

MUHASEBE LİTERATÜRÜNDE KAZANÇ YÖNETİMİ TEKNİKLERİ*

MMMO / 2018-1

Yrd.Doç.Dr. Hümevra ADIGÜZEL^a

Derleme
(Compilation)

Muhasebe ve Vergi
Uygulamaları Dergisi
Mart 2018; 11 (1): 63-76

Öz

Muhasebe bilim insanları tarafından yoğun ilgi görmüştür. Literatürde 3 çeşidi bulunan kazanç yönetimi yöntemleri: a) tahakkukların yönetimi yoluyla, b) faaliyetlerin yönetimi ile ve c) sınıflandırma yolu ile yapılan kazanç yönetimidir. Bu çalışmada öncelikle literatürde geniş yer bulan bu tekniklerin nasıl ölçüldüğü açıklanmıştır. Tahakkukların yönetimi yoluyla yapılan kazanç yönetimi; toplam tahakkuk modelleri, belirli bir tahakkuk üzerine yoğunlaşan modeller ve gelirin bir eşik etrafında toplanmasını ölçen modeller olarak ele alınmıştır. Faaliyet düzeylerinin yönetimi yoluyla yapılan kazanç yönetiminde Roy Chowdhury (2006) tarafından geliştiren ve faaliyet giderlerinin düşürülmesi, satışları arttırmak için geçici olarak satış fiyatını düşürmek, satılan malın maliyeti içinde yer alan sabit genel üretim giderlerini düşürmek gibi yöntemleri ölçen modeller açıklanmıştır. Son olarak McVay (2006) tarafından geliştirilen sınıflandırma yolu ile yapılan kazanç yönetimini ölçen model açıklanmıştır. Ayrıca yöneticileri kazanç yönetimi yapmaya iten nedenler literatürdeki çalışmalara dayanarak ele alınmıştır.

Anahtar Sözcükler: Kazanç yönetimi, tahakkuk yönetimi, literatür taraması, faaliyet yönetimi, sınıflandırma değişimi

JEL Kodları: M41, M10

EARNINGS MANAGEMENT TECHNIQUES IN ACCOUNTING LITERATURE

ABSTRACT

Earnings management received substantial attention from the accounting academicians. There are three types of earnings management methods

* Makalenin gönderim tarihi: 04.08.2017; Kabul tarihi: 22.09.2017 ve iThenticate benzerlik oranı % 5

^a Bahçeşehir Üniversitesi, İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Öğretim Üyesi, E-posta: humeyra.adiguzel@eas.bau.edu.tr, ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0437-4969>

in the literature as: accrual management, real earnings management and classification shifting. In this study firstly research designs to detect earnings management that are commonly employed in the literature are mentioned. Accrual management can be measured in three ways; a) aggregate accruals method, b) studies based on specific accruals, and c) studies based on the distribution of earnings after management. For real earnings management the models developed by RoyChowdhury (2006) to detect; the reduction of discretionary expenditure, sales manipulation by accelerating the timing of sales through price discounts or more lenient credit terms, and overproduction to cut prices or to decrease COGS (Cost of Goods Sold), are mentioned. Lastly classification shifting model developed by McVay (2006) to detect misclassification of core expenses as special items is mentioned briefly. Additionally the motives behind the earnings management are mentioned briefly by giving reference to the studies in the literature.

Keywords: Earnings management, accruals management, literature review, real earnings management, classification shifting

JEL Codes: M41, M10

1. GİRİŞ

Kazanç yönetimi yöneticilerin belirli hedeflere ulaşmak için yasal sınırlar içinde dönem muhasebe karını yönetmeleridir. Bu yönetim, muhasebe politikalarının seçimi yoluyla yapılabileceği gibi, işletme faaliyetlerinin düzeyini değiştirecek kararlar yolu ile veya gider ve gelirlerin sınıflandırılması yolu ile de yapılabilir. Muhasebe literatüründe, a) tahakkuk yönetimi yoluyla, b) faaliyetlerin yönetimi ile ve c) sınıflandırma yolu ile yapılan üç farklı kazanç yönetimi tekniği yer almaktadır. Tahakkuk yolu ile yapılan kazanç yönetimi üzerinde en çok araştırma yapılan ve en ilgi gören yöntemdir. Bu yöntemde muhasebe standartlarının verdiği esneklik kullanılarak yöneticinin kasıtlı olarak seçtiği muhasebe politikaları ile dönem karı yönetilmektedir. Seçilen muhasebe politikaları ile gelir veya giderler sonraki dönemlere ertelenebilmektedir. Örneğin, maddi duran varlıklar için doğrusal amortisman yerine azalan bakiyeler yönteminin seçilerek o yılki amortisman giderini arttırmak veya faydalı ömrünü kısa tutarak daha kısa sürede itfa etmek, maddi duran varlıklarda yeniden değerlendirme modeli yerine maliyet modeli seçerek tüm değer düşüklüklerini gider olarak kaydetmek, ticari alacaklar için fazla şüpheli ticari alacak karşılığı ayırmak gibi yöntemler ile dönem karını tahakkuk yolu ile kasıtlı olarak etkileyebilir. Tahakkuk yolu ile yapılan kazanç yönetiminin işletmelerin faaliyet düzeyleri üzerine herhangi bir etkisi yoktur ve ertelenen tahakkuklar sonraki

