

# GERÇEK/OPERASYONEL KAZANÇ YÖNETİMİ MERKEZİNDE KAZANÇ YÖNETİMİ ÜZERİNE LİTERATÜR TARAMASI<sup>1</sup>

## A Literature Review On Earnings Management By Locating Real/Operational Earnings Management At The Focus

Öğr. Gör. Dr. Ömer Faruk BÜYÜKKURT

Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Bankacılık ve Finans Bölümü, Erzincan/TÜRKİYE

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9299-5169>

### ÖZET

Kazanç yönetimi kavramı uzun yıllardır muhasebe gündemdeki yerini korumaktadır. Ancak nispi olarak değerlendirildiğinde tahakkuk usulü kazanç yönetimi üzerine yapılan çalışmaların sayısı gerçek kazanç yönetimi üzerine yapılan çalışmaların sayısına göre önemli ölçüde fazla sayıdadır. Bu gerçekten hareketle, bu çalışma kazanç yönetimini genel bir üst başlık olarak incelemekten ziyade Gerçek Kazanç Yönetimini merkezine alarak Tahakkuk Usulü Kazanç Yönetimi ve Gerçek Kazanç Yönetimi kavramlarını, kavramların birbirleri ile olan ilişkilerini, uygulayıcılarının hedeflerini ve motivasyonlarını, tespitlerinde kullanılan ekonometrik modelleri, tekniklerin seçilmesinde yöneticilerin göz önünde bulundukları kriterleri ve bunların birbirlerinden nasıl etkilendiklerini ayrı ayrı incelemektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Gerçek Kazanç Yönetimi, Tahakkuk Usulü Kazanç Yönetimi, Kazanç Yönetimi

### ABSTRACT

Earnings management has kept its position as one of the hot topics on the accounting agenda over the course of many years. However, when it is comparatively considered that, the number of studies on accrual earnings management is significantly higher than the number of studies on real earnings management. Considering this fact, instead of considering earnings management as an umbrella term, this current study investigates accrual earnings management and real earnings management concepts, their interrelations with each other, implementors' aims and motivations, the econometrical models employed in detection and the criteria that managers take into account while they choose one of these two methods, by putting real earnings management at its centre.

**Key Words:** Real Earnings Management, Accrual Earnings Management, Earnings Management

## 1. GİRİŞ

Son yıllarda gelir kalitesi üzerine yapılan çalışmalarda büyük bir artış yaşanmaktadır. Bu çalışmaların odaklandığı gelir kalitesi kıstasları ise genellikle kazanç sürekliliği, muhafazakâr muhasebe gibi belli başlı alanlara odaklanmıştır (Li, 2019; Atwood ve diğerleri, 2010; Blaylock ve diğerleri, 2012; Dechow ve diğerleri, 2010; Ball & Shivakumar, 2005). Bunların yanında kazanç yönetiminin varlığı ve seviyesi de kazanç kalitesi düzeyinin belirlenmesinde önemli bir kıstas olarak sıklıkla kullanılmaktadır (Lo, 2008; Dichew ve diğerleri, 2013).

Kazanç yönetimi (çalışmanın geri kalanında KY olarak kısaltılacaktır) ise, aslında hedeflenen netice olarak birbirine benzerlik gösterse de uygulanış biçimi olarak birbirinden tamamen farklı olan iki alt yöntemden oluşmaktadır: tahakkuk usulü kazanç yönetimi (çalışmanın geri kalanında TUKY olarak kısaltılacaktır) ve gerçek kazanç yönetimi (çalışmanın geri kalanında GKY olarak kısaltılacaktır).

TUKY çalışmalarında bir devrim niteliğinde olan ve kısaca Jones Model (1991) olarak adlandırılan ekonometrik modelleme, şirketlerin kazançlarını tahakkuk hesapları üzerinden muhasebe uygulamalarında yaptıkları tercih değişiklikleriyle yönetmesinin tespiti üzerine devrimsel bir çalışmadır. Model kısaca nakit

<sup>1</sup> Bu çalışmanın kaynağını Ömer Faruk Büyükkurt tarafından Brunel University London'da 2019 yılında tamamlanmış doktora tezinin bir parçası oluşturmaktadır.

kazanç ve net kazanç arasındaki fark olan ve tahakkuk olarak kayıt edilen meblağı “isteğe bağlı tahakkuklar” (discretionary accruals) ve “zorunlu tahakkuklar” (non-discretionary accruals) olarak iki alt sınıfa ayırmış ve TUKY'nin “isteğe bağlı tahakkuklar” üzerinden yapıldığını iddia ve ispat etmiştir (Kama ve Melumad, 2019).

KY'nin GKY ayağı ise TUKY'ne oranla uzun yıllar boyunca ihmal edilmiştir. Mevcut çalışmanın ilerleyen bölümlerinde bahsedilecek istisnaî denebilecek yayınlar dışında 1991-2006 yılları arasındaki KY çalışmaları ekseriyetle TUKY üzerinedir. Denilebilir ki, bu durum bir ölçüde GKY'nin tespiti noktasında yaşanan ekonometrik model eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Zira, GKY üzerine çalışmalar Roychowdhury Model (2006) olarak adlandırabileceğimiz yayında yer alan ekonometrik modellemelerin kullanılmasıyla beraber büyük bir artış göstermiştir. Roychowdhury (2006) çalışmasında GKY'nin operasyonel kararlar üzerinden nasıl gerçekleştiğini iddia ve ispat etmiştir. Roychowdhury (2006) çalışmasında anormal fiyatlandırma politikası, anormal üretim seviyesi ve anormal isteğe bağlı harcamalar üzerinden olmak üzere 3 farklı açıdan GKY tekniklerini incelemiştir.

İşbu çalışmanın ilerleyen bölümlerinde detaylı olarak açıklanmakla beraber, bu bölümde de ifade etmek gerekir ki, KY uygulayıcıları olan şirket yöneticileri, farklı saiklerle KY metotlarını uygulamayı tercih etmektedirler. Bunların belli başlıcaları; yüksek prim almak, gelir dalgalanmalarını önlemek, mesleki geleceklerini güvence altına almak, borçluluk sözleşmesi koşullarını ihlalden kaçınmak, ilk defa halka arz veya ikincil arzlar öncesi mali görünümü iyileştirmek, şirket birleşmeleri öncesi mali görünümü iyileştirmek, kâr hedeflerini tutturmak veya en azından kâr ilan edebilmektir.

Yukarıda da bahsedildiği üzere KY, TUKY ve GKY olmak üzere iki alt başlık altında değerlendirilebilir. TUKY tahakkuklar üzerinden işlediğinden kazanç yönetimi metodlarını çeşitlendirme kapasitesi tahakkuk hesaplarının sayısı ile sınırlıdır. Duran varlıkların ekonomik ömürünün tahmini yöntemiyle amortisman giderlerini değiştirmek ve şüpheli hale gelmiş / gelecek alacakların toplamı üzerinde manipülatif yönetsel kararlar almak doğrudan net kârı etkileyecek neticeler doğurduğundan TUKY'ne örnek olarak gösterilir.

GKY'nde ise KY operasyonel kararlar üzerinden uygulandığından uygulama çeşitliliği TUKY'ne göre daha fazladır. Kazancı manipüle etme amaçlı ekonometrik anlamda her türlü anormal/sıra dışı operasyonel karar GKY başlığı altında değerlendirilebilir. Bunlardan belli başlıları, özellikle dönem sonlarına doğru gerçekleştirilen optimum fiyat politikasından uzaklaşma ile kendini belli eden anormal fiyat indirimleri vasıtasıyla satışları arttırarak kazancı yükseltme, satışlarda uygulanan vade politikasını anormal ölçüde esneterek satışları cazip hale getirme yoluyla kazancı yükseltme, toplam üretimi anormal biçimde arttırarak dönemde satılan mal birim maliyetini düşürmek suretiyle kazancı yükseltme, kurum içi eğitim gideri, AR&GE gideri, reklam gideri, genel bakım & onarım gideri, genel yönetim giderleri gibi kısılabilecek veya tamamen durdurulabilecek harcamalara anormal oranda azaltarak kazancı yükseltme olarak sıralanabilir (Roychowdhury, 2006; Dechow ve diğerleri, 1998).

