgili, para ile ifade edilen ve bağımsız denetimden geçirilerek ilgililere finansal tablo ve raporlar ile özel durum açıklaması şeklinde sunulan bilgi olarak tanımlanabilir (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 4).

Finansal bilgi manipülasyonu, şirketlerin genel kabul görmüş muhasebe ilkelerindeki normal raporlama ile ilgili esnekliklerden yararlanmaları ya da bu esneklik sınırlarını aşarak düzenlemelere ve standartlara aykırı bir şekilde, finansal durum ve faaliyet sonuçlarını gerçek durumdan farklı göstermek üzere, finansal bilgiler üzerinde oynamaları suretiyle gerçekleşmektedir (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu,2004:4).

2. FİNANSAL BİLGİ KALİTESİNİN KAVRAMSAL ANALİZİ

Bu bölümde, kazanç kalitesi kavramına, bileşenlerine ve ölçümüne detaylı bir bakış açısı sağlaması amacıyla öncelikle bilgi kalitesi yapısı, özellikle sermaye piyasası katılımcıları tarafından kullanılan finansal bilgi türleri, finansal bilgi manipülasyonu ve finansal raporlama kalitesi incelenecektir. Daha sonra finansal raporlama kalitesinin özet bir göstergesi olarak kazanç kalitesi dikkate alınacaktır.

2.1. Bilginin Tanımı ve Özellikleri

Bilgi çağını yaşayan bugünkü toplumlar ve toplumda yaşayan bireyler için bilgi, anahtar işlevini görmektedir. Yaşanılan her çağa damgasını vuran bilgi; ekonomik sistemim en önemli unsuru olan işletmeler açısından da kritik bir öneme sahiptir (Sağsan, 2001: 1). Bunun temel nedeni; rekabet üstünlüğünün, elle tutulan ürünlerden çok fiziksel varlığı olmayan bilgi unsuruna, entellektüel değerlere dönüşmüş olmasıdır (Dinç ve Abdioğlu, 2009: 158). John Naisbitt, bilgi için “yeni güç kaynağı, azınlığın elindeki para değil, çoğunluğun elindeki bilgidir” diyerek bilginin gelecekteki önemini açıkça vurgulamaktadır (Sağsan, 2001: 1). Bilgi, ister sosyal, ister ekonomik, isterse teknolojik olsun toplum hayatının bütün sektörlerinde kendisini kabul ettirmiştir.

Bilgi kavramının bu denli önemli olduğu ve öneminin hızla arttığı gerçeğinden yola çıkarak, tanımının açık ve anlaşılır bir şekilde verilmesi gerekir. Bilgi, kağıt veya başka ortamlar üzerine kaydedilmiş, anlaşılabilen ve iletilebilen veriler topluluğudur (Sağsan, 2001: 1). Başka bir tanıma göre ise bilgi, organize edilmiş, alan kişiye fayda sağlayan ve bir anlam ifade eden, süreçleme işlemi sonucunda elde edilmiş çıktıdır (Demir, 2010: 143).

Bilginin yorumlanması, yayılımı, kullanılması, tutulması ve arttırılmasını kapsayan süreç ise ‘bilgi yönetimi’ olarak tanımlanmaktadır. İşletmelerin

performanslarını maksimize etmeye yönelik her türlü faaliyet, bilginin etkin bir biçimde yönetilmesini gerektirmektedir (Çukacı, 2005: 13). Ancak işletmeler için tüm bilgiler aynı derecede öneme sahip değildir. İşletmeler açısından bilginin değer taşınması için sahip olması gereken özellikler şu şekilde açıklanabilir (Uçkun S., Uçkun G., Latif, 2002: 251).

- **Doğruluk:** Durumun adil bir şekilde ortaya konabilmesi için bilgiler doğru olmalıdır. Ancak her zaman doğru bilgiye ulaşabilmenin mümkün olmadığı da unutulmamalıdır.
- **İlgililik:** Bilgi konuyla ilgili olmalıdır; aksi halde gereksiz işlemlere ve zamana mal olmaktadır.
- **Tamlık:** Bilgi tam olmalıdır; eksik bilgi sonuçların yanıltıcı hatta yanlış olmasına neden olabilmektedir. Gerçekte konuyla ilgili tüm bilgilerin toplanabilmesi imkansız olduğu için en azından kritik bilgiler sağlanmalıdır.
- **Doğru Zamanlılık:** Bilgiye ihtiyaç duyulduğu anda hazır olmalıdır. Zamanında elde edilemeyen bilgi değerini yitirip boşa çaba haline gelebilmektedir.
- **Ulaşılabilirlik:** Bilgiye istenilen her anda kolaylıkla ulaşılabilir olmalıdır.
- **Anlaşılabilirlik:** Bilgi, kullanıcıyı tereddüde sürüklemeyen kolaylıkla anlaşılabilir olmalıdır.
- **Güvenirlilik:** Kullanıcı bilgiye güvenmeli, gönül rahatlığıyla kullanabilmelidir.
- **Etkin Maliyet:** Bilginin maliyeti bilgiden elde edilecek faydadan daha fazla olmamalıdır. Bilginin toplam maliyeti rant oranını aşılıyorsa, bilginin herhangi bir değeri kalmamaktadır.

Günümüz işletmelerinde amaçlara ulaşabilmek için artan faaliyetler ve bu faaliyetlerin karmaşıklığı, ihtiyaç duyulan bilginin artmasına neden olmuştur. Bilgi kaliteli üretilebildiği ölçüde, kullanıldığı faaliyetlere değer katar. İşletmelerdeki her yönetim düzeyindeki yöneticinin etkin karar alabilmesi ve aldığı kararların sonucunun başarılı olabilmesi, doğru bilgiyi, doğru biçimde, doğru yerde ve tam zamanında elde edebilmesine bağlı olmaktadır (Coşkun, 2010: 1).

İşletmelerin gereksinim duyduğu en önemli bilgilerin başında finansal bilgiler gelmektedir. Finansal bilgi yatırımcıların ve yöneticilerin değerlerdeki değişimlerinin farkına varmaları için önemlidir. Yöneticilerin ve şirketin performansının hesaplanmasında, yönetsel kararların verilmesinde, yönetsel teşviklerin verilmesinde,

stratejik yönetim planlamalarının yapılmasında ve işletme ile ilgili kararları içeren birçok önemli konuda finansal bilgiden yararlanır (Bushman vd., 2004: 171). Bu bağlamda, finansal bilgi kavramı, özellikleri ve finansal bilgi sistemlerinin işletmeler açısından taşıdığı önem aşağıda daha detaylı olarak incelenmiştir.

2.2. Finansal Bilginin Tanımı

Finansal bilgi; bir şirketin muhasebe ve finansal raporlama sistemi tarafından üretilen, şirketin finansal durum, faaliyet ve faaliyet sonuçları ile ilgili, para ile ifade edilen ve bağımsız denetimden geçirilerek ilgililere finansal tablo ve raporlar ile özel durum açıklaması şeklinde sunulan bilgi olarak tanımlanabilir (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 4).

Bir başka tanıma göre; finansal bilgi; bir şirketin muhasebe ve dış raporlama sistemi tarafından üretilen ve (halka açık) şirketlerin finansal durum ve performansı ile ilgili, bağımsız denetime tabi tutulmuş ve kamuya açıklanan niceliksel verilerdir (Bushman ve Smith, 2001: 238). Bu bağlamda finansal bilgi, kurumsal denetim mekanizmaları tarafından kullanılan girdilerdir. Finansal bilgi yardımıyla, yönetici ve dış yatırımcı arasındaki kurumsal ayırmadan doğan çatışmaların hafiflemesi sağlanır. Ayrıca finansal bilgi muhasebedeki yönetim araştırmalarının temel amacıdır (Bushman ve Smith, 2001: 238).

Finansal bilgi esas olarak, bir muhasebe fonksiyonudur, ancak bir işletmenin sadece muhasebe servisi ya da muhasebecileri bu bilgileri toplamaz veya hazırlamazlar. İşletmenin bütün birimleri finansal verilerin üretimine katkıda bulunurlar, ancak finansal verilerin toplanması, sınıflandırılması, analiz edilmesi ve raporlanması suretiyle finansal bilgiye dönüştürülmesi finansal bilgi sisteminin ya da muhasebecilerin sorumluluğundadır (Küçüksözen, 2004: 11).

Finansal bilgi Tablo 1' de de görüldüğü üzere çeşitli formlarda ortaya konabilmektedir. Bu çıktılara finansal rapor denilmektedir. Finansal raporlamanın en önemli ögesi finansal tablolarıdır. Bu yüzden finansal raporlama denildiğinde ilk akla finansal performans tablosu (gelir tablosu) ve finansal durum tablosu (bilanço) gelmektedir. Bu temel finansal tablolara ek olarak finansal raporlamanın içerisinde; nakit akım tablosu, özkaynak değişim tablosu, kar dağıtım tablosu, net işletme sermayesi değişim tablosu, kısaca, genel veya özel amaçlı finansal tabloların tamamı,

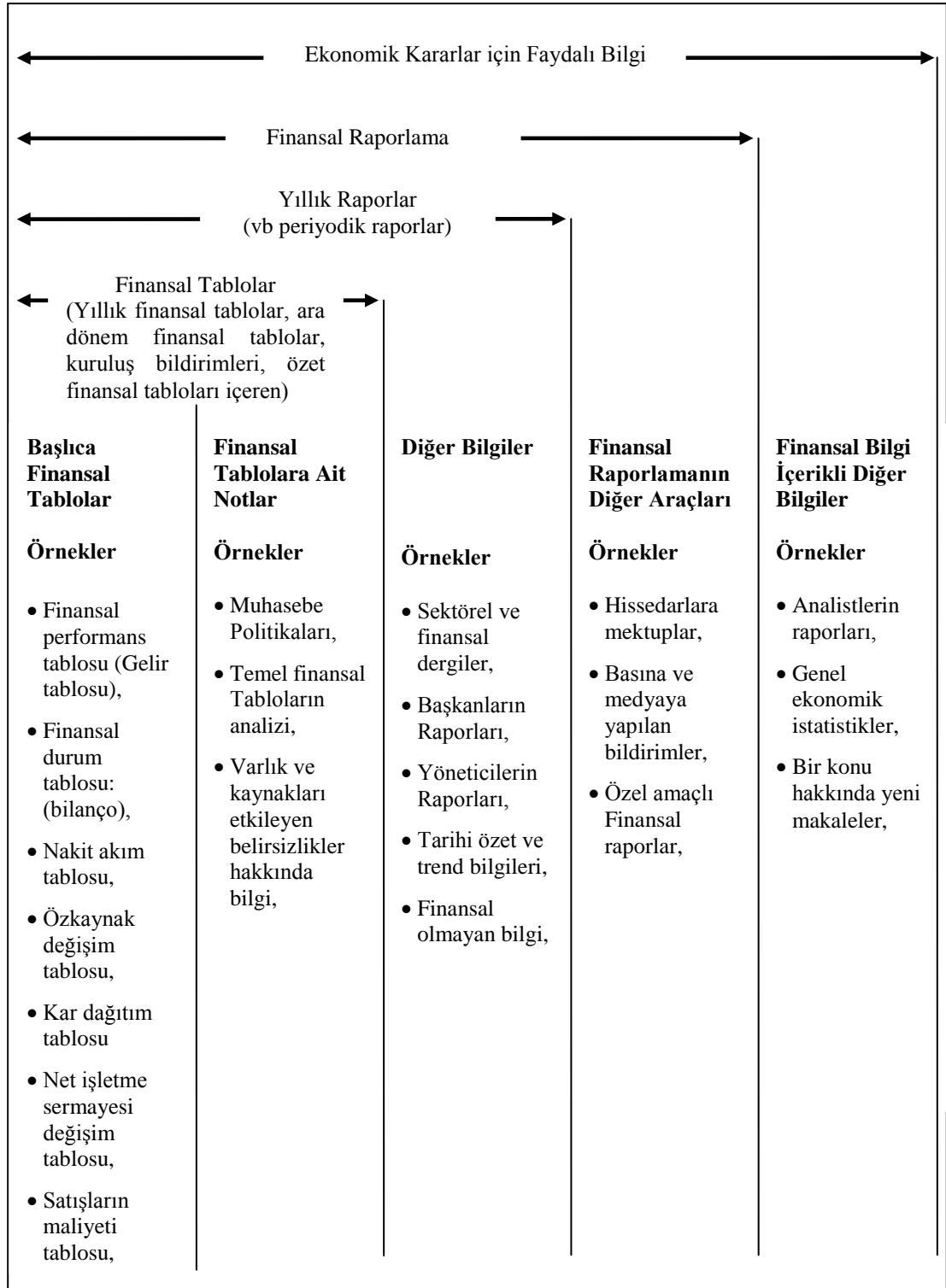
bunların dipnotları ve açıklamaları, yönetim kurulu faaliyet raporu, yönetim kurulu başkanının açıklamaları, performans ölçütleri, yöneticiler ve hisse senedi sahipleri hakkında bilgiler, geleceğe yönelik bilgiler, yönetim durum değerlendirmesi, bağımsız denetçi raporu yer almaktadır (Çelik, 2003: 143).

Finansal bilgilerin, özel durum açıklamaları dışındakileri belirli periyotlarla hazırlanarak ilgililere sunulmakta ve/veya kamuya açıklanmaktadır. Özel durum açıklamaları ise, özel durumun ortaya çıktığı anda ilgili borsa ve kuruluşlara iletilmek suretiyle kamuya açıklanmaktadır.

Kamuya açıklanan finansal bilgiler belirli formatlarda ve standartlarda hazırlanmaktadır. Bir şirketle ilgili finansal bilgiye dönüşen olay ya da faaliyetin gerçekleşmesinden finansal tablo, rapor ya da özel durum açıklamasında yer almasına kadar izlenmesi gereken ilke ve esaslar muhasebe ve raporlama standartları tarafından belirlenmektedir. Muhasebe ve raporlama standartları her ülkenin bu konuya ilişkin düzenlemeleri çerçevesinde yetkili kurumları tarafından belirlenerek, ilgililere bildirilmekte ve kamuya açıklanmaktadır. Ulusal standartlar yerel özellikler taşıyabilmekte olup, uluslararası karşılaştırmaya imkan vermek açısından, uluslararası ilişkilerde Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (International Accounting Standart Board - IASB) tarafından yayınlanan, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (International Financial Reporting Standarts - IFRS) esas alınmaktadır. Ulusal standartlar da esas itibariyle IFRS'in ilgili ülkeye uyarlanması şeklinde belirlenmektedir.

Ulusal ya da uluslararası finansal raporlama standartları çerçevesinde hazırlanan finansal bilgi, yine ulusal ve/veya uluslararası bağımsız denetim standartları çerçevesinde bağımsız denetime tabi tutularak raporlanmakta, bağımsız denetim sonucunda düzenlenen bağımsız denetim raporu da ilgili finansal tablo ve raporlarla birlikte kamuya açıklanmaktadır.

Tablo 1. Finansal Bilginin Sınıflandırılması



Kaynak: Haluk Duman. (2010). *Kamunun Aydınlatılması İlkesi Kapsamında Kazanç Yönetimi Uygulamalarının Finansal Raporlama Kalitesi ve Şirket Performansı Üzerine Etkisi: İMKB’de Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, s. 127.

Kamuya açıklanan bu finansal bilgiler yanında, bir işletmenin içinde sadece yöneticiler ve şirket içindekiler için üretilen finansal bilgiler de bulunmakta olup, bu bilgiler işletmenin faaliyetlerinin planlanması, koordine edilmesi ve kontrol edilmesi için gerekli olan bilgilerdir. Finansal bilgiler, gerek şirket yönetiminin yatırım kararlarında, gerekse şirketle ilgilenenlerin bu şirketle ilgili kararlarında etkili olmaktadır. (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 4).

Alınan bu kararlar esas itibariyle bir ekonomideki kaynakların tahsisi ile ilgili kararlardır. Dolayısıyla, mevcut finansal bilgilerin miktarı ve kalitesi bir ekonomide kaynak tahsisinin verimliliğini ve sermaye maliyetini etkilemektedir. Kaynakların iyi bir şekilde tahsis edilmesi, sermaye maliyetlerini en aza indirir ve aynı zamanda ekonominin değerinin en yüksek seviyelerde olmasını sağlar (Kothari vd., 2010: 252). Yanlış ya da eksik finansal bilgiye dayalı olarak alınan kararlar ekonomide kaynak israfına neden olmaktadır (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 4). Kurumsal finansal bilgilerin yasal olarak düzenlenmesi piyasa eksikliklerinin giderilmesi için önemlidir. Ek olarak, finansal bilgilerin yasalarla düzenlenmesi, bilgisiz, ortalama veya sade yatırımcı için teşvik edici unsur olacaktır (Kothari vd., 2010: 252).

Finansal bilgi kullanıcıları açısından finansal bilginin önemi dikkate alındığında, kaliteli finansal bilginin taşınması gereken özelliklere değinmek yerinde olacaktır.

2.3. Finansal Bilginin Kalitatif (Niteliksel) Özellikleri

Finansal bilginin kalitatif özellikleri, finansal tablolardan elde edilen bilgilerin, yöneticiler, yatırımcılar, kredi verenler ve diğer finansal bilgi kullanıcılarının ihtiyaçlarına yararlı olabilmesi için, sahip olması gereken özellikleri ifade eder (Akdoğan ve Tenker, 2010: 41). Bu bağlamda; finansal bilgi kalitesini tanımlayan ve finansal bilginin kalitatif özelliklerini belirleyen tek bir standart bulunmamaktadır. Tablo 2' de görüldüğü gibi kaliteli bilginin özellikleri farklı şekillerde sınıflandırılmaktadır.

Tablo 2. Finansal Bilginin Niteliksel Özellikleri

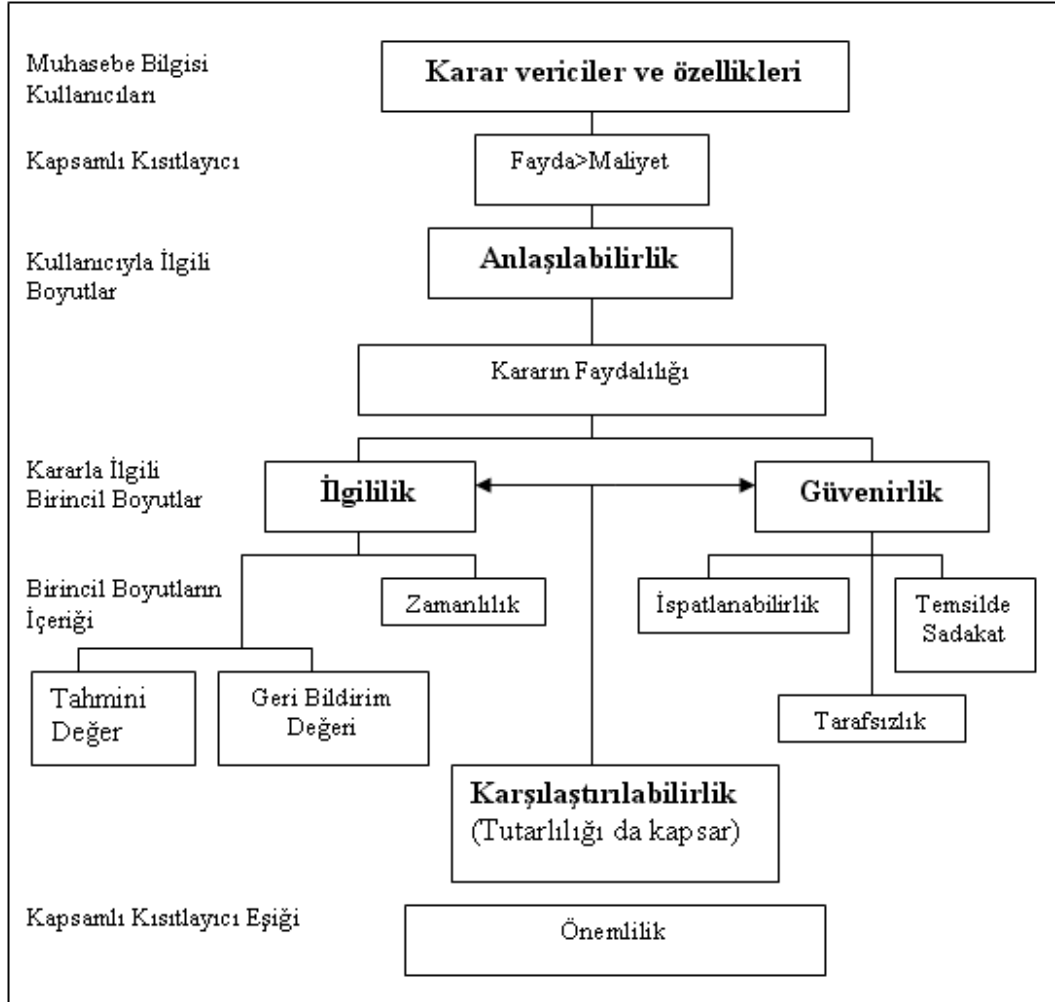
Avustralya Muhasebe Standartları Kurulu (AASB) Tarafından Açıklanan “Finansal Bilginin Niteliksel Özellikleri” (PSASB, AASB; SAC3, 1990)	Finansal Muhasebe Standartları Kurulu (FASB) Tarafından Açıklanan “Muhasebe Bilgisinin Niteliksel Özellikleri” (FASB, SFAC No.2, 1980)	Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) Tarafından Açıklanan “Finansal Tabloların Niteliksel Özellikleri” (TMS, Kavramsal Çerçeve, 2005)
Finansal bilginin seçimi - Uygunluk - Güvenilirlik - Önemlilik Finansal bilginin sunumu - Karşılaştırılabilirlik - Anlaşılabilirlik Uygun ve güvenilir finansal bilgide sınırlamalar - Zamanlılık - Maliyetlere karşı faydaları	Bilginin en önemli özelliği - Karar vermeye yardımcı olma Kullanıcıya özgü kaliteler - Anlaşılabilirlik Karara özgü öncelikli kaliteler - Uygunluk - Güvenilirlik Uygunluğun bileşenleri - Kestirim değeri - Geri dönüş değeri - Zamanlılık Güvenilirliğin bileşenleri - Doğrulanabilirlik - Temsilde sadakat - Tarafsızlık İkincil ve etkileşimli kaliteler - Karşılaştırılabilirlik - Tutarlılık Doğrulama için asgari değer - Önemlilik Yaygın kısıtlama - Fayda>maliyet	- Anlaşılabilirlik - İhtiyaca uygunluk (ilgililik) - Güvenilirlik - Karşılaştırılabilirlik İhtiyaca uygunluğun bileşenleri - Önemlilik Güvenilirliğin bileşenleri - Doğru bir şekilde gösterim - Özün önceliği - Tarafsızlık - İhtiyatlılık - Tamlık İhtiyaca uygun ve güvenilir bilgiyle ilgili sınırlamalar - Zamanlılık - Maliyet-fayda dengesi

Kaynak: Berna Demir. (2010). *Muhasebe Bilgi Sistemlerinde Bilgi Kalitesi*. Muhasebe ve Finansman Dergisi, 48, s.144.

Finansal bilgi çok farklı bilgi kullanıcıları için üretilmektedir. Kullanıcı sayısının fazlalığı, finansal bilginin kalitesinin tanımlanmasında ve boyutlarının belirlenmesinde standart koyucular için karmaşıklık oluşturmaktadır. Çünkü üretilen bilgi bir grup için faydalı ya da uygun olurken, başka bir grup için ise faydasız olabilmektedir (Özçelik, 2010: 135). Amerika, İngiltere, Kanada ve Avustralya’da yapılan finansal raporlama standartları ve muhasebe standartları çalışmalarında,

finansal bilgi kalitesinin sağlanması ve finansal bilgi kalitesi boyutları belirlenmeye çalışılmıştır. (Örneğin; İngiltere ve Galler Sertifikalı Muhasebeciler Enstitüsü (ICAEW, 1975), Finansal Muhasebe Standartları Birliği (FASB,1980), İskoçya Sertifikalı Muhasebeciler Enstitüsü (ISAC, 1988) ve Muhasebe Standartları Birliği (IASB, 1991).

FASB, Amerika’da finansal bilgi kalitesi boyutları üzerine çalışmalar gerçekleştirerek, 1980 yılında finansal bilginin kaliteli olarak üretilmesi için gerekli olan kalite boyutlarını anlaşılabilirlik, ilgililik, güvenilirlik ve karşılaştırılabilirlik olarak tanımlamıştır (FASB 2, 1980: 13). Şekil 1’de finansal bilginin faydalı olabilmesi veya kaliteli olarak nitelendirilebilmesi için taşıması gereken özelliklerin hiyerarşik yapısı görülmektedir.



Şekil 1. Finansal Bilgi Kalitesinin Boyutları Hiyerarşisi

Kaynak: FASB Statement of Financial Concept No 2. (1980). *Qualitative Characteristic of Accounting Information*, s.13. <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobco271>. Erişim tarihi: 27.03.2014

KGK'nun yayınladığı TMS/TFRS seti içinde yer alan Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve' de finansal bilginin sahip olması gereken niteliksel özellikleri; temel niteliksel özellikler ve destekleyici niteliksel özellikler olmak üzere iki başlık altında incelemiştir. Temel niteliksel özellikler, ihtiyaca uygunluk ve gerçeğe uygun şekilde sunumdur. Destekleyici niteliksel özellikler olarak tanımlanan; karşılaştırılabilirlik, doğrulanabilirlik, zamanında sunum ve anlaşılabilirlik, ihtiyaca uygun ve gerçeğe uygun bir şekilde sunulan bilginin faydasını arttıran niteliksel özelliklerdir (KGK, Kavramsal Çerçeve, bölüm 3, paragraf 4) .

Finansal bilginin taşınması gereken bu özellikler esasen finansal raporlar ile kullanıcılara sunulan bilginin kalitesini temsil etmektedir. Kaliteli finansal bilginin; bilgi kullanıcılarının ihtiyaçlarına daha iyi cevap vermesi, verilecek ekonomik kararların isabetliliğini arttırması, bilgi asimetrisini azaltarak ters seçim olasılığını en aza indirmesi gibi sonuçlar doğurması beklenmektedir (Özdemir, Choi ve Bayazıtlı, 2012: 20). Finansal bilginin bu özellikleri aşağıda kısaca açıklanmıştır.

2.3.1. Temel Niteliksel Özellikler

Temel niteliksel özellikler, ihtiyaca uygunluk ve gerçeğe uygun şekilde sunumdur. Kaliteli finansal bilginin ihtiyaca uygun olması ve açıklamayı amaçladığı hususu gerçeğe uygun bir şekilde sunması gerekir. Ne ilgili olmayan bir ekonomik olayın gerçeğe uygun bir şekilde sunumu ne de ilgili bir ekonomik olayın gerçeğe uygun olmayan bir şekilde sunumu, kullanıcıların doğru kararlar vermesinde faydalıdır.

2.3.1.1. İhtiyaca Uygunluk

Finansal tablolardan elde edilen bilgilerin yararlı olabilmesi için; söz konusu bilgiler, yöneticilerin, ortakların yatırımcıların, kredi verenlerin ve diğer bilgi kullanıcılarının kararları ile ilişkili olmalı ve kullanım amacına uygun olmalıdır. Diğer bir ifade ile finansal tablo bilgileri finansal tablo kullanıcılarının karar verme ihtiyaçlarını karşılayabilecek nitelikte olmalıdır.

İhtiyaca uygun olma, finansal tabloların en önemli özelliklerinden biridir. İhtiyaca uygun olma özelliği; finansal bilgileri değerlendirerek ekonomik kararlar

alacak olan kullanıcılara yararlı olabilecek finansal raporlama ve değerlendirme yöntemlerinin saptanmasına yardımcı olur. Bu nedenle uyumlu olma özelliği finansal tabloların özel amaçlı değil fakat genel amaçlı olmasını gerekli kılar.

Finansal tablolarda kullanıcıların ortak ilgileri belirlenerek, finansal tablolardaki bilgilerle kullanıcılar arasında bir uyum sağlanmalıdır. Diğer bir deyişle finansal tablolar ile kullanıcılar bir bütünü oluşturmalarıdır. Aksine hareket finansal tabloların amaçlarına ters düşecektir. Nitekim bugün finansal tabloların toplumun bir kesimi yerine tümüne hitap etmesi gerekliliği ileri sürülmektedir.

Finansal tabloların kullanıcıların istekleri ile uyum içinde olması gerekmektedir. Açıktır ki, kullanıcı isteklerini karşılayamayan finansal tablolar anlamsız rakamlar dizisi olacaktır. Bilgilerin yatırımcıların, kredi verenlerin ve diğer bilgi kullanıcılarının yatırım kredi ve benzer kararlarıyla ilgili olması için; muhasebe bilgileri kullanıcıların geçmiş, şimdiki ve gelecekteki olayların sonuçları hakkında tahmin oluşturmalarına veya beklentilerini doğrulamaya veya düzeltmeye yardımcı olmalıdır.

Finansal bilgilerin bilgi kullanıcılarının ihtiyaçları ile ilgili olabilmesi için; aynı zamanda bu bilgilerin geri besleme ve tahmin değerinin olması gerekir.

Geri Besleme ve Tahmin Değeri: Finansal tablolardaki bilgilerin, yöneticilerin, yatırımcıların, kredi verenlerin ve diğer kullanıcıların gelecekteki olay veya sonuçları hakkında beklentilerinin oluşturulması, doğrulanması veya değiştirilmesinde yararlı olması için bir tahmin ve geri besleme değerinin olması gerekir. Finansal tablolarda açıklanması gereken bilgiler; hem tahmin etmeye yardımcı olmalı hem de daha önceki tahminlerin doğrulanması veya düzeltilmesine imkan vermelidir. Finansal bilgilerin tahmin değerinin olması, bu bilgilerin bizzat bir tahmin olmasını gerektirmez. Tahmin değeri; kullanıcılara geçmişteki veya şimdiki olayların sonuçlarını doğru olarak tahmin etme olasılığını artırmada yardımcı olan bilginin sahip olduğu bir niteliktir.

Bilgi kullanıcılarına, gelecekteki gelirin, nakit akışının tahminine olanak veren bilgiler, tahmini değerlerdir. Her ne kadar finansal tablolardaki bilgiler normalde tahmini veriler değiller ise de; bu bilgiler aracılığı ile tahmini verilerin saptanması mümkündür (Akdoğan ve Tenker, 2010: 44).

Önemlilik: Bir bilginin verilmemesi veya yanlış verilmesi kullanıcıların belirli bir işletmeye ilişkin finansal bilgiye dayanarak verecekleri kararları etkileyebiliyorsa bu bilgi önemlidir. Önemlilik ihtiyaca uygunluğun işletmeye özgü halidir. Bilginin önemli olup olmadığına yönelik değerlendirme, bireysel bir işletmenin finansal raporu dikkate alınarak, bilginin ilgili olduğu kalemlerin niteliğine veya büyüklüğüne ya da her ikisine birden bağlı olarak yapılır. Bu nedenle önemlilik için standart bir sayısal eşik belirlenmemiş veya özellikli bir durumda hangi bilginin önemli olabileceği belirtilmemiştir (Kavramsal Çerçeve, b.3, p.11) .

2.3.1.2. Gerçeğe Uygun Şekilde Sunum

Finansal tablolardan elde edilen bilgilerin yararlı olabilmesi için, bu bilgilerin gerçeğe uygun bir şekilde sunulması gerekir. Gerçeğe uygun şekilde sunum; bir işletmede ortaya çıkan işlem ve olayların, gerçek durumu gösterecek biçimde finansal tablolarda sunumunu ifade eder. Diğer bir deyişle finansal tablolar diğer özelliklerle bütünleşecek biçimde tüm mali bilgileri kapsamalıdır. Ancak işletme ile ilgili tüm bilgilerin finansal tablolara aktarılması anlaşılabilir olma veya karşılaştırılabilirlik gibi özellikleriyle çelişebilir. Bu nedenle işlem ve olayların muhasebeye yansıtılmasında önemlilik ve özün önceliği ilkeleri gözönünde bulundurulmalıdır. Hata ve önyargıdan makul ölçüde arınmış ve temsil etmeyi amaçladıkları şeye sadık kalarak (gerçeğe uygun şekilde) temsil eden bilgi güvenilir bilgidir. Gerçeğe uygun bir sunumun, tam anlamıyla sağlanabilmesi için üç özelliğe sahip olması gerekir. Buna göre sunum **tam**, **tarafsız** ve **hatasız** olmalıdır.

Tam bir sunum; ekonomik olayın bir kullanıcı tarafından anlaşılması için tanımlamalar ve açıklamalar da dâhil olmak üzere gerekli tüm bilgileri içerir. Örneğin, bir varlık grubuna ilişkin olarak yapılacak tam bir sunum, asgari olarak, grupta yer alan varlıkların niteliklerinin tanımlanmasını, grupta yer alan bütün varlıkların rakamsal olarak belirtilmesini ve rakamsal açıklamanın neyi gösterdiğini (örneğin, edinme maliyeti, düzeltilmiş maliyet veya gerçeğe uygun değer) kapsar. Bazı kalemler için tam bir sunum, kalemlerin özelliği ve niteliğine ilişkin önemli bilgileri, söz konusu kalemlerin özelliğini ve niteliğini etkileyebilecek unsur ve durumları ve rakamsal açıklamayı belirlemede kullanılan sürece ilişkin açıklamaları da gerektirebilir (Kavramsal Çerçeve, b.3, p.13) .

Tarafsızlık; finansal tablolardaki bilgiler, daha önceden belirlenmiş bir amaca karşı önyargıdan uzak olmalıdır. Tarafsızlık; finansal bilgilerin, ekonomik faaliyetleri mümkün olduğu kadar doğru bir biçimde, davranışları belirli doğrultularda etkilemeyi amaçlamaksızın sunumunu gerekli kılar. Diğer bir deyişle, finansal tablolar belli bazı kullanıcıların isteklerine uygun hazırlanmamalıdır. Tarafsızlık; belirsizlik koşullarında bir karara varabilmek için temkinlilik ilkesine uyulmayı gerekli kılar. Muhasebe tarafsız olmalıdır. İşletmedeki olayları tarafsız bir gözle gerçekte olduğu gibi topluma aktarmalıdır. Bu nedenle diğer bilgi kullanıcılarının aleyhine olacak şekilde, belirli bazı kullanıcıların isteklerine ve onlara kolaylık sağlayacak biçimde hazırlanan finansal tablolar, tarafsız olma niteliğinden uzaklaşır (Akdoğan ve Tenker, 2010: 46).

Hatasız sunum; ekonomik olayın tanımlanmasında hataların veya ihmallerin olmaması ve raporlanan bilginin elde edilmesinde kullanılan sürecin hatasız olarak seçilmiş ve uygulanmış olması anlamına gelir. Bu bağlamda hatasız sunum, her açıdan kesin bir doğruluğa sahip değildir. Örneğin, gözlemlenemeyen bir fiyat ya da değere ilişkin tahminin doğru olup olmadığı söylenemez. Ancak tahmini tutarın açıkça ve doğru bir şekilde tanımlanması, tahminde kullanılan sürece ilişkin yapı ve sınırlamaların açıklanması ve tahminin yapılması için uygun olan sürecin seçiminde ve uygulanmasında hata yapılmamış olması durumunda bu tahminin sunumu gerçeğe uygun olabilir (Kavramsal Çerçeve, b.3, p.15) .

2.3.2. Destekleyici Niteliksel Özellikler

Karşılaştırılabilirlik, doğrulanabilirlik, zamanında sunum ve anlaşılabilirlik, ihtiyaca uygun ve gerçeğe uygun bir şekilde sunulan bilginin faydasını arttıran niteliksel özelliklerdir. Ayrıca destekleyici niteliksel özellikler, bir ekonomik olayın sunumunda kullanılacak iki yöntemin de aynı derecede ihtiyaca uygun bilgi ürettiği ve gerçeğe uygun şekilde sunum sağladığı durumlarda, yöntemlerden hangisinin kullanılması gerektiğinin belirlenmesinde faydalı olabilir.

Destekleyici niteliksel özellikler, mümkün olduğu ölçüde azami seviyeye çıkarılmalıdır. Ancak, bilgi ihtiyaca uygun olmadığında veya gerçeğe uygun bir şekilde sunulmadığında, destekleyici niteliksel özellikler bu bilgiyi, tek başına ya da grup olarak, faydalı kılamaz (Kavramsal Çerçeve, b.3, p.33).

2.3.2.1. Karşılaştırılabilirlik

Finansal tablolardaki bilgilerin kullanıcılarına yararlı olabilmesi için karşılaştırılabilirlik özelliğine sahip olması gerekir. Bunun içinde, muhasebe uygulamaları için seçilen muhasebe politikalarının birbirini izleyen dönemlerde değiştirilmeden uygulanmasına, yani tutarlılık ilkesine uyumu gerektirir.

Finansal raporlamaya ilişkin kavramsal çerçevenin; 20 - 25. maddeleri finansal tablodaki bilgilerin karşılaştırılabilirliği ile ilgilidir. Buna göre; finansal tablolar bir önceki döneme karşı karşılaştırmalı olarak düzenlenir ve karşılaştırmalı bilgilerin belirlenmesinde cari dönem finansal tablosuna uygulanan ilke ve yöntemler esas alınır. Mümkün olan durumlarda bir önceki dönemin finansal bilgileri cari dönemde uygulanan ilke ve yöntemlere göre yeniden belirlenir. Bir önceki dönemin finansal tablo kalemlerinin düzeltilmesinde "TMS-8" Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde değişiklikler ve Hatalar" Standardı dikkate alınır. Bunun mümkün olmadığı durumlarda cari dönemde, bir önceki dönemde uygulanan ilke ve yöntemlerde yapılan değişiklikler ile bu değişikliklerin ilgili finansal tablo kalemleri üzerindeki parasal etkisi dipnotlarda açıklanır.

Finansal tabloların karşılaştırılabilir olma özelliği, bir işletmenin birden fazla döneme ilişkin işlemlerinin benzerlik ve farklılıklarının ortaya konabilmesini sağlar. Bu bağlamda, bir işletmenin değişik dönemlerine ait finansal tablolarına bakarak farklılıklar ve benzerliklerin ortaya konabilmesi aşağıdaki koşulların varlığını gerektirir:

- Finansal tabloların hazırlanışında bir örneklik sağlanmış olmalıdır.
- Finansal tablolarda yer alan kalemler aynı bölüm başlıkları altında toplanmalıdır. Böylece dönemlerin karşılaştırılarak dönemler itibarıyla farklılıkların ortaya çıkmasına fırsat verilmelidir.
- Uygulanan muhasebe ilkeleri mümkün olduğunca değiştirilmemelidir. Her dönemde farklı ilkelerin uygulanması karşılaştırmaları güçleştirir, örneğin, stok değerlendirmede bir dönem ilk giren ilk çıkar (FİFO), sonraki dönemlerde son giren ilk çıkar (LİFO) yönteminin uygulanması finansal tabloların karşılaştırılmasını anlamsız kılar. Aynı şekilde amortisman yöntemlerinin dönemden döneme değiştirilmesi hatalı yorumlamalara neden olur. Ancak, muhasebe politikalarının

uygulanmasında değişiklik yapmak kaçınılmaz ise, bu farklılık ve nedenleri finansal tablolarda açık bir biçimde ortaya konmalı ve bilanço dipnotlarında açıklanmalıdır.

Belirtilen bu üç koşul yerine getirildiği takdirde, finansal tabloların karşılaştırılabilir olma özelliği sağlanır ve finansal tablolar dönemler itibariyle karşılaştırılarak yararlı bilgiler edinilebilir. Bu koşullardan birinin yerine getirilmemesi karşılaştırmanın sağlayacağı yararları ortadan kaldırabilir.

Bugün tek bir işletmenin farklı dönemlere ilişkin finansal tabloların karşılaştırılabilirliğinin yanında, ekonomideki tüm işletmelerin finansal tablolarının en azından ana hatlarıyla birbirleriyle karşılaştırılabilir olmasına çalışılmaktadır.

Bu, başarılması çok güç, kuvvetli bir ulusal muhasebe meslek kuruluşunu gerektiren işlemdir. Çünkü, tüm muhasebe uygulamalarında kabul edilecek, titizlikle saptanmış ve ekonomik gelişmelere uydurulmuş muhasebe ilkeleri ancak böyle bir dinamik kuruluş tarafından belirlenebilir.

Finansal tabloların işletmeler arası karşılaştırılabilir olmasını sağlamak için şu iki sorunun cevaplanması gerekmektedir.

- Özel bir muhasebe uygulaması veya yöntemi gerektiren durumların belirlenmesi ve tanımlanması,
- Bu durumlara uygulanan farklı muhasebe uygulama ve yöntemlerinin giderilmesi.

Ülkemizde son zamanlarda muhasebe standartlarında yapılan çalışmalarla bu konulara ağırlık verildiği gözlenmektedir. Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği ile ülke düzeyinde finansal tablolarda tek düzenlik sağlanmıştır. Uluslararası Muhasebe Standartları ile tam uyumlu Türkiye Muhasebe Standartlarının uygulanmasıyla da hem sektörler arasında karşılaştırılabilirlik, hem de uluslararası düzeyde karşılaştırılabilirlik sağlanmaya başlanmıştır. Artık ülke düzeyinde karşılaştırılabilirliği sağlamak yeterli olmamaktadır. Yatırımcıların alacağı ekonomik kararlarda doğru yönlendirilebilmeleri için, küreselleşmenin sonucu olarak dünyada da aynı muhasebe standartlarının uygulanması ve finansal raporlamada karşılaştırılabilirliğin sağlanması gerekli olmaktadır. Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulunun çalışmaları bu hedefi sağlamaya yöneliktir. Ülkeler arasında

muhasebe standartlarında yapılan yakınsama çalışmaları küçümsemeyecek boyuttadır. Aynı şekilde Amerika Finansal Muhasebe Standartları Kurulu (FASB) ile Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) arasındaki dayanışma ve farklılıkların asgariye indirilmesi için yapılan çalışmalar, finansal raporlamada karşılaştırılabilirliği sağlamada önemli adımlardır. Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) da bu çalışmaların içinde olup, yayınladığı Türkiye Muhasebe Standartları ile, finansal raporlamada karşılaştırılabilirliği yakalamış durumdadır (Akdoğan ve Tenker, 2010: 46-48).

2.3.2.2. Doğrulanabilirlik

Doğrulanabilir olma; (Kanıtlanabilirlik) finansal tablodaki bilgilerin işletmede meydana gelen işlem ve olaylarla ön yargıdan uzak gerçek durumu yansıtabilecek biçimde muhasebe ölçümlerinin yapılarak, işlem ve olayları doğru temsil etmelerinin sağlanmasıdır. Kanıtlanabilir muhasebe bilgileri, aynı ölçme yöntemlerini kullanan bağımsız kişilerce önemli ölçüde benzer nitelikte elde edilen sonuçlar sağlar. Finansal tablolardaki bilgilerin doğrulanabilir olması, bu bilgilere güvenilmesine yardımcı olur.

Ancak, unutulmamalıdır ki, değerlemeler sübjektif fikir ve yargılardan tamamen arındırılmaz. Değerlendirme ve mali bilgi sunma süreci insan faktörü kullanmak zorundadır. Bu nedenle mali bilgileri objektif gerçeklik temeli üzerine oturtmak çok güçtür. Fakat, mali bilgilerin yararlılığı, bu bilgiler doğrulanabiliyorsa ve kanıtlanabiliyorsa sağlanabilir.

Objektif belgelere dayanılan ve değerlendirme ölçülerinde olabildiğince bir örnekliliğe kavuşturulabilen mali bilgiler, doğrulanabilir olma niteliğine kavuşur. Böylece, aynı mali bilgiler kullanan kişilerin aynı sonuçlara ulaşması sağlanır.

Kısaca özetlemek istenirse, finansal tabloların veya mali bilgilerin doğrulanabilir olma niteliği, birbirinden bağımsız ilgililerin aynı finansal tablo üzerinde yaptıkları incelemelerde aynı sonuca ulaşabilmeleridir (Akdoğan ve Tenker, 2010: 45).

2.3.2.3. Zamanlılık (Zamanında Sunulma)

Zamanında sunulma, kararları etkileme kapasitesini yitirmeden önce, karar vericiler tarafından bilginin elde edilebilir olması demektir. Zamanında sunulma tek başına bilgiyi ihtiyaca uygun yapmaz. Ancak zamanlılık unsurunun olmaması durumunda ihtiyaca uygun olabilecek bilginin uygunluğunu ortadan kaldırabilir. Bu nedenle finansal tablolar alınacak ekonomik kararlara yardımcı olabilecek kadar bir süre öncesinden kullanıcılara ulaşmalıdır. Aksi takdirde, finansal tablonun zamanlamasında meydana gelecek gecikmeler ekonomik kararların başarısını olumsuz yönde etkileyecektir (Akdoğan ve Tenker, 2010: 44).

2.3.2.4. Anlaşılabilirlik

Finansal tablolarda sunulan bilgilerin yöneticilere, yatırımcılara, kredi verenlere ve diğer kullanıcılara yararlı olabilmesi için; bu bilgilerin herşeyden önce anlaşılabilir olması gerekir. Aksi takdirde bilgiyi kullanan kişilerin, sunulan bilgileri anlayamaması, bilginin yararını ortadan kaldırır.

Finansal tablolardan sağlanan bilgiler; işletme faaliyetleri ve ekonomik faaliyetler hakkında makul seviyede bilgisi olan, bilgileri dikkatle gözden geçiren ve analiz eden kullanıcılar için hazırlanır. Bazen, bilgili ve dikkatli kullanıcılar bile karmaşık ekonomik olaylara ilişkin bilgileri anlamak için bir danışmandan yardım alma ihtiyacı duyabilirler. Finansal tablolar ve bu tablolarda sunulan bilgilerin anlaşılabilir olma özelliği bu bilgilerin anlamlı olmasına olanak verir. Anlaşılır olma önemli bir özelliktir. Çünkü, finansal bilgiler yararlı olacaksa kullanıcılar açısından anlaşılabilir olmalıdır.

Ancak, finansal tabloların anlaşılabilir oluşunu bu tablonun herkes tarafından kolayca anlaşılacak ölçüde basit olması gerektiği biçiminde anlaşılmalıdır. Mali tablo kullanıcılarının muhasebe terminolojisi ve yöntemleri, işletme hayatı ve ekonomik olaylar hakkında azda olsa bilgi sahibi olduğu varsayımı ile hazırlanır. Aslında, ekonomik olayların basitleştirilerek sunulması, bu olayların anlaşılmasına değil ekonomik gerçeklerin gözden kaçmasına neden olur. Bu nedenle anlaşılır olma özelliği basitlik olarak anlaşılmalıdır.

Kısaca ifade etmek istersek, finansal tabloların ve bu tablolardaki bilgilerin anlaşılabilir olma özelliği, finansal tablo kullanıcılarının finansal bilgilerin kolaylıkla anlamalarını sağlayacak bir mali bilgi sunuş şeklini gerekli kılar (Akdoğan ve Tenker, 2010: 41).

2.4. Finansal Bilgi Sistemi (FBS)

İşletmelerde ihtiyaç duyulan bilgi, genellikle bilgi sistemleri tarafından üretilmektedir. İşletmelerde en eski ve önemli bilgi sistemi; finansal bilgi sistemidir (Acar ve Özçelik, 2011: 10). Ayrıca FBS, işletmeler tarafından bu güne kadar geliştirilen en iyi ve en geniş uygulama alanı bulabilen bilgi sistemi olma özelliğine de sahiptir (Acar ve Dalgıç, 2005: 29). Finansal bilgilerin işletme içerisinde sistemli bir şekilde kayıt altına alınması ve bunların ihtiyaç duyan birimler tarafından kullanılmaya hazır hale getirilmesi finansal bilgi sistemini oluşturmaktadır. Geçmişte finansal bilgi sistemi, muhasebe bilgi sistemi içerisinde düşünülmekteyken artık günümüzde muhasebe bilgi sisteminden daha geniş bir bilgi sistemi haline gelmiştir. Muhasebe bilgi sistemi genel olarak mali bilgilerden meydana gelmektedir. Ancak finansal bilgi sistemi, muhasebe bilgilerinin yanı sıra istatistik bilgileri de içermekte ve dolayısıyla daha geniş bir bilgi sistemi olarak karşımıza çıkmaktadır (Coşkun, 2010: 1).

Finansal bilgi sistemi; kullanıcılar tarafından ihtiyaç duyulan bilgileri üretmek için; finansal nitelikli faaliyetlerle ilgili verileri; toplayan, gerektiğinde kullanmak amacıyla biriktiren, işleyerek bilgi ve raporlara dönüştüren, doğru ve güvenilir bilgilerin üretilmesi amacıyla süreçleri kontrol eden bir bilgi sistemidir. Finansal bilgi sistemi; örgütün planlamasına, gelişimine ve operasyonel ve finansal durumun iyileştirilmesine yönelik bilgi üretimini sağlamaktadır. Ayrıca finansal bilgi sistemi, işletme yöneticilerine yönelik olarak bilgi sunumunda bulunmaktadır (Bushman ve Smith, 2001: 238).

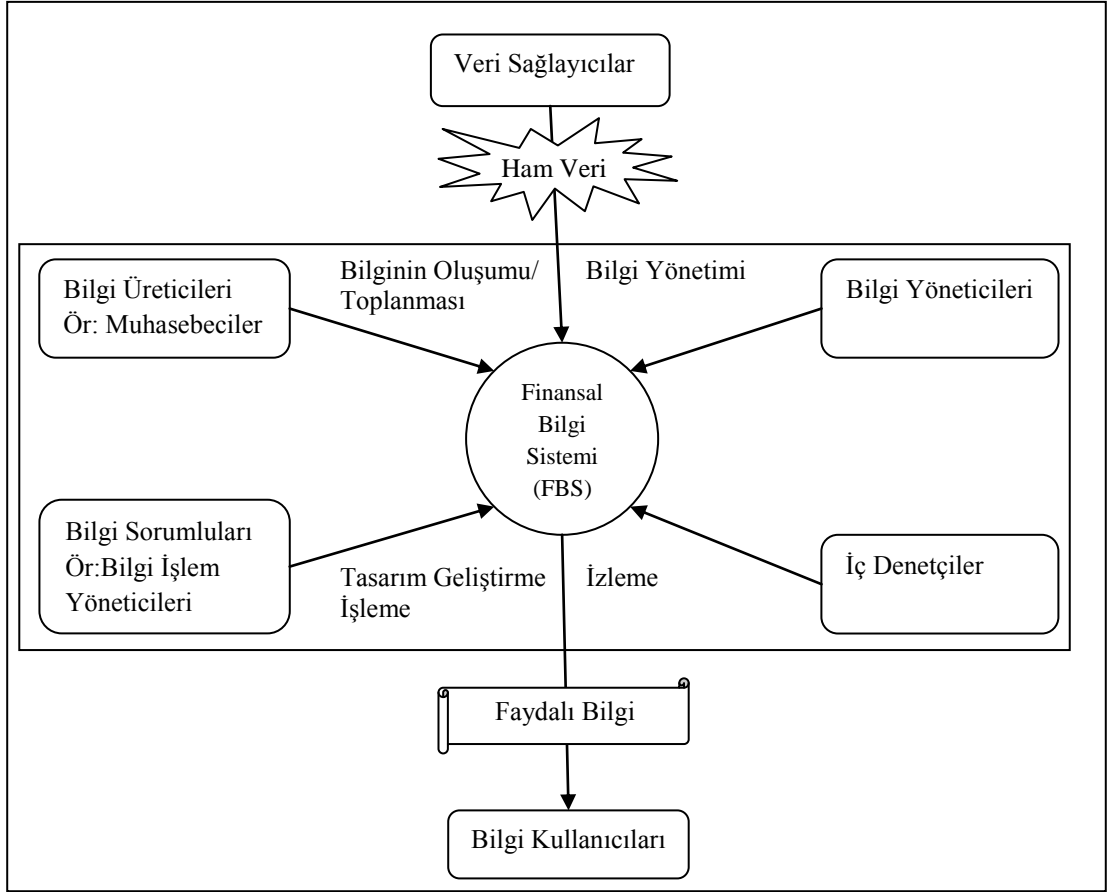
Bununla birlikte finansal bilgi sistemi tarafından üretilen bilgiler, dışsal çıkar gruplarına da (devlet ve hissedarlar gibi) rapor edilmektedir. İşletme hakkındaki finansal bilginin öneminden dolayı, hem içsel ve hem de dışsal çevreler açısından, finansal bilgi sisteminde bilgi kalitesi önem arz etmektedir. Özellikle şeffaf, hesap verebilir ve sorumluluk anlayışına dayalı finansal bilgi raporlarının düzenlenmesinde

bilgi sistemine önemli sorumluluklar düşmektedir (Dinç ve Abdioğlu, 2009: 166). Finansal bilgi sistemi tarafından sunulan finansal bilgiler, işletmelerin sadece geçmiş faaliyetleri ile ilgili değildir. Bu bilgiler aynı zamanda geleceğe yönelik planlar yapılmasına ve kararlar alınmasına da yardımcı olur. Finansal bilgi sistemi etkin bir yönetim aracıdır ve sistemin kaliteli bilgiler üretmesi geleceğe yönelik doğru kararlar alınmasında büyük bir öneme sahiptir. Bu nedenle sistemin ürettiği finansal bilgiler doğru, güvenilir, zamanlı, ihtiyaca uygun ve anlaşılır olmalıdır (Demir, 2010: 144).

Finansal bilgi sistemlerince üretilen bilgiler çok sayıda işletme içi ve dışı bilgi kullanıcıları tarafından kullanılmaktadır. Finansal bilgi sistemleri; yöneticilere, iş planlarının geliştirilmesi, işletme içindeki aktivitelerin kontrolü, iş politikalarının oluşturulması gibi pek çok konuda bilgi sağlarken finansal raporlama standartları, muhasebe standartları ve yasal dış gereklilikleri yerine getirmek amacı da gütmektedir. Ancak finansal bilgi sisteminden faydalanabilmek için sistem istismarının (çarpıtma, filtreleme, abartma) elimine edilmiş ve bilgilerin gerçeklik, çok yönlülük, karşılaştırılabilirlik, işlerlik, hassasiyet ve güvenilirlik, verimlilik gibi kalitatif özelliklere sahip olması gerekir (Munteanu, Zuca ve Tinta, 2011: 63). Finansal bilgilerin kalitesi, kullanıcılarının verecekleri kararların etkinliğini de etkilemektedir (Acar ve Özçelik, 2011: 11).

2.4.1. Finansal Bilgi Sistemindeki Veri Akışı ve Paydaşları Arasındaki İlişki

Finansal bilgi kalitesi ve finansal bilgi yönetimi alanlarında bilgiyi üretmek, sürdürmek, kullanmak ve yönetmekten sorumlu dört paylaşımcı gruptan söz edilebilir. Bu gruplar; bilgi üreticileri, bilgi sorumluları, bilgi kullanıcıları (tüketicileri) ve bilgi yöneticileridirler. FBS alanında denetçilerin, FBS'nin nasıl çalıştığı ve sistemler tarafından üretilen bilginin kalitesinin izlenmesi rolünü tam olarak yerine getirdikleri kabul edilmektedir. İç denetçiler normal olarak işletme içerisinde iç politikaların geliştirmesi ve kalite tavsiyelerinde bulunma görevlerine yerine getirmektedirler. Kalite araştırması işleme süreçlerine odaklanırken, muhasebe yönetimi sonuçların kontrolü ve izlenmesine odaklanmaktadır. Veri (hammadde) kaynakları (sağlayıcı) kalite yönetimi de toplam kalite yönetiminin önemli unsurlarından birisi olarak gösterilmiştir (Xu, Koronios ve Brown, 2002: 280-281).



Şekil 2. Finansal Bilgi Sistemindeki Veri Akışı ve Paydaşları Arasındaki İlişki

Kaynak: Hongjiang Xu, (2003). Critical success factors for accounting information systems data quality, university of southern queensland. http://eprints.usq.edu.au/1526/2/Xu_2003_whole.pdf, s.54. Erişim tarihi: 07.03.2014.

FBS'nde paylaşımcı grupların bilgi kalitesiyle ilişkili farklı görevleri bulunmaktadır. Şekil 2'de gösterilen çerçeve üç farklı seviyede FBS ile ilişkili olan tüm menfaat gruplarını göstermektedir. En düşük seviye, FBS'ye organize edilmiş ham veri sağlayan bilgi sağlayıcılarını içine alan tek bir menfaat grubunu içermektedir. Ham verilerin FBS'ye girdiği girdi aşamasını temsil etmektedirler. Orta seviyede bilgi üreticileri, bilgi yöneticileri, bilgi sorumluları ve iç denetçiler gibi FBS'nin ve bilgi üretim süreçlerinin ve üretilen bilginin izlenmesi ve bilginin yönetilmesinden olduğu kadar bilginin ortaya çıkarılması ve toplanması ve FBS'nin tasarlanması, geliştirilmesi ve işletilmesinden sorumlu olan dört menfaat grubu yer almaktadır. Ek olarak bu orta seviye işleme, depolama, sürdürme ve izleme aşamalarını da içermektedir. En yüksek seviye, bilgi kullanıcılarını içermektedir ve organize edilmiş faydalı bilgilerin bilgi kullanıcılarına dağıtılmasını içermektedir ve çıktı seviyesidir (Xu, Koronios ve Brown, 2002: 281-282).

2.4.2. Finansal Bilgi Sisteminin İlkeleri

Finansal bilgi sisteminin faydalı olabilmesi için sahip olması gereken bazı ilkeler bulunmaktadır. Finansal bilgi sisteminin bu ilkeleri kesin yasalar değil, uzun deneyimler sonucu geliştirilen ve sistem tasarımında yol gösterici birer rehber niteliğindedir. Finansal bilgi sisteminin başarısında etkili olabilecek bu ilkeler aşağıdaki gibidir (Bekçi ve Alkan, 2009, 4).

