



ÜST KADEME KURAMI ÇERÇEVESİNDE CEO KARAKTERİSTİK ÖZELLİKLERİNİN  
FİNANSAL MANİPÜLASYON ÜZERİNDEKİ ETKİSİ  
THE EFFECT OF CEO CHARACTERISTICS ON FINANCIAL MANIPULATION WITHIN  
THE FRAMEWORK OF UPPER ECHOLON THEORY

Evren YANYA<sup>1</sup>, İlkut Elif KANDİL GÖKER<sup>2</sup>



1. Doktora Öğrenci, Kırıkkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muhasebe-Finansman, evrenyanya@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-5275-833X>
2. Doç. Dr., Kırıkkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, elifkandil@kku.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-5290-3514>

**Makale Türü** Araştırma Makalesi  
**Article Type** Research Article

**Başvuru Tarihi** 15.12.2022  
**Application Date** 12.15.2022

**Yayına Kabul Tarihi** 26.03.2023  
**Admission Date** 03.26.2023

**DOI**  
<https://doi.org/10.30798/makuiibf.1219646>

### Öz

Bu çalışma adillik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluk olarak sıralanabilecek dört temel ilkeye odaklı olarak faaliyetlerini sürdürmekte olan BIST kurumsal yönetim endeksinde yer alan şirketler örnekleminde CEO'ların karakteristik özelliklerinin finansal bilgi manipülasyonu üzerinde bir etkisi olup olmadığına dair ampirik bulgular ortaya koymak amacıyla ele alınmıştır. Çalışmanın örneklemini 2012-2021 döneminde BIST Kurumsal Yönetim Endeksinde kesintisiz olarak yer alan, verilerine ulaşılabilen 19 şirket oluşturmaktadır. Bir şirkette finansal bilgi manipülasyonu yapıp yapılmadığı Beneish (1999) modeli ile tespit edilmiş olup, CEO'ların karakteristik özelliklerini temsilen deneyim, kıdem, ikilik, cinsiyet, uyruk ve tecrübe değişkenleri kullanılmıştır. Panel logit modeli çalıştırılmıştır. Elde edilen bulgulara göre kurumsal yönetim ilkeleri doğrultusunda hareket eden şirketlerde CEO ikiliğinin var olması finansal bilgi manipülasyonu yapılma olasılığını %15 arttırdığı görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** CEO Karakteristik Özellikleri, Finansal Bilgi Manipülasyonu, Panel Logit Model, Beneish Modeli, M-Skor, BIST Kurumsal Yönetim Endeksi.

### Abstract

This study aims to reveal empirical findings on whether the characteristics of CEOs have an effect on financial information manipulation in the sample of companies included in the BIST corporate governance index, which focuses on four basic principles that can be listed fairness, transparency, accountability, and responsibility. The study sample consists of 19 companies continuously included in the BIST Corporate Governance Index in the 2012-2021 period and whose data can be accessed. The determination of whether there is financial manipulation in a company was determined by the Beneish (1999) model; experience, seniority, duality, gender, nationality, and experience variables were used to represent the characteristics of CEOs. The panel logit model was run. According to the findings, CEO duality in companies acting in line with corporate governance principles increases the probability of financial information manipulation by 15%.

**Keywords:** CEO Characteristics, Financial Information Manipulation, Panel Logit Model, Beneish Model, M-Score, BIST Corporate Governance Index.

## **EXTENDED SUMMARY**

### **Research Problem**

With the increase in integration between financial markets in the current century, the financial information they disclose plays an important role in terms of providing financial resources, realizing strategic mergers, making new investments, and influencing potential investors, both at the national and international levels. However, recent studies reveal that some companies manipulate the perceptions of financial information users by manipulating key indicators of their financial status and financial performance. There are many studies in the literature that reveal whether companies engage in financial manipulation with different models developed to date. Ongoing studies on financial manipulation aim to reveal the factors that affect companies' financial manipulation. Empirical findings on the effect of many macro and micro-level variables on financial information manipulation have begun to be added to the findings on the effect of the characteristics of the top managers, based on the top-level theory put forward by Hambrick and Mason (1984) in the last 10 years. It is aimed to contribute to the literature with this study, especially since there are no empirical findings on whether the characteristics of senior managers have an effect on financial manipulation for companies included in the corporate governance index, which continue their activities in the light of the four basic principles of corporate governance, fairness, transparency, accountability, and responsibility.

### **Research Questions**

This study aims to reveal empirical findings on whether the characteristics of CEOs have an effect on financial information manipulation in the sample of companies included in the BIST corporate governance index, which are focused on four basic corporate governance principles that can be listed as fairness, transparency, accountability, and responsibility. For this reason, the research question of the study is "Is there a significant relationship between some characteristics of senior managers and firms' manipulation of financial information?"

### **Literature Review**

Studies examining the effect of CEO characteristics on the manipulation of financial information in the literature mainly focused on the characteristics of CEOs such as gender, age, nationality, education level, experience, tenure, duality, reputation, salary, and CEO's share in the capital. It is seen that the existence of financial information manipulation is measured by manipulation methods such as earnings management and aggressive accounting. Troy et al., (2011) reported that CEOs with less experience tend to manipulate more financial information. Jiang et al., (2013) stated that CEOs with financial experience are less likely to practice real earnings management. Qawasmeha and Azzam (2020) stated in their study that since CEOs manage earnings more in the first years of their tenure compared to subsequent years, they are highly motivated to increase earnings in order to send positive signals to the company's shareholders regarding financial performance. Altarawneh et al.,(2022) stated that CEOs who have served longer in the company are more meticulous in improving their

strategic decisions and are less likely to implement accrual-based earnings management. Bouaziz et al., (2020) stated that CEO duality makes the CEO feel more empowered and is more motivated to manage earnings. Bouaziz et al., (2020) suggested that female CEOs are less likely to manipulate earnings and also have more power to improve the financial position of the company. Masruroh and Carolina (2022) stated that foreign CEOs have a mitigating effect on fraudulent financial statements.

### **Methodology**

This study is discussed to examine the effect of the characteristics of CEOs on the financial manipulation of companies. The study sample consists of 19 companies continuously included in the BIST Corporate Governance Index in the 2012-2021 period and whose data can be accessed. The determination of whether there is financial manipulation in a company was determined by the Beneish (1999) model; experience, seniority, duality, gender, nationality, and experience variables were used to represent the characteristics of CEOs. The panel logit model is used.

### **Results and Conclusions**

It is aimed to contribute to the literature with this study, especially since there are no empirical findings on whether the characteristics of senior managers have an effect on financial manipulation for companies included in the corporate governance index, which continue their activities in the light of the four basic principles of corporate governance, fairness, transparency, accountability, and responsibility. As a result of the analysis carried out by using the panel logit model on a sample of 19 companies that are included in the corporate governance index uninterruptedly in the 2012-2021 period, it has been determined that the existence of CEO duality in companies acting in line with corporate governance principles increases the probability of financial information manipulation by 0.150. The finding that CEO duality increases the manipulation of financial information has been found to be similar to studies in the literature (Bouazi et al., 2020; Gulzar and Wang, 2011; Isidro and Gonçalves, 2011; Nuanpradit, 2019; Zouari et al., 2015). The fact that the CEO operates within the company as both the chairman of the board and the general manager can be perceived as an indication of his increasing authority and responsibilities, as well as a sign of his increasing power. The CEO's feeling of power can provide motivation, especially in earnings management. For this reason, just as steps have been taken to achieve the desired level of transparency and accountability by including independent members in the boards of directors, it is thought that the possibility of manipulation can be reduced by not including the CEO duality in the senior management of companies. In future studies, it is thought that the findings for the same research question can be compared with the findings of this study for a control group sample consisting of companies that are not included in the corporate governance index.

## 1. GİRİŞ

Şirketlerin finansal yönetim politikalarında gerekli olan finansal durum ve finansal performansa ilişkin bilgi sağlayan finansal raporlar, aynı zamanda söz konusu finansal bilgilere dayalı olarak yatırım kararı veren finansal tablo kullanıcıları açısından da önem teşkil etmektedir. Finansal bilgi bu anlamda tüm paydaşların karar mekanizmalarının etkin bir şekilde yönetilmesinde temel girdi niteliğindedir. Finansal bilgi, şirketlerin muhasebe-finance birimleri kadar pek çok üst kademe yöneticisinin de dahil olduğu bir üretim ve yönetim süreci sonucu oluşturulmaktadır. Üst kademe yönetici sıfatını haiz icra kurulu başkanı veya genel müdür olarak tanımlanan (Chief Executive Officer) CEO bir şirketteki en güçlü pozisyondaki kişi olarak görülmektedir. CEO'ların örgütün bir yansıması olduğu fikrine dayanan üst kademe teorisi, CEO özelliklerinin stratejik seçimleri etkileyebileceğini ve bu seçimler aracılığıyla örgütsel performans düzeyinin belirleyicisi olabileceğini savunmaktadır (Hambrick ve Mason, 1984). CEO'lar, finansal bilgilerin açıklanması, yönetim kurulunun şekillendirilmesi vb. kurumsal kararlar üzerinde yetki kullanmakta ve kurumsal performansın sorumluluğunu üstlenmektedirler. Dolayısıyla, CEO'nun şirketin performansından sorumlu olmasının, finansal bilgi manipülasyonu gerçekleştirme olasılığını artırabileceği düşünülmektedir (Chou ve Chan, 2018). Bu çalışma da bu kapsamda adillik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluk olarak sıralanabilecek dört temel ilkeye odaklı olarak faaliyetlerini sürdürmekte olan BIST kurumsal yönetim endeksinde yer alan şirketler örneğinde CEO'ların karakteristik özelliklerinin finansal bilgi manipülasyonu üzerinde bir etkisi olup olmadığına dair ampirik bulgular ortaya koymak amacıyla ele alınmıştır.

## 2. FİNANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONU

Manipülasyon kelime anlamı itibariyle Türk Dil Kurumu Sözlüğünde; “yönlendirme, yönlendirim” ve “seçme, ekleme ve çıkarma yoluyla bilgileri değiştirme” anlamlarında kullanılmaktadır. Finansal bilgi, kurumsal muhasebe ve dış raporlama sistemi tarafından ortaya konulan, halka açık şirketlerin finansal durumuna ve faaliyet sonuçlarına ilişkin bağımsız denetim süreci sonrasında kamuya açıklanan nicel veriler olarak tanımlanmaktadır (Bushman ve Smith, 2001). Finansal bilgi manipülasyonu ise şirketlerin finansal durumları ve finansal performanslarına ilişkin temel göstergelerin manipüle edilerek finansal bilgi kullanıcılarının algılarının yönetilmesi olarak ifade edilmektedir. Finansal bilgi manipülasyonunun, yöneticilerin finansal raporlamada ve işlemlerin yapılandırılmasında, şirketin temel ekonomik performansı hakkında bazı paydaşları yanıltmak veya raporlanan muhasebe bilgilerine bağlı sözleşme sonuçlarını etkilemek amacıyla, finansal raporları değiştirmek üzere karar aldıklarında gerçekleştiği belirtilmektedir (Healy ve Wahlem, 1999).

Bir şirketin finansal durumunu ve faaliyet sonuçlarını tarafsız bir şekilde sunabilmesi için finansal bilginin yanlış beyanlardan arındırılmış olması gereklidir. Yanlış finansal bilgiye dayalı olarak yapılan yatırımlar ekonomide etkin olmayan kaynak tahsisine neden olmaktadır. Bu nedenle, rasyonel

yatırım kararı verilmesi bakımından finansal bilgi manipülasyonunun önlenmesi gerekmektedir (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2005; Tak, 2010).

Stolowy ve Breton çalışmalarında finansal bilgi manipülasyonunu, şirket ile toplum, fon sağlayıcılar ile yöneticiler arasındaki servet transferi olanaklarını etkileyecek şekilde muhasebe seçimleri yapılması veya muhasebe işlemleri tasarlanması amacıyla şirket yönetiminin takdir yetkisini kullanması şeklinde tanımlamışlardır. Toplum ve fon sağlayıcılar ile şirket arasındaki servet transferinde şirket fayda sağlamakta iken, yöneticiler ile şirket arasındaki servet transferinden yöneticiler yararlanmaktadır (Stolowy ve Breton, 2004).

Finansal bilgi manipülasyon uygulamalarının literatürde; kazanç yönetimi, karın istikrarlı hale getirilmesi, büyük temizlik muhasebesi, yaratıcı muhasebe ve vitrin süsleme gibi çeşitli isimlerle sınıflandırıldığı görülmektedir (Stolowy ve Breton, 2004). Söz konusu uygulamalar ile gerçekleştirilen finansal bilgi manipülasyonu Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu tarafından, “şirketin finansal tablo ve raporların düzenlenme sürecine muhasebe standartları çerçevesinde ya da bunun dışında müdahalede bulunulması” şeklinde tanımlanmıştır (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2005).