Ulaşılmak istenen finansal hedefin erişilme zorluğu ve/veya hedefe ulaşmada hissedilen zaruretin büyüklüğü KY tekniklerinden TUKY ve GKY opsiyonlarını aynı anda kullanma gerekliliğini doğurabilir. Ancak eğer iki yöntem aynı anda kullanılmıyorsa bu iki yöntemden hangisinin seçileceğine yöneticilerin yaptığı “KY maaliyet mukayesesi” değerlendirmesi ile karar verilir. Zira iki yöntem de kendi içinde spesifik maaliyetler barındırmaktadır (Zang, 2012).

IFRS'in uygulanmaya başlandığı ülkelerde kazanç kalitesinde bir artış yaşanması umulur, zira daha kaliteli finansal bilgiler sunabilmek IFRS maddelerinin hazırlayıcısı ve yayıncısı olan IASB'nin başlıca hedeflerindedir. Bundan dolayıdır ki, IFRS adaptasyonunu tamamlayan ülkelerde kazanç kalitesinin bir göstergesi olan düşük kazanç yönetiminin gerçekleşmesi beklenir (Chen ve diğerleri, 2010). Bu da IFRS'leri adapte etmiş ülkelerde faaliyet gösteren firmaların, adaptasyon öncesine göre daha düşük KY faaliyeti uygulaması demektir. Bunun yanında muhasebesel mukayese edilebilirlik seviyesindeki artış, TUKY uygulamalarının tespitini kolaylaştırdığından, muhasebesel mukayese edilebilirlik seviyesinin yüksek olduğu durumlarda KY teknikleri uygulayan şirketlerde TUKY'nden kaçınma ve buna karşılık GKY'ne yönelme olması beklenmektedir (Byungcherl, 2016).

Bu çalışma KY'ni bir üst başlık olarak incelemekten ziyade KY'nin tekniklerini, yöntemlerini birbirleri ile olan ilişkilerini, uygulayıcılarının hedeflerini ve motivasyonlarını, KY tespitinde kullanılan ekonometrik modelleri, KY'nin Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nın (IFRS) adaptasyonu ve

muhasebesel karşılaştırılabilirlik seviyesi ile olan ilişkilerini inceleyecektir. Ancak görece yeni oluşundan ve üzerine yapılmış çalışmaların sayısının nispi azlığından dolayı, GKY'ne TUKY'nden daha fazla ağırlık verilecektir.

## 2. KAZANÇ YÖNETİMİNİN FARKLI TANIMLARI

KY'nin tanımına geçmeden önce belirtilmesi gerekir ki, KY yasal sınırların içinde kalarak yapılan bir eylemdir. Etik olarak neticeleri tartışılrsa da KY uygulamaları fiktif işlemler olarak değerlendirilmez. Dolayısıyla, denilebilir ki, KY faaliyetleri yasalarda ve regülasyonlarda şirket yöneticilerine tanınan esnekliklerin bir nevi fırsatçı bir yaklaşımla kullanılmasıdır.

KY'nin literatürde birçok tanımı bulunsa da bunlardan iki tanesi diğerlerinden daha fazla kabul görmüştür. Shipper (1989) KY'ni özel çıkarlar elde etmek için bilinçli bir şekilde finansal raporlama sürecinin manipülasyonu olarak açıklar. Healy ve Wahlen (1999) ise meseleye daha geniş bir açıdan yaklaşır ve KY kavramını, finansal tablolarda sunulan rakamların (KY yöntemleriyle) değiştirilerek firmanın performansı hakkında finansal tablo kullanıcılarının yanlış yönlendirilmesi ve finansal raporlarda sunulan rakamlara bağlı sözleşmelerden çıkar sağlanması olarak tanımlar.

Tanımlardan da anlaşılacağı üzere, KY özünde manipülatif işlemleri barındıran ve bu işlemler neticesinde şirketlerin finansal gerçekliklerinden kopararak olduğundan farklı gösterilmesi suretiyle çıkar elde etmeye dayalı bilinçli ve planlı faaliyetler sistemidir.

### 2.1. Tahakkuk Usulü Kazanç Yönetiminin Tanımı

Şirketlerin ekonomik faaliyetlerinde, faaliyetin gerçekleşme zamanıyla faaliyete konu olan nakdin el değiştirme zamanı farklılık gösterir. Nakitin el değiştirmesindeki bu zamansal farklılıktan doğan durumun takibi muhasebe kayıtlarında tahakkuk hesapları üzerinden yapılır. Muhasebe literatüründe sıkça değinildiği üzere, tahakkuk hesapları şirket yöneticilerinin subjektif yargılarını kullanabilecekleri "isteğe bağlı tahakkuk"lardan ve herhangi bir müdahalede bulunamayacakları "zorunlu tahakkuk"lardan oluşur. Jones (1991) çalışmasından yapılacak bir çıkarımla ifade edilebileceği gibi TUKY, tahakkuk hesaplarının isteğe bağlı kısmının şirket yöneticilerince manipüle edilmesi suretiyle net kâra müdehale edilmesidir. Bunun dışında, bir önceki bölümde verilen KY tanımları, literatürde sıklıkla aynı zamanda TUKY'ni tanımlamak için de kullanılmıştır. Zira, bu tanımlar KY'nin operasyonel kısmına değil muhasebesel kısmına göndermelerde bulunmaktadır.

### 2.2. Gerçek Kazanç Yönetiminin Tanımı

GKY kazanç seviyesini manipüle edebilmek için muhasebe kayıtlarını değil, operasyonel politikaları kullanır. GKY'nin literatürde öne çıkmış tanımlarına göre GKY şirket yöneticilerinin spesifik finansal hedeflere ulaşabilmek için şirketlerin gerçek faaliyetlerinde değişikliğe gitmesidir (Scott, 2011). Ancak bu tanımdan çok daha fazla Kabul gören diğer bir tanıma göre ise GKY şirketlerin yöneticilerinin arzu ve istekleri doğrultusunda normal operasyonel pratiklerinden uzaklaşmak suretiyle ulaşılan finansal hedeflerin, sanki şirketin normal faaliyetleri sonucunda elde edilmişçesine finansal tablolarda gösterilerek, finansal tablo kullanıcılarının yanlış yönlendirilmesidir (Roychowdhury, 2006).

Bu tanımlardan da görüleceği üzere, GKY, TUKY'nden oldukça farklı bir kavramdır. Finansal hedeflere ulaşmak için yönetici müdehalesi sonucu kazanç tutarının değiştirilmesi noktasında TUKY ile benzerlik gösterse de aslında GKY hedeflerine muhasebesel yollarla değil, operasyonel yollarla ulaşır.

## 3. KAZANÇ YÖNETİMİ MOTİVASYONLARI

KY tekniklerini uygulama ihtiyacı hisseden şirket yöneticileri birbirinden farklı motivasyonlara sahip olabilmektedirler. Bu motivasyonlar; yüksek prim almak ve mesleki geleceklerini güvence altına almak, gelir dalgalanmalarını önlemek, borçluluk sözleşmesi koşullarını ihlalden kaçınmak, ilk defa halka arz veya ikincil arzlar öncesi mali görünümü iyileştirmek, şirket satın almaları öncesi mali görünümü iyileştirmek, kâr hedeflerini tutturmak veya en azından kâr ilan edebilmek olarak sıralanabilir.

Modern işletmeciliğin yaygınlaşması ve yönetici-sahiplik ayrımının yerleşmesiyle beraber şirketlerin yöneticileri ile sahipleri arasında "çıkar öncelikleri" üzerinden anlaşmazlıklar yaşanmaya başlamıştır. Muhasebe literatüründe "çıkar çatışması" (conflict of interest, agency theory) olarak geçen bu duruma göre şirket yöneticileri ve şirket sahipleri ayrı ayrı kendi çıkarlarını önelemekte ve bu çıkarlar birbirleriyle örtüşmemektedir (Jensen & Meckling, 1976). Şirket yöneticileri prim hedeflerini tutturabilmek için gelir

arttırıcı KY metodları uygulamakta ve bunun için amortisman ve şerefiye gibi muhasebe kalemlerinde gelir arttırıcı sonuçlar doğuracak değişikliklere gitmektedirler (Skinner, 1993; Balsam 1998; Balachandran ve diğerleri, 2008). Hedefledikleri prim miktarını tutturana yöneticiler ise bu defa dönem gelirlerini gelecek dönemlere aktarabilecekleri gelir azaltıcı KY uygulamaktadırlar (Houlthausen, 1981; Houlthausen ve diğerleri 1995; Healy, 1985).

