

T.C.
ONDOKUZ MAYIS ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI



İLİŞKİLİ TARAF İŞLEMLERİ VE KAZANÇ YÖNETİMİ İLİŞKİSİ: BORSA İSTANBUL'DA BİR UYGULAMA

Yüksek Lisans Tezi

Ahat AVCI

Danışman

Doç. Dr. İdris VARICI

SAMSUN
2022

TEZ KABUL VE ONAYI

Ahat AVCI tarafından, Doç. Dr. İdris VARICI danışmanlığında hazırlanan “İlişkili Taraf İşlemleri ve Kazanç Yönetimi İlişkisi: Borsa İstanbul’da Bir Uygulama” başlıklı bu çalışma, jürimiz tarafından 21.02.2022 tarihinde yapılan sınav sonucunda oy birliği ile başarılı bulunarak Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

	Unvanı Adı Soyadı Üniversitesi Ana Bilim/Ana Sanat Dalı	İmza	Sonuç
Başkan (Danışman)	Doç. Dr. İdris VARICI Ondokuz Mayıs Üniversitesi İşletme Ana Bilim Dalı		☒ Kabul ☐ Ret
Üye	Dr. Öğr. Üyesi Fevziye KALIPÇI ÇAĞIRAN Ondokuz Mayıs Üniversitesi İşletme Ana Bilim Dalı		☒ Kabul ☐ Ret
Üye	Dr. Öğr. Üyesi Metehan KÜÇÜKER Malatya Turgut Özal Üniversitesi Muhasebe ve Finansman Ana Bilim Dalı		☒ Kabul ☐ Ret

Bu tez, Enstitü Yönetim Kurulunca belirlenen ve yukarıda adları yazılı jüri üyeleri tarafından uygun görülmüştür.

ONAY
... / ... / ...
Prof. Dr. Ali BOLAT
Enstitü Müdürü

BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK BEYANI

Hazırladığım Yüksek Lisans tezinin bütün aşamalarında bilimsel etiğe ve akademik kurallara riayet ettiğimi, çalışmada doğrudan veya dolaylı olarak kullandığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin Kaynaklar'da gösterilenlerden oluştuğunu, her unsurun enstitü yazım kılavuzuna uygun yazıldığını ve TÜBİTAK Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu Yönetmeliği'nin 3. bölüm 9. maddesinde belirtilen durumlara aykırı davranılmadığını taahhüt ve beyan ederim.

İmza

21/02/2022

Ahat AVCI

TEZ ÇALIŞMASI ÖZGÜNLÜK RAPORU BEYANI

Tez Başlığı: İlişkili Taraf İşlemleri ve Kazanç Yönetimi İlişkisi: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama

Yukarıda başlığı belirtilen tez çalışması için şahsım tarafından 02/12/2021 tarihinde intihal tespit programından alınmış olan özgünlük raporu sonucunda;

Benzerlik oranı: %19

Tek kaynak oranı: %4 çıkmıştır.

İmza

21/02/2022

Doç. Dr. İdris VARICI

ÖZET

İLİŞKİLİ TARAF İŞLEMLERİ VE KAZANÇ YÖNETİMİ İLİŞKİSİ: BORSA İSTANBUL'DA BİR UYGULAMA

Ahat AVCI

Ondokuz Mayıs Üniversitesi

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

İşletme Ana Bilim Dalı

Yüksek Lisans, Şubat/2022

Danışman: Doç. Dr. İdris VARICI

İlişkili taraf işlemleri, dünya çapında yaşanan finansal skandallar sonrasında önemli bir konu haline gelmiştir. İlişkili taraf işlemleri firma yöneticileri tarafından fırsatçı bir biçimde kullanılmakta, aynı zamanda işletme yararına da kullanılabilmektedir. İlişkili taraf işlemleri, yöneticilere potansiyel olarak fırsatlar sunmakta ve firmaların yöneticileri de finansal raporlama amacıyla ilişkili taraf işlemlerini kullanarak kazanç yönetimi uygulayabilmektedirler.

Bu çalışma, ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi ilişkisini araştırmayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda Borsa İstanbul'da imalat sektöründe faaliyet gösteren 163 işletmenin 2018 yılı verileri kullanılmıştır. İlişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi ilişkisi lojistik regresyon yöntemiyle test edilmiştir. Çalışmada kazanç yönetimi Beneish (1999) yöntemiyle hesaplanmış, bağımsız değişken olarak ilişkili taraf işlemlerinin belirli türleri ve literatürde sıklıkla kullanılan kontrol değişkenleri analize dahil edilmiştir. Çalışmanın sonucunda kazanç yönetimi ile belirli türdeki ilişkili taraf işlemleri arasında anlamlı sonuçlar çıkmıştır. Analizin sonucunda ilişkili taraflara satışlar ve ilişkili taraflara borçlar ile kazanç yönetimi arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunurken, ilişkili taraflardan alışlar ile kazanç yönetimi arasında negatif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur.

Ayrıca çalışmada kullanılan kontrol değişkenlerinden satış büyümesi oranı, aktif karlılık oranı ve dönen varlıkların toplam varlıklara oranı ile kazanç yönetimi arasında pozitif ve anlamlı ilişki olduğu ortaya konmuştur.

Anahtar Sözcükler: İlişkili Taraflar, İlişkili Taraf İşlemleri, Kazanç Yönetimi

ABSTRACT

THE RELATIONSHIP BETWEEN RELATED PARTY TRANSACTIONS AND EARNINGS MANAGEMENT: AN APPLICATION IN BORSA ISTANBUL

Ahat AVCI

Ondokuz Mayıs University

Institute of Graduate Studies

Department of Business Administration

Master, February/2022

Supervisor: Assoc. Prof. Dr. İdris VARICI

Related party transactions have become an important topic after the worldwide financial scandals. Related party transactions are used opportunistically by company managers and they can also be used for the benefit of the company. Related party transactions offer potential opportunities to managers and for financial reporting purposes, company managers are able to apply earnings management by using the related party transactions.

This study aims to investigate the relationship between related party transactions and earnings management. In this direction, datas of 163 companies which operating in the manufacturing industry in Borsa Istanbul from year of 2018 were used. The relationship between related party transactions and earnings management was tested by the logistic regression method. In the study, earnings management was calculated by the Beneish (1999) method, and the types of related party transactions and control variables frequently used in the literature were included in the analysis as independent variables. As a result of the study, significant results have been found between earnings management and related party transactions of a particular types. As a result of the analysis, a positive and significant relationship was found between sales to related parties and payables to related parties and earnings management. On the other hand, a negative and significant relationship was found between purchases from related parties and earnings management.

In addition, from the control variables used in the study; It has been revealed that there is a positive and significant relationship between sales growth, return on assets, ratio of current assets to total assets and earnings management.

Keywords: Related Parties, Related Party Transactions, Earnings Management

ÖNSÖZ VE TEŞEKKÜR

Bu zorlu süreçte her zaman yanımda olan ve yol gösteren danışmanım Doç. Dr. İdris VARICI'ya teşekkürü bir borç bilirim. Analiz kısmında yardımlarını esirgemeyen Arş. Gör. Seda ABACIOĞLU'na çok teşekkür ederim. Tavsiyelerinden ve katkılarından dolayı Dr. Öğr. Üyesi Fevziye KALIPÇI ÇAĞIRAN'a ve Dr. Öğr. Üyesi Metehan KÜÇÜKER'e teşekkür ediyorum.

Bu yolda destekleriyle her zaman yanımda olan kıymetli aileme sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.



İÇİNDEKİLER

TEZ KABUL VE ONAYI..	i
BİLİMSEL ETİĞE UYGUNLUK BEYANI	ii
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
ÖNSÖZ VE TEŞEKKÜR.....	v
İÇİNDEKİLER	vi
KISALTMALAR	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
TABLolar LİSTESİ.....	xi
1. GİRİŞ.....	1
2. İLİŞKİLİ TARAF VE İLİŞKİLİ TARAF İŞLEMLERİ İLE İLGİLİ AÇIKLAMALAR	3
2.1. İlişkili Taraflar	3
2.1.1. İlişkili Kişiler	4
2.1.2. İlişkili İşletmeler	6
2.2. İlişkili Taraf İşlemleri ve İlişkili Taraf İşlemleriyle İlgili Kavramlar	12
2.2.1. İlişkili Taraf İşlemlerinin Kaynağı.....	13
2.2.1.1. Çıkar Çatışması Teorisi	14
2.2.1.2. Etkin İşlemler Teorisi	15
2.2.2. İlişkili Taraf İşlemlerinde Zamanlama.....	16
2.2.3. İlişkili Taraf İşlemi Kavramıyla Karıştırılan Kavramlar	17
2.2.4. İlişkili Taraf İşlemlerini Kısıtlamamanın Nedenleri	18
2.2.5. İlişkili Taraf İşlemlerinin Türleri	19
2.2.6. İlişkili Taraf İşlemlerinin Olumsuz Etkileri.....	21
3. KAZANÇ YÖNETİMİ VE KAZANÇ YÖNETİMİ İLE İLGİLİ KAVRAMLAR ..	23
3.1. Kazanç Yönetimi Kavramı.....	23
3.2. Kazanç Yönetiminin Nedenleri	27
3.2.1. Analistlerin Tahminleri	27
3.2.2. Rekabet	28
3.2.3. Kalitesiz Bağımsız Denetim.....	29
3.2.4. Zayıf İç Kontrol Yapısı	30
3.2.5. Şirket Yöneticilerinin Menfaatleri	31
3.2.6. Şirket Birleşmeleri ve Satın Almalar	32
3.2.7. Gerçekçi Olmayan Plan ve Bütçeler	33
3.2.8. Yöneticilerin İş Kaybı Korkusu	33
3.2.8.1. Barışçıl Ayrılık	33
3.2.8.2. Zorla (Rutin Olmayan) Ayrılık	34
3.2.9. Borç Sözleşmesi Koşulları	35
3.3. Kazanç Yönetimi Teknikleri	36

3.3.1. Kurabiye Kavanozu Rezervi Teknikleri	39
3.3.2. Büyük Temizlik Teknikleri.....	40
3.3.3. Gelecek İçin Büyük Bahis Teknikleri	40
3.3.4. Yatırım Portföyünü Kabartma Tekniği	41
3.3.5. Problem Çocuğu Dışarı Atma Teknikleri	42
3.3.6. GKGMİ Değıştirme Teknikleri.....	43
3.3.7. Amortisman İtfâ ve Tükenme Paylarıyla İlgili Teknikler	44
3.3.8. Sat-Kirala Tekniğı.....	45
3.3.9. Faaliyet ve Faaliyet Dışı Kar Tekniğı	46
3.3.10. Borcun Vadesinden Önce Ödenmesi Tekniğı	46
3.3.11. Türev Ürünlerin Kullanılması Tekniğı	46
3.3.12. Gemiye Batırma Tekniğı.....	47
3.4. Kazanç Yönetiminin Ölçümü.....	49
3.4.1. Tahakkuk Esaslı Modeller	49
3.4.1.1. Healy Modeli	51
3.4.1.2. DeAngelo Modeli	53
3.4.1.3. Jones Modeli.....	54
3.4.1.4. Düzeltilmiş Jones Modeli	55
3.4.1.5. Endüstri Modeli	56
3.4.2. Karma Modeller	56
3.4.2.1. Beneish (1997) Modeli	57
3.4.2.2. Beneish (1999) Modeli	59
3.4.2.3. Spathis Modeli.....	63
3.4.3. Alternatif Modeller	65
4. İLİŞKİLİ TARAF İŞLEMLERİ VE KAZANÇ YÖNETİMİ İLİŞKİSİ: BORSA İSTANBUL'DA BİR UYGULAMA.....	66
4.1. Literatür Taraması ve Hipotez Geliştirme.....	66
4.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi	69
4.3. Veri Seti ve Örneklem.....	70
4.4. Araştırma Yöntemi.....	70
4.5. Araştırma Modeli	72
4.6. Değışkenler	73
4.6.1. Bağımlı Değışken.....	73
4.6.2. Bağımsız Değışkenler	75
4.6.3. Kontrol Değışkenleri.....	75
4.7. Araştırma Bulguları.....	77
4.7.1. Tanımlayıcı İstatistikler	77
4.7.2. Korelasyon Sonuçları.....	80

4.7.3. Regresyon Sonuçları	84
5. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	88
KAYNAKÇA.....	90
ÖZ GEÇMİŞ.....	98



KISALTMALAR

AKO	: Aktif Karlılık Oranı
AR-GE	: Araştırma Geliştirme
BİST	: Borsa İstanbul
CEO	: Chief Executive Officer -Yönetim Kurulu Başkanı
DVTO	: Dönen Varlıkların Toplam Varlıklara Oranı
FASB	: Finansal Muhasebe Standartları Kurulu
FBÜY	: Firma Büyüklüğü
FSNA	: Faaliyetlerden Sağlanan Nakit Akışı
GKGMİ	: Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri
ITC	: Amerika Birleşik Devletleri Uluslararası Ticaret Komisyonu
KAO	: Kaldıraç Oranı
KY	: Kazanç Yönetimi
KYP	: Kilit Yönetim Personeli
ÖAŞ	: Özel Amaçlı Şirketler
SBO	: Satış Büyümesi Oranı
SEC	: Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu
PD/DD	: Piyasa Değeri/Defter Değeri
TFRS10	: Türkiye Finansal Raporlama Standartları 10
TFRS11	: Türkiye Finansal Raporlama Standartları 11
TMS24	: Türkiye Muhasebe Standartları 24
TMS28	: Türkiye Muhasebe Standartları 28
UFRS10	: Uluslararası Finansal Raporlama Standartları 10
UMS24	: Uluslararası Muhasebe Standartları 24

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 2.1. İlişkili taraflar.....	3
Şekil 2.2. İştirakler (yardımcılar) ve bağlı ortaklıklar.....	7
Şekil 2.3. Yatırımcı olarak kişi	8
Şekil 2.4. Aynı grubun üyesi olan işletmeler	8
Şekil 2.5. Yakın aile üyelerinin yatırımları.....	9
Şekil 2.6. Ortak girişimi olan kuruluşlar.....	9
Şekil 2.7. Kilit yönetici personel.....	10
Şekil 2.8. Kilit yönetim personel hizmeti sağlayan kuruluşlar	11
Şekil 2.9. Aynı üçüncü tarafın ortak girişimleri ve iştirakleri olan işletmeler.....	11



TABLÖLER LİSTESİ

Tablo 3.1. Kazanç Yönetimi Tanımlarının Özeti.....	25
Tablo 3.2. Kazanç Yönetiminde Farklı Durumlar	26
Tablo 3.3. Kazanç Yönetimi Uygulama Nedenleri.....	27
Tablo 3.4. Potansiyel Kazanç Yönetimi Teknikleri.....	37
Tablo 4.1. Tanımlayıcı İstatistikler	78
Tablo 4.2. Sektörler Açısından Kazanç Yönetimi Uygulama İhtimali Olan Firmaların Sayısı.....	79
Tablo 4.3. Korelasyon Matrisi	81
Tablo 4.3. Korelasyon Matrisi (Devamı)	82
Tablo 4.3. Korelasyon Matrisi (Devamı)	83
Tablo 4.4. Modelin Katsayılarına İlişkin Genel Sonuçlar.....	84
Tablo 4.5. Model Özeti	84
Tablo 4.6. Hosmer ve Lemeshow Testi	84
Tablo 4.7. Modele İlişkin Regresyon Sonuçları.....	85

1. GİRİŞ

Son 20 yılda yaşanan finansal skandallar incelendiğinde ilişkili taraf işlemlerinin büyük rol oynadığı görülmektedir. Özellikle Enron, Adelphia, Tyco, Parmalat ve Satyam gibi finansal skandallar ilişkili taraf işlemleri içermektedir. İlişkili taraf işlemleri, bir firma ile kendi yöneticileri, ana sahipleri veya iştirakleri arasındaki çeşitli ve genellikle karmaşık ticari işlemlerden oluşmaktadır. İlişkili taraf işlemleri, yöneticiler tarafından çıkar çatışması veya işletme faydasına olacak biçimde, verimli işlemler olarak kullanılabilir. Çıkar çatışması olarak yöneticiler ve/veya yönetim kurulu üyeleri tarafından ilişkili taraf işlemleri yoluyla firmaların kaynakları fırsatçı bir biçimde kendi menfaatlerince kullanılabilir. Çünkü bu işlemler, firma içindeki kişilerle yapılan işlemler olduğundan, firma kaynaklarına el konulması için fırsatlar sunmaktadır. Diğer taraftan ilişkili taraf işlemleri verimli işlemler olarak da kullanılabilir. Örneğin firmaların hızlı karar alması gerekiyorsa ilişkili taraf işlemleri firmalar için yararlı olabilmektedir.

Kazanç yönetimi ise kişisel veya kurumsal faydalar elde etmek için finansal raporlama sürecine kasıtlı müdahale olarak tanımlanabilir. Yöneticiler raporlama sürecine müdahale ederek finansal rapor kullanıcılarını yanıltabilmektedirler.

Firma yöneticileri/yönetim kurulu üyeleri, firmanın kaynaklarına el koymak için ilişkili taraf işlemlerine katılırlarsa, kendilerine ek gelir sağlamak veya firmanın kaynaklarının çıkarılmasını maskelemek amacıyla kazançları yönetmek için teşviklere sahip olacaklardır. Diğer yandan yöneticiler/yönetim kurulu üyeleri tarafından ilişkili taraf işlemleri işletme yararına olacak biçimde kullanılırsa ilişkili taraf işlemlerinin gizlenmesine gerek olmadığından dolayı kazançları yönetmek için hiçbir teşvik olmayacaktır. Çünkü bu tür işlemler, ilişkili tarafı şirkete bağlayacak ve şirketle olan ilişkisini tehlikeye atabilecek kazanç yönetimi gibi riskli davranışlara girişme teşviklerini azaltacaktır (Gordon and Henry, 2005).

Bu doğrultuda, bu çalışmanın amacı ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi ilişkisini Borsa İstanbul'da imalat işletmeleri üzerinde incelemektir. Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren 163 imalat firmasının 2018 yılı verileri kullanılarak lojistik regresyon analizi ile araştırma test edilmiştir. Çalışmada kullanılan bağımlı değişken kazanç yönetimi, bağımsız değişkenler ise ilişkili taraflara satışlar, ilişkili taraflardan alışlar, ilişkili taraflardan alacaklar ve ilişkili taraflara borçlar

hesaplarından oluşmaktadır. Kontrol değişkenleri ise firma büyüklüğü, satış büyümesi, dönen varlıkların toplam varlıklara oranı, faaliyetlerden sağlanan nakit akışı, aktif karlılık oranı, piyasa değeri/defter değeri oranı ve kaldıraç oranıdır.

Bu çalışmada ilk olarak ilişkili tarafların tanımları yapılmıştır. Daha sonra ise ilişkili taraf işlemlerinin tanımları verilmiş ve ilişkili taraf işlemleri ile ilgili genel bilgilere yer verilmiştir.

Sonrasında ise kazanç yönetimi ile ilgili konulara değinilmiştir. Kazanç yönetiminin tanımları yapılmış ve daha sonra kazanç yönetiminin nedenleri, teknikleri ve ölçümü ile ilgili modeller anlatılmıştır.

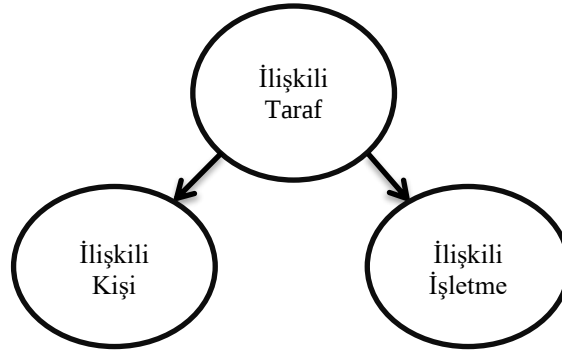
Daha sonraki bölümde ise ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi ilişkisi ile ilgili BİST'te bir uygulama yapılmıştır. İlk olarak literatürdeki çalışmalara yer verilmiş, hipotezler geliştirilmiş daha sonra çalışmanın amacına ve önemine değinilmiş ve analiz sonuçlarına yer verilmiştir. Son olarak da çalışmanın sonuçlarına ve önerilerine değinilmiştir.

2. İLİŞKİLİ TARAF VE İLİŞKİLİ TARAF İŞLEMLERİ İLE İLGİLİ AÇIKLAMALAR

Pek çok muhasebe dolandırıcılığının ilişkili taraf işlemlerini içermesi nedeniyle bu işlemler büyük endişe kaynağı haline gelmiştir. İlişkili taraflar arasındaki işlemler bir işletmenin finansal durumu, kar veya zararı üzerinde etkiye sahip olabilmektedir. Çünkü bu tür işlemler ilişkisiz taraflarla yapılan işlemlerden önemli ölçüde farklılık gösterebilir. İlişkili taraf işlemleri, ilişkili olmayan taraflar arasındaki benzer işlemler için daha yüksek tutarda veya düşük tutarda gerçekleştirilebilir. İlişkili taraflar, birbirleriyle, normal iş akışı sırasında ilişkisiz tarafların normalde yapmayacakları işlemlere girebilirler. Bir işletmenin finansal durumu ve kâr veya zararı, ilişkili taraf işlemleri gerçekleşmese bile ilişkili taraf ilişkisinden etkilenebilir. İlişkinin yalnızca varlığı bile bazen işletmenin diğer (ilişkisiz) taraflarla olan işlemlerini etkilemek için yeterli olabilir. Bu kapsamda, işletmenin finansal durumundan, ilişkili tarafların varlığından, ilişkili taraflarla gerçekleştirilen işlemlerden ve mevcut bakiyelerden etkilenebileceği olasılığını varsayarak işletmenin finansal tablolarında açıklaması gerekli görülen bilgilere Türkiye Muhasebe Standartları 24 (TMS24)’te yer verilmiştir. Bu doğrultuda, bu bölümde ilk olarak ilişkili taraflar tanımlanacak sonra bu taraflara yönelik şekilsel örneklere yer verilecektir. Daha sonra ise ilişkili taraf işlemlerinden ve ilişkili taraf işlemleriyle ilgili kavramlardan bahsedilecektir.

2.1. İlişkili Taraflar

TMS24’e göre ilişkili taraf; ‘‘finansal tablolarını hazırlayan işletmeyle (raporlayan işletme) ilişkili olan kişi veya işletmedir’’ (TMS24, mad.9).



Şekil 2.1. İlişkili taraflar (Dinç ve Varıcı, 2012: 70)

2.1.1. İlişkili Kişiler

- (a) Bir kişi veya bu kişinin yakın aile üyesi (eşi, çocukları, bakmakla yükümlü olduğu kişiler) aşağıdaki hallerde;
- (i) Raporlayan işletme üzerinde kontrol, müşterek kontrol gücüne sahip olması halinde,
 - (ii) Raporlayan işletme üzerinde önemli bir etkiye haiz olması halinde,
 - (iii) Raporlayan işletmenin veya raporlayan işletmenin bir ana ortaklığının kilit yönetici personelinin bir üyesi olması halinde, işletmeyle ilişkili sayılır (TMS24, mad.9).

İlişkili taraf tanımlamalarında yer alan kontrol, müşterek (ortak) kontrol, önemli etki, kilit yönetici personel, ana ortaklık, bağlı ortaklık, iştirak ve iş ortaklığı kavramlarının açıklanması konunun anlaşılması bakımından faydalı olacaktır. Buna göre;

Kontrol; ‘yatırımcı, yatırım yapılan işletmeyle olan ilişkisinden kaynaklanan değişken getirilere maruz kaldığında veya bu getirilere sahip olduğunda ve yatırım yapılan işletme üzerindeki gücü aracılığıyla bu getirileri etkileme kabiliyetine sahip olduğunda, yatırım yapılan işletmeyi kontrol eder’ (UFRS10, mad.6). Örneğin, işletme yöneticisinin tayin edilmesi ya da işten çıkartılması yetkisinin, pazarın veya hammadde tedarik yerinin saptanması yetkisinin ya da herhangi bir proje/iş için gereken fonun temin edilmesi yetkisinin verildiği kişi/kurum, firmayı kontrol gücüne sahiptir (Özbek, 2009: 161).

Müşterek kontrol; ‘bir anlaşma üzerindeki kontrolün sözleşmeye dayalı olarak paylaşılmasıdır. Bu kontrol, ilgili faaliyetlere ilişkin kararların kontrolü paylaşan tarafların oy birliği ile mutabakatını gerektirdiği bir durumda vardır’ (TFRS11, mad.7). Örneğin; A, B ve C’nin taraf oldukları bir anlaşma oluşturduklarını varsayalım. Anlaşma üzerinde sahip oldukları oy hakları ise şöyledir; A %50, B %30, C ise %20 oy hakkına sahiptir. A, B ve C faaliyetlere ilişkin kararların %75 oy oranı ile alınacağını ifade etmektedirler. A herhangi bir kararı tek başına engelleme gücüne sahiptir ancak B’nin rızası olmadan anlaşmayı tek başına kontrol edememektedir. Faaliyetlere ilişkin karar almada anlaşmaya göre %75 oy sahipliği istenmektedir. Bundan dolayı A ve B birlikte mutabakata varmadan faaliyetlere

ilişkin karar alınamadığı için A ve B anlaşma üzerinde müşterek kontrole sahiptir (TFRS11).

Önemli etki; ‘‘yatırım yapılan işletmenin finansal ve faaliyetle ilgili politikaların belirlenmesi kararlarına katılma gücü olup bu politikaları tek başına ya da bir başka taraf ile müşterek kontrol etme gücünü ifade etmemektedir’’ (TMS28, mad.3). Bir işletmenin doğrudan ya da dolaylı olarak (örneğin bağlı ortaklık aracılığıyla) yatırım yapılan işletmenin oy hakkının %20 ya da daha fazlasına sahip olması halinde, aksi kanıtlanmadıkça, söz konusu işletmenin önemli etkisinin olduğu kabul edilmektedir. Diğer taraftan oy hakkının %20’sinden daha azına sahip olması halinde ise böyle bir etkininin olduğu açıkça kanıtlanamadığı takdirde, söz konusu işletmenin önemli etkisinin olmadığı kabul edilir (TMS28, mad.5). Ayrıca yatırım yapılan işletmenin yönetim kurulu ya da eşdeğer idari bölümünde temsil edilme, politika belirleme süreçlerine katılma (temettü vb.), yatırımcı işletme ile yatırım yapılan işletme arasında önemli işlemlerin gerçekleştirilmesi, işletmeler arası yönetici personel değişimi veya işletme için gereken teknik bilginin temin edilmesi gibi durumların bir veya daha fazlasının olması durumunda işletmenin önemli etkisinin olduğu kabul edilir (TMS28, mad.6).

Kilit yönetici personel; ‘‘işletmenin, (idari ya da diğer) herhangi bir yöneticisi de dâhil olmak üzere, faaliyetlerini plânlama, yönetme ve kontrol etme yetki ve sorumluluğuna doğrudan veya dolaylı olarak sahip olan kişilerdir’’(UMS24, mad.9). Kilit yönetici personele örnek olarak işletmenin CEO’su akla gelebilir. Ancak üst düzey olan/olmayan kişiler de kilit yönetici personel olabilir. Hatta yöneticilerin işletme ile ilgili kritik bilgileri personelle paylaşmaları halinde bu bilgileri edinenler de kilit yönetici personel sayılabilirler (Özbek, 2009: 162).

Ana ortaklık; ‘‘bir veya daha fazla işletmeyi kontrol eden işletmedir’’ (TFRS10, Ek-A). Ana ortaklık; bağlı ortaklıkları, iştirakleri ve diğer ortaklıkları olabilen şirketlerdir. Ana ortaklıklar, holding firmaları olarak da bilinmektedir. Holding firmaları; grup firmaları, topluluk firmaları olarak da adlandırılmaktadır.

Bağlı ortaklık; ‘‘başka bir işletme tarafından kontrol edilen işletmelerdir’’ (TFRS10, Ek-A). Ana ortaklığın, bir başka firmanın doğrudan veya dolaylı olarak %50 ve daha fazla oranında sermayesine, oy hakkına ve yönetimine sahip olmasıdır (Avcı, 2020: 101).

İştirak; ‘‘yatırımcı işletmenin üzerinde önemli etkisinin olduğu işletmedir’’ (TMS28, mad.3). Ana ortaklık tarafından hisselerinin doğrudan ya da dolaylı olarak en az %10’una en fazla %50’sine veya aynı oranlarda oy hakkına ve yönetimine katılma hakkına sahip olunan şirketlerdir (Yılmaz, 2001).

İş ortaklığı; müşterek kontrole sahip tarafların, girişimin net varlıkları üzerinde haklarının olduğu müşterek anlaşmadır. Müşterek anlaşma ise birden fazla tarafın üzerinde müşterek kontrole sahip olduğu bir anlaşmadır (TMS28, mad.3).

2.1.2. İlişkili İşletmeler

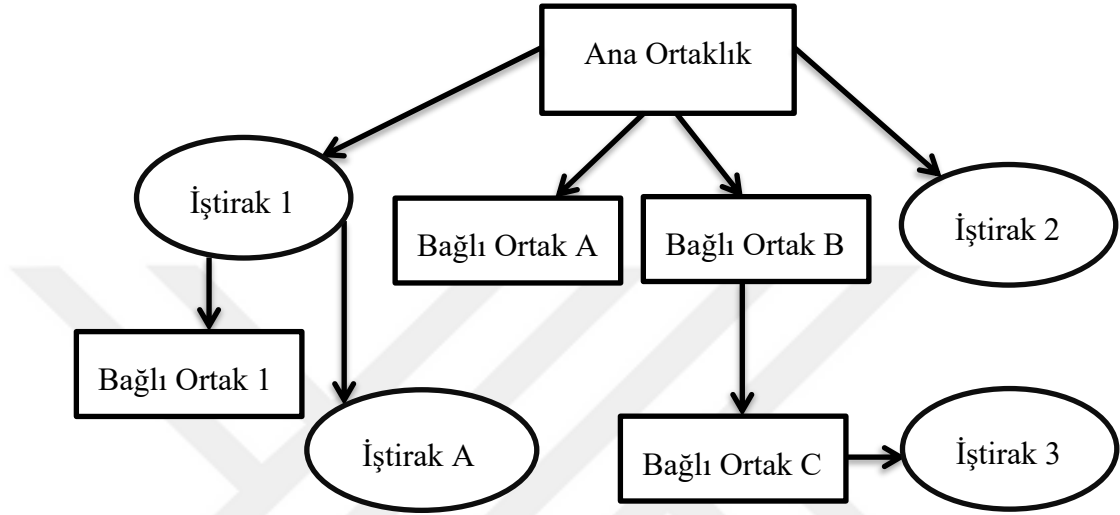
(b) Aşağıdaki koşullardan herhangi birinin olması durumunda;

- (i) İşletme ve raporlayan işletmenin aynı grubun üyesi olması halinde, (her bir ana ortaklık, bağlı ortaklık ve diğer bağlı ortaklık diğerleriyle ilişkilidir)
- (ii) İşletmenin diğer işletmenin (veya diğer işletmenin de üyesi olduğu bir grubun üyesinin) iştirak ya da iş ortaklığı olması durumunda,
- (iii) Her iki işletmenin de aynı bir üçüncü tarafın iş ortaklığı olması durumunda,
- (iv) İşletmelerden birinin üçüncü bir işletmenin iş ortaklığı olması ve diğer işletmenin söz konusu üçüncü işletmenin iştiraki olması durumunda,
- (v) İşletmenin raporlayan işletmenin ya da raporlayan işletmeyle ilişkili olan bir işletmenin çalışanlarına ilişkin olarak işten ayrılma sonrasında sağlanan fayda planlarının olması durumunda, ayrıca raporlayan işletmenin de bu şekilde bir planının olması durumunda ve sponsor olan işverenler de,
- (vi) (a) maddesinin birinci bendinde tanımlanan bir kişi tarafından kontrol veya müştereken kontrol edilmesi durumunda,
- (vii) (a) maddesinin ikinci bendinde tanımlanan bir kişinin işletme üzerinde önemli etkisinin bulunması durumunda,
- (viii) (a) maddesinin üçüncü bendinde tanımlanan bir kişinin, işletmenin (ya da bu işletmenin ana ortaklığının) kilit yönetici personelinin bir üyesi olması durumunda,
- (ix) İşletmenin veya onun bir parçası olduğu grubun başka bir üyesinin, raporlayan işletmeye veya raporlayan işletmenin ana ortaklığına

kilit yönetici personel hizmetleri sunması durumunda, raporlayan işletmeyle ilişkili sayılır (TMS24, mad.9).

Daha önce tanımlanan ilişkili tarafların daha rahat anlaşılması için aşağıda şekilsel örneklere yer verilecektir.