Uygun Maliyet İlkesi: Uygun maliyetin ölçüsü, sistem için harcanan para ile sistemin işletmeye sağlayacağı ölçülebilir yararın karşılaştırılmasına bağlıdır. Yani, sistemden sağlanan ve ölçülebilen yararların sistem maliyetini karşıladığı veya geçtiği durumlarda sistem için harcanan maliyetin uygunluğundan söz etmek mümkündür.

Raporlama İlkesi: Finansal bilgi sistemi, içe ve dışa yönelik olarak etkin bir raporlama düzeni sağlayacak şekilde geliştirilmelidir. Finansal bilgi sisteminin amacı ilgili yerlere ve kişilere etkin bir şekilde bilgi sağlamaktır. Bu da ancak raporlarla olmaktadır. Çünkü sistemin çıktısı finansal raporlardır.

İnsan Etkeni İlkesi: Finansal bilgi sisteminin etkinliği, insan etkenine bağlıdır. Buna göre sistem, insan etkeni dikkate alınarak geliştirilmelidir. Finansal bilgi sisteminin çalışmasından insanlar sorumludurlar ve bunlar deneyimleri, beklentileri ve istekleriyle sistemin sosyal yapısını oluşturur. Bu nedenle etkin bir finansal bilgi sistemi, ancak belirli temellere dayalı sağlam bir sosyal yapı ve bu sosyal yapıyı oluşturan kişilerin sistemi benimsemeleriyle mümkündür.

Örgüt Yapısı İlkesi: Finansal bilgi sistemi, belirli ve açıkça tanımlanmış bir örgüt yapısı içinde işlev görecektir. Etkin bir finansal bilgi sistemi, sistem öğelerinin ve bunlar arasındaki ilişkilerinin iyi tanımlanması ile sağlanacaktır. Görev tanımlamalarının iyi yapılmadığı bir örgüt; karar merkezlerinin, kontrol noktalarının ve çalışma alanlarının doğru olarak saptanmasına imkan vermeyecektir.

Esnek Olma İlkesi: İşletme dinamik ve açık bir sistemdir. İşletme dinamik bir sistem olmasından dolayı sürekli gelişme içindedir. Açık bir sistem olarak da iç ve dış koşullardan sürekli etkilenir. İşletmenin iç ve dış gelişme ve yeniliklere uyum sağlaması ancak esnek bir sistem olması ile mümkündür. Esnek bir sistem ise

yenilikler ve gelişmeler karşısında yeni baştan düzenleme gerektirmeksizin gelişmelere ve yeniliklere yalnızca bir takım eklerle cevap verebilen bir sistemdir.

Açık ve Anlaşılabilir Olma İlkesi: Finansal bilgi sistemi, sistem içindeki eylemlerin kolaylıkla izlenebilmesi için, açık ve anlaşılabilir bir şekilde geliştirilmesi gerekir. Sistemin açık ve anlaşılabilir olması, sistemin çalışmasından ve etkinliğinden sorumlu olan kişilerin sistemi daha kolay ve çabuk öğrenmelerini sağlar. Bu da kişilerin sistemi daha kolay ve rahat izleyebilmelerini sağlar.

Veri Biriktirme ve Süreçleme İlkesi: Finansal bilgi sistemi, zamanlı, anlamlı ve ilgili yönetsel bilgi sağlayacak şekilde olmalıdır. Bu ilke, veri veya bilgilerin sistem içindeki ‘girdi-süreçleme-çıkıtı’ şeklindeki akışlarıyla ilgilidir. Bu ilkenin sağlanması ancak verilerin sistemdeki ilk kayıtlarına bağlıdır. Bu bakımdan ilk kaydın doğruluk derecesi ve ayrıntılı bir şekilde oluşturulmuş olması çok önemlidir. İlk kaydın gerekli ayrıntıda olması daha sonra sistemden çok amaçlı bilgilerin alınmasına imkan sağlar.

2.4.3. Finansal Bilgi Sisteminin Çıktısı Olarak Finansal Raporlar

Finansal raporlamanın içerisinde yönetim kurulu faaliyet raporu, yönetim kurulu başkanının açıklamaları, performans ölçütleri, yöneticiler ve hisse senedi sahipleri hakkında bilgiler, geleceğe yönelik bilgiler, yönetim durum değerlendirmesi, bağımsız denetçi raporu, finansal tablolar, dipnotlar ve açıklamalar yer almaktadır (Çelik, 2003: 143). Finansal raporlamanın en önemli ögesi finansal tablolardır. Bu yüzden bu bölümde bütün açıklamalar finansal tablolar üzerinden yapılacaktır (Duman, 2010: 126).

2.4.3.1. Finansal Tablo Kavramı

Finansal tablolar, muhasebenin yani; işletmenin finansal verisini kaydeden, sınıflayan ve raporlayan bir sürecin temel çıktılarıdır (Doyrangöl ve İbiş, 2007: 13). Muhasebenin raporlama görevi finansal tablo kavramını ortaya çıkarmaktadır. Finansal tablolar; muhasebe sistemi içinde kaydedilen ve toplanan bilgilerin, belirli zaman aralıklarıyla bu bilgileri kullanacak olanlara iletilmesini sağlayan araçlardır (Akdoğan ve Tenker, 2010: 4).

Finansal tabloların hazırlanmasında iki varsayım bulunmaktadır. Bunlar; tahakkuk esası ve işletme sürekliliğidir. Tahakkuk esasına göre, işlemlerin ve diğer olayların etkisi, nakit veya nakit benzerleri tahsil edildiğinde veya ödendiğinde değil, bu işlem ve olaylar olduğu zaman tahakkuk ettirilir ve ilgili oldukları dönemin muhasebe kayıtlarına kaydedilerek o dönemin finansal tablolarında raporlanırlar. Bir diğer esas ise işletme sürekliliğidir. Bu esasa göre; finansal tablolar normal olarak işletmenin devamlılığı ve öngörülebilir bir gelecekte de faaliyetlerini sürdüreceği varsayımına dayanılarak hazırlanırlar (Örten, Kaval ve Karapınar, 2012: 5).

2.4.3.2. Finansal Tablo Seti ile İlgili Türkiye’deki Düzenlemeler ve Yasal Çerçevesi

Ülkemizde Maliye Bakanlığı, Tekdüzen Hesap Planı çerçevesinde ayrıca Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurulu (KGK), Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ve Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu (BDDK)’da yalnız bankalarla ilgili olmak üzere, finansal tablolar ile ilgili düzenlemeler yapmaktadırlar. Ancak düzenlemelerde; tabloların yalnız şekli ve içeriği açısından değil, hazırlanacak mali (finansal) tablo setinin kapsamı açısından da farklar bulunmaktadır.

13/1/2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’na (TTK) göre işletmelerin “yasal” finansal tabloları Türkiye Muhasebe Standartlarına göre hazırlanan finansal tablolardır. İşletmelerin finansal tabloları nasıl hazırlayacağı ise TTK’nın 88 inci maddesinde düzenlenmiştir. Buna göre; gerçek ve tüzel kişiler bireysel ve konsolide finansal tablolarını düzenlerken, KGK tarafından yayımlanan, TMS’lere, kavramsal çerçevede yer alan muhasebe ilkelerine ve bunların ayrılmaz parçası olan yorumlara uymak ve bunları uygulamak zorundadır (Çelik, 2014: 31).

Bu düzenleme çerçevesinde, işletmelerin finansal raporlamada kullanacağı Türkiye Muhasebe Standartlarının belirlenme ve yayımlanma yetkisi KGK’ya verilmiştir. Türkiye Muhasebe Standartlarının belirlenmesi ve yayımlanması yetkisinin KGK’ya ait olmasının bir uzantısı da SPK, BDDK gibi düzenleyici ve denetleyici kurum ve kurulların TMS’lerin uygulanmasına ilişkin yapacakları düzenlemelerin TMS’lere aykırı olamayacağının ortaya konulmasıdır. Bu çerçevede kanunlarla belirli alanları düzenlemek ve denetlemek üzere kurulmuş bulunan kurum

ve kurulların düzenleme yetkileri yalnızca kendi alanları için geçerli olacak standartlar ile ilgili olarak ayrıntıya ilişkin sınırlı düzenleme yapabilmeleri ve yapacakları ayrıntıya ilişkin düzenlemelerin TMS'lere aykırı olmaması gerekliliğidir.

Türkiye Muhasebe Standartlarının yayımlanmasına ilişkin Kanunun 26/6/2012 tarihindeki revizyonundan önceki versiyonunda açıkça yayımlanacak TMS'lerin Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına tam olarak uyumlu olması şartına karşın 26/6/2012 tarihli değişiklik ile bu bağ koparılmıştır. Madde hükmünde yer alan "TMS'lerin uluslararası standartlarla uyumlu olacak şekilde" ifadesi sübjektiftir. Buna ek olarak, idareye uluslararası muhasebe standardı mantığının (uluslararası ölçekte karşılaştırılabilir olması ve kaliteli finansal bilgi sunması) ötesinde finansal raporlama standardı geliştirme imkanı verebilecektir (Çelik, 2014: 32).

Finansal raporlama sürecinde Türkiye Muhasebe Standartlarının kullanılması gerekliliğinin doğal uzantısı TMS'lerin kapsamının ne olduğunun belirlenmesidir. Uygulanacak TMS'lerin kapsamının ne olacağı temel olarak TTK'nın Geçici 1 inci madde çerçevesinde düzenlenmiştir. Buna göre KGK'nın belirleyeceği Türkiye Muhasebe Standartları iki temel bileşenden oluşmaktadır. Söz konusu maddenin 1 inci fıkrasına göre; Türkiye Muhasebe Standartları; (a) Türkiye Muhasebe Standartları, Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TMS/IFRS) ve yorumlarından, (b) Kurum tarafından değişik işletme büyüklükleri, sektörler ve kâr amacı gütmeyen kuruluşlar için belirlenen standartlar ve diğer düzenlemelerden, oluşur. Buna göre; finansal raporlama sürecinde kullanılacak Türkiye Muhasebe Standartları kavramı dar anlamıyla TMS'lerden ve KGK'nın yayımlayacağı "özel" standart ve diğer düzenlemelerden oluşmaktadır.

Türkiye'de hangi işletmelerin TMS'ye uygun finansal raporlama yapacağı TTK'nın ortaya koyduğu kapsamın daraltılması şeklinde olmuştur. KGK'nın 21/8/2014 tarihinde aldığı karar ile önceki uygulaması olan bağımsız denetime tabi işletmelerin TMS'ye uygun raporlama yapacağı kuralından vazgeçilerek kapsam daraltılmıştır. KGK'nın aldığı kurul kararı ile sadece aşağıda listelenmiş olan şirketlerin TMS'ye uygun raporlama yapması zorunlu tutulmuştur. Buna göre TMS'ye uygun olarak finansal rapor hazırlaması zorunlu olan şirketler şunlardır (KGK, 21.08.2014 tarih ve 75935942-050.01.04-01/26 sayılı karar).

1) 6/12/2012 tarihli ve 6362 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu uyarınca Sermaye Piyasası Kurulunun düzenleme ve denetimine tabi işletmelerden;

a) Sermaye piyasası araçları bir borsada ve/veya teşkilatlanmış diğer piyasalarda işlem gören anonim şirketler,

b) Yatırım kuruluşları,

c) Kolektif yatırım kuruluşları,

d) Portföy yönetim şirketleri,

e) İpotek finansmanı kuruluşları,

f) Konut finansmanı ve varlık finansmanı fonları,

g) Varlık kiralama şirketleri,

h) Merkezî takas kuruluşları,

i) Merkezî saklama kuruluşları,

j) Veri depolama kuruluşları,

k) Sermaye piyasası araçları bir borsada ve/veya teşkilatlanmış diğer piyasalarda işlem görmeyen ancak Sermaye Piyasası Kanunu kapsamında halka açık sayılan şirketlerden aşağıdaki üç ölçütten en az ikisini sağlayanlar:

- Aktif toplamı onbeş milyon ve üstü Türk Lirası.

- Yıllık net satış hasılatı yirmi milyon ve üstü Türk Lirası.

- Çalışan sayısı elli ve üstü.

2) 19/10/2005 tarihli ve 5411 sayılı Bankacılık Kanunu uyarınca Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun düzenleme ve denetimine tabi işletmelerden;

a) Bankalar,

b) Finansal kiralama şirketleri,

c) Faktöring şirketleri,

d) Finansman şirketleri,

e) Varlık yönetim şirketleri,

f) Derecelendirme kuruluşları,

g) Finansal holding şirketleri,

h) Finansal holding şirketleri üzerinde 5411 sayılı Kanunda tanımlandığı şekliyle nitelikli paya sahip olan şirketler,

i) Ödeme kuruluşları ve elektronik para kuruluşları.

3) 3/6/2007 tarihli ve 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu ile 28/3/2001 tarihli ve 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu kapsamında faaliyet göstermekte olan sigorta, reasürans ve emeklilik şirketleri.

4) Borsa İstanbul Piyasalarında faaliyet göstermesine izin verilen; yetkili müesseseler, kıymetli madenler aracı kurumları, kıymetli maden üretimi veya ticareti ile iştigal eden anonim şirketler.

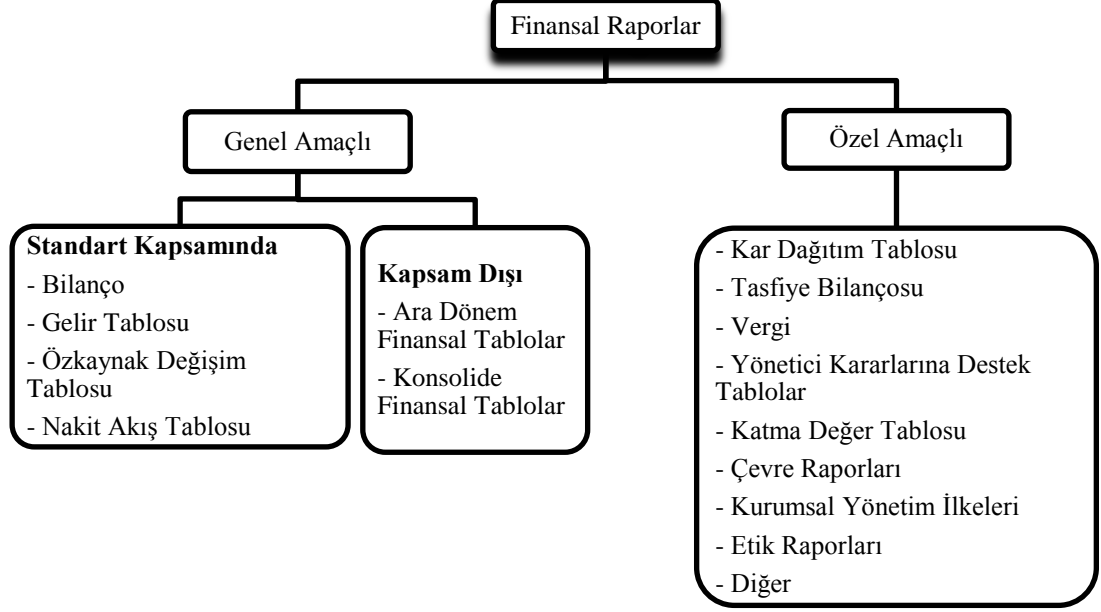
Listede yer almayan şirketlerden isteğe bağlı olarak TMS uygulamalarına izin verilmiştir. Bu kapsamda TMS'ye uygun finansal raporlama yapmayan şirketler finansal tablolarını yürürlükteki mevzuata göre yapacaktır. Bir başka ifadeyle, bu şirketlerin finansal tabloları tekdüzen muhasebe sistemine göre oluşturulmuş ve VUK'a göre değerlendirilmiş finansal tablolar olacaktır (Çelik, 2014: 36).

Maliye Bakanlığı tarafından, 26.12.1992 tarihli ve mükerrer 21447 no.lu Resmi Gazete'de yayınlanan 1 Sıra No.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği ile; finansal tablolar, temel finansal tablolar ve ek finansal tablolar olmak üzere iki grupta düzenlenmiştir. Temel finansal tablolar; dipnotları ve ekleri de dahil olmak üzere bilanço ve gelir tablosu olarak kabul edilirken, ek finansal tablolar fon akım tablosu, nakit akım tablosu, kar dağıtım tablosu ve özkaynaklar değişim tablosu olarak kabul edilmektedir. Söz konusu ek finansal tablolar, temel finansal tabloları destekleyici ve tanımlayıcı niteliğe sahiptir (Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği, Sıra No: 1).

TMS 1 Finansal Tabloların Sunuluşu Standardı'na göre ise, finansal tablolar genel ve özel amaçlı finansal tablolar olarak düzenlenmiştir. Genel amaçlı finansal tablolar bir işletmenin, belirli bilgi ihtiyaçları doğrultusunda uyarlanmış finansal tablo hazırlamasına gerek duymayan kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılamak üzere hazırlanan mali tablolar olarak tanımlanmıştır (TMS 1, p. 7). Standart yalnızca genel amaçlı finansal tabloların sunuluşuna ilişkin esasları düzenlemektedir.

TMS 1'e göre tam bir finansal tablolar seti aşağıdakileri içerir (TMS 1, p.10):

- a) Dönem sonu finansal durum tablosu (bilanço),
- b) Döneme ait kâr veya zarar ve diğer kapsamlı gelir tablosu (gelir tablosu),
- c) Döneme ait özkaynak değişim tablosu,
- d) Döneme ait nakit akış tablosu,
- e) Önemli muhasebe politikalarını ve diğer açıklayıcı bilgileri içeren dipnotlar.



Şekil 3. TMS 1'e göre Finansal Tabloların Sınıflandırılması

Kaynak: Nalan Akdoğan ve Nejat Tenker, (2010). *Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri*. (Genişletilmiş 12. Baskı). Ankara: Gazi kitabevi. s. 61.

Şekil 3' de TMS 1'in düzenlediği finansal tablolar ile özel amaçlı finansal tablolar görülmektedir. Özel amaçlı tablolar, spesifik bilgi sunmak için talep edilmesi halinde hazırlanan tablolardır. Özel amaçlı tablolara kar dağıtım, fon ve net işletme sermayesi değişimleri, tasfiye ve mali kara ilişkin bilgiler, işletme içi karar almayı destekleyen raporlar örnek verilebilir. Genel amaçlı olmakla beraber ara dönem ve konsolide finansal tablolar TMS 1 Finansal Tabloların Sunuluşu standardının kapsamı dışındadır (Akdoğan ve Tenker, 2010: 4).

KGK'nın 21.08.2014 tarihli kurul kararına göre SPK'ya tabi şirketler TMS'ye göre finansal tablo raporlamak durumundadır. Bu kurul kararı aslında var olan düzenlemeyi tekrar etmektedir. Zira SPK'nın "Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliği (II.14.1)" inde uygulama kapsamı ortaya konulmuştur.

Tebliğe göre, işletmelerin finansal tablolarını raporlama yükümlülüğü, yıllık finansal tablolar ve ara dönem finansal tablolar açısından düzenlenmiştir. Tebliğ kapsamındaki şirketler (SPK kapsamındaki şirketler) yıllık finansal raporlarını düzenlemekle yükümlüdürler. Konsolide finansal tablo hazırlama yükümlülüğü bulunan yatırım ortaklıkları, yıllık konsolide finansal tabloları ile birlikte yıllık bireysel finansal tablolarını da hazırlamakla yükümlüdürler.

Buna ek olarak, ihraç ettiği sermaye piyasası araçları bir borsada ve/veya teşkilatlanmış diğer pazar yerlerinde işlem gören ortaklıklar, yatırım kuruluşları, yatırım ortaklıkları, portföy yönetim şirketleri, ipotek finansmanı kuruluşları ve varlık kiralama şirketleri bu Tebliğde düzenlenen esaslara uygun olarak 3, 6 ve 9 aylık dönemler itibariyle ara dönem finansal rapor düzenlemekle yükümlüdürler. Konsolide finansal tablo hazırlama yükümlülüğü bulunan yatırım ortaklıkları, ara dönem konsolide finansal tabloları ile birlikte ara dönem bireysel finansal tablolarını da hazırlamakla yükümlüdürler (elik, 2014: 31-32).

2.4.3.3. Finansal Tabloların Amaçları

Finansal tablolar; işletmelerin finansal durumunu ve finansal performansını yansıtır. Genel amaçlı finansal tabloların amacı, işletmenin finansal durumunu, faaliyet sonuçları ve nakit akışı hakkında bilgi vererek, bu bilgileri tüm finansal tablo kullanıcılarına sunmaktır. Genel amaçlı finansal tablolar, özel bilgi ihtiyaçlarını karşılamak için isteğe göre hazırlanmış raporları talep etme durumunda olmayan geniş bir kullanıcı kitlesinin ekonomik kararlar almalarına yardımcı olacak işletmenin finansal durumu, finansal performansı ve nakit akışları hakkındaki bilgi gereksinmelerini karşılamaya yönelik tablolardır (TMS 1, p.3, p.7).

Finansal tablolar ayrıca yönetimin emrine verilen kaynakları nasıl ve ne etkinlikte kullandığını gösterir. Bu amaca ulaşmak için finansal tablolar, işletmeye ilişkin varlıklar, yabancı kaynaklar, öz kaynaklar, gelir ve karlar ile gider ve zararlar, nakit akışları ile ilgili bilgileri sağlar. Bu bilgiler finansal tablo dipnotlarıyla birlikte kullanıcılarına işletmenin gelecekteki nakit akışları ile nakit ve nakit benzeri varlıkların oluşmasıyla ilgili tahminlerin gerçekleşme ve zamanlamasına ilişkin hususları açıklar (TMS 1, p.7). Maliye Bakanlığı tarafından 1992 yılında yayımlanan Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğinde de finansal tabloların amaçları üç noktada toplanmıştır. Bunlar;

- Yatırımcılar, kredi verenler ve diğer ilgililer için karar almada yararlı bilgiler sağlamak.
- Gelecekteki nakit akımlarını değerlendirmede yararlı bilgiler sağlamak
- Varlıklar, kaynaklar ve bunlardaki değişiklikler ile işletme faaliyet sonuçları hakkında bilgi sağlamak.

Açıklamalardan da görüleceği üzere finansal tabloların genel amacı, tüm finansal tablo kullanıcılarına işletmenin varlık, kaynak durumu, kazanma gücü ve nakit akışları ile ilgili bilgileri sunmaktır. Finansal tablo kullanıcıları, finansal tablolardan yararlanarak, işletme hakkında aşağıdaki bilgileri elde ederler (Akdoğan ve Tenker, 2010: 31-32).

- Ekonomik kararların alınmasını sağlayacak bilgiler,
- İşletmenin kazanma gücünü öngörmek, karşılaştırmak ve değerlendirmek için gerekli bilgiler,
- İşletmenin hedeflerine ulaşmada ve kaynaklarının etkin kullanılmasında yöneticilerin başarısını ölçmek için gerekli bilgiler,
- İşletmenin parasal olanaklarındaki artışı (azalışı) ve yeterli kâr dağıtımı yapılıp yapılmadığına ilişkin bilgiler,
- Devlet payı olan vergi tutarının belirlenmesini sağlamak üzere gerekli bilgiler,
- Makro ekonomik kararlara yardımcı olacak istatistiksel bilgiler,
- İşletmenin denetlenmesine imkan verecek bilgiler,
- Halka açılmalarda potansiyel yatırımcılara sunulacak bilgiler,
- İşletme yöneticilerinin ileriye dönük kararlar almasına imkan verecek bilgiler.

Finansal tabloların muhasebenin rapor etme işlevini yerine getirmek üzere hazırlandığı yukarıda değinmiştik. Bu durumda finansal tabloların amacının bilgi vermek olduğu söylenebilir (Akdoğan ve Tenker, 2010: 32).

2.4.3.4. Finansal Tablo Kullanıcıları ve Kullanıcıların Bilgi İhtiyacı

Finansal tabloların amaçları yukarıda belirtildiği şekilde ortaya konduğunda, finansal tabloların işletme içi gruplar kadar, işletme dışı grupların da ihtiyaçlarını karşılamak durumunda olduğu görülür (Akdoğan ve Tenker, 2010: 32). Finansal tablo kullanıcılarını işletme içi kullanıcılar ve işletme dışı kullanıcılar şeklinde sınıflandırabiliriz. İşletme içi kullanıcılar; işletme sahipleri, yöneticiler ve çalışanlar'dır. İşletme dışı kullanıcılar ise; potansiyel yatırımcılar, kredi kurumları ve şirkete borç veren diğer kuruluşlar, satıcılar ve diğer ticari tedarikçiler, müşteriler, devlet, işçi birlikleri, ticaret birlikleri ve mali analistlerdir. Bunlar finansal tabloları farklı bilgi ihtiyaçlarını karşılamak için kullanırlar.

İşletme yönetimi işletmenin finansal tablolarının hazırlanmasından ve sunumundan sorumludur. Yönetim her ne kadar planlama, karar verme ve kontrol sorumluluklarını yerine getirmek için yardımcı olacak ilave yönetsel ve finansal bilgilere erişebilirse de, finansal tablolarda yer alan bilgilerle de ilgilenir. Yayınlanan finansal tablolar yönetim tarafından kullanılan işletmenin finansal durumu, performansı ve finansal durumundaki değişiklikler hakkındaki bilgilere dayanırlar. Yönetim kendi ihtiyaçları için gereken ilave bilgilerin şeklini ve içeriğini belirleme olanağına sahiptirler (Örten, Kaval ve Karapınar, 2012:3). Bu özelliği ile diğer finansal tablo kullanıcılarından ayrılmaktadır.

Finansal tabloların en önemli kullanıcılarından biri yatırımcılar olmaktadır. Finansal tabloların işletme sonuçlarının yansıtılmasında bugün sahip olduğu önem, bu tablolardaki bilgilerin yatırımcılar tarafından kullanılmasıyla başladığı söylenebilir. Büyük işletmelerin oluşturulması ve bunların ihtiyaç duyduğu büyük sermayenin küçük sermaye sahiplerinden karşılanabilirliği, yatırımcılar grubunun ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu oluşum, yatırımcıların gerek korunması ve gerekse yeni yatırımcıların işletmeye çekilebilmesi için işletme sonuçları hakkında daha fazla bilgi ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Böylece finansal tablolar, yatırımcılar için çok önemli birer mali bilgi kaynağı olurken, tasarrufların etkin alanlarda değerlendirilmesine de etken olarak çok yönlü yarar sağlanmıştır.

Küreselleşmenin sonucu olarak artık yatırımcılar, sadece o ülkede yaşayanlar değil; dünyanın her yerinde yaşayan kişilerden oluşabilmektedir. İletişim teknolojisindeki gelişmeler, yatırımcıları kendi ülke sınırları dışına taşımıştır. Bu nedenle Japonya'da yaşayan bir yatırımcı, İstanbul Borsasında, Londra Borsasında, New York Borsasında anında yatırım yapma olanağına sahiptir. Sermaye hareketlerinin kolayca dünyada dolaşması, finansal tablolardaki bilgilerin niteliksel özelliklerine ilgiyi çekmiştir. Artık finansal tablolarda bilgilerin bütün yatırımcılar için aynı anlama gelecek şekilde kullanılıp sunulması gerekmektedir.

Uluslararası finansal raporlama standartlarına duyulan ihtiyaç, bu küreselleşmenin sonucudur. Dünya'da ortak bir muhasebe dilinin oluşması için çalışmalar devam etmektedir. Türkiye'nin finansal tabloların hazırlanıp sunulmasında uluslararasıdaki uygulamaları kullanmaya başladığından, yurtdışı yatırımcıların bilgi ihtiyacı büyük ölçüde karşılanmış olmaktadır. Nitekim yurt dışı yatırımcılar Türkiye'ye gelmeye başlamıştır.

Özetle genel amaçlı finansal tabloların niteliğinin ve kapsamının belirlenmesinde, büyük ölçüde yatırımcının ihtiyaçları göz önüne alınmaktadır. Finansal tablolarda sunulacak bilginin niteliği ve kapsamı; yatırımcının alacağı ekonomik kararlara ışık tutacak tarzda olmasına göre belirlenmektedir (Akdoğan ve Tenker, 2010: 33-35).

2.5. Finansal Bilgi Manipülasyonu

Finansal bilgi, finansal tablo ve raporlar halinde ilgililere sunulmaktadır. Finansal tablo ve raporların üretildiği muhasebe sistemi, pek çok farklı duruma uygulanabilirliği sağlamak için bazı esneklikler içermektedir. Bu durum, düzenleme alanındaki şirketlerin faaliyet gösterdikleri çevre ve koşulların aynı sektörde faaliyet gösteren şirketler için bile farklı ve çeşitli olmasından kaynaklanmaktadır ve bu nedenlerden dolayı da gereklidir. Muhasebe standartlarındaki bu gerekli esneklik, şirketlerin finansal durum ve faaliyet sonuçları hakkında bu bilgileri kullananları yanıltmalarına neden olmamalıdır (Mulford ve Comiskey, 2002: 19-20).

Finansal bilgi manipülasyonu, şirketlerin genel kabul görmüş muhasebe ilkelerindeki normal raporlama ile ilgili esnekliklerden yararlanmaları ya da bu esneklik sınırlarını aşarak düzenlemelere ve standartlara aykırı bir şekilde, finansal durum ve faaliyet sonuçlarını gerçek durumdan farklı göstermek üzere, finansal bilgiler üzerinde oynamaları suretiyle gerçekleşmektedir (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 4).

Finansal bilgiler, gerek şirket yönetiminin yatırım kararlarında, gerekse şirketle ilgilenenlerin bu şirketle ilgili kararlarında etkili olmaktadır. Alınan bu kararlar esas itibarıyla bir ekonomideki kaynakların tahsisi ile ilgili kararlardır. Dolayısıyla, doğru finansal bilgilere dayalı olarak, zamanında verilen kararlar ekonomideki kaynak tahsisinin etkin bir şekilde gerçekleşmesi ile sonuçlanarak ekonomik gelişmeye katkı sağlarken, yanlış ya da eksik finansal bilgiye dayalı olarak alınan kararlar da ekonomide kaynak israfına neden olmaktadır (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2004: 4). Finansal raporlar üzerinde yapılacak herhangi bir finansal bilgi manipülasyonu yalnızca yatırımcıları değil tüm toplumu yanıltmaya yönelik bir faaliyet olacaktır (Stolowy ve Breton, 2004: 17).

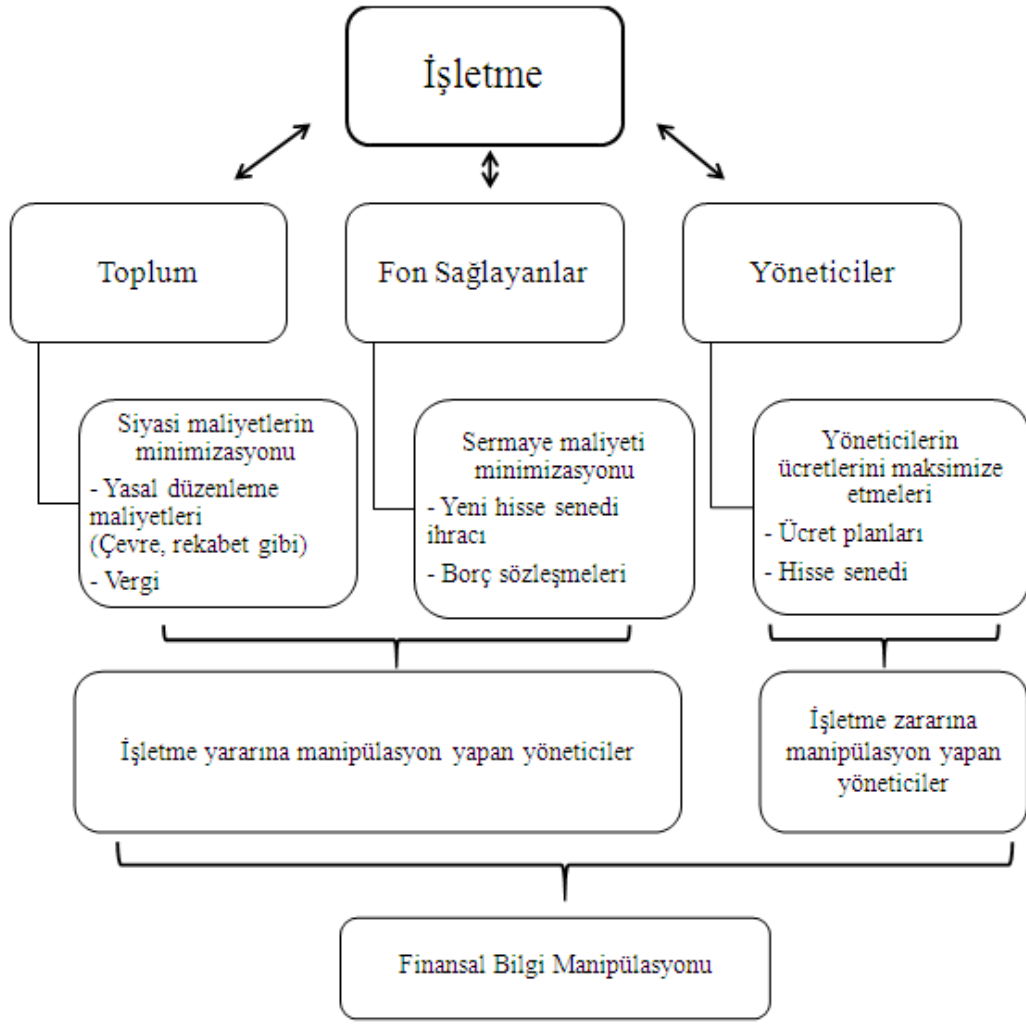
Finansal bilgi manipülasyonu uygulamalarına SPK ya da SEC gibi düzenleyici kurumlar ile akademisyenler farklı açılardan bakmaktadırlar. Düzenleyici kurumlar olaya işlem ya da uygulamanın aldatıcı olup olmadığı açısından bakmaktadır. Diğer bir deyişle herhangi bir şekil ya da yöntemle şirketin finansal durum ya da faaliyet sonuçları ilgililere gerçek durumdan farklı bir şekilde sunulmuş ise, bu tür işlem ve uygulamalar finansal bilgi manipülasyonu olarak değerlendirilmekte ve ilgililer hakkında gerekli idari, hukuki ya da cezai işlemler uygulanmaktadır. Oysa akademisyenler olaya, yöneticilerin karar ve uygulamalarının (ki, bunlar yansımaları finansal tablo ve raporlarda bulmaktadır) finansal bilgi manipülasyonu amaçları ile uyumlu olup olmadığı açısından bakmaktadırlar (Mulford ve Comiskey, 2002: 42, Doğan, 2009: 52).

2.5.1. Finansal Bilgi Manipülasyonu Amaçları

Finansal bilgi manipülasyonunun çeşitli yöntemleri, görünümleri ve tanımları olmakla birlikte çok temel bir amacı bulunmakta olup, bu amaç; şirketle ilgili risk hakkında piyasa katılımcılarındaki izlenimi ya da algıyı ve şirketin vurgulanması gereken farklılıklarını etkileme arzusudur (Stolowy ve Breton, 2000: 3).

Başka bir çalışma da finansal bilgi manipülasyonunun genel amacı; hisse senedi fiyatlarını artırmak, işletmenin kredibilitesini iyileştirmek, borçlanma maliyetlerini azaltmak ve yöneticilerin raporlanan dönem kârına dayalı olarak elde ettikleri primleri artırmaktır şeklinde belirtilmiştir (Kirschenheiter ve Melumat, 2002: 763).

Finansal bilgi manipülasyonu, işletme ve toplum (siyasi maliyetler), fon sağlayanlar (sermaye maliyeti) ya da yöneticiler (ücret planları) arasındaki gelir transferini etkilemek amacıyla yönetimin muhasebe tercihlerini yaparken ya da işlemleri gerçekleştirirken takdirlerini kullanmalarını ifade etmektedir (Stolowy ve Breton, 2004: 6). Bu durum aşağıda Şekil 4'de gösterilmektedir. Buna göre yöneticiler ya işletme yararına (siyasi ve sermaye maliyetlerinden kaçınmak için) ya da kendi çıkarları doğrultusunda (ücretlerini arttırmak amacıyla) finansal bilgi manipülasyonlarını kullanmaya yönelebilirler (A. Özden, 2013: 51).



[↔ Potansiyel Gelir Transferi]

Şekil 4. Finansal Bilgi Manipülasyonu Uygulamasının Ortaya Çıkardığı Gelir Transferi

Kaynak: Hervé Stolowy ve Gaétan Breton. (January 2004). Accounts Manipulation: A Literature Review and Proposed Conceptual Framework. *Review of Accounting and Finance*, 3(1), s.7. **Alıntı Yapılan:** Vildan Evrim Altuk Özden. (2013). *Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarının Kar Yönetimine Etkisi: Bağımsız Denetçilerin Alguları Üzerine Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, s. 5.

Finansal bilgi manipülasyonun amaçları konusunda literatürde bir fikir birliği bulunmamaktadır. Her araştırmacı kendine göre bir sınıflandırma yapmıştır. Bununla birlikte, birçok amaç üzerinde yoğunlaşan çalışmalar da bulunmaktadır. Bunlardan bazıları aşağıdaki gibi sıralanmıştır (Stolowy ve Breton, 2000: 4):

- Şirketin hisse başına kar seviyesini belli bir düzeyde tutmak ya da hisse başına kar değişkenliğini azaltmak,

- Cari dönem hisse başına kar oranını azaltarak gelecek dönemlerdeki hisse başına kar oranını yükseltmek (yönetim değişimleri sırasında),
- Borç-özsermaye oranını belirli bir düzeyde tutmaktır

Finansal bilgi manipülasyonuna ilişkin ilk araştırmalar, manipülasyonun olup olmadığını ortaya çıkarmaya yöneliktir. Diğer bir ifade ile şirketler kasıtlı olarak karlarındaki ve nakit akımlarındaki dalgalanmaları azaltmak için manipülatif işlemlere başvuruyorlar mı? sorusunun cevabı araştırılmış, ancak sonuçlar kesin bir kanaate varılması için yeterli olmamıştır. Bu bulgular, literatürde finansal bilgi manipülasyonunun amaçları ve belirleyicilerini araştırmaya yönelik yeni çalışmalara neden olmuştur (Stolowy ve Breton, 2000: 5).

Bu alandaki ilk araştırmalarda, yöneticilerin şirketlerine yönelik algılanan riski azaltmak üzere, şirketlerinin karlarındaki ve nakit akımlarındaki dalgalanmayı azaltma amacıyla hareket edip etmedikleri hususu çalışmalarda test edilmiştir (Cushing, 1969; Ronen ve Sadan, 1975; Beidleman, 1973). Daha sonraki araştırmalarda (Imhoff, 1975 ve 1981; Copeland, 1968; Beaver ve Dukes, 1973) ise, sermaye piyasalarının etkin olduğu ve yatırımcıların finansal bilgi manipülasyonu ile yönlendirilemeyecekleri ileri sürülmüştür (Küçüksözen, 2004: 170).

Tanımlanması, araştırması ve kanıtlanması güç olan manipülasyonun, piyasadaki arz ve talebin serbestçe karşılaşmasını, fiyatların sağlıklı bir şekilde oluşmasını ve sermayenin tabana yayılmasını engellemesi nedeniyle önlenmesi gerektiği bilinmektedir (Chambers, 2004: 72). Bununla birlikte, piyasaların etkin olduğuna inanmayan yöneticiler tarafından finansal bilgi manipülasyonları sürdürülebilmektedir (Stolowy ve Breton, 2000: 5).

Bu kapsamda Ronen, Sadan ve Snow'a (1977) göre, finansal bilgi manipülasyonu; yatırımcılar ve kreditorler gibi finansal tablolardan yararlananlara ve/veya yöneticilerin bizzat kendilerine yönelik olarak gerçekleştirilmektedir. Diğer bir ifade ile olaya yöneticiler açısından bakıldığında finansal bilgi manipülasyonu sadece üst yöneticilerin amacı değildir. Orta düzeydeki, hatta alt düzeydeki yöneticiler de, üstlerine şirin ve başarılı görünmek için finansal bilgi manipülasyonu yapma güdüsüne sahiptirler. Buradaki amaç ise, daha önce bütçe ile belirlenmiş bölüm hedeflerine ulaşmak ve kendi performansları hakkında üst yönetime başarılı gözükmeğdir. (Küçüksözen, 2004: 171).

Tablo 3. Finansal bilgi manipülasyonunun çeşitli amaçlarını ve finansal bilgi manipülasyonu sayesinde edinilen kazanımları göstermektedir (Doğan, 2009: 57).

Tablo 3. Finansal Bilgi Manipülasyonu Amaçları ve Edinilen Kazanımlar

Finansal Bilgi Manipülasyonu	Kazanımlar
Hisse Senedi Fiyatı (Finansal Analistlerin Kar Tahminlerini Karşılama Etkisi)	<ul style="list-style-type: none">• Yüksek Hisse Senedi Fiyatı• Düşük Volatilité• Yüksek İşletme Değeri• Düşük Özkaynak Maliyeti• Hisse Senedi Opsiyonlarının Değerinin Artması
Borçlanma Maliyetleri	<ul style="list-style-type: none">• Kredibilitenin iyileştirilmesi• Yüksek Borçlanma Derecesi• Daha Düşük Borçlanma Maliyeti• Kredi Sözleşmelerinde Daha Esnek Finansal Koşullar
Yönetici Ücreti ve Primleri	<ul style="list-style-type: none">• Yüksek Kâra Dayalı Ödüller ve Primler
Politik Maliyetler	<ul style="list-style-type: none">• Azaltılmış Düzenlemeler• Yüksek Vergilerden Kaçınma

Kaynak: Charles W. Mulford and Eugene E. Comiskey. (2002). *The Financial Numbers Game, Detecting Creative Accounting Practices*, John Wiley & Sons, Inc., United States of America, s. 4.

Finansal bilgi manipülasyonunun amaçları; hisse senedi fiyatlarını etkilemek, borç sözleşmesi koşullarının karşılanması, yönetici ücret ve primlerini manipüle etmek, politik veya yasal düzenlemelerden kaynaklanan maliyetlerin azaltılması, halka arz veya sermaye artırımını suretiyle sağlanacak fon tutarını artırmak, işletmelerin ele geçirilme maliyetini düşürmek, ödenecek vergi tutarını azaltmak, işletme performansının gelecekte daha iyi görünmesini sağlamak, uzun dönemli bir trendde kazancı istikrarlı hale getirmek başlıkları altında aşağıda ayrıntılı olarak incelenmektedir.

2.5.1.1. Hisse Senedi Fiyatlarını Etkilemek

Yatırımcılar yatırım kararlarını verirken, şirketin kazanç üretme gücüne bakarlar ve kazanç üretme gücü yüksek olan şirketlerin hisse senetlerine yüksek fiyat öderler. Kazanç üretme gücü (earning power); bir şirketin istikrarlı ve gittikçe büyüyen bir oranda kazanç elde etmesi ve bunun doğal sonucu olarak da nakit yaratmasıdır. Bu nakit akımı şirket tarafından cari dönemde yaratılabileceği gibi, gelecek dönemlerde nakit yaratacağına dair yatırımcılarda bir beklenti oluşturulması da yeterlidir.

Yüksek kazanç üretme gücü olduğuna dair yatırımcılarda bir beklenti yaratan şirketler, bunun olumlu sonucunu hisse senetleri fiyatı üzerinde görmek isterler. Çünkü bir şirket için yüksek hisse senedi fiyatı, o şirketin piyasa değerini yükseltecek ve sermaye maliyetini düşürecektir. Şirket yöneticileri için de sahip oldukları hisse senedi veya hisse senedi opsiyonuna bağlı olarak, yüksek hisse senedi fiyatı kişisel servetlerini artıracaktır. Dolayısıyla, finansal bilgi manipülasyonu, yatırımcılara şirketin hisse senedi fiyatını yükseltecek yüksek bir kazanç gücü olduğu izlenimi yaratmak için bir vasıta olarak ortaya çıkmaktadır (Küçüksözen, 2004: 172).

2.5.1.2. Borç Sözleşmesi Koşullarının Karşılanması

Ekonomik faaliyetlerini devam ettirmek isteyen firmalar için yabancı kaynak temini son derece önemlidir. Bu ihtiyaç ister tahvil ihracı yolu ile sermaye piyasalarından sağlanıyor, isterse borç sözleşmeleriyle finansal kuruluşlardan karşılanıyor olsun, firma açısından öncelikli amaç, uygun vade ve düşük faiz oranıdır. Bu amacı başarmannın yolu ise; piyasaya güven vermekten geçer. Gerek sermaye piyasalarındaki yatırımcıların gerekse de finans kuruluşlarındaki yöneticilerin güven kriteri, firmanın bugünkü ve gelecekte beklenen performansdır. Performans ölçüleri arasında ise kazanç büyük bir öneme sahiptir (Aren, 2003: 20). Raporlanan karların yüksek olması; yani varlıkların yüksek tutarlarda, borçlanma düzeyinin düşük ve özkaynak yapısının güçlü olması, borç verenler (kredi veya borç verenler ya da tahvil yatırımcıları) açısından işletmenin kredibilitésinin iyi olduğu algısını yaratabilir. Bu yüzden işletmeler manipülasyon yöntemlerine başvurabilirler (Mulford ve Comiskey, 2002: 5) .

2.5.1.3. Yönetici Ücret ve Primlerini Manipüle Etmek

İşletme yöneticileri ve bazı çalışanları için hazırlanan ücret paketlerinde (teşvik primlerinde) tipik bir uygulama, hisse senedi opsiyonu ve/veya hisse senedi değerine bağlı nakit ödemelerdir. Bu teşvik sisteminde yöneticilere prim olarak, hisse senedi, daha düşük fiyattan hisse senedi alım opsiyonu verilebilmekte veya işletmenin hisse senedi fiyatına bağlı nakit şeklinde ödemeler yapılabilmektedir.

Bu teşvik sistemleri iyi planlanmaları halinde, yönetici ve çalışanların menfaatlerini işletme ortaklarının menfaatleri ile başarılı bir şekilde çakıştırmaktadır.

Teşvik primleri genel olarak, işletmenin vergi öncesi kazanç rakamı baz alınarak hesaplanmaktadır. Teşvik primlerinin işletmenin açıkladığı vergi öncesi kara göre hesaplanması, yöneticileri daha yüksek tutarda prim alabilmek için işletmenin kazancını yükseltmeye yönelik, finansal bilgi manipülasyonu yapmaya teşvik etmektedir (Mulford ve Comiskey, 2002: 6-7; Küçüksözen, 2004: 172).

2.5.1.4. Politik veya Yasal Düzenlemelerden Kaynaklanan Maliyetlerin Azaltılması

Hükümetlerin kararları ve uygulamaları is dünyasını önemli bir şekilde etkilemektedir. Bu sebeple işletmeler, kendilerini olumsuz etkileyebilecek bir hükümet politikasının başlatılmasını engelleme, geciktirme veya bu politik düzenlemelerin maliyetlerini azaltmaya yönelik bir takım stratejiler oluşturmaktadırlar. Bu stratejiler kapsamında politik sistemin tanımlanması, bunlara karşılık verme yollarının araştırılması, lobi faaliyetleri ve bu kuruluşların dikkatini çekmemek için düşük kazanç açıklama gibi stratejiler yer almaktadır. Büyük ve yüksek kazanç potansiyeli olan işletmelerde düzenleyici otoritelerin dikkatini çekmemek amacıyla kazançlarını düşük gösterme yönünde bir finansal bilgi manipülasyonu sözkonusudur (Mulford ve Comiskey, 2002: 7). Ayrıca, bir işletme veya sektörle ilgili mevzuata aykırı bazı uygulamalar yapıldığında ortaya çıkabilecek kamu denetiminden kaçınmakta, finansal bilgi manipülasyonunun amaçları arasında yer alır (Doğan, 2009: 64).

2.5.1.5. Halka Arz veya Sermaye Artırımı Suretiyle Sağlanacak Fon Tutarını Artırmak

Halka arz finansal bilgi manipülasyonu için iyi bir fırsattır. Çünkü halka açılma öncesinde işletme hisse senetleri için bir piyasa fiyatı bulunmamaktadır. Dolayısıyla yatırımcılar böyle bir bilgiden mahrumdurlar. Yatırımcıların, halka açılan işletmenin hisse senedini alma kararlarını dayandıracakları ya da güvenecekleri yegane bilgi, işletmenin finansal tablolarında yer alan bilgilerdir. Dolayısıyla işletmenin kazancı manipüle edilerek yükseltilmesi halinde, halka açılma fiyatının yüksek olması dolayısıyla, daha fazla fon sağlanması mümkün olabilmektedir (Stolowy ve Breton, 2000: 7). Ayrıca, kazancın manipüle edilmesi

halka açılan işletmenin ortakları açısından manipüle edilmiş bilgilerle şahsi servetlerini artırmak için önemli bir fırsat oluşturmaktadır (Doğan, 2009: 68).

2.5.1.6. İçerden Öğrenenlerin Ticareti

İçerden öğrenenlerin ticareti, içerideki bilginin kullanılmak suretiyle menfaat sağlayıcı menkul kıymet işlemi yapılmasıdır. Bir başka ifadeyle firmanın ticari faaliyetleri, mali yapısına ilişkin gizli bilgilerin işletmeye ait hisse senedinin gelecekteki piyasa değerini değiştirme amacıyla kullanımı ile menkul kıymet işlemi yapılması sonucunda bir kazanç sağlama veya muhtemel bir zarardan kaçınılmasıdır. İçerden öğrenenlerin ticaretiyle yapılmak istenen şey, menkul kıymetin fiyatı üzerinde etkili olabilecek kamuya açıklanmamış bilgiyi, fiyat üzerinde etkisini göstermeden kullanarak finansal bilgi manipülasyonu yapmaktır. Bu durum, yani bazı kişilerin piyasadaki diğer kişilere nazaran daha fazla bilgiye sahip olmaları sonucunda bir menkul kıymetin değerini daha doğru bir şekilde değerlendirebilmeleri, sermaye piyasalarında bilginin hızlı dağılımı ve bilgiye aynı zamanda herkes tarafından eşit şartlar altında ulaşılması esasını olumsuz yönde etkilemektedir (Doğan, 2009: 69-70).

2.5.1.7. İşletmelerin Ele Geçirilme Maliyetini Düşürmek

Halka açık durumda olan bir işletmenin hisselerinin tamamının dışarıdaki bir takım yatırımcılar ile işletme yöneticileri tarafından satın alınması suretiyle özel işletme haline getirilmesi sırasında yöneticiler bir taraftan işletme yöneticisi olarak halka açık işletme hissedarlarının haklarını korumak durumundayken, diğer taraftan hisse senetlerini halktan geri almayı işletme için mümkün olduğunca az maliyetli hale getirme amacını gütmektedirler (Doğan, 2009: 73).

Yönetici oldukları işletmeleri ele geçirmek (satın almak) üzere teklifte bulunmaya hazırlanan yöneticiler, teklif öncesi döneme ilişkin kazancı düşürmeye yönelik finansal bilgi manipülasyonu uygulamasına gitmektedirler. Böylece, düşük kazanç işletmenin hisse senedi fiyatını düşürecek, bu durum yöneticiler açısından işletmenin ele geçirilme maliyetini azaltacaktır. Dolayısıyla, buradaki finansal bilgi manipülasyonunun amacı, işletmenin ele geçirilmesi maliyetini yöneticiler açısından düşürmektir (Küçüksözen, 2004: 199).

2.5.1.8. Ödenecek Vergi Tutarını Azaltmak

İşletmeler vergi matrahını azaltmak, diğer bir ifade ile mümkün olan en az tutarda vergi ödemek için finansal bilgi manipülasyonu yapmaktadırlar. İşletmeler, henüz alınmamış hizmetlerin faturalarını giderleştirmek, satış maliyetlerini yanlış bildirmek, satıcılardan reklam için hileli faturalar almak, finansman giderlerini varlığın maliyetine eklemek yerine doğrudan gider yazmak gibi işlemlerle giderlerinin arttırılmasını sağlayarak faaliyet karlarını azaltmak suretiyle finansal bilgi manipülasyonu uygulamalarını yapmaktadırlar. Esas itibariyle karlı olan şirketler daha az vergi ödemek amacıyla, faaliyet karlarını azaltmak suretiyle finansal bilgi manipülasyonu yapmaktadır (Doğan, 2009: 73).

2.5.1.9. İşletme Performansının Gelecekte Daha İyi Görünmesini Sağlamak

Yöneticiler de operasyonel ve finansal kararlar alırlarken kimi zaman da gerek hedefleri başaramamak endişesi ile gerekse de daha iyi bir performans sergilemek için kimi manipülatif faaliyetler içerisinde olabilirler (Doğan, 2009: 71). İşletmelerde üst yönetim değişikliği sonucu işe başlayan yeni genel müdürler bazen önceki genel müdürleri işletmenin kötü performansından sorumlu tutabilmek ve gelecek yılların gelişmelerinden pay sağlamak amacıyla finansal bilgi manipülasyonunu sıklıkla kullanmaktadır. Örneğin; Eğer bir genel müdür devredilen yılda minimum kar hedeflerine ulaşamadığını fark ederse, içinde bulunulan dönemdeki karları mevcut durumdan geleceğe taşımak için motivasyona sahip olabilir. Harcamaların ücretini önceden ödeyerek, gelirlerin gerçekleştirilmesini erteleyerek veya bazı aktifleri gider kaydetmek yoluyla mevcut kârları ileriye doğru yansıtan genel müdürler gelecek yıllarda olağanüstü primler sağlamada şanslarını arttırmaktadırlar (Stolowy ve Breton, 2000: 48).

2.5.1.10. Uzun Dönemli Bir Trendde Kazancı İstikrarlı Hale Getirmek

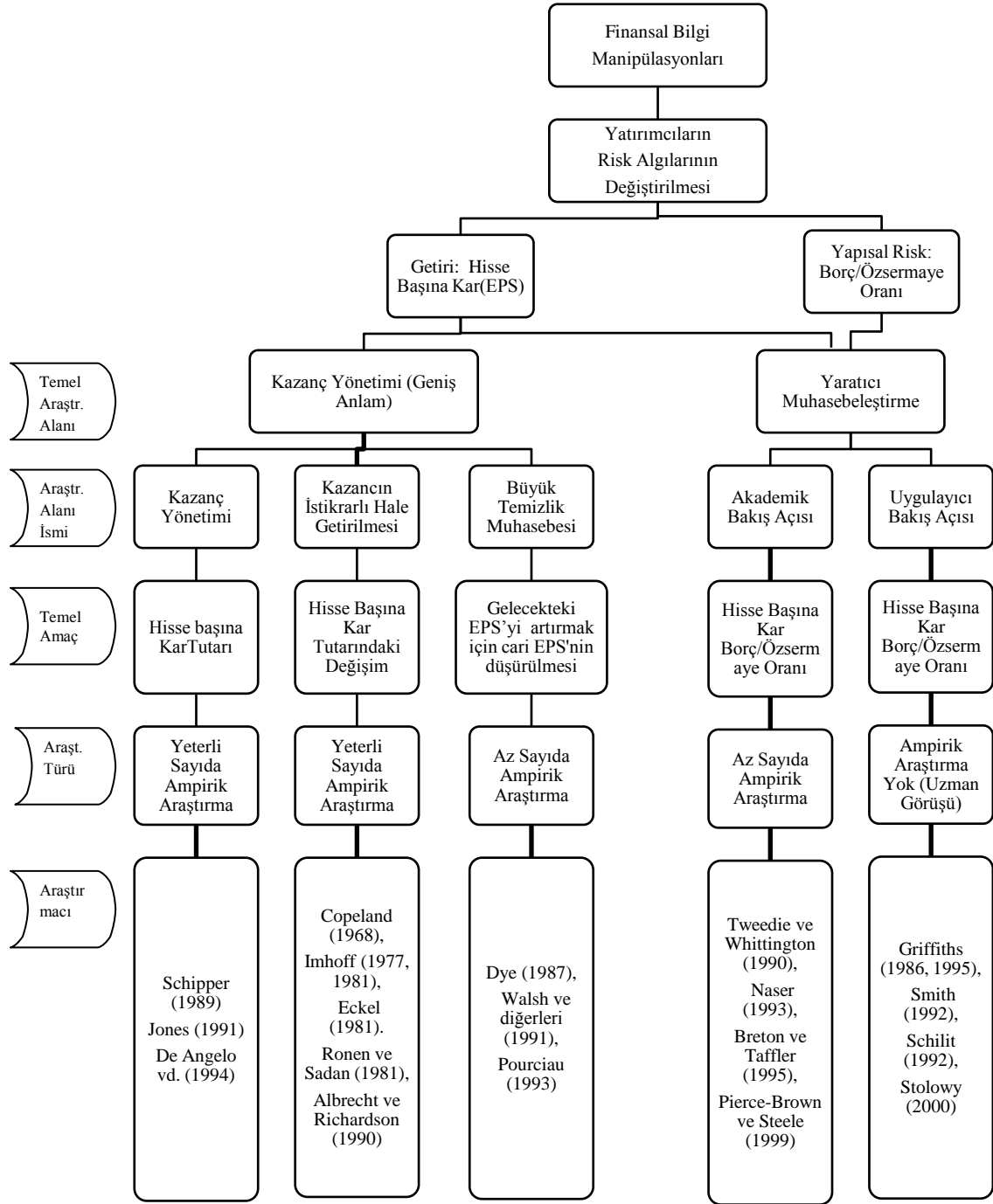
Yatırımcılar kazancı daha istikrarlı olan işletmelerin hisse senetlerine daha yüksek fiyat ödeme eğilimindedir. İşletmenin kazançlarındaki dalgalanmanın düşük olması, işletmenin kazancı ile ilgili belirsizliklerin azalması, dolayısıyla riskin az olması anlamına gelmektedir ki; bu da işletme hisse senedinin fiyatını yükseltmektedir. Bu bakış açısı ile istikrarlı bir kazanç politikası işletme

yönetimlerinin önemli bir amacı olabilmekte ve kazancın ilişkin bu trendin olumlu ya da olumsuz koşullar nedeniyle bozulmaması için kazançdaki aşırı dalgalanmanın azaltılması finansal bilgi manipülasyonu uygulamalarının amaçlarından birini teşkil etmektedir (Mulford ve Comiskey, 2002: 2-3).