Şirket kazanç dalgalanmalarının önüne geçmek için şirketin beklenenden çok yüksek kâr elde ettiği dönemlerde kazanç düşürücü, beklenenden çok düşük kâr elde ettiği dönemlerde ise kazanç yükseltici KY yöntemlerine başvurmak Türkçe'ye "kazanç yumuşatması" olarak çevirebileceğimiz (income smoothing) terimi ile adlandırılır. Bir diğer tanımla, kazanç yumuşatma, şirket gelirlerinin uzun dönemde daha az dalgalı hale getirilebilme teşebbüsüdür (Fudenberg ve Tirole, 1995). Graham ve diğerleri (2005)'nin anket çalışmasına göre şirket yöneticilerinin %97'si gerekli gördükleri durumlarda kazanç yumuşatma uygulamalarını tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Kazanç yumuşatma faaliyetleri, kayıp kredi karşılıkları tahakkuk hesapları kullanılarak görece daha kolay yapılabildiği finans kuruluşlarında sıklıkla başvurulan bir yöntem olarak öne çıkmaktadır (Bikker ve Metzmakers 2005; Fonseca ve Gonzalez 2008; Perez ve diğerleri 2008; Bouvatier ve diğerleri 2014).

Şirket yöneticilerini KY metodları uygulamaya teşvik eden bir diğer durum şirketlerin borçluluk oranlarıdır. Spesifik borçlanma sözleşmelerinde, borç vericiler tarafından sözleşmeye eklenen belirli kârlılık hedeflerini tutturmayı amaçlayan yöneticiler kazanç arttırıcı KY yöntemlerine başvurumaktadırlar (Watts and Zimmerman, 1990, Defond and Jiambalvo, 1994; Dichev and Skinner 2002; Beatty and Weber, 2003). Kârlılık seviyesi borç sözleşmesinde belirtilen seviyenin altına düşme riski yüksek olan firmaların yöneticileri gerekli gördüklerinde KY yöntemlerinin başlıcaları olan TUKY ve GKY metodlarının ikisini birden etkin şekilde kullanmaktadırlar (Franz ve diğerleri, 2014).

İlk defa veya ikincil halka arzlardan önce arzdan elde edilecek fon miktarını artırma saikiyle de KY metodlarının uygulanmaktadır. Zira potansiyel yatırımcıların halka arz öncesi en çok dikkat ettikleri bilgi, harla arz öncesi ilan edilen kâr rakamlarıdır (Brau ve Fawcett, 2006). Yöneticiler ilk defa halka arzdan önce kâr arttırıcı KY faaliyetleri neticesinde olması gerekenden daha yüksek kâr ilan ederler ve bu sayede halka arz günü oluşacak hisse fiyatlarını yükseltmeyi hedeflerler (Aharony, 1993; Friedlan 1994). Bunun yanında ilk defa halka arz öncesi bazı yöneticiler, gelecek dönemlerde elde edilecek kazançları öne çekerek arz öncesi erken kayıt etme yöntemi uygulamaktadır (Marquardt and Wiedman, 2004). Halka arz öncesi bazı şirket yöneticileri ise arz öncesi kazançları yükseltebilmek için optimal harcama alışkanlıklarını terk ederek, örneğin, Ar&Ge giderlerinde yüksek kesintilere gitmektedirler (Darrough ve Rangan, 2005). Ayrıca şirket hissedarlarının halka arzdan hemen sonra hisselerini satmaları üzerinde kısıtlayıcı tedbirler olduğu için, hisselerini satabilecekleri ana kadar yöneticilerin KY faaliyetlerini sürdürdükleri gözlemlenmiştir (Brau ve diğerleri, 2005).

Firma yöneticileri şirket birleşmeleri ve satın almaları öncesinde de KY tenkilerine başvurumaktadırlar. Yöneticilerin motivasyonu ise satın almanın türüne göre değişiklik göstermektedirler. Satın alınan firma yöneticileri hisse başı değerini yükseltmek ve sahiplerinin satış ileminden elde edeceği geliri maksimize etmek gayesiyle gelir arttırıcı KY metodları uygulamak isterken, satın alan firma da eğer ödemeyi kendi hisse senetleri ile yapacaksa, daha az hisse senedi karşılığı satın almayı gerçekleştirebilmek için yine gelir arttırıcı KY metodlarına başvurabilir (Erickson ve Wang, 1999; Botsari ve Meeks, 2008; Louis 2004; Nort ve O'Connel, 2002; Guan ve diğerleri, 2004). Bunun yanında, şirket birleşmeleri sürecinde işini güvence altına almak isteyen satın alınan şirketin yöneticileri gelir düşürücü KY tekniklerini de uygulayabilir. Bu noktada ise yöneticilerin motivasyonu satın alınma gerçekleşmeden önce gelirleri öteleyici önlemlerle azaltmak, bu suretle satın alınmanın daha kolay gerçekleşmesini sağlamak ve satın alma gerçekleştikçe sonra gelirleri yükselterek şirketin yeni sahiplerinin kendilerini mevcut pozisyonlarında tutmasını sağlamaya çalışmaktır (Ben-Amar ve Misisoner-Piera, 2008).

Kâr hedeflerini tutturmak veya en azından kâr ilan edebilmek bir diğer KY uygulama motivasyonudur. Zira şirketi takip eden finansal analistlerin kâr beklentilerinin karşılanmaması durumunda piyasa şirket senetlerine karşı güçlü bir reaksiyon göstermektedir (Cohen ve diğerleri, 2010; Brown ve Caylor, 2005; Burgstahler ve Eames 2006; Durtschi ve Easton 2005; Roychowdhury, 2006; Gunny, 2010; Graham ve diğerleri, 2005). Bu reaksiyonun şiddeti kâr hedefinin tutturulamaması durumunda, aynı oranda aşılması durumunda yaşanacağından çok daha şiddetli olmaktadır (Skinner ve Sloan 2002). Ayrıca eğer kâr hedefi aşılsa dahi, piyasanın göstereceği pozitif yaklaşımın süresi kârlılığın kalitesiyle doğrudan ilişkilidir. Eğer

kazanç kalitesi düşüğe şirket adına piyasada yaşanan olumlu hava kısa sürede dağılır ve şirket hisseleri performansı bu duruma bağlı olarak düşüş gösterir (Bhojraj ve diğerleri, 2009).

Ayrıca kâr hedeflerini tutturmanın yanında en azından kâr ilan edebilmek de şirket yöneticileri için güçlü bir motivasyondur. Zira şirket yöneticileri kâr artışı yaşayamamaktan daha çok kâr ilan edebilmeye önem vermektedir (Brown ve Caylor, 2005). Şirketler ayrıca uzun dönem değer artışı yerine piyasa beklentilerini karşılama adına kârlılığa daha fazla önem vermektedirler, zira karlılık hedeflerinin tutturulamaması piyasada güven kaybına yol açmaktadır ve bu da şirket hisselerinin performansına çok olumsuz yansımaktadır. Bu noktada şirket yöneticileri kârlılık beklentilerini karşılayabilmek adına KY yöntemlerine başvurabilmektedirler (Graham ve diğerleri, 2005). Bunun yanında kazanç hedeflerini çok küçük bir farkla tutturan ve mikro düzeyde pozitif kâr elde eden firmaların finansal tablolarında hedefin tutturulduğu veya çok küçük pozitif kâr ilan edildiği dönemlerde diğer firmalara göre yüksek oranda tahakkuk artışı gözlemlenmektedir. Yine bu grup firmaların yöneticileri idare ettikleri şirketler ile ilgili olumsuz finansal gelişmelerin kamuoyuna duyurulmasının ertelenmesi noktasında yüksek motivasyon hissetmektedirler (Dechow ve diğerleri, 2000).