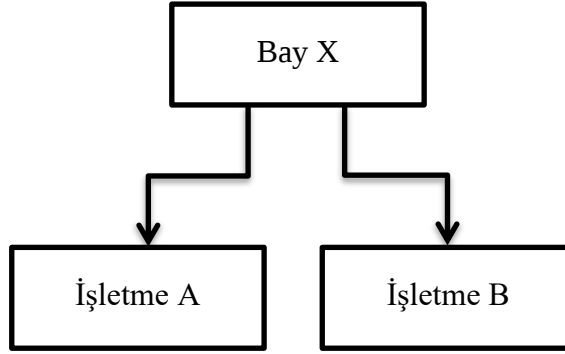
Örnek 1 İştirakler (yardımcılar) ve bağlı ortaklıklar



Şekil 2.2. İştirakler (yardımcılar) ve bağlı ortaklıklar (Bonham et al., 2019: 2973)

Ana ortaklığın ayrı mali tablolarında, iştirakler 1 (bağlı ortaklığı dahil), 2 ve 3 ilişkili taraflardır. Ana ortaklığın konsolide mali tabloları için, iştirakler 1 (bağlı ortaklığı dahil), 2 ve 3 grupla ilişkilidir. Bağlı ortaklık A'nın mali tabloları için, iştirakler 1 (bağlı ortaklığı dahil), 2 ve 3 ilişkili taraflardır. Bağlı ortaklık B'nin konsolide veya ayrı mali tabloları için, iştirak 1 (bağlı ortaklığı dahil), 2 ve 3 ilişkili taraflardır. Bağlı ortaklık C'nin mali tabloları için, iştirakler 1 (bağlı ortaklığı dahil), 2 ve 3 ilişkili taraflardır. İştirak 1 (konsolide veya ayrı), 2 ve 3'ün finansal tabloları için Ana Ortaklık ve Bağlı Ortaklıklar A, B ve C ilişkili taraflardır. İştirakler 1, 2 ve 3 birbirleriyle ilişkili değildir. Ayrıca, iştirak 1, bağlı ortaklık 1 ve iştirak A'nın ayrı mali tabloları için de ilişkili olup, iştirak 1'in konsolide mali tabloları için iştirak A ilişkilidir. Bağlı ortaklık 1, iştirak 1, iştirak A, Ana ortaklık ve Bağlı ortaklıklar A, B ve C ilişkili taraflardır. İştirak A'nın mali tabloları için iştirak 1 ve Bağlı ortaklık 1 ilişkilidir (Bonham et al., 2019: 2974).

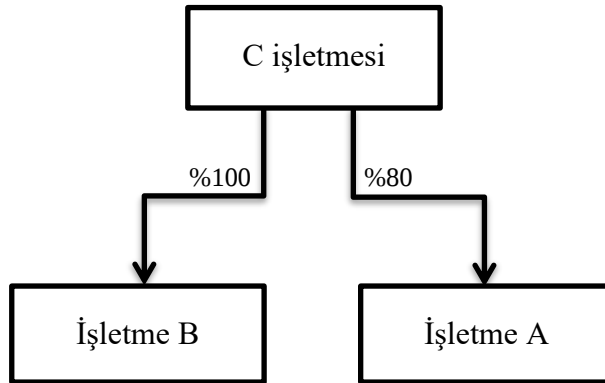
Örnek 2 Yatırımcı olarak kişi



Şekil 2.3. Yatırımcı olarak kişi (Aygün, 2008: 18)

Bay X'in, A işletmesinde ve B işletmesinde yatırımı vardır. A işletmesinin finansal tabloları açısından Bay X, A işletmesini kontrol ediyor veya müştereken kontrol ediyorsa, Bay X'in B işletmesi üzerinde kontrol, ortak kontrol veya önemli etkiye sahip olması durumunda B işletmesi, A işletmesi ile ilişkilidir. B İşletmesinin finansal tabloları açısından Bay X, A işletmesini kontrol ediyor veya müştereken kontrol ediyorsa, Bay X'in B işletmesi üzerinde kontrol, ortak kontrol veya önemli etkiye sahip olması durumunda, A işletmesi B işletmesi ile ilişkilidir (Aygün, 2008: 18).

Örnek 3 Aynı grubun üyesi olan işletmeler

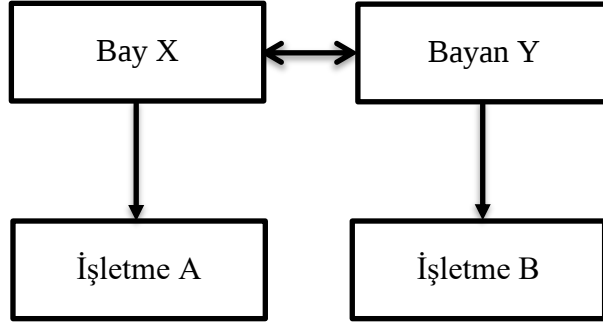


Şekil 2.4. Aynı grubun üyesi olan işletmeler (Bonham et al., 2019: 2972)

C, B ve A işletmeleri, aynı gruba üye oldukları için birbirleriyle ilişkili taraflardır. A ve B işletmeleri, C işletmesinin yan kuruluşlarıdır. İlişkili taraf açıklamaları, işletme B'nin C ve A ile yapılan işlemlere ilişkin finansal tablolarında, işletme A'nın C ve B ile yapılan işlemlere ilişkin finansal tablolarında ve işletme

C'nin B ve A ile yapılan işlemlere ilişkin ayrı finansal tablolarında istenecektir (Bonham et al., 2019: 2972).

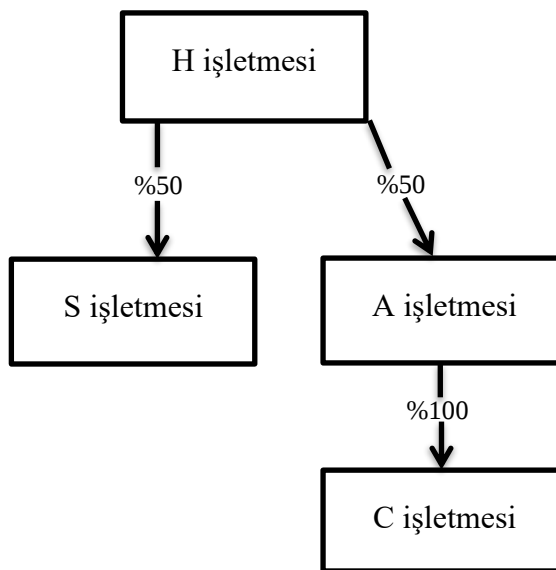
Örnek 4 Yakın aile üyelerinin yatırımları



Şekil 2.5. Yakın aile üyelerinin yatırımları (Burton and Jermakowicz, 2015: 184)

Bay X ile Bayan Y evlidir. Bay X'in A işletmesinde bir yatırımı ve Bayan Y'nin B işletmesinde bir yatırımı vardır. A işletmesinin finansal tabloları açısından, Bay X, A işletmesini kontrol veya müştereken kontrol ediyorsa, Bayan Y, B işletmesi üzerinde kontrol, ortak kontrol veya önemli etkiye sahip olduğunda, B işletmesi, A işletmesi ile ilişkilidir. Benzer durumda, B işletmesinin finansal tabloları açısından, A işletmesi B işletmesi ile ilişkilidir (Burton and Jermakowicz, 2015: 184).

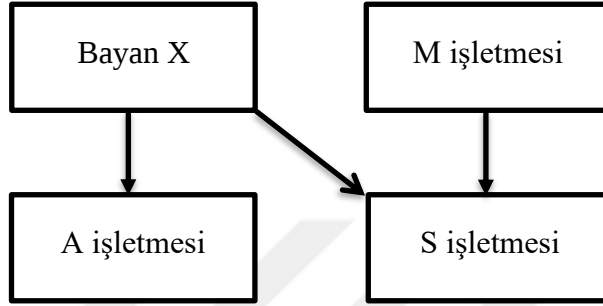
Örnek 5 Ortak girişimi olan kuruluşlar



Şekil 2.6. Ortak girişimi olan kuruluşlar (Bonham et al., 2019: 2974)

Bu örnekte, S ve A işletmeleri, H işletmesinin ortak girişimleridir ve bu nedenle ilişkili taraflardır. A işletmesinin bir yan kuruluşu olan C işletmesi, aynı zamanda H işletmesi ve S işletmesinin ilişkili tarafıdır. Bununla birlikte, S ve A işletmeleri aynı üçüncü tarafın yalnızca iştirakleri (ortak girişimler yerine) olsalardı, bu durumda bunlar ilişkili taraf olmayacaklardı (Bonham et al., 2019: 2974).

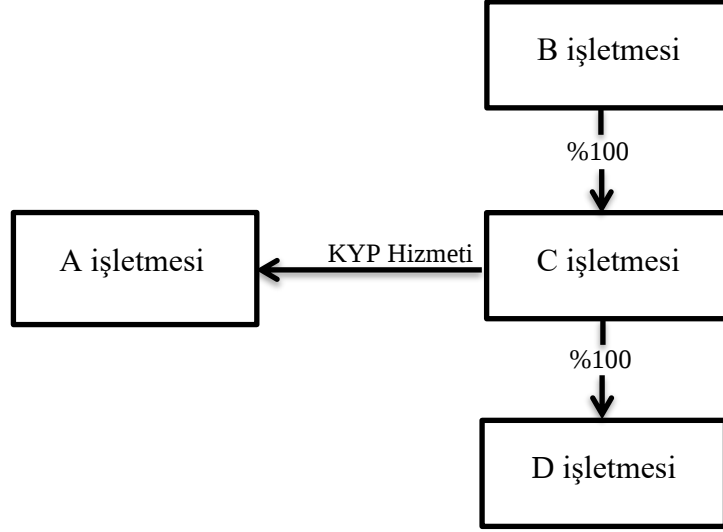
Örnek 6 Kilit yönetici personel



Şekil 2.7. Kilit yönetici personel (Aygün, 2008: 17)

Bayan X, A işletmesinde %100 yatırıma sahiptir ve S işletmesinin kilit yönetici personelinin bir üyesidir. M işletmesi, S işletmesinde %100 yatırıma sahiptir. S işletmesinin mali tabloları açısından, A işletmesi S işletmesi ile ilişkilidir çünkü Bayan X, A işletmesini kontrol etmektedir ve S işletmesinin kilit yönetici personelinin bir üyesidir. Bayan X, S işletmesinin değil M işletmesinin kilit yönetici personelinin bir üyesi ise S işletmesinin finansal tablolarında, A işletmesi aynı zamanda S işletmesi ile ilişkili olacaktır. A işletmesinin finansal tabloları için, S işletmesi ile A işletmesi ilişkilidir, çünkü Bayan X, A işletmesini kontrol etmektedir ve S işletmesinin kilit yönetici personelinin bir üyesidir. M işletmesinin konsolide mali tabloları için, Bayan X, grubun kilit yönetici personelinin bir üyesi ise, A işletmesi, grubun ilişkili tarafıdır (Aygün, 2008: 17).

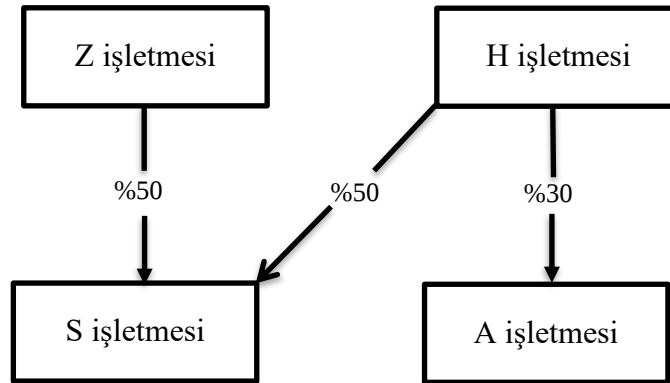
Örnek 7 Kilit yönetim personel hizmeti sağlayan kuruluşlar



Şekil 2.8. Kilit yönetim personel hizmeti sağlayan kuruluşlar (Bonham et al., 2019: 2977)

C işletmesi, A işletmesine kilit yönetici personel hizmetleri sağlar. A işletmesinin finansal tabloları için B, C ve D işletmeleri ilişkili taraflardır. B, C ve D işletmelerinin finansal tablolarında, A işletmesi ilişkili taraf değildir. Yönetim işletmesi (C işletmesi) ile raporlayan işletme (A işletmesi) arasındaki ilişkili taraf ilişkisi simetrik değildir. İlişkili taraf ilişkisine dair başka bir göstergenin bulunmaması durumunda, raporlayan işletme, yönetim işletmesinin faaliyetlerini, finansal durumunu veya kâr veya zararını etkileyemez (Bonham et al., 2019: 2977-78).

Örnek 8 Aynı üçüncü tarafın ortak girişimleri ve iştirakleri olan işletmeler



Şekil 2.9. Aynı üçüncü tarafın ortak girişimleri ve iştirakleri olan işletmeler (Bonham et al., 2019: 2975)

S işletmesi, H işletmesinin ortak girişimidir ve A işletmesi, H işletmesinin iştirakidir. Bu nedenle, S ve A işletmeleri ilişkili taraflardır. Ancak, Z ve H işletmeleri ilişkili taraf değildir (Bonham et al., 2019: 2975).

TMS 24' göre aşağıdaki durumlar ilişkili taraf olarak kabul edilmemektedir (TMS24, mad.11). Buna göre;

- A işletmesinin ve B işletmesinin ortak bir yöneticiye veya ortak bir kilit yönetici personele sahip olmaları halinde veya A veya B işletmelerinden birinin kilit yönetici personelinin diğer işletme üzerinde önemli bir etkisinin olması durumunda,
- A işletmesinin ve B işletmesinin bir iş ortaklığı üzerinde ortak kontrolü paylaşımları halinde söz konusu katılımcılar,
- Finansman sağlayanlar,
- Sendikalar,
- Kamu hizmeti şirketleri ve
- Devlet makamları ve mercilerinden, raporlayan işletme üzerinde herhangi bir kontrol, müşterek kontrol gücüne veya önemli etkiye sahip olmayıp, işletme ile sadece olağan iş ilişkisi içerisinde olanlar (işletmenin serbest hareket etmesini veya karar almasını etkileyebilecek olsa dahi),
- Bir işletmenin ekonomik bağımlılığından dolayı önemli miktarda işlem yaptığı bir müşteri, tedarikçi, acente, dağıtımçı ya da genel mümessil.

2.2. İlişkili Taraf İşlemleri ve İlişkili Taraf İşlemleriyle İlgili Kavramlar

Finansal raporlama yapan işletmelerin şeffaf olmaları gerektiğinden dolayı yapmış oldukları ilişkili taraf işlemlerini tam olarak açıklamaları gerekmektedir. Standart da ilişkili taraflarla yapılan işlemlerin açıklanması gerektiğini ifade etmiştir. Buna göre; ilişkili taraf işlemleri, ‘‘raporlayan işletme ile ilişkili bir taraf arasında kaynakların, hizmetlerin ya da yükümlülüklerin, bir bedel karşılığı olup olmadığına bakılmaksızın transferidir’’(TMS24, mad.9).

Literatür incelendiğinde ilişkili taraf işlemlerinin bazı yazarlar tarafından da tanımlandığı görülmektedir. Buna göre;

Young (2005: 1) ilişkili taraf işlemlerini, ‘‘bir şirket ile içeriden biri arasındaki işlemler’’ olarak ifade etmiştir. Gordon et al., (2007a: 82) ilişkili taraf işlemleri, bir

şirket ile ilgili kuruluşlar (yan kuruluşlar, bağlı kuruluşlar, işletmenin sahipleri, çalışanlar ve yöneticiler) arasındaki işlemlerdir. Nekhili and Cherif'e göre (2011) ilişkili taraf işlemleri; raporlama yapan kuruluş ile bağlı ortaklıklar, yönetim kurulu üyeleri, yöneticiler, hakim hissedarlar, ortak kontrollü firmalar, iştirak firmaları ve benzeri kuruluşlar arasındaki bir işlemdir.

Ryngaert and Thomas (2007: 1) ise şirket yöneticilerinin hissedar servetini en üst düzeye çıkaran sözleşmeler (sermaye artırım, üretim girdisi alınması, firma çıktılarının satılması, çalışanların işe alınması, varlıkların kiralanması, varlıkların satın alınması ve elden çıkarılması) yapmakla görevli olduğunu ve bu sözleşmeleri bazen akrabalarıyla, büyük hissedarlarla, yetkililerin ve yöneticilerin bağlı olduğu diğer firmalarla hatta kendileri ile yaptıklarını ifade etmiş ve bu sözleşmeleri de ilişkili taraf işlemleri olarak adlandırmıştır.

Ayrıca, ilişkili taraflarla yapılması durumunda; mal (mamul ya da yarı mamul), hizmet, maddi duran varlık veya diğer varlıkların alımı veya satımı, kiralamalar, araştırma ve geliştirme transferleri, finans (nakdi ya da gayri nakdi krediler ve öz kaynak katkıları dâhil olmak üzere) veya lisans anlaşmaları kapsamında yapılan transferler, teminat veya kefalet karşılıkları, belirli koşullar altında yürürlüğe girecek sözleşmeler (muasebeleştirilmiş ve muasebeleştirilmemiş) dahil olmak üzere, gelecekte bir olayın olması ya da olmaması halinde bir şeyin yapılmasına ilişkin taahhütler ve işletme adına veya işletme tarafından söz konusu ilişkili taraf adına borçların ödenmesi gibi işlemler açıklanması gereken işlemlerdir (UMS24, mad.21).

Türkiye'de ise finansal raporlama yapan işletmelerde; ilişkili taraflara satışlar, ilişkili taraflardan alımlar, ilişkili taraflara borçlar, ilişkili taraflardan alacaklar, ilişkili taraflarla ilgili duran varlık alım ve satımları, ilişkili taraflarla ilgili kira geliri-gideri, ilişkili taraflarla ilgili faiz geliri-gideri ve üst düzey yöneticilere sağlanan faydalar (ücret vb. menfaatler) en çok karşılaşılabilecek ilişkili taraf işlemleridir.

2.2.1. İlişkili Taraf İşlemlerinin Kaynağı

Genel olarak ilişkili taraf işlemleriyle ilgili literatür incelendiğinde iki teorisinin hakim olduğu görülmektedir. Bu teoriler çıkar çatışması ve etkin işlemler teorisi (sözleşmeler) olarak adlandırılmaktadır (Farrar and Watson, 2011; Gordon, et al., 2004a,b; Kohlbeck and Mayhew, 2004a,b; Pizzo, 2009). Çıkar çatışması ve etkin işlemler teorileri aşağıda açıklanacaktır.

2.2.1.1. Çıkar Çatışması Teorisi

İlişkili taraf işlemlerinin bir çıkar çatışmasını temsil ettiği görüşü, Berle and Means (1932) ve Jensen and Meckling (1976) tarafından ele alınan vekil sorunları ile tutarlıdır (Gordon, et al., 2004a,b). Jensen and Meckling, (1976; 313) bir yönetici ile dış hissedarlar arasındaki vekâlet çatışmasını, “yöneticinin firmanın kaynaklarını, kişisel tüketimi için uygun hale getirme eğilimi” olarak ifade etmektedir. Bu nedenle, ilişkili taraf işlemleri, firmanın kaynaklarını kendi çıkarına kullanması için fırsat sunmaktadır. Firmalar bu vekil sorunlarıyla başa çıkmak için de belli maliyetlere katlanmaktadır. Firmaların katlandığı maliyetlere ise vekâlet maliyeti denmektedir.

Bu kapsamda, çıkar çatışması hipotezi, ilişkili taraf işlemlerini zararlı olarak değerlendirir çünkü bu tür işlemler hâkim hissedarlar ile azınlık hissedarları arasındaki çıkar çatışmalarından kaynaklanır (Kang, et al., 2014: 273). İlişkili taraf işlemleri, azınlık hissedarlarının servetlerini transfer etmek için kontrol sahibi hissedarların çıkarları doğrultusunda yürütülür (Kang, et al., 2016: 227). Şirket varlıklarını kontrol edebilen içerdekiler, kaynakları kişisel kullanımları için yönlendirerek veya özel faydalar sağlayan kârsız projelere fon ayırarak potansiyel olarak dış hissedarların servetlerini kendilerine transfer edebilirler (Bava and di Trana, 2016: 124).

Bir başka ifadeyle, yöneticiler ve büyük hissedarlar, nüfuzlarını dış hissedarların servetlerini kendilerine aktaracak şekilde konumlandırmaktadırlar. İçeridekiler sahip oldukları konumdan dolayı dış hissedarlara göre daha fazla bilgiye sahiptirler ve bunu kendi lehlerine kullanarak dış hissedarların servetlerini kamulaştırabilmektedirler. Kamulaştırma ise firmanın ilişkili taraf işleminin, ilişkili olmayan bir tarafla yaptığı işlemten daha az fayda gördüğü zaman ortaya çıkmaktadır. Örneğin, firma, ilişkili bir taraftan satın aldığı hammadde için piyasa fiyatlarının üzerinde ödeme yaptıysa veya daha az kalitede bir ürüne piyasa fiyatlarının üzerinde bir ödemeyi kabul etmişse burada kamulaştırmadan söz etmek mümkündür. Benzer şekilde, firmanın yöneticileriyle ilişkisi bulunan bir danışmanlık şirketinin vermiş olduğu hizmet üçüncü taraflara göre daha az kalitede olsa bile piyasa fiyatlarına göre ödeme yapılmış olabilir (Ryngaert and Thomas, 2007: 5).

İlişkili taraf işlemleri, finansal tabloların güvenilirliğini değiştirebilir ve çıkar çatışmalarını azaltmak için tasarlanan sözleşmelerin etkinliğini azaltabilir. İlişkili taraf işlemlerinin paydaşlara zarar verme riski, bu tür işlemlerin izlenmesi talebine yol açmaktadır. Firmalar çıkar çatışmalarını engellemek için bir dizi önlem almaktadırlar. İzleme, ilişkili taraf işlemleriyle iki farklı yolla yapılabilir. İlk olarak, izleyiciler ilişkili tarafların firmadan servet elde etmesini veya yanlış rapor vermesini aktif olarak engelleyebilir veya önleyebilir. Örneğin, bir borç veren, kredi sözleşmelerinde borç verenin onayı olmadan ilişkili taraf işlemlerini kesinlikle yasaklayan hükümler içerebilir. İkincisi, ilişkili taraf işlemleriyle uğraşan şirketler, ilişkili tarafın servet çıkarmasını veya yanlış finansal raporlamayı önlemek için tasarlanmış izleme mekanizmalarını benimseyerek yatırımcılara işlemin faydalarını bildirmeye çalışabilir. Örneğin, bir firma ilişkili taraf işlemlerini gözden geçirmek için bağımsız yöneticiler atayabilir (Kohlbeck and Mayhew, 2004a: 3).

2.2.1.2. Etkin İşlemler Teorisi

Etkin işlemler teorisine göre, ilişkili taraf işlemleri, hissedarlara zarar vermeyen (Hasnan, Daie and Hussain, 2016: 194) firmaların ekonomik taleplerini rasyonel olarak yerine getiren (Pizzo, 2013: 312) veya ilişkili tarafları şirkete bağlayan sağlam ekonomik değişimlerdir (Abdullah and Hussin, 2015: 2034). Örneğin, icracı olmayan bir yöneticinin şirkete özgü faaliyetler hakkında kapsamlı bir bilgi birikimine sahip olduğunu ve şirketin talep ettiği bir uzmanlık alanında yetkin olduğunu varsayalım. Hizmeti sağlamak için ilişkili tarafı görevlendirmek, dışarıdan birini görevlendirmekten daha etkili olabilir. Çünkü icracı olmayan yönetici firma hakkında kapsamlı bilgiye sahip olduğu için bilgi asimetrisini azaltır ve şirket sadece ihtiyaç duyulan hizmeti almakla kalmaz aynı zamanda yöneticinin firmaya bağlılığı ve güvenini de artırır (Gordon, et al., 2004a: 6).

Bir başka örnekte ise yöneticiler yan kuruluşlardan hammaddeleri piyasa fiyatından daha ucuz bir maliyetle satın alarak günlük iş operasyonlarının devamlılığını ve verimliliğini sağlayabilir veya yöneticiler, mali zorluk yaşayan iştiraklere yardım edebilmek için ilişkili taraf işlemlerini kullanabilir (Khanna and Palepu 1997; akt. Rahmat and Ali, 2016: 50-51). Buna göre etkin işlemlerin, maliyetleri düşürerek, verimlilikleri arttırarak veya firmalara destek olarak yararlı olduğu görülmektedir.

Etkin işlemler, tarafların birbirlerine aşına olmalarının bir sonucu da olabilir. Örneğin, ilişkili taraf işlemlerinin yaygın bir şekli, firmanın yöneticisine ait olan bir mülkün kiralanmasıdır. Kira ödemeleri kısmen bir kiracının kira sözleşmesini ihlal etmesinden kaynaklanan zararları da karşılayacak şekilde fiyatlandırılır. Yöneticinin firmadaki pozisyonu ve bir başka kiracıya göre firmaya özgü bilgisi dikkate alındığında, firmanın kiralama sözleşmesini bozmayacağını bildiğinden başka kiracılara göre daha düşük ücret talep edecektir. Benzer şekilde, mali açıdan sıkıntılı bir firma bir bankadan kredi almakta güçlük çekebilirken, varlıklı bir yönetici veya yönetim kurulu üyesi, firmanın finansal ve işletme durumuna ilişkin üstün bilgileri göz önüne alındığında firmaya daha iyi koşullarda kredi temin edebilecektir (Ryngaert and Thomas, 2007: 6-7).

İlişkili taraf işlemlerinin diğer bir potansiyel faydası ise sözleşme sürecindeki gecikme sorunlarını azaltması (Pizzo, 2009: 8) ve firmaya özgü ilişkilerle yatırımın kolaylaştırılmasıdır. Taraflar aile ilişkisi ile yakınsa, bir sözleşmenin şartları yeniden müzakere edilirken erteleme sorunları daha az olabilir. Ayrıca, bir ilişkili taraf, firmaya büyük bir yatırım yaptığında, ilişkili taraf finansal teşviklere sahip olduğundan dolayı yatırımlarının değerini tehlikeye atmamak için gecikme sorunlarına müsaade etmeyecektir (Ryngaert and Thomas, 2007: 7).

Etkin işlemler teorisini aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Beerbaum and Piechocki, 2017: 14). Buna göre;

- Risklerin Transferi: Firmalar yeni bir iştirak açarak riskli gördüğü bileşenlerini iştiraklerin bilançosuna aktararak riskleri kolaylıkla transfer edebilirler.
- Teknoloji Paylaşımı: Şirketlerin iştirakleri arasında teknoloji paylaşımı iş ve ticaret hayatının vazgeçilmez bir parçasıdır. Teknolojinin paylaşımı ancak ilişkili taraf işlemleri ile mümkündür.
- Varlıkların Etkin Kullanımı: Bazen firmalar sahip oldukları tüm varlıkları etkin bir şekilde kullanamaz ve iştiraklerine devredemezler, bu tarz işlemler ilişkili taraf işlemleriyle gerçekleştirilebilir.

2.2.2. İlişkili Taraf İşlemlerinde Zamanlama

Ryngaert and Thomas (2007; 2012) ilişkili taraf işlemlerinin hepsinin aynı olmadığını bazı işlemlerin dış hissedarlara zarar verirken bazılarının da potansiyel

olarak faydalı olduğunu ve özellikle ilişkili taraf işlemlerinin zamanlamasının hissedarların servetlerini farklı şekillerde etkileyebileceğini belirtmişlerdir. Bu bakımdan, ilişkili taraf işlemlerini ex-ante ve ex-post işlemler olarak sınıflandırmışlardır.

Ex-ante işlemler, işletme ve ilişkili bir tarafın, halka açılmadan önce veya ilişkili bir taraf olmadan önce yaptığı işlemlerdir. Bir başka ifadeyle büyük bir hisse senedi alması veya yönetici haline gelmesinden önce gerçekleştirdiği işlemler olarak ifade edilir (Ryngaert and Thomas, 2007: 2).

Ex-post işlemler ise firmanın halka açılmasından ve işlemin karşı tarafının ilişkili taraf statüsünü elde etmesinden sonra gerçekleşen işlemlerdir. Ex-post işlemler, doğası gereği emsal bedel üzerinden gerçekleşmezler ve yüksek miktarlarda olurlarsa, dış hissedarlara zarar verebilirler (Ryngaert and Thomas, 2007: 3).

Bu kapsamda değerlendirildiğinde, ex-ante işlemler firma değerini ve performansını olumlu yönde etkilerken, ex-post işlemler firma değerini ve performansını olumsuz yönde etkilemektedir. Bir başka ifadeyle, ex-ante işlemler hissedar servetinin azalmasıyla ilişkili değildir ve etkin sözleşme teorisini iyi bir şekilde temsil edebilmektedir. Ex-post işlemler ise hissedar servetinin azalmasıyla ilişkilidir ve çıkar çatışması teorisini temsil edebilme yeteneğine sahiptir. Son olarak ex-post işlemler, firmanın finansal sıkıntıyla karşılaşma olasılığını arttırabilmektedir (Ryngaert and Thomas, 2012: 874).

2.2.3. İlişkili Taraf İşlemi Kavramıyla Karıştırılan Kavramlar

Terminolojiyle ilgili bir sorun ise ilişkili taraf işlemi terimi ile kendinden kendine işlem (self-dealing), içeriden öğrenenler ticareti (insider trading) ve tünelleme (tunneling) gibi terimler arasındaki anlam karmaşasıdır (Gordon, et al., 2007b: 6). Buna göre;

Shapiro' ya göre (1984) kendinden kendine işlem, ‘‘kişisel menfaat için şirket içi konumun kötüye kullanılmasıdır.’’ Kişisel menfaat ise şirket fonlarının zimmete geçirilmesi, kurumsal anlaşmaların içeriden birinin menfaati olduğu işletmelerle yapılması, firmanın kaynaklarının kişisel kazanç için kullanılması olarak açıklanmaktadır (Aktaran: Gordon, et al., 2007b: 6). Bir başka ifadeyle, kendinden kendine işlem, bir şirketi kontrol eden bireylerin (yöneticiler, hâkim hissedarlar veya her ikisi) firma servetini diğer yatırımcılarla paylaşmadan kendilerine

yönlendirmektir. Bir şirketin varlıklarının çalınması, kurumsal fırsatlardan yararlanılması, aşırı yönetici tazminatı, yönetici kredileri ve hisse senedi ihracı gibi finansal işlemler, kendinden kendine işlem yapma örnekleri arasında gösterilebilir (Djankov, La Porta, et al., 2008: 430).

İçerden öğrenenler ticareti, 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 47'nci maddesinin birinci fıkrasının (A-1) bendinde "Sermaye piyasası araçlarının değerini etkileyebilecek, henüz kamuya açıklanmamış bilgileri kendisine veya üçüncü kişilere menfaat sağlamak amacıyla kullanarak sermaye piyasasında işlem yapanlar arasındaki fırsat eşitliğini bozacak şekilde mameleki yarar sağlamak veya bir zararı bertaraf etmek" olarak ifade edilmiştir.

Bir diğer tanıma göre ise içeriden öğrenenler ticareti "halka açık anonim ortaklıkta, ifa ettiği görevi sebebiyle, bir menkul kıymetin ileride teşekkül edecek kurs değeriyle ilgili bilgilere sahip kişinin bu bilgileri, kamuya açıklamalarından önce, borsa içi veya borsa dışı ticarete kendisi veya bir başkası için kullanarak menfaat sağlamasıdır" (Tekinlap, 1986; akt., Karasioğlu, 1998: 115).

Tünelleme ise iki şekilde meydana gelmektedir. Birincisi, hakim hissedar kendi çıkarına yönelik işlemlerle firmadan kaynakları kendi menfaati için transfer edebilir. Bu tür işlemlere; varlık satışı, hakim hissedara transfer fiyatlandırması avantajıyla yapılan anlaşmalar, yüksek yönetici tazminatı, kredi garantileri, şirket fırsatlarının kendi menfaatlerine kullanılması örnek gösterilebilir. İkincisi ise hakim hissedar, seyreltici hisse ihracı¹, azınlık daraltmaları², içeriden öğrenenler ticareti ve azınlıklara karşı ayrımcılık yapan diğer mali işlemler aracılığıyla herhangi bir varlığı transfer etmeden de şirketteki payını arttırabilir (Johnson, La Porta, et al., 2000: 3).

2.2.4. İlişkili Taraf İşlemlerini Kısıtlamamanın Nedenleri

İlişkili taraf işlemlerini kısıtlamamanın nedenlerini aşağıdaki gibi açıklamak mümkündür (Beerbaum and Piechocki, 2017: 15).

1. Karmaşık Yapıda Olması: İlişkili taraf işlemleri çok karmaşık olabilir ve denetlenirken daha fazla inceleme gerektirebilir.

¹ Seyreltme (dilution), bir şirket yeni hisseler ihraç ettiğinde, bu şirketin mevcut hissedarlarının sahiplik yüzdesinde bir düşüşe neden olduğunda meydana gelir (<https://www.investopedia.com/terms/d/dilution.asp>).

² Çoğunluk sahiplerinin, azınlık sahiplerine hisselerini satmaları için baskı yaptığı bir hissedar eylemidir (<https://www.investopedia.com/terms/f/freeze-out.asp>).