yıllarda ters dönmektedir. Örneğin azalan bakiyeler yöntemini kullanarak içinde bulunduğu dönemde daha fazla amortisman gideri yazan yönetici sonraki dönemlerde daha az amortisman gideri yazacaktır. Veya fazla şüpheli ticari alacak karşılığı ayırarak içinde bulunduğu dönemde gider yazan yönetici sonraki dönemlerde alacaklarını tahsil ettikçe konusu kalmayan şüpheli ticari alacaklarını gelir yazacak ve sonraki dönemlerde tahakkuk ters etki yapacaktır. Bir diğer örnek ise maddi duran varlıklar için verilebilir, mesela maliyet modeli uygulayan yönetici içinde bulunduğu dönemde değer düşüklüğünü gider yazarak dönem karını düşürecek ancak sonraki yıllarda duran varlığını elden çıkardığında duran varlık değerindeki artışı o dönemde gelir yazacaktır.

Diğer kazanç yönetimi tekniği olan faaliyetlerin yönetimi yolu ile yapılan kazanç yönetiminin sonuçları işletmeler açısından daha hissedilebilir olmaktadır. Bu yöntemde yöneticiler faaliyet düzeyi ile oynayarak kazancı yönetmeye çalışmaktadır. Örneğin araştırma ve geliştirme yatırımlarını kıskarak araştırma ve geliştirme giderlerinin azaltılması, satış hacmini arttırmak için daha uzun vadeli satış yapılması veya birim başına düşen sabit genel üretim giderlerini düşürmek için gereğinden fazla üretim yapılması gibi.

Bir diğer kazanç yönetimi tekniği olan giderlerin sınıflandırılması yolu ile yapılan kazanç yönetimi ise en masum olan kazanç yönetim tekniğidir çünkü diğer yöntemler gibi dönem karını değiştiren bir etkisi yoktur. Sadece yöneticiler gelir tablosu içinde gelir ve giderleri kasıtlı olarak olmaları gereken grupta değil farklı bir grupta sınıflandırarak algı yönetimi yapmaya çalışmaktadırlar. Örneğin esas faaliyet gideri olarak sınıflandırılması gereken bir giderin olağandışı bir gider olarak faaliyet giderleri dışında sınıflandırılması veya durdurulan faaliyet giderleri olarak sınıflandırılması gibi.

Bu çalışmada muhasebe literatüründe geniş yer bulan kazanç yönetimi türlerinin nasıl ölçüldüğü, yöneticilerin neden ve nasıl kazanç yönetimi yaptığı üzerine yapılan çalışmalar incelenmektedir.

2. KAZANÇ YÖNETİMİ ÖLÇÜM TEKNİKLERİ

2.1. Tahakkuk Yolu İle Yapılan Kazanç Yönetiminin Ölçümü

Tahakkuk yolu ile yapılan kazanç yönetimini ölçerken araştırmacılar genel olarak üç farklı araştırma modeli kullanmaktadır. Bunlar a) toplam tahakkuk modeli, b) belirli bir tahakkuk üzerine yoğunlaşan modeller ve c) gelirin bir eşik etrafında toplanmasını ölçen modellerdir. Bu yöntemlerden en popüler olanı toplam tahakkuk modelidir. Bu modelde toplam tahakkuklar

kasıtlı ve kasıtlı olmayan olarak ayrıştırılmaktadır. Belirli bir tahakkuk üzerine yoğunlaşan modellerde ise kazanç yönetimi yapıp yapılmadığı belirli bir tahakkukla, mesela yükümlülük karşılıkları takip edilerek ölçülmektedir. Sonucu yöntemde ise gelir ve giderlerin belirli eşiği yakalamak için manipüle edilebileceği varsayılmaktadır. Örneğin net zarar yerine sıfır kar elde etmek (zarardan kaçınmak) , bir önceki yıl karını yakalamak (kar kay-bından kaçınmak) ve analistlerin kar tahminlerini tutturmak gibi.

1.1.1.1. Toplam Tahakkuk Modeli

Literatürde toplam tahakkuk modelleri sırasıyla Healy (1985), DeAngelo (1986), McNichols ve Wilson (1988), Jones (1991), DeFond ve Jiambalvo (1994), Dechow, Sloan, ve Sweeney (1995) ve Kothari, Leone, ve Wasley (2005) tarafından geliştirilmiştir fakat günümüzde en çok kullanılan Jones (1991) tarafından geliştirilen beklenen tahakkuk modeli ve onun varyasyonlarıdır. Bu modelde ilk olarak mevcut ekonomik durum ve firma özelliklerine göre olması gereken tahakkuklar belirlenir ve varolan tahakkuklar ile olması gereken tahakkuklar arasındaki fark kasıtlı tahakkuklar olarak tespit edilir. Jones'un modelinde olması gereken tahakkuk miktarı aşağıdaki eşitlik ile tespit edilir. Bu eşitlik ilk olarak her bir endüstri grubunda, her grupta en az sekiz firma olmak şartıyla, yıllık olarak uygulanır ve elde edilen katsayılar her bir firmada yerine konarak firmanın o yıl için olması gereken tahakkukları hesaplanır.

$$TT_{it} / V_{it-1} = \alpha_i [1/V_{it-1}] + \beta_{1i} [\Delta \text{Gelir}_{it} / V_{it-1}] + \beta_{2i} [\text{MDV}_{it} / V_{it-1}] + \epsilon_{it} \quad (1)$$