2.5.2. Finansal Bilgi Manipülasyonu Yöntemleri

Finansal bilgi manipülasyonu çeşitli araştırmalara, tartışmalara hatta ABD, Kanada, İngiltere, Avustralya ve Fransa gibi ülkeler arasında ihtilaflara neden olmuş, değişik yönleri ile değişik yöntemlerle araştırılmış ve değişik karakterleri ortaya konmuştur. Bu kapsamda, Stolowy ve Breton (2000) tarafından kazanç yönetimi, kazancın istikrarlı hale getirilmesi, yaratıcı muhasebe, makyajlama (window dressing) ve büyük temizlik muhasebesi (big bath accounting) adlarıyla sınıflandırılmıştır (Küçüksözen, 2004: 44).

Stolowy ve Breton (2000)'un finansal bilgi manipülasyonlarını sınıflandırması, “kamuya finansal bilgi sunulması, firmanın projelerinin finansman maliyetini azaltmayı amaçlar” şeklindeki temel prensibi baz alır. Bu maliyet azaltımının sağlanması, yatırımcılar tarafından firma riskinin algılanması ile ilişkilidir. Firma riski, teknik olarak karlardaki değişimi temel alan beta katsayısı tarafından ölçülür. Bununla birlikte firmanın borçları ile özsermayesi arasındaki denge olarak ifade edilen firmanın yapısal riskinin de yatırımcılar tarafından algılanmasını etkilemek hedeflenir. Sonuç olarak, finansal bilgi manipülasyonlarının amacı, “hisse başına karlardaki değişim” ve “borç/özsermaye oranı” olarak ifade edilen bu iki risk ölçümünü değiştirmektir (Ayarlıoğlu, 2007: 17). Stolowy ve Breton (2000)'un belirlediği bu riskler doğrultusunda finansal bilgi manipülasyonu yöntemlerinin sınıflandırılması Şekil 5’de gösterilmiştir.



Şekil 5. Finansal Bilgi Manipülasyonları

Kaynak: Hervé Stolowy, and Gaétan Breton. (2000), *A Framework For The Classification Of Accounts Manipulations*, Paper for the Annual Congress of European Accounting Association, 29 - 31 March 2000, s. 4.

Mulford ve Comiskey (2002), finansal bilgi manipülasyonlarının yaygın olarak kullanılan yöntemlerini Tablo 4’de gösterildiği gibi açıklamışlardır. Yazarlara göre tabloda açıklanan agresif muhasebeleştirme, kazanç yönetimi, karların istikrarlı hale getirilmesi, hileli finansal raporlama ve yaratıcı muhasebeleştirme uygulamaları şeklinde adlandırılan ve kısaca bir şirketin finansal durum, faaliyet ve faaliyet sonuçları hakkında, ilgililere ya da finansal bilgi kullanıcılarına gerçeğe aykırı bilgi sunulması sonucunu doğuran bütün işlem ve uygulamalar, finansal bilgi manipülasyonları olarak değerlendirilmektedir (Ayarlıoğlu, 2007: 17).

Tablo 4. Finansal Bilgi Manipülasyonunun Yöntemleri

Yöntem	Tanım
Agresif Muhasebeleştirme (Aggressive Accounting)	Genellikle daha yüksek kar elde etmek gibi bazı arzulan sonuçlara ulaşmayı sağlayacak şekilde muhasebeleştirme seçeneklerinin etkili ve kasıtlı bir şekilde seçilmesi ve uygulanması olarak tanımlanır. Bu durum GKGMİ'nin sınırları dahilinde gerçekleşebilir veya gerçekleşmeyebilir.
Kazanç Yönetimi (Earnings Management)	Firma yönetimi tarafından belirlenmiş kazanç tutarını sağlama veya piyasa analistlerinin kazanç tahminlerini karşılama gibi önceden belirlenmiş bir hedefe doğru kazançların etkin olarak manipüle edilmesi olarak tanımlanır.
Kazancın İstikrarlı Hale Getirilmesi (Income Smoothing)	İşletmenin yıllar itibariyle elde ettiği kazançlardan oluşturulan trendde meydana gelebilecek sapmaları ortadan kaldırmak için oluşturulmuş bir kazanç yönetimi biçimi olarak tanımlanır. Kazanç trendinde meydana gelebilecek olağanüstü iniş ve çıkışları azaltmak için, bir dönemin gelirini diğer döneme aktarmayı sağlayan uygulamalara başvurulmaktadır.
Hileli Finansal Raporlama (Fraudulent Financial Reporting)	Suç teşkil ettiği için adli soruşturmanın konusu olabilecek şekilde finansal tablo kullanıcılarını aldatmak amacıyla finansal tablolarda yer alan bildirimlerin veya hesapların kasıtlı olarak gerçek dışı beyan edilmesi veya hiç beyan edilmemesi olarak tanımlanır.
Yaratıcı Muhasebeleştirme Uygulamaları (Creative Accounting Practices)	Agresif muhasebeleştirme, kazanç yönetimi, gelirlerin istikrarlı hale getirilmesi ve hileli finansal raporlama olarak adlandırılan muhasebeleştirme manipülasyonlarını yaparken kullanılan yöntemlerin herhangi birini veya tamamını ifade etmektedir.

Kaynak: Charles W. Mulford and Eugene E. Comiskey. (2002), *The Financial Numbers Game, Detecting Creative Accounting Practices*, John Wiley & Sons, Inc., United States of America, s. 3.

Ayrıca finansal bilgi manipülasyonu yöntemleri, Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri'ne (GKGM) ve muhasebe standartlarına uygun ve aykırı olmak üzere ikili bir sınıflandırmaya da tabi tutulabilir (Doğan, 2009:74). Bu durumda; kazanç yönetimi, kazancın istikrarlı hale getirilmesi, agresif muhasebeleştirme ve büyük temizlik muhasebesi yöntemleri muhasebe ilke ve standartlarına uygun manipülasyonlar olarak değerlendirilirken; hileli finansal raporlama muhasebe ilke ve standartlarına aykırı yöntem başlıkları altında aşağıda kısaca açıklanacaktır. Kazanç yönetimi ise çalışmamızın temel araştırma konusunu da oluşturması bakımından 3. Bölümünde detaylı olarak incelenecektir.

2.5.2.1. Muhasebe İlke ve Standartlarına Uygun Manipülasyonlar

Muhasebe ilke ve standartlarında yer alan esnekliklerden yararlanma ve bazı tahakkukların değerinde ve kayıt edilmesindeki zamanlama kararlarını kapsayan finansal bilgi manipülasyonu yöntemleridir (Doğan, 2009: 75). Kazanç yönetimi, kazancın istikrarlı hale getirilmesi, agresif muhasebeleştirme ve büyük temizlik muhasebesi başlıkları altında incelenecektir.

2.5.2.1.1. Kazanç Yönetimi (Earnings Management)

Kazanç yönetimi teknikleri kullanılarak manipülasyon yapılması ve kazanç kalitesinin zedelenmesi durumunda, temelde bilgi kullanıcılarının, yatırımcıların ya da ilgililerin karar ve düşüncelerini etkileyecek ya da değiştirecek nitelikte, finansal tablo verilerinin ya da önemli durumların kasıtlı ve bilinçli olarak yanlış ya da eksik açıklanması ya da hiç açıklanmaması esastır (Elitaş, 2013: 50).

Finansal tablolar aracılığıyla raporlanan kazancın yatırım ve kredi kararlarını etkilediğine inanıldığı için, yöneticiler raporlanan kazancı takdir yetkilerini kullanarak değiştirmeye çalışabilirler. 1990'lı yıllarda birçok yönetici hedeflenen kazanca ve finansal analistlerin işletmeleri için yaptıkları kazanç tahminlerine ulaşabilmek için yoğun baskıyla karşı karşıya kalmışlardır. Bu baskı sonucunda, bazı yöneticiler agresif ve hileli finansal raporlama uygulamalarına başvurarak raporlanan dönem kazancını hedeflenen boyutlara ulaştırmaya çalışmışlardır. Bu tür amaçların yanında, kazanç yönetimi uygulamaları hisse senedi piyasasını etkilemeye, yönetici ücret ve primlerini arttırmaya, borçlanma maliyetlerini azaltmaya ve piyasa

düzenleyicilerinin müdahalelerinden kaçınmaya yönelik olabilir. Birçok çalışma kazanç yönetimi tekniklerinin raporlanan kazançları arttırmak ve/veya işletmenin sermaye maliyetini azaltmak için tasarlandığını ortaya koymuştur (Sevin ve Shroeder, 2005: 48; Demir ve Bahadır, 2007: 9).

2.5.2.1.2. Kazancın İstikrarlı Hale Getirilmesi (Income Smoothing)

Yönetimin finansal bilgi manipülasyonu ile elde etmek istediği bir başka amaç da raporlanan kazancın istikrarlı hale getirmektir. İstikrar hareketi sayesinde gelirler başarılı yıllardan başarısız yıllara aktarılmakta ve kardaki yıllık dalgalanmalar önlenmektedir (Demir ve Bahadır, 2007: 10).

Kazancın istikrarlı hale getirilmesi işletme başarısının göstergelerindedir. Bu sebeple işletme yönetimindeki kişilerin çoğu dönemde karlılığın düzenli bir şekilde artmasını isterler ve işletme hisse senetlerinin değer kazanmasını ve kamunun gözünde yükselen bir itibara sahip olmasını isterler (Canbulut, 2008: 76). Yani işletmeler, istikrarlı bir kazancın dağıtımını sağlayarak daha az riskli bir işletme izlenimi yaratmak için, kazancın yüksek olduğu dönemlerde düşürülmesi, düşük olduğu dönemlerde ise yükseltilmesine yönelik uygulamalar şeklinde ortaya çıkmaktadır (Mulford ve Comiskey, 2002: 3).

Kazancın istikrarlı hale getirilmesi yani dönem kazancının istenen seviyede tutulması üç şekilde olabilir (Ronen ve Sadan, 1975: 133-134, Demir ve Bahadır, 2007: 11).

- **Tahakkuk yoluyla istikrarlı hale getirme:** Raporlanan kazançlardaki değişkenliği azaltmak amacıyla; yöneticiler, bazı tahakkuk zamanlarını kendi yargılarına bağlı olarak ayarlayabilirler.
- **Zamana dağıtım yoluyla istikrarlı hale getirme:** Yöneticiler raporlanan kazancı istikrarlı hale getirmek için bazı gelirleri ve/veya giderleri farklı dönemlere yayabilmektedirler. Örneğin, kur farkları aktifleştirilebilmekte ya da pasifte gösterilebilmekte ve raporlanan karları istikrarlı hale getirmek amacıyla zaman içinde kar veya zarar hesaplarına dağıtılabilmektedir.
- **Sınıflandırma yoluyla istikrarlı hale getirme:** Yöneticiler olağan kazancı istikrarlı hale getirmek amacıyla kendi yargılarını kullanarak bazı gelir

tablosu hesaplarını; örneğin olağan gelir/giderler ve olağan dışı gelir/gider gibi, yeniden sınıflandırabilmektedirler.

2.5.2.1.3. Agresif Muhasebe (Aggressive Accounting)

İşletmeler bazen muhasebe ilke ve standartlarındaki kuralları zorlayarak finansal bilgi manipülasyonu yapmaktadırlar. Muhasebe ilkelerinin agresif biçimde uygulanmasındaki amaç finansal sonuçların ve finansal yapının olduğundan farklı gösterilerek işletme performansının iyi olduğu izlenimini yaratmaktır (Demir ve Bahadır, 2007: 12).

Agresif muhasebe, kısaca yürürlükteki muhasebe standartlarına uygun ya da uygun olmayan yöntemler kullanılarak, hedeflenen bir sonuca ulaşmak üzere, örneğin tipik olarak yüksek dönem kazancı göstermek üzere, muhasebe standartlarının bilinçli ve zorlayıcı bir şekilde seçilmesi ve uygulanmasıdır (Mulford ve Comiskey, 2002: 3).

2.5.2.1.4. Büyük Temizlik Muhasebesi (Big Bath Accounting)

Bu yöntemde; bir şirketin üst yönetimi ve genel müdürü değiştiğinde, yeni yönetim gelecekte kazancın istikrarlı hale getirilmesi ya da yükseltilmesi için kullanılacak kalemleri finansal tablolardan temizlemek suretiyle, geçmiş yönetimin aslında açıkladıklarından daha kötü sonuçlar devrettiği izlenimi yaratmaya, ayrıca kendileri için sürekli bir gelir yaratma imkanı sağlamaya çalışmaktadır (Stolowy ve Breton, 2000: 43).

Bazı gelirleri ertelemek suretiyle cari dönem gelirini azaltmak ya da bazı kalemleri zarar yazmak suretiyle bilançodan çıkarmak, bir temizlik yapmak “taking a bath” olarak bilinen bir stratejidir. Bu durum, gelir artırıcı ya da gelir azaltıcı muhasebe politikaları olarak tanımlanmakta, yöneticiler tarafından, prim almak için gerekli kazanç düzeyine gerçek ekonomik işlemlere dayanarak ulaşmanın mümkün olmadığı durumlarda kazancı daha da düşürerek gelecekte daha kazançlı bir finansal tablo açıklamak için kullanılmaktadır (Bayırlı, 2006: 51).

2.5.2.2.Muhasebe İlke ve Standartlarına Aykırı Manipülasyonlar

Muhasebe ilke ve standartlarına aykırı faaliyetler de bulunarak işletme performansının ve işletmenin finansal yapısının yapay olarak değiştirilmesinin idari, hukuki veya cezai işlem gerektirecek nitelikte gerçekleşmesinin söz konusu olduğu bu yöntemler aldatıcı finansal raporlama başlığı altında incelenecektir.

2.5.2.2.1. Hileli Finansal Raporlama (Fraudulent Financial Reporting)

Birçok ülkede genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri belli bir derecede yoruma açıktır. Yasal olmak için, yorumlar standartların genel çerçevesine uygun olmakta ya da yasal sınırlar içinde kalarak standartların genel çerçevesini derinleştirmektedir. Yorumlar hatalı olabilirler ancak asla hileye dönük değildir. Hile bir kişinin yasal olmayan bir faaliyette bulunduğu ortaya çıkmaktadır.

Agresif muhasebe uygulamaları, aldatma kastıyla ya da yeterli bilgi ve deneyime sahip olunmadığı için yanıltıcı bir yolla idari, hukuki veya cezai işlem gerektirecek nitelikte gerçekleştirilirse, bu durumda hileli finansal raporlama (fraudulent financial reporting) olarak nitelendirilmektedir (Mulford ve Comiskey, 2002: 3).

Finansal tablolarda gerçeğe aykırı sunum ve açıklamalar kapsamında kullanılan diğer iki kavram muhasebe hata ve usulsüzlükleridir. Bu kapsamda muhasebe hataları; unutkanlık, dikkatsizlik, ihmal, bilgisizlik veya tecrübesizlik nedeniyle muhasebe işlemi ve kayıtlarında yapılan yanlışlıklardır. Muhasebe hataları genel olarak kanunlara, yönetmelik ve yönerge gibi yasal mevzuata, GKGM ile işletme politikalarına ve doğruluğu kabul edilen diğer ilke ve prensiplere aykırı ancak kasıt unsuru içermeyen fiil ve davranışlar olarak tanımlanabilir (Doğan, 2009: 94).

3. KAZANÇ KALİTESİNİN KAVRAMSAL ANALİZİ

Alt satır (bottom line), net kar (net income) gibi çeşitli şekillerde ifade edilen kazanç (earnings) finansal tablolarda yer alan en önemli unsurdur ve bir işletmenin değer yaratma faaliyetlerinin derecesini gösterir. Aynı zamanda sermaye piyasalarında kaynak dağılımlarını önemli ölçüde etkileyen bir göstergedir. Bir işletmenin hisse senetlerinin değeri teorik olarak, gelecekte sağlayacağı kazançlarının bugünkü değeridir. Bu bağlamda işletme kazancının yıllar itibariyle artması, o işletmenin değerinde bir yükselişin göstergesi iken, yıllar itibariyle kazançların azalması ise, işletme değerinde bir düşüşü işaret eder. Elde edilen kazancın işletme için bu kadar çok önemli olmasına bağlı olarak, işletme yönetiminin de bu kazancın nasıl raporlanacağı ile ilgili olması kaçınılmazdır (Ayarlıoğlu, 2007: 42).

Kazanç kalitesi finansal raporlama sisteminin önemli bir unsurudur. Bu bağlamda; finansal raporlama ve muhasebe standartlarında, denetimde ve kurumsal yönetimde yapılan son yasal değişiklikler finansal raporlama şeffaflığının artırılmasını teşvik etmektedir. Kalite, sermaye piyasası verimliliğini arttırmak için önemlidir bu yüzden yatırımcılar ve diğer finansal rapor kullanıcıları yüksek kalitede finansal muhasebe bilgisi ile ilgilenmelidirler (Ewert ve Wagenhofer, 2011: 2). Profesyonel yatırımcılar, raporlanmış kazanç rakamlarının, çeşitli muhasebe uygulamaları arasından yöneticilerin belirli bir amaca yönelik maksatlı olarak tercih ettiği seçeneklerin bir ürünü olduğunu bilirler. Bu kapsamda gerçek kazanç gücünü değerlendirmek için, yatırımcıların kazanç kalitesine karar vermeleri gerekmektedir (Bernstein ve Siegel, 1979: 13). Kazanç kalitesi, işletmelerin finansal performanslarını değerlendiren fakat yatırımcılar, para sahipleri ve diğer finansal rapor kullanıcıları tarafından göz ardı edilen önemli bir kavramdır (Bellovary, Giacomino ve Akers, 2005: 72).

Kazanç kalitesi göreceli bir kavramdır. Aynı sektördeki işletmeler arasında beyan edilen kazanç kalitesini gösteren kesin bir rakamın belirlenmesi mümkün olmamaktadır. Bu nedenle kazanç kalitesi belirlenirken, kazanç olarak ele alınan net karın belirlenmesinde muhasebe politikalarının seçimi temel çıkış noktasıdır. Kazanç kalitesi kavramı net karın yüksek veya düşük olmasından ziyade beyan edilen karın oluşmasına etki eden muhasebe seçimlerinin etkilerinin belirlenmesidir (Kurt, 2003: 1).

Kazanç kalitesi birçok araştırmacı tarafından içerik yönünden incelenmiştir. Yapılan incelemeler sonucunda kazanç kalitesinin;

- Bir şirketin bildirilen kazançlarını karşılaştırmada gerekli bir araç olduğu ve gerçek kazanç gücünün değerlendirilmesi için bilinmesi gereken bir miktar olduğu (Bernstein ve Siegel, 1979: 72-74),
- Kazanç kalitesinin anahtar ölçütünün net gelirin nakit akışlarından sapması olduğu (Richardson, 2003: 49),
- Gözlemlenemez bir kavram olduğu ve bu sebeple fark yaratan artışlar ve kazanç tepkisi katsayısı gibi çeşitli alternatiflerin kazanç kalitesini ölçmek üzere literatürde kullanıldığı (Balsam vd., 2003: 74) ortaya çıkmıştır.

3.1. Kazanç Kalitesinin Tanımı ve Kapsamı

Kazanç kalitesi çok boyutlu bir kavramdır. 2000’li yılların başındaki muhasebe skandallarından sonra kazanç kalitesi ile ilgili literatür hızla büyümüşür ve kavram yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. Ancak kazanç kalitesinin tespitinde genel kabul görmüş bir ölçüm yöntemi olmadığı gibi kavramın tanımlanmasında da fikir birliği bulunmamaktadır (Schipper ve Vincent, 2003: 97).

Kazanç kalitesi en genel tanımıyla, gelecekteki kazançları tahmin etmede raporlanan kazançların faydası ve işletmenin doğru kazançlarını yansıtmada raporlanan kazançların kabiliyeti şeklinde tanımlanır. FASB kazanç kalitesini, yatırımcıların cari döneme ait olan kazançları etkili bir şekilde kullanarak gelecek dönem kazançlarının tahminlemedeki yararlılık olarak tanımlamıştır (SFAS No.132, par.26, FASB,1998). FASB’in kavramsal ifadesine göre, kullanıcının, ilgilendiği konularda doğru tahmin yapma yeteneğini arttırmak üzere, karın

bileşenleri ve net kara ait bölümlerini de içeren tüm finansal raporlama araçları için, kazancın tahmin edilebilmesi özelliği göz önünde tutulması gereken en önemli unsurlardan biridir. Bu açıdan bakıldığında tahmin etme gücü karar verme kullanışlılığı ile bağlantılıdır ve bu yüzden kullanıcının özellikle tahmin sürecine ve hedefine duyarlılık gösterir (Schipper ve Vincent, 2003: 97).

Bellovary ve diğerlerine (2005) göre, kazanç kalitesi; şirketin doğru kazançlarını yansıtan ve gelecek kazançlarını tahmin etmesine olanak sağlayan raporlanan kazançların gücüdür. McKee (2005) gelecek dönemlere ait kazançları tahmin etmede mevcut döneme ait kazançların kullanışlı olduğunu belirtmektedir. Bu çerçevede “Kazanç kalitesi” kavramını basitçe, mevcut döneme ait kazançların, gelecek dönemlere ait olacak kazançların tahminini ne kadar iyi yaptığını gösterir şeklinde tanımlamıştır (Yel, 2012: 121).

Bernstein ve Siegel (1979)’ e göre kazanç kalitesi, yeterli imkânın varlıklar ile mevcut ve gelecek kazanç gücünün korunmasına ve geliştirilmesine sağlanmasıyla ne derece ilgili olduğudur. Kazanç kalitesi aynı zamanda istikrar, var oluş ve raporlanan kazançlardaki değişken eksikliği anlamına gelir (Bellovary vd., 2005: 32).

Penman ve Zhang (2002) gelir tablosunda olağanüstü kalemlerden önce yer almış olan kazancın, gelecek dönemlere ait olan kazancın tahmini için iyi bir gösterge olması durumunda, iyi kalitede olduğunu ifade etmişlerdir. Yani, yüksek kaliteli kazançları, finansal analizlerde belirtildiği gibi “sürdürülebilir kazanç” olarak belirtmektedirler. Aynı zamanda bir muhasebe uygulaması sürdürülemez (unsustainable) kazançlar ortaya çıkarıyorsa, sözkonusu sürdürülemez kazançları da düşük kaliteli kazanç olarak belirtmektedirler (Yel, 2009: 18).

Schipper ve Vincent (2003) yüksek kaliteli kazancı sürdürülebilir ya da süreklilik gösteren kazanç olarak tanımlamışlardır. Genellikle kazanç, sürdürülebilir ise yüksek kaliteli olduğu düşünülür.

Carnes, Jones, Biggart ve Barker (2003) kazancın kaliteli olabilmesi için tahmin etme özelliğine ve istikrara sahip olması gerektiğini belirtmişlerdir. İstikrarlı bir kazanç akışı gelecek dönem kazancını ve hisse senedi getirisini tahmin edilmesine olanak sağlamaktadır (Yel, 2012: 122). Lev (1989), kazancın rolünü,

yatırımcıya hisse senetlerinden ne kadar geri alacağı bilgisini vermek olarak tanımlamıştır. Yani, geleceği tahmin etmede daha güçlü olan kazanç daha kalitelidir.

Comiskey ve Mulford eğer aynı dönemde olan nakit akışları tahakkuk eden kazanç ya da gelirlerden (zarar ya da kayıplardan) büyük (düşük) ise yüksek kaliteli kazanç olarak ve ilişkili nakit akışları kazanç ya da gelirlerden (zarar ya da kayıplardan) daha düşük (yüksek) ise düşük kaliteli kazanç olarak tanımlamaktadırlar. Bu bakış açısına göre, kazanılmamış gelirleri ve ertelenmiş giderleri olan bir işletmenin kazancının yüksek kalitede ve tahakkuk etmiş geliri ile önceden ödenmiş harcamaları olan bir işletmenin kazancının ise düşük kalitede olduğu söylenebilir (McNichols, 2002: 61). Schipper ve Vincent (2003) kazanç kalitesinin faaliyetlerden elde edilen nakdin kazanca oranı, nakde olan yakınlığın yüksek kalitede kazanç olduğunu belirtmektedir. Barragato ve Markelevich'e göre (2003) kazancın nakite olan yakınlığı arttıkça kazanç kalitesi artacak ve gelecek dönem faaliyet nakit akışını tahmin edebilen bir kazanç akışı özelliğiyle "yüksek kaliteli" bir nitelik sunacaktır.

Dechow ve Schrand (2004)'a göre kazancın cari performansı yansıtması, kazanç verilerinin gelecekteki performansını tahmin etmede yararlı olması ve doğru olarak firmanın içsel değerini yıllık olarak gösteriyor olması gereklidir. Bu bağlamda kazanç yönetiminin kazanç kalitesini düşüreceğini belirtmektedirler. Beaver (2000)'e göre kazanç yönetimi, kazanç kalitesini geliştirebilir veya azaltabilir. Lo (2008) fazlasıyla yönetilmiş kazançların düşük kazanç kalitesine sahip olduğu görüşünü benimsemektedir. Ancak, kazançların yönetilmemiş olması yüksek kazanç kalitesinin garantisi değildir. Çünkü kazanç kalitesini etkileyen başka faktörler de bulunmaktadır. Lo (2008) çalışmasında; standartları kendi lehine göre kullanan muhasebecilerin düşük kalitede finansal raporlama sunacaklarını belirtmektedir. Ancak diğer faktörler veri olarak sabit kabul edildiğinde, kazanç yönetimiyle kazanç kalitesi arasında yakın bir ilişki görülebileceğini de belirtmiştir (Yel, 2012: 122).

Yukarıdaki tanımlardan da anlaşılacağı üzere, kazanç kalitesinin profesyonel literatürde nasıl tanımlanacağına dair bir fikir birliği yoktur. Kazanç kalitesi üzerine yapılmış birçok araştırmada, herhangi bir değerlendirmeden önce, yazarlar kendi ölçme araçları ile uyumlu olan bir kazanç kalitesi tanımı yapmaktadırlar. Bu tanımlar doğal olarak, kazancın bazı özelliklerine dayandırılarak yapılmaktadır (Yel, 2012:

120). Akademisyenlere benzer olarak, uygulayıcılar da kazanç kalitesini, kazanç sürdürülebilirliğiyle aynı olarak düşünmüşlerdir (Melumad ve Nissim; 2008: 92). Melumad ve Nissim (2008)' e göre kazanç kalitesinin tanımlanmasında bazı kavramlar önem taşımaktadır. Farklı araştırmacılarca da kullanılan bu kavramlar kısaca aşağıdaki gibi özetlenebilir.

- **Muhafazakarlık (Conservatism):** Muhafazakar olarak belirlenmiş kazançların kalitesi yüksektir çünkü gelecekteki gelişmeler ışığında fazla gösterilme ihtimalleri düşüktür.
- **Ekonomik Kazançlar (Economic Earnings):** Kazançlar, kazanç aktivitelerine bağlı olarak net varlık değerlerindeki değişimi doğru bir şekilde yansıttıkları zaman yüksek kalitededir.
- **Sürdürülebilirlik (Sustainability):** Kazançlar, tekrar edilmesi beklendiğinde, yani, kazancın mevcut seviyesi gelecek yıllardaki kazancın beklenen düzeyi için iyi bir vekil olduğunda yüksek kalitededir.
- **Sabitlik (Stability):** Yüksek kalitedeki kazançlar zaman içinde düşük değişkenlik göstermektedir.
- **Tahmin Edilebilirlik (Predictability):** Yüksek kalitedeki kazançlar tahmin edilebilirdir.
- **Nakit Akışlarıyla İlişkisi (Relation to cash flows):** Yüksek kalitedeki kazançlar küçük artışları veya geçmiş, mevcut ve gelecek nakit akışlarıyla ilgili artışları içermektedir.

Kazanç bir işletmenin finansal durumunun en önemli göstergelerinden biridir. Kazanç miktarları, yöneticilerin ve muhasebecilerin genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri arasından yaptığı tercihlerden ve yöneticilerin iş tercihlerinden etkilenir. Kazanç miktarları mevcut ekonomik gerçeği yansıtsa da gelecek kazanç gücünün iyi bir belirleyicisi olmadığından yönetim bazen bildirilen kazanç miktarını kalitece düşürecek kararlar verir. Kazanç miktarları bütünlüğe sahip olmalıdır ve şirketin bildirilen gelirini artırmak için tasarlanan manipülasyonların bir sonucu olmamalıdır. Kazanç miktarları aynı zamanda güvenilir olmalıdır, bu da firmanın kazanç gücünün iyi bir belirleyicisi olmak şeklindedir. Kalite nosyonu, kazanç değerlendirmesi

kapsamında karşılaştırılabilirlik, bütünlük, güvenilirlik ve tahmin edilebilirlikten biridir (Bernstein ve Siegel, 1979: 73).

3.2. Kazanç Kalitesini Etkileyen Faktörler ve Kazanç Kalitesinin Temel Göstergeleri

Finansal bilgi kullanıcılarının ihtiyaçlarına göre finansal raporlama kalitesi bir bütün olarak finansal rapor setinin kalitesi ya da sadece kazanç kalitesi olarak ele alınabilmektedir. Yöneticiler ve yatırımcılar açısından işletmenin performansının değerlendirilmesi konusunda birincil bilgi kaynağı işletmenin kazancıdır. Aynı zamanda, finansal analistler de sunulan kazanç rakamını temel gösterge olarak kabul etmektedirler (Ertan, 2011: 22). Bu bağlamda, Dechow ve Schrand (2004) kazanç rakamının işletmenin değerinin düzgün şekilde dönemselleştirebildiği ölçüde kaliteli sayılacağını savunmaktadırlar. Diğer bir ifadeyle, raporlanan kazanç rakamı mevcut performansı doğru yansıttığı, gelecekteki performansın tahmin edilmesinde yardımcı olduğu ve işletme değerinin belirlenmesine temel alınabildiği ölçüde kalitelidir .

3.2.1. Kazanç Kalitesinin Temel Göstergeleri

Gerek finansal raporların gerekse kazancın kalitesi açısından finansal raporlama kalitesinin odağında ilişkili tarafların bilgilendirilmesi konusunun olduğu anlaşılmaktadır. Bu bağlamda, işletmelerin finansal raporlarının kalitesinin belirlenmesi finansal piyasalar açısından da işletmeler için olduğu kadar önem arz etmektedir. Bu nedenle, finansal raporların ve/veya kazancın kalitesi üzerine geniş bir literatür oluşmuştur. Araştırmacılar tarafından finansal raporlama kalitesi “kazanç yönetimi derecesi”, “ihtiyatlılık derecesi” ve “tahakkuk kalitesi” gibi olgular ışığında değerlendirilmektedir (Choi ve Pae, 2011: 409). Öte yandan, kazanç kalitesine ilişkin Francis vd. (2006) 7 adet gösterge belirlemektedir. Bu göstergeler muhasebe temelli ve piyasa temelli göstergeler olarak iki sınıfta ele alınmaktadır. Muhasebe temelli göstergeler “tahakkuk kalitesi”, “süreçgenlik”, “tahmin edilebilirlik” ve “değişkenlik” olmakla birlikte muhasebe raporlarından elde edilen verilere dayanmaktadırlar. Piyasa temelli göstergeler ise “değere ilişkinlik”, “zamanında sunum” ve “ihtiyatlılık” olarak belirlenmektedir. Bu göstergeler hem muhasebe raporlarından

hem de piyasa verilerinden elde edilen bilgilere dayanmaktadırlar (Durak ve Gürel, 2014: 96).

Yel (2009), kazanç kalitesi ile ilgili literatür de yapılan tanımlamalardan yola çıkarak kazanç kalitesinin göstergelerini 7 başlık altında toplamıştır.

1. Süreklilik
2. Tahmin edilebilirlik
3. Değişkenlik ya da İstikrarlılık
4. İlgililik
5. Güvenilirlik
6. Tahakkuk Kalitesi
7. Kazanç Yönetimi

Aşağıda bu göstergeler başlıklar halinde incelenecektir.

3.2.1.1. Süreklilik

Kazancın süreklilik özelliğine sahip olması istenen bir durumdur. Kazancın süreğen olması durumunda, açıklanan kazanç tutarının izleyen dönemlerde de mevcut olacağı ve geleceğe yönelik bilgiler sunabileceği düşünüldüğünde sürekliliğin artmasıyla kazancın kalitesinin de arttığının kabul edilmesi mümkündür (Durak ve Gürel, 2014b: 96).

Schipper ve Vincent (2003) literatürde çoğu zaman “süreklilik” (persistence) gösteren kazançlar ile “sürdürülebilir” (sustainable) kazançların birbirinin yerine eşdeğer olarak kullanıldığını belirtmektedirler. Schipper ve Vincent yüksek kaliteli kazançları sürdürülebilir ya da süreklilik gösteren kazanç olarak tanımlamışlardır. Williams (2005)’a göre genellikle kazançlar sürdürülebilir ise yüksek kaliteli olduğu düşünülür. Örneğin, firmanın mallarına bağlı müşteriler veya marka tanınmışlığından doğan kazançlar yüksek kalitelidir. Diğer taraftan bir binanın satışından ya da bir davanın olumlu sonuçlanmasından elde edilen kazançlar tipik olarak tekrar etmez (bir defalıktır), yani sürdürülemez (Yel, 2009: 15).

Başka bir ifade ile, dönem içerisindeki kazançlar mevcut performansı doğru yansıtırsa ve eğer mevcut dönem performansı gelecek dönemlerde de sürüyorsa, bu durumda kazanç kalitesi tanımına göre kazancın sürekliliğinin yüksek olduğunu

söyleyebiliriz. Fakat süreklilik tek başına kazanç kalitesi için belirleyici değildir; kazanç akışı firmanın içsel değerini de yansıtmalıdır (Dechow ve Schrand, 2004, 6; Yel, 2009: 23).

3.2.1.2. Tahmin Edilebilirlik

FASB kazanç kalitesini, yatırımcıların cari döneme ait olan kazançları etkili bir şekilde kullanarak gelecek dönem kazançlarını tahminlemesindeki yararlılık olarak tanımlamıştır (SFAS No.132, par.26, FASB,1998). FASB'ın kavramsal ifadesine göre, kullanıcının, ilgilendiği konularda doğru tahmin yapma yeteneğini arttırmak üzere, kazanç bileşenleri ve net kazançta ait bölümlerini de içeren tüm finansal raporlama araçları için, kazancın tahmin edilebilmesi özelliği göz önünde tutulması gereken en önemli unsurlardan biridir (Yel, 2009: 23).

Bu özellik kısaca; geçmiş dönemlerde raporlanan kazanç performansının geleceğe yönelik kazancın tahmin edilmesinde kullanılabilir olması şeklinde ifade edilebilmektedir. Tahmin edilebilirlik bilginin ihtiyaca uygunluk niteliğine sahip olmasının ön koşullarından olduğu için kazanç kalitesi ile doğru orantılı olduğunun savunulması mümkündür (Durak ve Gürel, 2014b: 96).

Giner ve Reverte (1999), Christian ve Jones (2004) bu tahmin edilebilirlik özelliğini kazanç kalitesi ile ilişkilendirmektedirler. Christian ve Jones (2004) kazancın akışına yapılacak herhangi bir etki veya değişiklik, kazanç kalitesini bozacağı için, gelecek dönemlere ait olan kazançların tahmin edilmesini zorlaştıracaktır. Lev (1989), kazancın rolünün, yatırımcıya hisse senetlerinden ne kadar geri alacağı bilgisini vermek olduğunu söylemiştir. Yani, geleceği tahmin etmede daha güçlü olan kazanç daha kalitelidir (Yel, 2009: 31).

3.2.1.3. İstikrarlılık (Değişkenliğin Göreceli Yokluğu)

İstikrarlılık (değişkenliğin göreceli yokluğu) bazen yüksek kalitedeki kazanç ile olan ilişkisinden dolayı kazanç kalitesini değerlendirmek için kullanılan bir yaklaşım ve bazen de gelirin istikrarlı olduğunu kanıtlamak için yapılan bir testtir. Çünkü iş modeli ve açıklanan ekonomik çevrenin oynak olmasına rağmen raporlanan kazancın istikrarlı olması yönetimin istikrarlaştırma uygulamalarına işaret eder. İstikrarsız dalgalanmalar yerine sabit gelir ve kazanç artışı sağlamak için yapılan bir

çaba olan kazancın istikrarlı hale getirilmesi, kazanç yönetiminin potansiyel bir bileşenidir. Genellikle, tahakkuk muhasebesi kazancın istikrarlı hale getirilmesini destekler (Giroux, 2004, 5). Kazancın istikrarlı hale getirilmesi; istikrarlı bir eğilim gösterdiğini ve şirketin kârlılığına ilişkin riskin az olduğu izlenimi yaratmak amacıyla, kazancın çeşitli muhasebe uygulamaları ve faaliyetlere ilişkin kararlarla değiştirilmesidir. Bao ve Bao (2004)' e göre kazancın istikrarı için birçok gösterge bulunmaktadır ancak bu göstergelerin temel amacı kazançların değişkenliğini, satışların değişkenliği ile karşılaştırmaktır. İstikrarlı bir kazanç için, kazançların değişkenliğinin satışların değişkenliğinden daha düşük olması gerekmektedir (Yel, 2009: 28).

3.2.1.4. Güvenilirlik ve İlgilik

Hem ilgililik hem de güvenilirlik yüksek kazanç kalitesi için gereklidir. Fakat bu iki faktörün göreceli olarak üstünlüğünü ifade etmek de zordur. Güvenilir bir rakam kanıtlanabilir ve hatalardan büyük ölçüde arınmış olmalıdır. Güvenilir bir rakam çok az yargı ve tahmin içerir. İlgili bir rakam, o ana özeldir ve değerlendirme için bir tahmin değeri taşır. Yani, teoride değerlendirme için ilgili olan bir rakam, eğer güvenilir değilse kullanışlı olmayacaktır. Eğer bir işletmenin kazancı hem daha güvenilir hem de daha ilgili ise diğer işletmelere nazaran kazancının daha kaliteli olduğu söylenebilir (Dechow ve Schrand, 2004, 6). Aslını temsil etme ve doğrulanabilirliğin ayrı bir ölçütü olmamasına rağmen, Dechow ve Dichev (2002)'i de içine alan birçok araştırma kazanç güvenilirliği veya kalitesinin ters bir ölçütü olarak, örneğin anormal tahakkukları, aşırı tahakkukları veya tahakkuk tahmin hatalarını kullanmışlardır (Yel, 2009: 31).

3.2.1.5. Tahakkuk Kalitesi

Kazanç rakamını oluşturan, nakit akışları ve tahakkuklar olmak üzere iki bileşen bulunmaktadır. Nakit akışları, hali hazırda kesinleşmiş rakamlar oldukları için, tahakkukların kalitesinin belirlenmesi aynı zamanda kazanç rakamlarının da kalitesinin belirlenmesi anlamına gelmektedir. Tahakkuklar ise nakit akışlarına dönüştükleri ölçüde kaliteli sayılmaktadırlar (Dechow ve Dichev, 2002: 38; Francis vd., 2006: 270).

Barragato ve Markelevich'e göre (2003) kazancın nakite olan yakınlığı arttıkça kazanç kalitesi artacak ve gelecek dönem faaliyet nakit akışını tahmin edebilen bir kazanç akışı özelliğiyle "yüksek kaliteli" bir nitelik sunacaktır. Francis vd. (2004) tahakkuk kalitesini, nakit akışına yaklaşan kazançların daha çok istenen kazançlar olduğu şeklinde açıklamaktadırlar (Yel, 2009: 32).

3.2.1.6. Kazanç Yönetimi

Schipper (1989)'a göre kazanç yönetimi, dışarıya yapılan finansal raporlama sistemine, özel bir kazanç sağlama amacıyla, bilinçli bir şekilde müdahale etmektir. Kazanç yönetiminin kazancın kalitesini düşürdüğü söylenebilir. Bu bağlamda, bazı araştırmacılar kazancın kalitesine kazanç yönetimi perspektifinden yaklaşmışlardır. Eğer kazanç yönetimi yapıldığına dair bir ipucu yoksa kazanç kalitesinin daha yüksek olduğunu varsaymışlardır. Bu perspektiften bakıldığında, kazançların yöneticiler tarafından manipüle edilip edilmediği araştırılırken tahakkuklar da incelenmektedir (Yel, 2009: 33).

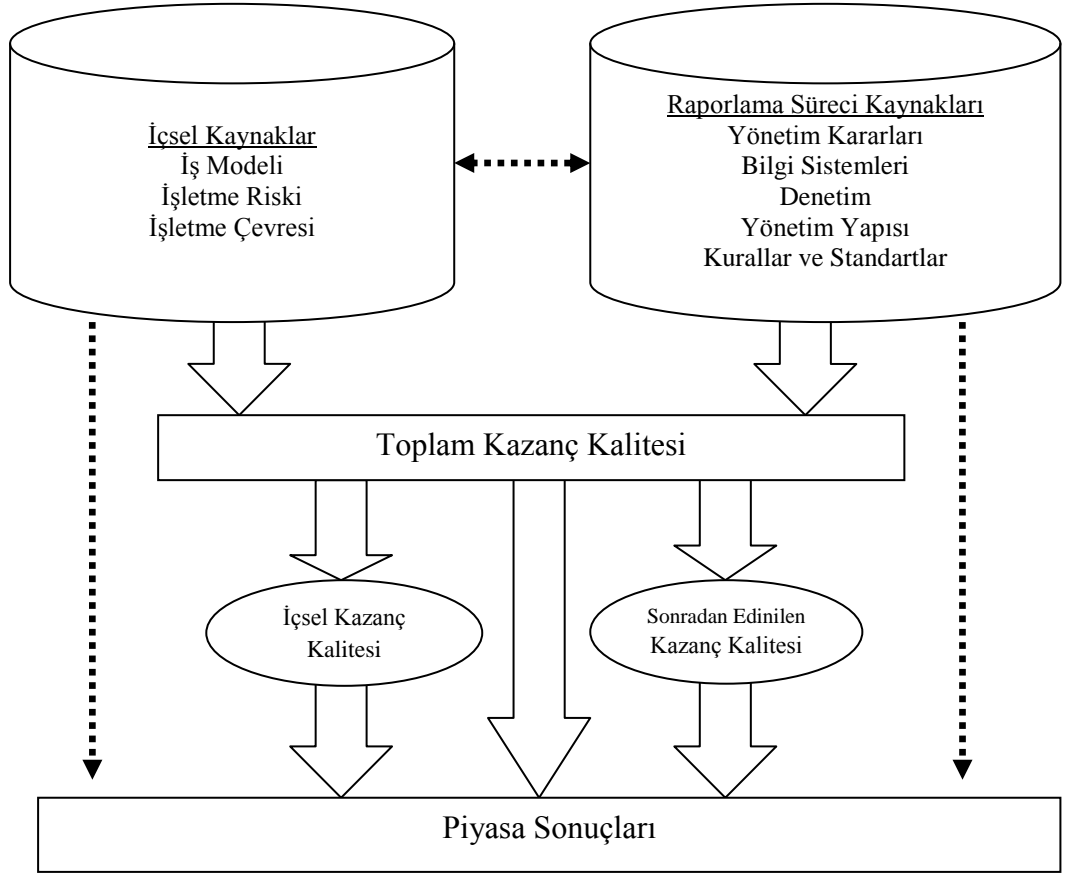
Literatür de genelde kazanç kalitesini ölçmeye çalışırken, kazancı; nakit akışı ve toplam tahakkuklara ayırarak incelemişlerdir. Toplam tahakkuklar firmaların kazanç tutarı ile nakit akış tutarı arasındaki fark olarak tanımlanabilir. Toplam tahakkukların yapısı incelendiğinde isteğe bağlı ve isteğe bağlı olmayan iki unsurdan oluştuğu görülmektedir. İsteğe bağlı tahakkuklar muhasebeleştirme işlemlerinde yöneticilerin takdir haklarını kullanmaları sonucunda oluşmaktadır. Bundan dolayı literatürde tahakkukların güvenilirliği tartışılmakta ve tahakkukların güvenilirliğinin düşük olmasından dolayı kazanç kalitesini düşürdüğü kabul edilmektedir. Nakit akışlarının ise tahakkuklara göre yüksek güvenilirliğe sahip olduğu ve kazanç kalitesini yükselteceği kabul edilmektedir (Yel, 2009: 3).

Görüldüğü üzere yapılan çalışmalardan, kazanç kalitesinin sağlanması açısından genel olarak sisteme etki eden işletme içi faktörler kadar işletme üstü faktörlerin de etkili olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bu bağlam da kazanç kalitesini etkileyen faktörlerin de incelenmesi yararlı olacaktır.

3.2.2. Kazanç Kalitesini Etkileyen Faktörler

Kazancın kalitesinin sağlandığını kabul edebilmemiz için; işletmenin faaliyet sonuçları, bilhassa beklenen nakit akışları hakkında yatırımcılara ve diğer bilgi kullanıcılarına sunulan bilginin istenen özelliklere sahip olması gerekir (Chen vd. 2010: 6; Nkundabanyanga vd., 2013: 67). Cohen (2003), daha az kazanç yönetimi uygulanan, kayıpların daha zamanlı bir şekilde sunulduğu ve işletmenin değerini daha iyi yansıtan muhasebe rakamlarını daha kaliteli olarak nitelendirmektedir (Ertan, 2011: 11). Başka bir deyişle; finansal raporları kaliteli olan işletmelerin dolayısıyla kazançları da kaliteli olmaktadır. Finansal raporların kaliteli olarak nitelendirilebilmeleri için gereken özellikleri benzer olmasına rağmen sunulan finansal bilgilerin kalitesi birbirinden oldukça farklı olabilmektedir. Bu farklılığı açıklamak üzere literatürde oldukça çok sayıda çalışma yapılmıştır. Söz konusu bu çalışmalarda araştırmacılar çok sayıda faktör belirlemekte ve bu faktörleri muhasebe uygulamaları ile ilgili (finansal raporlama süreci ile ortaya çıkanlar), ülkeye özgü ve işletmeye özgü faktörler olarak sınıflandırmaktadırlar (Gürel ve Durak, 2014: 48).

Francis, Olsson ve Schipper (2008) kazanç kalitesinin belirleyicilerini işletmenin sahip olduğu işletme kültürü ile ilgili olanlar (içsel) ve finansal raporlama süreci ile ortaya çıkanlar (sonradan edinilen) olmak üzere iki kategori de incelemişlerdir. Şekil 5 de görüldüğü gibi kazanç kalitesini belirleyici kaynakların her ikisi de doğrudan piyasa sonuçlarını etkilemeye yöneliktir. Diğer bir ifadeyle kazanç kalitesi ile ilgili faaliyet değildir. Doğrudan kazanç kalitesi belirleyicilerinin ve raporlama süreci ile kazanç kalitesi belirleyicilerinin piyasa sonuçlarına doğrudan etkisi Şekil 5'de kesikli çizgiler ile gösterilmiştir.



Şekil 6. Kazanç Kalitesi Bileşenlerinin Piyasa Sonuçları ile İlişkisi

Kaynak: Jennifer Francis; Per Olsson and Katherine Schipper. (2008). *Earnings Quality*. Hanover: Now Publishers Inc., s. 18.

Kazanç kalitesinin içsel belirleyicileri, başka bir deyişle işletme kültürü ile ilgili olanlar; (1) işletmenin çevresi, (2) operasyonel risk ve (3) iş modellerinin özelliklerini kapsarken, finansal raporlama süreci ile ilgili olan kazanç kalitesi belirleyicileri; (1) kararlar ve tahminler dahil olmak üzere yönetimin finansal raporlama uygulama kararlarını, (2) finansal raporlama sürecine destek olmak üzere kullanılan bilgi sistemlerinin kalitesini, (3) iç ve dış denetim dahil olmak üzere faaliyetlerin izlenmesini, (4) yönetim kurulları tarafından alınan faaliyet kararları, tazminat sözleşmeleri ve sahiplik yapısı dahil olmak üzere yönetim faaliyetlerini, (5) menkul kıymetler yasaları ve bu yasaların uygulanması kapsamı ve niteliği de dahil olmak üzere düzenleyici işlemleri, (6) genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri, IFRS, IAS gibi raporlama standartlarını içermektedir (Francis, Olsson ve Schipper, 2008: 18).

Bu çalışmada, kazanç kalitesini etkileyen faktörler; işletmeye özgü faktörler (iç faktörler) başka bir deyişle müdahale edebileceği faktörler ve ülkeye özgü faktörler (dış faktörler) yani işletmenin müdahale edemeyeceği sistematik faktörler olarak iki grupta incelenecektir.

3.2.2.1. Kazanç Kalitesini Etkileyen İşletmeye Özgü Faktörler (İç Faktörler)

İşletmelerin kazanç kalitesi üzerinde etkisi bulunan büyüklükleri, sermaye yapıları, ortaklık yapıları, aile işletmesi olup olmadıkları, kurumsal yönetime verdikleri önem, zarar açıklama sıklığı, yönetim yapıları, tabi oldukları denetim şirketi, yabancı ortaklı olma durumları, kullanılan muhasebe bilgi sisteminin kalitesi gibi özellikleri işletmeye özgü faktörler olarak sınıflandırılmaktadır.

3.2.2.1.1. İşletme Büyüklüğü

Yatırım dünyasının katılımcıları ve basının ilgisi nedeniyle, büyük işletmelerin etik uygulamalara daha çok önem vermeleri beklenmektedir. Ayrıca, büyük işletmeler daha fazla kullanıcı çeşidine bilgi sunmakta ve bu nedenle, finansal tablolarında daha kapsamlı bilgi sunulması yönünde taleplerle karşılaşmaktadırlar. Diğer bir ifadeyle, büyük firmaların temsil maliyetlerini azaltmak ve ihtiyaç duydukları sermayeyi elde edebilmek için daha fazla ve kaliteli finansal açıklamalarda bulunmaları beklenmektedir. Küçük işletmelerde ise yoğunlaşmış (konsantre) ortaklık daha fazla görülmekte, bu durumlarda ortaklar işletme ile ilgili bilgileri doğrudan elde edebildikleri için finansal raporlamaya olan ilgi azalmaktadır.

Diğer taraftan, politik maliyet hipotezine göre, firma büyüdükçe ve karlılığı arttıkça, işletme ile ilgili olarak yapılan hükümet incelemeleri de artmaktadır. Bu nedenle, büyük firmalar, kazançlarını düşük gösterme eğilimi göstermekte ve kazanç kalitesini düşürmektedirler (Gürel ve Durak, 2014: 49).

3.2.2.1.2. Sermaye Yapısı

Sermaye yapısı ile kazanç kalitesi arasındaki ilişkinin yönü konusunda literatürde kesin bir görüş birliği bulunmamaktadır. Bazı araştırmacılara göre, borç oranı yüksek olan işletmeler finansal durumlarını olduğundan daha iyi göstermek

isteyecekleri için finansal kaldıraç derecesi ile etik kurallara uyum, ve dolayısıyla kazanç kalitesi arasında ters yönde ilişki beklenmektedir. Tersini savunan araştırmacılar ise yüksek oranda borçlanılması durumunda işletmelerin alacaklıları tarafından daha yakından inceleneceklerini ve bu nedenle, işletmelerin kazanç kalitelerini artırmaları doğrultusunda zorlamalarla karşılaşacaklarını savunmaktadır. Diğer bir ifadeyle, finansal kaldıraçın yüksek derecede kullanılması ile kazanç kalitesinin yükseleceği düşünülmektedir.

3.2.2.1.3. Ortaklık Yapısı

Sahiplik yapısı yoğunlaşmış olan işletmelerde büyük paylara sahip az sayıda hissedar bulunmaktadır. Bu noktadan yola çıkarak, ortaklık yapısı ile kazanç kalitesi arasındaki ilişkiyi açıklayan birbirine ters iki bakış açısı bulunmaktadır. Hizalama hipotezine (alignment hypothesis) göre hisselerin çok yayılmadan belirli birinin ya da birilerinin elinde olması, işletme sahipleri ile yöneticiler arasındaki çıkar çatışmalarının azaltılması açısından yararlıdır (Jensen ve Meckling, 1976: 309). Yoğunlaşmış ortaklık yapısı, hisse senedi piyasasındaki dalgalanmalara verilen önemi ve piyasa katılımcılarının, analistlerin işletmeler ile ilgili yapmış oldukları tahminlere ulaşılması yönündeki beklentilerini azaltmaktadır (Chen vd., 2010: 224). Bu nedenle, yoğunlaşmış ortaklık yapısının, yöneticilerin ekonomik gerçekleri yansıtmayan rakamlar raporlama yönündeki motivasyonunu azaltarak kazanç kalitesini artırması beklenmektedir.

Alternatif bakış açısı olarak “sağlamlaştırma hipotezi” (entrenchment hypothesis) yoğunlaşmış ortaklık yapısının kazanç kalitesini düşüreceğini belirtmektedir. Teoriyi savunanlar bu tür ortaklık yapısı altında, büyük ortakların azınlık pay sahiplerinin haklarını da kendi çıkarları doğrultusunda kullanabilmek için finansal raporlarda yönlendirilmiş bilgiler sunabileceklerini, söz konusu işletmelerde yüksek kalitede finansal raporlama yapmak gibi bir motivasyon olmadığını, aksine bu işletmelerin bilgilerin işletme içinde saklanması tercih edilebileceklerini savunmaktadır. Ayrıca, yoğunlaşmış ortaklık yapısı altında hissedarlar yönetimde aktif oldukları için ihtiyaç duydukları bilgilere doğrudan ulaşabilmektedirler. Bu durum sonucunda finansal raporlara olan talep ve finansal raporlama kalitesine olan ihtiyaç da düşük olmaktadır. Fan ve Wong (2002) ve Leuz (2006) çalışmalarında

hisselerinin büyük kısmı bir kişinin elinde bulunan işletmelerin muhasebe rakamlarının daha az anlam içerdiğini, bu tür işletmelerde kazanç yönetimi uygulanmasına eğilimin daha yüksek olacağını belirtmektedirler.

Ortaklık yapısı ile yakından ilişkili bir diğer konu da işletmenin aile işletmesi olup olmadığıdır. Ortaklık yapısı konusunda olduğu gibi işletmelerin aile işletmesi kimliğinin kazanç kalitesi üzerindeki etkisi ile ilgili de bir görüş birliği bulunmamaktadır. Bir görüşe göre, aile işletmelerinde hisselerin tamamı ya da çok büyük bir çoğunluğu tek bir ailenin elinde tutulmakta ve büyük hissedarların azınlık paylarının sahiplerinin haklarını da kendi çıkarlarına kullanmak için özel bilgileri aile içerisinde saklamaya çalışmaları olasılığı bulunmaktadır. Bununla birlikte, aile işletmeleri yönetim kurullarına genellikle aile üyelerini atadıkları için bu işletmelerdeki denetim faaliyetleri finansal piyasalar tarafından düşük ve yetersiz olarak algılanmaktadır. Sonuç olarak, finansal raporlama kalitesinde ve dolayısıyla kazanç kalitesinde düşüş olmaktadır. Bu nedenle, hisseleri borsada işlem gören aile işletmelerinin daha düşük kalitede kazanç raporlaması beklenmektedir (Gürel ve Durak, 2014: 50-51).

3.2.2.1.4. Kurumsal Yönetime Verilen Önem

Araştırmacılar kazanç kalitesinin kurumsal yönetimin kalitesiyle de ilişkili olduğunu belirtmektedirler. Ortaya konan genel görüş kurumsal yönetimin finansal durumun ve performansın daha zamanlı ve daha doğru şekilde açıklanmalarını sağlayarak kazanç kalitesini artırdığı yönündedir. Byard vd. (2006) çalışmalarında kurumsal yönetimin kalitesinin artmasının işletmelerin gelecek dönemlere ilişkin kazançları hakkında daha fazla bilgi sunduğu sonucuna ulaşmaktadırlar. Ayrıca, kurumsal yönetim uygulamaları işletmelerin ortaklık yapıları, denetimleri gibi konularda da çeşitli düzenlemeler getirmektedir. Bu nedenle, kurumsal yönetim mekanizmasının yöneticilerin, denetim komitesinin ve hatta ortakların fırsatçı hareketlerini engellemek üzerine kurulmuş bir mekanizma olarak düşünülmesi de mümkündür. Örneğin, yönetim kuruluna işletme dışından üye alınmasının etkin kurumsal yönetim uygulamalarından birisi olduğu genel kabul görmektedir. Bu uygulamanın, denetimin daha sıkı yapıldığının bir göstergesi olması bakımından, tahakkuk kalitesinin artmasını sağladığını savunmak mümkündür.

3.2.2.1.5. Yabancı Ortaklı Olma / Yabancı Menkul Kıymetler Borsalarında İşlem Görme

İşletmelerin gelişmiş menkul kıymet borsalarında işlem görmesi için finansal raporlarının kalitesinin yüksek tutulması gerekmektedir. Ayrıca, söz konusu borsanın yabancı bir borsa olduğu göz önünde bulundurulduğunda, hazırlanan raporlar farklı ülkelerin muhasebe kurallarına ve düzenlemelerine de uygun olmak durumundadır. Bu durumdaki işletmelerin kazançlarının daha şeffaf ve daha kaliteli olduğu görüşü bulunmaktadır. Van Tendelo ve Vanstraelen (2005) çalışmalarında işletmelerin gelişmiş sermaye piyasalarında da işlem görmelerinin kazancın uyumlaştırılması faaliyetlerini azaltıcı etkisinin olduğu belirlemektedirler.