2. Sıfır Miktar: İlişkili taraf işlemleri bazen sıfır tutarda olabilir ve bilançoda görünmeyebilir. Örnek olarak, ilişkili taraflar arasında hediye alışverişi verilebilir.
3. Yönetimin Farkında Olmaması: Şirket, ilişkili taraf işlemi olan tüm işlemleri, ilişkili taraf işlemi olarak sınıflandırmayabilir çünkü taraflar kendilerini ilişkili taraf olarak açıklamamış olabilirler.
4. Yönetimin Gizlemesi: Yönetim, bazı yasadışı faaliyetlere girişmiş olabileceğinden dolayı bazen ilişkili taraf işlemlerini gizlemeye çalışabilir.

2.2.5. İlişkili Taraf İşlemlerinin Türleri

SEC tarafından araştırılan dolandırıcılıkların daha iyi anlaşılabilmesi için Gordon et al., (2007b) ilişkili taraf işlemlerini; ilişkili taraflara mal ve hizmet satışları (bunlardan satın alımlar); ilişkili taraflara varlık satışları (satın alımlar); ilişkili taraflardan alınan krediler (verilen krediler); ilişkili taraflara yapılan yatırımlar (öz sermaye payının satışı) şeklinde kategorize etmişlerdir. Buna göre;

- İlişkili taraflara mal ve hizmet satışları (ilişkili taraflardan mal ve hizmet satın alımları): İlişkili bir tarafa yapılan, gidiş-dönüş satışları³ da dahil olmak üzere fiktif satışlar ve/veya gelirlerin yüksek gösterilmesi gibi yanlış faturalandırmayı ihtiva etmektedir. İlişkili bir tarafa piyasa fiyatlarının altında gerçek satışlar ise ilişkili tarafa servet aktarabilir. İlişkili bir taraftan var olmayan veya gereksiz mal veya hizmet alımları veya piyasa fiyatlarının üzerinde alımlar, ilişkili tarafa servet aktarabilir. Bu tür işlemlerin tersi ise piyasa fiyatlarının üzerinde ilişkili bir tarafa fiili satışlar ve piyasa fiyatlarının altında bir ilişkili taraftan fiili alımlar, ilişkili taraftan şirkete servet aktarabilir (Gordon, et al., 2007b: 14-15).
- İlişkili taraflara varlık satışları (İlişkili taraflardan varlık alışı): Varlıkların ilişkili bir tarafa piyasa fiyatlarının altında satılması veya olmayan varlıkların veya aşırı fiyatlandırılmış varlıkların satın alınması ilişkili tarafa servet aktarabilir. İlişkili tarafa satılan aşırı değerlenmiş varlıklar rapor edilen kazançları olduğundan yüksek gösterecektir. Varlık alımlarında, satın

³ Bir şirketin satış yapmak için mallarını satmasını ve daha sonra geri satın almasını ifade etmektedir.

alınan kalemlerin aşırı değ erlenmiş olması firmanın aktifini şişirecektir (Gordon, et al., 2007b: 17).

- İlişkili taraflardan alınan krediler (İlişkili taraflara verilen krediler): İlişkili taraflardan alınan kredilerin muhasebeleştirilmemesi veya ilişkili tarafa verilen yükümlölüklerin bir teminat ya da müşterek borçlanma yoluyla açıklanmaması, az gösterilen yükümlölüklere neden olur. İlişkili bir tarafa verilen krediler rapor edildiğinde, tahsil edilebilirliğin fazla tahmin edilmesi bu varlıkların aşırı değ erlenmesine yol açar. İlişkili taraflardan piyasa faiz oranlarının üzerinde borçlanmak veya ilişkili tarafa piyasa faiz oranlarının altında borç vermek, ilişkili tarafa servet aktarabilir. İlişkili bir taraftan piyasa oranlarının altında veya piyasa dışı koşullarda finansman, ilişkili taraftan şirkete servet aktarır. Bu uygulama ise literatürde destekleme olarak adlandırılmaktadır (Gordon, et al., 2007b: 19).
- İlişkili taraflara yatırımlar (İlişkili taraflara öz kaynak satışı): İlişkili tarafın öz sermayesine yapılan yatırım yanlış bildirilirse, varlıkların ve/veya yasal öz kaynağın fazla gösterilmesine yol açabilir. Şirketin öz sermayesine yapılan ilişkili taraf yatırımları, yanlış bildirilirse, yatırımcıları içeriden öğrenenler faaliyeti konusunda yanıltabilir. Son olarak, ilişkili tarafın öz kaynaklarına piyasa fiyatlarının üzerinde yatırım yapmak veya şirket hisselerini ilişkili tarafa piyasa fiyatlarının altında satmak, ilişkili tarafa servet aktarabilir (Gordon, et al., 2007b: 22).

İlişkili taraf işlemleri normal işlemler gibi görülebilirler ama bu işlemler bazen kazançları yönetmek için kullanılan riskli işlemleri içerebilir. Bu işlemleri daha iyi anlamak için aşağıdaki örnek olay ile konu pekiştirilebilir.

A işletmesi bir otomobil yedek parçası üreticisidir. A işletmesi dürüst ve güvenilir satıcılarla ve ayrıca kontrol edebileceği ve üzerinde önemli etkide bulunabileceği kuruluşlarla çalışmaktadır. İşletmenin iş modeli ise aşağıdaki gibidir (Mirza, et al., 2006: 147):

1. A işletmesi ihtiyacı olan her şeyi tanınmış bir tedarikçi olan X işletmesinden satın almaktadır. X işletmesi uzun yıllardır sağladığı malzemenin yüksek kalitesinden dolayı A işletmesi başka işletmelerden malzeme satın almamaktadır. Bu nedenle ekonomik olarak X işletmesine bağlı olduğu düşünülebilir.

2. A işletmesi satışlarının %70'ini CEO'nun sahip olduğu bir şirkete, kalan %30'unu da iştiraki olan işletmeye satmaktadır.
3. A işletmesi mallarını CEO'nun eşinden kiralanan depoda saklamaktadır. CEO'nun eşi kira olarak piyasa fiyatlarının üzerinde gelir elde etmektedir.
4. A işletmesi CEO'nun sahip olduğu şirketin nakliye için kullandığı teslimat kamyonetlerinin satın alınmasını finanse etmek amacıyla, A işletmesinin CEO'su tarafından sahip olunan şirkete faizsiz kredi sağlamıştır.

Yukarıdaki işlemler, işletmelerin normal sürdürdükleri faaliyetler olarak görülmesine rağmen riskli işlemlerdir. Bu işlemlere veya benzer işlemlere denetçilerin, yatırımcıların ve ilgili kişilerin dikkat etmeleri gerekmektedir.

2.2.6. İlişkili Taraf İşlemlerinin Olumsuz Etkileri

İlişkili taraf işlemlerini uygunsuz bir şekilde açıklamak yatırımcıları ve çalışanları olumsuz bir şekilde etkileyebilir (Beerbaum and Piechocki, 2017: 16-17). Buna göre;

1. Yatırımcılar Arasında Korku: İlişkili taraf işlemlerinin uygunsuz bir şekilde ifşa edilmesi, yatırımcılar arasında yönetimin bazı kötü haberleri gizlemeye çalıştığı konusunda korku ve şüpheye neden olur.
2. Genel Pazarda Panik: İlişkili taraf işlemlerinin ihlal edilmesi yatırımcılar arasında paniğe neden olur ve yatırımcılar ellerindeki hisseleri satabilirler.
3. İş Kaybı: Şirketin hisselerinin değeri kalmayacağı için şirket iflas başvurusunda bulunabilir ve bu da iş kaybına neden olur.
4. Olumsuz Sosyal Etki: Şirketlerin iflas etmesi, çalışanların işlerini kaybetmeleri, olumsuz sosyal etkilere neden olmaktadır. Çalışanlar işlerini, sosyal haklarını ve gelir kaynaklarını kaybetmektedirler.

İlişkili taraf işlemleri, kontrol eden hissedarlara azınlık hissedarlarının servetlerini kötüye kullanımı için bazı fırsatlar sunmaktadır. Kontrol eden hissedarlar ilişkili taraf işlemleri yoluyla firmanın kaynaklarını kendi çıkarlarına hizmet edecek şekilde kullanmaktadırlar. Aynı zamanda kontrol eden hissedarlar finansal raporlama sürecine de ilişkili taraf işlemleri yoluyla müdahale edebilmektedir. Dış finansal

raporlamaya müdahale ederek firmayı olduğundan farklı gösterebilmektedirler. İlişkili taraf işlemlerinin karmaşık yapıda olması ve denetlenmesinin zor olması yöneticiler veya kontrol eden hissedarlar için fırsattır. Bu durumda kontrol edenler ilişkili taraf işlemlerini kullanarak kazançlarını yönetebilirler ve firmayı olduğundan farklı gösterebilirler. Bu doğrultuda bundan sonraki bölümde kazanç yönetimi ve ilgili kavramlarından bahsedilecektir.



3. KAZANÇ YÖNETİMİ VE KAZANÇ YÖNETİMİ İLE İLGİLİ KAVRAMLAR

Kazanç firmalar için en önemli unsurdur. Kazançlı olan firmalar yatırımcılar tarafından büyük ilgi görmektedir. Bu durum ise firmanın değerinin artmasına ve firmanın hayatının devam etmesine yardım etmektedir. Bunu bilen yöneticiler de firmanın kazançlarının daha iyi sunulmasını ve rapor edilmesini sağlamaya çalışmaktadırlar. Bu anlamda literatür de kazanç yönetimi ile ilgili araştırmalar yapmış, kazanç yönetiminin tanımını, nedenlerini, tekniklerini ve ölçüm yöntemlerini araştırmaya çalışmıştır. Bu doğrultuda, bu bölümde kazanç yönetimi kavramına, kazanç yönetiminin nedenlerine, tekniklerine ve son olarak da kazanç yönetiminin ölçümüne değinilecektir.

3.1. Kazanç Yönetimi Kavramı

Kazanç yönetimi kavramının üzerinde uzlaşılan ortak bir tanımı bulunmamaktadır. Kazanç yönetimi; akademisyenler, piyasa düzenleyici kurum ve kuruluşlar tarafından farklı biçimlerde tanımlanmıştır. Buna göre literatürdeki kazanç yönetimi tanımlarından bazıları aşağıda açıklanacaktır.

Schipper (1989: 92) kazanç yönetimini, “bazı özel kazançlar elde etmek amacıyla, dışsal finansal raporlama sürecine kasıtlı bir şekilde müdahale edilmesi” olarak tanımlamıştır.

Healy and Wahlen, (1999: 368) kazanç yönetimini, “yöneticiler finansal raporlama sürecinde ve işlemlerin yapılandırılmasında takdirlerini kullanarak bazı paydaşları şirketin meydana gelen ekonomik performans konusunda yanıltmak veya rapor edilen muhasebe rakamlarına bağlı sözleşme sonuçlarını etkilemek için finansal raporları değiştirdiklerinde ortaya çıkmaktadır” şeklinde tanımlamıştır.

Dechow and Skinner’a göre (2000: 238) kazanç yönetimi, “finansal tablo kullanıcılarının muhakeme yapmasını ve kararını değiştirmesine neden olabilecek, maddi gerçeklerin veya önemli muhasebe verilerinin kasıtlı ve bilinçli olarak yanlış açıklanması, eksik açıklanması veya hiç açıklanmamasıdır.”

Mulford and Comiskey, (2002: 87) kazanç yönetimini aşağıdaki gibi ifade etmişlerdir:

Kazançların önceden belirlenmiş hedeflere yönelik aktif manipölasyonudur. Bu hedef, yönetim tarafından belirlenen bir sınır, analistler tarafından yapılan tahmin veya daha istikrarlı, daha sürdürülebilir bir kazanç akışı ile tutarlı bir miktar olabilir. Genellikle kazanç yönetimi, finansal durumun iyi olmadığı yıllarda kullanılmak üzere iyi olduğu yıllarda karları azaltmak veya saklamak için adımlar atmaktır. Bu sınırlı kazanç yönetimi biçimi ise gelir istikrarı olarak adlandırılmaktadır.

McKee, (2005: 1) kazanç yönetimini, “ istikrarlı ve öngürebilir mali sonuçlar elde etmeyi amaçlayan makul ve yasal yönetim kararları verme ve raporlama” olarak tanımlamıştır.

Scott’a göre (2015: 445) kazanç yönetimi, “raporlanan belirli kazanç hedeflerine ulaşmak amacıyla muhasebe politikalarını veya kazançları etkileyen gerçek eylemler konusunda, yönetici tarafından yapılan seçimlerdir.”

SEC, 1999 yılında yayımladığı yıllık raporda kazanç yönetimi tanımına suistimale dayalı kazanç yönetimi kavramını dahil etmiştir. Buna göre kazanç yönetimi, istenen sonuca ulaşmak için çeşitli hile biçimlerinin kullanılmasını içermektedir. Bu çerçevede, ilgili dönemde SEC başkanlığı yapmış olan Arthur Levitt (1998) ise kazanç yönetimini aşağıdaki gibi ifade etmiştir:

Muhasebeciler her iş yapısını veya her yeni ve yenilikçi işlemi tahmin edemeyeceklerini bildiklerinden dolayı değişen piyasa koşullarına uyum sağlamak için esneklik sağlayan ilkeler geliştirirler. Muhasebedeki bu esneklik, iş dünyasının yeniliklere ayak uydurmasını sağlar. Kazanç yönetimi gibi suistimaller, bu esnekliklerin kullanıldığında ortaya çıkmaktadır. Buradaki hile gerçek finansal oynaklığı gizlemek için kullanılmaktadır. Bu durum ise yönetimin kararlarının gerçek sonuçlarını maskeleymektedir.

Küçüksözen ise (2004: 66) kazanç yönetimini şu şekilde tanımlamıştır:

Bir şirketin ekonomik performansı hakkında finansal bilgi kullanıcılarının yanıtılması veya kamuya açıklanan kar rakamına bağlı sözleşmesel sonuçların etkilenmesi amacıyla, yöneticilerin finansal raporlama sürecinde (muhasebe standartları çerçevesinde veya bunların dışında) aldıkları kararlarla veya gerçekleştirdikleri işlemlerle finansal sonuçları değiştirmeleri, başka bir ifadeyle yatırımcıların veya ilgililerin karar ve düşüncelerini etkileyecek ya da değiştirecek nitelikte, muhasebe verilerinin ya da önemli durumların kasıtlı ve bilinçli olarak yanlış ya da eksik açıklanması ya da hiç açıklanmaması.

Kazanç yönetimi tanımlarının üzerinde fikir birliğinin olmamasının nedeni, kazanç yönetimini tespit etmeye veya kazanç yönetiminin teşviklerine ilişkin kanıt bulmaya çalışan araştırmaların sonuçlarının farklı yorumlanmasından kaynaklanmaktadır (Beneish, 2001: 4). Buna göre; kazanç yönetimi tanımlarının farklı olmasının nedenlerinden biri, kazanç yönetiminin yalnızca finansal raporlama süreciyle mi yoksa finansman kararları gibi gerçekleşen birtakım faaliyetlerle mi

ilgili olduğudur. Bir başka nedeni ise kazanç yönetiminin iki bakış açısının var olmasıdır. İlki fırsatçı bakış açısı, yöneticilerin yatırımcıları yanıltmaya çalıştıklarını ifade ederken, ikincisi ise Holthausen and Leftwich (1983) tarafından açıklanan faydacı bakış açısıdır. Buna göre, kazanç yönetiminin bilgisel yönü bulunmaktadır ve yöneticiler yatırımcılara firmanın gelecekteki nakit akışları ile ilgili özel beklentilerini açıklamaları için kazanç yönetimini bir araç olarak kullanmaktadırlar (Özden ve Ataman, 2014: 15).

Kazanç yönetimini, fırsatçı ve faydacı bakış açısıyla tanımlayan Fields et al., (2001: 260) ise ‘‘yöneticilerin kısıtlama olsun veya olmasın muhasebe rakamları üzerinde kendi takdirlerini uyguladıklarında’’ kazanç yönetiminin meydana geldiğini ifade etmektedir.

Ronen and Yaari (2008) kazanç yönetiminin farklı tanımlarının özetini aşağıdaki tabloda sunmaktadırlar. Buna göre kazanç yönetimi beyaz, gri ve siyah olarak sınıflandırılmaktadır. Faydacı (beyaz) kazanç yönetimi, finansal raporların şeffaflığını arttırmaktadır. Fırsatçı (siyah) kazanç yönetimi, tamamen yanlış beyan ve hile içermektedir. Hem fırsatçı hem de faydacı gri kazanç yönetimi ise muhasebe ilkeleri sınırları içerisinde raporların manipüle edilmesini açıklamaktadır.

Tablo 3.1. Kazanç Yönetimi Tanımlarının Özeti

Beyaz	Gri	Siyah
Kazanç yönetimi, yöneticinin gelecekteki nakit akışlarına ilişkin özel bilgileri işaret etmek için muhasebe uygulaması seçimindeki esneklikten yararlanmaktadır.	Kazanç yönetimi, ya fırsatçı (yalnızca yönetimin faydasını maksimize eden) ya da ekonomik açıdan verimli bir muhasebe yöntemi seçmektir.	Kazanç yönetimi, finansal raporların şeffaflığını yanlış göstermek veya azaltmak için hileler kullanma uygulamasıdır.
Ronen and Sadan (1981), Demski, Patell, and Wolfson (1984), Suh (1990), Demski (1998), Beneish (2001), Sankar and Subramanyam (2001)	Fields, Lys, and Vincent (2001), Scott (2003)	Schipper (1989), Levitt (1998), Healy and Wahlen (1999), Tzur and Yaari (1999), Chtourou, Bédard, and Courteau (2001), Miller and Bahnson (2002)

Kaynak: Ronen and Yari (2008: 25-26).

Kazanç yönetimi uygulamaları GKGMİ kapsamında yapıldığında legal uygulamalar olarak ifade edilmektedir (Dechow, et al, 1996: 3). Fakat bu uygulamalar GKGMİ'nin sınırlarını geçtiğinde ise hile olarak ifade edilen illegal kazanç yönetimi uygulamalarından oluşmaktadır. (Riahi-Belkaoui, 2004; akt., Al-khabash and Al-Thuneibat, 2009: 59). Bu kapsamda Dechow and Skinner (2000) tarafından aşağıdaki tabloda kazanç yönetimindeki farklı durumlar açıklanmıştır.

Tablo 3.2. Kazanç Yönetiminde Farklı Durumlar

	Muhasebe Tercihleri	Nakit Akış Tercihleri
Muhafazakâr Muhasebe (Conservative Accounting)	GKGMİ kapsamında yapılanlar	
	Karşılıkların veya yedeklerin yüksek tutarda ayrılması Bir devralma sürecinde satın alınan firmanın Ar-Ge harcamalarının aşırı değerlendirilmesi. Yeniden yapılandırma ücretlerinin ve varlık zararlarının abartılması.	Satışları ertelemek Ar-Ge veya reklam harcamalarını hızlandırmak
Tarafsız Kazançlar (Neutral Earnings)	Faaliyetlerin ve işlemlerin normal bir şekilde gerçekleşmesinden kaynaklanan kazançların olduğu gibi yansıtılması	
Agresif Muhasebe (Aggressive Accounting)	Şüpheli alacaklar karşılığının yetersiz ayrılması Karşılıkları veya yedekleri düşük göstermek	Ar-Ge veya reklam harcamalarını ertelemek Satışları hızlandırmak
	GKGMİ dışında yapılanlar	
Hileli Muhasebe (Fraudulent Accounting)	Satışlar gerçekleşmeden önce gelir olarak kaydetmek Hayali satışları kaydetme Satış faturalarının geçmiş tarihle değiştirilmesi Hayali stok kaydederek stok maliyetlerini yüksek göstermek	

Kaynak: Dechow and Skinner, (2000: 239).

Legal ya da illegal kazanç yönetimi uygulamaları, finansal bilgi sistemine olan güveni azaltabilir ve finansal bilgi kullanıcılarının mağdur olmasına sebep olabilir (Al-khabash and Al-Thuneibat, 2009: 59). Finansal bilgi kullanıcıları ise hisse senedi yatırımcıları, tahvil yatırımcıları, bankacılar, düzenleyiciler sendikalar, tedarikçiler, müşteriler ve rakiplerdir. Bu gruplar potansiyel kurbanlardır çünkü yanıltıcı bilgilere dayanarak uygun olmayan kararlar verebilirler (Lo, 2008: 353).

3.2. Kazanç Yönetiminin Nedenleri

Firma yöneticilerinin kazanç yönetimi uygulamalarına girmesinin çok çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Duncan'a göre (2001) bunlar; dışsal faktörler, işletme kültürü ve kişisel faktörlerdir (Aktaran: Yayla, 2006: 177).

Tablo 3.3. Kazanç Yönetimi Uygulama Nedenleri

Dışsal Faktörler	İşletme Kültürü	Kişisel Faktörler
Analistlerin tahminleri Kredi verenlerin beklentileri Rekabet Kontrat yükümlülükleri Ayı piyasası Yeni finansal işlemler Pazarın işletmeye ilgisizliği	Birleşmenin çekiciliği Yönetim tavizleri Kısa dönemli odaklanma Gerçek olmayan plan ve bütçeler Amirlerin dönem sonu beklentileri Aşırı kar sonrası düşüş korkusu Hukuk dışı işlemleri gizleme	Kişisel ikramiyeler Promosyonlar Takım çalışması İş kaybı korkusu Kahramanlık Denetçileri önemsememe

Kaynak: Duncan, 2001; akt., Yayla, 2006: 177.

Yöneticiler, kazanç yönetimine başvurarak firmayı olduğundan farklı olarak gösterebilirler ve ilgilileri yanıltabilirler. Yöneticilerin bu kazanç yönetimi uygulamasına başvurmalarının çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Yöneticiler bu uygulamaları farklı gerekçelerle yapmaktadırlar. Araştırmacılar da yöneticilerin bu uygulamalara girme nedenlerini araştırmaya çalışmışlardır. Bu doğrultuda yukarıdaki tablodan da yararlanarak kazanç yönetimi nedenleri aşağıda başlıklar halinde açıklanacaktır.

3.2.1. Analistlerin Tahminleri

Analistlerin şirketlerin ileride oluşacak kârlarla ilgili yapmış oldukları tahminler, yatırımcıların alacakları kararları etkilemektedir. Analistlerin tahminleri

şirketlerin hisse senetlerinde artış veya azalışa neden olmaktadır. Yöneticiler analistlerin beklentilerini karşılasa veya aşarsa şirket hisse senedi fiyatları yükselmektedir. Eğer yöneticiler karşılayamaz ya da aşamazlarsa şirketlerin hisse senedi fiyatları düşmektedir. Bu dinamik, hisse senetlerini satmayı planlayan yöneticilere, analist beklentilerini karşılamaları ve aşmaları için kazanç yönetimi uygulamalarına yönelmelerine sebep olmaktadır (Markarian, 2005: 40).

Analistlerin tahmin ettikleri kar seviyesine ulaşamaması durumunda şirket hisselerinde önemli bir düşüş meydana gelmektedir. Yöneticiler analistlerin tahmin ettikleri karlara ulaşabilmek amacıyla ilk başta satışları dönem sonuna doğru hızlandırmaktadırlar daha sonraları ise yöneticiler hayali kayıtlar ve sahte belge düzenlemeye kadar gidebilmektedirler (Küçüksözen, 2004: 177).

3.2.2. Rekabet

Çağlar boyu ekonomistler rekabetin gelişmiş ekonomik verimlilik ve daha fazla yenilik gibi iyi ekonomik sonuçlara yol açtığını ifade etmişlerdir. Ancak rekabetin de bir karanlık yüzü vardır. Firmalar yoğun rekabet ortamında yaşamlarını sürdürebilmek için istenmeyen iş uygulamalarına başvuruabilirler. İlk olarak rekabetin yoğun olması nakit akışındaki oynaklığı artırır ve bu da yöneticileri oynaklığı azaltmak için kazanç yönetimi uygulamalarına teşvik edebilir. İkincisi daha rekabetçi sektörlerdeki firmalar, rakiplerini kandırmak ve firmaların gerçek performansını öğrenmelerini engellemek amacıyla performanslarını yanlış bildirmek için motive edilebilir. Son olarak, daha fazla rekabet, yönetsel eylemlerin karmaşıklığını artırarak ve dolayısıyla gözlemlenebilirliği azaltarak ve daha fazla yönetsel takdir yetkisini teşvik ederek kazanç yönetimi uygulamalarının kapsamını da arttırmaktadır (Karuna, Subramanyam and Tian, 2015).

Daha rekabetçi endüstrilerdeki firmaların kazanç yönetimi, kısa vadeli performansa (miyopik) odaklanmalardan kaynaklanabilir. Rekabet, piyasa gücünü düşürdüğü için karlılığı düşürür ve tasfiye tehdidini artırır. Bunun yönetsel davranış üzerinde iki etkisi vardır. Birincisi, yöneticiler, ulaşılması zor olan kısa vadeli hedeflere ulaşmak için daha fazla zaman ve çaba harcarlar. İkincisi, artan tasfiye tehdidi yöneticilerin karar ufkunu kısaltır, çünkü gelecekte hayatta kalma konusunda daha az kesinlik vardır. Bu kısaltılmış ufuk, yöneticilerin gelecekte daha büyük bir devralma tehdidi veya kovulmalarını bekledikleri için de ortaya çıkabilir.

Miyopi argümanına uygun olarak Fresard and Valta (2012), rekabetçi baskının firmaların sermaye ve Ar-Ge yatırımlarını azalttığını, nakit rezervlerini ve öz sermayeyi artırdığını ve borçları azalttığını bulmuştur. Ayrıca, daha rekabetçi endüstrilerdeki yöneticilerin, firmalarının sektördeki hayatta kalma beklentilerini artırmayı ve likiditeyi artırmayı amaçlayan kısa vadeli eylemlere odaklanma olasılığı daha yüksektir (Karuna, Subramanyam and Tian, 2015).

Aynı zamanda rekabetçi endüstrilerdeki yöneticilerin, rekabet avantajlarını artırmak veya sürdürmek için hızlı tepki verme olasılıkları daha yüksek olacaktır. Kazanç yönetimi, miyop yöneticileri için iyi bir araçtır çünkü kısa vadeli raporlanan performans artırılabilir. Bu nedenle, yöneticilerin miyop yönelimi, daha rekabetçi endüstrilerde kazanç yönetimini de tetikleyebilir (Karuna, Subramanyam and Tian, 2015).

3.2.3. Kalitesiz Bağımsız Denetim

Finansal raporlamanın amaçlarından biri finansal bilgi kullanıcılarına firma hakkında bilgi vermektir. Ancak yöneticiler firma ve/veya kendi çıkarlarını düşünerek finansal raporlama esnasında kazanç yönetimi uygulamalarına başvurmaktadırlar. Bu durum finansal tablo kullanıcılarının yanlış kararlar almasına neden olmaktadır. Yöneticilerin yapmış olduğu kazanç yönetimi uygulamaları, firma performansını farklı göstermekte ve finansal tabloların şeffaf ve güvenilir olmasını engellemektedir. Bu kapsamda son yıllarda küresel düzeyde yaşanan skandallara bakıldığında finansal raporların, firmanın performansının daha iyi gösterilmesi amacıyla hata ve hile içerdiği tespit edilmiş ve denetim firmasının yapılan hata ve hileleri görmezden geldiğine dair önemli bulgulara ulaşılmıştır. Bu durumlar işletmelerin yönetimlerine, finansal raporlarına ve firmaları denetleyen bağımsız denetim şirketlerine olan güveni büyük oranda azaltmıştır. Bu noktada yönetici tarafından ileri sürülen bilgilerin doğrulunun tespit edilebilmesi için yapılan denetimlerin kaliteli olması büyük önem taşımaktadır (Akçay ve Bilen, 2019: 26).

Denetim hizmetlerinin kalitesi, belirli bir denetçinin hem müşterinin finansal raporlarındaki hileyi tespit edeceği hem de hileyi bildireceği piyasa tarafından değerlendirilen ortak olasılık olarak tanımlanmıştır. Denetçinin hileyi tespit etmesi onun teknolojik yeteneklerine ve bilgisine aynı zamanda denetçinin bağımsızlığına bağlıdır (DeAngelo, 1981: 186).

Bu konudaki araştırmalara bakıldığında, Becker et al., (1998), yüksek kalitede bağımsız dış denetimin kazanç yönetimi için caydırıcı bir etkisinin olacağını ifade etmişlerdir. Bir başka ifadeyle kazanç yönetimi uygulamalarının temel nedenlerinden birisinin kalitesiz bağımsız dış denetim olduğu sonucuna ulaşmak mümkündür. Ayrıca, Jeong and Rho (2004), kalitesiz bağımsız dış denetimin olması durumunda, daha fazla müşteri ve daha fazla gelir elde etmek isteyen bağımsız dış denetim kuruluşlarının, müşterilerinin kazanç yönetimi uygulamalarını engelleyemediklerini belirtmişlerdir. Özellikle son yıllarda yaşanan büyük skandallarda kazanç yönetimi uygulamalarının önlenememesinde denetim firmalarının büyük etkisinin olması, bize kazanç yönetiminin nedenlerinden birisinin kalitesiz bağımsız denetim olduğunu göstermektedir (Yaşar, 2011: 29-30).

3.2.4. Zayıf İç Kontrol Yapısı

Teknolojinin gelişmesiyle ve küreselleşmeyle beraber işletmelerin ekonomik faaliyetleriyle ilgili işlem sayıları artmakta ve karmaşık bir hale gelmektedir. Bu durum ise işletme yönetiminin, işletme faaliyetlerini direkt olarak kontrol etmesine engel olmaktadır. Bu olumsuz durum ancak iç kontrol sisteminin kurulmasıyla ve yürütülmesiyle giderilebilmektedir (Aksoy, 2005: 138).

İç kontrol kavramının uluslararası alanda gelişmesinde ve önem kazanmasında etkili olan COSO (Committee of Sponsoring Organization) komitesine göre iç kontrol: “işletme yönetim kurulu, yöneticileri ve diğer personeli tarafından etkilenen; (a) finansal raporlamanın güvenilirliği, (b) faaliyetlerin etkinliği ve verimliliği ve (c) uygulanabilir yasa ve düzenlemelere uygunluk amaçlarına ulaşmada makul bir güvence sağlamak üzere tasarlanmış bir süreçtir” (Yaman, 2008: 28).

İç kontrol sisteminin etkin olduğu işletmelerde önemli hata hile ve yolsuzluklar engellenmekte aynı zamanda yönetimin yanlış kararlar alması ve kaynakların boşa kullanılmasının da önüne geçilmektedir. Bununla beraber mali tablolara uygun düzeyde güven vererek dış yatırımcıların ve çıkar gruplarının daha doğru karar alması sağlanmaktadır. Ayrıca etkin iç kontrol sisteminin olması bağımsız dış denetçilerin iş yükünü azaltarak denetim maliyetlerini de azaltmaktadır (Kızılböğü ve Özşahin, 2013: 223).

İç kontrol sistemi yoksa ya da etkinliği tam olarak sağlanamıyorsa varlıkların kaybına yönetimin eksik ve hatalı kararlar almasına ya da suistimallere neden olabilir (Sabuncu, 2017: 162). Son dönemde yaşanan küresel skandallarda iç kontrol zayıflıklarının etkisi büyüktür. Örneğin, iç kontrolün zayıf olması Enron şirketinde kazanç artışına ve bireyselliğin ön planda olmasına neden olmuştur. İç kontrol mekanizmaları devre dışı bırakılmıştır. Yapılan hataları azaltmak için gerekli kontroller yapılmamış ve iç kontrol mekanizmalarının varlığı ve etkinliği kontrol edilmemiştir (Aksoy, 2005: 154). Özetle, iç kontrol sisteminin zayıf olması yöneticilere kazanç yönetimi uygulamaları konusunda ortam hazırlamaktadır.

3.2.5.Şirket Yöneticilerinin Menfaatleri

Teknolojinin ve ekonominin gelişmesi ve değişmesi işletmelerin büyümesine önemli katkı sağlamıştır. İşletmelerin büyümesi aynı zamanda işlem sayılarının da artmasına neden olmuştur ve işletmelerin işini daha iyi yapan profesyonel yöneticilere ihtiyaç duymalarına sebebiyet vermiştir. Şirket yöneticileri ise şirketin amaçları doğrultusunda işlemler yapmak ve çıkarlarını korumakla görevlidirler. Yöneticiler bu görevlerini yerine getirirken de belli düzeyde maaş almaktadırlar.

İşletmeler yöneticilerinin aldıkları maaşlarına ek olarak onları motive etmek için nakit bazlı prim ya da sermayeye dayalı ödüller (hisse senedi opsiyonları gibi) vermektedir. Şirketler bu prim ve ödülleri işletmenin performansına bir başka ifadeyle işletmenin karlılığına göre vermektedirler. Yöneticiler ise bu prim ve ödülleri elde etmek için işletmelerin belirlemiş olduğu kâr seviyesini yakalamak için kazanç yönetimi uygulamalarına yönelmektedirler (Ocak, 2013: 49-51).