Detaylı bir şekilde gösterildiği üzere şirket yöneticilerinin KY uygulamak adına duydukları birçok motivasyon bulunmaktadır. Denilebilir ki, motivasyonların fazlalığı ve çeşitliliği bu alanın akademik alanda aktifliğini koruyacağına işaretir.

#### 4. KAZANÇ YÖNETİMİ METOTLARI

##### 4.1. Tahakkuk Usulü Kazanç Yönetimi Metotları

Muhasebe literatüründe tahakkuklar “isteğe bağlı” ve “isteğe bağlı olmayan” olarak ikiye ayrılırlar (Jones, 1991; Dechow ve diğerleri, 1995). “İsteğe bağlı olmayan” tahakkuklar işletme yöneticilerinin üzerlerinde manipülasyon olasılıklarının olmadığı veya çok az olduğu hesaplardır. Yukarıda da değinildiği üzere “isteğe bağlı tahakkuklar” ise toplam tahakkuklar içerisinde işletme yöneticilerinin manipülatif müdahalelerde bulunabildikleri kısımlardır. Bu hesaplar kullanılarak kazanç seviyesi yukarı ya da aşağı yönlü olarak ayarlanabilir. Müdahaleler ise çeşitli yollarla yapılabilir. Duran varlıkların ekonomik ömrü tahmininde değişiklik yaparak amortisman giderleri azaltılarak dönem kârı artırılabilir, şüpheli ticari alacak karşılıklarının hesaplamasında değişiklik yaparak dönem net kârı değiştirilebilir ya da değer düşüklüğü karşılığı hesaplanmasında gerçekçi tahminlerde bulunulmayarak gelir seviyesiyle oynanabilir. Ayrıca bu yöntem tahakkuklar üzerinden işlediğinden kâr hedefinin tutturulamayacağı anlaşıldığında hemen devreye sokulabilir.

##### 4.2. Gerçek Kazanç Yönetimi Metodları

GKY şirket yöneticilerinin gerekli gördükleri durumlarda şirket faaliyetlerinin operasyonel kısımlarına müdahalesi ile gerçekleşir. Operasyonel faaliyetlere müdahale ise genellikle şirketin dönem kârını arttırmaya yöneliktir (Roychowdhury, 2006).

Şirketlerin operasyonel faaliyetlerine müdahale ederek uyguladıkları KY, yani GKY, için çok çeşitli yollar olsa da bu faaliyetler belli başlıklar altında toplanabilir. Literatürde, GKY yönetimi; isteğe bağlı harcamalarda anormal kesintiler, fiyatlarda anormal indirimler, kredili satışlarda anormal düşüklükte vade oranları ve anormal uzunlukta vade süreleri, üretim miktarında anormal oranda artışlar başlıkları altında incelenmiştir. Bu alandaki analizler 2006 yılı öncesine kadar genellikle tek bir GKY yöntemi üzerine yoğunlaşmışken Roychowdhury (2006)'nin makalesi ile beraber literatüre kazandırılan ekonometrik modeller sayesinde hem GKY üzerine yapılan çalışmaların sayısı artmış, hem de bu çalışmalarda bütün GKY yöntemleri bir arada incelenebilmiştir.

İsteğe bağlı harcamalar olarak literatüre geçen başlık altında çalışılan GKY genellikle AR-GE harcamaları üzerinden yapılan kesintileri incelemiştir. Ancak AR-GE dışında reklam-tanıtım harcamaları, kurum içi eğitim harcamaları gibi farklı harcama kalemleri vasıtasıyla da GKY faaliyetleri araştırılmıştır.

Araştırmalar göstermektedir ki, şirketin zarar etme riski varsa firma yöneticileri AR-GE harcamalarında kesintiye giderek GKY uygulamakta ve dönem kârlarını pozitifte tutmaya çalışmaktadır. Bunun yanında şirkete yöneticileri, bir GKY yöntemi olarak, diğer isteğe bağlı harcamalardan önce ilk olarak AR-GE harcamalarını kesmektedirler (Baber ve diğerleri, 1991). Bunun yanında şirket yöneticilerinden CEO'lar son görev yıllarında, ya iş güvenliği sağlayarak görevlerine devam edebilmek ya da görevi bırakmadan önce daha yüksek prim alabilmek için GKY' ne başvurarak AR-GE harcamalarında kesintiye gitmekte ve

dönem karlılığını arttırmaktadırlar (Dechow ve Sloan, 1991). Ayrıca, yöneticiler şirketi takip eden finansal analistlerin kâr beklentilerini karşılayabilmek için yine GKY uygulayarak AR-GE harcamalarında ayarlamalar yapmaktadırlar (Bangea ve De Bondt, 1998). Yapılan bir anket çalışmasında ise yöneticilerin %80'i kârlılık hedeflerini tutturmak için AR-GE ve diğer isteğe bağlı harcamalarda kesintiye gidebileceklerini kabul etmişlerdir (Graham ve diğerleri, 2005). Zira, firmaların çok küçük pozitif kâr rakamı ilan edebilmek için diğer firmalardan çok daha fazla AR-GE kesintilerine gittikleri ispatlanmıştır (Roychowdhury, 2006).

Reklam-tanıtım harcamaları da gerekli görüldüğü takdirde GKY amaçları doğrultusunda kullanılabilir. Şirket yöneticileri gelirlerde düşüş veya zarar açıklama riski oluştuğunda reklam harcamalarında kesintiye gitmek suretiyle GKY uygulayabilmektedir (Cohen ve diğerleri, 2010). Ayrıca yöneticileri reklam-tanıtım harcamalarını kesmesinin AR-GE harcamalarını kesmekten daha kolay ve düşük maliyetli olduğu iddia edilmiş ve AR-GE' den önce reklam harcamaları kesilerek GKY' nin yapılabileceği iddia edilmiştir (Anderson, 2003).

Satış ve vade değişikliğine gitmek firmalarca GKY metodu olarak kullanılabilir. Şirketler gerekli gördüğü takdirde aşırı fiyat indirimi yaparak, aşırı düşük vade oranı uygulayarak ve/veya aşırı uzun vadeler tanıyarak optimum satış politikasında uzaklaşması suretiyle GKY uygulayabilirler. Bu sayede mevcut fiyat ve satış koşullarında satın almaya ikna olmayan potansiyel müşteriler hedeflenmekte ve bu kişi ve firmalar satın almaya ikna edilmeye çalışılmaktadır (Roychowdhury, 2006). Şirket pazarlama yöneticileri de satış faaliyetlerinde üst yönetimin kazanç hedeflerine uygun olarak GKY faaliyetlerine dahil olmakta ve üst yönetimin beklentilerine uygun olarak satış politikasında değişiklikler yapmaktadır (Ahearne ve diğerleri, 2016).

Bir diğer GKY metodu olarak kullanılan yöntem ise üretim miktarını aşırı oranda arttırmaktır. İlk planda gereksiz yere üretimi arttırarak fazla harcama yapıldığı düşünülebilse de buradaki amaç üretimi arttırıp, birim ürün başına düşen sabit giderleri, dolayısıyla birim satılan mal maliyeti kalemini düşürerek brüt kârı, dolayısıyla dönem kârını yükseltmektir. Zira, brüt kâr hesaplanırken kullanılan maliyet "satılan mal maliyeti" kalemidir. Yani, birim maliyeti düşürmek için arttırdığımız üretim sonucu elde edilen ekstra ürünlerin dönem içinde satılıp satılmadığının bir önemi yoktur. Lakin, şirket eğer tedarikçilerine fazladan üretilen ürünleri yollayamazsa ekstra depolama maliyetine girmek zorunda olduğunu göz önünde bulundurmak zorundadır. Yapılan çalışmalarda şirket yöneticilerini dönem gelirini arttırıcı bir GKY yöntemi olarak gereğinden fazla üretim yapma yoluna gittiğini göstermektedir (Roychowdhury, 2006).

Son olarak bahsetmek gerekirse, satışına karar verilen duran varlığın satış zamanlamasının çıkarlar doğrultusunda ayarlanması, diğer yöntemlere göre daha az uygulanıyor olmakla birlikte, bir başka GKY yöntemi olarak uygulanabilmektedir. Bu sayede istenen dönem için kar artışı sağlanabilir ve/veya gelir yumuşatma gerçekleştirilebilir (Bartov, 1993; Poitras ve diğerleri, 2002).