Finansal bilgi manipülasyonunun en yaygın nedenleri, analistlerin dış kazanç beklentilerinin karşılanmak istenmesi, şirket tarafından belirlenen finansal hedeflere ulaşılması veya şirketin daha iyi görünmesinin sağlanmak istenmesi, şirketin kötüye giden finansal durumunun gizlenmek istenmesi, hisse senedi fiyatını artırma, karara bağlanmamış olan özkaynak veya borçla finansman için finansal durumu güçlendirme, kötüye kullanılan varlıkların kişisel kazançlar için üstünü örtme istekleri olarak özetlenebilir (Beasley, Hermanson, Carcello ve Neal, 2010). Ayrıca finansal bilgi manipülasyonu nedenleri arasında; şirketin yönetim yapısındaki zayıflıklar, şirket yöneticilerinin çıkarları ve ortaklık yapısı, şirketin iç denetim mekanizmasının zayıf olması, bağımsız denetim komitesinin yeterli olmaması veya mevcut olmaması, şirketlerin gerçek zamanlı finansal bilgi raporlanması yerine periyodik bilgilendirmeyi dikkate alması (Küçüksözen ve Küçükkocaoğlu, 2005), şirketin gelir ve giderlerinin gerçekleştiği yılda kayıt altına alınması esasına dayalı olarak tahakkuk esaslı muhasebenin uygulanması ve yöneticilerin kayıt tutmaya ilişkin esneklikleri (Yüce, 2012) yer almaktadır. Lev çalışmasında, finansal bilgi manipülasyonunun nedenlerini; kişisel kazanç, faaliyetlerin yatırımcı/tedarikçi desteği ile sürdürülmeye çalışılması ve sözleşmeye (borç) dayalı düzenlemelerin tatmin edilmesi olmak üzere üç kategoride sınıflandırmıştır (Lev, 2003).

Şirketleri finansal bilgi manipülasyonu uygulamasına yönlendiren nedenler arasında ekonomik koşullar da yer almaktadır. Enflasyon oranının artış göstermesi, faiz oranlarında ve döviz kurunda meydana gelen değişimler belirsizliği de beraberinde getirmektedir. Şirketlerin, finansal piyasalardaki araçlar aracılığıyla oluşabilecek riskleri azaltmaya yönelik gerçekleştirecekleri işlemler aynı zamanda finansal bilgi manipülasyonu uygulamaları kullanımını da teşvik edebilmektedir (Cugova ve Cug,

2020). Finansal bilgi manipülasyonunu motive eden unsurlar ve manipülasyon sonrası elde edilmesi beklenen kazanımlar Tablo 1’de gösterilmektedir.

**Tablo 1.** Finansal Bilgi Manipülasyonunu Motive Eden Unsurlar ve Kazanımlar

Motive Eden Unsurlar	Kazanımlar
Hisse Senedi Fiyatı Etkileri	Hisse senedi fiyatının yükselmesi Hisse senedi fiyat oynaklığının azalması Şirket değerinin artması Öz kaynak maliyetinin düşmesi Hisse senedi opsiyonlarının yükselmesi
Borçlanma Maliyeti Etkileri	Kredibilitenin iyileştirilmesi Daha yüksek borçlanma notu Daha düşük borçlanma maliyetleri Finansal sözleşmelerin esnekliği
Teşvik Primleri Etkisi	Karı esas alan teşvik primlerinin artması
Politik Maliyet Etkileri	Düzenlemelerin azaltılması Daha yüksek vergilerden kaçınma

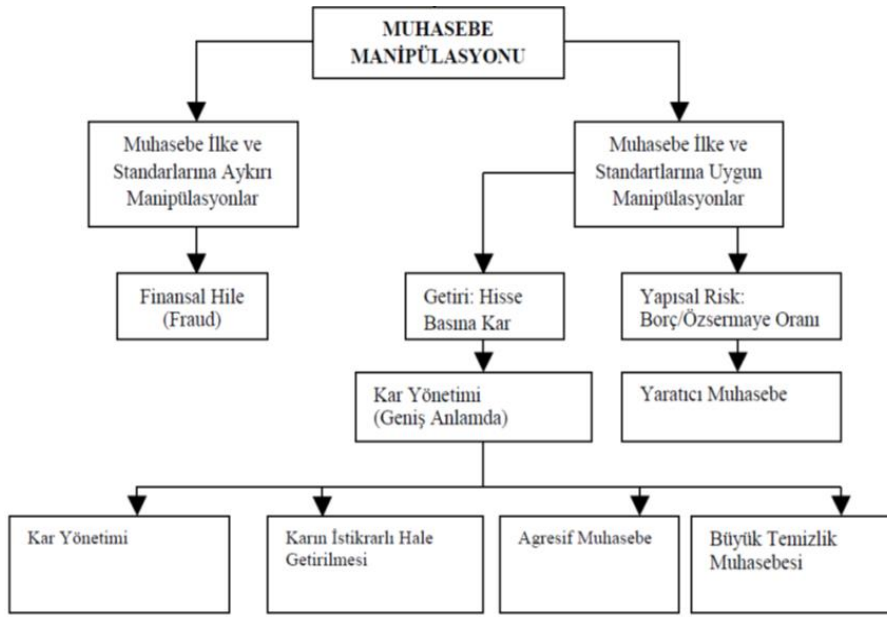
**Kaynak:** Mulford ve Comiskey, 2002

Stolowy ve Breton (2004) çalışmalarında yöneticiler ve diğer paydaşlar arasındaki temel bilgi asimetrisinden kaynaklı bir paydaştan diğerine servet transferi olasılığı olduğunu belirtmektedir. Servet transferine ilişkin şirket performansının ölçülmesinde kullanılan hisse başına kazanç ve/veya şirketin finansal risk göstergesi borç/öz kaynak oranı değişikliği finansal bilgi manipülasyonunun amacı olarak ifade edilmektedir. Şirketle, diğer paydaşlar (toplum, fon sağlayıcılar ve yöneticiler) arasındaki servet transferini etkilemek amacıyla uygulanan finansal bilgi manipülasyonunda, politik maliyetlerin (toplum) ve sermaye maliyetinin (fon sağlayıcılar) azaltılması ile yöneticilerin teşvik primlerinin artırılması hedeflenmektedir.

### 3. FİNANSAL BİLGİ MANİPÜLASYONU YÖNTEMLERİ

Finansal bilgi manipülasyonu yöntemlerinin tasnifine ilişkin literatürde ortak bir görüş bulunmamaktadır. Stolowy ve Breton (2004) çalışmalarında, finansal bilgi manipülasyon yöntemlerinin kanun ve muhasebe standartları kapsamında yer alıp almadıklarına ilişkin yapmış oldukları sınıflandırmada; kanun ve muhasebe standartları dışında gerçekleşen manipülasyonların finansal hile olarak ifade edildiğini, kanun ve muhasebe standartları içinde yer alan manipülasyonların ise “kazanç yönetimi” veya genel olarak “yaratıcı muhasebe” uygulamaları olarak değerlendirildiğini belirtmişlerdir. Finansal bilgi manipülasyonu amacı olarak hisse başına kazanç oranının değişikliğinde; kazanç yönetimi, karın istikrarlı hale getirilmesi, büyük temizlik muhasebesi ve yaratıcı muhasebe uygulamalarının söz konusu olacağı, şayet amacın borç/öz kaynak oranı değişikliği olması durumunda yaratıcı muhasebe uygulamalarının gerçekleştirileceği ifade edilmiştir (Stolowy ve Breton, 2004).

Şekil 1. Finansal Bilgi Manipülasyonu Sınıflandırması



**Kaynak:** Stolowy ve Breton, 2004

Finansal bilgi manipülasyonu yöntemlerinin birçok farklı isminin olduğu ancak bu yöntemlerin uygulanmasında, “bir şirketin faaliyet performansı hakkında değiştirilmiş bir izlenim yaratmanın” nihai amaç olduğu belirtilmiştir. Kullanılan finansal bilgi manipülasyonu yöntemlerinin kapsamına bağlı olarak yaygın olan sınıflandırma aşağıdaki gibi sıralanmıştır (Mulford ve Comiskey, 2002):

### 3.1. Kazanç Yönetimi (Earnings Management)

Kazanç yönetimi Schipper (1989)’e göre, “bazı özel kazançlar elde etmek amacıyla, dış finansal raporlama sürecine kasıtlı müdahale edilmesi” olarak tanımlanmıştır (Schipper, 1989). Healy ve Wahlen (1999) tarafından daha kapsamlı tanımlanan kazanç yönetiminin, “yöneticilerin finansal raporlamada ve işlemlerin yapılandırılmasında, şirketin temel ekonomik performansı hakkında bazı paydaşları yanıltmak veya raporlanan muhasebe bilgilerine bağlı sözleşme sonuçlarını etkilemek amacıyla, finansal raporları değiştirmek üzere karar aldıklarında” ortaya çıkacağı ifade edilmiştir (Healy ve Wahlen, 1999). Diğer bir tanıma göre kazanç yönetimi, yönetim tarafından düzenlenebilecek önceden belirlenmiş bir hedefe, analistler tarafından yapılan bir tahmine veya daha sürdürülebilir bir kazanç akışıyla tutarlı bir miktara yönelik kazançların aktif olarak manipüle edilmesidir (Mulford ve Comiskey, 2002). Callao, Jarne ve Wroblewski (2020), kazanç yönetimini etkileyen faktörlere ilişkin yapmış oldukları literatür çalışmasında özellikle yatırımcının korunması, sahiplik yoğunlaşması, yasal zorunlulukları gibi kurumsal faktörlerin ağırlıklı olarak ele alındığını belirtmişlerdir. Saona ve Muro (2018) ise kazanç yönetimi ile manipülasyonun tespitinde kullanılabilir belirleyicilerin makro ve mikro ölçekte sınıflandırılabilirliğini belirtmiş; ampirik bulgularına göre temettü ödemesi, sahiplik yapısı, finansal sistemin gelişmişlik düzeyini kazanç yönetimini etkileyen faktörler olarak sıralamıştır.

### 3.2. Karın İstikrarlı Hale Getirilmesi (Income Smoothing)

Beidleman (1973), raporlanan karın istikrarlı hale getirilmesini, bir şirket için hâlihazırda normal olarak kabul edilen bazı kar seviyelerindeki dalgalanmaların kasıtlı olarak azaltılması şeklinde tanımlamıştır (Beidleman, 1973). Karın istikrarlı hale getirilmesindeki amaç, şirkette sürekli artış gösteren bir kar akışının sağlanmasıdır. Bu durum aynı zamanda kazanç yönetimi olarak da görülebilir. Şirketin, varlığını devam ettirebilmesi açısından bu tür bir manipülasyon yöntemini uygulaması için karlılık seviyesinin yüksek olması gereklidir. Sonrasında kar akışının gerektiği gibi düzenlenmesi için ilgili hükümler dikkate alınmaktadır. Temel olarak karın istikrarlı hale getirilmesi, kardaki varyansın azaltılmasına yöneliktir. Karın istikrarlı hale getirilmesine yönelik yapılan araştırmalar, istikrarlı bir kar akışının piyasa katılımcılarını yanıltacağı düşüncesini temel almaktadır. Bu düşünce, aynı zamanda servet transfer riskine ilişkin tahmin yöntemlerine de dayanmaktadır. Karla ilişkili riskin ölçüsü olarak kardaki varyansın azaltılması, piyasanın ilişkili olduğu servet transfer riskine ilişkin algının değişeceği izlenimi oluşturmaktadır (Stolowy ve Breton, 2004). Karın istikrarlı hale getirilmesi manipülasyon yönteminde kullanılacak araçlar arasında sayılan vergiden kaçınma, finansal kaldıraç, şirket değeri, şirket büyüklüğü, temettü politikası gibi faktörlerden Warno ve Fauzi (2019) şirket değerinin, Hadi Cahyadi (2019) şirket büyüklüğünün etkili bir araç olduğunu ampirik bulgularla öne sürmüşlerdir.

### 3.3. Büyük Temizlik Muhasebesi (Big Bath Accounting)

Büyük temizlik muhasebesi, muhasebe disiplini içinde nispeten yeni bir düşünce okuludur. Muhafazakâr (ihtiyatlı) muhasebe uygulamaları ile benzer görünen özellikleri dikkate alan büyük temizlik muhasebesi, bir şirketin belirli dönemdeki kazancını/karını küçük göstermek ve zararını yüksek göstermek suretiyle gelir tablosundaki kötü sonuçların daha da kötü gösterilmesi için manipüle edilmesidir. Genellikle şirketin kazanç elde ettiği dönemler yerine zarar kaydettiği dönemlerde büyük temizlik muhasebesi uygulanmaktadır. Büyük temizlik muhasebesi ile özellikle bir veya iki yıl boyunca ciddi zarar eden şirketler, sonraki yıllarda nispeten kazançlarını yapay olarak artırabilmek için mevcut zararlarını kasıtlı olarak yüksek gösterebilmektedirler (Jiang, 2006).

Stolowy ve Breton (2000) büyük temizlik muhasebesini, bir şirket yönetim değişikliği gerçekleştirdiğinde mesleki uzmanlık alanı yüksek yeni bir yöneticinin, karı istikrarlı hale getirmek, hissedarların güvenini tazelemek ve kendisi için sürekli bir gelir akışı sağlamak için hesapları temizlemek suretiyle önceki yönetimin beklenenden daha fazla zararlı olduğu izlenimi vermesi şeklinde yorumlamışlardır. Hensel ve Schöndube (2022), üst düzey yönetici değişikliğinin hemen arkasından büyük temizlik muhasebesi uygulamasının günümüzde çok yaygın olduğunu belirtmiştir.