Healy'e göre raporlanan kar; prim alabilmek için daha önceden belirlenen karın altında kalıyorsa yönetici karı arttırıcı, çok altında kalıyorsa bir sonraki dönem prim alabilmek için mevcut dönemdeki karı azaltarak gelecek dönemin kar kaynaklarının arasına aktararak, çok üstündeyse hem mevcut dönemde hem de bir sonraki dönemde, prim alabilmek için belirlenen seviyeye veya biraz altına düşürerek, kazanç yönetimi uygulayacaktır (Ocak, 2013: 49-50).

Yöneticilerin aldıkları sabit maaş ve primlerin yanında hisse senedi fiyatları sonuçlarına bağlı, öz sermayeye dayalı ücretlendirme, yöneticileri hissedarların servetini en üst düzeye çıkaran işletme ve yatırım kararları almaya teşvik eder. Ancak araştırmacılar, yönetim ücretini hisse senedi fiyatına bağlamanın sorun

yaratabileceğini ifade etmişlerdir. Örneğin, hisse senedine sahip yöneticilerin, öz sermaye ücretinin tasarlanmış teşvik edici etkilerinin aksine kendi faydalarını artırmak için kazançları manipüle ettikleri görülmüştür (Sun, 2009: 44).

3.2.6. Şirket Birleşmeleri ve Satın Almalar

Ekonomik gelişmeler, pazarların büyümesi, teknolojinin gelişmesi yeni üretim ve pazarlama tekniklerinin bulunması ile birlikte büyüme şirketler için önemli bir hal almıştır. Talebin artması ve genişleyen pazarlar karşısında, piyasa değerini en yüksek seviyeye çıkarmak isteyen işletmeler için büyüme zorunlu olmuştur. Bu kapsamda birleşme ve satın alma yoluyla büyüme şirketlerin çoğunlukla başvurdukları yöntemler arasındadır (Genç ve Çoşkun, 2013: 360).

Birleşme, hukuki açıdan bağımsız olan iki ya da daha fazla şirketin ekonomik ve hukuki yönden bütünleşmesini ifade ederken, satın alma ise firmanın tüm aktif ve pasifleriyle birlikte satın alınan firmaya devredilmesini ifade etmektedir. Bu iki kavramın literatürde birbirlerinin yerine kullanıldıkları görülmektedir (Çıtak ve Yıldız, 2007: 273).

Birçok şirket birleşmesinde satın alan firma, hedef firma hissedarlarına (satın alınan firma) belli miktarda kendi hissesinden vererek satın almaktadır. İlk olarak satın alan firma ve hedef firma belli bir fiyat üzerinde anlaşılır. Hedef firmanın hissedarlarına, üzerinde anlaşılan fiyat baz alınarak, sahip oldukları hisse senetlerine karşılık olarak satın alan işletmenin belirli miktarda hisse senedi verilmektedir. Sonuç olarak, anlaşma tarihinde satın alan firmanın hisselerinin fiyatı ne kadar yüksekse, hedef firmayı satın almak için çıkarılması gereken hisse sayısı o kadar az olur. Satın alan firmanın hisse senedi fiyatı ile hedef firmayı satın almak için verilmesi gereken hisseler arasındaki ilişki, satın alan firmanın birleşme öncesinde hisse fiyatını artırmaya yönelik kazanç yönetimi için çeşitli teşvikler sağlar. İlk olarak mevcut hissedarlar kazançların azalması olasılığını en aza indirmek için satın alma öncesinde daha yüksek bir hisse senedi fiyatı olmasını isterler. İkincisi bir hisse senedi ihracı oylama gücünü ve mevcut hissedarların özellikle yönetici hissedarların kontrolünü zayıflatır. Son olarak satın alan firmanın hisselerinin değeri ne kadar yüksekse, hedef firmayı edinme maliyeti o kadar düşük olacaktır (Erickson and Wang, 1999: 149-150).

Erickson and Wang (1999) birleşme öncesi dönemlerde satın alımlarda firmaların kazanç yönetimi uygulamalarına başvurup başvurmadıklarını araştırmak için, 1985-1990 döneminde hisse senedi değişimiyle yapılan şirket birleşmelerinde 55 firmadan oluşan örnekleme beklenmedik muhasebe tahakkuklarını analiz etmiştir. Sonuç olarak birleşme sözleşmesinin ilanından önceki dönemde firmaların karı arttırıcı şekilde kazanç yönetimi uyguladıklarını bulmuşlardır. Ayrıca, araştırmada nakit olarak birleşmelerini tamamlayan, satın alan firmaların örneği de analiz edilmiş ve bu firmalar tarafından birleşme öncesi kazanç yönetimine dair herhangi bir kanıt bulunamamıştır (Erickson and Wang, 1999: 151).

3.2.7. Gerçekçi Olmayan Plan ve Bütçeler

Şirketler, yöneticilerin başarılı olmaları için ekonomik veya ticari etkenlerden bağımsız olarak gerçekçi olmayan bütçe ve planlar oluşturabilirler. Şirket tarafından önceki yıllara göre daha yüksek belirlenen bütçeleri yöneticiler aşmak için çaba göstermeyeceklerdir. Bütçelerin bu denli ulaşılamayacak kadar yüksek belirlenmesi yöneticileri de kazanç yönetimi uygulamalarına yönlendirecektir (Yaşar, 2011: 36).

3.2.8. Yöneticilerin İş Kaybı Korkusu

Firmalarda yönetici değişiklikleri iki şekilde olmaktadır. Bunlardan ilki rutin olan barışçıl yönetim değişikliği ikincisi ise rutin olmayan zorunlu yönetim değişikliğidir. Rutin değişiklikler yöneticinin emeklilik görev süresinin dolması gibi yasal nedenlerden dolayı olabilmektedir. Rutin olmayan değişimler ise yöneticinin düşük performans göstermesinden dolayı zorunlu ayrılık şeklinde gerçekleşmektedir (Ronen and Yaari, 2008: 93-94).

3.2.8.1. Barışçıl Ayrılık

Yöneticiliğin sona ermesi, bir kişinin firmaya veya iş dünyasına katılımına mutlaka bir son vermemektedir. Emekli olan yöneticiler, yönetim kurulunda görev alabilmek, başka işletmelerde müdür olabilmek için görevinin son yılında kazançları yönetmek için teşviklere sahiptir (Ronen and Yaari, 2008: 96-97).

Dechow and Sloan (1991), kazanca dayalı performans ölçümlerinin yöneticilere görevlerinin son yılında kısa vadeli performansa odaklanmaları için teşvikler sağladığı hipotezini test etmişlerdir. Bu hipotezi ise ufuk problemi (horizon problem) olarak adlandırmışlardır. Ufku kısa olan yönetici, net bugünkü değeri daha düşük ancak cari muhasebe kazancı daha yüksek olan projeleri, net bugünkü değeri

daha yüksek ancak cari kazançları daha düşük olan projelere tercih eder. Buna göre yöneticilerin görevlerinin son yılında araştırma-geliştirme faaliyetlerine olan harcamalarını azaltacağına odaklanmışlardır. Sonuç olarak, yöneticiler görevlerinin son yılında düşük performanslarını maskeleyerek, itibarlarını korumak için araştırma ve geliştirme harcamalarını azaltarak kazançları yönetmeye çalışmışlardır.

Reitenga and Tearney (2003), 1987-1996 yılları arasında 410 işletmeden tespit ettiği 41 işletmede rutin görevden ayrılmalarla ilgili bir araştırma yapmışlar ve yöneticilerin emekli olmadan önceki son yılında ve son yılından bir önceki yılında karı arttırıcı isteğe bağlı tahakkuklarla kazançları yönettiğine dair kanıtlar bulmuşlardır. Bunun da nedenini yöneticilerin emekli olduktan sonra yönetim kurulunda yer almak için yaptıklarını açıklamışlardır. Ayrıca denetim komitesinde ve yönetim kurulundaki bağımsız yöneticilerin oranı emekli olan yöneticilerin son yıllarında kar arttırıcı tahakkukları azaltma olasılığının olduğunu ifade etmişlerdir.

Kalyta (2009) ise 1997-2006 yılları arasında emekli olan Fortune 1000 firmalarının yöneticilerinden oluşan bir örnek kullanarak yöneticilerin ek emeklilik faydalarının firmanın performansına bağlı olduğu zaman karı arttırıcı tahakkukların ufuk problemiyle ilişkili olup olmadığını araştırmıştır. Sonuç olarak yöneticilerin emekli olmadan önce gelir arttırıcı kazanç yönetimine dair hiçbir kanıt bulamamıştır. Ancak yönetici ek emeklilik faydalarının performansa bağlı olduğu durumlarda, yöneticinin emekli olmadan önceki yılında isteğe bağlı tahakkuklarla kazanç yönetimi uyguladığını ifade etmektedir.

3.2.8.2. Zorla (Rutin Olmayan) Ayrılık

Bir yönetici kötü performans gösterdiğinde, ondan ayrılmasını istemek kolay değildir. Yöneticiye kendisini kanıtlaması için biraz zaman verilir. Kötü performansla başlayan ve zorunlu ayrılmayla biten süreç genellikle 2-3 yıl sürmektedir. Bu nedenle, olumsuz bilgi sızıntısını yavaşlatmak amacıyla yöneticilerin kazançları yönetmeleri için bol miktarda fırsat bulunmaktadır (Ronen and Yaari, 2008: 97-98).

Susan Porcuia (1993), 1985-1988 yılları arasında 654 şirket örnekleminde 73 şirkette rutin olmayan, düşük performans nedeniyle zorla ayrılan yöneticilerin, görevlerine son verilmesini engellemek için kazanç yönetimi uygulayıp uygulamadığıyla ilgili bir araştırma yapmıştır. Analiz 1985-1988 dönemindeki 73 üst

düzy yönetici istifasından oluşan bir örnekleml üzerinde gerçekleştirilmiş ve her bir firma için üç yıllık bir dñnemdeki kazançları, tahakkukları, nakit akışları, özel kalemleri ve zararları incelenmiştir. Sonuç olarak, yöneticilerin görevine son verilmeden önce isteğe bağlı tahakkukları karı arttırıcı şekilde kullanmadıklarını aksine karı azaltmak için kullandıklarını ifade etmiştir. Bunun da sebebini, yöneticilerin önceki dñnemde yapmış oldukları karı arttırıcı tahakkukların etkisini tersine çevirerek gizlemeye çalışmaları ve yöneticinin sözleşme feshini tahmin edememesi olarak açıklamıştır.

3.2.9. Borç Sözleşmesi Koşulları

Bir işletmenin raporlanan yüksek karı ve daha yüksek varlıkları, daha düşük borçlar ve daha yüksek öz sermayesi, bir borç verene veya tahvil yatırımcısına işletmenin kredibilitesinin ve borç ödeme yeteneğinin yüksek olduğu izlenimi verebilir. Sonuç olarak, rapor edilen karı iyileştirmek için kazanç yönetimi uygulamalarının kullanılması ve diğer finansal rakamların değiştirilmesi daha düşük borçlanma maliyetlerine yol açacaktır (Mulford and Comiskey, 2002: 5).

Borç sözleşmeleri tipik olarak, işletmenin performansını izlemek ve bazı eylemlerini kısıtlamak için tasarlanmış ve borç verene ek koruma sağlayan bazı koşulları içermektedir. Olumlu (pozitif) kredi sözleşmeleri tipik olarak karşılanması gereken minimum ve maksimum finansal önlemleri ifade etmektedir (Mulford and Comiskey, 2002: 5). Örneğin pozitif bir kredi sözleşmesi, cari oranının minimum 2 (Faello, 2015: 76) veya toplam borç/öz sermaye oranının 1 veya faiz giderlerinin 5 katı kadar kar rakamının (faiz gideri, vergi, amortisman ve itfa paylarından önceki karın faize bölünmesi) olmasını gerektirebilir. Borçlunun bu sözleşmeleri karşılamaması bir sözleşme ihlalidir. Bu tür ihlaller söz konusu olduğunda, borç verene kredinin faiz oranını arttırmasına, kredi için ek teminat istemesine ya da kredinin vadesinden önce ödenmesini talep etmesine neden olabilecektir (Mulford and Comiskey, 2002: 5).

Olumsuz (negatif) kredi sözleşmeleri ise kredi verenin lehine bazı işlemleri sınırlandırmak için tasarlanmıştır (Mulford and Comiskey, 2002: 6). Örneğin gelecekteki sermaye harcamaları, iktisaplar, temettü ödemeleri ve yeni borçlar gibi gelecekteki belirli yatırım veya finansman faaliyetlerini yasaklamaktadır (Ronen and Yaari, 2008: 159).

Sözleşme ihlallerinin ağır maliyetleri getirebileceği göz önüne alındığında firma yöneticilerinin bunlardan kaçınması beklenecektir. Bu maliyetler, sadece daha yüksek faiz oranları gibi sözleşmenin getirdiği doğrudan maliyetleri değil, aynı zamanda devam eden iş ilişkilerinin bozulmasından ve gelecekte finansman sağlama imkanının azalmasından kaynaklanan dolaylı maliyetleri de içerir. Hatta yöneticiler, ihlale yakın olmaktan bile kaçınmaya çalışacaklardır, çünkü bu, firmayı işletirken hareket etme özgürlüklerini kısıtlayacaktır. Böylelikle kazanç yönetimi, borç sözleşmelerinde sözleşme ihlali olasılığını azaltmak için bir araç olarak kullanılacaktır (Scott, 2015: 454).

Borç sözleşmelerinin koşullarını sağlamak amacıyla ilgili literatüre bakıldığında, DeFond and Jiambalvo (1994), 1985-1988 mali yılları arasında, yıllık raporlarında borç sözleşmesi ihlallerini bildiren 94 firmanın anormal tahakkuklarını incelemişlerdir. Sonuç olarak, yöneticilerin sözleşme ihlallerinden önce kazanç yönetimi uygulamalarına yöneldiğini ifade etmişlerdir.

Sweeney (1994) borç sözleşmelerini ihlal edenlerin kazançları manipüle ettiklerini ancak ihlalin öncesinden ziyade takip eden yıllarda, kazançların borç sözleşmesini ihlal etmekten kaçınmak için değil, gelecekte bunları ihlal etme olasılığını azaltmak için yönetildiğini belirtir (Rani, Hussain and Chand, 2013: 24).

Bartov (1993) ise firmaların duran varlık satışlarıyla kazançları istikrarlı hale getireceklerini ve borç sözleşmelerindeki muhasebe temelli kısıtlamaları azaltacaklarını ifade etmiştir.

3.3. Kazanç Yönetimi Teknikleri

Kazanç yönetimi teknikleri genel olarak yasalar dâhilinde olanlar ve yasalara uygun olmayanlar şeklindedir. SEC başkanı Levitt'e göre yasalar dâhilinde yapılan kazanç yönetimi yöneticilere muhasebe veya işletme ile ilgili kararların seçiminde takdir yetkisi veren uygulamalardan oluşmaktadır. Yasalar dâhilinde olmayan, Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlke ve Standartları sınırlarını aşan uygulamalar ise problem teşkil etmektedir ve hukuki sorunlara neden olmaktadır (Mulford and Comiskey, 2002: 62).

Mulford and Comiskey aşağıdaki tabloda potansiyel kazanç yönetimi tekniklerine yer vermiştir.

Tablo 3.4. Potansiyel Kazanç Yönetimi Teknikleri

Amortisman yöntemlerini değiştirme (örneğin, hızlandırılmış- normal hızlandırılmış)
Amortisman amacıyla kullanılan faydalı ömürlerin değiştirilmesi
Amortisman amacıyla kullanılan hurda değeri tahminlerinin değiştirilmesi
Tahsil edilemeyen hesaplar veya alacaklar için gerekli karşılıkların belirlenmesi
Garanti yükümlülükleri için gerekli karşılıkların belirlenmesi
Ertelenmiş vergi varlıkları için gerekli değerlendirme karşılığına karar verilmesi
Değer düşüklüğüne uğramış varlıkların ve gerekli zarar tahakkukunun belirlenmesi
Tamamlanma yüzdesi sözleşmelerinin tamamlanma aşamasının tahmin edilmesi
Sözleşme şartlarının gerçekleşme olasılığının tahmin edilmesi
Belirli yatırımlar için gerekli değer düşüşlerini tahmin etme
Yeniden yapılandırma harcamalarının tutarının tahmin edilmesi
Stoklardaki değer düşüklüğünü belirleme
Çevresel yükümlülüklerle ilgili tahakkukların tahmin edilmesi
Kıdem tazminatı için aktüeryal varsayımları yapmak veya değiştirmek
Araştırma ve geliştirmeye tahsis edilecek harcamaların belirlenmesi
Maddi olmayan varlıklar için amortisman sürelerinin belirlenmesi veya değiştirilmesi
Reklam ve yazılım geliştirme gibi konularda maliyetlerin ne ölçüde olması gerektiğine karar vermek
Bir finansal türevin uygun sınıflandırılmasına karar verilmesi

Kaynak: Mulford and Comiskey, 2002: 65.

Tablo 3.4'deki öğelerden bazıları büyük ölçüde isteğe bağlıdır. Bu amortisman değişiklikleriyle ilgili ilk üç madde için geçerlidir. Bununla birlikte, bu alandaki faaliyetler, verimlilik, dayanıklılık ve kullanılmış varlıklar için piyasa koşulları ile

ilgili değişen beklentilere bir cevap olabilir. Bu alanda gözlemlenen herhangi bir davranışın bilinçli olarak kazanç yönetimini temsil ettiğini tespit etmek son derece zordur (Mulford and Comiskey, 2002: 64). Örneğin yönetim, amortisman yönteminde değişikliğe gitmeye karar verdiğinde, bu değişiklik varlığın kullanıldığı faaliyet alanını değiştirmekten kaynaklanabilir veya verimliliği ya da dayanıklılığı hakkında beklentilerde oluşan değişimin neden olduğu söylenebilir (Ayarlıoğlu, 2007: 68).

Tablodaki diğer kazanç yönetimi teknikleri ise GKGMİ'nin önemli bir parçası olan rutin muhasebe faaliyetleridir (Mulford and Comiskey, 2002: 64). GKGMİ kapsamında ortaya çıkan bir muhasebeleştirme işlemi iki özelliğe sahip olacaktır. Bu doğrultuda, tablodaki durumlarla ilgili muhasebeleştirme yapılırken, ya tahmin yapılacak ya da takdir yetkisi kullanılacaktır. Örneğin, yukarıdaki tabloda tahsil edilemeyen hesaplar veya alacaklar için ayrılacak karşılıkların belirlenmesi ile ilgili maddeyi inceleyelim. Yönetici işletmenin karında meydana gelebilecek bir azalıştan korunmak için karşılıkları düşük tutarda ayırmış olabilir. Ancak bu, yöneticinin işletmenin faaliyetleri doğrultusunda kullandığı yargı yetkisinin bir sonucu da olabilir. Tahakkuk esasının kesin olmama özelliği nedeniyle yöneticinin karı düşürmek için böyle bir uygulama yaptığını ifade etmek güçtür (Ayarlıoğlu, 2007: 69).

Yukarıdaki kazanç yönetimi tekniklerinin GKGMİ'nin esneklik sınırlarının ötesine geçilip geçilmediği konusunda herhangi bir bilgi verilmemektedir. GKGMİ'nin sınırlarının ötesi SEC başkanı Levitt'e göre gri alanı ifade etmektedir. Gri alan ise yöneticilerin, muhasebe uygulamalarını saptırdığı, işi kolay yoldan yaptığı ve karların rapor edilmesinde şirketin temel finansal performansından ziyade yönetimin arzularını yansıttığı bölgedir. Gri alanın ötesinde siyah alan bulunmaktadır. Griden siyaha geçiş, SEC veya diğer kurumlar tarafından alınan önlemlerle karşılaşma olasılığını arttırabilir (Mulford and Comiskey, 2002: 65).

McKee (2005) yaygın olarak kullanılan kazanç yönetimi tekniklerini aşağıdaki gibi sıralamıştır:

- Kurabiye kavanozu rezervi teknikleri
- Büyük temizlik teknikleri
- Gelecek için büyük bahis tekniği

- Yatırım portföyünü kabartma tekniği
- Problem çocuğu dışarı atma tekniği
- GKGMİ değiştirme tekniği
- Amortisman, itfa ve tükenme payları ile ilgili teknikler
- Sat-kirala tekniği
- Faaliyet/faaliyet dışı kar teknikleri
- Borcun vadesinden önce ödenme tekniği
- Türev ürünlerin kullanılması tekniği
- Gemiye batırma tekniği

3.3.1. Kurabiye Kavanozu Rezervi Teknikleri

Kurabiye kavanozu rezervi tekniği, gelecekteki olayların tahminleriyle ilgilenmektedir (Rahman, et al., 2013: 26). GKGMİ kapsamında tahakkuk esasına dayalı muhasebenin normal bir özelliği, yönetimin cari mali yıldaki olayların veya işlemlerin bir sonucu olarak gelecekte ödenecek yükümlölükleri tahmin etmesi ve kaydetmesi gerektiğidir. Gelecekteki olaylar tahmin anında kesin olarak bilinemeyeceği için tahmin sürecinde çoğu zaman önemli belirsizlik oluşacaktır. Başka bir ifadeyle, doğru bir cevap yoktur. Sadece makul ölçüde olası cevaplar vardır. GKGMİ, yönetimin bu olası cevaplardan tek bir tahmin seçmesini istemektedir. Bu seçim süreci, yöneticilere kazanç yönetimi için fırsatlar sağlamaktadır. Yönetim makul ölçüde olası giderlerin en üst ucundan bir tahmin seçtiğinde, cari mali dönemde daha düşük bir tahmin seçilmesine göre kaydedilecek olandan daha fazla gider kaydedecektir. Cari mali dönemde daha fazla gider kaydetmek, gelecekte bir dönemde daha az gider kaydetmeyi mümkün hale getirebilir. Böylece yönetim kar artışı elde etmek için daha sonra yararlanabilecekleri bir kurabiye kavanoz rezervi (mali gevşeklik) oluşturmuş olacaktır (McKee, 2005: 13). Örneğin, yönetim iyi zamanlarda satış iadelerini abartabilir veya maliyetleri garanti edebilir ve kötü zamanlarda bu abartıları benzer harcamaları azaltmak için kullanabilir (Sevin and Schroeder, 2005: 49).

Eğer gerçekte harcamalar tahmin aralığının en yüksek noktasında çıkarsa, kurabiye kavanozu boş olacaktır. O zaman kar artışı olmayacaktır. Ancak, gelecekteki harcamalar tahmin aralığının gerçekten orta veya alt ucunda çıkarsa, önceki döneme ait fazla tahakkuk kazançlara eklenebilir. Kurabiye kavanoz

rezervlerinin kullanıldığı alanlar; satış iadelerini ve indirimleri tahmin etmek, tahsili mümkün olmayan alacakların tahmin edilmesi, stok değer düşüklüğünün tahmin edilmesi, garanti maliyetlerinin tahmin edilmesi, kıdem tazminatının tahmin edilmesi, emeklilik planlarının sonlandırılması, uzun vadeli sözleşmeler için tamamlanma yüzdesinin tahmini olarak gösterilebilir (McKee, 2005: 14).

Kurabiye kavanozu rezervi tekniğinin kullanımının en popüler örneği, WorldCom şirkettir. Ağustos 2002'de, incelenen şirketin yaklaşık 2,5 milyar dolarlık davalarla, tahsil edilemeyen alacaklarla ve vergilerle ilgili rezervi tespit edilmiştir (Kokoszka, 2003: 64).

3.3.2. Büyük Temizlik Teknikleri

Bazı firmalar rekabetçi kalabilmek için yeniden yapılanmaya veya yan kuruluşları ortadan kaldırmaya çalışırlar. Böyle bir durumda GKGMİ yönetimin değişikliği uygulama maliyeti olarak tahmini bir tutar kaydetmesine izin vermektedir. Bu tahmini gider, bir defaya mahsus gider olarak rapor edilmektedir ve bu da normal bir işletme faaliyetlerinden kaynaklanmadığı anlamına gelmektedir. Mevcut kazançlara karşı büyük bir gider kayıt edilmesi, şirketin rekabet gücüne ilişkin kötü haberlerle ilişkilendirildiği için genellikle mevcut hisse senedi fiyatı üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Ancak, harcama ve ilgili operasyonel değişiklikler olumlu olarak görülürse, hisse senedi fiyatı çok hızlı bir şekilde toparlanabilir (McKee, 2005: 14).

Büyük temizlik teknikleri kötü haberleri, bir başka ifadeyle önemli ölçüde yeniden yapılanmadan kaynaklanan bir kaybı bildirmeniz gerekiyorsa, hepsini bir kerede rapor etmenin daha iyi olacağına inanılarak kullanılmaktadır. Büyük temizlik yaklaşımının uygulanabileceği yaygın durumlar şunlardır (McKee, 2005: 14):

- Faaliyetlerin yeniden yapılandırılması,
- Sorunlu borçların yeniden yapılandırılması,
- Varlıkların değer kaybı ve kayıttan çıkartılması,
- Bazı faaliyetlerin ortadan kaldırılması

3.3.3. Gelecek İçin Büyük Bahis Teknikleri

Gelecek için büyük bahis teknikleri satın alma işlemlerini içeren bir tekniktir (Toumeh and Yahya, 2019: 7). Şirketler daha iyi yatırım elde etmek için başka bir

şirket satın alarak geleceğe yönelik büyük bir bahse girerler (Nia, et al., 2015: 15). Bu bahis, uygun bir biçimde planlanmış satın alma durumunu içeriyorsa devralan firmanın karında artış olacağına kesin bir işaret olabilir. Bir devralma işlemi GKGMİ'ye göre satın alma yöntemi adı altında muhasebeleştirme yapılmaktadır. Büyük bahis teknikleri aşağıdaki gibidir (McKee, 2005: 15):

- Devralınan şirketin devam eden araştırma ve geliştirme maliyetlerinin gider olarak yazılması: Bu teknik, satın alma fiyatının önemli bir kısmının satın alma yılındaki mevcut gelirlerin karşısına gider olarak yazılmasına izin vererek gelecekteki kazançların bu masraflardan korumasını sağlamaktır. Bu durum ise gelecekteki karların daha yüksek olacağı anlamını taşımaktadır.
- Satın alınan şirketin karlarının ortaklığın konsolide kazançlara entegre edilmesi: Devralınan bir şirketin mevcut kazançları, ana şirketin kazançlarıyla konsolide edilebilir. Yan kuruluş uygun koşullarda satın alınmışsa otomatik kazanç artışı sağlar.

Büyük bahis teknikleri, temelde bir şirketin başka bir şirketi satın alarak mevcut veya gelecekteki kazançlarında garantili bir artışa izin vermektedir.

3.3.4. Yatırım Portföyünü Kabartma Tekniği

Şirketler genellikle fazla fonlarını yatırıma dönüştürmek veya stratejik ortaklık elde etmek amacıyla başka şirketlerden hisse senedi satın alırlar. GKGMİ başka bir şirketin hisselerinin yüzde 20'sinden daha azının satın alınmasıyla yapılan yatırımları pasif yatırımlar olarak değerlendirir ve bu nedenle yatırımcı şirketin, daha yüksek sahiplik yüzdelerinde (iştirakler ve bağlı ortaklıklar) yapması gerektiğinin tersine, yatırım yapılan işletmenin, kar-zararını firmanın mali tablolarında göstermesine gerek olmadığını ifade etmektedir. Pasif yatırımların nasıl rapor edileceğine dair ayrıntılı kurallar bulunmaktadır. GKGMİ, bu yatırımları iki grupta sınıflandırmaya tabi tutmaktadır (McKee, 2005: 15):

- Kısa sürede elden çıkarılacak olan hisse senetleri: Bir mali dönem boyunca bu menkul kıymetlerin piyasa değerinde meydana gelen herhangi bir değişiklik veya satışlardan fiili kazanç veya kayıplar faaliyet gelirleri arasında rapor edilir.
- Satılmaya hazır hisse senetleri: Bir mali dönem boyunca piyasa değerinde meydana gelen herhangi bir değişiklik, faaliyet gelirinde değil, gelir tablosunun

alt bölümünde diğer kapsamlı gelir bileşenleri bölümünde rapor edilir. Ancak bu hisse senetleri satıldığında, herhangi bir kazanç veya kayıp işletme gelirinde rapor edilir.

Yatırımlar için GKGMİ gereksinimleri, aşağıdaki tekniklerle kazanç yönetimi için fırsatlar sunmaktadır (Rahman, et al., 2013: 27):

- Değer kazanan hisse senetlerinin satışlarının zamanlanması: Şirket ek kazançlara ihtiyaç duyarsa, değeri artan bir hisse senedini satabilir ve faaliyet karını dolayısıyla raporlanan karı arttırabilir.
- Hisse senedi satış zamanlaması: Yönetici, karlarda bir azalış isterse değeri düşen hisse senetlerini satarak faaliyet karını düşürebilir.
- Elde tutma niyetinin değişmesi: Yönetim elde tuttuğu hisse senetlerini değiştirmeye karar verdiğinde, kısa sürede satılacak olan hisse senetleri portföyünden satışa hazır hisse senetleri portföyüne veya bunun tam tersi biçimde yeniden sınıflandırarak kazançları yönetebilir. Bu hisse senedi üzerinde oluşan değer artışları veya azalışları, faaliyet gelirleri ve giderleri içerisinde gösterilmesini değiştirebilir.
- Değeri olmayan hisse senetlerinin zarar olarak gösterilmesi: Piyasa değerinde uzun vadede belirgin bir düşüş olan hisse senetleri, portföy sınıflandırmalarına bakılmaksızın zarar olarak yazılarak kayıtlardan düşürülebilir.

3.3.5. Problem Çocuğu Dışarı Atma Teknikleri

Bu teknik yöneticinin bir yan kuruluşu elden çıkarma kararını içermektedir (Omar, et al., 2014: 91). Kazançlar, düşük performans gösteren yan kuruluş nedeniyle azalıyorsa ve bu sürecin ileride de devam edeceği tahmin ediliyorsa, bu durumda “problem çocuk” olan yan kuruluş, aşağıdaki tekniklerden biri aracılığıyla dışarı atılabilir (McKee, 2005: 16):

- Yan kuruluşun satılması: Bir yan kuruluş satıldığında, cari dönem gelir tablosunda bir kazanç veya kayıp rapor edilir. Satışta büyük bir zararın bildirilmesi istenmiyorsa, şirketin bölünmesi düşünülebilir.
- Yan kuruluşun bölünmesi: Bir bölünmede, yan kuruluşun hisseleri hissedarlara dağıtılır ya da hissedar arasında takas edilir. Bu durumda şirket değil, hissedarlar problem çocuğun sahibi olurlar.

- Öz sermaye yöntemiyle kaydedilmiş olan bir yan kuruluşun hisse senetlerinin takası: Herhangi bir kazanç veya kayıp olmadan öz sermaye yöntemiyle kaydedilmiş bir yan kuruluşun hisse senetlerini takas etmek mümkündür.
- Özel amaçlı kuruluşların kullanımı: Özel Amaçlı Kuruluşlar (SPE-ÖAK) bazen Özel Amaçlı Araç (SPV-ÖAA) veya Özel Amaçlı Şirket (SPC-ÖAŞ) terimleriyle birbirlerinin yerine kullanılan küresel bir terimdir. ÖAŞ, bir sponsor (sponsor, yaratan, satıcı veya bazen yönetici olarak anılır) firma doğrultusunda oluşturulan tüzel kişiliktir. Sponsor tipik olarak büyük bir banka, finans şirketi, yatırım bankası veya sigorta şirketi olabilir (Bank For International Settlements, 2009: 47). Özel amaçlı şirketler, tipik olarak sınırlı bir amaç için kurulmuş, sınırlı bir ömre ve sınırlı faaliyetlere sahip ve tek bir şirkete fayda sağlayacak şekilde tasarlanmışlardır. Bir ortaklık, şirket, tröst veya ortak girişimin yasal şeklini alabilirler (Hartgraves and Benston, 2002: 246).

Türkiye’de genel finansal ortaklıkları olarak ifade edilen ÖAŞ’ler, kurucu şirketle dış yatırımcılar tarafından kurulmaktadır. Kurucu şirketin likit olmayan varlıkları ÖAŞ’lere transfer edilerek likit hale getirilmekte ve kurucu şirketin finansman ihtiyacı bu şekilde karşılanmaya çalışılmaktadır (Duman, 2010: 86-87).

Konsolidasyon söz konusu olmadığı için ÖAŞ’nin varlıkları, borçları ve öz kaynakları kurucu şirketin mali tablolarında yer almamaktadır. Bu durumda ÖAŞ, kurucu şirkete, hem varlıklarının bir kısmını iflastan kurtarma hem de bu varlıkların ÖAŞ’ye transfer edilmesini, kendi finansal tablolarında bir satış gibi gösterme olanağı sağlamaktadır. Böylece kurucu şirketin finansal oranları iyileştirilmektedir. Özel amaçlı şirketlerin kullanımıyla ilgili konulara bakıldığında Enron olayı göze çarpmaktadır. Enron şirketi ÖAŞ’leri konsolide etmeyerek borçlarını ve zararlarını yatırımcılardan gizlemiş, ÖAŞ’ler aracılığıyla gelirleri önceden kayıt altına almış ve ticari yatırımlarını ÖAŞ’lere satarak kazançlarını yönetmiştir (Saltoğlu, 2003).