Yabancı borsalarda işlem görmenin yanı sıra, UFRS uygulayan bir iş ortağının bulunmasının da UFRS ile uyumlu finansal raporlamayı kolaylaştırdığı savunulmaktadır. Finansal raporların UFRS ile uyumlu finansal raporlama yapan karşı işletme tarafından da değerlendirilmesi, hazırlanan finansal raporlar üzerinde yöneticilerin yapacakları manipülasyon sonucunda işletmenin katlanmak zorunda kalacağı yükümlülük tutarının yüksekliği ile birleştiğinde yöneticileri kazanç kalitesini yüksek tutmaları yönünde teşvik edici olmaktadır (Gürel ve Durak, 2014: 52).

3.2.2.1.6. İşletme Yönetiminin Özellikleri

İşletme yönetiminin sahip olduğu özellikler ve yönetimin yapısı finansal raporlar üzerinde yöneticilerin manipülasyon yapma eğilimleri üzerinde etkili olmaktadır. Huang vd. (2012) işletmelerin CEO'larının yaşı ile işletmelerin analistlerin tahminlerine ulaşma ya da onları geçme durumları ve yaptıkları finansal düzeltmeler arasındaki ilişkiyi incelemektedirler. Söz konusu çalışmada dayandıkları temel varsayım bireyler arasında yaştan kaynaklanan farklılıklar bulunduğu ve bu farklılıkların finansal raporlama sürecine yansıdığıdır. Önceki çalışmaların bulgularına göre bireyler yaşlandıkça daha ihtiyatlı ve etik kurallara daha uygun davranma eğilimi göstermektedirler (Huang vd., 2012: 730). Bu nedenle, yaşları ilerlemiş CEO'ların kazanç yönetimi uygulamalarından kaçınacağı ve böylece daha yüksek kaliteli kazanç raporlanacağı düşünülmektedir.

Öte yandan, CEO'nun görev süresi uzadıkça yönetim kuruluna bağlılığının arttığı ve bu durumun da kurulun ve denetim komitesinin etkinliğinin azalmasına ve dolayısıyla finansal raporlamanın kalitesinin düşmesine neden olduğu savunulmaktadır. Benzer şekilde, CEO'nun aynı zamanda yönetim kurulu başkanı olduğu durumlarda kazanç yönetimi eğiliminin daha yüksek olduğu ortaya konmaktadır.

Barua vd. (2010) tahakkuk kalitesi ile finans yöneticilerinin cinsiyeti arasında ilişki belirlemektedirler. Bulgulara göre bayan finans yöneticilerine sahip işletmelerde tahakkuk kalitesi daha yüksek çıkmaktadır. Krishnan ve Parsons (2008) ise kazanç kalitesi ile orta kademe yönetimdeki cinsiyet çeşitliliği arasında aynı yönde ilişki belirlemiştir.

Daha geniş ya da daha büyük kısmı finans uzmanlarından oluşan denetim komitesine sahip işletmelerin daha yüksek kazanç kalitesine sahip oldukları belirlenmiştir. Öte yandan, daha geniş yönetim kurullarına sahip işletmelerin finansal raporlarında düzeltme yapma ihtimali artmaktadır ve kazanç kaliteleri düşmektedir (Gürel ve Durak, 2014: 53-54).

3.2.2.1.7. Muhasebe Bilgi Sisteminin Yapısı

Muhasebe bilgi sisteminin yapısı muhasebe bilgi sistemlerince üretilen bilgilerin kalitesini etkileyen bir faktördür. Muhasebe Bilgi Sistemlerinde kullanılan paket program ya da yazılımlar bilgi üretiminin en önemli araçlarından biridir. Acar ve Özçelik (2011) kurumsal kaynak planlaması sistemlerinin işletmelerin muhasebe bilgi sistemlerinin bilgi üretiminde kullandıkları en önemli araçlardan birisi olduğunu ve işletmelerin kaliteli muhasebe bilgisi üretebilmek için kendi yapılarına en uygun kurumsal kaynak planlaması sistemini seçmek durumunda olduğunu belirtmektedirler. Kurumsal kaynak planlaması sistemlerinden, işletmenin organizasyon yapısına entegrasyon sağlanabildiği ölçüde verim alınabileceği, dolayısıyla üretilen muhasebe bilgisinin kaliteli olmasının sağlanacağı savunulmaktadır. Büyük işletmeler kurumsal kaynak planlaması ile ilgili yazılımları kullanırken (ORACLE, SAP-R3 vb.), küçük işletmeler ise genellikle muhasebe paket programlarını (Eta, Logo, Mikro vb.) tercih etmektedirler. Bu nedenle, büyük işletmelerin daha kaliteli finansal raporlar hazırlamaları beklenmektedir.

3.2.2.1.8. Etik Anlayışı

Choi ve Pae (2011) etik anlayışı ile kazanç kalitesi arasındaki ilişkiyi incelemiş ve etik anlayışı daha yüksek işletmelerin ihtiyari tahakkuklar aracılığı ile kazanç yönetimine daha az başvurdukları, kötü haberi finansal tablolarına daha hızlı yansıtırları ve tahakkuklarının gelecekte elde edilecek nakit akışını diğer işletmelerdekine göre daha iyi yansıttığı sonucuna ulaşmaktadırlar. Özetle, etik kurallara daha bağlı olan işletmelerin kazanç kalitelerinin diğerlerine oranla daha yüksek olduğu belirlenmiştir (Gürel ve Durak, 2014: 54).

3.2.2.1.9. Denetim Şirketinin Özellikleri

İşletmelerin finansal raporlarını denetleyen denetim şirketlerinin büyük denetim şirketlerinden birisi olması durumunda kazanç kalitesinin daha yüksek olacağı düşüncesi kabul edilmektedir. Bu düşüncenin altında yatan temel varsayım büyük denetim şirketlerinin olası bir hatalı raporlama durumunda oldukça yüksek tutarlarda kayba uğrayacakları ve bu itibar ve müşteri kayıplarını göze alamayacakları düşüncesidir. Diğer bir ifadeyle, denetçilerin varlık düzeyleri ne kadar yüksekse, bu varlıklarını herhangi bir dava açılma ihtimaline karşı korumak için, doğru denetim raporları yayımlama çabaları da o kadar fazla olacaktır.

Araştırmacılar tarafından denetim şirketinin finansal raporlama üzerinde etkide bulunabilecek en önemli özellikleri olarak tecrübe ve bağımsızlık kabul edilmektedir. Tecrübe konusunda yapılan davranışsal denetim araştırmalarının bulgularına göre tecrübe ile performans arasında doğru orantı bulunmaktadır. Krishnan (2003) uzman denetçiler (söz konusu sektörde denetlenen müşteri yoğunluğuna göre) tarafından denetlenen işletmelerdeki ihtiyari tahakkuk tutarının bu denetçiler tarafından denetlenmeyenlere göre daha düşük olduğu sonucuna ulaşmıştır. Söz konusu çalışmada uzman denetçilerin tecrübelerini kullanarak yöneticilerin finansal raporlar üzerindeki serbestliğini kısıtladıkları savunulmaktadır.

Hem denetim dışı hizmetlere ödenen ücret miktarı hem de denetçi görev süresinin uzunluğu denetçi bağımsızlığına zarar verdikleri ölçüde kazanç kalitesi üzerinde olumsuz yönde etkiye sahiptirler. Ancak, denetim dışı ücretler ile kazanç kalitesi arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalarda denetim dışında ödenen ücretler ile kazanç kalitesi arasında ters yönde ilişki bulunduğu dair bir kanıda

ulaşılamamıştır. Diğer taraftan, Myers vd. (2003) ve Johnson vd. (2002) denetçinin görev süresinin artmasının kazanç kalitesi üzerinde beklenenin aksine olumlu etkisi olduğunu belirlemektedirler. Bu sonucu denetçilerin denetleme süresinin uzaması ile işletme ve ilgili sektörün işleyişi hakkında bilgi ve tecrübe sahibi oldukları, bu nedenle raporlar üzerinde daha etkin kontrol gücü kazandıkları şeklinde yorumlamak mümkündür (Gürel ve Durak, 2014: 55).

3.2.2.1.10. İşletmenin Performansı

İşletmenin performansı (iyi ya da kötü) ekonomik karar alıcıların istenen doğrultuda karar almalarını sağlamak üzere yöneticiler için finansal raporlar üzerinde manipülasyon yapma yönünde teşvik edici olabilmektedir. Mohanram (2003) kazanç yönetimi yapılmasının altında yatan nedenin önceki yıllar ile karşılaştırıldığında performansın düşmüş gözükmesinin engellenmesi, analistlerin tahminlerinin yakalanması, sadece karda kalmış olmak ya da yöneticilerin ücretlendirme ve prim sistemine bağlı olarak elde edecekleri ek geliri artırmak olabileceğini belirtmektedir. Genellikle kazançlar üzerinde manipülasyon yapma kararı, geçmiş döneme ilişkin finansal durum ya da performans yerine cari döneme ilişkin finansal durum ve performanstan etkilenmektedir.

Araştırmacılar zarar eden ve esas faaliyetlerinden pozitif nakit akışı sağlayamayan işletmelerin piyasanın zarara göstereceği tepkiden kaçınmak için etik kurallardan ayrılacaklarını belirtmektedirler. Ayrıca, işletmenin geçmiş kötü performansından ya da ileriye yönelik bir büyüme beklentisi olmamasından dolayı piyasa/defter değeri oranı düşükse, bu işletmelerin etik kurallara bağlılığının da düşük olması beklenmektedir.

Genellikle performans ile açıklama derecesi arasında pozitif ilişki belirlenmesine karşın, işletmenin karlılığı arttıkça bu durum daha fazla işletmeyi cezbetmekte ve piyasaya girmek üzere diğer işletmeler için bir teşvik unsuru oluşturmaktadır. Bu nedenle, karlılığı sağlayan faaliyetlere ilişkin bilgilerin rakiplerden saklanması için yöneticiler bilgi açıklamaktan kaçınmakta ve kazanç kalitesi de azaltılmış olabilmektedir. Diğer bir ifadeyle, finansal raporlamaya ilişkin tescil maliyetleri daha yüksek olmaktadır. Artan tescil maliyetleri karşısında işletmelerin

dışarıya bilgi sunma konusunda isteksiz olacakları ve bu nedenle finansal raporlama kalitesinin düşeceği düşünülmektedir.

Farklı bir bakış açısıyla, yüksek karlılık işletmelerin ek yatırımlar yapmaları ve bu nedenle de ek finansman bulmaları için motive edici olmaktadır. Bu durumda, finansman koşullarının iyileştirilmesi açısından kazanç kalitesinin artması beklenmektedir.

Yöneticilerin ücretlendirme politikası ile kazanç kalitesi arasındaki ilişki de araştırılan konulardandır. Yöneticilere hisse bazlı ödemeler yapılacak olması durumunda yöneticilerin hisse değerini artırmak üzere kazancı manipüle edebileceği ve böylece kazanç kalitesinin düşeceği savunulmaktadır. Mevcut birçok çalışma muhasebe bilgisinin yönetici prim dönemlerinin sonlarında ya da opsiyon vade bitiş tarihlerinde (Healy, 1985: 91; Aboody ve Kaznik, 2000: 76) ya da birleşme ve satın alma (Erickson ve Wang, 1999: 156) gibi işletmeye özgü çeşitli önemli olaylardan hemen önce fırsatçı şekilde kullanılabildiğini yansıtmaktadır.

İşletme karlılığının yanı sıra nakit akışlarındaki ve satış hasılatındaki yüksek dalgalanmalar da yöneticilere finansal raporlar üzerinde oynama yapma konusunda alanlar sunmaktadır. Bu tür dalgalanmalar işletme faaliyetleri açısından daha fazla belirsizlik yaratmakta, bu belirsizlik durumunda yöneticiler takdir yetkisi kullanma konusunda daha rahat bırakılmaktadırlar. Bu gibi durumlarda finansal raporlarda sunulan bilgilerin yönlendirilmiş bilgiler olma ihtimali de artmış olmaktadır. Dechow ve Dichev (2002) özellikle küçük işletmelerde ekonomik dalgalanmalar sırasında işletmenin ne yönde hareket edeceğinin bilinmemesi ve önceden belirlenen hareket planlarının bulunmaması nedeniyle kazanç yönetimi uygulamalarının tespit edilmesinin daha zor olacağını belirtmektedirler (Gürel ve Durak, 2014: 55-56).

3.2.2.2. Kazanç Kalitesini Etkileyen Ülkeye Özgü Faktörler (Dış Faktörler)

Raporlayan işletmelerin kazanç kalitesi üzerinde işletmeden bağımsız şekilde etkide bulunan ve sistemden kaynaklanan etkiler ülkeye özgü faktörler olarak ele alınmaktadır. İşletmenin faaliyet gösterdiği ülkenin finansal piyasasının gelişmişliği, ülkedeki mevcut politik ve yasal sistem, ülkenin kültürü, uygulanan muhasebe standartları, ülkede muhasebe mesleğine verilen önem ve sosyal ve ekonomik

koşullar gibi işletmenin müdahale edemeyeceği sistematik faktörler bu sınıfta yer almaktadırlar.

3.2.2.2.1. Kültür

Kültürel özelliklerin ülkedeki muhasebe uygulamalarını ve dolayısıyla kazanç kalitesini etkileyeceği savunulmaktadır. Bu doğrultuda Gray (1988) Hofstede'nin kültür sınıflandırmasını kullanarak muhasebe değerlerini şu şekilde sınıflandırmaktadır (Gençoğlu ve Ertan, 2012: 6):

- **Profesyonellik ya da Yasal Kontrol:** Bireysellik veya belirsizlikten kaçınma özelliği ile ilişkilendirilmektedir. Muhasebe uygulamalarında yasal zorunluluklara mı yoksa mesleki yargıya mı öncelik verildiğinin bir ölçütüdür. Muhasebe uygulamalarındaki esneklik profesyonellik ile artmaktadır.

- **Tekdüzen ya da Esneklik:** Tekdüze muhasebe uygulamalarının ya da esnek, duruma özel uygulamaların tercih edilmesi durumunu işaret eden kültürel değerdir. Belirsizlikten kaçınan, otorite mesafesi yüksek ve kolektif toplumların tekdüze muhasebe uygulamalarını tercih etmesi beklenmektedir.

- **İhtiyatlılık ya da İyimserlik:** Risk alma eğilimi ile ilişkili değerlerdir. Belirsizlikten kaçınma düzeyi ile ihtiyatlılık derecesinin doğru orantılı olduğu savunulmaktadır.

- **Gizlilik ya da Şeffaflık:** Finansal bilgilerin işletme içinde tutulması ya da dışarıya sunulması arasındaki tercihi yansıtan kültürel değerlerdir. Belirsizlikten kaçınan toplumlarda gizlilik ön planda tutulmaktadır. Otorite mesafesi yüksek toplumlarda da güç dağılımındaki eşitsizliğin korunması için gizlilik tercih edilmektedir.

Kazanç kalitesi açısından kültürün etkileri yasal sistemler veya sermaye piyasaları gibi dışsal etkilere göre daha dolaylı kalmaktadır. Muhasebe çevresini analiz ederken yasal sistemler, kurumsal finansman ve vergi sistemleri gibi daha doğrudan potansiyel etkileri göz önünde bulundurmak gerekmektedir. Bu etkiler kültürle birleşerek o ülkedeki finansal raporlama şeklini ve muhasebe mesleğinin gelişimini etkilemektedirler (Durak ve Gürel, 2014: 99).

3.2.2.2.2. Politik Sistem

İşletmeler ile faaliyet gösterdikleri ülkelerdeki mevcut otoriteler arasındaki ilişkiler de finansal raporlama kalitesi üzerinde ve dolayısıyla kazanç kalitesi üzerinde önemli derecede etkiye sahip olabilmektedir. Chaney vd. (2007) tarafından yapılan çalışmanın bulguları, finansal raporlama kalitesi düşük olan işletmelerden sadece politik bağlantısı olmayan işletmeler için borçlanma maliyetlerinde bir artış gözlemlendiğini ortaya koymaktadır. Politik bağlantıları olan işletmelerin daha düşük kalitede raporlar sunmalarından dolayı cezalandırılmadıklarının söylenmesi de mümkündür. Correia (2010) kazanç kalitesi düşük olan işletmelerin politik harcamalarının diğerlerine oranla daha yüksek olduğunu ve bu harcamaların özellikle yanlış raporlama yapıldığı dönemlerde kongrenin sermaye piyasaları ile ilgili komite üyelerine yapıldığını belirtmektedir (Chen vd., 2008: 9). Yu ve Yu (2008) lobi faaliyetlerinde bulunmanın hilenin belirlenmesini geciktirdiğini belirtmektedirler. Çalışmaya göre, hakkında dava açılan işletmeler için hile yıllarında lobi faaliyetlerinde artış gözlenmektedir. Ayrıca, kamulaştırmanın ve yolsuzlukların yoğun olduğu ülkelerde, sosyal ve politik incelemelerden kaçınmak için sözleşmelerin gizlice tamamlanması olasılığı artmaktadır. Bu ülkelerde, finansal tablolar bilgi kaynağı olarak oldukça az kullanılmakta ve bilgiye olan talebin azlığı da kazanç kalitesinin düşmesine neden olmaktadır (Gençoğlu ve Ertan, 2012: 9).

3.2.2.2.3. Finansal Piyasaların Gelişmişlik Düzeyi

Günümüze kadar yapılan çalışmalarda gelişmiş bir sermaye piyasası bulunan, yayılmış ortaklık yapısına sahip, güçlü yatırımcı koruması ve yasal yaptırımları olan ülkelerdeki işletmelerin kazanç yönetimine daha az başvurdukları belirlenmektedir (Leuz vd., 2003: 516). Bu durumu gelişmiş piyasalardaki bilgi talebinin yoğun olması sonucu yöneticilerin kazanç kalitesine verdikleri önemin de arttığı yönünde açıklamak mümkündür. Diğer bir ifadeyle, finansal raporlamanın kalitesinin artması yoluyla yatırımcıların sermaye piyasasına girişleri sağlanmakta, yatırımcı portföyünün ve sayısının artışı ile birlikte hisseler daha geniş kitlelere yayılabilmektedir. Bunun sonucunda daha farklı kesimlerden ve daha yoğun şekilde gelen bilgi talepleri nedeniyle işletmeler finansal raporlarının kalitesini yüksek tutmaları yönünde baskı altında bulunmaktadır. Ayrıca, işletmelere duyulan

güvenin sarsılmaması ve hisselerinin değer kaybetmemesi açısından da sunulan bilgilerin kaliteli olması gerekmektedir. Gelişmiş bir sermaye piyasası olmanın önkoşulunun yatırımcıların korunması olduğu kabul edilirse, kalitesi düşük finansal raporlar sunmanın işletmelere yasal ve sosyal yaptırımları olacağı söylenmesi mümkündür. Özetle, kazanç kalitesi ile sermaye piyasalarının gelişmişlik derecesi arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır (Durak ve Gürel, 2014: 100).

3.2.2.2.4. Sosyal ve Ekonomik Koşullar

Bir ülkede ekonominin gelişmiş olması işletmelerin yeni yatırımlar yapabilmek üzere finansman bulma ihtiyacını artıracaktır. Bu süreç dahilinde, daha iyi koşullarda finansman bulma isteğinin söz konusu işletmeleri kazanç kalitelerini yüksek tutmaları yönünde teşvik etmesi beklenmektedir (Gençoğlu ve Ertan, 2012:10). Enflasyon da kazanç kalitesi üzerinde etkili olan ekonomik faktörlerden biridir. Zaman içerisinde paranın alım gücünde meydana gelen değişimin göz önünde bulundurulmaması, hatta bulundursa bile söz konusu etkinin bütün finansal tablo kalemlerinde aynı derecede etkili olmaması, raporlanan bilgileri ihtiyaca uygunluktan uzaklaştırmaktadır. Diğer bir ifadeyle, bilginin kullanıcıları açısından kötü kararlar alınmasına neden olabileceği savunulmaktadır (Gücenme, 2005: 35). Kazanç kalitesini etkileyen bir diğer ekonomik faktör ekonomik krizlerdir (Gençoğlu ve Ertan, 2012: 17). Ekonomik krizler sonucunda yatırım hacminde meydana gelen daralmadan en az seviyede etkilenmek üzere işletme yöneticileri, kazanç yönetimi uygulamaları yoluyla, finansal raporlarını iyi gösterme eğiliminde olabilmektedirler. Bu durum kazanç kalitesinin azalmasına neden olmaktadır. Ekonomik faktörlerin yanı sıra ülkenin sosyal özelliklerinin de kazanç kalitesi üzerinde etkili olması beklenmektedir. Ülkedeki eğitim seviyesi göz önünde bulundurulması gereken faktörlerden birisidir. Daha yüksek seviyede eğitim almış toplumlar bilgi taleplerini daha karmaşık muhasebe sistemleri kullanarak gidermektedirler. Muhasebe standartlarının ve uygulamalarının daha karmaşık hale gelmesi, onların yorumlanması ve uygulanmasının da daha eğitilmiş kişiler tarafından yapılması ihtiyacını beraberinde getirmektedir. Özetle, eğitim seviyesindeki artış finansal bilgilerin kalitesinde de artışa yol açacaktır (Durak ve Gürel, 2014: 101).

3.2.2.2.5. Muhasebe Altyapısı ve Muhasebe Meslek Örgütleri

Ülkelerin muhasebe sistemlerinde ortaya çıkan yeni ihtiyaçlar çerçevesinde kazanç kalitesini yüksek tutmak amacıyla bazı yenilikler olabilmekte ve gerek bu yeniliklerin getirilmesinde gerekse meslek mensuplarının bu yeniliklere adaptasyonunun sağlanması sürecinde muhasebe meslek örgütleri başrolü üstlenmektedir. Söz konusu meslek örgütleri ülkede muhasebe uygulamaları ile ilişkili düzenleme ya da yasaların hazırlanma sürecine dahil olarak da yapılan yeni düzenlemelerin amaca uygun şekilde hazırlanmasını temin etmektedirler. Meslek mensuplarının etik değerlere bağlı kalması açısından da söz konusu örgütler kurullar oluşturmakta ve faaliyetlerde bulunmaktadır. Mesleki yetkinliğin sağlanması için gerekli eğitimlerin sunulması yoluyla ülkenin muhasebe sisteminin kalitesinin korunması yönünde önemli işler gerçekleştirmektedirler.

3.2.2.2.6. Rekabet Ortamı

İşletmenin faaliyet gösterdiği sektördeki rekabet işletmelerin finansal bilgi açıklama kararlarında etkili olmaktadır. Bazı modeller rekabetin artmasının kazanç kalitesini de artıracakını savunmaktadırlar. Darrough ve Stouhgton (1990) mevcut rakiplerin rekabetçi piyasalarda daha bilgilendirici açıklamalar yaparak piyasaya gelecekte olabilecek girişleri engelleyebileceğini savunmaktadırlar (Durak ve Gürel, 2014: 102).

3.2.2.2.7. Yasal Sistem

İşletme içindeki ve dışındaki ilişkili taraflar arasındaki çıkar çatışmalarının yöneticileri işletme performansını olduğundan farklı göstermeleri yönünde teşvik ettiği savunulmaktadır (Leuz vd., 2003: 520). Yöneticiler raporlanan kazanç rakamlarını artırmak ya da iyi performans gösterilen yılların kazançlarını izleyen yıllarda kullanılmak üzere saklayarak kazancı uyumlaştırmak için finansal raporlar üzerinde manipülasyon yapabilmektedirler. Öte yandan, yasal sistem yöneticilerin kendi çıkarları doğrultusunda çalışmalarını engelleyebilmek üzere, onları disiplin altında tutabilmeleri için yatırımcılara bazı haklar tanımakta ve böylece yatırımcıları korumaktadır. Yasal sistem raporlamaya ilişkin ihtiyaç duyulan kuralları, yatırımcıların korunma derecesini belirleyen zorlayıcı kanun maddelerini ve

yöneticilerin çıkarıcı davranışları ve azınlık pay sahiplerinin haklarını kullanmaları durumunda karşılaşacakları yaptırımları içermektedir.

Söz konusu yaptırımlar, yasaların uygulanmasına ilişkin mekanizmaları, caydırıcı (ex-ante) uygulama mekanizmaları ve cezalandırıcı (ex-post) uygulama mekanizmaları olarak ikiye ayırmıştır. Caydırıcı yöneticilerin ya da büyük hissedarların kendi çıkarları doğrultusunda çalışmaları sonucunda katlanacakları maliyetleri ortaya koyarak hatalı raporlama yapmalarını engellemektedir. Bu durum, kazanç kalitesinin artmasına neden olmaktadır.

Literatürde yasal sistemler ortak hukuk sistemi (common-law) ve yasalara dayalı hukuk sistemi (code-law) olmak üzere iki sınıfta ele alınmaktadır. Ortak hukuk sistemi, ilke bazlı muhasebe uygulamalarını içeren ve dolayısıyla olaya özgü çözümler sunan bir sistemdir. Öte yandan, yasalara dayalı hukuk sistemi kural bazlı olarak kabul edilmekte; konulan genel kuralların bütün olaylara aynı şekilde uygulanması gerekmektedir.

Ülkelerin sahip oldukları yasal sistemler, o ülkelerde faaliyet gösteren işletmelerin finansman tercihleri üzerinde de belirleyici olmaktadır. Ortak hukuk sistemine sahip ülkelerde birincil finansman kaynağı sermaye piyasaları iken, yasalara dayalı hukuk sistemine sahip ülkelerde bankalardan finansman ilk tercih olmaktadır. Bu durum, ortak hukuk sistemleri altında yatırımcıların daha fazla korunmasını gerektirmektedir. Ayrıca, finansal bilginin en önemli kullanıcıları olmaları beklenen bankalar ve hükümet, ihtiyaçları olan bilgileri doğrudan işletmeden sağlayabilecekleri için, söz konusu işletmelerin kazanç kalitesine sahip olmasına da kesin gözle bakılamamaktadır. Aynı durum denetim için de geçerlidir (Durak ve Gürel, 2014: 103).

3.2.2.2.8. Vergi Sistemi

Muhasebe uygulamalarının vergisel bakış açısı ile organize edilmesi ya da düzenlemelerin vergi odaklı yapılması ülkede kazanç kalitesini düşürücü bir etkidir. Bunun nedeni, vergi odaklı muhasebenin finansal bilgi kullanıcılarının bilgi ihtiyaçlarından çok vergi otoritelerinin vergi matrahının belirlenmesi yönündeki ihtiyaçlarını karşılamak üzere kullanılmasıdır. Bu tür muhasebe sistemlerinde vergi oranlarının yüksek ya da düşük olması finansal raporlar üzerinde yöneticilerin

manipülasyon yapma olasılığı ile doğrudan ilişkili olmaktadır. Ülkemizde 1956 yılından 2011'e kadar muhasebe ile ilgili düzenlemelerin, kuralların ve yaptırımların sadece Vergi Usul Kanunu'nda (VUK) yer alması nedeniyle, muhasebe uygulamalarının vergi mevzuatı çerçevesinde yürütülmesine sebep olmuştur.

3.2.2.2.9. Muhasebe Standartları

Literatürdeki çalışmalar finansal bilgi kalitesinin uygulanan muhasebe standartlarına göre değiştiğini (Jara vd., 2011: 181) ve UFRS ya da Amerikan muhasebe standartlarını uygulayan işletmelerin raporlama kalitelerinin yerel muhasebe standartlarını uygulayan işletmelerin raporlama kalitelerine göre daha yüksek olduğunu belirtmektedirler (Barth vd., 2008: 472). Ayrıca, Christensen vd. (2008) tarafından yapılan çalışmada, gönüllü olarak UFRS uygulayan işletmelerin finansal raporlama kalitesinde artış gözlenirken, UFRS'yi zorunlu olarak uygulayan işletmeler için böyle bir artışa ilişkin kanıt bulunamamaktadır. Öte yandan, Jeanjean ve Stolowy (2008) UFRS'ye geçiş ile birlikte İngiltere ve Avustralya'da kazanç yönetimi uygulamalarının yaygınlığının azalmadığını, hatta Fransa'da artırdığını belirlemekte, dolayısıyla UFRS'ye geçişin finansal bilgi kalitesini geliştirmediğini savunmaktadırlar (Nkundabanyanga vd., 2013: 73). Callao ve Jame (2010) de UFRS'ye geçiş ile birlikte kazanç yönetiminde artış olduğunu belirtmektedirler.

UFRS ilke bazlı olarak nitelendirilmekte ve savunucuları UFRS ile daha şeffaf ve daha karşılaştırılabilir bilgiler sunulduğunu savunmaktadırlar (Zarb, 2006: 31). Öte yandan, UFRS'nin ilke bazlı standartlar olması yöneticilerin fırsatçı davranışlarda bulunmasına da imkan vermektedir. Narktabtee ve Patpanichhot (2011) tarafından yapılan çalışmanın bulguları, UFRS uygulanmasının raporlanan rakamların işletme değeri ile daha fazla ilişkili olmasını sağladığını; ancak yatırımcı korumasının zayıf olduğu bir çevrede faaliyet gösteren ya da işletme yönetiminin takdir yetkisini yüksek miktarda kullanmasına açık olan işletmelerde (küçük işletmeler, nakit akışı ve satış rakamları çok dalgalanma gösteren ve daha çok zarar açıklayan işletmeler gibi) bu durumun değiştiğini göstermektedir. Bu durum, standartların uygulanmasında zorlayıcı bir güç olarak yasal sistemin önemini artırmaktadır (Soderstorm ve Sun, 2007: 680). Benzer çalışmalar, muhasebe standartlarının ve yasal çerçevelerin uygulanmasının zorlanması; uyulmaması durumunda ise soruşturma açılması yoluyla UFRS ile daha fazla uyum sağlanacağını

ve bunun da kazanç kalitesini artıracığını savunmaktadırlar (Kothari, 2000: 4; Hope, 2003: 246).

UFRS ile uyumlu finansal raporlamaya geçiş taraftarları yatırımcıların sunulan bilgilere güvenindeki artışı ve uluslararası borsalarda işlem gören işletmeler açısından raporlama maliyetinin azalmasını potansiyel faydalar olarak görmektedirler. Özetle, muhasebe sistemi ülke koşullarında organik olarak ortaya çıkan ve gelişen sistemlerdir. Bu nedenle, standardizasyonun bütün ülkeler için finansal raporlama kalitesini artıracığı kesin olarak söylenememektedir. Yatırımcıların iyi korunduğu ve işletmelerin de manipülasyonu engelleyici yönde özelliklere sahip olduğu durumlarda, UFRS ile uyumlu finansal raporların işletme değerini daha iyi yansıtması beklenmektedir. Yöneticilere daha fazla takdir yetkisi sağlanan ve yatırımcı korumasının güçsüz olduğu çevrelerde ise muhasebe bilgisinin değerle ilişkisi çok sağlam olmayabilmektedir. Özellikle UFRS'nin içerdiği gerçeğe uygun değer muhasebesi, yöneticilerin gerçeği yansıtabilmek üzere mesleki yargılarını kullanmalarını gerektirmektedir. Bu durum, işletme yöneticilerine manipülasyona açık daha fazla alan bırakmaktadır. İşletmeye özgü özelliklerin finansal raporlama kalitesi üzerinde etkisi olduğu düşünüldüğünde, UFRS ile uyumlu finansal raporlama yapıyor olmanın tek başına finansal raporlama kalitesinin yüksek olduğu anlamına gelmediğini söylemek mümkündür.

3.3. Kazanç Kalitesi ile İlgili Yapılan Araştırmalar

Abdelghany (2005), New York Menkul Kıymetler Borsası (NYSE) listesindeki 90 adet işletmeyi temel alarak yaptığı analizde 3 yaklaşım arasında tutarlılık olup olmadığını araştırmıştır. Bulguları sonucu her bir yaklaşımın farklı sonuçlar ortaya koyduğu sonucuna ulaşmışlar ve herhangi bir sektörün veya işletmenin kazancının düşük veya yüksek kaliteye sahip olup olmadığına tek bir yaklaşımın sonuçlarına dayanarak karar verilemez sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca paydaşların herhangi bir finansman kararı veya yatırım kararı öncesi birden fazla yaklaşımı kullanarak sonuçları değerlendirmelerini önermiştir.

Barton ve Simko (2002), yaptıkları çalışmada satışlara göre net işletme sermayesi dengesinde başlangıçta yansıtılan beklenmedik kazanç olup olmadığı fikri

üzerinde durmuşlar ve yaptıkları çalışmada büyük olan işletmelerde daha az olduğu yönünde bulgulara ulaşmışlardır.

Leuz ve Wysocki (2003), yatırımcıların istikrarlı şekilde artan kazançta sahip işletmeleri tercih edeceklerine inandıkları için yöneticilerin kazancı istikrarlı hale getirme eğiliminde oldukları fikrinden yola çıkarak kazanç değişkenliği üzerinde durmuşlardır. Bu yaklaşım, değişkenliğin göreceli yokluğu yüksek kaliteli kazanç ile ilgilidir fikrini savunur. Kazanç değişkenliğinin tespiti için faaliyetlerden nakit akışının standart sapmasının faaliyet kazançlarının standart sapmasına oranını kullanmışlardır. Küçük oranlara sahip işletmelerde kazancın istikrarlı hale getirilmesine yönelik uygulamaların daha fazla olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Başka bir deyişle küçük orana sahip işletmeler daha düşük kazanç kalitesi seviyesine sahiptir.

Al-Attar, Simon ve Zoa (2008), Londo borsasına kayıtlı finans dışı sektörlerdeki işletmelerin 1994 - 2004 yılları arasındaki verilerini baz alarak yaptıkları çalışmalarında tek tek ögeler içinden tahakkukları ayrıştırmak için kontrol edilse bile anormal tahakkukların gelecekteki nakit akımları için küçük ama önemli bir açıklayıcı güce sahip oldukları sonucuna ulaşmışlardır.

Aboody, Hughes ve Liu (2005), araştırmalarında iki temel soruyu ele almışlardır. (1) kazanç kalitesinin sistematik bileşeninin (asimetrik bilgi için gösterge) fiyatlandırma olup olmadığı ve (2) kazanç kalitesi risk faktörüne daha fazla maruz kalan hisse senetleri ile işlem yapıldığında özel bilgilendirilmiş yatırımcıların daha fazla kar elde edip etmediğidir. Kazanç kalitesinin ölçümünde modifiye edilmiş Jones modeli (Dechow, Sloan ve Sweeney. 1995) ve Dechow ve Dichev (2002) modeli olmak üzere iki model kullanılmıştır. Sonuç olarak asimetrik risk primleri; yüksek faktörlere sahip işletmelerde kayda değer şekilde pozitifdir, düşük faktörlere sahip işletmelerde sıfır veya sıfıra yakındır. Ayrıca düşük faktörlere sahip olan işletmelerde kısa yüksek riske maruz kalan işletmelerde uzun olan riskten korunma amaçlı portföyler (hedge portfolio) için pozitifdir ancak önemli değildir.

Richardson (2003) anormal artışlarda (accruallerde) bulunan kazanç kalitesi bilgisinin az satıcılarca (short-seller'larca) fark edilip edilmediği ve bunun üzerine ticaret yapılıp yapılmadığını 1990-1998 yılları arasında Amerika'da ticaret yapan

firmaların bir kısmını kullanarak incelemiştir. Yapılan araştırmada, short-seller'ların ticaret yaptığına dair bir bulguya ulaşamamıştır.

Balsam ve diğerleri (2003) kazanç kalitesi ile denetçi endüstri uzmanlığı arasındaki ölçütlerin bağlantısını araştırmıştır. Mevcut literatüre ek olarak, endüstri uzmanlarınca denetlenen ve denetlenmeyen firmaların fark yaratan artışları (discretionary accrualeri) (DAC) ve kazanç tepkisi katsayıları (ERC) karşılaştırılmıştır. Yapılan araştırmada, endüstri uzmanı denetçilerin müşterilerinin daha düşük DAC ve daha yüksek ERC'ye, uzman olmayan denetçilerin müşterilerine nazaran sahip olduğunu bulmuşlardır. Bu bulgu, endüstri uzmanlarının müşterilerinin uzman olmayanların müşterilerinden daha yüksek kazanç kalitesine sahip olduğuyla uyum göstermektedir.

Bellovary ve diğerleri (2005) kazanç kalitesinin ölçülmesi ve raporlanmasını mevcut literatürden de faydalanarak incelemişlerdir. Yaptıkları inceleme sonucunda, kazanç kalitesinin denetçiler tarafından ölçülmesi ve raporlanması gerektiğini önermişlerdir.

Wang (2006) kurucu aile sahipliğiyle kazanç kalitesi ilişkisini incelemiştir. Yapılan araştırma sonucunda, ortalama olarak, kurucu aile sahipliğinin yüksek kazanç kalitesiyle ilişkili olduğu ortaya koyulmuştur. Bunun yanında aile sahipliğiyle kazanç kalitesi arasında doğrusal olmayan bir ilişki bulunmuştur.

Demerjian vd. (2006) yönetsel yetenek ve kazanç kalitesi arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Yapılan araştırma sonucunda, kazanç kalitesinin yönetsel yetenekle doğru orantılı olduğunu ortaya koymuşlardır.

Lafond (2008) CEO namının kazanç kalitesini nasıl etkileyebileceğini incelemiştir. Yapılan inceleme sonucunda, CEO namının kazanç kalitesini etkilediğine dair belirgin bir kanıt bulunamamıştır. Bunun sebebi kazanç kalitesinin ve CEO namının ölçülmesinin zor olmasıdır.

Ussahawanitchakit (2008) örgütsel kültür, çevresel karakteristikler ve kazanç kalitesi arasındaki ilişkiyi Tayland'ın doğu bölgesindeki KOBİ'leri ele alarak araştırmıştır. Her iki bağımsız değişken de kazanç kalitesi ile olumlu ilişkide olacak şekilde hipotez edilmiştir. Yapılan araştırma sonucunda çevresel karakteristiklerin kazanç kalitesi ile belirgin ve olumlu bağlantılara sahip olduğunu ve örgütsel kültür-

kazanç kalitesi ilişkisini idare ettiğini bulmuştur. Bir diğer bulgu ise; örgütsel kültürün kazanç kalitesiyle olan üstü kapalı ilişkisidir.

Barker ve Imam (2008) satış tarafındaki analistlerin kazanç kalitesi algılarını incelemiştir. Kazanç kalitesinin hem muhasebe tabanlı (temel kazanç nosyonu ve muhasebe politikalarıyla ilgili) hem de muhasebe-dışı tabanlı (dış finansal beyanlardan çıkarılan bilgiyle ilgili) olduğunu ortaya koymuşlardır. Buna ek olarak; muhasebe-dışı referansların, analistlerin kazanç kalitesi hakkında olumlu veya olumsuz görüş bildirdiğinde kullanıldığı ve kazanç kalitesine ilişkin muhasebe tabanlı bilginin görüldüğünden daha önemli olduğu ve analist raporlarındaki analiz ve öneriler üstünde önemli bir etki bıraktığı sonucuna varmışlardır.

Melumad ve Nissim (2008) ana finansal hesaplara odaklanılarak kazanç kalitesinden ve kazanç yönetiminden bahsetmiştir. Finansal beyanlardaki her anahtar madde için, muhasebe ve ekonomik düşünceler özetlenmiş, kazanç kalitesinin uygulamaları tartışılmış ve maddelerin manipülasyondan etkilenmesi değerlendirilmiştir.

Bricker ve diğerleri (1995) satış tarafındaki finansal analistlerin kazanç kalitesi kavramını yorumlayışlarını ve tercih ettikleri muhasebe yöntemini incelemiştir. Yapılan araştırma sonucunda, kazanç kalitesiyle konservatif muhasebe yöntemleri arasında sınırlı bir bağlantı olduğu ortaya koyulmuştur.

Mikhail vd. (2003) pazar katılımcılarının ortak pay değişikliklerine olan tepkilerinin kazanç kalitesiyle ilişkisini araştırmıştır. Firmanın ortak pay değişikliğini, bilgi çevresini, yatırım fırsat kümesini, operasyonel riskini kontrol ederken, pazarın yüksek kazanç kalitesindeki firmalardan gelen ortak pay artışlarına daha az tepki verdiğini bulmuşlardır. Firmanın ortak pay değişikliğini, bilgi çevresini ve ortak payı ilan tarihi civarındaki diğer bilgilerin duyurulmasını kontrol ederken, ortak pay artışlarına müteakip, yüksek kazanç kalitesindeki firmalar için analiz tahminlerinin revizyonunun daha az olduğu sonucu elde edilmiştir.

Wild (1996) kazanç kalitesi ile denetim komitesinin oluşturulması arasındaki bağlantıyı araştırmıştır. Yapılan araştırma sonucunda, denetim komitesi oluşturulduktan sonra, kazanç kalitesinin azalmayan bir fonksiyonu olan pazarın bildirim raporlarına olan reaksiyonunun yüzde 20 oranında arttığı bulunmuştur.

Givoly, Hayn ve Katz (2010), kazanç kalitesi farklılıklarını kamu ve özel sektör açısından incelemişlerdir. Yapılan inceleme sonucunda özel sektörde faaliyet gösteren firmaların kazanç kalitelerinin kamu sektöründe faaliyet gösteren firmalardan daha yüksek olduğunu ortaya koymuşlardır.

Uluslararası literatürde kazanç kalitesi, kazanç yönetimi ve işletmelerin finansal performansı arasındaki ilişki düzeyini belirlemek için geçmişten günümüze farklı boyutlarıyla incelenen birçok çalışma olmasına rağmen; Türk işletmeleri ve Türkiye piyasası bu tip çalışmalar için uygun ortam yarattığı halde ülkemiz üzerine yapılan çalışmalar çok yetersiz kalmıştır. Türkiye’de bu konuda yapılan, başlıca çalışmalar şöyle özetlenebilir.

Senel vd. (2004) İMKB’de işlem gören Türk şirketlerinde muhasebe rakamlarının değere yansımalarını ölçmek için Ohlson 1995 modelini kullanmışlardır. 1995-2001 yılları arasında 873 firma yıl gözlemden oluşan datalarının analizi sonucunda, hisse başına kar ve hisse başına öz sermaye defter değerinin hisse senedi fiyatlarındaki değişimin % 57.5’lik kısmını açıkladığını ve her ikisinin de hisse senedi fiyatı üzerindeki etkilerinin istatistiksel olarak önemli olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ancak, onların örneklem döneminin sonunda 2000-2001 yıllarında yaşanan finansal krizler sebebiyle her iki değişkenin değere yansımada (net kar ve özsermayenin hisse senedi fiyatları üzerindeki etkisinde) hızlı bir azalış olmuştur. Onlar aynı zamanda büyük firmalarda ve sermaye yapısında borç oranının orta seviyede olduğu firmalarda muhasebe rakamlarının değere yansımalarının daha yüksek olduğunu bulmuşlardır.

Aksoy (2008) tarafından yapılan çalışmada, açıklanan kar rakamları etrafındaki anormal getiriler araştırılmaktadır. Bu çalışma sonucunda 2002’deki kar açıklamalarına piyasa tepkisi ile karşılaştırıldığında, 2004 yılındaki kar açıklamaları etrafındaki anormal getirilerin 2004 yılında enflasyon muhasebesinin kullanılmasıyla birlikte arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Aksoy tarafından yapılan çalışmada Easton ve Harris’in 1991 yılında kullandıkları düzey modelinin genişletilmiş hali kullanılmaktadır. Aksoyun çalışmasının sonucunda, karların ve modelin beta katsayılarının 2001 harici tüm yıllarda istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ama kar açıklamalarına piyasanın verdiği tepki ekonomik kriz yıllarında ve 1999-2001 iyileşme döneminin başlangıcında istatistiksel olarak

anlamli bulunmamıştır. Aksoy'un datası 1999-2004 dönemini ve finansal olmayan Türk işletmelerini kapsamaktadır. Aksoy tarafından yapılan çalışma kurumsal yönetim uygulamaları ve muhasebe reformlarının etkisine bakmaktan ziyade, kar açıklamaları üzerinde enflasyon muhasebesinin ve finansal krizin etkisini araştırmaktadır ve ancak önemli bir etki bulamamışlardır.

Odabaşı (1998), 1992-1995 döneminde, İMKB'de kayıtlı 92 şirket üzerinde, kar (zarar) açıklamalarının bilgi değeri olup olmadığını tespit etmek için yaptığı çalışmada, kar açıklamalarına hisse senedi getirilerinin tepkisini araştırmıştır. Çalışma sonucunda kar açıklamalarının bilgi değeri olduğu ve kar açıklamalarının iyi haber ya da kötü haber değeri olmasına göre hisse senedi fiyatlarının değiştiği sonucuna ulaşılmıştır.

Özer (2002) firmaların yıllık karları ile hisse senedi getirileri arasındaki eş zamanlı ilişkiyi analiz etmiştir. BİST'de 1993-2000 yıllarını kapsayan bir zaman döneminde, yıllık firma gözlemlerinden oluşan bir örnek kullanılarak gerçekleştirilen analizlerden elde edilen deneysel bulgular; (1) karın düzeyi ve karlardaki değişimin birbirlerinden bağımsız olarak hisse senedi getirilerini önemli oranda açıkladığını, (2) bununla birlikte, hisse senedi getirilerinin açıklanmasında karlardaki değişimin karların düzeyinden daha önemli olduğunu göstermiştir.

Yücel (2005) tarafından BİST' de, 1992-2003 döneminde işlem gören, imalat ana sanayine ait firmalarda yapılan çalışmada, karlılığın getirilerde meydana gelen değişimin açıklanmasında önemli olduğu, yatırımcıların sadece kar düzeyini değil, geçici kar unsurunu da temsil eden kar değişimini de fiyatlara yansımaları gereken bir bilgi olarak algıladıkları ortaya konulmuştur.

Özer ve Yücel (2005) tarafından yapılan çalışmada 1992-2000 döneminde farklı portföy zamanlarında BİST'de gözlenen, muhasebe karları ve hisse senedi getirileri arasındaki ilişkinin farklı olduğu gösterilmiştir. Çalışmadan elde edilen sonuçlar son mali tablolarındaki karların içerdiği bilginin, o dönemin hisse senedi fiyatlarına tam olarak yansımadağı yönündeki bulguları güçlendirmektedir (Aksu vd., 2010: 7-9).

4. KAZANÇ YÖNETİMİNİN KAVRAMSAL ANALİZİ

Birçok faktör yatırımcıların ilgilendikleri işletmeyle ilgili kazanç kalitesini algılamalarını etkileyebilir. Bu sebeple yönettikleri işletmeyi olduğundan iyi göstermek isteyen yöneticiler muhasebe politikası seçimlerini belirlerken bu durumu göz önünde bulundurmaktadırlar. Yöneticiler işletmeyle ilgili olarak takdir yetkilerini kullanarak işletmenin finansal bilgi kullanıcıların algısı ile oynamaktadırlar. Genel olarak literatürde finansal bilgi manipülasyonu olarak adlandırılan bu yöntemlerden biri kazanç yönetimidir. Bu bölümde kazanç yönetimi kavramı, kazanç yönetimi ile hile arasındaki fark, kazanç yönetiminin amaçları, nedenleri ve motivasyonları, kullanılan teknikler ve ölçüm yöntemleri incelenecektir.

4.1. Kazanç Yönetimi Kavramı

Finansal bilgi manipülasyonlarının amaç ve ortaya çıkış mekanizmaları hakkında tam bir fikir birliği olmadığı gibi, finansal bilgi manipülasyonlarından biri olarak karşımıza çıkan “kazanç yönetimi” hakkında da literatürde farklı tanımlarla karşılaşmak mümkündür (Acar, 2012: 17). Kazanç yönetimine ilişkin tanımlamalar içerisinde genel itibarı ile iki yaklaşım bulunmaktadır. Birinci yaklaşım kazancın yatırımcının zararına olacak şekilde yasal olmayan yollarla hileler ile manipüle edilmesi; diğer yaklaşım ise kazancın yasal olan yollarla manipüle edilerek yatırımcıya şirketin geleceği hakkında sinyal verilmesidir (Salma, 2005: 4). Mulford ve Comiskey (2002: 59) bu iki yaklaşıma uygun tanımları şu şekilde yapmıştır.

Kazanç yönetimi; yöneticilerin, hissedarların faydasını ve/veya işletmenin piyasa değerini maksimize etmek için genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri içerisinde uygun muhasebe politikalarını seçmelerine denir. Bu tanımda bir faaliyet dönemi boyunca kazanç, yöneticiler tarafından yasal sınırlar içerisinde manipüle edilmektedir. Örneğin sermaye harcamaları ve varlıkların satış zamanlamasına ilişkin

tahakkuk zamanlarının değiştirilmesi. Bu türde elde edilen finansal bilgi anlamsızdır ve işletmenin geleceğe ilişkin beklenen kazancının göstergesi olmaktan uzaktır.

İkinci tanıma göre ise kazanç yönetimi; kötü kazanç sahibi yöneticilerin; bu durumu kapatmak ve arzu edilen sonuçlara ulaşabilmek için şirketin gerçek finansal performansını farklı numaralar kullanarak değiştirmelerine denir. Bu tanımda ise yöneticiler işletme performansını düzeltmek amacıyla her türlü yasal ve yasal olmayan numaralara başvurmaktadır. Bu durum da kazanç yönetimindeki aşırılıklar yönetimin başarısızlığından ziyade gerçek finansal riskin göstergesi durumundadır. Her iki durum kötü performansa sahip şirketlerin finansal raporlama problemlerine sahip olduğu şekilde de ifade edilebilir (Duman, 2010: 64).

Bu genel tanımın dışında kazanç yönetimi birçok yazar tarafından farklı şekillerde tanımlanmıştır. Aşağıda bu tanımlardan bazılarına yer verilmiştir.

Schipper (1989) kazanç yönetimini, "kişisel çıkar sağlamak amacıyla dışsal finansal raporlama sürecine kasıtlı olarak müdahale edilmesi" olarak tanımlamaktadır. Bu tanıma göre kazanç yönetimi dışarıya bilgi açıklama sürecinin herhangi bir aşamasında ortaya çıkabilir.

Healy ve Wahlen (1999)'e göre kazanç yönetimi, işletmenin ekonomik durumu hakkında birtakım çıkar sahiplerini yanıltmak veya raporlanan muhasebe rakamlarına bağlı sözleşmeye dayalı sonuçları etkilemek (yaptırımlarını hafifletmek) için finansal tabloları değiştirmek amacıyla yöneticilerin hem finansal raporlama sürecinde hem de işlemleri gerçekleştirirken kendi takdirlerini kullanmaları sonucunda ortaya çıkmaktadır. Bu tanım, hem sözleşmeyi imzalayan kişileri dikkate alan bir yaklaşımı (kazanç yönetiminin sözleşmeden doğan sonuçları etkilemek için uygulanması) hem de bilgiye ait bir yaklaşımı (kazanç yönetiminin, hissedarların yanıltılması amacıyla uygulanması) içine almaktadır ve kazanç yönetimi uygulamaları altında alınan kararlardan sorumlu taraf olarak yönetimi göstermektedir. Bu tanım, ayrıca, kazançların fırsatçı bir şekilde yönetildiğini de ima etmektedir (A. Özden, 2013: 11).

Giroux (2004) ise kazanç yönetimini istenen sonuca ulaşmak amacıyla kazançların birtakım işlemler ve isteğe bağlı muhasebe yöntemleri yoluyla düzeltilmesi olarak tanımlamaktadır.

Scott (1997) yöneticilerin genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri gibi bir standartlar setinden muhasebe politikalarını seçtikleri düşünüldüğünde, kendi çıkarlarını ya da işletmenin piyasa değerini maksimize edecek politikaları seçmelerini kazanç yönetimi olarak tanımlamıştır.

Küçüksözen ve Kocaoğlu (2004), ise kazanç yönetimini şu şekilde tanımlamaktadırlar: "Kazanç Yönetimi, bir işletmenin ekonomik performansı hakkında, işletmeyle ilgili bazı tarafların yanıtılması ya da kamuya açıklanan kar rakamına bağlı, sözleşmeden kaynaklanan sonuçların etkilenmesi amacıyla yönelik olarak, yöneticilerin finansal raporlama sürecinde aldıkları kararlarla veya gerçekleştirdikleri işlemlerle finansal sonuçları değiştirmeleridir. Diğer bir ifadeyle, yatırımcıların ya da ilgililerin karar ve düşüncelerini etkileyecek nitelikteki muhasebe verilerinin ya da önemli durumların kasıtlı ve bilinçli olarak yanlış ya da eksik açıklanması ya da hiç açıklanmamasıdır."

Mulford ve Comiskey (2002), kazanç yönetimini, biraz daha genişleterek şu şekilde tanımlamışlardır: "Kazanç yönetimi, önceden belirlenmiş bir hedefe ulaşmak için kazançların etkin bir şekilde manipüle edilmesidir. Bu, yönetimin belirlediği bir hedef, finansal analistler tarafından yapılmış bir tahmin ya da daha istikrarlı (smoother), daha sürdürülebilir bir kar akışıyla tutarlı bir rakam olabilir. Çoğu zaman kazanç yönetimi, finansal açıdan iyi durumda olunan yıllarda elde edilen karların, finansal durumun durağan olduğu yıllarda kullanılması amacıyla düşük gösterilerek saklanmasını sağlamaktadır. Bu, kazanç yönetiminin daha kısıtlı bir şekli olan karların istikrarlı hale getirilmesi yöntemidir". Mulford ve Comiskey, aynı zamanda, suiistimale dayalı kazanç yönetimine de değinmektedir.

SEC (Securities and Exchange Commission) tarafından tanımlanan suiistimale dayalı kazanç yönetimi ise: "Sonuçların kasti olarak ve önemli ölçüde yanlış sunulmasına neden olacak biçimde kazanç yönetimini kullanmaktır" (Altuk-Özden, 2013: 12-13). SEC 1999 yılındaki açıklamasında finansal raporlama problemlerinde özellikle halka açık işletmeler tarafından maksatlı ve bir takım önemli şeyleri kasten söylemeyerek gerçekleştirilen kazanç yönetimine (Abusive earnings management) odaklandıklarını belirtmiştir. Bu tür kazanç yönetiminin ise, arzulanan sonuca ulaşmak için bir işletmenin gerçek finansal performansını çeşitli

hileli yöntemler kullanarak kötü olarak gösterilmesini gerektirmektedir (SEC, Annual Report, 1999).

Loomis (1999) ise SEC'in görüşünü destekler biçimde kazanç yönetiminin bir yatırımcının bilmesi gereken gerçekleri sakladığını ve bir işletmenin gerçek durumu hakkında gizlilikler yarattığını ifade etmiştir. Buna karşın (Dye,1998; Kaplan, 2001; Schipper, 1989) bu görüşleri desteklemeyen bir çok araştırmacıya da rastlamak mümkündür

Beneish (2001) ise kazanç yönetiminin bir işletmenin gelecekteki nakit akışları hakkında yatırımcıların beklentilerine işaret etmek için kazanç manipülasyonlarının planlandığını kapsayan bilgi perspektifi (information perspective) ve yatırımcıları yanıltmak için yöneticilerin kazançları manipüle ettiğini ileri süren fırsatçı perspektifi (opportunistic perspective) olmak üzere iki perspektif içerdiğini belirtmiştir (Özcan, 2007: 15).

McKee (2005) kazanç yönetimi kavramını pozitif bakış açısıyla değerlendiren araştırmacılardan olup kazanç yönetimini, “yönetim tarafından güvenilir ve tahmin edilir finansal sonuçlara ulaşmak ve bunları sunmak için alınıp raporlanan makul ve yasal yönetim kararları” olarak tanımlar. Ortakların servetlerini maksimize etmek için bir yöneticinin sorumluluklarını yerine getirmek amacıyla yararlandığı bir yönetim aracı olarak kazanç yönetimine bakan ikinci görüş doğrultusunda McKee (2005), yukarıdaki kazanç yönetimi tanımlamalarının gereksiz olarak negatif bir bakış açısına sahip olduklarını ve daha pozitif tanımlamalara ihtiyaç duyulduğunu belirtmektedir.

Pozitif görüş olarak nitelendirilen bu ikinci bakış açısı, kazanç yönetiminin iki temel sebepten dolayı var olduğunu belirtmektedir. Bu sebeplerden ilki, bütün olası durumlara uygulanamayan GKGMİ'nin varlığıdır. İkincisi ise, GKGMİ'nin muhasebeleştirme kurallarını net bir şekilde belirttiği alanlarda bile, yöneticilerin GKGMİ'ni uygulama konusunda bazı seçimlere sahip olabilmeleridir (Ayarlıoğlu, 2007: 46).

Fırsatçı yaklaşım, yöneticilerin yatırımcıları yanlış yönlendirmeye çalıştığı varsayımına dayanırken, Holthausen ve Leftwich (1983) tarafından ortaya atılan

faydacı yaklaşım ise yöneticilerin, işletmenin gelecekteki nakit akışlarıyla ilgili beklentilerine ilişkin bilgilerini yatırımcılarla paylaştıklarını savunmaktadır.

