

GETİRİ YÖNETİMİNE GENEL BİR BAKIŞ

Semra KARACAER

(Yrd. Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06532, ANKARA)
semra@hacettepe.edu.tr

Özet:

Finansal tablolar firmanın başarısını gösteren bir aynadır. Bu tablolardaki getiriler tablo kullanıcıları için önemli olmaktadır. Firma getirisi firmanın piyasa değerini doğrudan etkilemektedir. Yöneticiler firmanın durumunu olduğundan daha iyi gösterebilmek ve sürekliliğini sağlamak için finansal tabloları hazırlama ilkelerindeki esnekliklerden yararlanmaktadır. Getiri yönetimi firmanın finansal tablolarının gerçekte olduğundan farklı gösterilmesidir. Getiri yönetimi işlemlerin meydana gelme zamanı ve kalemlerin gelir tablosundaki sınıflandırılmalarında ihtiyari davranılmasıdır. Buna ilaveten, muhasebe yöntemlerindeki değişiklikler raporlanmış getirilerin trendini değiştirmektedir. Firmaların getirilerinin seviyelerinden daha çok kalitelerinin yüksek olması önemli olmaktadır. Getiri kalitesi tutucu muhasebe politikalarını, manipule edilmemiş kazançları ifade etmektedir. Bu çalışma getiri yönetimine genel bir bakış sağlamaktadır. Çalışmada Getiri yönetimi tanımlanmakta ve getiri yönetiminde kullanılan yaklaşımlar belirtilmektedir.

Abstract:

Earning Management : In a General Prespective

Financial statements are mirrors showing success of business operations. Earnings at those statements are important for their users. Market value of a firm is directly affected by earnings. Managers use flexibility of principle of preparing financial statements to show them better than they should be. Earning management is to behave discretionary in timing of occurrence of operation and classifying of the item. In addition, change in accounting methods can alter reported income statement trends. High quality of earnings of a firm is more important than level of them. Earning quality can mean conservative accounting methods and earnings that are free from manipulation. This paper provides a general perspective on earnings management. Earning management is defined and the methods using on earning mangement are explained in the paper.

Anahtar Sözcükler: Getirilerin yönetimi, getirilerin kalitesi, yaratıcı muhasebe.
Keywords: Earnings management, quality of earnings, creative accounting.

GİRİŞ

Finansal tablolar firmanın performansı konusunda firma dışı paydaşların (yatırımcılar, analistçiler, bankalar gibi) en önemli bilgi kaynağıdır. Finansal piyasaların doğru işlemesi ve dış paydaşların kararlarını doğru verebilmesi hazırlanan finansal tabloların niteliği ile doğrudan ilişkilidir.

Firma dışı paydaşlar firmanın karlılığı, büyümesi ve ihtiyaç duyduğu kaynaklar hakkında bilgileri öğrenmek için finansal tabloları kullanmaktadırlar. İlgili gruplar firmanın dinamiklerinin ve firma ile ilişkilerinin gelecekte nasıl bir değişme göstereceğini anlamak açısından tablolardaki tarihsel bilgilerden yararlanmaktadırlar.

Finansal tablolar firma başarısını gösteren aynadır. Firma yöneticileri firmanın durumunu olduğundan daha iyi gösterebilmek ve sürekliliğini sağlamak için finansal tabloların hazırlama ilkelerindeki esnekliklerinden yararlanmak eğiliminde olabilirler. Finansal tablo üzerinde yapılan bu tür işlemlere “makyajlama” adı verilmektedir.

Finansal tablo kullanıcıları için firmanın getirisi önemli bir unsurdur. Firma getirisi firmanın piyasa değerini doğrudan etkilemektedir. Yatırımcılar muhasebe getirilerini (kazançlarını) hisse senedi fiyatını belirlemek için kullanmaktadırlar. Firma getirilerinin seviyesi ve bu getirilerdeki değişmelerin, firmanın mevcut ve gelecekte ekonomik değer yaratma yeteneği ile ilgili bilgilere yönelik bir sinyal olduğu düşünülmektedir. Bilgili yatırımcılar bir firmanın ekonomik gelişiminin ve gelecekte yaratacağı ekonomik başarısının belirlenmesinde raporlanmış getirilerin (kazançlarının) değerlerinin uzun dönemde eşit olmayacağını bilmektedirler. Yatırımcılar raporlanmış ve planlanmış getirilerin kaynaklarını dikkatli bir şekilde incelemektedirler.

Firma getirisinin düzenli ve pozitif olması ve beklentileri karşılama isteğinden dolayı, finansal tabloların makyajlanması en çok gelir kalemleri üzerinde olmaktadır. Committee of Sponsoring Organization (COSO)'nun 1999 yılında yayınladığı raporda finansal tablolarda yapılan hilelerin %50'sinin hatalı gelir kayıtlarından ortaya çıktığı belirtilmektedir.

Gelir kalemleri üzerinde yapılan makyajlama işlemine getiri yönetimi denilmektedir. SEC başkanı Arthur Levitt gerek iş çevrelerinin gerekse akademik çevrelerin dikkatini gelir yönetimi konusuna çekmiştir. Enron skandalı gibi olaylar konuya ayrı bir önem verilmesinin gerekliliğini göstermiştir.

I. GETİRİ YÖNETİMİNİN TANIMI VE ORTAYA ÇIKIŞI

Getiri yönetimi¹ çeşitli şekillerde tanımlanmaktadır.

Davidson, Stickney ve diğerleri (1987) getiri yönetimini Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkelerinin etkisiyle raporlanmış getiriye istenilen seviyeye getirmek için bilerek yapılan adımların süreci olarak tanımlamaktadırlar. Shcipper (1989) getiri yönetimini “ özel amaçlar elde etmek amacıyla finansal raporlama sürecine kasıtlı bir müdahaledir” şeklinde belirlemektedir.

Jackson ve Pitman (2001) getiri yönetimine, firmanın ekonomik performansı hakkında bazı paydaşları yanıltmak ya da finansal raporlara bağlı sonuçları etkilemek için finansal raporlarda veya finansal rapor kalemlerinde yargı kullanımını demektedir.