3.3.6. GKGMİ Değişirme Teknikleri

Firmalar uyguladığı muhasebe ilkelerini belirledikten sonra değişimlerini nadiren gerçekleştirmektedirler. Çünkü değişimler hisse senetleri fiyatlarını olumsuz

yönde etkileyebilmektedir. Ancak aşağıdaki gibi durumlarda hisse senedi fiyatları olumsuzluktan etkilenmeden muhasebe ilkeleri değiştirilebilir (McKee, 2005: 17):

- Yeni bir muhasebe standardı için gönüllülük: Yeni bir muhasebe standardını erkenden benimsemek, gönüllü olmak kazanç yönetimi için fırsat sunabilir.
- Geliştirilmiş gelir tanıma kuralları: Birçok endüstrinin birkaç alternatif gelir tanıma kuralı vardır. Bunlardan bazıları ekonomik gerçekliği daha iyi yansıtır gibi görünmektedir. Daha iyi bir gelir tanıma kuralının zamanında benimsenmesi, kazançları yönetmek için bir fırsat sağlar.
- Geliştirilmiş gider tanıma kuralları: Nakit esasına göre belirli giderleri kaydeden şirketler için, tahakkuk esaslı bir kurala zamanında değişiklik yapılması, kazançları yönetme fırsatı sağlayabilir. Böyle bir değişiklik, o kalemle ilgili kurumsal politikadaki bir değişiklikle aynı zamana denk gelebilir. Örneğin, bir şirket, yöneticilerine primlerini öncelikli olarak nakit ödeme yaptıysa, bu masrafları ödendiğinde kaydederse, ertelenmiş prim planındaki bir değişiklik, giderin tahakkuk esasına göre kaydedilmesine ve benimsendiği yıldaki kazançların daha düşük gösterilmesine olanak sağlayabilir.

3.3.7. Amortisman İtfa ve Tükenme Paylarıyla İlgili Teknikler

Kullanılan veya tüketilen uzun vadeli işletme varlıklarının maliyeti, normalde yararlanılması beklenen dönemler üzerinden gider olarak kayıt altına alınır. Bu durum; maddi olmayan varlıklar (şerefiye, patentler, telif hakları ve markalar) için itfa gideri, maddi varlıklar (binalar, makineler ve teçhizat) için amortisman gideri ve hasat edilen veya çıkarılan doğal kaynaklar (kereste, kömür, petrol, doğal gaz) için tükenme gideri gibi üç şekilde ortaya çıkmaktadır (Rahman, et al., 2013: 28).

Uzun vadeli varlıkları hesaplardan düşmek, kazançları yönetme fırsatı sunan çeşitli yargılar gerektirir (McKee, 2005: 18):

- Amortisman metodunun seçilmesi: Yönetim, yeni edinilen uzun vadeli işletme varlıklarını elden çıkarmak için hangi yöntemi kullanacağına karar vermelidir. Bazı yöntemler cari dönemde diğerlerinden daha fazla gider kaydedilmesiyle sonuçlanmaktadır.

- Amortisman döneminin seçilmesi: Yönetim, genellikle uzun vadeli bir varlığın yararlı ömrünü tahmin etmelidir ve bu, gerçek fiziksel ömründen önemli ölçüde daha kısa olabilir.
- Hurda değerinin tahmin edilmesi: Bazı uzun vadeli varlıklar, tahmini faydalı ömürlerinin sonunda önemli bir değeri korurlar. Yıllık olarak amortisman tutarını kaydetmek için bu değerin tahmin edilmesi gerekir. Değer gelecekte 10, 15 veya hatta 30 yıl içinde gerçekleşebilir, bu nedenle bir dizi makul tahmin gerekebilir.
- Kullanım dışı bırakma: Uzun vadeli bir varlık faaliyet içi kullanımdan faaliyet dışı kullanıma geçerse, artık amortisman veya itfa giderinin kaydedilmesi gerekmeyecektir. Bu duruma, bir şirketin faaliyet amaçları için bir varlığı kullanmayı bırakması durumunda izin verilir.

3.3.8. Sat-Kirala Tekniği

Bilançoda tarihi maliyet üzerinden gösterilen uzun vadeli varlıkların zamanında elden çıkarılması, gerçekleşmemiş kazanç veya zararların kaydedilmesine neden olabilir. Bunu başarmanın iki yöntemi bulunmaktadır (McKee, 2005: 18):

- Kesin satış: Bir şirket, satışın mali tabloyu en iyi şekilde geliştireceği bir yıl içinde gerçekleşmemiş kazançları veya zararları olan uzun vadeli bir varlığı satabilir. Örneğin, şirketin sahip olduğu bir binanın bilançoda 30 milyon Türk lirası olduğunu, gerçekte ise 50 milyon Türk lirası olduğunu farz edelim. Bina satılırsa, 20 milyonluk kazanç cari dönem kazançlarını arttıracaktır (faaliyetsel ve vergisel hususları hesaba katılmadığında).
- Satıp, geri kiralama: Bir şirketin bir varlığı başka bir şirkete satıp hemen geri kiralaması alışılmadık bir durum değildir. GKGMİ, bir kiralamanın bir sermaye (finansal) kiralaması veya bir faaliyet kiralaması olarak nitelendirip nitelendirmediğine ilişkin ayrıntılı kurallara sahiptir. Bir satış/geri kiralama işleminde meydana gelen zararlar, hemen satıcının kayıtlarına geçirilir. Bununla birlikte kazançlar, bir sermaye kiralaması ise varlığın ömrü boyunca veya bir faaliyet kiralaması ise kira ödemeleri ile orantılı olarak amorti edilmektedir.

Satış / geri kiralama işlemi, karları veya zararları kaydederek kazançları yönetme fırsatı sunar. Ayrıca arazi gibi amortismanına tabi olmayan bir varlığı kira

gideri kesintisine dönüştürerek kazançları yönetme fırsatı sunar. Örneğin, bir şirketin sahip olduğu bir binada yılda 2 milyon Türk lirası değerinde amortisman kaydettiğini varsayalım. Binanın altındaki arazi 100 milyon Türk lirası değerinde olsa da GKGMİ, arazi kullanımı için amortisman ayrılmasına izin vermez. Eğer bina ve arsa, sat-geri kirala işlemine konu olursa, kiralayan hem binayı hem de arsayı dahil ederek daha fazla kira ödemesi alacaktır. Bu doğrultuda daha önceden ayrılan amortisman tutarından daha fazla tutar ayrılacak ve dönem gideri daha fazla kayıt edilecektir. Bu da yöneticilere karı düşürme fırsatı sağlayacaktır.

3.3.9. Faaliyet ve Faaliyet Dışı Kar Tekniği

Kazançlar genel olarak faaliyet ve faaliyet dışı olarak iki türe ayrılmaktadır. Faaliyet karlarının gelecekte de devam etmesi beklenirken, faaliyet dışı karların ise gelecekte devam etmesi beklenmemektedir. Faaliyet dışı gelirler; olağanüstü kar veya zararları, durdurulan faaliyetleri ve muhasebe ilkelerinde yapılan değişimin kümülatif etkisini içermektedir. Yönetici bu alanlara giren kalemler hakkında karar verirken kazançları yönetebilmektedir. Örneğin, büyük bir üretim tesisinin elden çıkarılması, muhtemelen, özel veya olağandışı giderler veya durdurulan faaliyetler olarak sınıflandırılır (Rahman, et al., 2013: 28).

3.3.10. Borcun Vadesinden Önce Ödenmesi Tekniği

Yönetim, borcun erken ödemesinin mali dönemini seçerek kazancı yönetebilir. Şirket, tahvil gibi uzun vadeli borçların defter değerinden farklı olarak vadesinden önce ödediğinde kar veya zarar meydana gelmektedir. Bu kar veya zarar, gelir tablosunun altında olağanüstü bir kalem olarak kayıt altına alınarak, kazanç yönetimi uygulanabilmektedir (Rahman, et al., 2013: 28).

3.3.11. Türev Ürünlerin Kullanılması Tekniği

Türev ürünler (forward, opsiyon, swap sözleşmeleri vb.) yöneticilere kazanç yönetimi için fırsatlar sunmaktadırlar. Türev ürünler bazı risklere (emtia fiyatı değişikliği, hava koşulları, petrol fiyatı değişiklikleri, döviz kurlarındaki değişiklikler) karşı koruma sağlamak için kullanılabilir. Türevler, bilançoda varlıklar ve borçlar olarak rapor edilmeli ve gerçeğe uygun değerden ölçülmelidir. Türev işlemlerden kaynaklanan kar ve zararlar gelir tablosunda gösterilmektedir. Örneğin, bir şirketin sabit faiz ödemeli büyük bir tahvil ihracı olduğunu varsayalım. Şirket, sabit oranlı tahvilleri etkin bir şekilde değişken oranlı tahvillere dönüştürecek bir faiz

oranı takasına (swap) girebilir. Faiz oranı arttığında, şirket tahvilleri için faiz giderinde bir artış ve oran düştüğünde ise bir düşüş kaydedecektir. Şirketin ne zaman takasa gireceği konusu kendine bağlı olduğundan, zamanlama seçeneği kazancı yönetmek için bir fırsat sağlayacaktır (Rahman, et al., 2013: 28-29).

3.3.12. Gemiye Batırma Tekniği

Kendi hisselerini geri alan şirketler, işlemde herhangi bir gelir muhasebeleştirilmediğinden, gelir tablosunda herhangi bir kar veya zarar bildirmek zorunda değildir. Bunun nedeni, GKGMİ kapsamında şirket ve hisse sahiplerinin bir ve aynı kişi olarak kabul edilmesidir. Gelir, firmanın sahipleri ile ilgili değil, sadece firma dışındaki hisse senedi işlemleri yoluyla meydana gelmektedir (McKee, 2005: 21).

Hisse senedi geri alımlarında herhangi bir kar veya zarar bildirilmezse, kazanç yönetimi için nasıl kullanılabilir? Örneğin, bir şirketin mevcut mali yıl boyunca 100.000 hisse senedine sahip olduğunu ve 300.000 dolar kar elde ettiğini varsayalım. Bu durumda, hisse başına kar rakamı 3 dolar (300.000 dolar / 100.000 hisse) olacaktır. Yönetim, bir sonraki mali yıl için karın 300.000 dolarda kalacağını öngörüyorsa, bu durumda, son on yılda hisse başına kar ve şirket karı için yaşanan ortalama %10'luk büyüme oranı gerçekleşmeyecek ve hisse başına kar sabit olacaktır. Şirket bir sonraki mali yılın başında 9.100 hisseyi geri alırsa, o yıl için şirket karı aynı kalsa da %10'luk bir büyüme oranı ile hisse başına kar 3.30 dolar olacaktır (McKee, 2005: 21-22). Bu teknikte yönetici karı etkilemese de hisse başına karı etkileyebilmektedir.

Firmalar bu tekniği sadece hisse başı karı etkilemek için değil, analistlerin tahminlerini karşılamak, sermaye piyasalarındaki itibarlarını korumak, belli finansal oranları iyileştirmek için de kullanmaktadırlar (Nia, et al., 2015: 17-18).

Yukarıda tanımlanan kazanç yönetimi tekniklerine ek olarak transfer fiyatlaması tekniği, satışların erkene alınması veya ertelenmesi tekniği de bulunmaktadır. Buna göre;

Transfer fiyatlaması tekniği: Transfer fiyatlaması yoluyla ilk olarak ilişkili taraflarla daha sonra ilişkisiz taraflarla işlem yapılmaktadır. Kar arttırımı yapmak isteyen firma ilk olarak ilişkili taraflara emsallerine göre yüksek fiyattan veya fazla miktarda ürün satmakta daha sonra ise ilişkili firma tarafından müşteriye

satılmaktadır. Karlarını düşürmek isteyen firmalar ise ilişkili taraflarla daha düşük miktarda ve tutarda satış yapmaktadırlar (Yurdakul, 2014: 135-136).

Satışların erkene alınması veya ertelenmesi tekniği: Satışların gelir tablosuna veya dönem net karına doğrudan etkisinden dolayı şirketler için satışların önemi büyüktür. Bunun için de işletmeler satış tutarlarını, tahakkuklar yoluyla yönetebilmektedirler. Satışların tahakkuku satışların gerçekleşmesi ile mümkün olmaktadır. Ancak şirket politikalarıyla bu satışların gerçekleşme zamanı belirlenebilmektedir. Bazı şirketler faturanın kesilmesiyle birlikte satış tahakkuku yaparken bazı şirketler ise ürünün nakliyesinin ardından satış kaydı yapmaktadır. Ekonomik olarak ise risk ve yararların müşteriye geçmesiyle mümkün olmaktadır. Bu riskin ve yararın karşı tarafa geçmesi yöneticinin yargısına bağlı olarak gerçekleşebilmektedir. Şirketlerin yöneticileri, faaliyet gösterilen sektöre ilişkin uygulamaları göz önünde bulundurmak yerine, hedeflenen kar tutarını tutturmak amacıyla faturanın kesilmesi veya nakliyenin başlaması yöntemleri kapsamında satışları kaydetme işlemlerini, erkene alabilirler veya erteleyebilirler. Bir başka ifadeyle, agresif (satışlara ilişkin tahakkukları erkene alarak) veya muhafazakar (satışlara ilişkin tahakkukları erteleyerek) muhasebe tekniklerini benimseyerek kazançları yönetebilirler (Yurdakul, 2014: 122).

Yöneticiler aynı zamanda satışları faaliyetler yoluyla da yönetebilmektedirler. Bu durumda yöneticiler müşterilerine satış indirimleri yaparak veya daha uygun kredi koşulları sunarak dönem sonuna doğru satışlarını hızlandırarak kazançlarını yönetirler (Mohanram, 2003: 1; Roychowdhury, 2006: 340; Gunny, 2010: 859; Cohen, et al., 2008: 765).

Kazanç yönetimi daha önce de açıklandığı gibi beyaz, gri ve siyah alana ayrılmaktadır. Beyaz alan muhafazakar, gri alan agresif, siyah alan ise hileli kazanç yönetimini temsil etmektedir. Siyah alana giren uygulamalar illegal kazanç yönetimi tekniklerinden oluşmaktadır. Bu teknikler GKGMİ dışına çıkmaktadır.

Bu kapsamda, illegal kazanç yönetimi teknikleri; fiktif satış kayıtları yapmak, gerçek olmayan fatura ve belge (sevk irsaliyesi, çek) düzenlemek, yasal belgeleri imha etmek, sahte kayıtlar yapmak vb. işlemlerden oluşmaktadır (Küçüksözen, 2004: 239-240).

3.4. Kazanç Yönetiminin Ölçümü

Kazanç yönetimi literatürü, yöneticilerin kazanç yönetimi uygulamalarına neden başvurduklarını, bunu nasıl yaptıklarını ve bu davranışın sonuçlarını anlamaya çalışmaktadır (McNichols, 2000: 313). Kazanç yönetimi uygulamaları finansal tabloların yanıltıcı bir şekilde sunulmasını içerdiğinden dolayı bu uygulamaların engellenmesi, finansal tabloların doğru ve güvenilir bir biçimde sunulmasını sağlayacaktır. Bu nedenle kazanç yönetiminin belirlenmesi diğer bir ifadeyle ölçümü oldukça önemlidir.

Kazanç yönetimini tespit etmeye yönelik çalışmalar incelendiğinde farklı yaklaşımlarla modeller geliştirildiği görülmektedir. Bu modeller; tahakkuk esaslı yöntemler, karma yöntemler ve alternatif yöntemler olarak sınıflandırılmaktadır. Tahakkuk esaslı yöntemler; Healy, DeAngelo, Jones, ve Endüstri Modelleri; karma yöntemler; Beneish ve Spathis Modelleri; alternatif yöntemler ise Yapay Sinir Ağları, Regresyon Modeli, Karar Ağacı Modeli, Genetik Algoritma ve Diskriminant Analiz modelleridir (Fındık ve Öztürk, 2016: 488). Kazanç yönetimini belirlemeye yönelik modeller aşağıda incelenecektir.

3.4.1. Tahakkuk Esaslı Modeller

Kazanç yönetimini tespit etmede literatürde yer alan Healy Modeli, DeAngelo Modeli, Jones Modeli, Düzeltilmiş Jones Modeli ve Endüstri Modeli tahakkuk esaslı modeller olarak incelenecektir.

Kazanç yönetimini tahmin etmeye yönelik çalışmalarda genellikle toplam tahakkuklar kullanılmaktadır (Stubben, 2010: 696). Toplam tahakkuklar, yönetim tarafından belirlenen ihtiyari tahakkuklardan (discretionary accruals) ve ekonomik olarak belirlendiği için yönetimin belirleyemediği ihtiyari olmayan tahakkuklardan (non-discretionary accruals) oluşmaktadır (Habbash, 2010: 26). Toplam tahakkuklar aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Sayın ve Karacaer, 2014: 50):

$$TA = NDA + DA$$

$$TA = \text{Toplam tahakkuklar}$$

$$NDA = \text{İhtiyari olmayan tahakkuklar}$$

$$DA = \text{İhtiyari tahakkuklar}$$

Yukarıdaki eşitlikte, ihtiyari olmayan tahakkuklar; performans seviyesi ve iş stratejisi, sektör anlaşmaları, makro-ekonomik olaylar ve diğer ekonomik faktörler için cari dönemde yapılan işlemlerden oluşan tahakkuklardır. İhtiyari tahakkuklar ise kazanç yönetimi uygulamak için yapılan işlemlerden ve muhasebe seçimlerinden oluşmaktadır (Ronen and Yaari, 2008: 372).

Kazanç yönetimini belirlemede toplam tahakkuklar, ihtiyari ve ihtiyari olmayan şeklinde ayrıştırılmakta ve daha sonra yönetim tarafından belirlenen ihtiyari tahakkuklar kazanç yönetiminin göstergesi olarak kabul edilmektedir. İhtiyari tahakkuklar (DA) doğrudan hesaplanamadığı için ilk olarak ihtiyari olmayan tahakkuk tutarı (NDA) hesaplanarak, toplam tahakkuklardan (TA) çıkarılmaktadır (Sayın ve Karacaer, 2014: 50). Böylece kazanç yönetiminin göstergesi olan ihtiyari tahakkuklar elde edilmektedir.

$$DA = TA - NDA$$

Bu kapsamda, kazanç yönetimi çalışmaları incelendiğinde ilk olarak toplam tahakkukların hesaplanması gerekmektedir. Toplam tahakkukların belirlenmesinde ise bilanço yaklaşımı ve nakit akımı yaklaşımının kullanıldığı görülmektedir.

Bilanço yöntemini kullanan çalışmalarda (Healy, 1985; Jones, 1991; Dechow - Sloan and Sweeney, 1995) toplam tahakkuklar aşağıdaki biçimde hesaplanmıştır (Ayarlıoğlu, 2007: 96):

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

Denklemde;

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' ni belirtmektedir.

Toplam tahakkukların hesaplanmasındaki bir diğer yöntem ise nakit akımı yaklaşımıdır. Bu yöntemde toplam tahakkuklar aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Yaşar, 2011: 149):

Toplam Tahakkuklar = Faaliyet Karı – Esas Faaliyetlerden Kaynaklanan Nakit Akımı

Toplam tahakkukların hesaplanmasında bilanço yaklaşımını ve nakit akım tablosu yaklaşımını inceleyen Hribar and Collins (2002), aynı şartlarda nakit akım tablosu yardımıyla hesaplanan toplam tahakkukların daha başarılı sonuçlar verdiğini ifade ederken, bilanço yaklaşımıyla hesaplanan toplam tahakkukların ise hatalı tahminlerde bulunduğunu ifade etmişlerdir (Yaşar, 2011: 149).

3.4.1.1. Healy Modeli

Healy (1985) çalışmasında, teşvik primleriyle mükâfatlandırılan yöneticilerin elde edecekleri teşvik primlerini arttırmak için toplam tahakkukları kullanarak kazanç yönetimi uyguladıkları hipotezini ortaya atmış ve bunu test etmeye çalışmıştır (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2005: 15).

Genellikle gelirin bir fonksiyonu olarak ifade edilen teşvik primleri için firmalar belirli bir geliri hedeflemekte ve gelirler bu hedefin altında kaldığı zaman yöneticiler teşvik primi alamamaktadır. Bu hedef aşıldığında ise yöneticiler belirli oranlarda kazanç sağlamaktadırlar. Yöneticilerin gelire bağlı olarak elde edecekleri bu teşvik primlerine bir sınır da getirilmektedir. Bu bakımdan, yöneticiler alt sınır geçildikten sonra belirli bir üst sınıra kadar belirli oranlarda prim elde edebilirken, bu tutarın aşılması halinde ise elde edecekleri teşvik primlerinde bir değişiklik olmamaktadır (Küçüksözen, 2004: 252-253).

Healy (1985) çalışmasında, yöneticilerin görevde oldukları süre zarfında yaptıkları kazanç yönetimi uygulamalarının sonucunun, nihayetinde sıfıra eşit olacağını ifade etmiştir. Mevzuatın getirdiği sınırlamalar ve bağımsız denetim gibi faktörlere bakıldığında devamlı olarak gelirleri arttırıcı ve azaltıcı yönde kazanç yönetimi yapmak mümkün değildir. Bundan dolayı muayyen dönem, gelirleri arttırıcı kazanç uygulaması yapılması ve bunu izleyen dönemlerde bunun tam tersi politikaların devam ettirilmesini gerekli kılmaktadır. Bu yüzden Healy, yöneticilerin her dönem kazanç yönetimi uygulamalarına başvuracaklarını farz etmektedir. Bu

nedenle yöneticiler her dönem sonunda faaliyetlerden sağlanan nakit akımlarını ve ihtiyari olmayan tahakkukları göz önünde bulundurarak, ihtiyari tahakkukları değiştirme yoluyla; gelirleri ve elde edecekleri teşvik primlerini arttıracak biçimde belirlemektedirler (Ayarlıoğlu, 2007: 100).

Healy (1985) çalışmasında, yöneticilerin sadece iki dönemi (cari dönem ve sonraki dönem) göz önünde bulunduracağını varsayarak üç tür olasılığın söz konusu olduğunu belirtmiştir. İlk olarak, eğer yönetici kazanç yönetimi uygulaması yapıp gelirler için saptanmış olan alt sınırı aşamayacağını anlarsa, gelirleri bu dönem biraz daha düşürüp bir sonraki dönemde alacağı teşvik primini arttırmak amacıyla ihtiyari tahakkukları düşürmek isteyecektir. İkinci olarak, yönetici prim almak için saptanmış performans limitinin aşıldığını ama üst limite erişilemediğini görürse, primlerini arttırmak için gelirleri artırıcı ihtiyari tahakkukları seçeceği varsayılır. Son olarak yönetici elde edeceği primlerle ilgili üst limitin aşılabileceğini anlarsa, gelirleri bu dönem üst limitin altında kalmayacak biçimde azaltıp daha sonraki dönemdeki getirisini arttırmak için ihtiyari tahakkukları azaltma yolunu seçecektir (Küçüksözen, 2004: 253-254).

Healy, çalışmasında gelirlerin, faaliyetlerden sağlanan nakit akımları, ihtiyari olmayan tahakkuklar ve ihtiyari tahakkuklardan oluştuğunu belirtmiştir. İhtiyari olmayan tahakkukların genellikle şirketler muhasebesiyle ilgili kuralları koyan SEC ya da FASB gibi otoriteler tarafından saptandığı, ihtiyari tahakkukların ise yöneticiler tarafından nakit akımı haricindeki kalemlerde yapılan oynamalarla saptandığı ve bu nedenle de yöneticilerin de ihtiyari tahakkuklarla oynayarak kar tutarını etkileyebileceklerini varsaymıştır. Healy çalışmasında aşağıdaki modelle kazanç yönetimini tespit etmeye çalışmıştır (Ayarlıoğlu, 2007: 99-101):

$$NDA_t = 1/n \sum_t (TA_t / A_{t-1})$$

NDA = İhtiyari olmayan tahakkuklar

TA = Toplam tahakkuklar

A_{t-1} = Bir önceki yıl toplam aktifi

n = Tahmin dönemindeki yıl sayısını

t = Gözlem dönemindeki yılları ifade eden gösterge

İhtiyari tahakkuklar (DA_t), toplam tahakkuklar (TA_t) ile ihtiyari olmayan tahakkuklar (NDA_t) arasındaki fark olarak hesaplanmıştır.

3.4.1.2. DeAngelo Modeli

DeAngelo (1986) çalışmasında, halka açık olan şirketlerin, yatırımcıların elinde olan hisse senetlerinin geri alınması yoluyla halka kapalı özel bir şirket durumuna gelmeleri esnasında, yöneticilerin hisse senetlerinin değerini düşük göstermek amacıyla kazanç yönetimi uygulaması yapıp yapmadıklarını incelemiştir (Küçüksözen, 2004: 256-257).

DeAngelo (1986), toplam tahakkukları aşağıdaki gibi iki kısımlı düşünerek, kazanç yönetiminin olmadığı bir durumda toplam tahakkuklardaki değişimin sıfır olacağı varsayımıyla, toplam tahakkuk tutarındaki değişim kullanılarak kazanç yönetimini tahmin etmeye çalışmıştır. Bu çerçevede, toplam tahakkukların ve toplam tahakkuklardaki değişimin hesaplanmasında aşağıdaki eşitliği kullanmıştır (Yaşar, 2011: 152-153):

$$TA_1 = DA_1 + NDA_1$$

$$(TA_1 - TA_0) = (DA_1 - DA_0) + (NDA_1 - NDA_0)$$

TA: Toplam tahakkukları

DA: İhtiyari tahakkukları

NDA: İhtiyari olmayan tahakkukları, ifade etmektedir.

Söz konusu olan bu çalışmada DeAngelo (1986), ihtiyari olmayan tahakkuklardaki ortalama değişimin sıfır olacağını ve bu yüzden de toplam tahakkuklardaki ortalama değişimin ihtiyari tahakkuklardan meydana geleceğini ifade etmiştir. Bu kapsamda, toplam tahakkuklardaki bir önceki döneme göre değişimler aktif toplama bölünerek ihtiyari tahakkuklar hesaplanmıştır (Yaşar, 2011: 153). DeAngelo (1986) modeli aşağıdaki eşitlikteki gibidir (Duman, 2010: 105):

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

DA= İhtiyari tahakkuklar

TA= Toplam tahakkuklar

A= Aktif toplam

DeAngelo (1986) modeli, ihtiyari olmayan tahakkukları tahmin ederken, tahmin periyodunun bir önceki dönem olarak sınırlandırdığından dolayı DeAngelo modeli, Healy modelinin özel bir durumu olarak kabul edilebilir. Healy (1985) ve DeAngelo (1986) modellerinin en belirgin ortak özelliği, her ikisinin de ihtiyari tahakkukları tahmin ederken, tahmin periyodunda meydana gelen toplam tahakkukları temel almalarıdır (Dechow, et al., 1995: 198).

3.4.1.3. Jones Modeli

Jones (1991) çalışmasında, ithalat yardımlarından faydalanacak olan şirketlerin (tarife artışları veya kota indirimleri), Amerika Birleşik Devletleri Uluslararası Ticaret Komisyonu'nun (ITC) ithalat yardım incelemeleri yaptığı dönemde, kazanç yönetimi yoluyla kazançlarını azaltıp azaltmadıklarını incelemiştir. (Jones, 1991: 193). Bir başka ifadeyle, gümrük korumasından kimlerin faydalanacağı Ticaret Komisyonunun kararına bağlıdır. Ticaret komisyonunun karar almasında belirli bir kriter olmasa da karar almasında en önemli etken sektör verimliliği diğer bir ifadeyle, sektörün karlılığıdır. Ticaret komisyonunun hazırlamış olduğu raporda, sektörün konsolide gelir tablosu dahil edilmekte ve vergi öncesi kar analizleri yapılmaktadır. Bu amaçla, gümrük korumasından faydalanmak isteyen yöneticilerin, şirketlerin karlılıklarını düşük göstermek isteyeceklerini varsaymış ve bunu test etmiştir (Küçüksözen, 2004: 260).

Jones (1991), ihtiyari tahakkuk olarak kabul edilen, belirli bir tahakkuk hesabı (McNichols and Wilson, 1988 çalışmasındaki gibi) yerine, toplam tahakkukların ihtiyari bileşenini kazanç yönetiminin bir göstergesi olarak kabul etmiştir. Bu kapsamda, ITC'nin vergi öncesi karları göz önünde bulundurması nedeniyle, toplam tahakkukların ihtiyari tahakkuk bileşeninin tetkik edilmesinin daha elverişli olduğunu ifade etmiştir (Jones, 1991: 194).

Jones (1991) çalışmasında, şirketlerde ekonomik nedenlerden dolayı meydana gelen değişimlerde, ihtiyari olmayan tahakkuklarda oluşabilecek değişimleri saptayabilmek için satışlardaki değişimi ve brüt maddi duran varlıklar tutarlarını modele dahil etmiştir. Bu kapsamda, Jones (1991) ihtiyari olmayan tahakkukları ve toplam tahakkukları aşağıdaki gibi ifade etmiştir (Yaşar, 2011: 155): İhtiyari olmayan tahakkuklar;

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

Toplam tahakkuklar ise aşağıdaki gibidir;

$$TA_{it} / A_{it-1} = \alpha_i [1/A_{it-1}] + \beta_{1i} [\Delta REV_{it} / A_{it-1}] + \beta_{2i} [PPE/A_{it-1}] + \varepsilon_{it}$$

Denklemden;

TA_{it} = i şirketinin t yılındaki toplam tahakkuklarını,

A_{it-1} = i şirketinin t-1 yılındaki aktif büyüklüğünü,

ΔREV = Gelirlerdeki değişimi,

PPE = Brüt maddi duran varlıkları,

ε_{it} = i firması için t yılındaki hata terimi,

i:1,.....,N şirket endeksini,

t:1,....., T çalışmada kullanılan şirket için endeks yıllarını ifade etmektedir.

Modelde en küçük kareler yöntemi uygulanarak α_i , β_{1i} , β_{2i} katsayıları bulunmakta ve bu katsayılardan faydalanarak ulaşılan tahmin değerleriyle, gerçek değerler arasındaki farkların bulunmasıyla elde edilen tahmin hataları (μ_{it}), t zamanındaki ihtiyari tahakkuk miktarını belirtmektedir. Bu çerçevede, şirket yöneticileri ihtiyari tahakkuklarla kazanç yönetimi uygulaması yaparak karlarını düşürmüşlerdir (Küçüksözen, 2004: 264).

3.4.1.4. Düzeltilmiş Jones Modeli

Dechow et al., (1995), Jones (1991) modelinin gelirler üzerinden kazanç yönetimi uygulandığında ihtiyari tahakkukları hatalı ölçtüğünü varsaymışlar ve bu hatayı ortadan kaldırmak için de yeni bir model geliştirmişlerdir. Yapılan yeni ayarlama ile Jones modelinin sadece gelirlerdeki değişimi temel alması yerine, gelirlerdeki değişimin alacaklardaki net değişimden çıkartılmasıyla yeni bir model düzenlemişlerdir. Dechow et al., tarafından tasarlanan model aşağıdaki eşitlikteki gibidir (Dechow, et al., 1995: 199):

$$NDA_{it} = \alpha_1 [1/ A_{it-1}] + \alpha_2 [(\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}) / A_{it-1}] + \alpha_3 [PPE_{it} / A_{it-1}]$$

Denklemden;

ΔREC_{it} = t yılındaki net alacaklar ile t-1 yılındaki net alacakların arasındaki farkı ifade etmektedir.

Modelde, kredili satışlardan dolayı meydana gelen değişimlere kazanç yönetiminin sebep olduğunu üstü kapalı bir şekilde belirtmektedir. Bu durum kredili satışlardan elde edilen gelirin muhasebeleştirilmesi takdirine bağlı olarak kazançların yönetilmesinden, nakit satışlardan elde edilen gelirlerin muhasebeleştirilmesine bağlı olarak kazançları yönetmekten daha kolay olduğu gerekçesine dayanmaktadır (Dechow, et al., 1995: 199).