TT_{it} = t yılındaki toplam tahakkuklar (olağan kar-faaliyetlerden nakit akışı)

ΔGelir_{it} = t yılındaki net satış gelirleri ile t-1 yılındaki net satış gelirleri arasındaki fark

MDV_{it} = t yılındaki brüt maddi duran varlıklar;

V_{it-1} = t-1 yılındaki toplam varlıklar

Jones (1991) beklenen tahakkuk modelinde olması gereken tahakkukları satış hasılatı ve maddi duran varlıkların bir fonksiyonu olarak tespit etmektedir. Bu modele en önemli eleştiri Dechow, Sloan, ve Sweeney (1995) tarafından yapılmıştır. Dechow ve diğerleri (1995) Jones'un modelinde satış gelirleri ile ilgili hasılatın kasıtlı tahakkukları içermediğini varsaydığını ve kasıtlı tahakkuk içermesi durumunda yanlış sonuç vereceğini savunmuşlar ve ticari alacaklardaki değişimi de modele ekleyerek Değiştirilmiş Jones Modeli'ni geliştirmişlerdir. Son olarak Kothari, Leone, ve Wasley (2005) modele performans etkisini dahil etmiş ve "performansa göre ayarlanmış değiştirilmiş Jones modeli"ni geliştirmişlerdir.

$$\frac{TT_{it}}{V_{it-1}} = \beta_0 + \alpha_1 [1/V_{it-1}] + \beta_{1i} [(\Delta\text{Gelir}_{it} - \Delta\text{TA}_{it}) / V_{it-1}] + \beta_{2i} [\text{MDV}_{it} / V_{it-1}] + \beta_{3i} \text{VGO}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

TT_{it} = t yılındaki toplam tahakkuklar (olağan kar-faaliyetlerden nakit akışı)

ΔGelir_{it} = t yılındaki net satış gelirleri ile t-1 yılındaki net satış gelirleri arasındaki fark

MDV_{it} = t yılındaki brüt maddi duran varlıklar;

V_{it-1} = t-1 yılındaki toplam varlıklar

ΔTA_{it} = t yılındaki net ticari alacaklar ile t-1 yılındaki net ticari alacaklar arasındaki fark

VGO_{it} = t yılındaki varlıklardan getiri oranı

1.1.2. Belirli Bir Tahakkuk Üzerine Yoğunlaşan Modeller

Belirli bir tahakkuk üzerine yoğunlaşan modeller toplam tahakkuk yerine tek bir tahakkuku takip ederek kasıtlı ve kasıtlı olmayan kısımlarını ayırtırmaya çalışmaktadır. McNichols ve Wilson (1988) şüpheli ticari alacak karşılıkları yolu ile kazanç yönetimi yapılıp yapılmadığını tespit etmeye çalışmışlardır. McNichols ve Wilson (1988) raporlanan şüpheli alacaklar ile Genel Kabul Görmüş Muhasebe Prensipleri'ne göre tespit edilen şüpheli ticari alacaklar arasındaki farkı kasıtlı tahakkuklar olarak tespit etmiştir. Jackson, Wilcox, ve Strong (2002) da şüpheli ticari alacaklar yolu ile kazanç yönetimi yapılıp yapılmadığını tespit etmeye çalışmaktadır. Philips, Pincus, ve Rego (2003) ertelenmiş vergi giderini tahakkuk yönetiminin bir ölçüsü olarak kullanmış ve vergi kanunlarına göre elde edilen kar ile muhasebe karı arasındaki farkın kasıtlı tahakkuklardan kaynaklandığını savunmuştur. Bankacılık sektörü üzerine yapılan bazı çalışmalarda borç karşılıkları kazanç yönetiminin bir ölçüsü olarak kullanılmıştır (Beaver ve Engel, 1996; Moyer, 1990; Collins, Shackelford, ve Wahlen, 1995). Belirli tahakkuklara yoğunlaşan çalışmalara yapılan en önemli eleştiri bu çalışmaların önemli olabilecek diğer tahakkukları ihmal etmesidir.

1.1.3. Gelirin Bir Eşik Etrafında Toplanmasını Ölçen Modeller

Diğer yöntemlere göre daha basit olan bu yöntem eğer birbirini takip eden yıllarda net kar rakamı bir eşiği yakalamaya çalışıyorsa kazanç yönetimi olduğunu varsayan bir yöntemdir. Bu yöntemlerde yöneticilerin belirli eşikleri yakalama isteği olduğu ve bunu yapmak için tahakkuk yoluyla kazanç yönetimi yapacağı varsayılmaktadır. Literatürde bu eşikler net zarar yerine sıfır kar elde etmek (zarardan kaçınmak), bir önceki yıl karını yakalamak (kar kaybından kaçınmak) ve analistlerin kar tahminlerini tutturmak olarak yer almaktadır (Burgstahler ve Dichev 1997; DeGeorge ve diğerleri 1999; Kasznik 1999; Matsumoto 2002; Burgstahler ve Eames 2006; Roy

Chowdhury 2006). Literatürde bu eşiklerden en çok kullanılanı analistlerin kar tahminlerini tutturmaştır. Burgstahler ve Eames (2006), Jiang, Lee, ve Anandarajan (2008) ve Matsumato (2002) çalışmalarında yöneticilerin analistlerin kar tahminlerini yakalamak için kazanç yönetimi yaptıklarını tespit etmişlerdir. Prawitt, Smith, ve Wood (2009) iç denetim kalitesinin kazanç yönetimi üzerine etkilerini ölçtükleri çalışmalarında kazanç yönetimi ölçüsü olarak analistlerin kar beklentilerini tutturmayı kullanmışlardır.