Naser (1993) getiri yönetimini “muhasebe kuralları ve değerlendirme seçimindeki yasal boşluklardan yararlanarak finansal tabloları olması gerekenden, tablo hazırlayanların raporlarda görmek istedikleri duruma dönüştürmek için muhasebe rakamlarının manipülasyonu ve raporlama işlemlerinin tarafsız ve tutarlı olmasından daha çok istenilen muhasebe sonuçlarını üretmek için oluşturulmuş işlemler sürecidir” şeklinde tanımlamaktadır.

Healy ve Wahlen (1999) getiri yönetiminin yöneticilerin finansal raporlarda ve işlemlerin oluşturulmasında hissedarları şirketin ekonomik performansı konusunda yanıltmak için yargılarını kullandıklarında ortaya çıktığını belirtmektedirler.

Yukarıdaki tanımlar iki temel unsur olan finansal raporlama sürecine müdahale ve kasıtlılığını içermektedir. Kasıt unsuru belli kesimleri firmanın performansı hakkında yanıltmak ve bunun sonucunda çıkar sağlamak şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Getiri Yönetimi uygulama nedenleri ise aşağıdaki gibi sıralanabilir (Jackson ve Pitman, 2001):

I.1. Sözleşmeye Bağlı Çıkarlar

Bunlar firma ve diğer gruplar arasındaki sözleşmelerin onlar arasındaki ticaret veya değişimi belirlemede muhasebe rakamlarına dayandığında ortaya çıkmaktadır. Yönetici bu ticaret veya değiş tokuşun zamanı ve miktarını faaliyet sonuçlarını kontrol altına alarak değiştirebilir. Aşağıdaki dört durum getiri yönetimini teşvik edebilir.

i) Borç Anlaşmaları: Firmaların borç anlaşmalarında çoğu zaman muhasebe verileri ve bu verilerden türetilen (örn. çalışma sermayesi vb.) diğer bilgiler temel rol oynamaktadır. Borç anlaşmalarını ihlal eden firmalar firmanın pazarlık gücünü arttırmak için getiri yönetiminden faydalanmaktadır. Borç anlaşmalarını bozmak genellikle borçlanma maliyetinin daha yüksek olmasına veya yeni sınırlayıcı anlaşmalara imkan vereceğinden dolayı, firmalar getiri yönetiminden faydalanmayı gerekli görebilmektedirler. Finansal kaldıraç, likidite pozisyonu ve finansman sağlama gibi finansal özellikler getiri kalitesini etkilemektedir. Finansal kaldıraç arttıkça, ilave borç sağlamak güçleşmektedir ; borç sağlansa bile ilave borcun faiz oranı mevcut borcun faiz oranından daha yüksek olabilmektedir. Sabit faiz yükümlülüğü arttıkça, getiriler daha değişken olma eğilimine yönelebilmektedir. (Hawkins, 1998).

ii) Yönetici Tazminatları: Yöneticiler genellikle firmanın açıkladığı kar rakamına göre prim veya pay almaktadırlar. Bundan dolayı firmanın gösterdiği kar yöneticinin kazancını etkilemektedir.

iii) İş Güvenliği: Firmanın getirisinin düzenliliği yöneticinin pozisyonunu korumasına yardımcı olmaktadır. Firmanın bu dönemdeki performansı düşük ve gelecek dönemdeki performans beklentisi yüksek veya tersi ise, yöneticiler firma gelir ve giderlerini kendilerince uygun görülen dönemde kayıtlamaya çalışabileceklerdir.

iv) Sendika Görüşmeleri: Sendika görüşmelerin yapıldığı dönemlerde sendikanın ücret artışı gibi taleplerinin bertaraf edilmesi amacı ile firma getirisi düşük gösterilmeye çalışılmaktadır.

I. 2. Piyasaya Bağlı Çıkarlar

Bunlar yöneticinin raporlanmış getiri ile firmanın piyasa değeri arasında bir ilişki olduğunu fark ettiğinde ortaya çıkmaktadır..

i) Hisse senedi arzı: Firmanın açıkladığı kar rakamları ile firmanın değeri arasında bir ilişki mevcuttur. Firmanın piyasaya yeni hisse senedi ihraç ettiği dönemlerde karın yüksek görünmesi hisse senedi fiyatını etkilemektedir.

ii) Yöneticilere Firma hissesi verilmesi: Yöneticilere firma hisse senetlerinin belli koşullarla satıldığı dönemlerde yöneticiler, düşük fiyatta hisse senedi almak için, getiriye azaltan getiri yönetimi uygulamalarına firma değerini düşük göstermek amacıyla başvurabilmektedir.

iii) Tahmin sonuçlarını tutturma: Sermaye piyasaları firmaların getiri beklentileri ile gerçekleşen getirinin tutarlılığı konusunda çok hassastır. Dönemler arasında gelirler transfer edilerek bu tahminler tutturulabilir.

iv) Süreklilik: Piyasalar getirisi sürekli olan firmalara olumlu bakmaktadır. Firmanın karlılığının süreklilik arz ettiğini görmek için, getirinin yüksek olduğu dönemlerde yüksek yedekler oluşturarak gelecek dönemlerdeki getiriye pozitif gösterme eğilimi mevcuttur.

v) Sorunu geçmişte bırakmak: Yatırımcıların gelecekteki getirilere yoğunlaştığı dönemlerde firmanın zararlarının mevcut döneme yüklenilmeye çalışılması yaygın bir uygulamadır. Özellikle yeniden yapılanma dönemlerinde ya da firma üst yönetimi değişimlerinde bu tip getiri yönetimi uygulamaları, gelecek dönemde başarı ihtimalini arttırmak için yapılmaktadır.

vi) Vergi avantajları: Firmalar getiri yönetimi ile ödenecek vergi tutarlarının azaltılmasını sağlayabilmektedirler.