Yöneticiler, işletme ile ilgili bilgilerini, finansal tabloların etkinliğini artırmak amacıyla potansiyel yatırımcılarla ve borç verenlerle iletişime geçmenin bir yolu olarak kullanabilirler. Bu nedenle, finansal raporlama sırasında yöneticilere takdirlerini kullanmalarına olanak verilmektedir. Aynı işlem için farklı muhasebe yöntemleri arasından seçim yapmak durumunda kaldıkları zaman yöneticiler takdirlerini kullanmaktadırlar.

Healy ve Wahlen (1999) yöneticilerin finansal tabloları, finansal tablo kullanıcılarına daha fazla bilgi vermek amacıyla hazırlayabileceklerini söylemektedirler. Ancak bu belli muhasebe tercihlerinin işletmenin finansal durumunu yansıttığına ilişkin güvenilir göstergelerin bulunması halinde gerçekleşebilecektir. İşletme etkin bir şekilde denetlendiğinde, yöneticilerin net alacaklarla ilgili tahminleri, gelecekte tahsil edilecek nakit tutarları hakkında güvenilir bilgi verir hale gelecektir.

Fields vd.(2001), kazanç yönetiminin yöneticilerin, sınırlı ya da sınırsız olarak, muhasebe rakamları üzerinde karar alma yetkilerini kullandıkları zaman ortaya çıktığını ifade etmektedirler. Bu şekildeki karar alma yetkisi işletme değerinin maksimizasyonu ya da faydacı olarak ortaya çıkabilir. Bu tanım ise fırsatçı ve faydacı yaklaşımın her ikisini birden içine almaktadır.

Aşağıdaki Tablo 5’de kazanç yönetimi yaklaşımları özetlenmektedir. Tabloda, kazanç yönetiminin farklı tanımları, beyaz, gri ve siyah şeklinde sınıflandırılarak verilmektedir. Faydacı kazanç yönetimi (beyaz) finansal raporların şeffaflığını artırırken, fırsatçı (siyah) kazanç yönetimi tümüyle gerçeğe aykırı beyan ve hileyle ilgilidir. Gri olan ise, hem fırsatçılığı hem de faydacılığı artıran muhasebe ilkeleri sınırları içinde raporların manipüle edilmesini ifade etmektedir (A. Özden, 2013: 15).

Tablo 5. Kazanç Yönetiminin Farklı Tanımları

Beyaz (Faydacı)	Gri (Faydacı, Fırsatçı)	Siyah (Fırsatçı)
Kazanç yönetimi, gelecekteki nakit akışı konusunda yöneticinin gizli bilgisini yansıtabilecek muhasebe işlemini seçme esnekliğinden faydalanmaktadır. Ronen ve Sadan (1981), Demski , Patell ve Wolfson (1984), Suh (1990), Demski (1998), Beneish (2001), Sankar ve Subramanyam (2001)	Kazanç yönetimi, ya en fırsatçı yani sadece yönetimin yararına olan ya da ekonomik açıdan en faydalı olan muhasebe işlemini seçmektir. Fields,Lys ve Vincent(2001), Scott (2003)	Kazanç yönetimi, finansal raporların şeffaflığını azaltmak ya da onlar üzerinde oynayarak hileye başvurmadır. Shipper (1989), Levitt (1998), Healy ve Wahlen (1999), Tzur ve Yaari (1999), Chtourou, Bédard ve Courteau (2001), Miller ve Bahnson (2002)

Kaynak: Joshua Roonen and Varda Yaari. (2008). *Earnings Management: Emerging Insights in Theory, Practice, and Research*. New York: Springer, s. 25.

Kazanç yönetiminin tanımıyla ilgili bir fikir birliği sağlanamamasının nedeni olarak, kazanç yönetimi araştırması sonuçlarına göre yapılan, farklı yorumlamalar gösterilmektedir. Tanımlardaki farklılıkların nedenlerinden biri kazanç yönetiminin sadece finansal raporlama süreciyle mi yoksa finansman kararları gibi gerçekleşen birtakım faaliyetlerle mi ilgili olduğuna göre de ortaya çıkmaktadır. Bir diğer farklılık ise kazanç yönetimi algısından kaynaklanmaktadır. Bunlardan biri olan fırsatçı yaklaşım, yöneticilerin yatırımcıları yanlış yönlendirmek amacıyla kazançları yönettiklerini savunmaktadır. Faydacı (bilgi verme amaçlı) yaklaşıma göre ise kazanç yönetimi, işletmelerin gelecekteki nakit akışları ile ilgili beklentilerini yatırımcılara sunmak amacıyla uygulanmaktadır. Beneish'in çalışmasından önceki çalışmaların çoğu, kazanç yönetiminin fırsatçı yönü ile ilgilenmişler, faydacı yönü ile ilgilenmemişlerdir (Beneish, 2001).

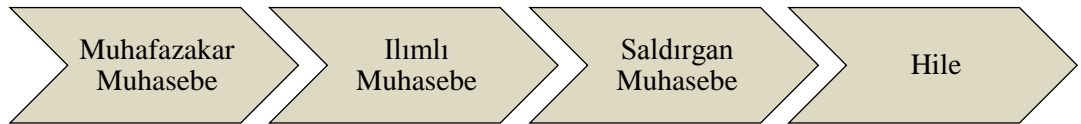
4.2. Kazanç Yönetimi ve Hile Arasındaki Fark

Son yıllarda SEC (U.S. Securities and Exchange Commission)'in yapmış olduğu açıklamalarda, kazanç yönetiminden bahsederken, SEC'nin finansal hileden daha geniş bir kavram amaçladığı anlaşılmaktadır. Bu kapsamda SEC, US GAAP

(Generally Accepted Accounting Principles in the United States)'ı ihlal eden muhasebe uygulamalarını açık bir şekilde finansal hile ve kazanç yönetimi kapsamında değerlendirmekte, buna ek olarak bu standartların sınırları içindeki bazı sistematik tercih veya uygulamaları da kazanç yönetimi olarak tanımlamaktadır (Küçüksözen, 2004: 54).

Genel kabul görmüş muhasebe ilkelerinin sağladığı esneklik sınırlarını belirlemek zor olmakla beraber literatürde gerek akademik tarafta gerekse muhasebe alanının uygulama kısmında çoğunlukla kabul gören GKGMİ esneklik sınırlarını aşan uygulama ve finansal raporlamanın “hile” olacağı yönündedir. Diğer taraftan kazanç yönetimi GKGMİ çerçevesinde ya da GKGMİ'nin sınırlarını aşan uygulamalar olarak karşımıza çıkabilecektir. Muhasebe ilke ve standartlarına aykırı manipülasyonlar aynı zamanda finansal hile olarak da adlandırılır.

GKGMİ'nin ihlal edilmesi hileli finansal raporlamanın önemli bir unsurudur. Kazanç yönetimi, hilenin aksine GKGMİ çerçevesinde yapılmakla birlikte bunun sınırlarını zorlayan uygulamalardır. Ayrıca hileli finansal raporlama, masum kazanç yönetimi uygulamalarıyla başlayıp zamanla GKGMİ'nin ihlaline kadar varabilir. Giroux'a (2004) göre, kazanç yönetimi, Şekil 6'daki gibi muhafazakar muhasebeden hileye kadar yönetimin takdirini kullandığı muhasebe kararlarıyla ilgili tüm bir yelpazeyi kapsamaktadır (Altuk-Özden, 2013: 19).



Şekil 7. Kazanç Yönetimi Süreci

Kaynak: Gary Giroux. (2004). *Detecting Earnings Management*, John Wiley & Sonss, Inc., United States of America, s. 2.

Buna göre, hileli finansal raporlama ile kazanç yönetimini oluşturan, GKGMİ çerçevesinde alınan kararlar ve yapılan değerlemeler arasında, bariz bir şekilde, kavramsal olarak bir farklılık bulunmaktadır. Ancak, ortada güçlü kanıtlar olmadıkça kazanç yönetimini, kurallara uygun olarak alınan (yasal), muhasebe kararlarından ayırmak zor olacaktır. Esneklik sınırlarının belirlenmesinin zor olmasına yönelik olarak ilgili literatüre ışık tutmak amacı ile Dechow ve Skinner'in (2000) genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri sınırları içerisinde yer alan ve yer almayan uygulamalara

yönelik muhasebe seçimlerini Tablo 6 da özetlenmiştir. Buna göre; muhafazakar muhasebe, tarafsız muhasebe ve saldırgan muhasebe tercihleri GKGMİ sınırları içinde yapılan kazanç yönetimi uygulamaları olarak değerlendirilirken, hileli muhasebe tercihi GKGMİ sınırları dışında yapılan kazanç yönetimi uygulaması olarak değerlendirilmektedir. GKGMİ'ne aykırı olan işlemlerin ilgilileri aldatmak niyeti ile yapıldığı oldukça açıktır. Bununla birlikte, muhasebe standartlarının sınırları içerisinde olduğu belirtilen bazı uygulamalar ise yöneticilerin kişisel düşüncelerine bağlı olarak kazanç yönetimi kapsamında değerlendirilebilir (Dechow ve Skinner, 2000: 245).

Tablo 6. Kazanç Yönetimi ve Hile Ayrımı

	Muhasebe Tercihleri	Nakit Akış Tercihleri
GKGMİ Sınırları İçerisinde Yapılanlar		
Muhafazakâr Muhasebe (Conservative Accounting)	<ul style="list-style-type: none"> Karşılıkların veya yedeklerin yüksek tutarlarda ayrılması, İşletme birleşmesinde elde edilen devam eden Ar-Ge projesinin yüksek tutarlarda gösterilmesi. 	<ul style="list-style-type: none"> Satışların geciktirilmesi, Ar-Ge veya reklam harcamalarını erkene alınması
Tarafsız Muhasebe (Neutral Accounting)	<ul style="list-style-type: none"> Muhasebe işlemlerinin normal süreç içerisinde gerçekleşmesi sonucu ortaya çıkan kazanç. 	
Saldırgan Muhasebe (Aggressive Accounting)	<ul style="list-style-type: none"> Şüpheli alacaklara daha az karşılık ayrılması, Karşılıkları veya yedekleri indirmek. 	<ul style="list-style-type: none"> Ar-Ge veya reklam harcamalarının ertelenmesi, Satışların hızlandırılması
GKGMİ'nin Sınırları Dışında Yapılanlar		
Hileli Muhasebe (Fraudulent Accounting)	<ul style="list-style-type: none"> Satışların gerçekleşmeden gelir kaydedilmesi, Hayali satış gelirlerinin kaydedilmesi, Satış faturalarına eski tarihlerin yazılması, Hayali stoklar kaydederek stok maliyetinin yüksek gösterilmesi. 	

Kaynak : Patricia M. Dechow and Douglas J. Skinner. (2000). *Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators*. Accounting Horizons, 14, 2, s. 239.

Kazanç yönetiminin hiç uygulanmaması gibi bir durum uygun bir çözüm olarak görülmemektedir. Bazı kazanç yönetimi yöntemlerinin sermaye piyasalarında uygulanması gerekmektedir. Çünkü kazanç rakamının işletmenin gerçek performansını en iyi şekilde göstermesi amacıyla tahakkuk muhasebesinin uygulanması için takdir yetkisinin kullanılması ve tahminlerde bulunulması gerekmektedir (Altuk-Özden, 2013: 22). İşletmenin bazı muhasebe politikalarına ilişkin bilgilerinin dipnotlarda yeterince açıklanmadığı bariz bir şekilde ortadaysa, o zaman bazı piyasa katılımcılarının, hisse senedi fiyatları açısından bu uygulamaları anlamaları gerekecektir (Dechow ve Skinner, 2000: 248).

4.3. Kazanç Yönetiminin Amaçları, Nedenleri ve Motivasyonları

Bu başlık altında kazanç yönetiminin amaçları, nedenleri ve motivasyonları alt başlıklar altında incelenecektir.

4.3.1. Kazanç Yönetiminin Amaçları

Kazanç yönetimi, kısa dönemli raporlamadan daha çok kazanç değerinin maksimizasyonu için yönetim kararlarının toplamıdır. Kazanç yönetimi, yöneticiler finansal raporlama sürecinde muhasebe kayıt ve işlemlerinde yer alan rutin faaliyetlerin dışına çıkarak alternatif seçenekleri değerlendirmeleri sonucunda oluşmaktadır. Amaç alternatif uygulamalarla değiştirilen finansal tabloların işletmenin finansal durum ve faaliyet sonuçlarına ilişkin performansını olumlu göstererek işletme ve çevresi üzerinde pozitif bir etki meydana getirmektir (Duman, 2010: 70).

Kazanç yönetimi; süreç itibarı ile finansal raporlama sürecinden önce başlayıp en sonunda sonuçların açıklandığı finansal raporlarda son bulmaktadır. Kazanç yönetiminde yöneticiler aktif rol oynamaktadır. Uygulamalar üst yönetimin haberi olmadan alt kademe yöneticilerinin insiyatifinde olabileceği gibi daha çok üst kademe yöneticiler tarafından yapılmaktadır (Duman, 2010, 66). Yöneticiler operasyonel ve finansal kararlar alırken, kendilerine konulan kriterleri tutturmak veya geçmek amacıyla, hedefleri başaramamak endişesi ile veya daha iyi bir performans sergilemek için bazı manipülatif faaliyetler içerisinde olabilirler. Performans için konulan en yaygın hedef kârlılık ve hisse getirisidir ki bunlar bilhassa kazanç yönetimi faaliyetleri ile manipüle edilebilmektedir (Aren, 2009: 2).

Roychowdhury (2006) çalışmasında yöneticilerin gerçek faaliyetleri manipüle edici davranışları varsa bunun sebeplerinden biri olarak ekonomik performansı optimal sunabilmek ve kayıplardan kaçınmaya yönelik olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca borç sözleşmeleri, hisse senedi yatırımcıları ve büyüme fırsatları ile kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki olduğunu belirtmektedir (Duman, 2010: 68).

Dechow, Sloan ve Sweeney (1995) kazanç yönetiminin amaçlarını daha düşük maliyetle kaynak temin edebilmek ve borç sözleşmelerindeki koşulları karşılayamamaktan kaçınmaktır şeklinde ifade etmiştir. Finansal bilginin en önemli faydalarından biri, işletmenin yatırımlarının finansman maliyetini azaltmasıdır. Bu maliyet azalması işletme riskinin yatırımcılar tarafından algılanması ile ilgilidir. Risk teknik olarak kazancın göreceli değişimine dayalı olan beta ile ölçülmektedir. Bunun yanında, işletmenin borç öz sermaye dengesi ile ilgili yapısal bir risk de bulunmaktadır. Sonuç olarak, kazanç yönetiminin amacı; hisse başına kazanç ve borç-öz sermaye oranı şeklindeki bu iki risk ölçüsünü istenilen şekilde değiştirmektir (Stolowy ve Breton, 2000: 3).

DeGeorge, Patel ve Zeckhauser (1999)'a göre kazanç yönetiminin üç hedefi vardır. Önceliğe göre sıralanmış olarak; pozitif kazanç raporlamak, bir önceki yıla göre artan kazanç raporlamak ve analistlerin beklentilerini karşılamaktır.

Kazanç yönetimi uygulamalarının temelinde yer alan amaçları aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz (Küçüksözen, 2007: 396).

- İşletmenin hisse senedi fiyatını ve riskini etkilemek,
- Kreditorler, yatırımcılar ve çalışanlarla ilişkileri iyi tutmak,
- Yönetici ücretlerini manipüle etmek,
- Halka açılmak veya sermaye artırımını suretiyle sağlanacak fon tutarını artırmak,
- Politik ve hukuki düzenlemelerden kaynaklanan risklerden kaçınmak,
- Yatırımcıların işletme ile ilgili olarak algıladıkları riski azaltmak,
- Çeşitli ekonomik çevrelerin baskısından kurtulmak için daha fazla kazanç elde etme ihtiyacı,
- Şirketin gelecekteki performansı hakkında piyasaya olumlu sinyal göndermek, yatırımcıların ilgisini çekmek,
- Vergi avantajı sağlamak.

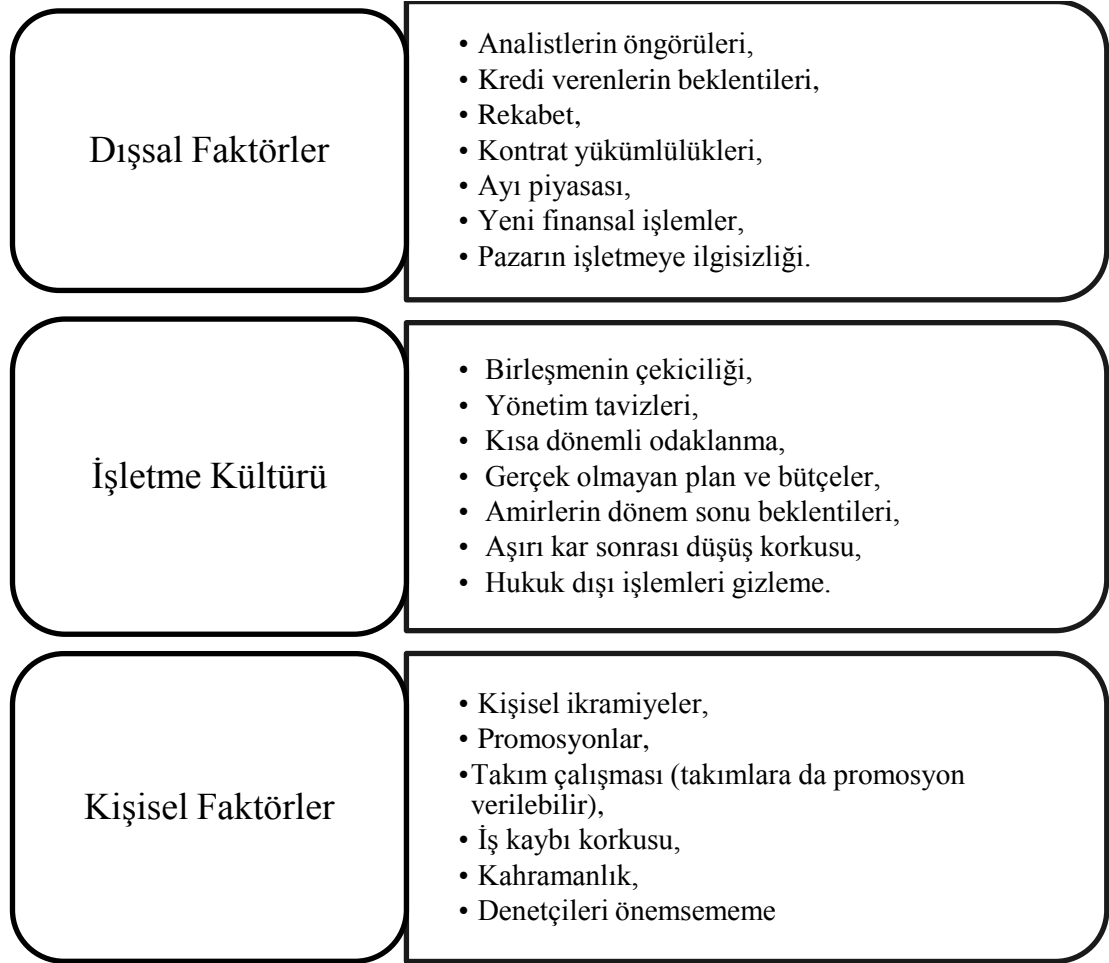
İşletme yöneticileri farklı amaçlarla kazanç yönetimi uygulamalarına başvurabilmektedirler. Bu nedenle kazanç yönetimi olgusunu daha iyi anlayabilmek için, kazanç yönetimi yapılmasına olanak sağlayan nedenlerin de incelenmesi gerekmektedir. Ayrıca, kazanç yönetimi yapan bir yöneticinin sağlayacağı ödüller olarak nitelendirilebilecek kazanç yönetimi uygulamalarının motivasyonlarının da açıklanması önemlidir (Ayarlıoğlu, 2007: 48).

4.3.2. Kazanç Yönetiminin Nedenleri

Kazanç yönetimi yaygın bir şekilde uygulanmasına rağmen, bu durumu inandırıcı bir şekilde kanıtlamak araştırmacılar için oldukça zordur. Kazanç yönetiminin uygulanıp uygulanmadığını belirlemek için, araştırmacılar ilk olarak kazanç yönetimi uygulanmadan önceki kazancı tahmin etmek zorundadırlar. Bu tahmini yapmak hiç de kolay değildir. Yaygın olarak kullanılan yaklaşım, önce yöneticileri kazanç yönetimi uygulaması konusunda güçlü bir şekilde motive eden koşulları belirlemek daha sonra muhasebe seçimlerinin veya beklenmedik tahakkukların bu motivasyon unsurları ile uyumlu olup olmadığını test etmek şeklindedir (Healy ve Wahlen, 1999: 370). Kazanç amacı ile çalışan bir işletmede yöneticilerin aldığı her bir kararın bir nedeni vardır. Kazanç yönetiminin neden yapıldığını inceleyen çalışmaların büyük bir kısmında yöneticileri raporlanan kazanç rakamlarını kısa süreli değiştirme konusunda motive eden faktörler üzerinde durulmuş ve özellikle işletmelerde uygulanan prim sisteminin yöneticiler açısından en güçlü motivasyon unsuru olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışmalar kazanç yönetiminin yöneticinin kişisel çıkarı için yapıldığı yönünde güçlü bulgular ortaya çıkarmıştır (Aren, 2003: 10).

Kazanç odaklı prim sistemi ile ilgili yapılan ilk önemli çalışma olarak Healy'nin 1995 yılında yaptığı çalışması kabul edilir. Healy; yöneticilerin, kazançların prim almaları için gerekli alt sınırın altında veya en fazla prim alabilecekleri üst sınırın üstünde olduğunda gelir azaltıcı muhasebe alternatifleri ile raporlanan kazancı düşürmeye çalıştıklarını tersi durumda ise kazancı yükseltmeye yönelik faaliyetler içerisinde olduklarını ve sonuç olarak her durumda kazanç yönetimi faaliyetlerinin gerçekleştirildiğini ifade etmektedir. Kazanç temelli prim planına sahip yöneticiler kazancı yönetmek konusunda güçlü bir motivasyona sahiptir. Ancak prim kazanma isteğini tek motivasyon aracı olarak değerlendirmek bizi yanıltıcı sonuçlara

götürebilir (Aren, 2003: 11-12). Kazanç yönetimi uygulaması, iç kontrol sistemlerinin etkin olmaması, yönetimin tecrübesizliği, karmaşık işlemler veya işletmede yönetim kurulunun etkin olmaması gibi birçok faktör içerebilir (Mulfort ve Comiskey, 2002: 60). Duncan'a göre; şekil 7'de görüldüğü üzere kazanç yönetimine neden olan 3 faktörün bileşeni olan 20 unsur bulunmaktadır.



Şekil 8. Kazanç Yönetiminin Nedenleri

Kaynak: James R. Duncan, "Twenty Pressures to Manage Earnings", The CPA Journal, July, 7, 2001, s.32.

Burada kazanç yönetimine neden olan durumlar ile kazanç yönetimi motivasyonlarını birbirinden ayırmak gerekmektedir. Örneğin, kazanç tahminlerine ulaşmak amacıyla yapılan kazanç yönetimine neden olan durum, kazançların tahmin edilen rakamdan düşük olmasıdır (Altuk-Özden, 2013: 24). Analistlerin görüş birliği içinde oldukları kazanç tahminlerine ulaşma veya bu tahminleri geçme arzusu ise, bir

işletme yöneticisinin kazanç yönetimi yapmasına neden olan bir motivasyon unsurudur. Çünkü, piyasa analistlerinin belirlediği kazanç tahminlerine işletmenin ulaşamaması işletmenin piyasa değerinde meydana gelebilecek önemli bir düşüşün nedeni olabilmektedir. Hatta bu durum piyasa değeri yüksek olan işletmelerde çok daha belirgin olarak ortaya çıkmaktadır (Ayarlıoğlu, 2007: 48).

Hileli finansal raporlamaya neden olan durumlar ise kazanç yönetiminin kapsamına girmemektedir. İşletme yöneticileri, işletme ile ilgili alacakları kararlarda rasyonellik ilkesini göz önünde bulundururlar. Yöneticilerin alacakları kararlar işletme karlılığını, pazar payını ve verimliliğini arttırmaya yönelik işletme yararına olabileceği gibi, yöneticinin kişisel gelirini ve ününü arttırmaya yönelik de olabilir (Fudenberg ve Tirole, 1995, 78). Tablo 7’de işletmelerde kazanç yönetimi yapılmasına yol açan nedenler ve motivasyon unsurları gösterilmiştir (Ayarlıoğlu, 2007: 49).

Tablo 7. Kazanç Yönetimi: Nedenleri ve Motivasyon Unsurları

Nedenleri	Motivasyon Unsurları
Kazanç piyasada (analistlerce) tahmin edilenden daha düşüktür.	Hisse senedi fiyatında meydana gelebilecek olası düşüşlerden kaçınmayı sağlar.
İşletme hisse senetlerini halka ilk kez arz etmek için hazırlanmaktadır.	Halka arzda satılacak olan hisselerin fiyatını maksimize etmek amacıyla mümkün en iyi kazanç görüntüsü sunmayı sağlar.
İşletmenin elde edeceği kazanç, yöneticilerin prim almasını sağlayacak alt ve üst sınırlar içinde değildir.	Yöneticiler kazanç yönetimine başvurarak, kazancın prim alabilecekleri sınırlar içinde gerçekleşmesini sağlar.
İşletme bulunduğu sektörde çok güçlü olması nedeniyle olumsuz bazı siyasi yaptırımlarla karşı karşıyadır.	İşletmenin aşırı kazanç elde ettiğinin düşünülmesini engellemek için kazanç yönetimine başvurularak siyasi yaptırımların minimize edilmesi sağlanır.
İşletmenin, kredi sözleşmelerindeki şartları karşılayamayacak düzeyde kazanç elde etme olasılığı vardır.	İşletme kazanç yönetimi yaparak kredi sözleşmesinin şartlarına uymamanın olumsuz etkilerinden (örneğin, faiz oranı artışı, teminat talebi veya daha kısa sürede geri ödeme gibi) kaçınır.
İşletmenin elde edeceği kazanç, kazançlarda yıllar itibarıyla devam eden istikrarlılığı bozacak niteliktedir.	Kazanç yönetimi yapılarak, istikrarsız kazanç görüntüsü vermenin olası olumsuz etkilerinden kaçınılır.
Kazançta meydana gelen değişiklikler olağanüstü işlemler dolayısıyla ortaya çıkmıştır.	Kazançtaki değişkenliği azaltmak için kazanç yönetimi yapılarak, işletmenin yüksek riskli olarak algılanmaması sağlanır.
İşletmenin üst yönetimindeki kişilerin yerine yenileri atanmıştır.	Yeni yönetim, kazanç yönetimi yaparak geleceğini garanti altına alırlar ve bu durum, olası suçlamaları eski yönetimin üzerine atmalarına imkan sağlar.
Geçmişte tahakkuk ettirilmiş büyük tutarlarda karşılıkların bulunması.	Sonraki dönemlerde tahakkukların abartılmış bölümleri tersine çevrilerek istenilen kazanç hedeflerine ulaşma sağlanır.

Kaynak: Charles W. Mulford and Eugene E. Comiskey. (2002), *The Financial Numbers Game, Detecting Creative Accounting Practices*, John Wiley & Sons, Inc., United States of America, s. 61.

Kazanç yönetimini motive eden bir neden de işletmenin hisse senetlerinin halka ilk kez arz etmek için hazırlandığı dönemlerdir. İlk kez halka arz edilecek senetler için piyasada daha önceden oluşmuş bir fiyat ya da bilgi olmadığı için yatırımcıların en çok güveneceği kaynak işletmenin finansal tabloları olmaktadır. Bu nedenle işletme yöneticileri bunu bir fırsat olarak görerek başlangıç fiyatını yüksek tutmak için kazanç yönetimi uygulamalarına yönelirler. Kazanç yönetimi alanında yapılan bazı çalışmalar da, kazanç yönetimini motive eden, zarar raporlamaktan kaçınmak, kazanç artışı raporlama ihtiyacı ve mali analiz uzmanlarının kazanç

beklentilerinin karşılanması gibi nedenler arasında bir hiyerarşi olup olmadığını ortaya koymaya çalışmışlardır. DeGeorge'un çalışması (1999) en önemli faktör olarak zarar raporlamaktan kaçınma ihtiyacını ortaya koymuştur. Eğer işletme zarar açıklıyorsa kazanç artışı raporlama ya da analiz yapanların beklentilerini karşılama ihtiyaçları kazanç yönetimi nedeni olmaktan çıkmaktadır. Finansal analistlerin beklentilerini karşılama isteği kazanç yönetimi nedenleri arasında önemli bir yer tutmaktadır. Healy&Wahlen (1999) ve Burgstahler&Eames (1998) de yaptıkları çalışmalarda finansal analistlerin beklentilerini karşılayabilmek amacı ile kazanç yönetimi faaliyetinde bulduklarını göstermişlerdir (Acar, 2012: 29-30). Giroux (2004)'un kazanç yönetiminin artmasına neden olan etkenler ile ilgili tablosunun da incelenmesi kazanç yönetimi uygulamalarının nedeninin daha detaylı anlaşılabilmesi açısından önemlidir. Aşağıdaki Tablo 8'de kazanç yönetiminin artmasına neden olan faktörler yer almaktadır (Ayarlıoğlu, 2007: 51).

Tablo 8. Kazanç Yönetiminin Artmasına Neden Olan Faktörler

FAKTÖR	TANIM
Büyük miktarda prim alma imkanı olan genel müdürün bulunması.	İşletmenin yönetim kurulu ve diğer kurullarının sınırlı denetime tabi olan bir genel müdür, firmayı uzun dönemde zarar ettirebilecek kendi kişisel çıkarlarını destekleyen güdüleyicilere sahiptir.
İşletme çalışanlarından oluşturulmuş bir yönetim kurulunun varlığı.	Yönetim kurulunun bu şekilde oluşturulması denetimlerde bağımsız olmasını engelleyecektir. Bu durum üst yöneticilerin çıkarları doğrultusunda hareket etmelerine olanak sağlayacaktır.
İşletme ile yönetim kurulu üyeleri arasında ticari ilişkilerin bulunması.	Örneğin, yönetim kurulu üyelerinden birinin firmanın en büyük müşterisi veya tedarikçisi olması, yönetim kurulunun bağımsız olmasını engelleyecektir. Bu üyeler genel müdürün çıkarlarını destekleyici davranışlar içinde bulunabilirler.
Yönetim kademe yapısının etkin oluşturulmaması.	Yönetim kurullarının var olmaması veya etkin bir yapıda oluşturulmaması; denetim kurulunun muhasebe bilgilerine sahip olmayan ve bağımsız olamayacak üyelerden oluşturulması.
İşletmedeki denetim yapılandırılmasının etkin oluşturulmaması.	İç ve dış denetçilerin direkt olarak finans müdürüne raporlama yapması; dış denetçilerin işletmenin faaliyet konusu hakkında bilgi sahibi olmayanlardan seçilmesi; dış denetçinin denetim hizmeti dışında danışmanlık hizmeti vermesi gibi konular denetimin etkin yapılamamasına neden olur.
İşletme performansı ile ilişkili olmadan üst yönetime verilen teşvik primlerinin varlığı.	İşletme performansı ile bağlantılı olmadan üst yönetime verilen teşvik primleri ile ilgili bilgilerin yıllık finansal tablolarda veya dipnotlarda verilmemesini ifade eder. Bu şekildeki bir uygulama çıkarlar doğrultusunda kullanılabilir.

Kaynak: Mehmet Akif Ayarlıoğlu. (2007). *Kar Yönetimi Uygulamaları ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda Test Edilmesi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, s.51.

Watts ve Zimmerman (1978), şirketlerin kazanç yönetimi uygulamalarında etkili olan sermaye piyasası ile ilişkili olmayan motivasyon unsurlarını; teşvik primleri hipotezi, kredi sözleşmelerine dayalı hipotez ve politik maliyet hipotezi şeklinde üç ana başlık altında incelemiştir (Ayarlıoğlu, 2007: 89).

Teşvik primleri hipotezi, muhasebeleştirme seçenekleri arasındaki değişimlerin yöneticilere verilen teşvik primleri ile ilgili olduğunu belirtmektedir. Yöneticiler elde edecekleri primleri artırmak için muhasebeleştirme ile ilgili tahminlerde kendi takdirlerini kullanma konusunda motivasyon unsurlarına sahip olabileceklerdir. Aynı şekilde muhasebeleştirme yöntemleri arasında seçim yaparken de aynı motivasyon unsurlarına sahip olabileceklerdir. Bu hipotezle ilgili yapılan çalışmalarda yöneticilerin alacakları primleri artırmak için temelde gelir artırıcı muhasebeleştirme seçimleri yapacakları varsayılmıştır.

İkinci hipotez olarak ortaya konulan kredi sözleşmelerine dayalı hipotez, kredi anlaşma hükümlerine dayalı olarak kazanç yönetimi motivasyonlarının ortaya çıkacağını varsayar. Firmalara kredi verenler kendi çıkarlarını garantiye almak için firmalara bazı kısıtlamalar getirebilirler ve bu kısıtlamaları da genellikle çalışma sermayesi düzeyi, net varlıklar gibi muhasebe kalemleri veya oranları çerçevesinde ifade ederler. Bundan dolayı kredi sözleşmelerine dayalı hipotez, yöneticilerin, kredi anlaşmalarındaki hükümleri ihlal etmekten kaçınmak için raporlanmış kazançları artırıcı muhasebeleştirme politikaları ve yöntemleri seçtiklerini ortaya koyar.

Politik maliyet hipotezi ise, siyasi süreç doğrultusunda muhasebeleştirme seçimlerinin değişip değişmediğini irdeler. Siyasal süreç, toplumda aşırı kazanç elde ettiği düşünülen veya kamu yararının önemli olduğuna inanılan endüstriler ve firmalar üzerine ek maliyetler yükleyebilir. Aşırı kazanç elde ettiği düşünülen firmalar politik baskı sonucunda bazı katı düzenlemelerle karşı karşıya kalabilir. Bu yüzden bu işletmelerin yöneticileri raporlanan kazançları azaltmak için ve daha az siyasi risklerle karşılaşmak için muhasebeleştirme metotlarının seçiminde ve uygulamalarında kazanç yönetimi motivasyonuna sahip olabileceklerdir (Ayarlıoğlu, 2007: 89-90).

Kazanç yönetimi motivasyonları ile ilgili olarak ortak bir sınıflandırma bulunmamaktadır. Healy ve Wahlen (1999), kazanç yönetimi motivasyonlarını; (1) sermaye piyasası motivasyonları (capital market motivations), (2) sözleşmelere

dayalı motivasyonlar (contracting motivations), (3) kural koyuculara dayalı motivasyonlar (regulatory motivations) olmak üzere üç ana başlık altında sınıflandırmaktadır. Jackson ve Pitman (2001) ve Fong (2006)'da kazanç yönetiminin motivasyon unsurlarını, Healy ve Wahlen (1999)'a benzer şekilde üç başlık altında sınıflandırmaktadır.

4.3.3. Kazanç Yönetiminin Motivasyonları

Burada da kazanç yönetimi motivasyonları literatürde yapılan sınıflandırmalara (Healy ve Wahlen, 1999; Jackson ve Pitman, 2001; Fong, 2006) dayanarak üç grupta incelenecektir. Bunlar kısaca; (1) sermaye piyasası motivasyonları, (2) sözleşmelere dayalı motivasyonlar ve (3) kural koyuculara dayalı motivasyonlardır.

4.3.3.1. Sermaye Piyasası Motivasyonları

Kazanç yönetiminin sermaye piyasası motivasyonları, işletme yöneticilerinin, kamuya açıklanan kazanç ile işletmenin piyasa değeri arasında bir ilişki algılamaları durumunda ortaya çıkmaktadır (Jackson ve Pitman, 2001: 42). Finansal bilginin hisse senedi fiyatlarını etkilemek amacıyla kullanıldığını gösteren birçok çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalar, kazançların manipüle edilmesinin tek nedeninin hisse senedi fiyatlarını fırsatçı bir şekilde etkilemek olduğunu ortaya koymaktadır. Hisse senedi piyasasından kaynaklanan üç tür teşvik bulunmaktadır. İlk olarak yöneticiler sermaye artırımını öncesinde geliri yüksek gösterecek tahakkukları kullanmaya eğilimlidirler. Böylelikle hisse senedi ihracından önce hisse senedi fiyatları yükselecek ve sonuçta da hisse senedi piyasasından fazladan prim elde edilecektir. İkinci olarak, ele geçirme (buyout) sırasında işletmelerdeki yöneticiler kazançları düşürmeye yönelirler, çünkü yönetimin ele geçirilmesi sırasında (management buyout) değerlendirme açısından kazanç bilgisi önemlidir. Üçüncü olarak ise, işletmeler yatırımcıların ya da analistlerin beklentilerini karşılamak istemektedirler.

DeAngelo (1988), yönetimi ele geçirmeye çalışan bir işletmenin yöneticisinin kazanç rakamını aşağı çekmeye çalıştığını iddia etmektedir. Çünkü düşen hisse senedi fiyatı yönetimin işletmeyi ele geçirmesini kolaylaştıracaktır. Perry ve Williams (1994), yaptıkları çalışmada, yönetimin (işletmenin) ele geçirilmesinden

(satın almasından) önce tahakkuklar yoluyla gelirlerini azalttıklarını (gelir azaltıcı kazanç yönetimi) bulmuşlardır (Altuk Özden, 2013: 27).

Burgstahler ve Dichev (1997) yaptıkları çalışmada kazançlar ve kazançlardaki değişimlerin sıklık dağılımlarını incelemişler ve düşük zararların ve karlardaki küçük azalışların ortaya çıkma olasılığının beklenenden az olduğunu bulmuşlardır. Zıt olarak, düşük pozitif karların ve önceki yıla göre karlarda küçük artış olma olasılığının beklenmeyen bir biçimde fazla olduğunu belirlemişlerdir. Bu doğrultuda yöneticilerin zararlardan ve karlardaki azalışlardan kaçınmak için karları yönetmeyle ilgili güçlü güdüleyicilere sahip olduklarını vurgulamışlardır. Yazarlar bu durumun nedenini de iki teoriye dayandırmıştır (Burgstahler ve Dichev, 1997: 122).

Bu teorilerden ilki *işlem maliyeti* teorisidir. Bu teori de iki varsayıma dayanır. İlk varsayım, karlar hakkındaki bilginin; müşteriler, tedarikçiler, borç verenler ve çalışanlar ile firma arasındaki ilişkileri etkileyeceğini varsayar. İkincisi, bilgileri biraraya getirme ve toplama maliyetlerinden kaçınmak için firmayla çıkar ilişkisi içinde olanların en azından bazıları çeşitli konularda karar verecekleri zaman bazı karşılaştırmalara (örneğin sıfır kar veya önceki yıl karı ile karşılaştırma gibi) güvenirlere. Bu iki varsayım ışığında, yöneticiler sıfır kar veya önceki yılın karını aşma gibi karşılaştırmaları sağlamak amacıyla karlarını yukarıya doğru yönetebileceklerdir. Çünkü bu karşılaştırmaları sağlamama, firmanın kendisiyle çıkar ilişkisi içinde olanlarla arasındaki ilişkileri bozacak ve bu da daha yüksek maliyetlere yol açabilecektir.

Burgstahler ve Dichev (1997) tarafından ortaya konulan ikinci teori ise *bekleyiş teorisini* (prospect theory) temel alır. Kahneman ve Tversky (1979) tarafından geliştirilen bekleyiş teorisi, firma değerinin bazı karşılaştırmalarla (örneğin sıfır kar veya önceki yıl karı ile karşılaştırma gibi) ilişkili kayıp ve kazançlar tarafından belirlendiğini ifade eder. Firma bu karşılaştırmalara ulaşacak şekilde kazanç elde ettiğinde firma değeri artacak, aksine bu karşılaştırmalardan uzaklaşmasını sağlayacak zarar raporladığında ise firma değeri azalacaktır. Bu yüzden firma yöneticilerinin kazançları yönetme ile ilgili güdülerini, firmanın kazancı bu karşılaştırmaları sağlamaya yakın olduğu zamanlarda çok güçlü olacaktır.

Ampirik araştırmalar, kazanç yönetiminin a) pozitif karlar rapor etmek b) en azından geçmiş yılın karı kadar kar elde ederek son zamanlardaki performansı sürdürmek c) zellikle analistlerin görüş birliğine vardığı kar tahminlerine ulaşmak olarak sıralanabilecek  başlangıç noktası tarafından büyük lde harekete geçirildiğini göstermiştir (Ayarlıoğlu, 2007: 52-53).

4.3.3.2. Sözleşmelere Dayalı Motivasyonlar

Yöneticilerin sözleşmelere (anlaşmalara) dayalı olarak kazançları yönetme konusunda motivasyona sahip olması, pekçok anlaşma şartının açık bir şekilde veya dolaylı olarak muhasebe verileri ile ilişkili olması gerçeğinden ortaya çıkmaktadır. Bu düşünce doğrultusunda, firma yöneticileri, sözleşmelerde belirtilen finansal oranların veya kazanç tutarının elde edilmesini sağlamak için, firmalarının kazançlarını yönetme konusunda güdüleyicilere sahip olabileceklerdir (Ayarlıoğlu, 2007: 57).

Sözleşmeden kaynaklanan motivasyonlar iki şekilde karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan ilki yöneticilerle yapılan prim sözleşmeleri, diğeri ise borç sözleşmeleridir. Bu iki motivasyon unsuru Watts ve Zimmerman (1978) tarafından ortaya çıkarılan ödüllendirme planı (bounce plan) hipotezi ile borç yükümlülüğü (covenant) hipotezine dayanmaktadır (Ayarlıoğlu, 2007: 57).

dllenirme planı hipotezi, ödüllendirme planlarının finans yöneticilerinin (CFOs) muhasebe standartlarındaki birtakım fırsatlardan yararlanarak, karar almalarına etkisini açıklamaktadır. Bu hipotez diğer bütün koşulların sabit olması durumunda, muhasebe (kazanç) rakamlarına göre ücret primi alan yöneticilerin raporlanan kazançları gelecek dönemlerden cari dönemlere kaydırmak için bu yönde muhasebe kararları aldıklarını varsaymaktadır. Cari dönem kazancı artınca, finans yöneticilerinin ücretleri de artmaktadır.

Bergstresser ve Philippon (2006), cretleri hisse senedi değerine bağlı olduğunda, yöneticilerin isteğe bağlı tahakkuklar yoluyla kazanç rakamlarını değiştirdiklerini bulmuşlardır. Healy (1985), primleri maksimum seviyede olduğunda yöneticilerin, kazançları aşağı doğru çektikleri hipoteziyle tutarlı kanıtlara ulaşmıştır. Ayrıca, st düzeydeki yöneticilerin işlerini kaybetme olasılığıyla karşılaştıkları zaman kazancı yönetme güdülerini ve iş güvencelerini tartışan çalışmalar da

bulunmaktadır. DeAngelo (1988), yöneticilerin, oy hakkı bulunan hissedarlarda, kendi performanslarıyla ilgili olarak olumlu bir izlenim bırakacak muhasebe kararlarını alabileceklerini ortaya çıkarmıştır (A. Özden, 2013: 29). Guidry, Leone ve Rock (1999) tarafından yapılan çalışmada da benzer bulgulara ulaşılmıştır. Yazarlar ayrıca, yöneticilerin ikramiye almak için gerekli kazanç sınırına ulaşamayacağını anladıklarında da firmanın kazancını azaltmaya yönelmelerinin daha olası olduğunu vurgulamışlardır. Firma çalışanlarına yönelik olarak kazanç yönetimini güdüleyen farklı bir faktörü Fudenberg ve Tirole (1995) ortaya koymuştur. Yazarlar, yöneticilerin işlerini ellerinde tutma ve dışsal müdahalelerden kaçınma amaçlı, kazanç yönetimi uygulamalarına başvurup başvurmadıklarını incelemiştir. Çalışmanın sonucunda, eğer yöneticilerin değerlendirilmesinde son zamanlardaki performanslarına çok önem verilirse, bu durumda yöneticilerin firma karlılığını istikrarlı hale getirmeye yönelik motivasyon unsurlarına sahip oldukları belirlenmiştir. Defond ve Park (1997) ise yöneticilerin karları arttırmaya veya azaltmaya yönelik yönetme konusunda karar verecekleri zaman, firmanın cari ve gelecekteki karlarını birlikte ele aldıklarını gösterecek, bu görüşle uyumlu kanıtlar sağlamışlardır (Ayarlıoğlu, 2007: 59-60).

Sözleşmeden kaynaklanan motivasyonlardan ikincisi olan **borç sözleşmesi hipotezi (debt covenant)** de cari dönem kazancını arttırmaya yönelik motivasyonları incelemektedir. Bir işletme borç anlaşmasını ihlal etmeye ne kadar yakınsa, yönetici raporlanan kazancı cari döneme kaydırmaya yönelik olan muhasebe fırsatlarını kullanmaya o kadar eğilimli olacaktır. Şartların ihlal edilmesi durumunda, borç sözleşmesi çoğu kez cezai yükümlülüğü de beraberinde getirmektedir (A. Özden, 2013: 29-30).

Borç sözleşmeleriyle ilgili yapılan çalışmalarda, borç sözleşmelerindeki hükümleri sağlama konusunda sıkıntı yaşayan firmaların, bu hükümleri karşılamak amacıyla kazançlarını yönetmek için güdüleyicilere sahip olacakları varsayılır. DeFond ve Jiambalvo (1994) ve Sweeney (1994) tarafından yapılan araştırmalarda, firmaların borç sözleşmelerindeki hükümleri sağlamak için kazançlarını yönettikleri konusunda çok açık olmasa da, kanıtlara ulaşılmıştır. Ayrıca Healy ve Palepu (1990) ve DeAngelo H., DeAngelo L. ve Skinner (1994)'ın çalışmalarında, borç sözleşmelerinde yer alan kar payı ödeme sınırlandırmalarından etkilenmemek için yöneticilerin muhasebeleştirme yöntemlerini, muhasebeleştirme tahminlerini veya

tahakkukları kullanıp kullanmadıkları test edilmiştir. Çalışmaların sonucunda kazanç yönetimi ile ilgili kanıtlara ulaşılmıştır. Trueman ve Titman (1988) yaptıkları çalışmada, sözleşmelere dayalı bir motivasyon unsuru olarak nitelendirilebilecek firma karlılığının istikrarlı hale getirilmesini (income smoothing), firma finansal bir sorun yaşadığında ortaya çıkabilecek maliyetlerden kaçınmasını sağlayıp sağlamadığı açısından incelemiştir. Yazarlar, firmaların, gerçek karlarında algılanan değişkenliği azaltmak için karlarını istikrarlı hale getirdiklerini ve bu şekilde, firmaların gerçek risklerine bağlı olarak ortaya çıkan borçlanma maliyetlerinden daha az maliyetle borçlanabileceklerini belirtmişlerdir. Yaptıkları inceleme sonucunda da firma yöneticilerinin, borçlanma maliyetlerini, üretim maliyetlerini ve çıktı fiyatlarını pozitif bir şekilde etkilemek amacıyla karlarını istikrarlı hale getirdiklerini tespit etmişlerdir. Fakat Peltier Rivest (1999), finansal sorun yaşayan 127 firma üzerinde yaptığı incelemede, borç sözleşmeleri dolayısıyla kazanç yönetimi yapıldığını destekleyici kanıtlara ulaşamamıştır (Ayarlıoğlu, 2007: 58).

4.3.3.3. Kural Koyuculara Dayalı Motivasyonlar

Sermaye piyasası ve sözleşmeye dayalı motivasyon unsurlarının yanı sıra kural koyucuların (örneğin, hükümet veya SPK, SEC gibi kurumlar) birtakım müdahaleleri de finansal raporlama sonuçlarını etkileyecek teşviklere yön verebilir. Yazılı kanunlarla düzenlenmiş veya hükümetin ya da farklı kurulların sıkı denetimi ile karşı karşıya olan sektörlerdeki firmalar, bu düzenlemeleri ve denetimleri aşmak için kazanç yönetimiyle ilgili motivasyona sahip olabilirler.

Kazanç yönetimi ile ilgili literatür incelendiğinde, yapılan çalışmalarda, kural koyucular tarafından yapılan düzenlemelerin iki biçiminin kazanç yönetimi yapılmasını teşvik edip etmediğinin araştırıldığı görülmektedir. Bu düzenlemeler; sektöre özgü düzenlemeler ve antitröstle ilgili düzenlemelerdir (Ayarlıoğlu, 2007: 64).

Sektöre özgü düzenlemeler olarak, mali işlemlerin muhasebeleştirilmesi ile ilgili standart hazırlayanlar, o sektörde kazanç yönetimi yapılmasına önlem almayı hedefler. Bu doğrultuda, sektöre özgü olarak muhasebeleştirme konusunda yapılan değişiklikler, en azından kazanç yönetimini azaltmayı, çıkar sahiplerinin daha fazla

bilgilenmelerini sağlamayı veya üçüncü kişilerin firma hakkında alacakları kararları kolaylaştırmayı amaçlar. Ayrıca, muhasebeleştirme ile ilgili düzenlemeler hazırlayanlar, antitröst amaçlar doğrultusunda kazanç yönetimi yapılmasını da engellemeyi hedefler (Healy ve Wahlen, 1999: 367).

Patten ve Trompeter (2003) yaptıkları örnek olay çalışmasında 1984 yılında Union Carbide şirketinin, Bhopal’da (Hindistan) neden olduğu kimyasal sızıntıya karşılık işletmelerin tepkisini incelemiştir. Bu olay sonrasında, hükümetin yasal zorunlulukları artıracaklarını düşündüklerinden sektörde faaliyet gösteren 40 şirketin tamamı da kazançlarını düşürmüştür. Böylelikle, hükümetin koymuş olduğu ilave zorunlulukları aşmaya çalışmışlar ve siyasi maliyetlerden kaçınmışlardır (Altuk-Özden, 2013: 31).

Collins, Shackelford ve Wahlen (1995) yaptıkları çalışmada sermaye artırıcı yedi seçenek belirlemiş ve çalışma kapsamına aldıkları bankaların bunları kullanıp kullanmadıklarını test etmişlerdir. Çalışmanın sonucunda incelenen bankaların hemen hemen yarısının kural koyucu kurulların sermaye yeterliliği şartını karşılamak için beş veya altı seçenekten yararlandıkları tespit edilmiştir. Ayrıca 11 bankanın ise maksimum kar yönetimi skoruna sahip olduğu konusunda kanıt bulunmuştur.

Petroni, Ryan ve Wahlen (2000) tarafından yapılan bir çalışmada, varlıkları kazalara karşı sigortalayan firmaların kayıplara karşı isteğe bağlı ve isteğe bağlı olmayan karşılık ayırmalarının, gelecekteki karlılıkları, riskleri ve piyasa değerleri üzerinde yarattığı etkiler araştırılmıştır. Çalışma sonucunda, isteğe bağlı karşılıkların gelecekteki karlılık ve piyasa değeri ile negatif ilişki içinde olduğu belirlenirken, firma riski ile pozitif ilişki içinde olduğu tespit edilmiştir. Yapılan çalışmalardan anlaşılacağı üzere, firmaların, sektöre özel düzenleyici kurulların kıstaslarını yönetmek için muhasebeleştirmede takdir (yargı) haklarını kullandıkları konusunda güçlü kanıtlar vardır (Ayarlıoğlu, 2007: 65).

Kural koyucular tarafından yapılan düzenlemelerin ikinci biçiminde, tröstleşme veya aşırı kar elde etme ile ilgili incelemeye alınmış firmaların yöneticilerinin, daha az kar elde ettiklerini göstermek amacıyla karlarını yönetme konusunda güdüleyicilere sahip olabilecekleri varsayılır. Ayrıca devletten mali destek ve koruma isteyen firmaların yöneticilerinin de aynı güdülere sahip

olabilecekleri belirtilmektedir. Bu konuda yapılan çalışmalar kapsamında, Jones (1991), Cahan (1992) ve Key (1997)'nin çalışmaları incelenebilir.

Jones (1991), gümrük korumalarından yararlanmada Uluslararası Ticaret Komisyonu'nun sektör karlılığını kullanmasının, bu sektörlerdeki firmalara karlarını azaltmaya yönelik yönetim konusunda güdüleyici sağlayacağını belirtmiş ve bunun olup olmadığını test etmiştir. Bu görüşle uyumlu olarak, yazar, yaptığı çalışmada, firmaların gümrük korumalarından yararlanmak için belirlenmiş kar tutarına ulaşmak amacıyla karlarını azaltmaya yönelik yönettikleri yani gelirlerini erteleme yoluna başvurdukları konusunda kanıt bulmuştur. Cahan (1992) tarafından yapılan çalışmada tröstleşme suçlaması ile ilgili inceleme altında olan firmaların, bu inceleme yıllarında gelirlerini azaltıcı normal olmayan tahakkuklar rapor ettikleri belirlenmiştir. Key (1997) tarafından yapılan çalışmada, kablolu yayın yapan televizyon sektörü ile ilgili ABD Temsilciler Meclisi'nin sektördeki devlet müdahalesini kaldırmaya yönelik olarak yaptığı incelemeler döneminde, işletmelerin beklenmeyen tahakkuklarını arttırarak sektör karlılığını azaltıcı uygulamalarda buldukları tespit edilmiştir. Yapılan çalışmalardan elde edilen sonuçlar, kanun yapıcılardan veya kural koyuculardan arzu edilen davranışları elde etmek amacıyla işletmelerin kazançlarını yönetim konusunda güdüleyicilere sahip olacakları hipotezi ile uyumludur (Ayarlıoğlu, 2007: 66).

4.4. Kazanç Yönetiminde Kullanılan Teknikler

Finansal tabloları hazırlayan ve kullananların her ikisi için, kazanç yönetimi tekniklerinin GKGMİ'nin sınırları içinde veya dışında yer alıp almadığını bilmek önemlidir. Kullanılan kazanç yönetimi tekniği hedeflenmiş kazançları üretebilir veya istenilen amacı gerçekleştiremeyebilir. Bu yüzden, bir kazanç yönetimi tekniğinin olası etkililiğini saptamak gerekmektedir. Bu amaçla bu bölümde kazanç yönetimi teknikleri üzerinde durulacaktır (Ayarlıoğlu, 2007: 67).

Kazanç yönetimine bütün muhasebe içi ve dışı teknikler sayesinde zenginliği arttırmak ve bu durumu sürekli hale getirmek için başvurulmaktadır. Bu durumun gerçekleştirilmesi için büyüyen beklentileri maksimize etmek ve riskleri düşürmek en önemli metotlardır (Fridson ve Alvarez, 2011: 12). Kazanç yönetimi tekniklerini en basit bir şekilde GKGMİ'nde varolan esneklikleri kullanmak şeklinde veya eski

SEC Başkanı Arthur Lewitt'in ifadesiyle GKGMİ'ndeki esneklikler olarak tanımlayabiliriz. Levitt'in 1998 yılında yaptığı konuşmasında yer alan "*kazanç yönetimi problemi*" ve "*İnsanlar bu esneklikleri istismar ettikleri zaman kazanç yönetimi gibi suistimallar ortaya çıkar*" ifadelerinden, kazanç yönetiminin kurallara uymayan bir şey olarak tanımlandığı düşünülebilir. Fakat SEC tarafından kullanılan *suistimale dayalı kazanç yönetimi* ("abusive" earnings management) ifadesi sadece bir problemi göstermeyi amaçlar. Bu ifade, GKGMİ sınırları dahilinde gerçekleştirilen kazanç yönetiminin SEC tarafından kötü bir şey olarak düşünülmediğini göstermektedir. Fakat, GKGMİ'nin sınırları dışında gerçekleşen işlemlerin SEC'in yasal ve adli uygulamalarının konusu olacağı unutulmamalıdır (Mulford ve Comiskey, 2002: 62). Özetle eski SEC Başkanı Lewitt'in kazanç yönetimi uygulamaları olarak listelediği uygulamayı, SEC tarafından kazanç yönetimi eylemleri olarak düşünülen uygulamalar şeklinde görmek yanlıştır. Bunlar, sadece GKGMİ'nin içinde var olan esneklik alanlarının ortaya konulması olarak görülebilir. Kazanç yönetimi amaçları için kullanılacak olası kazanç yönetimi tekniklerinin veya muhasebeleştirme faaliyetlerinin örnekleri, Tablo 9'da gösterilmiştir (Ayarlıoğlu, 2007: 67) .

Tablo 9. Potansiyel Kazanç Yönetim Teknikleri

1- Amortisman metotlarının değiştirilmesi (Hızlandırılmış amortisman, normal amortisman vb)
2- Duran varlıkların faydalı kullanım ömrünün değiştirilmesi (amortisman giderlerinin azaltılması/ artırılması amacıyla)
3- Duran varlığın varsayılan hurda değerinin değiştirilmesi yoluyla amortisman ayrılması / ayrılmaması
4- Tahsil edilemeyen hesaplar veya alacaklar için karşılık ayrılmasına karar vermek
5- Borçların zamanında ödeneceğine ilişkin irade beyanı için karşılık ayrılmasına karar vermek
6- Ertelemiş vergilerin bugünkü değerinin tespit edilmesi için karşılık ayrılmasına karar vermek
7- Mevcut durumda varlıkları azaltmak ya da gerekli gider tahakkuklarını artırmaya karar vermek
8- Sözleşme şartlarında yer alan asgari şartların yerine getirilmesi için ayarlama yapılması
9- Kontratta yer alan talepleri yerine getirebilme ihtimalinin takdir edilmesi
10 –Kesin yatırımları için gerekli gider tahakkuklarını takdir etmek
11- Yeniden yapılanma sonucunda ortaya çıkan tahakkukları takdir etmek
12- Duran varlığın miktarını düşürmek veya ihtiyaca göre ayarlamak
13- Artan çevresel taahhütleri ayarlamak
14- Tahakkuk ve tahmin edilen kıdem tazminatlarının değiştirilmesi
15- AR-GE sürecinde satın alınan varlıkların gider ve / veya varlık olarak kayıt yapılmasına ilişkin oranı kararlaştırmak
16- Maddi olmayan duran varlıkları için amortisman dönemlerinin değiştirilmesi veya kararlaştırılması
17- Finansal türev işlemlerinin ve ürünlerinin tamamen hedge olarak sınıflandırılmasına karar verme
18- Yatırımcı şirket üzerinde uygulamada önemli etkisi olacak yatırım izninin verilip verilmeyeceğine karar verme
19-Bir yatırımın, şirketin piyasa değerini geçiciden ziyade kalıcı azaltıp azaltmayacağına karar vermek

Kaynak: Haluk Duman. (2010). *Kamunun Aydınlatılması İlkesi Kapsamında Kazanç Yönetimi Uygulamalarının Finansal Raporlama Kalitesi ve Şirket Performansı Üzerine Etkisi: İMKB’de Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya, s. 83.