1.2. Faaliyetlerin Yönetimi Yolu İle Yapılan Kazanç Yönetiminin Ölçümü

Bu kazanç yönetim tekniğinde yöneticilerin istedikleri kar rakamına ulaşmak için işletmelerin faaliyetlerini yönettikleri düşünülmektedir. Muhasebe literatüründe en çok kullanılan ve kabul gören faaliyetlerin yönetimi yolu ile yapılan kazanç yönetimi ölçüm modelleri Roychowdhury (2006) tarafından oluşturulan ve daha sonra Cohen ve Zarowin 2010, ve Gunny (2010) tarafından geliştirilen modellerdir. Roychowdhury (2006) Cohen ve Zarowin (2010) ve Gunny (2010) kazanç yönetimini tespit etmek için üç faaliyetteki değişimleri takip etmişlerdir. Bunlar a) satışları arttırmak için geçici olarak satış fiyatını düşürmek, b) satılan malın maliyeti içinde yer alan sabit genel üretim giderlerini düşürmek için fazla üretim yapmak ve c) araştırma ve geliştirme gibi harcamalardan kaçınmaktır.

Faaliyet Giderlerinin Düşürülmesi: RoyChowdhury (2006), Cohen ve Zarowin (2010), Gunny (2010) keyfi harcamaların olması gereken düzeyini bir önceki yıl satış gelirlerinin doğrusal fonksiyonu olarak ölçmüşlerdir. Çoğunlukla oluştukları dönemde gider olarak yazılan araştırma ve geliştirme gibi keyfi harcamaların azaltılması, eğer bu harcamalar çoğunlukla nakit olarak yapılıyorsa, işletmenin nakit akış tablosunu olumlu etkileyecektir. Bu varsayımlarla faaliyet giderlerinin beklenen düzeyi aşağıdaki model ile ölçülmektedir;

$$PSD \& Y_{it} / V_{it-1} = \alpha_0 + \alpha_1 (1/V_{it-1}) + \beta_1 (Satış_{it-1} / V_{it-1}) + \beta_2 (\Delta Satış_{it} / V_{it-1}) \cdot DD + \epsilon_{it} \quad (3)$$

PSD&Y= pazarlama, satış, dağıtım ve yönetim giderleri (Ar&Ge giderleri dahil)

V= toplam varlıklar

Satış= toplam net satış gelirleri

DD= toplam satışlar düşerse 1, düşmezse 0.

Model her bir endüstri grubunda yıllık olarak uygulanır ve hesaplanan katsayılar her bir firma için modele yerleştirildiğinde olması gereken faaliyet gideri düzeyi tespit edilir. Gerçekleşen giderin olması gerekenden az olması kazanç yönetiminin göstergesidir.

Satışları arttırmak için geçici olarak satış fiyatını düşürmek veya satış va-

delerini uzatmak; Yöneticiler satış fiyatını geçici olarak düşürdüklerinde satış hacmi artacak fakat satışlardan nakit akışında bir düşüş olacak çünkü satılan malın birim maliyeti aynı kalacaktır. Bu varsayımla RoyChowdhury (2006), Cohen ve Zarowin (2010), Gunny (2010) faaliyetlerden nakit akışının olması gereken düzeyini satış gelirlerinin ve satış gelirlerindeki değişimin doğrusal bir fonksiyonu olarak aşağıdaki model ile tespit etmektedir.

$$FNA_{it}/V_{it-1} = \alpha_0 + \alpha_1(1/V_{it-1}) + \beta_1(\text{Satış}_{it}/V_{it-1}) + \beta_2(\Delta\text{Satış}_{it}/V_{it-1}) + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

FNA = faaliyetlerden nakit akışı

V= toplam varlıklar

Satış = toplam net satışlar

Modelden elde edilen beklenen faaliyetlerden nakit akışının gerçekleşen nakit akışından fazla olması kazanç yönetimi göstergesidir.

Satılan malın maliyeti içinde yer alan sabit genel üretim giderlerini düşürmek için fazla üretim yapmak; Atıl kapasitesi olan üretim firmaları birim başına düşen sabit genel üretim gideri miktarını azaltmak için ürünü talepten fazla üretebilir. Üretilen malın birim maliyeti düşmesine rağmen tamamı üretildiği dönemde satılmazsa, üretim için yapılan harcama satış yoluyla nakite çevrilemediğinden nakit akış tablosunu olumsuz etkiler. Bunun etkisi işletmenin tam veya normal maliyetleme modeli tercihine göre farklılık gösterebilir. Tam maliyet modeli kullanan işletmeler tüm sabit genel üretim giderlerini üretilen mamullere yükleyecek ve birim maliyet düşecektir. Aynı dönem içinde satılan malların maliyeti daha az bir tutardan giderleştirilirken satılmayan mallar içinde kalan sabit giderler aktifleştirilmiş olacaktır. Bu da üretilen ürünlerin tamamının satılmadığı dönemlerde gelir tablosunu olumlu etkilerken nakit akış tablosunu olumsuz etkileyecektir. Normal maliyet yöntemi kullanan işletmelerde atıl kapasiteye düşen sabit genel üretim giderleri üretime yüklenmeyip dönem gideri olarak yazılır. Atıl kapasitenin fazla olması dönem giderinin yüksek olmasına neden olur. Üretim tamamının satılmadığı dönemlerde gereğinden fazla üretim yaparak giderleştirilecek olan atıl kapasiteye düşen sabit genel üretim giderlerini aktifleştirmek yönetici tarafından tercih edilecektir. Bu varsayımla Roy Chowdhury (2006) üretim maliyetlerinin normal düzeyini aynı yıldaki satışlar, satışların bir önceki yıla göre değişimi ve bir önceki yıldaki satışların iki önceki yıla göre değişiminin doğrusal fonksiyonu olarak modellemiştir. Üretim maliyetleri ise o yılki satılan malın maliyeti ve stoklardaki değişimin toplamı olarak hesaplanmaktadır. Stoklardaki değişimin dahil edilmesinin nedenini üretilen malın bir kısmının satılmayarak stoklarda kalması olarak açıklamışlardır. Model aşağıdaki gibidir;