II. GETİRİ YÖNETİMİNDEKİ FAKTÖRLER VE GETİRİ KALİTESİ

Levitt (1988) getiri yönetiminde aşağıdaki yöntemlerin öne çıktığını belirtmektedir. Bunlar ise şöyledir:

i) Büyük Banyo Harcamaları: Firmalar faaliyetlerinde etkinliği ve karlılıklarını sürdürebildikleri takdirde diğer firmalarla rekabet edebilmektedirler. Yeniden yapılanma gerçekleştiren firmalar, büyük harcamalarını yeniden yapılanma ile ilişkilendirme eğiliminde olabilmektedirler. Bu şekilde büyük gider kalemleri “yıkılarak” yeniden yapılanmayı izleyen dönemlerde firmanın getirisinin yüksek görünmesini sağlanmaya çalışılmaktadır. Büyük banyo hipotezi, gelir düzenliliğinin aksine, yönetimin kötü yıllarda ilave tüm zararları bir seferde gözönüne alarak raporlayacağını önermektedir (White, Shondhi ve Fred, 1998). Günümüzde devralma (acquisition), birleşme, ayrılma gibi eylemlerle yeni firmalar oluşmaktadır. Bu firmalar devralma vb. için ortaya çıkan maliyetleri abartabilmektedirler. Böylece “bir kerelik” oluşan bir harcama gelecekteki getirinin yüksek görünmesini güvence altına almaktadır.

ii) Çeşitli Kurabiye Kutusu Yedekleri: Diğer bir getiri yönetimi uygulaması ise, satış iadeleri, borçlanma giderleri, garanti maliyetleri konusunda yapılan gerçekçi olmayan varsayımlardır. Firmalar bu hatalı

varsayımlarla firmanın iyi dönemlerinde elde ettikleri getiriye, kötü dönemlerinde göstermek üzere saklamaktadırlar.

iii) Önemlilik: Önemlilik kavramı finansal tabloya esneklik kazandıran unsurlardan biridir. Kesin değerleri ile ölçmenin ve raporlamanın önemli olmadığı kalemler belli hata oranları ile raporlanabilirler. Firmalar önemlilik kavramını belirlenmiş sınırlar altında kalan kalemlerle oynayarak kötüye kullanabilmektedirler. Finansal raporlardaki küçük bir farkın firmanın sermaye piyasasındaki değeri üzerinde önemli değişikliklere imkan vermesi bu tip uygulamalara neden olabilmektedir. Grant vd., (2002) önemlilik kavramına ilişkin bazı uygulamaların kabul edilemez olduğunu belirtmektedir. Bu firmalar, önemlilik için ölçülebilir sınırlara fazlası ile dayanarak kasıtlı hatalar yapmakta ve hatalı bildirimlerde bulunarak bu ilkeyi getiri yönetimi için kullanmaktadır.

iv) Gelir Kaydı: Firmalar henüz elde etmedikleri gelirlerin kaydını yaparak ya da elde ettikleri gelir kayıt zamanını değiştirerek firma getirisini yüksek göstermeye çalışabilirler. Gelir kaydının zamanlaması yıllık finansal raporlama için olduğu kadar üç aylık raporlar için de önemlidir. Zamanlama yatırımcının gerçekleşen sonuçları ile tahmin edilen sonuçların karşılaştırması ile hisse senedi fiyatını etkilemektedir (Chlala ve Landry, 2002).

101 numaralı SEC bültenine göre gelirin gerçekleşmiş kabul edilebilmesi için aşağıdaki şartlar oluşmalıdır:

- Malın teslimi veya hizmetin verilmesi,
- Satış fiyatının sabit veya belirlenebilir olması,
- Alacak tahsilinin garanti olması,
- Satış anlaşmalarının varlığı.

Bu şartlar oluşmadan kaydedilen satışlar firma gelirlerini olduğundan yüksek göstereceğinden gelir kaydı yoluyla getiri yönetimi kapsamında değerlendirilebilir. Mal siparişi verilmiş, ancak mallar henüz yük rampasını terk etmemiş ise bu emtiadan sağlanan gelir, mallar yollansa bile, mal teslim edilmeden kayıtlara geçirilerek, gelir süresinden önce gözönüne alınmaktadır. Firmalar hiç gerçekleşmemiş satıştan bir gelir elde edilmiş gibi fiktif kazanç da gösterebilirler.

Analizciler getiri yönetiminde elde edilen kazancın miktarından daha çok kazancın kalitesi üzerine yoğunlaşmalıdırlar. A ve B firmasının aynı sektörde faaliyet gösterdiğini ve yeni bir ürün geliştirdiklerini farzedelim. Her iki firma da ürün satışı nedeniyle getirilerinde önemli miktarda artış sağlamak ve bunun gelecekte de böyle devam edeceğini beklemektedirler. Her iki firma ürünün üretilmesi ve satılmasında mevcut kapasitelerinde bir değişiklik yapmamaktadır

ve ürettikleri ürünlerin değeri de aynıdır. İki firmanın getirilerindeki artışların değeri eşit kabul edilebilir mi? Bu iki firmanın getiri rakamları aynı olmakla birlikte, getiri kaliteleri aynı olmayabilir. Hangi firmanın getirisinin kalitesi yüksek ise o firma diğerine göre gelecekteki kazançlarının performansı ile ilgili olumlu sinyaller verecektir. O halde, getiri yönetiminde önemli bir nokta getirilerin kalitesidir.

II.1. Getirilerin Kalitesi

Firmanın getirisinin kalitesini gösteren kesin bir rakam ya da formül yoktur. Getiri kalitesi analistçilerin raporlanmış sonuçlar ile ilgili yargılarına göre farklılık gösterebilir. Getiri kalitesini belirlerken aşağıdaki noktalar gözönünde bulundurulmalıdır (Siegel, 1982: 25-26):

i) İlk olarak, “getiri kalitesi” terimi net karın çok yüksek veya çok düşük olmasından daha fazla şeyi içermektedir. Bu kavram, gelir tablosu kalemlerinin istikrarı, varlıkların gerçekleşen riskleri, sermayenin devamlılığı gibi faktörleri de belirtmektedir. Örneğin, firma varlıklarını düzgün bir şekilde devam ettiremediğinde veya gelir tablosu kalemleri değişken olduğunda getiri düşük kaliteyi gösterebilir. Net kar manipule edilmese bile, getirinin kalitesi hala zayıf olabilir.

