

MUHASEBE VE DENETİME

BAKİŞ

Accounting and Auditing Review

COVID-19 ile Birlikte Muhasebe Mesleğindeki Stresin Yeni Halleri

Prof. Dr. Seval SELİMOĞLU - Doç. Dr. Aytül Ayşe CENGİZ- Doç. Dr. Ali ÖZDEMİR - Begüm YALI

TFRS 15 “Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat” Standardı Kapsamında Asıl-Vekil İlişkisinin Değerlendirilmesi

Prof. Dr. Yıldız ÖZERHAN - Dr. Banu SULTANOĞLU

Türkiye’deki Muhasebe Düzenlemeleri Çerçevesinde Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) Harcamalarının Muhasebeleştirilmesi

Prof. Dr. Yusuf SÜRMEK - Dr. Yaşar BAYRAKTAR

Türk Ticaret Sektörünün 2009-2019 Dönemi Mali Yapı Analizi

Doç. Dr. Arzu ŞAHİN

Türkiye’de Entegre Raporlama Sürecinde Karşılaşılabilecek Sorunların Tespitine İlişkin Bir Araştırma

Dr. Adalet ZOZİK - Prof. Dr. Zeki DOĞAN

COVID-19’un Türk Bankacılık Sektöründeki Mevduat Bankalarına Etkileri

Ayşe IŞIK - Prof. Dr. Nalan AKDOĞAN

Muhasebe Mesleğinin Değişen Doğasında Yetkinlik Kavramı

Öğr. Gör. Metin ALLAHVERDİ - Arş. Gör. H. Merve ALAGÖZ - Prof. Dr. Ali ALAGÖZ

Kritik/Kilit Denetim Konularının BİST 30 ve Dow Jones 30 Endekslerindeki İşletmelerin Denetçi Raporları Üzerinden Karşılaştırılması

Dr. Özkan SARISOY

Sosyal Muhasebenin Uygulanabilirliği Üzerine Düşünceler

Dr. Canol KANDEMİR

Stresin Performans Üzerine Etkisi: Türkiye’de Kamu Bankaları ve Özel Bankalar Üzerine Bir Araştırma

Dr. Öğr. Üyesi Özgür ATEŞ - Mohammed ALDAWOODI

Kazanç Yönetiminin Motivasyon Kaynakları ve Kurumsal Yönetim: Borsa İstanbul’da İşlem Gören Şirketler Üzerine Ampirik Bir İnceleme

Dr. Öğr. Üyesi Gülhan SUADIYE

Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisinde 2006-2020 Yılları Arasında Yayımlanan Bağımsız Denetim İle İlgili Makalelerin İçerik Analizi

Dr. Öğr. Üyesi Nurcan BULUT - Mesut GÖKSU

Aile Şirketlerinde Vekalet Sorununun İç Denetim Süreçlerine Etkisi: Bir Aile Şirketi İncelemesi

Dr. Öğr. Üyesi Ümmügülüm ZOR - Ümran MERKAN

Kaynak Tüketim Muhasebesi Kapsamında Ürün Maliyetlerinin Tespiti: Dijital Baskı İşletmesinde Bir Uygulama

Arş. Gör. Dr. Bekir GEREKAN

Kurumsal Yönetim-Firma Performansı İlişkisi: İmalat Sektörü Üzerine Bir İnceleme

Arş. Gör. Türker AÇIKGÖZ

Reform ve Muhasebe İlişkisi: Martin Luther ve Thomas Münzer ya da Muhasebenin Başlangıcı Eseri Üzerinden Bir İnceleme

Pınar DALOĞLU



T Ü R M O B

TÜRKİYE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLER
VE YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLER ODALARI BİRLİĞİ
(UNION OF CHAMBERS OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS OF TURKEY)

63

MUHASEBE VE DENETİME BAKİŞ

Accounting and Auditing Review

Yıl/Year: 21 Sayı/Issue : 63 Nisan / April 2021

TÜRMOB ADINA SAHİBİ

Owner on behalf of TURMOB

Emre KARTALOĞLU

&

Genel Yayın Yönetmeni

Executive Editor

Yahya ARIKAN

&

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Responsible For Desk Editor

Ali E. DOĞANOĞLU

&

Editör ve Yayın Kurulu Başkanı

Editor and Head of the Editorial Board

Prof. Dr. Ercan BAYAZITLI

&

Editörler Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. Ercan BAYAZITLI

Prof. Dr. Kadir GÜRDAL

Prof. Dr. Semih ÖZ

Doç. Dr. Cevdet Yiğit ÖZBEK

&

Hakemli Dergi / Refereed Journal

Yayın Türü : Süreli Yaygın

Publication Type : Periodical issue

&

TÜRMOB tarafından yayınlanmaktadır

İdari Merkez / Administrative Office

İncek Kızılcaşar Mah. 2669.Sk. No:19 Gölbaşı/ANKARA

Tel: (0.312) 586 00 00

E-mail : alid@turmog.org.tr

<http://www.turmog.org.tr/TurmogWeb/EKutuphane/EKANasayfa.aspx>

&

Basım Yeri / Published in : ANKARA

Basım Tarihi / Date of Publication : 01.04.2021

Dört ayda bir yayımlanır

Published three times a year

&

TÜBİTAK-ULAKBİM Sosyal Bilimler

Veri Tabanı'na (SBVT) kayıtlıdır.

EBSCO tarafından taranmaktadır.

Registered in TÜBİTAK-ULAKBİM Turkish Social Sciences

Database. Indexed by Ebscohost Academic Search

Complete

&

Dizgi Düzenleme

Tuncay TEKYILDIZ

&

Baskı / Print

Ziraat Gurup Matbaacılık A.Ş.

İstanbul Yolu Trafo Karşısı Varlık/ANKARA

Tel : (312) 384 73 44

Matbaa Sertifika No : 14429

&

ISSN: 1307-6639

BİLİM HAKEM KURULU ADVISORY BOARD

Prof. Dr. Hasan Abdioğlu

Prof. Dr. Ali Alagöz

Prof. Dr. Tamer Aksoy

Prof. Dr. Doğan Argun

Prof. Dr. Aylin Poroy Arsoy

Prof. Dr. Sinan Aslan

Prof. Dr. Yıldız Ayanoglu

Doç. Dr. Oğuzhan Bahadır

Prof. Dr. Kerim Banar

Cansen Başaran

Prof. Dr. Ercan Bayazitli

Prof. Dr. Kamil Büyükmirza

Prof. Dr. Yurdakul Çaldağ

Prof. Dr. Orhan Çelik

Doç. Dr. Ebru Erdost Çolak

Prof. Dr. Nuran Cömert

Prof. Dr. Ferruh Çömlekci

Prof. Dr. Volkan Demir

Prof. Dr. Engin Dinç

Prof. Dr. A. Hayri Durmuş

Prof. Dr. Selman Aziz Erden

Prof. Dr. Deniz Umut Erhan

Prof. Dr. Fatih Coşkun Ertaş

Prof. Dr. Gürbüz Gökçen

Prof. Dr. Fazıl Gökğöz

Prof. Dr. Recep Güneş

Prof. Dr. Kadir Gürdal

Prof. Dr. Ali Ersin Güredin

Prof. Dr. Rüstem

Hacırüstemoğlu

Prof. Dr. Cemal İbiş

Prof. Dr. Mustafa İpçi

Prof. Dr. Mevlüt Karakaya

Prof. Dr. Aydın Karapınar

Prof. Dr. Reşat Karcioğlu

Prof. Dr. Uğur Kaya

Prof. Dr. Sait Yüksel Kaygusuz

Doç. Dr. Duygu Anıl Keskin

Prof. Dr. Güray Küçükkocaoglu

Prof. Dr. Ganite Kurt

Prof. Dr. Nihat Küçüksavaş

Prof. Dr. Ömer Lalik

Prof. Dr. Beyhan Marşap

Eray Mercan

Prof. Dr. Can Şınga Mugan

Prof. Dr. Semih Öz

Doç. Dr. Yiğit Özbek

Prof. Dr. Yıldız Özerhan

Prof. Dr. Fatma Pamukçu

Prof. Dr. Raif Parlakkaya

Prof. Dr. Recep Pekdemir

Prof. Dr. Necdet Sağlam

Doç. Dr. Zafer Sayar

Prof. Dr. Nevzat Saygılıoğlu

Prof. Dr. Güven Sayılğan

Prof. Dr. Seval Kardeş Selimoğlu

Dr. Veysi Seviğ

Prof. Dr. Orhan Sevilengül

Prof. Dr. Fevzi Sürmeli

Prof. Dr. Münir Şakrak

Prof. Dr. Hülyla Talu

Doç. Dr. Ahmet Tanç

Prof. Dr. Fatma Tektüfekçi

Prof. Dr. Tuğrul Tüfekçioğlu

Doç. Dr. İpek Türker

Dr. Masum Türker

Prof. Dr. Selçuk Uslu

Prof. Dr. Süleyman Uyar

Prof. Dr. Şaban Uzun

Prof. Dr. Serap Yanık

Prof. Dr. Yüksel Koç Yalkın

Prof. Dr. F. Münevver Yılcıncı

Prof. Dr. Göksele Yücel

Prof. Dr. Süleyman Yükcü

Prof. Dr. Ahmet Yüksel

Prof. Dr. Figen Zaif

İÇİNDEKİLER

CONTENTS

Makale Yazarları	Makale Türü	Makale Adı	
Prof. Dr. Seval SELİMOĞLU Doç. Dr. Aytül Ayşe CENGİZ Doç. Dr. Ali ÖZDEMİR Begüm YALI	Araştırma	COVID-19 ile Birlikte Muhasebe Mesleğindeki Stresin Yeni Halleri <i>New States of Stress with COVID-19 in Accounting Profession</i>	1
Prof. Dr. Yıldız ÖZERHAN Dr. Banu SULTANOĞLU	İnceleme	TFRS 15 “Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat” Standardı Kapsamında Asıl-Vekil İlişkisinin Değerlendirilmesi <i>Evaluation of The Principle Versus Agent Considerations Under TFRS 15 “Revenue From Contracts With Customers” Standard</i>	19
Prof. Dr. Yusuf SÜRMEŒ Dr. Yaşar BAYRAKTAR	Araştırma	Türkiye’deki Muhasebe Düzenlemeleri Çerçevesinde Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) Harcamalarının Muhasebeleştirilmesi <i>Accounting Transactions of Research and Development (R&D) Expenditures in The Framework of Turkish Accounting Regulations</i>	39
Doç. Dr. Arzu ŞAHİN	Araştırma	Türk Ticaret Sektörünün 2009-2019 Dönemi Mali Yapı Analizi <i>The Financial Structure Analysis of The Turkish Trade Sector for The 2009-2019 Period</i>	61
Dr. Adalet ZOZİK Prof. Dr. Zeki DOĞAN	Araştırma	Türkiye’de Entegre Raporlama Sürecinde Karşılaşılabilecek Sorunların Tespitine İlişkin Bir Araştırma <i>A Research on The Identification of Problems Encountered in The Process of Integrated Reporting in Turkey</i>	83
Ayşe İŞİK Prof. Dr. Nalan AKDOĞAN	Araştırma	COVID-19’un Türk Bankacılık Sektöründeki Mevduat Bankalarına Etkileri <i>The Effects of COVID-19 on Deposit Banks in The Turkish Banking Sector</i>	111

Makale Yazarları	Makale Türü	Makale Adı	
Öğr. Gör. Metin ALLAHVERDİ Arş. Gör. H. Merve ALAGÖZ Prof. Dr. Ali ALAGÖZ	Araştırma	Muhasebe Mesleğinin Değişen Doğasında Yetkinlik Kavramı <i>The Concept of Competency in The Changing Nature of The Accounting Profession</i>	139
Dr. Özkan SARISOY	Araştırma	Kritik/Kilit Denetim Konularının BİST 30 ve Dow Jones 30 Endekslerindeki İşletmelerin Denetçi Raporları Üzerinden Karşılaştırılması <i>Analysis of The Auditor's Reports of Businesses in BIST 30 and Dow Jones 30 Index in Terms of Critical/Key Audit Matters</i>	159
Dr. Canol KANDEMİR	Araştırma	Sosyal Muhasebenin Uygulanabilirliği Üzerine Düşünceler <i>Reflections on The Practicability of Social Accounting</i>	183
Dr. Öğr. Üyesi Özgür ATEŞ Mohammed ALDAWOODI	Araştırma	Stresin Performans Üzerine Etkisi: Türkiye'de Kamu Bankaları ve Özel Bankalar Üzerine Bir Araştırma <i>The Effect of Stress on Performance: A Study on Turkey's Banking Sector</i>	203
Dr. Öğr. Üyesi Gülhan SUADIYE	Araştırma	Kazanç Yönetiminin Motivasyon Kaynakları ve Kurumsal Yönetim: Borsa İstanbul'da İşlem Gören Şirketler Üzerine Ampirik Bir İnceleme <i>Motivations Sources for Earnings Management and Corporate Governance: An Empirical Investigation on Companies Traded in Borsa Istanbul</i>	223
Dr. Öğr. Üyesi Nurcan BULUT Mesut GÖKSU	Araştırma	Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisinde 2006-2020 Yılları Arasında Yayımlanan Bağımsız Denetim İle İlgili Makalelerin İçerik Analizi <i>The Content Analysis of The Articles Related to Independent Auditing Published Between 2006 and 2020 in The Accounting and Auditing Review Journal</i>	249

Makale Yazarları	Makale Türü	Makale Adı	
Dr. Öğr. Üyesi Ümmügülsüm ZOR Ümran MERKAN	Araştırma	Aile Şirketlerinde Vekalet Sorununun İç Denetim Süreçlerine Etkisi: Bir Aile Şirketi İncelemesi <i>Impact of Agency Problem in Family Firms on Internal Audit Process: A Qualitative Analysis of The Family Firm</i>	275
Arş. Gör. Dr. Bekir GEREKAN	Araştırma	Kaynak Tüketim Muhasebesi Kapsamında Ürün Maliyetlerinin Tespiti: Dijital Baskı İşletmesinde Bir Uygulama <i>Determination of Product Costs Based on Resource Consumption Accounting: An Application in Digital Printing Business</i>	289
Arş. Gör. Türker AÇIKGÖZ	Araştırma	Kurumsal Yönetim-Firma Performansı İlişkisi: İmalat Sektörü Üzerine Bir İnceleme <i>Corporate Governance and Firm Performance Relationship: An Investigation on Manufacturing Industry</i>	309
Pınar DALOĞLU	İnceleme	Reform ve Muhasebe İlişkisi: Martin Luther ve Thomas Münzer ya da Muhasebenin Başlangıcı Eseri Üzerinden Bir İnceleme <i>Relationship Between Reform and Accounting: A Review of Martin Luther and Thomas Münzer or The Introduction of Accounting</i>	333

COVID-19 İLE BİRLİKTE MUHASEBE MESLEĞİNDEKİ STRESİN YENİ HALLERİ

Prof. Dr. Seval SELİMOĞLU*

Doç. Dr. Aytül Ayşe CENGİZ**

Doç. Dr. Ali ÖZDEMİR***

Begüm YALI****

Makale Gönderim Tarihi : 18.12.2020 / Kabul Tarihi : 25.01.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Mesleklerde yaşanan stresler meslek ya da örgüt kaynaklı olabileceği gibi örgüt dışı bir etki olan çevresel faktörlerden de kaynaklanabilmektedir. Günümüzde mesleki olarak strese maruz bırakan çevresel faktörlerden biri ise tüm dünyayı saran COVID-19 salgınıdır. Bu çalışmanın amacı örgüt dışı stres faktörü olan COVID-19 virüsünün muhasebe meslek mensupları üzerindeki etkisi ve mesleki bağlamda strese neden oluşturan kaynakların ortaya çıkarılmasıdır. Çalışmada benimsenen araştırma yöntemi nitel araştırmadır ve araştırma aracı derinlemesine görüşmelerdir. Araştırma bulguları bağlamında pandeminin muhasebe meslek mensuplarında yarattığı stres sebepleri arasında klasik muhasebe mesleğinin işleyişinin bozulması ve iş yapış biçiminde meydana gelen değişiklikler, artan iş yoğunluğu ve işyükü, mevzuat değişiklikleri ile gelen mesleki belirsizlikler, evrak teması ile virüsün bulaşma riski gibi faktörler yer almaktadır. Meslek mensupları COVID-19'un sebep olduğu stres ile bilişsel ve davranışsal mücadele yollarını yapılan görüşmelerde aktarmışlardır. Ancak muhasebe meslek mensuplarının yaşadıkları zorluklara rağmen hakettikleri mesleki değeri ve saygınlığı göremedikleri araştırmanın sonuçlarındandır.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe mesleği, stres, COVID-19

JEL Sınıflandırma Kodu: M40, M12, J00

* Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, sselimoglu@anadolu.edu.tr, orcid.org/0000-0003-1185-9980

** Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, aacengiz@anadolu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-7090-289X

*** Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, alozdemir@anadolu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-7780-4977

**** Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, begum_yali@anadolu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-8480-1862

NEW STATES OF STRESS WITH COVID-19 IN ACCOUNTING PROFESSION**ABSTRACT**

The stresses experienced in the professions can be caused by the profession or the organization, as well as by environmental factors that are an external effect. One of the environmental factors that expose vocational stress today is the COVID-19 epidemic that has spread all over the world. The aim of this study is to reveal the impact of the COVID-19 virus, which is an external stress factor, on accounting professionals and the sources that cause stress in the professional context. Research methodology adopted in this study is a qualitative approach that used depth-interviews as a research tool. In the context of the research findings, the reasons for the stress caused by the pandemic in the accounting profession include factors such as the disruption of the classical accounting profession and changes in the way of doing business, increasing work intensity and workload, professional uncertainties due to legislative changes, document contact and the risk of contamination of the virus. In the interviews, accounting professionals shared the stress caused by COVID-19 and the ways of cognitive and behavioral struggle. However, it is one of the results of the research that accounting professionals do not see the professional value and prestige they deserve despite their difficulties.

Keywords: Accounting Profession, stress, COVID-19

JEL Classification Codes: M40, M12, J00

1. GİRİŞ

Stres, vücudun verdiği biyolojik bir tepki olmakla birlikte (Cannon, 1914), Genel Uyum Sendromu'na göre stres yaratan faktörle karşılaşma-mücadele etme ve tükenme aşamalarında psikolojik, bilişsel, davranışsal bir çok farklı kaynak bilinçli/bilinçsiz devreye girer (Selye, 1936). Genel olarak kontrol edilemeyen ve belirsizlik içeren durumlara uzun süre maruz kalmak bireylerin stresle mücadele etmek için kullandıkları psikolojik ve bilişsel tepkilerin tükenmesine yol açmaktadır (Lazarus ve Folkman, 1984). Hayatta kalma mücadelesi içeren stres (Lazarus, 2003), bireyin yeterli kaynağı olmadığını düşündüğü ya da kaynaklarını kaybedeceğine inandığı noktada ortaya çıkmaktadır (Hobfoll vd., 1995). Depresyon, kaygı, tükenme, azalan yaşam tatmini gibi olumsuz psikolojik sonuçların yanında, etkin karar verememe, odaklanamama, yorgunluk gibi bilişsel sonuçlar da artan stres düzeyi neticesinde karşılaşılan riskler arasındadır. Bu risklerin çalışma hayatında da sıklıkla görülmesi nedeniyle 2010 yılında stresi meslek hastalığı kapsamına alan Uluslararası Çalışma Örgütü, 28 Nisan 2016 Dünya İş Sağlığı ve Güvenliği gününde “İşyerinde Stres: Ortak bir Zorluk” raporu hazırlayarak, stresin yarattığı psiko-sosyal risklere dikkat çekmiştir. 2019 yılında Dünya Sağlık Örgütü işle/işsizlikle ilgili koşulların yarattığı olumsuz durumlar nedeniyle Tükenmişlik Sendromu'nu Uluslararası Hastalıklar Sınıflandırmasının 11. Gözden Geçmesinde (ICD-11) listeye alarak, ‘başarıyla yönetilemeyen kronik iş yeri stresi’ ifadesini kullanmıştır. Ülkemizde eski adıyla Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş

Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdürlüğü'nün Mesleki Hastalıklar ve Tanı Rehberi hem işyeri stresi hem de tükenme yer almaktadır.

Belirsizliğin artması, kontrol duygusunun azalması ve risk algısının artması bireylerin mesleklerinin içerdiği rol ve yükümlülüklerini yerine getirirken karşılaştıkları stresin düzeyinin artmasına yol açar. Amerikan Psikiyatri Derneği'nin (APA) tanımına göre mesleki stres, sağlık ve esenliğe zararlı olaylara veya koşullara verilen fizyolojik ve psikolojik bir tepkidir. Amerikan Stres Enstitüsü'ne göre Amerika'da çalışanların yüzde 75'i bir önceki nesle göre kendilerinin stres düzeylerinin daha yüksek olduğunu düşünmektedirler.

Mesleklerin stres düzeyi incelenirken genelde kullanılan kriterler şu şekildedir (Rout ve Rout, 2002):

- İşin özellikleri (işin karmaşıklık düzeyi, işte monotonluk vb. gibi)
- Kariyer gelişimi
- İşyerinde ilişkiler
- Rol özellikleri
- Örgüt yapısı ve iklimi
- İş-özel yaşam dengesi

Holt (1982), Cooper ve Payne (1980), French vd. (1982) gibi araştırmacıların çalışmalarında mesleklerde stres yaratan faktörlerin oldukça çeşitli olduğunu görmek mümkündür. Rol çatışması, rol belirsizliği, aşırı iş yükü, iş güvencesizliği, istihdam güvencesizliği, zaman baskısı, baskıcı yönetim, güven içermeyen çalışma ilişkileri, örgütsel adaletsizlik gibi birçok faktör bireylerin işlerini yaparken maruz kaldıkları stresin düzeyini etkilemektedir. Bu faktörlerin ortaya çıkmasına neden olan örgüt içi değişkenler, işle ilgili değişkenler olduğu kadar COVID-19 gibi dünya çapında yaşanan bir sağlık krizinde olduğu gibi çevresel değişkenler de söz konusudur. Çoğu zaman bu değişkenleri birbirinden ayırmak zordur, çünkü birbirlerini etkiler ve kompleks bir yapının ortaya çıkması söz konusu olabilir. Örneğin politik bir kriz örgüt dışı bir değişken olsa da, örgütün müşteri profilini, dolayısıyla satışlarını ve böylece örgütün küçülme riski ile karşı karşıya gelmesine neden olabilir. Bu çalışmada da örgüt dışı bir değişken olarak COVID-19'un işin özellikleri ve rol özellikleri üzerindeki etkisini incelemek ve muhasebe mesleğinin bu süreçte stres düzeyini artıran faktörleri ortaya çıkarmak mümkün olacaktır.

Bireylerin stresle mücadele etmek için kullandıkları bilişsel ve davranışsal repertuarları birbirinden farklıdır. Bu farklılığın oluşmasında bireylerin cinsiyet, yaş, sosyo-ekonomik statüleri, kişilik özellikleri, sosyal destek kaynakları, ülkenin kültürel ve ekonomik koşulları gibi bir çok mikro-meso ve makro koşullar söz konusudur. Çalışma psikolojisi açısından konuyu irdelediğimizde bireysel düzeyde stresle mücadelede genel olarak iki yöntemin izlendiği görülmektedir: Birincisi sorun çözme odaklı yöntem, ikincisi ise duygu düzenleme odaklı yöntemdir. Sorun çözme odaklı yöntemde stres yaratan tehdit, belirsizlik gibi çevresel koşulların yeniden düzenlenmesi için gerekli eylemler yerine getirilir. Birey, gerek önlem alarak gerekse de kendi davranışlarını düzenleyerek aslında stres yaratan olaya ilişkin duygusal düzenlemeyi gerçekleştirmeye zemin hazırlar. Duyguların düzenlenmesine odaklanan yöntemde

ise stres yaratan olaya atfedilen olumsuz düşüncülerden kaçınma, yok sayma ya da olayın olumlu yanlarını görmeye çalışma gibi düzenlemeler gerçekleştirilir (Lazarus, 1966, s.7). Altının çizilmesi gereken nokta ise stres yaratan olaydan olaya, bireyden bireye hangi yöntemin kullanıldığı değişiklik gösterir. Lazarus ve Folkman'ın Stres Modeli stresin algılamaya dayanan bireysel bir tepki olduğu görüşünü savunurken, İş Talepleri-İş Kaynakları Modeline temel oluşturan Kaynakların Korunması'na (Conversation of Resources) göre bireyler kendileri için önemli/değerli olan kaynaklara erişmeye, o kaynakları korumaya, sürdürmeye içsel olarak güdülenmişlerdir (Hobfoll vd., 1995). Bu modele göre aşağıdaki üç koşuldaki herhangi birinin gerçekleşmesi durumunda bireyler stres yaşamaktadırlar: (1) Eldeki kaynaklar için herhangi bir tehdit olması durumunda, (2) kaynakların gerçekten kaybedilmesi durumunda ya da (3) eldeki kaynakların harcanmasına rağmen yeterli kaynağın elde edilememesi durumunda. Hobfoll (2001), bu üçüncü koşulun sonucunda bireylerin tükenmişlik yaşayacağını vurgulamaktadır (Hobfoll, 2001, s.110). Bu kaynaklar arasında mesleki saygınlık, öz saygı, para, zaman, aile gibi çeşitli kaynaklar yer almaktadır. Bu modele göre bireylerin kaynaklarını kaybedeceklerini düşünmeleri bile, harekete geçmeleri için yeterlidir.

Bu çalışmada ise COVID-19'un yarattığı belirsizlik ve tehdit algısıyla ortaya çıkan yeni düzenlemelerin, koşulların, iş yapış biçimlerinin muhasebecilerin stres düzeyleri üzerindeki etkisi ve onların bu süreç karşısında bilişsel ve davranışsal mücadele repertuarları keşfedilecektir. Muhasebe meslek mensupları üzerinde ilgili alanlarda yapılan araştırmalarda mesleki stresin nedenleri arasında nitel-nicel iş yükü (Kaplanoğlu, 2014), bürokrasinin yoğunluğu, aşırı sorumluluk (Demir ve Anasız, 2008), mesleki eğitimin yetersizliği, uzun ve yorucu çalışma, teknolojik sorunlar, mükelleflerin etik dışı talepleri (Kayıhan vd., 2015), aileye zaman ayıramama, meslektaşlar arası rekabet (Zeytin ve Gökgez, 2011), iş ve kişilik çatışması (Kapçı ve Usul, 2020) yer almıştır. Muhasebe meslek mensuplarının mesleki stresinin sonuçları arasında daha güçlü olarak fiziksel sağlık, ardından ruhsal sağlık sorunları (Özkan ve Özdevecioğlu, 2011) ve tükenme (Taysı ve Canbaz, 2018) bulunmuştur.

2. YÖNTEM

2.1. Araştırma Yöntemi

Bu amacı gerçekleştirmek için nitel araştırma modellerinden olan durum çalışması yaklaşımı benimsenmiştir. Yin (1984), durum çalışmasını "*güncel bir olguyu gerçek hayattaki bağlamıyla inceleyen ampirik bir araştırmadır*" şeklinde tanımlarken, Merriam da (2018, s.46) durum çalışmasını bir olgunun kapsamlı ve bütünsel betimlenmesi ve analizi olarak tanımlamaktadır. Çalışmanın yazarları her ne kadar muhasebe meslek mensuplarının algılarına ilişkin farklı araştırmalar yapmış olsalar da, COVID-19 nedeniyle yaşanan stresin bu meslek mensupları tarafından nasıl deneyimlendiğini betimlemek için durum çalışması yapmak daha uygun bulunmuştur.

2.2. Araştırmanın Veri Toplama Aracı ve Veri Analizi

COVID-19'un muhasebe meslek mensuplarının iş streslerini nasıl etkilediğini incelemek için yapılan dırılmış görüşme türü tercih edilmiştir. Bir katılımcı ile pilot görüşme yapılarak soruların bir daha düzenlenmesi mümkün olmuştur. Ayrıca görüşmeler sırasında konuyu daha iyi anlamak için ilave sorular sorulmuştur.

Görüşmeler toplamda 146 dakika 77 saniye sürmüştür. En uzun görüşme 45 dakika 12 saniye, en kısa görüşme ise 33 dakika 12 saniye sürmüştür. Yapılan görüşmelerin yazıya dökülmesi sonucunda toplamda 18 sayfa ve 7968 kelime çıktı elde edilmiştir.

Bir araştırmacının muhasebe meslek mensubu olması araştırmaya içeriden biri (insider) olarak katılmasını sağlayarak, verilerin analizinde daha sağlıklı ilerlemeyi sağlamıştır. Verilerin analizinde içerik analizi yaklaşımı benimsenmiştir. İçerik analizinde temel amaç elde edilen verileri açıklayan kavramları ortaya çıkarmaktır. Yani verilerdeki benzerlikleri bir araya getirerek okuyucuya düzenli ve anlamlı bir şekilde bilgi sunmak içerik analizinin özünü teşkil etmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2011, s.227).

Strauss ve Corbin (1990) üç tür kodlama biçiminden bahsetmektedir. Verileri toplamadan önce araştırmanın temelini oluşturan kavramsal çerçeveye uygun kod listesinin yapılması veya temaların belirlenmesi durumu mümkündür. Bu tür kodlama birinci tür kodlamadır. Bu durumda verilerin kodlanması daha kolaydır ve belli temaların altına kodlamalar yapılabilir. İkinci tür kodlama ise verilerden çıkarılan kavramlara göre kodlamadır. Buradaki amaç toplanan verilerden bir çerçeve oluşturmaktır. Üçüncü tür kodlama diğer iki tür kodlama biçiminin birleşmesidir. Belli bir kavramsal çerçeveye göre analiz yapılsa da ortaya çıkan yeni kodlar kod listesine eklenir (Yıldırım ve Şimşek, 2011, s.231-232). Bu araştırmada üçüncü tür kodlama biçimi tercih edilmiştir. Verilerin kodlanmasının yapılması, temaların bulunması, temaların düzenlenmesi ve son olarak bulguların yorumlanması şeklinde birbirini izleyen süreçlerden oluşan bu araştırmada öncelikle kodlamalar yapılmış ve yeni bulunan kodlamalar da listeye ilave edilerek temaların oluşturulması mümkün olmuştur.

3. BULGULAR

Görüşme çıktıları incelenmiş olup, COVID-19'un meslek mensuplarının günlük ve iş hayatlarına etkisi, pandemi sürecinde iş stresinin artışı ve meslek mensuplarının artan iş stresini yönetme uygulamaları çerçevesinde analiz edilmiştir. Yapılan görüşmeler altı tema üzerinden işlenmiştir. Bu temalar (i) COVID-19'un meslek mensuplarının iş stresi üzerindeki etkileri, (ii) COVID-19'un çalışma ve iş yapış biçiminde yarattığı değişiklikler, (iii) Meslek mensuplarının pandemi ve stres ile mücadele teknikleri, (iv) Meslek mensuplarının COVID-19 etkisiyle muhasebe mesleğine ilişkin görüşleri, (v) Meslek mensuplarına göre pandemi sürecinde meslek odalarının süreç yönetimi, (vi) Pandemi sürecinin meslek mensuplarının günlük yaşantısı ve kişisel gelişimi üzerine etkileri olarak sınıflandırılmıştır.

3.1. COVID-19'un Meslek Mensuplarının İş Stresi Üzerindeki Etkileri

Tüm dünyayı saran ve tüm sektörlerde işin işleyişi bakımından olumsuz birçok etkileri olan COVID-19 virüsü ile birlikte muhasebe meslek mensuplarının da iş stresi gözle görülür derecede artmıştır. Olağandışı gelişerek iş stresini artıran birçok sebebin temelinde muhasebe mesleğinin klasik ve alışılmış işleyişinin değişmesi ve aksaması yer almaktadır. Meslek mensuplarını stres altına alan ilk etkiler pandemi sürecinde gelen sokağa çıkma kısıtlamalarının, mükelleflerinin esnek çalışmaya geçmelerinin iş birikimine neden olması ve bu birikimin sonrasında iş yoğunluğuna dönüşmesidir. Görüşme yapılan meslek mensupları, diğer sektörlerde bu süreçte çalışma ve üretim durmuşken muhasebecilerinin de işlerinin azaldığı noktadaki yaygın görüşlerin büyük bir yanlılığı olduğunu belirtmişlerdir. Çalışmayı durduran müşteriler ve mükellefler ile iletişimin azalması, evraklara ulaşılamaması sebebiyle meslek

mensupları görevlerini yerine getiremeyerek teslim tarihi belirli olan beyannameleri yetiştirebilmek için büyük bir iş yükü ve stresi altına girdiklerini görüşmeler doğrultusunda aktarmışlardır.

“Sokağa çıkma yasağı süreci içinde biz de çalışmadık ve dolayısıyla ciddi iş birikimi oldu.” (G1)

“En büyük sıkıntı ne olursa olsun beyannameyi tam tarihinde vermek zorundasınız. Bu beyannameyi vermek için de çaba sarfetmeniz lazım. Yani ister evinizden verin, ister ofisinizden verin ister taksitle. Yani bu beyannameyi siz belirli kontrolleri yapıp devlete göndermeniz gerekiyor.” (G1)

Meslek mensuplarında pandemi sürecinde iş stresini artıran bir diğer sebep ise meslekte yaşanan belirsizliklerdir. Yapılan görüşmelerde belirsizlik başlığı altında mevzuat değişiklikleri ve mesleki gelecek kaygıları meslek mensuplarının en çok zorlandıkları noktalar olarak saptanmıştır. Pandemi sürecinde yasal olarak ortaya çıkan mücbir sebep kapsamına giren firma tanımlarının tüm firmaları kapsamaması, kısa çalışma ödeneklerinin ve işsizlik sigortasının uygulanacağı kesim ve uygulama prosedürünün net bir şekilde belirtilmemesi, ödeme planlarındaki ödeme tarihlerinin değişmesi meslek mensuplarının iş stresini en üst düzeyde yaşadıkları konulardır. Aynı zamanda bazı beyanname tarihlerinin son gün ertelenmesi de işin işleyişinde karışıklık ve aksaklıklar oluşmasına neden olmuştur. Mevzuatta yaşanan değişiklik ve belirsizlikler meslek mensuplarının müşterileri ve mükellefleriyle problemler yaşamasına sebep olmuştur.

“Sokağa çıkma yasağı süreci içinde biz de çalışmadık ve dolayısıyla ciddi iş birikimi oldu. Onun dışında mevzuat konusundaki kısa çalışma ödenekleri işsizlik sigortası gibi sebeplerden dolayı mükelleflerle karşı karşıya gelme durumunda kaldık.” (G1)

“Sadece beyanname de değil, kısa çalışma ödeneği, bugün konuştum İşkur’daki biriyle, Eskişehir’de galiba 53bin kişiye varmış kısa çalışma ödeneği, yani 53bin kişinin tek tek işlemini yapan kişiler muhasebeciler. Bunların evrakları hazırlandı, dediğim gibi yani, tamamen yeni bir sistem, hatalar oluştu, hatalar olmuş gün sayısından kaynaklı. Bunlarla hep karşı karşıya kaldık.” (G1)

“Belirsizlik, yani geleceğin belirsizliği.” (G3)

Muhasebe mesleğinin klasik işleyişinin en önemli ve kilit noktasının evraklar ve evrak toplama işlemi olduğunu meslek mensupları yapılan görüşmelerde aktarmışlardır. Dolayısıyla muhasebe mesleğinin COVID-19 etkeniyle en büyük darbeyi evrak toplama ve evraklara ulaşma konusunda aldığı görüşmeler sonucunda analiz edilmiştir. Meslek mensuplarının evrak toplama problemleri birçok alt başlıkla incelenebilecek düzeydedir. Evrakların sürekli el değiştirerek muhasebeciye ulaşması virüs aktarımı ve bulaş riskini artırabileceğinden dolayı meslek mensupları ve çalışma arkadaşlarının kaygı düzeylerinin artmasına sebep olmuştur. Bulaş riski sebebiyle çalışanların evrak toplamak istemedikleri görüşmeler sonucunda elde edilen bulgulardandır.

Elde edilen verilerde, meslek mensuplarının pandemi sürecinde stres altında kalmalarına sebep olan evraklara ulaşma sorunu, öncelikle karşı taraf olarak nitelendirilebilecek olan müşteri ve mükelleflerin sürece hazır olmaması bağlamında ortaya çıkmıştır. Karşı tarafın teknolojik açıdan evrak ulaştırabilecek bir altyapıya sahip olmaması evrak aktarımını sekteye uğratmıştır. Gerekli altyapıya sahip olmayan müşterilerin genellikle küçük işletmeler olması, aile işletmesi olduğu için son sözün aile büyüklerinde

olması, yüzde 100 kurumsal olmamaları teknolojik olarak yürütülmesi gereken sürece katılamamaları evrak aktarım işinin aksamasına sebep olmuştur.

“Çalışma biçiminde farklılık oldu ama karşı tarafın da böyle bir duruma hazır olması lazım. Müşteriler yarı kurumsal diyelim, yüzde 100 kurumsal olmadığı için, işverenlerin yüzde 60’ı yüzde 70’i 65 yaş üzerinde. Aile işletmeleri var. Ailede büyüklük olaylara bir parmak basma ihtiyacı duyuyor yani. Mutlaka nihai kararı o veriyor. Pandemi sürecinde evde kalmak zorunda kaldılar.” (G3)

“Onlar da çok hazırlıksız yakalandılar. Çoğu meslektaşım dile getiriyor. Müşterilerimizin çoğu bizim hangi işi yaptığımızın farkında değiller.” (G2)

“Bazı küçük işletmeler yerinde bile bilgisayar ortamı olmayan gruplar var, kullanmayı bilmeyen. Böyle gruplarda müşterim olmadığı için ben o sıkıntıyı yaşamadım. Ama arkadaşlarımdan biliyorum, bu anlamda çok zorlananlar olduğunu duydum.” (G2)

“Biz yıllardır işimizi yaparken genelde, belgeleri elimizle gözümüzle direkt olarak yaptığımız için bir anda hiçbir şekilde ulaşamayacağımız bu belgeleri veya ulaşmak için mevcut ortamın yer aldığı bir durumda biz işimizi yapmaya gayret gösterdik. Çünkü devam eden bir süreç var ve bu süreç içerisinde de firmaların mali yükümlülükleri var ve bu yükümlülüklerle ilgili muhasebeci olarak da bizim hem aracı olarak hem de sorumlu olarak vermemiz gereken beyanlar var. Bu beyanları yetiştirebilmemiz için o belgelere ulaşmamız gerekiyordu. Ofislere vs gidememenin verdiği sıkıntılar nedeniyle, bu belgelere ulaşmada birtakım sıkıntılar yaşadık.” (G4)

Meslek mensuplarının işlerini yapabilmeleri ve beyannamelerini teslim edebilmeleri için en önemli noktada bulunan evraklara ulaşmalarında pandemi sürecinin bir başka olumsuz etkisi ise firmaların, müşterilerin ve kamu kuruluşlarının esnek çalışma modeline geçmesidir. Müşterilerin pandemi sürecinde işyerlerini kapatmaları meslek mensuplarının gerekli evraklara ulaşımını zorlaştırmıştır.

“Onlar da esnek çalışmaya geçti, dolayısıyla dosyayı gönderen kişi bu hafta yok diyor. Bu nedenle bizim işimiz olumsuz etkilendi bu süreçte. Ama hazır bilgiler için raporlama, bilanço gibi sistemde hazırsa atabildiler ama kişilerin hazırlaması gerektiği şeylerde bu sıkıntılar başladı.” (G3)

İşlemlerini muhasebecilerin yürütmesi gereken kısa çalışma ödeneği belgeleri ve resmi belgelerin iletilmesi konusunda da kamu kuruluşlarının esnek çalışma modelini benimsemesi meslek mensuplarını zor durumda bırakmış ve stres altına sokmuştur.

“Kamu kepenk kapattı yani artık o sürece bakmadılar. Yani elemanlar dönüşümlü çalıştı, sağlık sorunu olanlar çalışmadı vs. kimse başkasının işine bakmadı. Diğer kamu kuruluşlarında muhatap bulamadık, ertelediler olayı. İş çıkaramadık yani. Aşağı yukarı biz haziranın başından önce vergi dairesinden bir dönüş alamadık.” (G3)

Meslek mensuplarının pandemi sürecinde iş stresini artıran bir diğer husus ise sürecin ve işlerin işleyişindeki sorunlardır. Meslek mensupları bu süreçte meydana gelen mevzuat değişiklikleri içerisinde yer alan kısa çalışma ödeneği sisteminin işleyişinde belgeler ve gün sayıları üzerinden birçok hata ile karşılaştıklarından bahsetmişlerdir.

“..Bunların evrakları hazırlandı, dediğim gibi yani, tamamen yeni bir sistem, hatalar oluştu, hatalar olmuş gün sayısından kaynaklı. Bunlarla hep karşı karşıya kaldık yani.” (G1)

Meslek mensuplarının işin işleyişi bağlamında karşılaştıkları bir diğer sorun ise yine yasal düzenlemeler kapsamında mücbir sebep kapsamına giren firma tanımlamasındaki belirsizliktir. Görüşme yapılan meslek mensuplarının çalıştığı firmaların bazılarının mücbir sebep kapsamına girip, bazısının bu kapsam dışında kalması işin işleyişinde sorunlara yol açmıştır. Bu sorunlar temelde beyannamelerin hazırlanıp teslim edilmesi sürecinde gerçekleşmiştir.

“Yani birtakım şirketleri mücbir sebep kapsamına sokmadılar yani salgın hastalık kapsamına sokmadılar. Halbuki her şirketi yöneten insandır. Herkesi kapsaması gerekiyordu.” (G1)

“Mücbir sebeple ilgili, vb şeyle ilgili bir takım yasal düzenlemeler ile ilgili işlemler gerçekleştirilse bile, bu tüm ülkeyi kapsayacak bir sorun ve mücbir sebep durumu gerçekleşmediğinden dolayı biz burada çok ciddi sıkıntılar yaşadık. Çünkü mükelleflerimizin bazıları veya benim çalıştığım kurum mücbir sebep kapsamına girmedi. Girmeyince de biz hiçbir şekilde beyannamelerimizde veya şeyde gecikme hususu gündeme gelmeyince biz direkt bu evraklara ulaşma, aradığımız firmalardan bazıları bize belgeleri ulaştırmıyor, belgeleri düzenlemiş işte onları bir şekilde e-mail yoluyla onların tedarikiyle ilgili çok ciddi sıkıntılar yaşadık.” (G4)

Pandemi sürecinde muhasebe mesleğinin işleyişinde meydana gelen ve meslek mensuplarının iş stresini artıran bir diğer etken ise sistemde ortaya çıkan hatalardır. Meslek mensuplarının beyanname vermelerine rağmen tam tersi bir sonuçla karşılaşmaları olağandışı bir durumda sistemin meslek mensupları tarafından güvenilirliğinin sorgulanmasına sebep olmuştur. Meslek mensuplarına göre bu sistemin iyileştirilmesi ve meslek içinde daha özel bir hale getirilmesi gerekmektedir.

“Bazı mükellefler beyanname vermedi, biz mesela tüm beyanımızı verdik, fakat bununla ilgili işte KDV iadesi ile ilgili müracaat ettiğimizde gelir idaresi bize onlar işte çok ciddi analiz rapor özeti falan çıkartıyorlar, bu çıkarttıkları özette bizim beyanımıza ilişkin üst tarafta beyanname vermedi diye bir sürü hatalar falan çıkmaya başladı.” (G4)

Görüşme yapılan bir meslek mensubu pandemi sürecinde çalışma saatlerini kısaltma yoluna gittiklerini, ansızın değişen çalışma saatleri ve iş yapış süreleri sebebiyle iş yüklerinin ve streslerinin arttığını aktarmıştır.

“COVID’in burada getirdiği şey, mevcut iş devam ederken bizim zamanımızı daha da daraltması ve daraltmanın getirdiği stres.” (G1)

3.2. COVID-19’un Çalışma ve İş Yapış Biçiminde Yarattığı Değişiklikler

COVID-19’un iş hayatına etkileri sebebiyle meslek mensupları da işin işleyişini devam ettirebilmek adına bu sürece ayak uydurmak zorunda kalmışlardır. Dolayısıyla alışlagelmiş ve klasik muhasebeciliğin işleyişinde birtakım değişiklikler meydana gelmiştir. Görüşme yapılan meslek mensupları teknolojiyi meslek içine daha fazla dahil ederek çalışmalarına devam ettiklerini aktarmışlardır. Daha güvenli olduğuna inandıkları için kağıtları ellerinde tutmayı seven meslek mensupları pandemi sürecinde evrak aktarımının büyük kısmını elektronik ortamda gerçekleştirmiştir. Bulaş riskini ortadan kaldırmak için

belgelerin taranarak veya fotoğraflarının çekilerek e-mail ve WhatsApp üzerinden aktarımı sağlanmıştır. Bu durum da meslek mensuplarının müşterilere giderek belge toplama veya belge alma alışkanlıklarını değiştirmiştir. Teknolojik altyapıya ve alışkanlığa sahip olmayan müşteri ve mükellefler bu tür belge aktarımında zorlandıklarından dolayı meslek mensupları da daha önceden bahsedildiği gibi beyanname hazırlama ve teslim etme aşamalarında büyük sıkıntılar yaşamışlardır.

“Mesela evrak teslimi hep oluyordu, bu süreçte internet üzerinden o evrakları aldım. Öyle bir düzen geliştirdim. Onlar bütün evrakları taradılar bana mail ortamında gönderdiler. Ben o ortamda gerekli bildirim ve beyannameleri hazırladım.” (G2)

“Genelde e-mail yoluyla firmalar bazen bilgilerini falan bizi arayarak WhatsApptan falan da fatura resimlerini falan bize ulaştırarak, biz de o şekilde beyannamelerimizi vermeye çalıştık.” (G4)

Pandemi süreci öncesinde e-fatura ve e-arşiv müşterileri bulunan meslek mensupları daha önceden böyle bir deneyimleri olduğu için müşteriler ve kendi hazırlıkları açısından bir zorluk yaşamadıklarını ve işlerinin işleyişinde bir farklılık meydana gelmediğini dile getirmişlerdir.

“Bu firmalar, zaten düzenlemiş oldukları faturaları bize zaten sistem üzerinden ulaştırdıkları için biz de onlarla herhangi bir şekilde problem yaşamadık. Bir de e-arşiv mükelleflerinde 30bin liranın üzerindeki faturalar ile ilgili direkt bize geldiği için o faturalar, o süreçte o faturalarda sıkıntı yaşamadık. Tabi dediğiniz gibi kağıt ortamında belge düzenleyenler açısından sıkıntı devam etti.” (G4)

“Şu şekilde, bizim sistemimiz, pandemi olmasaydı bile 1 nisandan beri biz raporlamalarımızı e-rapor üzerinden yapmaya başladık. 2019 nisan ayında bir öteleme oldu, dolayısıyla biz raporlamalarımızı 1 nisandan itibaren vergi dairesi ya da kamu dairesi raporlarımızı e-rapor üzerinden, sistemden göndermeye başladık. Daha önce TÜBİTAK vb kuruluşlara raporlama yapıyorduk. Şimdi Maliye Bakanlığına yaptığımız raporları da e-rapor üzerinden göndermeye başladık.” (G3)

Görüşmelere katılan bir meslek mensubu ise gerekli teknolojik altyapıyı pandemi süreci öncesinde de evine kurduğu için işin işleyişinde olağanüstü bir değişiklik meydana gelmediğini aktarmıştır. Muhasebe mesleğinde teknolojiyi kullanmanın yasal bir zorunluluk olduğunu, mesleğin teknolojik olarak çok rahat bir şekilde evden çalışarak da yapılabileceğini belirtmiştir.

“Bu düzeni kurmuştum ben, evde çalışma düzenim zaten kuruluydu. O nedenle pandemi sürecinde o telaşı yaşamadım ben. Ve yaklaşık dördüncü aya gireceğiz, dört aydır bütün işçilerimi evden takip ediyorum.” (G2)

“Aldığımız faturaları defterlere kayıt yapıyoruz. Defterleri elle yazmamız mümkün değil artık öyle bir şey kalmadı. Bütün meslektaşlarımız bunu uygulamak zorunda. Tekdüzen muhasebe sistemini kullanıyoruz ve beyannameleri, bildirimleri internet ortamında göndermek zorundayız. Elde vermemiz mümkün değil artık, veremiyoruz. Bizim teknolojiyi kullanmamız yasal bir zorunluluk.” (G2)

Muhasebe mesleğinin teknolojik altyapı kurularak evden yapılmasını uygun gören meslek mensubunun aksine bir başka meslek mensubu ise, evrak toplayarak çalışıldığı için evrakların güvenirliliği ve güvenliği için evden çalışmayı tasvip etmediğini, dolayısıyla COVID-19 sürecinde bile ofise gerekli önlemler alarak gelip çalıştıklarını belirtmiştir. Ayrıca her çalışanın ev düzeninin farklı olması ve evraklar ile eve

hastalık götürebilecekleri endişesi de meslek mensubunun evden çalışma fikirlerini şekillendiren etkenler olarak yapılan görüşmelerde elde edilmiştir.

“Bazı arkadaşlarda oldu ama bizde çok fazla mümkün değil. Çünkü evrak üzerinden toplayarak çalışıyoruz. Düşünün 30 tane evrağı taradı gönderdi, bu evrakların asıllarını görmedik karıştı mı karışmadı mı vs. onun dışında teknolojik olarak evden çalışmak çok tasvip etmediğim bir durumdu ama çok cüzi miktarda bu şekilde çalışabildik.” (G1)

“Evrak götüreceksiniz ya hastalık bulaşırsa. Evrak kaybolacak, dışarıya çıkaracaksınız vs. ve kimenin ev hayatını bilmek mümkün değil ne yapıyor ediyor. Evrak kaybolursa ve ben gönderdim dese ne diyeceğim. Eve götürülmesi taraftarı değilim, işyerinde bitirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Biz üç arkadaşla çalışıyoruz burada, yani her birine al sen bunu götür demek mantıklı gelmedi bana.” (G1)

Pandemi sürecinin meslek mensuplarının çalışma biçiminde meydana getirdiği bir başka değişiklik işe günlük olarak gitme durumlarıdır. Yeminli mali müşavir olan bir meslek mensubu pandemi öncesinde her gün ofise gitme zorunluluğu hissederken, COVID-19 virüsünün yayılması ile birlikte ofise sadece imza atması gerektiği bir evrak olduğunda gittiğini belirtmiştir. Yapılan görüşmelerde bir meslek mensubu ise bağımlı çalışan olduğundan dolayı ve çalıştığı firma mücbir sebep kapsamına girmediğinden işe gitmeme durumunu yaşamadığını aktarmıştır.

“Ben o süreçte zaten sadece imza gerektiren durumlarda uğradım ofise. Ya da mükelleflerle sanayi bölgesinde toplantı varsa gittim.” (G3)

“Bizde daha farklı. Gidememe durumu olmadı. Sadece hafta sonları sokağa çıkma yasağının yoğun olduğu dönemlerde sadece gitmedik. Onun dışında benim çalıştığım firmada ciddi bir azalma olmadı... biz bulunduğumuz konum itibarıyla gidip gelme durumumuz devam etti.” (G4)

3.3. Meslek Mensuplarının Pandemi ve Stres ile Mücadele Teknikleri

Meslek mensuplarıyla yapılan görüşmelerde pandemi ve stres ile mücadelede ilk olarak daha sistematik ve disiplinli çalışmaya başladıkları bulguları elde edilmiştir. Meslek mensuplarını bu çalışma şekline iten en büyük etken sürecin belirsiz olması, mevzuat değişiklikleri, müşterilerinin muhasebecilerden beklentilerinin yüksek olması ve müşterilerin önemli son tarihleri takip etmemeleridir. Yaşanabilecek karmaşa ve hataları önceden önlemek adına meslek mensupları pandemi sürecinde daha dikkatli ve özenli çalışmaya yönelmişlerdir. Müşterilerin ödeme tarihlerini not almak, yasal düzenlemeleri daha sıkı takip etmek, müşteriler ile iyi iletişim kurup evrak aktarım sürecini kolaylaştırmak, beyannameleri tarihleri ertelenmesine rağmen gününde hazır hale getirmek gibi meslek mensuplarının pandemiyi yarattığı iş stresini biraz daha hafifletmesi için aldığı önlemler elde edilen bulgulardandır.

“Ben burada hata yapmamak için, çünkü cezaları çok ağır. Daha sistematik çalışmaya çalıştık, daha disiplinli olmaya çalıştık. Bütün her şeyi not aldım. Verilen her beyannameyi, mükellefe ya da müşteriye verilen her beyannameyi, ödeme tarihini bildirmeyi... bunların hepsini takip etmek zorunda kaldım.” (G1)

“Mesela evrak teslimi hep oluyordu, bu süreçte internet üzerinden o evrakları aldım. Öyle bir düzen geliştirdim. Onlar bütün evrakları taradılar bana mail ortamında gönderdiler. Ben o ortamda gerekli bildirim ve beyannameleri hazırladım. Ki ertelenmişti yasal olarak. Ben bütün beyannameleri zamanında gönderebildim evrakların bana zamanında ulaşmasından dolayı.” (G2)

Meslek mensuplarının pandemi sürecinde hem kendilerini hem çalışanlarını koruyabilmek ve bulaşma riskini düşürmek amacıyla mesleki bazda önlemler aldıkları görülmektedir. Meslekte evrak aktarımının yoğun olması sebebiyle meslek mensuplarının ilk olarak bu konuda önlemler aldığı sonucuna ulaşılmıştır. Evrakların elden ele geçmesi bulaş riskini artıracığından ve bilimsel önerilerde yer alan temaslı malzemelerin bekletilmesi veya havalandırılması tavsiyesine uyan meslek mensupları kendilerine ulaşan evrakları imkanları dahilinde bir süre bekleterek/havalandırarak kullanmaya başladıklarını belirtmişlerdir.

“Evrak kabulleri için biz topladık, siz getireceksiniz dedik kapudan torbayla aldık, odaya koyduk iki gün orada beklettik, ondan sonra arkadaşlar evrakları alıp işlemeye başladılar. Yani düşünün 50 tane yerden farklı evrak geliyor ve belki bu evraklar 100 kişinin eline geliyor ve bize geliyor. Çok ciddi risklerle karşı karşıyaydık ama bunları anlatmakta ve anlaşılmakta zorlandık.” (G1)

“Kargoyu güvenli bir şekilde aldıktan sonra hava alan balkonumuz var orada üç gün beklettik gelen evrakları.” (G3)

Çalışma ortamlarında pandemi koşullarında çalışmak, meslek mensuplarının elemanlarının da kaygı düzeyini yükseltmiştir. Meslek mensupları, çalışanlarının kaygı düzeyini düşürmek ve önlem almak amacıyla bürolarını izole hale getirmiş, çalışma saatlerini kısaltmış, dönüşümlü çalışma sistemine geçmiş, çalışanlarının toplu taşıma kullanmasını azaltması açısından kendi aracıyla ulaşımını sağlamışlardır.

“Elemanlarım buraya toplu taşıma aracıyla geliyorlardı ve dolayısıyla toplu taşımadan doğan bulaşma riski hepsini korkutuyordu. O yüzden ben kendi arabamla bir kısmını aldım, bir kısmı kendi arabalarıyla işe geldiler bu dönemde. Dolayısıyla toplu taşımaya bulaşmadan çözmeye çalıştık. Ciddi şekilde hastalık kapma korkuları vardı. Çünkü çok yoğun evrakla çalışıyoruz. Ama büroyu izole hale getirmeye çalıştık mümkün olduğunca.” (G1)

“Yani bu korkulara istinaden de eleman tabii ki çalışmaktan korkuyor. Çalışma saatlerimizi kısalttık. Sabah saat 10 akşam saat 5 yaptık. Dışarıdan yemek yemeyi bıraktık o dönem buna kendi içimizde çözüm aradık.” (G1)

Pandemi koşullarında bulaşma riskini azaltmak için bürolarda maske ve mesafe kuralının uygulandığı görüşmeler ile elde edilen bulgulardandır. Görüşme yapılan meslek mensuplarının çalışanlarının büroda farklı odalarda çalışıyor olmaları bu önlemleri alma konusunda yardımcı olduğu saptanmıştır.

“Odalarda da her çalışma arkadaşımın kendi odası olduğu için, mesafede bir sorun yoktu. Kendi odasında çalışırken maske takmak zorunda kalmayabilir yani.” (G3)

“Biz bulunduğumuz konum itibariyle gidip gelme durumumuz devam etti. Ama muhasebe departmanındaki arkadaşlar kısmi veya süreli olarak o izni kullandı. Aralıklı olarak, mesafe ile odadaki kişi sayısı belirli olarak.” (G4)

3.4. Meslek Mensuplarının COVID-19 Etkisiyle Muhasebe Mesleğine İlişkin Görüşleri

Meslek mensuplarının çalıştıkları mükellef, müşteri ya da firmalara nitelikli danışmanlık yapmaları muhasebe mesleği ile bütünleşmiş bir hizmet olarak ortaya çıkmaktadır. Müşterilerin zor durumda kaldıkları anlarda bilgi ve deneyimlerinden yararlanmak üzere meslek mensuplarına anında başvurdukları görüşmeler doğrultusunda elde edilen bulgulardandır. Meslek mensuplarına verdikleri danışmanlık hizmeti bağlamında mesleklerine bakış açıları sorulduğunda meslekten beklentinin çok fazla olduğunu, hak ettikleri saygıyı görmediklerini, müşteriler ve mükellefler tarafından yaşanabilecek olumsuz durumlara karşı hep bir adım önde olmaları istendiği için stresli bir meslek olduğunu, mesleklerinin göz ardı edildiğini belirtmişlerdir. COVID-19 etkisi ile de meslek mensuplarının mesleklerine karşı bakış açısı değişmemiştir. Meslek mensuplarına göre muhasebe mesleği genel olarak toparlandığında kamunun ciddi bir parçası, tüm sektörlerin olmazsa olmazı, mali olarak devletin bilgi birikimi ve donanımı yüksek bir kadrosu olarak tanımlanmıştır. Sokağa çıkma kısıtlamalarının bir süre sonra muhasebe meslek mensuplarına kaldırılması da mesleğin önemini gözler önüne sermektedir.

“Bizim hep anlatmaya çalıştığımız bir şey var. Biz kamunun ciddi bir parçasıyız muhasebe mesleğinde. Muhasebe büroları biraz göz ardında kalmış ama olmazsa olmaz... ..bizim sektörden gelen bilgilerle ve devletin en ucuz kaynaklı en iyi yetiştirmiş, bilgi düzeyi en yüksek kadrosu.” (G1)

“Saygınlık anlamında ne yazık ki onu hep yaşadık. Hak ettiğimiz saygınlığı göremiyoruz. O seviyeye erişemedik. Bütün meslek örgütümüzün çabalarına rağmen o saygınlığı henüz elde edemedik. Bundan sonraki müşterilerimiz bunun farkına varır mı? Zannetmiyorum.” (G2)

“Tabi ki dediğim gibi ilk etapta herkes bir geri çekildi, ama belli şeylerde çalışmalar mecburen devam etti. Nitekim devlet bunları sonradan fark etti, bizim sokağa çıkma yasağımızı kaldırdı. Sokağa çıkma yasağı kaldırılan dört tane sektör var. Sağlıkçılar, güvenlikçiler, muhasebeciler bir de askerler.” (G1)

Pandemi sürecinde meydana gelen yasal düzenlemeler ve ardından gelen belirsizlikler sebebiyle muhasebecilere ihtiyacın daha da arttığını belirten meslek mensupları yine de hak ettikleri değer ve saygıyı göremediklerini belirtmişlerdir. Müşterilerin isteklerini anında yerine getirme çabası, belirsizliklerle mücadele, gündem takibi, virüs bulaş riskine rağmen gerekli durumlarda görüşme veya evrak teması gibi mecburiyetler hak ettikleri değeri görmediklerini dile getiren meslek mensupları için COVID-19 etkisiyle muhasebe mesleğine bakışlarını olumsuz yönde etkilemiştir.

“Zorluklara rağmen bir mesleğin icra edilmesi, sağlığını ortaya koyup icra eden arkadaşlarımız ki bir arkadaşım yakalandı benim burada. Bir elemanından kaptığını duydum. Bebeğine de geçmiş. Bir tedavi süreci geçirdi. Ailesiyle karantinaya alındığını duydum. Bütün bu zorluklara rağmen biz mesleğimizi yapmaktan vazgeçmiyoruz. Ben kendi adıma mesleğimi çok seviyorum ve aslında kendimle de gurur duyuyorum. Çok şey takip ediyoruz, bilmek zorundayız. Hem kamu kurumlarına hem müşterilerimize dengeli olmak zorundayız. Her iki tarafında hak ve isteklerini yerine getirmek zorundayız. O hassasiyetle çalışıyoruz. Onların yanında teknolojiyi takip ediyoruz.” (G2)

“Bizim meslek olarak bizden beklenti çok fazla ve bizi her zaman yanında görmek istiyorlar. Bizimle direkt temasa geçmek istiyorlar, aldıkları kararlarda veya mevzuat açısından yapılacak işlerde hep

bizden bilgi almak istiyorlar. Bu konuyla ilgili olarak, süreç gerçekleşmese bile bizden bir adım önde gitmemiz isteniyor. İleriye yönelik birtakım öngörülerimiz bizim sunmamız isteniyor. ‘ileride ne tür bir önlem alalım?’ vs. direkt muhasebe ve finansal bilgiler şirketin geleceğine ve ileriye dönük diğer işleyişleri etkilediğinden dolayı çok ciddi olarak bütün süreç içerisinde hemen hemen herkes bizi yanında görmek istiyor.” (G4)

İşleyiş açısından bir problemle karşılaşıldığında muhasebeciden destek alınması veya bir problem ortaya çıktığında sorumlu olarak muhasebecinin gösterilmesi meslek mensuplarını rahatsız eden noktalardan olduğu görüşme bulgularındandır. Görüşmeye katılan meslek mensupları aslında bizzat sorumlu olmadıkları işlerden de sorumlu tutulduklarını belirtmişlerdir. Bu durumlarla karşı karşıya gelen meslek mensupları mesleklerine ilişkin olumsuz bakış açısı kazanmaktadırlar.

“Bizim mesela bizim mevcut çalışan bulunduğumuz durumda biraz fazla olmasından dolayı, çalışanların da sorunları falan devreye girince ve bunlar da patronlar veya yöneticiler veya işverenler de direkt muhasebeciyi gösteriyorlar.” (G4)

3.5. Meslek Mensuplarına Göre Pandemi Sürecinde Meslek Odalarının Süreç Yönetimi

Meslek mensupları pandemi sürecinde karşılaştıkları olumsuzluklar ve stres yaratan durumlar arasında yasal düzenlemeler ve mevzuat değişikliklerinin yer aldığını, bu değişikliklerin de belirsiz ve takip edilmesi zor durumlar olduğunu aktarmışlardır. Meslek odalarının ise bu zor süreci meslek mensuplarına destek vererek daha kolay atlatılmasını sağladığı yapılan görüşmeler sonucu elde edilmiştir. Meslek odaları mevzuat değişikliklerini meslek mensuplarına anında bildirerek yasal düzenlemelerin takibini kolaylaştırmış, mesleki açıdan faydalı içerikli online video konferanslar düzenlemiş ve yaşanabilecek sorunlara ilişkin bilgilendirmeler yapmıştır. Görüşmelere katılan meslek mensupları yaşanan pandemi sürecinin en iyi yanı olarak TÜRMOB’un sonsuz desteği olduğunu aktarmışlardır.

“Yasal düzenleme takip etmek kolaylaştı. Çünkü yeminliler, meslek odaları, TÜRMOB bunlar iyi çalıştılar. Çünkü diğer türlü bu süreci yönetmek zordu. Onlar gününbirlik veya ertesi gün değişenleri, süreçte yaşanabilecek sorunları sürekli bilgilendirdiler yani. Biz de olası bütün konuları mükellefe aktardık bilgi işlem vasıtasıyla.” (G3)

“İnternet ortamında, sosyal medyada da öyle, üyeliklerimiz var. Yöneticilerle özel üyeliklerimiz var. Orada bize aktardı, online video konferanslarda bununla ilgili çalışmalar yapıldı. Anasayfasında var bunlar. En güzeli bunun anında bildirilmesi, katılmamız isteğe bağlı, vakti olan katılabiliyor.” (G2)

“Şirketler konusunda onu pek sağlayamadı ama biz de hep bakanlığın olsun, hem bizim Maliye Bakanlığı, Gelir İdaresi açısından hem de bağlı bulunduğumuz TÜRMOB odalarımız üyelik şeyi açtı. Bilgilendirme mesajlarını falan göndermeye başladı. Bu tür bilgilendirmelerimiz oldu.” (G4)

3.6. Pandemi Sürecinin Meslek Mensuplarının Günlük Yaşantısı ve Kişisel Gelişimi Üzerine Etkileri

COVID-19’un yaygınlaşması ve dolayısıyla sokağa çıkma kısıtlamalarının gelmesi birçok insanı evlerde kalmaya zorlamıştır. Evde geçen bu süre içerisinde aileler ile uzun zamanlar geçirme fırsatı yaka-

lanmış ve aynı zamanda verimli zaman geçirme kaygısı yine birçok insanda ortaya çıkmıştır. Meslek mensuplarına evde geçirdikleri bu zaman diliminde aile yaşantılarında ne gibi değişiklikler olduğu ve kişisel gelişim açısından verimli zaman geçirme kaygısına sahip olup olmadıkları sorulmuştur. Bu bağlamda pandemi sürecinin meslek mensupları üzerinde psikolojik baskısının yanı sıra olumlu ve olumsuz etkileri ortaya çıktığı görülmüştür. Olumlu sonuçlar arasında çekirdek ailenin içine dönerek ailecek kaliteli vakit geçirme fırsatı, pandemi sürecini bir dinlenme süreci olarak değerlendirmek, yeni hobiler edinmek, yemek kültürünü artırmak, mesleğe ilişkin güncel bilgi takibi gibi faaliyetler yer almaktadır.

“Daha çok dinlenme süreci gibi oldu. Psikolojik anlamda baskısı oldu, onu hep hissettik.” (G2)

“Tamamen dışarıyla olan bağlantımız koptu. Daha içe, çekirdek ailemize döndük. Kendi içimizde ne yaparız diye düşündük. ...Yemek kültürümüz biraz arttı, bunu nasıl yapabiliriz vs diye denemeler yapmaya başladık ama ev hayatı açısından daha önce hiç yapmadığımız şeyleri yapmaya başladık. Mesela biz evde televizyonu da daha azaltmaya çalıştık. ... iki üç tane falan iki binli üç binli puzzle aldık. Onun üzerine yoğunlaştık. Hatta iki tanesini bitirdik. Ama çok zamanımızı aldı. Bu şekilde geçirmeye çalıştık.” (G4)

Pandemi sürecinin meslek mensuplarında yarattığı olumsuz etkiler arasında genel olarak sıralamak gerekirse sosyal hayatın kısıtlanmasının getirdiği sıkıntılar, muhasebe meslek mensuplarının ara vermeden çalışmak zorunda olması ve boş zamanlarının olmaması, daha önceden planlanan eğitim ve sınavların tamamlanamaması, çalışmak için dışarı çıkıldığında eve virüs taşıma korkusu, müşterilerin maddi durumları düşünülerek ücret alınmaması yer almaktadır.

“Biz arkadaşlarımızla daha sosyal yapıda olan bir yapıdayız. Haftada iki üç kere arkadaşlarımızla görüşürüz, ben onların yanına giderim, akşam yemeğe çıkarız. Telefonla da görüşseniz gidip bir yere oturmadıktan sonra tabii sıkıntı vermeye başladı. Yani evde oturmak çok hoşumuza giden bir durum değil.” (G1)

“Eve geldiğimde sanki vebalı gibi üstümü başımı değiştirip kendimden çok onlara da bir şey getirdim mi, bulaşma imkanı olur mu diye. Mesela eve girdikten sonra bir yarım saat 45 dakika kendimle ellerimle yüzümle vs uğraştığım bir süreç geçti.” (G4)

“Biz bu süreç içerisinde gerçekten çalıştık. Sokağa çıkma yasağının olmadığı zamanlarda ofisimize geldik çalıştık. Ben de aksine işleri yetiştirmek ve hata yapmama kaygısı çok fazlaydı.” (G1)

“Bu dönem girebilseydim DGS’ye girip dört yıllık okumak istemişim. Ama bu dönemde olmadı evdeki sağlık problemlerinden dolayı. Mali müşavirlik sınavlarına girmek istiyordum. Giremedim, sürecin olumsuz yönlerinden biri. Bir de müşterilerimden ocak ayından beri hiç para almadım. Çünkü onların kayıtlarını görüyoruz. İşleri olmadı, para sirkülasyonu olmadı.” (G2)

4. SONUÇ ve ÖNERİLER

Yöneticilerin çoğu tarafından ek bir yük olarak görülen ve hak ettikleri değeri bulamayan muhasebe meslek mensupları, meslek itibarı ve algıları itibarıyla oldukça stresli koşullar altında çalışmaktadırlar. Bu araştırma bulgularının da gösterdiği gibi pandemi nedeniyle kaygı ve stres düzeyi artan meslek mensupları kendileri ve çalışanları için artan sorumluluk ve işyükü ile yalnız başlarına mücadele etmişlerdir.

COVID-19 salgın dönemiyle ise yöneticiler, şirketin sürekliliği bağlamında önemli planlama, maliyet yönetimi, finansal raporlama ve vergilendirme sorunlarıyla yüzleştiler ve bu sorunları da aslında işinde uzman muhasebecinin çözebileceği sorunlar olduğunu gördüler. İyi bir muhasebeci, şirketin sürekliliği bağlamında bir şirket için en iyi çözüm ortağıdır.

COVID-19 salgın döneminde iyi bir muhasebecinin şimdi her zamankinden daha önemli olmasının sebepleri şu şekilde belirlenebilir:

Devlet Finansmanına Erişim İmkânlarını Araştırma: İşletmeler için devlet destek paketinin birden fazla unsuru vardır; bu nedenle en iyi planları anlamak ve başvuruyu işlemek zor olabilir. İyi bir muhasebeci, farklı seçenekler konusunda yollarını bilecek ve en iyi seçim konusunda tavsiyede bulunabilecektir.

Sürdürülebilirlik ve Başarı için Plan Yapma: İyi bir muhasebeci sadece puan tutmakla kalmaz, geleceği planlamanıza da yardımcı olur. Ayrıntılı finansal planlama ile ticari başarı arasındaki korelasyon açıktır: Finansal durumlarını ve başarının temel itici güçlerini anlayan şirketler rakiplerinden daha iyi performans gösterir. Bütçe yapma sadece başarıya giden net bir yol açmakla kalmaz, aynı zamanda kilit karar vericilerin zihnine de odaklanır. İyi bir planla, her karar finansal sonuçlara göre tartışılabilir. COVID-19 salgını sırasında bu daha da önemlidir. Bununla birlikte, birçok yönetici paniğe kapılıyor ve en kötü durum senaryosunu tasavvur ediyor. Net bir finansal plan yalnızca korkuları azaltmakla kalmaz, aynı zamanda yönetimin çözümler hakkında düşünmelerine de yardımcı olur.

Vergi Muafiyetlerine ve Avantajlarına Erişim: Hükümetlerin işletmeleri desteklemek için nakit akışını kolaylaştırmaya, paradan tasarruf etmeye ve hatta bir sermaye desteği sağlamaya yardımcı olabilecek birden fazla vergi indirimi ve planı vardır. İyi bir muhasebeci, hangi programların işletmeler için uygun olabileceğini gözden geçirmeye yardımcı olur.

Süreçleri Etkinlik Açısından İyileştirme: İşletmelerin başarısız olmasının temel nedenlerinden biri, zayıf mali yönetimidir; pek çok işletmenin mali durumları hakkında net bir görüşü yok ve gelecek için planları yok. Pek çok işletme sadece borcun faizini ödemek üzere çalışmakta, ancak borçlarını ödeyememektedir. Bu işletmeler bıçak sırtında faaliyet gösterdikleri için, gelirlerindeki düşüştü kurtulacak kaynaklara sahip değiller. Bir muhasebeci, işletmeleri gelecek şoklardan izole etmede kritik öneme sahiptir; ancak, bazı işletmeler tasarrufun ötesinde olabilir. İyi bir muhasebeci, yöneticilerin ileriye dönük en iyi yolu seçmelerine ve planı yürütmek için süreçler geliştirmelerine yardımcı olur.

Beklenmeyen Değişime Karşın Farkındalık Oluşturma: Değişimin farkına varılarak bu değişime şirketler mücadele edecek ve bu durumdaki fırsat görecelik olarak lehine çevirecek bir durum oluşturmak. COVID-19 dönemi özellikle bu bakış açısıyla başarıyla yönetilebilecek bir dönem olabilir. Muhasebeciler, büyüme fırsatlarını değerlendirmede, planlar geliştirmede ve sermayenin yerinde olmasını sağlamada yardımcı olabilir. Ayrıca yüzlerce farklı işletmeyi görme deneyimine de sahipler, bu nedenle ticari tavsiyeler sunmak için iyi bir konumda olacaklar.

Sonuç olarak, Muhasebe meslek mensupları şirketleri, özellikle COVID-19 salgın dönemi gibi zor dönemleri en az kayıpla sıkıntısız bir şekilde geçirebilecek ve onlara bu dönemde yol haritalarını çizecek vazgeçilmez kişilerdir. Muhasebe meslek mensubu şirket yönetimine danışmanlık yapan ve güvence yaratan bir hizmet sunmaktadır. Salgın dönemi hem şirketler için hem de tüm paydaşları açısından birçok

sıkıntı ve zorluğu beraberinde getirmiştir. Bu sıkıntılardan muhasebe meslek mensupları da yoğun bir şekilde etkilenmişlerdir. Bu etki özellikle yüksek stres olarak karşımıza çıkmıştır.

Kamu finansmanının ve işletmelerin sürdürülebilirliğinin mali müşavirlerin sundukları hizmetlere bağlıdır. Tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 virüsünün ülkemizde görülmeye başladığı günden itibaren ara vermeden çalışan, sürecin sessiz savaşçıları olan mali müşavirler, maalesef salgınla mücadelede ciddi kayıplar vermektedir. Her geçen gün artan kayıplarımız sebebiyle artık bazı tedbirlerin sıkı şekilde hayata geçirilmesi zorunlu hale gelmiştir.

Ülke genelinde son günlerde hasta sayılarının hızla arttığı ve özellikle meslek mensupları arasında COVID-19 vakaları çok fazla görülmeye başlanmıştır. Meslek mensupları, bu süreçte işletmelerin, kamu kurumlarının hep yanında oldu, sessiz sedasız her çıkan yeni uygulamayı sorunsuz şekilde başarıyla uyguladı. Kısa çalışma ödeneği, İşsizlik Fonu ödemeleri, salgın kredileri, muhtasar ve prim hizmet beyannamesi, beyan ve bildirimler gibi uygulamalarda işletmelerin mağdur olmaması adına iş ve işlemler, hızlı ve etkili biçimde tamamlandı. Müşterilerin iş ve işlemlerini yapabilmemiz ve onların yanında olabilmemiz, meslek mensuplarının ve büro çalışanlarının sağlığını korunabilmesi ve olası bulaş riskini kontrol altına alabilmesine bağlıdır. Bunun için teması en alt seviyeye indirilmeli ve tedbirlere uyması gerekmektedir.

Meslek mensubunun da insan olduğu, ailesi olduğu ve kamu yararına çalışan bir kamu görevlisi olduğu unutulmamalıdır. Bir ülkenin refah düzeyinin yükseltilmesine en büyük katma değeri yaratan mesleklerden biri olarak muhasebe mesleği mensuplarına tüm paydaşların (TURMOB, Maliye Bakanlığı, KGK) COVID-19 döneminde yaşadıkları yüksek stresi azaltacak şekilde el birliği içinde destek olmaları bir zorunluluktur. Muhasebe meslek mensuplarının sağlıklı, huzurlu ve mutlu çalışma ortamlarına sahip olmaları ile salgın dönemlerini el birliği ile ülkece kolaylıkla aşabiliriz.

KAYNAKÇA

- Demir, M. ve Anasız, İ. (2008), Muhasebecilik Mesleğinde Mesleki Stres Kaynakları ve Uygulanan Bireysel Stratejiler Üzerine Bir Araştırma. *Verimlilik Dergisi*, (3), 135-159.
- Hobfoll, S. E. (2001), The Influence of Culture, Community, and the Nested-Self in the Stress Process: Advancing Conservation of Resources Theory. *Applied Psychology*, 50(3), 337-421.
- Kapıcı, S. D. ve Usul, H. (2020), Kadın Muhasebe Meslek Mensuplarında Stres Kaynaklarının Belirlenmesi Üzerine İzmir İlinde Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (2), 125-151.
- Kaplanoğlu, E. (2014), Mesleki Stresin Temel Nedenleri ve Muhtemel Sonuçları: Manisa ilindeki SMMM'ler Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 64, (Ekim), 131-150.
- Kayıhan, B., Tepeli, Y. ve Heybeli, B. (2015), Muhasebe Meslek Mensuplarında Strese Neden Olan Faktörlerle İş Tatmin Düzeyleri Arasındaki İlişkinin Analizi: Muğla İli Örneği. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 14, (Haziran), 374-390.
- Özkan, A. ve Özdevecioğlu, M. (2011), Muhasebe Meslek Mensuplarının Mesleki Streslerinin Ruhsal ve Fiziksel Sağlıkları Üzerine Etkisi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, (13), 201-224.
- Taysı, K. ve Canbaz, S. (2018), Muhasebe Meslek Mensuplarında Tükenmişlik Sendromu Üzerine İstanbul İlinde Bir Araştırma. *Mali Çözüm Dergisi*, (28), 91-111.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2011), *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Zeytin, M. ve Gökgöz, A. (2011), Muhasebe Meslek Mensuplarında Strese Neden Olan Faktörlerin İncelenmesi: Yalova ve Bilecik İlleri Örneği. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 3, (Ocak), 99-118.

TFRS 15 ‘MÜŞTERİ SÖZLEŞMELERİNDEN HASILAT’ STANDARDI KAPSAMINDA ASIL-VEKİL İLİŞKİSİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Prof. Dr. Yıldız ÖZERHAN*

Dr. Banu SULTANOĞLU**

Makale Gönderim Tarihi : 19.02.2021 / Kabul Tarihi : 24.03.2021

Makale Türü: İnceleme

ÖZ

TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat Standardı’nda, müşterinin mal veya hizmetin kontrolünü elde etmesinin sonucunda, işletme edim yükümlülüğünü yerine getirmiş olmakta ve hasılat kayda alınmaktadır. Günümüzde, özellikle e-ticaret sektöründe yaygın olan ve Standardın Uygulama Rehberi’ndeki özellikli konulardan biri olarak ele alınan asıl-vekil işlemlerinde, hasılatın doğuş zamanı ve tutarının doğru belirlenmesi için mal veya hizmet sunumunu gerçekleştiren tarafın asıl mı yoksa vekil mi olduğunun doğru olarak tespit edilmesi gerekir. Bu çalışmada, TFRS 15’te hasılatın muhasebeleştirilmesi ve raporlanmasına ilişkin ilkeler kontrol kavramı çerçevesinde açıklanarak, asıl-vekil ilişkisinin mevcut olduğu işlemler bu çerçevede değerlendirilmiş ve e-ticaret yapan işletmelerin faaliyet raporlarındaki asıl-vekil ilişkisine ilişkin dipnot bilgileri incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Hasılat, UFRS 15, TFRS 15, Asıl-vekil, Kontrol

JEL Sınıflandırması: M41, M49.

* Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
yildiz.ozerhan@hbv.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-1589-2692>

** Bilkent Üniversitesi, İşletme Fakültesi, sbanu@bilkent.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-0114-1553>

EVALUATION OF THE PRINCIPLE VERSUS AGENT CONSIDERATIONS UNDER TFRS 15 “REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS” STANDARD**ABSTRACT**

According to TFRS 15 Revenue from Contracts with Customers Standard, the revenue is recognized when the performance obligation is fulfilled since the control transfer of the goods or services to the customer occurs. In order to determine the timing and amount of revenue accurately in the principal versus agent considerations, which are common in the e-commerce sector and explained in the Standard’s Application Guidance, the entity should appropriately determine itself as a principle or an agent. In this study, the principles regarding the recognition and reporting of revenue in TFRS 15 are explained within the framework of the concept of control, at the same time the transactions occurring in the principal versus agent considerations are evaluated within this framework and finally the disclosures of e-commerce corporations’ annual reports regarding the principal versus agent considerations are examined.

Keywords: Revenue, IFRS 15, TFRS 15, Principle-agent, Control

Jel Classification: M41, M49.

1. GİRİŞ

Hasılat, işletmelerin esas faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan ve karın oluşumunda önemli bir paya sahip olan gelir unsurudur. Finansal tablo kullanıcılarından özellikle yatırımcılar açısından hasılatın raporlanması, işletmelerin finansal performansının değerlendirilmesinde dikkate alınan önemli göstergelerden birisidir (Colson ve diğerleri, 2010). Yatırımcılar, karar alma sürecinde, finansal raporlarda sunulan bilgileri değerlendirirken çoğunlukla hasılatın doğuş zamanı ve tutarının doğruluğu konusuna odaklanırlar (Anderson ve Yohn, 2002). Hasılatın doğuş zamanı ve tutarının tespitine ilişkin ilkelerin gerek ülkelerarası gerekse tüm sektörler açısından tutarlı bir şekilde belirlenerek, işletmeler tarafından uygulanması, finansal tablo kullanıcılarının ihtiyacına uygun bilgi sağlayacaktır.

Türkiye Finansal Raporlama Standartlarına göre finansal tablolarını hazırlayan işletmeler için hasılatın muhasebeleştirilmesine ilişkin ilkeler, “TMS 18 Hasılat” ve “TMS 11 İnşaat Sözleşmeleri”¹ (inşaat taahhüt faaliyetlerini yürüten işletmeler için) standartlarında açıklanmış ve söz konusu standartlar uzun süre uygulamada kalmıştır.

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurumu tarafından yayınlanmış olan ve ülkemizde Türkiye Muhasebe Standardı olarak yürürlükte kalan hasılat standardına getirilen en önemli eleştiri, karmaşık işlemlere yönelik açıklamaların ve uygulama rehberinin yetersiz kalmış olmasıdır. Bu eleştiriye dikkate alan Uluslararası Muhasebe Standartları Kurumu, hasılatın muhasebeleştirilmesi ve ölçümüne ilişkin olarak yeni bir standart yayınlama yönünde çalışmalarına başlamış ve bu çerçevede 2014 yılında “IFRS

1 TFRS yorum 13, TFRS yorum 15, TFRS yorum 18 ve TMS Yorum 31’de yürürlükten kaldırılmıştır.

15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat” standardını yayınlamıştır. Söz konusu standart, Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) tarafından Türkçe’ye çevrilmiş ve “TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat” standardı olarak yayınlanmıştır. Yeni Standardın 01.01.2018 tarihinden itibaren uygulanmaya başlanması ile “TMS 18 Hasılat” ve “TMS 11 İnşaat Sözleşmeleri” Standartları yürürlükten kaldırılmıştır.

TFRS 15’te, hasılatın doğuşuna ilişkin temel ilke, mal veya hizmetin kontrolünün müşteriye devredilmiş olmasıdır. Yürürlükten kaldırılan “TMS 18 Hasılat” standardında ise, mal ve hizmete ilişkin risk ve faydaların müşteriye geçtiği tarih, hasılatın doğuş zamanı olarak kabul edilmektedir. Buna göre, önceki uygulamada hasılatın kaydı için gerekli olan risk ve fayda analizi, yerini diğer standartlarla² uyumlu olarak “kontrol”e bırakmıştır. Yeni standarda göre, risk ve faydanın devredilmesi kontrolün de devredildiğinin bir göstergesi olmakla birlikte, işletmelerin ilave göstergeleri de dikkate almaları gerekecektir (Özerhan ve Sultanoğlu, 2019). Sonuç olarak, hasılatın doğuşu kontrol kavramına dayandırılmış ve müşterinin bakış açısından ele alınmıştır (Özerhan, Marşap ve Yanık, 2015). TFRS 15’in Uygulama Rehberinde, ayrıntılı olarak açıklanan özellikli konuların bir çoğunun “kontrol” kavramı ile yakın bir ilişkisi bulunmaktadır. Özellikli konulardan biri olan asıl-vekil ilişkisinde, hasılatın doğuşu ve tutarının tespitinin nasıl yapılacağı kontrol kavramı çerçevesinde ele alınarak açıklanmıştır.

Bu çalışmanın amacı, TFRS 15’te hasılatın muhasebeleştirilmesi ve raporlanmasına ilişkin ilkeleri kontrol kavramı çerçevesinde irdeleyerek açıklamak ve standardın Uygulama Rehberinde yer alan özellikli konulardan biri olan asıl-vekil ilişkisini kontrol kavramı çerçevesinde değerlendirmektir. Bu kapsamda, e-ticaret yapan işletmelerin faaliyet raporlarındaki dipnot bilgilerinde asıl-vekil ilişkisini nasıl açıkladıkları incelenmiştir.

2. Hasılatın Doğuşu ve “Kontrol” İlişkisi

Muhasebe Teorisinde, gelir ve hasılatın tanımlanmasına ilişkin iki yaklaşım bulunmaktadır. Bunlar; Bilanço Yaklaşımı ve Gelir Yaklaşımıdır. Bilanço yaklaşımında gelir, *“işletmeden çekilen ve konan değerler hariç olmak üzere, belirli bir dönemde varlıklarda meydana gelen artışlar veya yükümlülüklerde sağlanan azalışlardır veya her ikisinin bir arada gerçekleşmesidir”* (Akdoğan ve Aydın, 1987). Bu yaklaşıma göre gelir, özkaynaklara konan ve çekilen değerler hariç olmak üzere bu grupta meydana gelen olumlu artışlardır. Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve de gelir kavramı, bilanço yaklaşımı benimsenerek, *“özkaynak üzerindeki talep hakkı sahiplerinin yaptığı katkılar haricinde, özkaynakta artışlara yol açan varlıklardaki artışlar veya yükümlülüklerdeki azalışlar”* (KÇ:4.68) şeklinde tanımlanmıştır. Gelir Yaklaşımına göre ise, finansal durumdaki değişimden çok, sonuç hesaplarından hareketle gelirin tanımı yapılmakta ve karı olumlu yönde etkileyen unsurlar gelir olarak nitelendirilmektedir.

Gelirin bir unsuru olan hasılat kavramı, bilanço yaklaşımında, *“bir işletmenin belirli bir dönemde mal teslimi veya üretimi, hizmet sunumu veya işletmenin sürekli, ana iş konusu ile ilgili işlemler sonucunda, varlıklarında meydana gelen artışlar veya yükümlülüklerinde meydana gelen azalışlar veya her ikisinin aynı anda gerçekleşmesidir”* şeklinde tanımlanmaktadır (Akdoğan ve Aydın, 1987). Bu tanıma göre,

2 TFRS 10 Konsolide Finansal Tablolar Standardı’nda ve Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve de kontrol kavramı, TFRS 15’teki tanıma benzer şekilde açıklanmaktadır.

özkaynaklarda (net aktif) meydana gelen artışların işletmenin mal teslimi, hizmet sunumu gibi esas iş konusu ile ilgili işlemlerden ortaya çıkması gerekmektedir.

TFRS 15'te de *gelir* ve *hasılat* kavramları, Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeveye uyumlu bir şekilde, bilanço yaklaşımı benimsenerek tanımlanmıştır. Kavramsal Çerçeve de varlık ve borçların finansal raporlamanın en önemli unsurları olarak ele alınması nedeniyle, hasılat varlık ve borçlardaki değişime dayalı olarak tanımlanmıştır. İşletmenin edim yükümlülüğünü yerine getirmesi, varlıklarında artışa veya borçlarında azalışa neden olmakta; böylece hasılat kayda alınmaktadır (Olsen ve Weirich, 2010). Hasılat, varlık ve yükümlülüklerdeki değişikliklere dayalı olarak finansal tablolara alınmakta ve ölçülmektedir (Kieso, Weygandt ve Warfield, 2017). Varlık ve borçlardaki değişime dayalı olarak hasılatın tanımlanması, işletmelerin hasılatın muhasebeleştirilmesine ilişkin daha net bir şekilde yargıda bulunmalarına imkan vermektedir (Holzmann, 2011; Holzmann ve Munter, 2014).

İşletmenin olağan faaliyet konusu ile ilgili olarak ortaya çıkan hasılatın dönem kar veya zararının oluşumunda, dolayısıyla özkaynaklar üzerinde önemli bir etkisi bulunmaktadır. Bu nedenle, hasılatın doğuş zamanının doğru tespit edilerek, ait olduğu dönemde raporlanması, gelir ve giderin doğru bir şekilde eşleştirilmesine ve finansal tabloların dönemsellik kavramına uygun bir şekilde raporlanmasına imkan sağlayacaktır. Hasılatın doğuş zamanı ile ilgili olarak TFRS 15'te benimsenen yaklaşım, sözleşmeye konu mal veya hizmetin kontrolünün müşteriye devredilmesidir. Bir varlığın kontrolü, "*varlığın kullanımını yönetebilme ve varlığın kalan tüm faydasını büyük ölçüde elde edebilme gücünü ifade eder. Kontrol, başka işletmelerin varlığın kullanımını yönetebilmesini ve ondan fayda elde etmesini engelleyebilme gücünü kapsamaktadır*" (TFRS 15:33). Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve de kontrol, "*bir ekonomik kaynağı işletmeye bağlar*" şeklinde ifade edilmekte ve kontrolün mevcut olup olmadığının değerlendirilmesinin, işletmenin muhasebeleştiği ekonomik kaynağın belirlenmesine yardımcı olduğu açıklanmaktadır (KÇ 4.19). Buna göre, bir işletmenin ekonomik kaynak üzerindeki kontrolü, işletmenin ekonomik kaynağın kullanımını yönetme ve ondan kaynaklanabilecek ekonomik fayda akışını elde etme yeteneğine sahip olmaktır (KÇ 4.20). Kontrol, söz konusu kaynağa ilişkin gelecekteki ekonomik faydaların başka bir tarafa değil, doğrudan ya da dolaylı olarak işletmeye akması olarak tanımlanmıştır (KÇ 4.23). Bu kapsamda, kontrol tanımını oluşturan bileşenler şunlardır:

- ✓ *güç* - bir işletmenin hasılatı muhasebeleştirebilmesi için, varlığın kullanımını yönetme ve varlığın kalan tüm faydalarını önemli ölçüde elde etme hakkına sahip olması gerekir.
- ✓ *kullanımı yönetme* - bir müşterinin bir varlığın kullanımını yönetme gücü, müşterinin bu varlığı faaliyetlerinde kullanma, başka bir işletmenin bu varlığı faaliyetlerinde kullanmasına izin verme veya başka bir işletmenin bu varlığı kullanmasını kısıtlama hakkını ifade eder
- ✓ *fayda sağlama* - müşterinin, varlığın kontrolünü ele geçirebilmesi için, söz konusu varlıktan kalan faydaların (nakit girişlerinde potansiyel bir artış veya nakit çıkışlarında potansiyel bir azalış) tamamını elde etme yeteneğine sahip olması gerekir. Varlığın kullanılması, tüketilmesi, elden çıkarılması, satılması, takas edilmesi, rehin verilmesi veya elde tutulması gibi birçok yolla doğrudan veya dolaylı olarak fayda elde edebilir.