$$\text{ÜRETİM}_{it}/V_{it-1} = \alpha_0 + \alpha_1(1/V_{it-1}) + \beta_1(\text{Satış}_{it-1}/V_{it-1}) + \beta_2(\Delta\text{Satış}_{it}/V_{it-1}) + \beta_3(\Delta\text{Satış}_{it-1}/V_{it-1}) + \epsilon_{it} \quad (5)$$

ÜRETİM = SMM ve stoklardaki değişim toplamı

V= toplam varlıklar

Satış = toplam net satışlar

Modelden elde edilen üretim maliyetlerinin normal düzeyinin gerçekleşen üretim maliyetlerinden az olması kazanç yönetiminin göstergesidir.

1.3. Gelir ve Giderlerin Sınıflandırılması Yoluyla Yapılan Kazanç Yönetiminin Ölçümü

Son zamanlarda araştırmacılar tarafından ilgi görmeye başlayan bir kazanç yönetimi şekli olan kasıtlı sınıflandırma ilk olarak 2006 yılında McVay tarafından ölçülmüştür. McVay (2006) bu yöntemi gelir ve giderlerin gelir tablosunda olması gerektiği grup dışında sınıflandırılması yoluyla yapılan kazanç yönetimi olarak tanımlamaktadır. McVay (2006) çalışmasında faaliyet giderlerinin bir kısmının Özel Kalem (special item) olarak sınıflandırıldığını tespit etmiştir. Amerika Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri'ne (US-GAAP) göre Özel Kalemler devam eden işletme faaliyetlerinden olan, fakat doğası gereği olağandışı veya olağan olan fakat devamlı tekrarlamayan giderlerdir ve faaliyet giderleri dışında ayrı olarak raporlanmaktadır. Bu kalemlere örnek olarak stok değer düşüklüğü gideri, şüpheli ticari alacak karşılık giderleri, duran varlık satışlarından gelir ve giderler, yeniden yapılandırma giderleri verilmektedir. McVay (2006) yöneticilerin esas faaliyet giderlerini özel kalem olarak sınıflandırdıkları hipotezini aşağıdaki model ile ölçmektedir;

$$EFG_t = \beta_0 + \beta_1 EFG_{t-1} + \beta_2 VDH_t + \beta_3 \text{Tahakkuk}_t + \beta_4 \text{Tahakkuk}_{t-1} + \beta_5 \Delta\text{Satış}_t + \beta_6 \text{İhmal}\Delta\text{Satış}_t \quad (6)$$

EFG = Esas Faaliyet Gideri (Net Satışlar-Satılan Malın Maliyeti-Amortisman içermeyen Satış & Pazarlama ve Yönetim Giderleri)/Net Satışlar

VDH = Varlık Devir Hızı

Tahakkuk = (Olağan Faaliyetlerden Net Kar- Faaliyetlerden Nakit Akışı)/Net Satışlar

$\Delta\text{Satış}$ = Önceki yıla göre Net Satış Gelirlerindeki yüzdesel değişim

$\text{İhmal}\Delta\text{Satış}$ = Önceki yıla göre satışlardaki yüzdesel düşüş, artış olması durumunda 0 değerini alır.

Model her bir endüstri grubuna yıllık olarak uygulanır ve bulunan katsayılar her bir firma için modelde yerine konduğunda firmanın beklenen esas

faaliyet giderleri tespit edilir. Daha sonra beklenen esas faaliyet gideri ile gerçekleşen esas faaliyet gideri arasındaki fark esas faaliyet giderlerinde beklenmeyen değişim (ΔEFG) olarak hesaplanır ve bu miktarın özel kalemler ile ilişkisi aşağıdaki modelde test edilir.

$$\Delta EFG = \beta_0 + \beta_1 \% \text{ÖK} \quad (7)$$

ΔEFG = esas faaliyet giderlerinde beklenmeyen değişim

$\% \text{ÖK}$ = Gelir azaltıcı özel kalemler (-1 ile çarpılmış)

McVay'ın (2006) modelinde gelir azaltıcı özel kalemler -1 ile çarpıldığından ΔEFG ile $\% \text{ÖK}$ arasında çıkan anlamlı pozitif ilişki kasıtlı sınıflandırmanın göstergesi olarak kabul edilmektedir. McVay (2006) kendi geliştirdiği modelde bir noktada eleştiri getirerek ilk modelde aynı yıla ait tahakkukların kullanılmasının tahakkuklarda kasıtlı yönetim yapılma olasılığı nedeniyle sonuçları bozabileceğini vurgulamıştır. Bu eleştiri üzerine Fan, Barua, Cready ve Thomas (2010) McVay'ın modelinden aynı yıl tahakkuklarını çıkararak modeli 3'er aylık dönemlerde uygulamışlar ve anlamlı sonuçlar elde etmişlerdir.