ii) İkinci olarak, getirilerin kalitesi temel olarak analitik bir araçtır. Bu özkaynakla ilgili kararlarda fiyat/ kazanç oranını etkilemektedir. Piyasa daha düşük fiyat kazanç katsayısı ile daha düşük getiri kalitesini belirlemektedir. Borç verme kararlarında getirilerin kalitesi efektif faiz oranı ile ilgili olmaktadır. Getirilerin kalitesi kötüleştiğinde, borç verenlerin isteyecekleri faiz oranları daha yüksek olacaktır. Bu kötüleşme kuvvetli ise firma arzuladığı şekilde finansman bulamayabilir. Örn. Firma bankadan kredi alamayabilir. Firmanın tahvil derecesi de getirinin kalitesinden etkilenmektedir. Getirilerde yüksek ölçüdeki değişkenlik, firma tahvilinin derecelendirme şirketi tarafından daha düşük derecelenmesine neden olabilir. Bunun sonucunda da tahvilin piyasa fiyatı düşebilir.

iii) Üçüncüsü ise, getirilerin kalitesi, aynı kazancı rapor etmiş firmalardaki yatırımları gözönünde bulunduran yatırımcıları etkileyen faktörleri içermektedir. Özellikle, belirli endüstrideki iki firma aynı getiriyi rapor edebilir ancak, sonuç faaliyet performansı açısından farklı olabilir. Bunun nedeni ise aynı getirilerin farklı derecelerde kaliteye sahip olmasıdır. Örneğin, A ve B şirketi aynı getiriyi rapor edebilirler. Fakat, A şirketi net karını, karı manipule ederek ve isteğe bağlı maliyetlerde (discretionary cost) azalmalarla abartabilir. Ayrıca A şirketi B şirketine göre daha liberal muhasebe politikaları uygulayabilir. Bu durumda A şirketi B şirketine göre düşük kaliteli getirilere sahiptir. O halde, bir firmanın getirilerin kalitesini değerlendirmede göz önünde

bulundurulacak nokta, firmanın getirilerinin profili ile aynı endüstrideki diğer firmaların getirilerinin profili ile karşılaştırmaktır.

Getiri yönetimi uygulamalarının genel olarak firma ya da yöneticilere çıkar sağlamak için yaygınlaştığı düşünülmeyle birlikte, bir başka görüş de bu uygulamalara kazanılmamış gelirin raporlanmasına izin vererek Genel Kabul Görnüş Muhasebe İlkelerinin neden olduğunu savunmaktadır (Rosenfield, 2000).

Kıdem tazminatları, araştırma geliştirme giderleri üzerinde yapılan yanıltıcı uygulamalar, muhasebe tahminlerinin ve muhasebe politikalarının kasıtlı olarak değiştirilmesi gibi getiri yönetimi uygulamalarına da rastlamak mümkündür. Genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri finansal raporları hazırlayanların pek çok konuda kişisel yargılarını kullanma imkanları vermektedir. Bu nedenle, getirilerin kalitesi konusundaki araştırmaların bir çoğu muhasebe politikaları ve değerlendirmelerindeki değişimlerin etkileri üzerine olmaktadır. Firmalar şüpheli alacaklar için karşılığı az ayırmak yoluyla geçici olarak kazançlarını artırabilirler veya yeniden yapılandırma giderlerini fazla tahmin ederek getiriye azaltabilirler. Etki geçici ise raporlanmış getirilerin düşük kaliteli olabileceği kabul edilmektedir. Bunun nedeni ise bu getirilerin firmanın daha sonraki kazançlarının iyi bir göstergesi olmamasından kaynaklanmaktadır.

Getirilerin kalitesi kavramı tutucu muhasebe politikalarını, manipüle edilmemiş kazançları ve gelir tablosunda tekrarlanmayan kalemlerin gözönüne alınmasını belirtmektedir.

Tutucu muhasebe yaklaşımı muhasebe yöntemlerinde ve değerlendirmelerinde her hangi bir değişiklik yapılmısa da kaliteye tesir etmektedir. Tutucu muhasebe yaklaşımı ile yatırımlar bir birini etkilemektedir; firmanın yatırımlarındaki artış getirileri azaltmakta ve yatırımlardaki yavaşlama ise kazançları artırmaktadır. Yatırımlardaki artış geçici ise tutucu muhasebe düşük kaliteli getiriye yol açmaktadır. Penman ve Zhang (2001) göre hisse senedi piyasası düşük kaliteli getirileri uygun bir şekilde değerlendirebilir görünmemektedir. Getiri kalitesi terimi, gelir tablosundaki olağandışı kalemler çıkarıldıktan sonra elde edilen raporlanmış kazançlar, mevcut tüm bilgileri kullanarak gelecekteki getirileri tahmin etmede iyi bir gösterge sunuyorsa, bu getirilerin kaliteli olduğunu ifade etmektedir. Devam ettirilemeyen getiriler düşük kaliteli olarak kabul edilmektedir. Tutucu muhasebe yöntemleri varlıkların kayıtlanmasını ertelemekte ve yükümlülüklerin kayıtlanmasını ise hızlandırmaktadır ya da varlıkların daha düşük değerlenmesini ve yükümlülüklerin ise daha yüksek değerlenmesini sağlamaktadır. Tutucu muhasebe yöntemleri net varlıkların düşük değerlenmesine yol açmasına rağmen, yöntem raporlanmış getirilerin düşük olmasına neden olmayabilir

(Soffer ve Soffer; 2003,76). Tutucu muhasebe yöntemleri seçimi ilk yıllarda getiriye azaltılabilir ancak, sonraki yıllarda getiriye arttırabilir. Örneğin, azalan bakiyeler yöntemi varlığın ekonomik ömrünün ilk yıllarında amortisman giderlerini artırabilir, ancak sonraki yıllarda bunlar azalmaktadırlar. Stokları değerlendirme yöntemi olan LIFO, FIFO yöntemine (stok maliyetleri artıyorsa) göre daha tutucudur. Aynı şekilde araştırma ve geliştirme harcamalarının giderleştirilmesi onların sermayeleştirilip daha sonra amorti edilmesine göre daha tutucudur. Ayrıca, şüpheli alacaklar için karşılığı, satıştan iadelerin ve garanti yükümlülükleri için karşılığı yüksek ayıran politikalar tutucu politikalarlardır.

III. GETİRİ YÖNETİMİNİN ÖLÇÜLMESİNDE KULLANILAN YAKLAŞIMLAR

Getiri yönetiminde çeşitli yaklaşımlar kullanılmaktadır. Bu yaklaşımlardan biri Penman ve Zhang (2001) kullandıkları tutucu muhasebe ve getirilerin kalitesini inceleyen endekslerdir. .