### 3.4. Agresif Muhasebe (Aggressive Accounting)

Arzu edilen sonuçlara ulaşmak ve özellikle yüksek cari kazançlar elde etmek amacıyla uygulanan muhasebe yöntemlerinin, genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine uygun olup olmadığına



bakılmaksızın zorlayıcı ve kasıtlı olarak seçilmesi ve uygulanmasıdır (Mulford ve Comiskey, 2002). Lauck, Negangard ve Rakestraw (2021), agresif finansal raporlamanın bilişsel belirleyicileri üzerine yaptıkları araştırmada yüksek ahlaki kimliğe sahip karar vericilerin günün ilerleyen saatlerinde (egoları tükendiğinde) daha agresif hale geldiklerini, ancak düşük ahlaki kimliğe sahip olanların böyle olmadığını, ayrıca etik bir müdahalenin, düşük ahlaki kimliğe sahip tükenmiş karar vericilerin raporlama yargıları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu, ancak yüksek ahlaki kimliğe sahip tükenmiş karar vericilerin yargıları üzerinde olmadığını tespit etmişlerdir.

### 3.5. Yaratıcı Muhasebe Uygulamaları (Creative Accounting Practices)

Yaratıcı muhasebe uygulamaları, esas olarak piyasa faaliyet uygulayıcıları, yorumcuları ve özellikle gazeteciler tarafından geliştirilen bir ifadedir. Söz konusu uygulamayı herhangi bir teoriye dayandırmadan piyasayı gözlemlemeleri sonucunda, şirketlerin yatırımcıları yanıltmak için karın sürekli artış gösterdiği şekliyle sunmaları olarak algılamışlardır. Dolayısıyla yaratıcı muhasebe kavramına ilişkin tanımlar oldukça geneldir (Stolowy ve Breton, 2000).

Yaratıcı muhasebe terimi, Ian Griffiths (1986) tarafından yayımlanan “Creative Accounting” adlı bir kitapta öne çıkmıştır. Yazarın amacı, İngiltere’de şirketlerin çoğunun yaratıcı muhasebeye ilgi gösterdiklerini kamuoyuna duyurmaktır. Şirketlerin düzenleyici çerçeve içinde çalışmasına rağmen, hissedarlara neler olup bittiğine dair gerçek bir resim vermek yerine hesapları yönetim amaçlarına hizmet etmek için kullandıklarını ifade etmiştir. Ayrıca ülkedeki her şirketin kar rakamlarıyla oynadığını ortaya atmıştır. Yaratıcı muhasebeyi, suçluyu korumak adına yatırımcıya sunulan rakamların değiştirildiği bir hile şekli olarak değerlendirmiştir (Jones, 2011).

Mulford ve Comiskey (2002), yaratıcı muhasebe uygulamalarını raporlanan finansal sonuçları ve işletme performansını değiştirmek üzere kullanılacak tüm uygulamaları kapsayan geniş bir kavram olarak tanımlamışlardır. Finansal bilgi manipülasyonu için kullanılan agresif muhasebe, hileli finansal raporlama, kazanç yönetimi ve karın istikrarlı hale getirilmesi yöntemlerinin yaratıcı muhasebe uygulamaları kapsamına dahil edildiğini ifade etmişlerdir (Mulford ve Comiskey, 2002). Yaratıcı muhasebeyi hileli finansal raporlama dışında tutan Jones (2011), finansal tablodaki hesapların ölçüm ve sunumunda finansal tablo kullanıcılarından ziyade finansal tabloları hazırlayanların çıkarlarına öncelik verecek şekilde düzenleyici çerçeve kapsamında muhasebe esnekliğinin kullanılması olarak tanımlamaktadır. Dolayısıyla, düzenleyici sistemin içinde yer alan yaratıcı muhasebe, şirketlerin yasalara karşı gelmeden sadece şirketin çıkarlarına yönelik olarak muhasebe esnekliğinden yararlandıkları bir uygulamadır (Jones, 2011).

Finansal bilgi manipülasyonu gerçekleştirmek üzere şirketlerin çeşitli yaratıcı muhasebe uygulamasını kullanılıp kullanılmadığını belirlemek üzere Mulford ve Comiskey (2002) pratik bir sınıflandırma şeması tasarlamışlardır:

- Fiktif gelir muhasebeleştirilmesi veya tahakkuk etmeyen gelirin muhasebeleştirilmesi
- Olması gereken giderleri agresif şekilde aktifleştirilmesi veya aktifleştirilen tutarların amortisman süresinin uzatılması
- Varlıkların ve yükümlülüklerin gerçeğe uygun açıklanmaması
- Olağandışı bir gelirin faaliyet geliri olarak veya faaliyet giderinin olağandışı bir gider olarak kaydedilmesi suretiyle gelir tablosu kalemlerinin sınıflandırmasında değişiklik yapılması
- Nakit akışlarının raporlanmasındaki problemler.

### **3.6. Hileli Finansal Raporlama (Fraudulent Financial Reporting)**

Hileli finansal raporlama, şirketlerin önemli ölçüde yanlış beyan edilmiş finansal tabloları hazırlayarak ve kamuya açıklayarak, özellikle yatırımcılar ve fon sağlayıcılar olmak üzere finansal tablo kullanıcılarını aldatmaya veya yanlış yönlendirmeye yönelik gerçekleştirilen kasıtlı bir girişimdir (Rezaee, 2005). Hileli finansal raporlama, kazanç yönetimi ile aynı amaca sahip manipülasyon yöntemidir. Ancak genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri dışında uygulanan hileli finansal raporlama söz konusu ilkeler dahilinde uygulanan kazanç yönetiminden farklılık göstermektedir (Perols ve Lougee, 2011). Benzer şekilde Stolowy ve Breton (2004), hileli finansal raporlamanın kanun ve standartlar dışında yapılan bir manipülasyon olduğunu, kazanç yönetiminin ise kanun ve standartlar kapsamında uygulandığını ifade etmişlerdir.

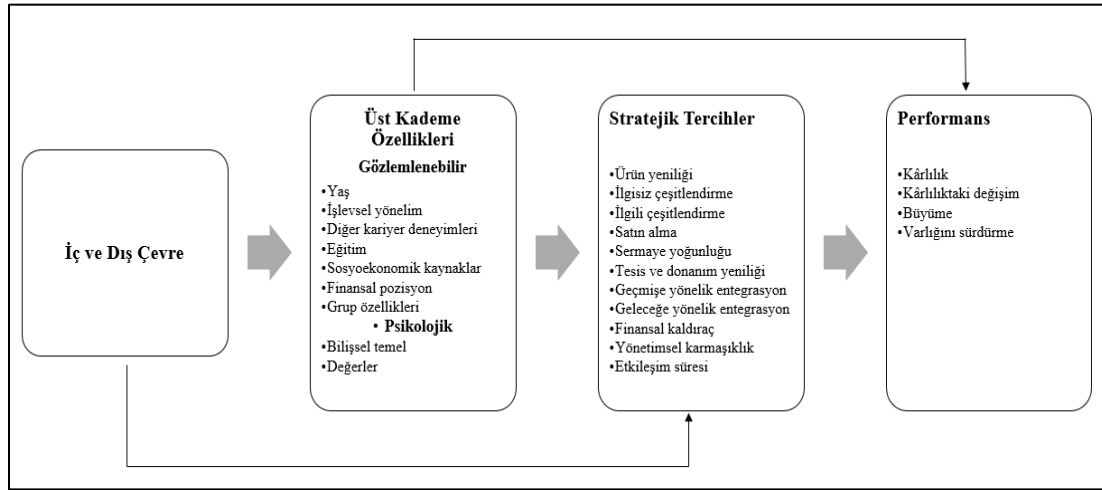
Hileli finansal raporlama, yönetimden bir veya daha fazla kişi veya çalışanların yönetiminden sorumlu kişiler tarafından kasıtlı olarak gerçekleştirilen ve haksız bir avantaj elde etmek amacıyla yapılan bir eylemi ifade etmektedir. Hileli finansal raporlama, çoğunlukla kayıtların veya belgelerin manipüle edilmesi veya değiştirilmesi (yanlış beyan veya gerçeği gizlemek amacıyla), varlıkların zimmete geçirilmesi veya varlıkların çalınması, bir işletmenin finansal durumunun kötüleşmesine yol açan ve şirketin iş sürekliliğinde doğrudan sonuçları olabilecek belirli varlıkların yetersiz tahsisi, finansal tabloların hazırlanması amacıyla bazı işlemlerin veya fiktif işlem kayıtlarının sahip olduğu etkilerin kaldırılması veya ihmal edilmesi, finansal tabloların sunulması amacıyla tablo kullanıcılarını yanıltmaya yönelik muhasebe standartlarının kasıtlı olarak yanlış uygulanması gibi olayların etkisiyle ortaya çıkmaktadır (Ioana ve Ioan, 2018).

## **4. ÜST KADEME TEORİSİ (UPPER ECHELON THEORY)**

Üst kademe teorisi, üst kademe özelliklerinin kısmen örgütün bir yansıması olduğu fikrine dayanır. Teori, üst kademe özelliklerin kurumsal düzeyde karar alma sürecinde önemli bir rol oynadığını bir diğer ifadeyle, üst düzey yöneticilerin özelliklerinin firmaların stratejik seçimlerini ve buna bağlı olarak firma performansını önemli ölçüde etkilediğini öne sürmektedir. Teorinin özünde, stratejik seçimlerin ve bu seçimler aracılığıyla örgütsel performans düzeyinin belirleyicileri olarak üst kademe özelliklerinin tasvir edilmesi yer almaktadır. Üst kademe özellikleri, psikolojik boyut ve gözlemlenebilir

yönetmel özellikler perspektifinden değerlendirilmektedir. Psikolojik boyutta üst düzey yöneticilerin bilişsel temellerinin, değerlerinin ve algılarının doğrudan ölçülmeye elverişli olmaması nedeniyle gözlemlenebilir yönetmel özelliklere ağırlık verilmektedir. Bir yöneticinin yönetmel bir konumda yer almasının göstergeleri olarak gözlemlenebilir yönetmel özellikler; yaş, görev süresi, deneyim, eğitim, sosyoekonomik kaynaklar ve finansal durum olmak üzere örneklendirilmiştir. Üst kademe özelliklerine bağılı olarak yapılan stratejik seçimler ise ürün yeniliğı, satın alma, sermaye yoğunluğu, tesis ve donanım yeniliğı gibi seçimleri ifade etmektedir (Hambrick ve Mason, 1984). Özetle üst kademe teorisi, üst düzey yöneticilerin üst kademe özelliklerinin stratejik seçimler üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ve stratejik seçimler sonucunda ise karlılık, karlılıkta değışim, büyüme ve varlığını sürdürme gibi örgüt performansına ilişkin belirleyicilerin üst kademe özelliklerinin bir yansıması olduğunu ortaya koymaktadır.

Şekil 2. Üst Kademe Teorisinin Kavramsal Modeli



**Kaynak:** Hambrick ve Mason, 1984, s.198

Carpenter, Geletkanycz ve Sanders (2004, s.752), üst kademe teorisinin hem teorik bir yaklaşım hem de bir metodoloji geliştirilmesine olanak sağladığını ifade ederek, üst kademe teorisinin başlıca üç temel görüşe dayandığını ifade etmişlerdir. Bu görüşler; (1) stratejik seçimlerin güçlü konumdaki aktörlerin değerlerinin ve bilişsel temellerinin yansıması olduğu, (2) bu aktörlerin değerlerinin ve bilişsel temellerinin eğitim veya iş deneyimi gibi gözlemlenebilir özelliklerinin bir fonksiyonu olduğu ve sonuç olarak (3) önemli örgütsel sonuçların bu aktörlerin gözlemlenebilir özellikleriyle ilişkili olacağı şeklinde açıklanmıştır. Dolayısıyla, üst kademe teorisinin ana fikri ve özü, yöneticilerin karşılaştıkları stratejik durumlara ilişkin bireysel yorumlara dayalı olarak hareket etmelerini ve bu bireysel yorumların yöneticilerin deneyimlerinin, değerlerinin ve kişiliklerinin bir yansıması olduğunu öne sürmektedir. (Hambrick 2007).

Hambrick (2007), yüksek düzeyde zorluklarla karşılaşan üst düzey yöneticilerin karar alma konusunda daha az zamana sahip olduklarını ve bu nedenle zihinsel olarak kestirme yollara

başvuracaklarını ve kişisel geçmişlerine daha fazla güveneceklerini varsaymıştır. Dolayısıyla yönetsel özellikler ile örgütsel sonuçlar arasındaki ilişkinin, yönetsel zorlukların düzeyi yüksek olduğunda daha güçlü olacağını tahmin etmektedir. Yöneticilerin daha düşük düzeyde zorluklarla karşılaştıkları durumlarda, aksine, karar verme süreçleri daha kapsamlı olacak ve kişisel özelliklerine daha az güvenecektir. Dolayısıyla, üst kademe özellikleri ile örgütsel sonuçlar arasındaki bağlantının bu tür durumlarda daha zayıf olacağını belirtmiştir.