Tablo 9’da sıralanan kazanç yönetimi tekniklerinin bazıları yapısı itibariyle isteğe bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Tablodaki 1, 2 ve 3. maddede bu durum daha açık görülmektedir. Örneğin, amortisman yönteminde bir değişikliğe gitme, varlığın kullanıldığı faaliyet alanını değiştirmekten kaynaklanabilir ya da bu durum, varlığın verimliliği veya dayanıklılığı hakkında beklentilerde meydana gelen bir değişimin sonucu olabilir. Bundan dolayı bu maddelerle ilgili gözlemlenen bir davranışın

bilinçli bir kazanç yönetimini gösterdiğini söylemek zordur. Açıklanan bu durum kazanç yönetimi olgusu içinde her zaman karşılaşılan bir durumdur. Bu doğrultuda eğer bir kazanç yönetimi tekniği, kazanç yönetimini güdüleyen bir koşulla eş zamanlı olarak görülmedikçe, bu kazanç yönetimi tekniğinin kullanımının altında yatan amaca kanıt sağlamak zordur (Mulford ve Comiskey, 2002: s:63).

Tablo 9’da gösterilen diğer maddeler de GKGMİ çerçevesinde rutin muhasebeleştirme faaliyetlerinin yapıldığı alanlarla ilgilidirler. Eğer bir muhasebeleştirme işlemi GKGMİ çerçevesinde ortaya çıkıyorsa, iki özelliğe sahip olacaktır. Bu doğrultuda tabloda verilen durumlarla ilgili muhasebeleştirme işlemi yapılırken ya tahmin yapmak gerekecektir ya da takdir (yargı) kullanma zorunluluğu ortaya çıkacaktır (Ayarlıoğlu, 2007: 68-69).

McKee (2005) en etkin olan ve en çok kullanılan kazanç yönetimi tekniklerini oniki kategoriye ayırmıştır. Yazar bu kategorileri;

- 1) “Kurabiye kavanozu rezervi” teknikleri (“Cookie jar reserve” techniques),
- 2) “Büyük temizlik” teknikleri (“Big bath” techniques),
- 3) “Gelecek için büyük bahis” teknikleri (“Big bet on the future” techniques),
- 4) Yatırım portföyünü “kabartma” (“Flushing” the investment portfolio),
- 5) Problem çocuğu “dışarı at” (“Throw out” A problem child),
- 6) GKGMİ’i değiştirme (Change GAAP),
- 7) Amortisman, itfa ve tükenme payları (Amortization, depreciation, and depletion),
- 8) Satma / daha sonra leasingle geri alma teknikleri (Sale/Leaseback and asset exchange techniques),
- 9) Faaliyet / faaliyet dışı kar (Operating versus non-operating income),
- 10) Borcun vadesinden önce ödenmesi (Early retirement of debt),
- 11) Türev ürünlerin kullanımı (Use of derivatives),
- 12) Gemiyi batırma (Shrink the ship), şeklinde sınıflandırmıştır.

4.5. Kazanç Yöntemi Tespiti ile İlgili Ölçüm Yöntemleri

Kazanç yönetimini tahmin etmede kullanılan modellerin büyük bir çoğunluğu tahakkuklar üzerinde yoğunlaşmaktadır (Beneish, 2001: 3). Çünkü, tahakkuk esasında kazanç, nakit akımlarına göre daha kolay yönetilebildiğinden, kazanç yönetimi kazancın nakit kısmında değil, tahakkuk kısmında gerçekleştirilecektir

(Jones, 1991: 211). Dechow ve Skinner (2000)'e göre; tahakkuk esasının doğal sonucu olarak yöneticiler, gelir ve giderlerin tahakkuk zaman ve miktarı konusunda bir değerlendirme yapıp karar vermek durumundadırlar. Bu durumun çeşitli koşul ve amaçlarla birleşmesi, kaçınılmaz olarak kazanç yönetimine neden olmaktadır. Bir başka ifadeyle; kazanç yönetimi uygulamalarının temel nedeni, tahakkuk muhasebesi ve bunun yöneticilere sağladığı esnekliktir. Bu nedenle, araştırmalarda, kazanç yönetiminin tespiti ve ölçümünde, genellikle tahakkuklardan hareket edilmiştir (Yaşar, 2011: 147).

Bu kapsamda, ilk olarak, Healy (1985), toplam tahakkukları çalışmasına esas almak suretiyle kazanç yönetimini ölçmüştür. Healy (1985)'den sonra yapılan çalışmalar'da ise, çoğunlukla, toplam tahakkuklar; ihtiyari tahakkuklar (discretionary accruals) ve ihtiyari olmayan tahakkuklar (non-discretionary accruals) şeklinde iki kısımlı olarak dikkate alınmıştır (DeAngelo, 1986; Jones, 1991; Becker vd., 1998). İhtiyari tahakkuklar, yöneticilerin takdir yetkilerine bağlı olarak ya da beklenmedik bir şekilde ortaya çıkan tahakkuklar olup, "Anormal Tahakkuklar" ya da "Beklenmeyen Tahakkuklar" olarak da adlandırılmaktadır. İhtiyari tahakkuklar'a örnek olarak, şüpheli alacak karşılıkları, değersiz alacaklar, konusu kalmayan karşılıklar, yeniden yapılanma harcamaları, muhasebe tahminlerindeki değişimlerin etkileri, varlık satışından kaynaklanan kar/zarar, tahakkuk ettirilen giderler, ertelenen gelirler v.b verilebilir (Bartov vd., 2002: 195). Normal tahakkuklar olarak da adlandırılan ihtiyari olmayan tahakkuklar ise şirket normal faaliyetleri ile ilgili tahakkuklardır (Bartov vd., 2002, s. 196). Bu çerçevede, çalışmalarda, yöneticilerin muhasebe politikası seçimlerinin bir göstergesi olarak genellikle "ihtiyari tahakkuklar" ölçü olarak kullanılmış ve ihtiyari tahakkukların derecesini tahmin edilmiştir.

Kazanç yönetiminin ölçümünde tahakkukları kullanan modeller dışında, belirli (spesifik) tahakkukları kullanan çalışmalar (Moyer, 1990; Petroni 1992, McNichols ve Wilson, 1988; Nelson, 2000 v.b.) ve kazançda belirli dönemlerdeki değişimlerin incelendiği sıklık dağılımı yaklaşımını kullanan çalışmalar (Burgstahler ve Dichev, 1997; Degeorge vd., 1999) da bulunmaktadır (Yaşar, 2011: 147-148).

Çalışmanın bu bölümünde, kazanç yönetimini tahmin etmede ağırlıklı olarak kullanılan modeller; a) Tahakkukları esas alan modeller, b) Spesifik tahakkukları

kullanan modeller, c) Sıklık dağılımı yaklaşımı şeklinde üç grup altında sınıflandırılarak incelenmiştir.

4.5.1. Kazanç Yönetimi Ölçümünde Tahakkukları Esas Alan Modeller

Bilindiği üzere, finansal bilgi kullanıcılarına bilgi vermek amacıyla düzenlenen finansal tablolar tahakkuk esasına göre hazırlanmaktadır. Türkiye Muhasebe Standartları Kavramsal Çerçeve kısmında belirtildiği üzere, tahakkuk esasında, işlemlerin ve diğer olayların etkisi, nakit veya nakit benzerleri alındığında veya ödendiğinde değil, bu işlem veya olayın olduğu zaman tahakkuk ettirilir ve ilgili oldukları dönemin muhasebe kayıtlarına alınarak o dönemin finansal tablolarında raporlanır. Tahakkuk esasının bu özelliği, işletme kazancının nakit akışından farklı olmasına ve dolayısıyla açıklanan kazancın nakit akımlarına göre daha kolay manipüle edilmesine imkan vermektedir (Yaşar, 2011: 148).

Tahakkuk esası ile nakit esası arasındaki farklılıklar arasındaki fark zamanla ilgilidir. Bir işletmenin faaliyet süresinin toplamında tahakkukları ile nakdi arasında fark olmayacaktır. Ancak kısa vadede gelirler ve giderler dönemsellik ilkesine göre ele alındığı için tahakkuk esası ile nakit esası arasında farklar oluşacaktır. Eğer belirli bir dönemde bir işletmenin tahakkukları olması gereken tutardan önemli ölçüde yüksek çıkıyorsa, bu durumda işletmenin kazancını yüksek gösterdiğine dair şüphe doğmaktadır. Bu nedenle de tahakkuklardaki normal olmayan artışlar kazancın yüksek gösterildiğine yönelik bir gösterge olarak kullanılmaktadır. İşletme kazancı veya dönem net karı; tahakkuklar ile esas faaliyetlerden kaynaklanan nakit akımlarının toplamından oluşmaktadır (Yükseltürk, 2006: 142).

$$E_t = TA_t - CF_t$$

$$\text{Dönem Karı} = \text{Top. Tahak} + \text{Esas Faaliyetlerden Kaynaklanan Nakit Akımları}$$

Literatürde toplam tahakkukların, bilanço yaklaşımı ve nakit akım tablosu yaklaşımı olmak üzere iki şekilde hesaplandığı görülmektedir. Bilanço yaklaşımını kullanan çalışmalarda (Healy, 1985; Jones, 1991 v.b.), toplam tahakkuklar aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır (Yükseltürk, 2006: 143).

$$TA_{i,t} = \Delta CA_{i,t} - \Delta Cash_{i,t} - \Delta CL_{i,t} + \Delta STD_{i,t} - DEP_{i,t}$$

TA : Toplam tahakkuklar,
CA : Dönen varlıklar,
Cash : Nakit ve nakit benzeri varlıklar,
CL : Kısa vadeli borçlar,
STD : Uzun vadeli borçlardan kısa vadeli borçlara aktarılan borçlar,
DEP : Amortisman harcamaları,
 Δ : t ve t-1 zamanı arasındaki değişim,
t : zaman göstergesi,
i : firma göstergesi.

Toplam tahakkukların hesaplanmasında kullanılan ikinci yöntem ise, nakit akım tablosu yaklaşımıdır. Bu yaklaşıma göre, toplam tahakkuklar genellikle aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır (Dechow vd., 1995: 203).

$$TA_t = E_t - CF_t$$

Top. Tahak. = Faaliyet Karı – Esas Faaliyetlerden Kaynaklanan Nakit Akımları

Hribar ve Collins (2002), toplam tahakkukların hesaplanmasında, bilanço yaklaşımı ve nakit akım tablosundan doğrudan hesaplama yaklaşımının hangisinin daha başarılı olduğunu incelemişlerdir. Çalışma sonucu, aynı koşullar altında nakit akım tablosundan yararlanılarak toplam tahakkukların yukarıdaki gibi hesaplanmasının daha iyi sonuçlar verdiğini, bilanço yaklaşımının ise toplam tahakkukların tahmin edilmesinde hatalı sonuçlar verdiğini göstermiştir.

$$TA = NDA + DA$$

Top. Tahak. = İhtiyari Tahakkuklar + İhtiyari Olmayan Tahakkuklar

Toplam tahakkuklardan hareketle ihtiyari tahakkukların ölçülmesinde, öncelikle ihtiyari olmayan tahakkuklar tahmin edilmiştir. Bu kapsamda, ilk analitik çalışmayı Healy (1985) gerçekleştirmiş, bunu takip eden çalışmalarda ise farklı modeller kullanılarak ihtiyari tahakkuklar tahmin edilmiştir (Yaşar, 2011: 14).

4.5.1.1. Healy Modeli

Healy (1985) çalışmasında, işletmenin performansına dayalı olarak yöneticilere teşvik primleri (bonus schemes) verilmesi durumunda, alacakları teşvik primlerini artırmak isteyen yöneticilerin, kazanç yönetimi uygulayabilecekleri hipotezini test etmiştir.

Healy (1985)'e göre, yöneticiler, performans planları ya da teşvik planları ile ödüllendirilmektedir. Performans planları, 3 ya da 5 yıl gibi uzun vadeli kazanç hedeflerine ulaşılması durumunda, yöneticilerin nakdi olarak ya da hisse senedi gibi performans değerleri ile ödüllendirildiği planlardır. Teşvik planları (bonus schemes) ise, performans planlarına benzemekle birlikte, performans planlarının uzun vadeli kazanç hedeflerinden ziyade, yıllık kazanç hedeflerinin belirlendiği planlardır. Bu iki planın kazanç tanımlamaları ve hedef tercihlerindeki farklılıklar dolayısıyla, yöneticilerin muhasebe kararları üzerinde bu iki planın birleşik etkisini belirlemek zorlaşmaktadır. Bu nedenle, Healy (1985), yıllık olarak tanımlanan teşvik planları, bir başka ifadeyle teşvik primleri ile çalışmasını sınırlandırmıştır (Healy, 1985: 87).

Healy (1985)'te ifade edilen teşvik primleri, genellikle karın bir fonksiyonu olarak tanımlanmakta ve teşvik primini hesaplamak amacıyla belirli bir kar hedefi ya da alt sınır belirlenmektedir. Karın, belirlenen kar hedefini (alt sınır) aşması durumunda, yöneticilere belirli oranlarda teşvik primi ödenmektedir. Eğer kar, belirlenen kar hedefinin (alt sınır) altında kalırsa, yöneticiler teşvik primi elde edememektedirler. Fakat, yöneticilerin kara bağlı olarak elde edebilecekleri teşvik primlerine bir üst sınır getirilebilmektedir. Bir başka ifadeyle, yöneticiler belirli bir kar üst sınırına kadar, belirli oranda teşvik primi elde edebilmekte iken, bu sınırın geçilmesi durumunda ise elde edilecek teşvik priminde bir değişiklik olmamaktadır (Healy, 1985: 87-88).

Healy (1985)' e göre kar, faaliyetlerden kaynaklanan nakit akımları, ihtiyari olmayan tahakkuklar ve ihtiyari tahakkuklar olarak ayrıştırılmaktadır. İhtiyari olmayan tahakkuklar, SEC ve FASB gibi muhasebe ile ilgili kuralları koyan otoriteler tarafından belirlenen firma nakit akışlarındaki ayarlamalar olarak tanımlanmaktadır. İhtiyari tahakkuklar ise, nakit akımı dışındaki kalemlerde yöneticiler tarafından yapılan ayarlamalar olarak ifade edilmekte, yöneticilerin

ihtiyari tahakkuklarda yapacakları oynamalar yoluyla karı dönemler itibariyle etkileyebilecekleri varsayılmaktadır (Healy, 1985: 89).

Healy (1985)'e göre, mevzuattan kaynaklanan sınırlamalar ile bağımsız dış denetimden kaynaklanan kısıtlayıcı faktörler gibi durumlar dolayısıyla, belirli bir dönemde karı artırıcı yönde bir kazanç yönetimi yapılması durumunda, bunu izleyen dönemde tersi bir politikanın uygulanması gerektiği belirtilmektedir. Bu durumda, yöneticilerin görevde buldukları süre zarfında kazanç yönetimi uygulamaları toplamının sıfır olacağı varsayılmaktadır. Bir başka ifadeyle, yöneticiler, faaliyetlerden kaynaklanan nakit akımları ve ihtiyari olmayan tahakkukları dikkate almak suretiyle, ihtiyari tahakkuklarda yapacakları ayarlamalar yoluyla, kendi teşvik primlerini arttırmalarını sağlayacak karı belirlemiş olacaktırlar (Healy, 1985: 89-90).

Healy (1985), yöneticinin görevde kaldığı süre boyunca ihtiyari tahakkuk seçim kararını iki dönem (cari dönem ve sonraki dönem) için yapacağı varsayımıyla, üç muhtemel durumu aşağıdaki şekilde açıklamaktadır (Healy, 1985: 90) :

1. Durum: Birinci durumda yönetici, karı azaltıcı yöndeki ihtiyari tahakkukları seçmek isteyecektir. Birinci durum için iki muhtemel durum söz konusudur. Birinci ihtimal, ihtiyari tahakkuklar öncesi karın, teşvik primi için belirlenmiş kar hedefinin (alt sınır) üzerinde olması durumudur. Bu durumda, yönetici, teşvik primi alt sınırını kazanç yönetimi uygulamaları yoluyla aşamayacağı ve dolayısıyla teşvik primi ile ödüllendirilmeyeceği için, ihtiyari tahakkukları en aza düşürme yolunu seçecektir. İkinci ihtimal ise, birinci dönemde (t dönemi) ihtiyari tahakkuklar öncesi karın, ihtiyari tahakkuk sınırı ile teşvik primi alt sınırı içerisinde olması durumudur. Bu durumda, yönetici, ya ihtiyari tahakkukları azaltacak ya da arttıracaktır. Yönetici, ihtiyari tahakkukları artırma yolunu seçerse, bu dönemde teşvik primi alacak fakat sonraki dönem için beklenen teşvik priminden vazgeçecektir. Yönetici, ihtiyari tahakkukları azaltma yolunu seçerse, sonraki dönem için beklenen teşvik primini maksimize edecek fakat bu dönemde teşvik primi alamayacaktır. Dolayısıyla yönetici, bu dönemde teşvik primi almanın şimdiki değeri ve avantajı ile sonraki dönemde beklenen teşvik priminden vazgeçme arasında bir karar vermek durumundadır.

2. Durum: İkinci durumda, yönetici, karı arttırıcı yöndeki ihtiyari tahakkukları seçmek isteyecektir. Bu durumda, teşvik primi almak için belirlenmiş

alt sınırın aşılabileceğini fakat üst sınırın aşılamayacağını anlayan yöneticinin, karı arttırıcı yöndeki ihtiyari tahakkuklar uygulama yoluna gideceği varsayılmaktadır (Healy, 1985, s. 91).

3. Durum: Üçüncü durumda yönetici, karı azaltıcı yöndeki ihtiyari tahakkukları seçmek isteyecektir. Bu duruma göre, teşvik primi alma ile ilgili olarak belirlenmiş üst sınırın aşılamayacağını anlayan yöneticinin, sonraki dönemdeki teşvik primini arttırmak amacıyla, bu dönemdeki karı azaltmaya yönelik ihtiyari tahakkukları kullanacağı varsayılmaktadır (Healy, 1985: 91).

Healy (1985)'e göre, ihtiyari tahakkukların işareti ve büyüklüğü, ihtiyari tahakkuk uygulamaları öncesi karın, teşvik planlarının, ihtiyari tahakkuklar üzerindeki sınırlamaların ve yöneticilerin risk tercihlerinin bir fonksiyonudur (Healy, 1985: 92).

Healy (1985) tarafından 1930-1980 yılları için 94 şirket üzerinde yapılan çalışmada (ihtiyari olmayan tahakkuklar sabit kabul edilmiştir.), yukarıda belirtilen her üç durum için ortalama tahakkuklar (tahakkukların aktif toplamına bölünmesiyle elde edilmiştir) karşılaştırılmak suretiyle, kazanç yönetimi amacıyla kullanılan ihtiyari tahakkukların tahmini yapılmış ve ihtiyari tahakkuklar aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır:

$DA_t = TA_{it} / A_{it-1}$
DA: İhtiyari tahakkuklar; TA: Toplam tahakkuklar; A _{it-1} : Önceki yıl aktif toplamı.

Healy (1985) sonuçları, yukarıda belirtilen üç durumu destekler nitelikte gerçekleşmiştir. Kısacası, alacakları teşvik primlerini arttırmak isteyen yöneticilerin karı arttırıcı yönde ihtiyari tahakkuklar yoluyla kazanç yönetimi uygulayacakları ancak kar için belirlenen üst sınırın aşılaması dolayısıyla teşvik priminde artış sağlayamayan yöneticilerin ise, karı azaltıcı yöndeki tahakkuklar yoluyla kazanç yönetimi uygulamasına gidecekleri sonucuna ulaşılmıştır.

4.5.1.2. DeAngelo Modeli (1986)

DeAngelo (1986), halka açık bir şirketin, dolaşımdaki hisse senetlerini geri satın almak (management buyout) suretiyle halka kapalı bir şirket haline dönüştürülmesi sırasında şirket hisse senetlerinin değerini düşük göstermek isteyen yöneticilerin, kazanç yönetimi uygulamalarına yönelip yönelmediklerini test etmiştir (Çalışma, hisse senetleri NYSE (New York Stock Exchange) ve AMEX'de (American Stock Exchange) 1973- 1982 yılları için işlem gören 64 şirket üzerinde gerçekleştirilmiştir).

DeAngelo (1986), toplam tahakkukları aşağıda gibi iki kısımlı düşünmüş ve kazanç yönetiminin olmadığı ortamda toplam tahakkuklardaki değişimin sıfır olacağı varsayımıyla, toplam tahakkuk tutarlarındaki değişim kullanılarak kazanç yönetimini tahmin etmiştir. Bu kapsamda, toplam tahakkuklar ve toplam tahakkuklardaki değişimin hesaplanmasında aşağıdaki denklemlerden yararlanılmıştır (DeAngelo, 1986: 408-409).

$$AC_t = DA_t + NA_t$$
$$(AC_t - AC_0) = (DA_t - DA_0) + (NA_t - NA_0)$$

AC: Toplam Tahakkukları
DA: İhtiyari Tahakkukları
NA: İhtiyari Olmayan Tahakkukları

Söz konusu çalışmada, DeAngelo (1986), ihtiyari olmayan tahakkuklardaki ortalama değişimin sıfır olacağını ve dolayısıyla da toplam tahakkuklardaki ortalama değişimin ihtiyari tahakkuklardan kaynaklanacağını varsaymıştır. Bu çerçevede, toplam tahakkuklardaki bir önceki döneme göre değişimler, aktif toplamına bölünmek suretiyle ihtiyari tahakkuklar aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır:

$$DA_t = (TA_t - TA_{t-1}) / A_{it-1}$$

DeAngelo (1986) modeli, tahmin dönemi gerektirmemesi ve ihtiyari olmayan tahakkukların tahmin döneminin önceki yıl gözlemleri ile sınırlandırılmış olması dolayısıyla, Healy (1985) modelinin özel bir versiyonu olarak kabul edilmektedir (Dechow vd., 1995: 198). Healy (1985) ve DeAngelo (1986) modellerinin ortak özelliklerinden en önemlisi, her iki modelin de, ihtiyari tahakkukların tahmin edilmesinde, tahmin döneminde ortaya çıkan toplam tahakkukları dikkate

almalarıdır. İhtiyari olmayan tahakkukların zaman sürecinde sabit ve ihtiyari tahakkukların tahmin döneminde sıfır değerini alması durumunda, Healy (1985) ve DeAngelo (1986) modellerinin her ikisi de ihtiyari olmayan tahakkukları hatasız olarak ölçebileceklerdir. Fakat, ihtiyari olmayan tahakkukların dönemden döneme değişmesi durumunda, her iki model de ihtiyari olmayan tahakkukları hatalı olarak ölçecektir. Bu durumda, iki modelden hangisinin uygun olduğu, ihtiyari olmayan tahakkukları meydana getiren zaman serisi sürecinin özelliğine bağlı olacaktır. İhtiyari olmayan tahakkukların, sabit bir ortalama civarında beyaz gürültü (white noise) sürecini takip etmesi durumunda, Healy (1985) modeli; rassal yürüyüş (random walk) sürecini takip etmesi durumunda ise, DeAngelo (1986) modeli uygun olacaktır. Toplam tahakkukların sabit düzeyde ve beyaz gürültü sürecine yakın olduğu yönündeki kanıtlar, ihtiyari tahakkukları ölçmede Healy (1985) modelinin daha uygun olacağını göstermekte ise de bunun tersi görüşler de öne sürülmüştür (Dechow vd., 1995: 198).

Healy (1985) ve DeAngelo (1986) modellerinin her ikisinde de, ihtiyari olmayan tahakkukların incelenen zaman sürecinde sabit olduğu varsayılmaktadır. Ancak, bu güçlü bir varsayım değildir. Çünkü, tahakkuk muhasebesinin doğası gereği, şirketin ekonomik koşullarındaki değişime göre ihtiyari olmayan tahakkuklar düzeyinde değişim olabilir (Dechow vd., 1995: 198).

4.5.1.3. Jones Modeli (1991)

ABD’de ithalat korumalarından (gümrük tarifelerinin yükseltilmesi, kotaların düşürülmesi v.b.) kimlerin faydalanacağı, federal ticaret kanunlarındaki çeşitli faktörlere dayalı olarak, ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu (United States International Trade Commission-ITC) tarafından verilecek kararlar belirlenmektedir. Bu kararda en önemli faktör ise sektörün karlılığıdır. Bu çerçevede, Jones (1991), ithalat korumalarından faydalanmak isteyen şirketlerin, ITC tarafından inceleme yapılan dönemde, kazanç yönetimi yoluyla karı düşük gösterip göstermediklerini test etmiştir.

Jones (1991), kazanç yönetiminin göstergesi olarak, ihtiyari tahakkuk olarak kabul edilen spesifik bir tahakkuk hesabı (McNichols ve Wilson, 1988 çalışmasında kullanıldığı gibi) yerine, toplam tahakkukların ihtiyari bileşenini kullanmıştır. Bu

çerçevede, ITC'nin vergi öncesi karları dikkate alması dolayısıyla, toplam tahakkukların ihtiyari tahakkuk bileşeninin incelenmesinin daha uygun olacağı belirtilmiştir.

Jones (1991)'deki tanımlayıcı istatistiksel analiz, DeAngelo (1986)'da kullanılan beklenti modeline dayandırılmıştır. DeAngelo (1986) modelde, cari dönem toplam tahakkukların göstergesi olarak, bir önceki döneme ilişkin (t-1) toplam tahakkuklar, normal tahakkuklar (ihtiyari olmayan tahakkuklar) olarak dikkate alınmaktadır. Normal olmayan tahakkuklar (İhtiyari tahakkuklar) ise, cari dönem toplam tahakkuklar ile normal tahakkuklar (ihtiyari olmayan tahakkuklar) arasındaki fark olarak tanımlanmaktadır. Bu kapsamda, ihtiyari olmayan tahakkuklardaki ortalama değişimin sabit olduğu ve toplam tahakkuklardaki değişimin ihtiyari tahakkuklardan kaynaklandığı varsayılmıştır. Sayısal olarak ifade edilecek olursa, DeAngelo modelinde, ihtiyari tahakkuklar aşağıdaki şekilde kullanılmaktadır (Jones, 1991: 207).

$$\Delta TA_t = (TA_t - TA_{t-1}) = (DA_t - DA_{t-1}) - (NA_t - NA_{t-1})$$

İhtiyari olmayan tahakkuklardaki ortalama değişimin sabit olduğu ve toplam tahakkuklardaki değişimin ihtiyari tahakkuklardan kaynaklandığı şeklindeki Healy (1985) ile DeAngelo (1986) modellerinden farklı olarak, Jones (1991), şirketin ekonomik durumundaki değişiklikler dolayısıyla ihtiyari olmayan tahakkuklarda meydana gelebilecek değişikliklerin etkisini tahmin etmek için, satışlardaki değişim ve brüt maddi duran varlık tutarlarını modele eklemiştir. Bu çerçevede, Jones (1991) ihtiyari olmayan tahakkuklar ve toplam tahakkuklar aşağıdaki gibi tahmin etmiştir.

$$NDA_t = \alpha_i [1/A_{it-1}] + \beta 1_i [\Delta REV_{it} / A_{it-1}] + \beta 2_i [PPE_t / A_{it-1}]$$

Bu durumda, toplam tahakkuklar aşağıdaki şekilde olacaktır.

$$TA_{it} / A_{it-1} = \alpha_i [1/A_{it-1}] + \beta 1_i [\Delta REV_{it} / A_{it-1}] + \beta 2_i [PPE_t / A_{it-1}] + \varepsilon_{it}$$

1/A_{it-1} : Bir önceki yıl aktif toplamı,
 ΔREV_{it} : Gelirlerin toplam aktiflere oranının cari yıl ile önceki yıl arasındaki değişimi,
PPE_t : Brüt maddi duran varlıkların önceki yıl aktif toplamına oranı,
 ε_{it} : Toplam tahakkukların ihtiyari tahakkuk bileşenini gösteren hata terimi (kalıntı değer)(residual value).

Yukarıda yer alan model için En Küçük Kareler Yönteminin uygulanması suretiyle α_i , $\beta 1_i$ ve $\beta 2_i$ katsayıları elde edilmekte, bu katsayılar yardımıyla elde edilen tahmin değerleri (beklenen değerler) ise ihtiyari olmayan tahakkukları göstermektedir. Gözlenen gerçek toplam tahakkuklardan, ihtiyari olmayan tahakkukların çıkartılması suretiyle de t zamanındaki ihtiyari tahakkuklar hesaplanmış olacaktır. Bu çerçevede, hata katsayısı aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır:

$$DA_i = TA_{it} - NDA_{it}$$

$$U_{it} = (TA_{it} / A_{it-1}) - (a_i [1/A_{it-1}] + b1_i [\Delta REV_{it}/A_{it-1}] + b2_i [PPE/A_{it-1}])$$

Jones (1991) modeli, zaman serisi verilerine dayalı olup, ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu (ITC) tarafından inceleme yapılan dönemde, gümrük korumalarından yararlanmak isteyen şirket yöneticilerinin, karı azaltıcı yöndeki ihtiyari tahakkuklar yoluyla kazanç yönetimi uyguladıkları sonucuna ulaşılmıştır.

4.5.1.4. Endüstri Modeli (1991)

Endüstri modeli (1991), Healy (1985) ve DeAngelo (1986) modelleri tarafından benimsenen, ihtiyari olmayan tahakkukların tüm dönemlerde sabit olduğu ve toplam tahakkuklardaki değişimin ihtiyari tahakkuklardan kaynaklandığı varsayımını gevşetmesi yönünden, Jones (1991) modeline benzemektedir. Fakat, Endüstri modeli, ihtiyari olmayan tahakkukların belirleyicilerini doğrudan modellemek yerine, ihtiyari olmayan tahakkukların belirleyicilerindeki değişimin aynı sektördeki bütün firmalarda ortak olduğunu varsaymaktadır. Bu çerçevede, ihtiyari olmayan tahakkuklar aşağıdaki model yardımıyla hesaplanmaktadır (Dechow vd. 1995, s. 199):

$$NDA_t = \gamma_1 + \gamma_2 \text{medyan } j (TA_t / A_{t-1})$$

Yukarıda yer alan modelde NDA_t ; doğrudan gözlemlenemediği için, Healy (1995) modelinde belirtilen toplam tahakkuklar yardımıyla hesaplanan değeri, medyan (TA_t / A_{t-1}) ; incelemeye konu örnek firmalar dışında aynı sektörde yer alan firmaların toplam aktiflerle deflate edilmiş toplam tahakkuklarının medyan değerini, firmaya özgü parametreler olan γ_1 ve γ_2 ise; tahmin dönemindeki gözlemlere en küçük kareler yönteminin uygulanmasıyla ölçülen değerleri ifade etmektedir.

Endüstri modelinin ihtiyari tahakkuklardaki ölçüm hatasını azaltma gücü, eleştirilebilecek iki etkene dayanmaktadır. Birincisi, bu modelin sadece, aynı sektördeki firmalar için ortak olan ihtiyari olmayan tahakkuklardaki değişimi karşılamasıdır. İhtiyari olmayan tahakkuklardaki değişiklikler büyük ölçüde firmaya özgü şartlardaki değişimleri yansıtıyor ise, Endüstri modeli ihtiyari olmayan tahakkuklardan ihtiyari tahakkuk göstergelerini çıkartamayacaktır. İkincisi ise, Endüstri modelinin, aynı sektördeki firmalar arasında ilişkili olan ihtiyari tahakkukları ortaya koymasıdır. Bu durum, kazanç yönetimi uygulamasının olduğu yönünde bir probleme yol açabilir. Bu yöndeki problemin büyüklüğü ise, kazanç yönetimi güdüsünün aynı sektördeki firmalar arasında ne derecede ilişkili olduğuna bağlıdır (Dechow vd., 1995: 200).

4.5.1.5. Düzeltilmiş Jones Modeli (1995)

Jones (1991) modelde, yukarıda detaylı olarak açıklandığı üzere, satış gelirlerinin tamamı ihtiyari olmayan tahakkuk olarak kabul edilmekte ve dolayısıyla da hasılat ile ilgili gerçekleşme koşulları tam olarak oluşmadan hasılat kaydı yapılmadığı varsayılmaktadır. Fakat, kazanç yönetimi tekniklerinden birisi de satış gelirlerinin henüz gerçekleşmeden kaydedilmesi şeklinde uygulamalardır. Satış gelirlerinin henüz gerçekleşmeden kaydedilmesi durumunda, ticari alacaklarda artış ve bu artış dolayısıyla da tahakkuklarda artış meydana gelecektir. Bu nedenle, Dechow, Sloan ve Sweeney (1995), ihtiyari tahakkukların hesaplanmasında Jones (1991) modelinin söz konusu eksikliğini görmüşler ve literatürde yaygın bir şekilde kabul gören “Düzeltilmiş (Modified) Jones Modeli” geliştirmişlerdir.

Düzeltilmiş (Geliştirilmiş) (Modified) Jones Modeli (1995), Jones (1991) modeline benzemekle birlikte, bu modelden tek farkı, kredili satış tutarındaki bütün değişimlerin, kazanç yönetimi uygulamalarından kaynaklandığı yönünde varsayımda bulunulmuş olmasıdır. Bu çerçevede, net satış gelirlerinden net ticari alacaklar çıkartılmak suretiyle oluşturulan modelde, Jones (1991) modelindeki katsayı tahminindeki aynı yöntemler uygulanmak suretiyle hata katsayısı (ihtiyari tahakkuklar) aşağıdaki şekilde ölçülmektedir:

$DA_{it} = TA_{it} - NDA_{it}$
$U_{it} = (TA_{it} / A_{it-1}) - (a_i [I/A_{it-1}] + b1_i [(\Delta REV_{it} - \Delta REC) / A_{it-1}] + b2_i [PPE / A_{it-1}])$

Dechow, Sloan ve Sweeney (1995), kazanç yönetimini tahmin etmeye çalışan ve detayları yukarıda açıklanan modellerin (Healy Modeli, Deangelo Modeli, Jones Modeli, Dechow ve Sloan Modeli) tahmin güçlerini 1950-1991 dönemleri için zaman serisi verilerine dayalı olarak test etmişlerdir. Çalışmada, Jones (1991) ve Düzeltilmiş Jones Modelin (1991), kazanç yönetimi uygulamalarını tespit etme açısından en güçlü modeller olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Dechow, Sloan ve Sweeney (1995) çalışmalarına benzer şekilde, Young (1999) tarafından 1993-1996 dönemleri için gerçekleştirilen çalışmada da, Jones (1991) ve Düzeltilmiş Jones (1991) modellerinin, kazanç yönetimi uygulamalarını tahmin etme güçlerinin yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle, Jones (1991) modeli geliştirmeye yönelik çeşitli çalışmalar (Kang ve Sivaramakrishnan, 1995; Teoh vd., 1998; Kothari vd., 2005, v.b.) yapılmışsa da, çeşitli dezavantajlarına rağmen Jones (1991) ve Düzeltilmiş Jones Model yoğun bir şekilde Litaratürde kullanılmıştır.

4.5.2. Kazanç Yönetimi Ölçümünde Spesifik Tahakkukları Kullanan Modeller

Kazanç yönetimini ölçmeye yönelik çalışmalarda, genellikle, ihtiyari tahakkuk modelleri ve özellikle de Düzeltilmiş Jones Modeli tercih edilmektedir. Ancak, çeşitli avantajları olduğu gerekçesiyle, toplam tahakkuk yaklaşımına alternatif olarak spesifik bir tahakkuk hesabı kullanılarak da kazanç yönetimi uygulamaları tespit edilmeye çalışılmıştır (McNichols ve Wilson, 1988; Teoh, Wong ve Rao, 1998, vb.). Spesifik tahakkuk yaklaşımının avantajlarından birincisi, araştırmacıların, tahakkuk davranışını etkileyen anahtar faktörler ile ilgili GAAP kapsamındaki bilgilerini en iyi şekilde kullanmak suretiyle bir önsezi geliştirebilmeleridir. İkinci avantajı, iş uygulamaları yargı ve takdir hakkı taşıyan tahakkuklardan oluşan sektörlere uygulanabilmesidir. Çünkü, spesifik bir sektör grubu, tahakkukların ihtiyari kısmını belirlemede işaret sağlayabilir. Üçüncü avantajı ise, tek bir özel tahakkuk hesabı ve açıklayıcı değişkenler arasındaki ilişkinin doğrudan ölçülebilmesidir (McNichols, 2000, s. 333). Spesifik tahakkukların bu avantajlarına dışında, dezavantajları da bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, hangi tahakkuk hesabının kazanç yönetiminde kullanıldığını belirlemenin zor olmasıdır. Çünkü, spesifik bir tahakkuk hesabı yerine birden fazla tahakkuk hesabı kullanılarak kazanç yönetimi uygulanması mümkündür. Bu durumda, spesifik bir tahakkuk'un, kazanç yönetimini test etme gücü zayıflayacaktır. İkincisi, spesifik tahakkuk

yaklaşımlarının genellikle, toplam tahakkuk yaklaşımına göre, daha fazla kurumsal bilgi ve veri gerektirmesidir. Bu durum, bu tür yaklaşımların uygulama maliyetini artırmaktadır. Bu yaklaşımın üçüncü dezavantajı ise, spesifik bir tahakkuk hesabı yoluyla kazanç yönetimi uygulayan şirket sayısının, toplam tahakkuklar yoluyla kazanç yönetimi uygulayan şirket sayısından az olabilmesidir. Bu durum, spesifik tahakkuklara dayalı çalışmaların bulgularının genelleştirilmesini sınırlandırabilmektedir.

Spesifik tahakkukları kullanmak suretiyle kazanç yönetimini tespit etmeye yönelik ilk çalışma, McNichols ve Wilson (1988) tarafından şüpheli alacaklar karşılığı gibi tek bir tahakkuk hesabı kullanılmak suretiyle gerçekleştirilmiştir. Söz konusu çalışmada, kazanç yönetiminin amaçlanmadığı durumda tahmin edilen şüpheli alacaklar karşılığı tutarı ile gerçekleşen şüpheli alacaklar karşılığı tutarı karşılaştırılmaktadır.

Spesifik tahakkuklar kapsamında gerçekleştirilen bir diğer önemli çalışma Beneish (1997) çalışmasıdır. Beneish (1997) modelinde, 1987-1993 yıllarında, SEC denetimlerinde ABD muhasebe standartlarına aykırı davrandığı tespit edilen ve soruşturma geçiren 64 şirketin; Beneish (1999) modelde ise 74 şirketin finansal tablolarında gerçekleşen kazanç yönetimini tespit etmek üzere aşağıdaki oranlar kullanılmıştır.

Ticari Alacaklar Endeksi:	$\frac{Ticari\ Alacaklar_t / Brüt\ Satışlar_t}{Ticari\ Alacaklar_{t-1} / Brüt\ Satışlar_{t-1}}$
Brüt Kar Marjı Endeksi:	$\frac{(Brüt\ Satışlar_{t-1} - Satılan\ Malın\ Maliyeti_{t-1}) / Brüt\ Satışlar_{t-1}}{(Brüt\ Satışlar_t - Satılan\ Malın\ Maliyeti_t) / Brüt\ Satışlar_t}$
Aktif Kalitesi Endeksi :	$\frac{(1 - Dönen\ Varlıklar_t - Maddi\ Duran\ Varlıklar_t) / Toplam\ Varlıklar_t}{(1 - Dönen\ Varlıklar_{t-1} - Maddi\ Duran\ Varlıklar_{t-1}) / Toplam\ Varlıklar_{t-1}}$
Amortisman Endeksi:	$\frac{Amortisman\ Giderleri_{t-1} / (Amortisman\ Giderleri_{t-1} + Maddi\ Duran\ Varlıklar_{t-1})}{Amortisman\ Giderleri_t / (Amortisman\ Giderleri_t + Maddi\ Duran\ Varlıklar_t)}$
PSD ve Genel yönetim Giderleri Endeksi:	$\frac{(Pazarlama\ Satış\ Dağıtım\ Giderleri_t + Genel\ Yönetim\ Giderleri_t) / Brüt\ Satışlar_t}{(Pazarlama\ Satış\ Dağıtım\ Giderleri_{t-1} + Genel\ Yönetim\ Giderleri_{t-1}) / Brüt\ Satışlar_{t-1}}$
Toplam Tahakkukların Toplam Varlıklara Oranı:	$\frac{\Delta Dön.\ Var. - \Delta Kasa - (\Delta KVYK - \Delta UVYK - Öden.\ Vergi\ ve\ Diğ.\ Yasl.\ Yük.) - Amort.\ Gd.\ i}{Toplam\ Varlıklar}$
Satışlardaki Büyüme Endeksi	$\frac{Brüt\ Satışlar_t}{Brüt\ Satışlar_{t-1}}$
Fin. Kaldıraç Değişim Endeksi:	$\frac{(Uzun\ Vadeli\ Borçlar_t + Kısa\ Vadeli\ Borçlar_t) / Toplam\ Varlıklar_t}{(Uzun\ Vadeli\ Borçlar_{t-1} + Kısa\ Vadeli\ Borçlar_{t-1}) / Toplam\ Varlıklar_{t-1}}$

Beneish (1997) modelinde; kazanç yönetimi uyguladığı tespit edilen şirketlerle , kazanç yönetimi uygulamadığı kabul edilen kontrol grubu şirketlerinin bağımsız değişkenleri aşağıdaki modelde probit analize tabi tutulmuştur. Böylece, her bir değişken için katsayı elde edilmiş ve elde edilen katsayılar kullanılarak, her bir şirketin kazanç yönetimi uygulayıp uygulamadığı belirlenmiştir (Beneish, 1999: 26):

$M_i = \beta_i X_i + \varepsilon_i$
<p>M_i : Kazanç yönetimi uygulayan şirketler için 1, kazanç yönetimi uygulamadığı varsayılan kontrol grubu şirketleri için 0 değerini alan kukla değişkeni, X_i : Açıklayıcı değişkenlerin oluşturduğu matrisi, ε_i : Hata terimini, ifade etmektedir.</p>

Beneish modeli, kazanç yönetiminin göstergesi olabilecek çeşitli oranları değişken olarak kullanmakla birlikte tahakkuk esas çerçevesinde dikkate alınan bazı değişkenleri de analizine dahil etmiş olması, hesaplanmasının kolay olması, önemli ipuçları sağlaması, daha düşük maliyetli olması gibi avantajlar içermektedir. Bu avantajlarına karşın, model, spesifik tahakkuklarda olan dezavantajları da taşımaktadır. Bu kapsamda, Beneish model’de en belirgin olumsuz taraf, modelde yapılacak tahminde ortaya çıkabilecek iki hatanın (Tip 1 hata ve Tip 2 hata) yatırımcılar ve düzenleyici kurumlar açısından sebep olabileceği maliyetlerdir⁷³. Modelde, Tip 1 hata, gerçekte kazanç yönetimi uygulayan şirketlerin modelde kazanç yönetimi uygulamayan şirket olarak tahmin edilmesi ve bu şirketlerin hisse senetlerine yatırım yapılmasından kaynaklanmaktadır. Şirketin kazanç yönetimi uygulamadığına güvenerek yatırım yapan yatırımcı, şirketin kazanç yönetimi uyguladığının ortaya çıkarılması durumunda zarara uğrayacaktır. Yatırımcı açısından diğer bir maliyet, Tip 2 hata olarak ifade edilen ve modelin kazanç yönetimi uygulayan şirket olarak değerlendirdiği ancak gerçekte kazanç yönetimi uygulamayan şirketin hisse senetlerine yatırım yapılması durumunda ortaya çıkmaktadır. Buradaki maliyet, yatırımcının yatırım yapmadığı şirket hisselerinde ortaya çıkacak yüksek getiriden yatırımcının mahrum kalması durumunda ortaya çıkacak olan fırsat maliyetidir (Küçüksözen, 2004, s. 287).

Beneish (1999) çalışmasına benzer şekilde, Küçüksözen (2004) çalışması; hisse senetleri BİST’de işlem gören ve reel sektörde faaliyet gösteren 27’si kazanç

yönetimi uyguladığı tespit edilen ve 99'u ise kazanç yönetimi uygulamayan ya da buna ilişkin bir tespit ve kamuya açıklanan bir durumun olmadığı kontrol şirketi olarak belirlenmiş 126 şirket'in 1992-2002 yıllarındaki verileri üzerinde gerçekleştirilmiştir.

Küçüksözen (2004), Beneish (1999)'da kullanılan Probit modeli çalışmasında kullanmıştır. Böylece, probit analizi sonucunda ortaya çıkan katsayılar kullanılarak her bir şirket için bağımsız değişken değerleri hesaplanmıştır. Hesaplanan değerlerin denklemde yerine konulması suretiyle de her bir şirket için kazanç yönetimi uygulama olasılığı tahmin edilmiştir. Küçüksözen (2004)'te elde edilen bulgulara göre, kazanç yönetiminin İMKB'de işlem gören şirketler açısından ortaya çıkarılmasında, ticari alacaklar endeksi, brüt kar marjı endeksi, amortisman endeksi ile finansman giderlerinin satışlara oranı değişkenleri % 95 güven seviyesinde; aktif kalitesi endeksi ve stokların satışlara oranı değişkenleri ise % 90 güven seviyesinde, kazanç yönetimi yapılıp yapılmadığı noktasında gösterge teşkil etmektedir (Küçüksözen, 2004: 319).

Kazanç yönetiminin tespitinde finansal oranların kullanıldığı bir diğer önemli çalışma, Spathis (2002) çalışmasıdır. Spathis (2002), Atina Menkul Kıymetler Borsasında 2000 yılında işlem gören 76 şirketin finansal tablo verilerini bağımsız değişkenlere göre aşağıdaki Logit Model'de logistic regresyon analizine tabi tutmak suretiyle, kazanç yönetimine giden şirketlerin tespit edilmesinde dikkate alınması gereken oranları belirlemiştir.

$E(y) = \frac{\exp (b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots \dots \dots b_n x_n)}{1 + \exp (b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots \dots \dots b_n x_n)}$
<p>E(y) : Kazanç yönetimi uygulayan şirketler için 1, kazanç yönetimi uygulamadığı varsayılan kontrol şirketleri için 0 değerini alan kukla değişken, b₀ : Kesişim değeri, b₁, b₂, ... b_n : Bağımsız değişken katsayıları, x₁, x₂, ... x_n : Bağımsız değişkenler.</p>

Küçükkocaoğlu ve Küçüksözen (2005), Spathis (2002) çalışmasına benzer şekilde, Logit modelini hisse senetleri BİST'de işlem gören imalat sanayi şirketlerinin finansal tablolarını analiz etmek suretiyle gerçekleştirmişlerdir. Bu çerçevede, SPK tarafından finansal tablolarında düzeltme yaptırılan 23 şirket, kazanç

yönetimi uygulayan, 99 şirket ise kazanç yönetimi uyguladığına dair bilgi ya da bulguya rastlanmayan kontrol şirketi olarak seçilmiştir.

Küçükkocaoğlu ve Küçüksözen (2005), net kar / aktif toplamı oranı ile toplam finansman giderleri / toplam faaliyet giderleri oranının, Türkiye’de kazanç yönetimi uygulamalarını ortaya çıkarmaya yarayan bulgular olduğu sonucuna ulaşmıştır (Yaşar, 2011: 149-163).

4.5.3. Sıklık Dağılım Yaklaşımını Kullanarak Kazanç Yönetimini Tespit Etme

Kazanç yönetimini tespit etmekte üçüncü yaklaşım olarak kullanılan Burgstahler ve Dichev (1997) ve Degeorge, Patel ve Zeckhauser (1999) tarafından geliştirilen sıklık dağılım yaklaşımı, kazanç yönetimini etkileyen davranışları tanımlamak için firma karlarının istatistiksel özelliklerini (properties) incelemektedir. Bu tür çalışmalarda yazarlar, i) sıfır kar ii) önceki çeyrek dönemin karı ve iii) o yıl için analistlerin kar beklentileri şeklinde belirledikleri üç kıyaslama eşiği çerçevesinde raporlanan karların yönetsel yargılar yüzünden düz bir şekilde dağılıp dağılmadığına veya devamsızlık gösterip göstermediklerine bakarlar.

Beaver, McNichols ve Nelson (2003); Phillips, Pincus ve Rego (2003) ve Myers, J. Myers L. ve Skinner (2006)’ın yaptıkları araştırmalarda kullanılan sıklık dağılım yaklaşımının diğer yaklaşımlara göre, kazanç yönetiminin yaygınlığını tespit etmede daha yararlı olduğu düşünülür. Ayrıca isteğe bağlı tahakkukları tahmin etmeyi gerektirmemesi de bu yaklaşımın bir avantajıdır. Bununla birlikte bu yaklaşımın bazı dezavantajları da vardır. Örneğin bu yaklaşım kazanç yönetiminin büyüklüğünü hesaplayamaz ve hangi yöntemlerin kazanç yönetimi için kullanıldığını da belirleyemez (Ayarlıoğlu, 2007: 116).

5. YÖNTEM

Bu bölümde İstanbul Sanayi Odası'nın "Türkiye'nin birinci 500 büyük sanayi kuruluşu" adlı çalışmasında yer alan ve Borsa İstanbul'da kayıtlı işletmelerin 2005-2013 yılları arasındaki finansal tablolarından elde edilen veriler kullanılarak araştırmanın hipotezi test edilecektir. Bu bağlamda; kullanılan modeller ve istatistiksel yöntemler, evren ve örneklem grubu, veri toplama araç ve teknikleri, veri toplama süreci ve analizi aşağıda sunulmuştur.

5.1. Araştırmanın Modeli

Kazanç yönetiminin tespiti ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde; örneğin; Healy (1985), DeAngelo (1986), Jones (1991), Dechow, Sloan ve Sweney (1995) genellikle finansal tablolar üzerinden tahakkuk ve finansal oranlar kullanılarak oluşturulan modeller ile karşılaşılmaktadır. Tahakkuk modellerinin temelinde, tahakkuklar ihtiyari ve ihtiyari olmayan tahakkuklar olarak iki bileşene ayrılmaktadır ve kazanç yönetimi uygulamalarının bir göstergesi olarak genellikle "ihtiyari tahakkuklar" ölçü olarak kullanılmakta ve çalışmalar ihtiyari tahakkukların derecesini tahmin etmeye yönelmektedir. Bunun sebebi, yöneticilerin ihtiyari olmayan tahakkukları yasal gereği yerine getirdikleri için müdahale edemeyecekleri varsayımdır. İhtiyari tahakkuklar ise yöneticilerin kontrolünde ve insiyatifinde olduğu için hazır değerleri, ticari alacakları, stokları, satışları, gelirleri ve giderleri vb. kalemleri gerek yürürlükteki yasal mevzuatta yer alan boşluk ve esneklikler vasıtasıyla gerekse yasal olmayan yollarla değiştirebilmektedir (Duman, 2010: 176).

Bu bağlamda; ihtiyari tahakkukların açıklanması oldukça zor olduğundan, araştırmaların büyük çoğunluğunda ihtiyari tahakkukların ölçümüne toplam tahakkuklar ile başlanmaktadır. Toplam tahakkuklar ise, bilanço yaklaşımı ve nakit akım tablosu yaklaşımı olmak üzere iki şekilde hesaplanmaktadır.

Kazanç yönetimi üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde toplam tahakkukları hesaplamada daha çok bilanço yaklaşımı olarak adlandırılan hesaplamanın kullanıldığı görülmektedir (Healy, 1985; Jones, 1991; Dechow, Sloan ve Sweeney, 1995). Literatürde geniş bir şekilde kullanılan bilanço yaklaşımı toplam tahakkukları tahmin etmek için aşağıdaki denklemden yararlanmaktadır:

$TA_{i,t} = \Delta CA_{i,t} - \Delta Cash_{i,t} - \Delta CL_{i,t} + \Delta STD_{i,t} - DEP_{i,t}$
<p>TA : Toplam tahakkuklar, CA : Dönen varlıklar, Cash : Nakit ve nakit benzeri varlıklar, CL : Kısa vadeli borçlar, STD : Uzun vadeli borçlardan kısa vadeli borçlara aktarılan borçlar, DEP : Amortisman harcamaları, Δ : t ve t-1 zamanı arasındaki değişim, t : Zaman göstergesi, i : İşletme göstergesi.</p>

Bu kapsamda, Hribar ve Collins (2002), toplam tahakkukların hesaplanmasında, bilanço yaklaşımı ve nakit akım tablosundan doğrudan hesaplama yaklaşımının hangisinin daha başarılı olduğunu incelemiştir. Çalışma sonucu, aynı koşullar altında nakit akım tablosundan yararlanılarak toplam tahakkukların hesaplanmasının daha iyi sonuçlar verdiğini, bilanço yaklaşımının ise toplam tahakkukların tahmin edilmesinde hatalı sonuçlar verdiğini göstermiştir (Alpaslan, 2011: 185). Bu nedenle, bu çalışmada, toplam tahakkukların hesaplanmasında Nakit Akım Tablosu yaklaşımı kullanılmıştır. Bu durumda, şirket dönem net karından, esas faaliyet sonucu sağlanan net nakit akışı çıkarılmak suretiyle, her şirket ve yıl verisi için toplam tahakkuk tutarı aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

$TA_{i,t} = E_{i,t} - CF_{i,t}$
<p>TA: Toplam Tahakkuklar E : Dönem Net Karı CF : Esas Faaliyetlerden Kaynaklanan Nakit Akımları t : Zaman Göstergesi, i : İşletme Göstergesi.</p>

Toplam tahakkuk değerlerinin yukarıdaki şekilde hesaplanmasından sonra yapılması gereken, kazanç yönetimi uygulamalarının göstergesi olarak kabul edilen ihtiyari tahakkukları belirleyebilmek amacıyla, toplam tahakkukların, ihtiyari

olmayan tahakkukları ve ihtiyari tahakkuklar şeklinde iki kısma ayrıştırılmasıdır. Bu durumda;

$$\mathbf{TA = NDA + DA}$$

TA :Toplam Tahakkuklar
NDA: İhtiyari Olmayan Tahakkuklar
DA : İhtiyari Tahakkuklar

olacaktır. Ancak, ihtiyari tahakkukların doğrudan hesaplanamaması dolayısıyla, literatürde yapılan çalışmalarda, öncelikle toplam tahakkukların ihtiyari olmayan kısımları ölçülmekte olup, bu durumda ihtiyari tahakkuklar aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır.

$$\mathbf{DA = TA - NDA}$$

Bu çalışmanın 4.5.1. bölümünde detaylı olarak açıklandığı üzere, literatürde, toplam tahakkukların ihtiyari kısmını tahmin etmek için çeşitli yöntemler kullanılmıştır. Örneğin; Healy (1985) toplam tahakkukları, McNichols ve Wilson (1988) şüpheli alacaklar karşılığını kullanmışlardır. Fakat, Healy (1985) modeli, ihtiyari olmayan tahakkukları ihtiyari tahakkuklardan ayırmamakta; McNichols ve Wilson (1988)'in metodu ise toplam ihtiyari tahakkukların hareketini incelememektedir. Bu nedenle, raporlanan kazancı etkileyen bütün muhasebe seçimlerinin net etkisini yakalayabilmek için Jones (1991), toplam tahakkukları, satışlardaki değişim ve maddi duran varlıklarla regresyona tabi tutmuştur (Alpaslan, 2011: 186).

Jones modelindeki genel varsayım satışların da ihtiyari olmadığı yönündedir. Modelde işletme yöneticilerinin kazancı yüksek göstermeye çalıştıklarında satışların seviyesini hasılat henüz kazanılmadan kaydedilmediği varsayılmaktadır. Ancak kazancın yüksek gösterilmesindeki en önemli yöntemlerden bir tanesi satışların henüz gerçekleşmeden kaydedilmesidir. Dönem sonunda gelir henüz gerçekleşmeden kaydedildiğinde işletmenin satış gelirleri ve henüz satış ile ilgili nakit tahsilatı gerçekleşmediği için tahakkukları (ticari alacaklar nedeniyle) artacaktır. Ancak model, ihtiyari olmayan tahakkuklardaki artışları satışlardaki artışlarla açıkladığı için, ihtiyari olan bu tahakkuk hesaba katılmayacaktır. Jones modelindeki bu

eksikliği aşmak için Dechow, Sloan ve Sweeney tarafından 1995 yılında “Düzeltilmiş Jones Modeli” olarak anılan model geliştirilmiştir

Modelde olay veya belirleme dönemindeki ihtiyari olmayan tahakkukların belirlenmesinde satışlardaki değişimler ticari alacaklardaki değişimle düzeltilerek modele eklenmiştir. Böylece bu modelde olay dönemi sonundaki bilançoda yer alan tüm ticari alacakların kazancı yüksek gösterilmeye dayanan işlemler sonucunda oluştuğu varsayılmıştır (Yükseltürk, 2006: 151-152).