TFRS 15'te, hasılatın doğuşu yukarıda açıklandığı gibi kontrol kavramının tanımında yer alan bileşenlere dayandırılmıştır. Buna göre, müşterinin mal veya hizmetin kontrolünü elde etmesinin sonucunda, işletme edim yükümlülüğünü yerine getirmiş olmakta ve hasılat kayda alınmaktadır. Bir varlığın kontrolü müşterinin eline geçtiğinde (veya geçtikçe) varlığın devredilmiş olduğu, işletmenin taahhüdünü (edim yükümlülüğünü) yerine getirdiği ve böylece hasılatın doğduğu kabul edilmektedir (TFRS 15:31). Standartta, hasılatın doğuşu satıcının mal veya hizmetin kontrolünü teslim etmesi veya müşterinin mal veya hizmetin kontrolünü ele geçirmesi şeklindeki her iki bakış açısı ile gerçekleşmiş olacağı kabul edilse de, kontrolün öncelikle müşteri açısından değerlendirilmesi gerektiği savunulmuştur (IFRS 15:BC121). Hasılatın doğuş zamanının tespitinde, müşteri açısından bir bakış açısını benimseyen TFRS 15'te, mal veya hizmetin sahipliğinden kaynaklanan risk ve faydaların müşteriye devri yerine, kontrolün devri dikkate alınmaktadır. Bu bakış açısı, bir işletmenin, mal veya hizmetlerin müşteriye devriyle sonuçlanmayacak faaliyetleri üstlenmesinden kaynaklanan tutarları hasılat olarak muhasebeleştirme riskini de en aza indirmektedir (IFRS 15: BC121).

Daha önce yürürlükte olan hasılat standardından farklı olarak, hasılatın doğuşunda, mal veya hizmetin sahipliğinden kaynaklanan risk ve faydaların müşteriye devredilmesi yerine kontrolün devrinin dikkate alınmasının nedenleri aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır (IFRS 15: BC118):

- müşterinin elde ettiği mal veya hizmet bir varlıktır (çoğu hizmet müşteri tarafından aynı anda alınıp, faydası tüketildiği için varlık olarak muhasebeleştirilmemiş olsa bile) ve varlık tanımında, bir varlığın ne zaman finansal tablolara alınacağı veya finansal tablo dışı bırakılacağını kontrol unsuru belirlemektedir.
- mal veya hizmetin devrinde, kontrolün müşterinin eline geçmesinin belirleyici olması, mal veya hizmetin ne zaman devredildiği konusunda daha tutarlı kararlar verilmesini sağlar, çünkü işletmenin bazı risk ve faydaları elinde tutması durumunda, söz konusu mal veya hizmetin sahipliğinden kaynaklanan risk ve faydaların ne kadarının müşteriye devredilip devredilmediğine karar verilmesi zor olabilir.
- risk ve faydaların devri yaklaşımı, edim yükümlülüklerinin belirlenmesi ile çelişebilir. Örneğin, bir işletme bir ürünü müşteriye devretmesine rağmen, o ürünle ilgili bazı riskleri halen elinde tutuyorsa, risk ve faydaların devrine dayalı bir değerlendirme, işletmenin ancak tüm riskler ortadan kaldırıldıktan sonra yerine getirilebilecek tek bir edim yükümlülüğü ile hasılatın gerçekleşeceği sonucuna ulaşılır. Kontrole dayalı bir değerlendirme yapıldığında ise, örneğin sabit fiyatlı bir bakım anlaşmasında olduğu gibi iki edim yükümlülüğü tanımlanabilmektedir - biri ürünün kendisi, diğeri ise ürüne ilişkin gelecekte verilecek olan bakım hizmeti. Söz konusu edim yükümlülükleri farklı zamanlarda yerine getirilmiş olmakta ve hasılatın doğuşu da edim yükümlülüklerinin yerine getirildiği zamanlarda gerçekleşmektedir.

Kontrolün müşteriye devri, belirli bir anda gerçekleşebileceği gibi, zamana yayılı bir şekilde de gerçekleşebilmektedir. Bu durumda da hasılat, belirli bir anda veya zamana yayılı bir şekilde kayda alınarak, finansal tablolarda raporlanmaktadır. Kontrolün belirli bir anda devrine yönelik olarak, müşterinin varlığın kullanımını yönetebilme ve kalan tüm faydasını büyük ölçüde elde edebilme gücüne sahip oldu-

ğunu gösteren unsurlar, aşağıdaki göstergeler ile sınırlı olmamak kaydıyla, mal veya hizmetin devri ile bağlantılı olarak standartta şu şekilde açıklanmaktadır (TFRS 15:38):

- *işletmenin tahsil hakkına sahip olması, müşterinin ise, mevcut bir ödeme yükümlülüğünün bulunması*; işletmenin mal veya hizmetin kontrolünü müşteriye devrederek edim yükümlülüğünü yerine getirmesi, işletme açısından bir alacak hakkının doğmasına, müşteri açısından ise bir ödeme yükümlülüğüne neden olur.
- *yasal mülkiyetin müşteriye geçmesi*; yasal mülkiyetin müşteriye geçmesi, mal veya hizmetin kontrolünün müşteriye devredilmesinin bir sonucudur.
- *mal veya hizmetin devrinde, zilyetliğin müşteriye geçmesi*; yasal mülkiyetin müşteriye geçmesi, mal veya hizmetin kontrolünün müşteriye devredilmesinin bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak bazı durumlarda, zilyetlik kontrolün müşteriye geçtiği anlamına gelmeyebilmektedir. Örneğin, konsinye satışlarda, zilyetlik müşteriye geçmesine rağmen, varlığın kontrolü satıcı işletmede bulunmaktadır.
- *Müşterinin varlığın mülkiyetine sahip olmaktan doğan önemli risk ve getirilerinin bulunması*; mal veya hizmetin mülkiyetinin müşteriye devredilmesi, sahiplikten kaynaklanan risk ve faydaların da müşteriye devredilmesine neden olmaktadır. Ancak sözleşmede birden fazla edim yükümlülüğünün bulunması halinde, ilgili varlığın kontrolünün müşteriye devredilmesi, varlıkla ilgili ilave edim yükümlülüğünün değerlendirilmesini gerekli kılabilir. Örneğin, bir makinenin bakım hizmetini de içeren bir sözleşme ile müşteriye teslimi durumunda, müşteri, makinenin mülkiyetine sahip olmaktan kaynaklanan risk ve getirileri üstlenmekte, dolayısıyla, kontrolü ele geçirmiş olmaktadır. Teslim tarihinde makine bedeli hasılat olarak kayda alınmaktadır. Bakım hizmet bedelinin ise her ne kadar makine müşteriye teslim edilmiş olsa da, zamana yayılı bir şekilde kayda alınması gerekir.
- *müşterinin varlığı kabul etmesi*; müşterinin varlığı kabul etmesinde, kontrolün devrinin değerlendirilmesine yönelik olarak, sözleşme maddelerinin dikkate alınması gerekir. Örneğin, kurulum şartı veya deneme süresinin sonunda müşteri kabulünü içeren bir sözleşmede, bu işlemler gerçekleşinceye kadar ürünün kontrolü müşteriye devredilmemiş olmaktadır (TFRS 15:B83-86).

Kontrolün müşteriye devrinin zamana yayılı olarak gerçekleşmesi ise aşağıdaki şartlardan birinin karşılanması durumunda gerçekleşir (TFRS 15:35):

- *işletme edimi yerine getirdikçe, müşterinin edimin sağladığı faydayı aynı anda alıp tüketmesi*; müşterinin edimin sağladığı faydayı aldığı anda tüketip tüketmediğinin tespiti, temizlik hizmeti gibi bazı rutin ve tekrarlayan hizmetlerde kolay olmakla birlikte bazılarında zordur. Örneğin, kalan edim yükümlülüğünün başka bir işletme tarafından gerçekleştirilecek olması durumunda, eğer işletme o güne kadar tamamladığı işlerin bu işletme tarafından büyük ölçüde yeniden yapılması gerektiğine karar verirse, edim yükümlülüğü zamana yayılarak gerçekleşir (TFRS 15:B3-4).
- *edimin oluşturulduğunu veya geliştirildikçe kontrolü müşteriye geçen bir varlık oluşturması veya geliştirmesi*; bu nitelikteki hizmetlerde, kontrolün müşteriye devir edilip edilmediğinin değerlendirilmesi

dirilmesinde standarttaki kontrole ilişkin hükümler (TFRS 15:31-34 ve 38) dikkate alınır (TFRS 15:B5).

- *edimin işletme için alternatif kullanımı olan bir varlık oluşturmaması (varlığın farklı bir müşteriye satılmama durumu gibi) ve sözleşmenin taraflarca feshedilmesi durumunda, işletmenin o güne kadar tamamlanan edime karşılık yapılacak ödeme üzerinde hukukten icra edilebilir bir tahsil hakkının bulunması*; işletme, alternatif kullanımı olan bir varlık ürettiğinde, işletmenin varlığı kolaylıkla başka bir müşteriye yönlendirebildiği ve bu nedenle, müşterinin, işletmenin varlığı başka bir müşteriye yönlendirmesini kısıtlama imkanına sahip olmadığı için artık kontrole sahip olmayacağı anlamına gelir (IFRS 15:BC134). Buna karşın, işletme müşteriye özgü bir ürün ürettiğinde, varlığın alternatif bir kullanıma sahip olma olasılığı daha düşüktür çünkü, işletmenin varlığı başka bir müşteriye satabilmesi için yüksek maliyetler doğuracak önemli değişiklikler yapması gerekir. Böyle bir durum, müşterinin mal veya hizmetin kontrolüne sahip olduğu anlamına gelmektedir (IFRS 15:BC135). Bir varlığın alternatif bir kullanıma sahip olup olmadığının değerlendirilmesinde, müşteriye özgü ürün üretiminin belirleyici bir faktör olmayıp, işletmenin bu varlığı başka bir kullanım amacıyla kolayca yönetmesinin sözleşmeyle sınırlandırılması veya fiilen kısıtlanmasının dikkate alınması gerektiği açıklanmıştır (IFRS 15:BC137). Bunun için de, işletmenin önemli düzeyde maliyetlere katlanıyor olması gerekir (örn. tasarım ürünler). Bir varlığın işletme açısından herhangi bir alternatif kullanıma sahip olmaması için, işletmenin varlığı başka bir kullanım amacıyla kolayca yönetebilme olanağına yönelik sözleşmeden kaynaklanan kısıtlamanın önemli olması gerekir (IFRS 15:B6-9).

3. Hasılatın Doğuşuna İlişkin Özellikli Konular ve “Kontrol” İlişkisi

TFRS 15’in Uygulama Rehberinde, hasılatın doğuşuna ilişkin olarak ele alınan özellikli konular; iade hakkı tanınan satışlar, garantiler, asıl-vekil değerlendirmesi (aracı vasıtasıyla satış), ilave mal veya hizmetler için müşteriye sağlanan opsiyonlar, müşterilerin kullanılmamış hakları, iadesiz peşin ödenen ücretler, lisanslama, geri alım anlaşmaları, konsinye mal anlaşmaları, faturala-elde tut anlaşmaları ve müşterinin kabulüdür (müşteri kabul şartı). Uygulama Rehberinde ayrıntılı olarak açıklanan özellikli konuların bir çoğunun “kontrol” kavramı ile yakın bir ilişkisi bulunmaktadır. Aşağıda bu çalışmanın kapsamı çerçevesinde yer alan bir takım özellikli konular kontrol kavramı ilişkisi içinde kısaca açıklanmaktadır.

İade Hakkı Tanınan Satışlar

Standardın Uygulama Rehberinde ele alınan özellikli işlemlerden birincisi “iade hakkı tanınan satışlar”dır. İade hakkı tanınan satışlar, müşteri memnuniyetsizliği ve benzeri nedenlerden dolayı, ürünü geri alma garantisi veren satışlardır. Bir ürünün müşteri tarafından aynı cins, nitelik, durum ve fiyata sahip diğer bir ürünle (örneğin diğer ürünün başka bir renk veya ölçüsü ile) değiştirilmesi iade olarak değerlendirilmez (TFRS 15: B26). Standardın bu maddesine göre, bir işlemin “iade hakkı tanınan satışlar” kapsamında değerlendirilmesi için;

- finansal harekete neden olması (alınan bedelin iadesi veya müşterinin borcundan düşülmesi gibi) ve
- ürünün farklı cins, nitelik, durum ve fiyata sahip başka bir ürünle değiştirilmiş olması gerekir.

Müşterinin kusurlu bir ürünü yeni bir ürün ile değiştirebildiği sözleşmeler, garantili satışlar kapsamında değerlendirilir ve garantiye ilişkin yükümlülük tutarı TMS 37 “*Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar*” uyarınca muhasebeleştirilir.

İade hakkı tanınan satışlarda işletmenin en az iki yükümlülüğü bulunmaktadır. Birinci yükümlülük, ürünün müşteriye teslim edilmiş olması, ikincisi ise, iade dönemi boyunca müşteri tarafından iade edilecek ürünü geri alma yükümlülüğüdür (TFRS 15, BC:363). İade hakkı tanınan satışlarda işlem bedeli değişken bir bedel olarak kabul edilmekte ve iadesi beklenen ürünlere ilişkin tutar hasılat tutarına dahil edilmemektedir. Müşteriye satış yapıldığında işletmenin müşteriden aldığı bedel (nakit veya alacak hakkı) varlıklarında artışa neden olurken, aynı zamanda işletmenin müşteriden tahsil ettiği veya edeceği bedelin bir kısmını veya tamamını bu müşteriye geri ödemeyi beklemesi yükümlülüklerinde de bir artışa neden olmaktadır. Bu nedenle, finansal tablolara bir iade yükümlülüğü yansıtılmaktadır. İade yükümlülüğü, işletmenin tahsil ettiği (veya edeceği) bedelin hak etmeyi beklemediği kısmı üzerinden hesaplanmaktadır. Dolayısıyla, hasılat olarak muhasebeleştirilecek tutar, tahsil edilen veya edilecek bedel ile iade yükümlülüğü arasındaki fark kadar olmaktadır. İşletme mal veya hizmeti müşteriye devretmek suretiyle edim yükümlülüğünü yerine getirmiş olmaktadır, mal veya hizmetin kontrolü müşteriye geçmiş olmaktadır, ancak iadesi beklenen ürünler karşılığında müşteriye ödediği bedelin bir kısmını iade etme yükümlülüğünün bulunmasından dolayı, müşteriden tahsil edilen veya edilecek tutarın tamamı hasılat olarak muhasebeleştirilmemektedir. Ayrıca iadesi beklenen ürünler de maliyet bedeli üzerinden aktifte varlık olarak muhasebeleştirilmekte, söz konusu maliyet bedeli satışların maliyetine dahil edilmemektedir. İade süresinin sonunda iade gerçekleşmezse, iade yükümlülüğü tutarı hasılatı dahil edilmektedir. İşletmenin iade hakkı tanınan ürünlerin ne kadarının geri geleceğini güvenilir bir şekilde tahmin edememesi halinde ise (örneğin piyasaya yeni çıkan bir ürün olması, geçmiş deneyimin bulunmaması) iade süresi doluncaya kadar hasılat kaydının yapılmaması, müşteriden alınan bedelin tamamının yükümlülük olarak muhasebeleştirilmesi gerekir.

Garantiler

Bazı garantiler, üzerinde anlaşılan özelliklere uygun olarak ilgili ürünün, tarafların amaçladığı işlevi yerine getireceğine dair müşteriye teminat verir. Diğer garantiler ürünün üzerinde anlaşılan özelliklere uygun olduğuna dair müşteriye verilen teminata ilave olarak müşteriye bir hizmet sağlar (TFRS 15, B28).

İşletmenin garanti karşılığı satış yapmasının iki türü vardır:

- ✓ Yasal düzenlemeler ve işletme politikaları gereği satış fiyatının müşterilere verilen güvence unsuru içerdiği “güvence-tipi garanti” (assurance-type warranties).
- ✓ Garanti süresini uzatan ve ek bir ücret karşılığında satışı gerçekleştirilen “hizmet-tipi garanti” (service-type warranties).

Güvence-tipi garanti kapsamında yapılan satış işlemi, mal veya hizmet satışı gerçekleştiği anda hasılat kayda alınır. Garantiden kaynaklanan yükümlülükler ise, geçmiş deneyimlere bağlı olarak, “*Karşılıklar, Şarta Bağlı Yükümlülükler ve Şarta Bağlı Varlıklar*” bölümü uyarınca muhasebeleştirilir. Hizmet-tipi garanti kapsamında yapılan satış işlemi ise, mal veya hizmet satışının gerçekleştiği anda, tahsil edilen tutarlar ertelenmiş gelir olarak kayda alınır, hasılat, hizmetin sunumunun gerçekleşeceği döneme kadar

bu hesapta bekletilir. Ek garanti süresinin başladığı dönemler itibariyle, ertelenmiş gelirler hesabındaki tutarlar hasılat hesabına aktarılır (Özerhan ve Sultanoglu, 2018). İşletmenin hizmet tipi garanti satışını gerçekleştirilmesi, ilave bir edim yükümlülüğünün bulunduğu, bu edim yükümlülüğünü yerine getirdiğinde, hizmete ilişkin kontrolün müşteriye devredildiğini gösterir.

İlave Mal veya Hizmetler İçin Müşteri Opsiyonları

Müşteriye sunulan fırsat olarak adlandırılan opsiyonlar, gelecekte müşteriye ilave mal veya hizmetleri bedelsiz veya indirimli elde etme hakkı sağlamaktadır. Opsiyonun müşteriye önemli bir hak sağlaması ve müşterinin bunun bedelini peşin olarak ödemesi halinde, işlem bedeli değişken bedel olmakta ve dağıtılmaktadır. Dağıtılan bedelin opsiyona isabet eden kısmı, opsiyon kullanılıncaya kadar ertelenmiş gelir olarak muhasebeleştirilmekte ve opsiyon sona erdiğinde hasılat finansal tablolara yansıtılmaktadır. Buna göre, opsiyon işletmenin ilave bir edim yükümlülüğü olarak tanımlanmakta ve işletmenin bu yükümlülüğü yerine getirdiğinde müşterinin kontrolü ele geçirdiği varsayılmakta ve hasılat kayda alınmaktadır.

Müşterilerin Kullanılmamış Hakları

İşletmenin müşteriden gelecekte mal veya hizmeti devretmesine ilişkin olarak ön ödeme alması (avans gibi) halinde, bu tutar işletme henüz edim yükümlülüğünü yerine getirmediği, dolayısıyla mal veya hizmetin kontrolünü müşteriye devretmediği için yükümlülük olarak finansal tablolara alınır; edim yükümlülüğü yerine getirildiğinde hasılat finansal tablolara yansıtılır.

İadesiz Peşin Ödenen Ücretler

İadesiz peşin ödenen ücretler, çoğunlukla hizmet sektöründe karşımıza çıkmaktadır. Bir spor kulübüne üyelikte alınan ve hizmetten yararlanılmasa dahi müşteriye iade edilmeyen ücretler örnek olarak verilebilir. Peşin alınan tutar karşılığında yerine getirilecek ayrı bir yükümlülük olmadığı durumlarda, alınan bu tutarın hizmet süresi boyunca gelir yazılması gerekir (Şavlı, 2016). İadesiz peşin ödenen ücretler, işletmeye ayrı bir edim yükümlülüğü doğurmadığından dolayı sözleşmede yer alan mal veya hizmetle ilişkili olarak hasılat tutarına dahil edilmektedir. Örneğin, bir spor kulübüne üyelik için sözleşme feshedilse bile iade edilmeyecek üyelik ücretinin alınması, ayrıca sözleşme süresince hizmetin karşılığı olarak ek bir bedelin ödenmesi halinde, peşin alınan ücret, işletmenin hizmet sağlamaya ilişkin edim yükümlülüğünün bir parçası olmaktadır. Dolayısıyla, edim yükümlülüğü yerine getirildikçe müşterinin kontrolü ele geçirdiği, hizmetten fayda sağladığı kabul edilir ve hizmet sunuldukça hasılat kayda alınır.

Lisanslama

Lisans verme taahhüdünün ayrı bir edim yükümlülüğü olması halinde, bu taahhüdün nasıl yerine getirildiği tespit edilir ve buna göre hasılat kayda alınır. Müşteriye lisansın kullanım hakkının sağlandığı durumda, hasılat belirli bir anda; erişim hakkının sağlandığı durumda ise zamana yayılı olarak kayda alınır. Kullanım hakkının sağlanması, müşterinin lisansa sahip olmaktan kaynaklanan tüm faydayı elde ettiğini, dolayısıyla kontrolün ele geçirildiğini gösterir. Erişim hakkı ise, müşterinin erişimin sağlandığı dönemler itibariyle lisanstan faydalandığını ve kontrolün zamana yayılı bir şekilde devredildiğini gösterir.

Geri Alım Anlaşmaları

Geri alım anlaşmalarında işletme müşteriye varlığın satışını yapmakta, ancak ileri bir tarihte varlığı geri satın alma hakkı veya yükümlülüğü bulunmaktadır (örn. forward, alım ve satım opsiyonu). Bu durumda yapılan işlemin gerçek bir satış işlemi olup olmadığının, hasılat doğuran olay olup olmadığının değerlendirilmesi gerekir. İşletme satış fiyatına eşit veya daha yüksek bir tutardan varlığı geri satın alma hakkına veya yükümlülüğüne sahipse, bu işlem bir finansman işlemi olarak değerlendirilmektedir. Varlığın kontrolünün müşteriye devredilmediği, dolayısıyla hasılatın doğmadığı kabul edilmekte ve aralarında gerçekleşen işlem finansman işlemi olarak kayda alınmaktadır.

Faturala ve Elde Tut Anlaşmaları

Faturala-elde tut anlaşması, işletmenin bir ürünü müşteriye fatura ettiği ancak bu ürünün fiziki zilyetliğini gelecekte belirli bir zamanda müşteriye devredene kadar sürdürdüğü bir sözleşmedir (TFRS 15:B79). Bu tür işlemlerde işletmenin müşterinin ürünün kontrolünü ne zaman ele geçirdiğini değerlendirmesi ve bu ürünü devretmek için edim yükümlülüğünü ne zaman yerine getirdiğini tespit etmesi gerekir. Ürünün zilyetliği işletmede olsa bile, müşterinin ürünün kontrolünü ele geçirdiği, dolayısıyla hasılatın doğduğunun kabul edilmesi için gerekli şartlar aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır:

- faturala-elde tut anlaşmasının gerekçesi somut olmalıdır (örneğin müşteri söz konusu anlaşmayı talep etmiştir),
- ürünün müşteriye ait olduğu ayrı olarak tanımlanmalıdır,
- ürün mevcut durumda müşteriye fiziki devir için hazır olmalıdır,
- işletme ürünü kullanamamakta veya başka bir müşterisine yönlendirememektedir (TFRS 15: B81).

Konsinye Mal Anlaşmaları

Konsinye mal anlaşmalarında, işletme nihai müşterilere satışı gerçekleştirmesi için başka bir tarafa ürünü teslim etmektedir. Ürünün zilyetliğinin devri söz konusu olmakla birlikte, diğer taraf ürünün kontrolünü ele geçirmemiş olmaktadır, dolayısıyla nihai müşteriye satış gerçekleşinceye kadar hasılat kayda alınmamaktadır. Diğer bir tarafla yapılan anlaşmanın konsinye mal anlaşması olduğuna ilişkin göstergeler aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır: (TFRS 15:B78)

- ürünün, bayinin bir müşterisine ürün satışı gibi belirli bir olay gerçekleşinceye veya belirlenmiş bir süre sona erinceye kadar işletmenin kontrolünde olması,
- işletme ürünün iadesini talep edebilir veya ürünü üçüncü bir tarafa (başka bir bayi gibi) devredebilir
- bayinin ürünün karşılığını ödemek için koşulsuz bir yükümlülüğü bulunmamaktadır (bayinin depozito ödemesi gerekli olsa dahi).

Konsinye mal anlaşmalarında asıl-vekil ilişkisi çerçevesinde, satışa aracılık eden bir taraf bulunmakta, bu taraf komisyon geliri elde etmekte ve ürünün zilyetliğini ele geçirmektedir. Diğer taraftan, asıl-vekil ilişkisine konu olan birçok işlemde, genellikle ürünün zilyetliği aracılık yapan tarafa geçmemektedir.

4. Asıl-Vekil Değerlendirmesi

Bir işletme mal veya hizmeti müşteriye doğrudan satabileceği gibi, bazı durumlarda bir başka şirketin ilgili satışı gerçekleştirmesine aracılık edebilmektedir. Bu tür işlemler, “*başka bir tarafın mal veya hizmetin müşteriye sağlanmasına müdahil olması*” olarak tanımlanmış ve TFRS 15’in Uygulama Rehberi’nde “*Asıl-Vekil Değerlendirmesi*” başlığı altında ele alınmıştır. Buna göre, Standarttaki ilkeler çerçevesinde, mal veya hizmeti sağlayan tarafın asıl mı yoksa vekil mi olduğunun değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu değerlendirmenin yapılmasının nedeni, tarafların hasılat olarak muhasebeleştirilecekleri tutarı ve zamanı tespit etmektir.

TMS 18’de asıl-vekil kavramlarına yer verilmemiş olup, asıl-vekil ilişkisi, “hasılat, yalnızca işletmenin kendi adına aldığı ve alacağı ekonomik yarar akışlarını içerir”, ifadesinden yola çıkılarak “acente ilişkilerinde brüt ekonomik yarar akışları işletme özkaynaklarında artış yaratmayan, acentası olunan işletme adına yapılan tahsilat tutarlarının hasılat olmadığı, hasılatın yalnızca komisyon tutarı olduğu” ifadeleri ile açıklanmaya çalışılmıştır. İşletmenin asıl olması durumunda müşteriden alınan brüt tutar hasılat olarak kaydedilirken, vekil olması halinde tedarikçiye mal veya hizmetin bedeli düşüldükten sonraki net tutar (örneğin komisyon bedeli gibi) hasılat olarak kayda alınmaktadır.

Hasılat, işletmenin taahhüt ettiği mal veya hizmetin kontrolünü müşterisine devrederek edim yükümlülüğünü yerine getirdiğinde kayda alınmakta ve finansal tablolarda raporlanmaktadır. TFRS 15’te edim yükümlülüğü, müşteriye mal veya hizmeti devretme taahhüdü olarak tanımlanmakta olup asıl-vekil ilişkisinin tespitinde dikkate alınan önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Buna göre mal veya hizmet sunumunu gerçekleştiren işletmenin edim yükümlülüğünün değerlendirilmesinde, işletmenin müşteriye taahhüt ettiği mal veya hizmetlerin doğrudan kendisi tarafından mı sağlandığı veya diğer tarafça sağlanan mal veya hizmetlere aracılık mı ettiğinin dikkate alınması ve asıl-vekil ilişkisinin tespiti gerekir. Edim yükümlülüğü, TMS 18’de örtülü bir şekilde yer almasına rağmen, açıkça bir tanımlanmamıştır (IFRS 15:BC84).

Asıl-vekil ilişkisinin değerlendirilmesinde dikkate alınması gereken diğer bir unsur ise mal veya hizmete ilişkin kontroldür. İşletmenin müşteriye sağlayacağı mal veya hizmetleri tanımlaması ve bu mal veya hizmetlerin kontrolünü elinde bulundurup, bulundurmadığını değerlendirmesi gerekir (TFRS 15:B34A). Buna göre, işletmenin sözleşmeye konu olan mal veya hizmetlerin müşteriye devredilmeden önce kontrolü elinde bulunduran taraf olup olmadığının tespitinin yapılarak, asıl mı veya vekil mi olduğunun belirlenmesi gerekir. Asıl-vekil ilişkisinin tespitine dayalı olarak da hasılatın doğru zamanı belirlenmiş olur.

Asıl olarak tanımlanan işletme, satışa konu olan mal veya hizmetin kontrolünü müşteriye devretmeden önce elinde bulunduran işletmedir (TFRS 15:B35). Mal veya hizmetin kontrolünün müşteriye devredilmeden önce işletmeye ait olup olmadığının, dolayısıyla asıl olduğunun değerlendirilmesinde, bunlarla sınırlı olmamak kaydıyla aşağıdaki göstergeler dikkate alınır (TFRS 15, B37).

- mal veya hizmet taahhüdünün yerine getirilmesinden işletmenin sorumlu olması

- mal veya hizmetin müşteriye devredilmeden önce veya devredildikten sonra işletmenin stok riskinin bulunması (stoka ilişkin değer düşüklüğü zararı da dahil olmak üzere stokla ilgili her türlü kayıp ve hasardan, iadelerden işletmenin sorumlu olması)
- mal veya hizmetin fiyatını belirlemede işletmenin takdir hakkının bulunması (müşterinin mal veya hizmet için ödeyeceği fiyatın işletme tarafından belirlenmiş olması ve bu fiyatın komisyon veya ücret şeklinde olmaması gerekir. Bazı durumlarda vekile de fiyat konusunda kısmi bir esneklik tanınmış olabilir)

Vekil olarak tanımlanan işletmenin edim yükümlülüğü, belirlenmiş mal veya hizmetin başka bir tarafça temin edilmesine aracılık etmektir (TFRS 15:B36). Dolayısıyla, vekil olan işletmenin söz konusu mal veya hizmet üzerinde kontrolü bulunmamaktadır. Vekil, mal veya hizmetin tedarik edilmesinden sorumlu olmayan, stok riskine maruz kalmayan, fiyatı belirlemede etkin olmayan, aracılık hizmeti karşılığında komisyon veya ücret şeklinde bir bedel almaya hak kazanan ve diğer tarafça sağlanan mal veya hizmetin müşteriye devrinde ortaya çıkan alacak tutarı için kredi riskine maruz kalmayan işletmedir.

Asıl ile vekil arasındaki temel fark, yerine getirilen edim yükümlülüğünün niteliğidir. Asıl, söz konusu mal veya hizmeti müşteriye (nihai tüketiciye) sağlama konusunda bir edim yükümlülüğüne sahipken, vekil yalnızca belirlenmiş mal veya hizmetlerin başka bir tarafça temin edilmesine aracılık eden taraftır (TFRS 15:B36). Edim yükümlülüklerinin niteliğinin farklı olmasından dolayı, asıl olan işletme, yükümlülüğünü yerine getirdiğinde (veya getirdikçe) devredilen belirlenmiş mal veya hizmetler karşılığında hak etmeyi beklediği bedelin (işlem bedeli) brüt tutarını hasılat olarak finansal tablolarda raporlar. Vekil ise, edim yükümlülüğünü yerine getirdiğinde (veya getirdikçe), aracılık hizmeti karşılığında hak etmeyi beklediği ücret veya komisyon tutarını hasılat olarak finansal tablolarında raporlar (TFRS 15:B35B-36). Standardın asıl-vekil ilişkisinin değerlendirmesine ilişkin örneklerinden bazıları aşağıda açıklanmaktadır.

Örnek 1 (IFRS 15: E45): ABC AŞ. bir e-ticaret platform şirkettir. Alıcı (müşteri) ile satıcıyı (tedarikçi) bir araya getiren platform, müşterilerin bir dizi tedarikçiden mal satın almasını sağlamaktadır. Müşteriler, bu platform üzerinden beğendikleri ve satın almak istedikleri ürünlerin siparişini istedikleri tedarikçiyi seçerek vermekte ve daha sonra söz konusu ürünler tedarikçiler tarafından müşteriye gönderilmektedir. Platform şirket, siparişler işlenmeden önce müşterilerden ödemeyi talep eder. Şirketin tedarikçilerle yaptığı sözleşmelerin hükümlerine göre, web sitesi üzerinden bir mal satın alındığında, şirket satış fiyatının yüzde 12'si oranında bir komisyon alma hakkına sahiptir. Sözleşmeye göre, ürünlerin satış fiyatlarını tedarikçi belirler; platform şirketinin tek sorumluluğu müşterilere seçtikleri ve satın aldıkları ürünlerin tedarikçiler tarafından gönderilmesine aracılık etmektir. Platform şirket aracılığı ile yapılan satışlarda, müşteri siparişi verdiğinde, ürün bilgisi tedarikçi firmanın sistemine düşer ve tedarikçi firma faturayı düzenler. Dolayısıyla, faturayı düzenleyen taraf platform şirketi değil, ürünün tedarikçisidir. Bu tür alışverişlerde, platform şirketinin edim yükümlülüğünün sipariş edilen malları bizzat sağlamak mı (başka bir ifadeyle şirketin asıl olması) yoksa tedarikçi tarafından sağlanan bu mallara aracılık etmek mi (başka bir ifadeyle şirketin vekil olması) olduğunu belirlemesi gerekir. Bu kararın verilmesinde Standard'taki ilkeler (TFRS 15:34A) dikkate alınır: a) işletmenin müşteriye sağlayacağı mal veya hizmetleri tanımlaması ve b) bu mal veya hizmetlerin kontrolünü elinde bulundurup, bulundurmadığını değerlendirmesi. Yapılan değerlendirme sonucu, malların müşterilere sağlanması tedarikçi firmalar tarafından

gerçekleştirilecek, yani malları müşterilere teslim etme yükümlülüğü tedarikçi firmalara ait olurken, platform şirketinin edim yükümlülüğü, tedarikçi firmaların bu malları müşterilere teslim etmesine aracılık etmek olacağı için kontrol platform şirketine ait olmayacaktır. Sonuç olarak, platform şirketi bu alışveriş işleminde vekil olarak değerlendirilecektir. Bunu destekleyici göstergeler aşağıdakilerdir:

- işletmenin söz konusu mal veya hizmet üzerinde kontrolü bulunmamakta,
- işletme mal veya hizmetin tedarik edilmesinden sorumlu olmadığı için stok riskine maruz kalmamakta,
- fiyatı belirleyen tedarikçi firma olduğu için işletme fiyat belirlemede etkin olmamakta,
- işletme aracılık hizmetine karşılık sadece komisyon şeklinde bir bedel almaya hak kazandığı için malların müşteriye devrinde ortaya çıkan alacak tutarı için kredi riskine maruz kalmamaktadır.

Platform şirketi vekil olurken, tedarikçi firma asıl olacağından, asıl olan tedarikçi firma mal karşılığında hak etmeyi beklediği bedelin (işlem bedeli) brüt tutarını, vekil olan platform şirketi ise, edim yükümlülüğünü getirdiğinde (veya getirdikçe), aracılık hizmeti karşılığında hak etmeyi beklediği komisyon tutarını hasılat olarak finansal tablolarda raporlar.

Örnek 2 (IFRS 15: E46): YIBA A.Ş. müşteriye özgü bir ürünün satışı için müşteri ile sözleşme yapar. Taraflar, söz konusu ürünün istenilen özellikleri üzerinde anlaşır ve işletme müşteriye özgü bu ürünün üretimi için bir taşeron firma ile anlaşır. Ürünün taşeron firma tarafından müşteriye temini işini işletme sağlayacaktır. Ürünün müşteriye teslim edilmesi üzerine, işletme ve taşeron firma arasında anlaşılan işlem bedeli, işletme tarafından taşeron firmaya ödenecektir. İşletme ve müşteri arasında yapılan sözleşmede, ürüne ilişkin herhangi bir kusur meydana geldiğinde, ürün garanti kapsamında olduğundan müşterinin tedarikçi firmaya başvurması gerektiği hükmü de bulunmaktadır. Bu nedenle, işletme, teknik özelliklere ilişkin ortaya çıkabilecek her türlü hataların giderilmesinden sorumludur. Bu alışverişte de yine, işletmenin asıl mı yoksa başka bir tarafça sağlanacak ürünün sadece müşteriye teslimini gerçekleştirecek olan vekil mi olduğunun değerlendirilmesi gerekmektedir. Bunun için, ürünün müşteriye devredilmeden önce, işletmenin o malı kontrol edip etmediği değerlendirilmeli ve aşağıdaki göstergeler dikkate alınmalıdır:

- işletme sözleşmenin yerine getirilmesinden sorumlu taraftır; ürünün üretimi için taşeron firmayla anlaşmış olmasına rağmen, ürünün müşterinin istediği özelliklerde sunulmuş olmasını garanti eder,
- işletme, teknik özelliklere ilişkin ortaya çıkabilecek her türlü hataların giderilmesinden sorumlu olduğu için stok riskini taşıyan taraftır,
- işletme fiyat belirlemede etkin olan taraftır,
- işletmenin hak ettiği bedel komisyondan ibaret değildir,
- malların müşteriye devrinde ortaya çıkan alacak tutarı için kredi riskine maruz kalan taraf işletmedir.

Sonuç olarak işletme, müşteriye ürünü temin etmekten sorumlu taraf olacağından, TFRS 15 B37'deki ilkelere göre, ürünün müşteriye devredilmeden önce kontrolünü elinde bulunduracağı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, işletme asıl olarak değerlendirileceğinden, finansal tablolara hem işlem bedeline karşılık hasılat tutarını hem de taşıeron firma tarafından talep edilen fiyata karşılık satışların maliyetini yansıta-acağından karı bu ikisinin net tutarı kadar olacaktır.

Örnek 3 (IFRS 15: E47): Bir işletme, TFT havayollarının biletlerini satmaktadır. İşletme, havayolları ile belli sayıdaki uçuş biletlerini havayolu şirketinin normal satış fiyatından önemli ölçüde daha düşük bir bedelle uçuş tarihinden önce almayı taahhüt ettiği bir anlaşma imzalar. İşletme, müşterilerine bilet satışı yaparken fiyatı kendisi belirlemektedir. Ayrıca, işletmenin uçuş tarihine kadar satamadığı biletleri havayolu şirketine iade etme hakkı yoktur. İşletme, biletlerin satışını gerçekleştirdiği anda bedelini de tahsil ettiği için kredi riskine maruz kalmamaktadır. İşletme, havayollarının hizmetine ilişkin müşteri-lerin şikayetlerini çözmede yardımcı olsa da, çözümü asıl gerçekleştirecek olan ve biletle ilgili bütün yükümlülükleri yerine getirmekten sorumlu olan havayolu şirkettir. Söz konusu bilet satışı işleminde, işletme biletin müşteriye satışından önce biletleri önceden satın aldığı için ve iade hakkı da bulunmadığından dolayı kontrolü elinde bulundurmakta ve aşağıdaki göstergeler kapsamında asıl olarak değerlendirilmektedir:

- işletme uçak biletinin müşteriye satışından sorumlu olup, havayolları uçuşun gerçekleştirilmesinden sorumludur,
- işletmenin stok riski vardır çünkü işletme müşteriyle satış işleminden önce biletleri havayolu şirkettinden almayı taahhüt eder ve bu yüzden de bileti maliyetinin üstünde satamamasından dolayı ortaya çıkması mümkün olabilecek olan zararı karşılaması gerekir
- işletme fiyat belirlemede etkin olan taraftır,
- işletmenin hak ettiği bedel komisyondan ibaret değildir,
- işletme, biletlerin satışını gerçekleştirdiği anda tahsilatı gerçekleştirdiği için kredi riskine maruz kalmamaktadır.

Asıl olarak değerlendirilen işletme bilet satışından elde ettiği brüt tutarı hasılat olarak kar veya zarar tablosunda raporlarken, havayolu şirketine ödediği (veya ödeyeceği) tutarı da satışların maliyeti olarak yansıtacaktır.

Yukarıdaki örnekte bilet satışını gerçekleştiren işletmenin sadece satışa aracılık etmesi, satılmayan biletleri iade etme hakkının bulunması, bilet fiyatını belirlemede etkinliğinin olmaması halinde, asıl değil vekil olarak değerlendirilmesi gerekir.

5. E-ticaret İşletmelerinde Asıl-Vekil Değerlendirmesine İlişkin Dipnot Bilgileri

Dünya Ticaret Örgütü'nün 1998 yılında yaptığı tanıma göre **e-ticaret**, “mal ve hizmetlerin üretim, reklam, satış ve dağıtımlarının elektronik ortamlar üzerinden yapılmasıdır”. Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere, e-ticaret, mal ve hizmetlerin online pazaryerlerinde açılan mağazalar aracılığıyla satılmasını sağ-

lamak amacıyla satıcıları müşterileriyle buluşturmaya yarayan bir ticaret şeklidir. Dünyada uygulanan e-ticaret türleri aşağıdaki gibidir:

- Business to Business (B2B) – Şirketlerarası e-ticaret
- Business to Consumer (B2C) – Firmadan Tüketiciciye e-ticaret
- Consumer to Business (C2B) – Tüketiciden Firmaya e-ticaret
- Consumer to Consumer (C2C) – Tüketiciden Tüketiciciye e-ticaret
- Business to Employee (B2E) – Firmadan Çalışanlarına e-ticaret
- Business to Government (B2G) – Firmadan Devlete e-ticaret

B2B dünyadaki en yaygın tür iken³, ülkemizde kullanılan en yaygın olanı B2C'dir⁴. B2C, diğer bir deyişle internet üzerinden perakende ve mağazacılık çoğunlukla iki şekilde gerçekleşir⁵:

1. Doğrudan satıcılar yoluyla yapılan satışlar: tüketicilerin çevrimiçi perakendecilerden mal satın aldıkları en yaygın modeldir. İşletmelerin mağazalarda sattığı ürünlerini çevrimiçi platformda satması yoluyla gerçekleşir. Örn. Zara, Mavi gibi markaların internet sitesinde yaptığı online satışlar.

2. Çevrimiçi araçlar yoluyla yapılan satışlar: Alıcıları ve satıcıları bir araya getiren, satıcının ürünlere veya hizmetlere gerçekte sahip olmayıp, satışa aracılık ettiği çevrimiçi satışlardır. Örn. Trendyol firmasının internet sitesinde farklı markalara ait ürünlerin online satışları.

Görüldüğü üzere, bu sistemde müşteriler, ürünleri ya bir firmanın doğrudan kendi web sitesini kullanarak veya birçok firmanın farklı ürünlerinin pazarlanmasına aracılık edilmek üzere oluşturulan online pazaryerlerindeki sanal mağazalardan satın alarak alışveriş yapmış olurlar. Bu iki türdeki satışlarda, asıl-vekil değerlendirmesi hasılatın doğru tutarda ve zamanında muhasebeleştirilmesi açısından önem arz eden bir husus olduğundan çalışmada, e-ticaret yapan işletmelerin finansal tablolarında konuya ilişkin yapmış olduğu açıklamaların incelenmesi yoluna gidilmiştir. Bu kapsamda, dünyada e-ticaret yapan ilk sekizdeki işletmeler ile Türkiye'deki bir işletmenin (Türkiye'de, çevrimiçi araçlar yoluyla yapılan satışları gerçekleştiren işletmelerin BIST'te işlem görmemesi nedeniyle finansal raporlarına ulaşılammıştır. Doğrudan satıcılar yoluyla yapılan satışlara örnek olması amacıyla, sadece bir firmanın dipnot bilgilerine yer verilmiştir) 2018, 2019 ve 2020 yıl sonu faaliyet raporlarında yer alan finansal tabloları ve dipnotları incelenerek, asıl-vekil ilişkisini IFRS/TFRS 15 çerçevesinde nasıl açıkladıklarına ilişkin bulgular aşağıda özetlenmiştir.

Groupon (2018): Groupon şirketi ve bağlı ortaklıkları, yerel ve uluslararası pek çok firmada kullanılmak üzere indirim kuponları sağlayan bir günlük fırsat sitesidir. Şirket'in merkezi Amerika'da olduğundan dolayı, hasılatın raporlanmasında IFRS 15 ile uyumlu ASC Topic 606'yı uygulamaktadır. İşletme

3 <https://www.forbes.com/sites/shamahyder/2020/01/02/b2b-ecommerce-heres-what-every-b2b-company-needs-to-know/?sh=5ff012621271>

4 <https://nesatilir.com/e-ticaret-nedir/>

5 <https://www.investopedia.com/terms/b/btoc.asp>

genellikle, kupon vermek suretiyle, müşterilerin iskontolu olarak mal veya hizmet satın almalarına aracılık etmektedir. Şirketin hasılat unsurları, yerel ve uluslararası alanda mal ve hizmet satışlarına aracılık etmekten kaynaklanan hizmet gelirleri ve doğrudan kendisinin yaptığı mal satışlarından oluşmaktadır. Hasılatın bir kısmı asıl olarak yürüttüğü faaliyetlerden, bir kısmı ise vekil olarak yürüttüğü faaliyetlerden oluşmaktadır.

Hizmet satışlarından elde edilen hasılat, üçüncü taraf satıcıların mal veya hizmet satışlarına aracılık etmekten kaynaklanan komisyon gelirlerinden oluşmaktadır. Hasılat olarak kaydedilen tutar, müşteriden tahsil edilen tutar ile satıcıya ödenecek tutar arasındaki fark kadar olmaktadır.

İşletme, müşterilerine doğrudan yaptığı mal satışlarında, malın kendisi tarafından teslim edileceğini, stok riskinin işletmeye ait olduğunu ve malın fiyatını belirlemede kendisinin takdir hakkının bulunduğunu belirtmekte ve kendisini asıl olarak tanımlamaktadır. Buna göre, mal satışlarından elde ettiği hasılatı brüt tutarı üzerinden raporladığını beyan etmektedir. Ürünün yasal mülkiyeti müşteriye geçtiğinde hasılat kayda alınmaktadır.

Jingdong (2019): Jingong şirketi, merkezi Çin'in Pekin şehrinde olan, hisse senetleri Nasdaq'da işlem gören ve online ticarete işlem hacmi ve hasılatı olarak Fortune 500'de yer alan bir şirkettir. Şirket, 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren hasılatın raporlanmasında IFRS 15 ile uyumlu ASC Topic 606'yı uygulamaktadır. Şirketin, iki esas faaliyet geliri bulunmaktadır. Bunlar, perakende mal satışından elde edilen hasılat ile hizmet satışından ortaya çıkan hasılattan oluşmaktadır. Şirketin asıl-vekil değerlendirmesini yaptığı hasılat unsurları, perakende mal satışları ve hizmet satışlarıdır. Şirket, perakende mal satışlarında, malları müşteriye devretmeden önce, bu mallara ilişkin kontrolün kendinde olduğunu belirterek, asıl olduğunu ifade etmektedir. Müşteriye, malların devri gerçekleştiğinde, hak etmeyi beklediği bedeli hasılat olarak kayda almaktadır. Mallar devredildiğinde ve yasal mülkiyet müşteriye geçtiğinde, iskonto ve iade karşılıkları düştükten sonra net bir tutar olarak hasılat raporlanmaktadır. İade karşılıklarının, geçmiş dönem deneyimleri temel alınarak gerçekçi bir şekilde tahmin edildiğini ve bu tahmin yapılırken önemli yargıda bulunduğunu açıklamaktadır. Şirketin, kendini vekil olarak tanımladığı hasılat unsuru ise, yükümlülüğünün üçüncü tarafların belirli mal veya hizmetlerinin satışını gerçekleştirmesine aracılık etmekten kaynaklanan hizmet satışlarıdır. Şirket, bu yükümlülüğünü yerine getirdiğinde, elde ettiği komisyon gelirini hizmet satış geliri olarak raporlamaktadır.

eBay (2019): eBay, uluslararası alanda faaliyet gösteren bir e-ticaret ve e-ihracat şirkettir. İşletme, bu sanal pazar yerinde hem tüketiciden tüketiciye (C2C) hem de firmadan tüketiciye (B2C) mal veya hizmet satışı yapma fırsatı sunmaktadır. Şirket'in gelirlerinin büyük bir kısmı, online pazar yeri satışlarından elde edilmektedir. Şirket'in merkezi Amerika'da olduğundan dolayı, hasılatın raporlanmasında IFRS 15 ile uyumlu ASC Topic 606'yı uygulamaktadır. Hasılatın muhasebeleştirilmesindeki bazı işlemlerde asıl, bazı işlemlerde ise vekil olduğunu açıklamaktadır. İşletmenin asıl-vekil değerlendirmesini yaptığı hasılat unsuru gelir paylaşımına dayalı anlaşmalardan ortaya çıkmaktadır. Bu tür sözleşmelerde, işletmenin kendisini asıl veya vekil olarak tanımladığı işlemlerin olduğunu, buna ilişkin değerlendirme yapılırken yargıda bulunduğunu açıklamaktadır. Örneğin, nakliye şirketleri ile yaptığı hasılat paylaşım anlaşmalarında, müşterileri ile nakliye şirketi arasındaki bağlantıyı sağladığında kendini vekil olarak değerlendirdiğini, edim yükümlülüğünü belirli bir anda yerine getirdiğini ve hasılatı buna göre kayda

aldığını açıklamaktadır. İşletme, müşterileri ile çoklu mal veya hizmet içeren sözleşmeler ile bazı müşterilerden hizmet satın alma sözleşmeleri de yapmaktadır. Bu işlemlerin nasıl muhasebeleştirileceğini tespit etmek için önemli yorum ve yargılarda bulunduğunu belirtmektedir. Bu kapsamda işletme, (1) sözleşmenin birden fazla edim yükümlülüğü içerip içermediğinin değerlendirilmesi, (2) işlem bedelinin farklı edim yükümlülüklerine dağıtımında her bir yükümlülüğünün tek başına satış fiyatının tahmini, (3) işletmenin sözleşmede asıl mı veya vekil mi olduğuna göre hasılatın brüt veya net bir tutar olarak muhasebeleştirilmesi, (4) müşteriye indirim veya teşvik şeklinde bir geri ödemenin yapılıp yapılmayacağı değerlendirilmesi ve (5) hizmet satın alma sözleşmelerinde, anlaşmanın incelenerek doğmuş maliyetlerin geri ödemesinin yapılıp yapılmayacağı veya hasılat olarak mı muhasebeleştirileceği konularında önemli yorum ve yargılarda bulunduğunu açıklamaktadır.

Boyer (2018): Merkezi Türkiye’de olan işletme, toptan ve perakende mal satışları yapmaktadır. Perakende mal satışlarında; müşteriye mal satışı yapıldığında hasılatın muhasebeleştirildiği, satışların nakit veya kredi kartı karşılığında yapıldığı, iade politikaları çerçevesinde belirlenen süre içinde iade hakkı ile satışların yapıldığı, TFRS 15 uyarınca, iskonto ve iade karşılıklarının hesaplanarak finansal tablolara yansıtıldığı, müşterilerine verilen hediye çeklerinin, çekler kullanılıncaya kadar ertelenmiş gelirler hesabında muhasebeleştirildiği açıklanmaktadır. Toptan mal satışlarında; ürünün kontrolü karşı tarafa devredildiğinde ve toptancının ürünü kabulünü etkileyebilecek yerine getirilmemiş herhangi bir sorumluluğunun bulunmadığı durumlarda hasılatı muhasebeleştirilmektedir.

İşletmenin 2018 yılı faaliyet raporunda yer alan dipnot bilgilerinde, “internet üzerinden yapılan satışlarda hasılat; önemli risk ve getirilerin satın alana transfer edilmiş olması, ödenecek bedelin tahsilinin muhtemel olması, satışa konu mal üzerinde önemli etkinliğinin kalmamış olması, hasılat tutarının güvenilir bir biçimde ölçülebildiği durumda hasılatın kaydedildiği” açıklanmaktadır. İşletmenin yaptığı bu açıklamanın 1 Ocak 2018 tarihi itibarıyla yürürlükten kalkmış olan TMS 18 Hasılat standardında yer alan ilkeler olması dikkat çekicidir. Boyner’in faaliyet raporunda asıl-vekil değerlendirmesine girmedikleri, satışların tümünde asıl olduğu anlaşılmaktadır.

Alibaba (2020): Merkezi Çin’de olan işletmenin hasılat unsurları, müşteri yönetimi gelirleri, komisyon gelirleri, üyelik ücretleri, lojistik hizmet gelirleri, bulut hizmet gelirleri, mal satışı ve diğer gelirlerden oluşmaktadır. İşletme, hasılatı IFRS 15 ile uyumlu ASC 606’ya göre raporladığını açıklamaktadır. İşletme, bazı anlaşmalarda, kendisini asıl veya vekil olarak tanımladığı işlemlerin olduğunu, buna ilişkin değerlendirme yapılırken yargıda bulunduğunu açıklamaktadır. İşletme, müşteri yönetimi gelirleri içinde yer alan P4P (Pay-for-Performance – Performansa Göre Öde) pazarlama hizmet gelirleri ve görüntülü pazarlama hizmet gelirlerinde asıl olduğunu ve hasılatı brüt tutarı üzerinden muhasebeleştirdiğini; Taobao hizmetlerine (çiğçilerin daha fazla gelir elde etmesini sağlamak amacıyla Çin hükümeti ile Alibaba Grubu arasında yapılan bir tarım ürünlerinin pazarlanmasına yönelik anlaşma) ile ilişkin gelirlerde ise, stok riskine maruz kalmadığından dolayı vekil olduğunu ve hasılatı net tutarı üzerinden muhasebeleştirdiğini açıklamaktadır. Komisyon gelirleri, işletmenin online pazar yerlerinde satış yapan tedarikçilerden elde ettiği gelirlerdir. Bu gelirler, tedarikçiden alınan iadesiz peşin ödenen ücretleri de kapsamakta ve değişken bir bedel olarak hesaplanmaktadır. Üyelik ücretleri, lojistik hizmet gelirleri, bulut hizmet gelirleri ve mal satışlarından elde edilen gelirlere ilişkin kısa bir açıklama yapıldığı, ancak asıl-vekil değerlendirmesine yer verilmediği görülmektedir.

Amazon (2018): Merkezi ABD’de bulunan işletmenin esas hasılat unsuru, mal ve hizmet satışlarından elde edilen gelirlerden oluşmaktadır. Mal satışları, işletmenin online pazar yerlerinde ve fiziki mağazalarında yapılan kendi ürünlerinin perakende satışlarından oluşmaktadır. Bu satışlarda, işletme asıl olarak değerlendirilmekte ve hasılat tutarı brüt tutar olarak hesaplanmakta ve muhasebeleştirilmektedir. İşletmenin perakende mal satışlarına ilişkin hasılat, malın nakliye firmasına tesliminde veya müşteriye doğrudan teslim edildiği anda kontrolün müşteriye devredilmesiyle birlikte kayda alınmaktadır. İşletmenin hizmet satışları, üçüncü tarafların online pazar yerinde veya fiziki mağazalarında yaptıkları satışlara aracılık yapmasından kaynaklanan üçüncü taraf satıcı hizmetleri, abonelik hizmetleri, Amazon Prime üyelik ücretleri, Amazon web hizmetleri (AWS) ve diğer satışlardan oluşmaktadır. Üçüncü taraf satıcı hizmetlerinde, işletme online pazar yerlerinde ve fiziki mağazalarında satıcıların mallarını satmalarına aracılık etmektedir. İşletmenin bu faaliyetlerinden elde ettiği gelir, komisyon gelirleri ve buna ilişkin sipariş ve kargo ücretinden oluşmaktadır. İşletme, bu satışlarda kendisi asıl satıcı değildir ve gelir malın nakliye firmasına tesliminde veya müşteriye doğrudan teslim edildiği anda kontrolün müşteriye devredilmesiyle birlikte kayda alınmaktadır.

6. Sonuç

TFRS 15 Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat Standardı’nda getirilen en önemli değişikliklerden birisi, hasılatın doğuşunda, mal veya hizmetin sahipliğinden kaynaklanan risk ve faydanın müşteriye devredilmesi yerine kontrolün devrinin dikkate alınmasıdır. Buna göre, TMS 18’de, mal veya hizmetin sahipliğinden kaynaklanan risk ve faydanın müşteriye devredilmesi ile hasılat kaydı yapılırken, yeni standarda göre, sözleşmeye konu mal veya hizmetin kontrolünün müşteriye devri gerçekleştiğinde yapılması, hasılatın doğuşunun kontrol kavramına dayandırıldığı ve müşteri açısından değerlendirilmesi gerektiğini göstermektedir. TFRS 15’in Uygulama Rehberinde, ayrıntılı olarak açıklanan özellikli konuların bir çoğunun “kontrol” kavramı ile yakın bir ilişkisi olduğu görülmektedir.

Standartta, hasılatın doğuşu olarak kabul edilen mal veya hizmetin kontrolünün müşteriye devrinin tespiti, asıl-vekil ilişkisinin ortaya çıktığı e-ticaret sektöründe faaliyet gösteren işletmeler için büyük önem arz eder. Bu tür satışlarda, işletmenin müşteriye taahhüt ettiği mal veya hizmetlerin doğrudan kendisi tarafından mı sağlandığı veya diğer tarafça sağlanan mal veya hizmetlere aracılık mı ettiğinin dikkate alınması ve asıl-vekil ilişkisinin tespiti gerekir. Dolayısıyla, kontrolün devri, asıl-vekil ilişkisinin değerlendirilmesinde de dikkate alınması gereken bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Buna göre, işletmenin söz konusu satış işlemi, asıl mı veya vekil mi olduğunun belirlenmesi sonucunda hasılatın doğuş zamanı tespit edilmektedir. İşletmenin asıl olduğu satışlarda, hem ürünün zilyetliği ve kontrolü hem de satışa ilişkin her türlü risk kendisinde olduğundan hasılat brüt tutarından kaydedilirken, işletmenin sadece satışa aracılık ettiği, diğer bir deyişle vekil olduğu satışlarda, edim yükümlülüğü yerine getirildiğinde (veya getirildikçe), aracılık hizmeti karşılığında hak etmesi beklenen ücret veya komisyon tutarı hasılat olarak finansal tablolarda raporlanmaktadır.

Asıl-vekil ilişkisinin görüldüğü en yaygın sektör olan e-ticaret, mal ve hizmetlerin online platformda satılmasını sağlamak amacıyla satıcıları müşterileriyle buluşturmaya yarayan bir ticaret şeklidir. Bu ticaret türünde, müşteriler ürünleri ya bir firmanın doğrudan kendi web sitesini kullanarak veya birçok firmanın farklı ürünlerinin pazarlanmasına aracılık edilmek üzere oluşturulan online pazaryerle-

rindeki sanal mağazalardan alışveriş yapmış olurlar. Bu iki türdeki satışlarda, asıl-vekil değerlendirmesi hasılatın doğru tutarda ve zamanında muhasebeleştirilmesi açısından büyük önem arz eder. Çalışmada, sektördeki lider işletmelerin finansal raporlarında, asıl-vekil ilişkisini nasıl değerlendirdikleri ve buna göre hasılatı ne şekilde raporladıklarının incelendiği dipnot bulgularına göre, söz konusu işletmelerin hasılat tutarının bir kısmının asıl olarak yürüttükleri faaliyetlerden, bir kısmının ise vekil olarak yürüttükleri faaliyetlerden oluştuğu anlaşılmaktadır. Söz konusu işletmeler, müşterilerine doğrudan yaptığı mal satışlarında, malın kendisi tarafından teslim edileceğini, stok riskinin işletmeye ait olduğunu ve malın fiyatını belirlemede kendisinin takdir hakkının bulunduğunu belirtmekte ve kendisini asıl olarak tanımlamakta ve buna göre, mal satışlarından elde ettiği hasılatı brüt tutarı üzerinden raporladığını beyan etmektedir. Buna karşılık, işletmelerin kendilerini vekil olarak tanımladığı üçüncü tarafların belirli mal veya hizmetlerinin satışını gerçekleştirmesine aracılık etmekten kaynaklanan hizmet satışlarında, yükümlülük yerine getirildiğinde, elde edilen komisyon gelirinun hasılat olarak raporladıklarını açıkladıkları ve asıl-vekil ilişkisini değerlendirirken yargıda buldukları ve standartta yer alan açıklamalara benzer şekilde dipnot bilgilerini sundukları görülmektedir.

KAYNAKÇA

Akdoğan N. ve H. Aydın. (1987). Muhasebe Teorileri, Gazi Üniversitesi No: 98.

Anderson, K., and T. Yohn. (2002). The Effect of 10 K Restatements on Firm Value, Information Asymmetries, and Investor' Reliance on Earnings. Working Paper, Georgetown University and Indiana University.

Colson, R.H, Bloomfield, R., Christensen, T.E., Jamal, K., Moehrl, S., Ohlson, J., Penman, S., Stober, T., Sunder, S. ve Watts, R.L. (2010). "Response to the Financial Accounting Standards Board's and the International Accounting Standards Board's Joint Discussion Paper Entitled Preliminary Views on Revenue Recognition in Contracts with Customers American Accounting Association's Financial Accounting Standards Committee", Accounting Horizons American Accounting Association, 24: 4, 689–702.

Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve, <http://www.kgk.gov.tr>

Holzmann, O.J. (2011). "Revenue Recognition Convergence: The Contract-Based Model", Journal of Corporate Accounting and Finance, 22, 87-92.

Holzmann, O.J. ve Munter, P. (2014). "New Revenue Recognition Guidance", The Journal of Corporate Accounting ve Finance, Wiley Periodicals, Inc September/October, 73-76.

IFRS 15 (2014). "Revenue From Contracts with Customers. Basis For Conclusions".

Olsen, L. ve Weirich, T.R. (2010). "New Revenue Recognition Model", Journal of Corporate Accounting and Finance, 22: 55-61.

Özerhan, Y. ve Sultanoğlu, B. (2019). Lisans Sözleşmelerinden Doğan Hasılatın TFRS 15 Kapsamında Muhasebeleştirilmesi: Yazılım Sektöründe Bir Araştırma. Muhasebe ve Finansman Dergisi – Ağustos 2019 Özel Sayı: 15-32.

Özerhan, Y. ve Sultanoğlu, B. (2020). MSUGT-TMS/TFRS Karşılaştırmalı Uygulamalı BOBİ Finansal Raporlama Standardı, 2. Baskı, Gazi Kitabevi.

Özerhan, Marşap Ve Yanık. (2015). IFRS 15 Müşterilerle Yapılan Sözleşmelerden Doğan Hasılat Standardının İrdelenmesi. Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 17 (2): 193-226.

Şavlı, T. (2015). UFRS 15 Kapsamında Açıklama ve Örneklerle Hasılatın Raporlanması, İSMMMO Yayınları, 164.

TFRS 15 "Müşteri Sözleşmelerinden Hasılat", <http://www.kgk.gov.tr>

TFRS 10 "Konsolide Finansal Tablolar", <http://www.kgk.gov.tr>

TÜRKİYE'DEKİ MUHASEBE DÜZENLEMELERİ ÇERÇEVESİNDE ARAŞTIRMA VE GELİŞTİRME (AR-GE) HARCAMALARININ MUHASEBELEŞTİRİLMESİ*

Prof. Dr. Yusuf SÜRMEN**

Dr. Yaşar BAYRAKTAR***

Makale Gönderim Tarihi : 06.02.2021 / Kabul Tarihi : 24.03.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) harcamalarının Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları (TMS/TFRS), Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS), Vergi Usul Kanunu (VUK) ve Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSU-GT) çerçevesinde muhasebeleştirilme esaslarını açıklamaktır. Bu kapsamda Türkiye'deki mevcut düzenlemeler dikkate alınarak Ar-Ge harcamalarının muhasebeleştirilmesinde ilk kayıt, itfa, değerlendirme ve elden çıkarma hususları ile ilgili varsayıma dayalı örnekler oluşturulmuştur. Böylece söz konusu işlemlerin muhasebeleştirilmesine yönelik yapılan karşılaştırmalı açıklamalarla hem uygulayıcılara yol göstermeye hem de mali tabloların ihtiyaca ve gerçeğe uygun bir biçimde hazırlanmasına katkı sunmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Ar-Ge, TMS/TFRS, BOBİ FRS, Vergi Usul Kanunu.

JEL Sınıflandırması: M41, M48, M49

* Bu çalışma Karadeniz Teknik Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda hazırlanan "Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) Faaliyetlerinin Yönetilmesinde Muhasebe Bilgi Sistemini Etkileyen Faktörler: Türkiye'deki Ar-Ge Merkezleri Üzerine Bir Araştırma" adlı doktora tezinden üretilmiştir.

** Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, yusufsurmen@ktu.edu.tr
<https://orcid.org/0000-0002-9200-9920>

*** Karadeniz Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ys_r_bayraktar@hotmail.com;
yasarbayraktar@ktu.edu.tr <https://orcid.org/0000-0002-6974-5292>

ACCOUNTING TRANSACTIONS OF RESEARCH AND DEVELOPMENT (R&D) EXPENDITURES IN THE FRAMEWORK OF TURKISH ACCOUNTING REGULATIONS**ABSTRACT**

The purpose of this study is to explain the accounting principles for Research and Development (R&D) expenditures in the framework of Turkish Accounting and Financial Reporting Standards (TAS/TFRS), The Financial Reporting Standard for Large and Medium-Sized Businesses (BOBI FRS), Tax Procedure Law and General Communiqué on Accounting System Application. In this context, recognition, amortization, measurement after recognition and disposal issues regarding R&D expenditures has been exemplified based on assumptions by taking into account existing regulations. Thus, with comparative explanations for the accounting of R&D transactions, it has been tried to contribute to both the guidance of practitioners and the preparation of the financial statements in accordance with the relevance and faithful representation.

Keywords: R&D, TAS/TFRS, BOBI FRS, Tax Procedural Law.

JEL Classification: M41, M48, M49

1. GİRİŞ

Tarihsel süreçte bilimsel bilgi üretilip, sistematik hale getirilerek teknolojik gelişmelerin önü açılmıştır. Bu gelişmeler sayesinde ülkelerin refah düzeyleri artırılmış ve sürdürülebilir sosyo-ekonomik amaçlara ulaşılmıştır. Söz konusu süreçte küreselleşmenin de etkisi önemli bir yere sahip olduğundan değişim ve gelişimin gerisinde kalmak istemeyen işletmeler, hem yeniliğin öncüsü olup ulusal ve uluslararası rakiplerine karşı rekabet üstünlüğü elde edebilmek hem de sürdürülebilir olabilmek için Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerine yönelmişlerdir. Bu süreçte Ar-Ge yatırımlarına artan oranlarda kaynak tahsis eden işletmeler, söz konusu faaliyetler ile ilgili maliyetlerin yönetilmesi, kontrol edilmesi, kaynak kullanım etkinliğinin ölçülmesi ve performansa yönelik değerlendirmelerin yapılmasında gerçeğe uygun nitelikte bilgiye ihtiyaç duymaktadır.

Ar-Ge faaliyetleriyle ilgili gerçekleşen kısmen ya da tamamen mali nitelikli işlemlerin kaydedilmesi, sınıflandırılması, özetlenmesi ve analiz edilip mali tablolar aracılığıyla ilgili bilgi kullanıcılarına (*sahipler/ortaklar, yöneticiler, çalışanlar, yatırımcılar, tedarikçiler, kredi kuruluşları, devlet vb.*) sunulması muhasebe sayesinde gerçekleşmektedir. Dolayısıyla Ar-Ge muhasebe sürecinde sunulan bilgilerin gerçeğe ve ihtiyaca uygun olmasının yanı sıra anlaşılabilir, doğrulanabilir ve karşılaştırılabilir bir biçimde bilgi kullanıcılarına zamanında iletilmesi önem taşımaktadır. Zira Ar-Ge faaliyetlerine ilişkin bilgilerin tam, hatasız ve tarafsız olarak açıklanması; mevcut ve potansiyel yatırımcıların beklentilerinin karşılanmasına, kaynak kullanım etkinliğinin değerlendirilmesine, karar alma sürecinin iyileştirilmesine ve kamu otoritesince gelirlerin önemli bir bölümünü teşkil eden verginin doğru olarak hesaplanmasına katkı sağlayabilmektedir. Dolayısıyla söz konusu faaliyetlerin usulüne uygun olarak muhasebeleştirilmesi ve raporlanması gerekmektedir.

Nitekim bu çalışmanın amacı, Ar-Ge harcamalarının TMS/TFRS, BOBİ FRS, VUK ve MSUGT çerçevesinde muhasebeleştirilme esaslarını açıklamaktır. Bu kapsamda ele alınan çalışmanın izleyen kısımlarında öncelikle Ar-Ge kavramının ayrıntılı olarak açıklamasına, söz konusu Ar-Ge faaliyetlerinin işletmeler açısından önemine ve Türkiye’de son yıllarda gerçekleştirilen Ar-Ge faaliyetleriyle ilgili birtakım istatistiki bilgilere yer verilmiştir. Ardından Türkiye’deki muhasebe düzenlemeleri çerçevesinde Ar-Ge harcamalarının muhasebeleştirilmesi hususu varsayım dayalı örneklerle karşılaştırmalı olarak açıklanmıştır. Muhasebe kayıtlarında Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) tarafından yayımlanan Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı’ndan yararlanılmıştır. Muhasebe düzenlemeleri açısından yapılan açıklamalar ile benzerlik ya da farklılık gösteren literatür kapsamındaki çalışmalara ise konu dahilinde referans gösterilerek yer verilmiştir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge), mevcut bilgi birikiminin artırılması için yürütülen teknolojik belirsizlik odaklı, bilimsel, özgün, sistematik ve yenilikçi çalışmalardır (Gümüş, 2008, s.128). Dolayısıyla bu kapsamda yürütülen araştırma faaliyetlerinin bilimsel bilginin genişletilmesi, uygulanabilirliğinin değerlendirilmesi ve teknolojik bilginin geliştirilmesine; geliştirme faaliyetlerinin ise yeni ürün ve süreçlerin ortaya konmasına yönelik olduğu belirtilebilir.

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development-OECD)’ne üye ülkelerin İtalya’nın Frascati şehrinde toplanarak; araştırma, yenilik ve tasarım faaliyetleri ile bunlara bağlı olarak yürütülen projelerin geçerlilik ölçütlerini belirlediği Frascati Kılavuzu’nda Ar-Ge faaliyetleri, kapsam ve nitelik yönünden temel araştırma, uygulamalı araştırma ve deneysel geliştirme olmak üzere üç başlıkta incelenmektedir. *Temel araştırma*, gözlemlenebilir olgu ve olayların temelleriyle ilgili yeni bilimsel bilgiler edinmek amacıyla yürütülen ampirik ya da kuramsal incelemeyi (OECD, 2015, s.50); *uygulamalı araştırma*, bir bilim dalından elde edilen temel bilgilerin, belirli özel durumlara uygulanmasıyla birlikte bir görüşün ya da teorinin uygulamada geçerliğini test etmek amacıyla yürütülen uygulamalı incelemeyi (Link, 1982, s.342); *deneysel geliştirme* ise araştırma, pratik deneyim ve mevcut bilgilerden hareketle; yeni ürün, malzeme ya da aygıtlar üretmek; daha nitelikli hizmet, süreç ve sistem sağlamak ya da mevcut olanları ihtiyaçları karşılayacak düzeyde iyileştirmek ve geliştirmek amacıyla yürütülen sistemli incelemeyi ifade etmektedir (Gil ve Lopez, 2014, s.1637).

Ar-Ge faaliyetleri, bilgi birikimini artırmak için sistematik bir temel üzerine inşa edildiğinden bilimsel ve teknolojik temele dayanan birçok faaliyetten ayırt edilebilir niteliktedir. Bu noktada bir faaliyetin Ar-Ge olarak sınıflandırılması için beş temel ölçüt bulunmaktadır. Bu ölçütler (OECD, 2015, ss.46-48);

- Yenilik çerçevesinde yeni bulgulara ulaşma amacı taşıması,
- Özgün, açık olmayan kavram ve hipotezlere dayanması,
- Faaliyetlerin sonucu hakkında belirsizliğin olması,
- Sistematik olarak planlanması ve bütçelenmesi,
- Tekrarlanabilir ve aktarılabilir nitelikte sonuçlara ulaşmasıdır.

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (International Accounting Standards Board-IASB) tarafından hazırlanan Uluslararası Muhasebe Standartları-(International Accounting Standards-IAS) 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı çerçevesinde Ar-Ge faaliyetleri, araştırma ve geliştirme olmak üzere iki ayrı safhada ele alınmaktadır. Bu safhalardaki faaliyetler, kavramsal tanımlar ışığında ya araştırma ya da geliştirme olarak sınıflandırılmaktadır. Bu bağlamda yeni teknik ve bilimsel bilgi ortaya koymak amacıyla gerçekleştirilen özgün, sistematik ve planlı incelemeler *araştırma* olarak ifade edilmektedir. Bu tanım doğrultusunda ilgili Standartta araştırma faaliyetlerine ilişkin birtakım örnekler bulunmaktadır. Bunlar (TMS 38, 2019, prf.56);

- Bilgi birikiminin artırılmasına yönelik araştırma faaliyetleri,
- Ürün, malzeme, araç gereç, sistem ya da hizmetlere yönelik alternatiflerin araştırılması,
- Araştırma sonucunda elde edilen bulguların ve mevcut diğer bilgilerin değerlendirilmesi,
- Yeni ya da iyileştirilmiş/geliştirilmiş olanın tasarımı, değerlendirilmesi ve seçilmesidir.

Araştırma sonuçları ile mevcut diğer bilgilerden hareketle yeni ya da önemli ölçüde iyileştirilmiş/geliştirilmiş araç gereç, sistem, ürün, malzeme ya da hizmetlerin tasarlanması ya da üretim planının oluşturulması ise *geliştirme* olarak ifade edilmektedir. Bu tanım doğrultusunda ilgili Standartta geliştirme faaliyetlerine ilişkin birtakım örnekler bulunmaktadır. Bunlar (TMS 38, 2019, prf.59);

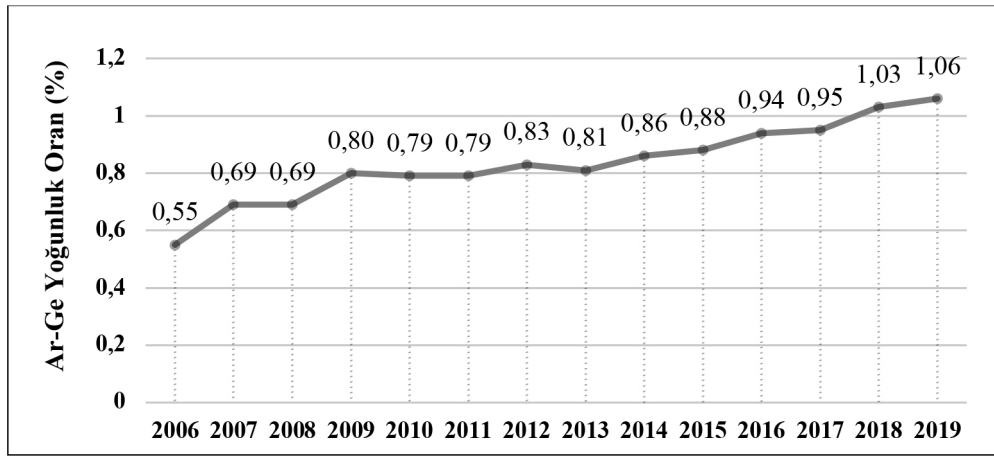
- Tasarım aşamasındaki ilk örnek ve modellerin ortaya konması ve teste tabi tutulması,
- Teknolojik yenilik arz eden alet edevatın, modellerin ve kalıpların tasarlanması,
- Pilot tesis tasarımı, inşası ve işletilmesidir.

Öte yandan söz konusu Standart, Ar-Ge ve yenilik faaliyeti olarak değerlendirilmeyecek bir takım faaliyetleri de açıklamaktadır (Başaran, 2018, s.16). Bunlar;

- Ar-Ge projesi dâhilinde olmayan; yeni sistem, süreç ve ürün ortaya koymayan direkt ya da gömülü teknoloji transferi ile estetik ve görsele yönelik şekilsel değişiklikler,
- Programlama dili ve işletim sistemi dışındaki yazılım geliştirme işlemleri,
- Kuruluş ve örgütlenme doğrultusunda yapılan araştırma giderleri,
- Üretime yönelik yatırım faaliyetleri, planlanma ve seri üretime dair harcamalar,
- Üretime dair kalite kontrolüyle ilgili çalışmalar,
- Pazarlama, hedef pazar arayışı, piyasa araştırması ya da tutundurma faaliyetleri,
- Sosyal bilime yönelik araştırmalar,
- Doğalgaz, petrol, maden rezervlerine yönelik arama ve sondajlama çalışmaları,
- İlaç üretim ruhsatı öncesi (*yurt içinde en az iki aşaması tamamlanmayan*) ve sonrasındaki klinik araştırmalar,
- Numune olarak ilk örneklerin dağıtılması ve reklam amaçlı tüketici denemeleri,
- Geliştirilen ürün vb.nin edinilmiş fikrî mülkiyet hakkının korunmasıyla ilgili işlemlerdir.

Ar-Ge faaliyetleri, işletmelerin çevresindeki değişime ve gelişime uyum sağlama yeteneklerine bağlı olarak müşteri ihtiyaçları ve pazarın rekabet koşulları çerçevesinde gerçekleştirilmektedir (Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği [MUSİAD], 2012, s.57). Bu faaliyetler sonucunda elde edilen teknolojik yenilikler; üretim etkinliğinin sağlanması, maliyetlerin azaltılması, pazar payının büyütülmesi, karlılık düzeyinin artırılması ve rekabet üstünlüğünün elde edilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla işletmeler açısından Ar-Ge faaliyetleri ve bu faaliyetler sonucunda oluşturulan katma değer önemi göz ardı edilememektedir. Diğer taraftan elde edilen Ar-Ge çıktılarının, mikro ve makro düzeyde ekonomik büyüme ile birlikte sosyal refahın artmasına da katkı sağladığı ifade edilebilir.

Bilimsel ve teknolojik gelişmişlik yönünden üstünlüğün göstergesi niteliğindeki mikro ve makroekonomik gösterge olan Ar-Ge yoğunluğu, Ar-Ge harcamalarının Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla (GSYH)'ya oranlanması suretiyle hesaplanmaktadır (Hughes, 1988, s.301). Türkiye'de 2006-2019 dönemi itibariyle doğrudan ya da dolaylı olarak desteklenen Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payına ilişkin durum Şekil 1'de gösterilmektedir.



Şekil 1. Ar-Ge Harcamalarının GSYH İçindeki Payı (yüzde)

Kaynak: TÜBİTAK, 2020

Şekil 1'de görüldüğü üzere, Türkiye'de 2019 yılı itibariyle Ar-Ge yoğunluğu yüzde 1,06 olarak hesaplanmıştır. Bu yoğunluk yıllar itibariyle artış yönünde bir eğilim göstermektedir. Ancak OECD ülkelerinin ortalama Ar-Ge yoğunluğu (yüzde 2,40) göz önünde bulundurulduğunda (OECD, 2020), Türkiye'nin söz konusu ortalamanın altında kaldığı ifade edilebilir. Türkiye'de 2019 yılı itibariyle gerçekleştirilen 45.953.691.096,-TL'lik Ar-Ge harcamasının yüzde 64,2'si özel sektör tarafından yapılmıştır. Özel sektör Ar-Ge harcamalarının yüzde 60,84'ü imalat, yüzde 26,07'si bilgi ve iletişim alanında faaliyet gösteren şirketlere aittir (www.tubitak.gov.tr). Bu durumun meydana gelmesinde Türkiye'de Ar-Ge faaliyetlerine ilişkin olarak kamu idaresi tarafından doğrudan ya da dolaylı olarak sağlanan vergisel teşvikler ile söz konusu faaliyetler kapsamında oluşan gider ve gelirlerle ilgili indirim, istisna ve muafiyetlerin önemli bir etkiye sahip olduğu belirtilebilir. Bu kapsamda şirketlere sağlanan Ar-Ge indirimi, gelir vergisi kesintisi teşviki, damga vergisi istisnası, sigorta primi desteği, temel bilimler ve teknoloji sermayesi desteği gibi bir takım teşvik unsurlarının Ar-Ge yatırımlarının artmasına katkı sağladığı söylenebilir.

3. AR-GE HARCAMALARININ MUHASEBELEŞTİRİLMESİ

Ar-Ge harcamalarının muhasebeleştirilmesinde varsayıma dayalı örnek verilerden hareketle; ilk kayıt, itfa, değerlendirme ve elden çıkarma hususları ele alınmıştır. Ar-Ge yapan işletmelerin büyük ölçüde imalat sektöründe faaliyet göstermesi nedeniyle maliyet hesaplarının kullanımında, 7/A seçeneği benimsenmiştir. Muhasebe kayıtlarında KGK tarafından yayımlanan Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı'ndan yararlanılmıştır. Söz konusu kayıtlarda önemine binaen TMS/TFRS ve BOBİ FRS hükümleri esas alınmış ve devamında ise Tekdüzen Muhasebe Sistemi'nin konuya ilişkin farklı uygulamalarına yönelik açıklamalara yer verilmiştir. Ayrıca konu bütünlüğü açısından ilgili örnek uygulamalarda vergi etkisi dikkate alınmamıştır. Bununla beraber Ar-Ge yapan işletmelerin genellikle büyük ölçekte olması nedeniyle çalışmada Küçük ve Mikro İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (KÜMİ FRS) Taslağı ile ilgili açıklamalara yer verilmemiştir.

3.1. Ar-Ge Harcamalarının İlk Kayda Alınması

Ar-Ge faaliyetleri, TMS 38 ve BOBİ FRS Bölüm 14 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı çerçevesinde “*işletme içerisinde geliştirilen maddi olmayan duran varlıkların muhasebeleştirilmesi*” başlığı altında incelenmektedir. İşletme içinde geliştirilen maddi olmayan duran varlık¹ kapsamında ilgili Standartlarda sadece *Ar-Ge projeleri* kabul edilmektedir.

Ar-Ge faaliyetleri sonucunda meydana gelen maddi olmayan duran varlıkların oluşum süreci TMS 38 ve BOBİ FRS Bölüm 14 açısından *araştırma ve geliştirme safhası* halinde ayrı ayrı değerlendirilmektedir. Araştırma safhasında gerçekleştirilen tüm harcamalar; gelecekte ekonomik fayda sağlayacağına dair bir belirsizliğin olması nedeniyle *giderleştirilmektedir*. Geliştirme safhasında gerçekleştirilen harcamalar ise bir takım şartların *tamamının* gerçekleşmesine bağlı olarak *aktifleştirilmektedir*. Bu şartlar (TMS 38, 2019, prf.57; BOBİ FRS, 2018, prf.14.16-17);

- Varlığın kullanıma elverişli hale getirilmesinin teknik açıdan mümkün olması,
- Varlığı tamamlama, kullanma ya da satma amacının ve imkânının bulunması,
- Varlığın potansiyel olarak nasıl ekonomik fayda sağlayacağına belirlenebilmesi,
- Varlığın ya da ürününün bir piyasasının olması,
- Geliştirme safhasının tamamlanması için mali, teknik ve diğer kaynakların bulunması,
- Geliştirme safhasında yapılan harcamaların güvenilir olarak ölçülebilmesidir.

Teknik ve ticari fizibilitenin tamamının gerçekleşmesiyle aktifleştirilebilecek geliştirme harcamaları; işletme içinde kullanma, yeni bir ürün geliştirme ya da mevcut olanları iyileştirme amacıyla yapılmaktadır. Dolayısıyla TMS/TFRS ve BOBİ FRS kapsamında işletme içinde oluşturulan marka, ticari başlık, yayın hakkı, müşteri listesi vb. maddi olmayan duran varlık olarak kabul edilmemektedir (TMS 38,

1 Maddi olmayan duran varlıklar, fiziki özelliği bulunmayan ancak tanımlanabilir parasal olmayan varlıklardır (TMS 38, 2019, prf.8; BOBİ FRS, 2018, prf.14.2). Bir varlığın, maddi olmayan duran varlık olarak sınıflandırılabilmesi için; belirlenebilir ve kontrol edilebilir olmasının yanında işletmenin gelecekte bu varlıktan ekonomik fayda sağlama beklentisinin de oluşması gerekmektedir (Özerhan ve Yanık, 2015, s.283).

2019, prf.63; BOBİ FRS, 2018, prf.14.14). Zira bunlara ilişkin harcamalar, bütün olarak bir işin geliştirilmesine dair maliyetlerden ayırt edilemediğinden aktifleştirilememektedir.

TMS 38 ve BOBİ FRS Bölüm 14 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı çerçevesinde Ar-Ge varlıklarının muhasebeleştirilmesinde ilk ölçüm, *maliyet bedeli* üzerinden yapılmaktadır (TMS 38, 2019, prf.24; BOBİ FRS, 2018, prf.14.7).

Tekdüzen Muhasebe Sistemi'nde ise Ar-Ge harcamalarının muhasebeleştirilmesiyle ilgili iki yaklaşım mevcuttur. Bunlardan birincisi; söz konusu harcamaların, *aktifleştirilmesi*, diğeri ise *dönem gideri* olarak izlenmesidir. Bu açıklama ile paralellik arz eden 1 Seri Nr.'lı Kurumlar Vergisi Kanunu Genel Tebliği'nde, işletme açısından *gayri maddi hakka yönelik* olarak gerçekleştirilen araştırma ve geliştirme harcamalarının tamamının aktifleştirilmesi; gayri maddi hakka yönelik olmayıp, Vergi Usul Kanunu çerçevesinde aktifleştirilmesi gerekmeyen harcamaların ise gider yazılması yönünde hükümler yer almaktadır (Güner ve Uçan, 2019, s.148). Tekdüzen Muhasebe Sistemi'ne göre Ar-Ge harcamaları, safha ayrımı gözetilmeksizin *maliyet bedeli* üzerinden kayıt alınmaktadır.

Örnek: “Çınar Ltd. Şti.” Ar-Ge Merkezi bünyesinde 01.03.202. tarihinde yeni teknoloji geliştirmek amacıyla bir robotik simülasyon programına dair 3 aylık Ar-Ge projesi başlatmış ve ilgili proje kapsamında toplam 120.000,-TL + 21.600,-TL katma değer vergisi ödemiştir. Bu işletmenin Ar-Ge projesi kapsamında farklı tarihlerde yaptığı giderler ve tutarları aşağıdaki gibidir:

Giderler	Safha	
	Araştırma	Geliştirme
Kavramsal Tasarım	6.000,-TL	
Tasarım Alternatiflerinin Değerlendirilmesi	5.000,-TL	
İhtiyaç Duyulan Teknolojinin Belirlenmesi	5.000,-TL	
Alternatif Seçimi	1.000,-TL	
Program Tasarımı		40.000,-TL
Program Kodlaması		25.000,-TL
Kalite Güvence Testi		10.000,-TL
Veri Değiştirme Maliyeti	3.000,-TL	
Eğitim Harcamaları	3.000,-TL	
Bakım-Onarım Maliyetleri	2.000,-TL	
Araştırma ve Geliştirme Niteliği Ayırt Edilemeyen Harcamalar²	20.000,-TL	
Toplam	45.000,-TL	75.000,-TL

2 Araştırma ya da geliştirme safhasının *ayırt edilememesi* durumunda gerçekleştirilen Ar-Ge harcamaları, araştırma safhasında yapılmış olarak dikkate alınarak gider yazılmaktadır (TMS 38, 2019, prf.53; BOBİ FRS, 2018, prf.14.19).

Bu bilgilere göre TMS/TFRS ve BOBİ FRS kaydı aşağıdaki gibi olacaktır:

t			
264 Geliştirme Maliyetleri Hesabı ³		75.000,-	
264.10 Ar-Ge Maddi Olmayan Duran Varlıklar			
750 Araştırma Giderleri Hesabı		45.000,-	
750.10 Ar-Ge Maddi Olmayan Duran Varlıklar			
191 İndirilecek Katma Değer Vergisi Hesabı		21.600,-	
	İlgili Aktif Hesaplar		141.600,-
Ar-Ge harcamalarının kaydı			

Tekdüzen Muhasebe Sistemi açısından ise araştırma ve geliştirme harcamalarında safha ayrımı gözetilmeksizin ilgili tüm harcamalar, ya aktifleştirilecek ya da gider yazılacaktır. Bununla birlikte Tekdüzen Muhasebe Sistemi'nde aktifleştirme süreci yine proje tamamlanınca gerçekleştirilecek olup, proje sürecinde yapılan harcamaların nasıl muhasebeleştirileceğine dair bir netlik bulunmamaktadır. Literatür incelendiğinde; Yardımcıoğlu vd. (2008, s.50), Köse ve Ferhatoğlu (2009, s.106-107), Gökçe ve Telliöğlu (2013, s.125-126), Kiraz (2012, s.66-67), Akarçay Öğüz ve Eroğlu (2015, s.132), Albez (2017, s.94-95) ve Başaran (2018, s.28-30), ilgili harcamaların proje bazında 750 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'nda yardımcı hesaplar kullanılarak araştırma giderleri ve geliştirme giderleri olarak ayrı ayrı izlenip, dönem sonunda 263 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na aktarılmasına, Ar-Ge faaliyetinin devam ediyor olması halinde itfa payının ayrılmayacağına ancak faaliyet sona erip maddi olmayan duran varlık niteliği kazanan Ar-Ge harcamalarının 5 yıl içerisinde itfa edilmesine, Deran vd. (2017, s.35-36), dönem içerisinde aktifleştirilen Ar-Ge harcamalarına ilişkin kayıtların 263 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na, itfa paylarının ise 750 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na kaydedilmesine; giderleştirilecek Ar-Ge harcamalarının ise 750 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na kaydedilmesine ve dönem sonunda sonuç hesaplarına aktarılmasına yönelik yaklaşımlarla Ar-Ge harcamalarının muhasebeleştirilmesini ele almaktadır.

Öte yandan, Fidancı (2017, s.81-83), 1 Seri Nr.'lı Kurumlar Vergisi Kanunu Genel Tebliği uyarınca gayri maddi hakkın doğacağına ilişkin kuvvetli varsayımın bulunması halinde süreç iyileştirmeye yönelik gerçekleştirilen Ar-Ge harcamalarının, 263 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'nda izlenmesine ve projenin tamamlanmasıyla birlikte ilgili varlık hesabına aktarılmasına, bunun yanı sıra yenilik amacıyla yapılan harcamaların ise araştırma boyutunda 750 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na, prototip üretilmesi kapsamında ise 263 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na kaydedilmesi gerektiğini ifade etmektedir.

3 Geliştirme safhasında yapılan ve 753 Geliştirme Giderleri Hesabı'nda biriken tutarlar, 754 Geliştirme Giderleri Yansıtma Hesabı ya da 707 Yapılmakta Olan Maddi Olmayan Duran Varlık Yatırım Maliyetleri Hesabı'nın alacağına karşılık 264 Geliştirme Maliyetleri Hesabı'na borç kaydedilmektedir. Ancak bu husus çalışmada hazırlanan örnek çerçevesinde dikkate alınmamıştır. Daha sonrasında ise geliştirme safhasında olup kullanıma hazır hale gelen maddi olmayan duran varlıklar ise söz konusu hesaptan 263 İşletme İçinde Oluşturulmuş Maddi Olmayan Duran Varlıklar Hesabı'na aktarılmaktadır.

Yukarıdaki açıklamalar ışığında, **Tekdüzen Muhasebe Sistemi** açısından Ar-Ge projesinin başladığı yıl içerisinde tamamlanması halinde yapılan harcamaların 750 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na, proje tamamlanmasıyla birlikte söz konusu hesapta biriken tutarlar yansıtma hesabı aracılığıyla 263 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na aktarılması önerilebilir. Ancak birden fazla hesap dönemini kapsayan projelerin kayda alınması farklılık göstereceğinden Ar-Ge harcamalarını aktifleştirme yönünde politika benimseyen işletmelerin yıl içerisinde yaptıkları harcamaları; 750 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na kaydetmesi, projenin devam ettiği yılın sonunda ise Tekdüzen Hesap Çerçevesi - 26 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Hesap Grubu'nda yeni açılacak **265/266 Yapılmakta Olan Maddi Olmayan Duran Varlık Yatırımları Hesabı** gibi bir hesap üzerinden izlemesi ve takip eden dönemlerde projenin başarıyla sonuçlanması halinde ilgili varlık hesabına; söz konusu projenin başarısız olması durumunda ise 689 Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar Hesabı'na aktarması yerinde olabilir (Öcal ve Işıklılar, 2013, s.200; Akarçay Ögüz ve Eroğlu, 2015, s.132).

a. Ar-Ge Projesinin Başarılı Olması

TMS 38 ve BOBİ FRS Bölüm 14 uyarınca, Ar-Ge merkezinde gerçekleştirilen Ar-Ge projesinin başarıyla tamamlanması durumunda; bu süreçte geliştirme gideri olarak nitelendirilip aktifleştirilen harcamalar, gayri maddi hakkın doğmasıyla birlikte **263 İşletme İçinde Oluşturulmuş Maddi Olmayan Duran Varlıklar Hesabı**'na aktarılacaktır.