Literatürde CEO özelliklerini farklı ölçülerde dikkate alarak finansal bilgi manipülasyonu üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar (Ali ve Zhang, 2015; Alhmoood, Shaari ve Al-dhamari, 2020; Alqatamin, Aribi ve Arun, 2017; Alves, 2021; Ameila ve Eriandani, 2021; Belot ve Serve, 2018; Bouaziz, Salhi ve Jarboui, 2020; Gounopoulos ve Pham, 2018; Hu, Liu ve Miller, 2013; Isidro ve Gonçalves, 2011; Jiang, Zhu ve Huang, 2013; Kouaib ve Jarboui, 2016; Masruroh ve Carolina, 2022; Ngo ve Nguyen, 2022; Nuanpradit, 2019; Qawasmeha ve Azzam, 2020; Troy, Smith ve Domino, 2011; Zouari, Lakhal ve Nekhili, 2015) olduğu gözlemlenmektedir.

Bu çalışma, CEO özellikleri ve finansal bilgi manipülasyonu arasındaki ilişkiyi üst kademe teorisi perspektifinde ele almaktadır. Bu bağlamda, şirketleri finansal bilgi manipülasyonuna teşvik ettiği düşünülen CEO özelliklerinin ölçüsü olarak; deneyim, kıdem, CEO ikiliği, cinsiyet, uyruk ve tecrübe kullanılmıştır.

#### **a. CEO Deneyimi**

CEO'ların deneyiminin evrensel olarak kabul görmüş ölçümü olmamakla birlikte, araştırmacılar deneyim özelliğini ölçmek ve sonrasında şirketlerin kazanç yönetimine etkisini incelemek amacıyla farklı ölçütler kullanmışlardır. Kazanç yönetimi etkisinin incelendiği çalışmalarda CEO deneyimine ilişkin, CEO'nun CEO olmadan önce sahip olduğu yönetici pozisyonları (Alhmoood vd., 2020; Bouaziz vd., 2020; Jiang vd., 2013; Masruroh ve Carolina, 2022; Troy vd., 2011; Zouari vd.,2015), finans/muhasebe uzmanı (Altarawneh, Shafie, Ishak ve Ghaleb, 2022; Gounopoulos ve Pham, 2018;; Ngo ve Nguyen, 2022; Qawasmeha ve Azzam, 2020) ve CEO pozisyonundaki yıl sayısının doğal logaritması (Kouaib ve Jarboui, 2016) olmak üzere farklı ölçütler kullanılmıştır. Troy vd., (2011), daha az deneyime sahip CEO'ların daha fazla finansal bilgi manipülasyonu yapma eğiliminde olduklarına dair sonuca ulaşmışlardır. Jiang vd., (2013), finansal deneyime sahip CEO'ların gerçek kazanç yönetimi uygulama eğilimlerinin daha az olduğu sonucu elde edilmiş, bununla birlikte tahakkuk bazlı kazanç yönetimini etkileyebileceklerine dair hiçbir kanıt elde edilememiştir. CEO'nun uzmanlığının özellikle agresif kazanç yönetimi kullanma davranışını olumlu yönde etkilediği Zouari vd., (2015) tarafından ortaya konulmuştur. Alhmoood vd., (2020) CEO deneyiminin kazanç yönetimi uygulamaları ile pozitif yönde ilişkiye sahip olduğunu gösteren sonuca ulaşmışlardır. Gounopoulos ve Pham (2018), şirketlerin ilk halka arz edildiği yıllarda finans uzmanı CEO'ların kazançları hem tahakkuk esaslı hem de gerçek

kazanç yönetimi yoluyla yönetme olasılıklarının daha düşük olduğunu tespit etmiştir. Bu doğrultuda bu çalışmanın hipotezi;

H<sub>1</sub>: CEO deneyiminin finansal bilgi manipülasyonu üzerinde bir etkisi vardır.

### **b. CEO Görev Süresi**

CEO'ların görev sürelerinin ilk ve son yıllarında kazanç yönetimi uygulamalarına ilişkin literatürde farklı bulgular ortaya konmuştur. Ali ve Zhang (2015), kariyer endişesi nedeniyle CEO'ların görevlerinin özellikle ilk üç yılında kazançların yönetimini artırmalarının, görevlerinin sonraki yıllarına kıyasla daha fazla olduğunu destekleyen kanıtlar sunmuşlardır. Nuanpradit (2019), CEO'nun görevinin ilk üç yılı ile tahakkuk esaslı kazanç yönetimi arasında pozitif yönde ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Qawasmeha ve Azzam (2020) çalışmalarında, CEO'ların görevlerinin ilk yıllarında sonraki yıllara kıyasla kazançları daha fazla yönettikleri dolayısıyla, şirketin hissedarlarına finansal performansa ilişkin olumlu sinyaller gönderebilmek için kazançların artışı yönünde yüksek motivasyona sahip olduklarını ortaya koymuştur. Farklı bir şekilde Bouaziz vd., (2020), daha uzun görev süresine sahip CEO'ların kazançları manipüle etme olasılıklarının daha düşük olduğunu ve aynı zamanda bir şirketin finansal durumunu iyileştirmek için daha fazla güce sahip olduklarını ileri sürmektedir. Altarawneh vd. (2022), şirkette daha uzun süre görev yapan CEO'ların stratejik kararlarını iyileştirmede daha titiz oldukları ve tahakkuk esaslı kazanç yönetimini uygulama olasılıklarının daha düşük olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu doğrultuda bu çalışmanın hipotezi;

H<sub>2</sub>: CEO'nun görev süresinin finansal bilgi manipülasyonu üzerinde bir etkisi vardır.

### **c. CEO İkiliği**

CEO ve yönetim kurulu başkanının aynı kişi olduğu CEO ikiliğinin benimsenmesi, şirketlerin güç yapısıyla ilgili hayati önem taşıyan bir iç yönetim karardır (Alves, 2021). Zouari vd. (2015), yönetim kurulu başkanı olarak görev yapan CEO'ların şirketin sermayesinin büyük bir kısmını elinde bulundurduğu ve kazanç yönetimini gerçekleştirilmesinin daha olası olduğunu tespit etmişlerdir. CEO ikiliği ile tahakkuk esaslı kazanç yönetimi arasında pozitif yönde ilişki tespit eden Bouaziz vd., (2020), CEO ikiliğinin CEO'nun daha güçlü olmasını sağlayarak kazançları yönetme hususunda daha fazla motive olduğunu belirtmişlerdir. Nuanpradit (2019), satış faaliyetleri üzerinden kazanç yönetiminin CEO ikiliği ile pozitif yönde ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. CEO ikiliği ile kazanç yönetimi arasında pozitif yönde ilişki olduğunu belirleyen başka çalışmaların (Gulzar ve Wang, 2011; Isidro ve Gonçalves, 2011) olduğu gözlemlenmektedir. Bununla birlikte, CEO ikiliği ile kazanç yönetimi arasında negatif yönde ilişki ortaya koyan çalışmaların da (Alhmoood vd., 2020; Alves, 2021; Ngo ve Nguyen, 2022) literatürde yer aldığı görülmektedir. Bu doğrultuda bu çalışmanın hipotezi;

H<sub>3</sub>: CEO ikiliğinin finansal bilgi manipülasyonu üzerinde bir etkisi vardır.

#### **d. CEO Cinsiyeti**

Üst yönetimdeki cinsiyet çeşitliliğinin rapor edilen kazançların kalitesini etkileyip etkilemediğini araştıran Krishnan ve Parsons (2008), üst düzey yönetimde daha fazla kadın yöneticinin bulunduğu şirketlerin yüksek kaliteli kazançlar rapor ettiğini ortaya koymuşlardır. Gull, Nekhili, Nagati ve Chtioui (2018) çalışmalarında, CEO ve CFO olmak üzere iki üst düzey yönetici pozisyonundaki kadınlar ile kazanç yönetimi arasında negatif bir ilişkinin varlığını ortaya koymuşlar ve bu ilişkinin kadın CFO'larda kadın CEO'lara göre daha belirgin olduğunu ifade etmişlerdir. Belot ve Serve (2018), kadın CEO'ların erkek CEO'lara göre daha az kazanç yönetimi ile ilgilendiklerini, dolayısıyla finansal karar alımında kadın CEO'ların daha fazla riskten kaçındıklarını ortaya koymaktadır. Bouaziz vd., (2020), kadın CEO'ların kazançları manipüle etme olasılıklarının daha düşük olduğunu ve aynı zamanda şirketin finansal durumunu iyileştirmek için daha fazla güce sahip olduklarını belirtmektedir. Altarawneh vd. (2022), kadın CEO'ların şirkette etik olmayan davranışlara daha az yatkın olmaları ve daha az risk almaya eğilimli olmaları nedeniyle, kazanç yönetimi uygulama olasılıklarının daha düşük olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu bulgulardan farklı olarak, kadın CEO'ların finansal tablolarda hile yapılması hususunda pozitif yönde etkili olduklarını ortaya koyan çalışmalar (Masruroh ve Carolina, 2022; Ngo ve Nguyen, 2022) literatürde yer almaktadır. Bu doğrultuda bu çalışmanın hipotezi;

H<sub>4</sub>: CEO cinsiyetinin finansal bilgi manipülasyonu üzerinde bir etkisi vardır.

#### **e. CEO Uyuşu**

Farklı uyruklar, farklı işletme kültürleri anlamına gelebilir. Farklı uyruklu yeni bir CEO'nun işletme anlayışını uyarlaması, aynı uyruklu bir CEO'ya göre daha zor olabilir (Bouaziz vd., 2020). Hooghiemstra, Hermes, Oxelheim ve Randøy (2019), İskandinav şirketlerinde yönetim kurullarında yabancı yöneticinin varlığının, daha yüksek tahakkuk esaslı kazanç yönetimi ile ilişkili olduğunu ortaya koymuşlardır. Daha yüksek kazanç yönetiminin uygulanmasında, dil ile ilgili farklılıkların iletişimin kalitesini düşürebilmesinin yanı sıra yabancı yöneticilerin ulusal muhasebe kuralları ve yasalarına ilişkin bilgi eksikliğinin etkili olabileceğine işaret etmektedirler. Bouaziz vd., (2020), CEO uyruğu ile tahakkuk esaslı kazanç yönetimi arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Bu bulgu, bir Fransız CEO'nun kazanç manipülasyonunu motive ettiğini ve yabancı uyruklu CEO'ların kazançları manipüle etme olasılığının düşük olduğunu göstermektedir. Ashraf ve Qian (2021), Çin'deki şirketlerde yönetim kurulunda yabancı yöneticilerin varlığının hem tahakkuk esaslı hem de gerçek faaliyetlere dayalı kazanç yönetimini azaltma hususunda etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Sonuçların, Çin'deki şirketlerin yönetim kurullarında yabancı yöneticilerin bulunmasının yönetim kurulunun yönetimi izlemedeki etkinliğini artırdığı ve sonuç olarak şirket yöneticileri tarafından daha az kazanç yönetimine yol açtığı hipotezini desteklediğini ifade etmişlerdir. Masruroh ve Carolina (2022), yabancı CEO'ların finansal tablolarda hile yapılması hususunda azaltıcı etkilerinin olacağı sonucuna ulaşmışlardır. Bu doğrultuda bu çalışmanın hipotezi;

H<sub>5</sub>: CEO cinsiyetinin finansal bilgi manipülasyonu üzerinde bir etkisi vardır.

#### **f. CEO Kıdemi**

Literatür incelemesinde rastlanılmayan ve CEO karakteristiğini yansıtacağı düşünülen bir diğer unsur da CEO kıdemi olarak belirlenmiştir. CEO kıdemi, CEO'nun üst kademe yönetici olarak ve üst kademe yönetimde yer almaksızın ilgili şirketteki toplam görev süresini ifade etmektedir. Bu değişken CEO'nun ilgili şirkette farklı pozisyonlarda geçirmiş olduğu toplam süre ile ölçülmektedir. Tek bir şirketin farklı pozisyonlarında görev almış olmanın şirket bilgisine daha fazla hakim olunmasına, birim çalışanları ile yüksek iletişim düzeyine sahip olunmasına dolayısıyla CEO'nun nüfus etme gücünü artırmaya olanak tanıyacağı düşünülmektedir. Bu durumun finansal bilgi manipülasyonu üzerinde bir anlamlı bir etki yaratması beklenmektedir. Bu doğrultuda bu çalışmanın hipotezi;

H<sub>6</sub>: CEO kıdeminin finansal bilgi manipülasyonu üzerinde bir etkisi vardır.

### **5. LİTERATÜR TARAMASI**

Literatürde CEO özelliklerinin finansal bilgi manipülasyonu üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalar, ağırlıklı olarak cinsiyet, yaş, uyruk, eğitim düzeyi, deneyim, görev süresi, ikilik, tanınmışlık, ücret, CEO'nun sermayedeki payı gibi CEO'lara ilişkin özellikleri ele almıştır. Finansal bilgi manipülasyonunun varlığının ise kazanç yönetimi, agresif muhasebe gibi manipülasyon yöntemleri ile ölçüldüğü görülmektedir. Ele alınan örneklem ve dönem bazında değişkenlik gösteren bulgular bu bölümde kısaca özetlenmiştir.