Endeklerden biri C-Skoru (Tutucu indeks) dur.

C- Skoru tutucu muhasebe uygulamalarının etkilerini ölçmektedir. C skoru, tahmin edilen yedeklerin miktarının, net faaliyet varlıklarına oranlanması ile elde edilmektedir..

$$C_{it} = \frac{TY_{it}}{NFV_{it}}$$

Formülde i firmaları, t ise bilanço tarihini göstermektedir.

NFV : Net faaliyet varlıkları
TY : Tahmin edilen yedekler

Net faaliyet varlıkları, faaliyet varlıkları eksi faaliyet yükümlülüklerinin defter değeridir. Diğer bir ifade ile, net faaliyet varlıkları, finansal varlıklar ve finansal borçlar hariç, varlıklar ve yükümlülükler arasındaki farktır. Bu finansal kalemler bilançoda piyasa değerinde veya piyasa değerine çok yakın oldukları için tutucu muhasebe uygulamalarından etkilenmemektedirler dolayısıyla da hesaba katılmamaktadırlar.

Eksiksiz bir C skoru bilançodaki şüpheli alacak karşılıkları, amortismanlar, değerlendirme karşılıkları, ertelenmiş hasılat, kıdem tazminatları (pension liabilities) ve diğer tahmin edilen yükümlülükleri de içeren tüm

faaliyet kalemlerinin yarattığı gizli yedekleri de hesaplamaktadır. Penman ve zhang (2001) bu konuda, değerlendirmelerdeki değişimlerden kaynaklanan getiri kalitesi sorularını (muhasabe manipülasyonunu), sürekli muhasabe politikası ve yatırım değişikliklerinden kaynaklananlarla ayırt etmişlerdir. Örneğin, değersiz alacaklar için ayrılan karşılıklar, net alacakların sürekli olarak tutucu bir seviyede taşınmasına ilişkin politikadan dolayı veya geliri geleceğe aktarmak için değersiz alacakların tahminindeki geçici artışlardan dolayı yüksek olabilir. Tahminlere dayalı bilanço kalemleri üzerindeki iki etkiyi ayırt edebilmek için, sadece stoklarla ilgili muhasabe uygulamaları, araştırma ve geliştirme ve reklam harcamalarına dayanan bir C Skoru oluşturulmuştur. Buna göre C Skoru aşağıdaki gibidir:

$$C_{it} = (STK_{it}^{yed} + AG_{it}^{yed} + REK_{it}^{yed}) / NFV_{it}$$

Yukarıdaki formülde üç yedek bileşenleri aşağıdaki gibi hesaplanmıştır:

iv) Stok yedekleri (STK_{it}^{yed}) dipnotlarda belirtilen LIFO yedeklerine (LIFO Reserves) eşittir.

v) Araştırma ve geliştirme yedekleri (AG_{it}^{yed}), eğer ar-ge giderleştirilmemiş ise bilançodaki amortize edilmiş ar-ge varlıklarının öngörüsü ile hesaplanmaktadır.

vi) Reklam yedekleri (REK_{it}^{yed}), reklam harcamaları tarafından yapılan öngörülmüş marka varlıkları ile hesaplanmaktadır. Reklam harcamaları, 2 yılın üstünde yılların toplamı yöntemi kullanılarak, sermayeleştirilmiş ve amortize edilmiştir.

Diğer indeks ise getiri kalitesi göstergesi olan Q skor'dur. C skoru tutucu muhasebenin bilanço üzerindeki etkisini ölçer iken, Q skoru tutucu muhasebenin gelir tablosundaki getiriler üzerindeki etkisini ölçmektedir. Q skor aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır.

$$Q_{it}^A = \frac{TY_{it}}{NFV_{it}} - \frac{TY_{it-1}}{NFV_{it-1}}$$

Q_{it}^A diğer bir ifade ile, C_{it} 'deki değişimdir. Buna göre Q^A skorun sıfırdan büyük olması firmanın yedeklerinin net faaliyet varlıklarındaki gelişmeden daha hızlı büyüdüğünü göstermektedir. Firmanın yedekleri daha yavaş oranda azalıyorsa, Q^A skoru sıfırdan düşük tür. İkinci bir ölçü olan Q_B skoru firmanın C skorunu endüstri medyanıyla kıyaslamaktadır.

$$Q_{it}^B = \frac{ER_{it}}{NOA_{it}} - \text{endüstri medyanı} \quad \frac{ER_{it}}{NOA_{it}}$$

Q skoru yukarıdaki Q^A ve Q^B ölçümlerini biraraya getirmektedir.

$$Q_{it} = (0.5 * Q_{it}^A) + (0.5 * Q_{it}^B)$$

Q skoru firmaları getirilerinin kalitesine göre sıralayan bir ölçüm değildir. Gerek yüksek (pozitif) gerekse düşük (negatif) Q skorlar cari getirilerin zayıf kaliteli olduğunu göstermektedir. Sıfır Q skor da iyi kaliteyi belirtmektedir.

Tahmin edilen yedeklerdeki değişim, cari getirilerdeki yatırımın ve tutucu muhasebenin etkilerini ölçmektedir.

Getiri yönetiminde kullanılan alternatif yöntemler ise toplam tahakkuk yaklaşımı, belirli tahakkuk ve getiri dağılımındaki devamsızlık yaklaşımlarıdır (Beneish, 2001).

Toplam tahakkuk yaklaşımında regresyon modelleri uygulanarak beklenen ve beklenmeyen tahakkuklar hesaplanmaktadır. Jones modeli toplam tahakkukların incelendiği çalışmalarda yaygın olarak kullanılan modeldir (Jones, 1991). Bu model Kaptan (1985)'in tahakkukların yönetsel yargıların uygulanması ve firmanın ekonomik koşullarındaki değişmelerden ortaya çıktığı önerisini gözönüne almaktadır. Model toplam tahakkuklar, satışlardaki değişim ve brüt maddi duran varlıklarla (MD) ilgilidir:

$$\text{Toplam tahakkuklar} = a_{1i} + b_{1i} \Delta \text{Satışlar}_{it} + c_{2i} \text{MD}_{it} + e_{1it} \quad (1)$$

Model iki varsayıma dayanmaktadır: 1. varsayım, firmanın ekonomik çevresinden ortaya çıkan cari tahakkuklar (çalışma sermayesi hesaplarındaki değişmeler)'in satışlardaki değişme veya satışlardaki büyüme ile ilgili olduğudur. Satışlardaki büyüme tüm değişkenlerin bir önceki dönem varlıklarına veya satışlarına bölünerek hesaplanmaktadır. İkinci varsayım, brüt maddi varlıkların toplam tahakkukların isteğe bağlı olmayan amortisman giderleri (nondiscretionary depreciation expense) ile ilgili kısmını kontrol ettiğidir.