Tahakkuk esaslı kazanç yönetimi tespit modelleri ile ilgili Dechow, Sloan ve Sweeney (1995)’in yapmış oldukları çalışmada Healy Modeli, DeAngelo Modeli, Jones Modeli, Dechow ve Sloan Modeli modelleri test edilmiştir. Bu değerlendirme, modeller tarafından kullanılan istatistiki çalışmaların özellikleri ile güçlerinin karşılaştırılmasına yönelik olarak SEC’in kayıtlarında yer alan daha önce kazanç yönetimi uygulamaları yaptığı tespit edilmiş olan firmalara uygulanmıştır. Bu çalışma test edilen bütün modellerin kazanç yönetimi uygulamalarını tespit ettiğini ve “Düzeltilmiş Jones Modeli”nin en güçlü ölçümü yapan model olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Bu nedenle, ihtiyari tahakkuklar yoluyla kazanç yönetimini tahmin etmek için, Dechow, Sloan ve Sweeney’in çalışmalarında kullandıkları aşağıdaki Düzeltilmiş Jones Modeli (Modified Jones Model), bu tez çalışmasında kullanılan model için temel oluşturmuştur (Yükseltürk, 2006: 147).

$TA_{it} / A_{it-1} = \beta_0 + \beta_1 [(\Delta REV - \Delta REC)_{it} / A_{it-1}] + \beta_2 [PPE_{it} / A_{it-1}] + \varepsilon_{it}$
<p>TA_{it} : i işletmesinin t yılındaki toplam tahakkukları, A_{it-1} : i işletmesinin bir önceki yıl aktif toplamı, ΔREV_{it} : i işletmesinin t yılındaki net satışlarının cari yıl ile önceki yıl arasındaki değişimi, ΔREC_{it} : i işletmesinin t yılındaki net ticari alacaklarının cari yıl ile önceki yıl arasındaki değişimi, PPE_{it} : i işletmesinin t yılındaki brüt maddi duran varlıkları, ε_{it} : i işletmesinin t yılındaki regresyon hata katsayısı, t : Tahmin dönemindeki yıl endeksi.</p>

Aşırı finansal performans gösteren firmalar üzerinde inceleme yapıldığında jones ve düzeltilmiş jones modelinin yetersiz kaldığının Dechow, Sloan ve Sweeney (1995)’nin yaptıkları çalışmada ortaya çıkmasından sonra, Teoh, Wong ve Rao

(1998) ve Kothari, Leone ve Wasley (2005) bu yetersizlikleri ortadan kaldırmak için performansla eşleştirilmiş ihtiyari tahakkuk ölçümlerini önermişlerdir. Teoh, Wong ve Rao (1998) yaptıkları çalışmada performans eşleştirme yaklaşımının, benzer performansa sahip firmalarda jones modeliyle elde edilen tahakkuklardaki herhangi bir sistematik hatayı elimine etme kazancı sağladığını ortaya koymuşlardır. Kothari, Leone ve Wasley (2005) ise performans eşleştirme yaklaşımına bir alternatif olarak, jones ve düzeltilmiş jones modelinin içine bir performans ölçümünü dahil etmeyi önermişlerdir. Yazarlar performans ölçümü olarak varlıkların getirisini kullanarak performans eşleştirme yaklaşımlarını karşılaştırmak amacıyla uygulamaya koymuşlardır. Çalışmanın sonucunda bu şekildeki bir değişikliğin orjinal jones modelinin özelliklerini geliştirdiğini bulmuşlardır (Ayarlıoğlu, 2007: 112-113).

Sonuç olarak, 1991’de ortaya çıkan jones modelinin özelliklerini temel alan geniş bir model ailesi ortaya çıkmaktadır. Fakat bu modellerden hiçbiri önerilerin bir kısmını veya tamamını kapsayacak şekilde birleştirilememiştir. Bazı problemler barındırmalarına rağmen jones ve modife edilmiş jones modeli popülerliklerini her zaman korumuşlardır ve halen de literatürde geniş bir şekilde kullanılmalarına devam edilmektedir (Ayarlıoğlu, 2007: 114).

Kothari Modeli; Jones ya da Düzeltilmiş Jones Modeline finansal performans ölçümü olarak ROA (Aktif Karlılık Oranı) değişkenini ekleyerek katkıda bulunmuşlardır.

$TA_{it} / A_{it-1} = \beta_0 + \beta_1 [(\Delta REV - \Delta REC)_{it} / A_{it-1}] + \beta_2 [PPE_{it} / A_{it-1}] + \beta_3 [ROA_{it}] + \varepsilon_{it}$
<p>TA_{it} : i işletmesinin t yılındaki toplam tahakkukları, A_{it-1} : i işletmesinin bir önceki yıl aktif toplamı, ΔREV_{it} : i işletmesinin t yılındaki net satışlarının cari yıl ile önceki yıl arasındaki değişimi, ΔREC_{it} : i işletmesinin t yılındaki net ticari alacaklarının cari yıl ile önceki yıl arasındaki değişimi, PPE_{it} : i işletmesinin t yılındaki brüt maddi duran varlıkları, ROA_{it} : i firmasının t yılındaki aktif karlılık oranı, ε_{it} : i işletmesinin t yılındaki regresyon hata katsayısı, t : Tahmin dönemindeki yıl endeksi.</p>

Larcker ve Richardson Modeli; Düzeltilmiş Jones Modeli’ne (Faaliyet Nakit Akışı) ve (Piyasa Değeri/Defter Değeri) değişkenleri eklenerek oluşturulmaktadır. Tahakkukların satışlardaki büyüme ile sermaye yoğunluğunun bir

fonksiyonu olduğu varsayılmaktadır. Bu yüzden beklenen büyümeyi temsil etmek üzere modele, piyasa değeri / defter değeri (M/B) ve esas faaliyetlerden kaynaklanan nakit akışı (CFO) değişkenlerini eklemektedir (Durak, 2010: 139).

$TA_{it} / A_{it-1} = \beta_0 + \beta_1 [(\Delta REV - \Delta REC)_{it} / A_{it-1}] + \beta_2 [PPE_{it} / A_{it-1}] + \beta_3 [CFO_{it} / A_{it-1}] + \beta_4 (M/B)_{it} + \varepsilon_{it}$
<p>TA_{it} : i işletmesinin t yılındaki toplam tahakkukları, A_{it-1} : i işletmesinin bir önceki yıl aktif toplamı, ΔREV_{it} : i işletmesinin t yılındaki net satışlarının cari yıl ile önceki yıl arasındaki değişimi, ΔREC_{it} : i işletmesinin t yılındaki net ticari alacaklarının cari yıl ile önceki yıl arasındaki değişimi, PPE_{it} : i işletmesinin t yılındaki brüt maddi duran varlıkları, CFO_{it} : i işletmesinin t yılındaki esas faaliyetlerden kaynaklanan nakit akışı, M/B_{it} : i işletmesinin t yılındaki piyasa değeri/defter değeri, ε_{it} : i işletmesinin t yılındaki regresyon hata katsayısı, t : Tahmin dönemindeki yıl endeksi.</p>

Kazanç yönetimi uygulamalarını ölçmek için kullanılan bütün bu modellerde bağımlı ve bağımsız bütün değişkenler değişen varyans (heteroskedasticity) problemini önlemek için bir önceki dönemin toplam varlıklarına bölünmüştür. Tüm modellerde toplam tahakkuklar nakit akışı yaklaşımına göre hesaplanmakta, ihtiyari olmayan tahakkuklar ise açıklayıcı değişkenler yardımıyla hesaplanmaktadır. Dolayısıyla modellerde yer alan hata terimi (ε) kazanç yönetimi uygulamalarının göstergesi olarak kabul edilen ihtiyari tahakkukların seviyesini göstermektedir. Çünkü toplam tahakkukların, ihtiyari olmayan tahakkukların dışında kalan bölümü ihtiyari tahakkukları vermektedir (Önder ve Ağca, 2013: 39).

Literatüre uygun olarak bu çalışmada da Düzeltilmiş Jones, Kothari ve Larcker ve Richardson modellerinin kazanç yönetimi ve finansal performans üzerinde anlamlı etkilerinin olduğunu belirledikleri değişkenler kullanılarak oluşturulmuş aşağıdaki model kullanılacaktır.

$TA_{it} / A_{it-1} = \beta_0 + \beta_1 [(\Delta REV - \Delta REC)_{it} / A_{it-1}] + \beta_2 [PPE_{it} / A_{it-1}] + \beta_3 [ROA_{it}] + \beta_4 [CFO_{it} / A_{it-1}] + \beta_5 (M/B)_{it} + \varepsilon_{it}$

5.1.1. Bağımlı Değişken

Literatürdeki çok sayıda çalışmada olduğu gibi bu çalışmada da bağımlı değişken toplam tahakkuklardır (TA). Toplam tahakkukların hesaplanmasında Hribar ve Collins (2002)'nin çalışmalarındaki sonuç ile uyumlu olarak Nakit Akım Tablosu yaklaşımı kullanılmıştır. Bu durumda, şirket dönem net karından (E), esas faaliyet sonucu sağlanan net nakit akışı (CFO) çıkarılmak suretiyle, her işletmenin yıllık verisi için toplam tahakkuk tutarı aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

$$TA_{i,t} = E_{i,t} - CFO_{i,t}$$

Tahakkukların piyasaya önemli bilgiler taşıdığı kabul edilmektedir ve kazanç yönetimi ile ilgili olarak yapılan çalışmaların temel olarak tahakkukları araştırma kapsamına aldıkları görülmektedir (Schipper, 1989: 92). Çalışmaların çoğunda, ihtiyari tahakkukları ölçmek üzere, kamuya açıklanan “net kâr” ile “faaliyetlerden kaynaklanan nakit akışı” arasındaki fark olarak tanımlanan “toplam tahakkuklar” tahmin edilmeye çalışılmıştır. Bu şekilde tahmin edilen toplam tahakkuklar, normal tahakkukların bir göstergesi olarak kabul edilen tipik çalışma sermayesi ihtiyacını ortaya koymak üzere satışlar ile regresyona tabi tutulmaktadır. Tahakkuklar, normal düzeydeki amortismanları ortaya koymak üzere de brüt maddi duran varlıklar gibi değişkenler ile regresyona tabi tutulmaktadır. Bu regresyon işleminde ihtiyari tahakkuklar, toplam tahakkukların açıklanamayan kısmını oluşturmaktadır. Yapılan çalışmalarda ihtiyari tahakkukların aktiflerle ilişkilendirilmesinin dolayısıyla bu ilişki ya da orantıda bir temel sapmanın kazanç yönetimi uygulamasının varlığını ortaya koyacağı savunulmaktadır. “Toplam Tahakkuklar/Toplam Aktif” oranının işletmenin faaliyet hacminde bir değişme olmadığı sürece sabit olarak seyretmesi beklenmektedir. Gerçekte faaliyet hacminde bir değişme olmaksızın bu orandaki aşırı sapmalar, kazanç yönetimi işareti olarak algılanmaktadır. Modelde tahakkuk değişiklikleri toplam varlıklara göre derecelendirilmiştir (Tahakkuklar/Bir Önceki Yıl Toplam Aktifi). Böylece; bu değişikliklerin sebebinin kazanç yönetimi mi yoksa normal faaliyet hacmindeki değişmeler mi olduğu da dikkate alınmış olmaktadır.

5.1.2. Bağımsız Değişkenler

ΔREV: Net satışlarının cari yıl ile önceki yıl arasındaki değişimini göstermektedir. Bu değişken işletmelerin gelir tablosunda yer almaktadır. İşletmenin tahakkuklarının satışlarındaki değişimle doğru orantılı olarak artması beklendiği için satışların işaretinin pozitif olması beklenmektedir.

ΔREC: Net ticari alacaklarının cari yıl ile önceki yıl arasındaki değişimidir. Modelde satışlardaki değişimden çıkarılmak suretiyle yer almaktadır. Ticari alacaklardaki değişim bilançoda yer alan bilgilere göre hesaplanmaktadır.

PPE: Maddi duran varlıklar olarak modelde yer almaktadır. Ancak bu değişken, Düzeltmiş Jones ve Larcker ve Richardson modellerinde brüt maddi duran varlıklar olarak hesaplanırken, sadece Kothari Model’inde net maddi duran varlıklar olarak hesaplanmaktadır. Maddi duran varlıklar değişkeni bilançoda yer alan bilgilerden elde edilmektedir. Ancak bilançoda yer alan maddi duran varlıklar net değerler olarak gösterilmektedir. Brüt maddi duran varlıkları hesaplayabilmek için, bilanço dipnotlarında yer alan maddi duran varlıkların birikmiş amortismanları ve varsa değer düşüklüğü karşılığının da eklenmesi gerekir. Maddi duran varlıklar işletmenin faaliyet giderlerini arttıracak ve aynı zamanda da amortisman giderlerini arttıracak için tahakkuklarda azaltıcı etkiye neden olacaktır. Bu nedenle de maddi duran varlıklar ile ilgili bağımsız değişkenin işaretinin negatif olması beklenmektedir (Yükseltürk, 2006: 183).

CFO: İşletmenin faaliyet nakit akışını göstermektedir. Faaliyet Nakit Akışı değişkeni işletmelerin Nakit Akım Tablosunda yer almaktadır. KAP ve BİST internet sitelerinde yer alan mali tablolar arşivinden her bir işletme/yıl için manuel olarak toplanmıştır. Faaliyetten kaynaklanan nakit akışının, tahakkuk düzeyi ile negatif olarak ilişkisi olması dolayısıyla kontrol değişkeni olarak modele eklenmiştir (Larcker ve Richardson, 2004). Bu nedenle, faaliyetten kaynaklanan nakit akışı katsayısının negatif olması beklenmektedir.

ROA: Aktif Karlılık Oranıdır. Net karın toplam varlıklara bölünmesi suretiyle elde edilmektedir. Gelir tablosunda yer alan net karı, bilançoda yer alan aktif toplamına bölerek hesaplanmaktadır. ROA değerinin pozitif olması ve büyük olması işletmenin varlıklarının etkin ve verimli şekilde kullanılarak faaliyetlerinden

yüksek kazanç elde etmiş olduğu anlamına gelmektedir. Tam tersi ise işletmenin varlıklarından yeterince faydalanamadığını, doğru iş süreçleri uygulayamadığını, performansının düşük olduğunu vb. ifade eder. Tahakkuklar hem aktifte hem de gelir tablosunda aynı etkiye sahipse yani gerçek ekonomik işlemlere dayanıyorsa, aktif karlılık oranı >1 iken, geliri arttırıcı net pozitif tahakkukların bu oranda düşmeye neden olması beklenir. Bu durum tahakkuk değişkenliği ile bu oran arasında ters bir ilişki beklenmesi gerektiğini göstermektedir (Bayırlı, 2006: 273). Bu çalışma da bu değişken FİNNET veri tabanından temin edilmiştir.

M/B: Kazanç yönetiminin genel amaçlarından biri işletmenin hisse senedi fiyatlarını arttırmaktır. İşletmeler, gelecekte yüksek kar payı dağıtılacağı yönünde beklenti oluşturmak suretiyle, işletmeye yatırım yapılmasını ve böylece işletme hisse senetlerinin yükselmesini sağlamak isterler. Çünkü, bir işletmenin hisse senedi fiyatının yükselmesi, o işletmenin piyasa değerinin yükselmesi suretiyle sermaye maliyetinin azaldığı anlamına gelmekle birlikte, işletme yöneticileri için yüksek prim anlamına da gelmektedir. Dolayısıyla, hisse senedi fiyatını yükseltmek amacını güden işletmeler, kazanç yönetimi yolu ile işletmenin hisse senedi fiyatını yükseltecek ve böylece işletmenin yüksek bir kazanç gücü olduğu yönünde yatırımcıları yönlendirmiş olacaktır (Mulford ve Comiskey, 2002: 5). Bu kapsamda, M/B 'nin yüksek veya düşük olması, hisse senedi fiyatının yüksek veya düşük olduğu anlamına geleceğinden, bu oranda meydana gelecek artışlar, işletme piyasa değerinin yükseldiğini ve hisse fiyatının piyasada değerlendirildiğini gösterecektir. Dolayısıyla, kazanç yönetimi uygulanmak suretiyle, işletmenin kazanç gücünün yüksek olduğu izlenimi verilebilecektir (Alpaslan, 2011: 191). Bu nedenle M/B oranı, Larcker ve Richardson (2007), Zhou ve Elder (2001), Dang (2004), Li ve Lin (2005) ve Alpaslan (2011)' de kullanıldığı gibi kontrol değişkeni olarak kullanılmış olup, bu değişkenin katsayısının pozitif olması beklenmektedir. i işletmesinin t yılındaki piyasa değeri/defter değeri olarak modele dahil edilmektedir. Piyasa değeri, işletmenin ödenmiş sermaye ve piyasa fiyatının çarpılması suretiyle elde edilmiştir. İşletmelerin piyasa fiyatı BİST'in internet sitesinde aylık dönemler itibariyle yer almaktadır. Ödenmiş sermaye ise, bilançoda yer almakla birlikte yine BİST'in internet sayfasında da yer almaktadır. Defter Değeri değişkeni de işletmelerin bilançolarında yer alan öz kaynaklar olarak hesaplanmaktadır. Ancak burada dikkat edilmesi gereken, öz kaynakların ana ortaklığa ait öz kaynaklar olması gerektiğidir.

Azınlık payları varsa bu tutar düşülmelidir. Bu çalışmada bu değişken FİNNET veri tabanından temin edilmiştir.

5.2. Araştırmanın Evreni

Bu çalışmanın evrenini; İstanbul Sanayi Odası (İSO)'nın, ilk kez 1968 yılında 100 Büyük Sanayi Kuruluşu ölçeğinde başlattığı ve yıllar içinde geliştirerek 1981'den itibaren "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" olarak sürdürdüğü çalışmada yer alan, İSO 500 listesindeki işletmeler oluşturmaktadır. Örneklem kümesini ise 2006-2013 yılları arasında İSO 500 listesinde yer alıp BİST de kayıtlı olan işletmeler oluşturmaktadır.

Bu bağlamda İSO 500 listesi ile www.borsaistanbul.com ve www.kap.gov.tr internet adreslerinden temin edilen BİST'e kayıtlı işletmeler listesinin karşılaştırılması suretiyle örneklem dönemi olan 2006-2013 yılları arasında süreklilik arz eden 60 işletme analize dahil edilmiştir.

5.3. Veri Toplama Araç ve Teknikleri

Bu çalışmada ihtiyaç duyulan veriler; ikincil veri toplama teknikleri kullanılarak elde edilmiştir. İhtiyaca uygun olan bilgiler Borsa İstanbul (BİST) (www.borsaistanbul.com), Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) (www.kap.gov.tr) ve Finnet Analiz (www.finnet.com.tr) internet siteleri aracılığı ile veri setine eklenmiştir.

5.4. Veri Toplama Süreci

Araştırmanın evreni, birinci İSO 500 listesinde bulunan 500 işletmeden oluşmaktadır. Örneklem kümesi ise listede yer alan halka açık işletmeler olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda BİST'den temin edilen halka açık işletmeler listesi ile İSO'nun yayınladığı "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesi karşılaştırılmış 85 adet işletmenin halka açık olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmanın sınırlarından olan kesintisiz olarak listede yer alma kriteri için geriye dönük olarak 2005 – 2013 yıllarına ait İSO 500 listeleri taranmış ve 85 işletmenin 69'unun 9 yıl boyunca liste de yer aldığı belirlenmiştir. Gözlem süresi

2006-2013 yılları arasında 8 dönem olmasına rağmen bir önceki yıl verisine ihtiyaç duyulan analizler olması sebebi ile veriler 9 dönemi içerecek şekilde toplanmıştır. Bu dönemlere ilişkin veriler, işletmelerin mali tablolarında yayınlanan ham veriler incelenerek ve araştırmanın amacına uygun olarak sınıflandırılarak elde edilmiştir.

Bir diğer sınırlama olan 2005 – 2013 yılları boyunca BİST’e kayıtlı olma kriteri için ise yine BİST’in internet sitesinden temin edilen ilk işlem tarihi listesi taranmış ve 1 Ocak 2005 tarihinden sonra işlem görmeye başlamış işletmeler tespit edilmiş ve kapsam dışına çıkarılmıştır. Finansal bilgisi eksik olan işletmeler de kapsam dışına çıkarılarak örneklem kümesi 60 işletme ile sınırlandırılmıştır. Çalışmanın başlangıç dönemi olarak 2005 yılının esas alınmasının nedeni, borsada işlem gören işletmeler yıllık ve ara dönem finansal tabloları ile yıllık raporlarını Uluslararası Muhasebe/Finansal Raporlama Standartları çerçevesinde hazırlamalarının 1 Ocak 2005 tarihi itibarı ile zorunlu kılınmış olmasıdır.

Çalışmada işletmelerin zorunlu ve ek mali tabloları ile dipnotlarına BİST ve KAP sitelerinden, çeşitli finansal oranlar ile işletmelerin finansal bilgilerine FİNNET veri tabanından ulaşılmıştır. 2006 - 2013 yıllarına ait 12 aylık finansal tabloları ve dipnotlarını kapsayan veri seti, 60 işletmeye ait 8 dönem, 480 işletme/yıl gözlemden oluşmaktadır. Hipotezlerin ölçülmesine yönelik kullanılacak modeller, oluşturulan veri seti ile analize tabi tutulacaktır.

5.5. Verilerin Analizi

Çoklu regresyon analizi, bir bağımlı değişken (dependent variable) ya da kriter değişken ve iki yada daha fazla bağımsız değişken (independent variable) arasındaki ilişkiyi doğrusal bir modelle açıklayıp, bağımsız değişkenlerin etki düzeylerini belirlemeye yarayan bir yöntemdir. Bu çalışmada; bağımlı değişken olarak Toplam Tahakkuklar ve yukarıda belirtilen 5 adet bağımsız değişken kullanılacaktır. Modelde bağımlı ve bağımsız değişkenler değişen varyans (heteroskedasticity) problemini önlemek için bir önceki dönemin toplam varlıklarına bölünmüştür. Burada yapılan çalışmanın amacı kazanç yönetimi için gösterge kabul edilen tahakkuklar ile işletmenin finansal performansı arasındaki ilişki düzeyini tespit etmek ve bu değişkenlerin önem derecelerini bulmaktır. Bu amaçla paket program kullanılarak çoklu doğrusal regresyon analiz yöntemi uygulanmıştır. Bu

bölümde; çoklu doğrusal regresyon ile ilgili açıklayıcı bilgiler verilecek ve veri analizi ile ilgili yapılan testler değerlendirilecektir.

5.5.1. Teorik Olarak Çoklu Doğrusal Regresyon

Çok değişkenli istatistik tekniklerinin hepsinde olduğu gibi çoklu doğrusal regresyon da bazı varsayımlara dayanmaktadır. Bu tekniklerden elde edilen istatistik testlerin geçerliliği bu varsayımların sağlanmasına bağlıdır. Verilerin dikkatle incelenmesi, daha iyi tahmin ve çok boyutlu evreni daha gerçekçi değerlendirmeyi sağlamaktadır (Kalaycı, 2010: 207).

5.5.1.1. Çoklu Doğrusal Regresyon Modelinin Varsayımları

Çoklu doğrusal regresyon modelinin varsayımları aşağıdaki gibidir.

Normal dağılım: Verilerin normal dağılıma uymasındır. Görsel olarak, grafik testleri (Q-Q, P-P, histogram, gövde-yaprak) kullanıldığı gibi, analitik olarak ki-kare uygunluk, Kolmogorov-Smirnov (K-S) ve Shapiro-Wilks (W istatistiği) testleri de normallik varsayımını denetlemek için kullanılmaktadır. Ayrıca dağılımın çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılarak da normallik varsayımı irdelenebilir.

Doğrusallık: Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişki doğrusaldır. Doğrusallığın sağlanmadığı durumlarda dönüşümler uygulanabilir. Bunlar logaritmik dönüşüm, karakök dönüşüm, hiperbolik dönüşüm, kare dönüşümü, arcsin dönüşümü, logit dönüşüm ve Fisher Z dönüşümü olarak sıralanabilir. Bu dönüşümler normallik ve eşvaryanslılığın elde edilmesi için de kullanılan dönüşümlerdir.

Eşkovaryans: Eşkovaryans, tüm gruplar için kovaryans matrislerinin eşit olmasını gerektirir. 1949 yılında Box tarafından geliştirilen Box-M istatistiği ile yapılmaktadır.

Çoklu doğrusal bağlantı: Bağımsız değişkenler arasında anlamlı doğrusal ilişki yoktur. Varsa bu durum çoklu bağlantı (multicollinearity) olarak adlandırılır. Modeldeki her bir bağımsız değişken, diğer bağımsız değişken(ler)ce tam olarak tahmin edilebiliyorsa, buna tekillik (singularity) denmektedir. Çoklu bağlantı

problemini saptamak için birçok yöntem kullanılabilir. Bunlardan bazıları aşağıdaki gibidir.

a. Çoklu bağlantı sorunu saptamak için basit korelasyon matrisi incelenebilir. İki değişken arasındaki korelasyon anlamlı ise çoklu bağlantı problemi olabilir.

b. Modele ilave edilen bağımsız değişkenlerin neden olacağı R^2 'deki değişim incelenebilir. İlave edilen bağımsız değişken R^2 'de önemli bir değişiklik oluşturmazsa, çoklu bağlantı problemi olabilir.

c. Kısmi korelasyon katsayıları incelenebilir. İki değişken arasında basit korelasyon anlamlı çıktığı halde, kısmi korelasyon katsayıları anlamsız ise çoklu bağlantı problemi olabilir.

d. Varyans artım değerleri (VIF) yöntemi kullanılabilir. Varyans şişme değerleri, bağımsız değişkenlerin korelasyon matrisinin tersinin köşegen değerleridir. Bağımlı değişken ve bağımsız değişkenler arasında ilişki yoksa $VIF=1$ ($R^2 =0$) olacaktır. Tam bir ilişki varsa, $VIF = \infty$ ($R^2 =1$) olacaktır. VIF değerlerinin 10'u geçmemesi çoklu bağlantı probleminin olmadığını belirtir.

e. Çoklu bağlantının tespitinde diğer bir yöntem, değişkenlerin toleranslarını hesaplamaktır. Küçük tolerans değeri büyük VIF değeri anlamına gelir.

f. Bir diğer yöntem endeks sayılarının hesaplanmasıdır. 30'un üzerindeki koşul indeksi çoklu bağlantının olduğunu gösterir.

Otokorelasyon: Hataların bağımsızlığı olan bu varsayım, değişken birim değerlerinin birbirinden bağımsız olmasıdır. Otokorelasyonu saptamak için Durbin Watson (DW) istatistiği kullanılmaktadır.

5.5.1.2. Çoklu Doğrusal Regresyonda Hipotez Testi

Model kurulduktan yani denklem elde edildikten sonra, varyans analizi (F testi) kullanılarak, modeldeki bağımlı değişkenin, modele alınan bağımsız değişkenlerce açıklanıp açıklanmadığı test edilmektedir. Burada kurulan model doğrusal olduğundan bir anlamda değişkenler arasındaki doğrusal ilişki sınanmaktadır. Sıfır (H_0) hipotezi, tüm regresyon katsayılarının sıfıra eşit olduğu varsayımıyla kurulur. Yani $H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_j = 0$ şeklindedir. Alternatif hipotez H_1 hipotezi ise en az bir β_j 'nin sıfırdan farklı olduğunu belirtmektedir. Yani; $H_1 : en az bir \beta_j \neq 0$ şeklindedir.

Bulunan F değerine göre, seçilen Y nemlilik düzeyine göre, F tablo değeri ile karşılaştırılır. Eğer hesaplanan değer tablo değerinden büyükse sıfır hipotezi reddedilir. Bu da regresyon katsayılarından en az birinin sıfırdan farklı olduğu alternatif hipotezin kabul edileceği anlamına gelmektedir. Eğer hesaplanan değer tablo değerinden küçükse, sıfır hipotezi kabul edilir. H_1 'in kabul edilmesi regresyon katsayılarının sıfırdan farklı olduğu yani regresyon katsayısının önemli olduğunu ve Y nemlilik düzeyinde regresyon katsayısı ile tahmin yapabileceği anlamına gelmektedir.

5.5.1.3. Regresyon Katsayılarının Test Edilmesi

F istatistiği ile H_0 hipotezinin reddedilmesi; modelin anlamlı olduğu, yani bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında doğrusallığın olduğu anlamına gelmektedir ve kurulan alternatif hipotez gereği katsayılardan en az birinin sıfırdan farklı olduğuna karar verilir. Bu noktada hangi regresyon katsayısının ya da katsayılarının sıfırdan farklı ya da eşit olduğu test edilecektir.

T istatistiği yardımıyla parametrelerin ayrı ayrı testi yapılarak yani regresyon katsayılarının sıfırdan anlamlı bir şekilde farklı olup olmadığı test edilmektedir. Sıfır hipotezi olarak her bir regresyon katsayısının 0 olduğu ve alternatif hipotez ise sıfırdan farklı olduğu yönünde kurulur.

5.5.1.4. Belirlilik Katsayısı (R^2) ve Düzeltilmiş R^2

Test edilen modelde, bağımsız değişkenlerce (yordayıcı), bağımlı değişkendeki açıklanan varyansın oranıdır. Modelin veriye uygunluğunun ölçüsü olarak da kullanılabilen R^2 , model ile açıklanan değişimin, toplam değişim içindeki yüzdesidir.

Başka bir ifade ile belirlilik katsayısı (R^2) bağımlı değişkenin yüzde kaçının modele dahil edilen bağımsız değişkenler tarafından açıklandığını gösterir. Ancak oklu regresyon modelinde dikkat edilmesi gereken nokta; belirlilik katsayısı modele dahil edilen değişken sayısı arttıka artar. Böyle durumlarda, düzeltilmiş belirlilik katsayısına (Adjusted R^2) bakılmalıdır.

5.5.1.5. Modele Girecek Değişkenlerin Seçimi

Modeldeki bağımlı değişkeni en iyi açıklayacak bağımsız değişkenlerin belirlenip, önemsizlerinin modelden çıkarılması için yapılan bir süreçtir. Burada asıl amaç yordayan değişken sayısını minimum ve R^2 'yi ise maksimum yapacak modeli elde etmektir.

Enter Metodu: Enter metodunda araştırmacı, modeli oluşturan bağımsız değişkenleri belirtir. Ardından bu modelin bağımlı değişkeni tahmin etme başarısı değerlendirilir. Eğer bir bağımsız değişkenin diğerinden daha önemli olduğu düşünülmüyorsa bu model kullanılır. Her bir değişken modele eklendiği gibi, her birinin modele olan katkısı da değerlendirilir. Eğer eklenen değişken modelin tahmin etme gücünü arttırmıyorsa değişkenin modelden çıkarılmasının bir sakıncası yoktur.

İleriye Doğru Seçim (Forward Selection): Forward selection metodunda SPSS, değişkenleri bağımlı değişkenle olan korelasyon güçlerine göre modele sırayla sokar. Modele giren her bir değişkenin etkisi ölçülür ve modeli önemli derecede etkilemeyen değişkenler modelden çıkarılır. Model sabit terimin bulunduğu bir denklemle başlayıp, bağımlı değişkenle negatif ya da pozitif en yüksek korelasyona sahip bağımsız değişkenin modele dahil edilmesiyle devam eder. Alınan bu bağımsız değişken aynı zamanda bağımlı değişkenle en yüksek F istatistiğine sahiptir. F anlamlı ise bu değişken modele alınır ve ileriye seçim yapılır, yoksa seçim sona erer.

Geriye Doğru Eleme (Backward Selection): Bu methodda, SPSS tüm değişkenleri modele dahil eder. En güçsüz bağımsız değişken modelden çıkarılır ve regresyon tekrar hesaplanır. Eğer bu durumda model önemli derecede güçsüzleşiyorsa, bağımsız değişken tekrar modele eklenir, eğer güçsüzleşme önemli derecede değilse, bağımsız değişken çıkarılır. Bu süre sadece yararlı bağımsız değişken kalıncaya kadar tekrarlanır.

Adım-Adım Regresyon (Stepwise Selection): Bağımsız değişkenler modele sırayla eklenir. Modele eklenecek ilk değişken ileriye doğru seçimde olduğu gibi bağımlı değişkenle en yüksek korelasyona sahip olan bağımsız değişkendir. Kalan değişkenlerle bağımlı değişken arasındaki kısmi korelasyon katsayısı hesaplanıp, en yüksek katsayısı olan değişken modele alınır. Modele alınan son değişkenin,

modelde gerekliliği ve son değişkenen önce modeldeki değişkenlerin gerekliliğine bakılmayıp, önemsiz görülenler modelden atılmalıdır (Demir, 2012: 51-57).

5.5.2. Tanımlayıcı İstatistikler, Varsayımlar ve Hipotezlerin Test Edilmesi

Kazanç yönetimi tespiti için oluşturulan beklenti modelinde yer alan değişkenlerin ortalama ve standart sapma değerlerini içeren tanımlayıcı istatistikler Tablo 10’da verilmektedir. Buna göre, Tablo 10’da yer alan ve modelin bağımlı değişkenini oluşturan toplam tahakkuklar (TA) her bir işletme için ayrı ayrı hesaplanmıştır. Örnekleimde yer alan 480 işletme/yıl verisinin ortalama toplam tahakkuku -0,0233 ve standart sapması 0,169’dur.

Tablo 10. Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

Değişken	N	En Düşük	En Yüksek	Ortalama	Std. Hata	Std. Sapma
TA	480	-1,39153	1,34444	-,0233410	,00771320	,16898772
REV-REC	480	-1,17445	1,76663	,0973640	,01210809	,26527500
PPE	480	,02894	2,35679	,4710320	,00976919	,21403217
CF	480	-,63050	1,44850	,1007282	,00774996	,16979314
M/B	480	,16430	15,81897	1,8407859	,07947590	1,74122965
ROA	480	-,22266	,56575	,0770165	,00474422	,10394068

Bağımsız değişkenler modelin bağımlı değişkenini tahmin etme gücünü arttırmıyorsa modelden çıkarılmasında bir sakınca yoktur. Bu yüzden; modelin bağımlı değişkeni tahmin etme başarısı ölçülmektedir.

Tablo 11. Modele Girecek/Çıkarılacak Değişkenler^a

Model	Kullanılacak Değişkenler	Çıkarılacak Değişkenler	Yöntem
1	BM, REV-REC, PPE, CF, ROA ^b	.	Enter

a. Bağımlı Değişken: TA/A

b. Bütün değişkenler girdi.

Değişkenlerin analizinde literatürde en yaygın yöntemler arasında yer almakta olan enter metodu kullanılmıştır. Tablo 11’deki analiz sonucuna göre her bir değişkenin modele katkısı bulunmaktadır ve tamamı kullanılacaktır.

Tablo 12. Korelasyon Sonuçları (Correlations)

		TA	REV- REC	PPE	CF	M/B	ROA
TA	Pearson Correlation	1	-,079*	-,164**	-,803**	,039	,131**
	Sig. (1-tailed)		,043	,000	,000	,199	,002
	N	480	480	480	480	480	480
REV- REC	Pearson Correlation	-,079*	1	,133**	,210**	,017	,078*
	Sig. (1-tailed)	,043		,002	,000	,354	,045
	N	480	480	480	480	480	480
PPE	Pearson Correlation	-,164**	,133**	1	,177**	-,117**	,138**
	Sig. (1-tailed)	,000	,002		,000	,005	,001
	N	480	480	480	480	480	480
CF	Pearson Correlation	-,803**	,210**	,177**	1	,036	,125**
	Sig. (1-tailed)	,000	,000	,000		,216	,003
	N	480	480	480	480	480	480
M/B	Pearson Correlation	,039	,017	-,117**	,036	1	,251**
	Sig. (1-tailed)	,199	,354	,005	,216		,000
	N	480	480	480	480	480	480
ROA	Pearson Correlation	,131**	,078*	,138**	,125**	,251**	1
	Sig. (1-tailed)	,002	,045	,001	,003	,000	
	N	480	480	480	480	480	480

*. Korelasyon 0,05 düzeyinde anlamlı (1-tailed).

**.. Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlı (1-tailed).

Tablo 12’de yer alan korelasyon matrisi yardımıyla değişkenler arasındaki etkileşimler görülebilir. Bu noktada bağımsız değişkenler arasında güçlü korelasyon olması istenilen bir durum değildir. Çünkü bu durumda bağımsız değişkenlerin modele katkısı birbirine çok yakın olmakta ve değişkenlerin modelde olması veya olmaması modelin gücünü etkilememektedir. Bağımsız değişkenler arasında 0,80 ve üzerinde korelasyon varsa, bu durum çoklu bağıntı probleminin bir göstergesidir (Kalaycı, 2010: 267). Bağımsız değişkenlerin pearson korelasyon katsayıları incelendiğinde çoklu bağıntı probleminin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca; Tablo 15’de görülen yüksek “Tolerance” ve düşük “VIF” değeri, Tablo 13’de görülen R^2 ve düzeltilmiş R^2 değerleri arasında dikkate değer fark olmaması da çoklu bağıntı probleminin olmadığı sonucunu desteklemektedir.

Oluşturulan regresyon modelinde tüm bağımsız değişkenlerin hep birlikte bağımlı değişken üzerinde belirlenen bir güven seviyesinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığının da test edilmesi gerekmektedir. Buna göre;

$$H_0 : R = 0$$

$$H_1 : R \neq 0$$

Tablo 13. Model Özeti (Model Summary^b)

Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Std. Hata	Değişim İstatistikleri					Durbin-Watson
					R ²	F	df1	df2	Sig. F	
1	,842 ^a	,709	,706	,0916	,709	230,967	5	474	,000	2,180

a. Belirleyiciler: C, B/M, REV-REC, PPE, CF, ROA

b. Bağımlı Değişken: TA/A

Model özeti Tablo 13’de verilmiştir. Tabloda R, R² ve Düzeltilmiş R² değerlerine bakıldığı zaman olasılıklar % 84,2 % 70,6 ve % 70,9 bulunmuştur. % 50 ve üzeri olasılıklar kabul edilebilir sınırlar içerisindedir. Bu durumda “H₀: R = 0” hipotezi red edilir.

R² bağımlı değişkenin yüzde kaçlık kısmının bağımsız değişkenler tarafından açıklandığını göstermektedir. Bu durumda bağımlı değişkendeki değişimin % 70,9’u modele dahil edilen bağımsız değişkenler tarafından açıklanmaktadır. Geriye kalan % 29,4’ü ise hata terimi vasıtasıyla modele dahil edilmeyen değişkenler tarafından açıklanmaktadır. Burada dikkat edilmesi gereken modeldeki bağımsız değişken sayısı artırıldığında eklenen değişken ister ilgili olsun isterse olmasın R² artar. Bu sebeple düzeltilmiş R² değeri de değerlendirilmelidir. Çünkü düzeltilmiş R² yalnızca eklenen değişken modelle ilişkili ise artar (Kalaycı, 2010: 267). Model özetinde düzeltilmiş R² değeri % 70,6 olarak raporlanmıştır. Bu değer, R² değeri ile neredeyse aynıdır. Bu iki değer arasında fark olmaması Tablo 12’de incelenmiş olan bağımsız değişkenler arasında çoklu bağıntı olmadığı sonucunu da desteklemektedir.

Tablodaki önemli bir diğer test de Durbin-Watson testidir. Regresyon analizinde hata terimlerinin (residual) birbirinden bağımsız olduğu varsayılır. Durbin-Watson katsayısı ile bu varsayım test edilir ve hata terimlerinin birbirlerini etkileyip etkilemedikleri yani otokorelasyon olup olmadığı sonuçları elde edilmeye çalışılır.

Durbin-Watson (DW) değeri 0 ile 4 arasında değişmektedir. Tablo 13’de görüldüğü üzere Durbin Watson test değeri 2,180 olarak tespit edilmiştir. DW istatistiğinin 1,5 – 2,5 aralığında olması otokorelasyon olmadığını göstermektedir.

Tablo 14’de ANOVA tablosu özeti verilmiştir. Varyans analizi ile değişkenlerin ortalamaları arasında fark olup olmadığı ile ilgili hipotez test edilmeye çalışılacaktır. $H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_j = 0$

H_1 : en az bir $\beta_j \neq 0$

Tablo 14. ANOVA^a Tablosu

Model	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi (df)	Kareler Toplamının Ortalaması	F	Sig.
1 Regresyon	9,698	5	1,940	230,967	,000 ^b
Residual	3,981	474	,008		
Toplam	13,679	479			

a. Bağımlı Değişken: TA/A

b. Belirleyiciler: C, B/M, REV-REC, PPE, CF, ROA

F değeri 230,967 ve Sig değeri 0.000 olarak bulunmuştur. Buna göre H_0 hipotezi red edilir, yani değişkenlerin ortalamaları arasında önemli bir fark vardır denilebilir. H_0 hipotezinin red edilmesi modelin bir bütün olarak her düzeyde anlamlı olduğunu gösterir. % 5 anlamlılık seviyesinde Anova tablosunda sig. < 0,05 olduğu için çoklu regresyon katsayısı geçerlidir. Yani bağımsız değişkenler ile bağımlı değişken arasındaki ilişki anlamlıdır.

Bağımsız değişkenlerin bir bütün olarak bağımlı değişken üzerinde anlamlı bir etkisinin olmasının yanında her bir bağımsız değişkenin diğer değişkenler sabit tutulduğunda bağımlı değişken üzerinde anlamlı bir etkisinin olması gerekmektedir. Bunun için her bir bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişkinin belli bir güven seviyesinde anlamlı olup olmadığı test edilmelidir. Tablo 15’de modelin tahmini sonucu elde edilen parametre değerleri ve bunlara ilişkin t değerleri gösterilmektedir.

Tablo 15. Katsayılar Tablosu (Coefficients^a)

Model	Standardize Edilmiş Katsayılar		Std. Hata	Beta	t	Sig.	95,0% Güven Aralığı		Korelasyon			Eşdoğrusallık İstatistikleri	
	B	Beta					Alt Sınır	Üst Sınır	Zero order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1 (Constant)	,048		,012		4,139	,000	,025	,071					
REV	,056		,016	,087	3,420	,001	,024	,087	-,079	,155	,085	,945	1,059
ROA	,387		,042	,238	9,118	,000	,304	,471	,131	,386	,226	,900	1,112
PPE	-,047		,020	-,060	-2,316	,021	-,087	-,007	-,164	-,106	-,057	,922	1,085
CF	-,836		,026	-,840	-32,609	,000	-,887	-,786	-,803	-,832	-,808	,924	1,082
BM	4,038E-5		,003	,000	,016	,987	-,005	,005	,039	,001	,000	,912	1,096

a. Bağımlı Değişken: TA/A

Parametrelere ait t istatistik değerlerinden modele dahil edilen M/B bağımsız değişkeni dışındaki her bir değişkenin ayrı ayrı (% 5 anlamlılık düzeyinde) anlamlı olduğunu görmekteyiz. Yukarıda bahsedilen F istatistiği modelin bir bütün olarak anlamlılığını test etmek için kullanılırken, t istatistiği değişkenlerin ayrı ayrı anlamlı olup olmadıklarını test etmek amacıyla kullanılmaktadır. Ayrıca; tabloda yer alan tolerance ve VIF değerleri çoklu bağlantı olup olmadığı hakkında fikir vermektedir. Her bir değişkenin tolerance değerlerinin 0'dan uzak olması ve VIF değerlerinin 10'nun altında olması çoklu bağlantının olmadığı anlamına gelmektedir.

Tablodan görüleceği gibi sabit terim 0,048 bulunmuştur. REV-REC değişkenine ait parametre değeri ise 0,056, ROA değişkenine ait parametre değeri 0,387, PPE değişkenine ait parametre değeri -0,047, CFO değişkenine ait parametre değeri -0,836 ve M/B değişkenine ait parametre değeri ise 4,038E-5 olarak gerçekleşmiştir.

Katsayılar tablosuna göre regresyon formülü aşağıdaki gibidir.

$$TA_{it} / A_{it-1} = ,048 + ,056 [(\Delta REV - \Delta REC)_{it} / A_{it-1}] + -,047 [PPE_{it} / A_{it-1}] + ,387 [ROA_{it}] - ,836 [CFO_{it} / A_{it-1}] + 4,038E-5 (M/B)_{it} + \epsilon_{it}$$

Tabloda yer alan Beta değerleri, bağımsız değişkenlerin önem sırasını gösterir. En yüksek Beta değerine sahip olan değişken, göreli olarak en önemli bağımsız değişkendir. Bu sıralamada betanın işareti dikkate alınmaz (Kalaycı, 2010: 269). Bu durumda Faaliyetlerden Kaynaklanan Nakit Akımları (CFO) en yüksek öneme sahipken, Piyasa Değeri/Defter Değeri (M/B) en düşük öneme sahiptir.

6. BULGULAR VE YORUMLAR

Çalışmada, Geliştirilmiş Jones modeline, Kothari ve Larcker – Richardson modellerinde olduğu gibi finansal performans değişkenleri eklenerek oluşturulan model aracılığıyla; İSO 500 işletmelerinde kazanç yönetimi uygulanıp uygulanmadığı ve finansal performans göstergeleri ile ilişkisi test edilip, bu sonuçlar kazanç kalitesi açısından değerlendirilmiştir.

Toplam tahakkukların incelendiği modelde, 2006-2013 yıllarına ait finansal tablolardan elde edilen veriler kullanılarak çoklu doğrusal regresyon analizi kullanılmıştır. Regresyon analizi, varsayımların gerçekleşmediği durumlarda doğru sonuç vermemekte ve modelin güvenilirliği olumsuz etkilenmektedir. Bu nedenle, hipotez testinden önce, incelenen verilerin doğrusallık, çoklu doğrusal bağıntı, normallik, otokorelasyon varsayımları incelenmiş ve duruma göre gerekli düzenlemeler yapılmıştır.

Öncelikle normal dağılımı önleyebileceği için veri setindeki uç değerler tespit edilmiş ve veri setinden çıkarılmıştır. Çıkarılan uç değerler için ilgili serinin ortalaması alınarak eksik verilerin yerine konulmasından sonra ilk olarak, değişkenler arasındaki ilişkinin doğrusal bir ilişki gösterip göstermediği, toplu serpilme matrisi üzerinden incelenmiştir. Bu kapsamda, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkilerin doğrusal olmadığı yönünde herhangi bir kanıt görülmemektedir.

Bir diğer varsayım olan çoklu doğrusal bağıntı, bağımsız değişkenlerin modele katkısını zayıflattığı için istenmeyen bir durumdur ve hipotez testinden önce incelenmesinde fayda görülmektedir. Tablo 12’de görüleceği gibi pearson korelasyon katsayısının en yüksek 0,21 ile (0,05 anlamlılık seviyesinde) satışlar ile ticari alacaklar değişiminin farkı olan ($\Delta REV - \Delta REC$) değişkeni ile faaliyetlerden kaynaklanan nakit akışları (CFO) değişkeni arasında olduğu ve değerlerin hiçbirinin 0,80’den yüksek çıkmaması değişkenler arasında çoklu bağlantı olmadığını işaret

etmektedir. Ayrıca; Tablo 15’de görülen Tolerance değerlerinin en düşük 0,900 olması ve 0 (sıfır)’dan uzak olması ve yine aynı tabloda görülen (Varyans Artış Faktörleri) VIF değerinin en yüksek 1,112 olması ve 10’dan küçük olması, Tablo 13’de görülen R^2 değerinin 0,709 ve düzeltilmiş R^2 değerinin 0,706 olarak bulunması ve değerler arasında dikkate değer fark olmaması da çoklu bağlantı probleminin olmadığı sonucunu desteklemektedir. Ayrıca; modelde otokorelasyon olup olmadığını Durbin – Watson testi gösterir. Genellikle 1,5 – 2,5 arasında bir Durbin – Watson değeri otokorelasyon olmadığını gösterir. Tablo 13’de görüldüğü üzere bu değer 2,180’dir ve otokorelasyon olmadığını işaret etmektedir.

Varsayımlar karşılandıktan sonra kazanç kalitesini analiz etmek amacıyla oluşturulan hipotezler çalışmanın 5.1.2 kısmında açıklanan kontrol değişkenleri ile Çoklu Doğrusal Regresyon modeli ile test edilmiştir. Paket program ile hesaplanan regresyon sonucunun özeti Tablo 16’da yer almaktadır. Test edilen hipotez aşağıdaki gibidir.

H_0 : İSO 500 listesi içinde yer alan işletmelerde kazanç yönetimi yoktur.

H_1 : İSO 500 listesi içinde yer alan işletmelerde kazanç yönetimi vardır.

Tablo 16. Kazanç Yönetimi ve Finansal Performans Göstergeleri Ölçümü

Bağımsız Değişken	Katsayı (B)	t istatistiği	p değeri	VIF
Sabit Katsayı	,048	4,139	,000**	
Δ REV- Δ REC	,056	3,420	,001**	1,059
PPE	,387	9,118	,000**	1,112
ROA	-,047	-2,316	,021*	1,085
CFO	-,836	-32,609	,000**	1,082
M/B	4,038E-5	,016	,987	1,096
R	0,842	F istatistiği	230,967	
R^2	0,709	F önemlilik düzeyi	0,000	
Düzeltilmiş R^2	0,706	Durbin – Watson	2,180	
* % 5 önemlilik düzeyinde anlamlı				
** % 1 önemlilik düzeyinde anlamlı				

Tablo 16’da yer alan regresyon sonucunda modelin anlamlılığını gösteren F istatistiğinin 230,967 ve bu değer anlamlılığını gösteren F önemlilik düzeyinin (sig.) 0,000 olması modelde yer alan bağımsız değişkenlerin, bu çalışmada örnek olarak seçilen İSO 500 listesinde yer alan işletmelerin tahakkuk düzeylerindeki farklılığı önemli ölçüde açıkladığını ve modelin tümüyle istatistiksel olarak anlamlı

olduğunu göstermektedir. Modelin düzeltilmiş R^2 sonucunun %70,9 olması, toplam tahakkuk düzeylerindeki farklılığın %70,9'unun, modelde yer alan bağımsız değişkenler tarafından açıklandığını göstermektedir.

Toplam tahakkukların incelendiği modelde, işletmelerin tahakkuklarının bir bölümünün satışlardaki değişimle açıklanabildiği görülmektedir. $\Delta REV - \Delta REC$ değişkeninin katsayısı 0,056 ve t önemlilik düzeyi 0,000 olup, % 1 önemlilik düzeyinde anlamlıdır ve işareti beklenildiği şekilde pozitif çıkmıştır. Bir başka ifade ile satışlarla tahakkuklar arasında aynı yönde güçlü bir ilişki bulunmaktadır. Satışlar arttığında buna bağlı olarak tahakkuklarda da artış oluşmaktadır.

Aynı şekilde satışlar gibi işletme faaliyet düzeyinin bir başka göstergesi olan işletme maddi duran varlıkları ile tahakkuklar arasında aynı yönde bir ilişki bulunmaktadır. Modelde PPE olarak ifade edilen brüt maddi duran varlıklar değişkeninin katsayısı 0,387 ve t önemlilik düzeyi 0,000 olup, % 1 önemlilik düzeyinde anlamlıdır.

Model analizinde elde edilen bir diğer bulgu; aktif karlılık oranı ile tahakkukların değişkenliği arasında istatistiki olarak anlamlı olan negatif bir ilişki olduğu yönündedir. Bu sonuca değişkenin katsayı değerinin -0,47 ve t önemlilik düzeyinin 0,021 bulunması ve bu değer % 5 önemlilik düzeyinde anlamlı olduğu bulguları ile ulaşabiliriz. Bu durumda, aktif karlılık oranı arttıkça tahakkukların değişkenliği azalmaktadır.

Tablo 16'da faaliyetten kaynaklanan nakit akışı (CFO)'nın katsayısı -0,836 ve t önemlilik düzeyi 0,000 olup, % 1 önemlilik düzeyinde anlamlıdır. Bir başka ifadeyle, faaliyetten kaynaklanan nakit akışının tahakkuklarla negatif olarak güçlü bir şekilde ilişkili olduğu görülmektedir. CFO'nun negatif işaretli olmasının nedeni, tahakkuklar nakit akışları ile ilişkili olmadığı için, kazançtaki ihtiyari tahakkukların daha fazla olmasından kaynaklanabilmektedir. Bununla birlikte, CFO'daki negatif katsayının bir kısmı, Düzeltilmiş Jones modelindeki sınıflandırma hatasından dolayı ihtiyari tahakkuk olarak düşünülen (dikkate alınan) ihtiyari olmayan tahakkuklardan kaynaklanmış olabilir (Alpaslan, 2011: 200).

İşletmelerin Piyasa Değeri / Defter Değeri (M/B) oranı ile tahakkukların değişkenliği arasında istatistiki olarak anlamlı olmasa bile pozitif bir ilişki bulunmaktadır (B: 4,038E-5, p değeri: 0,987). İlişki düzeyinin çok düşük olması

piyasaların hisse senetlerini fiyatlandırırken tahakkukları anladığını, ihtiyari tahakkukların ise geç bile olsa yatırımcılar tarafından algılanarak fiyatlarda gerekli düzeltmenin yapıldığını göstermektedir. Yani piyasalar yarı etkin bir formda çalışmaktadır (Bayırlı, 2006: 301).

Daha önce belirtildiği üzere toplam tahakkuklar ihtiyari ve ihtiyari olmayan tahakkukların bileşiminden oluşmaktadır ve ihtiyari tahakkuklar kazanç yönetimi uygulamalarının göstergesidir. Modelde, tahmin edilen katsayılardan yararlanılarak bulunan tahmin değerleriyle, gerçek değerler arasındaki farkların bulunmasıyla elde edilen tahmin hataları (μ_{it}), t zamanındaki ihtiyari tahakkuk tutarlarını vermektedir. Tahmin hataları (μ_{it}) aşağıdaki şekilde hesaplanmaktadır:

$$\mu_{it} = TA_{it} / A_{it-1} - \beta_0 + \beta_1 [(\Delta REV - \Delta REC)_{it} / A_{it-1}] + \beta_2 [PPE_{it} / A_{it-1}] + \beta_3 [ROA_{it}] + \beta_4 [CFO_{it} / A_{it-1}] + \beta_5 (M/B)_{it}$$

Jones (1991) toplam tahakkukları kullanarak yaptığı ampirik testler sonucunda ulaştığı ihtiyari tahakkukların inceleme döneminde sıfırdan farklı olması ve bu farkın ortalama olarak negatif yönde olması sebebiyle, ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu'nun (ITC) inceleme yaptığı dönemde, çalışma kapsamındaki 23 firmanın gelir azaltıcı yönde kazanç yönetimi uyguladığı yönündeki hipotezini desteklediği sonucuna ulaşmıştır. Bu sonuca göre; ihtiyari tahakkuklarının negatif yönde olması durumunda gelir azaltıcı kazanç yönetimi uygulanmakta, ihtiyari tahakkukların pozitif yönde olması durumunda ise gelir arttırıcı kazanç yönetimi uygulanmakta olduğu söylenebilir (Dalgar ve Pekin, 2011: 38).

Bu tez çalışmasında da ihtiyari tahakkuklar Tablo 17'de görüldüğü üzere sıfırdan farklı ve negatif çıkmıştır. Bu durumda çalışmanın kazanç yönetimi uygulamalarını tespitine yönelik H_0 hipotezi reddedilir. Yani İSO 500 işletmelerinde kazanç yönetimi uygulanmaktadır. Ayrıca; işletmenin negatif yönde olması sebebiyle gelir azaltıcı kazanç yönetimi uygulanmakta olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kazanç kalitesi açısından değerlendirildiğinde ise; işletmelerde kazanç yönetiminin varlığı kazanç kalitesini düşürmektedir. Bu açıdan İSO 500 işletmelerinde kazanç kalitesi düşüktür sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 17. Hata Terimi İstatistikleri

	Minimum	Maksimum	Ortalama	Std. Sapma	Gözlem Sayısı
Predicted Value	-1,1270800	,7194045	-,0233410	,14229071	480
Std. Predicted Value	-7,757	5,220	,000	1,000	480
Standard Error of Predicted Value	,004	,045	,009	,005	480
Adjusted Predicted Value	-1,1087028	,6615584	-,0233650	,14263650	480
Residual	-,33391538	,62503552	-4,16667E-08	,09116032	480
Std. Residual	-3,644	6,821	,000	,995	480
Stud. Residual	-3,739	7,129	,000	1,018	480
Deleted Residual	-,35166061	,68288159	,00002406	,09566445	480
Stud. Deleted Residual	-3,792	7,537	,001	1,030	480
Mahal. Distance	,033	114,983	4,990	9,376	480
Cook's Distance	,000	1,687	,009	,087	480
Centered Leverage Value	,000	,240	,010	,020	480

a. Bağımlı Değişken: TA

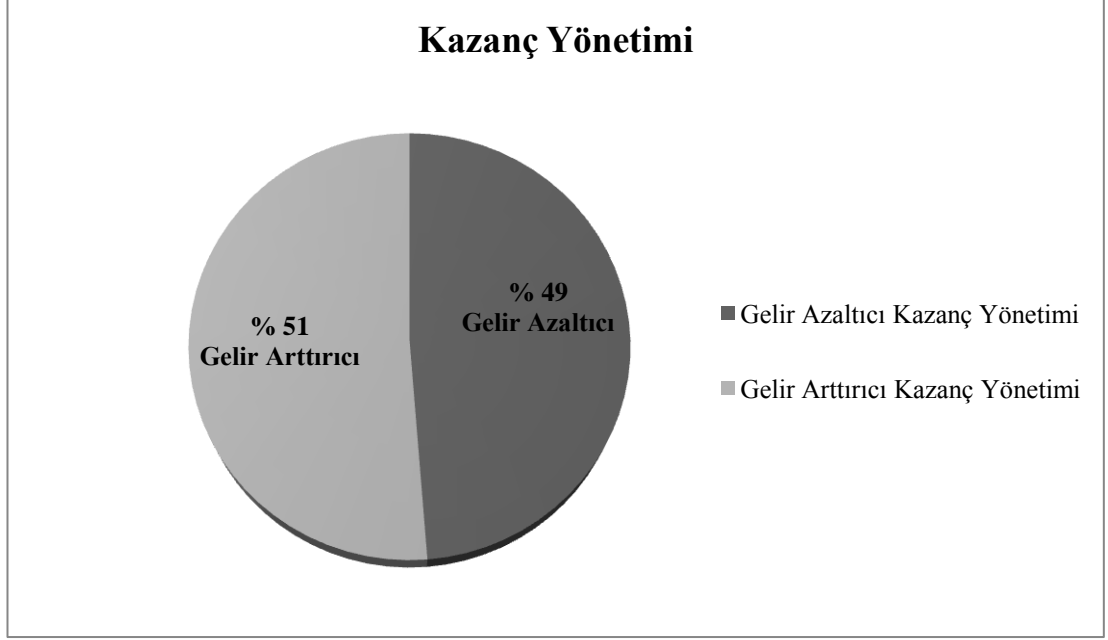
Ayrıca Jones (1991) inceleme döneminden bir yıl önceki ve bir yıl sonraki ihtiyari tahakkukların istatistiki olarak sıfırdan farklı olmamaları sebebiyle, bu yıllarda firmaların finansal tablolarında kazanç yönetimi olasılığının bulunmadığı sonucuna ulaşmıştır. Bu noktadan hareketle çalışmamızda, yapılan regresyon analizi sonucunda bulunan ihtiyari tahakkukların sıfırdan uzaklıklarına göre yıllar itibariyle kazanç kalitesi ölçülmeye çalışılmıştır. Bu amaçla ihtiyari tahakkukların sıfırdan uzaklıklarının net olarak görülebilmesi için ihtiyari tahakkukların mutlak değerleri alınmak suretiyle hesaplanan, yıllar itibariyle ihtiyari tahakkukların sıfıra ortalama uzaklıkları tablo 18’de gösterilmektedir (Dalgar ve Pekin, 2011: 38).