Örnek: “Çınar Ltd. Şti.” Ar-Ge Merkezi bünyesinde 01.03.202. tarihinde yeni teknoloji geliştirmek amacıyla başlattığı ve çeşitli tarihlerde toplam 120.000,-TL harcama yaptığı bir robotik simülasyon programı projesini 01.05.202. tarihinde tamamlamıştır.

Bu bilgilere göre TMS/TFRS ve BOBİ FRS kaydı aşağıdaki gibi olacaktır:

01.05.202.	
263 İşletme İçinde Oluşturulmuş Maddi Olmayan Duran Varlıklar Hesabı	120.000,-
263.10 Ar-Ge Maddi Olmayan Duran Varlıklar	
264 Geliştirme Maliyetleri Hesabı	120.000,-
264.10 Ar-Ge Maddi Olm. Duran Varlıklar	
Robotik simülasyon programının tamamlanması kaydı	

Tekdüzen Muhasebe Sistemi'ne göre, bir hesap dönemi içinde başlayıp başarıyla tamamlanan Ar-Ge projesi sürecinde yapılan harcamalar, işletmenin ilk kayda almada benimsediği muhasebe politikası çerçevesinde muhasebeleştirilecektir. Buna göre işletmenin Ar-Ge harcamalarını gider yazma yönünde bir politika benimsemesi durumunda; proje tamamlanana kadar gerçekleştirilen harcamalar, 750 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na, ilgili yılın sonunda ise yansıtma hesapları aracılığıyla 630 Araştırma ve Geliştirme Hesabı'na aktarılacaktır. İşletmenin Ar-Ge harcamalarını aktifleştirme yönünde bir

politika belirlemesi durumunda ise yine proje tamamlanana kadar gerçekleştirilen harcamalar, işlem tarihlerinde 750 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na, ilgili yılın sonunda ise yansıtma hesapları aracılığıyla 263 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na devredilecektir.

Öte yandan proje süresi bir hesap dönemini aşan ve söz konusu harcamaları aktifleştirme yönünde politika benimseyen işletmelerin daha önce ifade edildiği gibi; yıl içerisinde yaptıkları harcamaları işlem tarihlerinde 750 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na ilgili yılın sonunda ise yansıtma hesapları aracılığıyla Tekdüzen Hesap Çerçevesi - 26 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Hesap Grubu'nda yeni açılacak **265/266 Yapılmakta Olan Maddi Olmayan Duran Varlık Yatırımları Hesabı**'na, izleyen dönemlerde projenin başarıyla tamamlandığı tarih itibarıyla 263 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'na da aktarması mümkündür. Diğer taraftan literatürde Ar-Ge projesinin başarı ile tamamlanmasına bağlı olarak üretilen ürün ve teknolojinin patent/lisansının alınması (Özulucan, 2003) ya da proje başarı ile sonuçlandırıldığı halde patent ve lisans başvurusunun yapılmaması (Şeker, 2009) durumlarında 263 Araştırma ve Geliştirme Giderleri Hesabı'nda biriken ilgili tutarın 260 Haklar Hesabı'na aktarılması gerektiği ifade edilmektedir.

b. Ar-Ge Projesinin Başarısız Olması

Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun'un uygulanma ve denetlenmesine ilişkin usul ve esasları ele alan yönetmelik çerçevesinde Ar-Ge merkezi bünyesinde gerçekleştirilen projenin tamamlanmasına imkân kalmaması ya da söz konusu projenin başarısız olmasıyla ilgili **TMS/TFRS ve BOBİ FRS'de herhangi bir açıklama yapılmamış** olmakla birlikte Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri kapsamında yapılmış ve geçmiş yıllarda aktifleştirilmiş geliştirme maliyetlerinin tamamı, 753 Geliştirme Giderleri Hesabı'na; **Tekdüzen Muhasebe Sistemi**'ne göre ise 689 Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar Hesabı'na aktarılacaktır (Yıldırım, 2014, s.254; Arslan, 2015, s.43).

3.2. Ar-Ge Varlıklarının İtfa İşlemi

TMS 38 ve BOBİ FRS Bölüm 14 uyarınca faydalı ömür⁴ açısından maddi olmayan duran varlıklar, sınırlı ya da belirsiz (*sınırsız*) ömre sahip varlıklar olarak sınıflandırılmaktadır. İlgili Standartlar kapsamında sınırlı faydalı ömre sahip varlıkların itfası, faydalı ömrü süresince sistematik olarak gerçekleştirilmektedir. Bu varlıkların itfasına, kullanıma hazır hale gelmesiyle başlanıp; satış amaçlı elde tutulan varlık olarak sınıflandırıldığı tarih ile elden çıkarıldığı tarihten erken olanı itibarıyla son verilmektedir. Maddi olmayan duran varlığın belirsiz (*sınırsız*) faydalı ömre sahip olması ise; işletmeye sağlayacağı net nakit girişinin öngörülebilir bir sınırının olmamasına bağlıdır. TMS 38 çerçevesinde belirsiz faydalı ömre sahip varlıklar itfa edilmemektedir. Bu varlıklar elde etme maliyeti üzerinden düzenli olarak *yıllık* değer düşüklüğü testine tabi tutulmaktadır (TMS 38, 2019, prf.107-108). BOBİ FRS Bölüm 14'e göre belirsiz faydalı ömrü olan varlık, *5 yıldan az 10 yıldan çok* olmayacak şekilde mesleki yargı kullanımına bağlı olarak itfa edilmektedir (BOBİ FRS, 2018, prf.14.33).

4 İlgili varlığın işletme tarafından beklenen kullanım süresi, üretim ya da kullanım miktarı olarak ifade edilmektedir (TMS 38, 2019, prf.8; BOBİ FRS, 2018, prf. 14.24).

Teknolojik gelişmeler, piyasa fiyat değişiklikleri ya da ilgili varlığın kullanım amacının değişmesi gibi durumlarda; faydalı ömür, kalıntı değer ya da itfa yönteminin belirlenmesinde bir takım değişiklikler meydana gelebilmektedir. Bu bağlamda sınırsız faydalı ömrü olan varlık açısından, belirsizlik durumunun geçerliliğini koruyup korumadığı *her yıl* gözden geçirilmektedir. Söz konusu varlığın faydalı ömrüyle ilgili bir değişikliğin olması halinde “TMS 8-Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklikler ve Hatalar Standardı” ile “BOBİ FRS Bölüm 3 Muhasebe Politikaları, Tahminler ve Yanlılıklar Standardı” uyarınca *tahmin değişikliği* çerçevesinde dikkate alınıp *ileriye dönük* olarak uygulanmaktadır (TMS 38, 2019, prf.109; BOBİ FRS, 2018, prf.14.31). Örneğin; 01.01.2021 tarihinde işletme içinde oluşturulan 60.000,-TL maliyetli Ar-Ge varlığının faydalı ömrünün 4 yıl olarak belirlenmesi ve doğrusal yöntemle göre itfa edilmesi durumunda söz konusu varlığa yıllık 15.000,-TL itfa payı ayrılacaktır. Ancak 2024 yılı başında ilgili varlığın 3 yıl daha kullanımının mümkün olduğu tespit edilirse; bu varlığın itfa edilmeyen kısmı, izleyen yıldan itibaren her yıl (15.000,-TL/3 yıl) 5.000,-TL'lik tutarlar halinde itfa edilecektir.

Maddi olmayan duran varlığın *itfaya tabi tutarı*, maliyet bedelinden kalıntı değerinin düşülmesiyle hesaplanmaktadır. Söz konusu kalıntı değere; ilgili varlığın faydalı ömrü sonunda beklenen elden çıkarılma bedelinden, tahmini elden çıkarma maliyeti düşülerek ulaşılmaktadır (TMS 38, 2019, prf.8; BOBİ FRS, 2018, prf.14.27). Ancak faydalı ömrü sonunda ilgili varlığın üçüncü kişiler tarafından satın alınacağına taahhüt edilmemesi ya da aktif piyasasının olmaması durumunda kalıntı değer *sıfır* olarak dikkate alınmaktadır. Maddi olmayan duran varlığın itfa yöntemi ise gelecekte sağlayacağı ekonomik faydanın, işletme tarafından öngörülen tüketim şeklini yansıtacak şekilde mesleki yargı kullanımına bağlı olarak belirlenmektedir. Bu çerçevede doğrusal, azalan bakiyeler ve üretim birimi yöntemi kullanılabilir (TMS 38, 2019, prf.98; BOBİ FRS, 2018, prf.14.30). Seçilen yöntem, dönemler itibariyle varlığın gelecekte sağlayacağı ekonomik faydanın kullanım şeklinde bir değişiklik olmadığı sürece tutarlılık ilkesi gereğince uygulanmaktadır. Hesaplanan itfa payları ise TMS/TFRS kapsamında Kar veya Zarar ve Diğer Kapsamlı Gelir Tablosu'nda (BOBİ FRS'de Kar veya Zarar Tablosu) ilgili fonksiyonel gider hesaplarına aktarılarak muhasebeleştirilmektedir. Bu doğrultuda Ar-Ge harcamaları açısından aktifleştirilen geliştirme giderleri, ilgili hesap dönemi sonunda itfaya tabi tutarın belirlenmesiyle birlikte işletme politikasına uygun olan itfa yöntemine göre kıst amortisman uygulaması dikkate alınarak itfa edilecektir.

Örnek: “Çınar Ltd. Şti.” Ar-Ge Merkezi bünyesinde 01.06.2021 tarihinde geliştirdiği 120.000,-TL maliyet bedeli olan robotik simülasyon programının faydalı ömrü 5 yıl, itfa yöntemi normal, kalıntı değeri ise 24.000,-TL'dir.

Bu bilgilere göre TMS/TFRS ve BOBİ FRS kaydı aşağıdaki gibi olacaktır:

31.12.202.	
753 Geliştirme Giderleri Hesabı	11.200,-
753.60 Ar-Ge Maddi Olmayan Duran Varlık İtfa Payları	
268 Birikmiş Amortismanlar Hesabı	11.200,-
268.10 Ar-Ge Mad. Olm. Dur. Var. İtfa Payları	
İtfaya Tabi Tutar: 96.000,-TL (120.000,-TL – 24.000,-TL)	
İtfa Tutarı: 11.200,-TL [96.000,-TL x 0,20 = 19.200,-TL ÷ 12 Ay = 1.600,-TL/Ay x 7 Ay]	
Robotik simülâtör programının itfa kaydı	

Yukarıdaki kayıta itfaya tabi tutar, söz konusu varlığın maliyet bedelinden kalıntı değerinin düşülmesiyle bulunmuştur. Buna göre faydalı ömrü dikkate alınarak itfa yöntemi doğrultusunda yıllık itfa payı hesaplanmış ve gerçeğe uygunluk ilkesi uyarınca kıst amortisman uygulanarak ilgili yıla ait itfa tutarı ilgili fonksiyonel gider hesabına kaydedilmiştir.

Tekdüzen Muhasebe Sistemi açısından yeni teknoloji ve ürün geliştirme ya da mevcutları iyileştirme amacıyla yapılan harcamaların aktifleştirilen kısmı, 5 yıl içerisinde eşit tutarlarda itfa edilmektedir. TMS/TFRS ve BOBİ FRS çerçevesinde *gerçeğe uygunluk ilkesi* uyarınca gerçekleştirilen kıst amortisman⁵ uygulaması Tekdüzen Muhasebe Sistemi'nde yer almamaktadır. Yıllık olarak hesaplanan itfa tutarı (120.000,-TL/5 yıl) 24.000,-TL ilgili fonksiyonel gider hesabının borç yanına karşılık, 268 Birikmiş Amortismanlar Hesabı'nın alacak yanına kaydedilecektir. Ayrıca **Vergi Usul Kanunu** uyarınca kalıntı değer⁶ de dikkate alınmayacaktır.

3.3. Ar-Ge Varlıklarının İzleyen Dönemlerdeki Değerlemesi

Ar-Ge projesinin başarıyla tamamlanmasından sonra oluşan ve gayri maddi hakka dönüşen Ar-Ge varlıklarının aktifleştirilmesinden sonraki raporlama dönemleri sonunda değer düşüklüğü olup olmadığı ve varsa değer düşüklüğü zararının nasıl ölçülüp muhasebeleştirileceği; TMS-36 Varlıklarda Değer Düşüklüğü Standardı ve BOBİ FRS Bölüm 18 Varlıklarda Değer Düşüklüğü Standardı uyarınca belirlenmektedir. TMS/TFRS çerçevesinde maddi olmayan duran varlıkların izleyen dönemlerdeki ölçümlerinde; *maliyet ve yeniden değerlendirme yöntemi* kullanılırken; BOBİ FRS'de yalnızca *maliyet yöntemi* benimsenmektedir.

5 Vergi Usul Kanunu'nun 320. maddesinde düzenlenen bu uygulama yalnızca binek otomobiller açısından geçerli olup, ilgili varlığın aktifleştirildiği ilk hesap dönemi için ay kesirleri tam sayılmak suretiyle hesap döneminin sonuna kadar geçen süreye yönelik olarak amortisman ayrılmaktadır. İzleyen yıldan itibaren diğer duran varlıklar gibi amortisman ayrılırken amortisman ayrılmayan süreye isabet eden kalan değer ise amortisman süresinin sonunda ayrılan amortismanla eklenecek şekilde yok edilmektedir.

6 MSUGT açısından kalıntı değerinin son yılda dikkate alınması ve ilgili tutar kadar eksik amortisman hesaplanması gerektiği vurgulanmaktadır (Dinç ve Atabay, 2018, s.72).

a. Maliyet Yöntemi

Maliyet yöntemi, maddi olmayan duran varlıkların izleyen dönemlerdeki ölçümlerinde; birikmiş itfa payı ve birikmiş değer düşüklüğü zararları indirilerek maliyet bedeli üzerinden değerlendirilmesini esas alan yoldur (TMS 38, 2019, prf.74; BOBİ FRS, 2018, prf.14.21). Bu yöntemle göre Ar-Ge varlıklarının izleyen dönemlerdeki ölçümlerinde; değer artışları yalnızca önceki dönemlerde kayda alınmış değer düşüklüğü zararının iptali noktasında dikkate alınmaktadır. Dolayısıyla söz konusu yöntemde, maliyet bedelinin üzerinde raporlama yapmama yaklaşımının hâkim olduğu ifade edilebilir. Bu durum muhasebenin temel kavramlarından ihtiyatlılığın esas alındığını göstermektedir (Kaya ve Yazan, 2019, s.30).

Ar-Ge varlıklarının izleyen dönemlerdeki değerlendirilmesinde, ilgili varlığın defter değeri, maliyet bedeli üzerinden belirlenmektedir. Bu çerçevede sınırlı ve sınırsız faydalı ömre sahip varlıklarda maliyet yöntemine göre defter değeri ve değer düşüklüğü zararının hesaplanmasına ilişkin durum Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1. Maliyet Yöntemine Göre Değer Düşüklüğü Zararı

Sınırlı Faydalı Ekonomik Ömürlü Varlık	Sınırsız Faydalı Ekonomik Ömürlü Varlık ⁷
Maliyet Bedeli ...	Maliyet Bedeli ...
Birikmiş İtfa Payları (-) (...)	Birikmiş Değer Düşüklüğü Zararı (-) (...)
Birikmiş Değer Düşüklüğü Zararı (-) (...)	
Defter Değeri ...	Defter Değeri ...
Maddi Olmayan Duran Varlıklarda Değer Düşüklüğü Zararı = Defter Değeri > Geri Kazanılabilir Tutar⁸	

Tablo 1’de görüldüğü üzere, değer düşüklüğünün belirlenmesinde defter değeri ve geri kazanılabilir tutar karşılaştırılmaktadır. Defter değerinin geri kazanılabilir tutarı aşması değer düşüklüğüne işaret etmektedir. Bu durumun aksine geri kazanılabilir tutarın defter değerini aşması ise değer düşüklüğünün olmadığını göstermektedir. Ayrıca bu durum önceden kayda alınmış değer düşüklüğünün de iptal edileceği anlamına gelmektedir (TMS 36, 2019, prf.18-19; BOBİ FRS, 2018, prf.18.10).

TMS 36 ve BOBİ FRS Bölüm 18 uyarınca varlıklarda değer düşüklüğünün belirlenmesinde; ilgili varlığın fiziksel hasara/değer kaybına uğraması, kullanım amacını etkileyebilecek olumsuzlukların ve ekonomik verimliliğinin düşmesi yönünde beklentilerin olması gibi *işletme içi bilgi kaynakları*; piyasa değerinin düşmesi, teknolojik, ekonomik, hukuki alanlarda gerçekleşebilecek müdahaleler ve rekabet koşullarında değişikliklerin olması gibi *işletme dışı bilgi kaynakları* göz önünde bulundurulmaktadır (Bilen ve Özkan, 2016, s.4; Kaya ve Yazan, 2019, s.31).

7 BOBİ FRS Bölüm 14 uyarınca belirsiz (sınırsız) faydalı ömrü olan varlık, 5 yıldan az 10 yıldan çok olmayacak şekilde mesleki yargı kullanımına bağlı olarak itfa edilmektedir (BOBİ FRS, 2018, prf.14.33). Bu nedenle ilgili varlığın maliyet yöntemine göre değer düşüklüğü zararı hesaplanırken birikmiş itfa payının da dikkate alınması gerekmektedir.

8 Geri kazanılabilir tutar, varlığın gerçeğe uygun değerinden satış giderleri (*yasal olan işlem vergileri vb. diğer ödemeler, taşıma maliyetleri, varlığı kısıtlayıcı unsurların kaldırılmasına yönelik maliyetler ve satışa hazır hale getirmek için katlanılan maliyetler*) düşüldükten sonra bulunan tutar ile varlığın gelecekte beklenen nakit akışlarının bugünkü değeri olan *kullanım değeri* karşılaştırılmaktadır. Büyük olan değer geri kazanılabilir tutarı göstermektedir (Özerhan ve Yanık, 2015, s.253; Kaya ve Yazan, 2019, s.31).

Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde Ar-Ge varlıklarının izleyen dönemlerdeki ölçümlerinde meydana gelebilecek değer düşüklüğü zararı, taslak hesap planı çerçevesinde ilgili fonksiyonel gider hesabının borç yanına karşılık, **267 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Değer Düşüklüğü Karşılıkları Hesabı**'nın alacak yanında izlenecektir (Kaya ve Yazan, 2019, s.35).

Örnek: “Çınar Ltd. Şti.” 31.12.2020 tarihinde aktifinde kayıtlı 75.000,-TL maliyet bedeli ve cari dönem dâhil 30.000,-TL birikmiş itfa payı olan robotik simülatör programını değer düşüklüğü testine tabi tutmuştur. Robotik simülatör programının faydalı ömrü 5 yıl, itfa yöntemi normal, satış giderleri düşülmüş gerçeğe uygun değeri ise 24.000,-TL'dir. Bu programın gelecek 3 yılda sağlayacağı nakit akışlarının bugünkü değeriyle (*kullanım değeri*) ilgili hesaplamalar ise aşağıdaki gibidir (ıskonto oranı yüzde 18,5):

Kullanım Değerinin Hesaplanması			
Yıl	Net Nakit Akışı (NNA)	İskonto Oranı (% 18,5)	Net Bugünkü Değeri
2021	12.000,-	$1/(1+0,185)^1 = 0.84388$	10.126,58
2022	7.000,-	$1/(1+0,185)^2 = 0.71213$	4.984,95
2023	+ 5.000,-	$1/(1+0,185)^3 = 0.60095$	+ 3.004,80
Toplam	24.000,-		Kullanım Değeri = 18.116,33

Değer Düşüklüğü Zararının Hesaplanması	
Net Gerçeğe Uygun Değer (24.000,-TL) > Kullanım Değeri (18.116,33 TL) olduğundan;	
Geri Kazanılabilir Tutar = 24.000,-TL	
Programın Defter Değeri = 45.000,-TL [75.000,-TL - 30.000,-TL]	
Defter Değeri (45.000,-TL) > Geri Kazanılabilir Tutar (24.000,-TL)	
Değer Düşüklüğü Zararı = 21.000,-TL [45.000,-TL - 24.000,-TL]	

Bu bilgilere göre TMS/TFRS ve BOBİ FRS kaydı aşağıdaki gibi olacaktır:

31.12.2020

753 Geliştirme Giderleri Hesabı	21.000,-	
753.20 Ar-Ge Varlığı Değer Düşüklüğü Zararı		
267 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Değer Düşüklükleri Karşılığı Hesabı		21.000,-
267.10 Ar-Ge Varlığı Değer Düşüklüğü Zararı		
Değer düşüklüğü zararı kaydı		

İzleyen dönemlerde ayrılacak itfa payları ise yeni defter değeri olan 24.000,-TL üzerinden hesaplanıp ilgili fonksiyonel gider hesaplarına kaydedilecektir. Bu bilgilere göre izleyen dönemde TMS/TFRS ve BOBİ FRS açısından itfa payının kaydı aşağıdaki gibi olacaktır:

31.12.2021		
753 Geliştirme Giderleri Hesabı		8.000,-
753.10. Ar-Ge Maddi Olmayan Duran Varlık İtfa Payları		
268 Birikmiş Amortismanlar Hesabı		8.000,-
268.10. Ar-Ge Mad. Olm. Dur. Var. İtfa Payları		
İtfa tutarı: 24.000,-TL + 3 yıl = 8.000,-TL		
İtfa payının ayrılması kaydı		

İzleyen dönemlerde değer artışının gerçekleşmesi diğer bir ifadeyle söz konusu varlığın geri kazanılabilir tutarının defter değerini aşması durumunda ise; önceki yıllarda kayda alınmış değer düşüklüğü zararını aşmayacak şekilde tamamı ya da bir kısmı iptal edilecektir (Kaya ve Yazan, 2019, s.32). Ayrıca iptal edilecek tutarın belirlenmesinde söz konusu varlığa ilişkin önceki dönemlerde değer düşüklüğü zararının muhasebeleştirilmemiş olması durumunda ulaşılabilecek defter değeri dikkate alınacaktır (TMS 36, 2019, prf. 117; BOBİ FRS, 2018, prf.18.34).

b. Yeniden Değerleme Yöntemi

Yeniden değerlendirme yöntemi, maddi olmayan duran varlıkların izleyen dönemlerdeki ölçümlerinde; gerçeğe uygun değeri üzerinden yeniden değerlendirilmiş tutarların dikkate alınarak raporlanmasını esas alan yoldur (TMS 38, 2019, prf.75). Bu yöntemle göre Ar-Ge varlıklarının izleyen dönemlerdeki ölçümü esas değeri; yeniden değerlendirme tarihindeki *gerçeğe uygun değer*dir. Gerçeğe uygun değer ise aktif bir piyasa⁹ ile ilişkilendirilerek belirlenmektedir. Ar-Ge varlıklarının izleyen dönemlerdeki değerlendirilmesinde ilgili varlığın yeniden değerlendirilmiş tutarı; gerçeğe uygun değerinden, yeniden değerlemenin yapıldığı tarihten sonra hesaplanan birikmiş itfa payı ve birikmiş değer düşüklüğü zararları düşülerek bulunmaktadır. Yeniden değerlendirme işleminin ne sıklıkla yapılacağı hususu ise ilgili varlığın gerçeğe uygun değerinin değişkenlik gösterip göstermemesine bağlıdır (TMS 38, 2019, prf.79). *TMS/TFRS açısından sonraki ölçümde uygulanabilen yeniden değerlendirme yöntemine BOBİ FRS'de yer verilmemiştir* (Gençoğlu, 2017, s.18; Ataman ve Cavlak, 2017, s.162; Karacan ve Uygun, 2018, s.807). Sınırlı ve sınırsız faydalı ömre sahip varlıklarda yeniden değerlendirme yöntemine göre defter değeri ve değer düşüklüğü zararının hesaplanmasına ilişkin durum Tablo 2'de gösterilmektedir.

9 İlgili Standartta aktif bir piyasa; normal şartlar altında istekli alıcı ve satıcının bulunduğu, fiyatların şeffaf ve ticareti yapılan kalemlerin homojen olduğu piyasalar olarak ifade edilmektedir (TMS 38, 2019, prf.8).

Tablo 2. Yeniden Değerleme Yöntemine Göre Değer Düşüklüğü Zararı

Sınırlı Faydalı Ekonomik Ömürlü Varlık	Sınırsız Faydalı Ekonomik Ömürlü Varlık
Gerçeğe Uygun Değer ...	Gerçeğe Uygun Değer
Birikmiş İtfa Payları (-) (...)	Birikmiş Değer Düşüklüğü Zararı (-) (...)
Birikmiş Değer Düşüklüğü Zararı (-) (...)	
Defter Değeri ...	Defter Değeri ...
Maddi Olmayan Duran Varlıklarda Değer Düşüklüğü Zararı = Defter Değeri > Gerçeğe Uygun Değer	

Tablo 2’de görüldüğü üzere, değer düşüklüğünün belirlenmesinde defter değeri ve gerçeğe uygun değer karşılaştırılmaktadır. Defter değerinin gerçeğe uygun değeri aşması durumunda oluşacak değer düşüklüğü zararı, söz konusu varlık hesabının alacak yanına karşılık; ilgili fonksiyonel gider hesabının borç yanına kaydedilmektedir. Ancak değer düşüklüğü zararı, öncelikle yeniden değerlendirme yedeğinden mahsup edilmekte olup, daha sonra kar ya da zarar aktarılmaktadır. İptal edilen değer düşüklüğü zararının, daha önce kar ya da zararda muhasebeleştirilen kısmı kar ya da zararda muhasebeleştirilir. Bu bağlamda ilgili fonksiyonel gider hesabının alacak yanına yazılması gerekmektedir. Bu durumun aksine gerçeğe uygun değer defter değerini aşması durumunda oluşacak değer artışı ise, özkaynak grubunda diğer kapsamlı gelirin bir unsuru “yeniden değerlendirme yedeği” olarak **552 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Yeniden Değerleme Artışları Hesabı**’nda izlenmektedir (Kaya ve Yazan, 2019, s.36-41).

Örnek: “Çınar Ltd. Şti.” 31.12.2020 tarihinde aktifinde kayıtlı 75.000,-TL maliyet bedeli ve cari dönem dâhil olmak üzere 30.000,-TL birikmiş itfa payı olan robotik simülasyon programının gerçeğe uygun değerini 56.250,-TL olarak belirlemiş ve ilgili varlığı yeniden değerlemeye karar vermiştir. Bu programın faydalı ömrü 5 yıl, itfa yöntemi ise normaldir. Bu programın 3 yıl faydalı ömrü kaldığı tespit edilmiştir.

Programın Maliyet Bedeli		75.000,-TL
Birikmiş İtfa Payı (-)		- 30.000,-TL
Programın Net Defter Değeri		45.000,-TL
Programın Gerçeğe Uygun Değeri (31.12.2020)		56.250,-TL
Değer Artışı	56.250,-TL – 45.000,-TL	11.250,-TL
Yeniden Değerleme Oranı	11.250,-TL ÷ 45.000,-TL	% 25
Programın Yeni Aktif Değeri	75.000,-TL x 1,25	93.750,-TL
Programın Yeni Birikmiş İtfa Payı	30.000,-TL x 1,25	- 37.500,-TL
Programın Yeni Defter Değeri	93.750,-TL – 37.500,-TL	56.250,-TL

Bu bilgilere göre TMS/TFRS kaydı aşağıdaki gibi olacaktır:

31.12.2020

263 İşletme İçinde Oluşturulmuş Maddi Olmayan Duran Varlıklar Hesabı	18.750,-	
263.10 Ar-Ge Maddi Olmayan Duran Varlıklar		
268 Birikmiş Amortismanlar Hesabı		7.500,-
268.10 Ar-Ge Mad. Olm. Dur. Var. İtfa Payları		
552 Maddi Olmayan Duran Varlık Yeniden Değerleme Artışları Hesabı		11.250,-
552.10 Ar-Ge Var. Yeni. Değerleme Artışları		
Yeniden değerlendirme artış kaydı		

Yeniden değerlendirme çerçevesinde oransal düzeltme yöntemi uygulanarak ilgili varlığın defter değeri, yeniden değerlendirilmiş tutara göre düzeltilecektir. İzleyen dönemlerde ayrılacak itfa payları, programın yeni defter değeri olan 56.250,-TL üzerinden hesaplanıp, ilgili fonksiyonel gider hesabına kaydedilecektir. Bu bilgilere göre TMS/TFRS kaydı aşağıdaki gibi olacaktır:

31.12.2021

753 Geliştirme Giderleri Hesabı	18.750,-	
753.10 Ar-Ge Maddi Olmayan Duran Varlık İtfa Payları		
268 Birikmiş Amortismanlar Hesabı		18.750,-
268.10 Ar-Ge Mad. Olm. Dur. Var. İtfa Payları		
İtfa Tutarı: 56.250,-TL ÷ 3 yıl= 18.750,-TL		
İtfa payının ayrılması kaydı		

İzleyen dönemlerde söz konusu varlığın defter değerinin, gerçeğe uygun değeri aşması durumunda tespit edilecek değer düşüklüğü, önceki dönem değer artış tutarınca **552 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Yeniden Değerleme Artışları Hesabı**'ndan mahsup edilecektir. Bunun yanı sıra değer düşüklüğü zararının, önceki dönem değer artış tutarını aşması durumunda fazla tutar ilgili fonksiyonel gider hesabına aktarılacaktır.

Tekdüzen Muhasebe Sistemi açısından ilgili varlıklar, *maliyet bedeli* üzerinden değerlendirilmektedir. Bir başka ifadeyle, aktifleştirilen Ar-Ge harcamalarına normal yöntemle göre 5 yıl esas alınarak sadece itfa payı ayrılacak, **değerleme işlemi yapılmayacaktır.**

3.4. Ar-Ge Varlıklarının Elden Çıkarılması

Ar-Ge varlıkları elden çıkarıldığında ya da gelecekte ekonomik fayda beklenmediği durumda finansal tablo dışı bırakılmaktadır. Bu durumda ortaya çıkan kazanç ya da kayıp, Kar veya Zarar ve Diğer Kapsamlı Gelir Tablosu (*BOBİ FRS'de Kar veya Zarar Tablosu*)'na aktarılmaktadır (TMS 38, 2019, prf.113; BOBİ FRS, 2018, prf.14.37). İlgili varlığın karlı satılması durumunda oluşan olumlu fark, **648 Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıkların Satışından Ortaya Çıkan Kazançlar Hesabı**'nda, zararına satışta ise oluşan olumsuz fark, **658 Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıkların Satışından Ortaya Çıkan Zararlar Hesabı**'nda izlenecektir. TMS/TFRS uyarınca Ar-Ge varlığının vadeli satılması durumunda elde edilecek tutar, gerçeğe uygun değerinden muhasebeleştirilirken; oluşan vade farkı, ayrıştırılarak faiz geliri olarak kaydedilmektedir. Bu durumun aksine BOBİ FRS'de vade farkı, vadenin *bir yılı aşması* durumunda ayrıştırılmaktadır (BOBİ FRS, 2018, prf.5.9).

Örnek: “Çınar Ltd. Şti.”, aktifinde kayıtlı maliyet bedeli 75.000,-TL, birikmiş itfa payı 45.000,-TL ve birikmiş değer düşüklüğü karşılığı 15.000,-TL olan robotik simülasyon programını 01.01.2021 tarihinde 35.400,-TL (yüzde 18 KDV dahil)'ye peşin satmıştır. “Çınar Ltd. Şti.” maddi olmayan duran varlıkların değerlemesinde maliyet yöntemini kullanmaktadır.

Yukarıdaki bilgilere göre TMS/TFRS ve BOBİ FRS kaydı aşağıdaki gibi olacaktır:

01.01.2021

100 Nakit Kasası Hesabı	35.400,-
267 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Değer Düşüklükleri Karşılığı Hesabı	15.000,-
268 Birikmiş Amortismanlar Hesabı	45.000,-
263 İşletme İçinde Oluşturulmuş Maddi Olmayan Duran Varlıklar Hesabı	75.000,-
391 Hesaplanan Katma Değer Vergisi Hesabı	5.400,-
648 Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıkların Satışından Ortaya Çıkan Kazançlar Hesabı	15.000,-
Robotik simülasyon programının satış kaydı	

TMS/TFRS çerçevesinde yeniden değerlendirme yöntemini uygulayan işletmelerde ilgili varlığın elden çıkarılması durumunda ise varsa önceki yıllarda özkaynak grubunda izlenen değer artışları, kar veya zarar ile ilişkilendirilmeden; **570 Geçmiş Yıllar Karları Hesabı**'na aktarılacaktır (Kaya ve Yazan, 2019, s.36).

Örnek: “Çınar Ltd. Şti.” aktifinde kayıtlı maliyet bedeli 75.000,-TL, birikmiş itfa payı 45.000,-TL ve yeniden değerlendirme yedeği 11.250,-TL olan robotik simülasyon programını 01.01.2021 tarihinde 37.760,-TL (yüzde 18 KDV dahil)'ye peşin satmıştır. “Çınar Ltd. Şti.” maddi olmayan duran varlıklarının değerlemesinde yeniden değerlendirme yöntemini kullanmaktadır.

Yukarıdaki bilgilere göre TMS/TFRS kaydı aşağıdaki gibi olacaktır:

01.01.2021

100 Nakit Kasası Hesabı	37.760,-
268 Birikmiş Amortismanlar Hesabı	45.000,-
552 Maddi Olmayan Duran Varlık Yeniden Değerleme Artışları Hesabı	11.250,-
263 İşletme İçinde Oluşturulmuş Maddi Olmayan Duran Varlıklar Hesabı	75.000,-
391 Hesaplanan Katma Değer Vergisi Hesabı	5.760,-
570 Geçmiş Yıllar Karları Hesabı	11.250,-
648 Maddi ve Maddi Olmayan Duran Varlıkların Satışından Ortaya Çıkan Kazançlar Hesabı	2.000,-
Robotik simülasyon programının satış kaydı	

Tekdüzen Muhasebe Sistemi açısından söz konusu varlığın elden çıkarılması durumunda ortaya çıkan kazanç ya da kayıplar, varlığın *net defter değeri* üzerinden hesaplanarak diğer olağandışı faaliyet kapsamında ilgili gelir ya da gider hesabına aktarılacaktır.

4. SONUÇ

Ar-Ge faaliyetleri kapsamında gerçekleştirilen tamamen ya da kısmen mali nitelikli işlemlerin gerçeğe ve ihtiyaca uygun olarak kaydedilmesi, sınıflandırılması ve özetlenmesi, raporlamanın kalitesini etkilemektedir. Bu nedenle muhasebeye önemli görevler düşmektedir. Zira muhasebe, Ar-Ge faaliyetleri ile ilgili geçmiş, şimdiki ve gelecekteki ekonomik olayların niceliksel ve niteliksel değerinin ortaya konmasına hizmet etmektedir. Böylece başta işletme yönetimi olmak üzere mevcut ve potansiyel yatırımcıların beklentileri karşılanarak karar alma süreçleri iyileştirilmektedir. Dolayısıyla hem işletme yönetimi hem de paydaşlar (*sahipler/ortaklar, yöneticiler, çalışanlar, yatırımcılar, tedarikçiler, kredi kuruluşları, devlet vb.*) açısından tamamen ya da kısmen mali nitelikli verilerin organize edilip yapılandırılarak tam, hatasız ve tarafsız bir biçimde iletilmesi önem taşımaktadır.

Ar-Ge harcamalarının muhasebeleştirilmesinde MSUGT/VUK çerçevesinde gerçekleştirilen ihtiyari uygulamalar, finansal raporlama kalitesini olumsuz olarak etkileyebilmektedir. TMS/TFRS ve BOBİ FRS hükümleri, araştırma ve geliştirme safhasının ayrı ayrı değerlendirilmesi, aktifleştirme, itfa ve değerlendirme hususlarında spesifik açıklamalar getirerek söz konusu olumsuzluğun giderilmesi, ihtiyaca ve gerçeğe uygun bilginin üretilmesinde uygulayıcılara rehberlik etmektedir. Nitekim Ar-Ge harcamalarının TMS/TFRS, BOBİ FRS ve MSUGT/VUK çerçevesinde muhasebeleştirilme esaslarının karşılaştırılmalı olarak varsayım dayalı örneklerle açıklandığı bu çalışmada, literatürden farklı olarak Ar-Ge muhasebesi, önemine binaen TMS/TFRS ve BOBİ FRS hükümleri esas alınarak ilk kayıt, itfa, değer-

leme ve elden çıkarma hususları açısından ayrıntılı bir biçimde açıklanmış olup, Tekdüzen Muhasebe Sistemi'nin konuya ilişkin uygulamaları değerlendirilmiştir.

TMS/TFRS ve BOBİ FRS kapsamında yapılan muhasebe kayıtlarında KGK Taslak Hesap Planı'ndan yararlanılmıştır. Söz konusu hesap planı, finansal kuruluşlar dışındaki bilanço esasına göre defter tutan tüm işletmelerin ihtiyaçlarını karşılayacak nitelikte olup sunulan finansal bilgilerin ihtiyaca ve gerçeğe uygun, anlaşılabilir, doğrulanabilir ve karşılaştırılabilir olma niteliklerini artırması, uygulamada hesapların kullanımı ve muhasebeleştirme esaslarında tekdüzeni sağlaması, bağımsız denetim etkinliğini artırmasının yanı sıra Tekdüzen Muhasebe Sistemi'nin gerçeğe uygunluk açısından birtakım eksiklikler içermesi ve günümüz ihtiyaçlarını karşılayamaması gibi nedenlerden ötürü tercih edilmiştir. Böylelikle Ar-Ge harcamalarının muhasebeleştirilmesine yönelik yapılan karşılaştırmalı açıklamalar ve kullanılan hesap planı ile hem uygulayıcılara yol göstermeye hem de mali tabloların ihtiyaca ve gerçeğe uygun bir biçimde hazırlanmasına katkı sunulmaya çalışılmıştır. Diğer taraftan uygulamalarda konu bütünlüğünün korunması amacıyla vergi etkisi incelenmemiştir. Dolayısıyla TMS/TFRS ve BOBİ FRS uygulamaları ile VUK açısından vergi farklılıklarının meydana gelebileceği hususunun göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Gelecek çalışmalarda Ar-Ge açısından ertelenmiş verginin mali tablolar ve firma performansı üzerindeki etkisi sektörler açısından karşılaştırmalı olarak araştırılıp söz konusu faaliyetlere ilişkin sunulan bilgilerin değer ilişki boyutunun incelenmesi önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Akarçay Ögüz, A. ve Eroğlu, N. Z. (2015). Araştırma ve geliştirme merkezlerine vergi mevzuatı kapsamında sağlanan teşvikler ve muhasebeleştirilmesi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 17(1), 111-136.
- Albez, A. (2017). Üretim işletmelerinde araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) giderlerinin muhasebeleştirilmesi, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(1), 85-100.
- Arslan, C. (2015). *Ar-Ge Teşvikleri ile Teknokentlerde Vergi ve Muhasebe Uygulamaları*, Elma Teknik Basım Matbaacılık: Ankara.
- Ataman, B. ve Cavlak, H. (2017). Büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standardı (BOBİ FRS) ile tam set Türkiye muhasebe ve Türkiye finansal raporlama standartlarının (TMS/TFRS) karşılaştırılması. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(3), 153-168.
- Başaran, M. (2018). Muhasebe ilkeleri ışığında araştırma ve geliştirme harcamalarının dönem vergi matrahına/mali kara etkisi. *Vergi Sorunları Dergisi*, 41(352), 9-47.
- Bilen, A. ve Özkan, F. (2016). TMS-36 varlıklarda değer düşüklüğü standardına göre kullanım değerinin hesaplanması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 70, 1-13.
- Deran, A., Özulucan, A. ve Arslan, S. (2017). Araştırma ve geliştirme giderlerinin vergi mevzuatı-Ar-Ge ile ilgili yasal düzenlemeler; tekdüzen muhasebe sistemi ve 38 no'lu Türkiye muhasebe standardına göre muhasebeleştirilmesi. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 5(4), 27-43.
- Dinç, E. ve Atabay, E. (2018). Türkiye'deki yasal düzenlemelere göre amortisman uygulamaları ve vergi etkisine yönelik değerlendirme", *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 4(2), 67-91.
- Fidancı, N. (2017). Araştırma, geliştirme (Ar-Ge) ve tasarım harcamalarının vergisel düzenlemeler ve teşvikler çerçevesinde incelenmesi ve muhasebeleştirilmesi. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 10(5), 69-90.
- Gençoğlu, Ü. (2017). Temel konularda BOBİ FRS ve TMS/TFRS karşılaştırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 76, 1-24.
- Gil, A. B. ve Lopez, A. (2014). R&D determinants: Accounting for the differences between research and development. *Research Policy*, 43, 1634-1648.
- Gökçe, N. ve Tellioglu, T. (2013). Araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) giderlerinin kayıtlanması ve raporlanması. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15 (1), 121-132.
- Gümüş, E. (2008). Araştırma ve geliştirme faaliyetlerine (Ar-Ge) sağlanan vergi teşvikleri. *Vergi Dünyası*, 27(324), 127-135.
- Güner, Ü. ve Uçan, R. (2019). *1 Seri Nolu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği*. <http://umitguner.com.tr>
- Hughes, K. (1988). The interpretation and measurement of R&D intensity-a note. *Research Policy*, 17, 301-307.
- Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) (2018). *Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı-Bölüm 14 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı*, <https://www.kgk.gov.tr>
- KGK (2019). *TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar Standardı*", <https://www.kgk.gov.tr>
- Karacan, S. ve Uygun, R. (2018). Büyük ve orta boy işletmeler için finansal raporlama standardı (BOBİ FRS) ile Türkiye muhasebe/finansal raporlama standartlarının (TMS/TFRS) karşılaştırılması. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(56), 799-813.

- Kaya, U. ve Yazan, Ö. (2019). Maddi duran varlıkların sonraki dönem değerlendirme işlemlerinin BOBİ FRS kapsamında muhasebeleştirilmesi: KGK hesap planı taslağı çerçevesinde öneriler ve eleştiriler. *Vergi Sorunları Dergisi*, 372, 27-43.
- Kiraz, A. (2012). Ar-Ge harcamalarının muhasebeleştirilmesine vergi mevzuatı ve Türkiye muhasebe standardı (TMS-38) yönünden karşılaştırmalı bakış. *Vergi Sorunları Dergisi*, 35(290), 49-67.
- Köse, T. ve Ferhatoğlu, E. (2009). Araştırma geliştirme faaliyetlerinin teşvikinde Ar-Ge indirimi ve Ar-Ge harcamalarının muhasebeleştirilmesi. *MÖDAV*, 3, 79-112.
- Link, N. A. (1982). An analysis of the composition of R&D spending. *Southern Economic Journal*, 49(2), 342-349.
- Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği (MUSİAD) (2012). *Küresel Rekabet için Ar-Ge ve İnovasyon*, MUSİAD Araştırma Raporları, 76, Pelikan Basım: İstanbul.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2015). *Frascati Manual- Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development-The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities*. OECD Publishing: Paris-France.
- OECD (2020). *Main Science and Technology Indicators, 2019 (2)*. OECD Publishing: Paris-France.
- Öcal, F. ve Işıklılar, S. (2013). *Mali Müşavirler ve Muhasebeciler için Uygulamalı İleri Muhasebe*, Hilal Yayıncılık ve Seminer A.Ş.: İstanbul.
- Özerhan, Y. ve Yanık, S. (2015). *Açıklamalı ve Örnek Uygulamalı Türkiye Muhasebe Standartları-Türkiye Finansal Raporlama Standartları*, 3. Baskı, TÜRMOB Yayınları: Ankara.
- Özulucan, A. (2003). Araştırma ve geliştirme maliyetlerinin uluslararası muhasebe standartları-9, Türkiye muhasebe standardı-15, sermaye piyasası kurulu tebliği ve tekdüzen muhasebe sistemi çerçevesinde değerlendirilmesi ve tekdüzen hesap planı'na göre muhasebe işlemleri. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 10(4), 127-147.
- Şeker, S. (2009). Ar- Ge harcamalarının muhasebesi ve indirimi. *Vergi Sorunları Dergisi*, 245, 31- 39.
- Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK). *Ekonomik Faaliyete Göre Özel Sektör Ar-Ge Harcaması*. <https://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/18842/bty27.pdf>
- TÜBİTAK (2020). *Ar-Ge Harcamalarının GSYİH İçindeki Payı*. <https://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/18842/bty01.pdf>
- Yardımcıoğlu, M., Demirel, N. ve Özer, V. (2008). Araştırma - geliştirme harcamalarının ve maddi olmayan duran varlıkların TMS 38, tekdüzen muhasebe sistemi ve SPK tebliği'ne göre muhasebeleştirilmesi işlemlerinin karşılaştırılması. *Mali Çözüm*, 85, 43-58.
- Yıldırım, A. H. (2014). *Son Şekliyle Amortisman Uygulamaları- Özelge, Danıştay Kararları ve Uygulama Örnekleri*. Yaklaşım Yayıncılık: Ankara.

TÜRK TİCARET SEKTÖRÜNÜN 2009-2019 DÖNEMİ MALİ YAPI ANALİZİ

Doç. Dr. Arzu ŞAHİN*

Makale Gönderim Tarihi : 12.11.2020 / Kabul Tarihi : 15.02.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Bu çalışmada, güncel TCMB sektör bilanço verilerine dinamik dikey yüzdeler analizi ve oran analizi uygulanarak Türk ticaret sektörünün 2009-2019 döneminin finansal analizi gerçekleştirilmiştir. 11 yıllık analiz döneminde ortalama nominal varlık büyümesi yüzde 17, satış büyümesi yüzde 18 olan ticaret sektörü 2018 ve 2019 yıllarında reel olarak küçülmüştür. Aktif devir hızı 1,7 olan sektörün bilanço yapısı yüzde 76 dönen varlık, yüzde 58 kısa vadeli borç, yüzde 12 uzun vadeli borç ve yüzde 30 öz kaynak ile şekillenmiştir. Varlık-kaynak yapısında 2013 yılından itibaren daha belirgin olmak üzere dönen varlıklar ve yabancı kaynaklar lehine değişim yaşanmıştır. Satış vadelerinin uzaması nedeniyle ticari alacaklara yapılan yatırımların artması ve sabit kıymet yatırımlarının yavaşlaması varlık yapısı değişiminin temel nedenleridir. Son yıllarda uzun vadeli yabancı kaynaklar daha fazla büyüye de kısa vadeli yabancı kaynaklar en önemli finansman kaynağı olma özelliğini korumuştur. Yeterince artırılmayan ve sektörün düşük net kârlarıyla yeterince desteklenmeyen öz kaynakların varlık finansmanına katkısı azalmıştır. Öz kaynakları azalan ve tedarikçi kredileri ticari alacaklarla paralel büyüyen sektör, ortalama 54 günlük nakit döngüsünü finanse etmek için mali borç kullanımını sürdürmüştür. Banka kredisi ağırlıklı finansal borçlanma, sektör kârlarının faiz oranı ve kur değişimlerinin etkisinde kalmasına neden olmuş, özellikle 2013 sonrası artan faiz oranları ve döviz kurları finansman giderlerini artırmıştır. Finansman giderlerindeki artışla son yıllarda işletme giderlerinde görülen tasarruf ortadan kalkmış ve net satış karlılık ortalaması yüzde 1,2'de sabit kalmıştır.

Anahtar Kelimeler: Finansal Analiz, TCMB Sektör Bilançoları, Toptan ve Perakende Ticaret Sektörü

JEL Kodları: G30, G32, L81, M41

* Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, Adana, Türkiye, asahin@atu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-9944-1791

FINANCIAL STRUCTURE ANALYSIS OF THE TURKISH TRADE SECTOR FOR THE 2009-2019 PERIOD**ABSTRACT**

In this study, the financial analysis of the Turkish trade sector for the period 2009-2019 has been performed by applying dynamic common-size statement analysis and ratio analysis to the current CBRT company accounts. The trade sector, which had an nominal average asset growth of 17 percent and, sales growth of 18 percent in the 11-year analysis period, contracted in real terms in 2018 and 2019. The balance sheet structure of the sector with an asset turnover rate of 1.7 was shaped by 76 percent current assets, 58 percent short term debt, 12 percent long term debt and 30 percent equity. The asset-resource structure has changed in favour of current assets and liabilities, especially since 2013. Increasing investments in trade receivables due to the extending sales terms, and slowing fixed asset investments are the main reasons for the change in asset structure. Although long-term liabilities have grown more in recent years, short-term liabilities have remained the most important source of financing. The contribution of the equity, which were not increased sufficiently and not supported enough by sector's low net profits, to asset financing decreased. The sector whose equity decreased and, supplier credits grew in parallel with trade receivables, continued to use financial debt to finance its cash conversion cycle of average 54 days. Bank loan-weighted financial borrowing caused the sector's profits to be under the influence of interest rate and exchange rate changes, and especially after 2013, rising interest rates and exchange rates increased financing expenses. The saving seen in operating expenses in recent years have disappeared with the increase in financing expenses and the net sales profitability average remains constant at 1.2 percent.

Keywords: Financial Analysis, CBRT Company Accounts, Wholesale and Retail Trade Sector

JEL Codes: G30, G32, L81, M41

1. GİRİŞ

Türk ticaret sektörü (toptan ve perakende ticaret) ekonomik büyüme, enflasyonla mücadele, yabancı yatırımcı çekme ve istihdam sağlama bakımından Türk ekonomisine katkısı yüksek bir sektördür. Ticaret sektörünün diğer endüstrilerle olan etkileşimi sektörün piyasa dalgalanmalarından hızlıca ve önemli düzeyde etkilenmesine yol açmaktadır. Türkiye'de ticaret sektöründe faaliyet gösteren firmaların çoğu (yaklaşık yüzde 95'i) dokuz veya daha az sayıda çalışanı olan mikro ve küçük ölçekli işletmelerdir (Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanlığı, 2014: xv-xx). 2019 İşgücü Piyasası Araştırmasına dahil olan 18 sektörden işyeri sayısının en yüksek (1,4 milyon işyerinin yüzde 32,7'si) ve 20'den az çalışanı bulunan işyeri sayısının ve oranının en yüksek (1,3 milyon mikro-küçük ölçekli işyerinin yüzde 33,7'si) olduğu sektör toptan ve perakende ticaret sektörüdür (Türkiye İş Kurumu, 2019: 17-18).

Türkiye'de küçük işletme ağırlıklı, geniş kapsamlı ve uzun dönemli ticaret sektörü verisi Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın (TCMB) belirli sayıda firmanın toplulaştırılmış verisi olarak sektör dü-

zeyinde yayınladığı sektör bilançolarından (TCMB, 2020a; TCMB, 2020b) temin edilebilmektedir. TCMB, 1999 yılından 2017 yılına kadar üçer yıllık dönemleri kapsayan (1996-2016 yılsonu verilerini içerecek şekilde) sektör bilançoları yayınlamış ve bu raporlar yaklaşık 7-9 bin adet firmayı içermiştir (TCMB, 2020b). 2020 yılında yayınlanan güncel sektör bilançolarının dönem ve firma sayısı açısından kapsamı genişletilmiştir. Güncel sektör bilançoları, yaklaşık ortalama 642 bin firmanın (11 yıl ortalama firma sayısı) 2009-2019 dönemini içeren 11 yılsonu mali verilerine göre oluşturulmuştur. Sektör bilançolarının en son yılı olan 2019 yılına dahil olan 730.221 firmanın 225.790'ı (yüzde 31'i) toptan ve perakende ticaret sektöründe faaliyet göstermektedir. Söz konusu 225.790 adet ticaret sektörü işletmesinin çalışan sayısı bakımından yüzde 94,6'sı mikro ve küçük ölçekli işletme kategorisindedir¹ (TCMB, 2020a).

Gerek doğrudan ürettiği katma değeri gerek diğer endüstrilerle olan bağlantısı ile dolaylı olarak ekonomiye sağladığı katkı Türk ticaret sektörünün mali yapısının ve bu yapıda yaşanan gelişmelerin incelenmesini önemli kılmaktadır. Türk ticaret sektörünün küçük işletme ağırlıklı yapısı, sektörün finansal performans ölçümünde sektörü daha iyi temsil eden küçük işletme ağırlıklı bir örnekleme odaklanmayı gerektirmektedir. TCMB sektör bilançoları verileri ile sektörlerin finansal performansını değerlendiren çalışmalar (bkz. Bölüm 2) arasından sadece Kazak'ın (2018) çalışmasında ticaret sektörünün alt sektörlerinden olan perakende sektörünün 2011-2016 dönemi finansal durumu üretim sektörü ile karşılaştırılmalı olarak incelenmiştir.

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisinde önemli yeri olan ticaret sektörünün tamamının temin edilebilen en güncel verileri ile finansal durumunun değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda en son yayınlanan TCMB sektör bilançolarından elde edilen verilere dinamik dikey yüzdeler analizi ve finansal oran analizi uygulanarak Türk ticaret sektörünün 2009-2019 dönemi mali yapısı ve 11 yıllık analiz döneminde mali yapısında meydana gelen değişimler değerlendirilmiştir.

2. TCMB SEKTÖR BİLANÇOLARINI KULLANAN LİTERATÜR ÖZETİ

Türk yazınında TCMB sektör bilançoları verilerine temel finansal analiz tekniklerini veya çeşitli istatistik yöntemlerini uygulayarak sektörlerin finansal performansını değerlendiren 21 çalışma bu bölüme dahil edilmiştir. Temel finansal analiz teknikleri ile sektörlerin mali yapısını inceleyen 13 çalışma literatür özetinin ilk grubunu oluşturmuştur. Perakende ticaret sektörünü içeren Kazak'ın (2018) çalışması ile başlanılan birinci literatür özeti grubunda yazım akışının sektöre göre yapılmasına dikkat edilmiştir. Literatür incelmeye dahil edilen diğer çalışmalardan üçü (Acar, 2003; Demir ve Çelik, 2015; Öğünç, 2019) TCMB sektör bilançosu verilerini karşılaştırma ölçütü olarak kullanmış, ikisi (Akyüz, Balaban ve Yıldırım, 2012; Yavuz ve Öztel, 2017) sektör bilanço verilerine uyguladıkları çok kriterli karar verme teknikleri ile performans değerlendirmesi yapmıştır. Ayrıca son paragrafta sunulan üç çalışmadan Omağ (2015), finansal kaldıraç derecesine göre sektör sıralaması yaparken diğer iki çalışma (Akaytay, Çatı ve Yücel 2015; Dağlı ve Eker, 2016) finansal oranların sektörler arasında farklılaştığını göstermiştir.

1 Geçmiş tarihli TCMB sektör bilançolarında da ticaret sektörü küçük işletme ağırlıklıdır. 2016-2017-2018 yıllarını içeren 2017 tarihli sektör bilançoları raporuna dahil olan 8.721 firmanın 2.387'si (yüzde 27'si) toptan ve perakende ticaret sektöründe faaliyet göstermektedir. Söz konusu 2.387 toptan ve perakende ticaret sektörü işletmesinin çalışan sayısı bakımından yüzde 65,4'ü küçük (50'den az çalışanlı) yüzde 97,4'ü küçük ve orta büyüklükte (500'den az çalışanlı) işletmedir (TCMB, 2020b, www.tcmb.gov.tr).

Literatür özetinin ilk 13 çalışması temel finansal analiz tekniklerini (veya bir tekniği) ve çoğunlukla oran analizini kullanarak genellikle bir veya birkaç sektörün finansal durum değerlendirmesini yapmıştır. Ticaret sektörünün alt sektörlerinden perakende sektörünü konu alması yönü ile bu çalışmanın uygulama alanına en yakın makale Kazak'ın (2018) makalesidir. Perakende ve imalat sektörlerinin 2011-2016 dönemi finansal oranlarını karşılaştıran Kazak (2018), perakende sektörünün üretim sektörüne göre stok yatırımının ve yabancı kaynak kullanımının daha yüksek olduğunu, incelenen dönemde yabancı kaynaklar içinde banka kredisi payının arttığını, dönen varlık yatırım ağırlığının azaldığını ve düşük olan karlılığının da azalma eğiliminde olduğunu belirlemiştir.

Çalış (2013), inşaat sektörünün 2001-2011 yılları varlık ve kaynak yapısı gelişimini ve dikey yüzde değerlerinin tüm sektöre (sektör bilançolarının tamamına) göre durumunu inceleyerek, sektörün aktif ve pasif yapısında fazla dalgalanma olmadığı, istikrarlı olduğu ancak yıllara yaygın inşaat maliyetlerinde görülen düşüğe dikkat edilmesi gerektiği sonucuna varmıştır. Bozkoç ve Özbek (2019), 2008 krizinin inşaat sektörünün finansal durumunu olumsuz yönde etkilediğini sektörün 2005-2011 dönemi mali verilerini inceleyerek ortaya koymuştur. İskenderoğlu, Karadeniz ve Ayyıldız (2015), Türk enerji sektörünün (TCMB sektör bilançoları) ve Avrupa enerji sektörünün (79 halka açık firma) 2009-2012 döneminin finansal oranlarını karşılaştırmış ve Avrupa enerji sektörünün tüm oran gruplarında finansal performansının daha güçlü olduğu yönünde bulgular elde etmiştir.

Öğünç (2018), 2014-2016 döneminde gıda ürünleri imalatı ve tekstil imalatı sektörlerinin ölçek ayrımı da yaparak finansal oranlarını kıyaslamıştır. Yazar, analiz sonucunda genel olarak her iki sektörün küçük işletmelerinin finansal yapısının daha zayıf olduğunu belirtmiş ve gıda sektörünün kısa vadeli borç ödeme gücü açısından, tekstil sektörünün alacak tahsil süresinin uzun olması açısından sorun yaşadığına dikkat çekmiştir. Karadeniz ve Beyaz (2018), Türkiye (TCMB sektör verileri ile) ve Avrupa Ülkelerinin (9 Avrupa ülke borsasının 40 halka açık işletme verisi ile) yiyecek içecek sektörünün finansal durumunu oran analizi ile karşılaştırarak Türkiye yiyecek içecek sektörünün dört oran grubu açısından daha zayıf olduğu sonucuna varmıştır. Sanalan Bilici (2019), turizm sektörünün (konaklama ve yiyecek-içecek alt sektörleri) 2010-2016 döneminde öz sermaye, aktif ve satış karlılık gelişimini değerlendirmiş ve 2011 yılı zararı dışında sektör karlılığının gelişme eğiliminde olduğunu ve özellikle 2016 yılında öz kaynak karlılığının arttığını belirtmiştir.

Şenkayas ve Kaderli (2009), 2004-2006 döneminde lojistik sektörünün ölçek bazında öz sermaye verimliliğini Du-Pont Kontrol Şeması ile analiz etmiştir. Çalışmada öz kaynak verimi en yüksek grubun orta büyüklükteki firmalar olduğu ve sektör genelinde varlık yönetim yetersizliğinin (varlıkların satışa dönme hızının düşük olmasının) öz sermaye karlılığı artışına engel olan en önemli etken olduğu yönünde değerlendirme yapılmıştır. Karadeniz, Kahiloğulları ve Kılıç (2015), yolcu taşımacılığı sektörünün 2010-2012 dönemine oran analizi uygulamış ve analiz sonuçları ile sabit varlık ve yabancı kaynak ağırlıklı bilançoya sahip sektörün likiditesinin zayıf, finansal riskinin yüksek, varlık kullanım etkinliğinin düşük ve karlılığının yetersiz (negatif) olduğu belirlenmiştir. Deran ve Erduru (2018), karayolu ve denizyolu yük taşımacılığı sektörlerinin 2013-2015 dönemi finansal performansını oran analizi ile karşılaştırmıştır. Yazarlar, denizyolu yük taşımacılığı sektörünün likitide ve finansal yapı bakımından daha güçlü, kârlılık ve varlık kullanım etkinliği açısından daha zayıf olduğu sonucuna varmıştır.

Hastane hizmetleri alt sektörünü oran analizi ile 2011-2013 dönemi için Karadeniz (2016), 2013-2015 dönemi için Aydemir (2018) değerlendirmiştir. Analiz sonuçlarına göre Karadeniz (2016) sabit varlık ağırlıklı sektörün likiditesinin ve karlılığının zayıf, yüksek yabancı kaynak kullanımı nedeni ile finansal riskinin yüksek ve stok kullanım veriminin düşük olduğunu belirlemiştir. Aydemir'in (2018) sonuçları da benzer şekilde sektörün varlık yapısının duran varlık ağırlıklı, borçlanmasının yüksek, karlılığının düşük, aktif, stok ve alacak kullanım etkinliğinin düşük olduğu ve cari oran dışında likidite düzeyinin orta seviyede olduğu yönündedir. Yücel ve Önal (2015), özel hastanelerin finansal yapısını ve finansal sıkıntı yaklaşımını incelediği çalışmasında diğer veri kaynaklarına (anket verileri, Sağlık Bakanlığı ve Sosyal Güvenlik Kurumu verilerine) ilave olarak TCMB sektör bilançolarının ilgili sektör verilerinden faydalanmıştır. Çalışmada özel hastanelerin temel gelir ve gider kalemleri, fon kaynakları ile finansal sıkıntı riski, tespiti ve çözüm yolu hakkında çıkarımlar yapılmıştır.

TCMB sektör bilançosu verilerini referans değer olarak kullanan çalışmalardan Acar (2003), tarımsal işletmelerin finansal analizinde karşılaştırma ölçütü olarak kullanılabilir referans oranlarını 1994-1996 sektör bilançoları ile belirlemiştir. Demir ve Çelik (2015), Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.'de kayıtlı işletmeler arasından veri sürekliliği sağlayan 882 Türk ihracat işletmesinin temel analiz yöntemleri ile finansal analizinde sektör bilançoları oranlarını karşılaştırma ölçütü olarak kullanmıştır. Benzer şekilde Ögünç (2019), bir tuğla üretim işletmesinin 2014-2015-2016 yılları finansal oranlarının sektöre göre durumunu incelediği çalışmasında sektörü, sektör bilançolarının ilgili dalı temsil etmiştir.

TCMB sektör verilerine çok kriterli karar verme teknikleri uygulayarak finansal performans değerlendirmesi (sıralaması) yapan Akyüz, Balaban ve Yıldırım (2012), 2007-2009 döneminde 14 imalat sanayi dalı içinde orman ürünleri sanayi dalının finansal durumunu 12 finansal orana uygulanan küme ve ayırma analizi ile incelemiştir. Yavuz ve Öztel (2017), bilgi ve iletişim sektörünün sektör geneli ve ölçek bazında finansal performansını yıla göre (2010-2015 yılları için) COPRAS (complex proportional assessment) yöntemi ile sıralamıştır.

Omağ (2015), 2009-2013 döneminde imalat sanayinin dört alt sektörü için finansal kaldıraç derecesi hesaplamış ve en yüksek finansal kaldıraç değerinin tekstil ürünleri imalatı ile kâğıt ve kâğıt ürünleri imalatı sektörlerine ait olduğunu göstermiştir. Akaytay, Çatı ve Yücel (2015), 2012 yılında 58 alt sektöre ait finansal oranların farklılaştığını ANOVA (analysis of variance) analizi ve Tukey testi ile ortaya koymuştur. Dağlı ve Eker (2016), gıda, içecek ve tütün sektörünün büyük ve küçük ölçekli gruplarının 1996-2007 döneminde (1998-2001 dönemi dışında sekiz yılda) 18 finansal oranın dokuzu açısından farklılık gösterdiğini ve özellikle karlılık oranlarının büyük ölçek grubunda belirgin olarak yüksek olduğunu Mann Whitney U testi ile belirlemiştir.

3. TCMB SEKTÖR BİLANÇOLARI İLE TİCARET SEKTÖRÜ MALİ ANALİZİ

Bu bölümde TCMB sektör bilançoları ticaret sektörü 2009-2019 dönemi finansal tablolarına (TCMB, 2020a) dinamik dikey yüzde analizi ve oran analizi yöntemleri uygulanarak Türk ticaret sektörünün finansal analizi gerçekleştirilmiştir. 2009-2019 döneminde sektör bilançolarına dahil edilen ticaret işletme sayısı ortalaması yaklaşık 220 bindir (TCMB, 2020a). TCMB sektör bilançolarının ilk yayım tarihinden geçen 24 yıllık dönemde (1996-2019) ekonomik aktivite sınıflandırmasında yaşanan revizyonlar, ticaret alt sektör yapılanmasında değişimlere yol açmıştır. "Toptan ve Perakende Ticaret" veya

“Ticaret” olarak kısaltılan sektör, 1999 yılından itibaren tüm rapor yıllarında G kodu ile raporlanmıştır. 1999-2000 yıllarında alt sektörleri raporlanmayan sektör 2001 yılında 3 temel alt sektör ve 10 alt sektör ile raporlanmış ve 2002 yılından sonra sadece 3 temel alt sektör ile raporlarda yer almaya devam etmiştir (TCMB, 2020a; TCMB 2020b). TCMB sektör bilançolarının ilk rapor döneminden itibaren ticaret sektör sınıfının kapsadığı iş alanında önemli bir değişiklik olmamıştır. Buna rağmen firma sayısı bakımından kapsamı genişleyen güncel sektör bilançosu döneminin (2009-2019), daha az sayıda firma ortalamasını içeren geçmiş dönem (1996-2016) ile karşılaştırılmasının uygun olmadığı düşünülmüş ve analiz dönemi 2009-2019 yılları arasındaki 11 yıl olarak belirlenmiştir.

Ticaret sektörünün finansal analizi temel olarak özet bilanço (Tablo 1), özet gelir tablosu (Tablo 2) dikey yüzde değerleri tabloları ve finansal oranlar tablosu (Tablo 3) verileri ile gerçekleştirilmiştir. Yanı sıra gerekli durumlarda detaylı finansal tabloların dikey analiz yüzdelerinden², sektör riskinin dağılımını gösteren Tablo 4 verilerinden, Türkiye'nin bazı temel ekonomik göstergelerinin yer aldığı Tablo 5 değerlerinden ve Du-Pont karlılık analizi birleşenlerinin sunulduğu Tablo 6'dan faydalanılmıştır. Tablo 1, Tablo 2, Tablo 3, Tablo 4 ve Tablo 6'nın son sütunlarında dokuz yıllık analiz dönemi ortalaması (Ort1), ilk altı yılın ortalaması (Ort2) ve son üç yılın ortalaması sunulmuştur. Farklı dönem ortalamaları, gerek güncel dönem (2017-2019) değişimlerinin daha net görülebilmesine gerek analizde fark edilen son yıllara ilişkin değişimlerin önceki dönem (2009-2016) ile kıyaslanabilmesine olanak sağlamıştır.

Tablo 1. Ticaret Sektörü Özet Bilanço Dikey Yüzde Değerleri

Dikey Yüzdeler %	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	Ort1	Ort2	Ort3
Dönen Varlıklar	73	75	75	76	77	77	77	77	77	77	79	76	76	78
Hazır Değerler	11	11	11	11	11	11	10	10	11	11	11	11	11	11
Ticari Alacaklar	28	29	30	30	31	32	32	32	32	32	32	31	31	32
Alıcılar	22	23	23	24	25	26	26	26	27	27	27	25	24	27
Stoklar	27	27	28	28	28	27	27	28	27	28	28	27	27	27
Ticari Mallar	20	20	21	20	20	20	20	20	19	19	19	20	20	19
Duran Varlıklar	27	25	25	24	23	23	23	23	23	23	21	24	24	22
Mali Duran Varlıklar	8	7	6	6	5	5	5	5	5	4	4	6	6	5
Maddi Duran Varlıklar	13	13	13	13	13	13	13	13	12	13	12	13	13	12
Binalar	6	6	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6	6	6

2 Detaylı mali tabloların dikey analiz değerlerine yer verilememiş olup istenildiği takdirde sunulabilir.

Kısa Vadeli Borçlar	53	54	57	57	59	59	60	60	59	59	59	58	57	59
Mali Borçlar	10	11	12	13	14	14	14	13	12	11	10	12	13	11
Banka Kredileri	9	10	11	12	13	13	13	12	11	10	9	11	12	10
Ticari Borçlar	29	30	31	30	31	32	32	32	33	33	33	31	31	33
Satıcılar	23	23	23	23	24	24	24	25	26	26	27	24	24	26
Diğer Borçlar	7	7	7	7	7	7	8	8	8	8	8	7	7	8
Ortaklara Borçlar	6	5	6	5	6	5	6	6	6	6	7	6	6	6
Uzun Vadeli Borçlar	11	11	11	11	12	13	13	13	14	14	14	12	12	14
Mali Borçlar	7	7	7	7	8	9	9	9	10	9	9	8	8	9
Banka Kredileri	6	6	7	6	7	8	8	8	9	9	8	7	7	9
Öz kaynaklar	36	35	32	32	29	28	27	27	27	27	27	30	31	27
Ödenmiş Sermaye	26	25	23	22	20	19	18	17	16	16	16	20	21	16
Sermaye	23	24	22	22	19	18	18	17	16	16	16	19	20	16
Kar Yedekleri	6,7	5,3	5,2	5,1	4,7	4,6	4,4	4,3	4,1	4,1	4,1	4,8	5,0	4,1
Geçmiş Yıllar Karları	7,3	7,9	7,8	7,6	7,5	7,7	7,8	7,9	7,7	8,2	8,6	7,8	7,7	8,1
Geçmiş Yıllar Zararları (-)	-8,8	-8,1	-7,3	-7,8	-6,9	-6,6	-6,2	-6,1	-6,3	-5,6	-6,2	-6,9	-7,2	-6,0
Dönem Net Karı (Zararı)	3,1	3,2	1,0	2,6	2,0	2,0	1,9	1,3	2,7	1,5	2,3	2,2	2,2	2,2
Aktif (Pasif) Toplamı	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak: TCMB, 2020a

Not. Tablo 1'de tüm yıllar ortalaması yüzde 5'in üzerinde olan ana ve alt hesaplara yer verilmiştir. İlk satırda bulunan 09 ila 19 rakamları 2009 ila 2019 yıllarını ifade etmektedir. Ort1: 2009-2019 dönem ortalaması, Ort2: 2009-2016 dönem ortalaması, Ort3: 2017-2019 dönem ortalamasıdır.

Tablo 2. Ticaret Sektörü Özet Gelir Tablosu Dikey Yüzde Değerleri

Dikey Yüzdeler %	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	Ort1	Ort2	Ort3
Brüt Satışlar	105	104	104	104	104	104	104	104	105	104	105	104	104	104
Satış İndirimleri(-)	4,8	3,9	3,8	3,8	4,0	4,1	4,1	4,4	4,7	4,0	4,8	4,2	4,1	4,5
Net Satışlar	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Satışların Maliyeti(-)	87,8	88,3	88,8	89,3	88,8	89,0	88,5	88,4	88,7	88,6	88,7	88,6	88,6	88,7
Brüt Kar/Zarar	12,2	11,7	11,2	10,7	11,2	11,0	11,5	11,6	11,3	11,4	11,3	11,4	11,4	11,3
Faaliyet Giderleri(-)	9,6	9,2	8,5	8,5	8,7	8,7	8,9	9,0	8,3	8,2	8,4	8,7	8,9	8,3
Faaliyet Kar/Zarar	2,6	2,5	2,6	2,2	2,4	2,4	2,6	2,6	3,0	3,1	2,8	2,6	2,5	3,0
Diğ.Faal. Gelir,Kar	4,2	2,7	2,7	2,2	2,9	2,8	3,7	3,8	10,9	6,9	4,1	4,3	3,1	7,3
Diğ.Faal Gider,Zarar(-)	3,1	2,0	2,4	1,5	2,6	2,3	3,4	3,5	10,4	6,6	3,5	3,8	2,6	6,8
Finansman Giderleri(-)	1,4	1,0	1,3	1,2	1,3	1,2	1,5	1,6	1,5	2,1	1,8	1,4	1,3	1,8
Olağan Kar/Zarar	2,2	2,3	1,6	1,7	1,4	1,6	1,4	1,4	1,9	1,3	1,7	1,7	1,7	1,6
Olağandışı Gelir,Kar	0,4	0,4	0,5	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Olağandışı Gider,Zarar(-)	0,3	0,4	1,1	0,3	0,3	0,5	0,3	0,6	0,3	0,5	0,3	0,4	0,5	0,4
Dönem Kar/Zararı	2,3	2,3	1,0	1,8	1,5	1,5	1,6	1,2	2,0	1,3	1,7	1,7	1,7	1,7
DK Vergi,D. Yük.Krş.(-)	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Dönem Net Kar/Zarar	1,9	1,8	0,6	1,4	1,1	1,2	1,2	0,8	1,6	0,8	1,3	1,2	1,2	1,2

Kaynak: TCMB, 2020a

Not. İlk satırın 09 ila 19 rakamları 2009 ila 2019 yıllarını ifade etmektedir. Ort1: 2009-2019 dönem ortalaması, Ort2: 2009-2016 dönem ortalaması, Ort3: 2017-2019 dönem ortalamasıdır. Diğ.Faal.Gelir,Kar: Diğer faaliyetlerden olağan gelir ve karlar. Diğ.Faal.Gider.Zarar: Diğer faaliyetlerden olağan gider ve zararlar. DK Vergi,D.Yük. Krş.: Dönem karı vergi ve diğer yasal yükümlülük karşılıkları.

Tablo 3. TCMB Sektör Bilançoları Ticaret Sektörü, Hesaplanan Finansal Oranlar

Finansal Oranlar	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	Ort1	Ort2	Ort3
Büyüme Oranları, %														
Toplam Varlıklar		16	23	15	19	16	15	16	23	13	12	17	17	16
Dönen Varlıklar		19	24	16	20	16	15	15	23	14	14	18	18	17
Duran Varlıklar		8	20	13	13	14	13	16	24	12	7	14	14	14
Kısa Vadeli Borçlar		19	29	15	22	17	17	16	21	13	12	18	19	16
Uzun Vadeli Borçlar		14	23	14	29	21	15	18	35	10	12	19	19	19
Öz kaynaklar		12	13	15	9	11	11	13	23	15	14	14	12	17
Net Satışlar		20	31	15	10	16	9	11	30	21	14	18	16	22
Faaliyet Karı		16	37	-5	24	12	21	12	48	28	3	20	17	26
Dönem Net Karı		19	-60	293	-9	18	8	-19	244	-38	80	53	36	95
Diğ.Faal. Gelir,Kar		-23	33	-5	44	12	46	14	369	-23	-32	43	17	105
Diğ.Faal Gider,Zarar		-24	59	-27	94	2	61	14	386	-23	-40	50	26	108
Finansman Gideri		-19	80	1	19	14	33	15	26	67	-3	23	20	30
Likidite Oranları, %														
Cari	138	138	132	133	131	130	129	128	130	130	133	132	132	131
Likidite Oranı	88	89	83	84	84	84	83	82	85	84	86	85	85	85
Nakit Oran	22	22	19	20	20	19	18	18	19	19	20	20	20	19
Finansal Yapı Oranları, %														
Toplam Borç / Aktif	64	65	68	68	71	72	73	73	73	73	73	70	69	73
Öz kaynak / Aktif	36	35	32	32	29	28	27	27	27	27	27	30	31	27
Toplam Banka Kredisi / Aktif	15	16	18	18	19	20	20	20	20	19	18	19	18	19
Duran Varlıklar / Öz Kaynaklar	76	73	77	76	79	81	83	85	86	84	79	80	79	83
Duran Varlık/ Devamlı Sermaye	58	55	57	57	56	56	57	58	56	56	53	56	57	55
Kısa Vadeli Mali Borç Maliyeti	21	13	17	15	14	14	16	17	19	29	28	19	16	25

Uzun Vadeli Mali Borç Maliyeti	3	3	6	2	3	2	3	3	3	5	3	3	3	3
Faaliyet Oranları														
Aktif Devir Hızı	1,7	1,7	1,9	1,9	1,7	1,7	1,7	1,6	1,7	1,8	1,8	1,7	1,7	1,8
NİS Devir Hızı	8,4	8,5	10,1	10,0	9,5	9,7	9,6	9,5	9,5	10,0	9,4	9,5	9,4	9,6
Duran Varlık Devir Hızı	6,2	6,9	7,5	7,7	7,5	7,6	7,3	7,0	7,3	7,9	8,5	7,4	7,2	7,9
Alacak Tahsil Süresi	61	61	59	60	66	68	72	75	71	66	65	66	65	67
Stok Bekleme Süresi	66	63	62	60	65	64	68	72	66	63	62	65	65	64
Borç Ödeme Süresi	74	73	70	68	76	77	82	87	82	77	76	76	76	78
Nakit Döngü Süresi	53	51	51	52	56	56	59	60	55	52	51	54	55	53
Karlılık, Du-Pont Oranları														
Net Kar / Net Satışlar, %	1,9	1,8	0,6	1,4	1,1	1,2	1,2	0,8	1,6	0,8	1,3	1,2	1,2	1,2
Aktif Devir Hızı	1,7	1,7	1,9	1,9	1,7	1,7	1,7	1,6	1,7	1,8	1,8	1,7	1,7	1,8
Net Kar / Aktif, %	3,1	3,2	1,0	2,6	2,0	2,0	1,9	1,3	2,7	1,5	2,3	2,2	2,2	2,2
Aktif / Öz kaynak	2,8	2,9	3,1	3,1	3,4	3,5	3,7	3,7	3,8	3,7	3,7	3,4	3,3	3,7
Net Kar / Öz Kaynaklar, %	8,7	9,2	3,2	8,2	6,8	7,2	7,0	5,0	10,1	5,4	8,5	7,2	6,9	8,0
FVÖK / Faiz Giderleri, %	261	337	174	254	223	225	204	180	234	161	198	223	232	197

Kaynak: TCMB, 2020a

Not. Oranlar TCMB sektör bilançoları ticaret sektörü bilanço ve gelir tablosu verileri ile TCMB oran formüllerine (TCMB, 2020d) bağlı alınarak hesaplanmış ancak stok bekleme süresinde cari dönem stok değeri kullanılmıştır. Kısa ve uzun vadeli mali borç maliyeti, ilgili vadenin borçlanma giderlerinin ilgili vadenin mali borçlarına oranını ifade etmektedir. Ort1: 2009-2019 dönem ortalaması, Ort2: 2009-2016 dönem ortalaması, Ort3: 2017-2019 dönem ortalamasıdır. Diğ.Faal.Gelir,Kar: Diğer faaliyetlerden oluşan gelir ve karlar. Diğ.Faal.Gider.Zarar: Diğer faaliyetlerden oluşan gider ve zararlar.

Analize genellikle her tablonun son sütunlarında yer alan dönem ortalamalarının yorumlanması ve karşılaştırılması ile başlanılmış ve ardından yıllar içindeki değişimler incelenmiştir. Ana hesaplar düzeyinde başlanılan değerlendirmelere ana hesapları şekillendiren alt hesaplar ile devam edilmiştir. Bir döneme ait nispi değerler olan dikey yüzde değerleri ve finansal oranlar için enflasyon düzeltmesi yapılmamıştır. Bazı hesapların yıllık değişimini gösteren büyüme oranlarının (Tablo 3, büyüme oranları) yorumlanmasında ve genel değerlendirmelerde Tablo 5 ile verilen enflasyon (Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi, ÜFE) oranları dikkate alınmıştır.

Tablo 4. TCMB Sektör Bilançoları Ticaret Sektörü Sektör Riski

Dikey Yüzdeler	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	Ort1	Ort2	Ort3
Nakdi Kredi	63	66	68	69	68	67	69	68	61	60	65	66	67	62
TL	42	48	48	51	50	51	52	50	47	41	46	48	49	44
YP	21	18	20	18	17	15	17	18	15	19	19	18	18	18
Gayri Nakdi Kredi	33	31	30	29	30	30	27	28	35	36	29	31	30	33
TL	20	20	20	20	20	21	19	18	26	26	18	21	20	23
YP	13	11	11	10	10	9	8	9	9	11	10	10	10	10
Tasfiye Olunacak Kredi	3,4	2,5	1,8	1,9	1,8	1,8	2,2	2,7	2,3	2,7	4,6	2,5	2,3	3,2
TL	3,2	2,4	1,7	1,9	1,8	1,8	2,0	2,6	2,2	2,5	4,4	2,4	2,2	3,0
YP	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2

Kaynak: TCMB, 2020a

Not. Tablo 4, Ticaret sektörünün kredi riskinin nakdi, gayri nakdi ve tasfiye olunacak krediler arasındaki dağılımını Türk Lirası (TL) ve yabancı para (YP) ayrımı da yaparak sunmaktadır. Tahvil (yüzde 0,2), finansman bonusu (yüzde 0) ve leasing amaçlı fon kullanımı (yüzde 0,9) yüzde 1'in altında olduğu için tabloda gösterilmemiştir. İlk satırda verilen 09 ila 19 rakamları 2009 ila 2019 yıllarını ifade etmektedir. Ort1: 2009-2019 dönem ortalaması, Ort2: 2009-2016 dönem ortalaması, Ort3: 2017-2019 dönem ortalamasıdır.

Tablo 5. Analiz Dönemi Temel Ekonomik Göstergeleri

Yıl / Değişken	Ticari Kredi Faiz Oranı, %	Gecelik Faiz Oranı, %	Dolar Kuru Efektif Satış	Dolar Kuru, %Δ	Efektif Döviz Kuru, %Δ	GSYİH, %Δ	ÜFE, %Δ
2009	14,1	9,2	1,6	19,7	2,5	-4,8	1,2
2010	8,9	5,8	1,5	-3,0	6,0	8,4	8,5
2011	10,8	3,0	1,7	11,3	-12,0	11,2	11,1
2012	14,0	5,0	1,8	7,3	5,7	4,8	6,1
2013	10,8	4,4	1,9	5,8	-8,4	8,5	4,5
2014	13,5	8,3	2,2	15,0	7,9	4,9	10,2
2015	14,1	9,3	2,7	24,3	-4,8	6,1	5,3
2016	15,2	9,4	3,0	11,1	-6,8	3,3	4,3
2017	16,0	9,0	3,7	20,7	-7,4	7,5	15,8
2018	24,0	14,7	4,8	32,0	-1,8	3,0	27,0
2019	21,4	19,3	5,7	17,8	-1,6	0,9	17,6
2020	12,8	9,3	7,0	23,6	-9,5	-27,0	12,2
Ort.09-19	14,8	8,8	2,8	14,7	-1,9	4,9	10,1
Ort. 09-20	14,6	8,9	3,1	15,5	-2,5	2,2	10,3
Ort.17-19	20,5	14,3	4,7	23,5	-3,6	3,8	20,1

Kaynak: TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi [EVDS] veri seti (TCMB, 2020c) yıllık verileri kullanılarak yazar tarafından hazırlanmıştır.

Not. Veriler ilgili veri setinden (TCMB, 2020c) seçilen verilerin yıllık düzey, yüzde (%) veya yıllık yüzde değişim (%Δ) değerlerini ifade etmektedir. GSYİH: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla. ÜFE: Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi. Ort. 09-19: İlgili değişkenin analiz dönemi olan 2009-2019 dönem ortalamasını, Ort.09-20: 2009-2020 dönem ortalamasını, Ort. 17-19: 2017-2019 dönem ortalamasını ifade etmektedir.

3.1. Ticaret Sektörü Bilanço Analizi

Tablo 1 özet bilanço dikey yüzde değerlerinin 11 yıllık ortalamalarına (Ort1) göre yüzde 76 dönen varlık ve yüzde 24 duran varlık yapısı ile faaliyet gösteren ticaret sektöründe dönen varlıklarda en yüksek aktif payına sahip hesaplar sırası ile ticari alacaklar, stoklar ve hazır değerlerdir. Duran varlıklar ise temel olarak maddi duran varlıklar ve mali duran varlıklardan oluşmuştur. Varlıklarını ağırlıklı olarak kısa vadeli yabancı kaynaklar, öz kaynaklar ve uzun vadeli yabancı kaynaklar ile finanse eden sektörün ortalama öz kaynak oranı yüzde 30'dur. Ticaret sektörünün duran varlıklarının tamamını karşılayacak öz kaynağı bulunmaktadır. Ticari alacakların ve stokların finansmanında ticari borçların yetersiz kalması sebebi ile kısa vadeli ve uzun vadeli mali borçlardan ve öz kaynakların duran varlıkları aşan kısmından faydalanılmıştır. Kısa vadeli yabancı kaynakların en etkin kalemleri ticari borçlar ve mali borçlardır. Uzun vadeli yabancı kaynaklar mali borçlar ağırlıklıdır ve öz kaynaklarda ödenmiş sermaye en yüksek paya sahiptir.

Ticaret sektörü aktif-pasif yapısının analiz dönemi değişimi; bilanço dinamik dikey yüzde analizi (Tablo 1) ve finansal oranlar tablosunun (Tablo 3) büyüme oranları ve çalışmada sunulmayan ancak gerektiğinde başvurulacak detaylı bilançonun alt hesap dikey yüzde değerlerine göre yorumlanmıştır. Sektörün dönen ve duran varlık aktif paylarında dönen varlıklar lehine bir değişim yaşanmıştır. Bu sonuca dikey yüzde değerlerinin yıllık olarak incelenmesi ile varılabildiği gibi büyüme oranlarından ilk üç oran ile de ulaşılabilmektedir. Ticaret sektörünün aktifi analiz dönemi boyunca nominal olarak ortalama yüzde 17 büyümüşür. Analiz döneminde ÜFE ortalaması yaklaşık yüzde 10 olup reel aktif büyümesinin yüzde 7 olduğu söylenebilir. Ortalama olarak dönen varlıkların aktiften hızlı ve duran varlıkların aktiften yavaş büyümesi dönen varlık aktif payının arttığına işaret etmektedir. Kısa vadeli ticari alacakların aktif payında gözlenen 1-2 puanlık artış dönen değerlerin artmasında en etkili alt hesap değişimidir. Pasif yapısında ticari borçlarda ticari alacaklar ile paralel düzeyde artış yaşanan sektörün 2013 yılından itibaren düşen öz kaynakları 2015 yılında yüzde 27'ye gerilemiş ve analiz dönemi sonuna kadar aynı düzeyde kalmıştır. Ticaret sektörü yüzde 17 varlık büyümesinin finansmanında etkinliği azalan öz kaynaklarını mali borçlanmasını artırarak desteklemiştir. Tablo 1'in son iki sütununda verilen ortalama 2 ve ortalama 3 değerlerinden de görüldüğü gibi, son 3 yılda (2017-2018-2019) kısa vadeli mali borç payında azalış yaşanırken uzun vadeli mali borçlar artmaya (veya seviyesini korumaya) devam etmiştir. 2017 yılında yaşanan en yüksek varlık büyümesinin (yüzde 23) finansmanında temel kaynak uzun vadeli banka kredileri olmuş ve bu durum son üç yılın ortalama uzun vadeli borç ve uzun vadeli mali borç artışının nedeni olmuştur.

3.2. Ticaret Sektörü Gelir Tablosu Analizi

Tablo 2'de sunulan özet gelir tablosu dikey yüzde analizi 11 yıllık ortalamalarına göre ticaret sektörü brüt satışlardan yüzde 4,2 satış indirimi uygulamış ve yüzde 88,6 oranında satışların maliyetine katlanmıştır. Ortalama yüzde 11,4 olan brüt karlılık, yüzde 8,7 faaliyet giderinden sonra yüzde 2,6 faaliyet karına dönüşmüştür. Diğer faaliyetlerden oluşan gelir ve kar (yüzde 4,3), gider ve zarar (yüzde 3,8) ve finansman giderinden (yüzde 1,4) sonra yüzde 1,7 oluşan kar elde edilmiştir. Olağandışı gelir, gider ve yasal karşılıklarından sonra sektörün net karı ortalama yüzde 1,2'dir. Detaylı gelir tablosunda brüt satış karmasının yurtiçi ve yurtdışı payı ortalama olarak sırası ile yüzde 89,5 ve yüzde 12,8 olup son üç yıl ihracat payı ortalaması yaklaşık yüzde 14,8'dir.

Tablo 3'ün büyüme oranları 2009-2019 dönemi ortalamasına göre net satışları nominal yüzde 18, reel olarak yüzde 8 büyüyen sektörde satışların maliyeti aynı oranda ancak, faaliyet giderleri daha yavaş hızda artış gösterdiği için faaliyet karlılığı büyümesi yüzde 20 olmuştur. Faaliyet giderlerinde özellikle son üç yılda tasarruf sağlandığı görülmüştür. Net satışlara nispetle hızlı büyüyen diğer faaliyet gider/zararı (yüzde 50) ve finansman giderine (yüzde 23) rağmen hasılatı oranı daha yüksek olan diğer faaliyet gelir/karlarında yüzde 43 büyüme hızı dönem net kar büyümesini yüzde 53'e çıkarmıştır. Faaliyet karından sonraki gelir ve gider hesaplarında görülen yüksek büyüme rakamlarında, döviz kuru ve faiz oranı risklerine duyarlı olan bu hesaplardaki ani düşüşler ve ani sıçramalar etkilidir. Son yıllarda döviz kuru ve faiz oranlarında yaşanan genellikle artış yönlü değişimlerin (Tablo 5, Ort.17-19) sektörün 2017-2018-2019 kambiyo kar/zararını ve finansman giderlerini (Tablo 2, Ort3) artırdığı izlenmiştir.

Ticaret sektörünün brüt ve faaliyet kar marjları düşük olduğu için her ana maliyet grubunda (satışların maliyeti, faaliyet giderleri, diğer faaliyet gelir/giderleri, finansman giderleri, olağandışı gelir/giderler) gözlenen küçük bir değişiklik, dönem karında oldukça etkili olmuştur. Dönem karının en düşük olduğu 2011, 2016 ve 2018 yılları incelendiğinde bu maliyet kalemlerinin birinde yüzde 1'e yakın artışlar meydana geldiği görülmüştür. 2011 yılında olağandışı giderler, 2016 yılında faaliyet giderleri ve finansman giderleri, 2018 yılında finansman giderleri artışları ve her üç yılda da gözlenen diğer faaliyet gelir-gideri arasındaki olumlu fark azalışı (bir başka ifade ile kambiyo zararlarında, kambiyo karlarına göre daha fazla artış)³ etkilidir. 2011-2016 ve 2018 yılları Türkiye ekonomisinin makro göstergelerinde önceki yıllara göre olumsuz gelişmelerin yaşandığı yıllardır. Söz konusu yıllarda enflasyon oranı, ticari kredi faiz oranı ve Doların Türk Lirasına göre değeri artmış ve efektif döviz kuru (TL'nin dış ticaret ilişkisinde olunan önemli yabancı para birimi sepetine göre değeri) düşmüş ve milli gelir büyümesi (2011 yılı dışında) nispeten düşük kalmıştır. Tablo 5 ile görüldüğü gibi 2018 yılında Türkiye'nin gayri safi yurtiçi hasılası bir önceki yıla göre yüzde 3 büyümüştür. 2018 yılında ticari kredi faiz oranı yüzde 24, gecelik faiz oranı yüzde 14,7, TL'ye karşı dolar kurunun değer kazancı yüzde 32 ve efektif döviz kuru değişimi yüzde -1,8'dir (TCMB, 2020c). Ortalamanın üzerinde dönem karlarına erişilen yıllardan 2009 ve 2019 yıllarında diğer faaliyet gelir-gideri arasındaki olumlu fark artışı (yani kambiyo kar artışının kambiyo zarar artışından yüksek olması), 2010 yılında finansman gideri tasarrufu ve 2017 yılında faaliyet giderleri tasarrufu etkilidir. 2012 yılında ise üç gider kalemindeki olumlu gelişme (faaliyet gideri, finansman gideri ve kambiyo zararı) dönem karını ortalamanın üzerine çıkarmıştır.