İkinci versiyon cari tahakkukları bağımlı değişken olarak kullanmakta ve sadece açıklayıcı değişken olarak satışlardaki değişimi almaktadır:

$$\text{Cari}_{it} = a_{2i} + b_{2i} \Delta \text{Satışlar}_{it} + e_{2it} \quad (2)$$

Bu modeller her bir firma için zaman serileri veya belirli endüstride ve yıldaki firmalar için karşılaştırmalı analiz kullanılarak tahmin edilmektedir. Her biri için yıllık varsayım, beklenmeyen tahakkukları veren beklenen tahakkukların bir yıl sonraki tahminlerini belirlemek için kullanılmaktadır. Jones modelinin iki alternatif versiyonu da önerilmektedir. Model toplam tahakkuk şeklinde şöyledir:

$$\text{Toplam tahakkuklar}_{it} = a_{3i} + b_{3i} (\Delta \text{Satışlar}_{it} - \Delta \text{Alacaklar}_{it}) + c_{3i} \text{MD}_{it} + e_{3it} \quad (3)$$

$$\text{Toplam tahakkuklar}_{it} = a_{4i} + b_{4i} \Delta \text{Nakit Satışlar}_{it} + c_{4i} \text{MD}_{it} + e_{4it} \quad (4)$$

Bu modeller firmanın performansındaki değişimlerden kaynaklananlarla yönetimin yargılarından kaynaklanan tahakkukları ayırmada başarısız olması nedeniyle eleştirilmektedir (McNicholds, 2000).

Yukardaki toplam tahakkuk yaklaşımının alternatif yöntemi belirli tahakkukları örneğin, değersiz alacak karşılıkları gibi veya belirli sektördeki tahakkukları inceleyen modeldir. McNicholds (2000) belirli tahakkuk yaklaşımının bir avantajının araştırmacıların, tahakkuk davranışını (the behavior of the accruals) etkileyen anahtar faktörler için bir sezgi geliştirebilmeleri olduğunu vurgulamaktadır. İkinci avantajı ise, bu yaklaşımın firma uygulamalarının önemli sayılacak ve muhtemel yargı ve önseziyi amaçlayan konulardaki tahakkuklara neden olduğu endüstrilere uygulanabilir olmasıdır. McNicholds yöntemin dezavantajlarını; a) belirli tahakkuklarla çalışmanın kurumsal bilgi açısından maliyetli bir yatırım gerektirmesi, b) örnek çapının az olması nedeniyle bulguların genelleştirilebilirliğinin sınırlandırılması olarak belirtmektedir.

Diğer bir yöntem olan getiri dağıtımındaki devamsızlığın incelenmesidir. Bu konuda yapılan çalışmalar üç aşamadır (Beneish, 2001). Bunlar, 1. Sıfır getiriler, 2. Geçen yılın getirileri, 3. Bu yılın analistçisinin beklentisi'dir. Bu konuda yukarıdaki üç aşamada dar aralıklarla getirilerin davranışları hakkında tahminler yapılmıştır. Getirilerin dağıtımını inceleyen araştırmalar firmaların muhtemelen getirileri yönettikleri hakkında bilgi vermekte ancak, bu yöntem getiri yönetiminin boyutu ve biçimi hakkında bilgi vermemektedir (Beneish, 2001).

IV. GETİRİ YÖNETİMİNİ ÖNLEME YOLLARI

Amat, Blake ve Oliveras (1999), getiri yönetimini önlemek için neler yapılabileceğini belirtmektedirler. Bunlar şöyledir:

i) Muhasebe yöntemlerinin seçim alanı, izin verilen muhasebe yöntemlerinin sayısının azaltılması ile, veya hangi yöntemin ne zaman ve nasıl kullanılacağı belirtilerek daraltılabilir.

ii) Yargıların ve yorumların kötüye kullanılmasını azaltmak için, yargı kullanımını minimize edecek kurallar konulabilir ve firmaların benimsedikleri muhasebe yöntemlerinin birbirini izleyen yıllarda da devam etmesi sağlanabilir.

iii) Gerçekleşen işlemlerin zamanlaması yönetimin yetkisindedir. Bu yetki, hesaplarda izlenen varlıkların düzenli olarak takip edilmesi ve değer değişimleri sonucu ortaya çıkan kazanç ve kayıplar oluştukları anda, her yıl için hesaplara yansıtılarak daraltılabilir.

SONUÇ

Getiri yönetimi çeşitli şekillerde tanımlanmaktadır. Blake ve Downs (1992) getiri yönetimini, bir firmanın hesaplarındaki rakamları, kendi istedikleri şekilde değiştirdikleri bir süreç olarak tanımlamaktadır. Diğer bir tanıma göre kazançların yönetimi, yöneticilerin finansal raporlarda ve işlemlerin oluşturulmasında, hissedarları firmanın ekonomik performansı konusunda yanıltmak veya raporlanmış muhasebe rakamlarına dayanan sözleşmeye bağlı sonuçları etkilemek için yargılarını kullanmalarıdır.