3.4.1.5. Endüstri Modeli

Dechow and Sloan (1991) tarafından kullanılan endüstri modeli, Jones modeline benzemekle beraber ihtiyari olmayan tahakkukların zaman içinde sabit olduğu varsayımını gevşetmektedir. Bununla birlikte, Endüstri modeli, ihtiyari olmayan tahakkukların belirleyicilerini doğrudan modellemek yerine, ihtiyari olmayan tahakkukların belirleyicilerindeki varyasyonun aynı sektördeki firmalar arasında yaygın olduğunu varsaymıştır. Modelde ihtiyari olmayan tahakkuklar aşağıdaki gibi ifade edilmiştir (Dechow, et al., 1995: 199):

$$NDA_t = \gamma_1 + \gamma_2 \text{median}_i(TA_t)$$

Modeldeki γ_1 ve γ_2 parametreleri, işletmeye özgü parametrelerdir. $\text{Median}_i(TA_t)$ ise incelenen örnek işletmeler dışındaki benzer faaliyet alanlarında yer alan bütün işletmelerin varlık büyüklüklerine göre ölçeklendirilmiş toplam tahakkuk oranlarının medyan değerlerini belirtmektedir. Endüstri modelinde iki tane başlıca problem vardır. İlk olarak, sadece tüm endüstride meydana gelen değişiklikleri dikkate alarak, işletmeye özgü koşulları dikkate almaması nedeniyle belirli ihtiyari tahakkukların tanınmaması muhtemeldir. Bu nedenle, modelin tahakkukları ihtiyari ve ihtiyari olmayan şeklinde doğru olarak ayırması olası değildir. İkinci olarak, aynı sektörde faaliyette bulunan işletmelerin ihtiyari olmayan tahakkukları arasında bir ilişki olduğu varsayımı kabul edilirken, ihtiyari tahakkuklarda böyle bir ilişkinin olma olasılığı varsayım olarak kabul edilmemiştir. Bu problemin büyüklüğü ise kazanç yönetimi teşviğinin benzer sektördeki firmalar arasında ne ölçüde ilişkili olduğuna bağlıdır (Genç, 2018: 1862).

3.4.2. Karma Modeller

Karma modeller, toplam tahakkukları kullanmanın yanı sıra kazanç yönetimi uygulamasının tespitinde bağımsız değişken olarak çeşitli finansal oranları da kullanan modellerdir (Kıllı ve Evcı, 2017: 74). Karma modeller, ilk olarak

Beneish'in 1997 yılında yapmış olduğu ve daha sonra 1999 yılında geliştirmiş olduğu modelle, Spathis'in 2002 yılındaki modelleridir. Bu modeller aşağıda detaylı bir şekilde incelenecektir.

3.4.2.1. Beneish (1997) Modeli

Beneish 1997 yılında yapmış olduğu çalışmasında olağanüstü performans gösteren şirketlerin kazanç yönetimi uygulayıp uygulamadıklarını test etmek için bir model oluşturmuştur. Beneish (1997) oluşturduğu modelde daha önce Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu (SEC) tarafından yapılan denetimlerde kazanç yönetimi uyguladığı tespit edilen ya da kamuya açıklanan, Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkelerini (GKGMİ) ihlal eden 64 şirketin, 1987-1993 yılları arasında finansal tabloları üzerinde bir çalışma yapmıştır.

Beneish 1997 yılındaki çalışmasında şirketlerin çeşitli GKGMİ ihlali yaptığını tespit etmiştir. GKGMİ ihlaline örnek olarak ise sahte faturaların oluşturulması, defterlerin hesap döneminin sonundan itibaren açık tutulması, ürünler tamamlanmadan, gönderilmeden veya sözleşmeler imzalanmadan önce gelirlerin muhasebeleştirilmesi, hayali stok kaydedilmesi, giderlerin aktifleştirilmesi, çift sayım yaparak stokların şişirilmesi, var olmayan aktiflerin var gibi gösterilmesi gibi örnekleri GKGMİ ihlali örnekleri olarak göstermiştir (Beneish, 1997: 277).

Beenish (1997) modelinde finansal tablolardaki çarpıtmayı tespit etmek için finansal tablolardan oluşturulmuş 6 değişkenden faydalanmıştır (Küçüksözen, 2004: 269-270):

1. Ticari Alacaklar Endeksi; Ticari alacaklardaki ve satışlardaki değişimin uyumunu tespit etmek.
2. Brüt Kar Marjı Endeksi; Şirketin brüt kar marjının kötüye gidip gitmediğini, bir başka ifadeyle şirketin ilerideki performansının olumsuz bir durumda olup olmayacağını saptamak.
3. Aktif/Varlık Kalitesi Endeksi; Varlık gerçekleşme riski analizindeki değişikliğin toplu bir ölçüsüdür. Varlık gerçekleşme riskindeki bir artış, aktifleştirme ve dolayısıyla erteleme maliyetlerinin arttığını gösterir.
4. Amortisman Endeksi; Amortisman giderlerindeki yıllık değişimi saptamak için kullanılmaktadır.

5. Pazarlama, Satış, Dağıtım ve Genel Yönetim Giderleri Endeksi; Satış giderleriyle genel yönetim giderlerinde, satışlara göre anormal bir artış meydana geldiyse bu artış yönetimin, giderleri kontrol altında tutamadığına yönelik olumsuz bir belirti olarak veya olağanüstü bir satış arttırma gayreti olarak görülebilir.
6. Toplam Tahakkukların Toplam Varlıklara Oranı; Karın ne kadarının nakit kaynaklı olduğunu saptamaktadır. Nakit dışı işletme sermayesinde oluşan yüksek miktardaki bir artışın, muhtemel bir kazanç yönetimi uygulaması olduğunu belirtmektedir.

Beneish, GKGMİ'yi ihlal etme teşvikleri ve/veya yeteneği oluşturan yedi potansiyel değişken kullanmıştır. Bunlar; sermaye yapısı, önceki piyasa performansı, ortaklık yapısı, kayda alınma zamanı, satışlardaki büyüme, önceki olumlu tahakkuk kararları, bağımsız denetçilerdir (Beneish, 1997: 283-284).

Beenish (1997) kazanç yönetimi uyguladığı tespit edilen 64 şirketle, kazanç yönetimi uygulamadığını varsaydığı 1989 kontrol şirketini analize tabi tutarak aşağıdaki modeli geliştirmiştir (Beneish, 1997: 282):

$$M_i = \beta^i X_i + \epsilon_i$$

Burada;

M_i = Kukla değişken (Kazanç yönetimi uygulayan şirketler için 1, uygulamayanlar şirketler için 0 değerini almaktadır),

X_i = Açıklayıcı değişkenlerin oluşturduğu matrisi,

ϵ_i = Hata terimini, belirtmektedir.

Modelde kullanılan açıklayıcı değişkenler aşağıdaki gibidir (Küçüksözen, 2004: 274):

- Ticari alacaklar endeksi,
- Brüt kar marjı endeksi,
- Aktif kalitesi endeksi,
- Amortisman endeksi,
- Pazarlama, Satış, Dağıtım ve Genel Yönetim Giderleri endeksi,
- Toplam Tahakkukların Toplam Varlıklara Oranı,
- Satışlardaki yıllık değişim ve

- Hisse senetleri fiyatlarındaki yıllık değişim

Beneish bu modelde; kazanç yönetimi uyguladığı varsayılan şirketlerle kontrol şirketlerini probit analizine tabi tutup, her bir değişken için belli bir katsayı elde etmiştir. Eğer M_i sonucu 0 (sıfır)'a yakınsa şirket manipülatör değil, sonuç 1'e yakınsa şirket manipülatördür biçiminde elde ettiği bu katsayılarla her bir şirketin kazanç yönetimi uygulayıp uygulamadığını belirlemeye çalışmıştır (Küçükkocaoğlu, Benli, ve Küçüksözen, 2007: 5-6). Bu kapsamda Beneish yaptığı çalışma sonucunda; kazanç yönetimi uygulayan şirketlerin daha çok yeni, hisse senedi performansı düşük olan borç ağırlıklı kaynak yapısıyla büyüyen, alacak ve stok devir hızları düşük olan, aktif kalitesiyle brüt kar marjı kötü olan şirketler olduğunu belirtmiştir (Küçüksözen, 2004: 275).

3.4.2.2. Beneish (1999) Modeli

Beneish 1997 yılındaki çalışmasına bazı değişiklikler yaparak 1999 yılındaki çalışmasını elde etmiştir. Beneish'in 1997 yılındaki çalışmasında kazanç yönetimi uyguladığı SEC tarafından saptanan ya da basına yansıyan 64 şirketle kazanç yönetimi uygulamayan 1.989 kontrol şirketiyle çalışırken, 1999 yılındaki çalışmasında kazanç yönetimi uygulayan 74 şirketle, kazanç yönetimi uygulamayan 2.332 kontrol şirketiyle çalışmasını yapmıştır.

Bununla beraber Beneish 1999 yılındaki çalışmasında, 1997 yılındaki modeli aynen kullanmasına rağmen bağımsız değişkenlerde bir değişiklik yapmıştır. Hisse senetlerindeki 12 aylık değişim endeksini çıkartırken, borçlanma yapısındaki değişim endeksini modeline eklemiştir (Duman, 2010: 100).

Beneish 1999 yılında kullandığı model, 1997 yılında kullandığı modelle aynıdır. Beneish'in (1999) yılındaki modeli (Beneish, 1999: 26):

$$M_i = \beta^i X_i + \epsilon_i$$

Burada;

M_i = Kukla değişken (Kazanç yönetimi uygulayan şirketler için 1, uygulamayanlar şirketler için 0 değerini almaktadır),

X_i = Açıklayıcı değişkenlerin oluşturduğu matrisi,

ϵ_i = Hata terimini, belirtmektedir.

Modelde kullanılan bağımsız değişkenler aşağıdaki gibi açıklanmıştır (Beneish, 1999: 26-28):

Ticari Alacaklar Endeksi =

$$\frac{\text{Ticari Alacaklar } t / \text{Brüt Satışlar } t}{\text{Ticari Alacaklar } t-1 / \text{Brüt Satışlar } t-1}$$

Bu endeks, alacakların ve gelirlerin birbirini takip eden iki yıl içinde dengede olup olmadığını gösterir. Bu endekste meydana gelen büyük bir artışın, gelirlerin ve kazançların abartılmış olmasından dolayı kazanç yönetimi olasılığını arttıracak ifade edilmiştir.

Brüt Kar Marjı Endeksi =

$$\frac{(\text{Brüt Kar Marjı } t-1 - \text{Satılan Mal Maliyeti } t-1) / \text{Brüt Satışlar } t-1}{(\text{Brüt Kar Marjı } t - \text{Satılan Mal Maliyeti } t) / \text{Brüt Satışlar } t}$$

Bu endeks, t-1 yılındaki brüt kar marjının t yılındaki brüt kar marjına oranıdır. BKM endeksi 1'den büyük olduğunda, brüt kar marjları bozulmuştur. Brüt kar marjındaki bozulma bir şirketin beklentileri hakkında olumsuz bir işarettir. Dolayısıyla, düşük beklentileri olan şirketlerin kazanç yönetimi uygulama olasılığı daha yüksekse, brüt kar marjı ile kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki beklenmektedir.

Aktif Kalitesi Endeksi =

$$\frac{(1 - \text{Dönen Varlıklar } t + \text{Maddi Duran Varlıklar } t) / \text{Toplam Varlıklar } t}{(1 - \text{Dönen Varlıklar } t-1 + \text{Maddi Duran Varlıklar } t) / \text{Toplam Varlıklar } t-1}$$

Aktif kalitesi endeksi, t yılındaki varlık kalitesinin t-1 yılındaki varlık kalitesine oranıdır. Aktif kalitesi endeksi 1'den büyükse, şirket potansiyel olarak maliyet ertelemesine katılımını arttırmıştır ve maliyetleri aktifleştirmiştir. Bu nedenle, aktif kalitesi endeksi ile kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki beklenmektedir.

Satışlardaki Büyüme Endeksi =

$$\frac{\text{Brüt Satışlar } t}{\text{Brüt Satışlar } t-1}$$

Bu endeks, t yılındaki satışların t-1 yılındaki satışlara oranıdır. Büyüme her zaman kazanç yönetimi uygulandığı anlamına gelmez, ancak büyüyen şirketler

profesyoneller tarafından, finansal durumları ve sermaye ihtiyaçları nedeniyle diğer şirketlere göre finansal tablo manipülasyonu yapma olasılığı daha yüksek görülmektedir. Bu durum da kazanç hedeflerine ulaşmak için yöneticiler üzerinde baskı oluşturur. Büyüyen şirketler, bir yavaşlamanın ilk belirtisinde büyük hisse senedi fiyat kayıpları ile karşılaşılırsa, kazançları manipüle etmek için büyümeyen şirketlerden daha büyük teşviklere sahip olabilirler. Bu durumda Beneish (1999) Fridson'ın "Neredeyse her zaman şirketler büyümelerinin yavaşladığı izlenimini ortadan kaldırmaya çalışıyor, çünkü bu algı onlar için maliyetli olabilir" biçimindeki yorumlamasından hareketle, satışlardaki büyüme endeksi ile kazanç yönetimi olasılığı arasında pozitif bir ilişki öngörüsündedir.

Amortisman Giderleri Endeksi =

$$\frac{\text{Amortisman Giderleri } t-1 / (\text{Amortisman Giderleri } t-1 + \text{Maddi Duran Varlıklar } t-1)}{\text{Amortisman Giderleri } t / (\text{Amortisman Giderleri } t + \text{Maddi Duran Varlıklar } t)}$$

Bu endeksin 1'den büyük olması, şirketin varlıkların faydalı ömür tahminlerini yukarı yönlü revize etme veya gelir artırıcı yeni bir yöntem benimsediğini gösterir. Bu nedenle amortisman giderleri endeksi ile kazanç yönetimi arasında bir ilişki beklemektedir.

Pazarlama, Satış, Dağıtım ve Genel Yönetim Giderleri Endeksi =

$$\frac{(\text{PSDG } t + \text{Genel Yönetim Giderleri } t) / \text{Brüt Satışlar } t}{(\text{PSDG } t-1 + \text{Genel Yönetim Giderleri } t-1) / \text{Brüt Satışlar } t-1}$$

Bu değişken, analistlerin satışlardaki orantısız bir yükselişin şirketin gelecekteki durumuna ilişkin olumsuz bir işaret olarak görmesi nedeniyle, Beneish bu değişkeni modeline eklemekte ve bu endeks ile kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki beklemektedir.

Kaldıraç Endeksi (Borçlanma Yapısındaki Değişim) =

$$\frac{(\text{Uzun Vadeli Borçlar } t + \text{Kısa Vadeli Borçlar } t) / \text{Toplam Varlıklar } t}{(\text{Uzun Vadeli Borçlar } t-1 + \text{Kısa Vadeli Borçlar } t-1) / \text{Toplam Varlıklar } t-1}$$

Bu endeksin 1'den büyük olması borçlanmanın arttığını gösterir. Bu değişken, borç sözleşmelerindeki teşvikleri yakalamak amacıyla kazanç yönetiminin uygulanıp uygulanmadığını anlamak için modele eklenmiştir.

Toplam Tahakkukların Toplam Varlıklara Oranı =

$$\frac{\Delta \text{Dönen Varlıklar} - \Delta \text{Kasa} - (\Delta \text{Kısa Vadeli Borçlar} - \Delta \text{Uzun Vadeli Borç Anapara Taksit ve Faizleri} - \Delta \text{Ödenecek Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülükler Karşılığı}) - \text{Amortisman Giderleri}}{t}$$

Toplam Varlıklar t

Bu endeks, yöneticilerin kazancı yönetmek için tahakkukları kullanıp kullanmadığını değerlendirmek için eklenmiştir. Beneish bu endeksin yüksek olmasıyla kazanç yönetimi arasında bir ilişki olduğunu varsaymaktadır.

Beneish, manipülatör ve kontrol şirketleriyle yukarıdaki bağımsız değişkenleri baz alarak yaptığı probit analiz sonucunda aşağıdaki formülü elde etmiştir (Uğurlu ve Sevim, 2015: 69):

$$M_i = -4,840 + (0.920 * TAE) + (0.528 * BKME) + (0,404 * AKE) + (0,892 * SBE) + (0,115 * AE) + (-0,172 * PGE) + (4,679 * KYDE) + (-0,327 * TTTV)$$

Bu denklemin sonucunda elde edilen M_i değerinin normal dağılım fonksiyonuna göre manipülasyon olasılığının;

- %2,94'den düşük olması halinde o şirketin kazanç yönetimine başvurduğuna dair bir bulgunun olmadığı,
- %2,94 ile %5,99 aralığında ise o şirketin kazanç yönetimi uygulaması yapma olasılığını bulunduğu,
- %5,99 ile %11,32 aralığında ise o şirketin kazanç yönetimi yapmış olma olasılığı ile ilgili ciddi bulgular olduğu,
- %11,32'den yüksek olması halinde o şirketin kazanç yönetimi yaptığına dair çok önemli bulgular olduğu,

değerlendirmesi yapılmaktadır (Küçüksözen, 2004: 286).

Beneish'in 1999 yılındaki modelindeki analiz kapsamında elde edilen bu fonksiyona göre herhangi bir şirketin iki yıllık verilerini elinde bulunduran bir yatırımcı o şirketin kazanç yönetimi uygulayıp uygulamadığını tahmin edebilmektedir (Küçüksözen, 2004: 286).

Beneish'in (1999) oluşturduğu model çerçevesinde elde ettiği analiz sonuçlarına göre, ticari alacaklarda olağanüstü artış, brüt kar marjının düşmesi, aktif kalitesindeki düşüş, satışlardaki büyüme ve tahakkuklardaki artışların bir şirketin

kazanç yönetimi uygulayıp uygulamadığı konusunda önemli bir gösterge olduğunu belirtmektedir.

Beneish modelin gücünü test ettiğinde; modelinin manipülatör olduğu belirlenen şirketleri %38-56 oranı aralığında doğru tahmin ettiği sonucuna varmaktadır (Küçüksözen, 2004: 286-287).

Beneish oluşturmuş olduğu modelde iki tip hatanın söz konusu olduğunu belirtmiştir (Beneish, 1999: 30):

- Hata 1; Gerçekte manipülatör olan bir şirketi, manipülatör olmayan bir şirket olarak tahmin etmesi,
- Hata 2; Manipülatör olmayan bir şirketin manipülatör olarak tahmin edilmesidir.

3.4.2.3. Spathis Modeli

Spathis, (2002) finansal tablo hilelerini tespit etmek üzere Atina Menkul Kıymetler Borsasında işlem gören 76 şirketi örnek şirket seçerek lojistik regresyon analizi ile bir logit model geliştirmiştir. Bu kapsamda, Spathis (2002) 38 şirketi manipülasyon yapan, diğer 38 şirketi ise manipülasyon yapmadığı kabul edilen kontrol şirketleri olarak belirlemiştir. Manipülasyon yapan şirketleri ise aşağıdaki gibi tespit etmiştir (Uğurlu ve Sevim, 2015: 72):

- Muhasebe hilesi yapıldığı konusunda bağımsız denetim raporlarında ciddi şüphelerin olduğu fikrinin olması,
- Şirketin vergi kaçırdığına dair ilgili kurumlarca tespiti,
- SPK tarafından firmanın hisse senetlerinin gözaltı pazarına alınması veya hisse senetlerinin işleminden kaldırılması,
- Mahkeme tarafından firmanın yasalara aykırı işlemlerde bulunduğu tespit edilmiş olması.

Spathis (2002) çalışmasında geliştirmiş olduğu logit model aşağıdaki gibidir (Küçükkoçoğlu, Benli, ve Küçüksözen, 2007: 9):

$E(y)=$

$$\frac{\exp(b_0+b_1x_1+b_2x_2+\dots+b_nx_n)}{1+\exp(b_0+b_1x_1+b_2x_2+\dots+b_nx_n)}$$

Denklemden;

Bağımlı değişken $E(y)$ için; şirketin gerçeğe aykırı finansal tablo açıkladığı varsayılıyorsa 1, kontrol şirketler için ise 0 değerini,

b_0 = kesişim değerini,

$b_1+b_2+...+b_n$ = Bağımsız değişkenlerin katsayısını

$x_1+x_2+...+x_n$ = Bağımsız değişkenleri, ifade etmektedir.

Modeldeki bağımsız değişkenler:

$$\text{FFS} = b_0 + b_1(D/E) + b_2(\text{Sales}/\text{TA}) + b_3(\text{NP}/\text{Sales}) + b_4(\text{Rec}/\text{Sales}) + b_5(\text{NP}/\text{TA}) + b_6(\text{WC}/\text{TA}) + b_7(\text{GP}/\text{TA}) + b_8(\text{INV}/\text{Sales}) + b_9(\text{TD}/\text{TA}) + b_{10}(\text{FE}/\text{GE}) + b_{11}(\text{Taxes}/\text{Sales}) + b_{12} (\text{Altman Z-score})$$

- Borç özsermaye oranı (D/E),
- Satışların toplam aktiflere oranı (Sales/TA),
- Net karın satışlara oranı (NP/Sales),
- Ticari alacakların satışlara oranı (Rec/Sales),
- Net karın aktife oranı (NP/TA),
- Çalışma sermayesinin toplam aktife oranı (WC/TA),
- Brüt karın toplam aktife oranı (GP/TA),
- Stokların satışlara oranı (INV/Sales),
- Toplam borçların toplam aktiflere oranı (TD/TA),
- Toplam finansman giderlerinin toplam faaliyet giderlerine oranı (FE/GE),
- Ödenecek vergi ve diğer yasal yükümlülüklerin toplam satışlara oranı (Taxes/Sales) ve
- Finansal risk skoru'nu (Altman Z-score), göstermektedir (Küçükkocaoğlu, Benli ve Küçüksözen, 2007: 9).

Spathis (2002), yapmış olduğu analiz kapsamında; stokların satışlara oranı (INV/Sales), toplam borçların aktiflere oranı (TD/TA) ve Z-Skoru'nun finansal tablolardaki manipülasyonu tespit etmede önemli oranlar olduğunu belirtmiştir (Kılılı ve Evci, 2017: 76).

3.4.3. Alternatif Modeller

Son zamanlarda matematik ve istatistik bazlı yöntemlerin gelişmesine paralel olarak yapay sinir ağları, regresyon modelleri, karar ağacı modelleri, genetik algoritmalar ve diskriminant analizi gibi modeller de kazanç yönetiminin tespitinde kullanılmaya başlanmıştır (Fındık ve Öztürk, 2016: 489).



4. İLİŞKİLİ TARAF İŞLEMLERİ VE KAZANÇ YÖNETİMİ İLİŞKİSİ: BORSA İSTANBUL'DA BİR UYGULAMA

Dünya genelinde yaşanan finansal skandallar sonrası ilişkili taraf işlemlerinin önemi büyük ölçüde artmıştır. Bu işlemler firma yöneticilerince farklı amaçlarla kullanılmaya uygun olduğundan dolayı yöneticiler bu işlemleri tercih edebilmektedirler. Yöneticiler ilişkili taraf işlemleriyle firmanın mali durumunu olduğundan farklı bir şekilde göstererek finansal rapor kullanıcılarını yanıltabilmektedirler. Yöneticiler firmayı olduğundan daha iyi gösterebilmek için ilişkili taraf işlemleri yoluyla kazanç yönetimi uygulayabilmektedirler. Aynı zamanda yöneticiler veya kontrol eden hissedarlar ilişkili taraf işlemlerini kötüye kullanırlarsa bu işlemleri gizlemek amacıyla kazanç yönetimi uygulama teşviklerine sahip olacaktırlar. Bu doğrultuda bu bölümde ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi ilişkisini araştırmak için BİST'te bir uygulama yapılmıştır. İlk olarak konu ile ilgili literatürdeki çalışmalara yer verilmiş ve hipotezler geliştirilmiştir. Sonra araştırmanın amacına ve önemine, araştırmanın veri setine, yöntemine, araştırmanın modeline ve modele ait değişkenlere değinilmiş, daha sonrasında ise araştırmanın bulgularına ve sonuçlarına yer verilmiştir.

4.1. Literatür Taraması ve Hipotez Geliştirme

Bu bölümde ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyle ilgili literatürdeki çalışmalara yer verilmiştir ve hipotezler geliştirilmiştir.

Gordon and Henry (2005) tarafından yapılan çalışmada 2000 ve 2001 yıllarına ait 331 firma, 662 gözlem ile ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi arasındaki ilişki incelenmiştir. İlişkili taraf işlemlerine ilişkin 2000 ve 2001 mali yıllarında 331 halka açık şirkete ilişkin işlemlerin sayısı, ilgili tarafların sayısı, türleri ve varsa dolar tutarları ile ilgili bir araştırma yapmışlardır. Sonuç olarak ilişkili taraflardan sabit oranlı finansmanla kazanç yönetimi arasında ilişki bulmuşlardır. Ayrıca bir şirket icra başkanının veya icra başkanının işi ile ilişkili bir taraf işlemi rapor ettiğinde söz konusu olan işlemle kazanç yönetimi arasında negatif bir ilişki olduğunu ifade etmektedirler. Ek olarak yönetim hizmetlerinin sağlanmasının kazanç yönetimini sınırlandırdığını bulmuşlardır.

Kuan et al., (2010) tarafından yapılan araştırmada ise 2004 ve 2005 yılları arasında Endonezya Borsası'nda işlem gören şirketlerde ilişkili taraf işlemleri ve

kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi 50 şirketten oluşan bir örnekleme incelenmiş ve sonuç olarak ilişkili taraf işlemleri ile kazanç yönetimi arasındaki ilişkiye dair herhangi bir kanıt bulamamışlardır.

Aharony et al., (2010) tarafından Şanghay Menkul Kıymetler Borsası'nda 1999-2001 döneminde 185 halka ihraç olan firmalarla yaptıkları araştırmada halka arz öncesi (IPO) dönemde firmaların ilişkili taraf satışları yoluyla yukarı yönlü kazanç yönetimi uyguladıklarını bulmuşlardır.

Chen et al., (2011), Çin'de 257 halka arz olan firmalarla yaptıkları çalışmada, Çinli firmaların kontrol eden hissedarlarının halka arz öncesi dönemde ilişkili taraf işlemlerini yapılandırıldığını ve ilişkili taraf işlemlerinin kazanç yönetimi ile ilişkili olduğuna dair kanıtlar bulmuşlardır.

Sumiyana and Febrianto (2012) Endonezya Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören imalat şirketleriyle yaptıkları çalışmada ilişkili taraf işlemleriyle kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Sonuç olarak ilişkili taraflardan alışların ve ilişkili taraf işlemlerinin giderlerinin kazanç yönetimi üzerinde etkisi olduğunu bulmuşlardır.

Haji-Abdullah and Wan-Hussin (2015) Bursa Malezya Borsası'nda listelenen 216 firmayla ilişkili taraf işlemleri ile gerçek kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmada ilişkili taraf işlemleriyle gerçek (real) kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır. Ek olarak aile kontrolündeki firmaların ise ilişkili taraf işlemleri yoluyla gerçek kazanç yönetimi uygulama olasılığını sınırlandırıldığını ifade etmişlerdir.

Limanto and Herusetya (2017) ilişkili taraf işlemleri ile gerçek kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi 2010-2014 yılları arasında Endonezya Menkul Kıymetler Borsası'nda (IDX) işlem gören 386 firma yılı ile araştırmışlardır. Araştırmanın sonucunda daha yüksek ilişkili taraf işlemlerine sahip olan firmayla gerçek kazanç yönetimi arasında pozitif ilişki olduğuna dair kanıt bulmuşlardır.

Rasheed and Mallikarjunappa (2018) Hindistan'da ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. 2014 ve 2015 mali yılı için BSE-200 endeksindeki şirketlerden alınan 217 firma yılı gözlemine dayanarak, ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi arasında anlamlı pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır.

Marchini, Mazza and Mediolì (2018a) İtalya’da ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimini 2007-2012 yılları arasındaki 335 firma yılı gözlemiyle analiz etmişlerdir. Çalışmanın sonucunda ilişkili taraf işlemleri gelirleriyle kazanç yönetimi arasında pozitif ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Marchini, Mazza and Mediolì (2018b) ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi ilişkisini 374 gözlem kullanarak araştırmışlardır. Sonuç olarak ilişkili taraf satışlarıyla kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca iyi bir kurumsal yönetimin ise ilişkili taraf satışları yoluyla gerçekleşen kazanç yönetimini azaltacağını ifade etmişlerdir.

El-Helaly et al., (2018) tarafından Atina Menkul Kıymetler Borsası’nda listelenen firmalardan 2009-2014 dönemi için 374 firma yılı gözlemiyle ilişkili taraf işlemleri ve gerçek (real) kazanç yönetimi ilişkisinin araştırıldığı çalışmada ilişkili taraf işlemleri ile kazanç yönetimi arasında negatif ve anlamlı bir ilişki bulmuşlardır.

Mahtani (2019) Hindistan’da 2009-2015 yılları arasında Bombay Menkul Kıymetler Borsası’nda (BSE) işlem gören 66 şirketle ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi ilişkisini araştırmıştır. İlişkili taraflara satışlar ile kazanç yönetimi arasında pozitif ilişki bulmuşlardır. Ayrıca belirli bir gruba ait olmayan firmanın ilişkili taraflara verilen kredi/avans ile kazanç yönetimi arasında negatif ilişki olduğunu kanıtlamışlardır.

Hong and Loi (2020) Vietnam borsasında 2016, 2017 ve 2018 yıllarına ait 266 şirketin bilanço verileri ile ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Sonuç olarak ilişkili taraf işlemlerinin kazanç yönetimini üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi olduğunu bulmuşlardır.

Alhadab and diğerleri (2020) Ürdün’de 2011-2017 yılları arasında 425 firma yılı gözlemiyle ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi ilişkisini araştırmışlardır. Sonuçta ilişkili taraf işlemleriyle tahakkuk kazanç yönetimi arasında negatif ilişki bulmuşlardır.

Jalan et al., (2020) ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi ilişkisini 2014 ve 2015 mali yıllarına ait 236 Hintli firmanın verilerini kullanarak incelemişlerdir. İlişkili taraf işlemleri ile kazanç yönetimi arasında negatif bir ilişkinin olduğunu kanıtlamışlardır.

Subastian et al., (2021) ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi ilişkisini, Endonezya Menkul Kıymetler Borsası'nda (IDX) 2017-2019 yılları arasında 102 firma yılı gözlemi ile araştırmışlardır. Sonuç olarak ilişkili taraf işlemlerinin kazanç yönetimi üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca aile sahipliğinin ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi güçlendirdiğini ifade etmişlerdir.

Chu and Leong (2021) Hong Kong Menkul Kıymetler Borsası'nda 2016-2018 yılları arasında 426 firma ile ilişkili taraf işlemleri ile kazanç yönetimi ilişkisini araştırmışlardır. Çalışma sonucunda, ilişkili taraf işlemlerinin kazançları yönetmek için kullanılmadığını ifade etmişlerdir.

Firmalar için kar çok önemli bir durumdur. Yöneticiler borsada işlem gören firmaların vergi amaçlarından ziyade artan kazançlara sahip olduğunu göstermek için büyük teşviklere sahiptirler. İlişkili taraf işlemleri ise firma yöneticilerine bazı fırsatlar sağlamaktadır. İlişkili taraf işlemlerinin karmaşık yapıda olması, denetlenmesinin zor olması yöneticilere fırsat doğurmaktadır. Yöneticiler bu alanları kazançları kolayca yönetmek için uygun alanlar olarak görebilmektedirler. Bu amaçla yöneticiler yukarı yönlü kazanç yönetimi uygulayabilmektedirler. Bu doğrultuda yöneticiler ilişkili taraf işlemlerinin belirli türleri ile bu durumu gerçekleştirme yoluna gidebilirler. Bu durumda ilişkili taraflara satışlar, ilişkili taraflardan alımlar, ilişkili taraflara borçlar ve ilişkili taraflardan alacaklar ile kazanç yönetimi arasında pozitif ilişki beklenmektedir.

Bu çalışmada ilişkili taraf işlemleri, BİST'te işlem gören şirketlerin finansal tabloları incelenerek 4 boyutta ele alınmıştır. Bunlar;

H1: İlişkili taraflara satışlar ile kazanç yönetimi arasında pozitif ilişki vardır.

H2: İlişkili taraflardan alımlar ile kazanç yönetimi arasında pozitif ilişki vardır.

H3: İlişkili taraflardan alacaklar ile kazanç yönetimi arasında pozitif ilişki vardır.

H4: İlişkili taraflara borçlar ile kazanç yönetimi arasında pozitif ilişki vardır.

4.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

İlişkili taraf işlemleri; raporlama yapan işletmeyle ilişkili olanların (işletmelerin, yöneticilerin vb.) arasında kaynakların, hizmetlerin veya

yükümlülüklerin aktarımıdır. İlişkili taraf işlemleri, yöneticiler tarafından çıkar çatışmasına uygun bir şekilde veya verimli işlemler olarak kullanılabilir. Yöneticiler çıkar çatışması bağlamında ilişkili taraf işlemleri yoluyla kaynakları fırsatçı bir şekilde kullanabilmektedir. Aynı zamanda yöneticiler ilişkili taraf işlemlerini verimli bir şekilde işletme yararına da kullanabilmektedirler. Kazanç yönetimi ise işletmelerin finansal raporlarına kasıtlı müdahale edilmesi ve yatırımcıların ve ilgililerin yanıltılmasıdır. 2000’li yılların başlarında yaşanan finansal skandallar incelendiğinde ilişkili taraf işlemlerinin büyük rol oynadığı görülmektedir. İlişkili taraf işlemlerinin finansal skandallarda rol oynaması da araştırmacılar tarafından bu alana olan ilgiyi arttırmıştır. Araştırmacılar da ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi konusu üzerine çalışmalar yapmaya başlamışlardır. Bu doğrultuda, bu çalışmanın amacı ilişkili taraf işlemleri ile kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi araştırmaktır. Yerli literatür incelendiğinde ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi ilişkisinin araştırılmadığı tespit edilmiştir. Bu çalışma ile ilişkili taraf işlemleri ve kazanç yönetimi ilişkisi bakımından literatürdeki bu boşluk doldurulmuştur. Bu anlamda araştırmanın yerli literatürde ilk olması önemini ifade etmektedir.