Gelir tablosu analizine son üç yıl (2017-2019) ortalamasını (Tablo 2, Ort3) önceki sekiz yıl (2009-2016) ortalaması (Tablo 2, Ort2) ile kıyaslayarak devam edilirse her iki dönem net kar marjı ortalamasının değişmediği ancak gider kalemlerinde değişiklik olduğu gözlenmiştir. 2017-2019 döneminde önceki döneme göre faaliyet giderlerinde yüzde 0,6 puanlık azalma yaşanmış ancak finansman giderlerinde görülen yüzde 0,5 artış ve kambiyo zararlarında yüzde 0,1 artış faaliyet gideri tasarrufunu ortadan kaldırmıştır. 2017-2019 dönemi, ticaret sektöründe en yüksek borçlanmanın (yüzde 73) ve en yüksek uzun vadeli borçlanmanın yaşandığı dönemdir. Son üç yılda kısa vadeli mali borç ortalaması düşerken uzun vadeli mali borç ortalaması artmıştır. Sektör riskini içeren Tablo 4'te görüldüğü gibi sektörün nakit kredilerinin ortalama yüzde 18'i ve gayri nakit kredilerinin ortalama yüzde 10'u yabancı para cinsindedir. Sektörün toplam ve mali borç düzeyindeki artış ve YP cinsinden kredi riskinin bulunması durumu 2017-2018-2019 yıllarının artan faiz oranları ve yükselen Dolar/TL kuru (TCMB, 2020c) ile birleştirilirse dönemin finansman gideri artışını açıklamaktadır.

Detay gelir tablosu hesaplarında tüm dönemlerde finansman giderlerinde ağırlıklı pay (yüzde 89) kısa vadeli borçlanma giderlerine aittir. Kısa vadeli mali borçlanma son üç yılda 1-2 puan düşse de uzun vadeli mali borçlara göre aktif payı daha yüksektir. Kısa vadeli fonların faiz oranı değişiminden daha fazla etkilenmesi (faiz oranı riskinin yüksek olması), son yıllarda artan faiz oranları ve YP cinsinden kullanıldı ise değerlendirilen yabancı para birimleri nedenleri ile finansman giderleri içinde kısa vadeli borçlanma giderlerinin ağırlığını sürdürdüğü söylenebilir.

3 Ayrıntılı gelir tablosunda diğer faaliyetlerden olağan gelir, gider hesaplarında en etkili olan alt kalemler; kambiyo karları ve kambiyo zararlarıdır. Kambiyo zararlarında kambiyo karlarına göre daha hızlı artış yaşanması, diğer faaliyet gelir-gider farkını gider/zarar yönünde artırmaktadır. Kambiyo zararındaki artış, sektörün yabancı para cinsinden borçlanmalar nedeniyle maruz kaldığı döviz kuru riskine işaret etmektedir.

3.3. Ticaret Sektörü Finansal Oran Analizi

TCMB veri tabanında kartil başlığı ile raporlanan finansal oranlar, firma bazında belirlenen oranlarının ortalamasını (Q) ifade etmekte (TCMB, 2020a) olup firma düzeyinde bilanço ve gelir tablosu hesap bakiyelerinin (tutar olarak) toplamı üzerinden hesaplanan finansal oranlardan bir miktar farklılık göstermektedir. Analizin tamamında aynı türden veri kullanabilmek için mali tablo verileri ile finansal oranlar tarafımızca hesaplanmış ve Tablo 3 ile sunulmuştur. Finansal oranlarda TCMB oran formüllerine (TCMB, 2020d) bağlı kalınmış ancak farklı olarak; stok bekleme süresinde iki dönem stok ortalaması yerine veri kaybı olmaması için cari dönem stok değeri kullanılmış ve finansal yapı oranlarına tarafımızca hesaplanan kısa ve uzun vadeli mali borç maliyeti oranları eklenmiştir. Kısa vadeli mali borç maliyeti, kısa vadeli borçlanma giderlerinin kısa vadeli mali borçlara oranlanması ile ve uzun vadeli borçlanma maliyeti de aynı şekilde uzun vadeli borçlanma giderinin uzun vadeli borçlara oranlanması ile belirlenmiştir. Büyüme oranları, ilgili bilanço ve gelir tablosu hesaplarının yıllık yüzde değişimleri (yıllık yatay değişim yüzdeleri) hesaplanarak belirlenmiş ve bu sebeple bir yıllık veri kaybı ile 2010 yılından başlamıştır.

3.3.1. Büyüme Oranları

Seçilen hesapların iki dönem arasındaki yüzde değişimini gösteren büyüme oranları, bilanço ve gelir tablosu dikey yüzde değerlerini yorumlamaya yardımcı olacak şekilde önceki bölümlerde kullanılmış olup bu bölümde bütün olarak tekrar değerlendirilecektir. Ticaret sektörünün analiz dönemi nominal aktif büyümesi yüzde 17 olup 2018-2019 yıllarında dönen varlık ve duran varlık büyümesinin yavaşlaması ile varlık artış hızı düşmüştür. Duran varlık büyüme hızının aktif ve dönen değerler büyüme hızından düşük olması varlık vade yapısında dönen varlıkların payının artması ile sonuçlanmıştır. Kısa ve uzun vadeli yabancı kaynakların pasiften hızlı (uzun vadeli yükümlülüklerin daha hızlı) ve öz kaynakların yavaş büyümesi sektörün sermaye yapısı değişimini açıklamaktadır. 2017 yılında yaşanan öz kaynak büyümesi son üç yıl öz kaynak büyüme oranını artırsa da öz kaynakların aktif payını artıracak boyutta değildir. Öz kaynak artışının varlık finansmanından çok sektörün kısa vadeli kaynak teminindeki azalmayı giderdiği düşünülmüştür.

Net satış ortalama nominal büyümesi aktif büyümesinin 1 puan üzerinde yüzde 18 olan sektörün son üç yıl satış artış hızı yüzde 22'dir ve 2015 ve 2019 yılları en düşük satış artışı yaşanan yıllar olmuştur. Özellikle 2017-2019 döneminde net satışlarından hızlı büyüyen faaliyet karı, faaliyet karına kadar olan giderlerde (satışların maliyeti ve esas faaliyet giderleri) kontrol gücünün iyileştiğini göstermektedir. Dönem net karında görülen ortalama yüksek büyüme hızı, diğer faaliyet gelir ve giderleri ile finansman giderlerindeki ani düşüş ve ani artışlardan kaynaklanmakta olup gelir tablosu analizinde görüldüğü gibi sektörün net satış kar marjı 2017 öncesi ve sonrası benzer seviyelerdedir.

Nominal ortalama büyüme oranları ile analiz döneminin enflasyon oranı ortalaması birlikte değerlendirilirse ticaret sektöründe reel olarak aktif büyümesinin yüzde 7 ve satış büyümesinin yüzde 8 olduğu görülmektedir. Özellikle 2018-2019 yıllarında önemli düzeyde artan ÜFE ve yavaşlayan nominal sektör büyümesi neticesinde 2018 ve 2019 yıllarında ticaret sektörü varlık ve net satışlarında reel olarak küçülmüştür.

3.3.2. Kısa Vadeli Borç Ödeme Gücü Oranları

Kısa vadeli borç ödeme gücü (likidite) oranları, dönen değerlerin tamamının veya alt hesaplarının kısa vadeli yabancı kaynaklara oranı alınarak hesaplanmaktadır. Ticaret sektörünün ortalama cari oranı yüzde 132 (veya 1,32) olup bu oran sektörün dönen değerleri ile kısa vadeli borçlarını ödeyebildiğini ancak çok güçlü olmadığını göstermektedir. Dönen varlık toplamı ve kısa vadeli borç toplamındaki gelişmelerle şekillenen cari oran analiz döneminde benzer seviyelerde kalmıştır. Birin altında ancak bire yakın bir değer olarak ortalama yüzde 85 olan (veya 0,85) likidite oranı, ticaret sektörünün stok satışını beklemeden kısa vadeli borç ödeme gücü konusunda risk taşıdığını göstermektedir. Likidite oranı, cari oranı etkileyen hesaplar yanı sıra ve stok aktif payının gelişimine bağlı olarak şekillenmiş ve stok seviyesinde önemli değişiklik yaşanmaması nedeni ile cari oran gibi benzer düzeyde kalmıştır. En düşük likidite oranı olan 83 değerinin görüldüğü 2016 yılında bir yandan kısa vadeli borç artışı diğer yandan stok aktif payının artması etkilidir. Ticaret sektörünün yüzde 20 olan nakit (hazır değerler + menkul kıymetler) seviyesi yeterli görünmektedir.

3.3.3. Uzun Vadeli Borç Ödeme Gücü Oranları

Bilanço kaynak yapısı analizinde de incelenen sermaye ve finansman yapısı gelişimi uzun vadeli borç ödeme gücü (finansal yapı) oranları ile tekrar ve bütün olarak incelenmiştir. Finansal yapı oranları, kaynak çeşidi ve vadesinin aktif finansmanında kullanım düzeyini ölçen oranlardan ve duran varlıkların doğru finansman kaynağı ile finanse edilme seviyesini ölçen oranlardan oluşmaktadır. Tablo 3'e beş finansal oran dahil edilse de kaynak hesaplarının dikey yüzdeleri de finansal yapı oranlarının yorumlanmasında kullanılmıştır. 11 yıllık dönemde toplam borçlanma oranı yüzde 70 olan ticaret sektörünün en önemli finansman kaynağı kısa vadeli borçları (yüzde 58) olup uzun vadeli yabancı kaynak payı ortalama yüzde 12 ve öz kaynak ortalaması yüzde 30'dur. 2017 yılında nominal yüzde 23'e ulaşan varlık büyümesinin finansmanında en çok uzun vadeli borçlardan faydalanılmış ve bu durum son üç yılın uzun vadeli borç (ve uzun vadeli mali borç) aktif payını artırmıştır. Kısa ve uzun vadeli banka kredisi kullanım seviyesi ortalama yüzde 19'dur ve uzun vadeli yabancı kaynakların büyük kısmı uzun vadeli banka kredilerinden (yüzde 7) oluşmuştur. Öz kaynakların duran varlıkları karşılama gücü oranı da öz kaynak gelişimi ile paralel olarak azalmıştır. Birin altında ve düşme eğiliminde olan devamlı sermayenin duran varlıkları karşılama oranı ise duran varlıkların tamamının devamlı sermaye (öz kaynak + uzun vadeli borçlar) ile karşılandığını ve devamlı sermayenin bir kısmı ile dönen varlıkların finanse edildiğini göstermektedir. 2019 yılında her iki oranda izlenen güçlenme duran varlık yatırımlarındaki azalma ile ilişkilidir.

Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik ve finansal yapısına göre genellikle imalat sektörü için belirlenen sermaye yapısı normları; borç düzeyinin yüzde 60, kısa vadeli kaynak kullanımının yüzde 50 ve banka kredi kullanımının yüzde 20 seviyelerinde olmasını öngörmektedir. Sözü edilen gelişmekte ülke imalat sanayi genel kabul görmüş oranları, dönen varlık ağırlıklı varlık yapısı nedeni ile ticaret sektörü için bir miktar daha esnetilebilir. Dolayısı ile incelenen dönemde Türk ticaret sektörünün finansman yapısının faaliyet alanı ile uyumlu olduğu ve sektör normları sınırında olduğu söylenebilir. Buna rağmen Türk ticaret sektörünün faaliyet kâr marjı (yüzde 2,6) ve faiz karşılama oranı (2,23) düşüktür. Banka kredisi kullanımı sektör kârlılığını faiz oranı ve döviz kuru risklerine maruz bırakmaktadır. Sonuç olarak Türk

ticaret sektörünün düşük faaliyet kârlılığı ve maruz kaldığı faiz oranı ve döviz kuru riski dikkate alınırsa sektörün uzun vadeli borç ödeme gücünün düşük olduğu ve finansman riski taşıdığı söylenebilir.

3.3.4. Faaliyet Verimliliği Oranları

Varlıkların (veya kaynakların) satış üretme gücüne yönelik bilgi veren faaliyet verimliliği oranları devir hızları olarak da ifade edilmektedir. Bütün varlıkların kullanım verimliliğinin göstergesi olan aktif devir hızı ortalaması (1,7) analiz döneminde ticaret sektörü için beklenen seviyelerin altındadır. Ortalama 131 günlük faaliyet döngüsü açığı (66 gün alacak tahsil süresi + 65 gün stok bekleme süresi) 76 gün ticari kredi finansman süresi düşüldükten sonra 54 gün nakit döngüsü ihtiyacına dönüşmüştür. Türk ticaret sektörünün yaklaşık iki aylık (54 gün) nakit döngü ihtiyacı içinde olması sektörü sürekli dış finansman kullanmaya zorunlu bırakmıştır. Duran varlıkların bir miktar üzerinde olan ve zamanla azalan öz kaynaklar nedeniyle sektör, faaliyetinin finansmanını kısa ve uzun vadeli mali borçlar ile gidermiştir. Kullanılan mali borçların maliyeti ve taşıdığı riskler düşük ve değişken kar marjlarına neden olmuştur.

İncelenen dönemde genel olarak yakın seviyelerde olan faaliyet verimliliği oranları son üç yılda (Tablo 3, Ort3) bir miktar iyileşme göstermiştir. Aktif, net işletme sermayesi (NİS), duran varlık, ticari borç ödeme süresi, stok devir hızında artma (veya stok bekleme süresinde azalma) ve nakit döngü süresinde azalma olumlu yönde gelişmelerdir. Ticari alacak süresindeki artışa rağmen stokların daha kısa sürede satışa dönüşmesi ve daha uzun sürede ticari borç ödemesi yapılması 2017-2019 dönem nakit dönüşüm süresini 2 gün kısaltmıştır. Bu gelişmelerde, büyüme oranlarında da belirtildiği gibi, özellikle son yıllarda aktiften hızlı büyüyen satışlar etkilidir. Duran varlık devir hızı artışında ise duran varlık yatırımlarında gözlenen düşüşün de etkisi bulunmaktadır.

3.3.5. Kârlılık ve Du-Pont Eşitliği Oranları

Net satış kârlılığı ile ilgili değerlendirmeler gelir tablosu analizi bölümünde (3.2. bölümde) yapılmıştır. Ticaret sektörünün 11 yıllık ortalama net satış kârı yüzde 1,2'dir. Faaliyet karlılığı düşük (yüzde 2,6) olan sektör faaliyet dışı gelir-gider değişimlerine oldukça duyarlıdır. Son üç dönem (2017-2019) karlılığında (Ort3) önceki döneme (2009-2016) göre (Ort2) faaliyet giderlerinde yüzde 0,6 azalma yaşansa da finansman giderlerinde yüzde 0,5 puanlık artış ve kambiyo kar-zarar dengesinde zarar tarafında yüzde 0,1 puanlık artış nedeni ile net karlılık aynı seviyelerde kalmıştır. Özellikle 2013 yılından sonra artan faiz oranları ve sektör genelinde artan mali borçlanmalar finansman gideri ortalamasını artırmıştır. Aynı dönem döviz kurları değişkenliğinde yaşanan artışın da yabancı para cinsinden olan mali borçların maliyetini ve kambiyo gelir-gider durumunu etkilediği düşünülmüştür.

Aktif ve öz kaynak karlılığı Du-Pont analizi birleşenleri çerçevesinde değerlendirilmiştir. Du-pont analizinde aktif karlılığı, net satış karı ile aktif devir hızının çarpımına eşittir. Sermaye yapısı değişimlerine duyarlı olan öz kaynak karlılığı, aktif karlılığı yanında borç kullanma düzeyinin etkisini de dikkate almaktadır. Bir başka ifade ile Du-Pont sistemi, öz kaynak karlılığını, aktif karlılığı (veya birleşenleri) ve borçlanma oranının çarpımına eşitlemektedir. Du-Pont eşitliğine uygun borçlanma oranı aktif/öz kaynaklar şeklinde ifade edilen finansal kaldıraç çarpanıdır. Tablo 3'ün son oran grubu olan karlılık oranlarından Du-Pont analizi birleşenlerini içeren oranlar bu bölümde Tablo 6 ile tekrar sunulmuş ve Tablo 6'ya konu oranların standart sapmaları eklenmiştir. Ayrıca Tablo 6 oranlarının karşılaştırmalı gelişiminin grafik ile incelenebilmesi amacı ile Şekil 1 oluşturulmuştur.

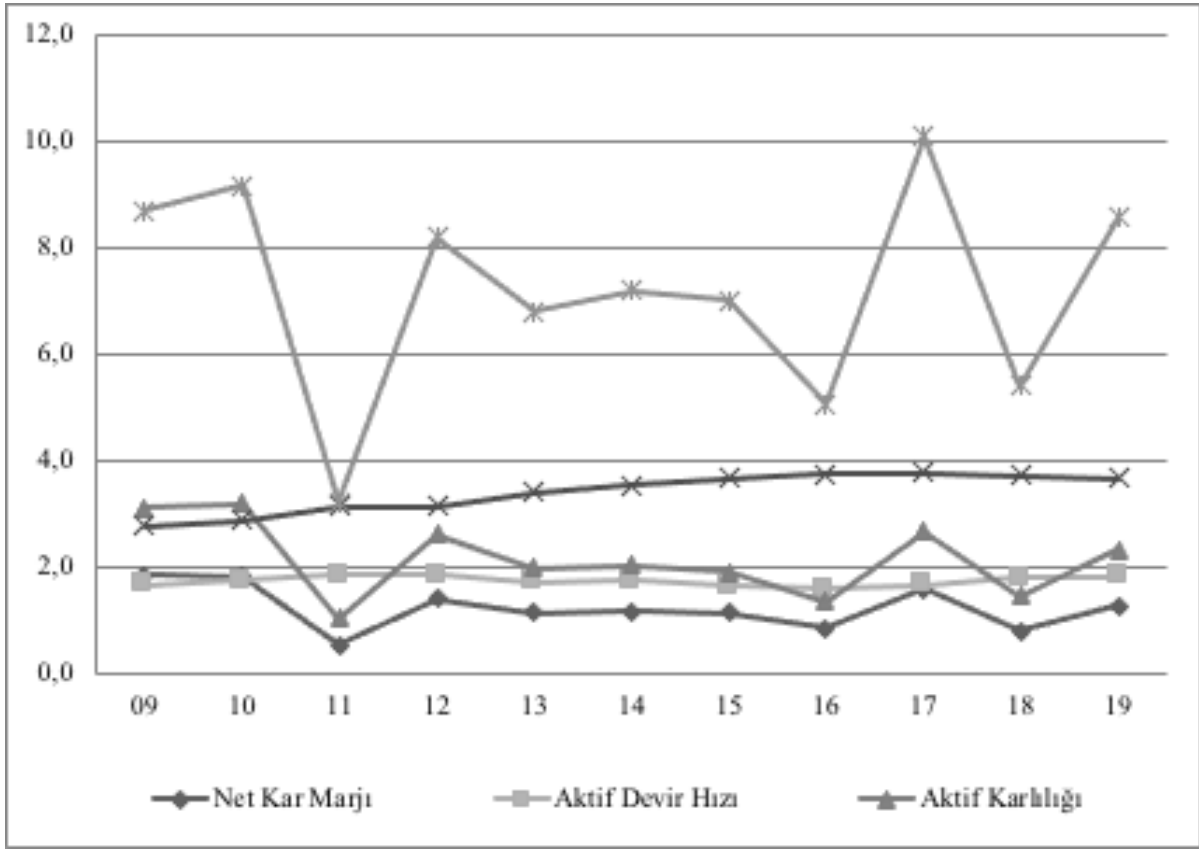
Tablo 6. Ticaret Sektörünün Du-Pont Eşitliği Birleşenlerine Ait Oranlar

Du-Pont Oranları	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	Ort1	Ort2	Ort3	SS.
Net Kar / Net Satışlar	1,9	1,8	0,6	1,4	1,1	1,2	1,2	0,8	1,6	0,8	1,3	1,2	1,2	1,2	0,39
Aktif Devir Hızı	1,7	1,7	1,9	1,9	1,7	1,7	1,7	1,6	1,7	1,8	1,8	1,7	1,7	1,8	0,08
Net Kar / Aktif	3,1	3,2	1,0	2,6	2,0	2,0	1,9	1,3	2,7	1,5	2,3	2,2	2,2	2,2	0,67
Aktif / Öz kaynak	2,8	2,9	3,1	3,1	3,4	3,5	3,7	3,7	3,8	3,7	3,7	3,4	3,3	3,7	0,34
Net Kar / Öz Kaynaklar	8,7	9,2	3,2	8,2	6,8	7,2	7,0	5,0	10,1	5,4	8,5	7,2	6,9	8,0	1,93

Kaynak: TCMB, 2020a

Not. SS.: Standart Sapma. 09 ila 19: 2009 ila 2019 yılları. Ort1: 2009-2019 dönem ortalaması, Ort2: 2009-2016 dönem ortalaması, Ort3: 2017-2019 dönem ortalamasıdır.

Tablo 6 ve Şekil 1'e göre 2009-2019 döneminde aktif devir hızı düşük değişkenlikle artma eğilimindedir. Net kar marjı daha yüksek değişkenlikle (standart sapma ile) 1,2 ortalama etrafında değişmiş ancak 2009-2010 yılı seviyesine tekrar çıkamamıştır. Varlık kullanım verimliliği birleşeni 11 yıl süresince ortalamaya yakın seviyelerde olduğu için ortalama 2,2 olan aktif karlılığının belirleyici değişkeni net kar marjıdır ve aktif devir hızının net kar marjı ile paralel ancak daha değişken hareket ettiği 6. Tablo değerleri ve 1.Şeklin ilgili eğrileri ile görülmektedir. Öz kaynak karlılığının bir çarpanı olan borçlanma oranı (finansal kaldıraç) da net satışlara yakın bir standart sapma ile artma eğilimi göstermiştir. Öz kaynak karlılığının da net satış karı ile paralel hareket ettiği ancak en yüksek çarpanı olan finansal kaldıraç standart sapmasından da etkilenerek diğer oranlardan yüksek volatilité (1,93 standart sapma) ile yüzde 7,2 ortalamaya sahip olduğu görülmüştür. Son üç yılın (Tablo 6, Ort3 değeri) artan öz kaynak karlılığında da borçlanma artışının daha etkili olduğu görülmüştür. En düşük aktif karlılığı ve öz kaynak karlılığı, net karın en düşük olduğu 2011 dönemine denk gelmektedir. Ticaret sektörünün ortaklarına en yüksek getiri sağladığı 2017 dönemi, net kar marjının ortalamanın üzerinde, aktif devir hızının ortalama düzeyde ve borçlanma oranının en yüksek seviyesinde olduğu dönemdir.



Şekil 1. Ticaret Sektörü Du-Pont Eşitliği Birlenşenlerinin 2009-2019 Gelişim Grafiği

Kaynak: TCMB, 2020a

4. SONUÇ

TCMB sektör bilançoları ticaret sektörü toplulaştırılmış verilerine dinamik dikey yüzdeler analizi ve finansal oran analizi uygulanarak Türk ticaret sektörünün 2009-2019 dönemi finansal analizi gerçekleştirilmiştir.

Analiz edilen 11 yıllık dönem ortalamasına göre Türk ticaret sektörünün varlıkları yüzde 17 nominal, yüzde 7 reel büyüme gösterirken satışları nominal yüzde 18, reel %8 büyümüş ancak 2018-2019 yıllarında sektör her iki açıdan da reel olarak küçülmüştür. Türk ticaret sektörü analiz döneminde ortalama yüzde 24 aktif payı olan duran varlıklarını yüzde 30 öz kaynak ile finanse etmiştir. Yüzde 76 aktif payı olan dönen değerlerinin finansmanında yüzde 58 kısa vadeli yabancı kaynaklar, yüzde 12 uzun vadeli yabancı kaynaklar ve yüzde 6 öz kaynaklardan (öz kaynak oranının duran varlık oranını aşan kısmı) faydalanmıştır. Aktif-pasif yapısında 2013 yılından itibaren daha belirgin olmak üzere dönen varlıklar ve yabancı kaynaklar lehine değişim yaşanmıştır. Ticaret sektörünün uzayan satış vadeleri ile yükselen ticari alacak yatırımları ve yavaşlayan duran varlık yatırımları varlık yapısını şekillendiren değişimler olmuştur. Kaynak yapısında zamanla yabancı kaynak kullanımı artmış, kısa vadeli yabancı kaynaklar

en yüksek paya sahip yabancı kaynak olma özelliğini korumuş ancak son yıllarda uzun vadeli yabancı kaynak büyümesi daha fazla olmuştur. Ticari alacaklarla paralel artan tedarikçi kredileri faaliyet açığını düşürmeye yetmemiş ve sektör ortalama 54 gün olan nakit döngüsü açığının finansmanı için mali borçlanmasını sürdürmüştür. Özellikle 2017 yılında yüzde 23'e ulaşan nominal varlık büyümesinin finansmanında en çok uzun vadeli mali borçlardan faydalanılmış ve bu durum son üç dönem uzun vadeli mali borç aktif payını artırmıştır. Yeterince sermaye artışı yapmayan ve düşük dönem karları ile yeterli seviyede desteklenemeyen öz kaynakların varlık finansmanına katkısı 2013 yılından itibaren düşmüştür. Öz kaynak oranının düşmesi artan dönen varlıklarının finansmanı için sektörü daha fazla mali borç kullanmaya itmiştir. 2013 yılından itibaren kısa ve uzun vadeli mali borçlarda artış yaşanmış, 2016 yılından itibaren kısa vadeli mali borçların payı düşerken uzun vadeli mali borçlar artmaya ve aktif payı seviyesini korumaya devam etmiştir.

Aktif devir hızı ortalaması 1,7 olan ticaret sektörü yüzde 11,4 brüt kar, yüzde 2,6 faaliyet karı, yüzde 1,2 dönem karı, yüzde 2,2 aktif karı ve yüzde 7,2 öz kaynak karı ile faaliyet göstermiştir. Sektörün son yıllarda faaliyet giderlerinde görülen tasarruf, başta finansman giderleri artışı ve bir miktar kambiyo gider artışı ile ortadan kalkmış ve net satış kar marjı ortalaması sabit kalmıştır. Özellikle 2013 yılından sonra yükselen faiz oranları, döviz kurları ve sektör genelinde artan mali borçlanmalar finansman giderlerini artırmıştır. Ticaret sektörünün ağırlıklı banka kredisi şeklinde olan mali borçlanması, finansman giderlerini sektörün önemli bir maliyet kalemi haline getirmiş ve düşük olan net kar marjının faiz oranı ve döviz kuru değişimlerinin etkisi altında kalmasına neden olmuştur. Değişkenliği düşük olan varlık kullanım verimliliği, aktif karlılığının benzer düzeylerde kalmasına yol açmıştır. Sektörün sermaye yapısındaki değişimi de yansıtan öz kaynak karlılığının ise yüksek değişkenlikle artma eğiliminde olduğu ancak bu artışının kaynağının daha çok finansal kaldıraç olduğu görülmüştür.

Yaklaşık %95'i küçük işletme niteliğinde olan ortalama 220 bin ticaret sektörü firmasının toplulaştırılmış verileri kullanılarak Türk ticaret sektörünün son 11 yılına ilişkin elde edilen bu bulgular ile sektör yönetimine yönelik bazı değerlendirmeler yapılabilir. Ticaret sektörü yaklaşık 2 aylık nakit döngüsü açığını küçük işletmeler için en önemli dış finansman kaynaklarından biri olan banka kredileri ile finanse etmektedir. Kısa vadeli banka kredisi kullanımının faiz oranı riski, sektörünün yüksek kısa vadeli borçlanma giderlerinde kendini göstermektedir. Kar marjları düşük olan ticaret sektörünün bu finansman şekli sektör karını, faiz oranı ve yabancı para cinsinden krediler için döviz kuru riskine maruz bırakmaktadır. Bu sebeple küçük işletme ağırlıklı ticaret sektörünün sabit ve düşük maliyetli fona erişim imkânlarının artırılması sektör gelişimi için önemli konulardan biridir. Sektörün yüksek ticari alacak ve stok yatırımları nakit döngüsü açığının aynı zamanda düşük aktif verimliliğinin ve yetersiz aktif karlılığının temel nedenidir. Bu bakımdan ticari satış vadelerini kısaltan ve ticari alacak riskini azaltan politikalar ile etkin stok yönetimi ve finansmanına yönelik uygulamalar sektörün finansal durumunun iyileşmesine katkı sağlayabilecektir. Koronavirüs salgınının da 2020 yılından itibaren ticaret sektörünün satışlarına, yatırımlarına ve finansman erişim imkanlarına olası olumsuz etkileri göz önünde bulundurulursa sektörün finansal yapısını güçlendirecek tedbirlerin alınmasının önemi artmaktadır.

Ticaret sektörünün tamamını güncel sektör verileri ile değerlendiren bu çalışmanın ticaret sektörünün alt sektörlerini içerecek şekilde genişletilmesinin ve diğer sektörlerin mali yapılarında son yıllarda meydana gelen değişimlerin incelenmesinin araştırmacı, analist ve yatırımcılara katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Acar, M. (2003). Tarımsal işletmelerde finansal performans analizi. *Erciyes Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20 (Ocak-Haziran), 21-37. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/erciyesiibd>
- Akaytay, A., Çatı, K. Ve Yücel, S. (2015). Finansal oranların faaliyet alanlarına göre değişiminin Merkez Bankası sektör raporları yardımıyla incelenmesi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (44), 45-57. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/dpusbe>
- Akyüz, K., Balaban, Y. ve Yıldırım, İ. (2012). Bilanço oranları yardımıyla orman ürünleri sanayisinin finansal yapısının değerlendirilmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (9), 133-144. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ulikidince>
- Aydemir, İ. (2018). Hastanelerde finansal performansın değerlendirilmesi: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası hastane hizmetleri sektör bilançolarında bir uygulama. *Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi*, 4(2), 133-149. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/usaysad>
- Bozkoç, A. ve Özbek, C. (2019). 2008 finans krizinin inşaat sektörü fon akım tablolarına etkilerinin analizi. *Ban-kacılık ve Finansal Araştırmalar Dergisi*, 6(2), 30-53. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/jobaf>
- Çalış, G. (2013). Bilançolar ile Türk inşaat sektörünün finansal yapısının değerlendirilmesi. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 4(2), 1-19. doi: <https://doi.org/10.18354/esam.81721>
- Demir, V. ve Çelik, İ. (2015). Türk ihracatçılarının mali tablo analizleri: Kriz sonrası döneme ilişkin sektörel karşılaştırma. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 15(46), 53-80. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mbbakis>
- Deran, A. ve Erduru, İ. (2018). Karayolu ve denizyolu yük taşımacılığı sektörlerinin finansal performans analizi: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası sektör bilançoları üzerine bir araştırma. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 11(3), 479-504. doi: 10.29067/muvu.374948
- Dağlı, H. ve Eker, D. (2016). Türkiye’de gıda içecek ve tütün sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin ölçekleri açısından finansal oranlarının karşılaştırmalı analizi. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), 99-114. doi: <https://doi.org/10.11616/basbed.vi.455244>
- İskenderoğlu, Ö., Karadeniz, E. ve Ayyıldız, N. (2015). Enerji sektörünün finansal analizi: Türkiye ve Avrupa enerji sektörü karşılaştırması. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 3(3), 86-97. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iicder>
- Karadeniz, E. (2016). Hastane Hizmetleri alt sektörünün finansal performansının incelenmesi: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası sektör bilançolarında bir uygulama. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 19(2), 101-114. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/hacettepesid>
- Karadeniz, E. ve Beyaz, F. (2018). Yiyecek içecek endüstrisinin finansal performansının analizi: Türkiye ve Avrupa ülkeleri karşılaştırması. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 15 (3), 639-656 . doi: 10.24010/soid.490799
- Karadeniz, E., Kahiloğulları, S. ve Kılıç, E. (2015). Karayolları yolcu taşımacılığı işletmelerinin finansal analizi: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası sektör bilançolarında bir araştırma. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 15(46), 81-96. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mbbakis>
- Kazak, H. (2018). Türkiye’de faaliyet gösteren perakende ve üretim işletmelerinin finansal performanslarının değerlendirilmesi: Merkez Bankası sektör bilanço ve gelir tabloları üzerine bir araştırma. *Kesit Akademi Dergisi*, 4(14), 422-447. doi: <http://dx.doi.org/10.18020/kesit.1432>
- Sanalan Bilici, N. (2019). Turizm sektöründe özsermaye kârlılığının değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (82), 41-54. doi: 10.25095/mufad.535962
- Şenkayas, H. ve Kaderli Y. (2009). Firmaların öz sermaye verimliliğindeki değişmelerin Du-Pont kontrol şeması ile analiz edilmesi; Lojistik sektöründeki firmalar üzerine bir uygulama, *Verimlilik Dergisi*, (3), 53-68. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/verimlilik>

Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanlığı (2014). *Onuncu kalkınma planı (2014-2018), Ticaret hizmetlerinin geliştirilmesi*, özel ihtisas komisyonu raporu 2023. Erişim adresi: https://sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/10/10_TicaretHizmetlerininGelistirilmesi.pdf

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (2020a). Sektör bilançoları 2009-2019 [Veri Seti]. Erişim adresi: <http://www3.tcmb.gov.tr/sector/2020/#/>

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (2020b). Sektör bilançoları arşiv [Veri Seti]. Erişim adresi: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Reel+Sektor+Istatistikleri/Sektor+Bilancolari/Arsiv/>

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (2020c). Elektronik veri dağıtım sistemi [Veri Seti]. Erişim adresi: <https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket>

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (2020d). Oran formülleri. Erişim adresi: http://www3.tcmb.gov.tr/sector/2020/dosyalar/menu/ratios_tr.pdf

Türkiye İş Kurumu (2019). T.C. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Türkiye İş Kurumu, 2019 İşgücü Piyasası Araştırması Türkiye Raporu. Erişim adresi: <https://media.iskur.gov.tr/34629/turkiye.pdf>

Omağ, A. (2015). Finansal kaldıraç derecesi ve seçilmiş sektörlerle yönelik bir uygulama. *Maliye ve Finans Yazıları*, 1 (103), 205-218. doi: 10.33203/mfy.307962

Öğünç, H. (2018). Gıda ve tekstil sektörlerinin karşılaştırmalı finansal analizi (2014-2016 Dönemi). *Bucak İşletme Fakültesi Dergisi*, 1(1), 53-70. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bifd>

Öğünç, H. (2019). Bir tuğla üretim işletmesi ve ilişkili sektörlerin karşılaştırmalı finansal analizi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Dergisi*, 3 (2), 241-262. doi: 10.31200/makuubd.567335

Yavuz, H., ve Öztel, A. (2017). Entropi tabanlı COPRAS yöntemi ile ölçek bazında finansal performans analizi: Bilgi ve iletişim sektöründe bir uygulama. *Uluslararası Ekonomi Araştırmaları ve Finansal Piyasalar Kongresi (IERFM) Tam Metin Bildiriler Kitabı* içinde (s.122-141). 1. IERFM Kongresi'nde sunulan bildiri. Edirne. Ankara: Detay Yayıncılık.

Yücel, E. ve Önal, Y. (2015). Özel hastanelerde finansal sıkıntı ve yeniden yapılandırma: Adana ilinde bir uygulama. *SGD-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 5 (2), 88-123. Erişim adresi: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/sgd>

TÜRKİYE’DE ENTEGRE RAPORLAMA SÜRECİNDE KARŞILAŞILABİLECEK SORUNLARIN TESPİTİNE İLİŞKİN BİR ARAŞTIRMA¹

Dr. Adalet ZOZİK*
Prof. Dr. Zeki DOĞAN**

Makale Gönderim Tarihi :26.01.2021 / Kabul Tarihi : 09.03.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Kurumsal raporlama, yüzyıldan daha fazla süredir gelişimini sürdürmektedir. Mevcut kurumsal raporların boşluklarından ortaya çıkan entegre raporlama kavramı ise son on yıldır kurumsal raporlama alanında yerini almıştır. Bu bağlamda, ülkemizde iş dünyasında entegre raporlama uygulamalarının kabulü ve yaygınlaştırılması önem arz etmektedir. Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de entegre raporlama sürecinde karşılaşılabilecek sorunların tespit edilmesidir. Bu amaç doğrultusunda, öncelikle konuya ilişkin kavramsal alt yapı verilmiş ve ilgili literatür taranmıştır. Daha sonra, payları Borsa İstanbul’da işlem gören entegre rapor yayınlamayan işletmelere yönelik ankete dayalı bir araştırma yapılmıştır. Elde edilen veriler, Mann-Whitney Testi ve Kruskal-Wallis Testi aracılığıyla analiz edilmiştir.

Anahtar Sözcükler: Finansal Raporlama, Sürdürülebilirlik Raporlaması, Entegre Raporlama.

JEL Sınıflandırma Kodu: M40, M41, M49

¹ Bu makale, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü için hazırlanmış olan “Türkiye’de Entegre Raporlama Sürecinde Karşılaşılabilecek Sorunların Tespitine İlişkin Bir Araştırma” başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

* Bayburt Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Email: aacar@bayburt.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9314-8167.

** Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Email: zekidogan7@hotmail.com, ORCID: 0000-0003-3328-7565.

A RESEARCH ON THE IDENTIFICATION OF PROBLEMS ENCOUNTERED IN THE PROCESS OF INTEGRATED REPORTING IN TURKEY**ABSTRACT**

Corporate reporting has been evolving for more than a century. The concept of integrated reporting, emerging from the gaps of existing corporate reports, has taken its place in corporate reporting for the last ten years. In this context, it is important to adopt and spread integrated reporting practices in the business world in our country. The aim of this study is to identify the problems encountered in the process of integrated reporting in Turkey. For this purpose, firstly, the conceptual background related to the subject has been given and the relevant literature has been reviewed. Then, a study based on a survey has been conducted for enterprises that do not publish integrated reports, whose shares are traded on Borsa Istanbul. The data obtained were analyzed using the Mann-Whitney Test and the Kruskal-Wallis Test.

Keywords: Financial Reporting, Sustainability Reporting, Integrated Reporting.

JEL Classification Codes: M40, M41, M49

1. GİRİŞ

İşletmeler, farklı paydaş gruplarının ihtiyaçlarını karşılamak için kurumsal raporlar hazırlamakta ve sunmaktadırlar. Bu doğrultuda, finansal raporlar ile yatırımcılar/potansiyel yatırımcılar, kredi verenler, alacaklılar ve çalışanlar gibi finansal bilgi kullanıcılarının işletmeye kaynak sağlama kararlarında faydalı bilgiler sunulmaktadır. Sürdürülebilirlik raporları ile ise çeşitli paydaş gruplarının etik ve/veya ekonomik nedenlerle işletmeden talep ettikleri çevresel, sosyal ve yönetsel bilgiler sunulmaktadır.

Finansal raporlar ve sürdürülebilirlik/kurumsal sosyal sorumluluk raporları gibi çeşitli isimlerle anılan finansal olmayan raporlar birtakım nedenlerle eleştirilere maruz kalmıştır. Finansal raporların tarihi bilgileri yansıtmıyor olması, finansal olmayan bilgilerden bağımsız olması, finansal raporlama standartlarının karmaşıklığı; finansal olmayan raporların ise finansal performanstan bağımsız olması, finansal raporlamaya göre daha geç yayınlanması ve genellikle bağımsız denetime tabi tutulmaması bu raporların eksiklikleridir.

Finansal raporlama ve finansal olmayan raporlamanın yukarıda belirtilen eksikliklerini doldurabilmek için entegre raporlama kavramı ortaya çıkmıştır. Entegre raporlama, finansal raporlar ile çevresel, sosyal ve yönetsel bilgilerin entegre bir şekilde sunulmasını gerektirir. Entegre raporlama, kısa/özlü olması ve stratejik odak ve gelecek yönelimli olması ile oldukça dikkat çekmektedir. Entegre raporlama entegre düşünceyi gerektirir. Entegre düşünce ise hem işletmenin kullandığı tüm sermaye öğelerini hem de işletmenin fonksiyonel birimleri arasındaki tüm ilişkileri dikkate almasını gerektirir. Bu durum, işletmelerin iş yapma kültürlerinde önemli değişiklikleri beraberinde getirerek, performanslarında önemli artışlara neden olabilecektir.

Entegre raporlama, günümüz iş dünyasında oldukça yeni bir uygulama alanına sahiptir. Bu kapsamda, entegre raporlama uygulamalarının ortaya çıkmasından itibaren, ülkemizde sadece 17 kuruluş entegre rapor yayınlamıştır (<http://www.entegreraporlamatr.org/tr/entegre-raporlama/turkiyede-yayimlanan-entegre-raporlar.aspx>, Erişim Tarihi: 8.09.2020). Entegre raporlama uygulamalarının henüz başlangıç aşamasında olması nedeniyle, işletme yöneticileri de bu raporları hazırlarken ve sunarken birtakım sorunlar ile karşı karşıya kalabilmektedir. Finansal ve finansal olmayan bilgi bileşenlerinin farklı ulusal/uluslararası düzenlemelere göre hazırlanabiliyor olması, finansal ve finansal olmayan bilgi bileşenlerinin bağımsız denetime tabi tutulmadan entegre raporların bağımsız denetime nasıl tabi tutulacağı, entegre raporun nasıl hazırlanacağı konusunda rehberlik eksikliğinin olması ve entegre raporlama çerçevesinin içeriği ile ilgili bilgiler arası bağlantının nasıl sağlanacağı, kısa ve öz olma arasında dengenin nasıl kurulacağı, bir entegre rapora dahil edilecek önemli konuların nasıl belirleneceği ve risk ve fırsatların nasıl ele alınacağı gibi konular bu sorunlardan birkaçıdır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Atkins ve Maroun (2012), çalışmalarında Güney Afrika Kurumsal Yatırım Topluluğunun Johannesburg Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören işletmelerin hazırladığı ilk entegre raporlarına tepkilerini incelemiştir. Araştırmada, finansal olmayan raporlama (ESG) ve entegre raporlamaya yönelik tutumdaki bir değişimin, ilk entegre raporlara ilişkin görüşlerin ve yüksek kaliteli raporların hazırlanmasına yönelik engellere vurgu yapılmıştır. Bu doğrultuda Güney Afrika kurumsal yatırım endüstrisinden 20 uzmanla, detaylı görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Yorumlayıcı tematik analiz, ilgili konuları ve ilkeleri tanımlamak ve yatırımcıların Güney Afrika'ya entegre raporlama konusundaki görüşlerinin ilk değerlendirmesini yapmak için kullanılmıştır. Yeni raporlama çerçevesi, Güney Afrika'da borsada işlem gören işletmelerin geleneksel yıllık raporunda bir gelişme olarak görülmüştür. Genel olarak, finansal olmayan ölçütlere ve kurumsal sürdürülebilirliğin daha iyi anlaşılmasını sağlamak için finansal ve çevresel, sosyal ve yönetim ölçütlerine entegre etme çabalarına daha fazla vurgu yapılmıştır. Bununla birlikte, raporların uzunluğu, tekrara düşme ve raporlama için bir onay yaklaşımı, raporların yararlılığını azalttığını ve entegre düşünce kavramının gelişimini zayıflattığına dikkat çekilmiştir.

Steyn (2014), çalışmasında entegre raporlama gereksinimlerinin uygulanması sonucunda algılanan faydalar ve uygulama zorlukları konusunda Güney Afrika'da borsada işlem gören işletmelerin üst düzey yöneticilerinin algılarını ölçmeyi amaçlamıştır. Bu doğrultuda, Güney Afrika'da borsada işlem gören tüm işletmelerin üst yöneticilerine yönelik bir anket yapılmıştır. Anket sonuçlarına göre, katılımcıların yüzde 76'sı kurumsal itibarı artırdığını; yüzde 76'sı yatırımcı ihtiyaçları ile raporlanan bilgiyi uyumlaştırdığını; yüzde 64'ü paydaşlarla gelişmiş güven ilişkisi sağladığını ifade etmiştir. Diğer taraftan, daha iyi kaynak tahsisi kararları ve maliyet azaltımları, iş modelinin yeniden gözden geçirilmesi ve sürdürülebilir ürün geliştirmeye ilişkin entegre raporlamanın algılanan faydası, entegre raporlamayı uygulayan işletmelerde önemli bir sonuç olarak algılanmadığını ortaya koymuştur. Ayrıca, işletmelerin rapor içeriğinin gereksinimlerini yerine getirmesi için yönetim bilgi sistemlerinde önemli değişiklikler yapılması gerektiği öne sürülmüştür.

Proksch (2015), çalışmasında entegre raporlamanın mevcut kurumsal raporlama uygulamalarıyla nasıl etkileşime girdiği, pratikte nasıl uygulandığı ve işletmelerin bu yaklaşımdan nasıl etkilendiğini incele-

miştir. Bu doğrultuda, işletme temsilcileri ve entegre raporlama ile ilgili diğer uzmanlarla 17 görüşme yapılmış ve İsveç ve Alman işletmelerine ait 6 entegre rapor analiz edilmiştir. Bulgular, entegre raporlama süreci için sürdürülebilirlik raporlamasının önemini vurgulamakta ve entegre raporlamanın gelecekte sürdürülebilirlik bilgilerinin nasıl iletileceğini etkileyebileceği öne sürülmektedir. Raporların her bir kuruluşun kendi bireysel koşulları içerisinde hazırlandığından karşılaştırılabilir olmadığı, entegre raporlamanın kuruluştaki disiplinler arası bir çalışma gerektirdiği (artan bölümler arası işbirliği zorlayıcı olarak görülmüştür), finansal ve finansal olmayan bilgiler arasındaki bağlantıyı göstermenin önemli olduğu ve farklı raporlamaların zamanlama açısından uyumlu hale getirilmesinin zorluğu veya bilgiyi entegre bir şekilde sunmak için uygun bir yapı sağlanabilmesi diğer zorluklar olarak görülmüştür.

McNally vd., (2017), çalışmalarında entegre rapor hazırlamaya yönelik zorlukları araştırmışlardır. Bu kapsamda, Güney Afrika merkezli 9 kuruluşun 26 entegre raporlama hazırlayıcısı ile detaylı görüşmeler yapılmıştır. Entegre raporlama, kuruluşların iş modelleri için birden fazla sermaye türünün uygunluğuna rağmen, tutarlı bir şekilde iş sürecinin doğal bir parçası olarak görülmemektedir. Elde edilen sonuçlara göre, yeni rapor formatı, entegre raporlama amacının geniş bir şekilde anlaşılmasını engelleyen ve yönetim kontrol sistemlerinin ve destekleyici bir muhasebe altyapısının geliştirilmesini sınırlayan mevcut iş süreçlere ve raporlama protokolleri ile dayatılmaktadır. Ayrıca, açıklama kontrol listeleri olarak raporlama kılavuzları kullanıldığı, paydaş katılımının sınırlı olduğu, sistemlerin her zaman uyumlu olmadığı ve veri analizinin zor olduğudur. Çalışma kapsamındaki entegre raporlama hazırlayıcıları, entegre raporların yatırımcılar tarafından ciddiye alınmadığını ve sürdürülebilirlik performansı ile entegre raporlama arasındaki bağlantıyı daha da kısıtladığını öne sürmüşlerdir.

3. KURULUŞLAR İÇİN ENTEGRE RAPORLAMAMANIN FAYDALARI

Entegre raporlama, kuruluşların işlerinin hikayesini düşünme, planlama ve raporlama biçimlerini geliştirmektedir. Birçok kuruluş, değerini nasıl yaratıldığını açıklayan net, özlü ve entegre bir öyküyü iletme için bir fırsat olarak entegre raporlamayı kullanmaktadır. Entegre raporlama, işletmelerin kendi stratejileri ve planları hakkında bütünsel olarak düşünmelerine, bilinçli kararlar almalarına, yatırımcı ve paydaşların güvenini kazanma konusunda önemli fırsatları ve riskleri yönetmelerine katkıda bulunan ve kuruluşun performansını yönetmeye yardımcı olan bir yaklaşımdır. Her büyüklükteki kuruluş, faaliyetlerinde anlayış ve güven oluşturmak için entegre raporlama kullanabilir. Bir işletme sahibi veya yöneticisi olarak, müşterilerinizin, tedarikçilerinizin, finans sağlayıcılarınızın ve diğer dış paydaşların güvenini sağlama en önemli husustur. Entegre raporlama kullanımı, işin güvenini, sürücünün değerini kısa ve öz bir şekilde vurgulayarak inşa edilmektedir (http://integratedreporting.org/wpcontent/uploads/2017/08/IFAC_CreatingValueforSMEs.pdf.) Erişim Tarihi:10.09.2018).

IIRC (Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi), ilk taslak çerçevede, entegre raporlamayı sunan kuruluşlar için entegre raporlamanın beklenen faydalarını aşağıdaki gibi sıralamıştır (Steyn, 2014:483):

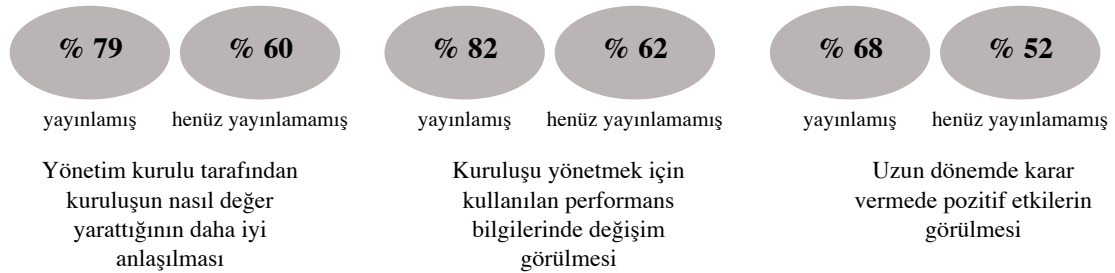
1. Veri tedarikçileri için daha doğru finansal olmayan veriler sağlayabilmektedir,
2. Raporlama bilgileri, yatırımcı ihtiyaçları ile daha uyumlu olabilmektedir,
3. Paydaşlarla daha yüksek düzeyde güven sağlayabilmektedir,
4. Yatırımcılar ve diğer paydaşlar ile daha fazla katılım sağlayabilmektedir,

5. Ortak bir dilin geliştirilmesi ve organizasyon içindeki farklı fonksiyonel birimler arasında daha fazla iş birliğinin yapılmasını sağlayabilmektedir,
6. Gelişmiş risk yönetimi sağlayabilmektedir,
7. Fırsatların daha iyi tanımlanmasını sağlayabilmektedir,
8. Daha iyi kaynak tahsisi kararlarının alınmasını sağlayabilmektedir,
9. Daha düşük sermaye maliyeti dahil olmak üzere kaynak maliyetlerini azaltabilmektedir,
10. İtibar riskinin önlenmesini ve yönetilmesini sağlayabilmektedir.

Black Sun (2012) tarafından IIRC iş birliği içinde yayınlanan çalışmada, ankete katılanlar ve müteakip görüşmeler, Entegre raporlamaya yönelik yolculuklarının kuruluşları üzerindeki etkisine dair genel olarak olumlu değişimler başlattığını ifade etmişlerdir. Bunlar; bölümler arası bağlantıların gelişmesi, kuruluşu daha iyi anlayabilmek için geliştirilmiş iş süreçleri, üst yönetimin artan odak ve farkındalığı, stratejinin ve iş modelinin daha iyi ifade edilmesi ve paydaşlar için değer yaratmasıdır. Entegre raporlama sürecinde, beklendiği gibi, kuruluşlar zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Ancak, bu zorlukları aşmanın yollarını da aramaktadırlar. Kaçınılmaz olarak zorluklar devam edecek ancak entegre raporlama geliştikçe azalacaktır.

Black Sun (2012) tarafından yapılan, IIRC Pilot Programı kuruluşlarına yönelik araştırması sonucunda şu sonuçlar elde edilmiştir: Katılımcıların yüzde 92'si değer yaratma anlayışını geliştirdiğini, yüzde 84'ü veri kalitesinin iyileştiğini belirtmiştir (Bu nedenle, katılımcıların çoğunluğu, entegre düşünmedeki önemli gelişmelerin, stratejik faydalar sağladığına dikkat çekmektedir). Katılımcıların yüzde 79'u, karar verme sürecinin iyileştiğini belirtmiş, yüzde 68'i özellikle uzun vadeli uygulamalar ile risk ve fırsatları daha iyi anladığını ifade etmiştir. Yüzde 78'i, yönetim kurulu, yöneticiler ve strateji departmanlarının amaç ve hedeflere ilişkin daha işbirlikçi düşünmeyi sağladığını belirtmişlerdir.

En az bir entegre rapor yayınlayan kuruluşlar için değişim ve faydalar şu şekildedir (Black Sun, 2012):



En az bir entegre rapor yayınlayan kuruluşlar, entegre raporlamanın finansal sermaye sağlayıcıları ile daha iyi anlaşmaya ve daha güçlü ilişkiler kurmaya yardımcı olduğunu belirtmişlerdir. Bu kapsamda, katılımcıların yüzde 56'sı kurumsal yatırımcılar ile ilişkilerde pozitif faydalar sağladığını, yüzde 52'si analistlerle ilişkilerde pozitif faydalar sağladığını, yüzde 87'si finansal sermaye sağlayıcılarının kuruluşun stratejisini daha iyi anladığını ve yüzde 79'u finansal sermaye sağlayıcılarının uzun dönem iş

modelinin sürdürülebilirliği açısından daha fazla güven duyduklarını belirtmişlerdir (Black Sun, 2012).

Gibassier vd., (2016) çalışmalarında entegre raporlamanın işletmeler için faydalarını dört başlık altında toplamışlardır. Bunlar;

1.Entegre Raporlama: Sürdürülebilirliğe Doğru Bir Kaldıraç Mekanizması: Entegre raporlama, çerçevesinde açıkça vurgulanmamış olmasına rağmen işletmeler entegre raporlama uygulamalarını sürdürülebilirliğin geliştirilmesine doğru yönlendirmeyi seçebilir. Bu durumda, entegre raporlamanın sürdürülebilirlik “kaldıraç etkisi”, operasyonel uygulamalar arasında sürdürülebilir konuların aşamalı entegrasyonundan/güçlendirilmesinden kaynaklanır. Bu bağlamda, entegre raporlamanın uygulanması, sürdürülebilirliğe doğru öğrenme ve dönüşüm uygulamaları için destek görevi olabilir. Entegre raporlamayı uygulayarak işletmeler, reaktif bir sürdürülebilirlik anlayışından keşfedici ve proaktif bir yaklaşıma geçebilirler.

2.Entegre Raporlama: Entegre Düşünceye Doğru Bir Kaldıraç Mekanizması: Stratejik düzeyde, işletmeler, entegre raporlamanın işlerinde entegre düşünmeyi teşvik ettiğini belirtmişlerdir. Değer yaratma sürecindeki sermaye öğelerini dikkate alma ihtiyacı, işletmelerini ve operasyonlarını genişletmeye katkıda bulunur. Entegre düşünce, işletmelerin faydalı gördükleri bilgi toplama ve karar verme süreçlerine çok yönlü bir yaklaşımı destekler. Operasyonel düzeyde, entegre raporlamanın işlerinin daha bütünsel bir resmini gösterdiğinden yöneticiler, entegre raporlama ile özdeşleşmeye isteklidirler. Entegre raporlama, işletmelerde gerekli olan değişiklikleri önemli ölçüde kolaylaştırarak, entegre raporlama uygulamasına daha fazla çalışan motivasyonu ve katılımı sağlamaktadır.

3.Entegre Raporlama: Paydaş Yaklaşımına Doğru Bir Kaldıraç Mekanizması: Her bir işletmenin kendi paydaş yaklaşımını göz önünde bulundurarak kendi entegre raporlama yaklaşımını geliştirmesi söz konusudur. Raporun içeriğini paydaşlarla ilgili önemli konular açısından şekillendirmenin yanı sıra, paydaşlarının geniş çapta katılımını sağlamak, entegre düşüncenin daha derin bir etkililiğini sağlar. Bu tür bir katılım, paydaş görüşlerini ve çıkarlarını işletmenin günlük operasyonlarının yürütülmesine dahil edilmesini ve işletmenin stratejisini, risklerini ve fırsatlarını paydaş geri bildirimleri ışığında değerlendirilmesine olanak tanır.

4.Entegre Raporlama: Uzun Dönem Düşünmeye Doğru Bir Kaldıraç Mekanizması: Entegre raporlama, işletmelere uzun vadeli düşünmeyi benimseme fırsatı sunmakta, bu da işletmenin geleceğini 5, 10 hatta 20 yıl içinde öngörmektedir. Buradaki fikir, yöneticilerin işletmenin gelecekteki zorluklarını yansıtmalarına olanak sağlayarak stratejik zaman ufuklarını kısaltmak için son birkaç on yıldaki eğilimi tersine çevirmektir. Bu, gelecekte nasıl sürdürülebileceğini tartışmak için bir alan sunarak hem işletme içinde hem de entegre raporlama süreci boyunca paydaşların katılımını sağlayarak işletme dışında da yapılabilir. Bir işletme entegre raporlamayı kabul ederek, nitel verileri içerebilen ileriye dönük bir rapor sunarak çalışanlarını ve paydaşlarını sürdürülebilirliğe benimsemeye teşvik eder. İlginç bir şekilde hem işletmeler hem de yatırımcılar uzun vadeli stratejilere daha fazla odaklanmaya ve üç aylık kazanç raporlarına daha az odaklanmaya büyük ilgi göstermektedir. Örneğin, uzun vadeli ufku olan bir yatırımcı, günlük olarak işlem yapanın aksine, işletmeleri farklı değerlendirecek ve uzun vadeli düşünmeyi ödüllendirecektir.

4. ENTEGRE RAPORLAMA SÜRECİNDE KARŞILAŞILABİLECEK SORUNLAR

Entegre raporlama, kar amacı gütmeyen ve diğer kuruluşlar için gerçek bir fırsat sunmaktadır. Ancak, bu potansiyel, entegre raporlamanın uygulanmasındaki bazı engellerle karşı karşıya kalmaktadır. Uluslararası olarak, entegre raporlama çerçevesi, tüm yargı bölgelerinde geçerli ve uygulanabilir kalmanın zorluğuyla karşı karşıyadır. Dolayısıyla, böyle bir çerçeve, politik bir sürecin ve lobiciliğin bir sonucu olabilir ve sürdürülebilirlik raporlaması kılavuzları için öne sürüldüğü gibi, sektördeki daha büyük oyuncular tarafından yönetilebilir (Adams ve Simnett, 2011:299; Lodhia, 2015).

Entegre raporlama hazırlık çalışmalarına başlayan kuruluşların karşılaşılabileceği en büyük sorunlardan biri, mevcut sistem ve personelin yeteneği ile ilgilidir. Bir entegre raporun hazırlanması hem yapılandırılmış hem de yapılandırılmamış verilerin toplanmasını ve analizini, yeni bilgi sistemleri ve veri setlerine yapılan altyapı yatırımlarını, yeni süreçler ve kontrol sistemleri oluşturmayı, kaynak ayırmayı ve üçüncü taraflardan güvence almayı içerir. Bu doğrultuda, kuruluşların sürdürülebilirlik verileri için bilgi sistemlerinin geliştirilmesine yatırım yapması gerekir. Ayrıca, kuruluşlar, bu verileri gerçekten anlamlandırmak ve finansal raporlamaya dahil etmek için yetenekli uzmanlara ihtiyaç duyar (Serafeim, 2016:9).

Entegre rapor hazırlayan kuruluşların karşılaşılabileceği sorunlardan biri, finansal ve finansal olmayan unsurlar arasındaki bağlantıyı kurmanın zor bir süreç olduğuna ilişkindir. Bir kuruluşun stratejisini, performansını ve genel görünüşü tanımlandığında kuruluşun hikayesi kolaylıkla anlatılabilir. Ancak, aynı zamanda bunların kuruluşun iklim ve toplum değerleri üzerindeki etkisi ile bağlantısı kurulmak istendiğinde, başlangıçta ölçütlere ihtiyaç olacaktır ve bu ölçütlere dayanarak, ilgili bilgileri toplamak ve her bir işletme birimi içinde ilgili bilgiyi açıklamak da bir zorluğu ifade eder (<http://www.gaaaccounting.com/the-bigger-picture-the-challenges-of-integrated-reporting/>, Erişim Tarihi: 8.10.2018).

Bir diğer sorun, rekabet ortamı ve pazar konumlandırmasına ilişkin konuların açıklanması ile ilgilidir. Rekabet ortamı ve pazar konumlandırmasına ilişkin açıklamaların, rekabet avantajını önemli ölçüde azaltabileceği durumlarda, bu konuları, kuruluş, raporda daha genel olarak açıklayabilir. Bu kapsamda, amaç, gizli bilgileri açıklamak değil, daha çok diğer rakiplerin farkındalığını göstermek ve bunlarla ilişkili etkilerin proaktif olarak ele alınmasını ve yönetimini sağlamaktır (<https://integratedreporting.org/faqs/#should-disclosures-on-opportunities-still-be-made-if-this-could-cause-competitive-harm>, Erişim Tarihi: 22.10. 2020)

Entegre raporlamanın karşılaşılabileceği sorunlardan biri, paydaşların okuyacakları şeye güvenebilme derecesidir. Entegre raporlamanın asıl amacı finansal sermaye sağlayıcılarına sunulan bilgilerin kalitesini arttırmaktır. Entegre raporlamanın destekçileri, bu bilginin yatırım notu olması durumunda güvenilir olması gerektiğini bilirler. Güvence, bu güven düzeyine ulaşmak için bir anahtardır (Bhasin, 2017:29).

Bir diğer sorun, entegre raporlamanın temel bileşenlerinden biri olan sürdürülebilirlik raporu için tek bir standardın olmamasıdır, bu da işletmeler arasında karşılaştırılabilirliği zor bir iş haline getirmektedir. Hong Kong merkezli Asya Sürdürülebilir ve Sorumlu Yatırımlar Derneği başkanı Alexandra Tracy, "Sürdürülebilir yatırım endüstrisinin tamamı çevresel, sosyal ve yönetim faktörleri için yeterli standart

metodoloji ve ölçüt olmadığı gerçeğini yaşıyor” şeklinde açıklamada bulunmuştur (<http://www.gaaac-counting.com/the-bigger-picture-the-challenges-of-integrated-reporting/>, Erişim Tarihi: 8.10.2018).

Bir diğer sorun, çalışanların entegre raporlama sürecindeki tutumu ile ilgilidir. Bu süreçte, kuruluş içindeki farklı fonksiyonel birimlerin bir araya gelmesi gerektiğinden, çalışanlar arasında iş birliğinin ve koordinasyonun sağlanması zor olabilir. Entegre raporlama uygulamalarından beklenen faydanın sağlanabilmesi için üst yönetimin ve diğer tüm çalışanların raporlama sürecine katılımlarının sağlanması gerekir. Aksi durumda, entegre raporlama uygulamalarından beklenen fayda sağlanamaz. Bu nedenle, kuruluşun farklı fonksiyonel birimlerinin iş birliği ile entegre raporlama sürecine ilişkin bir plan hazırlanmalı ve planların uygulanması sürecine çalışanların aktif katılımı sağlanmalıdır (Yüksel, 2017:50).

Bir diğer sorun ise entegre raporlamaya ilişkin muhasebe eğitimlerinin eksikliği ile ilgilidir. Bu kapsamda yapılan birçok ampirik çalışma, lisans ve lisansüstü düzeyde, yönetim muhasebesi müfredatına sürdürülebilirlik muhasebesi ve entegre raporlamaya ilişkin konularının dahil edilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Yapılan bu çalışmaları destekler nitelikte, Sertifikalı Yönetim Muhasebecileri Enstitüsü (CIMA) ve Tescilli Ruhsatlı Muhasebeciler Birliği (ACCA), revize edilen müfredatlarına entegre raporlamayı dahil ederek, muhasebe eğitim müfredatını iyileştirmek için öncülük etmektedirler. Aynı zamanda CIMA ve ACCA, diğer muhasebe meslek mensuplarını, entegre raporlamayı müfredatlarına eklemek ve ilgili makamları, muhasebe mesleğinin önemini korumak için lisansüstü yönetim muhasebesi müfredatlarına, entegre raporlamanın dahil edilmesi yönünde çağrıda bulunmuşlardır (Doğan ve Acar, 2019:30).

Eccles ve Krzus, One Report (2010) adlı kitaplarında, entegre raporlamaya karşı itirazların üç argüman altında toplanabileceğini ifade etmişlerdir. Bunlar: (1) Piyasanın etkinliği, işletmelerin raporlama uygulamalarını (sermaye piyasası perspektifi) değiştirmesi için bir neden olmadığı anlamına gelmektedir; (2) Eğer net bir yarar sağlasaydı, işletmeler en iyi şekilde yönetildiklerinden (işletme perspektifi) entegre raporlama uygulamalarını zaten yaparlardı ve (3) Entegre rapor, sürdürülebilir bir toplumun (paydaş perspektifi) gelişmesine gerçekten zarar verecektir.

Bununla birlikte, bu argümanlara karşılık olarak yazarlar, entegre raporlamaya ilişkin kendi bakış açılarının üç görüşe dayandığını belirtmişlerdir: (1) Piyasaların tamamen etkin olmadığı ve daha iyi bilgi aracılığıyla sermaye tahsisini iyileştirmek için her zaman fırsatların mevcut olduğu; (2) Yönetim uygulamalarının her zaman inovasyon yoluyla geliştirilebilmesidir ki bu kaçınılmaz olarak riskleri ve maliyetleri içerir (Özellikle ilk olarak bu sürece yön verenler için). Ancak, yön verenler, aynı zamanda bazı uzun vadeli faydalara da erişebilirler; (3) Hissedarların ve diğer paydaşların menfaatleri ne tamamen uyumlu ne de tamamen birbiriyle çelişir ve tüm paydaşlar, kendi menfaatleri doğrultusunda geniş bir görüşe sahip olma yükümlülüğüne sahiptir (Eccles ve Krzus, 2010).

ACCA (2017) raporunda, “*ortak zayıflık alanları*” olarak adlandırılan, entegre raporlamanın iyileştirilebileceği çeşitli alanlar belirtilmektedir. Bunlar; değer yaratma, bilgiler arası bağlantı, performans ölçütlerinin belirlenmesi, önemlilik, kısa ve öz olma, güvenilirlik ve eksiksizlikle ilgilidir.

Değer yaratma, raporda, kuruluşun paydaşlarının değer olarak algıladıkları şeyin tanımlanmasında ve ifade edilmesinde genel bir zayıflık olabileceği belirtilmektedir.

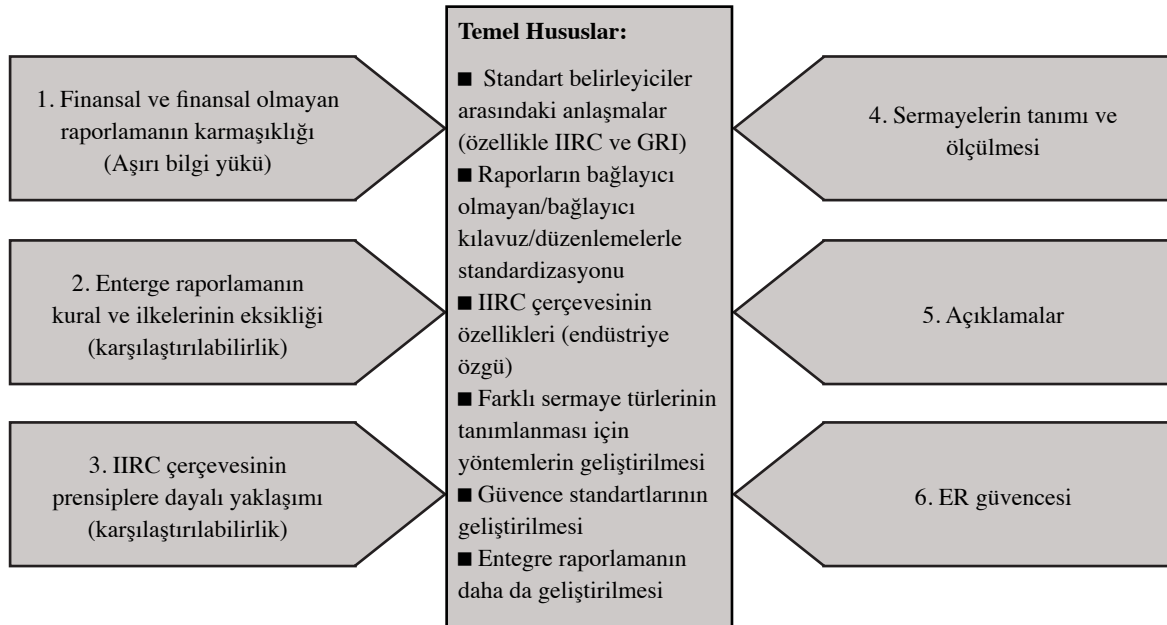
Bilgiler arası bağlantı, işletmeler bunu entegre raporlama uygulamasının en büyük sorunlarından biri olarak belirtmişlerdir. Çünkü, işletme içindeki bağımsız departman anlayışını ortadan kaldırmak ve mevcut veri toplama süreçlerinin değiştirilmesini gerektirmektedir.

Performans ölçütlerinin tanımlanması, finansal olmayan sermaye öğelerinden elde edilen değer, kuruluşlarını ifade etmede düşünce ve uygulama olarak hala olgunlaşmamıştır.

Önemlilik, işletmeler, farklı paydaş ihtiyaçlarını karşılamada önemlilik kavramını zorlayıcı bulmuşlardır.

Kısa ve öz olma, işletmeler, paydaşlarla anlamlı iletişim ve kısa ve öz olmayı bağdaştırmak için bu ilkeyi zorlayıcı bulmuşlardır.

Entegre raporlama, özellikle uluslararası entegre raporlama çerçevesinin ilke temelli yapısı nedeniyle, uygulamasıyla ilgili olarak birçok sorunu içermektedir. Entegre raporlamanın uygulanmasına yönelik bu sorunlar ve kavramsal konular Şekil 2.3'de gösterilmiştir (Stawinoga ve Velte, 2017:63).



Şekil 1. Entegre Raporlamanın Pratik Uygulamasıyla İlgili Sorunlar

Kaynak: (Stawinoga ve Velte, 2017:64).

Entegre raporlamanın karşılaştığı/ karşılaşılabileceği sorunların ortaya konulması ile ilgili aşağıda yer alan ampirik çalışmalara da yer verilmiştir.

Akzente ve HBG (2012) çalışmalarında, 56 Alman işletmesinden elde edilen anket verileri aracılığı ile entegre raporlama uygulamalarına ilişkin önemli zorlukları ortaya koymuşlardır. Katılımcıların yüzde 62'si iç koordinasyon ve zaman kısıtlamalarının entegre raporlamanın temel zorlukları olduğunu ve

yüzde 41'inin karşılaştığı ikinci bir zorluk ise yönetimin finansal ve sürdürülebilirlik göstergelerini eşit derecede önemli görmediğine ilişkindir. Katılımcılar tarafından rapor edilen diğer zorluklar, yatırımcı ilişkileri ve sürdürülebilirlik yönetimi birimi ile analistlere sürdürülebilirlik konularını iletme zorluğu arasındaki iş birliğidir (Proksch, 2015: 28).

Ernst & Young raporuna (2013) göre, katılımcılar, entegre raporlamanın işletmelerinin sürdürülebilirlik performansı üzerinde olumlu bir etki yaratacağı ve bunu üst yönetime taşıyacağı konusunda güçlü bir uzlaşma olduğunu belirtmişlerdir. Katılımcıların yüzde 43'ü, entegre raporlamanın, sürdürülebilirlikle ilgili girişimlerde ve raporlamada Mali İşler Birimi Yöneticisi (CFO)/finans ekibi dahil, bağımsız departman anlayışını ortadan kaldırmak, finansal olmayan bilgi raporlamasının varlığını ve önemini doğrulamak gibi "aşırı" veya "çok" yardımcı olacağını belirtmiştir. Katılımcıların sadece yüzde 12'si ise bu tür bir raporlamanın yararlı olmayacağını ifade etmiştir.

Lodhia (2015) çalışmasında, müşteriye ait bir banka olan Goodbank'ın entegre raporlamaya nasıl geçtiğini ve bu geçişin itici güçlerini ve zorluklarını ortaya koymaktadır. Bu zorluklardan ilki, entegre raporlama çerçevesinde geçen önemlilik ilkesinin ne anlama geldiği ve raporun finansal bileşenlerinin ve finansal olmayan bileşenlerinin denetim sürecinin nasıl bir araya getirileceğine ilişkindir. Bir diğer zorluk, sürdürülebilirlik raporlaması gibi, hiç kimsenin anlamadığı bir şeyi üretmeye yönelik muazzam miktarda çaba, zaman ve kaynağı neden ayıracaklarına ilişkindir. Başka bir zorluk, dış paydaşların ihtiyaç ve beklentileri ile onlara kendi hikayelerini anlatabilmek arasında dengenin nasıl sağlanacağına ilişkindir.

McNally vd., (2017) çalışmalarında, Güney Afrika merkezli 9 kuruluşun 26 entegre rapor hazırlayıcısı ile yaptıkları detaylı görüşmeler sonucunda, entegre rapor hazırlanırken karşılaşılan sorunlara dikkat çekmişlerdir. Entegre raporlama, kuruluşların iş modelleri için birden fazla sermaye türünün uygunluğuna rağmen, tutarlı bir şekilde iş sürecinin doğal bir parçası olarak görülmemektedir. Yeni rapor formatı, entegre raporlama amacının geniş bir şekilde anlaşılmasını engelleyen ve yönetim kontrol sistemlerinin ve destekleyici bir muhasebe altyapısının geliştirilmesini sınırlayan mevcut iç süreçleri ve raporlama protokolleri ile dayatılmaktadır. Bu kısıtlı ortamda, açıklama listeleri olarak raporlama kılavuzları kullanılır, paydaş katılımı sınırlıdır, sistemler her zaman uyumlu değildir ve veri analizinin zor olduğu ifade edilmektedir. Entegre rapor hazırlayıcıları, entegre raporların yatırımcılar tarafından bir önem atfedilip atfedilmediğini de bilmediklerini öne sürmüşlerdir. Ayrıca, entegre raporlamanın sürdürülebilirlik performansı ile arasındaki bağlantıyı daha da sınırlandırdığını belirtmektedirler.

5. KONU İLE İLGİLİ YAPILAN ARAŞTIRMANIN AMACI, KAPSAMI VE YÖNTEMİ

Bu çalışma ile Türkiye'de entegre raporlama sürecinde karşılaşılabilecek sorunların belirlenebilmesi için ankete dayalı bir araştırma yapılmıştır. Bu kapsamda, entegre rapor yayınlamayan işletmelere yönelik olarak düzenlenen anketten veriler elde edilmiştir.

Veriler, Borsa İstanbul'da entegre raporlama gerekliliklerinin uygulayıcısı düzeyi hedef alınarak, karşılıklı görüşmeler ile yazılı anket sorularına cevap alınmak suretiyle derlenmiştir. 10.12.2019-18.02.2020 tarihleri arasında, anket uygulamasında ana kütleyi oluşturan 414 işletmenin tamamına ulaşılmaya çalışılmıştır. Ancak 75'inden anket toplanabilmiştir.

Entegre rapor yayınlamayan işletmelere yönelik hazırlanan anket soruları, teorik bölümden yararlanılarak, entegre raporlama farkındalığına ilişkin ifadeler, entegre raporlamanın önündeki engellerine/sorunlarına ilişkin ifadeler, entegre raporlamanın muhtemel faydalarına ilişkin ifadeler, işletmelerin entegre raporlama yapmama nedenlerine ilişkin ifadeler, işletmeleri entegre raporlama uygulamalarına yönlendiren nedenlere ilişkin ifadeler ve entegre raporların bağımsız denetime tabi tutulması ile ilgili ifadelerden oluşmaktadır.

Çalışmada, ankette yer alan her bir soru için temel istatistik değerlerine bakılmıştır. Ayrıca, ankete katılan işletmelerin sürdürülebilirlik/kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) raporu yayınlamalarına, entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşünenlere, işletme yöneticilerinin pozisyonlarına, işletmelerin çalışan sayısına, menşesine ve faaliyet gösterdiği sektöre göre entegre raporlama farkındalığına, entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydalarına ve entegre raporların bağımsız denetime tabi tutulmasına ilişkin oluşturulan ifadelerle katılma düzeyleri arasında anlamlı bir farkın olup olmadığını belirlemek için hipotezler oluşturulmuş ve hipotezlerin analizinde Mann-Whitney Testi ve Kruskal-Wallis Testinden faydalanılmış, uygulanan bu testlerin sonuçları tablo halinde düzenlenerek anlamlı hale getirilmeye çalışılmıştır.

Diğer taraftan, anketin, üçüncü, beşinci ve altıncı bölümleri olan sırasıyla, entegre raporlamanın önündeki engelleri/sorunları, işletmelerin entegre raporlama yapmama nedenleri ve işletmeleri entegre raporlama uygulamalarına yönlendiren nedenlere ilişkin cevapların güvenilirlik katsayısı yüzde yetmişin altında olduğu için analize dahil edilmemiştir.

Verilerin değerlendirilmesinde SPSS 25.0 (Statistical Package for Social Sciences) paket programından yararlanılmıştır. Anket sonuçları SPSS veri tabanına girilmiştir ve elde edilen sonuçlar, Word programına aktarılarak tablolar oluşturulmuştur.

5.1. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Ankete katılan işletme yöneticilerinin demografik özellikleri Tablo 2.'deki gibidir. Bu tabloda yer alan sonuçlara göre, işletme yöneticilerinin pozisyonları; yüzde 48'i finans müdürü, yüzde 22,6'sı kurumsal ilişkiler yöneticisi, yüzde 12'si kurumsal ilişkiler başkan yardımcısı, yüzde 6,7'si kurumsal hizmetler yöneticisi, yüzde 5,3'ü iç denetim ve risk yönetimi başkanı ve yüzde 5,3 'ünün yatırımcı ilişkileri danışmanı şeklinde tespit edilmiştir. Ayrıca, işletme yöneticilerinin yüzde 40'nın 1-5 yıl arasında, yüzde 32'sinin 6-9 yıl arasında, yüzde 16'sının 10-15 yıl arasında, yüzde 9,3'ünün 16-20 yıl arasında ve yüzde 2,7'sinin de 21 yıl ve üzeri süredir görevlerini ifa etmekte oldukları belirlenmiştir.

Ankete katılan işletmelerin yüzde 12'si 50'den az, yüzde 36'sı 51-500 arasında, yüzde 30,7'si 501-1000 arasında ve yüzde 21,3'ünün 1001 ve üzerinde çalışan sayısına sahip olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, ankete katılan işletmelerin yüzde 38,7'si yerli, yüzde 36'sı yabancı ve yüzde 25,3'ü yerli ve yabancı menşeli olduğu tespit edilmiştir.

Ankete katılan işletmelerin yüzde 8'i tarım, ormancılık ve balıkçılık, yüzde 10,7'si madencilik ve taş ocakçılığı, yüzde 13,3'ü imalat, yüzde 10,7'si toptan ve perakende ticaret, lokantalar ve oteller, yüzde 13,3'ü ulaştırma, depolama ve haberleşme, yüzde 20'si mali kuruluşlar, yüzde 6,7'si eğitim, sağlık, spor ve diğer sosyal hizmetler, yüzde 12'si teknoloji, yüzde 1,3'ü mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler, yüz-

de 1,3'ü idari ve destek hizmet faaliyetleri ve yüzde 2,7'sinin de gayrimenkul faaliyetleri sektöründe faaliyet gösterdikleri belirlenmiştir.

Bununla birlikte, demografik özelliklere ilişkin bilgilerde ankete katılan işletmelere sürdürülebilirlik raporu yayımlayıp yayımlamadıkları ve entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşünüp düşünmedikleri soruları yöneltilmiştir. Bu kapsamda, işletmelerin yüzde 56'sının sürdürülebilirlik raporu yayınladıkları ve yüzde 44'ünün ise sürdürülebilirlik raporu yayınlamadıkları; işletmelerin yüzde 56'sının entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşündükleri ve yüzde 44'ünün ise entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşünmedikleri tespit edilmiştir.

Tablo 2. İşletme Yöneticilerinin Demografik Bilgileri

	Sayı	Yüzde (%)
İşletme yöneticilerinin pozisyonları		
Finans Müdürü	36	48
Kurumsal İlişkiler Yöneticisi	17	22,6
Kurumsal İlişkiler Başkan Yardımcısı	9	12
Kurumsal Hizmetler Yöneticisi	5	6,7
İç Denetim ve Risk Yönetimi Başkanı	4	5,3
Yatırımcı İlişkileri Danışmanı	4	5,3
İşletme yöneticilerinin çalışma süreleri		
1-5 Yıl	30	40
6-9 Yıl	24	32
10-15 Yıl	12	16
16-20 Yıl	7	9,3
21 Yıl ve üzeri	2	2,7
İşletmelerin çalışan sayısı		
50'den az	9	12
51-500	27	36
501-1000	23	30,7
1001 ve üzeri	16	21,3
İşletmelerin menşei		
Yerli	29	38,7
Yerli ve Yabancı	27	36
Yabancı	19	25,3

İşletmeler sürdürülebilirlik raporu yayınlıyor mu?		
Evet	42	56
Hayır	33	44
İşletmelerin faaliyet gösterdiği sektör		
Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık	6	8
Madencilik ve Taş Ocakçılığı	8	10,7
İmalat	10	13,3
Toptan ve Perakende Ticaret, Lokantalar ve Oteller	8	10,7
Ulaştırma, Depolama ve Haberleşme	10	13,3
Mali Kuruluşlar	15	20
Eğitim, Sağlık, Spor ve Diğer Sosyal Hizmetler	5	6,7
Teknoloji	9	12
Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler	1	1,3
İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri	1	1,3
Gayrimenkul Faaliyetleri	2	2,7
İşletmeler entegre raporlamayı benimsemeyi düşünüyor mu?		
Evet	42	56
Hayır	33	44

Tablo 3’de ankete katılan işletme yöneticilerinin entegre raporlama farkındalığına ilişkin oluşturulan ifadelere katılma düzeyleri ayrıntılı bir şekilde sunulmuştur.

Tablo 3. İşletme Yöneticilerinin Entegre Raporlama Farkındalığına İlişkin Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeylerinin Dağılımı

Entegre Raporlama Farkındalığına İlişkin İfadeler	Ortalama	Standart Sapma	Frekans yüzde				
			1	2	3	4	5
Sürdürülebilirlik raporlaması hakkında bilgi sahibiyim	3,2933	1,15984	2,7	12	25,3	40	20
Entegre raporlama hakkında bilgi sahibiyim	3,5600	1,30736	9,3	14,7	16	30,7	29,3
Türkiye’de entegre raporlama alanında yapılan çalışmalarını takip ederim	3,6267	1,02368	9,3	13,3	30,7	32	14,7
Genel	3,4267	1,14695	-				

(1=Kesinlikle katılmıyorum 2=Katılmıyorum 3=Ne katılıyorum Ne katılmıyorum 4=Katılıyorum 5=Kesinlikle katılıyorum)

Tablo 3.'de de görüldüğü üzere, işletme yöneticileri entegre raporlama farkındalığına ilişkin oluşturulan ifadelerden;

“Sürdürülebilirlik raporlaması hakkında bilgi sahibiyim” ifadesine (3,29 ortalama ile) “Katılıyorum”,

“Entegre raporlama hakkında bilgi sahibiyim” ifadesine (3,56 ortalama ile) “Katılıyorum”,

“Türkiye’de entegre raporlama alanında yapılan çalışmaları takip ederim” ifadesine (3,62 ortalama ile) “Katılıyorum”, şeklinde cevap vermişlerdir.

Yukarıdaki sonuçlar incelendiğinde, işletme yöneticilerinin entegre raporlama farkındalığına ilişkin oluşturulan üç ifadeye de katıldıkları görülmüştür. Sonuç olarak, işletme yöneticilerinin sürdürülebilirlik raporlaması/entegre raporlama hakkında bilgi sahibi oldukları ve entegre raporlama alanında yapılan çalışmaları takip ettikleri söylenebilir.

Tablo 4.’de ankete katılan işletme yöneticilerinin entegre raporlamanın önündeki engellerine/sorunlarına ilişkin oluşturulan ifadelere katılma düzeyleri ayrıntılı bir şekilde sunulmuştur.

Tablo 4. İşletme Yöneticilerinin Entegre Raporlamanın Önündeki Engellerine/Sorunlarına İlişkin Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeylerinin Dağılımı

Entegre Raporlamanın Önündeki Engellerine/ Sorunlarına İlişkin İfadeler	Ortalama	Standart Sapma	Frekans yüzde				
			1	2	3	4	5
Yatırımcıların entegre raporlamaya ilgilerine dair yeterli kanıt olmadığını düşünüyorum	3,2000	0,95860	4	18,7	37,3	33,3	6,7
Bir entegre raporda bağımsız dış güvencenin olmaması, paydaşların bu raporlamaya ilgi göstermemesine neden olmaktadır	2,4133	1,11614	20	41,3	22,7	9,3	6,7
İşletmemizde üst yönetim ve/veya yönetim kurulu entegre raporlamayı desteklememektedir	3,0933	1,19880	9,3	29,3	13,3	38,7	9,3
Entegre raporlama uygulamalarına işletmemiz CFO’su olumsuz yaklaşmaktadır	3,0267	1,37520	18,7	17,3	25,3	20	18,7
İşletmemizde entegre raporu hazırlayacak personel kısıtı bulunmaktadır	2,6133	1,32434	26,7	25,3	16	24	8
İşletmemizde entegre raporu hazırlayacak bütçe kısıtı bulunmaktadır	2,6400	1,32175	22,7	30,7	18,7	16	12
İşletmemizde entegre raporun hazırlanmasını olumsuz etkileyecek zaman kısıtı vardır	2,3067	1,35540	40	21,3	14,7	16	8
Entegre raporun nasıl hazırlanacağı konusunda rehberlik eksikliği bulunmaktadır	3,0000	1,45193	20	22,7	16	20	21,3

Entegre raporun benimsenmesini sağlamak için işletme içindeki bağlantı ve entegrasyon süreci eksiktir	3,0667	1,46429	21,3	18,7	12	28	20
Entegre rapor hazırlama maliyetleri yüksektir	3,0933	1,45354	12	36	10,7	13,3	28
İşletmemizde entegre rapor üretmek için uygun bilgi teknolojileri yetersizdir	1,7467	0,80695	45,3	37,3	14,7	2,7	0
Bir entegre rapor üretebilmek için raporlama çerçevesi yetersizdir (Uluslararası entegre raporlama çerçevesi)	2,2267	1,10983	29,3	37,3	18,7	10,7	4
Genel	2,7022	0,47894	-				

(1=Kesinlikle katılmıyorum 2=Katılmıyorum 3=Ne katılıyorum Ne katılmıyorum 4=Katılıyorum 5=Kesinlikle katılıyorum)

Tablo 4.'de de görüldüğü üzere, işletme yöneticileri, entegre raporlamanın önündeki engellerine/sorunlarına ilişkin oluşturulan ifadelerden;

“Yatırımcıların entegre raporlamaya ilgilerine dair yeterli kanıt olmadığını düşünüyorum” ifadesine (3,20 ortalama ile) *“Ne katılıyorum Ne katılmıyorum”*,

“Bir entegre raporda bağımsız dış güvencenin olmaması, paydaşların bu raporlamaya ilgi göstermemesine neden olmaktadır” ifadesine (2,41 ortalama ile) *“Ne katılıyorum Ne katılmıyorum”*,

“İşletmemizde üst yönetim ve/veya yönetim kurulu entegre raporlamayı desteklememektedir” ifadesine (3,09 ortalama ile) *“Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”*,

“Entegre raporlama uygulamalarına işletmemiz CFO’su olumsuz yaklaşmaktadır” ifadesine (3,02 ortalama ile) *“Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”*,

“İşletmemizde entegre raporu hazırlayacak personel kısıtı bulunmaktadır” ifadesine (2,61 ortalama ile) *“Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”*,

“İşletmemizde entegre raporu hazırlayacak bütçe kısıtı bulunmaktadır” ifadesine (2,64 ortalama ile) *“Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”*,

“İşletmemizde entegre raporun hazırlanmasını olumsuz etkileyecek zaman kısıtı vardır” ifadesine (2,30 ortalama ile) *“Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”*,

“Entegre raporun nasıl hazırlanacağı konusunda rehberlik eksikliği bulunmaktadır” ifadesine (3,00 ortalama ile) *“Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”*,

“Entegre raporun benimsenmesini sağlamak için işletme içindeki bağlantı ve entegrasyon süreci eksiktir” ifadesine (3,06 ortalama ile) *“Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”*,

“Entegre rapor hazırlama maliyetleri yüksektir” ifadesine (3,09 ortalama ile) “Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”,

“İşletmemizde entegre rapor üretmek için uygun bilgi teknolojileri yetersizdir” ifadesine (1,74 ortalama ile) “Katılmıyorum”,

“Bir entegre rapor üretebilmek için raporlama çerçevesi yetersizdir (Uluslararası entegre raporlama çerçevesi)” ifadesine (2,22 ortalama ile) “Katılmıyorum”, şeklinde cevap vermişlerdir.

Yukarıdaki sonuçlar incelendiğinde, işletme yöneticilerinin entegre raporlamanın önündeki engellerine/sorunlarına ilişkin oluşturulan ifadelerden onuna fikir beyan etmedikleri ve iki ifadeye de katılmadıkları görülmüştür. Sonuç olarak, ankete katılan işletme yöneticileri, yatırımcıların entegre raporlamaya ilgilerine dair yeterli kanıt olmadığı, işletmelerinde üst yönetim ve/veya yönetim kurulunun entegre raporlamayı desteklemediği, entegre raporlama uygulamalarına işletmeleri CFO’ sunun olumsuz yaklaşımı, işletmelerinde entegre raporu hazırlayacak personel, bütçe ve zaman kısıtının bulunduğu, entegre raporun nasıl hazırlanacağı konusunda rehberlik eksikliğinin olduğu, entegre raporun benimsenmesini sağlamak için işletme içindeki bağlantı ve entegrasyon süreci eksikliğinin olduğu ve entegre rapor hazırlama maliyetlerinin yüksek olduğu gibi konularda görüş beyan etmemişlerdir. Diğer taraftan, işletme yöneticileri, işletmelerinin entegre rapor üretmek için bilgi teknolojilerinin ve raporlama çerçevesinin de yeterli olduğuna inandıklarını ifade etmişlerdir.

Tablo 5.’de işletme yöneticilerinin entegre raporlamanın muhtemel faydalarına ilişkin oluşturulan ifadelerle katılma düzeyleri ayrıntılı bir şekilde sunulmuştur.