Tablo 18. Yıllar İtibariyle İhtiyari Tahakkukların Sıfıra Ortalama Uzaklıkları

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
0,0849	0,0635	0,0849	0,0467	0,0456	0,0652	0,0377	0,0550

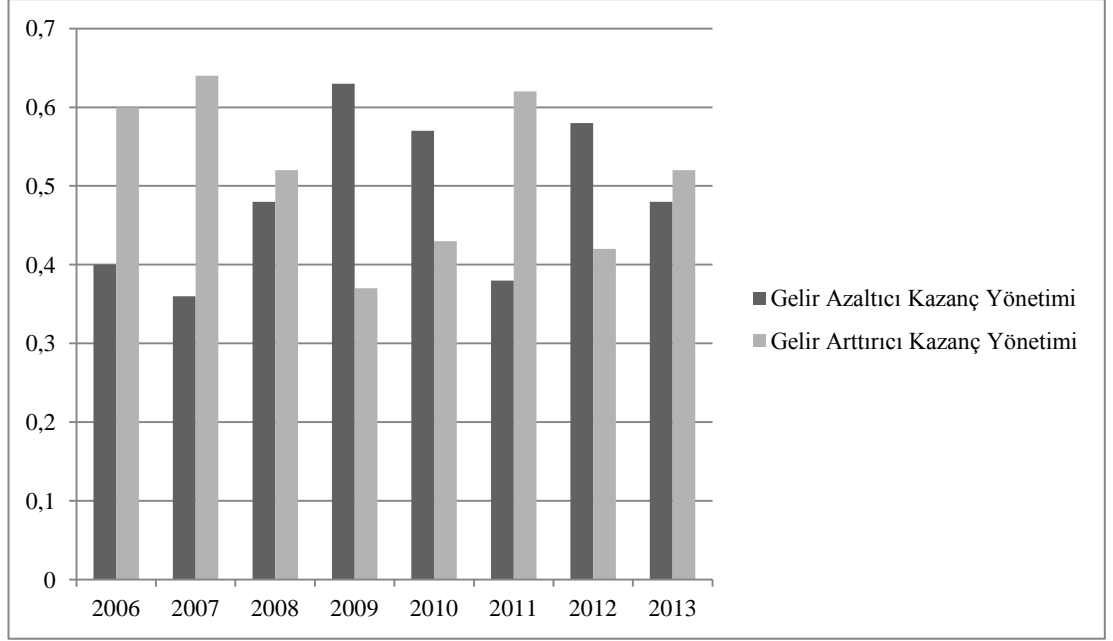
Tablo 18’de görüldüğü üzere, çalışma kapsamındaki işletmelerin ihtiyari tahakkuklarının sıfıra ortalama uzaklığı 2006 ve 2008 yılında 0,0849 ile en yüksek iken, 2012 yılında bu oran 0,0377 olarak en düşük seviyede gerçekleşmiştir. Jones (1991)’in yaptığı çalışma göz önünde bulundurularak, işletmelerin ihtiyari tahakkuk tutarının sıfır olması beklenmektedir. Dolayısıyla ihtiyari tahakkuklarda meydana

gelen sıfırdan sapmanın oranı ne kadar büyükse kazanç yönetimi olasılığı o kadar yüksektir diyebiliriz. Bu kapsamda yapılan analizin sonuçları, İSO 500 işletmeleri kazanç yönetimi uygulamaları yapmaktadır hipotezini desteklemektedir.



Şekil 9. Yapılan Kazanç Yönetimi Uygulamalarının Türüne Göre İşletme/Yıl Verilerinin Dağılımı

Yukarıda belirtildiği üzere ihtiyari tahakkukların yani hata terimlerinin işareti yapılan kazanç yönetimi uygulamalarının gelir arttırıcı mı yoksa gelir azaltıcı mı olduğunu göstermektedir. Pozitif işaret taşıyan hata terimleri gelir arttırıcı, negatif işaret taşıyan hata terimleri ise gelir azaltıcı kazanç yönetimi uygulamalarının bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Şekil 8’de örnekleme yer alan işletme/yıl verilerinin yapılan kazanç yönetimi uygulamalarının türüne göre dağılımı gösterilmektedir. Buna göre İSO 500 işletmelerinden örnekleme dahil edilen işletmelerin %51’i gelir arttırıcı kazanç yönetimi uygulaması yapmaktadır. Bu çalışma, kazanç yönetimi uygulamalarının çok az farkla da olsa gelir arttırıcı yönde yapıldığını göstermektedir. Şekil 10’da ise yıllara göre işletme/yıl verilerinin yapılan kazanç yönetimi uygulamalarının türüne göre dağılımı gösterilmektedir. 2006, 2007, 2008, 2011 ve 2013 yıllarında gelir arttırıcı uygulamaların daha fazla yapıldığı görülmekte iken 2009, 2010 ve 2012 yıllarında ağırlıklı olarak gelir azaltıcı kazanç yönetimi uygulamaları yapılmıştır.



Şekil 10. Yapılan Kazanç Yönetimi Uygulamalarının Yıllara Göre İşletme/Yıl Verilerinin Dağılımı

Sonuç olarak, araştırma bulguları İSO 500 işletmelerinin tahakkuk düzeyleri ile finansal performans göstergeleri arasında; Satışlar, Maddi Duran Varlıklar ve Piyasa Değeri/Defter Değeri ile pozitif yönlü, Aktif Karlılık Oranı ve Faaliyetlerden Kaynaklı Nakit Akışları ile negatif yönlü ilişki olduğu beklentilerini doğrulamaktadır. Ayrıca, yapılan analizler sonucu ulaşılan bulgular İSO 500 işletmelerinde kazanç yönetimi uygulamaları yapılmaktadır hipotezini desteklemektedir. Bu durumda; incelenen 2006-2013 dönem ve 480 işletme/yıl itibariyle işletmelerin kazançları kaliteli olarak ifade edilememektedir.

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

Finansal bilgi kullanıcıları, finansal tabloların güvenilir olduğu varsayımı ile karar alırlar. Bu karar sürecinde, işletmelerin gerçek durum ve faaliyet sonuçlarını olduğundan farklı gösteren kazanç yönetimi uygulamaları, söz konusu bilgilere dayalı olarak karar alan finansal bilgi kullanıcılarını yanıltabilmektedir. Özellikle, ABD’de ve çeşili Avrupa ülkelerinde meydana gelen finansal skandalların temelinde kazanç yönetimi uygulamalarının etkili olması, kazanç kalitesi ile ilgili şüpheleri ortadan kaldıracak önlemler alınması gerektiğini açık bir şekilde ortaya koymuştur. Kazanç yönetiminin işletmelerin finansal performansları üzerine etkisi sıkça sorgulanmakta olup, bu çalışmada, kazanç yönetiminin kazanç kalitesi üzerine etkisi araştırılmıştır.

İşletmelerle ilgili karar vericilerin kazanç yönetimi ve benzeri yöntemler nedeniyle işletmenin finansal performansının etkilenmesi ve yanlış karar vermelerinin önlenmesi için, kazanç kalitesinin sağlanması gerekmektedir. Kazanç kalitesinin sağlanması başka bir ifade ile finansal tablo kalitesinin sağlanması, Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ve Uluslararası Muhasebe Standartları’nın etkin bir şekilde uygulanması, Kurumsal Yönetim İlkelerinin benimsenmesi, etkin ve kaliteli bir bağımsız dış denetimle, Genel Kabul Görmüş Denetim Standartları, Uluslararası Denetim Standartları, Kalite Kontrol Standartları ve Meslek Ahlakı Standartlarına uygun yürütülen bir denetim faaliyeti ile sağlanabilir. Bu standartlara uygun bir denetim faaliyeti kazanç yönetimini sınırlandıracak olmasına bağlı olarak, kazanç kalitesi artacaktır. Dolayısıyla, finansal bilgi kullanıcılarına doğru ve güvenilir bilgi sağlanmış olacaktır.

Kazanç yönetimi, bir işletmenin gerçek finansal durum ve faaliyet sonuçlarının, muhasebe ilke ve standartlarına uygun ya da aykırı bir şekilde alınan kararlar veya gerçekleştirilen işlemlerle, çeşitli amaçlara yönelik olarak, olduğundan

farklı gösterilmesi ya da gizlenmesi suretiyle, finansal bilgi kullanıcılarının etkilenmesi ya da yanıltılması şeklinde gerçekleştirilmektedir. Kazanç yönetiminin nedenleri arasında, kalitesiz bağımsız dış denetim, etkin olmayan iç kontrol sistemi, işletme yöneticilerinin menfaatleri, finansal analistlerin kazanç tahminleri, şirket birleşmeleri ve satın almaları, rekabet, kısa vadeli odaklanma, gerçekçi olmayan plan ve bütçeler sayılabilir. Söz konusu nedenlerle gerçekleştirilen kazanç yönetimi, yöneticilerin şirket ele geçirme uygulamalarında ele geçirme maliyetini düşürmek, ilk halka arz ya da sermaye artırımını yoluyla sağlanacak fon tutarını arttırmak, yönetimin kazanç tahminlerini ya da finansal analistlerin kazanç beklentilerini karşılamak, işletme karlılığının gelecekte daha yüksek olacağı izlenimi vermek, borç sözleşmesi şartlarını sağlamak, yöneticilerin teşvik primlerinde artış sağlamak ve işçi sendikaları ile toplu pazarlıkta avantaj sağlamak, ürün fiyatındaki hızlı artıştan kaynaklanan kazancı düşük göstermek, gümrük korumalarından yararlanmak, antitröst soruşturmalar ve kural koyucular tarafından belirlenen düzenlemelere uyma zorunluluğu v.b. amaçlarla yapılmaktadır. Bu amaçlar ise, Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri (GKGMİ) sınırları içindeki (kazancın istikrarlı hale getirilmesi, agresif muhasebe, büyük temizlik muhasebesi ve yaratıcı muhasebe) ve dışındaki (finansal hile) kazanç yönetimi yöntemleri ile gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla, söz konusu nedenlerle ve amaçlarla gerçekleştirilen kazanç yönetimi uygulamalarının sınırlanması ve böylece finansal bilgi kullanıcılarına doğru ve güvenilir bilgi sağlanması önem taşımaktadır.

Kazanç yönetimi uygulamaları, yukarıda belirtilen amaçları sağlamaya yönelik olarak, çeşitli kazanç yönetimi teknikleri kullanılarak gerçekleştirilmektedir. İşletmeler genellikle, Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlke ve Standartlarındaki mevcut esnekliklerden faydalanmak suretiyle kazanç yönetimi teknikleri uygulamaktadırlar. Bu uygulamalara örnek olarak; amortisman yönteminin değiştirilmesi, amortisman için kullanılan faydalı ömrün değiştirilmesi, tahsili mümkün olmayan alacaklar için karşılıkların belirlenmesi, stok değer düşüklüğü miktarının belirlenmesi, tamamlama sözleşmelerinde tamamlanma yüzdesinin tahmin edilmesi gösterilebilir. Bazı durumlarda ise GKGMİ esneklik sınırlarını aşan aldatıcı teknikler kullanarak kazanç yönetimi uygulamaktadırlar. Fatura edilen ya da sevk edilen ürün söz konusu olmadığı halde satış kaydı, iadesi söz konusu mallar için satış kaydı, müşteriye mal teslimi gerçekleşmeden işlemin gerçekleştiği anda satış faturası

düzenlenmesi, sahte satış faturaları düzenlenmesi, sahte fatura tarihleri ile uyumlu sahte sevk irsaliyeleri düzenlenmesi, söz konusu uygulamalara örnek gösterilebilir. Kazanç yönetimi uygulamaları genellikle düzenleyici otoriteler ya da bağımsız denetim kuruluşları tarafından yapılan denetimlerde ortaya çıkarılan olaylar olduğundan, araştırmacıların, yayınlanan finansal tablolardan hareketle kazanç yönetimini doğrudan tespit etmesi oldukça zordur. Bu nedenle, araştırmacılar, kazanç yönetimini ölçmek üzere bir gösterge tespit etmeye çalışmışlardır. Bu kapsamda, kazanç yönetiminin göstergesi olarak, genellikle, ihtiyari tahakkuklar ölçü olarak alınmış, ihtiyari tahakkukların ölçümüne ise toplam tahakkuklar ile başlanmıştır.

Bu çerçevede, ISO 500 işletmelerinde kazanç kalitesinin sorgulandığı bu çalışmada, kazanç yönetimi ve finansal performans göstergelerinin ilişki düzeyi 2006-2013 yılları için araştırılmıştır. Yukarıda belirtildiği üzere kazanç yönetiminin göstergesi olarak ihtiyari tahakkuklar kullanılmıştır. Bu kapsamda, çalışmanın hipotezi “ H_0 : ISO 500 listesi içinde yer alan işletmelerde kazanç yönetimi yoktur.” şeklinde oluşturulmuştur. Bu hipotezin test edilmesinde, araştırmanın kapsamı dahilinde olan yıllar boyunca hisse senetleri Borsa İstanbul’da işlem gören ve aynı zamanda ISO 500 listesinde yer alan işletmeler arasından kısıtların her ikisinde karşılaman 60 işletme belirlenmiştir ve toplam 480 işletme/yıl verisi kullanılmıştır.

Araştırma hipotezinin test edilmesinde, Geliştirilmiş Jones modeline, Kothari ve Larcker – Richardson modellerinde kullanılan finansal performans değişkenleri eklenerek oluşturulan model kullanılmıştır. Çoklu doğrusal regresyon yöntemi aracılığıyla ISO 500 işletmelerinde kazanç yönetimi uygulanıp uygulanmadığı ve finansal performans göstergeleri ile ilişkisi test edilip, bu sonuçlar kazanç kalitesi açısından değerlendirilmiştir.

Çalışmada kullanılan modellerden ve duyarlılık analizinden elde edilen sonuçlar, “ H_1 : ISO 500 listesi içinde yer alan işletmelerde kazanç yönetimi vardır” hipotezini desteklemektedir.

Çalışmada sadece 31 Aralık dönemine ait finansal tablolar incelenmiştir. Fakat, mali yıl içinde nütürleşecek şekilde kazanç yönetimi uygulamalarının da olabileceği dikkate alınarak ileride gerçekleştirilecek çalışmalarda ara dönem finansal tablolarının incelenmesi, bu dönemlerde de kazanç yönetimi uygulanıp uygulanmadığı sorusunu cevaplayacaktır.

Türkiye'nin birinci 500 büyük sanayi kuruluşu listesinde olan ancak halka açık olmayan işletme sayısının çokluğunda dikkate alındığında, sadece halka açık işletmelerin inceleme sonuçları ile halka kapalı işletmeler için yapılacak inceleme sonuçları birbirinden farklı sonuçlar gösterebilecektir. Bu nedenle, halka kapalı işletmelerde de kazanç kalitesinin bir başka deyişle kazanç yönetimi uygulanıp uygulanmadığının ayrıca incelenmesi son derece önemlidir.

Bir başka kısıt, bu çalışmanın tahakkukların genelini incelemesidir. Bu çalışma genel olarak tahakkukların yönetildiğini göstermektedir. Ancak, hangi tahakkukların en fazla ve hangi ölçülerde yönetildiği sorusuna cevap vermemektedir. İleride gerçekleştirilecek olan çalışmalarda belirli tahakkukların incelendiği yöntemlerin kullanılmasıyla bu soruların cevapları aranabilecektir.

Bu çalışmada sadece Geliştirilmiş Jones modeline belli katkılar yapan Kothari ve Larcker – Richardson modeli ve benzer işletmelerin incelendiği eşleştirme modeli kullanılmıştır. İleride gerçekleştirilecek çalışmalarda geliştirilen diğer yöntemlerin de kullanılarak hipotezlerin incelenmesi, Türkiye'de kazanç yönetiminin uygulanıp uygulanmadığı konusuna katkıda bulunacaktır.

Çalışmanın bir başka kısıtı ise, işletmelerin yönetim yapıları, kurumsallık dereceleri, bağımsız denetimin etkileri, muhasebe reformları gibi etkenlerin araştırılmamış olmasıdır. Yönetim yapısı olarak daha kurumsal olan işletmelerin kazanç kalitesi açısından incelenmesi, TFRS/TMS'nin kazanç yönetimi uygulamalarını önleyici etkiye sahip olup olmadığı, denetim standartlarının etkisi de yine bu alana yapılacak katkılar olacaktır.

Ayrıca, kazanç yönetimine yol açan başka nedenlerin de ortaya çıkarılması ve bu alanlarda çalışmaların gerçekleştirilmesi de bu çalışmanın içinde bulunduğu alana katkıda bulunacaktır.

KAYNAKÇA

- Abdelghany, K. E. (2005). Measuring the Quality of Earnings. *Managerial Auditing Journal*, 20 (9), 1001-1015.
- Aboody, D. and Kasznick, R. (2000). CEO Stock Option Awards And The Timing Of Corporate Voluntary Disclosures. *Journal of Accounting and Economics*, 29, 73-100.
- Aboody, D., Hughes, J. and Liu, J. (2005). Earnings Quality, Insider Trading and Cost of Capital. *Journal of Accounting Research*, 43 (5), 651-673.
- Acar, D. ve Özçelik, H. (2011). Muhasebe Bilgi Kalitesini Etkileyen Kritik Başarı Faktörleri. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 49, 10-23.
- Acar, D. ve Dalğar, H. (2005). Entelektüel Sermayenin Ölçülmesinde Muhasebe Bilgi Sisteminin Katkısı. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 14, 23-40.
- Acar, M. (2012). *Kar Yönetimi Tekniklerinden Karın İstikrarlı Gösterilmesinin Türk Bankacılık Sektöründe Test Edilmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Akdoğan, N. ve Tenker, N. (2010). *Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri*. (Genişletilmiş 12. Baskı). Ankara: Gazi kitabevi.
- Aksoy, F. (2008). *The Information Content of Earnings and Systematic Risk in Changing Economic Conjecture: The Turkish Case*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara
- Aksu, M. H., Muradoğlu, G., Mugan, C. Ş. ve Tansel Çetin, A. (2010). *İMKB Şirketlerinde Muhasebe Rakamlarının Firma Değeri Yansıması ve Yeni Muhasebe ve Kurumsal Yönetim Uygulamalarının Etkisi*. TÜBİTAK Projesi Kesin Raporu. Proje No: 108K364., İstanbul.
- Al-Attar, A., Hussain, S. and Zuo, L. Y. (2008). Earnings Quality, Bankruptcy Risk and Future Cash Flows. *Accounting and Business Research*, 38 (1), 5-20.
- Altuk Özden, V. E. (2013). *Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarının Kar Yönetimine Etkisi: Bağımsız Denetçilerin Algıları Üzerine Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Aren, S. (2003). *Yöneticilerin Kar ile İlgili Tutumları ve İMKB'de Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gebze.
- Aren, S. (2009). Yönetim Değişikliği ve Finansal Rapor Manipülasyonları. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 10 (1), 1-10.

- Ayarlıoğlu, M. A. (2007). *Kar Yönetimi Uygulamaları ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda Test Edilmesi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Balsam, S., Krishnan, J. and Yang, J. S. (2003). Auditor Industry Specialization and Earnings Quality. *A Journal Of Practice & Theory*, 22 (2), 71-97.
- Barker, R. and Imam, S. (2008). Analysts' Perceptions of 'Earnings Quality'. *Accounting and Business Research*, 38 (4), 313-329.
- Barragato, C. A. and Markelevich, A. (2003). Earnings Quality Following Corporate Acquisitions. <http://myweb.cwpost.liu.edu/amarkele/papers/earningsquality-123103-final.PDF> adresinden 25 Eylül 2013'de alınmıştır.
- Barth, M. E., Landsman, W. R. and Lang, M. H. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*, 46, 467-498.
- Barton, J., and Simko, P. J. (2002). The Balance Sheet As An Earnings Management Constraint. *The Accounting Review*, 77(1), 1-27.
- Bartov, E., Dan, G. and Hayn C. (2002). The Rewards to Meeting or Beating Earnings Expectations. *Journal of Accounting and Economics*, 33 (2), 173-204.
- Barua, A., Davidson, L. F., Rama, D. V. and Thiruvadi, S. (2010). CFO Gender and Accruals Quality. *Accounting Horizons*, 24 (1), 25-40.
- Bayırlı, R. (2006). *Yaratıcı Muhasebe, Etik, Firma Değeri ve Örnek Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Beaver, W. H., McNichols, M. F. and Nelson, K. K. (2003). Management of the Loss Reserve Accrual and the Distribution of Earnings in the Property Casualty Insurance Industry. *Journal of Accounting and Economics*, 35, 347 - 376.
- Becker, C. L., DeFond, M. L., Jiambalvo, J. and Subramanyam, K.R. (1998). The Effect of Audit Quality on Earnings Management. *Contemporary Accounting Research*, 15(1), 1-24.
- Bekçi, İ. ve Alkan H. (2009). Finansal Bilgi Sisteminin Hisse Senetlerine Yatırım Kararı Üzerine Etkisi: İmkb'de Bir Uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 1-20.
- Bellovary, J. L., Giacomino, D. E. and Akers M. D. (2005). Earnings Quality: It's Time to Measure and Report. *The CPA Journal*, 75(11), 32-37.
- Beneish, M. D. (1997). Detecting GAAP Violation Implications For Assessing Earnings Management Among Firms With Extreme Financial Performance. *Journal Of Accounting And Public Policy*, 16 (3), 271-309.
- Benesih, M. D. (1999). The Detection of Earnings Manipulation. *Financial Analysts Journal*, 55 (5), 24-36.
- Benesih, M. D. (2001). Earnings Management: A Perspective. *Managerial Finance*, 27(12), 3-17.

- Bergstresser, D. and Philippon, T. (2006). CEO Incentives and Earnings Management. *Journal of Financial Economics*, 80, 511-529.
- Bernstein, L. A. and Siegel, J. G. (1979). The Concept of Earnings Quality. *Financial Analysts Journal*, 35(4), 72-75.
- Bricker, R. Previts, G., Robinson, T. and Young, S. (1995). Financial Analyst Assessment of Company Earnings Quality. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 10(3), 541-554.
- Burgstahler, D. and Dichev, I. (1997). Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24, 99-126.
- Burgstahler, D. ve Eames, M. (1998). *Management of Earnings and Analysts Forecast*. Working Paper, University of Washington.
- Bushman, R., Chen, Q., Engel, E. and Smith A. (2004). Financial Accounting Information, Organizational Complexity And Corporate Governance Systems. *Journal of Accounting and Economics*, 37(2), 167-201.
- Bushman, R., and Smith, A. J. (2001). Financial Accounting Information and Corporate Governance. *Journal Of Accounting And Economics*, 32, 237-333.
- Byard, D., Li, Y. ve Weintrop, J. (2006). Corporate Governance and The Quality of Financial Analysts' Information. *Journal of Accounting and Public Policy*, 25(5), 609-625.
- Cahan, S. F. (1992). The Effect of Antitrust Investigations on Discretionary Accruals: A Refined Test of The Political-Cost Hypothesis. *The Accounting Review*, 67(1), 77 - 95.
- Callao, S. and Jarne, J. I. (2010). Have IFRS Affected Earnings Management in the European Union?. *Accounting in Europe*, 7(2), 159-190.
- Canbulut, G. (2008). *Finansal Bilgi Manipülasyonu ve Örnek Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Carnes, T. A., Jones, J. P., Biggart, T. B. and Barker, K. J. (2003). Just-in-time Inventory Systems Innovation and the Predictability of Earnings. *International Journal of Forecasting*, 19 (4), 743-749.
- Chambers, N. (2004). Sermaye Piyasalarında Manipülasyon ve İMKB'deki Örnekleri. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 24, 62-72.
- Chaney, P. K., Cooil, B. and Jeter, D. C.. (2007). *A Latent Class Model of Earnings Attributes*. Çalışma Metni, Vanderbilt University.
- Chen, H., Parsley, D. and Yang, Y. (2008). *Corporate Lobbying and Financial Performance*. Çalışma Metni.
- Chen, H., Tang, Q., Jiang, Y. and Lin, Z. (2010). The Role of International Financial Reporting Standards in Accounting Quality: Evidence from the European Union. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 21 (3), 220-278.

- Choi, T. H. and Pae, J. (2011). *Business Ethics and Financial Reporting Quality: Evidence from Korea*. *Journal of Business Ethics*, 103, 403 – 427.
- Christian, C. ve Jones, J. P. (2004). The Value-Relevance Of Earnings, Operating Cash Flows And Ebitda During Mergers. *Journal Of Accounting And Finance Research*, 12 (3), 32-44.
- Cohen, D. A. (2003). *Quality of Financial Reporting Choice: Determinants and Economic Consequences*. SSRN Working Paper Series. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.422581> Erişim tarihi: 27.04.2014.
- Collins, J. H., Shackelford, D. A. and Wahlen J. M. (1995). Bank Differences in The Coordination of Regulatory Capital, Earnings, and Taxes. *Journal of Accounting Research*, 33 (2), 263 - 291.
- Correia, M. M. (2010). *Political Connections, SEC Enforcement and Accounting Quality*. Rock Center for Corporate Governance at Stanford University Çalışma Metni No. 61.
- Coşkun, D. (2010). *Finansal Bilgi Sisteminin İşletme Fonksiyonları Üzerine Etkisi: Aydın İli Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.
- Çelik, O. (2003). *Muhasebe Kuramı ve Uygulamaları Açısından Muhasebe Bilgilerinin Niteliği*. Prof. Dr. Yüksel Koç Yalkın'a Armağan, Sbf Yayın No:590, Ankara.
- Çelik, O. (2014). *Muhasebe ve Finansal Raporlama*. Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluğu A.ř. http://www.spl.com.tr/Upload/files/1016Muhasebe%20ve%20Finansal%20Raporlama-May_2015_v1.pdf. Erişim Tarihi: 27.04.2014.
- Çonkar, M. K., Elitaş, C. ve Atar, G. (2011). İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'ndeki (XKURY) Firmaların Finansal Performanslarının TOPSİS Yöntemi ile Ölçümü ve Kurumsal Yönetim Notu ile Analizi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 61 (1), 81-115.
- Çukacı, Y. C. (2005). Ekonomik Değer Olarak Bilginin Muhasebe, İşletmeler ve Genel Ekonomi Açısından Değerlendirilmesi. *Doğu Anadolu Bölgesi Araştırmaları Dergisi*, 3 (3), 11-19.
- Dalęar, H. ve Pekin, S. (2011). Kurumsal Yönetim İle Finansal Tablo Manipölasyonu Arasındaki İlişki: İmkb Kurumsal Yönetim Endeksi'nde Yer Alan şirketlerde Bir Araştırma. *Mali Çözüm*, 107, 19-44.
- Dang, L. (2004). *Assessing Actual Audit Quality*. Doctoral Dissertation. Drexel University.
- Darrough, M. and Stoughton, N. (1990). Financial Disclosure Policy in an Entry Game. *Journal of Accounting and Economics*, 12, 219-243.
- Deangelo, H., Deangelo, L. and Skinner, J. (1994). Accounting Choice in Troubled Companies. *Journal of Accounting and Economics*, 17, 113 – 143.

- Deangelo, L. E., (1986). Accounting Numbers As Market Valuation Substitues: A Study Of Management Buyouts Of Public Stockholders. *The Accounting Review*, 56, 400- 420.
- Dechow, P. M. and Schrand, C. M. (2004). *Earnings Quality*. USA: The Research Foundation of CFA Institute.
- Dechow, P. M. and Skinner, D. J., (2000). Earnings Management: Reconciling the View of Accounting Academics, Practitioners and Regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235-250.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G. and Sweeney, A. P. (1995). Detecting Earnings Management. *The Accounting Review*, 70 (2), 193-225.
- Dechow, P. M. and Dichev, I. D. (2002). The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors. *The Accounting Review*, 77 (4), 35-59.
- Defond, M. L. and Jiambalvo, J.(1994). Debt Covenant Effects and the Manipulation of Accrual. *Journal of Accounting and Economics*, 17, 145 – 176.
- Defond, M. L. and Park, C. W. (1997). Smoothing Income in Anticipation of Future Earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 23, 115 - 139.
- DeGeorge, F., Patel, J., and R. Zeckhauser. (1999). Earnings Management to Exceed Thresholds. *Journal of Business*, 72(1), 1-33.
- Demerjian, P. R., Lev, B., Lewis, M. F. and McVay, S. E. (2012). Managerial Ability and Earnings Quality. *The Accounting Review*, 88 (2), 463-498.
- DEMİR, B. (2010). Muhasebe Bilgi Sistemlerinde Bilgi Kalitesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 48, 142-153.
- Demir, O. (2012). *Çok Değişkenli Analizler ile Tokat İli Hava Kirliliğinin Tahmininde Erken Uyarı Sisteminin Geliştirilmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Osmanpaşa Üniversitesi Sağlık Bilimler Enstitüsü, Tokat.
- Demir, V. ve Bahadır, O. (2007). Muhasebe Manipülasyonu: Yöntemler ve Teknikler. *Mali Çözüm*, 84, 103-119.
- Dinç, E. ve Abdioğlu, H. (2009). İşletmelerde Kurumsal Yönetim Anlayışı ve Muhasebe Bilgi Sistemi İlişkisi: İMKB- 100 Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Araştırma. *BAÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21 (12), 157-184.
- Doğan, E. (2009). *Finansal Bilgi Manipülasyonu Ve Finansal Bilgi Manipülasyonunun Belirlenmesine Yönelik Modeller; İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tokat.
- Doyrangöl, N. C. ve İbiş C. (2007). *Genel Muhasebe Tekdüzen Hesap Planına Uygun Defter Tutma Uygulamaları*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Nihad Sayar Eğitim Vakfı Yayınları No:536/269.
- Duman, H. (2010). *Kamunun Aydınlatılması İlkesi Kapsamında Kazanç Yönetimi Uygulamalarının Finansal Raporlama Kalitesi ve Şirket Performansı Üzerine*

- Etkisi: İMKB'de Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Duncan, J. R. (2001). Twenty Pressures to Manage Earnings. *The CPA Journal*, 71(7), 32-37.
- Durak, G. ve Gürel, E. (2014). Finansal Raporların Kalitesine Etki Eden Ülkeye Özgü Faktörler. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 64, 95-109.
- Durak, M. G. (2010). *Türkiye'de Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na Geçişin Tahakkukların Güvenilirliği ve Kazançların Süreğenliği Üzerindeki Etkileri: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) Uygulamaları*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Dye, A. (1998). Earning Management in an Overlapping Generations Model. *Journal of Accounting Research*, 13(1), 195-235.
- Elitaş, B. L. (2013). Muhasebe Manipülasyonu ve Muhasebe Bilgi Kalitesine Etkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 58, 41-53.
- Erickson, M. ve Wang, S. (1999). Earnings Management By Acquiring Firms İn Stock For Stock Mergers. *Journal of Accounting and Economics*, 27, 149-176.
- Ertan, Y. (2011). *Türkiye Muhasebe Standartlarının Denetim ve Muhasebe Kalitesi Üzerindeki Etkisi: Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Uludağ Üniversitesi, Bursa.
- Ewert, R. and Wagenhofer, A. (August 16, 2011). *Earnings Quality Metrics and What They Measure*. Working Papers Series. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1697042> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1697042> adresinden 25 Eylül 2013'de alınmıştır.
- Fan, J. ve Wong, T. J. (2002). Corporate Ownership Structure and The Informativeness Of Accounting Earnings in East Asia. *Journal of Accounting and Economics*, 33, 401-425.
- FASB, Statement of Financial Concept No 2, "Qualitative Characteristic of Accounting Information", 1980, s.13. <http://www.fasb.org/cs/BlobServer?blobco271>. Erişim tarihi: 27.03.2014.
- Fields, T. D., Lys, T. Z. and Vincent, L. (2001). Empirical Research on Accounting Choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31 (1-3), 255-307.
- Francis, J., Olsson, P. and Schipper, K. (2006). Earnings Quality. *Foundations and Trends in Accounting*, 1, 259 – 340.
- Francis, J., LaFond, R. Z., Olsson, P. and Schipper, K. (2004). Costs of equity and earnings attributes. *The Accounting Review*, 79, 967-1010.
- Francis, J., Olsson, P. and Schipper, K. (2008). *Earnings Quality*. Hanover: Now Publishers Inc.

- Fridson, M. S. and Alvarez, F. (2011). *Financial Statement Analysis: A Practitioner's Guide*. Canada: John Wiley & Sons.
- Fudenberg, D. and Tirole, J. (1995). A Theory of Income and Dividend Smoothing Based on Incumbency Rents. *Journal of Political Economy*, 103(1), 75 - 93.
- Gençoğlu, Ü. G.ve Ertan, Y. (2012). Muhasebe Kalitesini Etkileyen Faktörler ve Türkiye'deki Durum. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 53, 1-24.
- Giner, B. ve Reverte, C. (1999). The Value Relevance of Earnings Disaggregation Provided in the Spanish Profit and Loss Account. *The European Accounting Review*, 8 (4), 609-629.
- Giroux, G. (2004). *Detecting Earnings Management*. USA: John Wiley & Sons Incorporated.
- Givoly, D., Hayn, C. K. and Katz, S. P. (2010). Does Public Ownership of Equity Improve Earnings Quality?. *The Accounting Review*, 85 (1), 195-225.
- Gray, S. J. (1988). Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting System Internationally. *Abacus*, 24(1), 1-15.
- Guidry, Flora - Andrew J. Leone and Steve Rock (1999). Earnings-Based Bonus Plans and Earnings Management by Business-Unit Managers. *Journal of Accounting and Economics*, 26, 113 - 142.
- Gücenme, Ü. (2005). *Mali Tablolar Analizi ve Enflasyon Muhasebesi*. İstanbul: Aktüel Yayınları.
- Gürel, E. ve Durak G. (Mart-Nisan, 2014). İşletmesel Raporlama. *Mali Çözüm*, 122, 45-62.
- Healy, P. M., (1985). The Effect Of Bonus Schemes On Accounting Decisions. *Journal Of Accounting And Economics*, 7, 85-107.
- Healy, P. M. and Wahlen, J.M. (1999). A Review of The Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Healy, P. M. and Palepu, K. G. (1990). Effectiveness of Accounting Based Dividend Covenants. *Journal of Accounting and Economics*, 12, 97-123.
- Holthausen, R. W. and Leftwich, R.W. (1983). The Economic Consequences of Accounting Choice: Implications of Costly Contracting and Monitoring. *Journal of Accounting and Economics*, 5, 207-218.
- Hope, O. (2003). Disclosure practices, enforcement of accounting standards, and analysts' forecasts: an international study. *Journal of Accounting Research*, 41, 235-272.
- Hribar, P. and Collins, D. W. (2002). Errors in Estimating Accruals Implications for Empirical Research. *Journal of Accounting Research*, 40(1), 105- 134.
- Huang, H.W., Rose-Green, E. ve Lee, C.C. (2012). CEO Age and Financial Reporting Quality. *Accounting Horizons*, 26 (4),725-740.

- Jara, E. G., Ebrero, A. C. and Zapata, R. E. (2011). Effect of International Financial Reporting Standards on Financial Information Quality. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 9(2), 176- 196.
- Jeanjean, T. and Stolowy, H. (2008). Do Accounting Standards Matter? An Exploratory Analysis of Earnings Management Before and After IFRS Adoption. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(6), 480-494.
- Jensen, M. C. and Meckling, W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- Johnson, V., Khurana, I. and Reynolds, J. (2002). Audit Tenure and The Quality of Financial Reports. *Contemporary Accounting Research*, 19, 637–660.
- Jones, J. J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigation. *Journal Of Accounting Research*, 29 (2), 193-228.
- Kahneman, D. ve Tversky A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kalaycı, Şeref. (Editör). (2010). *SPSS Uygulamalı Çok değişkenli İstatistik Teknikleri*. 5. Baskı, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK). Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve, Ankara. <http://www.kgk.gov.tr>. Erişim tarihi: 27.03.2014.
- Kang, S.H. and Sivaramakrishnan, K. (1995). Issues in Testing Earnings Management and an Instrumental Variable Approach. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 353-367.
- Kaplan, S. E. (2001). Ethically Related Judgments by Observers of Earnings Management. *Journal of Business Ethics*, 32, 285-298.
- Key, K. G. (1997). Political Cost Incentives for Earnings Management in The Cable Television Industry. *Journal of Accounting and Economics*, 23, 309 - 337.
- Kirschenheiter, M. ve Melumad, N. D. (2002). Can Big Bath and Earnings Smoothing Co Exist As Equilibrium Financial Reporting Strategies?. *Journal of Accounting Research*, 40 (3), 761-796.
- Kothari, S. P. (2000). The Role of Financial Reporting in Reducing Financial Risks in The Market' in Building An Infrastructure For Financial Stability. http://www.bostonfed.org/economic/conf/conf44/cf44_6.pdf. Erişim Tarihi: 26.09.2013.
- Kothari, S.P., Ramanna K. and Skinner, D. J. (2010). Implications For Gaap From An Analysis Of Positive Research in Accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 246-286.
- Kothari, S. P., Leone, A.J. and Wasley, C. E. (2005). Performance Matched Discretionary Accrual Measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197.

- Krishnan, G. (2003). Does Big 6 Auditor Industry Expertise Constrain Earnings Management?. *Accounting Horizons*, 17, 1–16.
- Kurt, G. (2003). Kazançların Kalitesinin Belirlenmesinde Kullanılan Yaklaşımlar. *Mevzuat Dergisi*, 65, 1-8.
- Küçükkocaoğlu, G. ve Küçüksözen, C. (2005). Gerçeğe Aykırı Finansal Tabloların Ortaya Çıkarılması: İMKB Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 28, 160-171.
- Küçüksözen, C. ve Küçükkocaoğlu, G. (2004). *Finansal Bilgi Manipülasyonu: İMKB Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma*. 1st International Accounting Conference on the Way to Convergence, MÖDAV, İstanbul.
- Küçüksözen, C. (2007). *Finansal Bilgi Manipülasyonu: İMKB Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma*. Atatürk' ün 125. Doğum Yılına Armağan, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları.
- Küçüksözen, Cemal. (2004). *Finansal Bilgi Manipülasyonu: Nedenleri, Yöntemleri, Amaçları, Teknikleri, sonuçları ve İMKB Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Lafond, R. (2008). Discussion of CEO Reputation and Earnings Quality. *Contemporary Accounting Research*, 25 (1), 149-156.
- Larcker, D. F. and Richardson, S. A. (2004). Fees Paid to Audit Firms, Accrual Choices and Corporate Governance. *Journal of Accounting Research*, 42(3), 625-658.
- Leuz, C., Nanda, D. and Wysocki, P. (2003). Earnings Management and Investor Protection: An International Comparison. *Journal of Financial Economics*, 69, 505-527.
- Lev, B. (1989). On The Usefulness of Earnings and Earnings Research: Lessons and Directions From Two Decades of Empirical. *Journal of Accounting Research*, 27, 153-192.
- Li, J. and Lin, J.W. (2005). The Relation Between Earnings Management and Audit Quality. *Journal of Accounting and Finance Research*, 13(1), 1-11.
- Lo, K. (2008). Earnings Management and Earnings Quality. *Journal of Accounting and Economics*, 45, 350-351.
- Loomis, C. J. (1999). Lies, Damned Lies, and Managed Earnings: The Crackdown is Here. *Fortune*, 2, 92.
- Mckee, T. E. (2005). *Earnings Management: An Executive Perspective*. United States of America: South - Western, a part of The Thomson Corporation.
- McNichols, M. F. and Wilson, G.P. (1988). Evidence of Earnings Management From The Provision for Bad Debts. *Journal of Accounting Research*, 26, 1-31.

- Mcvay, S. E. (2006). Earnings Management Using Classification Shifting: An Examination Of Core Earnings And Special Items. *The Accounting Review*, 81(3), 501-531.
- Melumad, N. and Nissim, D. (2008). Line-Item Analysis of Earnings Quality. *Foundation and Trends in Accounting*, 3, 87-221.
- Memiş, M. Ü. ve Çetenak, E. H. (2012). Kurumsal Yönetimin Kazanç Yönetimi Uygulamaları Üzerine Etkisi: İMKB’de İşlem Gören Şirketler Üzerine Uygulama. *Ç.Ü.Sosyal Bilimler Dergisi*, 21 (3), 205-224.
- Mikhail, M. B., Walther, B. R. and Willis, R. H. (2003). Reactions to Dividend Changes Conditional on Earnings Quality. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 18(1), 121-152.
- Mohanram, P. S. (2003). How to Manage Earnings Management?. *Accounting World, Ekim*, 13-19.
- Moyer, S.E. (1990). Capital Adequacy Ratio Regulations and Accounting Choices in Commercial Banks. *Journal of Accounting and Economics*, 13 (2), 123-154.
- Mulford, Charles W. ve Eugene E. Comiskey. (2002). *The Financial Numbers Game, Detecting Creative Accounting Practices*. United States of America: John Wiley & Sons, Inc.
- Munteanu, V., Zuca, M. and Tinta A. (2011). The Financial Accounting Information System Central Base In The Managerial Activity Of An Organization. *Journal of Information Systems & Operations Management*, 5(1), 63-74.
- Myers, J. N., Myers, L. A. and Omer, T. (2003). Exploring The Term of The Auditor-Client Relationship and The Quality of Earnings: A Case For Mandatory Auditor Rotation?. *The Accounting Review*, 78, 779-799.
- Myers, J. N., Myers, L. A. and Skinner D. J. (2006). Earnings Momentum and Earnings Management. Working Papers, Texas A&M University.
- Narktabtee, K. and Patpanichchot, S. (2011). The Impact Of Country-Level vs Firm-Level Factors On The Effectiveness of IFRS Adoption: The Case Of European Union. *International Business and Economics Research Journal*, 10(10), 79-92.
- Nelson, K.K. (2000). Rate Regulation, Competition and Loss Reserve Discounting by Property-Casualty Insurers. *The Accounting Review*, 75(1), 115- 138.
- Nkundabanyanga, S. K., Taurigana, V., Balunywa, W. And Emitu, S. N. (2013). The Association Between Accounting Standards, Legal Framework and The Quality of Financial Reporting by A Government Ministry in Uganda. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 3(1), 65-81.
- Önder, Ş.ve Ağca, A. (2013). Toplam Tahakkuk Modelleri ile Türkiye’de Kar Yönetiminin Ölçülmesi: İMKB’de Yer Alan İşletmeler Üzerine Ampirik Bir Araştırma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, EYI Özel Sayı*, 23-47.

- Örten, R., Kaval, H. ve Karapınar, A. (2012). *Türkiye Muhasebe-Finansal Raporlama Standartları Uygulama ve Yorumları*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Özcan, M. (2007). *Kar Yönetimi Uygulamalarına İlişkin Etik Yargı Farklılıkları*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gebze.
- Özçelik, H. (2010). *Muhasebe Bilgi Sistemlerince Üretilen Bilgilerin Kalitesini Etkileyen Kritik Başarı Faktörleri: İmkb'de Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Özdemir, F. S., Choi, F. D. S. ve Bayazıtlı, E. (2012). Finansal Başarısızlık Tahminleri Yönüyle UFRS ve Bilginin İhtiyaca Uygunluğu. *Mali Çözüm*, 112, 17-52.
- Özer, G. ve Yücel, R. (2005). Bir Yıldan Uzun Ölçüm Dönemlerinin Düzey ve Değişim Modelleri Açısından Muhasebe Karları ile Hisse Senedi Fiyatları Arasındaki İlişki Üzerine Etkisi. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 14, 1-22.
- Özer, G. (2002). Firma Değerlenmesinde Muhasebe Karlarının Rolü: İMKB'de Deneysel Bir Araştırma. *İktisat, İşletme ve Finans*, 17(201), 112-122.
- Patten, D. M. and Trompeter, G. (2003). Corporate Responses to Political Costs: An Examination of The Relation between Environmental Disclosure and Earnings Management. *Journal of Accounting and Public Policy*, 22 (1), 83-94.
- Peltier Rivest, D. (1999). The Determinant of Accounting Choices of Troubled Companies. *QJBE*, 38 (4), 28 - 44.
- Penman, S. H. and Zhang, X. J. (2002). Accounting Conservatism, The Quality of Earnings and Stock Returns. *The Accounting Review*, 77 (2), 237-264.
- Perry, S. and Williams T. (1994). Earnings Management Preceding Management Buyout Offers. *Journal of Accounting and Economics*, 15, 485-508.
- Petroni, K. R. (1992). Optimistic Reporting in The Property Casualty Insurance Industry. *Journal of Accounting and Economics*, 15(14), 485-508.
- Petroni, K. R., Ryan, S. G. and Wahlen, J. M. (2000). Discretionary and Non-Discretionary Revisions of Loss Reserves by Property Casualty Insurers: Differential Implications for Future Profitability, Risk and Market Value. *Review of Accounting Studies*, 5, 95-125.
- Phillips, J., Pincus, M. and Rego S. O. (2003). Earnings Management: New Evidence Based on Deferred Tax Expence. *The Accounting Review*, 78(2), 491-521.
- Richardson, S. (2003). Earnings Quality and Short Sellers. *Accounting Horizons*, 17, 49-62.
- Ronen, J. and Yaari, V. (2008). *Earnings Management: Emerging Insights in Theory, Practice, and Research*. New York: Springer.
- Ronen, J. ve Sadan, S. (1975). Classificatory Smoothing: Alternative Income Models. *Journal Of Accounting Research*, 133-149.

- Roychowdhury, S. (2006). Earnings Management Through Real Activities Manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335-370.
- Sağsan, M. (2001). Gelişmişliğin Vazgeçilmez Unsuru: Ulusal Bilgi Politikası, *Stratejik Analiz*, 15. <http://staff.neu.edu.tr/~msagsan/files/PUBL/UBP.pdf> adresinden 25.04.2015 tarihinde alınmıştır.
- Salma, İ. S. (2005). *An Alternative Measure the Detect Intentional Earnings Management Through Discretionary Accruals*,Yayınlanmamış Doktora Tezi, www.umi.com, no: 3175145, Erişim tarihi: 27.04.2014.
- Schipper, K., (1989). Commentary On Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3 (4), 91-102.
- Schipper, K. and Vincent, L. (2003). Earnings Quality. *Accounting Horizons*,17, 97-110.
- Scott, W., (1997). *Financial Accounting Theory*. NJ: Prentice-Hall
- Senel, K., Nural, I., and Pamukçu, B. (2004). Is Capital Structure a Significant Determinant for Value Relevance from Istanbul Stock Exchange, Working paper, available at http://www.ucergy.fr/AFFI_2004/IMG/pdf/NURAL.pdf.
- Sevin, S. ve Schroeder, R. (2005). Earnings Management: Evidence From SFAS No. 142 Reporting. *Managerial Auditing Journal*, 20 (1), 47-54.
- Spathis, C. (2002). Detecting False Financial Statements Using Published Data: Some Evidence from Greece. *Managerial Auditing Journal*, 17(4), 179-191.
- Stolowy, H. and Breton, G. (2000). A Framework for the Classification of Accounts Manipulations. HEC Accounting & Management Control Working Paper, No. 708/2000. SSRN: <http://ssrn.com/abstract=263290> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.263290> adresinden 25 Eylül 2013'de alınmıştır.
- Stolowy, H. and Breton, G. (2000). *A Review of Research on Accounts Manipulation*. Paper for the Annual Congress of European Accounting Association, 29- 31 March 2000.
- Stolowy, H. and Breton, G. (2004). Accounts Manipulation: A Literature Review And Proposed Conceptual Framework. *Review of Accounting and Finance*, 3(1), 5-92.
- Sweeney, A. P. (1994). Debt Covenant Violations and Managers Accounting Responses. *Journal of Accounting and Economics*, 17, 281 – 308.
- Teoh, S. H., Wong, T. J. and Rao, G. R. (1998). Are Accruals During Initial Public Offerings Opportunistic?. *Review of Accounting Studies*, 3, 175-208.
- Trueman, Br. and Sheridan T. (1988). An Explanation for Accounting Income Smoothing. *Journal of Accounting Research*, 26, 127 - 139.
- Uçkun, S., Uçkun, G. ve Latif, H. (10-11 Mayıs 2002). *Bilgi Toplumu ve Türkiye*. I. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi, İzmit, 247-260.

- Ussahawanitchakit, P. (2008). Effects Of Business Ethics And Environmental Characteristics on Earnings Quality of Smes in the South of Thailand. *Journal of Academy of Business and Economics*, 8 (2), 45-55.
- Van Tendelo, B. ve Vanstraelen, A. (2005). Earnings Management Under German GAAP versus IFRS. *European Accounting Review*, 14(1), 155- 180.
- Wang, D. (2006). Founding Family Ownership and Earnings Quality. *Journal of Accounting Research*, 44 (3), 619-656.
- Watts, R. L. and Zimmerman, J. L.. (1978). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *The Accounting Review*, 53(1), 112-134.
- Wild, J. J. (1996). The Audit Committee and Earnings Quality. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 11(2), 247-276.
- Xu, H. (2003). Critical Success Factors For Accounting Information Systems Data Quality, University Of Southern Queensland. S.1, http://eprints.usq.edu.au/1526/2/Xu_2003_whole.pdf
- Xu, H., Koronius, A. ve Brown, N. (2002). *Managing Data Quality in Accounting Information Systems. IT-Based Management: Challenges And Solutions: Challenges And Solutions*, Joia, L. A. (Ed.) Idea Group Publishing: Hershey PA, 277-312.
- Yaşar, A. (2011). *Bağımsız Dış Denetim Kalitesinin Kar Yönetimi Üzerine Etkisi: İMKB'de Kayıtlı İşletmeler Üzerine Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Yel, T. (2009). *Kar Kalitesi ve Dönem Karıyla Gelecek Dönem Karları ve Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişkinin İMKB'de Test Edilmesi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Yel, Tülay. (2012). Kar Kalitesi ve Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişkinin İMKB'de Test Edilmesi. *Uluslararası Yönetim, İktisat ve İşletme Dergisi*, 8 (16), 119-136.
- Yu, F. and Yu, X. (2008). Corporate Lobbying and Fraud Detection. Çalışma Metni . http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1108534. Erişim Tarihi: 27.03.2014.
- Yükseltürk, O. (2006). *İşletmelerde Kârı Yüksek Gösterme Yöntemleri ve Türkiye'de Hisse Senetlerinin Halka Arzı Öncesi Kârı Yüksek Gösterme Eğilimleri*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Zarb, B.J. (2006). The Quest for Transparency in Financial Reporting. *CPA Journal*, 76(9), 30-33.
- Zhou, J. ve Elder, R. (2001). *Audit Firm Size, Industry Specialization and Earnings Management by Initial Public Offering Firms*. Working Paper. July. http://www2.aaahq.org/audit/midyear/02midyear/papers/IPO_EarningsMgmt.pdf. Erişim Tarihi: 27.03. 2014.

EKLER

EK 1: İlk İşlem Tarihi

CARİ KOD	CARİ ÜNVAN	İLK İŞLEM GÜNÜ
AEFES	Anadolu Efes Biracılık ve Malt Sanayii A.Ş.	24.07.2000
AKCNS	Akçansa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.	01.10.1996
AKENR	Akenerji Elektrik Üretim A.Ş.	07.07.2000
AKSA	Aksa Akrilik Kimya Sanayii A.Ş.	22.09.1986
ANACM	Anadolu Cam Sanayii A.Ş.	03.01.1986
ARCLK	Arçelik A.Ş.	21.01.1986
ASELS	Aselsan Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	01.08.1990
ASUZU	Anadolu Isuzu Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.	10.04.1997
AYGAZ	Aygaz A.Ş.	13.01.1988
BAGFS	Bagfaş Bandırma Gübre Fabrikaları A.Ş.	03.01.1986
BANVT	Banvit Bandırma Vitaminli Yem Sanayii A.Ş.	27.11.1992
BOLUC	Bolu Çimento Sanayii A.Ş.	30.01.1986
BOSSA	Bossa Ticaret ve Sanayi İşletmeleri T.A.Ş.	21.08.1995
BRISA	Brisa Bridgestone Sabancı Lastik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	07.01.1986
BRSAN	Borusan Mannesmann Boru Sanayi ve Ticaret A.Ş.	12.09.1994
BTCIM	Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayii A.Ş.	20.03.1995
COLLA	Coca-Cola İçecek A.Ş.	12.05.2006
CEMTS	Çemtaş Çelik Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.	30.12.1994
CIMSA	Çimsa Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.	03.01.1986
CMENT	Çimentaş İzmir Çimento Fabrikası T.A.Ş.	25.02.1986
DEVA	Deva Holding A.Ş.	21.03.1986
DGZTE	Doğan Gazetecilik A.Ş.	27.09.1993
DYOBY	Dyo Boya Fabrikaları Sanayi ve Ticaret A.Ş.	12.08.1987
EGPRO	Ege Profil Ticaret ve Sanayi A.Ş.	13.12.1993
EGSER	Ege Seramik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	15.02.1993
EREGL	Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.	13.01.1986
FMIZP	Federal-Mogul İzmit Piston ve Pim Üretim Tesisleri A.Ş.	20.08.1990
FROTO	Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.	13.01.1986
GOLTS	Göлтаş Göller Bölgesi Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.	06.03.1995

GUBRF	Gübre Fabrikaları T.A.Ş.	03.01.1986
IZMDC	İzmir Demir Çelik Sanayi A.Ş.	24.01.1986
IZOCM	İzocam Ticaret ve Sanayi A.Ş.	03.01.1986
KARSN	Karsan Otomotiv Sanayii ve Ticaret A.Ş.	21.02.2000
KARTN	Kartonsan Karton Sanayi ve Ticaret A.Ş.	06.01.1986
KENT	Kent Gıda Maddeleri Sanayii ve Ticaret A.Ş.	05.11.1990
KONYA	Konya Çimento Sanayii A.Ş.	26.10.1990
KRDMA	Kardemir Karabük Demir Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	20.08.1998
KORDS	Kordsa Global Endüstriyel İplik ve Kord Bez San. ve Tic. A.Ş.	03.01.1986
MNDRS	Menderes Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.	27.07.2000
MRDIN	Mardin Çimento Sanayii ve Ticaret A.Ş.	17.07.1987
MRSHL	Marshall Boya ve Vernik Sanayii A.Ş.	07.11.1990
NUHCM	Nuh Çimento Sanayi A.Ş.	24.02.2000
OLMIP	Olmuksan International Paper Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş.	03.01.1986
OTKAR	Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş.	24.04.1995
PETKM	Petkim Petrokimya Holding A.Ş.	09.07.1990
PETUN	Pınar Entegre Et ve Un Sanayii A.Ş.	11.08.2000
PNSUT	Pınar Süt Mamulleri Sanayii A.Ş.	03.02.1986
SARKY	Sarkuysan Elektrolitik Bakır Sanayi ve Ticaret A.Ş.	03.01.1986
SODA	Soda Sanayii A.Ş.	20.04.2000
TOASO	Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.	01.07.1991
TRKCM	Trakya Cam Sanayii A.Ş.	05.11.1990
TUPRS	Tüpraş-Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.	30.05.1991
TUDDF	Türk Demir Döküm Fabrikaları A.Ş.	06.01.1986
TTRAK	Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş.	11.06.2004
UNYEC	Ünye Çimento Sanayi ve Ticaret A.Ş.	07.12.1990
VESBE	Vestel Beyaz Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş.	21.04.2006
VESTL	Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	27.06.1990
YUNSA	Yünsa Yünlü Sanayi ve Ticaret A.Ş.	06.04.1990
ZOREN	Zorlu Enerji Elektrik Üretim A.Ş.	25.05.2000