4.3. Veri Seti ve Örneklem

Araştırmada Borsa İstanbul’a kayıtlı imalat sektöründeki firmaların finansal raporlarından yararlanılmıştır. Çalışma yılı olarak firmaların tablolarındaki verilerinin tam olarak yer alması ve çalışmanın yapıldığı tarih olarak en güncel verilerin olması bakımından 2018 yılı ve sektör olarak imalat sektörü seçilmiştir. Finansal tabloları farklı olduğundan, bankalar, özel finans kurumları, faktoring şirketleri, gayrimenkul yatırım ve ortaklıkları, menkul kıymet yatırım ortaklıkları, sigorta firmaları ve verileri eksik olan firmalar çalışma dışında tutulmuştur. Söz konusu bu kısıtlamalar doğrultusunda bu araştırma 163 işletme ile yapılmıştır.

Araştırmanın yapıldığı yıl doğrultusunda firmaların finansal tablolarındaki verilerden yararlanmak için firmaların yıllık raporlarına Kamu Aydınlatma Platformu’ndan (www.kap.gov.tr) ulaşılmıştır.

4.4. Araştırma Yöntemi

Araştırma yöntemi olarak lojistik regresyon analizi kullanılmıştır. Lojistik regresyon analizi ile ilişkili taraf işlemleri ile kazanç yönetimi ilişkisi araştırılmıştır.

Aşağıda, araştırmada kullanılan lojistik regresyon yöntemi ile ilgili bilgi verilecektir.

Regresyon analizi, bağımlı değişken ile bağımsız değişken(ler) arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışan bir yöntemdir. Bağımlı değişkenin sürekli olması durumunda doğrusal regresyon yöntemi uygulanmaktadır. Ancak sosyal bilimlerde bağımlı değişkenin kategorik olduğu durumlar da bulunmaktadır. Bu durumda alternatif olarak lojistik regresyon analizi kullanılmaktadır (Budak ve Erpolat, 2012: 26).

Lojistik regresyon analizinin kullanım amacı, en az değişken ile en iyi uyumu sağlayacak biçimde, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklayacak bir model oluşturmaktır (Bircan, 2004: 186). Lojistik regresyon analizinde, bağımsız değişkenlerin normal dağılması, doğrusallık ve varyans-kovaryans eşitliği gibi varsayımların karşılanmasına gerek yoktur. Lojistik regresyon analizi daha esnek bir yöntemdir (Tabachnick and Fidell, 2013: 439).

Lojistik regresyon analizini doğrusal regresyon analizinden ayıran bazı özellikler bulunmaktadır (Bircan, 2004: 187):

- Doğrusal regresyon analizinde bağımlı değişken sürekli bir değer alırken, lojistik regresyon analizinde kesikli bir değer almaktadır.
- Doğrusal regresyon analizinde bağımlı değişkenin değeri, lojistik regresyonda ise bağımlı değişkenin alabileceği değerlerden birinin gerçekleşme olasılığı kestirilmeye çalışılır.
- Doğrusal regresyon analizinde bağımsız değişkenin çoklu normal dağılım göstermesi gerekirken, lojistik regresyonda böyle bir koşul aranmaz.

Lojistik regresyon analizinde, model tahmin edilirken en küçük kareler (ordinary least square) yöntemi kullanılmamaktadır. Bunun yerine en çok olabilirlik (maximum likelihood) yöntemi kullanılmaktadır. Çoklu regresyon analizi bağımlı değişkenin gerçek değeri ile tahmin edilen değeri arasındaki kare farklarının toplamını en aza indiren en küçük kareler yöntemini kullanmaktadır. Lojistik dönüşümün doğrusal olmayan doğası nedeniyle katsayılar için en olası tahminleri bulmak amacıyla maksimum olabilirlik yöntemi kullanılmaktadır. Lojistik regresyon analizi sapmaların karesini en aza indirmek yerine bir olayın meydana gelme olasılığını en üst düzeye çıkarır. Daha sonra, genel model uygunluğunun bir ölçüsü

hesaplanırken kareler toplamı yerine olabilirlik değeri kullanılır (Hair et al., 2019: 561).

Lojistik regresyon, adını bağımlı değişkene uygulanan logit dönüşümünden (logit transformation) almaktadır. Bu durum tahmin ve yorumlama sürecinde çeşitli farklılıklar yaratmaktadır (Hair et al., 2019: 558). Lojistik regresyon bağımlı değişkenin hesaplandığı ölçeğe göre ve bağımlı değişkenin seçenek sayısına göre üçe ayrılmaktadır. Bağımlı değişken iki seçenekli ise “İkili Lojistik Regresyon Analizi,” bağımlı değişken ikiden çok kategorili, sınıflamalı olduğunda “Çok Kategorili Lojistik Regresyon Analizi,” bağımlı değişkenin sıralama ölçeğiyle ölçülmesi halinde ise “Sıralı Lojistik Regresyon Analizi” olarak adlandırılmaktadır (Çokluk, 2010: 1362-1363).

Yukarıda anlatılanlar ışığında bu araştırmanın bağımlı değişkeni iki seçenekli kategorik değişken olması nedeniyle ikili (binary) lojistik regresyon yöntemi kullanılmıştır.

4.5. Araştırma Modeli

Hipotezleri test etmek için aşağıdaki araştırma modeli geliştirilmiştir;

$$KY_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{İTSATIŞ}_{it} + \beta_2 \text{İTALIŞ}_{it} + \beta_3 \text{İTALAC}_{it} + \beta_4 \text{İTBORÇ}_{it} + \beta_5 \text{FSNA}_{it} + \beta_6 \text{FBÜYLog}_{it} + \beta_7 \text{SBO}_{it} + \beta_8 \text{PD/DD}_{it} + \beta_9 \text{AKO}_{it} + \beta_{10} \text{DVTVO}_{it} + \beta_{11} \text{KAO}_{it} + \varepsilon_{it}$$

Burada;

KY= Kazanç yönetimi uygulama ihtimali var ise 1 yok ise 0

İTSATIŞ= İlişkili taraflara satışlar/toplam satışlar

İTALIŞ= İlişkili taraflardan alımlar/toplam alımlar

İTALAC= İlişkili taraflardan alacaklar/toplam alacaklar

İTBORÇ= İlişkili taraflara borçlar/toplam borçlar

FSNA= Faaliyetlerden sağlanan nakit akışları/Toplam Aktif

Firma Büyüklüğü (FBÜY)= Toplam varlıkların doğal logaritması

Satışların Büyüme Oranı (SBO)= (satışlar_t – satışlar_{t-1}) /satışlar_{t-1}

PD/DD= Piyasa Değeri/Defter Değeri

Aktif Karlılık Oranı (AKO)= Net Kar/Toplam Aktif

DVTVO= Dönen Varlıklar/Toplam Varlıklar

Kaldıraç Oranı (KAO)= Toplam Borç/Toplam Aktif

E_{it} = Hata terimi

4.6. Değişkenler

4.6.1. Bağımlı Değişken

Modeldeki bağımlı değişken olan kazanç yönetimi Beneish'in (1999) modeliyle ölçümlenmiştir. Bu modelin kullanılmasının nedenleri aşağıdaki gibidir;

- Beneish (1999) modelinin diğer modellerden farklı olarak sadece tahakkuk esasıyla oluşan finansal tablo kalemlerinde yıllar itibariyle meydana gelen değişimin yanında, finansal tablolardan türetilen bazı oranları da analizinde kullanmasıdır.
- Modelin oluşturulmasında iki yıllık verilerin yeterli olmasıdır.

Beneish (1999) modeli aşağıdaki değişkenler kullanılarak ölçülmektedir;

$$M_i = \beta^i X_i + \epsilon_i$$

Burada;

M_i = Kukla değişken

X_i = Açıklayıcı değişkenlerin oluşturduğu matrisi,

ϵ_i = Hata terimini, belirtmektedir.

Modelde kullanılan bağımsız değişkenler aşağıdaki gibidir (Beneish, 1999: 26-28):

- Ticari Alacaklar Endeksi
- Brüt Kar Marjı Endeksi
- Aktif Kalitesi Endeksi
- Satışlardaki Büyüme Endeksi
- Amortisman Giderleri Endeksi
- Pazarlama, Satış, Dağıtım ve Genel Yönetim Giderleri Endeksi
- Kaldıraç Endeksi
- Toplam Tahakkukların Toplam Varlıklara Oranı

Beneish, manipölatör ve kontrol şirketleriyle yukarıdaki bağımsız değişkenleri baz alarak yaptığı probit analiz sonucunda aşağıdaki formülü elde etmiştir (Uğurlu ve Sevim, 2015: 69):

$$M_i = -4,840 + (0.920 \cdot TAE) + (0.528 \cdot BKME) + (0,404 \cdot AKE) + (0,892 \cdot SBE) + (0,115 \cdot AE) + (-0,172 \cdot PGE) + (4,679 \cdot KYDE) + (-0,327 \cdot TTTV)$$

Yukarıdaki bağımsız değişkenler hesaplandıktan sonra elde edilen sonuçlar Beneish'in probit analiz sonucu elde ettiği formülün yerlerine yazıldıktan sonra kazanç yönetiminin hesaplaması yapılmaktadır.

Beneish modelinde hesaplanan değerler standartlaşmış normal değerlere çevrildikten sonra kazanç yönetimi olasılıkları hakkında fikir elde edilir. Bu çevirme işlemi ise aşağıdaki gibi yapılmıştır (Varıcı ve Er, 2013):

$$Z_i = \frac{X_i \mu}{\sigma}$$

Z_i = İ'nci değişkenin Z değeri

X_i = İ'nci değişkenin değeri

μ = Ortalama

σ = Standart sapma

Beneish modelinde standartlaştırılmış değerler hesaplanarak ulaşılan sonuçlar Z_i olarak ifade edilerek aşağıdaki gibi yorumlanmıştır;

- 0,035'ten küçük ise o şirketin kazanç yönetimine başvurmadığına
- 0,035-0,06 arasında ise kazanç yönetimine başvurma olasılığının bulunduğu,
- 0,06-0,14 arasında ise kazanç yönetimine başvurma olasılığına dair ciddi bulguların olduğu ve
- 0,14'ten büyük olması halinde kazanç yönetimine başvurduğuna dair çok önemli bulguların olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Yukarıdaki sınıflandırma bağımlı değişken için iki kategorili düşünülmüştür. Bu durumda Z_i değerleri 0,035'ten küçük olanlar için kazanç yönetimi uygulama ihtimali yok; diğer durumlarda ise ihtimalin şiddeti dikkate alınmaksızın kazanç yönetimi uygulama ihtimali var şeklindedir. Bağımlı değişken ile ilgili sınıflandırma aşağıdaki gibidir;

Bağımlı değişken 0=Kazanç yönetimi uygulama ihtimali yok

Bağımlı değişken 1=Kazanç yönetimi uygulama ihtimali var

4.6.2. Bağımsız Değişkenler

İlişkili taraf işlemleri ile ilgili düzenleyici ve denetleyici kurumlar tarafından ilişkisiz firmalarla gerçekleştirilmesine işlem yapılması gerektiğini söylese de uygulamada durum böyle olmamaktadır. Yöneticiler ilişkili taraf işlemlerini kazançları kolayca yönetebilecek alanlar olarak görebilmektedirler. Bu anlamda yöneticiler, ilişkili taraflara piyasa fiyatından yüksek fiyatlarla satış yaparak, satışlarını abartarak veya yılın sonlarına doğru satış hızlandırmaları yoluyla satışlarını arttırabilmektedir. İlişkili taraflardan alışlarını ise piyasa fiyatından daha düşük bir fiyatla aldıklarında maliyet avantajından faydalandıklarından dolayı karlarını daha yüksek gösterebilmektedirler. İlişkili taraflarla yapmış oldukları kredili alışları veya satışları kendi menfaatlerine göre düzenleyebilmektedirler. Aynı şekilde ilişkili taraflardan piyasadan daha düşük faiz oranlarıyla borç alarak veya ilişkili taraflara daha piyasadan yüksek faiz oranlarıyla borç vererek kazanç yönetimi uygulayabilmektedirler.

Bu doğrultuda çalışmada, ilişkili taraflara satışlar oranı, ilişkili taraflardan alışlar oranı, ilişkili taraflardan alacaklar oranı ve ilişkili taraflara borçlar oranı bağımsız değişken olarak kullanılmıştır.

4.6.3. Kontrol Değişkenleri

Bu çalışmada kazanç yönetimini etkilediği tespit edilen daha önceki çalışmalardan yararlanılarak modele kontrol değişkenleri ilave edilmiştir. Bu kontrol değişkenleri ise; firma büyüklüğü (FBÜY), satışların büyüme oranı (SBO), piyasa değeri/defter değeri oranı (PD/DD), aktif karlılık oranı (AKO), dönen varlıkların toplam varlıklara oranı (DVTVO), kaldıraç oranı (KAO) ve faaliyetlerden sağlanan nakit akışıdır (FSNA). Söz konusu kontrol değişkenleri konu ile ilgili literatürde sıklıkla kullanılmasından dolayı modele eklenmiştir (Gordon and Henry, 2005; Kuan, Tower, et al., 2010; Hwang, et al., 2013; Marchini, et al., 2018a,b).

Modele kontrol değişkeni olarak eklenen ilk değişken, toplam aktiflerin doğal logaritmasıyla ölçülen firma büyüklüğü (FBÜY) değişkenidir. Richardson et al., (2002) genellikle büyük firmaların, analistlerin tahminlerini veya yatırımcıların beklentilerini karşılamak amacıyla sermaye piyasaları tarafından baskıyla karşı

karşıya kaldıklarını ve bu nedenle kazanç yönetimine başvurma potansiyelinin daha yüksek olduğunu belirtmiştir. Diğer taraftan Watts and Zimmerman, (1990) ise daha büyük firmaların daha yüksek politik maliyetlerle karşı karşıya olduğu ve politik riskten kaçınmak amacıyla gelir azaltıcı kazanç yönetimi uygulayabileceklerini ifade etmişlerdir. Ali et al., (2005), firma büyüklüğü ile kazanç yönetimi arasında pozitif ilişki olduğunu bulmuşlardır. Barton and Simko (2002) çalışmalarında, büyük ölçekli firmaların, yatırımcıların baskısı ve analistlerin beklentilerini karşılamak zorunda olduklarından dolayı kazançlarını yönettiklerini ortaya koymuşlardır. Swastika (2013) ise çalışmasında, firma büyüklüğü ile kazanç yönetimi arasında negatif ilişki olduğunu bulmuştur.

Modele eklenen diğer kontrol değişkenleri ise satışların büyüme oranı (SBO) ve piyasa değeri defter değeri oranıdır (PD/DD). Yüksek piyasa değeri/defter değeri oranlarına ve artan satışlara sahip firmalar daha fazla büyüme beklentilerine sahip olduklarından piyasa beklentilerini karşılamak için daha fazla kazanç yönetimi uygulama eğiliminde olabilirler (Diri et al., 2020). Satışların büyüme oranı ve piyasa değeri/defter değeri oranı, Haji-Abdullah and Wan-Hussin, (2015), Marchini et al., (2018a), Gordon and Henry'nin (2005) çalışmalarındaki gibi kontrol değişkeni olarak ilave edilmiştir.

Modele eklenen bir başka kontrol değişkeni ise işletmelerin performans ölçütü olarak kabul edilen aktif karlılık oranıdır (AKO). Bu oran işletmenin varlıklarını ne ölçüde etkin kullandığını ölçmektedir. Aktif karlılık oranı, bir şirketin sahip olduğu toplam varlıkları kullanarak kar elde etme kabiliyetini ifade etmektedir. Alexander and Hengky (2017), aktif karlılık oranı ile kazanç yönetimi arasında pozitif ilişki olduğunu bulmuştur. Aktif karlılık oranı konu ile ilgili önceki çalışmalarda (Kuan et al., 2010; Subastian et al., 2021; Chu and Leong, 2021) kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır.

Modeldeki bir başka değişken olan dönen varlıkların toplam varlıklara oranı (DVTVO) ise daha önceki çalışmalarda finansal riskin göstergesi olarak kullanılmıştır. Bu oranın düşük olduğu işletmeler likidite sorunları yaşıyor olabilir ve bu neden ise yöneticileri kazanç yönetimini uygulamaya teşvik edebilir (Marchini, Mazza and Medioli, 2018a-2018b).

Modele kontrol değişkeni olarak eklenen başka bir değişken ise kaldıraç (KAO) oranıdır. Borçlanma oranı yüksek olan işletmelerin sözleşme yükümlülüklerini yerine getirmesi veya yeni borç bulabilmesi zor olacaktır. Watts and Zimmerman'a göre (1990) borçlanma oranı yüksek olan işletmeler karlarını yüksek göstermek isteyeceklerdir ve bu sebeple karı arttırıcı kazanç yönetimi uygulayacaklardır. Aksine, yüksek borçlu firmalar, borç verenlerin yakından incelemesi altında oldukları için kazanç yönetimini daha az uygulayabilirler (Alves, 2012: 64). DeFond and Jambalvo (1994), kaldıraç ile kazanç yönetimi (isteğe bağlı tahakkuklar) arasında pozitif ilişki olduğunu belirtmektedir. Zamri et al., (2013) ise kaldıraç seviyesi ile kazanç yönetimi arasında negatif ilişki olduğunu bulmuştur.

Modele eklenen bir başka kontrol değişkeni, faaliyetlerden sağlanan nakit akışı (FSNA) değişkenidir. Faaliyetlerden sağlanan nakit akışı, firmanın borcunu ödemek, işlevlerini sürdürmek ve yeni yatırım yapmak için kullanılabilecek nakit üretip üretemeyeceğini belirlemek için bir gösterge olarak kabul edilir ve işletme nakit akışı, yatırımcılara firmanın durumu ve performansı hakkında bir işaret verebilir (Hastuti et al., 2018: 1137). Bu doğrultuda güçlü faaliyetlerden sağlanan nakit akışı performansına sahip firmalar gelir arttırıcı kazanç yönetimine başvurma olasılıkları daha düşüktür. Çünkü bu işletmeler iyi bir performansa sahip olduklarından dolayı kazanç yönetimine başvurmayacaklardır (Lobo et al., 2006). Zayıf nakit akışına sahip olan firmalar ise firma hakkında yatırımcılara iyi bir sinyal verebilmek amacıyla gelir arttırıcı kazanç yönetimi uygulayabilirler (Hastuti et al., 2018: 1138). Yoon and Miller (2002), işletme performansı düşük olduğunda, firma yöneticilerinin kazanç arttırıcı stratejilerini seçeceklerini belirtmiştir. Dechow et al., (1995) işletme nakit akışı ile kazanç yönetimi (isteğe bağlı tahakkuklar) arasında negatif ilişki olduğunu bulmuştur.

4.7. Araştırma Bulguları

Bu bölümde ilişkili taraf işlemlerinin kazanç yönetimi üzerindeki etkisinin olup olmadığını analiz etmek için oluşturulan hipotezler, lojistik regresyon analizi ile tespit edilecektir. Bu doğrultuda çalışmaya ait tanımlayıcı istatistikler, korelasyon ve regresyon sonuçları aşağıda verilmiştir.

4.7.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Çalışmadaki değişkenlere ait bilgiler aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Tanımlayıcı İstatistikler (N=163)				
Değişkenler	Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
KYÖN.VAR/YOK	,00	1,00	,5706	,49652
FBÜY	13,05	22,83	19,0985	1,84315
SBO	-,75	4,47	,3192	,44423
FSNA	-,75	,58	,0530	,15226
AKO	-,73	,51	,0398	,13494
DVTVO	,03	,99	,5447	,19673
KAO	,08	3,92	,5742	,34570
PD/DD	-1,34	9,50	2,2282	1,53129
İTSATIŞ	,00	,98	,1572	,24848
İTALIŞ	,00	1,00	,1194	,16968
İTALACAK	,00	,99	,2265	,28869
İTBORÇ	,00	,87	,1663	,21235

Tablo 4.1'e göre modelin bağımlı değişkeni olan kazanç yönetiminin ortalaması 0,57 ve standart sapması ise 0,49 olarak bulunmuştur. Büyüklük değişkeni (FBÜY) minimum 13,05 maksimum 22,83 ortalama 19,0985 ve standart sapması ise 1,84315'dir. Satışların büyümesi oranı (SBO) ise minimum -0,75 maksimum 4,47 ortalama 0,3192 ve standart sapması ise 0,44423'dür. Faaliyetlerden sağlanan nakit akışı (FSNA) minimum -0,75 maksimum 0,58 ortalama 0,0530 ve standart sapması 0,15226'dir. Aktif karlılık oranı olan (AKO) minimum -0,73 maksimum 0,51 ortalaması 0,0398 standart sapması 0,13494'dür. Dönen varlıkların toplam varlıklara oranı (DVTVO) minimum 0,03 maksimum 0,99 ortalama 0,5447 standart sapma 0,19673'dür Kaldıraç oranı (KAO) minimum 0,08 maksimum 3,92 ortalama 0,5742 standart sapması 0,34570'dir. PD/DD ise minimum -1,34 maksimum 9,50 ortalama 2,2282 standart sapma 1,53129'dur. İlişkili taraflara satış, ilişkili taraflardan alış, ilişkili taraflardan alacaklar ve ilişkili taraflara borçlar değişkenlerinin ortalamaları ise sırasıyla 0,1572, 0,1194, 0,2265, 0,1663'dür.

Tablo 4.2. Sektörler Açısından Kazanç Yönetimi Uygulama İhtimali Olan Firmaların Sayısı

Sektörler	İşletme Sayıları	Kazanç Yönetimi Uygulayan İşletme Sayısı	Kazanç Yönetimi Uygulamayan İşletme Sayısı	Yüzde (%)
Gıda İçki ve Tütün	28	17	11	60
Gıda Giyim Eşyası ve Deri	21	14	7	66
Orman Ürünleri ve Mobilya	2	1	1	50
Kağıt ve Kağıt Ürünleri, Basım ve Yayın	13	8	5	61
Kimya Petrol Kauçuk ve Plastik Ürünler	29	17	12	58
Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi	23	8	15	34
Metal Ana Sanayi	16	10	6	62,5
Metal Eşya Makine ve Gereç Yapımı	30	18	12	60
Diğer	1	0	1	0
Toplam	163	93	70	57

Tablo 4.2 Borsa İstanbul’da faaliyet gösteren 163 işletmenin sektörler açısından kazanç yönetimi uygulama olasılığını açıklamaktadır. Tablo sektörel açıdan değerlendirildiğinde oransal olarak en fazla kazanç yönetimi uygulama olasılığı olan sektörlerin başında gıda giyim eşyası ve deri sektörü gelmektedir. Tabloya göre bu sektördeki 21 işletmenin 14’ünün kazanç yönetimi uygulama ihtimali olduğu görülmektedir. Bu anlamda sektörün yaklaşık %66’sı kazanç yönetimi uygulamalarına başvurmuş olabilir. Bu doğrultuda bu sektördeki firmaların çoğu büyük ölçekli firmalardan oluşmuş olabilir. Büyük ölçekli firmalar analistlerin beklentilerini karşılamak için daha fazla baskıya maruz kalmış olabilirler ve bu durumda da kazanç yönetimi uygulamalarına başvurmuş olabilirler. Aynı zamanda zayıf kurumsal yönetimin veya kalitesiz denetime sahip olmanın kazanç yönetimini arttırabildiği değerlendirildiğinde bu sektördeki firmaların büyük bir kısmı zayıf kurumsal yapıya veya kalitesiz bir denetime sahip olabilirler ve bu nedenle kazanç yönetimi uygulamış olabilirler.

Gıda giyim eşyası ve deri sektöründen sonra %62,5 ile metal ana sanayi sektöründeki firmalar kazanç yönetimi uygulamış olabilirler. Tabloya göre bu sektördeki 16 firmanın 10'u kazanç yönetimi uygulamış olabilir. Kağıt ve kağıt ürünleri basım ve yayın sektörü %61, gıda içki ve tütün sektörü %60, metal eşya makine ve gereç yapımı sektörü %60, kimya petrol kauçuk ve plastik sektörü %58, orman ürünleri ve mobilya sektörü ise %50 oranında kazanç yönetimi uygulama ihtimali olduğu söylenebilir.

Yukarıdaki tabloya göre taş ve toprağa dayalı sanayi sektörü %34 ile en az kazanç yönetimi uygulama olasılığı olan sektördür. Bu doğrultuda bu sektördeki firmalar güçlü iç kontrol sistemlerine sahip olabilir ya da kaliteli denetime sahip olabilirler. Bunlardan dolayı bu sektördeki firmalar kazanç yönetimi uygulamalarına daha az başvurmuş olabilirler. Aynı zamanda bu sektördeki firmalar uzun süredir faaliyet gösteren firmalar olabilirler. İtibarlarını ve imajlarını korumak için de kazanç yönetimine diğer sektörlerden daha az başvurmuş olabilirler. Tüm sektörlerdeki firmalar değerlendirildiğinde ise firmaların %57'sinin kazanç yönetimi uygulama olasılığının olduğu söylenebilir.

4.7.2. Korelasyon Sonuçları

Çalışma kapsamında, bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi araştırmak ve çoklu doğrusal bağlantı probleminin olup olmadığını test etmek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır.

Hair et al., (2010) ile Tabachnick and Fidell (2007) çoklu doğrusal bağlantı sorunu için 0.90 korelasyon katsayısını eşik değer olarak kabul etmektedirler. İlişkili taraflara satışlar ile ilişkili taraflardan alacaklar değişkenleri arasındaki korelasyon (0,730) diğerlerine göre daha yüksek olsa da kabul edilen eşik değerden daha düşük olduğu için çoklu doğrusal bağlantı problemi için herhangi bir sorun teşkil etmemektedir.

Tablo 4.3. Korelasyon Matrisi

		FBÜY	SBO	FSNA	AKO	DVTVO	KAO	PDDD	İTSatış	İTAlış	İTAlacak	İTBorç
FBÜY	Korelasyon Katsayısı	1	-,006	-,029	,051	-,048	,023	-,096	-,047	-,083	-,125	-,092
	p değeri		,941	,712	,516	,542	,772	,225	,550	,292	,113	,240
	N	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163
SBO	Korelasyon Katsayısı	-,006	1	-,075	,128	,074	-,051	-,113	-,094	,196*	,081	,089
	p değeri	,941		,340	,104	,346	,518	,152	,232	,012	,302	,256
	N	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163
FSNA	Korelasyon Katsayısı	-,029	-,075	1	,124	-,038	-,037	,018	,148	,061	,179*	,049
	p değeri	,712	,340		,114	,630	,641	,822	,059	,436	,022	,533
	N	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163
AKO	Korelasyon Katsayısı	,051	,128	,124	1	,229**	-,641**	,085	,114	,103	-,056	-,025
	p değeri	,516	,104	,114		,003	,000	,281	,149	,189	,476	,748
	N	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163

Tablo 4.3. Korelasyon Matrisi (Devamı)

DVTVO	Korelasyon Katsayısı	-,048	,074	-,038	,229**	1	,083	,177*	,019	-,014	-,038	-,004
	p değeri	,542	,346	,630	,003		,290	,024	,813	,855	,633	,958
	N	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163
KAO	Korelasyon Katsayısı	,023	-,051	-,037	-,641**	,083	1	,019	-,073	-,096	,008	-,070
	p değeri	,772	,518	,641	,000	,290		,809	,355	,224	,919	,376
	N	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163
PDDD	Korelasyon Katsayısı	-,096	-,113	,018	,085	,177*	,019	1	-,063	,003	-,113	-,088
	p değeri	,225	,152	,822	,281	,024	,809		,422	,968	,151	,263
	N	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163
İTSATIŞ	Korelasyon Katsayısı	-,047	-,094	,148	,114	,019	-,073	-,063	1	,230**	,730**	,210**
	p değeri	,550	,232	,059	,149	,813	,355	,422		,003	,000	,007
	N	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163
İTALİŞ	Korelasyon Katsayısı	-,083	,196*	,061	,103	-,014	-,096	,003	,230**	1	,228**	,447**
	p değeri	,292	,012	,436	,189	,855	,224	,968	,003		,003	,000

Tablo 4.3. Korelasyon Matrisi (Devamı)

	N	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163
İT Alacak	Korelasyon Katsayısı	-,125	,081	,179*	-,056	-,038	,008	-,113	,730**	,228**	1	,284**
	p değeri	,113	,302	,022	,476	,633	,919	,151	,000	,003		,000
	N	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163
İTBorç	Korelasyon Katsayısı	-,092	,089	,049	-,025	-,004	-,070	-,088	,210**	,447**	,284**	1
	p değeri	,240	,256	,533	,748	,958	,376	,263	,007	,000	,000	
	N	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163	163

4.7.3. Regresyon Sonuçları

Daha önceden oluşturulan modeli test etmek için lojistik regresyon analizi yapılmıştır. Modele ilişkin katsayılar, model özeti, Hosmer ve Lemeshow testi ve regresyon sonucu aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir.

Tablo 4.4. Modelin Katsayılarına İlişkin Genel Sonuçlar

		Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık
Adım 1	Adımsal	68,268	11	,000
	Blok	68,268	11	,000
	Model	68,268	11	,000

Model Ki-Kare istatistiği lojistik regresyon modelini genel anlamda test etmektedir. Modelin anlamlı olabilmesi için anlamlılık değerinin %5'ten küçük olması gerekmektedir. Buna göre modelin anlamlı olduğu söylenebilir.

Tablo 4.5. Model Özeti

-2LLog	Cox & Snell R ²	Nagelkerke R ²
154,442	,342	,459

Tablo 4.5 oluşturulan modelin özetini göstermektedir. Modelde yer alan Cox&Snell R² ve Nagelkerke R² değerleri, bağımlı değişkenin ne kadarlık bir kısmının modeldeki bağımsız değişkenler tarafından açıklandığını belirtmektedir. Bir başka ifadeyle her iki değer de lojistik regresyon tarafından açıklanan varyans miktarını belirtmektedir ve 1'e denk olması da mükemmel bir uyum olduğunu ifade etmektedir. Daha yüksek değerler, daha iyi model uyumu demektir. Cox&Snell R² değeri 1'e denk olması çok olası bir durum olmadığından ve aynı zamanda Nagelkerke R² değerinin daha yüksek çıkmasından dolayı literatürde genellikle Nagelkerke R² değeri kabul görmektedir. Yukarıdaki tabloda da Nagelkerke R² değerinin 0,459 olduğu görülmektedir. Buna göre modeldeki bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenin varyansının yaklaşık %46'sını açıkladığı ifade edilebilir.

Tablo 4.6. Hosmer ve Lemeshow Testi

Ki-Kare	Serbestlik derecesi	Anlamlılık
13,971	8	,083

Tablo 4.6 Hosmer ve Lemeshow testi ile lojistik regresyon analizinin bir bütün olarak uyumunu ölçmektedir. Bu testin sonucunun anlamlı olabilmesi için ‘‘p’’ değerinin %5’ten büyük olması gerekmektedir (Çokluk, 2010: 1386). Sonuçlara göre anlamlılık düzeyi %5’ten yüksek olduğu için model-veri uyumunun yeterli seviyede olduğu söylenebilir.

Tablo 4.7. Modele İlişkin Regresyon Sonuçları

Değişkenler	B	Standart Hata	Wald İstatistiği	Serbestlik Derecesi	P	Exp(B)
FBÜY	-,040	,106	,142	1	,707	,961
SBO	4,418	1,135	15,140	1	,000***	82,949
FSNA	-1,331	1,805	,543	1	,461	,264
AKO	8,294	3,122	7,057	1	,008***	3998,230
DVTVO	2,618	1,185	4,881	1	,027**	13,709
KAO	,087	1,193	,005	1	,942	1,090
PD/DD	,037	,133	,079	1	,779	1,038
İTSATIŞ	2,298	1,360	2,857	1	,091*	9,952
İTALIŞ	-2,942	1,655	3,161	1	,075*	,053
İTAlacak	-,818	1,164	,494	1	,482	,441
İTBorç	2,340	1,321	3,139	1	,076*	10,382
Sabit	-2,171	2,315	,879	1	,348	,114
***=p-value<0,01 **=p-value<0,05 *=p-value<0,1						

Tablo 4.7 bağımsız değişkenler ve sabit terim hakkında lojistik regresyon sonuçlarını göstermektedir. Tabloda bağımsız değişkenlerin modele katkısı hakkında bilgi verilmektedir. Tabloda yer alan ‘‘B’’ değerleri bağımsız değişkenlerin katsayıları hakkında bilgi verirken ‘‘p’’ değerleri ise değişkenlerin anlamlılıkları hakkında bilgi vermektedir. Regresyon sonucuna göre 6 değişkenin %90 güvenle⁴ anlamlı olduğu görülmektedir. Bunlar; satış büyümesi oranı (SBO), aktif karlılık oranı (AKO), dönen varlıkların toplam varlıklara oranı (DVTVO), ilişkili taraflara

⁴ Sosyal bilimlerde %90 güven aralığı veya %10 anlamlılık düzeyi uzman görüşü olup; kabul görmektedir.

satışlar (İTSATIŞ), ilişkili taraflardan alışlar (İTALIŞ) ve ilişkili taraflara borçlar (İTBORÇ) değişkenleridir.