Getiri yönetimi çeşitli şekillerde ortaya çıkmaktadır:

Firmalar gerek sözleşmeye bağlı gerekse piyasaya bağlı çıkarlar nedeniyle getiri yönetiminden faydalanmaktadırlar. Getiri yönetimi uygulamalarının yöneticilere çıkar sağlamak için başvurulduğu düşünülmeyle birlikte, muhasebenin genel kabul görmüş ilkelerinin ve uygulamalarının neden olduğunu savunan görüşlerde mevcuttur.

i) Firmaların muhasebe politikalarını seçmelerindeki esneklik getiriye yönetmelerine imkan vermektedir. Örneğin, firmalar araştırma ve geliştirme giderlerini gider gösterebileceği gibi sermayeleştirip daha sonraki yıllarda giderlere yansıtılabilmektedir. Böylece firma kendi istediği sonuca uygun muhasebe politikasını belirlemektedir,

ii) Bazı durumlar tahmin, yorum ve öngörü içerir. Örneğin, bir duran varlığın ekonomik ömrünün ve hurda değerinin belirlenmesinde öngörü kullanılabilir. Firma aktifleştirdiği bir duran varlığın ömrünü, aşırı optimistik düşünerek uzun tutabilir. Böylece firma karını daha yüksek gösterebilecektir,

iii) Firma bilanço hesaplarında ve hesap dönemleri arasında karları oynatmak için yapay işlemler uygulayabilir. Örneğin, bir varlık önce satılıp, sonra leasing yoluyla geri alınabilir. Böylece firma, varlığı sattığı anda nakit

girişini sağlamak ve leasing süresince kira bedelinin büyük bir kısmını ödemiş olmaktadır. Kalan kısmı da ödeyerek o varlığa yeniden sahip olabilir.

iv) Firmalar arzu ettikleri sonuca ulaşmak için bazı işlemler yapmaktadır. Örneğin, firma istenilen kar rakamına ulaşmak için istedikleri yılda, maliyeti 20 milyar olan varlığı, 60 milyar (cari değerinde) TL ye satabilir.

Firmanın muhasebe getirileri firmanın finansal durumu ile ilgilenen kişi veya kuruluşlar için alacakları kararlarda önemli olmaktadır. Yatırımcılar kurumun hisse senetlerinin fiyatını belirlemede bu getirileri kullanacaktır. Firma getirilerinin seviyesi ve bu getirilerdeki değişimlerin firmanın mevcut ve gelecekte ekonomik değer yaratma yeteneği ile bilgilere yönelik bir sinyal olduğu düşünülmektedir. Bilgili yatırımcılar bir firmanın ekonomik gelişiminin ve gelecekte yaratacağı ekonomik başarısının belirlenmesinde raporlanmış getirilerin (kazançlarının) değerlerinin uzun dönemde eşit olmayacağını bilmektedirler (Hawkins, 1998, 173). Yatırımcılar raporlanmış ve planlanmış getirilerin kaynaklarını dikkatli bir şekilde incelemelidirler. İki firma karı aynı olabilir ancak, bunların değeri aynı değildir. Bu iki şirketin gelecekteki başarıları ya da ekonomik değer elde etmeleri aynı olmayacaktır. Bu nedenle firmaların getirilerinin kalitesi önemli olmaktadır. Getiri kalitesinin bir çok açıdan analizi yapılabilmektedir. Bazıları getiri kalitesini yönetimin yargısının tutucu muhasebe politikalarına yönelik olması olarak algılamakta iken diğerleri getirilerdeki değişimde muhasebe kararları ve uygulamalarının oynadıkları rolü değerlendirebilmek için muhasebe dönemleri arasında getirilerdeki değişimi incelemektedir. Bir kısmı getirilerin ne kadarının nakit olarak dağıtıldığını değerlendirmek için kazançların kalitesini gözden geçirmektedir.

Getirilerin kalitesi gelir tablosunun dışındaki faktörleri de kapsamaktadır. Belirli finansal ve faaliyetler özellikler getirilerin yüksek veya düşük kaliteli olmasına katkıda bulunmaktadır.

Firmanın faaliyet kaldıraç derecesi sabit maliyetlerin toplam maliyetlerin ne kadarını oluşturduğunu göstermektedir. Sabit maliyetlerin yüzdesi yüksek olduğunda, faaliyet kaldıraç derecesi de yüksek olmakta ve faaliyet seviyelerindeki değişimlerin neden olduğu potansiyel kazanç sapmaları da daha fazla olacaktır. Firma getirileri ne kadar çok değişirse, getirilerin kalitesi de o ölçüde azalacaktır ve bu kazançlar yatırımcılar tarafından daha riskli kabul edilecektir. Aynı şekilde firmanın satışlarının bir yüzdesi olarak değişken maliyetleri azaldıkça, karı belirlerken hasılat ve giderleri karşılaştırma kolay olmaktadır. Böyle maliyet yapısına sahip firmaların eğilimi, faaliyet sorunları yaşadıkları zamanlarda bu maliyetleri giderleştirmekten çok sermaye harcamaları olarak kabul etmeleridir. Bu durumda getiri kalitesi düşmektedir.

Sermaye varlıkları yoğun olan firmalarda, sermaye varlıklarının yeterli bir şekilde devam ettirilmesi önemlidir. Sermaye varlıkları yetersiz veya gittikçe kullanılmayan duruma gelmekte ise, getiriler, firmanın faaliyetlerini etkin bir şekilde sürdürme ve rekabet edebilme kabiliyeti açısından gereğinden fazla olmaktadır. Böyle kazançlar düşük kaliteli olarak kabul edilmektedirler.

Firmanın finansal kaldıracı artar ise, firma ilave bir borç sağlamakta güçlük yaşayabilir. Bu borcu olsa bile borcun faiz miktarı yüksek olacaktır. Sabit faiz oranı artarsa, getiriler daha değişken olmaya eğilimli olacağı için, getirinin kalitesi de daha düşük olacaktır. Firma gelecekteki büyüme için fon sağlayabilmelidir. Bu fonların kaynakları getirinin kalitesi ile direkt ilgilidir. Şirket bu büyümesini makul ve ödenebilir bir maliyette finanse edemezse, büyümeyle devam ettiremeyebilir ve getirilerinin istikrarı tehlikeye girebilir.

Genel olarak getiri yönetimi, kişisel çıkarlar sağlamak için finansal tablolarda özellikle firmanın gelir gösterimini etkileyecek şekilde müdahalelerin yapılmasıdır. Finansal tablolardaki bu kasdi değişiklikler kimi durumlarda suç niteliği taşımasına rağmen, kimi durumlarda yasal düzenlemelerin izin verdiği sınırlar içinde kalmaktadır.

Finansal tablolamaya getirilen yasal esneklikler firmanın gelişmesine engel olmamak amacıyla taşımaktadır. Ancak, bu esneklikler yöneticilerin finansal tabloları kendi çıkarları doğrultusunda esnetebileceği anlamına gelmemelidir.