## 5. KAZANÇ YÖNETİMİ TESPİTİNDE KULLANILAN BAŞLICA EKONOMETRİK MODELLER

### 5.1. Tahakkuk Usulü Kazanç Yönetiminin Tespitinde Kullanılan Ekonometrik Modeller

Yukarıda bahsedildiği üzere TUKY tespitinde yüksek derecede genel kabul görmüş ve sıklıkla kullanılmış modellemelerin başında Jones Model (1991) gelir. Model, TUKY'nin tahakkukların "isteğe bağlı" olarak adlandırılan ve şirket yöneticilerinin üzerinde müdahale kabiliyetlerinin olduğu kısım vasıtasıyla yapıldığı ön kabulü üzerine dizayn edilmiştir. Ancak model "isteğe bağlı" tahakkukları tek tek tanımlayıp bunlar üzerinden çıkarsamalar yapmak yerine, "isteğe bağlı olmayan" kısmı tespit edip bunu toplam tahakkuklardan çıkartarak ve "isteğe bağlı" tahakkukları tespit eder.

$$\frac{TTAH_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_0 + \beta_1 \left( \frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta S_{it} - \Delta TA_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_4 ROA_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$TTAH_{i,t}$  = i firmasından t yılında kayıtlarına geçen, net kârdan net nakit akışının çıkartılması suretiyle elde edilen, toplam tahakkuk tutarı

$\Delta S_{i,t}$  = i firmasının t-1 yılından t yılına kadar yaptığı satışlarda meydana gelen değişim

$\Delta TA_{i,t}$  = i firmasının t-1 yılından t yılına kadar ticari alacaklar hesabında yaşanan değişim

$PPE_{i,t}$  = i firmasının t yılında elinde bulunan gayrimenkul, arazi ve ekipman değeri

$ROA_{it}$  = i firmasının t yılındaki aktif kârlılık oranı

$A_{i,t-1}$  = i firmasının t-1 yılındaki toplam varlıkları

1 numaralı denklemde  $ROA_{it}$ 'nin ve  $\Delta TA_{it}$ 'nin bulunmadan tahmin ediliş şekli Jones Model (1991) olarak adlandırılan modeli verir. Kothari ve diğerleri (2005) ise Jones Model'e  $ROA_{it}$ 'yi ekleyerek modifiye etmiştir.  $ROA_{it}$ , firmaların büyümelerinin tahakkuklarda yaratacağı etkiyi kontrol edebilmek için denkleme eklenmiştir. Jones Model (1991)'e yapılan bir diğer modifiye ise modele  $-\Delta TA_{it}$  'in dahil edilmesiyle bulunan Dechow Model (1995)'dir (veya daha iyi bilinen haliyle Modifiye Jones Model (1995)). Modifiye Jones Model'de Dechow ve arkadaşları satışlardaki değişimden ticari alacaklardaki değişimi çıkartmışlardır, zira kredili satışlar yöneticiler tarafından KY için kullanılabilir. Modifiye Jones Model'de Dechow ve arkadaşları satışlardaki değişimden ticari alacaklardaki değişimi çıkartmışlardır, zira kredili satışlar yöneticiler tarafından KY için kullanılabilir.

1 numaralı denklemde elde edilecek katsayılar kullanılarak şirketlerin "zorunlu" tahakkukları tahmin edilir ve bu değerler toplam tahakkuklardan çıkartılarak "isteğe bağlı" tahakkuklar bulunur. Tahakkukların "isteğe bağlı" kısmı ise KY uygulamalarında kullanıldığı için literatürde TUKY'nin göstergesi olarak yer alır. "İsteğe bağlı" tahakkuklardaki ekonometrik olarak anormal değerler ise Şirket yöneticilerinin KY için tahakkukları kullandığının bir kıstas olarak kabul edilir.

## 5.2. Gerçek Kazanç Yönetiminin Tespitinde Kullanılan Ekonometrik Modeller

Roychowdhury (2006)'nin çalışmasından önce GKY tespitinde kullanılan ekonometrik modeller GKY alanına bütüncül bir şekilde yaklaşamayan tarzda idi. Ancak Roychowdhury (2006) ile beraber literatürdeki bu eksiklik giderildi ve ana GKY metotlarını geniş bir perspektifle ve tek seferde inceleme imkânı doğdu. Bundan dolayı, çalışmanın bu bölümünde Roychowdhury (2006)'nin GKY tespiti için geliştirdiği ekonometrik modeller incelenecektir. Ayrıca bu modellerin farklı kişilerce modifiye edilmiş versiyonlarına da göz atılacaktır.

Roychowdhury (2006) genel olarak GKY'nin satış politikasında yapılan anormal değişiklikler, isteğe bağlı harcamalarda yapılan anormal kısımlar ve üretim seviyesinde yapılan anormal artışlar üzerinden gerçekleştiğini iddia ve ispat etmiştir. Dolayısı ile ilk olarak bu 3 tekniğin tespiti için geliştirdiği modeller göz atılacaktır.

Yukarıda da zikredildiği üzere, şirket yöneticileri anormal fiyat indirimleri, anormal düşük vade oranları ve anormal uzun vade süreleri teklif ederek optimum satış politikasından uzaklaşmak suretiyle GKY uygulamaktadırlar. Bu durum ise birim satış başına üretilen nakit akımını aşağı yönlü baskılamaktadır. Bunun tespiti için Roychowdhury (2006) önce ortalama (bir diğer ifade ile normal) kabul edilebilecek operasyonel nakit akımını hesaplamak için aşağıdaki modeli geliştirmiştir.

$$\frac{CFO_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left( \frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_1 \left( \frac{S_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta S_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_t \quad (2)$$

$CFO_{i,t}$  = i firmasından t yılında operasyonel faaliyetlerden elde ettiği nakit akışı

$S_{i,t}$  = i firmasının t yılında yaptığı satış gelirleri

$\Delta S_{i,t}$  = i firmasının t-1 yılından t yılına kadar yaptığı satışlarda meydana gelen değişim

$A_{i,t-1}$  = i firmasının t-1 yılındaki toplam varlıkları

Şirketlerin gerçek operasyonel nakit akımlarından 1 numaralı denklem vasıtasıyla hesaplanan normal operasyonel nakit akımları çıkartılarak anormal nakit akımları hesaplanır.

$$AbCFO_{i,t} = CFO_{i,t} - CFO_t \quad (2)$$

$AbCFO_{i,t}$  = i firmasından t yılında operasyonel faaliyetlerden elde ettiği anormal nakit akışı

$CFO_{i,t}$  = i firmasından t yılında operasyonel faaliyetlerden elde ettiği nakit akışı

$CFO_t$  = 2 numaralı denklem kullanılarak hesaplanan i firması için t yılında elde etmesi normal kabul edilen operasyonlardan elde edilen nakit akımı seviyesi

3 numaralı denklem vasıtasıyla her firma ve yıl için elde edilen anormal nakit akışlarının ekonometrik anlamda önemli ölçüde büyük oluşu, bu firmanın fiyatlandırma ve vade politikaları vasıtasıyla GKY yaptığına bir işaret olarak kabul edilir.

Roychowdhury (2006)'nin üzerine ekonometrik model geliştirdiği ikinci GKY metodu ise isteğe bağlı harcamalarda yapılan anormal kesintilerdir. Roychowdhury (2006) isteğe bağlı harcamalar kategorisine şirketlerin yaptığı AR-GE harcamalarını, reklam ve tanıtım harcamalarını, genel yönetim ve satış harcamalarını dahil etmiş ve bunların toplamını isteğe bağlı harcamalar olarak geliştirdiği ekonometrik modele dahil etmiştir. İsteğe bağlı harcamalarda yapılan anormal kesintiler satış başına düşen isteğe bağlı harcamaları aşağı yönlü baskılayacaktır. Satış başına isteğe bağlı harcamalardaki anormal düşüklük ise GKY uygulandığının bir göstergesi olarak kabul edilir.

$$\frac{ISTG\_BGL_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left( \frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_1 \left( \frac{S_{i,t-1}}{A_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_t \quad (3)$$

$ISTG\_BGL_{i,t}$  = i firmasından t yılında yaptığı isteğe bağlı harcamalardır. AR-GE harcamalarını, reklam ve tanıtım harcamalarını, genel yönetim ve satış harcamalarının toplanması ile elde edilir.