McVay (2006) çalışmasında ayrıca sınıflandırmanın farklı gider grupları arasında da yapılabileceğini vurgulamıştır. Barua, Lin ve Sbaraglia (2010) esas faaliyet giderlerinin gelir tablosunda durdurulan faaliyetlerden giderler olarak sınıflandırılmasını ölçmüş ve anlamlı sonuçlar elde etmiştir. Noh, Moon, Guiral, ve Esteban (2014) esas faaliyet giderlerinin faaliyet dışı giderler olarak sınıflandırılmasını ölçerek anlamlı sonuçlar elde etmişlerdir.

2. YÖNETİCİLERİ KAZANÇ YÖNETİMİNE İTEN NEDENLER

Muhasebe literatüründe yöneticileri kazanç yönetimi yapmaya iten nedenler dört grup olarak incelenmiştir; a) prim almak, b) yatırımcıların beklentilerini karşılamak, c) borç sözleşmeleri ve d) halka arzlarda firma görünümünü düzeltmek.

Yapılan araştırmalara göre yöneticilerin primleri mevcut yılın net kar rakamına göre hesaplanıyorsa risk almaktan korkmayan yöneticiler tahakkuklar yoluyla ve faaliyet düzeyleri ile oynayarak içinde buldukları dönemde net karı attırmak isteyeceklerdir. Tahakkuk yoluyla giderleri erteleyip gelirleri mümkün olduğunca mevcut yılda raporlayan yöneticiler sonraki yıllarda tahakkukların ters dönmesi nedeniyle primlerinde oluşacak azalmayı göze almaktadırlar. Risk almayı sevmeyen yöneticiler tahakkuk yoluyla veya faaliyet düzeyleri ile oynayarak içinde bulunduğu yılda fazla prim almak yerine her yıl prim tutarını sabitlemeyi tercih etmektedirler. Healy (1985) çalışmasında yöneticilerin hedef kar rakamlarını tutturana kadar

gelir arttırıcı yönde tahakkuk yönetimi yaptığını fakat hedef kara ulaştıklarında gelir azaltıcı yönde tahakkuk yönetimi yaparak karı sonraki yıllara er-telemeye çalıştıklarını tespit etmiştir. Holthausen, Larcker ve Sloan (1995) benzer sonuçlar elde etmiş ve yöneticilerin hedef kara ulaştıktan sonra gelir azaltıcı yönde kazanç yönetimi yaptıklarını tespit etmişlerdir. Guidry, Leon ve Rock (1999) ve Shuto (2007) aynı yönde bulgular elde etmişlerdir. Net kar üzerinden alınan primlerin yanı sıra hisse bazlı ödenen primlerin kazanç yönetimi ile ilişkisi de literatürde geniş yer bulmuştur. Cheng ve Warfield (2005), Bergstresser ve Philippon (2006), Iatridis ve Kadorinis (2009) çalışmalarında hisse bazlı primlerini arttırmak için yöneticilerin daha fazla kazanç yönetimi yaptığını tespit etmişlerdir.

Yapılan çalışmalarda yöneticilerin yatırımcıları etkilemek için belirli eşikleri kazanç yönetimi yaparak yakalamaya çalıştıkları tespit edilmiştir. Bu eşikler; zarar etmek yerine sıfır kar elde etmek, bir önceki dönemin kar rakamını tutturmak ve analistlerin beklentilerini tutturmak şeklinde incelenmiştir. Barua, Legoria ve Moffitt (2006) çalışmalarında yöneticilerin analistlerin tahminlerini ve bir önceki dönemin kar rakamını yakalamak için kazanç yönetimi yaptıklarını tespit etmiştir. Burgstahler ve Eames (2006) örneklemelerindeki yöneticilerin analistlerin kar tahminlerini tutturmak için hem faaliyet yönetimi hem tahakkuk yönetimi yoluyla kazanç yönetimi yaptıklarını tespit etmiştir. Matsumoto (2002) ve Kasznik (1999) çalışmalarında, yöneticilerin analist beklentilerini karşılamak için kazanç yönetimi yaptıklarını doğrular bulgular elde etmişlerdir.