Tablo 5. İşletme Yöneticilerinin Entegre Raporlamanın Muhtemel Faydalarına İlişkin Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeylerinin Dağılımı

Entegre Raporlamanın Muhtemel Faydalarına İlişkin İfadeler	Ortalama	Standart Sapma	Frekans yüzde				
			1	2	3	4	5
İşletmenizin kurumsal raporlarını iyileştirmeye yardımcı olacaktır	3,4000	1,21922	8	16	25,3	29,3	21,3
Sürdürülebilir ürün geliştirmeyi teşvik edecektir	3,3333	1,16634	5,3	20	30,7	24	20
Dış paydaşlarla iletişimi geliştirecektir	3,0000	1,20808	12	24	28	24	12
Sermayeye daha kolay erişim sağlayacaktır	2,5733	1,04200	16	33,3	30,7	17,3	2,7
İşletmenizin entegre düşünceyi içselleştirmesine aracılık ederek bağımsız departman anlayışını ortadan kaldıracaktır	3,7333	1,08221	2,7	14,7	14,7	42,7	25,3
Şeffaflığı arttıracaktır	3,3067	1,12674	8	16	25,3	38,7	12
Hisse senedi fiyatını arttıracaktır	3,0267	,99964	4	28	37,3	22,7	8
Kurumsal itibarı arttıracaktır	3,8400	,80606	0	4	29,3	45,3	21,3
Rekabet avantajı sağlayacaktır	2,9867	1,13296	5,3	34,7	29,3	17,3	13,3

Daha iyi sermaye tahsis kararları alınmasını sağlayacaktır	3,3733	1,15984	2,7	25,3	25,3	25,3	21,3
Veri kalitesini iyileştirecektir	3,6933	,94402	0	14,7	20	46,7	18,7
Karar verme sürecini iyileştirecektir	3,9467	,83655	0	2,7	29,3	38,7	29,3
Risk ve fırsatların daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır	3,4133	1,00126	1,3	20	28	37,3	13,3
Yatırımcılar ile daha güçlü ilişkiler kurulmasını sağlayacaktır	3,9200	,80135	0	2,7	28	44	25,3
Yönetim, işletme ve stratejisini daha iyi anlayacaktır	3,8400	1,17450	4	12	17,3	29,3	37,3
Genel	3,4258	,50367					

(1=Kesinlikle katılmıyorum 2=Katılmıyorum 3=Ne katılıyorum Ne katılmıyorum 4=Katılıyorum 5=Kesinlikle katılıyorum)

Tablo 5.'de görüldüğü üzere, işletme yöneticileri, entegre raporlamanın muhtemel faydalarına ilişkin oluşturulan ifadelerden;

“İşletmenizin kurumsal raporlarını iyileştirmeye yardımcı olacaktır” ifadesine (3.40 ortalama ile) *“Katılıyorum”*,

“Sürdürülebilir ürün geliştirmeyi teşvik edecektir” ifadesine (3.33 ortalama ile) *“Katılıyorum”*,

“Dış paydaşlarla iletişimi geliştirecektir” ifadesine (3.00 ortalama ile) *“Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”*,

“Sermayeye daha kolay erişim sağlayacaktır” ifadesine (2.57 ortalama ile) *“Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”*,

“İşletmenizin entegre düşüncüyü içselleştirmesine aracılık ederek bağımsız departman anlayışını ortadan kaldıracaktır” ifadesine (3.73 ortalama ile) *“Katılıyorum”*,

“Şeffaflığı arttıracaktır” ifadesine (3.30 ortalama ile) *“Katılıyorum”*,

“Hisse senedi fiyatını arttıracaktır” ifadesine (3.02 ortalama ile) *“Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”*,

“Kurumsal itibarı arttıracaktır” ifadesine (3.84 ortalama ile) *“Katılıyorum”*,

“Rekabet avantajı sağlayacaktır” ifadesine (2.98 ortalama ile) *“Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum”*,

“Daha iyi sermaye tahsis kararları alınmasını sağlayacaktır” ifadesine (3.37 ortalama ile) *“Katılıyorum”*,

“Veri kalitesini iyileştirecektir” ifadesine (3.69 ortalama ile) *“Katılıyorum”*,

“Karar verme sürecini iyileştirecektir” ifadesine (3.94 ortalama ile) “Katılıyorum”,

“Risk ve fırsatların daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır” ifadesine (3.41 ortalama ile) “Katılıyorum”,

“Yatırımcılar ile daha güçlü ilişkiler kurulmasını sağlayacaktır” ifadesine (3.92 ortalama ile) “Katılıyorum”,

“Yönetim, işletme ve stratejisini daha iyi anlayacaktır” ifadesine (3.84 ortalama ile) “Katılıyorum”, şeklinde cevap vermişlerdir.

Yukarıdaki sonuçlar incelendiğinde, işletme yöneticilerinin entegre raporlamanın muhtemel faydalarına ilişkin oluşturulan ifadelerden on birine katıldıkları ve dördüne de görüş beyan etmedikleri görülmüştür. Sonuç olarak, işletme yöneticileri, entegre raporlama uygulamalarının, işletmelerinin karar verme sürecini iyileştireceği, yatırımcılar ile daha güçlü ilişkiler kurulmasını sağlayacağı, yönetimin, işletme ve stratejisini daha iyi anlayacağı, kurumsal itibarı arttıracığı, entegre düşüncenin içselleştirmesine aracılık ederek bağımsız departman anlayışını ortadan kaldıracığı, veri kalitesini iyileştireceği ve risk ve fırsatların daha iyi anlaşılmasını sağlayacağına inandıklarını ifade etmişlerdir. Ancak, işletme yöneticileri, entegre raporlama uygulamalarının sermayeye daha kolay erişim sağlayacağı, rekabet avantajı sağlayacağı, dış paydaşlarla iletişimi geliştireceği ve hisse senedi fiyatını arttıracığı konularında görüş beyan etmekten kaçındıkları tespit edilmiştir.

Tablo 6’da işletme yöneticilerinin entegre raporların bağımsız denetime tabi tutulmasına ilişkin oluşturulan ifadelere katılma düzeyleri ayrıntılı bir şekilde sunulmuştur.

Tablo 6. İşletme Yöneticilerinin Entegre Raporların Bağımsız Denetime Tabi Tutulmasına İlişkin Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeylerinin Dağılımı

Entegre Raporların Bağımsız Denetime Tabi Tutulmasına İlişkin İfadeler	Ortalama	Standart Sapma	Frekans yüzde				
			1	2	3	4	5
Yatırımcıların raporlamaya güven duyabilmeleri için güvence gereklidir	4,2800	0,66900	0	0	12	48	40
Dış paydaşların raporlamaya güven duymaları için güvence gereklidir	4,4267	0,64038	0	0	8	41,3	50,7
Güvence, paydaş kararlarını etkilemektedir	4,2133	0,72211	0	0	17,3	44	37,7
Finansal ve finansal olmayan bileşenlerin denetim sürecinde bir araya getirebilmenin zorluğu oldukça fazladır	4,2800	0,72708	0	0	16	40	44
Genel	4,3	,50671	-				

(1=Kesinlikle katılmıyorum 2=Katılmıyorum 3=Ne katılıyorum Ne katılmıyorum 4=Katılıyorum 5=Kesinlikle katılıyorum)

Tablo 6’da görüldüğü üzere, işletme yöneticileri entegre raporların bağımsız denetime tabi tutulmasına ilişkin oluşturulan ifadelerden;

“Yatırımcıların raporlamaya güven duyabilmeleri için güvence gereklidir” ifadesine (4,28 ortalama ile) “Kesinlikle Katılıyorum”,

“Dış paydaşların raporlamaya güven duymaları için güvence gereklidir” ifadesine (4,42 ortalama ile) “Kesinlikle Katılıyorum”,

“Güvence, paydaş kararlarını etkilemektedir” ifadesine (4,21 ortalama ile) “Katılıyorum”,

“Finansal ve finansal olmayan bileşenlerin denetim sürecinde bir araya getirebilmenin zorluğu oldukça fazladır” ifadesine (4,28 ortalama ile) “Kesinlikle Katılıyorum”, şeklinde cevap vermişlerdir.

Yukarıdaki sonuçlar incelendiğinde, işletme yöneticilerinin entegre raporların bağımsız denetime tabi tutulmasına ilişkin oluşturulan ifadelerden üçüne kesinlikle katıldıkları ve birine de katıldıkları görülmüştür. Sonuç olarak, işletme yöneticileri, dış paydaşların ve yatırımcıların raporlamaya güven duymaları için güvencenin gerekli olduğunu belirtmişlerdir. Ancak, işletme yöneticilerinin finansal ve finansal olmayan bileşenlerin denetim sürecinde bir araya getirebilmenin zor olduğuna ilişkin algılarının da oldukça fazla olduğu tespit edilmiştir.

Bununla birlikte, işletme yöneticilerinin demografik özelliklerine göre entegre raporlama farkındalığına, entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydalarına ve entegre raporların bağımsız denetime tabi tutulmasına ilişkin ifadelerle katılma düzeyleri arasında anlamlı bir farkın olup olmadığını belirlemek için hipotezler oluşturulmuş ve hipotezlerin analizinde Mann-Whitney Testi ve Kruskal-Wallis Testlerinden faydalanılmış, uygulanan bu testlerin sonuçları Tablo 7, Tablo 8, Tablo 9, Tablo 10 ve Tablo 11’ de sunulmuştur (Çalışmada sadece, ilgili ifadelerle katılma düzeyleri arasında anlamlı bir fark olanlara yer verilmiştir.)

Hipotezler

H_{1a} : Sürdürülebilirlik/KSS raporu yayınlayanlara göre entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydalarına ilişkin oluşturulan ifadelerle katılma düzeyleri arasında anlamlı fark vardır.

H_{1b} : Entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşünenlere göre entegre raporlama farkındalığına ilişkin oluşturulan ifadelerle katılma düzeyleri arasında anlamlı fark vardır.

H_{1c} : Entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşünenlere göre entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydalarına ilişkin oluşturulan ifadelerle katılma düzeyleri arasında anlamlı fark vardır.

H_{1d} : İşletmelerin çalışan sayısına göre entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydalarına ilişkin oluşturulan ifadelerle katılma düzeyleri arasında anlamlı fark vardır.

H_{1e} : İşletmelerin çalışan sayısına göre entegre raporların bağımsız denetime tabi tutulmasına ilişkin oluşturulan ifadelerle katılma düzeyleri arasında anlamlı fark vardır.

Tablo 7. Sürdürülebilirlik/KSS Raporu Yayınlayanlara Göre Entegre Raporlama Uygulamalarının Muhtemel Faydalarına İlişkin Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeylerinin Değişimi

Entegre Raporlama Uygulamalarının Muhtemel Faydaları ile İlgili İfadeler	Sig. (2-tailed)
İşletmenizin kurumsal raporlarını iyileştirmeye yardımcı olacaktır	0,697
Sürdürülebilir ürün geliştirmeyi teşvik edecektir	0,228
Dış paydaşlarla iletişimi geliştirecektir	0,948
Sermayeye daha kolay erişim sağlayacaktır	0,969
İşletmenizin entegre düşünceyi içselleştirmesine aracılık ederek bağımsız departman anlayışını ortadan kaldıracaktır	0,706
Şeffaflığı arttıracaktır	0,689
Hisse senedi fiyatını arttıracaktır	0,841
Kurumsal itibarı arttıracaktır	0,595
Rekabet avantajı sağlayacaktır	0,625
Daha iyi sermaye tahsis kararları alınmasını sağlayacaktır	0,047
Veri kalitesini iyileştirecektir	0,079
Karar verme sürecini iyileştirecektir	0,509
Risk ve fırsatların daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır	0,746
Yatırımcılar ile daha güçlü ilişkiler kurulmasını sağlayacaktır	0,084
Yönetim, organizasyon ve stratejisini daha iyi anlayacaktır	0,432

Tablo 7’de görüldüğü üzere, ankete katılan işletmelerden sürdürülebilirlik/KSS raporu yayınlayanlara göre entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydaları ile ilgili oluşturulan ifadelerden “*Daha iyi sermaye tahsis kararları alınmasını sağlayacaktır*” ifadesi ile ilgili $P=0,047$ değeri bulunmuştur. Bu nedenle, bulunan değer $P<0.05$ olduğundan sadece bu ifadeye ilişkin aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Diğer ifadelerle ilişkin bulunan değerlerin hepsi $P>0.05$ olduğundan aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Dolayısıyla “*Sürdürülebilirlik/KSS raporu yayınlayanlara göre entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydalarına ilişkin oluşturulan ifadelerle katılma düzeyleri arasında anlamlı fark vardır*” şeklinde belirlenen H_{1a} hipotezi sadece bu ifade için kabul edilmiş, diğer ifadeler için reddedilmiştir.

Tablo 8. Entegre Raporlama Uygulamalarını Benimsemeyi Düşünenlere Göre Entegre Raporlama Farkındalığına İlişkin Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeylerinin Değişimi

Entegre Raporlama Farkındalığına İlişkin İfadeler	Sig. (2-tailed)
Sürdürülebilirlik raporlaması hakkında bilgi sahibiyim	0,000
Entegre raporlama hakkında bilgi sahibiyim	0,000
Türkiye’de entegre raporlama alanında yapılan çalışmaları takip ederim	0,000

Tablo 8’de görüldüğü üzere, ankete katılan işletmelerden entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşünenlere göre entegre raporlama farkındalığına ilişkin oluşturulan ifadelerden “*Sürdürülebilirlik raporlaması hakkında bilgi sahibiyim*” ifadesi ile ilgili $P=0,000$, “Entegre raporlama hakkında bilgi sahibiyim” ifadesi ile ilgili $P=0,000$, “*Türkiye’de entegre raporlama alanında yapılan çalışmaları takip ederim*” ifadesi ile ilgili $P=0,000$ değerleri bulunmuştur. Bulunan değerler $P<0.05$ olduğundan bu ifadelerle ilişkin aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Dolayısıyla “*Entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşünenlere göre entegre raporlama farkındalığına ilişkin oluşturulan ifadeler katılma düzeyleri arasında anlamlı fark vardır*” şeklinde belirlenen H_{10} hipotezi bu ifadeler için kabul edilmiştir.

Tablo 9. Entegre Raporlama Uygulamalarını Benimsemeyi Düşünenlere Göre Entegre Raporlama Uygulamalarının Muhtemel Faydalarına İlişkin Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeylerinin Değişimi

Entegre Raporlama Uygulamalarının Muhtemel Faydaları ile İlgili İfadeler	Sig. (2-tailed)
İşletmenizin kurumsal raporlarını iyileştirmeye yardımcı olacaktır	0,188
Sürdürülebilir ürün geliştirmeyi teşvik edecektir	0,325
Dış paydaşlarla iletişimi geliştirecektir	0,052
Sermayeye daha kolay erişim sağlayacaktır	0,292
İşletmenizin entegre düşünceyi içselleştirmesine aracılık ederek bağımsız departman anlayışını ortadan kaldıracaktır	0,441
Şeffaflığı arttıracaktır	0,933
Hisse senedi fiyatını arttıracaktır	0,079
Kurumsal itibarı arttıracaktır	1,000
Rekabet avantajı sağlayacaktır	0,033
Daha iyi sermaye tahsis kararları alınmasını sağlayacaktır	0,485

Veri kalitesini iyileştirecektir	0,510
Karar verme sürecini iyileştirecektir	0,812
Risk ve fırsatların daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır	0,858
Yatırımcılar ile daha güçlü ilişkiler kurulmasını sağlayacaktır	0,319
Yönetim, organizasyon ve stratejisini daha iyi anlayacaktır	0,785

Tablo 9.'da görüldüğü üzere, ankete katılan işletmelerden entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşünenlere göre entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydalarına ilişkin oluşturulan ifadelerden “*Rekabet avantajı sağlayacaktır*” ifadesi ile ilgili $P=0,033$ değeri bulunmuştur. Bu nedenle, bulunan değer $P<0.05$ olduğundan sadece bu ifadeye ilişkin aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Diğer ifadelerle ilişkin bulunan değerlerin hepsi $P>0.05$ olduğundan aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Dolayısıyla “*Entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşünenlere göre entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydalarına ilişkin oluşturulan ifadelerle katılma düzeyleri arasında anlamlı fark vardır*” şeklinde belirlenen H_{1c} hipotezi sadece bu ifade için kabul edilmiş, diğer ifadeler için reddedilmiştir.

Tablo 10. İşletmelerin Çalışan Sayısına Göre Entegre Raporlama Uygulamalarının Muhtemel Faydalarına İlişkin Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeylerinin Değişimi

Entegre Raporlama Uygulamalarının Muhtemel Faydaları ile İlgili İfadeler	Sig. (2-tailed)
İşletmenizin kurumsal raporlarını iyileştirmeye yardımcı olacaktır	0,629
Sürdürülebilir ürün geliştirmeyi teşvik edecektir	0,728
Dış paydaşlarla iletişimi geliştirecektir	0,216
Sermayeye daha kolay erişim sağlayacaktır	0,182
İşletmenizin entegre düşüncüyü içselleştirmesine aracılık ederek bağımsız departman anlayışını ortadan kaldıracaktır	0,454
Şeffaflığı arttıracaktır	0,086
Hisse senedi fiyatını arttıracaktır	0,047
Kurumsal itibarı arttıracaktır	0,271
Rekabet avantajı sağlayacaktır	0,134
Daha iyi sermaye tahsis kararları alınmasını sağlayacaktır	0,731
Veri kalitesini iyileştirecektir	0,088
Karar verme sürecini iyileştirecektir	0,271
Risk ve fırsatların daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır	0,152
Yatırımcılar ile daha güçlü ilişkiler kurulmasını sağlayacaktır	0,230
Yönetim, organizasyon ve stratejisini daha iyi anlayacaktır	0,982

Tablo 10’da görüldüğü üzere, işletmelerin çalışan sayısına göre entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydalarına ilişkin oluşturulan ifadelerden “*Hisse senedi fiyatını arttıracaktır*” ifadesi ile ilgili $P=0,047$ değeri bulunmuştur. Bu nedenle, bulunan değer $P<0.05$ olduğundan sadece bu ifadeye ilişkin aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Diğer ifadelere ilişkin bulunan değerlerin hepsi $P>0.05$ olduğundan aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Dolayısıyla “İşletmelerin çalışan sayısına göre entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydalarına ilişkin oluşturulan ifadeler katılma düzeyleri arasında anlamlı fark vardır” şeklinde belirlenen H_{1d} hipotezi sadece bu ifade için kabul edilmiş, diğer ifadeler için reddedilmiştir.

Tablo 11. İşletmelerin Çalışan Sayısına Göre Entegre Raporların Bağımsız Denetime Tabi Tutulmasına İlişkin Oluşturulan İfadelere Katılma Düzeylerinin Değişimi

Entegre Raporların Bağımsız Denetime Tabi Tutulmasına İlişkin İfadeler	Sig. (2-tailed)
Yatırımcıların raporlamaya güven duyabilmeleri için güvence gereklidir	0,946
Dış paydaşların raporlamaya güven duymaları için güvence gereklidir	0,047
Güvence, paydaş kararlarını etkilemektedir	0,721
Finansal ve finansal olmayan bileşenlerin denetim sürecinde bir araya getirebilmenin zorluğu oldukça fazladır	0,209

Tablo 11’de görüldüğü üzere, işletmelerin çalışan sayısına göre entegre raporların bağımsız denetime tabi tutulmasına ilişkin oluşturulan ifadelerden “*Dış paydaşların raporlamaya güven duymaları için güvence gereklidir*” ifadesi ile ilgili $P=0,047$ değeri bulunmuştur. Bu nedenle, bulunan değer $P<0,05$ olduğundan bu ifadeye ilişkin anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Dolayısıyla, “İşletmelerin çalışan sayısına göre entegre raporların bağımsız denetime tabi tutulmasına ilişkin oluşturulan ifadeler katılma düzeyleri arasında anlamlı fark vardır” şeklinde belirlenen H_{1c} hipotezi sadece bu ifade için kabul edilmiş, diğer ifadeler için reddedilmiştir.

6. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Literatürde yer alan teorik yazınlar ve ampirik çalışmalar dikkate alındığında, işletmelerin entegre rapor hazırlama sürecinde karşılaştıkları/karşılaşabilecekleri sorunları üç başlık altında özetlemek mümkündür:

İçsel Sorunlar (Finansal)

- Bir kuruluş bünyesinde entegre raporu hazırlayacak bütçe, personel ve zaman kısıtlarının olması,
- Kuruluş içerisinde entegre rapor üretmek için uygun bilgi teknolojilerinin yetersiz olması,
- Entegre rapor hazırlama maliyetlerinin yüksek olmasına ilişkindir.

İçsel Sorunlar (Yönetimsel)

- Üst yönetim ve/veya yönetim kurulunun entegre raporlama uygulamalarını desteklememesi,
- Yönetimin finansal ve sürdürülebilirlik göstergelerini eşit derece önemli görmemesi,
- Entegre raporun benimsenmesini sağlamak için kuruluş içindeki bağlantı ve entegrasyon sürecinin eksik olması,
- Bir entegre raporlamada sürdürülebilirlik raporlama süreçlerini finansal süreçlerle uyumlu hale getirebilmenin güç olması,
- Bir entegre rapora dahil edilecek konuların belirlenmesinde önemlilik kavramının zorlayıcı olması,
- Kuruluşların, bilgiler arası bağlantı kavramını, bir entegre raporun hazırlanmasının en büyük zorluklarından biri olarak görmesi,
- Entegre rapor uygulamalarının, ileriye dönük bilgileri de gerektiriyor olması,
- Bir entegre raporda finansal olmayan bilgilerle ilgili ölçütleri belirleyebilmenin güç olması,
- Bir entegre raporda ilgili verilerin belirlenmesi, toplanması ve ölçülmesinin zor olması,
- Bir entegre raporun kapsamı ve içeriğinin belirlenebilmesinin güç olması,
- Entegre rapor hazırlama sürecinde, sermayelerin tanımlanmasının ve ölçülmesinin zor olması,
- Kuruluşların birden fazla sermaye türünü iş süreçlerinin doğal bir parçası olarak görmemesi,
- Dış paydaşların ihtiyaç ve beklentileri ile onlara kuruluşun kendi hikayesini anlatabilmek arasında dengenin nasıl kurulacağına ilişkindir.

Dışsal Sorunlar (Rekabetçilik)

- Yatırımcıların raporlamaya ilgilerine dair yeterli kanıt olmaması,
- Entegre raporun nasıl hazırlanacağı konusunda rehberlik eksikliğinin bulunması,
- Bir entegre rapor üretebilmek için raporlama çerçevesinin yetersiz olması,
- Sürdürülebilirlik raporlaması için tek bir standardın olmaması,
- Entegre raporda yer alan bilgilerin güvencesinin, finansal rapor ve sürdürülebilirlik raporunun güvencesi olmadan gerçekleştirilip gerçekleştirilemeyeceği konusunda endişelerin olması,
- Entegre rapor için güvence standartlarının yetersiz olması,
- Uluslararası entegre raporlama çerçevesinin ilkelere dayalı yaklaşıma sahip olmasının entegre raporların karşılaştırılabilirliğini azalttığına ilişkindir.

Çalışmamız kapsamında anketi cevaplayan işletme yöneticilerinin entegre raporlamanın önündeki sorunları ile ilgili ifadelere katılma düzeyleri belirlenmiştir. İşletme yöneticilerinin verdikleri cevaplara göre, entegre raporlamanın önündeki engellerine/sorunlarına ilişkin ifadelere katılma düzeyleri, ortalamaları en yüksek olanlara göre;

- Yatırımcıların entegre raporlamaya ilgilerine dair yeterli kanıt olmadığını düşünüyorum,
- İşletmemizde üst yönetim ve/veya yönetim kurulu entegre raporlamayı desteklememektedir,
- Entegre rapor hazırlama maliyetleri yüksektir,
- Entegre raporun benimsenmesini sağlamak için işletme içindeki bağlantı ve entegrasyon süreci eksiktir,
- Entegre raporlama uygulamalarına işletmemiz CFO' su olumsuz yaklaşmaktadır, şeklinde tespit edilmiştir.

Bununla birlikte ankete katılan işletmelerden sürdürülebilirlik/KSS raporu yayınlayanlar, entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşünenler, işletme yöneticilerinin pozisyonları, işletmelerin çalışan sayısı, menşei ve faaliyet gösterdiği sektör gibi özellikleri açısından oluşturulan hipotezlerin, uygulanan Mann-Whitney Testi ve Kruskal-Wallis Testi analizi sonuçları, ankete katılan işletme yöneticilerinin katılma düzeyleri arasında bir farklılık olup olmadığı araştırılmış ve aşağıda belirtilen sonuçlara ulaşılmıştır.

Ankete katılan işletme yöneticilerinin, entegre raporlama farkındalığına, entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydalarına ve entegre raporların bağımsız denetime tabi tutulmasına ilişkin ifadelere katılma düzeyleri arasında;

- Sürdürülebilirlik/KSS raporu yayınlayanlara göre entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydaları ile ilgili oluşturulan ifadelerden sadece “Daha iyi sermaye tahsis kararları alınmasını sağlayacaktır” ifadesi ile ilgili bir fark tespit edilmiştir. Sürdürülebilirlik/KSS raporu yayınlayanlara göre diğer ifadelerle ilişkin ise bir farkın olmadığı,
- Entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşünenlere göre entegre raporlama farkındalığına ilişkin oluşturulan ifadelerin tamamına ilişkin farklılık tespit edilmiştir. Ayrıca, entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşünenlere göre entegre raporlama uygulamalarının muhtemel faydalarına ilişkin oluşturulan ifadelerden sadece “Rekabet avantajı sağlayacaktır” ifadesi ile ilgili anlamlı bir fark tespit edilmiştir. Entegre raporlama uygulamalarını benimsemeyi düşünenlere göre diğer ifadelerle ilişkin ise bir farkın olmadığı,
- İşletme yöneticilerinin pozisyonlarına göre bir farkın olmadığı,
- İşletmelerin çalışan sayısına göre entegre raporlama uygulamalarının faydalarına ilişkin oluşturulan ifadelerden “Hisse senedi fiyatını arttıracaktır” ifadesi ile ilgili bir fark tespit edilmiştir. İşletmelerin çalışan sayısına göre entegre raporların bağımsız denetime tabi tutulmasına ilişkin oluşturulan ifadelerden “Dış paydaşların raporlamaya güven duymaları için güvence gereklidir” ifadesi ile ilgili bir fark tespit edilmiştir. Çalışan sayısına göre diğer ifadelerle ilişkin ise bir farkın olmadığı,

- İşletmelerin menşesine göre bir farkın olmadığı,
- İşletmelerin faaliyet gösterdiği sektöre göre bir farkın olmadığı tespit edilmiştir.

Yukarıda belirtilen entegre raporlama uygulamaları sürecinde karşılaşılabilecek sorunların azaltılabilmesi veya ortadan kaldırılabilmesi için bazı çalışmaların yapılmasında fayda bulunmaktadır. Çalışmada yer alan teorik yazınlar ve anket analizi sonuçları dikkate alındığında konuyla ilgili yapılabilecek öneriler aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- Kurumsal raporlamanın mevcut boşluklarından ortaya çıkan entegre raporlamanın, işletme performansını arttıracak bir araç olarak görülmesi, işletme yöneticilerinin entegre raporlama uygulamalarını benimsemesini sağlayacaktır.
- Entegre raporlama uygulamalarının işletme bünyesinde içselleştirilmesi ile potansiyel çalışanların işletmeye katılımı sağlanabilir ve/veya mevcut çalışanlar ise işletmede tutulabilir.
- Muhasebe firmaları, işletmelere entegre raporlama hakkında danışmanlık sağlayabilmek için bu raporlamayla ilgili gerekli bilgilerle donatılmalıdır,
- Ülkemizde finansal olmayan bilgilere ilişkin standartların oluşturulmasından herhangi bir kuruluş sorumlu olmadığından, ilgili düzenlemeler ile bir kuruluşa yetki verilebilir.
- İlgili yasal düzenlemeler ile entegre raporlama alanında düzenleyici ve denetleyici kuruluş olarak, KGK yetkilendirilebilir.
- İlgili yasal düzenlemeler ile, öncelikle, sermaye piyasası araçları borsada işlem gören işletmeler için entegre raporlama uygulamaları zorunlu hale getirilebilir.
- Hükümet, entegre rapor uygulamalarını teşvik etmek amacıyla, entegre rapor yayınlayan işletmelere, yüzde beş oranında vergi indirimini uygulayabilir.
- Üniversitelerimizde, muhasebe eğitimi veren lisans ve lisansüstü programlarda öğrencilerimizi iş hayatına hazırlayabilmek için entegre raporlamaya ilişkin derslerin bu programlara konulması yerinde olacaktır.
- ERTA (Entegre Raporlama Türkiye Ağı), tanıtım faaliyetlerini arttırarak hem işletmelerin hem de tüm paydaşların entegre raporlama farkındalığını ve benimsenmesine yönelik katkı sağlayabilir.
- TKYD (Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği) ve SKD (Sürdürülebilir Kalkınma Derneği) Türkiye, entegre raporlama uygulamalarının tüm kurum ve kuruluşlarda benimsenmesini sağlamak amacıyla seminerler düzenleyebilir.
- ERTA, iş dünyası ile iş birliği içerisinde çeşitli çalışmalar yaparak, uluslararası entegre raporlama çerçevesinin kapsamını oluşturan değer yaratma, sermaye öğeleri, değer yaratma süreci, içerik öğeleri ve kılavuz ilkelerin uygulanabilirliğini ortaya koyabilir.

KAYNAKÇA

- ACCA (2017). ACCA Malaysia Sustainability Reporting Awards (MaSRA), 15 Ocak 2019 tarihinde https://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_National/my/events/ACCA-MaSRA-report-2017.pdf adresinden alındı.
- Adams, S., and Simnett, R. (2011). Integrated Reporting: An opportunity for Australia's not-for-profit sector. *Australian Accounting Review*, 21(3), 292-301.
- Atkins, J., and Maroun, W. (2012). Integrated reporting in South Africa in 2012: Perspectives from South African institutional investors. *Meditari Accountancy Research*, 23(2), 197-221.
- Bhasin, M. L. (2017). Integrated Reporting: The Future of Corporate Reporting. *International Journal of Management and Social Sciences Research*, 6(2), 17-31.
- Black Sun (2012). Realizing the benefits: The impact of Integrated Reporting, 1 Ekim 2018 tarihinde https://integratedreporting.org/wpcontent/uploads/2014/09/IIRC.Black_.Sun_.Research.IR_.Impact.Single.pages.18.9.14.pdf adresinden alındı.
- Doğan, Z. ve Acar A. (2019). Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirlerin Entegre Rapor Uygulamaları Sürecinde Mesleki Yetkinliklerinin Tespitine İlişkin Bir Araştırma. *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, 18(56), 25-48.
- Eccles, R. G., and Krzus, M. P. (2010). *One report: Integrated reporting for a sustainable strategy*. John Wiley & Sons.
- Entegre Raporlama Türkiye Ağı, Türkiye'de Yayımlanan Entegre Raporlar, 8 Eylül 2020 tarihinde <http://www.entegreraporlamatr.org/tr/entegre-raporlama/turkiyede-yayimlanan-entegre-raporlar.aspx> adresinden alındı.
- Ernst & Young (2013), 2013 Six Growing Trends In Corporate Sustainability, 21 Kasım 2018 tarihinde <https://www.ey.com/ch/en/Publications/20131022-2013-six-growing-trends-in-corporate-sustainability/download> adresinden alındı.
- GAA ACCOUNTING, The Journal Of The Global Accounting Alliance. The Bigger Picture: The Challenges of Integrated Reporting, 8 Ekim 2018 tarihinde <http://www.gaaaccounting.com/the-bigger-picture-the-challenges-of-integrated-reporting/> adresinden alındı.
- Gibassier, D., Rodrigue, M., and Arjaliès, D. L. (2016). From share value to shared value: Exploring the role of accountants in developing integrated reporting in practice. *IMA (Institute of Management Accountants)–ACCA (The Association of Chartered Certified Accountants) Joint Research Report*.
- IIRC, Creating Value for SMEs, 10 Eylül 2018 tarihinde http://integratedreporting.org/wpcontent/uploads/2017/08/IFAC_CreatingValueforSMEs.pdf adresinden alındı.
- IIRC, Frequently Asked Questions, 22 Eylül 2020 tarihinde <https://integratedreporting.org/faqs/#should-disclosures-on-opportunities-still-be-made-if-this-could-cause-competitive-harm> adresinden alındı.
- Lodhia, S. (2015). Exploring the transition to integrated reporting through a practice lens: an Australian customer owned bank perspective. *Journal of Business Ethics*, 129(3), 585-598.
- McNally, M. A., Cerbone, D., and Maroun, W. (2017). Exploring the challenges of preparing an integrated report. *Meditari Accountancy Research*, 25(4), 481-504.

Proksch, F. (2015). The Integrated Reporting Journey and the Influence of Sustainability Reporting-Experiences and Practices from Sweden and Germany. *IIIEE Master thesis*.

Serafeim, G. (2016). Integrated Reporting-Statement on Management Accounting. *Institute of Management Accountants*, 31.

Stawinoga, M., and Velte, P. (2017). Empirical Evidence of the Disclosure and Assurance of Integrated Reporting-A Content Analysis of the IIRC Examples Database. *Zeitschrift für Umweltrecht & Umweltpolitik (Forthcoming)*.

Steyn, M. (2014). Organisational benefits and implementation challenges of mandatory integrated reporting: Perspectives of senior executives at South African listed companies. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 5(4), 476-503.

Yüksel, F. (2017). *Entegre Raporlama: Finansal ve Finansal Olmayan Bilgilerin Entegrasyonu*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

COVID-19'UN TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜNDEKİ MEVDUAT BANKALARINA ETKİLERİ

Ayşe IŞIK*

Prof. Dr. Nalan AKDOĞAN**

Makale Gönderim Tarihi : 27.01.2021 / Kabul Tarihi : 9.03.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Covid-19 salgını sadece sağlık sektöründe yaşattığı sıkıntılarla değil aynı zamanda yol açtığı ekonomik ve finansal alandaki etkilerle de dikkat çekmektedir. Bu çalışmada ekonomik ve finansal alanda aktif rol oynayan Türk bankacılık sektörünün kamu, özel ve yabancı sermayeli mevduat bankalarının pandemi döneminde yaşadığı sıkıntıların finansal tablolarına nasıl yansıdığı incelemeye alınmıştır. Pandemi sürecinde sektörün karlılık, net faiz marjı, kredi/mevduat, likidite oranları ile nakit akış tabloları aracılığıyla faaliyet gelirleri analiz edilmiştir. Pandemi öncesine göre; azalan karlılık, bankacılık esas faaliyetlerinde gerileme ve likidite tutma eğilimleri tespit edilmiştir. Diğer taraftan piyasalarda yaşanan ve yaşanması beklenen olumsuz ekonomik durumların iyileştirilmesi amacıyla bankacılık sektörünün aktif rol oynaması adına yapılan yasal düzenlemeler ve bu düzenlemelerin finansal tablolara nasıl yansıdığı incelenmiştir. Buna göre mevduat bankalarının; pandeminin olumsuz etkilerine karşı hane halkı ve reel kesime kredi vermesi, kredi takip vadelerinin uzatılması, yabancı paranın piyasalar üzerindeki etkisini azaltmak amacıyla devlet borçlanma senetlerine yönelmesi ve swap işlemleri yapması şeklinde özetlenebilir. Pandeminin üç çeyrek durum tablosu bu olmakla birlikte salgının hala devam ettiği gerçeği düşünülünce şimdiye kadar finansal tablolarda alınan önlemlere ilişkin durum tespitini görmekteyiz. İlerleyen dönemlerdeki finansal tablolar ele alındığında bu alınan önlemlerin gerekliliği yerine getirip getirmediği ile bu önlemlere rağmen bankacılık sektörünün ne kadar etkilendiği gözlemlenebilecektir.

Anahtar Kelimeler: Covid-19, Pandemi Etkileri, Bankacılık Sektörü, Finansal Tablolar,

Jel Sınıflandırması: M40, M41, M48, E44

* Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Muhasebe ve Finansman Yönetim Bölümü Doktora Öğrencisi, aisik70@gmail.com.tr, ORCID ID: 0000-0002-3598-3487

** Başkent Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Muhasebe ve Finansman Yönetim Bölümü Başkanı, nakdogan@baskent.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-8168-6152.

THE EFFECTS OF COVID-19 ON DEPOSIT BANKS IN THE TURKISH BANKING SECTOR**ABSTRACT**

The Covid-19 epidemic draws attention not only with the problems it has caused in the health sector, but also with its economic and financial effects. In this study, how the problems experienced during the pandemic by public, private and foreign capital deposit banks, which plays an active role in the economic and financial fields of the Turkish banking sector, were reflected in their financial statements are examined. During the pandemic period, the profitability, net interest margin, loan/deposit, liquidity ratios and operating income with using cash flow statements were analyzed in this sector. Compared to pre-pandemic period; the decreasing of profitability, decline in banking main activities and liquidity holding tendencies were determined. On the other hand, the legal regulations made for the banking sector to play an active role and in order to improve the negative economic conditions experienced and expected to be experienced in the markets and how these regulations are reflected in the financial statements were analyzed. According to this; it can be summarized as deposit banks provided loans to households and real sector against the negative effects of the pandemic, extended maturity of loan tracking, turned to government debt securities in order to reduce the impact of foreign currency on the markets and performed swap transactions. Although this is the three-quarter situation table of the pandemic, considering the fact that the epidemic still continues, we see the assessment of the measures taken in the financial statements so far. When the financial statements in the following periods are considered, it can be observed whether these measures fulfilled the requirements and how much the banking sector was affected despite all these measures.

Keywords : Covid-19, Pandemi Effects, Banking Sector, Financial Statements,

Jel Classification: M40, M41, M48, E44

1. GİRİŞ

Belirsiz piyasa ortamları, dünyada zaman zaman yaşanan ekonomik, finansal krizlerle kendini göstermekte ve piyasalarda farklı ve zor karar alımı yaklaşımlarına neden olmaktadır. Ekonomik belirsizliğe sebep olan krizlerden kabul edilen ve hala yaşamakta olduğumuz COVID-19 salgını da bunlardan biridir. 2020 yılının Ocak ayında Çin’de ortaya çıkan ve hızla tüm dünyaya yayılan salgın dünya çapında bir milyondan fazla insanı enfekte ederek ölümlere sebep olmuş ve halen sebep olmaya devam etmektedir. Bu virüsün tüm dünyaya küresel olarak hızla yayılması, Dünya Sağlık Örgütü’nün bu hastalığı bulaşıcı kabul ederek 11 Mart 2020’de bir pandemi olarak nitelendirmesine yol açmıştır. Hastalığın neden olduğu sağlık sektöründeki yaşanan trajediler ve insan kayıplarına ek olarak, pandeminin ekonomik ve finansal riskleri de çok önemli düzeyde dikkat çekmektedir.

Daha önce yaşanan ekonomik krizler (1997 Asya Ekonomik krizi, 1998 Rusya Ekonomik krizi, 1999 Arjantin Ekonomik krizi vs.); ekonomik temellerden kaynaklanmış ve finansal ve ekonomik bağlantılar yoluyla dünyaya yayılmışken, COVID-19 bir pandemi ile doğadaki bir olaydan ortaya çıkarak seyahat

yalıyla bir salgına dönüşerek finansal ve ekonomik yapıyı etkilemiştir. COVID-19, ekonomik ve finansal faaliyetlerde küresel bir çöküşe ve muhtemelen de ölçeği ile hızındaki eşi görülmemiş artış nedeniyle piyasalarda iş kayıplarına neden olacaktır.

Dünyada yaşanan önceki krizlerde, finansal sistem ve özellikle bankalar, krizlerin hem ana nedeni hem de temel katalizörü iken bu defa bir pandemi krizi yaratmakta ve bankacılık sektörü artık sorunun değil çözümün bir parçası olmak durumunda kalmaktadır. Bankaların ülke ekonomilerinde finansal sistemin çalışmasını sağlama ve kaynakların doğru alanlara kanalize edilmesi konularında hayati öneme sahip kurumlardan olduğu yadsınamayacak bir gerçektir.

Bu yazıda COVID-19 krizinde ülkemizdeki kamu ve özel mevduat bankalarının ekonomik ve finansal alanda nasıl bir duruş sergiledikleri incelenmektedir. Bu bağlamda yazının ilk bölümünde kamuyu aydınlatma platformunda yer alan bilgilerden yararlanılarak ülkemizde bankacılık sektöründe hizmet veren kamu ve özel mevduat bankalarının finansal durum tabloları, kar veya zarar ve diğer kapsamlı gelir tabloları, nakit akış tabloları ile dipnotları 2018-2019 ve 2020 yılları ile ara dönemleri dahil olmak üzere analiz edilmiştir. Bu analiz sonuçları birbirleri ile de kıyaslanmaktadır. İkinci olarak Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulunun bankalarda kullanılmak üzere yayımlamış olduğu oranlar kullanılarak bankaların nakit durumları, mevduat ve kredi karşılama oranları, aktif karlılığı ile net faiz marjı test edilmiştir.

Son olarak ülkemizde COVID-19 nedeniyle yaşanan nakit sıkıntısı riskini iyileştirmede ve firmaların iflasının önlenmesi ile krizin etkilerinin azaltılması amacıyla kamu ve özel bankaların kredi limitlerini artırmalarını isteyen Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından Nisan ayında yayımlanan aktif rasyosuna (oranına) ilişkin düzenleme ile COVID-19 salgını neticesinde ekonomik ve ticari faaliyetlerde oluşan aksaklıklar nedeniyle, kredilerin sınıflandırılması ve bunlar için ayrılacak karşılıklara ilişkin düzenlemenin kamu ve özel bankalarının finansal tablolarında yarattığı etkileri değerlendirilmiştir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

2.1. Salgın Hastalıklar ve Pandemi ile Dünyada Yaşanan Banka Krizleri

21. yüzyıl dünya nüfusu bugüne kadar başlıca beş önemli pandemi (salgın hastalık) ile karşı karşıya kalmıştır. Bunlar sırasıyla 2009 yılında görülen H1N1, 2012 yılında görülen MERS, 2014 yılında görülen Ebola, 2016 yılında görülen Zika ve son olarak 30 Ocak 2020 tarihinde Dünya Sağlık Örgütü (WHO/DSÖ) tarafından kayıtlara geçen COVID-19'dur.

Yeni Koronavirüs hastalığı (COVID-19), insan hayatı üzerindeki üzücü etkilerinin yanı sıra, sadece Çin, ABD veya Hindistan'da değil, bir bütün olarak tüm dünya ekonomilerini önemli ölçüde yavaşlatma potansiyeline sahiptir (Yoo, 2020). Salgın, ülkeleri sınırlarını kapatmaya zorlayarak, malların, sermayenin ve insanların normal akışlarının ve geçici de olsa iş ve üretim faaliyetlerinin durmasına neden olarak bir "olumsuz küreselleşme" süreci üretmiştir (Barua, 2020).

IMF tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada, SARS (2003), H1N1 (2009), MERS (2012), Ebola (2014) ve Zika (2016) gibi yakın tarihte yaşanmış salgın hastalıkların etkileri incelenmiş ve adı geçen salgın

hastalıkların neden olduğu yaraların sarılması için sağlanan iktisadi temelli destek paketlerine rağmen ciddi ekonomik kayıpların önüne geçilemediği gözlenmiştir. Ülkelerin ekonomik tahminlerini revize etmelerine neden olacak kadar etkili olduğu düşünülen COVID-19 salgını için uluslararası kuruluşlar 1929 Buhranından sonraki en ciddi kriz olarak düşündüklerini ifade etmişlerdir (Deloitte,2020).

Salgın hastalıklar ile bankaların baş aktör olarak sebep olduğu ekonomik krizler karşılaştırıldığında farklılıklar görülecektir. Bankaların sebep olduğu krizlerde; bankaların veya büyük finans kurumlarının uzunca bir süre borçlarını çevirememeye noktasına geldiği ve devlet desteği veya kamulaştırma gibi müdahalelere ihtiyaç duyduğu görülür. Bankacılık sektörüne olan güvenin azalması ile birlikte bu tür krizlerde genellikle mevduat sahiplerinin bankalara hücumu, iflaslar, kredilerin sıkışması ve banka varlıklarının erimesi durumları gözlenir. Bankacılık krizleri döviz kuru ve faiz oranlarında aşırı dalgalanmalara, alacakların tahsil edilememesine ve ekonomik durgunluğa yol açabilmektedir. (Brunkdorst, 2006) Bu nedenlerle örneğin, 2008 finansal krizinde sadece bankacılık sektörü etkilenmiş, diğer sektörler ise dolaylı yoldan etkilenmiştir. Ancak korona virüs salgını ile çoğu sektör doğrudan etkilenmiş ve bu tüm piyasaya yayılmış hatta global anlamda bakıldığında ülke kapılarının salgın nedeniyle kapanması ile tüm dünyadaki sektörler bu durumdan fazlasıyla yara almıştır. Legoarde-Segot ve Leoni (2013) dünyada yaşanan büyük bir pandeminin etkisi arttıkça, gelişmekte olan bir bankacılık sektöründe çöküş olasılığının artacağını teorik bir modelle ortaya koymaktadır. Beck (2020), salgın nedeniyle ortaya çıkan kriz ortamında mevduat sahiplerinin veya piyasaların, bankalara olan güveninin zedeleneceğini vurgulamaktadır. Bankacılık sektörü doğası gereği ekonominin gerilediği dönemlerde sorunlu krediler ve aşırı işlem hacmi nedeniyle savunmasız kalmaktadır. Daha önceki HIV salgınlarında olduğu gibi bireysel tedaviler için yaşanan büyük ölçekli mevduat çekilmeleri bu sektör için sorun oluşturmaktadır (Goodel,2020). Bu durumda yaşanan ve pandeminin neden olduğu bu sıkıntılar bankaların finansal tablolarına mutlaka yansiyacaktır.

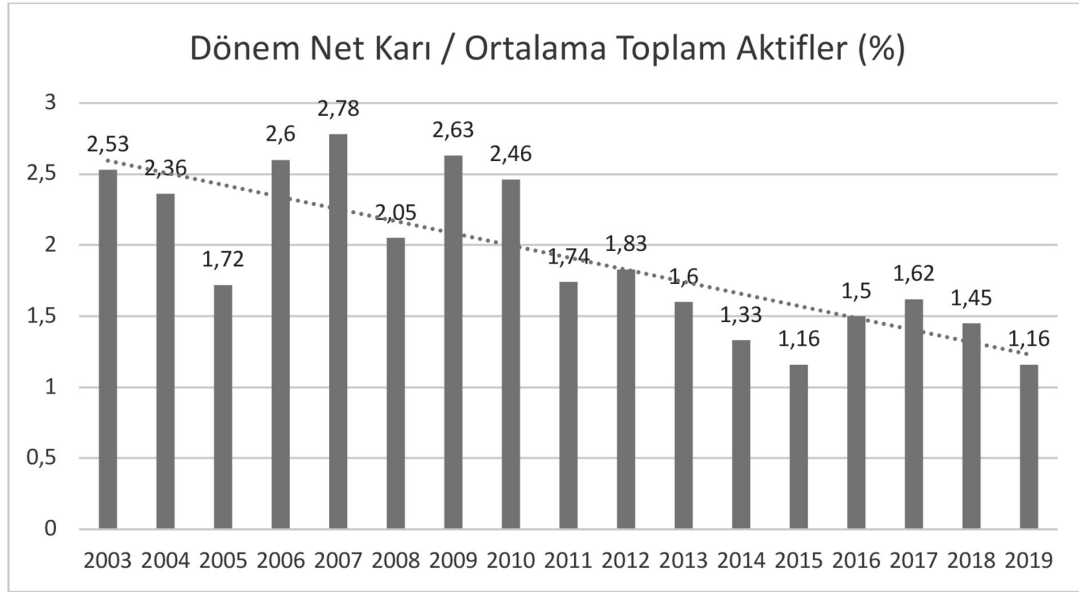
3. BANKALARDA FİNANSAL ANALİZ ORANLARI

COVID-19 salgınının ekonomide yarattığı olumsuzlukları değerlendirmek için henüz çok erken gibi görünse de yarattığı yıkım ve panik havası nedeniyle, ülkeler açısından doğrudan ve dolaylı ekonomik etkilerinin araştırılması önemlidir. Finansal oranlar, bankaların finansal sağlamlığını ve yönetim kalitelerini ölçümlemek için kullanılan temel araçlardan biridir (Wirnkar ve Tanko, 2008). Bu nedenle bankacılık sektöründe yaşanan etkileri görebilmek üzere Türkiye'deki mevduat bankalarının salgın dönemi finansal tabloları analiz edilmek üzere aşağıda yer alan oranlardan yararlanılacaktır.

3.1. Aktif Karlılığı Oranı

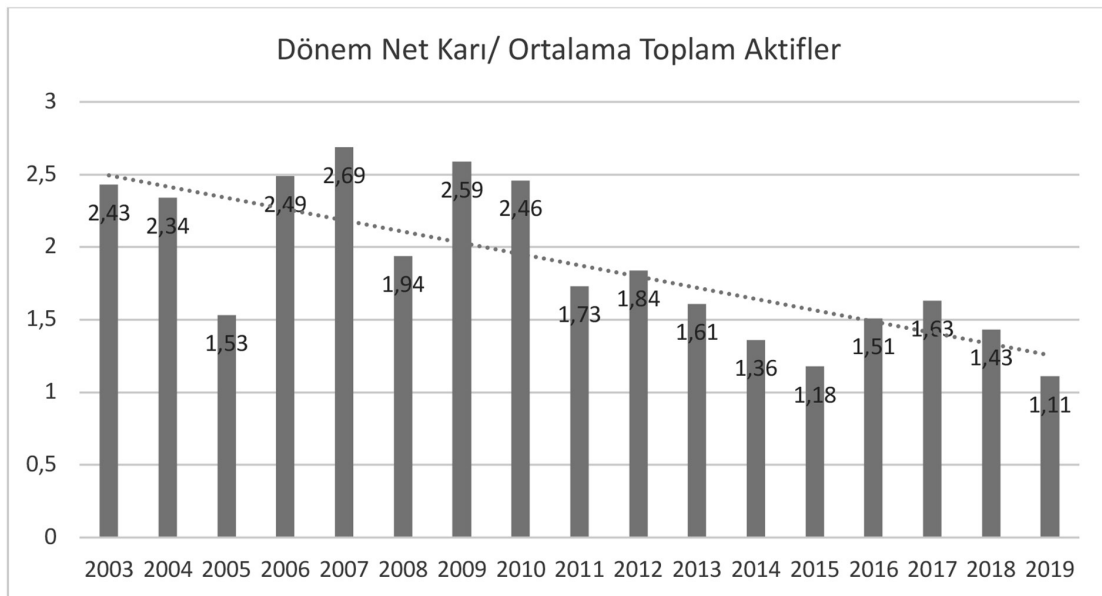
Aktif karlılığı, banka yönetiminin mevcut varlıklarla ne kadar kar üretebildiğini ve varlıkların ne kadar etkin kullanıldığını gösteren önemli bir göstergedir. Bu nedenle literatürde banka karlılığının değerlendirilmesinde en yaygın ölçü haline gelmiştir (Dietrich ve Wanzenried, 2014; Curak vd., 2012). Karlılık, bankaların faaliyetlerini devam ettirmek ve buldukları düzeyi koruması için çok önemlidir (Gündoğdu ve Aksu, 2011). Gelişmiş ekonomilerde genellikle bankanın net kârının aktif toplamına bölümü ile hesaplanan bu katsayının eşik değeri yüzde bir olarak kabul edilmektedir. Ne var ki Şekil 1 de görüleceği üzere Türkiye gibi gelişmekte olan ülke ekonomilerinde çok fazla faiz geliri elde edebilen bankalarda bu oran daha yüksek çıkmaktadır. Aşağıda yer alan Şekil 1'deki verilere göre 2003 ile 2019 yılları ara-

sındaki Türk bankacılık sektörünün karlılık oranları en yüksek 2,78 en düşük 1,16 olarak gerçekleştiği, 2012 yılından itibaren düşüş yaşanmaya başladığı, 2015 ve 2016 da yükselme eğilimine rağmen 2017 den itibaren tekrar düşmeye başladığı görülmektedir. Aşağıda yer alan Şekil 2'deki verilere göre 2003 ile 2019 yılları arasındaki mevduat bankalarının karlılık oranlarının ise en yüksek 2,69 en düşük 1,11 olarak gerçekleştiği görülmektedir.



Şekil 1. Türk Bankacılık Sektörü Aktif Karlılığı

Kaynak: bddk.gov.tr.,veriler,aylık bülten,aylık bankacılık sektörü verileri



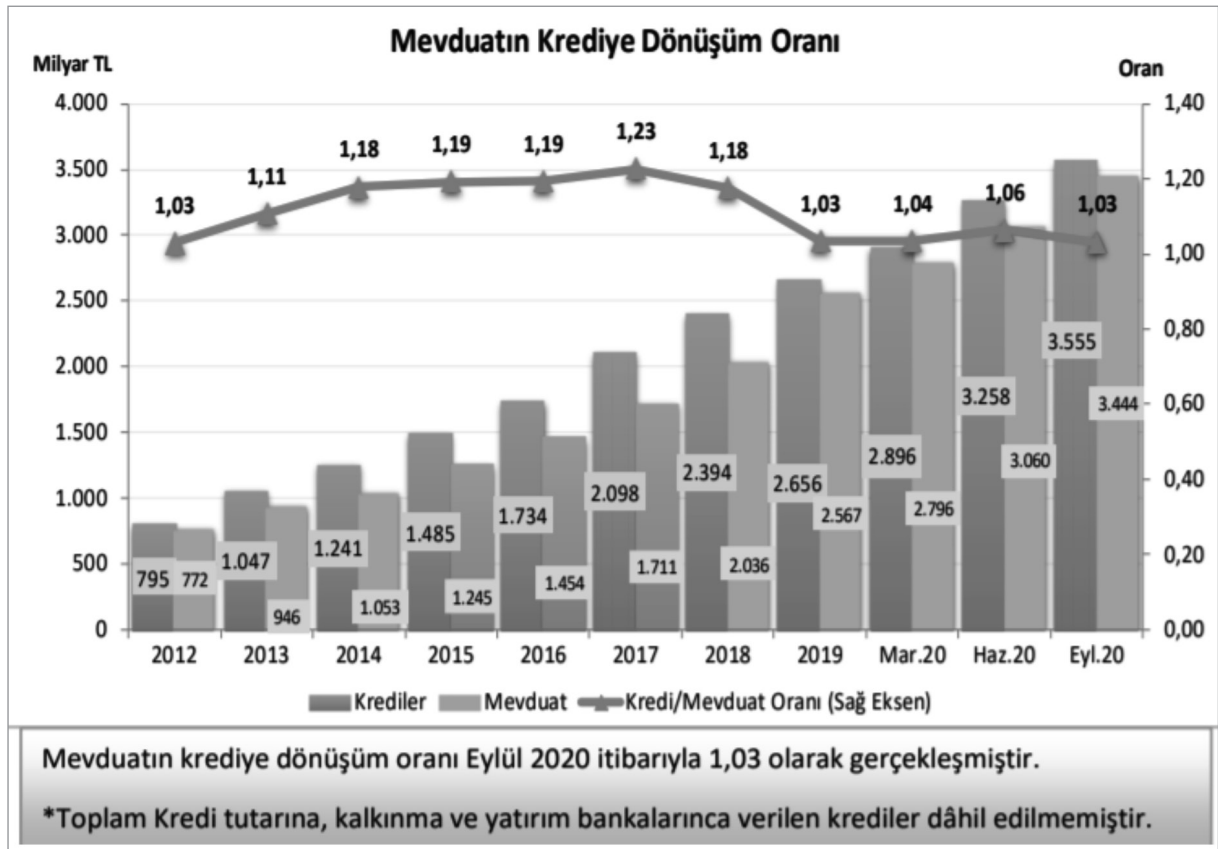
Şekil 2. Mevduat Bankaları Aktif Karlılığı

Kaynak: bddk.gov.tr.,veriler,aylık bülten,aylık bankacılık sektörü verileri

3.2. Kredi/Mevduat Oranı:

Toplam Krediler /Toplam Mevduat oranı, bankaların topladıkları mevduatı krediye dönüştürme, dolayısıyla ile aracılık fonksiyonlarını yerine getirme yeteneklerini yansıtmaktadır. (Şahin, 2011) Adeta bankaların ticari açıdan başarılı bir çizgide ticari faaliyetlerini gösterip göstermediğini ortaya koyan bu oran bankaların finansal açıdan da güçlü olup olmadığını göstermesi açısından oldukça önemli ve değerli bir gösterge olduğu literatürde söylenmektedir. (Arabacı, 2007)

Türkiye’de bulunan bankaların yıllar itibarıyla kredi/mevduat oranlarını gösteren tabloya göre 2012 yılından itibaren artışı, 2018 yılından Eylül 2020 dönemine kadar olan süreçte de azalışı görmekteyiz.



Şekil 3.Kredi/Mevduat Oranı

Kaynak: Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Eylül 2020, BDDK

3.3. Nakit Akış Tablosu

TMS 7 Nakit Akış Tablosu Standardı, 4. Bendinde “Nakit akış tablosu diğer finansal tablolarla birlikte kullanıldığında, finansal tablo kullanıcılarının; işletmenin net varlıklarındaki değişimleri, işletmenin finansal yapısını (likidite durumu ve borç ödeme gücü dâhil) ve değişen koşullara ve fırsatlara uyum sağlamak amacıyla nakit akışlarının tutarını ve zamanlamasını etkileme kabiliyetini değerlendirmesi için gerekli olan bilgileri sunar. Nakit akış bilgisi, işletmenin nakit ve nakit benzeri yaratma kabiliyetinin değerlendirilmesinde fayda sağlar.” denilmektedir. Dönem içerisinde oluşan nakit akışını, diğer bir deyişle nakit giriş ve çıkışlarının kaynakları ve kullanım yerleri bu tablo aracılığı ile kontrol edilebilmektedir (Keleş, 2000). Nakit akış hareketleri; işletme esas faaliyetleri, yatırım faaliyetleri ve finansman faaliyetleri açısından raporlandığından nakit politikalarının değerlendirilmesinde bu tablolar bilgi kullanıcılarına çok önemli bilgiler sunmaktadır (Akdoğan, Tenker; 2008).

Özellikle piyasaların belirsiz olduğu ortamlarda likiditenin önemi sebebiyle Pandeminin etkileri incelenirken bankaların nakit akış tabloları dikkate alınacak olup bankaların bu durumda nasıl bir durum sergiledikleri gözlemlenecektir.

3.4. Nakit ve Nakit Benzerleri

Likidite kısaca, mevduat sahiplerinin mevduatlarını ve diğer kredi verenlerin alacaklarını geri ödeyebilmek için yeterli fonun elde tutulması anlamına gelmektedir (Durer, 1988). Bütün varlıklar hızla paraya çevrilemedikleri için, her bankanın kendi bünye özelliğine göre borç ve taahhütlerinin vadelerini de dikkate alarak likidite derecesini belirlemesi önemlidir (Durer, 1988). Bankaların likiditelerinin yeterli ve güçlü olması, kriz dönemlerinde ayakta kalabilmelerini sağlayan en önemli unsurlardan biridir. Bu nedenle finansal durum tablosunda yer alan nakit ve nakit benzerleri hesabının değişim durumu tespit edilecektir.

3.5. Net Faiz Marjı

Net faiz marjı (NIM) bankacılık sistemindeki aracılık işlemlerinin maliyetini ve bankacılık sisteminin etkinliğini gösterir (Demirgüç-Kunt ve Huizinga, 1999). Net faiz marjının yüksek olması, banka kar marjlarının artması ve bankacılık sisteminin daha istikrarlı olmasıyla sonuçlanır. Bu nedenle bu ölçü özellikle belirsiz ve riskli ortamlarda kullanılabilir bir ölçüttür.

4. BDDK PANDEMİ ÖNLEMLERİ

4.1. Aktif Rasyosu (Oranı)

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu 18.04.2020 Tarih ve 9000 sayılı Kurul Kararı ile; COVID-19 salgını nedeniyle yaşanan sürecin ekonomiye, piyasaya, üretime ve istihdama olumsuz etkisini mümkün olan en az seviyeye indirmek ve bankaların ellerinde bulundurduğu kaynakların etkin şekilde kullanılmasını sağlamak amacıyla, 5411 sayılı Bankacılık Kanununun 93.ile 43.maddesinin 2.fıkrası uyarınca bankaların, 01.05.2020 tarihinden başlamak üzere, haftalık bazda aşağıda formülü verilen Aktif Rasyosunu (AR) (Aktif Oranı -AO) hesaplamalarına,

$$\text{Aktif Rasyosu (AR)} = \frac{\text{Krediler} + (\text{Menkul Kıymetler} \times 0,75) + (\text{TCMB Swap} \times 0,5)}{\text{TL Mevduat} + (\text{YP Mevduat} \times 1,25)}$$

karar vermiştir. Ardından 24.11.2020 tarih ve 9271 sayılı kurul kararı ile yapılan düzenlemede söz konusu uygulamanın 31.12.2020 tarihi itibarıyla yürürlükten kaldırılacağı duyurulmuştur. Ancak incelediğimiz dönemlerde uygulama devam ettiğinden finansal tablolarda AR (AO) nasıl bir etki yarattığı gözlemlenecektir.

Bu düzenleme ile bankaların özellikle de özel bankaların sunulan denklemin pay kısmında yer alan kredileri artırmaları, menkul kıymet almaları (özel sektör ve hazine tahvilleri alımı) ve swap yapmaları teşvik edilerek toplamış olduğu mevduatları hangi alanda kullanacaklarına dair bir çalışma istenilmiştir. Böylece bankalar, topladıkları mevduat ile bu kaynağı değerlendirdikleri krediler, menkul kıymetler ve swap işlemleri arasında bu formüle göre bir denge kurmak zorunda kalmaktadırlar.

Aslında bu oranın adının BDDK tarafından aktif rasyosu yerine “mevduatın; krediler, menkul kıymetler ve TCMB Swap işlemlerinde kullanım oranı” adının kullanılması içeriğini yansıtmaya açısından daha doğru olacağı düşünülmektedir.

4.2. Kredilerin Donuk Alacak olarak Sınıflandırılması İçin Öngörülen Sürelerin Değiştirilmesi

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu 17.03.2020 tarihinde 8948 sayılı Kurul Kararı ile; Ülkemiz de dâhil olmak üzere birçok ülkeye yayılan COVID-19 salgını neticesinde ekonomik ve ticari faaliyetlerde oluşan aksaklıklar nedeniyle, Kredilerin Sınıflandırılması ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliğin 4.ve 5.maddeleri kapsamında 30 gün gecikme süresinin, birinci grupta izlenen krediler için 31 Aralık 2020 tarihine kadar 90 gün olarak uygulanmasına ve kredilerin donuk alacak sınıflandırılması için öngörülen 90 gün gecikme süresinin birinci ve ikinci grupta izlenen krediler için 31 Aralık 2020 tarihine kadar 180 gün olarak uygulanmasına krediler için ayrılacak karşılıkların, bankaların TFRS 9 kapsamında beklenen kredi zararının hesaplanmasında kullandıkları kendi risk modellerine göre ayırmalarına devam olunmasına, karar vermiş ardından 08.12.2020 tarih ve 9312 sayılı Kurul Kararı ile söz konusu uygulamanın 30.06.2021 tarihine kadar devam edeceğini duyurmuştur.

5. BANKALAR ÜZERİNDE COVID-19 ETKİLERİ

Hastalığın ortaya çıkmadan önceki ve sonraki dönemlere ait finansal tablolar arasındaki farklılıklar üzerinden, bankacılık sektörü üzerine etkileri araştırılmıştır. Bu bağlamda pandeminin Türk bankacılık sisteminde yer alan kamu sermayeli, yabancı sermayeli, yerli özel sermayeli mevduat bankaları esas alınarak finansal tablolarında yarattığı durumu gözlemleyebilmek için yukarıda sıraladığımız oranlar ile bazı finansal tablo bilgilerinden yararlanılmıştır. Karşılaştırmada; 31.12.2018, 31.12.2019, 30.09.2019 ve 30.09.2020 verileri kullanılmıştır. 31.12.2020 verileri bu çalışma yapıldığında henüz yayınlanmadığından 30.09.2020 tarihli veriler kullanılmıştır.

5.1. Aktif Karlılığı

Ülkemizde mevduat bankaları sınıfında faaliyet gösteren özel, kamu, yabancı 27 bankanın KAP'dan (Kamuyu Aydınlatma Platformu) alınan finansal tabloları aktif karlılığına ilişkin değerlendirilmiş ve pandeminin etkileri olup olmadığı gözlemlenmiştir. Aşağıdaki tabloda görüleceği üzere Aktif Karlılığı 27 banka oranlarının 2018 ile 2019 yıllarında ortalama 0,14 olarak gerçekleşmiştir. Ancak 2019 Eylül dönemi ile 2020 Eylül dönemleri kıyaslandığında aktif karlılık yüzdesi 2020 Eylül ayında Pandeminin etkilerini bariz olarak yansıtmış ve 0,14 den 0,07 ye gerilemiştir. Eylül 2019 ile Eylül 2020 dönemlerine bakıldığında; Denizbank, Halkbank, ICBC Turkey Bank, Odeo Bank, Şekerbank, Turkland, TEB, Vakıfbank, YKB ve Ziraat Bankası dışında kalan mevduat bankalarının aktif karlılıklarının düştüğü görülmektedir.

Tablo 1. Mevduat Bankaları Aktif Karlılık Oranları

AKTİF KARLILIK ORANLARI												
BANKA ADI	31.12.2018 NET KARI (1.000 TL)	31.12.2018 AKTİF (1.000 TL)	2018 AKTİF KARLILIK %	31.12.2019 NET KARI (1.000 TL)	31.12.2019 AKTİF (1.000 TL)	2019 AKTİF KARLILIK %	30.09.2019 NET KARI (1.000 TL)	30.09.2019 AKTİF (1.000 TL)	09/2019 AKTİF KARLILIK %	30.09.2020 NET KARI (1.000 TL)	09/2020 30.09.2020 AKTİF (1.000 TL)	AKTİF KARLILIK %
AKBANK	5,689,644	327,642,125	0.017	5,417,468	360,501,112	0.015	4,087,953	351,448,288	0.012	4,419,094	453,588,860	0.010
ALTERNATİF BANK	194,934	24,297,937	0.008	171,780	28,944,776	0.0059	89,468	28,944,776	0.003	88,373	34,202,917	0.003
ANADOLU BANK	308,530	14,262,995	0.022	386,527	17,557,812	0.022	308,597	16,366,073	0.019	319,442	26,750,869	0.012
BURGAN BANK	161,759	19,581,399	0.008	138,554	18,696,678	0.007	111,580	18,696,678	0.006	10,221	23,986,714	0.0004
CITIBANK	488,747	10,057,329	0.049	740,226	12,851,821	0.058	578,563	12,497,980	0.046	495,234	17,604,768	0.028
DENİZBANK	2,182,523	137,657,949	0.016	1,336,113	156,478,028	0.009	1,017,258	148,279,900	0.007	1,617,834	199,628,134	0.008
DEUTSCHE BANK	122,490	2,662,332	0.046	145,542	2,741,764	0.053	116,734	3,779,324	0.031	40,793	4,674,183	0.009
FİBABANK	196,659	20,618,271	0.010	212,044	21,885,760	0.010	161,614	21,545,373	0.008	178,622	26,448,355	0.007
GARANTİ BANK	6,638,236	359,477,202	0.018	6,158,841	391,152,270	0.016	4,936,429	374,334,636	0.013	5,127,245	479,713,596	0.011
HALKBANK	2,521,795	378,422,055	0.007	1,720,309	457,045,401	0.004	923,750	443,499,218	0.002	2,090,167	663,674,648	0.003
HSBC	335,584	32,811,339	0.010	469,931	34,946,955	0.013	456,070	33,069,160	0.014	254,941	49,289,057	0.005
ICBC TURKEY BANK A.Ş.	62,069	15,524,795	0.004	40,869	18,191,150	0.002	27,502	17,167,856	0.002	69,861	24,112,559	0.003
ING BANK	1,061,760	58,518,662	0.018	1,476,311	57,144,721	0.026	1,476,311	57,144,721	0.026	738,858	61,672,807	0.012
İŞBANK	6,769,085	416,387,604	0.016	6,067,587	468,059,471	0.013	6,067,587	468,059,471	0.013	5,184,139	597,185,899	0.009
JP MORGAN	42,484	528,810	0.080	92,110	699,262	0.132	92,110	699,262	0.132	44,017	2,598,102	0.017
MUFG BANK	155,776	15,709,510	0.010	179,321	10,877,794	0.016	179,321	10,877,794	0.016	95,009	14,205,196	0.007

ODEA BANK	17,150	31,400,618	0.001	71,122	32,667,338	0.002	71,122	32,667,338	0.002	103,031	40,251,907	0.003
QNB BANK	2,409,829	157,415,735	0.015	2,622,157	181,680,511	0.014	1,959,959	174,191,765	0.011	1,835,824	229,557,730	0.008
RABOBANK	68,132	1,819,639	0.037	135,462	1,734,025	0.078	108,679	1,670,103	0.065	58,535	1,733,031	0.034
SOCIETE GENERAL	177	761,673	0.000	-1,570	171,159	-0.009	-3,173	154,585	-0.021	-6,656	109,319	-0.061
SEKERBANK	86,358	31,321,320	0.003	-684,082	30,596,129	-0.022	-231,882	29,745,248	-0.008	13,373	36,387,435	0.0004
TURKISH BANK	5,643	1,542,444	0.004	498	1,465,247	0.0003	2,970	1,256,563	0.002	256	1,229,786	0.0002
TURKLAND	-265,183	3,624,392	-0.073	-447,917	3,900,559	-0.115	-193,162	3,768,589	-0.051	65,971	2,942,462	0.0224
TÜRK EKONOMİ BANKASI	1,001,703	96,997,164	0.010	1,070,354	107,350,168	0.010	790,988	102,451,097	0.008	1,151,671	134,466,178	0.0086
VAKIFBANK	4,154,322	331,355,641	0.013	2,802,291	419,425,553	0.007	1,521,993	386,845,057	0.004	4,341,416	638,069,728	0.0068
YKB	4,667,426	348,043,591	0.013	3,600,060	387,495,827	0.009	3,336,740	373,282,809	0.009	4,314,432	468,591,854	0.0092
ZİRAAT BANKASI	7,960,938	537,156,127	0.015	6,186,888	649,756,191	0.010	3,844,174	618,228,328	0.006	6,089,186	923,688,559	0.0066
ORTALAMA			0.014			0.014			0.014			0.007

5.2. Kredi/Mevduat Oranı

Kredi/Mevduat oranları 2018 yılında ortalama yüzde 105 iken 2019 da yüzde 97 gerçekleşerek gerilemiştir. 2019 Eylül ile 2020 Eylül karşılaştırıldığında 2019 Eylül döneminde yüzde 98.4 iken 2020 Eylül ayında Pandemi etkilerinin önlenmesi amacıyla BDDK tarafından alınan tedbirlerin etkisiyle ortalama oran yüzde 100 seviyesinde olmuştur.

Tablo 2. Mevduat Bankaları Kredi/Mevduat Oranı

KREDİ/MEVDUAT ORANLARI												
BANKA ADI	31.12.2018 KREDİ (1.000 TL)	31.12.2018 MEVDUAT (1.000 TL)	KREDİ/ MEVDUAT ORANI	31.12.2019 KREDİ (1.000 TL)	31.12.2019 MEVDUAT (1.000 TL)	KREDİ/ MEVDUAT %	30.09.2019 KREDİ (1.000 TL)	30.09.2019 MEVDUAT (1.000 TL)	KREDİ/ MEVDUAT %	30.09.2020 KREDİ (1.000 TL)	30.09.2019 MEVDUAT (1.000 TL)	KREDİ/ MEVDUAT %
AKBANK	186,376,300	188,391,053	0.989	203,834,175	224,054,527	0.910	192,603,405	214,848,036	0.896	250,477,749	269,214,476	0.930
ALTERNATİF BANK	16,541,603	13,816,340	1.197	18,032,893	16,124,382	1.1184	18,276,648	16,124,382	1.133	22,002,645	18,787,726	1.171
ANADOLU BANK	10,224,697	10,939,706	0.935	12,860,575	13,629,088	0.944	12,184,744	12,488,703	0.976	15,664,474	17,805,514	0.880
BURGAN BANK	14,677,246	10,060,455	1.459	13,816,067	11,563,046	1.195	13,145,589	11,392,817	1.154	17,030,495	14,647,495	1.1627
CITIBANK	3,774,773	7,794,056	0.484	4,185,474	9,926,652	0.422	4,704,616	9,660,929	0.487	5,991,651	13,282,387	0.451
DEHİZBANK	92,689,670	84,128,780	1.102	105,800,627	100,298,920	1.055	100,199,731	96,804,330	1.035	132,790,526	117,642,460	1.129

DEUTSCHE BANK	1,139,927	965,156	1.181	1,041,585	1,532,869	0.680	971,941	1,207,661	0.805	1,951,719	1,925,347	1.014
FİBABANK	13,160,067	11,313,226	1.163	14,477,408	13,566,698	1.067	13,495,270	13,217,215	1.021	18,299,965	16,063,495	1.139
GARANTİ BANK	230,611,464	217,279,349	1.061	251,165,373	248,751,091	1.010	236,723,730	231,061,693	1.025	314,396,192	308,814,311	1.018
HALKBANK	259,074,226	248,855,254	1.041	309,208,101	297,734,176	1.039	304,512,439	284,030,354	1.072	453,924,101	440,614,713	1.030
HSBC	15,303,087	24,886,921	0.615	17,568,350	27,801,278	0.632	17,053,829	25,324,774	0.673	27,404,459	31,840,112	0.861
İCBC TURKEY BANK A.Ş.	7,829,445	8,208,094	0.954	9,088,109	10,614,031	0.856	7,826,947	10,180,418	0.769	10,430,220	11,998,725	0.869
İNG BANK	39,598,744	32,339,262	1.224	34,707,049	39,208,007	0.885	32,524,538	37,249,095	0.873	42,013,424	39,981,092	1.051
İŞBANK	269,381,053	245,268,846	1.098	289,243,558	295,922,002	0.977	269,075,887	264,021,881	1.019	364,287,751	372,456,291	0.978
MUFG BANK	9,538,496	5,927,876	1.609	7,106,806	4,408,011	1.612	7,558,811	4,590,013	1.647	9,250,101	5,412,617	1.709
ODEA BANK	20,498,345	21,561,048	0.951	19,308,211	22,097,373	0.874	19,077,117	20,520,419	0.930	21,024,467	25,214,833	0.834
QNB BANK	101,340,096	87,090,453	1.164	118,972,351	105,625,783	1.126	111,425,018	99,146,944	1.124	146,611,555	134,546,693	1.090
SEKERBANK	22,056,150	23,089,134	0.955	21,821,692	24,547,812	0.889	21,073,926	23,443,036	0.899	24,971,947	29,491,101	0.8468
TURKISH BANK	1,013,460	1,222,763	0.829	1,095,747	1,027,096	1.067	921,204	914,450	1.007	816,310	863,442	0.9454
TURKLAND	2,313,009	2,894,969	0.799	2,317,862	3,105,091	0.746	2,053,461	3,210,313	0.640	1,998,462	2,170,169	0.9209
TÜRK EKONOMİ BANKASI	66,848,607	64,217,166	1.041	69,218,035	72,194,328	0.959	70,016,277	66,030,455	1.060	80,280,457	91,253,624	0.8798
VAKIFBANK	232,406,907	179,407,907	1.295	292,091,050	251,530,899	1.161	274,291,714	229,647,310	1.194	427,133,196	394,205,755	1.0835
YKB	224,935,465	202,549,136	1.111	240,463,843	222,790,118	1.079	231,722,699	210,943,701	1.099	293,958,331	264,072,582	1.1132
ZİRAAT BANKASI	379,331,076	331,066,483	1.146	447,982,751	447,250,973	1.002	432,154,919	403,507,169	1.071	603,517,677	644,667,187	0.9362
ORTALAMA	92.527.663	84.303.060	1.058	104.391.987	102.721.010	0.971	99.733.103	95.398.587	0.984	136.926.161	136.123.839	1.002

Kredi/Mevduat oranlarını kamu bankaları açısından değerlendiren aşağıdaki tabloya göre; bankacılık sektöründeki mevduat bankalarının toplamı içinde, reel sektöre ve hane halkına kullanılan kredilerin ağırlığını kamu bankalarının taşıdığı görülmektedir. Eylül 2020 de kredi ortalamaları sektör toplamında 136.926.161.000 TL iken kamu bankalarında bu rakamın 290.270.736.000 TL olarak gerçekleşmesi kredi /mevduat oranının sektörde 1,002 iken kamu bankalarında 1,017 olması reel sektör ve hane halkına kullanılan kredilerin büyük oranının kamu bankalarına ait olduğunu kanıtlamaktadır.

Tablo 3. Kamu Bankaları Kredi/Mevduat Oranı

BANKA ADI	31.12.2018 KREDİ (1.000 TL)	31.12.2018 MEVDUAT (1.000 TL)	KREDİ/MEVDUAT ORANI	31.12.2019 KREDİ (1.000 TL)	31.12.2019 MEVDUAT (1.000 TL)	KREDİ/MEVDUAT %	30.09.2019 KREDİ (1.000 TL)	30.09.2019 MEVDUAT (1.000 TL)	KREDİ/MEVDUAT %	30.09.2020 KREDİ (1.000 TL)	30.09.2019 MEVDUAT (1.000 TL)	KREDİ/MEVDUAT %
HALKBANK	259,074,226	248,855,254	1.041	309,208,101	297,734,176	1.039	304,512,439	284,030,354	1.072	453,924,101	440,614,713	1.030
VAKIFBANK	232,406,907	179,407,907	1.295	292,091,050	251,530,899	1.161	274,291,714	229,647,310	1.194	427,133,196	394,205,755	1.0835
ZİRAAT BANKASI	379,331,076	331,066,483	1.146	447,982,751	447,250,973	1.002	432,154,919	403,507,169	1.071	603,517,677	644,667,187	0.9362
ORTALAMA	290.270.736	253.109.881	1.161	349.760.634	332.172.016	1.067	336.986.357	305.728.278	1.113	290.270.736	253.109.881	1.017

Kredi/mevduat oranlarının sektör içinde yer alan özel ve yerli sermayeli mevduat bankaları açısından değerlendiren aşağıdaki tabloya göre mevduat bankalarının toplamında Eylül 2020 de 1,002 iken özel ve yerli sermayeli mevduat bankalarında Eylül 2020 0,964 olarak gerçekleştiği gözlemlenmiştir. Yukarıda da bahsedildiği üzere reel sektöre ve hane halkına kullanılan kredilerin özel ve yerli sermayeli mevduat bankaları oranı göz önüne alındığında da daha fazla kamu bankalarının sağlandığı teyit edilmiştir.

Tablo 4. Özel ve Yerli Sermayeli Mevduat Bankaları Kredi/Mevduat Oranı

BANKA ADI	31.12.2018 KREDİ (1.000 TL)	31.12.2018 MEVDUAT (1.000 TL)	KREDİ/ MEVDUAT ORANI	31.12.2019 KREDİ (1.000 TL)	31.12.2019 MEVDUAT (1.000 TL)	KREDİ/ MEVDUAT %	30.09.2019 KREDİ (1.000 TL)	30.09.2019 MEVDUAT (1.000 TL)	KREDİ/ MEVDUAT %	30.09.2020 KREDİ (1.000 TL)	30.09.2019 MEVDUAT (1.000 TL)	KREDİ/ MEVDUAT %
AKBANK	186,376,300	188,391,053	0.989	203,834,175	224,054,527	0.910	192,603,405	214,848,036	0.896	250,477,749	269,214,476	0.930
ANADOLU BANK	10,224,697	10,939,706	0.935	12,860,575	13,629,088	0.944	12,184,744	12,488,703	0.976	15,664,474	17,805,514	0.880
FIBABANK	13,160,067	11,313,226	1.163	14,477,408	13,566,698	1.067	13,495,270	13,217,215	1.021	18,299,965	16,063,495	1.139
İŞBANK	269,381,053	245,268,846	1.098	289,243,558	295,922,002	0.977	269,075,887	264,021,881	1.019	364,287,751	372,456,291	0.978
SEKERBANK	22,056,150	23,089,134	0.955	21,821,692	24,547,812	0.889	21,073,926	23,443,036	0.899	24,971,947	29,491,101	0.8468
TÜRKİSH BANK	1,013,460	1,222,763	0.829	1,095,747	1,027,096	1.067	921,204	914,450	1.007	816,310	863,442	0.9454
TÜRK EKONOMİ BANKASI	66,848,607	64,217,166	1.041	69,218,035	72,194,328	0.959	70,016,277	66,030,455	1.060	80,280,457	91,253,624	0.8798
YKB	224,935,465	202,549,136	1.111	240,463,843	222,790,118	1.079	231,722,699	210,943,701	1.099	293,958,331	264,072,582	1.1132
ORTALAMA	99,249,475	93,373,879	1.015	106,626,879	108,466,459	0.986	101,386,677	100,738,435	0.997	131,094,623	132,652,566	0.964

5.3. Nakit Akış Tablosu

Eylül 2019 Pandemiden önceki dönem ile Eylül 2020 salgının yaşandığı 3. Çeyrek mevduat bankaları nakit akış tablolarına bakıldığında; Nakit Akış Tablosunda yer alan Bankacılık Faaliyetlerinden Kaynaklanan Net Nakit Akışı (Anadolu Bank, Burgan Bank, Cıtbank, Fibabank, Halkbank, HSBC, ICBC Turkey Bank, İş Bankası, JP Morgan Bank, MUFG Bank, Societe General Bank, Turkish Bank, Türk Ekonomi Bankası, Vakıfbank, Ziraat Bankası hariç) esas faaliyet konularında pandeminin etkisi ile gerileme olduğu Tablo 5 ve 6'da görülmektedir. Bankacılık Faaliyetlerinden Kaynaklanan Net Nakit Akışı yüksek olan bankaların finansal tablo detaylarına bakıldığında; artışın diğer mevduatlardaki net artıştan geldiği tespit edilmiştir. Bu bankaların finansal tablo dipnotlarında ise söz konusu artışın döviz ve faiz artışından kaynaklandığı görülmüştür.

Tablo 5. Mevduat Bankaları Nakit Akış Tabloları

BANKA ADI	2019 Eylül					2020 Eylül				
	Bankacılık Faaliyetlerinden Kaynaklanan Net Nakit Akışı	Yatırım Faaliyetlerinden Kaynaklanan Net Nakit Akışları	Finansman Faaliyetlerinden Sağlanan Net Nakit	Dönem Başındaki Nakit ve Nakde Esdeğer Varlıklar	Dönem Sonundaki Nakit ve Nakde Esdeğer Varlıklar	Bankacılık Faaliyetlerinden Kaynaklanan Net Nakit Akışı	Yatırım Faaliyetlerinden Kaynaklanan Net Nakit Akışları	Finansman Faaliyetlerinden Sağlanan Net Nakit	Dönem Başındaki Nakit ve Nakde Esdeğer Varlıklar	Dönem Sonundaki Nakit ve Nakde Esdeğer Varlıklar
AKBANK	11,010,385	-18,910,916	3,811,687	17,480,198	14,899,668	3,840,513	-10,885,960	10,411,853	15,835,984	22,662,513
ALTERNATİF BANK	1,235,890	-3,260	262,287	2,846,788	4,573,778	-1,200,852	-370,560	-454,091	4,443,070	3,426,465
ANADOLU BANK	-101,513	15,266	144,910	1,578,892	1,614,483	5,240,777	-4,834,613	-307,921	2,392,266	2,445,601
BURGAN BANK	1,010,217	-122,908	0	2,421,711	3,321,030	1,170,464	-170,096	0	2,187,746	3,298,635
CITIBANK	1,399,178	-148,459	31,638	4,470,384	5,832,190	1,852,202	209,678	-8,787	5,371,413	7,725,689
DENİZBANK	2,375,631	-3,637,349	-138,362	11,181,031	10,184,092	85,656	-3,495,114	5,970,655	13,347,799	18,356,045
DEUTSCHE BANK	1,658,115	-76,509	-6,402	787,745	2,376,876	638,719	15,967	-9,120	1,006,466	1,745,861
FİBABANK	1,009,499	-144,137	-72,947	2,087,857	2,816,886	1,242,493	-763,687	-182,211	2,122,993	2,328,111
GARANTİ BANK	9,548,202	-622,439	-2,548,021	30,547,325	36,905,274	7,044,863	-10,152,127	3,642,825	37,475,425	42,326,493
HALKBANK	1,300,997	-17,955,625	7,306,155	23,631,619	15,491,944	39,444,802	-43,998,006	2,010,106	24,122,353	27,216,790
HSBC	-537,719	-505,191	-950,178	13,193,713	11,188,068	2,713,294	-6,123,357	-44,494	11,880,540	8,438,836
İCBC TURKEY BANK A.Ş.	1,329,436	-274,279	0	3,526,375	4,570,491	2,635,677	-3,333,679	0	3,665,420	3,373,283
ING BANK	4,762,382	-1,025,122	-82,320	10,630,383	14,895,426	-5,047,602	-3,960,462	-77,826	13,091,283	5,311,969
İŞBANK	14,862,942	-9,214,137	-552,750	30,559,853	35,246,472	28,335,055	-15,481,514	-950,204	41,877,301	55,013,106
JP MORGAN	195,135	-3,683	0	469,042	657,378	1,795,467	-3,598	21,787	622,756	2,522,530
MUFG BANK	40,300	-879	-1,849	2,450,814	2,480,339	449,209	-2,780	-2,080	1,135,237	1,475,188
ODEA BANK	-566,182	-50,024	636,816	5,287,542	5,542,665	-767,476	-4,523,208	1,153,685	6,409,525	3,827,654
QNB BANK	7,542,492	-3,842,072	2,213,068	8,767,065	14,407,713	-485,313	-485,479	1,750,154	14,387,892	15,967,109
RABOBANK	624,158	-1,220	-272,817	264,92	615,281	130,097	-1,340	-41,863	842,429	931,267
SOCIETE	-234,679	-6,215	0	294,626	54,303	-45,000	25,508	0	58,956	42,237
ŞEKERBANK	-793,894	821,687	-572,595	1,923,914	1,482,634	-934,086	151,312	318,109	1,751,622	2,234,497
TÜRKİSH BANK	-139,844	16,954	-10,520	274,758	148,131	3,283	-14,379	1,601	142,122	206,307
TURKLAND	86,715	28,552	160,799	424,002	712,365	-826,932	440,080	347,792	599,336	652,419
TÜRK EKONOMİ BANKASI	-3,640,822	-1,240,277	2,419,672	13,034,066	10,993,608	7,333,837	-11,549,310	3,155,014	16,328,523	16,347,836
VAKIFBANK	7,044,343	-13,312,234	9,922,389	19,472,141	23,035,971	39,960,848	-63,326,840	20,001,603	29,765,174	26,574,922
YKB	9,268,677	-4,503,516	2,795,698	42,821,748	52,272,156	-13,874,542	-14,680,210	-1,576,000	60,275,596	41,014,766
ZİRAAT BANKASI	7,609,626	-16,247,574	5,126,558	23,389,729	20,425,218	57,625,253	-66,579,292	6,424,621	28,162,539	29,214,678
ORTALAMA	2,885,173	-3,369,095	1,097,145	10,521,282	10,990,535	6,605,952	-9,773,817	1,909,452	12,566,732	12,765,956

Tablo 6. Mevduat Bankaları Nakit Akış Tabloları

BANKA ADI	2019 Eylül					2020 Eylül				
	Bankacılık Faaliyetlerinden Kaynaklanan Net Nakit Akışı	Yatırım Faaliyetlerinden Kaynaklanan Net Nakit Akışları	Finansman Faaliyetlerinden Sağlanan Net Nakit	Dönem Başındaki Nakit ve Nakde Eşdeğer Varlıklar	Dönem Sonundaki Nakit ve Nakde Eşdeğer Varlıklar	Bankacılık Faaliyetlerinden Kaynaklanan Net Nakit Akışı	Yatırım Faaliyetlerinden Kaynaklanan Net Nakit Akışları	Finansman Faaliyetlerinden Sağlanan Net Nakit	Dönem Başındaki Nakit ve Nakde Eşdeğer Varlıklar	Dönem Sonundaki Nakit ve Nakde Eşdeğer Varlıklar
AKBANK	11,010,385	-18,910,916	3,811,687	17,480,198	14,899,668	3,840,513	-10,885,960	10,411,853	15,835,984	22,662,513
ALTERNATİF BANK	1,235,890	-3,260	262,287	2,846,788	4,573,778	-1,200,852	-370,560	-454,091	4,443,070	3,426,465
DENİZBANK	2,375,631	-3,637,349	-138,362	11,181,031	10,184,092	85,656	-3,495,114	5,970,655	13,347,799	18,356,045
DEUTSCHE BANK	1,658,115	-76,509	-6,402	787,745	2,376,876	638,719	15,967	-9,120	1,006,466	1,745,861
GARANTİ BANK	9,548,202	-622,439	-2,548,021	30,547,325	36,905,274	7,044,863	-10,152,127	3,642,825	37,475,425	42,326,493
ING BANK	4,742,382	-1,025,122	-82,320	10,630,383	14,895,426	-5,047,602	-3,960,462	-77,826	13,091,283	5,311,969
ODEA BANK	-566,182	-50,024	636,816	5,287,542	5,542,665	-767,476	-4,523,208	1,153,685	6,409,525	3,827,654
QNB BANK	7,542,492	-3,842,072	2,213,068	8,767,065	14,407,713	-485,313	-485,479	1,750,154	14,387,892	15,967,109
RABOBANK	624,158	-1,220	-272,817	264,92	615,281	130,097	-1,340	-41,863	842,429	931,267
SEKERBANK	793,894	821,687	-572,595	1,923,914	1,482,634	-934,086	151,312	318,109	1,751,622	2,234,497
TURKLAND	86,715	28,552	160,799	424,002	712,365	-826,932	440,080	347,792	599,336	652,419
YKB	9,268,677	-4,503,516	2,795,698	42,821,748	52,272,156	-13,874,542	-14,680,210	-1,576,000	60,275,596	41,014,766
ORTALAMA	3,896,048	-2,651,849	521,653	12,063,431	13,238,994	-949,746	-3,995,592	1,786,348	14,122,202	13,204,755

5.4.Likidite Durumları

Pandemi döneminde piyasalarda yaşanan olumsuz etkilere karşı likidite ihtiyaçlarını karşılayabilmek için 27 mevduat Bankasının finansal durum tablolarından anlaşılacağı üzere nakit ve nakit benzerlerini korumaya ya da artırmaya çalıştıkları gözlemlenmiştir.

Aşağıdaki tabloda görüleceği üzere Haziran 2019 ile Haziran 2020 kıyaslandığında yüzde 100 Eylül 2019 ile Eylül 2020 kıyaslandığında ise yüzde 90 nakit ve nakit benzerlerinin artırıldığı, pandemi döneminde piyasalarda yaşanabilecek olumsuzluklara karşı mevduat bankalarının nakit tutma eğilimlerinde olduklarını göstermektedir. Yabancı sermayeli bankalardan Alternatif Bank, Deutsche Bank, Garanti Bankası, HSBC, ING bank, MUFG bank, Odeo Bank, Societe General Bank adlı sekiz bankanın likit bulundurma, nakit tutma konusundaki eğilimleri aynı yönde olmamıştır.