$S_{i,t-1}$  = i firmasının t-1 yılında yaptığı satış gelirleri

$A_{i,t-1}$  = i firmasının t-1 yılındaki toplam varlıkları

2 numaralı denklemde olduğu gibi bu model vasıtasıyla elde edilen normal değerler kullanılarak şirketlerin isteğe bağlı harcamalarda anormal kesintiye gidip gitmedikleri hesaplanır. Bunun için ise aşağıdaki denklem kullanılır.

$$AbISTG\_BGL_{i,t} = ISTG\_BGL_{i,t} - ISTG\_BGL_t \quad (5)$$

$AbISTG\_BGL_{i,t}$  = i firmasının t yılında yaptığı anormal isteğe bağlı harcamalar

$ISTG\_BGL_{i,t}$  = i firmasının t yılında yaptığı isteğe bağlı harcamalar

$ISTG\_BGL_t$  = 4 numaralı denklem kullanılarak hesaplanan i firması için t yılında yapması normal kabul edilen isteğe bağlı harcamalar seviyesi

Roychowdhury (2006)'nin üzerine ekonometrik model geliştirdiği son GKY metodu ise toplam üretimde yapılan anormal artışlar yoluyla satılan mal maliyeti birim tutarında azaltmaya gitme yöntemidir. Yukarıda da değinildiği üzere, şirketler satılan malların birim maliyetini düşürmek için üretim miktarını arttırıp birim başına sabit maliyetleri azaltma yoluna gidebilirler. Bunun tespiti için ise üretim maliyetlerinde anormal bir artış olup olmadığı kontrol edilir. Ekonometrik modelin tasarım mantığı ilk iki metodla aynıdır.

$$\frac{URT\_MLYT_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left( \frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_1 \left( \frac{S_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta S_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{\Delta S_{i,t-1}}{A_{i,t-1}} \right) + \varepsilon_t \quad (6)$$

$URT\_MLYT_{i,t}$  = i firmasının t yılında katlandığı toplam üretim maliyeti. Satılan Mal Maliyeti ile stoktaki üretilen mallarda t-1 yılında t yılına kadar gerçekleşen değişimin toplanması ile bulunur.

$S_{i,t}$  = i firmasının t yılında yaptığı satış gelirleri

$\Delta S_{i,t}$  = i firmasının t-1 yılından t yılına kadar yaptığı satışlarda meydana gelen değişim

$\Delta S_{i,t-1}$  = i firmasının t-2 yılından t-1 yılına kadar yaptığı satışlarda meydana gelen değişim

$A_{i,t-1}$  = i firmasının t-1 yılındaki toplam varlıkları

İlk iki GKY yönteminde yapıldığı gibi, 6 numaralı denklem kullanılarak firmaların satış miktarına bağlı olarak normal kabul edilebilecek düzeydeki üretim maliyetleri tespit edilir. Elde edilen bu normal değerler kullanılarak ise anormal seviyede üretim yapılıp yapılmadığı aşağıdaki 6 numaralı denklem sayesinde belirlenir.



$$AbURT\_MLYT_{i,t} = PROD_{i,t} - PROD_t \quad (7)$$

$AbURT\_MLYT_{i,t}$  = i firmasının t yılında katlandığı anormal toplam üretim maliyeti

$URT\_MLYT_{i,t}$  = i firmasının t yılında katlandığı üretim maliyeti

$URT\_MLYT_t$  = 6 numaralı denklem kullanılarak hesaplanan i firması için t yılında katlanması normal kabul edilen toplam maliyeti

3,5 ve 7 numaralı denklemlerle elde edilen ve anormal olarak kabul edilen değerlerin analizi ile firmaların operasyonel faaliyetlerini KY için manipüle edip etmedikleri tespit edilir.

Roychowdhury (2006) tarafından ayrı ayrı değerlendirilen bu 3 farklı GKY yöntemi, Cohen ve diğerleri (2008) tarafından birleştirilerek tek bir GKY değişkeni elde edilmiştir. Bu sayede firmaların bu 3 yöntemi kolektif bir şekilde kullanıp kullanmadıkları tespit edilebilmektedir. Zira, ekonometrik olarak 3 yöntemi ayrı ayrı kullandığı ispat edilemeyen, dolayısıyla GKY uyguluyor yargısına varılamayan firmaların aslında 3 yöntemin hepsini aşırıya kaçmadan ancak kolektif bir şekilde kullanarak GKY pratikleri uygulayabileceği görülmüştür.

$$GKY_{i,t} = (-1) * AbCFO_{i,t} + (-1) * AbISTG\_BGL_{i,t} + AbURT\_MLYT_{i,t} \quad (8)$$

$GKY_{i,t}$  = i firmasının t yılındaki kolektif GKY uygulamaları toplamı

$AbCFO_{i,t}$  = i firmasından t yılında operasyonel faaliyetlerden elde ettiği anormal nakit akışı

$AbISTG\_BGL_{i,t}$  = i firmasının t yılında yaptığı anormal isteğe bağlı harcamalar

$AbURT\_MLYT_{i,t}$  = i firmasının t yılında katlandığı anormal toplam üretim maliyeti.

8 numaralı denklem yukarıda izah edilen, 3 GKY yöntemini kolektif bir uygulamasını içeren tek bir  $GKY_{i,t}$  değişkeninin bulunuşunu göstermektedir. Dikkat edileceği üzere,  $AbCFO_{i,t}$  ve  $AbISTG\_BGL_{i,t}$  değişkenleri (-1) ile çarpılmıştır. Bunun sebebi, GKY uygulanması durumunda bu iki değişkenin beklenen değerinin negatif fakat  $AbURT\_MLYT_{i,t}$  değişkeninin beklenen değerinin pozitif olmasıdır.  $AbCFO_{i,t}$  ve  $AbISTG\_BGL_{i,t}$  değişkenleri (-1) ile çarpılmak suretiyle bütün değişkenlerin GKY uygulanması şartları altında beklenen değerler pozitif dönüşürmüştür.

## 6. YÖNETİCİLERİN KAZANÇ YÖNETİMİ YÖNETİMLERİ ARASINDA SEÇİM YAPMASINA ETKİ EDEN FAKTÖRLER

Yöneticiler TUKY ve GKY arasında seçim yapmak zorunda kaldıklarında bu iki yöntemin mukayeseli maliyetlerini dikkate alırlar. Bu konunun aydınlatılması önemlidir zira sadece bir KY metoduna odaklanmak ve aralarındaki ilişkiyi ihmal etmek meseleyi tam olarak kavramamızı ve regülatörlerin KY aktivitelerini minimize edecek gerekli önemleri almalarını zorlaştırır (Zang, 2012).

TUKY ve GKY arasındaki ilk ilişki zamanlama ilişkisidir. GKY aktiviteleri muhasebe dönemi içerisinde uygulanır ve neticeleri dönem sonu yaklaştıkça ortaya çıkar. Dolayısıyla eğer GKY uygulanması tercih edildiyse gerekli görüldüğü takdirde hedef kâra ulaşmak için, ya da hedef aşıldıysa kazancı hedeflenen kâra düşürmek TUKY ile ayarlama yapılabilir (Zang, 2012). Ancak eğer önceki dönemde yoğun bir şekilde TUKY uygulanmış ve tahakkuk hesapları hal-i hazırda yükseltilecek muhasebesel esneklik azalmışsa, bu durumda TUKY'ni uygulamak zorlaşacağı için GKY'ni uygulamak tek çare olarak kalabilir.