Troy, Smith ve Domino (2011) tarafından yapılan çalışmada, finansal bilgi manipülasyonunu rasyonelleştirmek için temel demografik değişkenlerin CEO kararlarını nasıl etkileyeceği incelenmiş, üst kademe teorisi genişletilmiştir. Çalışmanın örnekleme, 1992-2004 yılları arasında 43 farklı sektörde yer alan 312 halka açık şirketten (yarısı manipülatör, yarısı kontrol) oluşmaktadır. Yazarlar, CEO demografik değişkenlerini, yaş, deneyim ve işletmecilik alanındaki eğitim geçmişi olmak üzere belirlemişlerdir. Regresyon modeli sonuçlarında, CEO demografik değişkenleri ile finansal bilgi manipülasyonu arasında negatif yönde ilişki tespit edilmiştir. Dolayısıyla, daha genç, daha az deneyime sahip CEO'ların ve işletme diploması olmayan CEO'ların finansal bilgi manipülasyonu yapma olasılıklarının daha yüksek olduğu ifade edilmiştir. Ayrıca, CEO hisse senedi opsiyonlarının (bir tür yönetici sermayesi teşviki) manipülasyonu öngördüğü ve bu ilişkinin CEO demografik özellikleri tarafından yönetilmediği de tespit edilmiştir.

Isidro ve Gonçalves (2011), CEO özellikleri ile kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi analiz inceledikleri çalışmalarında, 2005-2009 yılları arasında Portekiz borsasında (PSI – 20 endeksinde) işlem gören 19 şirketi örnekleme dahil etmişlerdir. CEO özellikleri yaş, eğitim, görev süresi ve CEO ikiliği olmak üzere belirlenmiştir. Analiz bulgularında, CEO'nun yaşı, CEO'nun yönetim veya finans eğitimi almış olması ve CEO ikiliği ile kazanç yönetimi arasında pozitif yönde ilişki tespit etmişlerdir.

Jiang, Zhu ve Huang (2013), CEO'nun finansal deneyiminin kazanç yönetimi üzerindeki etkisini araştırdıkları çalışmalarında, 2002-2018 yılları arasında Şangay hem de Shenzhen Menkul Kıymetler Borsalarında işlem gören şirketleri örneklem olarak belirlemiştir. Çalışmada, tahakkuk esaslı kazanç yönetimi ile gerçek kazanç yönetimi birbirinden ayrı olarak değerlendirilmiştir. CEO'nun daha önce CFO, muhasebe şefi, finans veya muhasebe departmanından sorumlu CEO yardımcısı olarak görev yapmış olması durumunda, CEO'nun finansal deneyime sahip olduğu kabul edilmiştir. Bulgular, finansal deneyime sahip CEO'ların daha az gerçek kazanç yönetimi uygulama eğiliminde olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, CEO'nun finansal deneyiminin tahakkuk bazlı kazanç yönetimini etkileyebileceğine dair hiçbir kanıt elde edilememiştir.

Hu, Liu ve Miller (2013) çalışmalarında, bir CEO'nun muhasebe alanındaki eğitim geçmişi ile şirketlerin agresif muhasebe/kazanç yönetimi eğilimi arasında bir ilişki olup olmadığını incelemiştir. CEO eğitiminin geçmişine ilişkin veriler BoardEx veri tabanından elde edilmiştir. Şirketlerin ilgili finansal bilgileri Compustat veri tabanından elde edilerek BoardEx'te yer alan şirketler ile eşleştirilmiştir. Bir şirketin agresif muhasebe uygulamaları, şirketlerin borç oranı ile sektör borç oranının ortanca değeri arasındaki farkın mutlak değeri alınarak ölçülmektedir. Bulgular, muhasebe alanında eğitim geçmişine sahip CEO'ları olan şirketlerin, muhasebe alanında eğitim geçmişi olmayan şirketlerdeki CEO'lara göre kazanç yönetiminde daha az agresif olacaklarını göstermektedir. Çalışmanın bir diğer bulgusu, kadın CEO'ların kazanç yönetimi uygulamalarını gerçekleştirme olasılığının erkek CEO'lara göre daha yüksek olduğu yönündedir.

Ali ve Zhang (2015), CEO'ların görev süreleri boyunca şirketlerinin rapor ettiği kazançların yönetimine ilişkin değişiklikleri incelemiş oldukları örneklem dönemi 1992-2010 verilerini içermektedir. Bulgular, CEO'ların hizmetinin ilk yıllarında (ilk üç yıl), sonraki yıllara göre kazançların yönetimini daha fazla uyguladıklarını göstermektedir. Piyasanın, hizmetlerinin ilk yıllarında CEO'ların yetenekleri konusunda muhtemelen daha belirsizdir ve o dönemde rapor edilen kazançların, piyasanın CEO'ların yeteneklerine ilişkin algısını olumlu yönde etkilemek için kazanç yönetimini daha fazla uyguladıkları tahmin edilmektedir.

Zouari, Lakhal ve Nekhili (2015), CEO özellikleri ile kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi incelemiş oldukları çalışmanın örneklemini, 2008 yılında Fransa'nın CAC ALL Shares endeksinde işlem gören en büyük 153 şirketin CEO'larından oluşturmaktadır. Kazanç yönetiminin göstergesi olarak isteğe bağlı tahakkuklar kullanılmıştır. CEO özellikleri olarak, CEO'nun itibarı, CEO ikiliği ve CEO uzmanlığı belirlenmiştir. Analiz bulguları, CEO ne kadar tanınmış ise isteğe bağlı tahakkukları kullanarak kazançları daha fazla manipüle ettiğini göstermektedir. Yönetim kurulu başkanı olarak görev yapan CEO'ların şirketin sermayesinin büyük bir kısmını elinde bulundurduğu ve kazanç yönetimini gerçekleştirilmesinin daha olası olduğu çalışmanın bir diğer bulgusudur. Son olarak analiz bulguları,



CEO'nun uzmanlığının özellikle agresif kazanç yönetimi kullanma davranışını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir.

Kouaib ve Jarboui (2016) çalışmalarında, Ar-Ge yoğunluğu yüksek yenilikçi Avrupa şirketlerinde yönetsel psikolojik ve demografik özellikleri içeren CEO profilinin kazanç yönetimi üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Bu kapsamda, 2000-2014 yılları arasında Stox Europe 600 endeksinde işlem gören 190 şirket verisi panel veri regresyon analizi ile test edilmiştir. Kazanç yönetimi; faaliyetlerden, üretim maliyetlerinden ve ihtiyari giderlerden kaynaklanan olağandışı nakit akışları toplamını dikkate alan endeks olarak hesaplanmıştır. CEO'nun aşırı güveni, deneyimi ve eğitimi CEO'nun özelliklerini temsil etmek üzere seçilmiş olan değişkenlerdir. Analiz bulguları, yenilikçi şirketlerde CEO aşırı güveni, deneyimi ve eğitimi ile kazanç yönetimi arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla CEO, satışların zamanlamasını hızlandırmak, daha düşük satılan mal maliyeti bildirmek ve ihtiyari giderleri azaltmak gibi reel faaliyetler yoluyla kazançları yukarı doğru yönetme eğilimindedir.

Alqatamin, Aribi ve Arun (2017), CEO'ların kişisel özelliklerinin kazanç yönetimi üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmalarında, 2008-2013 döneminde Amman Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören 201 şirket için panel veri analizi kullanmışlardır. Kazanç yönetimini temsilen isteğe bağlı tahakkuklar kullanılmıştır. CEO'ların kişisel özellikleri olarak cinsiyet, yaş ve aşırı güven modele dahil edilmiştir. Analiz sonucu, CEO'nun aşırı güveninin kazanç yönetimi uygulamaları ile pozitif ve anlamlı bir ilişkisi olduğunu göstermektedir. CEO cinsiyeti ve yaşı ile kazanç yönetimi uygulamaları arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Gounopoulos ve Pham (2018), ilk halka arzlar çerçevesinde finans uzmanı CEO'lar ile kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmanın örnekleme ABD'de, 2003-2011 yılları arasında hisse senetleri ilk halka arz edilen 467 şirketin verilerini kapsamaktadır. Finans uzmanı CEO'lar, bankacılık veya yatırım şirketlerinde, büyük denetim şirketlerinde veya finansla ilgili rollerde geçmiş deneyime sahip kişiler olarak tanımlanmıştır. Bulgular, şirketlerin ilk halka arz edildiği yıllarda finans uzmanı CEO'ların tahakkuk esaslı veya gerçek kazanç yönetimini uygulama olasılıklarının daha düşük olduğunu göstermektedir. Ayrıca, finans ve/veya muhasebe alanında profesyonel yeterliliğe sahip CEO'lar da daha düşük tahakkuk esaslı kazanç yönetimi ile ilişkilidir.

Belot ve Serve (2018) çalışmalarında, CEO özelliklerinin (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme-KOBİ) KOBİ'lerin kazanç yönetimi üzerindeki etkisini, 2012 döneminde Fransız şirketlerinden oluşan bir örneklem üzerinden incelemişlerdir. İsteğe bağlı tahakkuklar kazanç yönetiminin göstergesi olarak hesaplanmıştır. CEO özellikleri, cinsiyet ve yaş olmak üzere dikkate alınmıştır. Analiz sonuçları, kadın CEO'ların erkek CEO'lara göre daha az kazanç yönetimi ile ilgilendiklerini, dolayısıyla finansal karar alımında kadın CEO'ların daha fazla riskten kaçındıklarını ortaya koymaktadır. Bir diğer sonuç, CEO

yaşının kazanç yönetimi ile negatif yönde ilişkili olduğunu ve özellikle yaşlı kadın CEO'ların kazançları yönetme eğiliminin erkek meslektaşlarına göre önemli ölçüde düşük olduğunu göstermektedir.

Gull, Nekhili, Nagati ve Chtioui (2018), yasal ve demografik özellikleri göz önünde bulundurarak kadın yöneticiler ile kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışmanın örneklemini, kadınların yönetim kurullarına gönüllü olarak atandığı 2001–2010 döneminde Euronext Paris CAC All-Shares Endeksi'nde işlem gören 394 şirketten oluşmaktadır. Genelleştirilmiş Momentler Metodu uygulanan çalışmanın bulguları, kadınları şirket yönetim kurullarına atama kararının, cinsiyet kotalarının körü körüne uygulanmasından çok, kadınların yasal ve demografik özelliklerine dayandırılması gerektiğini göstermektedir. Bir diğer bulgu, kadın CEO'ların ve CFO'ların kazanç yönetimini azaltma eğiliminde olduklarını ortaya koymaktadır. Özellikle iş uzmanlığının ve denetim komitesi üyeliklerinin, kadın yöneticilerin kazanç yönetimi uygulamalarının tespit edilmesi ve düzeltilmesinde kilit özellikler olduğu ifade edilmektedir.

Nuanpradit (2019), Tayland Menkul Kıymetler Borsası'nda 2001-2015 yılları arasında işlem gören şirketlerin satış faaliyetleri aracılığıyla CEO ikiliğinin ve CEO hizmeti verilen ilk yılların (görevdeki ilk üç yıl) kazanç yönetimi üzerindeki bireysel ve etkileşimli etkilerini incelemiştir. Regresyon analizi sonuçlarına göre, CEO ikiliği olan şirketler ile satış manipülasyonu aracılığıyla kazanç yönetimi uygulanması arasında pozitif yönde ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte, CEO tarafından hizmet verilen ilk yılların satış odaklı kazanç yönetimi ile ilişkisi olmadığı görülmüştür. Ayrıca, CEO ikiliği ve görevdeki ilk üç yılın etkisi, yukarı ve aşağı yönlü manipülatif stratejilerle satış faaliyetlerinin yönetilmesine yatkın olduklarını ortaya koymaktadır.

Hooghiemstra, Hermes, Oxelheim ve Randøy (2019), yönetim kurulunun uluslararası hale getirilmesinin kazanç yönetimi uygulamalarını artırıp artırmayacağına ilişkin incelemenin yapılmış olduğu çalışmanın örneklemini, 2001-2008 yılları arasında Danimarka, Finlandiya, Norveç veya İsveç'te bulunan 586 İskandinav şirketini temsil eden 3249 şirket-yıl gözlemi olarak belirlenmiştir. Kazanç yönetimi seviyesi isteğe bağlı tahakkuklar olarak ölçülmektedir. Analiz sonucunda, yönetim kurulunda İskandinav olmayan yabancı yöneticilerin varlığının önemli ölçüde daha yüksek kazanç yönetimi seviyeleri ile ilişkili olduğunu bulmuşlardır. Analiz, bu etkinin dil ile ilgili faktörlerin yanı sıra yabancı yöneticilerin ulusal muhasebe kuralları ve yasalarına ilişkin bilgi eksikliğinden kaynaklandığını göstermektedir.