Tablo 7. Mevduat Bankaları Nakit ve Nakit Benzerleri

BANKA ADI	31.12.2018 (1000 TL)	31.03.2019 (1000 TL)	30.06.2019 (1000 TL)	30.09.2019 (1000 TL)	31.12.2019 (1.000 TL)	31.03.2020 (1.000 TL)	30.06.2020 (1.000 TL)	30.09.2020 (1.000 TL)	2019/06- 2020/06 Oranı	2019/09- 2020/09 Oranı
AKBANK	48,655,125	60,022,523	49,997,812	51,877,802	46,490,209	65,001,093	54,983,515	66,757,493	0.909	0.777
ALTERNATİFBANK	3,629,618	3,954,336	6,667,714	5,615,217	5,690,845	5,525,083	5,041,848	5,021,084	1.322	1.118
ANADOLU BANK	2,287,276	2,380,806	2,293,275	2,381,692	2,942,949	2,964,740	3,466,731	3,557,749	0.662	0.669
BURGAN BANK	2,940,498	2,636,061	3,010,276	3,797,605	3,274,960	4,047,169	3,594,443	4,850,529	0.837	0.783
CITIBANK	5,038,169	8,240,254	8,405,682	6,479,039	6,151,879	7,027,530	4,566,882	8,147,816	1.841	0.795
DENİZBANK	18,085,295	18,549,802	19,777,326	17,984,496	21,325,693	20,680,779	27,520,946	28,127,741	0.719	0.639
DEUTSCHE BANK	1,016,599	1,040,710	1,252,844	2,625,102	1,347,841	1,484,933	1,993,049	2,181,635	0.629	1.203
FİBABANK	3,035,790	3,166,408	2,864,789	3,798,597	3,228,200	4,095,006	3,426,835	4,424,973	0.836	0.858
GARANTİ BANK	57,552,682	69,507,712	75,263,014	68,992,657	63,773,102	65,683,659	59,363,516	66,721,870	1.268	1.034
HALKBANK	40,083,693	36,570,294	37,022,787	36,276,463	38,229,230	26,557,632	29,358,263	44,922,235	1.261	0.808
HSBC	14,502,827	11,942,389	13,002,169	13,005,419	14,116,591	15,258,680	10,120,570	11,534,521	1.285	1.128
İCBC TURKEY BANK A.Ş.	3,822,987	5,082,972	3,628,882	5,122,803	4,365,267	6,602,206	6,733,812	5,449,723	0.539	0.940
ING BANK	13,623,614	17,925,617	18,146,479	18,280,764	16,517,360	15,825,889	9,534,665	9,416,708	1.903	1.941
İŞBANK	48,501,370	51,462,301	53,532,353	55,728,292	66,159,744	73,570,867	77,997,699	88,584,731	0.686	0.629
JP MORGAN	469,123	602,065	417,900	660,346	623,777	559,013	1,647,831	2,522,530	0.254	0.262
MUFG BANK	5,976,974	5,659,062	6,166,536	5,880,315	3,661,970	3,253,887	4,015,087	4,837,924	1.536	1.215
ODEA BANK	6,741,507	6,385,544	5,298,144	7,377,917	8,235,674	6,667,469	6,113,011	6,882,694	0.867	1.072
QNB BANK	19,808,010	25,075,363	24,843,615	23,754,140	22,643,275	29,783,282	29,067,981	29,612,986	0.855	0.802
RABOBANK	399,470	438,13	500,023	715,146	936,187	996,121	1,035,323	1,031,867	0.483	0.693
SOCIETE GENERAL	344,970	366,018	91,246	57,865	61,192	67,046	63,660	43,962	1.433	1.316
ŞEKERBANK	3,719,647	4,404,302	3,697,545	3,576,739	4,011,462	3,822,702	4,033,792	5,013,254	0.917	0.713
TURKISH BANK	464,546	417,134	271,225	252,198	264,702	381,375	320,412	325,398	0.846	0.775
TURKLAND	597,443	782,879	734,192	920,676	891,235	951,747	852,470	966,191	0.861	0.953
TÜRK EKONOMİ BANKASI	19,852,226	19,922,379	20,663,775	18,695,442	21,336,601	22,716,823	16,498,452	23,575,929	1.252	0.793
VAKIFBANK	37,267,637	35,993,755	40,113,291	36,453,826	42,347,289	28,142,548	37,646,903	46,306,878	1.066	0.787
YKB	57,243,276	63,596,310	71,813,783	69,551,823	74,469,914	72,276,874	59,873,947	71,827,671	1.199	0.968
ZİRAAT BANKASI	46,236,719	52,006,162	57,658,825	48,968,407	57,388,800	41,828,891	46,691,481	75,215,807	1.235	0.651
ORTALAMA	17,107,300	19,526,660	19,523,537	18,845,585	19,647,628	19,473,076	18,724,560	22,883,774	1.019	0.901

5.5. Net Faiz Marjı

Bankaların faaliyetlerini içeren faiz gelirlerinin faiz giderleri düşüldükten sonra aktife oranını veren net faiz marjı verilerine göre; 31.12.2019 sonunda 27 yerli ve yabancı mevduat bankasının ortalama net faiz marjının yüzde 49 gerçekleştiği buna karşılık Eylül 2019 ile Eylül 2020 kıyaslandığında yüzde 35 den yüzde 28 e doğru pandeminin etkileri nedeniyle bir düşüş sergilediği görülmüştür. Alternatif Bank, Anadolu Bank, Citibank, Deutsche Bank, Fibabank, Garanti Bankası, HSBC, ICBC Turkey Bank, ING bank, JP Morgan Bank, MUFG Bank, Odeo Bank, Rabobank, Türkish Bank, TEB, YKB bankalarının Eylül 2019 dönemindeki net faiz marjını koruyamadıkları ve Eylül 2020 döneminde gerileme yaşadıkları, Akbank'ın Eylül 2019 ile 2010 Eylül net faiz marjı oranlarının başabaş olduğu, Burgan Bank, Denizbank, Halkbank, İş Bankası, QNB bank, Societe General Bank, Şekerbank, Turkland, Vakıfbank ve Ziraat Bankalarının ise pandemi olumsuzluklarına rağmen Eylül 2020 de net faiz marjını yükseltmeyi başardıkları gözlemlenmiştir.

Tablo 8. Mevduat Bankaları Net Faiz Marjı

Net Faiz Marjı												
BANKA ADI	31.12.2019 FAİZ GELİRİ (1.000 TL)	31.12.2019 FAİZ GİDERİ (1.000 TL)	31.12.2019 AKTİF	2019 NET FAİZ MARJİ %	30.09.2019 FAİZ GELİRİ (1.000 TL)	30.09.2019 FAİZ GİDERİ (1.000 TL)	30.09.2019 AKTİF	2019/09 NET FAİZ MARJİ %	30.09.2020 FAİZ GELİRİ (1.000 TL)	30.09.2020 FAİZ GİDERİ (1.000 TL)	30.09.2020 AKTİF	2020/09 NET FAİZ MARJİ %
AKBANK	34,508,262	-18,795,325	360,501,112	0.044	26,309,903	-15,224,541	351,448,288	0.032	23,837,453	-9,535,479	453,588,860	0.032
ALTERNATİF BANK	2,705,023	-2,092,672	28,944,776	0.021	2,154,477	-1,681,350	28,944,776	0.016	1,600,350	-1,122,569	34,202,917	0.014
ANADOLU BANK	2,444,521	-1,639,534	17,557,812	0.046	1,922,861	-1,314,262	16,366,073	0.037	1,408,153	-971,911	26,750,869	0.016
BURGAN BANK	2,157,978	-242,983	18,696,678	0.102	1,723,791	-1,494,053	18,696,678	0.012	1,161,874	-741,427	23,986,714	0.018
CITIBANK	1,605,347	-639,850	12,851,821	0.075	1,283,620	-541,090	12,497,980	0.059	807,817	-120,819	17,604,768	0.039
DENİZBANK	16,868,322	-10,415,043	156,478,028	0.041	12,570,410	-8,365,619	148,279,900	0.028	11,500,709	-4,810,110	199,628,134	0.034
DEUTSCHE BANK	351,429	-76,487	2,741,764	0.100	289,976	-66,912	3,779,324	0.059	137,202	-35,058	4,674,183	0.022
FİBABANK	2,496,581	-1,680,551	21,885,760	0.037	1,943,751	-1,325,156	21,545,373	0.029	1,578,330	-849,279	26,448,355	0.028
GARANTİ BANK	39,684,410	-20,657,218	391,152,270	0.049	30,740,570	-16,936,807	374,334,636	0.037	26,696,250	-9,485,150	479,713,596	0.036
HALKBANK	46,730,182	-36,118,146	457,045,401	0.023	35,403,362	-28,588,822	443,499,218	0.015	38,224,775	-21,976,139	663,674,648	0.024
HSBC	3,242,342	-1,745,855	34,946,955	0.043	2,562,599	-1,449,743	33,069,160	0.034	1,633,439	-728,311	49,289,057	0.018
ICBC TURKEY BANK A.Ş.	1,272,696	-889,869	18,191,150	0.021	964,947	-702,008	17,167,856	0.015	811,530	-489,595	24,112,559	0.013
ING BANK	6,964,124	-3,809,721	57,144,721	0.055	5,394,647	-3,087,896	57,144,721	0.040	3,683,813	-1,492,458	61,672,807	0.036
İŞBANK	43,042,350	-23,183,222	468,059,471	0.042	32,724,741	-18,554,374	468,059,471	0.030	31,082,825	-12,363,995	597,185,899	0.031
JP MORGAN	145,978	-23,981	699,262	0.174	112,399	-8,578	699,262	0.148	204,126	-96,419	2,598,102	0.041
MUFG BANK	725,644	-364,373	10,877,794	0.033	598,154	-307,831	10,877,794	0.027	221,835	-76,753	14,205,196	0.010
ODEA BANK	2,954,151	-2,002,074	32,667,338	0.029	2,326,869	-1,570,976	32,667,338	0.023	1,761,733	-1,044,512	40,251,907	0.018

QNB BANK	18,353,137	-10,770,916	181,680,511	0.042	13,975,716	-8,732,837	174,191,765	0.030	12,267,981	-5,021,346	229,557,730	0.032
RABOBANK	220,500	-4,145	1,734,025	0.125	172,685	-3,263	1,670,103	0.101	107,518	-1,449	1,733,031	0.061
SOCIETE GENERAL	9,324	-10,837	171,159	-0.009	7,673	-9,163	154,585	-0.010	5,047	-605	109,319	0.041
SEKERBANK	3,951,540	-2,807,248	30,596,129	0.037	3,087,016	-2,311,465	29,745,248	0.026	2,301,802	-1,141,263	36,387,435	0.032
TURKISH BANK	139,955	-84,558	1,465,247	0.038	113,808	-70,626	1,256,563	0.034	57,600	-24,366	1,229,786	0.027
TURKLAND	421,764	-416,992	3,900,559	0.001	369,411	-342,906	3,768,589	0.007	202,344	-120,108	2,942,462	0.028
TÜRK EKONOMİ BANKASI	12,421,958	-6,922,720	107,350,168	0.051	9,452,897	-5,683,431	102,451,097	0.037	8,112,634	-3,496,698	134,466,178	0.034
VAKIFBANK	42,074,839	-29,060,127	419,425,553	0.031	31,357,637	-22,940,899	386,845,057	0.022	33,442,027	-17,665,422	638,069,728	0.025
YKB	35,703,082	-20,927,360	387,495,827	0.038	27,732,622	-16,680,147	373,282,809	0.030	23,260,976	-11,324,374	468,591,854	0.025
ZİRAAT BANKASI	65,602,283	-40,290,277	649,756,191	0.039	49,074,577	-32,389,145	618,228,328	0.027	49,769,522	-21,356,833	923,688,559	0.031
ORTALAMA	14,325,842	-8,728,596	143,482,129	0.049	10,902,634	-7,051,256	138,173,037	0.035	10,217,765	-4,670,091	190,976,469	0.028

6. PANDEMİ ÖNLEMLERİ

6.1. Aktif Rasyosu (Oranı)

COVID-19'un piyasalarda yaşanan olumsuz etkilerini azaltmak amacıyla BDDK tarafından yapılan düzenlemelerden biri olan Aktif Rasyosunun (oranının) bankalar üzerinde etkin olduğu gözlemlenmiş olup, kredilerde; 2019 Eylül ile 2020 Eylül arasındaki artışın ortalama yüzde 80 olarak gerçekleştiği, bilanço dışı hesaplarda yer alan para ve swap işlemlerinde; 2019 Eylül ile 2020 Eylül arasındaki artışın ortalama yüzde 91 olduğu, finansal durum tablosu varlıklarda yer alan devlet borçlanma senetleri hesabında; 2019 Eylül ile 2020 Eylül arasındaki artışın ortalama yüzde 132 olarak gerçekleştiği tespit edilmiştir. Türk bankacılık sektöründeki mevduat bankaları izlendiğinde aktif rasyosunu sağlayabilmek için bankaların bir kısmının kredileri artırmayı tercih ettiği, bir kısmının devlet borçlanma senetlerine bir kısmının da swap işlemlerine yöneldikleri görülmüştür.

Tablo 9. Mevduat Bankaları Krediler

BANKA ADI	31.12.2018 (1.000 TL)	31.03.2019 (1.000 TL)	30.06.2019 (1.000 TL)	30.09.2019 (1.000 TL)	31.12.2019 (1.000 TL)	31.03.2020 (1.000 TL)	30.06.2020 (1.000 TL)	30.09.2020 (1.000 TL)	09/2019- 09/2020 Kredi Artış Oranı
AKBANK	186,376,300	196,827,570	196,785,622	192,603,405	203,834,175	209,551,439	231,474,822	250,477,749	0.77
ALTERNATİF BANK	16,541,603	16,811,220	17,871,222	18,276,648	18,032,893	19,484,148	21,162,733	22,002,645	0.83
ANADOLU BANK	10,224,697	10,700,857	11,887,946	12,184,744	12,860,575	13,031,213	17,092,920	15,664,474	0.78
BURGAN BANK	14,677,246	14,448,672	14,547,047	13,145,589	13,816,067	15,411,629	15,730,611	17,030,495	0.77
CITIBANK	3,774,773	4,137,151	3,877,570	4,704,616	4,185,474	5,172,390	6,024,020	5,991,651	0.79
DENİZBANK	92,689,670	98,510,606	98,782,842	100,199,731	105,800,627	116,300,636	123,608,689	132,790,526	0.75
DEUTSCHE BANK	1,139,927	1,226,862	1,526,558	971,941	1,041,585	979,903	1,242,381	1,951,719	0.50
FİBABANK	13,160,067	14,460,835	14,767,369	13,495,270	14,477,408	17,273,503	15,836,783	18,299,965	0.74
GARANTİ BANK	230,611,464	247,179,953	240,000,701	236,723,730	251,165,373	270,020,307	298,954,842	314,396,192	0.75
HALKBANK	259,074,226	281,982,126	286,819,344	304,512,439	309,208,101	347,943,138	424,503,686	453,924,101	0.67
HSBC	15,303,087	16,700,526	17,342,547	17,053,829	17,568,350	18,858,248	21,059,053	27,404,459	0.62
ICBC TURKEY BANK A.Ş.	7,829,445	8,103,184.00	8,515,064	7,826,947	9,088,109	8,237,606	8,549,455	10,430,220	0.75
ING BANK	39,598,744	36,297,552	34,701,684	32,524,538	34,707,049	35,803,460	38,254,016	42,013,424	0.77
İŞBANK	269,381,053	270,899,690	273,214,910	269,075,887	289,243,558	317,126,018	335,526,749	364,287,751	0.74
MUFG BANK	9,538,496	9,480,889	8,613,972	7,558,811	7,106,806	7,203,510	7,519,764	9,250,101	0.82
ODEA BANK	20,498,345	19,904,311	20,117,247	19,077,117	19,308,211	17,860,089	19,293,459	21,024,467	0.91
QNB BANK	101,340,096	104,810,512	108,439,513	111,425,018	118,972,351	129,797,511	132,513,608	146,611,555	0.76
RABOBANK	1,405,750	1,302,891	1,176,829	929,510	771,304	720,563	688,934	683,490	1.36
SEKERBANK	22,056,150	22,826,863	21,911,940	21,073,926	21,821,692	21,594,428	23,062,535	24,971,947	0.84
TURKISH BANK	1,013,460	942,867	933,488	921,204	1,095,747	821,116	810,364	816,310	1.13
TURKLAND	2,313,009	2,151,733	2,329,906	2,053,461	2,317,862	2,233,323	2,114,199	1,998,462	1.03
TÜRK EKONOMİ BANKASI	66,848,607	69,688,628	68,757,066	70,016,277	69,218,035	80,673,789	79,651,855	80,280,457	0.87
VAKIFBANK	232,406,907	258,126,264	262,422,946	274,291,714	292,091,050	329,487,645	386,125,863	427,133,196	0.64
YKB	224,935,465	235,597,592	238,253,775	231,722,699	240,463,843	252,727,339	266,460,730	293,958,331	0.79
ZİRAAT BANKASI	379,331,076	410,625,660	420,940,083	432,154,919	447,982,751	480,869,463	557,913,069	603,517,677	0.72
ORTALAMA									0,80

Tablo 10. Mevduat Bankaları Para ve Swap İşlemleri (Bilanço Dışı Hesaplar)

BANKA ADI	31.12.2018 (1.000 TL)	31.03.2019 (1.000 TL)	30.06.2019 (1.000 TL)	30.09.2019 (1.000 TL)	31.12.2019 (1.000 TL)	31.03.2020 (1.000 TL)	30.06.2020 (1.000 TL)	30.09.2020 (1.000 TL)	2019/09- 2020/09 ORANI
AKBANK	417,652,704	493,711,423	457,270,232	375,842,076	389,695,726	367,003,188	349,827,972	424,568,054	0.89
ALTERNATİF BANK	18,390,126	17,405,295	20,449,610	17,743,196	20,866,896	22,796,447	17,847,994	20,603,521	0.86
ANADOLU BANK	2,410,649	4,433,108	5,868,482	5,380,819	5,470,728	5,125,794	8,560,721	9,310,423	0.58
BURGAN BANK	24,757,349	24,684,132	24,911,075	21,067,753	23,200,653	26,723,302	23,808,246	34,130,665	0.62
CITIBANK	5,261,053	2,910,466	3,452,107	3,639,628	2,869,622	2,515,887	3,299,911	1,625,351	2.24
DENİZBANK	88,201,992	114,106,238	108,943,450	90,660,236	98,364,589	109,624,800	110,107,331	142,828,920	0.63
DEUTSCHE BANK	1,179,392	575,162	1,682,468	1,172,396	489,018	108,555	114,169	1,190,774	0.98
FİBABANK	24,825,707	24,775,678	26,127,966	17,813,402	19,633,057	22,533,993	21,526,494	28,223,717	0.63
GARANTİ BANK	192,825,446	245,951,308	229,773,322	236,987,868	212,202,479	251,586,209	271,348,422	337,152,815	0.70
HALKBANK	33,059,486	57,428,465	66,866,673	85,832,300	61,214,202	69,985,123	57,668,275	56,072,988	1.53
HSBC	60,780,751	61,432,035	82,052,217	80,710,496	78,357,653	80,670,231	75,040,183	89,360,980	0.90
ICBC TURKEY BANK A.Ş.	896,12	523,152	281,028	23,006	1,588,158	2,516,695	5,672,076	1,976,942	0.01
ING BANK	54,305,928	51,974,635	51,677,986	72,213,191	73,456,159	74,923,373	54,513,535	59,283,425	1.22
İŞBANK	204,365,096	245,330,129	253,752,778	233,912,367	238,330,116	285,491,068	293,559,452	326,550,501	0.72
JP MORGAN			77,714	116,282	38,435	9,612	2,770,509	1,073,461	0.11
MUFG BANK	8,898,390	8,450,762	7,102,827	9,753,158	6,919,161	9,010,135	3,304,330	4,841,691	2.01
ODEA BANK	56,571,499	59,592,291	70,393,970	66,256,536	66,716,153	68,013,966	66,013,306	73,843,191	0.90
QNB BANK	130,580,590	127,753,121	124,702,921	126,657,350	147,338,488	160,065,201	196,730,552	243,059,690	0.52
RABOBANK	64,063	80,978	177,797	263,314	269,766	0.000	0.000	0.000	0.00
SOCIETE GENERAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
ŞEKERBANK	10,996,293	9,580,897	11,549,676	8,561,237	7,260,035	8,842,727	8,453,493	11,085,863	0.77
TURKISH BANK	414,077	760,29	914,651	485,268	310,984	239,009	210,324	369,601	1.31
TURKLAND	211,943	94,766	253,728	363,914	371,506	387,737	224,779	125,068	2.91
TÜRK EKONOMİ BANKASI	61,120,283	62,659,703	65,293,726	64,029,199	67,131,688	75,814,381	59,978,658	79,275,177	0.81
VAKIFBANK	86,831,607	119,435,885	125,619,719	153,405,327	145,396,553	165,348,580	188,113,168	155,312,366	0.99
YKB	244,190,107	286,475,134	258,946,377	264,731,720	278,096,919	253,269,333	285,537,649	289,861,231	0.91
ZİRAAT BANKASI	132,397,606	202,421,338	220,398,130	243,647,838	243,049,141	296,002,329	326,537,935	297,986,995	0.82
ORTALAMA	74,411,685	88,871,444	82,168,171	80,787,773	81,060,662	87,355,840	90,028,499	99,619,015	0.91

Tablo 11. Mevduat Bankaları Devlet Borçlanma Senetleri

BANKA ADI	31.12.2018 (1.000 TL)	31.03.2019 (1.000 TL)	30.06.2019 (1.000 TL)	30.09.2019 (1.000 TL)	31.12.2019 (1.000 TL)	31.03.2020 (1.000 TL)	30.06.2020 (1.000 TL)	30.09.2020 (1.000 TL)	06/2019- 06/2020 ORANI	09/2019- 09/2020 ORANI
AKBANK	36,502,564	38,696,213	40,574,537	48,267,455	51,965,942	50,350,315	45,739,966	44,546,435	0.887	1.08
ALTERNATİF BANK	3,272	3	4	37,827	228,962	742,372	765,753	902,011	0.000	0.04
ANADOLU BANK	443,217	442,017	489,028	482,352	534,490	847,306	2,233,891	2,162,316	0.219	0.22
BURGAN BANK	395,167	380,800	388,561	398,196	324,735	256,047	363,333	364,698	1.069	1.09
CITIBANK	719,697	648,974	650,364	926,011	2,299,286	3,539,699	4,268,906	3,236,182	0.152	0.29
DENİZBANK	7,437,891	8,675,054	9,679,839	11,698,877	10,442,990	10,045,246	13,742,694	13,512,141	0.704	0.87
DEUTSCHE BANK	362073	220476	151,177	72,588	243,174	97,643	328,395	275,649	0.460	0.26
FİBABANK	386,807	700,488	742,256	714,137	764,596	780,554	1,379,167	1,572,042	0.538	0.45
GARANTİ BANK	46,877,037	48,128,903	49,770,817	50,004,527	51,826,322	51,732,122	59,822,233	63,000,643	0.832	0.79
HALKBANK	18,160,357	22,610,814	28,680,501	24,984,954	29,551,254	36,347,148	56,070,503	74,165,274	0.512	0.34
HSBC	522,930	689,443	945,119	1,313,029	1,686,525	1,910,997	5,559,222	7,641,848	0.170	0.17
ICBC TURKEY BANK A.Ş.	1,598,099	1,244,345	1,307,628	1,316,845	1,320,226	1,291,170	808,159	819,458	1.618	1.61
ING BANK	1,834,793	1,805,977	1,914,500	3,126,916	3,443,771	3,166,889	7,026,961	7,400,234	0.272	0.42
İŞBANK	66,388,548	68,714,270	72,871,396	75,661,736	80,423,796	83,581,118	95,416,932	99,677,591	0.764	0.76
JP MORGAN	42,764	44,449	170,164	62,996	39,740	81,214	38,029	18,778	4.475	3.35
MUFG BANK	0	0	0	0	0	0	0	0	0.000	0.00
ODEA BANK	2,262,044	2,324,243	2,299,387	2,143,645	2,434,584	3,038,633	5,426,212	6,152,981	0.424	0.35
QNB BANK	8,325,754	9,538,939	9,826,081	10,928,481	12,353,243	12,481,369	14,227,300	14,106,385	0.691	0.77
RABOBANK	0	0	0	0	0	0	0	0	0.000	0.00
SOCIETE GENERAL	73,371	71,769	73,367	71,802	73,419	47,429	48,500	47,672	1.513	1.51
ŞEKERBANK	3,288,406	2,750,360	2,852,728	2,760,898	2,740,183	3,209,043	3,293,655	3,545,281	0.866	0.78
TURKISH BANK	11.813	20.614	14.409	10.607	28.966	49.877	35.136	20.885	0.410	0.51
TURKLAND	1,011,594	984,134	932,375	961,875	940,223	502,804	148,675	50,724	6.271	18.96
TÜRK EKONOMİ BANKASI	3,813,641	5,023,848	4,272,421	4,205,459	6,699,716	9,391,949	12,626,545	12,740,168	0.338	0.33
VAKIFBANK	8,933,868	13,792,625	16,661,983	17,114,763	25,146,190	41,688,796	49,304,460	85,763,148	0.338	0.20
YKB	12,747,509	18,816,473	20,934,404	21,320,222	31,845,906	51,080,745	61,931,005	98,503,316	0.338	0.22
ZİRAAT BANKASI	21,681,377	32,609,098	37,596,387	38,434,985	56,992,096	92,769,541	111,235,465	184,266,464	0.338	0.21
ORTALAMA	9,030,103	10,330,138	11,251,298	11,741,133	13,863,755	16,999,267	20,437,259	26,832,276	0.896	1.32

6.2. Kredilerin Donuk Alacak olarak Sınıflandırılması İçin Öngörülen Sürelerin Değiştirilmesi

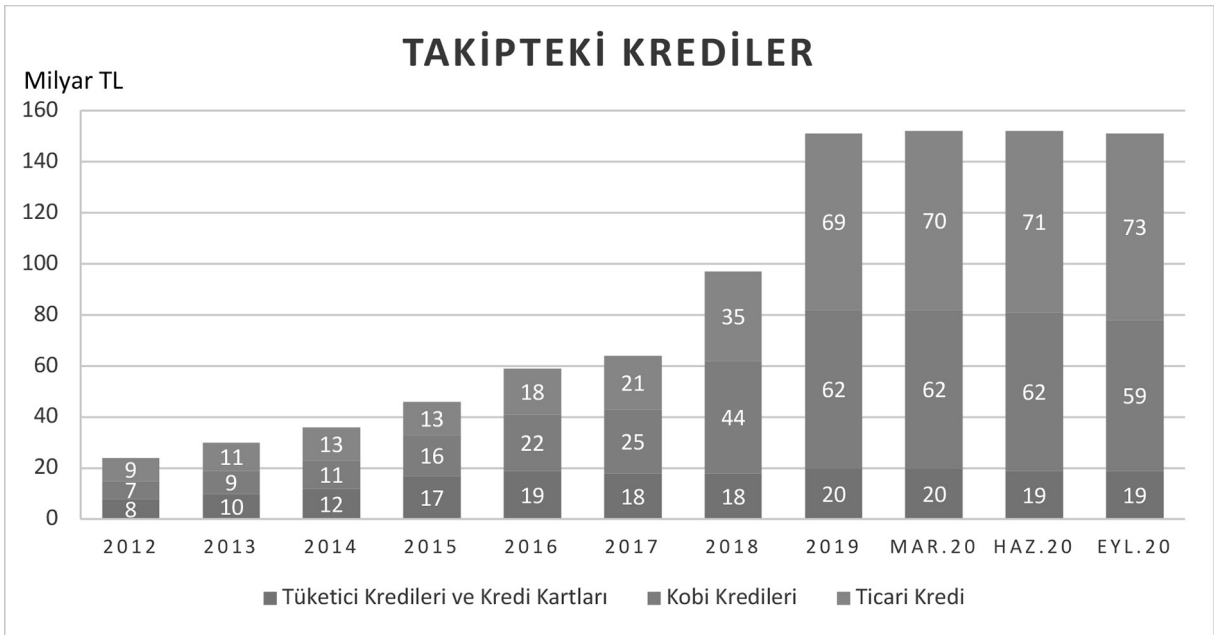
Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulunun COVID-19 salgınının ekonomik ve ticari faaliyetlerde aksaklıklar yaşanmaması nedeniyle yapmış olduğu Kredilerin Sınıflandırılması ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikteki değişiklik nedeniyle kullanılan krediler için beklenen zarar karşılıkları ayrılması için bilançoda yer alan hesaba göre Mart, Haziran ve Eylül dönemleri ortalamalarında bariz bir fark olmadığı görülmüştür.

Diğer taraftan BDDK tarafından yayımlanan aylık bültenlerden elde edilen veriler doğrultusunda takip-teki alacaklara bakıldığında Mart, Haziran ve Eylül dönemlerinde takibe alınan krediler seyrinde değişiklik olmadığı, takibe dönüşüm oranlarının da son üç çeyrekte aynı seviyelerde olduğu görülmüştür.

Tablo 12. Mevduat Bankaları Beklenen Zarar Karşılıkları

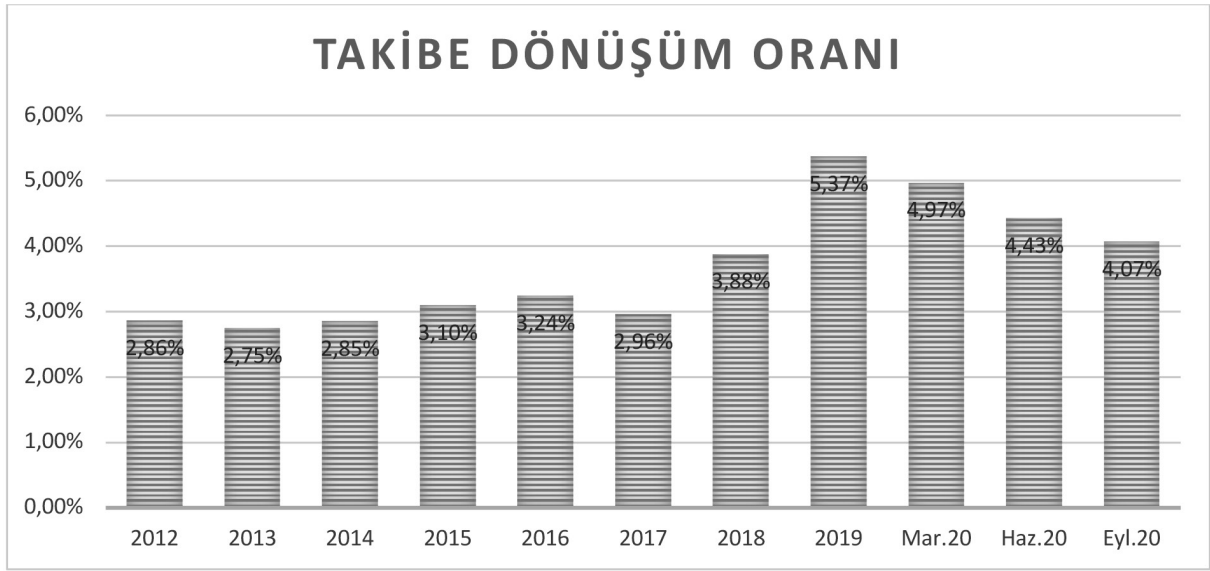
BEKLENEN ZARAR KARŞILIKLARI								
BANKA ADI	31.12.2018 (1.000 TL)	31.03.2019 (1.000 TL)	30.06.2019 (1.000 TL)	30.09.2019 (1.000 TL)	31.12.2019 (1.000 TL)	31.03.2020 (1.000 TL)	30.06.2020 (1.000 TL)	30.09.2020 (1.000 TL)
AKBANK	-7,975,229	-9,029,761	-10,182,688	-11,533,741	-12,289,909	-13,148,468	-14,966,680	-16,814,095
ALTERNATİF BANK	-954,436	-913,708	-996,725	-1,058,358	-516,011	-583,734	-673,910	-723,606
ANADOLU BANK	-580,633	-657,179	-755,028	-815,207	-880,018	-892,628	-954,133	-923,628
BURGAN BANK	-591,495	-613,249	-664,818	-739,455	-792,500	-910,227	-1,203,701	-1,255,352
CITIBANK	-93,327	-93,166	-95,910	-98,691	-106,904	-114,020	-114,226	-121,104
DENİZBANK	-5,838,214	-6,658,456	-7,589,834	-8,726,654	-8,846,240	-10,888,313	-11,538,129	-13,824,878
DEUTSCHE BANK	-1,039	-640	-798	-548	-222	-158	-3,855	-3,425
FİBABANK	-569,780	-619,522	-668,329	-690,764	-804,197	-753,708	-759,143	-805,635
GARANTİ BANK	-11,460,844	-12,920,266	-13,463,820	-14,929,072	-15,813,722	-18,225,650	-19,782,342	-21,573,668
HALKBANK	-8,458,602	-9,110,490	-9,770,932	-10,340,462	-11,411,407	-13,346,479	-15,143,269	-15,882,930
HSBC	-690,699	-1,588,098	-1,635,861	-1,573,711	-1,405,651	-1,497,309	-1,587,357	-1,663,129
ICBC TURKEY BANK A.Ş.	-210,904	-214,131	-229,721	-241,856	-208,280	-184,893	-222,174	-319,704
ING BANK	-1,530,939	-1,685,891	-1,761,251	-1,809,926	-1,891,399	-1,907,779	-2,020,985	-2,042,987
İŞBANK	-11,319,428	-12,598,195	-13,839,070	-13,804,659	-15,487,830	-17,226,914	-19,127,780	-21,254,502
JP MORGAN	0	0	0	0	0	0	0	0
MUFG BANK	-14,810	-11,064	-16,721	-35,192	-39,419	-30,928	-34,503	-47,449
ODEA BANK	-1,910,400	-2,023,754	-2,148,458	-2,198,557	-2,241,673	-1,689,351	-1,791,629	-1,944,827
QNB BANK	-7,469,183	-8,041,294	-8,516,854	-7,975,724	-8,387,811	-9,007,491	-9,666,045	-10,136,869
RABOBANK	0	0	0	0	0	3,905	3,964	0
SOCIETE GENERAL	0	0	0	0	0	0	0	0

SEKERBANK	-1,506,477	-1,656,422	-1,620,555	-1,719,018	-1,999,864	-2,061,790	-2,151,180	-2,216,275
TURKISH BANK	-35,813	-37,333	-40,827	-41,410	-45,042	-44,905	-46,153	-46,062
TURKLAND	-536,512	-571,817	-607,814	-485,619	-594,594	-534,922	-519,774	-504,742
TÜRK EKONOMİ BANKASI	-2,849,784	-3,090,494	-3,339,761	-3,417,297	-3,641,996	-3,798,455	-3,951,683	-3,988,222
VAKIFBANK	-10,864,837	-12,174,154	-12,587,472	-13,895,588	-15,648,516	-16,315,616	-18,361,311	-19,804,453
YKB	-13,730,950	-14,712,717	-14,517,277	-15,600,040	-17,359,752	-18,421,887	-20,133,205	-21,911,283
ZİRAAT BANKASI	-8,385,966	-8,975,445	-9,543,346	-10,596,197	-13,010,621	-14,008,681	-16,776,801	-18,377,206
ORTALAMA	-3,614,085	-3,999,898	-4,244,217	-4,530,657	-4,941,614	-5,392,237	-5,982,445	-6,525,409



Şekil 4. Takipteki Krediler

Kaynak: Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Eylül 2020, BDDK



Şekil 5. Takibe Dönüşüm Oranı

Kaynak: Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Eylül 2020, BDDK

7. DENETİM RAPORLARI SONUÇLARI

Türk bankacılık sektöründeki mevduat bankalarının pandemi döneminde hangi denetim şirketleri tarafından denetlendiği ve denetim görüşlerinin nasıl oluştuğunun tespitinin bu araştırma kapsamında önemli olduğu düşünülerek bu konuda da inceleme yapılmıştır. Yapılan incelemede denetim raporları sonuçları aşağıdaki şekilde tespit edilmiştir.

Tablo 13.Bağımsız Denetim Rapor Sonuçları

BANKA ADI	DENETİM FİRMASI	GÖRÜŞ TÜRÜ	GÖRÜŞ DAYANAĞI
AKBANK	PwC BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	ŞARTLI	Konsolide Olmayan Finansal Tablolara İlişkin Açıklama ve Dipnotlar beşinci bölüm II. kısım h.4 (i)'de belirtildiği üzere, 30 Eylül 2020 tarihi itibarıyla hazırlanan ilişikteki konsolide olmayan finansal tablolarda Banka yönetimi tarafından BDDK Muhasebe ve Finansal Raporlama Mevzuatı gereklilikleri dışında, 650.000 bin TL tutarındaki kısmi önceki yıllarda, 500.000 bin TL tutarındaki kısmi ise cari dönemde ayrılmış olan toplam 1.150.000 bin TL tutarında serbest karşılık yer almaktadır.
ALTERNATİF BANK	GÜNEY BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
ANADOLU BANK	DRT BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	ŞARTLI	30 Eylül 2020 tarihi itibarıyla hazırlanan ilişikteki ara dönem konsolide olmayan finansal bilgiler, BDDK Muhasebe ve Finansal Raporlama Mevzuatı kapsamı dışında, ekonomide ve piyasalarda meydana gelebilecek olumsuz gelişmelerin olası etkileri nedeniyle 25,000 TL'lik tutarındaki kısmi cari dönemde iptal edildikten sonra kalan 25,000 TL serbest karşılığı içermektedir. Bahse konu karşılık ayrılmıyadı, cari dönemde diğer karşılıklar 25,000 TL kadar daha az, dönem karı 25,000 TL daha az ve olağanüstü yedekler ise 50,000 TL kadar daha fazla olacaktı.
BURGAN BANK	GÜNEY BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
CITIBANK	KPMG BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
DENİZBANK	DRT BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
DEUTSCHE BANK	GÜNEY BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
FİBABANK	KPMG BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	ŞARTLI	30 Eylül 2020 tarihi itibarıyla hazırlanan ilişikteki ara dönem konsolide olmayan finansal bilgiler, BDDK Muhasebe ve Finansal Raporlama Mevzuatı hükümleri dışında, ekonomide ve piyasalarda meydana gelebilecek olumsuz gelişmelerin olası etkileri nedeniyle 125.500 bin TL'si cari dönemde ve 44.500 bin TL'si geçmiş dönemlerde gider yazılan toplam 170.000 bin TL serbest karşılığı ve söz konusu karşılık üzerinden 27.610 bin TL'si cari dönemde ve 9.790 bin TL'si geçmiş dönemlerde gelir yazılan toplam 37.400 bin TL ertelenmiş vergi varlığını içermektedir.
GARANTİ BANK	KPMG BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	ŞARTLI	Beşinci Bölüm 2.8.4 numaralı dipnotta belirtildiği üzere 30 Eylül 2020 tarihi itibarıyla hazırlanan ilişikteki ara dönem konsolide olmayan finansal bilgiler, BDDK Muhasebe ve Finansal Raporlama Mevzuatı hükümleri dışında, Banka yönetimi tarafından ekonomide ve piyasalarda meydana gelebilecek olumsuz gelişmelerin olası etkileri nedeniyle 1,830,000 bin TL' si cari dönemde ayrılan ve 2,500,000 bin TL' si geçmiş dönemlerde gider yazılan toplam 4,330,000 bin TL tutarında serbest karşılığı içermektedir.

HALKBANK	DRT BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	ŞARTLI	Banka, Türkiye Finansal Raporlama Standardı TFRS 9 uyarınca hazırladığı iş modeli doğrultusunda daha önce gerçeğe uygun değer farkı diğer kapsamlı gelire yansıtılan finansal varlıklara sınıfladığı 18.965.006 Bin TL tutarındaki devlet borçlanma senetlerini, 23 Mayıs 2018 tarihinde ifta edilmiş maliyeti ile ölçülen finansal varlıklar altında yeniden sınıflandırmış ve kâr veya zararda yeniden sınıflandırılacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler altındaki 2.229.977 Bin TL tutarındaki menkul değerler değer azalış fonunu iptal etmiştir. Bu durum, ilgili TFRS 9 hükümlerine aykırılık teşkil etmektedir. İfta edilmiş maliyeti ile ölçülen finansal varlıklara sınıflanan devlet borçlanma senetlerinin 30 Eylül 2020 tarihi itibarıyla değeri 18.664.297 Bin TL'dir. İlgili sınıflama yapılmamış olsaydı, 30 Eylül 2020 tarihi itibarıyla toplam varlıklar ve özkaynaklar vergi etkisi hariç 1.851.739 Bin TL daha düşük olacaktı.
HSBC	GÜNEY BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
ICBC TURKEY BANK A.Ş.	KPMG BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
ING BANK	KPMG BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
İŞBANK	GÜNEY BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	ŞARTLI	Konsolide Olmayan Finansal Tablolara İlişkin Açıklama ve Dipnotlar Beşinci Bölüm II.g.4.6 ve IV.d'de belirtildiği üzere, 30 Eylül 2020 tarihi itibarıyla hazırlanan ilişikteki konsolide olmayan finansal tablolar, Banka yönetimi tarafından ekonomide ve piyasalarda meydana gelebilecek olumsuz gelişmelerin olası etkileri nedeniyle 1.125.000 Bin TL'si geçmiş yıllarda, 1.850.000 Bin TL'si de cari dönemde ayrılan toplam 2.975.000 Bin TL tutarında, TMS 37 "Karşılıklar, Koşullu Borçlar Ve Koşullu Varlıklar"ın muhasebeleştirme kriterlerini karşılamayan serbest karşılığı içermektedir.
JP MORGAN	GÜRELİ YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK VE BAĞIMSIZ DENETİM HİZMETLERİ A.Ş.	OLUMLU	
MUFG BANK	PwC BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
ODEA BANK	KPMG BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
QNB BANK	GÜNEY BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
RABOBANK	PwC BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
SOCIETE GENERAL	GÜNEY BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
ŞEKERBANK	KPMG BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	ŞARTLI	Beşinci Bölüm 2.9.d.1 numaralı dipnotta belirtildiği üzere 30 Eylül 2020 tarihi itibarıyla hazırlanan ilişikteki ara dönem konsolide olmayan finansal bilgiler BDDK Muhasebe ve Finansal Raporlama Mevzuatı hükümleri dışında, Banka yönetimi tarafından ekonomide ve piyasalarda meydana gelebilecek olumsuz gelişmelerin olası etkileri nedeniyle ayrılan 21,535 Bin TL tutarındaki kısmı cari dönemde ve 78,465 Bin TL tutarındaki kısmı geçmiş dönemlerde gider yazılan toplam 100,000 Bin TL tutarında serbest karşılığı ve söz konusu karşılık üzerinden 4,307 bin TL tutarındaki kısmı cari dönemde ve 15,693 bin TL tutarındaki kısmı geçmiş dönemlerde gelir yazılan toplam 20,000 bin TL ertelenmiş vergi varlığını içermektedir.

TURKISH BANK	GÜNEY BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
TURKLAND	DRT BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
TÜRK EKONOMİ BANKASI	DRT BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
VAKIFBANK	PwC BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	ŞARTLI	Konsolide Olmayan Finansal Tablolara İlişkin Açıklama ve Dipnotlar Beşinci Bölüm II. Kısım 7. maddede belirtildiği üzere, 30 Eylül 2020 tarihi itibarıyla hazırlanan ilişikteki konsolide olmayan finansal tablolarda, Banka yönetimi tarafından BDDK Muhasebe ve Finansal Raporlama Mevzuatı gereklilikleri dışında, tamamı geçmiş dönemlerde ayrılmış olan 852,000 bin TL tutarında serbest karşılık yer almaktadır.
YKB	PwC BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	OLUMLU	
ZİRAAT BANKASI	PwC BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.	ŞARTLI	Konsolide Olmayan Finansal Tablolara İlişkin Açıklama ve Dipnotlar beşinci bölüm II. kısım 9.3'de belirtildiği üzere, 30 Eylül 2020 tarihi itibarıyla hazırlanan ilişikteki konsolide olmayan finansal tablolarda Banka yönetimi tarafından BDDK Muhasebe ve Finansal Raporlama Mevzuatı gereklilikleri dışında 830.000 bin TL tutarındaki kısmı geçmiş dönemler içerisinde, 2.010.000 bin TL tutarındaki kısmı ise cari dönemde ayrılmış olan toplam 2.840.000 bin TL tutarında serbest karşılık yer almaktadır.

Eylül 2020 KAP (Kamuyu Aydınlatma Platformu)' dan alınan 27 mevduat bankasının bağımsız denetim raporlarından 18 bankaya olumlu görüş bildirildiği, 9 bankaya ise şartlı görüş verildiği tespit edilmiştir. 18 banka için olumlu görüş bildiren denetim firmalarından 7'si Güney Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş. 3'ü DRT Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş., 4' ü KPMG Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş., 3'ü PWC Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş., 1'i ise GÜRELİ Yeminli Mali Müşavirlik ve Bağımsız Denetim Hizmetleri A.Ş.'den oluşmaktadır. Ayrıca 9 şartlı görüş verilen bankaları denetleyen firmaların 2'si DRT Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş., 1'i Güney Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş. 3' ü KPMG Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş., 3'ü PWC Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş olduğu görülmektedir.

Diğer taraftan şartlı görüş konularına bakıldığında;

- 1) Banka yönetimi tarafından BDDK Muhasebe ve Finansal Raporlama Mevzuatı gereklilikleri dışında, serbest karşılık ayrıldığı,
- 2) Banka yönetimi tarafından ekonomide ve piyasalarda meydana gelebilecek olumsuz gelişmelerin olası etkileri nedeniyle TMS 37 "Karşılıklar, Koşullu Borçlar ve Koşullu Varlıklar"ın muhasebeleştirme kriterlerini karşılamayan serbest karşılığı içerdiği,
- 3) Banka, Türkiye Finansal Raporlama Standardı TFRS 9 uyarınca hazırladığı iş modeli doğrultusunda daha önce gerçeğe uygun değer farkı diğer kapsamlı gelire yansıtılan finansal varlıklara sınıfla-

dığı devlet borçlanma senetlerini, itfa edilmiş maliyeti ile ölçülen finansal varlıklar altında yeniden sınıflandırıldığı ve kâr veya zararda yeniden sınıflandırılacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler altındaki menkul değerler değer azalış fonunun iptal edildiği, bu durumun TFRS 9 hükümlerine aykırılık teşkil ettiği, şeklinde düzenlendiği tespit edilmiştir.

SONUÇ

COVID-19 virüsü salgını sadece sağlık alanında sorunlar yaşatmakla kalmamış tüm sektörlerde etkisini göstermiştir. Ekonomik ve finansal alanda yarattığı etkiler gözlenmek amacıyla seçilen bankacılık sektöründe faaliyet gösteren kamusal, özel ve yabancı sermayeli mevduat bankalarının pandemi dönemindeki finansal tablolarına yansıyan etkileri analiz edilmiştir.

Pandemi etkisinin tespiti amacıyla bankaların finansal tablolarında yapılan incelemeye göre;

1. Aktif karlılığının salgın öncesi döneme göre yüzde 50 azaldığı, özellikle kamu bankalarının da içinde yer aldığı (Denizbank, Halkbank, ICBC Turkey Bank, Odeo Bank, Şekerbank, Turkland, TEB, Vakıfbank, YKB ve Ziraat Bankası hariç) on banka dışındaki mevduat bankalarında görülmektedir.
2. Kredi/Mevduat oranının pandemi öncesi ve sonrası kıyaslandığında bir artış olduğu görülmekle birlikte kamu ve özel bankalar olarak ayırımına bakıldığında artışı yaratanın kamu bankaları olduğu ve reel sektör ile hane halkına kullanılan kredilerin kamu bankaları tarafından gerçekleştirildiği gözlemlenmiştir.
3. Nakit akış tablosu kalemlerine göre bankacılık faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarının; kamu bankalarının da içinde yer aldığı on beş banka dışında büyük bir gerileme yaşandığı görülmüştür.
4. Tüm bu olumsuzluklara karşı piyasalarda yaşanan belirsizliklerin etkisi ile baş edebilmek için bankaların olası risklere karşı nakit ve nakit benzeri kalemlerini güçlü tutmaya çalıştıkları tespit edilmiş, yabancı sermayeli sekiz bankada ise aynı yönde bir eğilim izlenmemiştir.
5. Net faiz marjının azaldığı görülmüştür.

Salgının ülke ekonomisinde yaşatacağı sıkıntıları gidermek, piyasalarda yaşanması beklenen olası dalgalamalara önlem amaçlı yapılan düzenlemelerin bankaların finansal tablolarına yansıyan verilerine göre aktif rasyosunun etkisi ile kredi mevduat oranlarının artırıldığı, reel kesim ve hane halkına kullanılan kredilerin yükseldiği, döviz etkisini azaltmak amacıyla swap işlemleri yapıldığı, devlet borçlanma senetleri alınarak kredi mevduat riskinin azaltıldığı, kredilerin takibe alınma sürelerinin uzatıldığı şeklinde katkı sağladıkları anlaşılmaktadır.

Sonuç olarak bu çalışma, Türk mevduat bankalarının, pandemiden dolayı yaşadıkları etkileri ortaya koyarken ilerleyen dönemlerde karşılaşılabilecekleri belirsizlik ortamlarını da aynı zamanda daha iyi analiz etmelerini sağlayacaktır. Ayrıca bankaların salgının neden olduğu ekonomik krizin yönetilmesinde de ne kadar etkin olduklarını göstermektedir.

KAYNAKÇA

- Akdoğan, Nalan (Prof. Dr), “Banka Temel Finansal Tablolarının Düzenlenmesine İlişkin Öneriler”, Muhasebe ve Denetime Bakış, Yıl 1, Sayı 2, Ekim 2000, s. 1-21.
- Akdoğan, Nalan, TENKER, Nejat Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri, Gözden Geçirilmiş ve Yenilenmiş 12. Baskı, Mart 2008
- Arabacı Nihat, Katılım Bankalarının Türkiye’de Bankacılık Sektöründeki Yeri, İşleyişi ve Performans Analizi, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, 2007,
- Barua, S. (2020). Understanding Coronanomics: The economic implications of the coronavirus (COVID-19) pandemic. SSRN Electronic Journal. <https://doi.org/10/ggq92n>.
- Beck, T. (2020). Finance in the times of coronavirus. In Baldwin, R. and di Mauro, B.W. (eds). Economics in the Time of COVID-19. A VoxEU.org Book, Centre for Economic Policy Research, London. Accessed 26 March 2020 at: <https://voxeu.org/system/files/epublication/COVID-19.pdf>
- Curak, Marijana, Poposki, Klime- Pepur, Sandra (2012), “Profitability Determinants of the Macedonian Banking Sector in Changing Environment”, Procedia-Social and Behavioral Sciences(44), ss.406-416.
- Demirgüç-Kunt, A. ve Huizinga, H. (1999) “Determinants of Commercial Bank Interest Margins and Profitability: Some International Evidence” The World Bank Economic Review, 13: 379-408.
- Dietrich, Andreas-Wanzenried, Gabrielle (2014), “The Determinants of Commercial Banking Profitability in Low-Middle-, and High-income Countries”, The Quarterly Review of Economics and Finance, 54, ss.337-354.
- Durer, S., (1988), “Türkiye’de Ticari Bankaların Sermaye Yapısı ve Yeterliliği”, Yapı ve Kredi Bankası, Yayın No:8, İstanbul, 1988, ss. 103
- Goodell, J. W. (2020). COVID-19 and Finance: Agendas for Future Research. Finance Research Letters. 101512
- Gündoğdu, F. ve Aksu, H. (2011). Mevduat Bankacılığında Karlılık ve Makroekonomik Değişkenler İlişkisi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. Atatürk Üniversitesi, İİBF Dergisi, 10. Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Özel Sayısı, 243-270.
- Hauke BRUNKHORST, The Legitimation Crisis of European Union, Constellation, 2006,
- Keleş Yusuf, “Dönem Sonunda Düzenlenmesi Gereken Mali Tablolar”, Vergi Dünyası, Sayı:232, (Aralık 2000), s.245.
- Lagoarde-Segot, T., and Patrick L. L., (2013). Pandemics of The Poor and Banking Stability. Journal of Banking and Finance, 37(11): 4574-4583.
- Şahin Sinan, Yabancı Sermayenin Türk Bankacılık Sektörünün Mali Performansı Üzerindeki Etkileri, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul, 2011,
- www.bddk.org.tr
- www.kap.org.tr
- WIRNKAR, Alphonsius D. and Muhammad TANKO; (2008), “CAMELS and Banks Performance Evaluation: The Way Forward”, Available at SSRN 1150968.
- Yoo, J.H., (2020). The Fight Against The 2019-Ncov Outbreak: An Arduous March Has Just Begun. J. Korean Med. Sci., 35–56 <https://doi.org/10.3346/jkms.2020.35.56>.

MUHASEBE MESLEĞİNİN DEĞİŞEN DOĞASINDA YETKİNLİK KAVRAMI

Öğr. Gör. Metin ALLAHVERDİ*

Arş. Gör. H. Merve ALAGÖZ**

Prof. Dr. Ali ALAGÖZ***

Makale Gönderim Tarihi :06.11.2020 / Kabul Tarihi : 08.02.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Yaşamın her alanında tartışılan bir sistem başarısızlığının nedenleri arasında ilk sıraya yerleştirilen “li-yakat” kavramı şüphesiz bir kamu hizmeti sunan muhasebe mesleği çalışanları içinde önemlidir. Günümüz ekonomik yaşamında tüm kesimlerin önem verdikleri “güven ve istikrar” ortamının oluşmasında, işletmelere ve açıklanan finansal raporlarına güveni sağlamak amacıyla bilgi güvenliği, muhasebe standartları, denetim standartları, iç denetim, bağımsız denetim gibi yeni alanlarda düzenlemeler ön plana çıksa da tüm kesimlerin ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacak muhasebe meslek mensubunun yetkinliği de üzerinde konuşulması gereken önemli bir konu olarak karşımıza gelmektedir.

Çalışmanın amacı, değişen iş ortamları ve teknolojinin sonucu olarak sürekli bir dönüşüm yaşayan muhasebe mesleğinde “yetkinlik kavramı” bakış açısına katkıda bulunmaktır. Bu amaç doğrultusunda çalışmada, yetkinlik kavramı ve yetkinlik çerçevesini oluşturan bileşenler tanımlanmış, geliştirilen bu çerçeve esas alınarak literatür örnekleriyle muhasebe mesleği bağlamında yetkinlik kavramı açıklanmış ve muhasebe mesleğinde yetkinliği etkileyen faktörler ve mesleki yetkinliğin nasıl geliştirilmesi gerektiği sorularının cevaplarına yönelik değerlendirmelere yer verilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Mesleki Yetkinlik, Muhasebe Mesleği, Muhasebe Eğitimi, Teknoloji

JEL Sınıflandırma Kodları: M40, M41

* Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Bölümü, allahverdi@selcuk.edu.tr, orcid.org/ 0000-0002-8247-4167

** Konya Gıda Tarım Üniversitesi, Sosyal ve Beşeri Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, merve.alagoz@gidatarim.edu.tr, orcid.org/ 0000-0002-2623-1638

*** Selçuk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, aalagoz@selcuk.edu.tr, orcid.org/ 0000-0002-7538-2213

THE CONCEPT OF COMPETENCY IN THE CHANGING NATURE OF THE ACCOUNTING PROFESSION

ABSTRACT

The concept of “merit” which is placed first among the reasons for the failure of a system discussed in all areas of life, is undoubtedly important for accounting profession employees who provide a public service. Although regulations have come to the fore in new areas such as information security, accounting standards, audit standards, internal auditing and independent auditing to provide confidence in the trust and stability environment that all segments care about in today’s economic life, the competency of the accounting profession to meet the needs and expectations of all segments is also an important issue to be discussed.

The study aims to contribute to the perspectives on the concept of competency in the context of the accounting profession. In line with this purpose, the concept of competency was tried to be explained with a theoretical infrastructure and the components that form the framework of competency were revealed. In the study, the concept of competency was explained in the context of the accounting profession and supported by examples from the literature. The study also focused on the factors affecting the competency of the accounting profession and advised on how to improve professional competency according to these factors.

Keywords: Competency, Accounting Profession, Accounting Education, Technology

JEL Classification Codes: M40, M41

1. GİRİŞ

The Concise Oxford Dictionary’e göre “bir işi yapma yeteneği” veya “bir görevi yerine getirme yeteneği”, “The Macquarie Concise Dictionary” göre ise “yetkin olma kalitesi” olarak tanımlanan yetkinlik “uygun niteliklere sahip olma” veya “belirli bir alanda yeteneklilik” anlamlarına gelir. Bu tanımlara göre, bazı görevlerin tatmin edici bir şekilde tamamlanmasını sağlayacak yetenek veya kabiliyete sahip çalışanlar ise yetkin kişilerdir. Bir mesleğin yetkin bir şekilde yerine getirilmesi için gereken yeteneklerin veya kabiliyetlerin tanımı, yetkinliği sağlayan performansın altında yatan “bilgi”, “beceriler” ve “tutumlar” gibi kişisel özelliklere ait terimler gerektirir. (Gonci et al., 1990: 9; Hager & Gonci, 1996: 15-16). Dolayısıyla mesleki yetkinlik, belirli bir profesyonel alanda, işte, rolde, örgütsel bağlamda ve görev durumunda sürdürülebilir etkili (değerli) performans (problem çözme, inovasyon gerçekleştirme ve dönüşüm yaratma dahil) sunmaya yönelik genel, entegre ve içselleştirilmiş yetenek olarak görülür (Mulder, 2014: 109). Böyle bir yetkinliğin geliştirilmesinde; eğitim ve uygulama olmak üzere iki temel yol vardır. İlk olarak, eğitimle birlikte geliştirilecek yetkinliğin bilgi boyutunun öğrenilmesi gerekmektedir. Uygulama boyutu ise beceri geliştirme ve davranış, tutum, etik gibi değerlerin kazanılması aşamasıdır. (Biçer ve Düztepe, 2003: 17).

Belirli bir bilgi, beceri, mesleki değer ve etik kümesine sahip olan, aynı zamanda yaptıkları kritik görevler nedeniyle kendilerinden istenen performans ve kapasiteye ulaşmaya çalışan muhasebe meslek mensupları, yetkinlik kavramını belki de en yakından üzerinde hissettiği mesleklerdendir. Muhasebe mesleği, özel ve kamu sektöründeki tüm örgütlerde kilit role sahiptir. Çünkü mesleği icra edenlerin verdikleri kararlar ekonomik ve sosyal sonuçların ortaya çıkmasına neden olmaktadır ve bu da mesleğin çağdaş ekonomide ve toplumda önemli bir meslek grubu olmasını sağlamaktadır. Dolayısıyla mesleğin değer katmaya devam etmesi için, profesyonel muhasebeciler, onları eğiten ve istihdam edenler mevcut ihtiyaçları karşılayabilmeli ve ortaya çıkan talepleri öngörebilmelidir (ACCA, 2016: 9). Ayrıca henüz profesyonelliğe adım atmamış yeni nesil muhasebeci adaylarının gerekli yetkinliklere sahip olacak şekilde donatılması için çaba gösterilmelidir.

Muhasebe meslek mensuplarından beklenen yetkinlik gereksinimlerini karşılamak için öncelikle istihdam öncesi muhasebe eğitiminin mevcut gelişmeyle paralel olması, kariyer sonrasında ise sürekli iş başında geliştirme kursları ile dijital dünyaya adapte edilmesi gerekmektedir (Serçemeli, 2018: 383). Kaçınılmaz olarak, istihdam edilebilir mezunlar sağlamak için müfredatın çağdaş gelişmeleri yansıtacak şekilde gözden geçirilmesi gerekmektedir (Al-Htaybat, et al., 2018: 339).

Doğru kişinin doğru işe yerleştirilmesi için bireylerin yetkinliklerinin doğru tanımlanması gerekir (Çelik ve Şimşek, 2013: 305). Muhasebe mesleği açısından yetkinlik kavramının doğru tanımlanması hem eğitim hem de uygulama açısından *boşlukların tespit edilmesi* için önemlidir. Doğru tanım yapılmaması durumu ise Woodruffe (1993: 29)'un belirttiği gibi, bir kuruluş veya meslek yetkinliklerini belirtmek isteyen kişinin ne aradığına dair net bir fikri olmamasına ve eksikliğin neye sebep olduğuna dair teorik bir katkı sağlayamamasına sebep olacaktır.

Bu çalışmada yetkinlik kavramı üzerine odaklanılmış, kavramın bileşenleri ortaya konularak, muhasebe mesleği bağlamında mesleki yetkinlik tanımlamaları yapılmaya çalışılmıştır. Çalışmada ayrıca mesleki yetkinliği etkileyen faktörler üzerinden yetkinlik değişimleri üzerinde durulmuştur.

2. KAVRAMSAL AÇIDAN YETKİNLİK

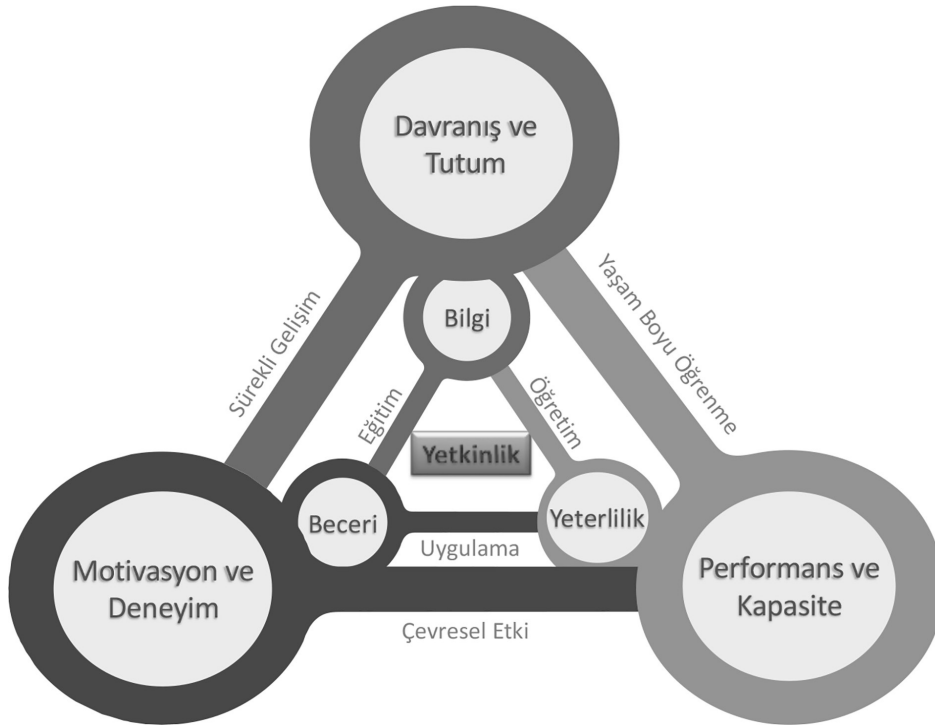
“Yetkinlik” kavramı, 1973 yılında McClelland tarafından yapılan çalışmada; yüksek performansa ulaşmak için geleneksel zekâ testlerine alternatif olarak yetkinlik değerlemesi geliştirilmesi gerektiğinin ileri sürülmesiyle gündeme gelmiştir (Çetinkaya ve Öztoku, 2012: 143). Bulanık bir kavram olarak karşımıza çıkan “yetkinlik”, Boon ve Van der Klink (2002: 6) tarafından “eğitim ve iş gereksinimi arasındaki boşluğu dolduran” yararlı bir terim olarak tanıtılmaktadır. Bu açıdan bakıldığında köprü görevi üstlenmesi açısından “yetkinlik” kavramının doğru şekilde tanımlanması, ona sahip olanların istenen kapasite ve performansı göstermesini sağlayacaktır. Çünkü Boyatzis'in (1982: 21) belirttiği gibi yetkinlik, bir bireyin üstün ya da etkin performansa ulaşmasını sağlayan temel özelliklerdir. Bu temel özelliklere açıklık getiren başka bir tanımda yetkinlik, “çalışanların kendi işlerinde başarılı performans göstermelerine olanak sağlayan kişisel yetenekler, bilgi, tecrübe ve beceri birikimleri” olarak belirtilmiştir (Yaşar, 2019: 86). Burada bilgi; öğrenilecek entelektüel içeriktir, beceriler; bilgiyi belirli amaç ve hedeflere ulaşmak için uygulama kapasitesidir ve yetenekler; bilgi ve becerilerin profesyonel bir çalışma ortamında uygulanmasıdır (Lawson et al., 2014: 296). Yetkinlik aynı zamanda Abbasi'nin (2013: 3) belirttiği gibi istenen bir amaca veya hedefe ulaşmak için bazı faaliyet ve işlevleri yerine getirmek için

yeterli bir kapasitedir.

Tanımlardan da anlaşılacağı gibi “yetkinlik” kavramı, birkaç bileşenin bir araya gelmesi ile oluşmaktadır. Bunlar (Biçer ve Düztepe, 2003: 14-15; Sağır, 2006: 6-7; Reşitoğlu, 2011: 10-12);

- Eğitim, deneyim, gözlem ve araştırma yoluyla elde edilen gerçek ve insan zekasının çalışması sonucu ortaya çıkan *bilgi, beceri ve yeterlilik*,
- Bireyin işletme içerisinde ve çevresinde, kazandığı bilgi ve becerisini sergilediği *davranış ve tutum*,
- Sergilenen davranışlar sonucunda elde edilen *performans ve kapasite*,
- Sürekli gelişim sonucu elde edilen motivasyon ve deneyim.

Tüm bu bileşenler kullanılarak *yetkinlik* kavramının çerçevesi Şekil 1’de olduğu gibi oluşturulabilir.



Şekil 1. Yetkinlik Kavramının Çerçevesi

Çerçeve, meslek yetkinliklerinin belirlenmesi, değerlendirilmesi ve geliştirilmesini olanaklı hale getiren yapısal bir rehberlik sağlar (Çukur ve Andaç, 2014: 80). İyi tanımlanmış bir yetkinlik çerçevesi, bir kuruluşun doğru kişilerden optimum faydayı almasını sağlayarak vizyonu ve misyonu doğrultusunda hedeflerine ulaşmasında kilit rol oynar. Ayrıca kavramsal açıdan oluşturulan yetkinlik çerçevesi, mesleki yetkinlik çerçevesinden önce gelmektedir. Böylelikle mesleki yetkinliğin oluşması için hangi bileşenlerin katkısı olduğu tespit edilebilir.

Diğer taraftan *yetkinlik* ve *yeterlilik* kavramları birbirlerinin yerine sık sık kullanılmaktadır. Fakat, *yetkinlik*; “olağanüstü performansı ayırt eden bireysel özellikleri nitelerken”, *yeterlilik*; “bireyin işini etkin yapabilmesi için gerekli minimum iş standartlarını ortaya koymaktadır” (Karahan ve Kav, 2018: 161). Bu ayırım iş performansının ve kapasitesinin maksimum düzeyde sağlanması beklentisi nedeniyle “yetkinlik” kavramını ön plana çıkarmaktadır.

Bazı mesleklerin elde edilmesi için *yetkinlik* kavramının gereklilikleri yerine *yeterlilik* kavramının gerekliliklerinin (minimum iş standartları) sağlanması yeterli görülebilir. Ülkemiz açısından muhasebe mesleği buna bir örnek olarak verilebilir. Çünkü ülkemizde “mali müşavirlik” yani “profesyonel muhasebeci” mesleği için belirli standartları sağlamak, mesleği icra etmek için yeterli görülmektedir. Ancak her “mali müşavir”in *yetkin* olup olmadığı tartışılabilir. Çünkü Athey ve Orth (1999: 216) tarafından belirtildiği gibi *yetkinlik*, bireysel performans, beceriler, tutumlar ve davranışların yanı sıra yüksek performansla bağlantılı ve kuruluşa sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayan kolektif ekip, süreç ve organizasyonel yetenekler de dahil olmak üzere bir dizi gözlemlenebilir performans boyutudur. Dolayısıyla ülkemizde profesyonel muhasebe mesleğini icra edenlerin yetkinliği sağlanması için ölçülebilir performansta istenen kapasiteyi vermesi ve bunu meslek yaşamı boyunca sürekli hale getirmesi gerekir.

3. MUHASEBE MESLEĞİ AÇISINDAN YETKİNLİK KAVRAMI

Yetkinlik, gerçek performans bağlamında kullanılacak tutarlı bir bilgi, beceri ve davranış kümesidir (Mulder, 2014: 109). Ancak muhasebe mesleği için *yetkinlik* kavramı performans odaklı olmaktan çok, profesyonel meslek kuruluşları tarafından belirlenen standart özelliklere uyma anlamı taşımaktadır. Bu durum meslek elemanı yetiştirmek için verilen eğitimlerde öğrencilerin günümüzün *dijital ekonomisinde işlev görmesi için yeterli olmayan kavram ve kurallar bilgisine odaklanmasına* (Vasarhelyi, Teeter ve Krahel, 2010: 415) ve eğitim için *baskıcı müfredatların* (Yaşar, 2019: 94) oluşmasına neden olmaktadır. Ancak, meslekte yetkinlik sadece eğitim sonucu elde edilebilecek bir kazanım değildir. Çünkü yetkinlik, belirli aşamalardan geçtikten sonra kazanılabilmektedir (Karahan ve Kav, 2018: 161).

Profesyonel kuruluşlar, bugünün muhasebecisinin geçmişin muhasebecisinden önemli ölçüde farklı olduğunu göstermektedir. Yeni profesyonellerin mesleğe girişinden emekliliğe kadar katma değerli bir odağa ihtiyacı vardır (Bolt-Lee and Foster, 2003: 34). Katma değer yaratmak için sahip olunması gereken *yetkinlik* ancak dinamik bir süreçle mümkündür. Bu sürece göre, muhasebe meslek mensupları mesleki yetkinliklerini sadece belli bir zamanda aldıkları muhasebe eğitimi ile değil; aynı zamanda, mesleki ilke ve standartlardaki sürekli değişimden dolayı meslek hayatlarının başından sonuna kadar mesleki bilgi ve becerilerini güncelleyerek geliştirilmelidirler (İskender, 2011: 44). Yani, muhasebe mesleği ile ilgili oluşturulan yetkinliklerin, *yaşam boyu öğrenmeyi* teşvik etmesi gerekmektedir (Foster and Bolt-Lee, 2002: 68).

Bu sürece göre, muhasebe meslek mensupları mesleki yetkinliklerini sadece belli bir zamanda aldıkları muhasebe eğitimi ile değil; aynı zamanda, mesleki ilke ve standartlardaki sürekli değişimden dolayı meslek hayatlarının başından sonuna kadar mesleki bilgi ve becerilerini güncellemeleri gerekmektedir.

İş dünyası geliştikçe muhasebe meslek mensuplarından beklenenler de artmaktadır. Artan bu beklentiler karşısında muhasebe meslek mensupları, genişleyen çeşitli paydaşların ihtiyaçlarını karşılamak

için yetkinliklerini ve bakış açılarını genişletmelidir (ACCA, 2016: 21). Yani muhasebe mesleğinde yetkinlik, performansı ve kapasiteyi *talep* eden tarafından belirlenmektedir. Dolayısıyla profesyonel muhasebe mesleğinde bireyin yetkin olabilmesi, belirli gelişimsel hedeflere ulaşmak ve dış çevrenin sunduğu önemli talepleri karşılamak için gerekli koşulları elde ettiklerinde veya edindiklerinde mümkün olabilmektedir (Weinert, 1999: 3).

Profesyonel muhasebe mesleği için çok çeşitli yetkinlik tanımlamaları yapılmıştır. Örneğin Lawson ve arkadaşları (2014: 300-306) oldukça geniş bir literatür taraması sonucuna göre muhasebe yetkinliklerinin, eğitim, staj ve iş tecrübesi kombinasyonu yoluyla zaman içinde geliştiği ve entegre olduğu bir çerçeve hazırlamışlardır. Çerçeveye göre muhasebe yetkinliklerini üç kategoride sınıflandırmışlardır. Bunlar; temel yetkinlikler, geniş yönetim yetkinlikleri ve muhasebe yetkinlikleri kategorisi şeklindedir.

İlk kategori olan *temel yetkinlikler* kategorisi, tüm işletme okullarında öğrencilere verilen yetkinliklerdir. “İletişim, nicel yöntemler, analitik düşünme ve problem çözme, insan ilişkileri ve teknoloji”den oluşan bu temel yetkinlikler, diğer geniş yönetim ve uzman muhasebe yetkinliklerini destekler ve öğrencileri yaşam boyu kariyerlere hazırlar.

İkinci kategoride *geniş yönetim yetkinlikleri* yer almaktadır. Başarılı bir yönetici olmayı amaçlayanlar için çok önemli olan bu yetkinliklere sahip olmak, muhasebecilerin değer yaratmak için organizasyonun tüm üyeleriyle birlikte ve etkin bir şekilde çalışmasına yardımcı olacaktır. Geniş yönetim yetkinliği beş kategoride tanımlanmıştır. Bunlar; liderlik; etik ve sosyal sorumluluk; süreç yönetimi ve iyileştirme; yönetişim, risk yönetimi ve uyumluluk; ve ek temel yönetim yetkinlikleridir.

Son kategoride ise *muhasebe yetkinlikleri* yer almaktadır. Muhasebe yetkinlikleri, muhasebecilerin teknoloji tarafından desteklenen yönetim ve analitik yöntemleri entegre ederek bir işletmenin stratejisini başarılı bir şekilde formüle etmesi ve yürütmesine yardımcı olmasını sağlar. Muhasebe yetkinlikleri altı kategoriye ayrılmıştır. Bunlar; dış raporlama ve analiz; planlama, analiz ve kontrol; vergilendirmeye uygunluk ve planlama; bilgi sistemleri; güvence ve iç kontrol; ve mesleki değerler, etik ve tutumlardır.

Amerika Mali Müşavirler Enstitüsü (AICPA) ve Yönetim Muhasebesi Enstitüsü (CIMA)’nın 2012 yılında kurduğu bir kuruluş olan Küresel Yönetim Muhasebecileri Birliği (CGMA) tarafından yapılan ve oldukça geniş katılımlı (14 ülke 130 kuruluşla röportaj, 4 kıta 20 ülkede yuvarlak masa toplantısı ve profesyoneller, öğrenciler ve akademisyenlerinde içinde bulunduğu 5000 anket) bir araştırmanın sonuçlarına göre; muhasebe yetkinlik çerçevesi, dört yeterlilik düzeyi (temel, orta, ileri ve uzman) ve mesleki gelişim için beş beceri başlığı altında oluşturulmuştur. Araştırmaya katılanlar yeterliliklerin entegre olarak görülmesi gerektiği ve tüm yeterliliklerin *etik, dürüstlük* ve *profesyonellik* ile desteklenmesi ihtiyacını teyit etmişlerdir. Ayrıca çerçeve, *yaşam boyu mesleki öğrenme* ve *deneyim* kavramını desteklemektedir. Raporunda yer alan beceriler ve açıklamalar şöyledir (CGMA, 2019: 4);

- Teknik beceriler; finans profesyonellerinin çeşitli paydaşlarla paylaşılacak bilgileri toplamasını, saklamasını, işlemlerini ve analiz etmesini sağlar. Bunlar, muhasebe standartlarına göre iç ve dış raporların hazırlanması ve dağıtılmasını içerir.
- İşletme becerileri; finans profesyonellerinin verileri anlamlı bir hale dönüştürmek için faaliyet gösterdiği ekosistemler hakkındaki bilgilerini kullanmalarını sağlar. Bu, işletmelerin stratejik konum-

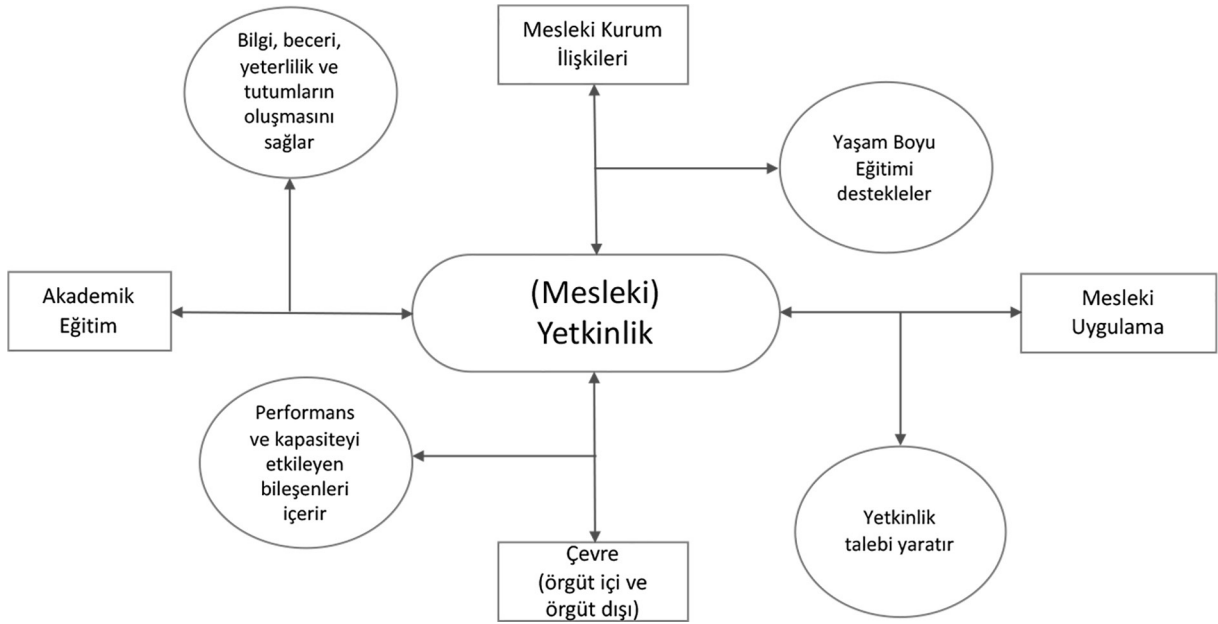
larını, iş modellerinin stratejilerine uyumunu, performanslarını ve gelecek için fırsatlarını değerlendirmelerini sağlar.

- İnsanların becerileri ve etkili iletişim kurma yeteneği; karar vericilerin ve diğer kuruluşların ve paydaşların kararlarını, eylemlerini ve davranışlarını etkilemek için kullanılır. Ortaklarla işbirliği yapma ve ortak çalışma becerisi de önemli bir beceridir.
- Liderlik becerileri; çeşitli seviyelerde gerçekleşir. Akran, işlevsel ve stratejik olarak üç tür liderlik becerisi tanımlanabilir. Akran liderliği, organizasyonun iç ve dış çalışma ortamlarındaki olayların ve sorunların finansal sonuçlarını anlamaya ihtiyaç duyulan konularda yönlendirmeleri içerir. İşlevsel liderlik; finans işlevinin amaçlarını kuruluşa iletmesini sağlayan liderlik anlamına gelir. İşlevsel liderlik, orta seviyeden itibaren, fakat çoğunlukla ileri düzeyde gerçekleşir. Stratejik liderlik; stratejik düzeyde uygulanır. Uzmanlar, kuruluşun stratejisinin uygulanmasını tanımlamak, formüle etmek ve denetlemek için diğer işlevsel alanlardaki liderlerle birleşir.
- Dijital beceriler; temel dijital okuryazarlıktan bulut bilişim, siber güvenlik, veri analizi ve dijital maliyetleme konusunda daha derin bir uzmanlığa kadar finans uzmanları için gereklidir. Finans uzmanları konuyla ilgili olarak kalacaklarsa, teknolojiye ayak uydurmalı ve dijital dünyada finans fonksiyonunu yönetebilmeli ve yönlendirebilmelidirler. Bağımsız bir bilgi alanı olmasının yanı sıra, dijital beceriler diğer bilgi alanlarına da nüfuz eder.

Muhasebe mesleğinde gelişim ve dönüşümü mümkün kılmak için, meslek mensuplarının bu alanlarda ortaya çıkan gelişmelere uyum sağlayabilmesi ve değişiklikleri uygulayabilmesi, bu konularla ilgili eğitim almaları ve kendilerini bu alanlarda geliştirmeleri gerekmektedir (Yıldız & Akyel, 2018: 48). Bu durum, *yetkinlik temelli muhasebe eğitime* olan ihtiyacı ortaya çıkarmıştır. Çünkü yetkinlik temelli muhasebe eğitimi, başarılı olmak adına gerekli olan performans ve kapasitenin geliştirilmesi için müfredata uygunluğu getirecektir. Böylelikle öğrenciler ve profesyoneller muhasebeyi daha cazip bir kariyer seçeneği olarak algılayacaklardır (French and Copping, 2003: 112).

4. MUHASEBE MESLEĞİNDE YETKİNLİĞİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

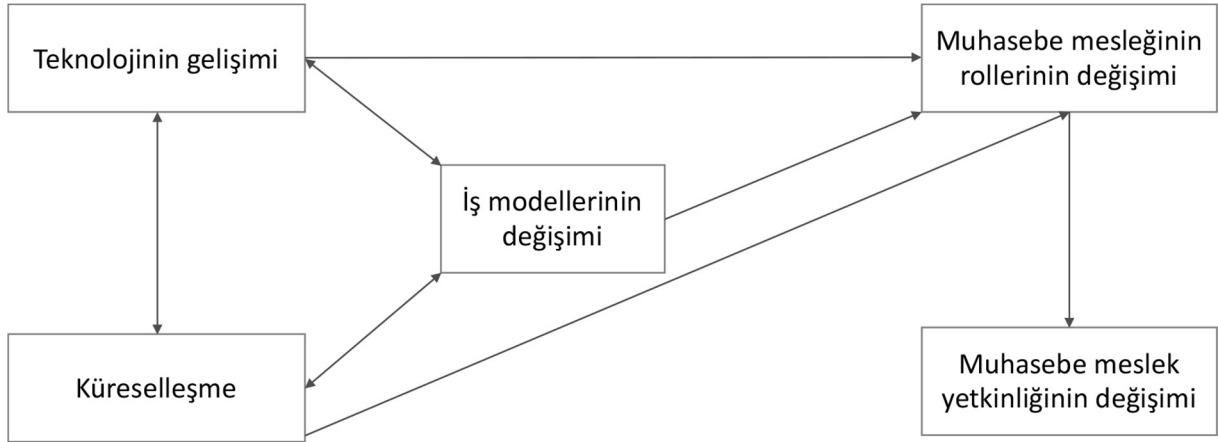
Mesleki yetkinlik, meslekten elde ettiğimiz deneyimlerimizin ve yaşamımız boyunca edinilen bilgi, beceri, değer ve tutumların toplamı olarak tanımlanabilir (Erondu, 2002: 60). Mesleki yetkinlik ayrıca, akademik eğitim ve mesleki uygulama yoluyla edinilebilecek belirli yetenekleri de ifade eder (Wilcox, 2012: 58). Mesleki yetkinlik bileşenleri Şekil 2'de gösterildiği gibidir.



Şekil 2. Mesleki Yetkinlik Bileşenleri

Mesleki yetkinliği etkileyen faktörleri tespit etmek için, öncelikle mesleği etkileyen ve mesleğe yön veren etkenlerin tespit edilmesi doğru olacaktır. Çünkü daha önce de belirtildiği gibi meslekte yetkinlik, belirli gelişimsel hedeflere ulaşmak ve dış çevrenin sunduğu önemli talepleri karşılamak için gerekli koşulları elde ettiklerinde kişilere atfedilebilir. Görüldüğü gibi yetkinliğin ortaya çıkmasını sağlayan, onu talep eden mesleki uygulamalardır. Dolayısıyla mesleki uygulamaları etkileyen tüm faktörler aynı zamanda yetkinliği etkileyen faktörler olacaktır. Bu açıdan bakıldığında muhasebe dünyasında uygulamaları etkileyen birkaç önemli faktör vardır ve bunların her biri kariyer yolları ve gerekli yetkinlik üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir.

Özellikle 1980'lerden sonra teknolojinin gelişimi ve küreselleşme muhasebe mesleğinin yapısını dönüştürmeye başlamıştır. Teknoloji ve küreselleşmenin gelişimi ile birlikte iş modellerinin dönüşümü başlamış, bu da yeni düzen biçimleri, yönetim türleri, ihtiyaçlar ve beklentileri beraberinde getirmiştir. Muhasebe mesleğini etkileyen faktörler Şekil 3'teki gibidir.



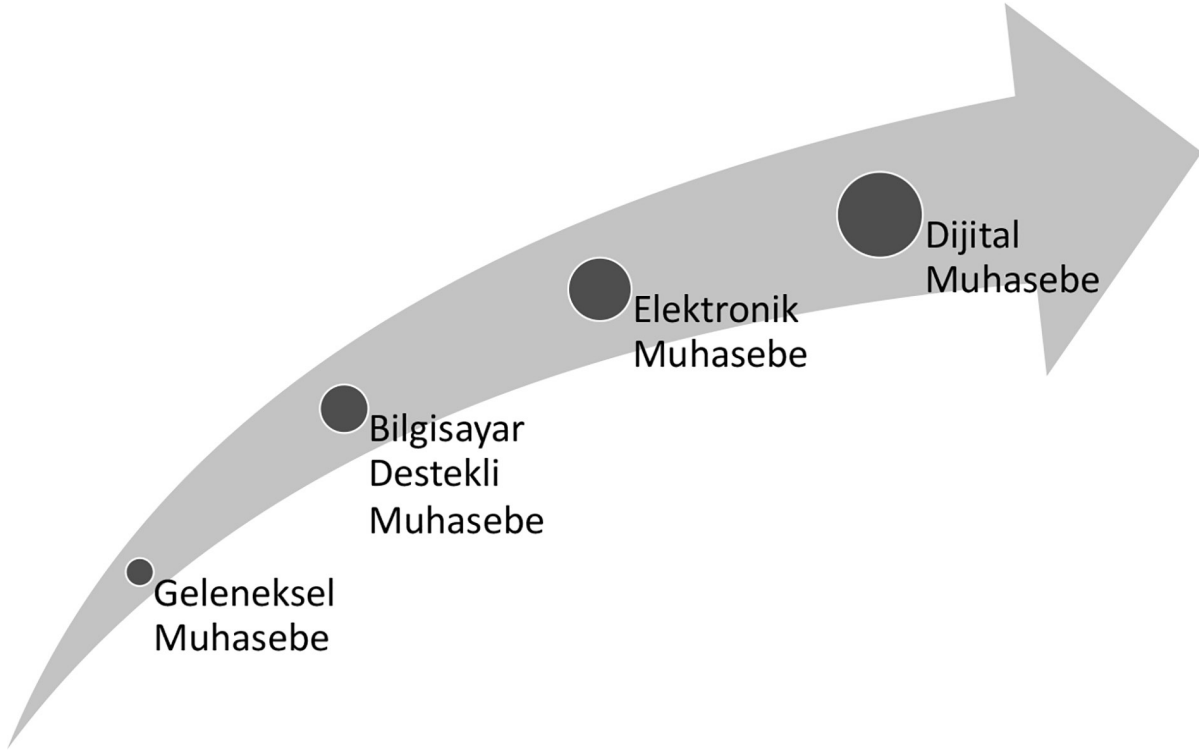
Şekil 3. Muhasebe Mesleğini Etkileyen Faktörler

Yeni küresel iş modelleri ve dijital çağ, muhasebecilerin çalışmalarından beklentileri değiştirmiştir. 20 yıl önce birçok muhasebe mezunu, iş başarısının büyük ölçüde muhasebecinin işletme rolünde edindiği uzmanlık bilgisine (teknik beceri) dayandığını düşünmekteyken, zamanla yeni çalışmalar, teknik becerilerin genel becerilerden üstün olduğu ve sosyal becerilerin devredilebilir özellikler olduğu iddiasına meydan okumuştur (Jackling & De Lange, 2009: 371).

ACCA (Association of Chartered Certified Accountants) tarafından yapılan ve iki binden fazla profesyonelin katıldığı küresel bir araştırmaya göre önümüzdeki yıllar içinde en yüksek etkiye sahip olması beklenen faktörler (2016: 11); akıllı ve otomatik muhasebe sistemleri ve bulut bilişim, ekonomideki dalgalanmalar ve değişim, muhasebe ve işletme standartlarının daha uyumlu hale getirilmesi ve bunlara bağlı olarak ihtiyaç ve taleplerin değişmesi olarak tespit edilmiştir.

4.1. Dijital Teknolojilerin Etkileri

Son otuz yılda, iş uygulamaları muazzam değişikliklere, hızla ve ivmelenmeye neden olmuştur (Hunton, 2002: 56). Teknolojideki gelişmeler bu konuda en büyük paya sahip olmuştur. Çünkü teknolojinin hızlı gelişimi ve değişimi, geleneksel bilgi işleme, araştırma iletişimi ve hizmet sağlama yöntemlerini büyük ölçüde değiştirmiştir (Patrick et al., 2013: 327). Geleneksel yöntem alışkanlığına sahip olan muhasebe mesleği de teknolojinin hızlı gelişiminden etkilenmiş ve kendi geleneksel yöntemlerini geliştirmek için teknolojinin sunduğu olanaklardan faydalanmıştır. Buna göre muhasebenin dönüşümü Şekil 4'te gösterildiği gelişmiştir.



Şekil 4. Muhasebenin Dönüşümü

Başlangıçta işletmeler açısından ekonomik faaliyetleri kayıt altına alma, özetleme ve raporlama gibi basit işlemleri elle gerçekleştirebilen, devlet açısından ise denetim ve vergi hesaplama araçları olarak kullanılan muhasebe, teknolojinin gelişimi ile birlikte fonksiyonlarını girdi, süreç ve çıktı işlemlerini gerçekleştiren yazılımlarla yaparak bir bilgi sistemine dönüşmüştür. Web teknolojilerinin gelişimi ile birlikte hem kamu hem de özel sektörün uygulamalarını elektronik ortama geçirmesi, muhasebe mesleğinde de yeni bir dönemi başlatarak elektronik uygulamaların doğmasına sebep olmuştur. Günümüzde geldiğimiz nokta ise, elektronik uygulamalarında ötesinde mobil teknoloji, yapay zekâ, bulut bilişim, blokzincir gibi teknolojilerin ortaya çıkması ile dijital muhasebe çağının yaşandığı dönemdir. Tüm bu gelişmeler yeni nesil muhasebe profesyonellerinin dilinin dijitalleşme ve teknoloji olacağını bize göstermektedir (Tekbaş, 2018).

Nitekim Thomson Reuters tarafından 2018 yılında yapılan “Yarının Muhasebecisi – 2028’de Muhasebe Mesleği Anketi” katılımcıları (345 profesyonel muhasebeci katılımcısı) “önümüzdeki 10 yıl içinde teknolojiye hangi üç gelişme rolünüzü en çok değiştirecek?” sorusuna verdikleri cevaplar aşağıdaki gibidir (2018: 9):

Tablo 1. Gelecekte Teknolojinin Muhasebe Mesleğine Beklenen Etkisi

Mobil uygulamalar dahil bulut tabanlı sistemler (dijital teknoloji)	67%
Gerçek zamanlı veri kullanımı, veri madenciliği ve daha ayrıntılı analizler	52%
Kullandığımız uygulamalar arasında daha fazla entegrasyon	47%
Yapay Zeka (AI) veya makine öğrenimi	41%
Özel muhasebe yazılımı	27%
Robotik işlem otomasyonu	17%
İletişim teknolojisi	11%
Blokzincir	8%
Teknolojideki herhangi bir ilerlemenin önümüzdeki 10 yıl içinde rolümü fazla değiştireceğini düşünmüyorum	1%
Diğer	1%

Özellikle muhasebe uygulamalarının çevrimiçiye taşınması, muhasebe rollerinde önemli ilerlemeler kaydedilmesine neden olmuştur. Bu duruma imkan tanıyan bulut teknolojileri doğal olarak gelecek beklentilerde yüzde 67 ile ilk sırada yer almıştır. Bulut (muhasebe) sistemlerinin de etkisiyle muhasebe profesyonellerinin beklentilerinde ikinci sırayı yüzde 52 ile gerçek zamanlı veri kullanımı ve bununla birlikte daha detaylı analiz, üçüncü sırayı ise yüzde 47 ile kullanılan uygulamalar arasındaki entegrasyon artışı almıştır. Yine aynı çalışmada katılımcıların “gelecekte anlamanız için hangi bilgi alanları kritik olacaktır?” sorusuna verdikleri cevaplar aşağıdaki gibidir (Thomson Reuters, 2018: 14):

Tablo 2. Muhasebe Mesleğinde Gelecekte Beklenen Alanlar

Dijital / bulut teknolojisi	89%
Danışmanlık (vergi planlaması, iş planlaması gibi)	82%
Muhasebe / vergi kanunu	74%
İş geliştirme / pazarlama	51%
İş zekası	49%
Diğer	2%

Tablo 2’ye göre gelecekte muhasebe mesleğinde dijitalleşme ile birlikte beklenen yetkinliklerin değişmesi ön plana çıkmaktadır. Daha fazla teknoloji muhasebe profesyonellerinin işletmeler için artık daha çok bilgi edinme amaçlı danışmanlık veya proje tabanlı çalışmalar yapmaya yönlendirecektir. Ancak büyük bir çoğunluk muhasebe mesleğinin asli görevini yapacağını söylemektedir. Tüm bunların yanında muhasebe profesyonellerinden işletme için pazarlama veya iş zekası gibi görev beklentileri de olacaktır.