TUKY ve GKY arasındaki ilişkiyi belirleyen faktörlerden bir diğeri ise regülasyonların katılımıdır. Buna göre eğer regülasyonlarda sıkılık yaşanırsa yöneticiler TUKY tekniklerinden uzaklaşarak GKY tekniklerine yönelir. Örneğin SOX (Sarbenes Oxley Act)'ın kabulü sonrası muhasebe sistemine daha katı regülasyonların hâkim olmasıyla beraber ABD'de faaliyet gösteren firmalarda KY faaliyetlerinde ciddi düşüşler yaşanmıştır (Cohen ve diğerleri, 2008). Zira TUKY muhasebe kural ve kaidelerine tabidir ancak GKY tamamen operasyoneldir ve mevcut regülasyonlarla kısıtlanamazlar.

İki KY metodu arasında seçim yapılırken yöneticilerin dikkate aldığı faktörlerden bir diğeri bağımsız denetçilerin ne derece yetkin olduğudur. Eğer bağımsız denetçiler yetkin ise KY uyguladığının tespiti riskinden kaçınmak isteyen yöneticiler TUKY yerine GKY'ne yönelebilirler (Zang, 2012).

TUKY ve GKY tercihlerini etkileyen bir diğer nokta ise şirketlerin finansal durumlarıdır. Şirketler finansal olarak yeterince güçlü değillerse yöneticiler GKY yerine TUKY'ne yönelebilirler, zira GKY optimum operasyonel politikalardan saparak gerçekleştirildiğinden şirketin finansal durumunu daha da kötüleştirme riski barındırır ancak TUKY tamamen muhasebe rakamları üzerinden işlediği için operasyonel tarafı etkilemez (Graham ve diğerleri, 2005).

Şirketteki kurumsal ve blok hissedarların varlığı finansal alanda sofistike bilgiye sahip bu tip ortakların KY yöntemlerinin nispi maliyelerini ve neticelerini bildiği gerçeğini beraberinde getirdiğinden, yöneticiler GKY metotlarını uygulamaktan kaçınırlar (Roychowdhury, 2006). Muhtemeldir ki, GKY'nden bu uzaklaşma zorunlu durumlarda onları TUKY'ne yönlendirir (Zang, 2012).

Yüksek muhasebesel karşılaştırılabilirlik, şirket finansal tablolarının, şirket tahakkuk hesabı rakamlarının ve açıklanan kâra karşılık şirket hisselerinin performanslarının benzer şartlardaki diğer firmalarla mukayese edilebilirliğini arttırdığından, yüksek muhasebesel karşılaştırılabilirlik şartları altında firma yöneticileri TUKY metotlarını uygulamaktan kaçınır ve buna karşılık GKY yöntemlerine yönelirler (Byungcherl, 2016).

IFRS adaptasyonunun KY tercihlerine etkisi konusunda yapılan çalışmalara göre ise IFRS yerel raporlama standartlarına göre görece daha yüksek kalite standartlarını temsil ettiği için IFRS adaptasyonu ile beraber TUKY'nde bir düşüş gözlemlendiği tespit edilmiştir. (Chen et al., 2010; Wijayana and Gray, 2018; Antonio et al. 2011; Ipero and Parbonetti, 2017). Yukarıda da belirtildiği üzere TUKY'nde yaşanan düşüş ise genellikle GKY'nin arttırılması ile dengelenmektedir.

## 7. SONUÇ

Bu çalışma KY kavramını bütüncül bir bakış açısıyla ele almakla beraber, görece son derece az sayıda akademik çalışmaya konu olmasından dolayı GKY'ne daha fazla ağırlık vermiştir. Çalışmada ilk olarak KY'nin ve alt dalları olan TUKY ve GKY kavramlarının tanımları yapılmıştır. 2. bölümde de görüleceği üzere KY ve TUKY kavramlarının tanımları birbirleri ile oldukça yakındır. Öyle ki, GKY üzerine araştırmalar başlayana kadar TUKY kavramı literatürde sıklıkla KY kavramını tanımlamak için de kullanılmıştır. Ancak GKY üzerine çalışmaların başlamasıyla beraber tanımlamalarda da farklılıklar meydana gelmiştir. Dolayısı ile bu KY tekniğinin farklarının vurgulandığı detaylı tanımlamalar vermek konunun kavranması açısından büyük önem arz etmektedir. Çalışmanın bir sonraki bölümünde KY pratiklerini uygulayan yöneticilerin bu tercihlerinin ardındaki motivasyonlar detaylı bir şekilde örnekleriyle beraber açıklanmıştır. Zira yöneticilerin hangi saiklerle KY metotlarına başvurduğunu bilmek, bu faaliyetleri minimize etmek isteyen düzenleyici kuruluşlara yol gösterici olması açısından büyük ehemmiyet ihtiva etmektedir. Çalışmanın bir sonraki bölümünde KY'nin uygulanış metotları TUKY ve özellikle GKY için ayrı ayrı tafsilatlı bir şekilde izah edilmiştir. Yöntemlerin uygulanış yollarının detaylandırılması KY faaliyetlerini azaltarak kazanç kalitesini arttırmak isteyen ilgili tarafların aydınlatılması noktasında son derece önemlidir. Özellikle operasyonel/gerçek faaliyetlerle yapılan KY yöntemlerinin bilinmesi, şirketlerin sayısız aktiviteleri içerisinde hangilerine odaklanılması gerektiğini göstermesi açısından hayati bir bölümdür. Çalışmanın bir diğer bölümünde KY uygulamalarının tespiti için literatürde en fazla kullanılan ekonometrik modeller ele alınmıştır. Bu bölümde, çalışmanın genelinde olduğu gibi, yine GKY'ne daha fazla ağırlık verilmiştir. Bunun sebebi, ülkemizde henüz fazla uygulama alanı bulamamış olan GKY alanında çalışmak yapmak isteyen akademisyenlerle yol göstermektir. Çalışmanın son bölümünde ise şirket yöneticilerinin TUKY ve GKY alternatifleri arasındaki tercihlerini etkileyen faktörler ele alınmıştır. Zira hangi şartlar altında hangi yöntemlerin uygulandığını bilmek gelir kalitesi tespiti açısından ayrı bir önem taşımaktadır.

Sonuç olarak belirtmek gerekir ki, muhasebe literatürü, özellikle Türkiye muhasebe literatürü TUKY çalışmaları açısından yeterli zenginliğe ulaşmıştır. Lakin, GKY çalışmaları halen yeterli sayıda ve kalitede değildir. Dolayısıyla GKY çalışmalarının sayısı, kalitesiyle beraber arttırılmalıdır. Bu açıdan mevcut çalışma benzerlerinden farklı olarak GKY'ni merkezine koyması açısından literatüre önemli bir katkı sunmaktadır.

**KAYNAKÇA**

Aharony, J., Barniv, R. & Falk, H., (2010) The Impact of Mandatory IFRS Adoption on Equity Valuation of Accounting Numbers for Security Investors in the EU. *The European Accounting Review*, 19, 535-578.

Ahearne, M. J., Boichuk, J. P., Chapman, C. J. & Steenburgh, T. J., (2016) Real earnings management in sales. *Journal of Accounting Research*, 54, 1233-1267.

Anderson, M. C., Banker, R. D. & Janakiraman, S. N., (2003) Are Selling, General, and Administrative Costs “Sticky”? *Journal of Accounting Research*, 41, 47-63.

Antonio M., Pietro, M. & Prencipe, A. (2011) Board monitoring and earnings management pre- and post-IFRS. *The International Journal of Accounting*, 46, 205-230.

Atwood, T. J., Drake, M. S., & Myers, L. A., (2010) Book-tax conformity, earnings persistence and the association between earnings and future cash flows. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 111-125.

Baber, W.R., Fairfield, P.M. & Haggard, J.A., (1991) The effect of concern about reported income on discretionary spending decisions: the case of research and development. *Accounting Review*, 66, 818–829.

Balachandran, B., Chalmers, K., & Haman, J., (2008) On-market share buybacks, exercisable share options and earnings management. *Accounting & Finance*, 48, 25–49.

Ball, R. & Shivakumar, L., (2005) Earnings Quality in UK Private Firms: Comparative Loss Recognition Timeliness, *Journal of Accounting and Economics*, 39, 83-128.

Balsam, S., (1998) Discretionary accounting choices and CEO compensation. *Contemporary Accounting Research*, 15, 229–252.

Bange, M. M. & De Bondt, W. F. M., (1998) R&D Budgets and Corporate Earnings Targets. *Journal of Corporate Finance*, 4, 153-184.