Getiri yönetimi uygulamalarını sadece yasal düzenlemeler ile önlemek mümkün değildir. Firma yönetimlerinin genel olarak firma makyajlanmasını önlemek için, firma içi denetimleri yaygınlaştırmaları gerekmektedir. Ayrıca, bağımsız denetçiler de bu konuda daha fazla duyarlı olabilirler.

Getiri yönetimi uygulamalarını sadece firmanın güvenilirliği ile ilişkilendirmek eksik bir yaklaşım olabilir. Bir ülkedeki getiri yönetimi uygulamaları genel olarak finansal piyasalara da zararlar vermektedir.

Getiri yönetimi uygulamalarından sadece firma yöneticileri ve kurucuları değil, Enron olayında olduğu gibi aynı zamanda denetçi firmalar da sorumlu olmaktadır. Firmalar ve kanun koyucular, denetçiler, yöneticiler ve firmayı denetleyen komite arasındaki ilişkiyi iyi incelemeli, taraflar arasındaki bağımsızlığı sağlamalı ve özellikle iç denetim mekanizmalarını çok iyi çalıştırmalıdır (Ömürgönülşen, 2003).

Getiri yönetimi ile vekalet teorisinin örtüştüğü noktalarda, vekalet sorununu ortadan kaldırabilmek için yönetim kurulu potansiyelini kullanamayan yöneticileri görevden alabilir, firma birleşmeleri yoluyla riski dağıtabilir veya

hisse opsiyonları verebilir. Böylelikle , hisse fiyatının yükselmesi durumunda, yöneticinin elde edeceği kar yükselecek ve bu şekilde yönetici ve hissedarların amacı örtüşmüş olacaktır (Aydoğan ve Karan, 2002).

Getiri yönetimi uygulamaları ve Amerika’ da muhasebe skandalları görüldükten sonra, hiç kuşkusuz, bu olaylardan Türkiye’nin de çıkaracağı bazı dersler olmalıdır. Getiri yönetimi uygulamalarından kaçınmak için firma bilgilerinin şeffaf olması, denetim sistemindeki aksaklıkların azaltılması, firma yönetim ilkelerinin yeniden tesbiti gibi bir takım düzenlemelerin yapılması gerekmektedir (Aydoğan ve Karan, 2002).

NOTLAR

¹ ABD’ de getiri yönetimi (earnings management) terimi kullanılmakta iken, İngiltere’ de yaratıcı muhasebe (Creative Accounting) terimi kullanılmaktadır (Amat, Blake and Oliveras, 2001). Getiri yönetimi yerine kazançların yönetimi, kar yönetimi, kazançların kalitesi gibi kelimeler kullanılmaktadır.

KAYNAKÇA

- Amat, O., J. Blake ve E. Oliveras, (1999), The Struggle Against Creative Accounting: Its “True and Fair View” part of The Problem or Part of the Solution”, *Working Paper*, Universitat Pompeu Fabia.
- Amat, O., J. Blake ve E. Oliveras, (2001), The Ethics of Creative Accounting: Some Spanish Evidence, *Working Paper*, Business Ethics: A European Review, Vol 9, Num. 3, July, 136-142.
- Aydoğan, K.ve M.B. Karan (2002), “Global Mali Skandallar ve Yansımaları”, *Finans Kongresi Tebliği*, Süleyman Demirel Üniversitesi, Egridir.
- Beneish, M.D.(2001), “Earnings Management: A Perspective”, *Managerial Finance*, (27), 3-17.
- Chala, N.ve S. Landry (2002), “Revenue Recognition under SAB 101 and its Impact for Financial Statement Analysis” *CGR Working Paper*, December, <http://www.uqam.ca/crg>.
- Grant, C. T., M.D. Chauncey ve G.H. Grant (2002), “Earnings Management and The Abuse of Materiality”, *Journal of Accountancy*, 190 (3) 41.
- Hawkins D.F. (1998), *Corporate Financial Reporting and Analysis: Tax and Cases*, (4th ed.),New York: Mc-Graw Hill.

- Healy, P.M. ve J.M. Wahlen (1999), “A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting”, *Accounting Horizon*, 365-383.
- Jackson, S.B. ve M.K. Pitman (2001), “Auditors and Earnings Management (Financial Misrepresentation)”, *The CPA Journal*, 71(7), 39.
- Jones, J. (1991), “Earnings Management During Important Relief Investigations”, *Accounting Research*, 29, 93-116.
- Kaplan, R. (1985), “Comments on Paul Healy: Evidence of the Effect of Bonus Schemes on Accounting procedure and Accrual Decisions”, *Journal of Accounting and Economics*, April, 109-114.
- Levitt, A. (1998), “The Number Game” ,*The CPA Journal*, December, 68(12), 14.
- McNicholds, M. (2000), “Research Design Issue in Earnings Managment Studies”, *Journal of Accounting and Public Policy*, May(32), 371-387.
- Naser, K. (1993), *Creative Financial Accounting: Its Nature and Use*, London: Prentice Hall.
- Ömürgülşen, M. (2003), “Yaratıcı Muhasebe Uygulamalarının Ahlaki Yönü”, *1. Türkiye Uluslararası İş ve Meslek Ahlakı Kongresi*, Ankara, Eylül 2003.
- Penman, S. H. ve X.J. Zhang (2001), “Accounting Conservatism, The Quality of Earning and Stock Returns”, *Working Paper*, Series, Columbia University.
- Rosenfield, P. (2000), “What Drives Earnings Management? (Generally Accepted Accounting Principles)”, *Journal of Accountancy*, October, 190(4), 106.
- Siegel, J. G. (1982), *How to Analyze Businesses, Financial Statements and The Quality of Earnings*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice- Hall, Inc.
- Soffer L. ve R. Soffer (2003), *Financial Statement Analysis: A Valuation Approach*, Upper Saddle Rivers. N.J.: Pearson Education, Inc.
- Schipper K. (1989), “Commentary on Earnings Management”, *Accounting Horizons*, December, 91.
- White G., A.C. Sondhi ve D. Fred (1998), *The Analysis and Use of Financial Statements*, (2nd ed.), New York: Jonh Wiley and Sons, Inc.