Bouaziz, Salhi ve Jarboi (2020), CAC ALL hisse endeksinde 2006-2015 döneminde işlem gören 151 Fransız şirketi çalışmanın örneklemini oluşturmaktadır. CEO özelliklerinin kazanç yönetimi üzerindeki etkisini incelemiş oldukları çalışmada havuzlanmış en küçük kareler regresyon yöntemi uygulanmıştır. Kazanç yönetimini temsil eden değişken şirketin isteğe bağlı tahakkukları olarak belirlenmiştir. CEO özelliklerinin bir ölçüsü olarak CEO'ların yaşı, görev süreleri, ikilikleri, ücretleri, cinsiyetleri, değişimi, uzmanlıkları, uyrukları ve yönetim kurulu üyelikleri kullanılmıştır. Analiz

bulgularında, CEO ikiliği ile kazanç yönetimi arasında pozitif yönde ilişki bulunmuştur. CEO uyruğu ile kazanç yönetimi arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki, Fransız CEO'nun kazançları manipüle etme olasılığının yabancı uyruklu CEO'ya göre daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bulgular, kadın yöneticilerin, daha fazla deneyime sahip yöneticilerin ve daha uzun görev süresine sahip yöneticilerin kazançları manipüle etme olasılıklarının daha düşük olduğunu ve aynı zamanda bir şirketin mali durumunu iyileştirmek için daha fazla güce sahip olduklarını göstermektedir. CEO yönetim kurulu üyeliği, CEO cirosu ve CEO yaşı ile kazanç yönetimi arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Qawasmeha ve Azzam (2020), Amman Menkul Kıymetler Borsası'nda 2010-2018 yılları arasında işlem gören şirketlerin CEO özellikleri ile kazanç yönetimi uygulamaları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. CEO özellikleri, görev süresi, yaş, deneyim ve sahiplik üzere belirlenmiştir. Kazanç yönetimini temsil etmek üzere seçilen isteğe bağlı tahakkuklar Kothari vd. (2005) modeli ile tespit edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, CEO'ların yaşı ve uzmanlığının isteğe bağlı tahakkuk düzeylerini artırmada veya azaltmada herhangi bir rolü olmamıştır. Ayrıca CEO'ların sahipliği, ücretlerini en üst düzeye çıkarmak için kazanç yönetimi büyüklüğünü artırmada önemli bir rol oynamaktadır. İlave olarak CEO'ların görev süresine başladığı ilk yıllarda kazanç yönetimi uygulamalarına daha çok yöneldikleri tespit edilmiştir.

Alhmood, Shaari ve Al-dhamari (2020), Amman Menkul Kıymetler Borsası'nda 2013-2018 yılları arasında işlem gören 58 şirkete ilişkin CEO karakteristik özelliklerinin kazanç yönetimi uygulamaları üzerindeki etkilerini incelemiştir. CEO karakteristik özelliklerini temsil etmek üzere, deneyim, görev süresi, CEO ikiliği ve CEO'nun siyasi bağlantısı bağımsız değişkenler olarak belirlenmiştir. Regresyon analizi bulguları, CEO'nun deneyimi ve siyasi bağlantılarının kazanç yönetimi uygulamaları ile pozitif yönde ilişkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Bir diğer bulgu, CEO ikiliği ile kazanç yönetimi uygulamalarının azaldığını göstermektedir. CEO görev süresinin ise kazanç yönetimi uygulamaları üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Ameila ve Eriandani (2021), Endonezya Menkul Kıymetler Borsası'nda 2017-2019 döneminde işlem gören 495 şirket çalışmanın örnekleme olarak seçilmiştir. Panel regresyon analizi kullanılarak CEO'nun kazanç yönetimi üzerindeki etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. İsteğe bağlı tahakkuklar kazanç yönetimini temsil etmektedir. CEO cinsiyeti, görev süresi ve değişimi bağımsız değişkenler olarak incelenmiştir. Analiz sonucunda, kadın CEO ve görev süresinin kazanç yönetimi üzerinde etkisi olmadığı tespit edilmiştir. Diğer taraftan, şirkette yeni göreve başlayan CEO'nun önceki CEO'nun performansını suçlamak için kazanç yönetimi yapma eğiliminde olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Alves (2021), CEO ikiliğinin kazanç kalitesi üzerindeki etkisini incelemek üzere 2002'den 2016'ya kadar Euronext Lizbon'da hisse senetleri işlem gören şirketleri çalışmanın örnekleme dahil etmiştir. Panel regresyon analiz bulguları, CEO ikiliğinin kazanç kalitesini olumsuz yönde etkilediğini

ve ayrıca yönetim kurulunda daha yüksek oranda bağımsız yönetim kurulu üyesi bulunduğunda, CEO ikiliğiyle ilişkili kazanç kalitesinde olumlu etki yarattığını göstermektedir.

Ashraf ve Qian (2021), şirket yönetim kurullarındaki yabancı yöneticilerin gerçek kazanç yönetimi üzerindeki etkisini incelemiş oldukları çalışmanın örnekleme, 2008-2017 yılları arasında Şanghay ve Shenzhen borsalarında işlem gören Çinli A-hisseli şirketlere ilişkin verilerden oluşmaktadır. Analiz sonuçları, Çin'deki şirketlerin yönetim kurullarında yabancı yöneticilerin bulunmasının yönetim kurulunun yönetimi izlemedeki etkinliğini artırdığı ve sonuç olarak şirket yöneticileri tarafından daha az kazanç yönetimine yol açtığı hipotezini desteklemektedir. Sonuçlar aynı zamanda, yönetim kurulundaki yabancı yöneticilerin hem tahakkuk esaslı hem de gerçek faaliyetlere dayalı kazanç yönetimini azaltmada etkili olduğunu göstermektedir.

Masruroh ve Carolina (2022), 2015-2019 yılları arasında Endonezya Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören 36 madencilik şirketinden oluşan örneklem dahilinde, CEO karakteristik özelliklerinin finansal bilgi manipülasyonu üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Çalışmada, hileli finansal tabloların tespit edilmesine yönelik Beneish (1999) modeli ile hesaplama yapılmıştır. CEO karakteristik özelliklerini temsil etmek üzere; CEO yaşı, cinsiyeti, eğitim geçmişi, iş deneyimi, hizmet/görev süresi ve uyuşu bağımsız değişkenler olarak belirlenmiştir. Lojistik regresyon bulguları, kadın CEO'ların ve hizmet/görev süresi uzun olan CEO'ların finansal tablolarda hile yapma olasılığının daha fazla olduğunu ortaya koymuştur. Diğer yandan, yabancı CEO'ların finansal tablolarda hile yapılması hususunda azaltıcı etkide buldukları tespit edilmiştir. Finansal tablo hilesinin tespit edilmesine yönelik analizde, CEO'nun yaşı, eğitim geçmişi ve iş deneyimi gibi CEO özelliklerinin ise anlamlı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Ngo ve Nguyen (2022), gelişmekte olan bir ekonomide CEO'nun finans ve muhasebe uzmanlığının kazanç yönetimi üzerindeki rolünü panel veri regresyon ile analiz etmeye çalışmışlardır. Çalışma, 2016-2020 yılları arasında Vietnam'da (Hanoi Menkul Kıymetler Borsası ve Ho Chi Minh Menkul kıymetler Borsası) işlem gören 487 şirketten oluşan bir örneklemden oluşmaktadır. Kazanç yönetimi isteğe bağlı tahakkuklar kullanılarak tahmin edilmiştir. CEO özelliklerine ilişkin değişkenler, CEO'nun finans ve muhasebe alanındaki uzmanlığı, cinsiyeti, yaşı ve CEO ikiliği olmak üzere modelde yer almıştır. Analizde, finansal ve muhasebe uzmanlığına sahip CEO'ların isteğe bağlı tahakkuklarla pozitif ilişkili olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bir diğer bulgu, CEO'ların cinsiyetinin isteğe bağlı tahakkuklarla pozitif yönde ilişkili olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, CEO'nun kadın olması, kazançları yönetme yeteneklerini artıracığı anlamına gelmektedir. Daha yaşlı CEO'ların daha muhafazakâr oldukları ve dolayısıyla kazanç yönetimine müdahale etme olasılıklarının daha düşük olduğuna dair bulgu elde edilmiştir. Analiz bulguları, CEO ve yönetim kurulu başkanı pozisyonlarının her ikisinde bulunan CEO'ların kazançları manipüle etme olasılığının daha düşük olduğunu göstermektedir.

Altarawneh, Shafie, Ishak ve Ghaleb (2022), CEO özelliklerinin tahakkuk esaslı kazanç yönetimi üzerindeki etkisini incelemiş oldukları çalışmalarında, 2012-2016 yılları arasında Bursa Malezya'daki borsada işlem gören 1957 şirket-yılı gözlemi örneklem olarak seçmişlerdir. CEO özellikleri CEO görev süresi, dış bağlantıları, cinsiyet, uzmanlık ve yaş olmak üzere belirlenmiştir. Panel veri regresyon analiz sonuçları, şirkette daha uzun süre görev yapan CEO'ların, birkaç dış yöneticiliğe sahip CEO'ların ve kadın CEO'ların stratejik kararlarını iyileştirmede daha titiz olduklarını ve kazanç yönetimine katılma olasılıklarının daha düşük olduğunu göstermektedir. Bu nedenle, yüksek finansal raporlama kalitesi ile ilişkilendirilirler. CEO'nun yaşı ve uzmanlığı ile kazanç yönetimi arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

## 6. METODOLOJİ

Bu çalışma, CEO'ların karakteristik özelliklerinin, finansal bilgi manipülasyonu üzerindeki etkisini incelemek üzere ele alınmıştır. Çalışmanın örneklemini 2012-2021 yılları arasında BIST Kurumsal Yönetim Endeksinde kesintisiz olarak yer alan, verilerine ulaşılabilen 19 şirket oluşturmaktadır. Bir şirkette finansal manipülasyon yapılıp yapılmadığı Beneish (1999) modeli ile tespit edilmiş; CEO'ların karakteristik özelliklerini temsilen deneyim, kıdem, ikilik, cinsiyet, uyruk ve tecrübe değişkenleri kullanılmıştır. Panel logit modelinde kullanılan değişkenler ve hesaplanma yöntemlerine ilişkin bilgi Tablo 2.'de gösterilmiştir.

**Tablo 2.** Araştırma Modelinde Kullanılan Değişkenler

	Değişkenler	Değişkenlerin Hesaplanma Yöntemi
1	Finansal Bilgi Manipülasyonu (M-Skor)	Beneish (1999) Modeli ile hesaplanan M-Skor manipülasyon var ise 1; manipülasyon yok ise 0 değerini alan bir kukla değişken olarak ölçülmüştür.
2	CEO Deneyimi (DNY)	CEO denetim/muhasebe ve finans alanında 5 yıllık deneyime sahip ise 1, aksi takdirde 0 değerini alan bir kukla değişken olarak ölçülmüştür.
3	CEO Kıdemi (KDM)	CEO'nun ilgili şirkette kaç yıldır çalışıyor olduğu şeklinde ölçülmüştür
4	CEO İkiligi (İKL)	CEO hem yönetim kurulu başkanı hem CEO pozisyonuna sahipse 1, aksi takdirde 0 değerini alan bir kukla değişken olarak ölçülmüştür.
5	CEO Cinsiyeti (CNS)	CEO erkek ise 1, kadın ise 0 değerini alan bir kukla değişken olarak ölçülmüştür.
6	CEO Uyruğu (UYR)	CEO Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı ise 1, aksi takdirde 0 değerini alan bir kukla değişken olarak ölçülmüştür.
7	CEO Tecrübe (TCB)	CEO'nun ilgili şirkette kaç yıldır CEO olduğu şeklinde ölçülmüştür.

Finansal bilgi manipülasyonunun tespitinde kullanılan Beneish (1999) modeli kazanç manipülasyonunun etkilerini ve şirketleri genel kabul görmüş muhasebe ilkelerini ihlal etmeye teşvik edebilecek koşulları belirlemek için geliştirmiş bir modeldir. Bu modelde finansal tablo verileri bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. İlk raporlama ihlalinin yapıldığı yıldaki finansal tablo

ölçümlerini önceki yıllara göre karşılaştırarak, manipülasyondan kaynaklanabilecek sapmaları tespit edebilmek için finansal tablo verilerine dayalı sekiz bağımsız değişkenden yedisi endeks olarak belirlenmiştir. Kazançlarını manipüle eden şirketlerle manipüle etmeyen şirketleri ayırt etmek üzere manipülasyon olasılığını M-skor ile hesaplayarak, probit regresyon analizi ile modelin etkinliği ortaya konulmuştur. Çalışmanın bağımlı değişkeni finansal bilgi manipülasyonudur (Mskor). Beneish (1999), kazanç manipülasyonunu “bir şirketin yöneticilerinin şirketin finansal performansını olumlu göstermek için genel kabul görmüş muhasebe ilkelerini ihlal ettiği bir durum olarak” tanımlamaktadır. Çalışmasında, manipüle edilmiş kazançları manipüle edilmemiş kazançlardan ayırt edebilmek üzere bir model sunmaktadır. Manipülasyonun etkilerini ve şirketleri bu tür faaliyetlerde bulunmaya sevk edebilecek önkoşulları sağlayacak değişkenler oluşturmak üzere finansal tablo verileri kullanılmıştır (Beneish, 1999).

Bu çalışmada finansal bilgi manipülasyonunu tespit etmek üzere Beneish (1999) modelinin tercih edilmesinin gerekçesi, diğer manipülasyon belirleme modellerinden farklı olarak tahakkuk esasına ilişkin verilerin yanı sıra finansal tablo verilerine dayalı tahmin modeli ile analiz gerçekleştirmesidir. Aynı zamanda model, manipülasyon olasılığını değerlendirmek için sadece iki yıllık veri gerektirdiği için çok sayıda şirkete ilişkin olası manipülasyonların belirlenmesi düşük maliyetle uygulanabilmektedir (Beneish, 1999).