Bartov, E., (1993) The timing of asset sales and earnings manipulation. *The Accounting Review* 68, 840–855.

Beatty, A., & Weber, J., (2003) The effect of debt contracting on voluntary accounting method changes. *Accounting Review*, 78, 119–142.

Ben-Amar, W. & Missonier-Piera, F., (2008) Earnings management by friendly takeover targets. *International Journal of Managerial Finance*, 4, 232-243.

Bhojraj, S., Hribar, P., Picconi, M., & McNinn, J., (2009) Making Sense of Cents: An Examination of Firms That Marginally Miss or Beat Analyst Forecasts. *The Journal of Finance*, 64, 2361-2388.

Bikker, J. A., & Metzmakers P. A. J., (2005) Bank provisioning behaviour and procyclicality. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 15, 141– 57.

Blaylock, B., Shevlin, T., & Wilson, R. J., (2012) Tax avoidance, large positive temporary book-tax differences, and earnings persistence. *The Accounting Review*, 87, 91-120.

Botsari, A. & Meeks, G., (2008) Do acquirers manage earnings prior to a share for share bid? *Journal of Business Finance and Accounting*, 35, 633-670.

Bouvatier, V., Laetitia, L. & Strobel, F., (2014) Bank income smoothing, ownership concentration and the regulatory environment. *Journal of Banking & Finance*, 41, 253– 70.

Brau, J. C. & Fawcett, S. E., (2006) Initial Public Offerings: An Analysis of Theory and Practice. *The Journal of Finance*, 61, 399–436.

Brown, L., & Caylor, M., (2005) A temporal analysis of quarterly earnings thresholds: Propensities and valuation consequences. *The Accounting Review*, 80, 423-440

Burgstahler, D. & Eames, M., (2006) Management of Earnings and Analysts’ Forecasts to Achieve Zero and Small Positive Earnings Surprises, *Journal of Business, Finance and Accounting*, 33, 633-652.

Byungcherl, C. S., (2016) The Effect of Accounting Comparability on the Accrual-Based and Real Earnings Management. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35, 513-539.

- Chen, H., Tang, Q., Jiang, Y. & Lin, Z. (2010) The Role of International Financial Reporting Standards in Accounting Quality: Evidence from European Union. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 21, 1-57.
- Cohen, D., Dey, A. & Lys, T., (2008) Real and accrual-based earnings management in the pre- and post-Sarbanes-Oxley periods. *The Accountin Review*, 83, 757–787.
- Cohen, D. A., Mashruwala, R. & Zach, T., (2010) The Use of Advertising Activities to Meet Earnings Benchmarks: Evidence from Monthly Data. *Review of Accounting Studies*, 15, 808- 832.
- Darrough, R. & Srinivasan, R., (2005) Do Insiders Manipulate Earnings When They Sell Their Shares in an Initial Public Offering? *Journal of Accounting Research*, 43, 1-33.
- Dechow, P. M., & Sloan, R. G., (1991) Executive Incentives and The Horizon Problem: An Empirical Investigation. *Journal of Accounting and Economics*, 14, 51-89.
- Dechow, P., Sloan, R. G., & Sweeney, A.P., (1995) Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70, 193-225.
- Dechow, P.M., Kothari, S.P. & Watts, R.L., (1998) The relation between earnings and cash flows. *Journal of Accounting and Economics*, 25, 133–168.
- Dechow, P. M., Ge, W., & Schrand, C., (2010) Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 344-401.
- DeFond, M. L., & Jiambalvo, J., (1994) Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17, 145–176.
- Dichev, I. D., & Skinner, D. J., (2002) Large sample evidence on the debt covenant hypothesis. *Journal of Accounting Research*, 40, 1091–1123.
- Dichev, I. D., Graham, J., Harvey, C. R. & Rajgopal, S., (2013) Earnings Quality: Evidence from the Field. *Journal of Accounting and Economics*, 56, 1-33.
- Durtschi, C., & Easton, P., (2005) Earnings Management? The Shapes of the Frequency Distributions of Earnings Metrics Are Not Evidence Ipso Facto. *Journal of Accounting Research*, 43, 557-592.
- Erickson, M. & Wang, S., (1999) Earnings management by acquiring firms in stock for stock merger. *Journal of Accounting and Economics*, 27,149-176.
- Fonseca, A. R., & González F., (2008) Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan-loss provisions. *Journal of Banking & Finance*, 32, 217– 28.
- Friedlan, J.M., (1994) Accounting choices of issuers of initial public offerings. *Contemporary Accounting Research*, 11, 1–32.
- Graham, J., Harvey, R., & Rajgopal, S., (2005) The economic implications of corporate financial reporting. *The Journal of Accounting and Economics*, 40, 3-73.
- Guan, L., Wright, C.J. & Sun, L., (2004) Earnings management in targeted hostile takeover firms. *Journal of Forensic Accounting*, 5, 421-432.
- Gunny, K. A., (2010) The Relation Between Earnings Management Using Real Activities Manipulation and Future Performance: Evidence from Meeting Earnings Benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, 27, 855-888.
- Healy, P. M., (1985) The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7, 85–107.
- Holthausen, R. W., (1981) Evidence on the effect of bond covenants and management compensation contracts on the choice of accounting techniques: The case of the depreciation switch-back. *Journal of Accounting and Economics*, 3(1), 73–109.
- Ipino, E. & Parbonetti, A. (2017) Mandatory IFRS Adoption: The Trade-off Between Accrual- Based and Real Earnings Management. *Accounting and Business Research*, 47, 91-121.



- Jensen, M. C., & Meckling, W. C., (1976) The theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Jones, J. J., (1991) Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29, 193-228.
- Kama, I., & Melumad, N. D., (2019) Camouflaged Indicators of Earnings Management, *European Accounting Review*, DOI: 10.1080/09638180.2019.1595693, Erişim Tarihi: 01 Ocak 2020.
- Kothari, S.P., Leone, A.J. & Wasley, C.E., (2005) Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39, 163-197.
- Li, V., (2019) The effect of real earnings management on the persistence and informativeness of earnings. *The British Accounting Review*, 51, 402-423.
- Lo, K., (2008) Earnings Management and Earnings Quality. *Journal of Accounting and Economics*, 45, 350-357.
- Louis, H., (2004) Earnings management and the market performance of acquiring firms. *Journal of Financial Economics*, 74,124-148.
- Marquardt, C.A. & Wiedman, C.I., (2004) How are earnings managed? An examination of specific accruals. *Contemporary Accounting Research*, 21, 461–491.
- North, D.S. & O’Connel, B.T., (2002) Earnings management and mode of payment in takeovers. Working Paper. University of Richmond.VA. 34.
- Perez, D., Salas-Fumas, V. & Saurina, J., (2008) Earnings and capital management in alternative loan-loss provision regulatory regimes. *European Accounting Review*, 17, 423– 45.
- Poitras, G., Wilkins, T. & Kwan, S. K., (2003) The timing of asset sales: Evidence of earnings management? *Journal of Business, Finance and Accounting*, 29, 903-934.
- Roychowdhury, S., (2006) Earnings Management Through Real Activities Manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42, 355-370.
- Scott, W. R., (2011) *Financial Accounting Theory* (6th ed.) Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.
- Skinner, D., (1993) The investment opportunity set and accounting procedure choice: Preliminary evidence. *Journal of Accounting and Economics*, 16, 407– 445.
- Skinner, D. J. & Sloan, R. G., (2002) Earnings Surprises, Growth Expectations, and Stock Returns or Don't Let an Earnings Torpedo Sink Your Portfolio. *Review of Accounting Studies*, 7, 289-312.
- Watt, R. L., & Zimmerman, J. L., (1990). Positive accounting theory: A ten-year perspective. *Accounting Review*,65,131–156.
- Wijayana, S. & Gray, J. G. (2018) Institutional factors and earnings management in the Asia- Pasific: Is IFRS adoption making a difference? *Management International Review*, 59, 307-334.
- Zang, A. Y., (2012) Evidence on the Trade-Off between Real Activities Manipulation and Accrual-Based Earnings Management. *The Accounting Review*, 87, 675-703.