Literatürde yöneticileri kazanç yönetimine iten nedenlerden bir diğeri ise borç sözleşmelerindeki taahhütleri (kısıtlamaları) yerine getirmek olarak belirtilmektedir. Bazı borç sözleşmelerinde borç veren taraf kendi alacağını güvence altına almak için firmaya bazı kısıtlamalar getirebilir örneğin, kar payı dağıtmamak, başka borç almamak veya bazı finansal oranları istenen düzeyde tutmak gibi. Yöneticiler özellikle finansal verilere dayalı bu kısıtlamaları ihlal etmemek için tahakkuk yoluyla veya faaliyetlerin yönetimi yolu ile kazanç yönetimine başvurmaktadır. DeFond ve Jiambalvo (1994) çalışmalarında borç sözleşmelerindeki kısıtlamaları ihlal eden firmaların ihlale düşmeden önceki yılda, yani ihlal etmeye çok yakınken gelir arttırıcı yönde kazanç yönetimi yaptıklarını tespit etmişlerdir. Aynı şekilde Sweeney (1994), Iatridis ve Kadorinis (2009) çalışmalarında, finansal olarak sıkıntıda olan firmaların, borç sözleşmelerindeki taahhütleri ihlal etmemek için gelir arttırıcı yönde kazanç yönetimi yaptıklarını tespit etmişlerdir. Bartov (1993) yöneticilerin maddi duran varlıkların satışını düzenleyerek borç sözleşmelerindeki taahhütleri yakalamak için faaliyetlerin yönetimi yoluyla kazanç yönetimi yaptıklarını tespit etmiştir. Bu konuda literatürde incelenen bir başka hipotez ise finansal olarak zor durumda olan borçlu fir-

maların veya borç sözleşmelerindeki taahhütleri ihlal etmiş olan firmaların borçlarını yapılandırırken avantajlı olmak için gelir azaltıcı yönde kazanç yönetimi yaptıklarıdır. DeAngelo, DeAngelo, ve Skinner (1994) çalışmalarında bu hipotezi doğrular nitelikte bulgular elde etmişlerdir.

Yöneticileri kazanç yönetimine iten nedenlerden sonuncusu ise ilk halka arzlar ve hisse senedi ihraçlarıdır. Hisseleri ilk kez halka arz edilecek firmalarda mevcut bir piyasa fiyatı olmadığından en önemli gösterge net kar rakamıdır. İlk kez halka arz edilecek firmaların yöneticileri net karlarını arttırmak için kazanç yönetimi yapmaktadır. Literatürde yapılan birçok çalışma bu hipotezi destekler bulgular elde etmiştir. Teoh, Welch, ve Wong (1998), Friedlan (1994), Yükseltürk (2006), Aharoni, Wang, ve Yuan (2010), Jackson, Wilcox, ve Strong (2002) ilk halka arzdan önce firmaların gelir arttırıcı yönde kazanç yönetimi yaptıklarını tespit etmişlerdir.

3. SONUÇ

Yöneticiler yasal sınırlar içinde muhasebe politikası tercihi ile, faaliyet düzeylerini yöneterek veya gider ve gelirlerini sınıflandırmasını değiştirerek dönem karını kendi çıkarları doğrultusunda yönetmeye çalışabilirler. Muhasebe literatüründe kazanç yönetimi olarak yer bulan bu durum üzerine çok sayıda çalışma yapılmış ve kazanç yönetimi ölçülmeye çalışılmıştır. En çok ilgi gören kazanç yönetimi yöntemi tahakkukların yönetimi yoluyla yapılan kazanç yönetimi olmuştur. Firma yöneticilerinin uygun muhasebe politikasını seçerek gelir ve giderleri tahakkuklar yoluyla yönettiği bu yöntemde faaliyet düzeylerinde herhangi bir değişim olmaz ve tahakkuklar sonraki yıllarda ters döner. Çalışmalarda genel olarak üç farklı şekilde ölçülen tahakkuk yönetiminde; toplam tahakkuk modelleri, belirli bir tahakkuk üzerine yoğunlaşan modeller ve gelirin bir eşik etrafında toplanmasını ölçen modeller karşımıza çıkmaktadır. Tahakkuk yoluyla kazanç yönetiminden sonra literatürde çokça yer alan diğer yöntem faaliyet düzeylerinin değiştirilmesi yoluyla yapılan kazanç yönetimidir. Bu yöntemde yöneticiler faaliyet giderlerini azaltmak, satış hacmini arttırmak için daha uzun vadeli satış yapmak veya birim başına düşen sabit genel üretim giderlerini düşürmek için gereğinden fazla üretim yapmak gibi yollarla dönem karını kendi çıkarları doğrultusunda manipüle etmeye çalışırlar. Faaliyet düzeylerini değiştirdiği için uzun vadede firmayı daha fazla etkileyebilecek bir kazanç yönetim tekniğidir. Bu iki yöntem nazaran daha masum olan, gelir ve giderlerin sınıflandırılması yolu ile yapılan kazanç yönetimidir. Giderlerin gelir tablosunda daha aşağıda raporlanarak faaliyet karını yüksek göstermek için yapılan bu yöntemin dönem karına veya işletme faaliyetlerine bir etkisi yoktur.

Bu çalışmada kazanç yönetimi ölçüm teknikleri açıklanmış ve yöneticileri kazanç yönetimine iten nedenler yapılan araştırmalara dayanarak incelenmiştir. Bu çalışma, uluslararası çalışmalarda geniş yer bulan kazanç yönetiminin Türkçe çalışmalarda da yer alması ve lisansüstü eğitimlerde Türkçe kaynak olarak kullanılabilmesi için hazırlanmıştır.