Kazanç manipülasyonunun tespiti için Beneish (1999) modelinin matematiksel gösterimi aşağıdaki eşitlikte yer almaktadır (Beneish, 1999):

$$M_i = \beta' X_i + \varepsilon_i$$

$M_i$  =Bağımlı değişken (manipülatörler için 1, manipülatör olmayanlar için 0)

$X_i$  =Açıklayıcı değişkenlerin oluşturduğu matris

$\varepsilon_i$  =Hata terimi, olarak ifade edilmektedir.

Finansal tablo verilerine dayalı olarak sekiz bağımsız değişkeni içeren bir model ortaya konulmuştur. Değişkenler, ilk raporlama ihlalinin gerçekleştiği mali yıla ait verilerden yararlanılarak ölçülmüştür. Sekiz bağımsız değişkenden yedisi endeks olarak belirlenmiştir. Modelde yer alan değişkenler ve değişkenlere ilişkin formüllere Tablo 3'te yer verilmektedir.

**Tablo 3.** Beneish (1999) Modelinde Kullanılan Değişkenler

M-Skor Değişkenleri	Değişkenlerin formülleri
Ticari Alacaklar Endeksi (DSRI)	$\frac{Ticari\ alacaklar_t / Brüt\ satışlar_t}{Ticari\ alacaklar_{t-1} / Brüt\ satışlar_{t-1}}$
Brüt Kar Marjı Endeksi (GMI)	$\frac{(Brüt\ satışlar_{t-1} / Satılan\ mal\ maliyeti_{t-1}) / Brüt\ satışlar_{t-1}}{(Brüt\ satışlar_t / Satılan\ mal\ maliyeti_t) / Brüt\ satışlar_t}$
Aktif Kalitesi Endeksi (AQI)	$\frac{1 - (Dönen\ varlıklar_t + Maddi\ duran\ varlıklar_t) / Toplam\ varlıklar_t}{1 - (Dönen\ varlıklar_{t-1} + Maddi\ duran\ varlıklar_{t-1}) / Toplam\ varlıklar_{t-1}}$

Satışlardaki Büyüme Endeksi (SGI)	$\frac{Brüt\ satışlar_t}{Brüt\ satışlar_{t-1}}$
Amortisman Giderleri Endeksi (DEPI)	$\frac{Amortisman\ giderleri_{t-1}/(Amortisman\ giderleri_{t-1} + Maddi\ duran\ varlıklar_{t-1})}{Amortisman\ giderleri_t/(Amortisman\ giderleri_t + Maddi\ duran\ varlıklar_t)}$
Pazarlama, Satış, Dağıtım ve Genel Yönetim Giderleri Endeksi (SGAI)	$\frac{(Pazarlama,\ satış\ dağıtım\ giderleri_t + Genel\ yönetim\ giderleri_t)/Brüt\ satışlar_t}{(Pazarlama,\ satış\ dağıtım\ giderleri_{t-1} + Genel\ yönetim\ giderleri_{t-1})/Brüt\ satışlar_{t-1}}$
Borçlanma Yapısındaki Değişim Endeksi (LVGI)	$\frac{(Uzun\ vadeli\ borçlar_t + Kısa\ vadeli\ borçlar_t)/Toplam\ varlıklar_t}{(Uzun\ vadeli\ borçlar_{t-1} + Kısa\ vadeli\ borçlar_{t-1})/Toplam\ varlıklar_{t-1}}$
Toplam Tahakkukların Toplam Varlıklara Oranı (TATA)	$\frac{\Delta\ Dönen\ varlıklar_t - \Delta\ Kasa_t - \Delta\ Kısa\ vadeli\ borç_t - \Delta\ Uzun\ vadeli\ borç\ anapara\ taksit\ ve\ faizleri_t - \Delta\ Ödenecek\ vergi\ ve\ diğer\ yasal\ yük.\ karşılıkları_t - Amortisman\ giderleri_t}{Toplam\ varlıklar_t}$

Modelde, şirketin manipülatör olduğu ya da manipülatör olmadığı durumlar için uygun olan probit analizi kullanılmıştır. Probit katsayıları bir olabirlik fonksiyonunun maksimize edilmesiyle tahmin edilir ve belirli bir değişkenin bir şirketin manipülatör olma olasılığını nasıl etkilediğini gösterir. Modelin katsayı tahminleri için ağırlıklandırılmamış probit tahmin sonuçları dikkate alınmış ve M skor formülü elde edilmiştir (Beneish, 1999):

$$M_i = -4.840 + (0.920 \times DSRI) + (0.528 \times GMI) + (0.404 \times AQI) + (0.892 \times SGI) + (0.115 \times DEPI) + (-0.172 \times SGAI) + (4.679 \times TATA) + (-0.327 \times LVGI)$$

Model kapsamında elde edilen analiz sonuçları, manipülatör şirketlerin manipülatör olmayanlara kıyasla ticari alacaklarında olağanüstü artışa, brüt kar marjında kötüleşmeye, aktif kalitesinde azalmaya, satışlarında büyümeye ve artan tahakkuklara sahip olduğunu göstermektedir (Beneish, 1999).

Çalışmanın, finansal bilgi manipülasyonu göstergesi olarak ölçülen M skor bağımlı değişkendir. Modelde, finansal bilgi manipülasyon gerçekleşme olasılığı 1, finansal bilgi manipülasyon gerçekleşmeme olasılığı 0 değerini almaktadır. Hesaplanan M-skor eşik değer -1,78'den büyükse manipülasyon gerçekleştiğini, şayet M-skor eşik değer -1,78'den küçükse manipülasyon gerçekleşmediğini göstermektedir (Beneish, 1999).

Panel veri, çeşitli zaman dilimlerinde bir yatay kesit üzerindeki gözlemlerin bir araya getirilmesini ifade etmektedir (Baltagi, 2005). Panel veri analizi bağımlı değişkenin, bir olayın gerçekleşmesi durumunda 1, gerçekleşmemesi durumunda ise 0 olarak değer alabildiği ve nitel özellik gösterdiği durumlarda da kullanılmaktadır (Demirhan, 2019). Bu durumda doğrusal olasılık modellerinde olduğu gibi, panel veri söz konusu ise olasılık ile bağımsız değişkenler arasındaki ilişki doğrusal olarak ele alındığında panel doğrusal olasılık modeli kullanılmaktadır. Ancak söz konusu modeller en küçük kareler varsayımlarının sağlanamaması gibi sorunlara neden olmaktadır. Doğrusal

olasılık modelindeki söz konusu sorunları gidermek üzere “Panel Logit Modeli” tercih edilmektedir. Bu modellerde hem homojen hem de heterojen veriler kullanılmaktadır. Sabit ve eğim parametrelerinin birimlere ve zamana göre sabit olduğu modeller homojen; birimler arası farklılıklardan veya birimler arasındaki ve zamana bağlı ortaya çıkan farklılıkların sebep olduğu değişmeyi modele dahil eden modeller ise heterojen panel lojit olarak ifade edilmektedir (Gürüş, 2018).

Araştırmada, finansal bilgi manipülasyonun gerçekleşme olasılığını etkileyen CEO özelliklerine ilişkin değişkenleri belirlemek üzere “Panel Logit Modeli” ile tahmin gerçekleştirilmiştir.

**Tablo 4.** Panel Logit Modeli Tahmin Sonuçları

Testler	İstatistik	p değeri
Homojen Logit Model	LR chi2(6)= 13.61	0.0343
Sabit Etkili Panel Logit Modeli	LR chi2(6)= 16.55	0.0111
Rassal Etkiler Panel Logit Modeli	Wald chi2(6)= 13.95	0.0302
Hausman Testi	chi2(4) = 3.08	0.5441

Gerçekleştirilen analizde, homojen logit model tahminine göre, Olabilirlik Oranı (Likelihood Ratio) LR test istatistik değeri 13,61 ve p değeri 0.0343’tür ve bütün katsayıların aynı anda sıfır olduğu temel hipotez reddedilmekte ve heterojenliğin sağlandığı gözlemlenmektedir. Buna göre, modele dahil edilen altı değişkenden (KDM, DNY, İKL, TCB, CNS, UYR) en az birinin bağımlı değişken olan M-skor için önemli bir belirleyici olduğu ifade edilebilir.

LR test sonucuna göre, heterojenlik gözlemlenmesi durumunda söz konusu döneme ilişkin sabit etkili ve rassal etkili panel logit modelleri de tahmin edilmektedir (Demirhan, 2019). Sabit etkili panel logit model tahmin sonuçlarına göre, LR test istatistik değeri 16,55 ve p değeri 0.0111 olmak üzere modelin anlamlı olduğu belirlenmiştir. Rassal etkiler panel logit model tahmin sonucunda ise, Wald test istatistik değeri 13,95 ve p değeri 0.0302 olarak tespit edilmiş ve modelin anlamlı olduğu belirlenmiştir. Her iki modelin genel olarak anlamlılığını sınavan LR ve Wald testlerinin istatistik değerleri anlamlı bulunmuştur. Hangi modelin geçerli olabileceğine karar vermek üzere Hausman testi uygulanmıştır. Hausman testi hipotezleri,  $H_0$ : “bağımsız değişken ile heterojenite arasında ilişki yoktur”,  $H_1$ : “bağımsız değişken ile heterojenite arasında ilişki vardır” şeklinde kurulmaktadır (Gürüş, 2018).

Hausman testi sonuçlarında, 4 serbestlik dereceli ki-kare istatistik değeri 3,08 ve p değeri 0.5441 olarak tespit edilmiştir. Bu durumda,  $H_0$  hipotezi reddedilmediği için rassal etkiler panel logit modelinin geçerli olduğuna karar verilmiştir. Rassal etkiler panel logit modeli tahmin sonuçlarına ilişkin katsayıların yorumu marjinal etkilerden yararlanarak yapılmaktadır. Marjinal etkilerin yanı sıra fark oranları (odds ratio) da hesaplanarak katsayıların yorumu yapılabilmektedir (Demirhan, 2019).



**Tablo 5.** Rassal Etkili Panel Logit Model Tahmin Sonuçları

	Marjinal Etkiler	Odds Oranı	Standart Hata	p değeri
Değişkenler				
KDM	-0.002	0.966	0.3216	0.290
DNY	-0.029	0.681	0.6536	0.557
İKL	0.150	7.1594	0.8859	0.026
TCB	0.003	1.043	0.0863	0.624
CNS	-0.188	0.084	1.5354	0.107
UYR	0.107	4.081	1.2681	0.267
Sabit terim		0.427	1.5733	0.589
<b>Wald chi2 (6): 13,95 Prob&gt;chi2: 0.0302</b>				

Wald test istatistik değeri 13,95 ve p değeri 0.0302 olarak tespit edilmiş ve bütün katsayıların aynı anda sıfır olduğu temel hipotez %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmiştir. Buna göre rassal etkiler logit modeline dâhil edilen altı değişkenden en az birinin finansal bilgi manipülasyonu açısından etkili olduğu ifade edilebilir. Tahmin edilen modelde, sadece İKL değişkeninin %5 hata payına göre istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

Rassal etkili panel logit modeli tahmin sonuçlarında marjinal etkiler değerlendirildiğinde, diğer bağımsız değişkenlerin etkisi sabitken, İKL değişkenindeki bir birimlik değişimin şirketlerin finansal bilgi manipülasyonu yapma olasılığını 0.150 artırdığı gözlemlenmiştir. Bir başka ifade ile elde edilen bulgulara göre kurumsal yönetim ilkeleri doğrultusunda hareket eden şirketlerde CEO ikiliğinin var olması finansal bilgi manipülasyonu yapılma olasılığını arttırmaktadır.

## 7. SONUÇ VE ÖNERİLER

İçinde bulunduğumuz yüzyılda finansal piyasalar arasındaki entegrasyonun artması ile gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde şirketlerin finansal kaynak temin etmeleri, stratejik birleşmeler gerçekleştirilebilmeleri, yeni yatırımlar yapabilmeleri, potansiyel yatırımcıları etkilemeleri noktasında açıkladıkları finansal bilgileri önemli bir rol oynamaktadır. Ancak yakın zamanda ortaya konulan çalışmalar bazı şirketlerin finansal durumları ve finansal performanslarına ilişkin temel göstergeleri manipüle ederek finansal bilgi kullanıcılarının algılarını yönettiklerini ortaya koymaktadır. Bugüne kadar geliştirilmiş farklı modeller ile şirketlerin finansal manipülasyon yapıp yapmadığını ortaya koyan pek çok çalışma literatürde yer almaktadır. Finansal manipülasyon konusunda devam eden çalışmalar ise şirketlerin finansal manipülasyon yapmalarında etkili olan faktörleri ortaya koymayı amaçlamaktadır. Pek çok makro ve mikro düzeyde değişkenin finansal bilgi manipülasyonu üzerindeki etkisine yönelik ampirik bulgulara son 10 yılda Hambrick ve Mason (1984)'un ortaya attığı üst kademe kuramından yola çıkarak üst kademe yöneticinin özelliklerinin etkisine yönelik bulgulara eklenmeye başlanmıştır. Özellikle kurumsal yönetimin dört temel ilkesi olan adillik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluk ilkeleri ışığında faaliyetlerini sürdürmekte olan kurumsal yönetim endeksinde yer alan

şirketler için üst kademe yöneticilerin özelliklerinin finansal manipülasyon üzerinde etkisi olup olmadığına dair ulusal yazında ampirik bulgulara rastlanmamış olmasından ötürü bu çalışma ile literatüre katkı sağlanması amaçlanmıştır.