Dijital teknolojilerin yayılması ve iş dünyası üzerindeki etkileri muhasebe uygulamalarını ve muhasebe meslek mensuplarının gerektirdiği yeterlilikleri değiştirecektir. Akıllı yazılım ve sistemler manuel işlerin (defter tutma gibi) yerini alacak, karmaşık ve çok yönlü süreçleri otomatikleştirecek (finansal kapanış gibi) ve bazı hizmetlerin dış kaynaklardan temini ve diğerlerinin ülkelerine geri gönderilmesine yönelik eğilimleri destekleyecektir. İşletme, finansman, ödemeler ve dağıtılmış defter dahil daha geniş blokzincir tabanlı uygulamalar gibi yeni modeller hakkında bilgi sahibi olmak, tüm muhasebe meslek mensupları için hayati öneme sahip olacaktır. Analitiklerin uzman kullanımı, gerçek zamanlı raporlamaya daha fazla, daha iyi ve daha yakın olmasını sağlayacak, tahmine dayalı analizi artıracak ve finansal ve finansal olmayan performansın birbirine bağlılığını vurgulayacaktır. Video ve sosyal medyanın daha fazla kullanılması işbirliği, açıklama, sunum ve paydaş katılımını geliştirecektir (ACCA, 2016: 10).

Tüm bu teknolojik gelişmelerin muhasebecinin rolünü gereksiz kılmayacağı, aksine iş uygulamalarının verimliliğini, güvenilirliğini ve kârlılığını iyileştirmeye odaklanmak için daha fazla zaman kazandıracığı söylenebilir (White, 2018). Bilgilerin daha hızlı ve daha doğru değerlendirilmesi, iş zekasını artırarak, daha akıllı kararlar verilmesini sağlayacaktır.

4.2. Küreselleşmenin Etkileri

Küreselleşme, ülkeler arasındaki bazı toplumsal ve ekonomik dönüşümleri ve değişimleri ifade eder. Bu, farklı ülkelerdeki vatandaşları, hükümetleri ve işletmeleri teknoloji ile birlikte uluslararası ticaret ve yatırım yapmak için birbirine bağlı olduğu bir süreçtir. Küresel iş ortamının bağlamı ve dinamikleri, müşterileri için değer katmak isteyen muhasebecilerin ihtiyaç duyduğu becerilerde değişikliklere neden olmuştur (Jackling & De Lange, 2009: 369).

Küreselleşme sürecinde işletmeler arası rekabet, toplumların ve aynı zamanda bireylerin tercih ve ihtiyaçlarının değişmesi, ülkelerin dünya ekonomisine katkılarının artması, uluslararası sermaye piyasasının gelişmesi, alternatiflerden yararlanma arzusuyla dünya ekonomisinin yeniden yapılanma süreci, işletmelerin uluslararası düzeyde faaliyet göstermesine neden olmuştur (Ayboğa, 2003: 328).

Küresel sermayenin tüm ülkelerde yaygınlaşması ve sermayenin serbest dolaşımının artması sonucunda; sermaye sahipleri ve yatırımcıların, yatırımlarını yönlendirdikleri yatırım araçları hakkında alacakları kararlar için finansal ve finansal olmayan bilgi gereksinimine ihtiyaçları artmaktadır (Türker, 2018: 205). Ayrıca küreselleşmenin bir sonucu olarak, uluslararası ticaret ve yatırımdaki artış; işletmelerin finansal bilgilerinin uyumlaştırılmasına, muhasebenin şeffaflığının artırılmasına ve yatırımcıların daha doğru ve tutarlı raporlara duyulan ihtiyacı artırmıştır (Wei, 2008: 82). Çünkü yatırımcılar, yatırım kararlarını ağırlıklı olarak finansal tablolardaki bilgilere göre verirler. Yatırımcılar ve diğer karar alıcılar da finansal bilgiler ve iş başarısı konusunda bağımsız güvenceye ihtiyaç duyar. (Türker, 2018: 206). Tüm bu ihtiyaçlardan dolayı küreselleşmenin muhasebe üzerindeki en önemli etkisi, Uluslararası Muhasebe Standartlarını oluşturma ihtiyacının ortaya çıkması olmuştur. (Ayboğa, 2002: 43).

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından geliştirilen Uluslararası Muhasebe Standartları (UMS) ve Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) birçok ülkenin halka açık şirketlerinde zorunlu olarak uygulanmaya başlanmıştır. Sonuç olarak, tüm dünyadaki muhasebeciler yeni standartlara uyum sağlamak zorundadır. Bu, yerel finansal raporlama standartları UFRS'ye uygun olarak

sürekli olarak değiştirildiği için, halihazırda kabul edilen muhasebe standartlarını sürekli olarak takip etmeyi ve gerektiğinde yeni gereklilikleri değiştirmeyi ve uyarlamayı gerektirmektedir (Wei, 2008: 82).

Küreselleşme ile birlikte muhasebe meslek mensuplarının, iş uygulamalarında, rollerde, sorumluluklarda ve düzenlemelerde ortaya çıkan farklılıkları önceden tahmin etmeleri ve bunlara uyum sağlamaları gerekecektir. Muhasebe ve işletme standartlarının uyumu arttıkça, çokuluslu ve kültürel açıdan farklı ekiplere duyulan ihtiyaç da artacaktır. Çok dilli olmak, farklı ülkeleri ve kültürleri anlamak ve farklı ekiplerin bir parçası olarak çalışmak ve yönetmek için çevresiyle uyum becerilerine sahip olmak, teknik beceriler kadar önemli hale gelecektir (ACCA, 2016: 11).

Küreselleşme, işletmelerin giderek daha fazla sınır ötesi faaliyetler göstermesine neden olduğundan, muhasebe profesyonellerinin yeni beceriler, bilgi ve standartlara hakim olmasını gerektirecektir. Muhasebe profesyonellerinin, küreselleşmenin sebep olduğu uyum sorununu yaşamaması için, UFRS'nin getirdiği değişikliklere ek olarak, hükümetler tarafından çıkarılan diğer düzenleyici ve yasal gereklilikler genişlemeye devam edecektir. Küçük işletmelere hizmet veren muhasebe profesyonelleri bile, müşterilerini uluslararası müşteri olarak genişlettikçe diğer ülkelerin standartları ve yönetmelikleri hakkında bilgiye ihtiyaç duyacaktır (Intuit, 2011: 3).

4.3. Yeni Düzen Biçimlerinin Etkileri

Teknoloji ve küreselleşme, ulusal ve uluslararası düzeyde yayınlanan birtakım düzenlemelere sebep olmuştur. Bu düzenlemeler karmaşık ve sürekli değişken bir özelliğe sahip olsa da aslında, uyumlaştırmayı kolaylaştırmak ve belirli koşulların yerine getirilmesi için ortaya çıkarılmışlardır (Dutil & Williams, 2017: 565). Muhasebe mesleğini doğrudan veya dolaylı olarak etkileyecek yeni düzen biçimleri aşağıdaki gibidir (Demir, 2012; Akışık: 2013; Ghandar, 2015; Hind, 2017; Islam, 2017);

- İş hayatında uygulanan kanun ve kuralların uluslararası standartlara uyumlu olması,
- Muhasebe uygulamalarına yönelik yönetmelik değişimleri,
- İşletmelerde standart uygulamaların değişmesi,
- Ekonomide şeffaflık, etkinlik ve verimlilik için yapılan düzenlemeler,
- Vergi adaletini sağlamaya ve kayıt dışını önlemeye yönelik düzenlemeler,
- İşletmelerde iç kontrol standartlarında ve raporlama biçimlerindeki düzenlemeler,
- Çevre ile ilgili yapılan düzenlemeler,
- Banka ve finans sektörü için yapılan düzenlemeler,
- Veri gizliliği ve güvenliği için yapılan düzenlemeler.

Tüm bu düzenlemeler ve değişen yönetim biçimleri muhasebe departmanlarına daha fazla sorumluluk yüklemiştir. Meslek profesyonellerinin önemli ölçüde değişen koşullar ve ihtiyaçlar karşısında uyum sağlayabilmesi, beceri ve yetenekleri destekleyen, yaşam boyu öğrenmeye açık bir yetkinlik stratejisinin geliştirilmesine bağlıdır.

Yeni düzen biçimleri, muhasebe profesyonellerinin yetkinliklerini, sadece belli bir zamanda aldıkları muhasebe eğitiminin yeterli olmayacağını; aynı zamanda sürekli değişime paralel olarak, kariyerlerinin başından sonuna kadar mesleki bilgi ve becerilerini güncellemelerini gerekli olduğunu göstermektedir (İskender ve Kırılıoğlu, 2012: 5).

5. MUHASEBE MESLEĞİNDE YETKİNLİK GELİŞİMİ

Yetkinliğin ortaya çıkmasını sağlayan, onu *talep* eden uygulamalardır. Yönetilmesi gereken iki yetkinlik türü; şu anda gerekli olan davranışları destekleyen yetkinlikler ve iş gücünün gelecekte gerektiği gibi yeni görevleri hızla gerçekleştirmeye hazır olmasını sağlayan yetkinliklerdir. Bir kuruluşun günümüzde ihtiyaç duyduğu temel beceri, bilgi ve tutumlardan bazıları da gelecekte yararlı olacaktır. Bunların bazılarının modası geçecek ve bazıları da değişecektir (Jackson ve Schuler, 2000: 12). Dolayısıyla yetkinlik geliştirilirken bu hususlara dikkat edilmelidir.

Yetkinliğin geliştirilmesinde en büyük pay sahibi akademik eğitim olsa da kişinin bağlı bulunduğu organizasyon tarafından verilen eğitim de yetkinliğin gelişimine katkıda bulunacaktır. Ayrıca organizasyonların değişmesi ve yeni iş modellerinin ortaya çıkması, bireylerin yeni beceriler öğrenmeye ve çalışma hayatlarını yeniden tasarlamaya devam etmesi için meslek kuruluşları tarafından verilen sürekli gelişim eğitimleri de önemli bir yer tutmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde yetkinlik geliştirme yükü esas olarak ilk ve orta öğretimde yoğunlaşmıştır. Ancak ülkemizde ilk ve orta öğretim yetkinlik üzerine değil, daha çok içerik ezberleterek bir dizi çoktan seçmeli sınava hazırlamaya odaklı olduğundan, öğrenciler üniversiteye yetkinlik açısından önemli eksiklikle başlamaktadır. Asıl görevi akademik eğitim vermek olan üniversitelerin ise yetkinlik geliştirme kapasitesi çok zayıftır (Erkut, 2015: 5-6). Çünkü, akademik eğitimde yetkinlik temelli öğrenme modeli uygulanmamaktadır. Yetkinlik temelli öğrenme, öğrencinin verilen eğitim sonunda göstermesi istenen öğrenme çıktılarını öğrenme sürecinin merkezine koyan bir eğitim yaklaşımıdır. Örneğin, Özdoğan ve Mollaoğulları (2019: 1046-1047) tarafından yapılan çalışmada Ege Bölgesi'ndeki devlet üniversitelerinin İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümleri'nin teknik muhasebe eğitimini ilgilendiren 2 nolu Uluslararası Eğitim Standardı'na uyum seviyesi incelenmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, üniversitelerde öğrenme çıktılarının %40'ı zorunlu dersler, %26'sı ise seçmeli derslerle karşılanırken, %34'ünün karşılanmadığı görülmüştür. Ayrıca 10 yetkinlikten 3'ünün hiç karşılanmadığı ya da sadece bir üniversite tarafından karşılandığı tespit edilmiştir. Elde edilen diğer bir sonuç ise üniversitelerin finansal (sayısal) olmayan yetkinliklerin karşılanmasında sıkıntı yaşamalarıdır.

Türkiye'de muhasebe eğitimi, mesleğin daha çok *stereotip (basmakalıp) muhasebecilik* yapmasından dolayı gelenekselleşmiş ve çoğu üniversitede iş standardı (yeterlilik) için gerekli olan bilgi ve beceri gelişimi üzerine kurulmuştur. Allahverdi ve Karaer (2019: 268-269) tarafından yapılan çalışmada, Türkiye'deki 64 üniversitenin işletme lisans bölümlerinin müfredatlarında araştırma yapılmış ve bu çalışmada muhasebe adaylarının sahip olması gereken mesleki yeterliliklerin ("mesleki beceriler", "işletme bilgisi becerileri", "genel bilgi becerileri", "mesleki etik, tutum ve davranış yeterlilikleri" ve "teknolojik beceriler (e-dönüşüm yeterlilikleri)") karşılanması için gerekli olan derslerin düzeyi araştırılmıştır. Buna göre çalışma sonucunda;

- *Mesleki becerilerin %74,48*
- *İşletme bilgisi becerilerin %70,18*
- *Genel bilgi becerilerinin %99,06*
- *Mesleki etik, tutum ve davranış yeterliliklerinin %17,19*
- *Teknolojik becerilerin (e-dönüşüm yeterlilikleri) %15,91 oranında karşılıklarının olduğu tespit edilmiştir.*

Birçok akademisyen öğretim zamanlarının çoğunu giriş düzeyi genel muhasebede veya yönetim muhasebesinde temel veya zorunlu derslerde geçirmektedir ve bu durum ciddi bir muhasebe eğitimi geliştirme zorluğuna neden olmaktadır (Boyce, 2004: 576-577). Halbuki, temel muhasebe eğitimi ve sürekli gelişim programlarının, iş ve mesleğin değişen beklentilerini ve ihtiyaçlarını yansıtacak şekilde düzenli olarak gözden geçirilmesi ve güncellenmesi gerekmektedir (ACCA, 2012: 30). Al-Htaybat ve arkadaşları (2018: 350) tarafından yapılan çalışmada muhasebe müfredatı ile ilgili nasıl değişiklik yapılması gerektiği ile ilgili aşağıdaki sonuç ve öneriler ortaya konulmuştur:

.. İlk olarak, tüm katılımcılar, temel muhasebe kuralları, daha genel problem çözme ve eleştirel analiz gibi klasik becerilerin de dahil edilmesi gerektiğini düşünmektedirler. Buna karşılık, her standardın ayrıntılı uygulaması ve bu tür standartların ezberlenmesi daha az önemli olacaktır, çünkü ilgili donanım ve yazılım uygun analizler ve değerlendirmeler sağlayacaktır, böylece standardın belirlenmesi üzerinde durulacaktır. Ayrıca, teknolojiyi belirli derslerde belirtmek yerine, düzenli derslere dahil etmeye büyük önem verilmiştir. Ayrıca, problem çözme, insan davranışı tahmini ve senaryo analizi sahip olunması gereken önemli beceriler olarak ortaya çıkmıştır. Ayrıca, bazı akademisyenler istatistiksel bilginin artırılması ve programlama bilgisinin edinilmesi gerektiğini öne sürmüşlerdir. Muhasebe mezunlarının veri analistlerinin yerini alması beklenmese de profesyonel muhasebe firmalarının bilişim teknolojileri uzmanlarına ve veri analistlerine daha fazla odaklanmaları, böylece iletişim kurabilmeleri ve benzer bilgileri sağlayabilmeleri gelecekte muhasebe mezunlarına önemli bir avantaj sağlayacaktır. Şu anda, muhasebe uzmanları veri madenciliği ve veri çıkarma, temel eğilimleri belirleme, stratejik düşünme ve analize katılma, finansal analiz, bütçeleme bağlamında analiz edebilme ve karar alabilme gibi veri analitiği konusunda bilgi sahibi değildir...

Yetkinlik, geniş kapasitelere atıfta bulunan soyut bir yapıdır. Bilgi, beceri ve tutumlar üzerine kuruludur (Wilcox, 2012: 58). Yetkinliklerin belirlenmesinde başlangıç noktası, bir meslekte beklenen performans ve kapasiteyi sağlayabilmek için mesleğe ait olan bilgi, beceri ve yeterliliklerden oluşan temel yetkinlikler ve işletmelerin stratejileri olmalıdır. Aynı zamanda önemli olan, hangi yetkinliğin hangi etkili davranış ve sonuçları getireceğidir. (Ünsar, 2009: 47). Yetkinlik sürekli gelişime açıktır. Çünkü muhasebe mesleğindeki ihtiyaçlar değiştikçe veya geliştikçe, beklenen yetkinlik de değişecektir. Dolayısıyla mesleki yeterliliklerin kazanılması ve sürdürülmesi için vazgeçilmez bir ilke olan sürekli mesleki gelişim programları, meslek kuruluşları tarafından ve bu programlara profesyonel üyenin katılımı ile yürütülmelidir (İskender, 2011: 93).

Meslek için gerekli yetkinliklerin düzeyleri ile çalışmada mevcut olan yetkinliklerin düzeyi arasındaki farklar hesaplanmalı (boşluk analizi) ve ihtiyaçlar belirlenmelidir. Böylelikle hangi yetkinliklerin ne kadar geliştirileceği gerektiği belirlenmiş olur ve yetkinliklerin geliştirilmesi aşamasına, yani eğitim aşamasına geçilir (Sağır, 2006: 96). Fakat burada doğru müfredatın oluşması için piyasanın beklentileri ölçülmeli ve eğitim müfredatı ile arasındaki boşluk hesaplanmalıdır. Böylelikle eğitim gereksinimleri belirlenecek ve talep edilen yetkinlikler kazandırılacaktır.

6. SONUÇ

Çalışmada ele alındığı gibi yetkinlik, bir meslek için gerekli olan bilgi, beceri, yetenek ve tutumların birleşimi ile oluşan kümeden beklenen davranış, performans ve kapasitedir. Yetkinlik ile ilgili tanımın net yapılması ve bileşenlerinin ortaya konulması bir meslek mensubundan beklenen taleplerin doğru anlaşılmasını sağlayacaktır.

Dünya üzerinde meydana gelen akıllı ve dijitalleşen teknoloji gelişimi, küreselleşme ve bunun sonucunda ortaya çıkan standartlaşma, hükümetler ve organizasyonlar tarafından ortaya çıkarılan yeni düzen biçimleri muhasebe mesleğini icra edenlerin iş dünyasında ve pratikte zorluklarla ve heyecan verici fırsatlarla karşı karşıya kalmalarına sebep olmaktadır. Tüm bunlara cevap verebilmek için özel ve kamu işletmeleri, profesyonel muhasebe kuruluşları ve eğitim kurumları, yeni nesil muhasebecileri gerekli yetkinliğe sahip olacak şekilde donatmak için onlara verecekleri eğitimi düzenlemelidirler. Geleceğin profesyonel muhasebecilerini yetiştirmek için üniversite eğitimcilerinin profesyonel uygulamalar için beklenen ve talep edilen yetkinlikleri geliştirme ve müfredata entegre etme konusunda kararlı olmaları gerekir. Tüm bunlar muhasebe eğitiminde yetkinlik temelli eğitim modellerini geliştirme ihtiyacını ortaya çıkarmıştır.

Türkiye’de muhasebe mesleği için önemli eksiklerinden birisi olarak meslek için bir yetkinlik çerçevesinin olmaması görülebilir. Muhasebe mesleği için tüm paydaşların bir proje çatısı altında mesleki yetkinlik çerçevesinin oluşturulması tavsiye edilir. Çünkü muhasebe mesleğinde yetkinlik çerçevesinin oluşturulması, meslek eğitiminde değişim ihtiyaçlarının net bir şekilde görülmesini sağlayacak ve değişimlerin müfredata entegre edilmesinin önünü açacaktır. Ayrıca oluşturulacak çerçevede yetkinlik türlerine (statülerine) yer verilmesi muhasebe meslek mensuplarının mesleki yetkinliklerini kolaylıkla kazanmalarını ve geliştirmelerini sağlayacaktır. Bunun sonucunda organizasyonların, ortaya koydukları hedef ve stratejileri için doğru yetkinliğe ulaşması sağlanacaktır.

Küresel iş ortamının bağlamı ve dinamikleri, müşterileri için değer katmak isteyen profesyonel muhasebecilerin yetkinliklerinde değişime neden olmaktadır. Kişinin sahip olduğu yetkinlikler, daha karmaşık bir dünyada çalışacak özellikler oluşturmayı sağlayamazsa bu yetkinlikler hızla gereksiz hale gelebilecektir. Bir yetkinlik modelinin oluşturulması meslek mensubundaki performans ve kapasite eksikliğinin tespit edilmesine ve sürekli eğitimde istenen gelişim ve verimliliği elde edilmesini sağlayacaktır. Bu sebeple değişen dünyada kişilerin öğrenme ve gelişimlerini yaşam boyu sürdürmelerini ve sürekli kendilerini yenilemelerini sağlayan imkanların oluşturulması gerekir.

KAYNAKÇA

- Abbasi, N. (2013). Competency Approach To Accounting Education: A Global View. *Journal of Finance and Accountancy*, 13(1), 1-18.
- ACCA (2012). *100 Drivers of Change for the Global Accountancy Profession*. <https://www.accaglobal.com/content/dam/accaglobal/PDF-technical/futures/pol-af-doc.pdf>, Erişim Tarihi: 05.01.2020
- ACCA (2016). *Professional Accountants – the Future: Drivers of Change and Future Skills*. <https://www.accaglobal.com/content/dam/members-beta/images/campaigns/pa-tf/pi-professional-accountants-the-future.pdf>, Erişim Tarihi: 05.01.2020
- Akışık, O. (2013). Accounting Regulation, Financial Development, and Economic Growth. *Emerging Markets Finance and Trade*, 49(1), 33-67.
- Al-Htaybat, K., von Alberti-Alhtaybat, L., & Alhatabat, Z. (2018). Educating Digital Natives for the Future: Accounting Educators' Evaluation of the Accounting Curriculum. *Accounting Education*, 27(4), 333-357.
- Allahverdi, M., ve Karaer, M. (2019). E-Dönüşümün Muhasebe Mesleği Yeterlilikleri Üzerindeki Etkileri ve Türkiye'de Lisans Düzeyi Muhasebe Eğitiminin Mesleki Yeterlilikler Açısından Analizi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 21(1), 246-273.
- Athey, T. R., & Orth, M. S. (1999). Emerging Competency Methods for the Future, *Human Resource Management: Published in Cooperation with the School of Business Administration, The University of Michigan and in alliance with the Society of Human Resources Management*, 38(3), 215-225.
- Ayboğa M. H. (2002). Globalleşme Sürecinde Muhasebe Alanındaki Gelişmelere Ülkemizin Uyumu. *Sosyal Bilimler Dergisi, Balıkesir Üniversitesi SBE Yayını*, 39-55.
- Ayboğa, M. H. (2003). Globalleşme Sürecinde Ülkemizde Muhasebe Mesleği ve Meslek Mensuplarının Eğitimi. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 18(1), 327-359.
- Biçer, G., ve Düztepe, Ş. (2003). Yetkinlikler ve Yetkinliklerin İşletme Açısından Önemi. *Havacılık ve Uzay Teknolojileri Dergisi*, 1(2), 13-20.
- Bolt-Lee, C., & Foster, S. (2003). The Core Competency Framework: A New Element in the Continuing call for Accounting Education Change in the United States. *Accounting Education*, 12(1), 33-47.
- Boon, J., & Van Der Klunk, M. (2002). Competencies: the Triumph of A Fuzzy Concept. *Academy of Human Resource Development Annual Conference, Honolulu, HA, 27 February–3 March*, in: *Proceedings, Vol.1*, 327 – 334
- Boyatzis R. E. (1982). *The Competent Manager: A Model for Effective Performance*. New York: John Wiley&Son.
- Boyce, G. (2004). Critical Accounting Education: Teaching and Learning Outside the Circle. *Critical Perspectives on Accounting*, 15, 565–586.
- CGMA (2019). *CGMA Competency Framework*. <https://www.cgma.org/resources/tools/cgma-competencyframework.html>, Erişim Tarihi: 15.01.2020
- Çelik, A., ve Şimşek, M. Ş. (2013). *Yönetim ve Organizasyon*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- Çetinkaya, M. (2009). Yöneticilerin Yöneltil Yetkinlik Algılamalarına İlişkin Bir Araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(2), 219-239.
- Çetinkaya, M., ve Özutku, H. (2012). Yöneltil Performansa Yetkinlik Temelli Yaklaşım: Türk Otomotiv Sektöründe Bir Araştırma. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 41(1), 142-161.
- Çukur, M., ve Andaç, M. (2014). IIA Küresel İç Denetim Yetkinlik Çerçevesi. *Denetim*, (15), 80-86.

- Demir, B. (2012). Muhasebeye Yön Veren Gelişmeler ve Meslek Yüksekokullarında Verilen Muhasebe Eğitimine Yansımaları. *Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi*, 1(4), 109-120.
- Dutil, P., & Williams, J. (2017). Regulation Governance in the Digital Era: A New Research Agenda. *Canadian Public Administration*, 60(4), 562-580.
- Erkut, E. (2015). *21. Yüzyıl Yetkinlikleri – Sorun*. http://erhanerkut.com/wp-content/uploads/2016/02/21YY_Yetkinlikleri_Sorun.pdf. Erişim Tarihi: 20.01.2020
- Erondu, E. A. (2002). The Concept and Application of Managerial Competence in Developed and Developing Economies: A Two Country Analysis. *Journal of African Business*, 3(2), 59-84.
- Foster, S., & Bolt-Lee, C. (2002). New Competencies for Accounting Students. *The CPA Journal*, 72(1), 68-71.
- French, G. R., & Coppage, R. E. (2003). A Strategic Model for Accounting Education. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 19(2), 107-116.
- Ghandar, A. (2015). *Four Reasons We Need to Talk About Regulation*. <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/developing-accountancy-profession/discussion/four-reasons-we-need-talk-about>. Erişim Tarihi: 11.01.2020
- Gonczi, A., HAGER, P., and Oliver, L. (1990). *Establishing Competency-Based Standards in the Professions*. Research paper (National Office of Overseas Skills Recognition) no. 1. Canberra: Australian Government Publishing Service.
- Hager, P., & Gonczi, A. (1996). What is competence?. *Medical Teacher*, 18(1), 15–18.
- Hind, D. (2017). *How New GDPR Regulations Affect Accountants*. <https://www.accountingweb.co.uk/community/blogs/danhind/how-new-gdpr-regulations-affect-accountants>. Erişim Tarihi: 15.01.2020
- Hunton, J. E. (2002). Blending Information and Communication Technology with Accounting Research. *Accounting Horizons*, 16(1), 55-67.
- INTUIT (2011). *Intuit 2020 Report - Future of the Accounting Profession - A New Mindset and Model for Thriving in a Connected World*. http://http-download.intuit.com/http.intuit/CMO/intuit/futureofsmallbusiness/intuit_corp_vision2020_0111v5.pdf. Erişim Tarihi: 15.01.2020
- Islam, M. A. (2017). *Future of Accounting Profession: Three Major Changes and Implications for Teaching and Research*. <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/preparing-future-ready-professionals/discussion/future-accounting-profession-three>. Erişim Tarihi: 15.01.2020
- İskender, H. (2011). *Türkiye’de Muhasebe Meslek Mensuplarının Mesleki Yetkinlik Sorunları ve Bu Sorunların Çözümünde Sürekli Eğitimin Rolü*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- İskender, H., ve Kırılıoğlu, H. (2012). Türkiye de Muhasebe Meslek Mensuplarının Mesleki Yetkinliklerinin Geliştirilmesinde Sürekli Eğitimin Rolü, *UFRS Dünyası (World of IFRS) Dergisi*, (3), 1-31.
- Jackling, B., & De Lange, P. (2009). Do Accounting Graduates’ Skills Meet the Expectations of Employers? A Matter of Convergence or Divergence. *Accounting Education: An International Journal*, 18:4-5, 369-385.
- Jackson, S. E., & Schuler, R. S. (2000). Managing Human Resources for Innovation and Learning. In R. Berndt (Ed.), *Innovatives Management* (pp. 327-356). Berlin: Springer – Verlag.
- Karahan, A., ve Kav, S. (2018). Hemşirelikte Mesleki Yetkinlik. *Hacettepe Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Dergisi*, 5(2), 160-168.

- Lawson, R. A., Blocher, E. J., Brewer, P. C., Cokins, G., Sorensen, J. E., Stout, D. E., ... & Wouters, M. J. (2014). Focusing Accounting Curricula on Students' Long-Run Careers: Recommendations for an Integrated Competency-Based Framework for Accounting Education. *Issues in Accounting Education*, 29(2), 295-317.
- Mulder, M. (2014). Conceptions of Professional Competence. In: S. Billett, C. Harteis, H. Gruber (Eds). *International Handbook of Research in Professional and Practice-based Learning* (pp. 107-137). Dordrecht: Springer.
- Özdoğan, B., ve Mollaogulları, B. F. (2019). Devlet Üniversitelerinde Verilen Muhasebe Eğitimi İle Uluslararası Muhasebe Eğitimi Standartları Üzerine Mukayeseli Bir İnceleme: Ege Bölgesi Örneği. *Muhasebe Bilim Dünyası*, 21(4), 1037-1060.
- Patrick O. G., Anthony A. & Yaw B. (2013). The Adoption Of Information And Communication Technology In The Public Sector; A Study Of The Financial Management In The Ghana Education Service (GES). *International Journal of Scientific & Technology Research*, 2(12), 327-335.
- Reşitoğlu, S. (2011). *Yetkinlik Bazlı Performans Değerlendirme ve Çalışan Memnuniyeti- Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Sağır, H. (2006). *Yetkinlik Bazlı İnsan Kaynakları Süreçleri ve Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Serçemeli, M. (2018). Muhasebe ve Denetim Mesleklerinin Dijital Dönüşümünde Yapay Zekâ. *Turkish Studies*, 13(30), 369-386.
- Tekbaş, İ. (2018). *The Profession of the Digital Age: Accounting Engineering*. <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/preparing-future-ready-professionals/discussion/profession-digital-age-accounting>. Erişim Tarihi: 20.01.2020
- Thomson Reuters (2018). *The Accountant of Tomorrow - Accountancy in 2028 Survey*. <https://tax.thomsonreuters.co.uk/wp-content/private/pdf/uk/report/Thomson-Reuters-Accountant-of-Tomorrow-Report.pdf>, Erişim Tarihi: 21.01.2020
- Türker, M. (2018). Dijitalleşme Sürecinde Küresel Muhasebe Mesleğinin Yeniden Şekillenmesine Bakış. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20(1), 202-235.
- Ünsar, S. (2009). Yetkinliğe Dayalı Ücret Yönetiminin Genel Bir Değerlendirilmesi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(1), 43-56.
- Vasarhelyi, M.A., Teeter, R.A., and Krahel, J.P. (2010). Audit Education and the Real-Time Economy. *Issues in Accounting Education*, 25(3), 405-423.
- Wei, H. C. (2008). Globalisation and Its Effects On Accountants, *Journal of Accounting Perspectives*. Vol. 1, 81-84.
- Weinert, F. E. (1999). *Concepts of Competence*. Munich: Max Planck Institute for Psychological Research.

Wilcox, Y. (2012). *An Initial Study to Develop Instruments and Validate the Essential Competencies for Program Evaluators (ECPE)*. (Unpublished doctoral dissertation). University of Minnesota, Minneapolis.

Woodruffe, C. (1993). What is meant by a competency?. *Leadership & Organization Development Journal*, 14(1), 29-36.

Yaşar, Ş., R. (2019). Kalıpların Dışına Çıkmak: Yetkinlik Odaklı Muhasebe Eğitimi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (81), 85-100.

Yıldız, Ş., & Akyel, N. (2018). Yeni Muhasebe Uzmanlık Alanlarının Muhasebe Eğitimindeki Yeri ve Türkiye Örneği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (79), 49-70.

KRİTİK/KİLİT DENETİM KONULARININ BIST 30 VE DOW JONES 30 ENDEKSLERİNDEKİ İŞLETMELERİN DENETÇİ RAPORLARI ÜZERİNDEN KARŞILAŞTIRILMASI

Öğr. Gör. Dr. Özkan SARISOY*

Makale Gönderim Tarihi : 21.01.2021 / Kabul Tarihi : 09.03.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Bağımsız denetim faaliyetine yönelik yakın tarihimizde özellikle denetçi raporu üzerinde önemli değişiklikler söz konusu olmuştur. Dünyanın farklı bölgelerinde benzer amaçlarla ele alınan bu değişikliklerle denetçi raporuna yeni bir bölüm eklenmesi ve bu sayede denetçi raporundan hareketle karar alan kesimlere daha fazla bilgi sunulması amaçlanmıştır. Genel olarak literatür bu bölümlere yönelik olumlu yaklaşımlar olduğu konusunda kanıt sunmakla birlikte, bilgi değeri bakımından bazı eleştiri ve önyargılar da bulunmaktadır. Bu çalışmada öncelikle Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) uygulamaya giren 'kritik denetim hususları- (CAM)' ve ülkemizde uygulamaya giren Uluslararası Denetim ve Güvence Standartları Kurulu'nun (IAASB) 'kilit denetim konuları- (KAM)' kuramsal olarak karşılaştırılmış ardından iki ülkede yayınlanan denetçi raporları üzerinden karşılaştırma yapılmıştır. Genel olarak ülkemizde daha fazla sayıda KAM bildirim yapıldığı, KAM bildirimlerinin daha uzun metinlerden oluştuğu ve bildirilen CAM/KAM konuları arasında kategorik farklar olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kilit Denetim Konuları (KAM), Kritik Denetim Hususları (CAM), Yeni Denetçi Raporları

JEL Sınıflandırması: M42

* Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, osarisoy@nku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2226-0191

ANALYSIS OF THE AUDITOR'S REPORTS OF BUSINESSES IN BIST 30 AND DOW JONES 30 INDEX IN TERMS OF CRITICAL/KEY AUDIT MATTERS**ABSTRACT**

There have been substantial changes during the current period regarding the independent audit activity, especially on the auditor's report. A new section has been added to the auditor's report with these changes, which are handled with similar purposes in different parts of the world. In this way, it was aimed to provide more information to those who make decisions based on the auditor's report. Although there are generally positive approaches to the new information sections, there were some criticisms and prejudice regarding information value. Firstly, in this research, 'critical audit matters (CAM)' in the U.S. and 'key audit matters (KAM)' in Turkey were compared theoretically. Then, a comparison was made over the auditor's reports published in the two countries. According to the research results, more KAM statements were made in Turkey have been identified, and KAM sections were consisting of lengthy text. Besides, differences were found between the reported CAM/KAM section categories.

Keywords: Key Audit Matters (KAM), Critical Audit Matters (CAM), New Auditor's Report

JEL Classification: M42

1. GİRİŞ

Bağımsız denetim faaliyeti birçok mesleki faaliyette olduğu gibi belirli amaçlar doğrultusunda fayda sağlaması amacıyla gerçekleştirilmektedir. Bu faydanın neler olduğunu belirten hususları ifade etmek mümkün iken bu faydanın ne derece yerine getirildiği ya da bunun nasıl ölçüleceğini ifade etmeye yönelik somut hususlardan bahsetmek görece daha zordur. Denetim faaliyeti çerçevesi standartlarla belirli bir faaliyet olmakla birlikte, faaliyet standartlara bire bir uyum ile sürdürülse de sunulan hizmet birçok nedenden dolayı kullanıcıların ihtiyaçlarına cevap veremeyebilir. Yani denetim faaliyeti ne kadar 'kaliteli' bir biçimde yürütülürse yürütülün eğer bu faaliyet kullanıcılara, onların ihtiyaç duyduğu biçimde aktarılamıyorsa kendisinden beklenen 'faydayı' doğru bir biçimde sağlayamamış olacaktır.

Denetim faaliyetine yönelik eleştiriler genellikle denetim faaliyetinin çıktısı olan denetçi raporu üzerinde; yeterince bilgi vermemesi, standart dil içermesi ile özgün bilgiden yoksun olması gibi hususlar etrafında şekillenmiştir. Bu nedenledir ki yakın tarihimizde denetim faaliyetinin daha fazla 'ihtiyaca uygun' hale getirilmesi konusunda çalışmalar söz konusu olmuştur. Bu değişikliklerin kullanıcılara doğru bir biçimde aktarılabilmesi için denetçi rapor formatında da önemli değişiklikler olmuştur. Bu değişikliklerin başında IAASB tarafından ortaya konan denetçi raporunda yeni bir bilgilendirme paragrafını zorunlu tutan ISA701 Kilit Denetim Konuları (Key Audit Matters- KAM) standardı gelmektedir. Bununla birlikte ABD'de IAASB'nin çalışmaları ile paralellik arz eden ve benzer şekilde denetçi raporunda yeni bir bilgilendirme paragrafına yer veren Kritik Denetim Hususları (Critical Audit Matters- CAM) uygulamaya girmiştir. Genel olarak yatırımcının ihtiyaç duyduğu bilginin sunulmasını amaçlayan bu

yeni bölümlere ilişkin müspet yargılar bulunmakla birlikte birtakım endişe ve eleştirel yaklaşımlar da söz konusudur.

Bu araştırmada ülkemizde de uygulanan IAASB'nin KAM bölümü ile ABD'de uygulanan CAM bölümü karşılaştırmalı olarak ele alınmıştır. İlk kısımda denetçi raporu hakkında genel bilgilere yer verilmiş ardından CAM /KAM bölümlerinin gelişim sürecine değinilmiştir. Ardından iki bölüm kuramsal olarak karşılaştırılmış daha sonra denetçi raporlarında yer alan CAM/KAM bölümleri karşılaştırmalı olarak incelenmiştir.

2. BAĞIMSIZ DENETÇİ RAPORUNA KISA BİR BAKIŞ

Denetçi raporları, denetim faaliyetinin; amacını, kapsamını, tarafların sorumluluklarını verilen güvenenin niteliğini, mali tablo ve denetçi raporu kullanıcılarının ihtiyaç duyacağı bazı spesifik bilgileri ve en önemlisi denetim sonucunda ulaşılan görüşü aktarırlar. Bağımsız denetçi, faaliyetlerini standartların öngördüğü biçimde yerine getirirken birçok sistematik faaliyeti yerine getirir. Bu faaliyet sürecinde birçok bilgi ve belge ile muhatap olur ancak bağımsız denetçi bu çalışmalarını denetçi raporu ile özetleyerek çıkar gruplarının kullanabileceği özet biçime getirmiş olur.

Genel olarak literatür incelendiğinde görülmektedir ki; denetim faaliyeti muhasebe faaliyetine göre daha çok eleştiriye maruz kalmıştır. Denetime yöneltilen eleştirileri temelde ikiye ayırmak mümkündür; (I) denetim faaliyetinin etkinliğine yönelik eleştiriler, (II) denetim faaliyetinin rolüne yönelik eleştiriler. Etkinlik bakımından eleştiriler, denetim faaliyetinin kuramsal rolünü pratikte yeterince yerine getiremediği konusunda, denetim faaliyetinin etken ve etkinliğine yöneliktir. Denetim faaliyetinin rolüne yönelik eleştiriler ise temelde denetçinin mevcut sorumluluklarının yetersizliğine yöneliktir. Bu eleştiriler zaman zaman düzenleyici otoriteler tarafından dikkate alınarak bazı değişiklikler söz konusu olmuştur.

Bağımsız denetimin geçmişten bugüne yaşadığı değişimlerden pek tabii denetçi raporları da etkilenmiştir. Sanayi devrimi bağımsız denetimi modern anlamdaki konumuna ulaştırması bakımından önemli bir kırılma yaratmıştır. Bu süreçten önce denetimin amacı ve kapsamına binaen temelde görüşü içeren kısa raporların kullanıldığı bilinmektedir (Doğan, 2017, s. 2). Denetçi raporunda zaman zaman değişimler olmakla birlikte bu değişimler için 20. yüzyılda aşağıdaki üç önemli olay üzerinde durulabilir.

Bunlardan ilki Cohen Komisyonunun (1974) çalışmalarıdır. Komisyonu'nun gerçekleştirdiği çalışma sonucunda denetim faaliyetinin ticari hayata ayak uyduramadığı saptanmıştır (Cohen Report, 1978, s. XII). Diğer Amerikan Sertifikalı Muhasebeciler Enstitüsü (1980) tarafından yapılan çalışmalarıdır. Denetime ilişkin oluşan talepleri karşılamak amacıyla yürütülen bu çalışmalarla denetçi raporunda kullanılan bazı kavramlar (bağımsızlık, denetlenme, önemlilik, denetçi rolü vb.) düzenlenmiştir (Geiger, 1988, s. 56; Kneer vd., 1996, s. 18). Son olarak Treadway Komisyonu (1987) tarafından mevcut denetçi raporlarının yetersizliği ortaya konarak yeni bir denetçi rapor formatı ele alınmıştır (NCFRR Report, 1987, s. 57). ABD dışında Avrupa Birliği'nde de bu konuda bazı çalışmalar söz konusu olmuştur (EU Commission Green Paper, 1996; King, 199, s. 24).

İçinde bulunduğumuz yüz yıl içinde meydana gelen değişimler yaşanan mali kriz ve muhasebe skandallarının gölgesinde şekillenmiştir. Geçmişte, oluşan taleplere yanıt vermek için bazı çalışmalar yürütülmüş olmakla birlikte bu yüzyılda yine benzer taleplerin yinelenmesi, söz konusu değişikliklerin tam

anlamıyla karşılık göremediğini ortaya koymuştur. Yine bu eleştiriler, denetçi raporunun ihtiyaç duyulan içeriğe sahip olamaması üzerinde toplanmıştır (IOSC Report, 2009, s. 8). ABD’de gerçekleştirilen denetçi raporuna yönelik yakın zamanımızın en önemli iki değişikliğinin SOX yasası (2002) ve Halka Açık Şirketler Muhasebe Gözetim Kurulu’nun (PCAOB – ABD) ortaya koyduğu AS 3101 standardı olduğu ileri sürülebilir (bu gelişmeler sonraki kısımda detaylı olarak ele alınmıştır).

ABD dışında AB’de de önceden başlamış olan bazı çalışmalar tekrar ele alınmıştır. Bu çalışmaların odak noktasını denetimin rolü, bağımsızlığı ve denetimden sağlanan bilgilerin şeffaflığı gibi konular oluşturmuştur (George-Silviu, Melinda-Timea, 2015, s. 217). Son olarak AB’de 2014 yılında, IAASB ve PCAOB’nin yürüttüğü çalışmalara paralel olarak genişletilmiş denetçi raporlama modeli ve başka yenilikler içeren değişiklikler kabul edilmiştir (Afterman, 2016, s. 64). Benzer şekilde İngiltere’de 2008 mali krizi ardından, denetimin şeffaflığı ve sunulan bilgilere yönelik Finansal Raporlama Konseyi (FRC- İngiltere) tarafından bazı çalışmalar yapılmış ve denetçi raporlarına ilişkin yeni gereklilikler ortaya konmuştur (Extended Auditor’s Reports: A Review of Experience in the First Year, UK Financial Reporting Council, 2015, s. 4). Ayrıca bu süreçte IAASB tarafından da yeni bir standart (ISA701) ortaya konmuş ve bazı standartlarda önemli değişiklikler yapılmıştır (bu gelişmeler sonraki kısımda detaylı olarak ele alınmıştır). Özetle denetçi raporuna yönelik gerçekleştirilen çalışmaların genelinde, denetçi rolünün daha iyi ifade edilmesi, denetçi raporunda daha çok bilgi verilmesi ve bu bilgilerin denetim paydaşlarının ihtiyaç duyacağı uygunlukta olması gerektiği üzerinde durulmuştur.

2.1. Kritik Denetim Hususları (CAM – ABD)

Dünyanın birçok yerinde muhasebe skandalları ortaya çıkmış olmakla birlikte ABD’deki skandallar diğer ülkeler ile kıyaslandığında daha ciddi tepkiler yaratmış ve ardından önemli değişikliklerin gerçekleşmesini sağlamıştır. Bu değişikliklerin araştırma kapsamı dikkate alındığında PCAOB’nin ortaya koyduğu AS3101 standardı gelmektedir.

PCAOB, 2005 yılında çeşitli toplantılarda ‘denetçinin raporlama kararı ve rapor içeriğine ilişkin konularda’ bazı sorunlar olduğunu ortaya koymuştur (Church, vd., 2008, s. 70). Bu perspektiften hareketle bazı değişiklikler çeşitli gruplarca tartışılmış ve denetim faaliyetine ilişkin; bağımsızlık, raporun genişletilmesi, tahmin, yargı ve belirsizliğe ilişkin daha uygun bir anlatımın yanında, denetçi raporunda ek bilgi verilmesi gerektiği gibi düşünceler ortaya çıkmıştır (Final Report of the Advisory Committee on the Auditing Profession to the U.S. Department of the Treasury, 2008, s. VIII-17). Daha sonra PCAOB, yatırımcıları, mali tablo hazırlayıcıları ve denetçileri de içeren farklı kesimlere yönelik olarak 2010 yılında ‘denetçinin raporlama modeliyle ilgili standart belirleme projesini’ başlatmıştır. Bu kapsamda pek çok yatırımcı, mevcut denetçi raporunun içeriğinden memnuniyetsizlik duyduğunu belirterek denetçi raporlarının özgün bilgi vermediğini belirtmiştir. Kurul bu proje kapsamında çeşitli kesimlerden birçok yorum mektubu almıştır (The Auditor’s Report on an Audit of Financial Statements when the Auditor Expresses an Unqualified Opinion and Related Amendments to PCAOB Standards, 2017). PCAOB bu süreç sonunda denetçi raporuna yönelik önemli değişiklikler ortaya koymuştur, bu değişikliklerin başında denetçi raporunda yeni bir bölüm ön gören ‘Critical Audit Matter (CAM)’ bölümü (kritik denetim hususları) gelmektedir.

CAM bölümü denetçi raporu kullanıcılarına daha fazla bilgi sunma amacı içermektedir. Bu bölümde denetçiden; denetim komitesine iletilen konular arasından, mali tablolar, hesaplar ya da açıklamalarla ilgili önemli hususlardan özellikle zorlu, sübjektif veya karmaşık denetçi muhakemesi içeren hususları bildirmesi istenmektedir. Değişiklik 2017 yılında yürürlüğe girmiş olmakla birlikte kapsam kademeli olarak arttırılarak son olarak 15 Aralık 2020 ve sonrasında biten mali yıllar için kapsam genişletilmiştir (A3101).

Genel olarak bu değişikliğin, denetçileri yönetimin yargısını değerlendirmede daha iyi bir iş çıkarmaya çağırdığı ve yüksek düzeyde mesleki şüpheciliği sürdürme ihtiyacını vurguladığı ifade edilmiştir (Pinello vd., 2020, s. 23-24). CAM bölümü mali tablo dipnotları ile mukayese edildiğinde genellikle uzun ve analitik olsa da CAM bölümünün daha kısa ve anlaşılır olduğu CAM bölümünün kaynak güvenilirliği bakımından daha avantaj sağladığı ifade edilmektedir. Bu nedenle, CAM paragrafının dipnotlara göre yatırımcı kararlarını daha fazla etkileyeceği ileri sürülmektedir (Christensen vd., 2014, s. 71). Ayrıca CAM'ler, denetim komitesine iletilen veya bildirilmesi gereken konularla sınırlı tutulmuştur. Bununla birlikte denetçi ve işletme yönetimi arasında gerçekleşen iletişime ilişkin kamuoyunun daha fazla bilgi sahibi olabileceği ifade edilmektedir (Pinello vd. 2020, s. 26).

CAM bölümüne ilişkin çeşitli grupların (yatırımcılar, rekabet kurulu, tüketici federasyonu ve dört büyük denetim firması) desteğinin olduğu ileri sürülmektedir (Brasel vd., 2016, s. 1345-1346; Vinson vd., 2019, s. 183-184). Benzer şekilde PCAOB Başkanı'nın; 'yatırımcılara denetçilerden istedikleri bilgilerin verileceğini' ve 'denetçi raporunun yatırımcılar için daha ilgili, faydalı ve bilgilendirici hale getirileceği' ifadesi dile getirilmiştir. Bu olumlu görüşlerin yanında CAM bölümüne ilişkin bazı gruplar (denetçi, akademisyen, mali müşavirler derneği ve hukukçular) denetçi aleyhine hukuki sonuçlar yaratacağı konusunda eleştirel fikir beyan etmiştir. Bu eleştiriler özellikle CAM bölümünün denetçi aleyhinde kullanılabilmesi, yasal sorumluluğun artacağı, yönetime ilişkin olumsuz algıların oluşabileceği, denetim sürecinin uzayabileceği konusunda olmuştur. Hatta bazı eleştiriler daha ciddi bir biçimde 'sermaye oluşumunu daha az verimli hale getirebileceği' şeklinde ifade edilmiştir (Brasel vd., 2016, s. 1345-1346; Rapley vd., 2020, s. 1). Pinello vd. (2020) tarafından ülkelerin kurumsal birtakım farklılıklarından kaynaklı olarak söz konusu açıklamaların daha fazla katma değerli olabileceği ancak SEC ve PCAOB arasındaki iletişim kültürü dikkate alınarak bu tip uygulamalarda ABD'deki konjonktürün farklılığı vurgulanmıştır. Özetle CAM bölümünün ortaya konma motivasyonu olarak ele alınan raporların orijinal bilgi vermemesi ve geçti/kaldı modelinde bir değişiklik olmamakla birlikte mali tablo kullanıcılarına ek bilgiler verilmesi sağlanmıştır (Weirich ve Reinstein, 2014, s. 25).

2.2. Kilit Denetim Konuları (KAM- IAASB)

IAASB denetçi raporunda talep edilen daha fazla bilgi ihtiyacına yönelik birtakım çalışmalar sürdürmüştür ve bu talebin denetçi raporunda ek bir bölüm ile sağlanabileceği üzerinde durmuştur. Ek bölüm ilk defa 2009'da 'spesifik mesajlar' ismi ile ele alınmıştır. Ardından 2010'da 'kilit denetim hususları (key audit issues)' başlığı ile bu bölümde hangi bilgilere yer verilmesi gerektiği tartışılmıştır. İlerleyen toplantılarda 'denetçi yorumu' ismine sahip olması düşünülen bu bölümün ISA706 içerisine eklenmesi tartışılmıştır. IAASB bu süreçte farklı tarihlerde kamuoyu görüşüne başvurmuş ve ismi o dönem için kesinlik içermeyen bu bölüme ilişkin önemli bir desteğin ortaya konması ile ayrı bir standart belirleme

üzerinde durulmuştur. Standart numarası (ISA701) ve bölümün adı (Key Audit Matter- KAM) 2013 yılında duyurulmuş ve 2015 yılında yayınlanmıştır (IAASB Meeting, December 2009; December 2010; September 2012; February 2013).

CAM bölümünde olduğu gibi KAM bölümüne yönelik olumlu yaklaşımların yanında bazı eleştiriler de söz konusu olmuştur. Bu eleştiriler arasında kullanıcıların bu bölüme gereğinden fazla anlam ve güven yüklemesi ile mali tabloları daha az dikkate alacağı ve fazla sayıda KAM bildirilmesinin bu bölümün etkinliğini azaltabileceği gibi hususlar bulunmaktadır (Sirois vd., 2017, s. 2). Yakın zamanda adı sui-istimal eylemine karışan Rolls-Royce 2017'de 671 milyon £ ceza ödemeyi kabul etmiş ve bu sürecin ardından denetim firması, FRC tarafından mercek altına alınmış ve KAM bölümü de ayrıca değerlendirilmiştir. Bu inceleme sonrasında KAM bölümü yatırımcıların bilgi ihtiyacına ne derece hizmet ettiği konusunda eleştirilmiştir (Jermakowicz, vd. 2018).

2.3. Literatür

CAM bölümüne ilişkin literatürde birçok çalışma bulunmaktadır. Genel olarak CAM bölümü ile ilgili araştırmaların bir kısmının denetçi sorumluluğu ile ilintilendirildiği görülmektedir. CAM konusunda literatürdeki belli başlı çalışmalar aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Christensen vd. (2014) profesyonel olmayan yatırımcıların, gerçeğe uygun değer tahminleriyle ilgili CAM paragrafına nasıl tepki verdiğini incelemiş, CAM paragrafı ile muhatap olan yatırımcıların, standart bir denetçi raporu ile muhatap olan yatırımcılara göre yatırım kararlarını değiştirme olasılıklarının daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur.

Kachelmeier vd. (2014) denetim çalışması yürütüldükten sonra ortaya çıkabilecek olumsuz bir durumla ilgili avukatların, finansal analistlerin ve MBA öğrencilerinin denetçilere yönelik algılarını incelemiştir. Araştırma sonuçlarına göre yanlış beyan ile ilgili bildirilmiş bir CAM bölümünün denetçi sorumluluğunu azalttığı ortaya konmuştur.

Gimbar vd. (2016) yeni denetçi raporlama modeline ilişkin mevcut endişeleri araştırmayı amaçlayarak güncel literatürü değerlendirmiş ve CAM bildirimlerinin denetçinin sorumluluğunu azalttığı veya etki-lemeyeceği ifade edilmiştir.

Pelzer (2016) CAM bildirimlerinin yatırım kararı üzerindeki etkisini, yatırımcıların kişisel özelliklerini dikkate alarak incelemiştir. Araştırma sonuçlarına göre risk alan ve riskten kaçınan yatırımcının CAM bildirimine benzer tepkiler verdiği ifade edilmiştir. Ayrıca denetim kanıtlarının yeterliliğini açıklığa kavuşturan bir CAM bildiriminin, risk alan yatırımcıları önemli ölçüde daha fazla yatırım yapmaya teşvik edeceği iddia edilmiştir.

Ozlsanski (2019) araştırmasında kesinlik içermeyen muhasebe standartlarına yönelik CAM bildirimlerinin, yatırımcıların mali raporlamanın güvenilirliğine ilişkin algılarını düşürdüğü varsayımından hareketle bu durumun yatırımcıların beklentisi ile olan uyumsuzluğunu ele almıştır. Sonuçların bu varsayımı desteklediğini iddia eden araştırmacı, CAM konusunun kesinlik içermeyen muhasebe standartlarından dolayı endişe kaynağı olabileceğini vurgulamıştır.

Hollie (2020), denetçi raporlarında bildirilen CAM'leri sayı ve konu alanlarına göre kategorize ederek; hasılat, maddi olmayan varlıklar ve vergi konusunda daha fazla CAM bildirileceği aktarılmıştır.

Kachelmeier vd. (2020) tarafından MBA öğrencileri, mali analistler ve avukatlar üzerinde gerçekleştirilen çalışmada denetçi raporunda, yüksek ölçüm belirsizliği bulunan alanlarda CAM bildirimlerinin kullanıcıları yanlışlık riski konusunda önceden uyardığına yönelik deneysel kanıtlar sunulmaktadır.

Kilit denetim konuları, CAM bölümüne göre daha fazla uygulama alanına sahip olması nedeniyle literatürde bu konuda daha fazla çalışma bulunmaktadır. KAM bölümüne ilişkin literatürde yer alan belli başlı çalışmalar aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Fellnäs ve Strömbäck (2015) KAM'ların sağlayacağı bilgi değerini inceleyerek özel yatırımcı bakış açısından KAM'ların bağımsız denetçi raporuna büyük bir değer kattığı sonucuna varmışlardır.

Christofferson ve Grönberg (2018) KAM bildirimlerinin İsveç'te bilgilendirici olup olmadığını metin analizi ile incelemiştir. Araştırma sonuçları, denetim firmasının karakteristik özellikleri ve firmanın mali özelliklerinin KAM açıklamaları üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuştur.

Altawalbeh ve Alhajaya (2019) araştırmalarında KAM bölümüne ilişkin yatırımcıların tepkilerini incelemiş ve Umman'da KAM bildirimlerinin belirli koşullarda yatırım kararları üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuştur.

Sierra García vd. (2019) İngiltere'de 2013-2016 yıllarında FTSE100 endeksindeki işletmelerin denetçi raporlarında bildirilen KAM konularını incelemiştir. Araştırma sonuçlarına göre, Deloitte, E&Y ve KPMG'nin PwC'den daha az işletme düzeyinde risk konusunda KAM bildirme eğiliminde olduğunu, KPMG ve BDO'nun ise PwC'den daha az hesap düzeyinde risk konusunda KAM rapor ettiğini ortaya koymuştur. Araştırma bulguları genel olarak KAM sayısı ve türü ile müşteri işletme ve denetim firması özellikleri arasında bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Gold ve Melina Heilmann (2019) denetçi raporundaki KAM bildirimlerinin etkilerini inceleyen akademik literatürü gözden geçirmiştir. Bu değerlendirme sonuçlarına göre, KAM'ların mali tablo kullanıcıları üzerinde yönlendirici etkileri olduğu ve bu nedenle, kaç tane KAM bildirileceği ve özellikle konuların neden önemli olduğuna denetçilerin dikkat etmesi gerektiği üzerinde durmuştur.

Sarısoy ve Kepçe (2019) Türkiye'de KAM'lara ilişkin çeşitli çıkar gruplarının beklentilerini incelemiş ve araştırma sonuçları çıkar grupları arasında beklenti farkları olmasına rağmen genel olarak KAM'lara yönelik olumlu bir yaklaşımın olduğunu ortaya koymuştur.

Segal (2019) araştırmasında KAM bildirimlerinin denetçi raporlarının şeffaflığına katkısını, ek risklerin neler olduğunu ve bu risklerin nasıl yönetildiğini incelemiştir. Denetim uzmanları ile ayrıntılı görüşmelerin yapıldığı araştırma sonuçlarına göre katılımcılar; önemlilik, öznellik ve bazı zorluklara ilişkin endişelerini dile getirmişlerdir.

Akdoğan ve Bülbül (2019) çalışmalarında, BIST 100 endeksinde işletmelerin 2017 yılındaki bağımsız denetçi raporları üzerinden bir değerlendirme yaparak ilk uygulama sonuçları değerlendirmiştir. Ertan ve Kızık (2019) araştırmalarını benzer bir yaklaşımla imalat işletmeleri üzerinden ele almış ve araştırma

sonuçlarına göre, KAM sayısının en fazla metal eşya, makine ve gereç yapım sektöründe olduğu genel olarak en fazla hasılat konusunda KAM bildirimini yaptığı ortaya konmuştur.

Aytaç ve Gücenme Gençoğlu (2020), KAM'ların gelişim sürecine ilişkin stratejik diyagramı ortaya koymak amacıyla literatür incelemeleri sonucunda elde edilen verilere bilimsel haritalama ve eş kelime analizi uygulamışlardır. Elde edilen bulgulara göre KAM konusunda ana temanın beklenti farkları, sonraki dönemlerde denetlenen firma özellikleri olduğu tespit edilmiştir.

Güleç (2020), KAM'lara yönelik muhasebe öğretim elemanı ve meslek mensuplarının görüşlerini incelemiş ve araştırma sonuçlarına göre katılımcıların KAM bölümüne yönelik olumlu bakış açılarına sahip olduklarını ortaya koymuştur. Ayrıca bölümün denetçi raporlarının şeffaf, güvenilir ve iletişim değerine katkı sağlayacağını bununla birlikte KAM bildirimlerinin denetçiler üzerinde yaratabileceği çeşitli olumsuz durumlar ortaya konmuştur.

Pratoomsuwan ve Yolrabil (2020) tarafından gerçekleştirilen çalışmada denetim tecrübesi olan denetçiler kullanılarak hile ve hata kaynaklı yanlışlık olması durumunda denetçi raporlarında yer alan KAM açıklamalarının denetçi sorumluluğu üzerindeki etkileri incelenmiştir. Tayland'dan kanıtların sunulduğu çalışmada, katılımcılar hileden ziyade hatanın denetçi sorumluluğunu arttırdığını ve genel olarak KAM bildirimlerinin olumsuz duygusal tepkileri azalttığı bildirilmiştir.

Arzova ve Şahin (2020), finansal hizmetler kapsamında faaliyet gösteren işletmelerin (BIST 30,50,100) denetimlerine ilişkin hususlarla KAM'lar arasındaki ilişkiyi ele almıştır. İçerik analizinin yapıldığı çalışma sonucunda en fazla bildirilen KAM konularının; emekli sandığı, TFRS9 uygulaması ve değer düşüklüğü karşılığı olduğu saptanmıştır.

3. KRİTİK DENETİM HUSUSLARI (CAM) VE KİLİT DENETİM KONULARININ (KAM) KARŞILAŞTIRILMASI

Genel olarak CAM/KAM bölümünün oluşturulma amacı ve biçimi büyük oranda benzerdir. İki standarda ilişkin metinlerin de büyük oranda benzer olduğu ifade edilebilir. Ancak yine de bazı kavramsal farkların iki bölümün amacı benzer olsa da denetçi raporlarında yer verilen CAM/KAM bölümlerinde fark yaratması mümkündür. Bu kısımda CAM ve KAM bölümlerinin karşılaştırması yapılmıştır.

3.1. Araştırmanın Metodolojisi

Bu çalışmada KAM ve CAM bölümlerinin kuramsal karşılaştırmasının yanında uygulamada bildirilen konuların karşılaştırılması amaçlanmıştır. Bu amaçla ülkemizde ISA701 ile uygulamaya giren KAM bölümünü ilgili standardı temel alarak, ABD'deki AS3101 düzenlemesi uyarınca bildirilen CAM bölümü ile kuramsal olarak standartların metinleri üzerinden incelenmiştir. Ardından kuramsal farkların yanında uygulamadaki farkların incelenmesi amacıyla BIST 30 ve DOW JONES 30 endeksindeki işletmelerin denetçi raporları üzerinden bir değerlendirme yapılmıştır. İncelemeler Aralık 2019'da sona eren mali dönemin yıllık denetçi raporları üzerinden yapılmıştır. Analize dahil edilen işletmelere aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 1. Örneklem Dahilinde Ele Alınan İşletmeler

DOW JONES 30			BIST 30		
MMM	GS	NKE	AKBNK	KCHOL	TUPRS
AXP	HD	PG	ARCLK	KOZAL	THYAO
AMGN	HON	CRM	ASELS	KOZAA	TTKOM
AAPL	IBM	TRV	BIMAS	MGROS	GARAN
BA	INTC	UEEC	DOHOL	OYAKC	HALKB
CAT	JNJ	VZ	EKGYO	PGSUS	ISCTR
CVX	JPM	V	EREGL	PETKM	TSKB
CSCO	MCD	WBA	GUBRF	TAVHL	SISE
CO	MRK	WMT	SAHOL	TKFEN	VAKBN
DOW	MSFT	DIS	KRDMD	TCELL	YKBNK

Tablo 1’de yer alan işletmelerin 2019 sonu itibariyle sona eren mali döneme ilişkin denetçi raporları kamuyu aydınlatma platformundan ve işletmelerin web sitesinden elde edilmiştir. Elde edilen denetçi raporları içerik analizine tabi tutulmuştur.

3.2. Araştırmanın Bulguları 1: Bölümlerin Kuramsal Yapısının Karşılaştırılması

KAM bölümü IAASB tarafından ‘ISA701 Kilit Denetim Konularının Bağımsız Denetçi Raporunda Bildirilmesi’ standardı ile düzenlenmiştir. CAM bölümü ise PCAOB tarafından ‘AS3101 Mali Tabloların Denetimine İlişkin Olumlu Görüş Verildiğinde Denetçi Raporu ve İlgili Diğer Değişiklikler’ standardı ile uygulamaya girmiştir. ISA701 yirmi sayfa, on sekiz madde ve altmış dört açıklama paragrafından oluşmaktadır. AS3101 ise 236 sayfadan oluşmaktadır. Bu standardın bu kadar uzun olmasının nedeni birçok detaya yer vermesinden kaynaklanmaktadır. Örneğin standardın gelişim süreci, oluşturulma amacı, kurumun yaptığı iş birlikleri gibi geniş bir arka plana yer vermektedir. Ayrıca standart metnin diğer kısmı diğer bölümlerde yapılan değişiklikleri içermektedir. Bu bölümler dışında AS3101 içerisinde CAM bölümü yaklaşık yüz sayfadan oluşmaktadır.

3.2.1. KAM ve CAM Tanımlarının Karşılaştırılması

İki bölüm arasındaki en önemli fark (diğer farklara göre) tanımdaki farklılıktır. CAM ve KAM tanımları aşağıdaki şekildedir (ISA701: 8; AS3101: IV, A).

Tablo 2. CAM ve KAM Tanımları

CAM	KAM
<ul style="list-style-type: none"> Mali tabloların denetiminden kaynaklanan, denetim komitesine tebliğ edilen veya bildirilmesi gereken her türlü husus, Mali tablolar için önemli olan hesaplar veya açıklamalarla ilgilidir, Özellikle zorlayıcı, öznel veya karmaşık denetçi muhakemesine dahil olan hususlardır. 	<ul style="list-style-type: none"> Denetçinin mesleki muhakemesine göre cari döneme ait mali tabloların denetiminde en çok önem taşıyan konulardır. Kilit denetim konuları, üst yönetimden sorumlu olanlara iletilen konular arasından seçilir.

Tanımlar incelendiğinde benzerliklerin yanında farklılıklar olduğu görülmektedir. CAM bölümünde bildirilecek hususların mali tablolar ile ilgili olması belirtilmekle birlikte KAM tanımında bu vurgu bulunmamaktadır. Ayrıca CAM tanımında benzer şekilde önemli hesap ve açıklama ile ilgili olması belirtilmiştir. Kapsam bakımından CAM bölümünün KAM bölümüne göre daha dar tanımlamaya sahip olduğu ifade edilebilir.

CAM bölümünde yer alan bu kapsam sınırlamasının, yönetimce iletilmesi gerekmeyen bazı hususların denetçi tarafından bildirilmesinin önüne geçilmesi amacıyla yapıldığı ifade edilmektedir. Örneğin denetim komitesine bildirilen ancak mali tablolarda açıklanmayan olası bir zarar veya iç kontrolde önemli bir eksiklik olduğunun belirlenmesi doğrudan mali raporlama ile ilgili olmadığı için CAM olamaz. Ayrıca her önemli risk özellikle zorlayıcı, sübjektif veya karmaşık denetçi muhakemesini içermeyeceğinden önemli risk barındırın tüm hususlar CAM olarak bildirilmeyebilir (Jermakowicz, vd. 2018; Fourie, 2019).

Tablo 3. Diageo PLC İşletmesinin Bildirilen CAM/KAM Konuları

Konu	KAM	CAM
Koşullu yükümlülükler	*	*
Değer düşüklüğü- şerefiye ve maddi olmayan varlıklar	*	*
Gelir vergileri	*	*
Emeklilik ve diğer emeklilik sonrası yardımlar	*	
Sunum- istisnai ve GAAP dışı hususlar	*	

Kaynak: Beabrun, 2019

Tablo 3’de Diageo PLC işletmesine ilişkin bildirilen CAM ve KAM bölümlerine yer verilmiştir. Söz konusu işletme hem New York hem de Londra Borsası’nda işlem gördüğü için ülkelerin gereklilikleri

doğrultusunda iki farklı denetçi raporunda KAM ve CAM bölümleri bildirilmiştir. Bu tabloda aynı işleme ilişkin farklı sayıda CAM ve KAM bildirildiği görülmektedir. Koşullu yükümlülükler, değer düşüklüğü ve gelir vergileri hem CAM hem de KAM olarak belirlenmiş olmasına rağmen, emeklilik yardımları ve sunuma ilişkin hususlar CAM olarak değerlendirilmemiş, ancak KAM olarak değerlendirilmiştir (Beabrun, 2019).

3.2.2. CAM ve KAM Bölümlerinin Belirlenmesi

Söz konusu iki bölüme göre denetçinin CAM/KAM olarak belirleyeceği konularda dikkate alınması gereken hususlar Tablo 4'deki gibidir. CAM bölümünde daha fazla detay bulunduğu görülmektedir. KAM'dan farklı olarak CAM bölümü belirlenirken denetçinin; subjektifliğini değerlendirmesi, ihtiyaç duyulan uzmanlık bilgisi ve elde edilen kanıtın niteliğini dikkate alması gerektiği vurgulanmıştır.

Tablo 4. CAM ve KAM Bölümlerinin Belirlenmesi

CAM	KAM
<p>Standart denetçiden, cari dönemin mali tablolarının denetiminden kaynaklanan kritik denetim hususlarını denetçi raporunda bildirmesini veya denetçinin kritik denetim hususları olmadığına karar verdiğini belirtmesini ister:</p> <p>Bir konunun özellikle zorlu, subjektif veya karmaşık denetçi yargısı içerip içermediğini belirlerken denetçi, tek başına veya birlikte, aşağıdakileri içeren ancak bunlarla sınırlı olmayan belirli faktörleri dikkate alır:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Önemli riskler de dahil olmak üzere, önemli yanlışlık risklerine ilişkin denetçinin değerlendirmesi • Önemli ölçüm belirsizliği içeren tahminler de dahil olmak üzere, yönetim tarafından önemli muhakeme veya tahmin içeren mali tablo alanlarıyla ilgili denetçi muhakemesinin derecesi • Önemli olağandışı işlemlerin niteliği ve zamanlaması ve bu işlemlerle ilgili denetim yordamı ve muhakemesinin kapsamı • Konuyu ele almak için denetim prosedürlerini uygularken veya bu prosedürlerin sonuçlarını değerlendirirken denetçinin subjektifliğinin derecesi • İhtiyaç duyulan uzmanlık becerisi veya bilgisinin kapsamı veya konuyla ilgili denetim ekibi dışındaki istişarelerin niteliği de dahil olmak üzere, konuyu ele almak için gereken denetim yordamının niteliği ve kapsamı • Konuyla ilgili olarak elde edilen denetim kanıtının niteliği 	<p>Denetçi, üst yönetimden sorumlu olanlara bildirilen konular arasından, denetimin yürütülmesi sırasında azami düzeyde dikkat etmesini gerektiren konuları belirler. Denetçi bu belirlemeyi yaparken, aşağıdakileri göz önünde bulundurur.</p> <p>ISA315 uyarınca 'önemli yanlışlık' riski daha yüksek olarak değerlendirilen veya ciddi riskli olarak belirlenen alanlar.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Yüksek derece bir tahmin belirsizliğine maruz kalan muhasebe tahminleri dâhil, yönetimin önemli yargılarını içeren mali tablo alanlarına ilişkin önemli denetçi yargıları. • Dönem içinde gerçekleşen önemli olay veya işlemlerin denetime olan etkileri. <p>Denetçi, bu hususlara göre belirlenen konulardan hangilerinin cari döneme ait mali tabloların denetiminde en çok önem arz ettiğini belirler ve bunlar kilit denetim konularını oluşturur.</p>

Kaynak: ISA701:9-10; AS3101: III

3.2.3. CAM ve KAM Bölümlerinin Denetçi Raporunda Bildirilmesi

İki standarda göre de CAM/KAM bölümlerinin denetçi raporlarında bildirilme şekli Tablo 5’deki gibi büyük oranda benzerdir. Farklı olarak sadece CAM bölümünde ilgili mali tablo hesaplarına ve açıklamalarına başvurulması gerekmektedir.

Tablo 5. CAM ve KAM Bölümlerinin Bildirilmesi

CAM	KAM
<p>Her bir kritik denetim hususu için denetçinin:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kritik denetim hususunu belirleyin; • Denetçinin konunun kritik bir denetim hususu olduğuna karar vermesine neden olan temel hususları açıklayın; • Kritik denetim hususunun denetimde nasıl ele alındığını açıklayın; • Kritik denetim hususuyla ilgili mali tablo hesaplarına ve açıklamalarına başvurun. 	<p>Denetçi raporunun KAM bölümünde yer verilen her bir kilit denetim konusuna ilişkin açıklama -varsa- mali tablolardaki ilgili açıklamaya (açıklamalara) bir atfı ve aşağıdaki hususları içerir.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konunun denetimde en çok önem arz eden konu olarak değerlendirilmesinin yani kilit denetim konusu olarak belirlenmesinin sebebi • Denetimde konunun nasıl ele alındığı

Kaynak: ISA701:13; AS3101: IV

PCAOB, denetçi olumsuz bir görüş bildirdiğinde CAM bildirimine izin vermez iken IAASB olumsuz görüşe rağmen KAM’ın belirlenebilmesine imkân tanır (IAASB, A Comparison between The IAASB and the US PCAOB Standards, 2017, s. 3). Genel olarak CAM/KAM bölümlerinin büyük oranda benzer olduğu görülmektedir. Tanımlamalardan kaynaklanan farklardan dolayı CAM bölümünün daha dar kapsamlı olduğu görülmektedir. Bununla birlikte standartta yer alan ifadeler birebir benzer olsa da ülkeler arası bazı farklardan dolayı uygulama da söz konusu bölümler arasında farkların görülmesi olasıdır.

3.2.4. Araştırmanın Bulguları 2: Denetçi Raporlarında CAM ve KAM Bölümlerinin Karşılaştırılması

Araştırmanın bu bölümünde uygulamada iki bölüm arasındaki farkların incelenebilmesi için BIST 30 ve DOW JONES 30 endeksindeki işletmelerin denetçi raporları incelenmiştir. Bu karşılaştırmalar bildirimlerin kategorisi, işletme türleri, denetim firması ve diğer bazı bilgiler bakımından ele alınmıştır. Söz konusu iki endeksin sektör yapısı incelendiğinde kategoriler arasında farklılıklar bulunduğu görülmektedir. Örneğin DOW JONES 30 da yer alan CO işletmesi ‘alkolsüz içecekler’ kategorisinde ele alınmaktadır ancak benzer bir sınıflandırma BIST 30’da bulunmamaktadır. Mukayese kolaylığı sağlaması bakımından endekslerde yer alan işletmelerin sektör dağılımları Tablo 6’daki gibi düzenlenmiştir.

Tablo 6. BIST 30 ve DOW JONES 30 Sektör Dağılımları

SEKTÖR	DOW JONES 30	BIST 30
Finans	5	14
İmalat	12	7
Teknoloji	6	1
Ticaret	3	2
Maden	-	2
Ulaşım	-	2
İletişim	2	2
Enerji	1	-
Hizmet	1	-
Toplam	30	30

BIST 30’da yer alan işletmelerin sektörel dağılımlar incelendiğinde işletmelerin yarıya yakınının finans sektöründe faaliyet gösterdiği görülmektedir. Ardından en yüksek sektör payı imalat işletmelerindedir ve genel olarak yedi farklı sektör yapısı bulunmaktadır. DOW JONES 30’da yer alan işletmelerin büyük çoğu imalat sektöründe faaliyet göstermektedir. Ardından teknoloji alanında faaliyet gösteren işletmeler ve finans sektöründe faaliyet gösteren işletmeler gelmektedir. DOW JONES 30 endeksinde de yedi farklı sektör olduğu görülmektedir.

Tablo 7. BIST 30 ve DOW JONES 30 CAM/KAM Konu Dağılımları

KONU	DOW JONES 30	BIST 30
Hasılat	5	12
Kiralamalar Standardının Uygulanması	-	8
Emekli Sandığı Yükümlülükleri	-	8
Krediler ve Alacaklara İlişkin Değer Düşüklüğü	8	6
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	11	6
Yasal Riskler, Yükümlülükler ve Karşılıklar	6	6
Finansal Araçlar	2	4
Türev Araçlar	-	3
Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar	-	3
Vergi	12	2
Maddi Duran Varlıklar	1	2

Ticari Alacakların Geri Kazanılabirliği	-	1
Stoklar	1	1
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	-	1
Bilgi Teknolojileri Denetimi	-	1
Muhasebe Uygulaması / Politikasında Değişiklik	2	1
Mali Duran Varlıklar	1	-
İşletme Birleşmeleri	1	-
Çalışanlara Sağlanan Fayda ve Yükümlülükler	1	-
Yeni Bir İşin Devralınması	1	-
İndirimler	3	-
Toplam	55	65

CAM/KAM bölümlerinin ilgili endekslerde yer alan işletmelerin denetçi raporlarındaki dağılımı konular itibarıyla Tablo 7'deki gibidir. CAM/KAM konularının kategorize edilmesine yönelik literatürde farklı yaklaşımlar söz konusudur. Bazı çalışmalarda kategori doğrudan denetçinin ifade ettiği konu ile ilişkilendirilmiş, bazı çalışmalarda muhasebe hesapları bazında ayırım söz konusu olmuştur. Bunun yanında belirli bir muhasebe kalemine yönelik belirli bir işlem türü özelinde de kategorik ayırım yapılması mümkündür. Örneğin stoklardaki değer düşüklüğü konusundaki bir CAM/KAM, stoklar konusu ya da değer düşüklüğü konusu altında ele alınabilir. Bu çalışmada özellikle farklı iki ülke raporlarının incelenmesinden dolayı CAM/KAM bölümlerinin ifade ediliş biçimi farklılık arz ettiği için CAM/KAM konuları benzer başlıklar altında incelenmeye çalışılmıştır. Ancak bildirilen konular arasında alt başlıklar bakımından da farklılıklar vardır. Örneğin vergi konusu içerisinde ertelenmiş vergi varlığı, vergi yükümlülükleri ve vergi belirsizlikleri gibi çeşitli konular söz konusudur. Bununla birlikte hasılat konusunda da benzer bir durumdan bahsedilebilir; özel sözleşme şartları altında gerçekleşen faaliyetler, müşterilere yönelik sadakat programı yükümlülükleri gibi konular hasılat konusu altında incelenmiştir.

BIST 30 endeksindeki işletmelerin denetçi raporlarında en fazla hasılat konusunda (12) KAM bildirim yapıldığı görülmektedir. Bununla birlikte DOW JONES 30 endeksindeki işletmelerde en fazla vergi konusunda (12) ve ardından maddi olmayan duran varlıklar (11) konusunda CAM bildirim yapıldığı görülmektedir. BIST 30'da diğer en çok bildirim yapılan konunun yeni bir standardın uygulamaya girmesi (IFRS16) ve emekli sandığı yükümlülükleri ile ilgili olduğu ancak bu konuda hiç CAM bildirim yapılmadığı görülmektedir. Bu konulardan ilki olan 'yeni bir standardın uygulanması' konusuna ilişkin ABD'deki denetçi raporlarında bu hususların ayrı bir bölümde ele alındığı ve CAM kapsamına dahil edilmediği ifade edilebilir. Bununla birlikte emekli sandığı konusu ülkemizde finansal kuruluşların tabi oldukları yasal bir düzenleme süreci ile ilintilendirilebilir. Benzer bir durum CAM konuları arasında yer alan 'indirimler' için de söz konusudur. Bu konu sağlık sektöründeki işletmelerin geri ödeme ve indirim süreçleri ile ilgilidir. DOW JONES 30 endeksindeki işletmeler arasında sağlık sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin olması bu alanda CAM bildirilmesine neden olmuştur. Yine BIST 30'da özel

tükenmeye tabi varlıklar (3) konusunda bildirilen KAM olmakla birlikte DOW JONES 30'da bu konuda bir CAM olmaması ülkemizde ilgili endekste maden sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin olması ile izah edilebilir.

ABD'de vergi konusunda çok sayıda CAM bildirim (12) yapılmasına rağmen ülkemizde bu konuda az sayıda (2) KAM bildirim yapılmıştır. Bu farkın nedeni ülkeler arasındaki vergi kültürü ve düzenlemeleri arasındaki farkla açıklanabilir. Ayrıca CAM açıklamaları incelediğinde görülmektedir ki; ilgili ABD endeksinde, uluslararası alanda faaliyet gösteren ve farklı ülkelerde yatırımları olan işletmelerin ilgili ülkelerin vergi yasalarından kaynaklı belirsiz durumları CAM olarak bildirilmiştir. Örneğin AAPL işletmesine ait bildirilen vergi ile ilgili CAM konusunda, işletmenin İrlanda vergi mevzuatı bakımından karşı karşıya kaldığı mali durum ele alınmaktadır. 'Yasal riskler, yükümlülükler ve karşılıklar' konusunda iki endekste benzer sayıda (6) CAM/KAM bildirim yapıldığı görülmektedir, benzer bir durum 'krediler ve alacaklara ilişkin değer düşüklüğü' konusunda da söz konusudur. Bu iki konu CAM/KAM tanımının temel odak noktasına işaret eden (mali tablolarla ilgili, yargı ve belirsizlik içeren) alanlarla ilgili olduğu için bu konularda sıklıkla bildirim yapılacağı düşünülmektedir.

Araştırma kapsamında ele alınan işletmeler içerisinde 65 KAM ve 55 CAM bölümü bildirilmiştir. Ülkemizde işletme başına bildirilen KAM oranı 2,16 iken ABD'de bildirilen işletme başına CAM oranı, 1,83'dür. ABD de daha az bildirim yapıldığı görülmektedir. Bu husus CAM bölümünün teorik yapısındaki 'kapsam darlığı' ile uyumlu görünmektedir. Bu nedenle yeni bir standardın uygulanması ve bilgi teknolojileri denetimi konularında bildirilen KAM konularının CAM kapsamı içerisine alınamayacağı ifade edilebilir. ABD'de 13, Türkiye'de 16 farklı kategoride CAM/KAM bildirim yapılmıştır.

Tablo 8. Sektörlere Göre CAM/KAM Konu Dağılımları

CAM/KAM Konuları	Finans		İmalat		Teknoloji	
	CAM	KAM	CAM	KAM	CAM	KAM
Emekli Sandığı Yükümlülükleri	-	8	-	-	-	-
Yasal Riskler, Yükümlülükler ve Karşılıklar	5	-	6	1	-	-
Krediler ve Alacaklara İlişkin Değer Düş.	1	6	-	-	-	-
Finansal Araçlar	2	4	-	-	-	-
Kiralamalar Standardının Uygulanması	-	4	-	1	-	-
Hasılat	-	3	2	3	3	1
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	1	3	5	1	1	-
Maddi Duran Varlıklar	-	-	-	1	-	-
Mali Duran Varlıklar	-	-	1	-	-	-
Türev Araçlar	-	2	-	-	-	-
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	-	1	-	-	-	-

Özel Tükenmeye Tabi Varlıkları	-	1	-	-	-	1
Koşullu Borçlar (Davalar ve İhtilaflar)	-	1	-	-	-	-
Bilgi Teknolojileri Denetimi	-	1	-	-	-	-
Riskten Korunma Muhasebesinin Uygulanması	-	1	-	-	-	-
Vergi	-	1	5	1	3	-
İndirimler	-	-	1	-	1	-
Stoklar	-	-	-	1		-
İşletme Birleşmeleri					1	-
Muhasebe Uygulama / Politikasında Değişiklik	1	-	1	-	-	-
Ticari Alacakların Geri Kazanılabilirliği	-	-	-	1	-	-
Toplam	10	36	24	10	9	2

CAM/KAM bölümlerinin, ele alınan endekslerdeki en yaygın 3 sektöre ilişkin dağılımları Tablo 8'deki gibidir. Ancak BIST 30 ve DOW JONES 30 endekslerindeki işletmelerin sektörel dağılımları belirgin farklılıklar içerdiği için bildirilen CAM/KAM dağılımları arasında farklılıklar söz konusudur. Ülkemizde finans konusunda faaliyet gösteren sektörlerde yüksek sayıda emekli sandığı yükümlülüğü konusunda KAM bildirimleri yapılmış olması ülkemizde söz konusu işletmelerin tabi oldukları bir düzenleme ile ilgilidir. Yine benzer şekilde ABD endeksinde altı teknoloji işletmesi yer alırken ülkemizdeki ilgili endekste bir teknoloji firması yer almaktadır, bu nedenle ABD'de teknoloji sektöründe daha fazla CAM bildirimleri yapılmıştır. Yine ABD'de en çok bildirilen CAM konusu olan vergi özellikle imalat sektöründe yoğun bir biçimde bildirilmiş, finans sektöründe vergi konusunda CAM bildirimleri yapılmadığı görülmüştür. Bunun yanında ABD'de genel olarak imalat sektöründe işletme başına bildirilen CAM sayısının, ülkemizden daha yüksek olduğu görülmektedir. Ülkemizde ise en fazla finans kuruluşlarında KAM bildirimleri yapıldığı görülmektedir.

Araştırma kapsamında ele alınan işletmelerin denetimlerini üstlenen denetim firmaları incelendiğinde ABD'de tüm denetimlerin dört büyükler tarafından gerçekleştirildiği görülmektedir. Ülkemizdeki ilgili endeksin denetimleri ise beş işletme dışında dört büyükler tarafından gerçekleştirilmiştir. Ayrıca hem ABD'de hem ülkemizde ele alınan endekslerdeki denetimlerin yaklaşık yüzde 40'ı PwC firması tarafından gerçekleştirilmiştir. Bununla birlikte denetim firmalarına göre bildirilen CAM/KAM bölümleri Tablo 9'daki gibidir.

Tablo 9. Denetim Firmalarına Göre CAM/KAM Konu Dağılımları

CAM/KAM Konuları	PwC		Deloitte		E&Y		KPMG	
	CAM	KAM	CAM	KAM	CAM	KAM	CAM	KAM
Emekli Sandığı Yükümlülükleri	-	4	-	1	-	2	-	1
Yasal Riskler, Yükümlülükler ve Karşılıklar	5	2	3	-	-		3	1
Krediler ve Alacaklara İlişkin Değer Düş.	1	5	-	-	1	1	-	1
Finansal Araçlar	2	-	-	1	-	2	-	1
Kiralamalar Standardının Uygulanması	-	2	-	2	-	2	-	2
Hasılat	1	2	3	4	1	1	-	2
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	4	3	4	1	3	1	-	-
Maddi Duran Varlıklar	1	1	-	-	-	-	-	1
Mali Duran Varlıklar	-	-	1	-	-	-	-	-
Türev Araçlar	-	1	-	-	-	2	-	-
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	-	1	-	-	-		-	-
Özel Tükenmeye Tabi Varlıkları	-	-	-	-	-	1	-	-
Koşullu Borçlar (Davalar ve İhtilaflar)	-	-	-	-	-		-	-
Bilgi Teknolojileri Denetimi	-	-	-	1	-	-	-	-
Riskten Korunma Muhasebe Uygulanması	-	-	-	-	-	-	-	-
Vergi	4	-	2	-	5	1	1	-
İndirimler	2	-	-	-	1	-	-	-
Stoklar	-	1	-	-	1	-	-	-
İşletme Birleşmeleri	-	-	-	-	1	-	-	-
Muhasebe Uygulaması / Politikasında Değ.	-	-	1	-	-	1	1	-
Çalışanlara Sağlanan Fayda ve Yük.	-	-	-	-	1	-	-	-
Ticari Alacakların Geri Kazanılabirliği	-	1	-	-	-	-	-	-
Yeni Bir İşin Devralınması	-	-	1	-	-	-	-	-
Toplam	21	23	15	10	14	15	5	9

Önceki kısımlarda yer verildiği üzere bildirilen konular ile denetim firmasının karakteristik özellikleri arasında ilişki bulunduğunu irdeleyen bazı çalışmalar söz konusudur. Bunun yanında denetlenen işletmelerin özelliklerinin de CAM/KAM bildirimleri üzerinde etkisi söz konusudur. Örneğin bazı sektörlerde belirli konularda daha fazla CAM/KAM bildirim yapılmaması ya da bazı sektörlerde belirli konularda CAM/KAM bildirim yapılmaması olasıdır. Örneğin E&Y, BIST 30 işletmelerindeki denetimlerinin yarıdan fazlası finans kuruluşlarına aittir. Bu nedenle bildirilen konular genellikle bu sektöre özgüdür.

ABD’de işletme başına en az CAM bildirim yapan denetim firması KPMG (1,66), ardından PwC ve E&Y (1,75) firmasıdır. ABD’de işletme başına en fazla CAM bildirim yapan denetim firması Deloitte (2,14) olmuştur ve bu oran DOW JONES 30 işletme başına bildirilen CAM oranından (1,83) yüksektir. Ülkemizde ABD’nin aksine işletme başına en az KAM bildirim yapan işletmenin (1,66) Deloitte olduğu görülmektedir ve ardından PwC (2,09) ve KPMG (2,33) gelmektedir. Ülkemizde işletme başına en fazla bildirim yapan denetim firması ise genel endeks ortalamasının (2,16) üstünde KAM bildirim yapan E&Y (3) firması olmuştur. Bu farklılığın başlıca nedeninin denetim firmalarının denetledikleri işletmelerin sektör yapıları olduğu görülmektedir.

Diğer farklar ise şu şekilde ifade edilebilir: ABD’de KPMG firması genellikle CAM bölümüne ilişkin; ‘..kritik bir denetim konusu olduğuna karar vermemiz için temel hususlar...’ ve ‘..konsolide mali tablolar hakkında genel görüşümüzün oluşturulmasıyla bağlantılı olarak prosedürlerin uygulanması ve denetim kanıtlarının değerlendirilmesi...’ biçiminde standart bir metne yer vermektedir. Yine ABD’de Deloitte ve E&Y firmaları CAM belirleme nedenlerini ve konunun nasıl ele alındığını ayrı başlıklarla ele almıştır (Kritik Denetim Hususu Açıklama ve Denetimde Kritik Denetim Hususu Nasıl Ele Alındı). Son olarak ABD’de Deloitte firmasının bazı denetimlerde CAM konusunun başlığında mali tablo dipnotuna atıf yaptığı tespit edilmiştir. Ülkemizde ise kilit denetim konuları ve bunların denetimde nasıl ele alındığı ayrı paragraflarda açıklanmaktadır ve genel olarak iki sütundan oluşan tablonun sol tarafı KAM konusunu, sağ tarafı KAM konusunun denetimde nasıl ele alındığını içermektedir. Son olarak CAM bölümü ile ilgili genellikle ‘..makul olup olmadığını değerlendirmek için tasarlanan denetim prosedürlerimizin uygulanmasında önemli çabalara yol açmıştır...’ ifadesine yer verildiği tespit edilmiştir.

BIST 30’da ve DOW JONES 30’da işlem gören ortak bir işletme olmamakla birlikte Turkcell işletmesi ABD borsalarında işlem görmektedir. CAM/KAM konularının mukayese edilmesine imkân tanınması bakımından söz konusu işletmenin ABD’de yayınlanan denetçi raporu ile ülkemizde yayınlanan denetçi raporu incelenmiştir. Turkcell işletmesinin 2019 yılında sona eren faaliyet dönemine ilişkin denetçi raporlarında yer alan CAM/KAM bölümleri incelendiğinde en temel farkın CAM/KAM sayılarında olduğu görülmektedir. Türkiye’de yayınlanan raporda üç KAM bildirimine yer verilmiş olmakla birlikte ABD’de iki CAM bildirim yapılmıştır. Bildirilen iki konu (Karşılıklar ve Türev Araçlar) benzer olmakla birlikte Türkiye’de hasılat konusunda bildirilen KAM konusuna ABD’deki raporlarda yer verilmediği görülmektedir. Bu farkın nedeni CAM tanımının işaret ettiği ‘bildirilecek konunun mali tablolarla ilgili olması’ ile alakalıdır. Hasılat konusunda bildirilmiş olan KAM konusu incelendiğinde ele alınan hususun mali tabloları etkilemekle birlikte sektörel bir durumdan kaynaklanması üzerinden bir temellendirme yapılmıştır. Bununla birlikte ortak bildirilen karşılıklar ve türev araçlar konusunda bazı farklar olmasına rağmen iletilen mesajın temelde benzer olduğu ifade edilebilir. Ayrıca Türkiye’de KAM belirleme gerekçeleri ve konunun ele alınma biçimi ABD’de yayınlanan raporla mukayese edildiğinde görece daha uzun açıklama içermektedir. Bununla birlikte karşılıklarla ilgili denetçinin yaklaşımı ABD raporunda görece daha detaylıdır. Türev araçlar konusunda bildirilen konuların da büyük oranda benzer olduğu görülmektedir. Genel olarak Türkiye’de açıklanan KAM konularının sonuna önemli bir bulguya ulaşılmadığı açıklanırken ABD’de açıklanan CAM’lerde böyle bir açıklama bulunmamaktadır.