KAYNAKÇA

- Aharony, J., Wang, J., & Yuan H. (2010). Tunneling as an incentive for earnings management during the IPO process in China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 29(1), 1-26.
- Barua, A., Legoria, J., & Moffitt, J. S. (2006). Accruals management to achieve earnings benchmarks: a comparison of pre-managed profit and loss firms. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(5-6), 653-670.
- Barua, A., Lin, S., & Sbaraglia, A. M. (2010). Earnings management using discontinued operations. *The Accounting Review*, 85(5), 1485-1509.
- Bartov, E. (1993). The timing of asset sales and earnings manipulation. *The Accounting Review*. 68(4), 840-855.
- Beaver, W.H., & Engel, E.E. (1996). Discretionary behavior with respect to the allowances for loan losses and the behavior of security prices. *Journal of Accounting and Economics*. 22(1), 177-206.
- Bergstresser, D., & Philippon, T. (2006). CEO incentives and earnings management. *Journal of Financial Economics*, 80 (3), 511-529.
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 99-126.
- Burgstahler, D., & Eames M. (2006). Management of earnings and analysts' forecasts to achieve zero and small positive earnings surprises. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33(5-6), 633-652.
- Cheng, Q., & Warfield T.D. (2005). Equity incentives and earnings management. *The Accounting Review*, 80(2), 441-476.
- Cohen, D.A., & Zarowin P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 2-19.
- Collins, J., Shackelford, D., & Wahlen, J. (1995). Bank differences in the coordination of regularity capital, earnings and taxes. *Journal of Accounting Research*, 33(2), 262-291.
- DeAngelo, L.E. (1986). Accounting numbers as market valuation substitu-

tes: a study of management buyouts of public stockholders. *The Accounting Review*, 61 (3), 400-420.

DeAngelo, H., DeAngelo, L., & Skinner, D.J. (1994). Accounting choice in troubled companies. *Journal of Accounting and Economics*, 17(1-2), 113-143.

Dechow, P.M., Sloan, R.G., & Sweeney, A.P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70(2), 193-225.

DeFond, M.L., & Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17, 145-176.

DeGeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999), Earnings management to exceed thresholds. *Journal of Business*, 72(1), 1–33.

Fan, Y., Barua, A., Cready, W. M., & Thomas, W. B. (2010). Managing earnings using classification shifting: Evidence from quarterly special items. *The Accounting Review*, 85(4), 1303-1323.

Friedlan, J.M. (1994). Accounting choices of issuers of initial public offerings. *Contemporary Accounting Research*, 11(1), 1-31.

Guidry, F., Leone, A. J., & Rock, S. (1999). Earnings-based bonus plans and earnings management by business-unit managers. *Journal of Accounting and Economics*, 26(1-3), 113-142.

Gunny, K. A. (2010). The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: Evidence from meeting earnings benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, 27(3), 855-888.

Healy, P.M., (1985). The effect of bonus schemes on accounting decision. *Journal of Accounting and Economics*, 7, 85-107.

Holthausen, R., Larcker, D., & Sloan, R.(1995). Annual bonus schemes and the manipulation of earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 19, 29-74.

Iatridis, G., & Kadorinis, G. (2009). Earnings management and firm financial motives: a financial investigation of UK listed firms. *International Review of Financial Analysis*, 18(4), 164-173.

Jackson, S, Wilcox, W., & Strong, J. (2002). Do initial public offering firms understate the allowance for bad debts. *Advances in Accounting*, 19, 89-118.

Jiang, W, Lee, P., & Anandarajan, A. (2008). The association between corporate governance and earnings quality: further evidence using the GovScore. *Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting*, 24,191–201.

- Jones, J.J. (1991). Earnings management during import relief investigation. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228.
- Kasznik, R. (1999). On the association between voluntary disclosure and earnings management. *Journal of Accounting Research*, 37, 57-81.
- Kothari, S.P., Leone, A.J., & Wasley, C.E. (2005). Performance adjusted discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39, 163-197.
- Matsumoto, D.A. (2002). Management's incentives to avoid negative earnings surprises. *The Accounting Review*, 77(3), 483-514.
- McNichols, M., & Wilson, G. P. (1988). Evidence of earnings management from the provision for bad debts. *Journal of Accounting Research*, 26(1), 1-31.
- McVay, S. E. (2006). Earnings management using classification shifting: An examination of core earnings and special items. *The Accounting Review*, 81(3), 501-531.
- Moyer, S.E. (1990). Capital adequacy ratio regulations and accounting choices in commercial banks. *Journal of Accounting and Economics*, 13(2), 123-154.
- Noh, M., Moon, D., Guiral, A., & Esteban, L. P. (2014). Earnings management using income classification shifting—evidence from the Korean IFRS adoption period. Working Paper, 1911-1951.
- Philips, J., Pincus, M., & Rego, S.O. (2003). Earnings management: new evidence based on deferred tax expense. *The Accounting Review*, 78(2), 491-521.
- Prawitt, D.F., Smith, J.L., & Wood, D.A. (2009). Internal audit quality and earnings management. *The Accounting Review*, 84(4), 1255-1280.
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42, 335-370.
- Shuto, A. (2007). Executive compensation and earnings management: empirical evidence from Japan. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 16(1), 1-26.
- Sweeney, A.P. (1994). Debt-covenant violations and managers' accounting responses. *Journal of Accounting and Economics*, 17(3), 281-308.
- Teoh, S. H., Welch, I., & Wong, T.J. (1998). Earnings management and the long-run market performance of initial public offerings. *The Journal of Finance*, 53(6), 1935-1974.
- Yükseltürk, O. (2006). İşletmelerde Karı Yüksek Gösterme Yöntemleri ve Türkiye'de Hisse Senetlerinin Halka Arzı Öncesi Karı Yüksek Gösterme Eğilimleri. *Istanbul University*. Unpublished Thesis.