2012-2021 döneminde kesintisiz olarak kurumsal yönetim endeksinde yer alan 19 şirket örneğinde panel logit model kullanılmak suretiyle gerçekleştirilen analiz neticesinde kurumsal yönetim ilkeleri doğrultusunda hareket eden şirketlerde CEO ikiliğinin var olmasının finansal bilgi manipülasyonu yapılma olasılığını 0.150 düzeyinde artırdığı tespit edilmiştir. CEO ikiliğinin finansal bilgi manipülasyonunu artırdığına ilişkin tespit edilen bulgunun literatürdeki çalışmalarla (Bouazi vd., 2020; Gulzar ve Wang, 2011; Isidro ve Gonçalves, 2011; Nuanpradit, 2019; Zouari vd., 2015) benzerlik gösterdiği görülmüştür.

CEO'nun hem yönetim kurulu başkanı hem de genel müdür olarak şirket bünyesinde faaliyet göstermesi artan yetki ve sorumluluklarının bir göstergesi olmakla beraber artan gücünün de bir işareti olarak algılanabilir. CEO'nun kendini güçlü hissetmesi ise özellikle kazanç yönetimi konusunda bir motivasyon sağlayabilmektedir. Bu nedenle nasıl ki yönetim kurullarına bağımsız üyeler dahil edilerek arzu edilen şeffaflık ve hesap verebilirlik düzeyine ulaşılmak için adım atıldı ise şirketlerin üst kademe yönetiminde de CEO ikiliğine yer verilmeyerek manipülasyon olasılığının düşürülebileceği düşünülmektedir.

Bu çalışma ile kurumsal yönetim ilkeleri doğrultusunda hareket eden şirketler için CEO'ların karakteristik özelliklerinin finansal bilgi manipülasyonu üzerindeki etkisi ortaya konulmuştur. İlerleyen çalışmalarda kurumsal yönetim endeksinde yer almayan şirketlerden oluşan bir kontrol grubu örneklem için aynı araştırma sorusuna yönelik bulguların bu çalışmanın bulguları ile kıyaslanabileceği düşünülmektedir.

## KAYNAKÇA

- Alhmoody, M. Shaari, H. ve Al-dhamari, R. (2020). CEO characteristics and real earnings management in Jordan. *International Journal of Financial Research*, 11(4), 255-266.
- Ali, A. ve Zhang, W. (2015). CEO tenure and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 59(1), 60-79. doi:10.1016/j.jacceco.2014.11.004
- Alqatamin, R. M., Aribi, Z. A. ve Arun, T. (2017). The effect of the CEO's characteristics on EM: Evidence from Jordan. *International Journal of Accounting and Information Management*, 25(3), 356-375.
- Altarawneh, M., Shafie, R., Ishak, R. ve Ghaleb, B. A. (2022). Chief executive officer characteristics and discretionary accruals in an emerging economy. *Cogent Business and Management*, 9(1), 1-20. doi:10.1080/23311975.2021.2024117
- Alves, S. (2021). CEO duality, earnings quality and board independence. *Journal of Financial Reporting and Accounting*. doi: 10.1108/JFRA-07-2020-0191

- Ameila, A. ve Eriandani, R. (2021). Ceo characteristics and earnings management: Evidence from Indonesia. *Journal of Management and Business*, 20(2), 51-63. doi:10.24123/jmb.v20i2
- Ashraf, B. N. ve Qian, N. (2021). The Impact of board internationalization on real earnings management: Evidence from China. *Sage Journals*, 1-18. doi:10.1177/21582440211032640
- Beasley, M. S., Hermanson, D. R., Carcello, J. V. ve Neal, T. L. (2010). Fraudulent financial reporting: 1998-2007: An analysis of U.S. public companies. Association Sections, Divisions, Boards, Teams. 453. 14 Ekim 2022 tarihinde [https://egrove.olemiss.edu/aicpa\\_assoc/453](https://egrove.olemiss.edu/aicpa_assoc/453) adresinden erişildi.
- Beidleman, C. R. (1973). Income smoothing: the role of management. *The Accounting Review*, 48(4), 653-667.
- Belot, F. ve Serve, S. (2018). Earnings quality in private SMEs: Do CEO demographics matter? *Journal of Small Business Management*, 56, 323-344.
- Beneish, M. D. (1999). The detection of earnings manipulation. *Financial Analysts Journal*, 55(5), 24-36. doi:10.2469/faj.v55.n5.2296
- Bouaziz, D., Salhi, B. ve Jarboui, A. (2020). CEO characteristics and earnings management: Empirical evidence from France. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 18(1), 77-110.
- Bushman, R. M. ve Smith, A. J. (2001). Financial accounting information and corporate governance. *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3), 237-333. doi: 10.1016/S0165-4101(01)00027-1
- Carpenter, M. A., Geletkanycz, M. A., ve Sanders, W. G. (2004). Upper echelons research revisited: antecedents, elements, and consequences of top management team composition. *Journal of Management*, 30(6), 749-778. doi: doi:10.1016/j.jm.2004.06.001
- Callao, S., Jarne, J. I., Wroblewski, D. (2020). A systematic approach to the motivations for earnings management: a literature review, *International Journal Of Emerging Trends In Social Sciences*, 10(1), 1-20. doi: 10.20448/2001.101.1.20
- Chou, Y.-Y. ve Chan, M.-L. (2018). The impact of CEO characteristics on real earnings management: Evidence from the US banking industry. *Journal of Applied Finance and Banking*, 8(2), 17-44.
- Cugova, A. ve Cug, J. (2020). *Motivation for the use of creative accounting techniques in the conditions of the globalized business environment*. 19th international scientific conference globalization and its socio-economic consequences 2019 – sustainability in the global-knowledge economy. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20207401004>.
- DeAngelo, L. E. (1986). Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders. *The Accounting Review*, 61(3), 400-420.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G. ve Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.
- Demirhan, Ayşe (2019). Panel logit modelleri: Bankacılık sektörü üzerine bir uygulama. *Maliye ve Finans Yazıları*, (111), 341-356.
- Gounopoulos, D. ve Pham, H. (2018). Financial expert CEOs and earnings management around initial public offerings. *International Journal of Accounting*, 53(2), 102-117. doi: 10.1016/j.intacc.2018.04.002

- Gull, A. A., Nekhili, M., Nagati, H. ve Chtioui, T. (2018). Beyond gender diversity: How specific attributes of female directors affect earnings management. *The British Accounting Review*, 50(3), 255-274. doi: 10.1016/j.bar.2017.09.001
- Gulzar, M. A. ve Wang, Z. (2011). Corporate governance characteristics and earnings management: Empirical evidence from Chinese listed firms. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 1(1), 133-151.
- Güriş, S. (Ed.). (2018). *Uygulamalı panel veri ekonometrisi*. İstanbul: Der Yayınları.
- Hadi Cahyadi, H. W. M. (2020). Factors influencing income smoothing practices with firm size moderation. *Jurnal Akuntansi*, 24(2), 250–265. doi: 10.24912/ja.v24i2.695
- Hambrick, D. C. (2007). Upper echelons theory: An update. *Academy of Management Review*, 32(2), 334-343.
- Hambrick, D. C. ve Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of Management Review*, 9(2), 193-206.
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 7, 85-107.
- Healy, P. ve Wahlen, J. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383.
- Hensel, T. ve Schöndube, J. R. (2022). Big bath accounting and ceo turnover: the interplay between optimal contracts and career concerns, *Journal of Business Economics*, 92:1249–1281. doi:10.1007/s11573-022-01098-5
- Hooghiemstra, R., Hermes, N., Oxelheim, L. ve Randøy, T. (2019). Strangers on the board: The impact of board internationalization on earnings management of Nordic firms. *International Business Review*, 28(1), 119-134. doi:10.1016/j.ibusrev.2018.08.007
- Hu, N., Liu, L. ve Miller, W. F. (2013). The path to reporting economic reality - why all CEOs should have accounting degrees. *Journal of Management Policy and Practice*, 14(2), 11-18.
- Ioana, G. A. ve Ioan, T. A. (2018). Analysis of creative accounting – faithful image relationship and creative accounting – fraud relationship. *Ovidius University Annals, Economic Sciences Series*, 18(2), 599-604.
- Isidro, H. ve Gonçalves, L. (2011). Earnings management and CEO characteristics in Portuguese firms. *Corporate Ownership ve Control*, 9(1), 87-95.
- Jiang, C. (2006, Temmuz 1). "Optimism" vs "Big Bath" accounting: A regulatory dilemma in Chinese financial reporting practices. doi:10.2139/ssrn.922484
- Jiang, F., Zhu, B. ve Huang, J. (2013). CEO's financial experience and earnings management. *Journal of Multinational Financial Management*, 23(3), 134-145. doi:10.1016/j.mulfin.2013.03.005
- Jones, J. J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228.
- Jones, M. J. (2011). *Creative accounting, fraud and international accounting scandals*. England: John Wiley ve Sons.
- Kothari, S., Leone, A. J. ve Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39, 163-197. doi:10.1016/j.jacceco.2004.11.002
- Kouaib, A. ve Jarboui, A. (2016). Real earnings management in innovative firms: Does CEO profile make a difference? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 12, 40-54. doi:10.1016/j.jbef.2016.09.002

- Krishnan, G. V. ve Parsons, L. M. (2008). Getting to the bottom line: An exploration of gender and earnings quality. *Journal of Business Ethics*, 78(1-2), 65-76. doi:https://doi.org/10.2139/ssrn.899363
- Küçüksözen, C. ve Küçükkocaoğlu, G. (2005). *Finansal bilgi manipülasyonu: İMKB şirketleri üzerine ampirik bir çalışma*. 1st International Accounting Conference on the Way to Convergence. İstanbul: MÖDAV.
- Lauck, J., Negangard, E. M. ve Rakestraw, J. (2021). *Cognitive determinants of aggressive financial reporting – the combined effects of ego depletion, moral identity, and an ethical intervention*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3762591>
- Lev, B. (2003). Corporate earnings: Facts and fiction. *Journal of Economic Perspectives*, 17(2), 27-50. doi:10.1257/089533003765888412
- Masruroh, S. ve Carolina, A. (2022). Beneish model: Detection of indications of financial statement fraud using CEO characteristics. *Asia Pacific Fraud Journal*, 7(1), 85-101. doi:10.21532/apfjournal.v7i1.258.
- Mulford, C. W. ve Comiskey, E. E. (2002). *The financial numbers game: Detecting creative accounting practices*. New York: John Wiley ve Sons.
- Ngo, D. N. ve Nguyen, C. V. (2022). Does the CEO's financial and accounting expertise affect the financial reporting quality? Evidence from an emerging economy. *Journal of Financial Reporting and Accounting*. doi:10.1108/JFRA-09-2021-030
- Nuanpradit, S. (2019). Real earnings management in Thailand: CEO duality and serviced early years. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 11(1), 88-108. doi:10.1108/APJBA-08-2018-0133
- Perols, J. L. ve Lougee, B. A. (2011). The relation between earnings management and financial statement fraud. *Advances in Accounting*, 27(1), 39-53. doi:10.1016/j.adiac.2010.10.004
- Qawasmeha, S. Y. ve Azzam, M. J. (2020). CEO characteristics and earnings management. *Accounting*, 6, 1403-1410.
- Rezaee, Z. (2005). Causes, consequences, and deterrence of financial statement fraud. *Critical Perspectives on Accounting*, 16(3), 277-298.
- Saona, P. ve Muro, L. (2018). Firm- and country-level attributes as determinants of earnings management: An analysis for Latin American firms, *Emerging Markets Finance and Trade*, 54 (12), 2736–2764. doi:10.1080/1540496X.2017.1410127
- Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, 3(4), 91-102.
- Spathis, C. T. (2002). Detecting false financial statements using published data: Some evidence from greece. *Managerial Auditing Journal*, 17(4), 179-191. doi:10.1108/02686900210424321
- Stolowy, H. ve Breton, G. (2000, Haziran 28). *A framework for the classification of accounts manipulations*. HEC Accounting and Management Control Working Paper No. 708/2000. doi: 10.2139/ssrn.263290
- Stolowy, H. ve Breton, G. (2004). Accounts manipulation: A literature review and proposed conceptual framework. *Review of Accounting and Finance*, 3(1), 5-92. doi:10.1108/eb043395
- Tak, İ. (2010). Financial information, effects of financial information on economic decision. *Annals - Economy Series, Constantin Brancusi University, Faculty of Economics*, 4, 217-231.

- Troy, C. J., Smith, K. G. ve Domino, M. A. (2011). CEO demographics and accounting fraud: Who is more likely to rationalize illegal acts? *Faculty Publications*, 9(4), 259-282. doi:10.1177/1476127011421534
- Warno, N. M., Fauzi, M. (2019). The effect of tax planning, company value, and leverage on income smoothing practices in companies listed on Jakarta islamic index, *Journal of Islamic Accounting and Finance Research*, 1(1), 139-162. doi:10.21580/jiafr.2019.1.1.3733
- Yüce, A. A. (2012). Sermaye piyasasında manipülasyon. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*(98), 364-388.
- Zouari, Z., Lakhel, F. ve Nekhili, M. (2015). Do CEO's characteristics affect earnings management? Evidence from France. *SSRN Elektronik Journal*, 12(4), 801-819. <https://www.researchgate.net/publication/280712817> adresinden erişildi.