Modelin sonuçlarına göre aşağıdaki lojistik regresyon denklemi elde edilmiştir.

$$\ln \frac{P_i}{1-P_i} = 4,418SBO + 8,294AKO + 2,618DVTVO + 2,298İTSATIŞ - 2,942İTALIŞ + 2,340İTBORÇ$$

Tablodaki ‘‘B’’ değeri değişkenlerin etki katsayısını ifade etmektedir. B katsayısının işaretine bakılarak bağımsız değişkenin, bağımlı değişkeni pozitif veya negatif etkilediğine dair bilgi edinilebilir.

Bu sonuçlara göre kazanç yönetimi ile ilişkili taraflara satışlar arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır. Sonuç olarak ilişkili taraflara satışlar arttıkça kazanç yönetiminin olma olasılığı da artmaktadır. Bu sonuç ile H1 hipotezi desteklenmektedir. Bu durumda, işletme yöneticileri kazançları yönetmek için ilişkili taraflara yüksek fiyatlardan satış yapabilirler, satışlarını abartabilirler ya da satış hızlandırmalarını ilişkili taraflarla yapabilirler.

Kazanç yönetimi ile ilişkili taraflardan alışlar arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır. Bu sonuç, ilişkili taraflardan alışlar arttıkça kazanç yönetiminin olma olasılığının da azaldığını ifade etmektedir. Bu sonuç H2 hipotezinin desteklenmediğini belirtmektedir.

İlişkili taraflara borçlar değişkeni, kazanç yönetimi ile pozitif ve anlamlı ilişkiye sahiptir. İlişkili taraflara borçlar arttıkça kazanç yönetimi olma olasılığı da artmaktadır ve bu sonuç H4 hipotezini doğrulamaktadır. Yöneticiler, ilişkili taraflardan almış oldukları borcu piyasa fiyatlarından düşük faiz oranlarıyla almış olabilirler. Borç sözleşmelerini ihlal etmekten kaçınmak ya da ilişkili taraflardan ziyade ilişkili olmayan üçüncü taraflardan borç bulabilmek amacıyla kazanç yönetimi uygulamış olabilirler. Aynı zamanda yöneticiler ilişkili taraflara borçları kötüye kullanmış olabilirler ve bu durumu gizlemek için de kazanç yönetimi uygulamış olabilirler

Modeldeki kontrol değişkenleri; satış büyümesi oranı, aktif karlılık oranı, dönen varlıkların toplam varlıklara oranı ile kazanç yönetimi arasında pozitif ve anlamlı ilişkiler bulunmaktadır. Bu değişkenlerin artması durumunda kazanç yönetimi olasılığı da artacaktır.

Satış büyümesi oranı (SBO) kazanç yönetimi ile pozitif ve anlamlı bir ilişkiye sahiptir. Artan satışlara sahip firmalar daha fazla büyüme beklentilerine sahip olduklarından piyasa beklentilerini karşılamak istediklerinden dolayı kazanç yönetimi uygulayabilirler.

Aktif karlılık oranı (AKO) kazanç yönetimi ile pozitif ilişkilidir. Aktif karlılık oranı işletmelerin performans ölçütü olarak değerlendirilmektedir. Karlılık seviyesi yüksek olan güçlü performansa sahip işletmelerin kazanç yönetimi uygulama olasılığının daha fazla olabileceği şeklinde açıklanabilir.

Dönen varlıkların toplam varlıklara oranı (DVTVO) ile kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Dönen varlıkların toplam varlıklara oranının yüksek olduğu işletmeler yüksek likiditeye sahip işletmelerdir. Bu işletmeler olumlu finansal durumlarını devam ettirebilmek amacıyla kazanç yönetimi uygulayabilirler.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

İlişkili taraf işlemleri, bir dizi muhasebe skandalına konu olmuştur. Amerika’da Avrupa’da yaşanan finansal skandallarda ilişkili taraf işlemleri büyük rol oynamıştır. İlişkili taraf işlemleri yöneticiler tarafından çıkar çatışması veya verimli işlemler olarak kullanılmaktadır. Firma yöneticileri ilişkili taraf işlemlerini fırsatçı bir biçimde kullanabilirler. Yöneticiler/yönetim kurulu üyeleri ilişkili taraf işlemlerini kazançları kolayca yönetebilecek alanlar olarak görebilirler.

Bu çalışmada, ilişkili taraf işlemlerinin kazanç yönetimi üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmada, Borsa İstanbul’da imalat sektöründe faaliyet gösteren 163 işletmenin 2018 yılı verileri kullanılmıştır. Kazanç yönetimi göstergesi olarak Beneish (1999) modeli kullanılmıştır. İlişkili taraflara satışlar, ilişkili taraflardan alımlar, ilişkili taraflardan alacaklar ve ilişkili taraflara borçlar gibi belirli türdeki ilişkili taraf işlemleri bağımsız değişken olarak, literatürde sıklıkla kullanılan firma büyüklüğü, satış büyümesi, faaliyetlerden sağlanan nakit akışı, aktif karlılık oranı, kaldıraç, dönen varlıkların toplam varlıklara oranı ve piyasa değeri/defter değeri oranı gibi değişkenler ise kontrol değişkenleri olarak kullanılmıştır.

Analiz yöntemi olarak lojistik regresyon analiz kullanılmıştır. Kazanç yönetimi bağımlı değişken olarak kullanılmış, 4 adet bağımsız değişken ve 7 tane de kontrol değişkeni ile analiz yapılmıştır. Analiz sonucunda, kazanç yönetimi ile ilişkili taraflara satışlar ve ilişkili taraflara borçlar pozitif ve anlamlı bulunurken, ilişkili taraflardan alımlar ile kazanç yönetimi arasında negatif ve anlamlı ilişki bulunmuştur. Bu durumda firmaların ilişkili taraflara satışları ve ilişkili taraflara borçları arttığında kazanç yönetimi de artmaktadır. Yöneticiler ilişkili taraflara yüksek fiyatlardan satış yapabilirler, satışlarını abartabilirler ya da satış hızlandırmalarını ilişkili taraflarla yapabilirler. İlişkili taraflardan almış oldukları borcu ise piyasa fiyatlarından düşük faiz oranlarıyla almış olabilirler. Ya da yöneticiler borç sözleşmelerini ihlal etmekten kaçınmak ya da ilişkili taraflardan ziyade ilişkili olmayan üçüncü taraflardan borç bulabilmek amacıyla kazanç yönetimi uygulamış olabilirler. Aynı zamanda yöneticiler ilişkili taraflara borçları kötüye kullanmış olabilirler ve bu durumu gizlemek için de kazanç yönetimi uygulamış olabilirler. İlişkili taraflardan alımların artması durumunda ise kazanç yönetimi olma olasılığı azalmaktadır. Çalışmada kullanılan kontrol değişkenlerinden satış büyümesi oranı ile kazanç yönetimi arasında pozitif ve anlamlı ilişki bulunmuştur. Artan satışlara sahip firmalar daha

fazla büyüme beklentilerine sahip olduklarından, piyasa beklentilerini karşılamak istediklerinden dolayı kazanç yönetimi uygulayabilirler. Diğer kontrol değişkeni olan aktif karlılık oranı ile kazanç yönetimi arasında pozitif ve anlamlı ilişki bulunmuştur. Karlılık seviyesi yüksek olan güçlü performansa sahip işletmelerin kazanç yönetimi uygulama olasılığının daha fazla olabileceği şeklinde açıklanabilir. Başka bir kontrol değişkeni olan dönen varlıkların toplam varlıklara oranı ile kazanç yönetimi arasında pozitif ve anlamlı ilişki bulunmuştur. Dönen varlıkların toplam varlıklara oranının yüksek olduğu işletmeler yüksek likiditeye sahip işletmelerdir. Bu işletmeler olumlu finansal durumlarını devam ettirebilmek amacıyla kazanç yönetimi uygulayabilirler.

Bu çalışmanın bazı kısıtları bulunmaktadır. Çalışmada sektör olarak sadece imalat sektörü kullanılmıştır. Başka sektörler de kullanılarak çalışma genişletilebilir. Kazanç yönetimi ölçümünde ise Beneish (1999) yöntemi kullanılmıştır. Literatürde başka kazanç yönetimi hesaplamaları da mevcuttur. Aynı zamanda ilişkili taraf işlemleri ile ilgili belirli türler analiz edilmiştir. Farklı ilişkili taraf işlem türleri de eklenerek araştırma genişletilebilir.

Yukarıdaki sonuçlar ışığında denetçiler ve yatırımcılar açısından değerlendirilecek olursa;

Denetçiler denetim sırasında fazla zaman harcadıkları ilişkili taraf işlemleri ile ilgili kilit yönetim konularını belirleyip denetim raporlarında bunları açıklayabilirler. Eğer bir bütün olarak işletmenin sürekliliğine ve finansal tablo kalemlerine etkisi büyük ise raporlarda görüşlerini buna göre belirtebilirler. Yatırım yapacaklar açısından ise ilişkili taraf işlemleri yoluyla kazanç sağlayacak işletmelerin dikkatli analiz edilmesi tavsiye edilir.

KAYNAKÇA

- Aharony , J., Wangc, J., and Yuan , H. (2010). Tunneling as an incentive for earnings management during the IPO process in China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(1), 1-26.
- Akçay, A., ve Bilen, A. (2019). Denetim Kalitesinin Kar Yönetimi Üzerine Etkisi: Bist-100 Firmaları Üzerine Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 83, 25-44.
- Aksoy, T. (2005). Ulusal ve uluslararası düzenlemeler bağlamında iç kontrol ve iç kontrol gerekliliği:Analiztik bir inceleme. *Mali Çözüm Dergisi*(72), 138-164.
- Alexander , N., and Hengky. (2017). Factors affecting earnings management in the Indonesian Stock Exchange. *Journal of Finance and Banking Review*, 2(2), 8-14.
- Alhadab, M., Abdullatif, M., and Mansour, I. (2020). Related party transactions and earnings management in Jordan: the role of ownership structure. *ournal of Financial Reporting and Accounting*.
- Ali, U., Noor, M., Khurshid, M., and Mahmood, A. (2015). Impact of firm size on earnings management: A study of textile sector of Pakistan. *European Journal of Business and Management*, 7(28), 47-56.
- Al-khabash, A., and Al-Thuneibat, A. (2009). Earnings management practices from the perspective of external and internal auditors: Evidence from Jordan. *Managerial Auditing Journal*, 24(1), 58-80.
- Alves, S. (2012). Ownership structure and earnings management: Evidence from Portugal. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 6(1), 57-74.
- Avcı, P. (2020). Holding Firmalar ve Holding Firmaların Sermayelerine Katıldıkları Firmaların (Bağlı Ortaklık ve İştirakler) Arasında Değer İlişkisi. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 100-117.
- Ayarlıoğlu, M. (2007). Kar Yönetimi Uygulamaları ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda Test Edilmesi. *Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yayınlanmamış Doktora Tezi*.
- Aygün, M. (2008). İlişkili Taraflarla Yapılan İşlemler Aracılığıyla Azınlık Hissedarlarının İstismarı. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*. Ankara.
- Bank For International Settlements. (2009, September). Basel Committee on Banking Supervision. *Report on Special Purpose Entities*.
- Barton, J., and Simko, P. (2002). The balance sheet as an earnings management constraint. *The accounting review*, 77, 1-27.
- Bartov, E. (1993). The timing of asset sales and earnings manipulation. *Accounting Review*, 68(4), 840-855.
- Bava, F., and di Trana, M. (2016). Disclosure on related party transactions: Evidence from Italian listed companies. *Accounting, Economics, and Law: A Convivium*, 6(2), 119-150.
- Beerbaum, D., and Piechocki, M. (2017). Related Party Transactions–Empirical Study based on IFRS and SEC Disclosures. . *Maciej, Related Party Transactions–Empirical Study based on IFRS and SEC Disclosures*, 2-19.
- Beneish, M. (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.
- Beneish, M. (1999). The Detection of Earnings Manipulation. *Financial Analysts Journal*, 55(5), 24-36.

- Beneish, M. (2001). Earnings management: A perspective. *Managerial Finance*, 27(12), 3-17.
- Bircan, H. (2004). Lojistik regresyon analizi: Tıp verileri üzerine bir uygulama. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8, 185-208.
- Bonham et al., (2019). *International GAAP 2019: Generally Accepted Accounting Practice Under International Financial Reporting Standards*. Wiley.
- Budak, H., ve Erpolat, S. (2012). Kredi Riski Tahmininde Yapay Sinir Ağları ve Lojistik Regresyon Analizi Karşılaştırılması. *AJIT-e: Bilişim Teknolojileri Online Dergisi*, 3(9), 23-30.
- Burton, F., and Jermakowicz, E. (2015). *International Financial Reporting Standards; A Framework-Based Perspective*.
- Chen , J., Cheng , P., and Xiao, X. (2011). Related party transactions as a source of earnings management. *Applied Financial Economics*, 3, 165-181.
- Chu, P., and Leong, M. (2021). Related party transactions and their association with earnings management evidence of Hong Kong listed companies. *Journal of Accounting and Taxation*, 13(3), 205-216.
- Cohen, D., Dey, A., and Lys, T. (2008). Real and accrual-based earnings management in the pre-and post-Sarbanes-Oxley periods. *The accounting review*, 83(3), 757-787.
- Çıtak, L., ve Yıldız, F. (2007). Devralmanın devralan işletmelerin hisse senedi getirileri üzerindeki etkisi: Sermaye piyasası kurulu izni ile gerçekleşen devralmaların devralan işletmelerin hisse senedi getiri oranları üzerindeki etkisinin incelenmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 273-295.
- Çokluk, Ö. (2010). Lojistik Regresyon Analizi: Kavram ve Uygulama. *Educational Sciences: Theory & Practice*, 10(3), 1357-1407.
- DeAngelo, L. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of accounting and economics*, 3(3), 183-199.
- Dechow, P., and Skinner, D. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting horizons*, 14(2), 235-250.
- Dechow, P., and Sloan, R. (1991). Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of accounting and Economics*, 14(1), 51-89.
- Dechow, P., Sloan, R., and Sweeney, A. (1995). Detecting earnings management. *Accounting review*, 70(2), 193-225.
- Dechow, P., Sloan, R., and Sweeney, A. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary accounting research*, 13(1), 1-36.
- DeFond, M., and Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of accounting and economics*, 17(1-2), 145-176.
- Dinç, E., ve Varıcı, İ. (2012). İlişkili Taraf İşlemlerinin İçeriği ve Hileli Finansal Rapolamaya Etkisi: İmkb'de Faaliyet Gösteren İşletmeler Üzerine Bir Uygulama. *MODAV, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 14(1), 67-86.
- Diri, M., Lambrinoudakis, C., and Alhadab, M. (2020). Corporate governance and earnings management in concentrated markets. *Journal of Business Research*, 108, 291-306.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., and Shleifer, A. (2008). The law and economics of self-dealing. *Journal of financial economics*, 88(3), 430-465.

- Duman, H. (2010). Kamunun aydınlatılması ilkesi kapsamında kazanç yönetimi uygulamalarının finansal raporlama kalitesi ve şirket performansı üzerine etkisi: İMKB'de bir uygulama. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Selçuk Üniversitesi.
- El-Helaly, M., Georgiou, I., and Lowe, A. (2018). The interplay between related party transactions and earnings management: The role of audit quality. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 32, 47-60.
- Erickson, M., and Wang, S.-w. (1999). Earnings management by acquiring firms in stock for stock mergers. *Journal of accounting and economics*, 27(2), 149-176.
- Faello, J. (2015). Understanding the limitations of financial ratios. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 19(3), 75-86.
- Farrar, J., and Watson, S. (2011). Self-Dealing, Fair Dealing and Related Party Transactions—History, Policy and Reform. *Journal of Corporate Law Studies*, 11(2), 495-523.
- Fields, T., Lys, T., and Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of accounting and economics*, 31(1-3), 255-307.
- Fındık, H., ve Öztürk, E. (2016). Finansal bilgi manipülasyonunun beneish modeli yardımıyla ölçülmesi: BIST imalat sanayi üzerine bir araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 486-499.
- Genç, A., ve Çoşkun, E. (2013). Birleşme ve satın alma duyurularında anormal getiri: Satın alan şirket ve hedef şirket açısından bir inceleme. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(3), 359-376.
- Genç, M. (2018). Yaratıcı Muhasebe Uygulamalarının Çıkarılmasında Kullanılan Modeller. *II. Uluslararası Bilimsel ve Mesleki Çalışmalar Kongresi*, 1858-1865.
- Gordon, E., and Henry, E. (2005). Related party transactions and earnings management. Available at SSRN 612234.
- Gordon, E., Henry, E., and Palia, D. (2004a). Related party transactions and corporate governance. *Advances in Financial Economics*, 9, 1-27.
- Gordon, E., Henry, E., and Palia, D. (2004b). Related party transactions: associations with corporate governance and firm value. In *EFA 2004 Maastricht Meeting Paper & AFA*, 1-58.
- Gordon, E., Henry, E., Louwers, T., and Reed, B. (2007a). Auditing related party transactions: A literature overview and research synthesis. *Accounting Horizons*, 21(1), 81-102.
- Gunny, K. (2010). The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: Evidence from meeting earnings benchmarks. *Contemporary accounting research*, 27(3), 855-888.
- Habbash, M. (2010). The effectiveness of corporate governance and external audit on constraining earnings management practice in the UK (Doctoral dissertation, Durham University).
- Hair, J., Black, W., Babin, B., and Anderson, R. (2019). *Multivariate Data Analysis, 8th Edition*. Hampshire, UK : Cengage Learning.
- Hair, J., Black, W., Babin, B., Anderson, R., and Tatham, R. (2010). Multivariate data analysis. USA: Pearson Prentice Hall.
- Haji-Abdullah, N., and Wan-Hussin, W. (2015). Related party transactions, audit committees and real earnings management: The moderating impact of family ownership. *Advanced Science Letters*, 21(6), 2033-2037.

- Hartgraves, A., and Benston, G. (2002). The evolving accounting standards for special purpose entities and consolidations. *Accounting Horizons*, 16(3), 245-258.
- Hasnan, S., Daie, M., and Hussain, A. (2016). Related party transactions and earnings quality: does corporate governance matter? *International Journal of Economics & Management*, 10(2), 189-219.
- Hastuti, C., Arfan, M., and Diantimala, Y. (2018). The Influence of Free Cash Flow and Operating Cash Flow on Earnings Management at Manufacturing Firms Listed in the Indonesian Stock Exchange. *International Journal of Academic Research in Business & Social Sciences*, 8(9), 1133-1146.
- Healy, P., and Wahlen, J. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365-383.
- Henry, E., Gordon, E., Reed, B., and Louwers, T. (2007b). The Role of Related Party Transactions in Fraudulent Financial Reporting. 4(1), 1-39.
- Hong, N., and Loi, V. (2020). The impact of related parties' trading on the listed company's earnings management-evidence in Vietnam. *Management*, 24(2), 181-208.
- Hwang, N.-C., Chiou, J.-R., and Wang, Y.-C. (2013). Effect of disclosure regulation on earnings management through related-party transactions: Evidence from Taiwanese firms operating in China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 32(4), 292-313.
- Jalan, A., Badrinath, S., and Al-Gamrh, B. (2020). Women on audit committees and the relationship between related party transactions and earnings management. *Strategic Change*, 29(3), 389-406.
- Jensen, M., and Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360.
- Johnson, S., La Porta, R., de Silanes, F., and Shleifer, A. (2000). Tunneling. *American Economic Review*, 90(2), 1-13.
- Jones, J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of accounting research*, 29(2), 193-228.
- Kalyta, P. (2009). Accounting discretion, horizon problem, and CEO retirement benefits. *The Accounting Review*, 84(5), 1553-1573.
- Kang, M., Lee, H.-Y., Lee, M.-G., and Park, J. (2014). The association between related-party transactions and control-ownership wedge: Evidence from Korea. *Pacific-Basin Finance Journal*, 29, 272-296.
- Karasioğlu, F. (1998). İçeriden Öğrenenler Ticareti (Insider Trading) ve Türkiye'de Muhasebenin Yatırımcılara Bilgi Sağlama Sorumluluğu. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(3), 113-122.
- Karuna, C., Subramanyam, K., and Tian, F. (2015). Competition and earnings management. *Work. Pap*, 213(49), 1-47.
- Kıllı, M., ve Evci, S. (2017). Muhasebe manipülasyonlarının tespitinde kullanılan modeller. *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 68-79.
- Kızılböğâ, R., ve Özşahin, F. (2013). Etkin Bir İç Kontrol Sisteminin İç Denetim Faaliyetine ve İç Denetçilere Katkısı. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 220-236.
- Kohlbeck, M., and Mayhew, B. (2004a). Related party transactions. Available at SSRN 591285.

- Kohlbeck, M., and Mayhew, B. (2004b). Agency costs, contracting, and related party transactions. *Contracting, and Related Party Transactions*. 1-41.
- Kokoszka, R. (2003). Recognizing the signs: internal auditors can help organizations avoid the risks associated with inappropriate earnings management by understanding the symptoms and sharing their knowledge.(Risk Watch). *Internal Auditor*, 60(2), 64-67.
- Kuan, L., Tower, G., Rusmin, and Van der Zahn, J.-L. (2010). Related party transactions and earnings management. *Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia*, 14(2), 115-137.
- Küçüksözen, C. (2004). Finansal Bilgi Manipülasyonu: Nedenleri, Yöntemleri, Amaçları, Teknikleri, Sonuçları ve İMKB Şirketleri Üzerine Bir Uygulama. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Küçüksözen, C., ve Küçükkocaoğlu, G. (2005). Finansal Bilgi Manipülasyonu: İMKB Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma.In 1st International Accounting Conference on the Way to Convergence. *MÖDAV*.
- Küçüksözen, C., Benli, Y., ve Küçükkocaoğlu, G. (2007). Finansal bilgi manipülasyonunun tespitinde yapay sinir ağı modelinin kullanımı. *İMKB Dergisi*, 9(36), 1-30.
- Lee, M.-G., Kang, M., Lee, H.-Y., and Park, J. (2016). Related-party transactions and financial statement comparability: evidence from South Korea. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 23(2), 224-252.
- Levitt, A. (1998). *The Numbers Game. Speech at New York University*. <https://www.sec.gov/news/speech/speecharchive/1998/spch220.txt> adresinden alındı.
- Limanto, G., and Herusetya, A. (2017). The association between related party transactions and real earnings management: internal governance mechanism as moderating variables. In *SHS Web of Conferences. EDP Sciences.*, 37, 2-7.
- Lo, K. (2008). Earnings management and earnings quality. *Journal of accounting and economics*, 45, 350-357.
- Lobo, G., and Zhou, J. (2006). Did conservatism in financial reporting increase after the Sarbanes-Oxley Act? Initial evidence. *Accounting horizons*, 20(1), 57-73.
- Mahtani, U. (2019). Related party transactions in India and their impact on reported earnings. *The Journal of Developing Areas*, 53(1), 166-178.
- Marchini, P., Mazza, T., and Medio, A. (2018b). Related party transactions, corporate governance and earnings management. *Corporate Governance: The international journal of business in society.*, 18(6), 1124-1146.
- Marchini, P., Mazza, T., and Medioli, A. (2018a). The impact of related party transactions on earnings management: some insights from the Italian context. *Journal of Management and Governance*, 22(4), 981-1014.
- Markarian, G. (2005). Analyst forecasts, earnings management, and insider trading patterns (Doctoral dissertation, Case Western Reserve University).
- McKee, T. (2005). *Earnings Management: An Executive Perspective*. South-Western Pub.
- McNichols, M. (2000). Research design issues in earnings management studies. *Journal of accounting and public policy*, 19(4-5), 313-345.
- Mirza, A., Holt, G., and Orrell, M. (2006). International Financial Reporting Standards, (IFRS) Workbook and Guide. Canada: JOHN WILEY & SONS, INC.
- Mohanram, P. (2003). How to manage earnings management. *Accounting World*, 1-12.
- Mulford, C., and Comiskey, E. (2002). *The Financial Numbers Game, Detecting Creative Accounting Practices*. USA: John Wiley & Sons, Inc.

- Nekhili, M., and Cherif, M. (2011). Related parties transactions and firm's market value: the French case. *Review of Accounting and Finance*, 10(3), 291-315.
- Nia, M., Huang, C., and Abidin, Z. (2015). A review of motives and techniques and their consequences in earnings management. *Management & Accounting Review (MAR)*, 1-28.
- Ocak, M. (2013). Kurumsal Yönetişim Bileşenlerinin Tahakkuk ve İşlem Esaslı Kar Yönetimi Üzerine Etkileri ve Bir Uygulama. Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi.
- Omar, N., Rahman, R., Danbatta, B., and Sulaiman, S. (2014). Management disclosure and earnings management practices in reducing the implication risk. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 145, 88-96.
- Özbek, Y. (2009). TMS 24 : İlişkili Taraf Açıklamaları. *World of Accounting Science*, 147-182.
- Özden, E., ve Ataman, B. (2014). Kar yönetimi ve yöntemleri. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(42), 13-25.
- Pizzo, M. (2009). Related Party Transactions in Corporate Governance. Available at SSRN 1441173. 1-30.
- Pizzo, M. (2013). Related party transactions under a contingency perspective. *Journal of Management & Governance*, 17(2), 309-330.
- Pourciau, S. (1993). Earnings management and nonroutine executive changes. *Journal of accounting and economics*, 16(1-3), 317-336.
- Rahman, M., Moniruzzaman, M., and Sharif, M. (2013). Techniques, motives and controls of earnings management. *International Journal of Information Technology and Business Management*, 11(1), 22-34.
- Rahmat, M., and Ali, S. (2016). Do managers reappoint auditor for related party transactions? Evidence from selected East Asian Countries. *Jurnal Pengurusan (UKM Journal of Management)*, 48, 47-60.
- Rani, P., Hussain, F., and Chand, P. (2013). Managerial incentives for earnings management among listed firms: evidence from Fiji. *Global journal of business research*, 7(1), 21-31.
- Rasheed, P., and Mallikarjunappa, T. (2018). Related Party Transactions and Earnings Management: An Empirical Examination of Selected Companies in India. *IUP Journal of Accounting Research & Audit Practices*, 17(2), 22-36.
- Reitenga, A., and Tearney, M. (2003). Mandatory CEO retirements, discretionary accruals, and corporate governance mechanisms. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 18(2), 255-280.
- Richardson, S., Tuna, I., and Wu, M. (2002). Predicting earnings management: The case of earnings restatements. *Social Science Research Network Working Paper Series*, 1-34.
- Ronen, J., and Yaari, V. (2008). *Earnings Management: Emerging Insights in Theory, Practice, and Research*. New York: Springer Science & Business Media.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of accounting and economics*, 42(3), 335-370.
- Ryngaert, M., and Thomas, S. (2007). Related party transactions: Their origins and wealth effects. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=970689.
- Ryngaert, M., and Thomas, S. (2012). Not all related party transactions (RPTs) are the same: Ex ante versus ex post RPTs. *Journal of Accounting Research*, 50(3), 845-882.

- Sabuncu, B. (2017). İşletmelerde iç denetim ve iç kontrol ilişkisi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 18(2), 161-174.
- Saltoğlu, M. (2003). Yaratıcı muhasebede özel amaçlı şirketlerin rolü ve enron örneği. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 10(1), 107-116.
- Sayın, H., and Karacaer, S. (2014). Değer Hisse Senetleri ve Büyüme Hisse Senetlerinin Tahakkuk Uygulamaları Açısından Farklılıkları. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 14(3), 39-63.
- Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings Management. *Accounting horizons*, 3(4), 91-102.
- Scott, W. (2015). *Financial Accounting Theory*. Pearson Canada Inc.
- SEC. (1999). *Annual Report*. Washington, DC.
- Sermaye Piyasası Kurulu. 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu. 2021 tarihinde <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.2499.doc> adresinden alındı
- Sevin , S., and Schroeder, R. (2005). Earnings management: evidence from SFAS No. 142 reporting. *Managerial Auditing Journal*, 47-54.
- Stubben, S. (2010). Discretionary revenues as a measure of earnings management. *The accounting review*, 85(2), 695-717.
- Subastian, L., Widagdo, A., and Setiawan, D. (2021). Related Party Transactions, Family Ownership, and Earnings Management in Indonesia. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 25(3), 688-700.
- Sumiyana, and Febrianto, R. (2012). Related Parties' Transaction and Earnings Management: A Case in Indonesia. *Journal of Indonesian Economy & Business*, 27(2), 192-209.
- Sun, L. (2009). An Investigation of Earnings Management Practices in Australian Firms. *Curtin University of Technology, Unpublished Ph.D Thesis*,.
- Swastika , D. (2013). Corporate governance, firm size, and earning management: Evidence in Indonesia stock exchange. *IOSR Journal of Business and Management*, 10(4), 77-82.
- Tabachnick, B., and Fidell, L. (2007). Using multivariate statistics. USA: Pearson/ Allyn & Bacon, Fifth Edition.
- Tabachnick, B., and Fidell, L. (2013). Using Multivariate Statistics (6th ed.). Boston, MA: Pearson.
- TFRS10. Türkiye Finansal Raporlama Standartları 10.
- TFRS11. Türkiye Finansal Raporlama Standartları 11.
- TMS24. Türkiye Muhasebe Standartları 24.
- TMS28. Türkiye Muhasebe Standartları 28.
- Toumeh, A., and Yahya, S. (2019). A Review of Earnings Management Techniques: An IFRS Perspective. *Global Business & Management Research*, 11(3), 1-13.
- UFRS10. Uluslararası Finansal Raporlama Standartları 10.
- Uğurlu, M., ve Sevim, Ş. (2015). Finansal Tablolardaki Hile Riskinin Tahmin Edilmesinde Karma Modellerin Nispi Başarısı Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 14(1), 65-88.
- UMS24. Uluslararası Muhasebe Standartları 24.

- Varıcı, İ., ve Er, B. (2013). Muhasebe Manipülasyonu ve Firma Performansı İlişkisi: İMKB Uygulaması/The Relation Accounting Manipulation and Firm Performance: An Application of ISE. *Ege Akademik Bakış*, 13(1), 43-52.
- Watts, R., and Zimmerman, J. (1990). Positive accounting theory: a ten year perspective. *Accounting review*, 65(1), 131-156.
- Yaman, A. (2008). Kamu iç kontrol sisteminin başarı faktörleri. *Mali Hukuk Dergisi*, 138(1), 28-34.
- Yaşar, A. (2011). Bağımsız dış denetim kalitesinin kâr yönetimi üzerine etkisi: İMKB’de kayıtlı işletmeler üzerine bir uygulama. Türkiye Cumhuriyeti, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Adana.
- Yayla, H. (2006). Güç ve yetki ilişkilerinin muhasebe bilgisi kararları üzerindeki etkisi: Türkiye’deki özel hastaneler üzerine yapısal bir model önerisi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara.
- Yılmaz, F. (2001). Türkiye’deki Muhasebe Uygulamalarına Göre İştiraklerin Değerlemesi. *Mali Çözüm Dergisi*, 56.
- Yoon, S., and Miller, G. (2002). Cash from operations and earnings management in Korea. *The International Journal of Accounting*, 37(4), 395-412.
- Young, B. (2005). Related-party transactions: Why they matter and what is disclosed. *The Corporate Governance Advisor*, 13(4), 1-7.
- Yurdakul, H. (2014). Kar Yönetimi ve Borsa İstanbul Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma, Gazi Üniversitesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara.
- Zamri, N., Rahman, R., and Isa, N. (2013). The impact of leverage on real earnings management. *Procedia Economics and Finance*, 7, 86-95.
- <https://www.investopedia.com/terms/d/dilution.asp> (05/08/2021).
- <https://www.investopedia.com/terms/f/freeze-out.asp> (10/08/2021).

ÖZ GEÇMİŞ

Ahat AVCI, Samsun Ticaret Meslek Lisesini ikincilikle bitirdikten sonra Samsun Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları bölümünü kazandı ve 2015 yılında bölüm üçüncüsü olarak mezun oldu. 2015 yılında dikey geçiş sınavı ile Ordu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünü kazandı. Daha sonra yatay geçişle Ondokuz Mayıs Üniversitesine geçti. Ondokuz Mayıs Üniversitesini 2018 yılında tamamladı ve aynı yıl yüksek lisansa başladı.

ORCID İD: 0000-0002-1805-5398