4. SONUÇ VE TARTIŞMA

Temelde kullanıcıların mali tablolara ilişkin güven derecesini artırma gayesi taşıyan bağımsız denetim hizmeti geçmişten bugüne çeşitli değişimler yaşamıştır. Kuramsal olarak bu değişikliklerin nedenini iktisadi sistemde meydana gelen değişimlerle ilişkilendirmek mümkün olmakla birlikte yakın zamanda meydana gelen değişikliklerin büyük bir kısmının bağımsız denetim faaliyetinin amaçlarını ‘gerektiği gibi’ yerine getirememesinden kaynaklandığı görülmüştür. Özellikle denetim faaliyetinden faydalanan karar alan kesimlerin denetim faaliyetine yönelik eleştirileri literatürde kendisine geniş bir yer bulmuştur. Zaman zaman bu eleştiriler dikkate alınarak bazı değişiklikler yapılsa da ardından benzer eleştirilerin tekrar dile getirilmesi bu değişikliklerin amaçlarına yeterince ulaşamadığını ortaya koymuştur. Denetim faaliyetine yönelik yakın tarihimizde yapılan son değişiklikler ile denetçi raporu kullanıcılarına denetçi tarafından daha fazla bilgi sunulması sağlanmıştır. ABD’de ‘kritik denetim hususları- CAM’ olarak ifade edilen bu bölüm IAASB tarafından ‘kilit denetim konuları- KAM’ olarak ele alınmıştır.

CAM/KAM bölümleri benzer motivasyonlarla ortaya konulmuş iki bölümdür ve genel olarak benzerlikler içermektedir. Benzerliklerin yanında farklar da barındırır. Bu iki bölüm arasındaki en temel farkın CAM olarak bildirilecek konuların mali tablolar ile sınırlandırılmış olduğu görülmektedir ve bu yönüyle CAM bölümü KAM bölümüne göre daha dar kapsamlı konular arasından seçilmektedir. Kuramsal farkların yanında uygulamada söz konusu iki bölüme ilişkin farkların ortaya konması amacıyla BIST 30 ve DOW JONES 30 endeksindeki işletmelerin 31.12.2019 tarihinde sona eren mali döneme ilişkin denetçi raporları üzerinden karşılaştırma yapılmıştır. Elde edilen bulgular kuramsal karşılaştırmalarla uyumlu olup ABD’de daha az sayıda CAM bildirim yapıldığı görülmüştür. Bununla birlikte ABD’de en fazla vergi, değer düşüklüğü ve maddi olmayan duran varlıklar konusunda CAM bildirim yapıldığı görülmüştür. Ülkemizde ise en fazla bildirilen KAM konuları; hasılat, kiralama standardının uygulanması ve emekli sandığı yükümlülükleri konusunda olmuştur. Hasılat dışında bildirilen bu iki konunun CAM kapsamına alınmayacağı ifade edilebilir. Bununla birlikte Türkiye’deki KAM uygulamalarında CAM’ler ile mukayese edildiğinde daha fazla açıklamaya yer verildiği ve KAM’ların belirlenme şekli ile konuya ilişkin denetçi tarafından gerçekleştirilen uygulamaların ayrı başlıklarda ele alındığı tespit edilmiştir.

Söz konusu bölümler kullanıcıların bilgi ihtiyacına katkı sunma amacına yönelik oluşturulmuş olsa da eski tecrübeler göstermektedir ki bu amacın ne derece yerine getirildiğini anlamaya yönelik çalışmaların gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Henüz yeni olan bu konulara ilişkin eleştirilerin yanında literatür genel olarak olumlu yaklaşımlar ortaya koymaktadır. IAASB bu projeyi tamamladıktan sonra uygulamada KAM bölümüne yönelik ‘ne derecede amaca hizmet ettiği’ konusunu takip edeceğini ifade etmiş olsa da kuramsal olarak bu konuda bir geri bildirim henüz bulunmadığını belirtmek gerekir. Bu bölümlerin varoluş amacına uygun hareket etmesindeki temel koşulun bölümlerin kullanıcılara orijinal bilgi vermesi olduğu düşünülmektedir. Birbirine benzeyen standart ve teknik ifadelerle dolu çok sayıda CAM/KAM bildirim yerine ihtiyaca uygun bilgi sunan bildirimlerin daha faydalı olacağı ifade edilebilir. KAM bölümünün kapsamı CAM bölümüne göre daha geniş olmakla birlikte uygulamada denetçilerin bu bölümü ele alırken standartların ön gördüğü bir talimatı yerine getirmekten ziyade kullanıcılara özgün bilgi sunma gayesini göz önünde bulundurması önem arz etmektedir. Aksi durumda bu bölümler zamanla standartlaşarak bilgi değeri düşük konulara dönüşebilir. IAASB’nin ortaya koyduğu standartlar birçok

ülkede uygulanmasından dolayı ilke bazlı olarak, farklı ihtiyaçlara da cevap vermesi bakımından daha geniş çerçeve sunmaktadır. ABD'deki CAM uygulamalarının biçimsel olarak daha az sayıda bildirim ve daha öz açıklamalara yer vermesi bakımından bilgi değerinin daha yüksek olabileceği ifade edilebilir. Denetçilerin ilke bazlı geniş çerçeve sunan IAASB standardındaki gereklilikleri yerine getirmekle yetinmekten ziyade sunduğu KAM'ların kullanıcılara katkı sunan içerikte olup olmadığı konusuna dikkat etmesi gerektiği düşünülmektedir. Şüphesiz ülkelerin farklı özellikleri bakımından bildirilen konuların biçimi ve içeriği arasında fark olması mümkündür ancak burada temel amacın kullanıcılara daha fazla özgün bilgi sunulması olduğu göz önünde bulundurulmalıdır.

Literatürde CAM konusunun sıklıkla denetçinin yasal sorumlulukları bakımından ele alındığı görülmektedir. Bu husus Anglosakson hukuk kültürü ve ABD'de denetim faaliyetinin konumu ile ilgilidir. KAM konusunda ele alınan çalışmaların önemli bir kısmı ise çeşitli kesimlerin görüşleri ve bildirilen konuların analizine odaklanmıştır. Bazı çalışmalarda CAM/KAM konusunun denetim firmasının ve işletmenin bazı özelliklerinden etkilendiğine yönelik kanıtlar sunulmuştur. Bu araştırmada da bazı eğilimler saptanmış olmakla birlikte başka araştırmalarda daha fazla CAM/KAM bölümü üzerinden değerlendirme yapılarak olası eğilimler saptanabilir. Bunun yanında bu bölümlerin amaçlarına ne derece hizmet ettiğini farklı kesimlerin görüşlerini alarak belirli aralıklarla incelemek faydalı olacaktır.

KAYNAKÇA

- Afterman, A.B. (2016). The pcaob's proposed new auditor's report: a sneak peek at what lies ahead. *The CPA Journal*, July, 64-65.
- Akdoğan, N., Bülbül, S. (2019). Bağımsız denetçi raporlarında kilit denetim konularının bildirilmesinde Bist 100 şirketlerindeki ilk uygulama sonuçlarının değerlendirmesine yönelik bir araştırma. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 18(56), 1-24.
- Altawalbeh, M.A., Alhajaya, M.E.S. (2019). The investors reaction to the disclosure of key audit matters: empirical evidence from jordan. *International Business Research*, 12(3), 50-57.
- Arzova, S.B., Şahi'n, B.S. (2020). Isa 701 (bds 701) kilit denetim konuları: bist 30, bist 50 ve bist 100 endekslerinde yer alan finans kurumlarına yönelik analiz. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 20(60), 75-94.
- Aytaç, A., Gücenme Gençoğlu, Ü. (2020). Key audit matters: a perspective based on bibliometric analysis. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 22(3), 547-562. <https://doi.org/10.31460/mbdd.749642>
- Beaubrun, K. (2019). What can we learn about cams from kams? (Çevrimiçi) <https://blog.auditanalytics.com/what-can-we-learn-about-cams-from-kams/>, 16.01.2021
- Brasel, K., vd. (2016). Risk disclosure preceding negative outcomes: the effects of reporting critical audit matters on judgments of auditor liability, *Accounting Review*, 91(5), 1345-1362. <https://doi.org/10.2308/accr-51380>
- Christensen, B.E., Glover, S.M., Wolfe, C.J. (2014). Do critical audit matter paragraphs in the audit report change nonprofessional investors' decision to invest?. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33(4), 71-93. <https://doi.org/10.2308/ajpt-50793>
- Christofferson, E., Grönberg, K. (2018). Informativeness of key audit matter (kam) disclosures- an exploratory study of isa 701 in sweden (Yüksek Lisans Projesi). Gothenburg University, İsveç.
- Church, B.K., Davis, S.M, McCracken, S.A. (2008). The auditor's reporting model: a literature overview and research synthesis. *Accounting Horizons*, 22(1), 69-90.
- Cohen Report (1978). Conclusions, and Recommendations.
- Doğan, A. (2017): Yeni denetim raporlaması. *Muhasebe ve Denetim Dünyası*, 4, 1-20.
- Ertan, Y., Kızık, E. (2019). Kilit denetim konuları: BİST imalat sektöründe faaliyette bulunan işletmelerin 2017 yılı denetim raporlarının incelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, August 2019 (Special Issue), 263-278. DOI: 10.25095/mufad.60602
- European Commission Green Paper (1996). The Role, the Position and the Liability of the Statutory Auditor within the European Union.
- Extended Auditor's Reports: A Review of Experience in the First Year, U.K. Financial Reporting Concil (FRC), (2015).
- Fellnäs, V., Strömbäck, J. (2015). *Key audit matters – a study of its value to private investors* (Yüksek Lisans Projesi). Lunds University, İsveç.
- Final Report of the Advisory Committee on the Auditing Profession to the U.S. Department of Treasury (2008).
- Fourie, P. (2019). Audit matters: critical versus key. (Çevrimiçi) <https://home.kpmg/ca/en/home/insights/2019/07/audit-matters-critical-versus-key.html>, 16.01.2021
- Geiger, M.A. (1988). SAS no. 58: did the asb really listen?, *Journal of Accountancy*, 1988, 55-57.
- George-Silviu, C., Melinda-Timea F. (2015). New audit reporting challenges auditing the going concern basis of accounting. *Procedia Economics and Finance*, 32, 217-224. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01385-4](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01385-4)

- Gimbar, C., Hansen, B., Ozlanski, M.E. (2016). Early evidence on the effects of critical audit matters on auditor liability. *Current Issues in Auditing*, 10(1), A24-A33. <https://doi.org/10.2308/cia-51369>
- Gold, A., Melina Heilmann, M (2019). The consequences of disclosing key audit matters (KAMs): A review of the academic literature. *Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie*, 93(1/2), 5-14. <https://doi.org/10.5117/mab.93.29496>
- Güleç, Ö. F. (2020). Muhasebe meslek mensupları perspektifinden bağımsız denetimde kilit denetim konuları. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 19(59), 253-274.
- Hollie, D. (2020). Early evidence on the as 3101 critical audit matters disclosure. *Journal of Forensic and Investigative Accounting*, 12(1), 45-54.
- IAASB Meeting Highlights and Decisions, February, (2013). (Çevrimiçi), https://www.iaasb.org/system/files/meetings/files/20120214-IAASB-February-2013_Meeting_Highlights-final.pdf, 12.12.2020.
- IAASB, Meeting, Main Agenda, Auditor Reporting – Issues and IAASB Working Group Proposals, December, (2010). (Çevrimiçi), https://www.iaasb.org/system/files/meetings/files/5854_1.pdf, 12.12.2020.
- IAASB, Meeting, Main Agenda, Auditor Reporting—Issues and Task Force Proposals September, (2012). (Çevrimiçi), https://www.iaasb.org/system/files/meetings/files/20120917-IAASB-Agenda_Item_9A-Auditor_Reporting_Issues-v6.pdf, 12.12.2020..
- IAASB, Meeting, Main Agenda, Auditor’s Report – IAASB Working Group Report, December, (2009). (Çevrimiçi), <https://www.iaasb.org/system/files/meetings/files/5108.pdf>, 12.12.2020.
- IAASB, The New Auditor’s report, a comparison between the iaasb and the us pcaob standards. (2017).
- International Organization of Securities Commissions (IOSC) (2009). Auditor Communications Consultation Report, September.
- ISA 701 Communicating Key Audit Matters in the Independent Auditor’s Report, IAASB.
- Jermakowicz, E.K., Epstein, B., Ramamoorti, S. (2018). CAM versus kam—a distinction without a difference? making judgments in reporting critical audit matters. (Çevrimiçi), <https://www.cpajournal.com/2018/02/19/cam-versus-kam-distinction-without-difference/>, 15.01.2021
- Kachelmeier, S.J. Schmidt, J.J., Valentine, K. (2014). The disclaimer effect of disclosing critical audit matters in the auditor’s report. Working Paper, University of Texas at Austin. (Çevrimiçi), http://184.72.107.21/_assets/files/faculty-and-research/conferences-and-seminars/accounting-seminars/KSV_93014.pdf, 18.01.2021
- Kachelmeier, S.J., vd. (2020). The forewarning effect of critical audit matter disclosures involving measurement uncertainty. *Contemporary Accounting Research*, 37(4), 2186–2212. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12583>
- King, C.G. (1999). The measurement of harmonization in the form and content of the auditor’s report in the european union. *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 8(1), 23-42.
- Kneer, D.C., vd. (1996). An empirical examination of the influence of the “new” us audit report and fraud red-flags on perceptions of auditor culpability. *Managerial Auditing Journal*, 11(6), 18-31.
- Ozlanski, M.E. (2019). Bright lines vs. blurred lines: when do critical audit matters influence investors’ perceptions of management’s reporting credibility?. *Advances in Accounting*, 45, 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.adiac.2019.04.001>
- Pelzer, J.R.E. (2016). *Understanding barriers to critical audit matter effectiveness: a qualitative and experimental approach*. (Doktora Tezi). The Florida State University, ABD.
- Pinello, A., Puschaver, L., Volkan, A. (2020). The relationship between critical accounting estimates and critical audit matters. *Accounting & Taxation*, 12(1), 23-33.

- Pratoomsuwan, T., Yolrabil, O. (2020). Key audit matter and auditor liability: evidence from auditor evaluators in Thailand. *Journal of Applied Accounting Research*, 21(4), 741-762. <https://doi.org/10.1108/JAAR-10-2019-0147>
- Rapley, E.T., Robertson, J.C., Smith, J.L. (2020). The effects of disclosing critical audit matters and auditor tenure on investors' judgments. 1-56. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3294340>
- Sarısoy, Ö., Keleş, N. (2019). Bağımsız denetim raporunda kilit denetim konularına yer verilmesi ve beklenti farkları. *Mali Çözüm*, 153, 39-66.
- Segal, M. (2019), Key audit matters: insight from audit experts. *Meditari Accountancy Research*, 27(3), 472-494. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-06-2018-0355>
- Sierra-García, L. vd. (2019). Understanding the determinants of the magnitude of entity-level risk and account-level risk key audit matters: the case of the united kingdom. *The British Accounting Review*, 51, 227-240. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2019.02.004>
- Sirois, L.P., Bédard, J., Bera, P. (2017). The informational value of key audit matters in the auditor's report: evidence from an eye-tracking study. (Çevrimiçi), https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2469905, 23.12.2020.
- The Auditor's Report on an Audit of Financial Statements when the auditor Expresses an Unqualified Opinion and Related Amendments to PCAOB Standards (2017). PCAOB Release No. 2017-001, AS3101, (Çevrimiçi), <https://pcaobus.org/Rulemaking/Docket034/2017-001-auditors-report-final-rule.pdf>, 10.10.2017
- Treadway Commission (1987). Report of the National Commission on Fraudulent Financial Reporting (NCFRR).
- Vinson, J.M., Robertson, J.C., Cockrell, R.C. (2019). The effects of critical audit matter removal and duration on jurors' assessments of auditor negligence. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 38(3), 183-202. <https://doi.org/10.2308/ajpt-52319>
- Weirich, T.W., Reinstein, A. (2014). The pcaob's proposed new audit report, *CPA Journal*, 84(4), 24-29

SOSYAL MUHASEBENİN UYGULANABİLİRLİĞİ ÜZERİNE DÜŞÜNCELER

Dr. Canol KANDEMİR*

Makale Gönderim Tarihi : 28.07.2020 / Kabul Tarihi : 03.01.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Salt ekonomik işlemleri kayıt altına alarak muhasebe kişiliklerinin (şirketlerin) yarattığı toplam etkiyi ve değeri gösteremeyen finansal muhasebe, 1980'lerden sonra aşırı finansallaşma sürecinde salt hissedar refahının maksimizasyonunu amaçlamış, örgütsel davranıştan etkilenen diğer çıkar sahiplerini, toplumu ve doğayı büyük ölçüde görüş alanının dışına çıkarmıştır. Küreselleşmeye, neoliberalizme ve özellikle finansallaşma süreçlerine yapısal uyum zorunluluğundan kaynaklanan sözü edilen yapısal finansal muhasebe yetersizliği sosyal muhasebe uygulamaları aracılığıyla aşılabilmektedir. Bu bağlamda, muhasebe şirketlerin yarattığı toplam etkiyi ve değeri gösterebilmiş, neredeyse tüm toplumdan oluşan bir çıkar sahipleri topluluğu oluşturmuş, yönetimi tek yönlü olarak sermaye sahiplerine (hissedarlara) bağımlı olmaktan kurtarmış, sermaye sahiplerine ek olarak topluma ve giderek gelecek kuşaklara karşı bile şirket başarımı ile ilgili hesap verilebilirlik, katılım ve saydamlık süreçlerini etkin ve sahici biçimde işletmiştir. Son tahlilde, eleştirel ve sosyal muhasebe yaklaşımları ve uygulamaları ekonomik ve sosyal gerçekliği daha yeterli biçimde yansıtan bir muhasebe gerçekliği inşa etmektedir. Böylece muhasebe sosyal, çevresel ve ekonomik değişim sorunlarının çözümünde sosyal, ekonomik, politik ve kurumsal bir uygulama ve meslek olarak toplum ve insanlık katında güvenilir ve adil bir hakem ya da aracı işlevi üstlenebilmektedir. Bu araştırma ile sosyal/tarihsel olgular ve örnek olaylar çerçevesinde, salt finansal olmayan muhasebelerin ve özelde sosyal muhasebenin tüm önemli üstünlükleri ve zayıflıkları ile birlikte hem teorik, hem de pratik olarak gerçekleştirilmiş ve gerçekleştirilebilir olduğunu ve sadece sosyal ekonomiye değil, genel ekonomiye de uygulandığını ve uygulanabileceğini göstermek amaçlanmıştır.

Anahtar Sözcükler: Sosyal raporlama, dışsallıkların içselleştirilmesi, çıkar sahiplerinin katılımı, saydamlık sistemleri.

Jel Sınıflandırma Kodları: M41, M42.

* SMMM, T.C. Çağ Üniversitesi, ckandemir@cag.edu.tr, orcid.org/0000-0003-2373-0885.

REFLECTIONS ON THE PRACTICABILITY OF SOCIAL ACCOUNTING**ABSTRACT**

Having failed to represent the total value and effect created by accounting entities (companies), financial accounting has targeted only the objective of shareholder wealth maximization in the extreme financialization process of 1980's onwards and pushed other stakeholders, the society and nature affected by the organizational behaviour largely beyond its visual range. The aforementioned financial accounting failure stemming from the necessity of structural adjustment to globalization, neoliberalism and particularly financialization processes could have been overcome by social accounting practices. Within this context, accounting are able to reflect total value and effect generated by companies, form a stakeholder constituency including almost the whole society, reduce the unilateral dependence of executive management upon the capital owners (shareholders) and finally account for the corporate performance to the society and even future generations in addition to the capital owners and govern participation, transparency and accountability processes truly and efficiently. In the final analysis, critical and social accounting approaches and practices have constructed an accounting reality corresponding more adequately to the economic and social reality. Thus, accounting as a social, economic, political and institutional practice and profession can assume a credible and fair mediating or intermediary function for resolving major social, environmental and economic exchange problems in the eyes of the society and humanity. This research study seeks to demonstrate within the context of relevant social/historical facts and cases that nonfinancial accountings and specifically social accounting have both theoretically and practically been realized or realizable with all its key strengths and weaknesses, and were and could be applicable not only for the social economy but also for the whole economy.

Keywords: Social reporting, internalization of externalities, stakeholder engagement, transparency systems.

Jel Classification Codes: M41, M42.

1. GİRİŞ

1980'lerden sonra yoğun biçimde yaşanmaya başlanan finansallaşmanın doğrudan sonuçlarından birisi, finansal raporlamanın temel amacının yönetimin en geniş anlamda hesap verilebilirliğinden finansal piyasalara yönelik yararlı bilgi sağlanmasına doğru değişim göstermesi olmuş, finansallaşma finansal ve finansal olmayan şirketleri yıkıcı rekabet, aşırı yatırım ve hileli finansal raporlamaya zorlamış ve sonuç olarak finansal muhasebeyi tek boyutlu, sermaye sahiplerine aşırı bağımlı ve nesnellikle ilişkisi zayıflayan bir kurum ve uygulama durumuna getirmiştir. (Kandemir, 2019a, s. 553) Ekonomik gerçekliği açıklamada finansal muhasebenin yetersizliğinden yola çıkan eleştirel ve sosyal muhasebe, finansal muhasebeden daha çok yeterliliğe ve ekonomik gerçekliği daha yüksek açıklama gücüne sahip görünmektedir. Nitekim muhasebe bilgi kullanıcıları salt hissedarlar ve dolayısıyla finansal piyasalardan oluşmamakta, diğer çıkar sahiplerini, toplumu, doğayı ve giderek gelecek kuşakları içine almaktadır. Aynı biçimde, muhasebe kişiliklerini (şirketleri) yalnızca hissedarların sahibi olduğu salt "ekono-

mik bir kişilik” olarak değil, faaliyetlerinden etkilenen tüm meşru çıkar sahiplerine sorumluluğu olan sosyal bir kişilik ve giderek “kurumsal bir yurttaş” olarak düşünmek gerekmektedir. Böyle bir bakış açısıyla muhasebe, sosyal ve ekonomik kararlarda gerçeğe uygun bilgilendirme yapmakla kalmamakta, aynı zamanda şirketin yarattığı tüm etkileri, toplam değeri ve özellikle karı sosyal ve çevresel fayda ve maliyetleri (dışsallıkları) dikkate alarak hesaplayabilmekte ve paylaşırabilmektedir. Bu arada, çıkar sahipleri arasında hesaplama ve dağıtımına bağlı sosyal ve ekonomik sorunları çözüme kavuşturmakta, dolayısıyla yalnızca şirket sahiplerinin refah artışı ve servet birikimini değil, aynı zamanda insani, çevresel, sürdürülebilir sosyo-ekonomik, politik ve kültürel kalkınmayı da hedefleyerek finansal muhasebeye uygulanabilir, adil, tarafsız ve dengeli bir seçenek oluşturmaktadır. (Kandemir, 2014, s. 38; 2019b, s. 695)

Bu bağlamda, eleştirel muhasebe ağırlıklı olarak finansal muhasebenin sözü edilen yetersizliklerini ortaya çıkarmaya odaklanmışken, sosyal muhasebe bir adım daha öteye giderek finansal muhasebenin sosyal ve çevresel yetersizliklerini gidermeyi amaçlayan geliştirici, genişletici ve iyileştirici çözüm önerileri sunmuş, bunu yaparken finansal muhasebenin tarihsel birikimlerden yararlanarak hem finansal, hem de sosyal olan bir muhasebe yaklaşımı oluşturmaya çalışmıştır. Sosyal muhasebe düşüncesi, geleneksel tek boyutlu finansal muhasebeyi yalnızca eleştirmekle kalmamış, gerçekleşmiş ve gerçekleştirilebilir çözümler de önermiş, sosyal amaçlı ve kamu yararına çalışan kuruluşlardan başlamak ve aşamalı olarak kar amaçlı kuruluşları da kapsamak üzere bir dizi çözüm önerisini de uygulama düzeyine getirmiştir. Bu çalışmada, önce sosyal muhasebe düşüncesi tarihsel bir olgu olarak belirlenmiş, daha sonra sosyal muhasebe düşüncesinin hangi yaklaşımlar ve yöntemler kullanılarak yaşama geçirildiği gösterilmiş, son olarak birtakım reel ekonomi deneyimleri ve örnek olaylar çerçevesince örgütsel/kurumsal uygulamaların ekonomi, toplum ve doğa üzerinde yarattığı görünen ve görünmeyen etkileri sosyal muhasebenin nasıl yansıtmaya çalıştığı ve bir gerçeklik durumuna getirdiği ortaya konulmuştur. Bu noktalardan hareket ederek sosyal muhasebenin toplam etki, hesap verilebilirlik, saydamlık ve katılım konularında sahip olduğu üstünlükler ile finansal muhasebeye uygulanabilir bir seçenek oluşturduğu gösterilmektedir.

2. ELEŞTİREL VE SOSYAL MUHASEBE DÜŞÜNCESİ

1960’lar ve 1970’lerde geleneksel muhasebeye yönelik eleştiriler eleştirel muhasebenin ortaya çıkmasına yol açmış, eleştirel muhasebe geleneksel muhasebenin temel varsayımlarını sorgulayarak muhasebe uygulamalarının nesnel, tarafsız ve değer yargılarından bağımsız olmadığını, sosyal bir gerçeklik yarattığını ve giderek bu gerçekliği değiştirdiğini, tek başına belirli nesnelere saymak ve diğerlerini saymamakla bile sosyal gerçekliğin özel bir yorumunu oluşturduğunu savunmuştur. Sosyal muhasebe ise, eleştirel muhasebenin eleştirilerinin büyük bölümünü benimseyerek muhasebe sürecinde daha geniş anlamda etken ve oyuncuları dikkate alarak bir çalışma çerçevesi yaratmak, ekonomik, sosyal ve ekolojik adalet sorunlarını anlamak ve eşzamanlı olarak çözümlenmek için gerekli süreçleri sağlamak istemiştir. (Mook, 2013, ss. 5-7, 255)

Başka bir anlatımla, geleneksel ve marjinalist muhasebenin zayıflıkları ve pozitivism ve neoklasik ekonomiye dayanan fayda/maliyet analizi gibi teknokratik karar verme araçlarından duyulan hoşnutsuzluk muhasebede yeni arayışlara yol açmıştır. (Brown, 2009, s. 315) Değişen şirket yapısı ve davranışı

ile finansal bilgi kullanıcılarının bütün toplumu içerecek biçimde genişlemesi de muhasebedeki değişimi hızlandırmış, özellikle sosyal etkenler ve önceliklerin ekonomik kararlarda dikkate alınması gerektiği düşüncesi ile dışsallıklar muhasebe uygulamalarına girmeye başlamıştır. (Briloff, 1976, ss. 21-3; 1972, ss. 8-11,41) Gerçekte sosyal muhasebe sistemlerinin en önemli yönü dışsallıkların saptanması ve raporlanması olarak görülmüştür. (Tinker, 2004, ss. 199-200) Böylece sosyal muhasebe, salt finansal nitelikteki başarımların değerlendirilmesine sosyal ve çevresel etkileri de ekleyerek finansal muhasebeyi ve sermaye piyasalarını sürdürülebilirlik amaçlarına daha uyumlu duruma getiren bir hesap verilebilirlik aracı konumuna yükselmiştir. (Ruff, 2013, s. 230) Finansal raporların sosyal ve çevresel raporlar ile bütünleştirilmesi kurumların sosyal olarak yeniden yapılandırılmasını desteklemiş, bu durum kurumsal faaliyetlerin çarpıcı biçimde yeniden tanımlanması kadar kapitalizmin yeniden tanımlanması anlamına da gelmiştir. (Gray, 2001, ss. 9-14)

Süreç içinde sosyal muhasebe birçok biçimde kullanılabilir bir araç niteliği kazanmış, bu bağlamda şirketin başarımlar düzeyine farklı bir açıdan bakma seçeneği sunmuş, iktidar yapısı ve ilişkilerini ortaya çıkarabilmiş, dışsallıklar ve sürdürülebilirlik hakkındaki öğrenme sürecini hızlandırmış, ekonomik, sosyal ve çevresel etkenleri dikkate alarak geleneksel ve teknik muhasebeden farklı bir gerçeklik ortaya çıkarmıştır. (Mook ve Pstross, 2013, ss. 249-53, 257) Tüm sosyal muhasebe yaklaşımlarında muhasebenin sosyal ve ekolojik sistemlere zarar veren uygulamalara karşı kazanılacak kültürel bir devrimde **önemli** bir işlev görebileceği düşünülmüştür. (Birkin vd, 2005, s. 185)

3. SOSYAL MUHASEBE YAKLAŞIMLARI

Sosyal muhasebe, geleneksel finansal muhasebe alanını (gelir tablosu, bilanço ve katma değer tablosu) kurumların/şirketlerin yarattığı tam etkinin muhasebeleştirilmesi yoluyla genişletmek istemiş, sosyal etkinin muhasebeleştirilmesinde başlangıçta hem nicel, hem de nitel yöntemleri, hem de nicel ve nitel yöntemlerin bir karmasını kullanarak parasal olmayan biçimlerde raporlama yapmaya eğilimli olmuştur. Bu tür sosyal raporlamaya ek olarak şirketlerin hizmet ya da üye/işçi katkısı sağlayarak ürettikleri sosyal katma değerini parasal değerini ayrıntılı biçimde tahmin eden ve hem finansal, hem de sosyal başarımları bütünleştiren ölçüler sağlayan iki temel sosyal muhasebe aracı daha geliştirilmiştir. Birinci araç, yatırımın sosyal getirisi (karlılığı) ya da sosyal katma değer tabloları gibi şirketlerin hizmet ya da üye/işçi katkısı sağlayarak ürettikleri sosyal katma değerini parasal değerini ayrıntılı kestirme yöntemidir. Diğer araç, karma (sosyal ve finansal) yatırım getirisi, genişletilmiş katma değer tabloları gibi hem finansal, hem de sosyal başarımları bütünleştiren ölçüler sağlamıştır. (Reed vd, 2013, ss. 62-3) Birinci araç, sadece sosyal yatırım getirisi ve katma değer üzerinde yoğunlaşırken, ikinci araç hem finansal, hem de sosyal yatırım getirisi ve katma değere odaklanmaktadır.

Sosyal muhasebe yaklaşımları iki büyük kategoride incelenmektedir. “Tamamlayıcı sosyal muhasebe” bir kurumun misyonunu yerine getirirken çıkar sahiplerinin beklentilerinin ne dereceye kadar karşılandığını değerlendiren nitel veriler ve tanımlayıcı istatistikler kullanmakta, bunları sıklıkla kurumun finansal hesaplarına ek olarak vermekte ve dolayısıyla ikincil önemde görmektedir. “Bütünleşik sosyal muhasebe” olarak da adlandırılan diğer modeller ise sosyal, çevresel ve ekonomik verileri bütünleştirmekte, adalet anlayışı ve çıkar sahiplerinin bakış açısı ile hareket ederek sosyal ilişkileri görünür duruma getirmekte, sosyal ve çevresel veriler finansal hesaplara ek olarak değil bir bütün olarak sunulmakta, piyasada

değişime konu olmayan parasallaştırılmamış sosyal ve çevresel konulara parasal bir değer belirleyerek finansal tabloların kapsamını genişletmektedir. Sosyal muhasebe, veri toplamak amacıyla alan araştırmaları, mantıksal modeller, odak grupları, görüşmeler ve diyalog yöntemlerine başvurabilmektedir. (Mook, 2013, ss. 7-8, 252) Değerlendirme alanında üç yönetsel yönelim öne çıkmaktadır. Birincisi sosyal bilimlerde uzun süredir kullanılan karma yöntemler olmakta, sözelimi anketler odak gruplarıyla birlikte uygulanmaktadır. İkincisi, mantıksal model analizinde bir programın girdileri, faaliyetleri, ilk sonuçları, ara sonuçları ve uzun dönemli etkilerinden bir model oluşturulmakta, daha sonraki başarımlar bu modele karşı sınanmakta, söz konusu sınama mikro düzeylerden (birey, hane halkı, girişim, toplum), mezo düzeye (örgüt ve kuruluş) ve makro (politika, ulus) düzeyine kadar çoklu düzeylerde yapılabilmektedir. Üçüncüsü, çıkar sahiplerinin katılımı ya da katılımcı değerlendirme yöntemleri olup ilişkili çıkar sahipleri sosyal bir programın ortak tasarımı, yürütülmesi ve uygulanmasında kilit bir işlev görmektedir. (Jackson ve Tarcilla, 2013, ss. 118-9)

Sosyal muhasebe yaklaşımlarının gelişiminde 1970'ler, 1990'lar ve 2000'lerde yaşanan temelde üç dalga belirlenmektedir.

3.1. Birinci Dalga Sosyal Muhasebe Yaklaşımları

Çevresel değişim raporu (1970) şirket ve çevresi arasındaki fiziksel ve finansal kaynakların değişimini raporlayan sınırlı kavramsal bir çerçeve olarak sunulmuştur. İnsan kaynakları muhasebesi (1970), insan kaynakları ile harcamaları aktiveştirmeyi, bu bağlamda insan kaynağının değerinin belirlenmesini, insanın şirkete maliyeti ve değerinin ölçülmesini ve bu değer bilgisinin bilişsel ve davranışsal etkisinin incelenmesini amaçlamıştır. Sosyo-ekonomik faaliyet tablosu (1972), şirketlerin yaptığı sosyal harcama ve yatırımları gönüllü ve zorunlu olarak ayırmış, finansal tablolara yalnızca gönüllü olarak yapılan harcama ve yatırımları almış, insanlar, çevre ve ürünler ile ilişkiler fayda ve zararlar bakımından parasallaştırılmış, en sonunda sosyo-ekonomik bir artık ya da açık ortaya çıkarılmıştır. (Belkaoui, 1983, ss. 155,273-8, 282-7) (Mook, 2013, s. 10) Sosyal bilanço ve gelir tablosu ya da Abt modeli (1972), geleneksel finansal tablo içeriğine ek olarak sosyal bilgiler de içeren finansal tablolar oluşturulmasını ve şirketin sosyal çevresi ile yaptığı tüm işlemlerin sonuçlarını hesaplamayı ve açıklamayı amaçlamış, bu amaçla geleneksel tabloları genişleterek yeniden düzenlemiştir. (Belkaoui, 1983, ss. 267-73) (Mook, 2013, s. 11) Kirlilik raporları (1973), toplam kirlilik kontrol harcamalarını ve çevre ile ilgili yasa ve düzenlemelere uyumu açıklamak için kullanılmıştır. Yıllık sosyal sorumluluk raporu (1973), denetlenen şirketin endüstrisini, sosyal denetimin amacı ve kapsamını, denetim yapan ve ödeme yapan kuruluşları, şirket ve bileşenlerini, çevresel sorunları, iş güvenliği ve işçi sağlığı ile azınlıkların işe alınması ve yükselmesi konularını ve sosyal faaliyetler için yapılan çevresel ve sosyal harcamalara göre fon akışını gösteren ve açıklayan bir dizi tablo içermiştir. (Belkaoui, 1984 ss.150-2, 152-5) (Mook, 2013, ss. 10-1)

Sosyal konularda sağlanan ilerlemeyi görmek için süreci ya da akışı gösteren açıklamalar daha uygun değerlendirildiği için geleneksel muhasebe ve denetimi hem kar amaçlı, hem de kar amaçlı olmayan şirketlere yönelik sosyal raporlamaya doğru genişleten iki tür gelir tablosu (1973) önerilmiş, birinci tablo geleneksel gelir tablosu hesaplarını alışıldığı gibi sınıflandırarak bu hesapları sosyal başarımın çeşitli boyutlarını belirlemek amacıyla sosyal ve çevresel diğer boyutlar ile ilişkilendirmiş, ikinci tablo ise belirlenen sosyal ve çevresel alanlarda şirketin sosyal başarımını belirlenen çıkar sahiplerine açıklayan çok

boyutlu bir ek oluşturmuştur. Kapsayıcı sosyal fayda-maliyet modeli (1976), bedeli şirketçe ödenmeden tüketilen kaynaklar ya da değerler (içselleştirilmemiş dışsal maliyetler) ile bedeli üretici şirkete ödenmeyenler (içselleştirilmemiş dışsal faydalar) de dahil tüketilen tüm kaynakların ve faydaların değerini sistematik olarak yansıtmış ve dolaylı etkileri de dipnotlarda açıklamıştır. (Belkaoui, 1984, ss. 161-9) Sosyal etki tablosunda (1976), sosyal fayda ve sosyal maliyetler ile ortaya çıkan sosyal artık ya da sosyal açık ortaya konulmuştur. (Mook, 2013, ss. 10,15) Yaşam kalitesine verilen önemin artması ile birlikte 1977'de İsveç'te yeni bir muhasebe çerçevesi geliştirilmiş, söz konusu çerçeve ekonomik etkenleri sosyal etkenlerden ayırmanın ne mümkün, ne de istenilir olduğunu varsayarak amaç odaklı bir yaklaşım çerçevesinde şirketin farklı bileşenleri için amaçlara ulaşma ölçütlerini belirlemiş, her bir bileşen için ayrı bir kar/zarar hesabı çıkarmış, amaçlar mikro düzeyde göstergelere çevrilerek şirket faaliyetlerinin her bir bileşenin amaçlarına etkileri aracılığıyla tanımlanmıştır. (Mook, 2013, ss. 11-2)

3.2. İkinci Dalga Sosyal Muhasebe Yaklaşımları

1990'larda, insanlar (sosyal adalet), gezegen (çevre kalitesi) ve kar (ekonomik refah) için üçlü karlılık hesaplanmış, bu kapsamda ekonomik, sosyal ve çevresel sektör ölçütlerine göre şirketlerin başarımını ölçen bir çerçeve geliştirilmiştir. Sosyal ve çevresel muhasebenin bir türevi olan ve 1987 BM Raporu'ndan esinlenen sürdürülebilirlik muhasebesi, doğayı korurken herkesin yaşam düzeyini yükselten etkin, karlı ve adil bir üretime dayalı kalkınma anlayışı kapsamında kurumların sürdürülebilirliğe yönelen ve sürdürülebilirlikten uzaklaşan etkilerini göstermeyi amaçlamıştır. Bunun yanında, kooperatiflerin sosyal misyonlarına ulaşma derecesini yansıtmak amacıyla çıkar gruplarına göre düzenlenen bir kooperatif sosyal bilançosu (1997) oluşturulmuştur. Başka bir bütünleşik muhasebe deneyi, parasallaştırılabilir çevresel etkiye sahip olduğu düşünülen etkenleri göz önünde bulunduran toprak sistemlerinin sürdürülebilir yönetimi ile sürdürülebilir maliyet hesaplaması (2001) olmuştur. Son olarak, 1990'larda İngiltere'de sürdürülebilir değerlendirme modeli geliştirilmiş, burada altyapı projelerinin yaşam döngüsü boyunca yarattığı sosyal, çevresel, ekonomik ve kaynak kullanım etkileri başarımlarını göstergeleri aracılığıyla parasallaştırılarak belirli bir projenin ekonomik, çevresel ve sosyal sermaye üzerinde yaptığı olumlu ve olumsuz etkiler belirlenmiştir. (Mook, 2013, ss. 12-6)

3.3. Üçüncü Dalga Sosyal Muhasebe Yaklaşımları

Bu dönemde, geleneksel finansal tablolar zamanlama, konum ve etki türü bakımından değiştirilmek istenmiş, bu kapsamda kar/zarar tablosu katma değer tablosu, çevresel/finansal tablo ile sosyal/finansal tablo aracılığıyla mal ve hizmetlerin iç akışını gösterecek biçimde yeniden düzenlenmiş, ayrıca kurumun tüm varlıklarını ve gölge yükümlülükleri ile birlikte tüm borçlarını içine alan genişletilmiş bir bilanço (2002) önerilmiştir. 1990'ların sonunda geliştirilen ve geleneksel katma değer tablosunun sosyal ve çevresel etkenleri içerecek biçimde genişletilmesiyle oluşturulan genişletilmiş katma değer tablosu, şirketin amacının karlılığa ek olarak geniş anlamda topluma katkı yapmak olduğunu varsayarak katkının ölçüsünü katma değer olarak kabul etmiş, refahın çıkar gruplarına dağıtılmasını görünür kılarak söz konusu dağıtımların adilliğini değerlendirme olanağı vermiş, daha önemlisi muhasebenin odak noktasını hissedar refahından çok sayıda çıkar grubunun refahına doğru kaydırmıştır. 2000'lerin başında geliştirilen sosyo-ekonomik etki tablosu ise, çıkar sahiplerine giden ve çıkar sahiplerinden gelen parasal ve sosyal kaynakların akışını, sosyo-ekonomik kaynak tablosu belirli bir tarihte kurumun kaynaklarını

incelemiş, hem ekonomik kaynaklar ve hem de zihinsel kaynakları içermiştir. Aynı şekilde, dengeli puan çizelgesi 1980'lerden sonra kar amaçlı ve 2000'lerin başından sonra kar amaçlı olmayan kuruluşlarda başlangıçta finansal muhasebe modellerinin bilgi teknolojisi, işçilerin beceri ve yetenekleri gibi maddi olmayan değerleri kayıt altına alamaması sorununu çözmek amacıyla geliştirilmiş, bir kurumun başarımına ve değer yaratımına daha dengeli bir bakış sağlamak için finansal, müşteri, iç yönetim süreçleri, örgütsel öğrenme ve büyüme boyutlarını dikkate almış, sosyal ekonomi sektöründe de kara odaklanma anlayışı yerine misyona odaklanma ve çoklu karlılık ve hesap verilebilirlik anlayışını getirmiştir. Temel olarak kar amaçlı kuruluşlar için kullanılan ve daha sonra kar amaçlı olmayan kuruluşlara da uyarlanan son sosyal muhasebe çerçevesi olan küresel raporlama girişimi (GRI) (2000), kurumların sosyal, ekonomik ve çevresel başarımını açıklamalarına yardımcı olmak amacıyla ilkeler yayımlanmaya başlamış, ekonomi, çevre, insan hakları, emek, ürün sorumluluğu ve toplum boyutlarında çeşitli göstergeler oluşturmuştur. (Mook, 2013, ss. 15-8) Kurumsal sürdürülebilirlik raporlaması her şirket için ayrı olarak tasarlanan bir uygulama olmuştur ve birden çok standart söz konusudur. En çok kabul gören sürdürülebilirlik raporlaması standardı, çoklu bir çıkar sahipleri ağı olan ve standardın denetimini üyelerin ortaklaşa sağladıkları küresel raporlama girişimidir. GRI hukuksal standardı fiili normlardan oluşturmuş ve daha sonra standardın etki ve gücünü giderek yükseltmiş, İsveç'te kamu düzenlemelerinin bir parçası durumuna gelmiş ve sonuçta kamu mülkiyetinde olan kuruluşların sosyal raporlamalarını GRI standartları kullanarak yapması zorunluluğu getirilmiştir. GRI alanında analistler ortaya çıkmış ve rapor okuma ve analizindeki uzmanlıkları ile farklı endüstrilerdeki şirketlerin sürdürülebilirliğini karşılaştırmış ve sosyal sorumluluğu en yüksek şirketlere ilişkin etik yatırımcılara yol gösteren çalışmalar ve yayınlar yapmıştır. (Ruff, 2013:239-42)

4. ÖRNEK OLAYLAR

4.1. Falkland Sistemi

Falkland Sistemi, Falkland Yönetim Merkezi (FYM), Falkland Miras Vakfı (FMV) ve Falkland Malikanesi Vakfı (FMM)'ni içermiş, bu sistem vakıflar aracılığıyla da olsa özel mülkiyet elinde hem ekonomik ve sosyal misyonlara sahip olmuştur. Falkland sisteminde sahiplenilen önemli ve değerli varlıklar söz konusu mülkün doğal, ekolojik, sosyal ve kültürel varlıklarıdır. Falkland'ın tarihsel ve sosyal bağlamı içinde emanetçilik varlıkları başkaları için elde tutmak, yaşatmak ve geliştirmek görevi ve sanatı olarak anlaşılmıştır. Bu çerçevede, ilk olarak hesap verilebilirlik ilişkisi içinde özellikle Falkland yerleşimi ve orada yaşayan ve yaşayacak geçmiş ve gelecek kuşaklar olmak üzere daha başka çıkar sahipleri yer almıştır. İkincisi, FYM'nde zaman aralığı yıllara dayalı olduğu gibi kuşaklara dayalıdır. Üçüncüsü, Falkland yerleşimi herhangi bir kişinin tam denetiminde ya da mülkiyetinde olmasa da emanetçinin gözetim alanının bir parçasını oluşturmuştur. FMV'nin ana faaliyetini doğru biçimde haritalayan ve emanetçilik misyonu ile ilişkilendiren üç özel muhasebe tekniği kullanılmıştır. Biyoçeşitlilik hesabı, Falkland'da bulunabilecek en azından bazı doğal sistemlerin (suya ya da toprağa dayalı ortamlar, bunların bitki ve hayvan örtüleri) kaydedilmesini, yönetilmesini ve raporlanmasını sağlamıştır. Miras varlıklarının muhasebeleştirilmesinde ilk olarak varlıkların elden çıkarma ve satın alma kayıtları ile birlikte bir dökümü yapılmış, yapılar, resimler, sanatsal işler, anıtlar, mobilyalar birbirinden ayrılarak sınıflandırılmış, daha sonra gelecekteki olası durumlarını ve ilgili riskleri belirlemek amacıyla varlıkların korunması ve yönetilmesi politikası tanımlanmıştır. Bilgi sistemleri, kaynakların yönetilmesinde baş-

vurulan emanetçilik ilke ve uygulamalarına ilişkin iş bilgisini, zanaatkar uygulamalarını, sürdürülebilir tarım ve ağaçlık alan yönetimi gibi faaliyetleri üstlenirken kullanılan becerileri ve uzmanlığı, ayrıca çıkar sahibi topluluklar ve bileşenler ile iyi ilişkileri sürdürmek amacıyla üretilen bilgiyi kapsamına almıştır. (Contrafatto ve Bebbington, 2013, ss. 34-6, 41-52)

Falkland sistemi, birtakım ekonomik faaliyetleri doğaya, topluma, insanlara, kamuya ve devlete saygılı olarak gerçekleştirmenin bütünsel bir örneğini oluşturmuştur. Bu sistemde amaç kar maksimizasyonu değil, finansal ve ekonomik olarak ayakta kalabilmek ve sistemin sürekliliğini sağlamak olarak tanımlanmaktadır. Sistemin en önemli bileşeni yönetim olarak anlaşılmış, yönetim varlık ve kaynakların geçici emanetçisi ya da gözetimcisi olarak değerlendirilmiştir. Özel çıkarları şirket ve kuruluş sahiplerinin çıkarlarından farklılaşabilen ve gerçekte bir güvensizlik ilişkisinin bir tarafı olan yönetimden ayrılarak önceki yöneticilerden “Falkland sistemini koruma ve geliştirme” bayrağını devralıp bir süre taşıyan ve sonra bayrağı başka bir yöneticiye devreden, bir kurumun geçmişi ile bugünü, bugünü ile yarını arasında bir bağlantı görevini öngören bir emanetçilik anlayışı yerleştirilmiştir. Salt kurum sahiplerine değil, eşzamanlı olarak kurumun faaliyetlerinden etkilenen bileşenlerin tümüne hesap verilmesi, çıkar sahiplerini belirli gruplara indirgemeden doğanın, toplumun ve gelecek kuşakların da içerilmesi çerçevesinde özel bir yönetim anlayışı geliştirilmiştir. İktisadi faaliyetleri de olan bir vakıflar bütünlüğünün sosyal sorumluluğun da ötesine geçen bu yönetim anlayışı ve uygulamalarının çıkış noktası, Falkland Sistemi’ni tüm varlıkları ile önceki kuşaklardan devralan bugünkü kurucuların ekonomik, sosyal, kültürel ve politik boyutları olan bir yönetim iradesi ortaya koymaları olmuştur. Emanetçilik anlayışı ve uygulaması iktisadi faaliyetlerin sosyal, ekonomik, politik ve kültürel etki ve sonuçlarını ihmal etmeden hem varlıkların, hem doğanın, hem de gelecek kuşakların korunabileceğini ve giderek geliştirilebileceğini kanıtlamakta, böyle bir anlayışının doğal olarak ulaşacağı nokta ekonomik karın maksimizasyonu değil ve fakat toplam net faydanın maksimizasyonu, daha doğrusu optimizasyonu olmaktadır. Kamu kesiminde ve kar amaçlı olmayan kuruluşlarda daha kolay ve hızlı bir biçimde uygulanabilecek sosyal hesap verilebilirlik ve bir ileri aşamasını oluşturan emanetçilik anlayışı, politik iktidarın demokratik olarak oluşması, örgütlü toplumun ve demokratik kitle örgütlerinin güçlenmesine bağlı olarak kar amaçlı kuruluşlarda da uygulama alanı bulabilmektedir. Burada aşılması gereken zihinsel eşik, tam olarak şirketlerin sadece ekonomik bir kişilik mi, yoksa aynı zamanda sosyal, politik ve kültürel bir kişilik mi olduğu noktasından geçmektedir.

4.2. Assisi Organics

Assisi Organics (AO), 1994’de Hindistan’da kurulan ve adil ticaret değer zincirinin ortasında konumlanan giysi imalatçısı bir kuruluş olarak iki yönlü bir misyona sahip bulunmaktadır. AO, hem sosyal amaçlı (işçileri özellikle işitme ve konuşma engelli olanları ve ekonomik olarak zayıf kadınları eğiten ve istihdam yaratan) bir kuruluştur, hem de finansal başarı sağlamayı amaçlamaktadır. AO, özel bir ortaklık olarak sadece organik pamuklu piyasasında rekabet etmekte, yüzde 100 organik üretime bağlılık sadece bir şirket stratejisi olarak değil, bir sosyal adalet sorunu olarak görülmektedir. AO’nun iki yönlü misyonu ile kurucularının katolik kimliği kendisine Hint giysi imalatçıları arasında eşi olmayan bir satış noktası konumu sağlamakta, ancak yüzde 100 organik pamuklu ürünler sunma kararı AO’nun rekabet edebileceği pazarları ciddi oranda kısıtlamaktadır. AO’nun elde ettiği karlar sınırlı bir katma değer tablosunda karlar adı altında parasallaştırılmış olarak görünse de, yaratılan katma değer gerçek sosyal

doğası görünmemektedir. Sosyal etkilerin gerçek doğasını göstermenin bir yolu, doğrudan tüketicilere sağlanan hizmetler biçimindeki faydalar ve ikincil etkiler biçiminde bir sınıflandırmaya gitmektir. AO'nun bilgi vermek ihtiyacı duyduğu en önde gelen çıkar sahipleri olan ve dışlanmış gruplara sağlanan hizmetler ile ilgilenen yardım ve kalkınma kuruluşları, AO'nun yaptığı katkıların etkilerinin kapsamını ve AO'nun tüketicileri ve diğer çıkar sahiplerini nasıl etkilediklerini daha iyi anlamak için tanımlayıcı istatistikler ve kültürel çalışmalar görmek istemekte, dolayısıyla bir ekonomik katma değer çalışması sosyal bir girişimi sosyal refaha yaptığı katkı için desteklemenin etkisini göstermek amacıyla önemli olabilmektedir. AO'nun raporlama yapabileceği ikinci önemli çıkar grubu olan sosyal girişim vakıfları, istihdam yaratıcısı olarak ürettiği sosyal katma değer ve sosyal bir girişim olarak sosyal refah programlarının sunulmasına yaptığı katkılar temelinde AO'nun büyümesi için kaynak sağlayabilmekte, ancak AO'nun etkilerini sosyal yatırım karlılığı ve sosyal katma değer raporları biçiminde parasallaştırılmış hesaplar aracılığıyla görmek istemektedir. İthalatçılar ve onların yatırımcıları, sadece katma değer geleneksel finansal başarımlarını göstergelerini değil, aynı zamanda sosyal katma değer parasallaştırılmış göstergelerini de görmek istemektedir. AO'ya dinsel yakınlık duyan tüketiciler, adil ticaret ve organik üretimin etkilerine ilişkin tanımlayıcı istatistikleri ve belirli olayları açıklayan öyküler ile ilgilenmektedir. AO ve diğer lisans sahipleri, geleneksel araçlar ile maliyet temelinde yaşanan rekabette daha etkili olabilmelerini destekleyecek daha sıkı çalışma standartlarının geliştirilmesine yönelik adil etiketleme örgütü ve etiketleme girişimlerini, özellikle çalışma standartları ve yaratılan katma değer konusundaki başarımlarını göstergeleri konusunda bilgilendirmek istemektedir. Son olarak, AO'nun sürekliliği adil ticaret ve organik pamuklu faaliyetlerine kaynak sağlama yeteneğine bağlı olduğu için AO üretici örgütlerini paylaştıkları değerler ve kaygılar konusunda açık biçimde bilgilendirmek ve onlarla uzun dönemli çalışma taahhüdünü vurgulamak zorundadır ve bu da tanımlayıcı istatistikler ve öyküleştirme araçlarıyla yapılabilmektedir. (Reed vd, 2013, ss. 57,66-79)

AO örneği, eylemli olarak kar amaçlı bir şirketin bile sosyal katma değer yaratabileceğini, salt finansal ya da finansallaşmış bir bakış açısı ve kar maksimizasyonu hedeflerini benimsemeden de sosyal amaçlarını gerçekleştirebileceğini ve sosyal bir değer yaratırken ekonomik olarak da ayakta kalabileceğini göstermiştir. Başka bir deyişle, özel bir şirket hem karlı biçimde üretim ve aracılık faaliyetinde bulunabilmektedir, hem de yarattığı ekonomik artışı ya da karı sosyal, insani, etik amaçları gerçekleştirecek biçimde ilgili çıkar sahiplerine bölüştürebilmekte, ekonomik artışın bir bölümünü şirketin sürekliliğine zarar vermeden sosyal alanlara da ayırabilmektedir. Hem ekonomik artışın yaratıldığı üretim süreçlerinde, hem de ekonomik artışın sosyal amaçlara göre dağıtıldığı süreçlerde şirketin ve kurucularının tanımladığı temel misyon yaşamsal önem kazanmaktadır. Kar amaçlı bir şirketin bile temel misyonu sosyal amaçlar ile ilişkilendirildiğinde ve söz konusu ilişkilerin gerçek anlamda yaşama geçirilmesi şirket kurucuları ve yöneticileri tarafından öncelikli bir politika durumuna getirildiğinde hem finansal ve hem de sosyal amaçlar birlikte ve eşzamanlı olarak gerçekleştirilebilir olmaktadır. Burada önemli nokta, şirketin finansal ve sosyal amaçları sermaye ve emek arasında bir denge kuracak ve bu dengeyi güvenli biçimde sürdüreceği bir üst yönetim aklını yaratmaktır. Adil ticaret değer zincirinde özellikle kuzeyli gelişmiş batı ülkelerinde yerleşik büyük şirketlerin ve çiftliklerin haksız rekabeti altında faaliyette bulunmak zorunluluğu ile karşı karşıya gelen sosyal amaçlı kuruluşlar rekabet üstünlüğü sağlamak ve maliyet zayıflıklarını gidermek amacıyla yarattıkları sosyal katma değeri kamuya ve tüm çıkar sahiplerine daha iyi ve etkili biçimde açıklamak zorundadır. Sosyal muhasebe ve raporlama yöntemleri adil ticarete duyarlı

olan farklı çıkar gruplarına hızla, etkili ve doğru biçimde ulaşmak için geniş anlatım, açıklama ve hesap verilebilirlik olanakları sunmaktadır. Sosyal muhasebe ve raporlama yöntemleri, doğrudan doğruya sosyal amaçlı kuruluşların özel bir pazarı ele geçirmek amacıyla adil ticaret zincirine dahil olan büyük şirket ve çiftliklerden farkını ortaya koyduğu gibi, dolaylı olarak da büyük şirket ve çiftlikler için adil ticaret uygulamaları konusunda samimiyet testleri oluşturmakta, dolayısıyla adil ticaret kaygısı olan alıcı, tüketici, yatırımcı ya da kuruluşların daha doğru yatırım ve kaynak dağıtım kararları vermelerini kolaylaştırmaktadır. Sosyal katma değerın muhasebeleştirilmesinde olabildiğince parasallaştırılmış istatistik, gösterge ve hesapların kullanılması ve fakat bunlar yetersiz kaldığında açıklama ya da anlatımın öyküler, dipnotlar, ek hesaplar, grafikler ya da diğer teknolojik olanaklar aracılığıyla sürdürülmesi bir bakıma finansal raporlamayı finansal olmayan raporlama ile tamamlamaktadır. Görüldüğü gibi, kar amaçlı şirketler sosyal amaçlı bir kuruluş gibi hareket etmek ya da faaliyet göstermek istediğinde finansal muhasebe fazlasıyla yetersiz kalmakta, hatta büyük şirketler ve çiftlikler ile yaşanmakta olan yıkıcı ve haksız rekabeti derinleştirmekte ve sosyal amaçlı kuruluşları görece olumsuz ve marjinal konumlara sürüklemektedir. Son tahlilde, ekonomik sistem eylemli olarak sosyal amaçlar güttüğünde ve mutlak surette bunlara ulaşmak istediğinde finansal bir ekonomi sosyal ve finansal bir ekonomiye ve bu arada finansal bir muhasebe de sosyal ve finansal bir muhasebeye dönüşmek zorunda kalmakta, karlılık yerine finansal ve sosyal bir katma değer yaratılması üst ve programatik amaçlar durumuna gelmektedir. Maksimizasyon, karlılık gibi tek yönlü ve boyutlu (yalnızca sermayenin payını gösteren) bir amaç olarak değil, ancak ve ancak genişletilmiş katma değer gibi çok yönlü ve boyutlu (sermayeye, emeğe, topluma ve doğaya birlikte kazandıran) bir amaç olarak meşru, haklı ve adil görülebilmektedir.

4.3. Consumers' Community Co-operative

2001'de Kanada'da 28 bağımsız kooperatif bir araya gelerek Consumers' Community Co-operative (CCC) kurmuş ve 2005'de de CCC'nin kimliğini bir perakende kooperatif mağazası olarak değiştirmiştir. CCC'nin başarısının sadece geleneksel kalite, hizmet ve fiyat etkenlerine değil, aynı zamanda ticari faaliyetlerinde kooperatif olmanın farkını gösterme becerisine bağlı olduğu düşünüldüğünden sosyal bir muhasebe aracı tasarlanmasına ve sosyal bir rapor çıkarılmasına karar verilmiştir. Ancak 2008'de CCC dağılmış ve ancak yaptığı çalışma yine Kanada'da başka bir perakende gıda kooperatifi olan Co-op Atlantic (CA) tarafından kooperatif sürdürülebilirlik ve planlama puan çizelgesi projesi adı altında sürdürülmüştür. CCC'nin çıkar sahiplerinin katılımına ilgisi, sosyal muhasebeyi hesap verilebilirlikten çok kooperatif kimliğini yansıtacak ve kooperatifi yeniden canlandıracak biçimde karar ve eylemlerine yol gösteren bir araç olarak kullanmayı istemesi ile ilişkilidir. CA, önce bir katılım stratejisinin ana çizgilerini belirlemiş, kooperatifin farkına ilişkin çıkar sahiplerinin görüşlerinden oluşturduğu taslağı tartışma ve geri bildirim almak amacıyla dağıtmış, daha sonra yönetim kuruluna ve daha etkili bir baskı ve kontrol için genel kurula sunmuştur. Nitel ve nicel veri toplam teknikleri, üyelere yönelik anket çalışması ile diğer çıkar gruplarının temsilcileri ve yönetimi ile görüşmeleri de içermiştir. Anket çalışması ve görüşmeler CCC'nin kilit çıkar toplulukları açısından kooperatifin farkını ortaya çıkarmış, bireysel ve kurumsal düzeyde kooperatif kimliğini oluşturmuştur. Bu arada, CA da değişiklikler yaparak kooperatif farkının dört temel ilkesini (kooperatifin büyümesi, üye odaklı olmak, topluma duyarlılık ve kooperatif ticari modeli) uygulamaya aktarmak üzere bir yönetici görevlendirilmiş, dört ilkeyi bütünlendiren bir sosyal muhasebe aracı geliştirmek üzere toplantılar yapmıştır. CA sosyal muhasebe aracının geliştirilmesi ve kesinleştirilmesi için çıkar sahiplerinin katılım planını hazırlamış, çıkar sahiplerinden

bu aracı iyileştirmek ve tek tek kooperatiflere uyarlayabilmek amacıyla geri bildirimler almıştır. Kooperatifler özünde sosyal bir misyona sahip olduklarından sosyal muhasebe hem araçsal ve hem de açıklayıcı bir değere sahip olmuş, sosyal hesaplar stratejik planlamada değerli sayılan bilgileri sağlamış, kooperatif olarak kimliklerini gösterebilecekleri mekanizmaları sunmuş, ayrıca eğitim-öğretim-bilgi, demokratik üye denetimi, toplumsal duyarlılık gibi kooperatif ilkeleri veri alındığında çıkar gruplarının katılımı süreçleri özellikle uygun değerlendirilmiştir. İyi uygulandığında çıkar sahiplerinin katılımı riski yönetmekten daha yüksek bir potansiyele sahip olmuş, bir kuruluşun sürdürülebilir başarımına, temel strateji ve iş modelleri ile sosyal, ekonomik ve çevresel konuların bütünleştirilmesine katkıda bulunabilmiş, sürdürülebilir örgüt kültürünün oluşumuna katkı yapabilmiş, bu çerçevede değerler ekonomik, sosyal ve ekolojik açılardan yaratılmasına odaklanabilmiştir. (Brown ve Hicks, 2013, ss. 85-6, 89-109)

Kooperatifler kar amaçlı şirketlerden temel olarak amaçları ve öncelikleri bakımından ayrılmakta, kooperatif değerleri, ilkeleri ve kurumlaşması ekonomik ve sosyal karmaşık bir amacı yansıtmaktadır. Kooperatifler ana sosyal amaçları ve önceliklerini gerçekleştirmek için destekleyici ekonomik faaliyetlerde bulunurken, şirketler ana ekonomik amaç ve önceliklerini gerçekleştirirken yine destekleyici sosyal faaliyetlerde bulunabilmektedir. Öte yandan, kooperatifler demokratik ve sosyal devletlere çok benzemektedir, çünkü her ikisinin de olmazsa olmaz ve öncelikli sosyal misyonları bulunmakta, her ikisi de çıkar sahipleri ile dar anlamda değil ve fakat geniş anlamda ilgilenmek zorunda kalmaktadır. Bir devlet ne kadar demokratik ve sosyal ise hesap verilebilirlik, saydamlık ve katılımcılık gibi üst ve programatik değerler önem kazanmakta, bu değerler kooperatiflerde de üst ve programatik değerler olarak benimsenmektedir. Kooperatiflerin ayakta kalabilmesi ve sonrasında da yaygınlaşabilmesi için ilk olarak şirketlerden farkını ve devletler ile benzerliğini oluşturan ilke, değer ve uygulamalarını çıkar sahiplerine doğru, etkileyici ve gerçeğe uygun biçimde açıklayabilmesi ve gösterebilmesi zorunluluğu bulunmaktadır, çünkü birçok seçeneğe sahip sermaye ve kaynak sahiplerini kooperatif örgütlenmelerine çekebilmek gerekmektedir. Sosyal muhasebe ve raporlama düşüncesi ve uygulamaları sınırlı kaynaklara en etkili biçimde ulaştırılmasında kooperatifler için de araçsal bir nitelik taşımakta, kooperatif farkını kamuya ve çıkar sahiplerine yansıtmakta etkili gösterim ve anlatım olanaklarına sahip bulunmaktadır. Kooperatiflerin böyle bir sosyal muhasebe aracını oluştururken yukarıdan aşağıya ya da kurumdan bireylere doğru bir yaklaşım değil, çıkar sahiplerinin katılımı ile birlikte oluşturmaya dayalı bir yaklaşım yönelmesi durumunda sosyal muhasebe ile amaçlanan hesap verilebilirlik, saydamlık ve demokrasi ideallerine ulaşılması olasılığı giderek artmaktadır. Bu nedenle, hangi faaliyetlerin hangi araç ve yöntemler ile değerlendirileceği, ekonomik ve sosyal başarımın nasıl ölçüleceği gibi konular başta olmak üzere sosyal raporlamanın ve bilginin biçim ve içeriği ortaya konulurken çıkar sahiplerinin öncelik ve ihtiyaçlarının gözetilmesi yaşamsal önemde değerlendirilmektedir. Çıkar sahiplerinin katılımının sağlanması ilgili kuruluşlar için emek, zaman ve işgücü bakımından maliyetli olsa da, böyle bir katılım süreci kurumlar ve çıkar sahipleri arasındaki ilişkilerin sağlamlaşmasına, karşılıklı öğrenmeye, çıkar sahiplerinin paha biçilmez bilgi ve deneyimlerinin kurumların başarısına yönelik olarak kullanılmasına, kurumların faaliyetlerinde varlık nedenlerini gözden kaçırmamalarına, temel kurumsal stratejilerin sosyal, ekonomik ve çevresel etkenlere dayandırılması ile sürdürülebilir bir örgüt kültürü, büyüme ve başarımın elde edilmesine destek olmaktadır. Çıkar sahiplerinin etkin katılımı ile oluşturulan sosyal raporlama modelleri aracılığıyla kooperatiflerde elde edilen olumlu sonuçlar demokratik ve sosyal ku-

rumların güçlenmesine, bu ise demokratik ve sosyal devletlerin temellerinin sağlamlaşmasına katkıda bulunmaktadır.

4.4. Alberta Savings Credit Union

(2008-2010) döneminde Carleton Üniversitesi'ne bağlı Carleton Centre for Community Innovation tarafından Alterna Savings Credit Union (ASCU) adlı Kanadalı bir finansal kooperatif, tasarruf ve kredi birliğinin mikro kredi programının sosyal etki değerlendirmesi yapılmış, çalışma çerçevesinde bir anket, mantıksal model, çıkar gruplarının katılımına ek olarak genişletilmiş bir katma değer tablosu kullanılmıştır. Değerlendirmenin genel hedefi, toplumsal mikro kredi programının finansal ve sosyal etkisini ortaya koymak, amaçları ise ASCU'nun yeni kurumsal sosyal sorumluluk politikasına yeni bilgiler sağlamak, özellikle sorunlu kredi riskinin öngörülmesi bakımından programın işlevsel olan ve olmayan yönlerini daha iyi anlamak ve hükümetlerin ve sivil toplumun büyük ilgi gösterdiği yoksulluğun azaltılmasında mikro kredinin bir araç olarak etkinliğine ilişkin tartışmalara katkıda bulunmak olarak belirlenmiştir. Verilerin toplanmasında karma bir yaklaşım benimsenmiş, önemli kişiler ile görüşmeler, belge incelemesi, yarı yapılandırılmış anket ve odak grubu, çevrimiçi yarı yapılandırılmış anket ikinci bir sanal odak grubu, vaka çalışmaları ve genişletilmiş katma değer tablosundan toplanan verilerden tahminler yapılmıştır. Mantıksal model, kredi programının değişim teorisinin açıklıkla tanımlanmasında ve sonuçlara ilişkin göstergelerin değerlendirilmesinde yararlı olmuş, alınan sonuçları makro, mezo ve mikro düzeyde sınıflandırmıştır. Sonuç olarak, mikro düzeyde mikro kredi kullananların önemli bir bölümünde olumlu gelir artışları yaşanmış, kendi evine sahip olanların oranı artmış, kirada oturanların oranı azalmış, hane halklarının ekonomik durumu iyileşmiş, finansal istikrar artmış, yeni varlık alımları olmuş ve daha iyi beslenme koşulları yaratılmıştır. Mezo düzeyde zayıf ve yetersiz finansal hizmet alanlara erişim sağlanmış, kazanma gücünün düzelmesine bağlı olarak mikro kredi ihtiyacı azalmış, geri ödeme oranları çok yüksek olmuş, temerrüt oranları çok düşük gerçekleşmiş, mikro kredi programının dışında kalan diğer finansal hizmetler ve ürünlerden oluşan önemli ve yeni iş alanı yaratmıştır. Makro düzeyde ise yaratılan yeni istihdam işsizlik oranını ve işsizlik sigortasından yararlananlar azalmış, toplanan gelir ve diğer vergiler artmış ve sosyal yardım programlarından yararlananlar azalmıştır. Mikro kredi programının görünmeyen katkılarının (ücretsiz finansal okuryazarlık dersleri, sergi ve tanıtım alanları, yayınlar) parasal değerinin bulunması için de genişletilmiş bir katma değer hesaplaması yapılmış ve kamuya açıklanmıştır. Son olarak, çoğunlukla ortak çevrimiçi ağlar aracılığıyla dolaylı bir etkileşim biçiminde de olsa çıkar sahiplerinin katılımı karşılıklı saygı ortamı oluşturmuş, ASCU ise çalışmanın tasarlanması ve kredi alıcılarının veri tabanının oluşturulmasına ilgili eleman desteği sağlayarak katılmıştır. (Jackson ve Tarcilla, 2013, ss. 119-131)

Sosyal muhasebe genellikle sanıldığı ya da varsayıldığı gibi salt sosyal program, yardım ve hizmetler ile ilgili sınırlı ve dar kapsamlı bir uygulama alanı olmamış, tam tersine büyük çoğunluğu kar amaçlı çalışan ticari ve yatırım bankaları ile diğer finansal hizmet kuruluşlarının egemen olduğu finansal kesimde de uygulanabilir bulunmuştur. ASCU örneği, bir ticari bankacılık hizmetinin ve de karlı bulunmadığı için finansal sermaye tarafından sınırlandırılan ve giderek marjinalleştirilen mikro kredi hizmetinin eşzamanlı olarak hem finansal ve hem de sosyal olarak kar ve değer yaratan bir faaliyet olarak planlanabileceğini ve sunulabileceğini somut biçimde kanıtlamıştır. Kar amaçlı bir finansal kuruluşun sosyal amaçlı bir finansal kuruluşa (kooperatife ya da kredi birliğine) dönüşmesi karlılığı ve değer yaratmayı

engelleyen bir süreç olmamıştır. Sosyal amaçlı bir finansal kuruluşun uygulamadaki farklılığı, öncelikle kredi kullananları faiz ve diğer kredi koşulları konusunda desteklemesi, finansal okuryazarlık eğitimleri ile bilinçlendirmesi, krediye dayalı olarak yapılan girişimleri ve ürünlerini tanıtmaları için sergi alanı sağlamaya çalışması ve basın-yayın araçlarında ücretsiz biçimde yer bulmasına dolaylı olarak yardım sağlaması olmuştur. Kredi kuruluşunun kullandığı kredilerde temerrüt oranının ticari kredilerin yaklaşık iki katı olması hem kredi kuruluşu ve hem de devlet için sınırlı ve yönetilebilir bir risk oluşturmuş, söz konusu risk yarattığı büyük ve çok yönlü ekonomik ve sosyal yarar ve kazanımlar göz önüne alındığında gerçek anlamda kamu-özel ortaklığını ve işbirliğini gerektiren yönetilebilir bir sorun olarak değerlendirilmiştir. Böyle işlevsel bir ortaklık kredi garantileri tanınması, eğitim, sergileme, tanıtım ve yayın çalışmalarının finansal olarak desteklenmesi, kamu bankaları ile işbirliğine gidilmesi, girişimlerin özellikle üretim aşamasında vergisel olarak özendirilmesi ve pazarlama etkinliklerine alıcı olarak ya da piyasa araştırmaları yoluyla destek verilmesi gibi biçimlerde olabilmektedir. Ekonomi ve toplumdan dışlanmış kesimlerin, kredi kuruluşlarının ve kamunun birlikte kazandığı pozitif toplamı böyle bir finansal ve sosyal oyunun kolaylaştırıcısı ve hızlandırıcısı ise sosyal muhasebe düşüncesi ve uygulamaları olmuş, bu bağlamda kredi programının kesin sonuçları ve etkileri nicel/nitel, finansal/finansal olmayan yollarla ortaya konulmuş, genişletilmiş bir katma değer çalışması ile kredi programının dışsal ve görünmeyen katkıları parasallaştırılarak kredi kullanımının toplam ekonomik ve sosyal etkisi hesaplanmıştır. Sosyal muhasebenin gösterimleri sosyal amaçlı finansal girişimlerin hem ekonomik, hem sosyal bir katma değer yaratabildiğini kanıtladığı için bu tür girişimlerin sürdürülmesi ve giderek genişletilmesi için sağlam bir dayanak oluşturmaktadır. Bu yönüyle muhasebe gerçek doğasına uygun olarak ekonomi ve son tahlilde politika tarafından belirlenmekte ise de, yaptığı dışsallık hesaplamaları, çıkar sahiplerinin katılımını temel alan yöntemleri ve ürettiği sosyal hesaplar aracılığıyla dönüp ekonomiyi ve politikayı belirli bir doğrultuda etkileyebilmekte, sosyal bir ekonomi ve politikaya dayanak olabilmekte, demokratik ve sosyal bir devletin oluşumuna katkıda bulunabilmektedir.

4.5. Üniversitelerde Satın Alma Politikalarının Raporlanması

2009'da anket ve görüşmeler yoluyla Kanada'da yapılan bir araştırmaya göre, üniversitelerde sürdürülebilir satın alma politikalarının önündeki en büyük engeller, sürdürülebilirlik düşüncesinin temel işlevleri (eğitim, araştırma ve hizmetler) ve yapılan diğer faaliyetler ile bütünleştirilmemesi, sürdürülebilirlik politikalarının geliştirilmesi ve uygulanmasında çıkar sahiplerinin katılımını özendiren ortam ve yapılar yaratılmaması, üniversitelerin eşitlikçi yönetişime ve bürokratik emir-komuta zincirine dayalı ikili bir yapıya sahip olması, bütçe kesintileri ve artan maliyetlere dayalı kaynak yetersizliği ile yanlış ya da eksik ideolojik bakış olarak saptanmıştır. Üniversitelerin sürdürülebilirliği temel olarak finansal maliyetlere karşı değerlendiren egemen eğilime karşı koymaları ve geleneksel maliyet muhasebesi anlayışının ötesine geçerek sosyal ve çevresel muhasebe uygulamalarına yönelmesi gerekmektedir. Bu çerçevede, sosyal muhasebe ilk olarak üniversitelerin satın alma politikalarının sürdürülebilirliğe katkılarının kapsamını ve doğasını daha açık ve somut bir biçimde göstermede önemli bir yeterliliği bulunmuş, üniversitelerin yaptığı katkıların hesaplanması için çok çeşitli nitel ve nicel sosyal araç ve yöntemleri kullanılabilmektedir. İkinci olarak, sosyal muhasebe uygulamaları farklı çıkar sahiplerinin üniversiteye ve satın alma politikalarının geliştirilmesine katkıları alabilmek amacıyla katılımını sağlamakta kullanılabilmemiş, bu çerçevede sürdürülebilirliğe duyarlı öğrenciler ve akademisyenler için üniversiteleri daha çekici duruma getirebilmiştir. Devlet, kamu kuruluşları sürdürülebilirlik başarısını arttırmak istediği

sürece sosyal muhasebe hesaplamaları ve değerlendirmeleriyle ilgilenebilmiş, üniversiteler ise sosyal muhasebe uygulamaları aracılığıyla yalnızca düzenlemelere biçimsel olarak uyum göstermediklerini, aynı zamanda gerçek bir sosyal ve çevresel değer yarattıklarını ve daha sürdürülebilir uygulamalardan yerel toplulukların ve kar amaçlı çıkar sahiplerinin çeşitli faydalar sağladığını gösterme olanağına kavuşabilmiştir. Üçüncüsü, sosyal muhasebe sürdürülebilir satın alma politikaları ile ilgili gerçek maliyet ve faydaları göstererek söz konusu politikaların benimsenmesini ve genişletilmesini kolaylaştırabilmiş, bu tür politikalara duyulan kuşkuları giderebilmiş, ayrıca ilgili yöneticiler arasında öğrenme sürecini hızlandırarak sosyal muhasebe uygulamalarının kapsamını genişletebilmiş ve çıkar sahiplerinin daha etkili katılımını sağlayabilmiştir. (McMurtry vd, 2013, ss. 189, 215-23)

Yalnızca büyüme ya da koruma odaklı değil, adalet odaklı bir sürdürülebilirliğin önemli bir ayağı da, kurumların satın alma politikalarının etik ve adil bir ticaret çerçevesinde uygulanmaya çalışılması olmaktadır. Sürdürülebilir satın alma politikalarının etik ve adil bir ticaretin getirdiği ek koşullar ve standartlar dolayısıyla oluşan ve parasallaştırılan kısa dönemli maliyet artışları ile parasallaştırılmayan faydaları dolayısıyla çıkar sahiplerinin uzun dönemli kazanımları görmezden gelinmiş, söz konusu politikaların öncelikle kamu kuruluşlarında ve daha sonra da özel kuruluşlarda uygulanması zorlaşmıştır. Bu durumun kök nedenlerinden birisi, geleneksel finansal ve maliyet muhasebesinin sürdürülebilir bir satın alma sürecini dar anlamda algılayarak dışsallıklar da dahil süreçte ortaya çıkan tüm faydaları ve maliyetleri kayıt altına almakta ve göstermekte yetersiz kalması olmaktadır. Ekonomik gerçekliği bilinçli olarak taraflı ve eksik olarak gösteren finansal muhasebenin tersine, sosyal muhasebe çok çeşitli nicel ve/veya nitel, finansal ve/veya finansal olmayan araç ve yöntemleri aracılığıyla faydalar ve maliyetler konusunda ekonomik gerçekliğe daha çok yaklaşan bir muhasebe gerçekliği elde edebilmektedir. Böylelikle sürdürülebilir satın alma politikalarının çıkar sahiplerine yüklediği tüm maliyetler ve getirdiği kazanımlar dikkate alındığında, kurumların faaliyetleri aracılığıyla en yüksek karı sağlayamayabileceği ve fakat doğanın, insan yaşamının ve kurumların sürdürülebilirliğine eşzamanlı olarak katkıda bulunabileceği, sıfır ya da negatif toplamı finansal bir oyun yerine pozitif toplamı finansal ve sosyal bir oyunun oynanmasının daha sürdürülebilir, adil ve etik olabileceği anlaşılmaktadır. Bu çerçevede, sosyal amaçlı kuruluşların sürdürülebilirliği çevre ile sınırlandıran ve yalnızca kısa dönemli finansal maliyetlere karşı değerlendiren ana akım düşünceye ve uygulamalara karşı koyması ve daha geniş bir sosyal sürdürülebilirlik düşüncesi ve uygulamasına yönelmesi gerekmektedir, çünkü sosyal sürdürülebilirlik çevresel koruma ve sosyal adalet anlayışlarını birbirleriyle ilişkilendirerek kalkınma ya da gelişme kavramını daha geniş ve sağlam bir tabana oturtmaktadır. Kamu kuruluşlarının sürdürülebilirliği söylem düzeyinden çıkarıp eyleme ya da uygulamaya dönüştürmesi, özel kuruluşların da sürecin dışında ya da uzağında kalamayacakları ve sürdürülebilir bir ekonomik ve sosyal büyümenin, gelişmenin ve kalkınmanın en temel bileşenlerinden birisi durumuna gelebilecekleri farklı bir ekonomik ve sosyal ortam yaratabilecektir.

4.6. Convention and Visitors Bureaus

CVB (Kongre ve Ziyaretçi Büroları)'nin temel misyonu, gecelik konaklama olanakları yaratan ve böylelikle toplumun ekonomik yapısını güçlendiren ve geliştiren kongre ve diğer toplu etkinlik önerileri yapmak ve gerçekleştirmek ve ziyaretçi talebi yaratılmasına katkı sağlamaktır. Ziyaretçi harcamaları endüstrinin büyümesi için çok önemli olsa da, gayrisafi endüstri gelirlerine dayalı başarımleri ne

kazanılan karların, ne de CVB'lerin toplumsal gelişme ve hedef bölgenin yönetim kuruluşları haline gelmeleri dolayısıyla yaptığı faaliyetlerin boyutlarını tam olarak vermektedir. Geleneksel başarımlar ölçümlerine ek olarak, daha geniş, net ve tercihen fayda/maliyetleri somutlaştırmak ve karşılaştırma yapabilmek için sosyal, ekonomik ve çevresel başarımın değerlendirilmesi gerekli olmaktadır. Bu amaçla CVB'lerin başarımını toplam değer temelinde değerlendiren sosyal muhasebe modelleri geliştirilmiş, değerler turistler, turizm endüstrisi ve ev sahibi topluluklar bakımından ölçülmüş, elde edilen sonuçlar turizm endüstrisi ve CVB'lerin sürdürülebilirlik amaçları bakımından sağlanan yerel gelişmenin belgelendirilmesi için kullanılmıştır. Yatırım getirisi, CVB'lerin ekonomik etkilerini dar anlamda ölçmenin doğru bir yolu olabilmekte, ancak CVB'lerin toplumsal gelişme ile ilgili kararları yönlendiren stratejik politikaların bir bileşeni olarak tanımlanması durumunda, hem getiri ve hem de yatırımın her bir çıkar sahibine çevresel, ekonomik ve sosyal fayda ve maliyetleri içeren daha kapsayıcı bir değeri (toplam değeri) göstermesi, dolayısıyla toplam değerleri gösteren başarımlar ölçülerinin bulunması istenmektedir. Nitekim CVB'ler toplum refahını piyasa çıktıları (örneğin turist harcamaları) aracılığıyla etkileyebildiği gibi, piyasa dışı çıktılar (çevre kalitesi, yerel sanatlar ve kültür gibi) aracılığıyla da etkileyebilmektedir. CVB başarımına ilişkin geleneksel ölçülerin tersine, uygun biçimde değerlendirilmiş piyasa ve piyasa dışı çıktılar genel olarak çıkar gruplarına göre farklılaşmış, CVB faaliyetlerinin her bir çıkar grubuna sağladığı farklı net faydaları temsil etmiş, her bir çıkar sahibinin net piyasa ve piyasa dışı birleşik faydalarına yol açan etkileri ölçmüştür. Toplumsal bakımdan CVB'lerin başarımını yalnızca CVB'lerin toplum üzerindeki doğrudan etkilerine değil, aynı zamanda ziyaretçilerin etkisi ve ziyaretçi endüstrisi faaliyetleri aracılığıyla dolaylı etkilerine dayalı olmuştur. Söz konusu fayda ve maliyetlerin toplam değerleri hedef bölgede yaşayan insanların refahı ve günlük yaşamlarındaki sosyal, kültürel ve çevresel değişikliklere yansımış, bu değişiklikler piyasa dışı fayda ve maliyetleri içerdiği için bunları tahmin etmek gerekmiştir. Piyasa dışı değerlendirme yöntemleri arasında turizm faaliyetlerinin yerel topluluklar için olumlu ve olumsuz değerlerini parasallaştıran en uygun yöntem olan açıklanmış tercihler seçimler yönteminde, ödeme isteği ve değerlere ilişkin bilgiler isteyen anket sorularına yanıtlar titizlikle incelenmiştir. Yerel toplulukların sağladığı getiri ya da faydalar piyasa ya da piyasa dışı değer taşıyabilmiş ve piyasa ya da piyasa dışı maliyetler ile azalmıştır. Toplam net faydalar, çıkar sahipleri tarafından sağlanan net faydaların toplanması ile ortaya çıkmış, toplam net faydaların çıkar sahiplerine göre ayrıştırılabilmesi ile CVB faaliyetlerinden en çok ve en az kimin fayda sağladığı, hangi alanlarda gelişme sağlanması gerektiği belirlenebilmiştir. (Tyrrell ve Johnston, 2013, ss. 167-81)

Piyasa değeri yaklaşımını kabul eden ve uygulayan finansal muhasebe, kurumların yürüttüğü faaliyetlerin neden olduğu etkileri eksik kaydederek ve raporlayarak yine eksik bir değer görüntüsü oluşturmakta, sosyal, kültürel, çevresel ve politik etkilerin dışarıda bırakıldığı ya da yok sayıldığı bir finansal raporlama süreci yapısal olarak taraflı, hile ve manipülasyonlara açık finansal bilginin bir de eksik ve dar kapsamlı olmasına yol açmakta, son tahlilde dar kapsamlı, eksik, taraflı ve hile ve manipülasyonlardan arındırılmamış bir finansal raporlama doğru ekonomik ve sosyal kararların alınması için yeterli düzeyde sağlam bir bilgi tabanı oluşturamamaktadır. Öte yandan, sosyal refah hem piyasa mal ve hizmetleri, hem de örgütlü piyasalarda alınıp satılmayan mal, hizmet ve yaşam olanakları tarafından da üretilmekte, kurumlar toplumun refahını piyasa çıktıları aracılığıyla etkileyebildiği gibi piyasa dışı çıktıları aracılığıyla da etkileyebilmekte, söz konusu etkiler kimi zaman refah artışlarına yol açan olumlu etkiler biçiminde olmakta, ancak çoğu zaman refah kayıplarına neden olan olumsuz etkiler biçiminde gerçekleşmektedir.

Bu bağlamda, piyasa ve piyasa dışı toplam değer yaklaşımı geleneksel piyasa değeri yaklaşımını düzelterek ekonomik ve sosyal gerçekliğe yakınlaştırmakta, toplam net faydalar bir kurumun belirli çıkar sahipleri için değil, tüm çıkar sahipleri (kamu) için bütünsel etki ve dolayısıyla başarımını tanımlamakta, faaliyetlerin etkilerini en geniş ölçekte hesaplamakta ve ortaya çıkan sonuçları çıkar sahiplerine göre değerleyerek raporlamaktadır. İlke olarak toplam değer ve etki yaklaşımını benimseyen sosyal muhasebe uygulamaları ve yöntemleri, kar amaçlı olsun ya da olmasın hem yeni faaliyet alanları, hem de mevcut faaliyet alanlarındaki değişiklikleri değerlendirmek amacıyla kullanılabilmekte, kendi net faydalarını açık biçimde gören kurumların ve devletin dikkatini toplam net faydaların artırılmasına hedefleyen işlevsel kamu-özel işbirliklerine yöneltebilmektedir. Sosyal refahı ve toplam değeri temel alan bir muhasebe ve raporlama yaklaşımı, bir yandan açgözlü ve denetimsiz ekonomik ve teknolojik büyümeden olumsuz etkilenen tüm çıkar sahiplerinin ilgili özel ve kamu kurumlarını sorumlu tutabilmesine ve söz konusu kurumların amaçları ile çıkar sahiplerinin özel ya da sınıfsal amaçları arasındaki uyum düzeyinin gösterilebilmesine, öte yandan yaşam düzeyinin yükseltilmesi ve sürdürülebilir bir kalkınmanın sağlanmasına yönelik ekonomik, toplumsal, kültürel ve çevresel katkıların değerlendirilmesine olanak sağlayabilmektedir.

5. ÇIKARIMLAR

6 örnek olayda da finansal muhasebenin kapsamına almadığı ya da değerlendirme dışı bıraktığı yönetimin hesap verilebilirlik sınırlarının genişletilmesi, özel şirketlerde sosyal ve çevresel sorumluluk uygulamalarının muhasebeleştirilmesi, yönetim ve muhasebe uygulamalarında çıkar sahiplerinin katılımının sağlanması, kar amaçlı olmayan finansman uygulamalarında çoklu yararlar sağlandığının gösterilmesi, kamusal amaçlı kuruluşların kamu yararına politikaları gerçek anlamda yaşama geçirmesi ve sosyal amaçlı kuruluşların yarattıkları toplam etkinin daha gerçeğe uygun biçimde yansıtılması konularında sağlanabilecek somut gelişme ve iyileştirmeler belirlenmektedir. Nitekim Falkland Sistemi olayında, bir kurum emanetçiliğe dayalı bir yönetim misyonunu faaliyetlerini yönlendirecek ve çıkar sahipleri ile etkileşimlerini biçimlendirecek biçimde alt sistemlere aktarabilmiş, doğal, sosyal, finansal ve kültürel varlıklara emanetçiliği bir gerçekliğe dönüştürülebilmiş ve bunu yaparken muhasebe ve raporlama teknolojilerinden yararlanabilmiştir.

Bununla birlikte, sosyal muhasebe uygulamalarında da çözüme kavuşturulması gereken önemli sorun alanları bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, önemli dışsal zararların kolaylıkla ölçülememesi olmaktadır, çünkü nedensellik ilişkileri çok karmaşık olabilmektedir. (Belkaoui, 1984, ss. 96-8) İkincisi, sosyal ve çevresel muhasebenin çıktılarının farklı anlamlar içermesi ve kullanıcıların zihninde farklı çağrışımlar yapması kabul edilebilir bulununca bireylere, bölümlere ve merkezlere ilişkin sorumluluk belirlenmesi ya da hesap sorulması olanağı azalmaktadır. (Brown, 2009:318, 324-8) (Macintosh, 2005:131-4) **Üçüncüsü**, çıkar sahiplerinin katılımının derecesi ve biçimi ile bunların hangi kurumsal süreç alanlarında olduğu üzerinde anlaşma sağlamak zor olabilmektedir. (Brown ve Hicks, 2013, ss.86-93, 107-9) Dördüncüsü, sosyal muhasebenin dayandırılmış olduğu hesap verilebilirlik kavramı iyi bir başlangıç noktası olmakla birlikte zorunlu olarak geliştirici bir yönetim biçimine evrilmemektedir. (Contrafatto ve Bebbington, 2013, ss.31, 37-41, 44-5) Beşincisi, sosyal muhasebe uygulamalarında salt etki odaklı yaklaşımların kullanılması doğrultusundaki bir zorlama etkilerin sayısallaştırılması ve ayırıştırılmasında karşılaşılabilecek olası sorunlar nedeniyle uygulamaları işlevsizleştirebilmektedir. Altıncısı,

sosyal muhasebenin geniş kabul görmesi için uygulayacağı kural ve standartların oluşumunda esneklik ve birörneklik arasındaki dengenin sağlanması gerekmektedir. (Ruff, 2013:231-7, 243-4) Yedincisi, sosyal muhasebenin gerçek bir değişim aracı olmaktan çok bir algı yönetim çalışması olarak değerlendirilmesi olasılığıdır. (Brown ve Hicks, 2013:88-9) Sekizincisi, sosyal muhasebenin genel kabul gören kavramsal çerçeveye sahip olması gerekmektedir. (Belkaoui, 1984:189-95) Son olarak, muhasebenin servetin dağılımı sürecinde yaşanacak sosyal anlaşmazlıklarda toplumun temel hakemi işlevi değer kavramına odaklanmak zorundadır, çünkü değer ne kadar doğru, adil ve gerçeğe yakın belirlenebilir ise eşitsiz değişim olasılığı o kadar düşük gerçekleşmekte ve muhasebenin hakemlik işlevi de o kadar geniş kabul görmektedir. (Tinker, 2004, ss.204-7)

Sonuç olarak, ekonomik, sosyal ve kurumsal bir uygulama olduğu anlaşılan muhasebenin tarihsel olarak finansallaşma ve finansallaşmadan uzaklaşma (sosyalleşme) dönemleri arasında sarkaç salınımları yapan genel ekonomiye uyum sağladığı gözlemlenmektedir. Kapitalizmin büyüme ve genişleme dönemlerinde üretim ve bölüşüm sorunları, sosyal ve sınıfsal çatışmalar görece denetlenebilir ve çözümlenebilir olduğundan muhasebe çoğunlukla finansallaşmış ve 1980'lerden sonra da finansallaşma eğilimini derinleştirmiştir. Bu dönemlerde, sosyal ve ekonomik sorunlara ilişkin sosyal gruplar ve sınıfların çıkarlarının uzlaştırılmasında muhasebenin ürettiği değer çözümleri kabul görmüş, ancak piyasa yetersizliklerinin devresel olarak yol açtığı ekonomik bunalım ve daralma koşullarında yapılan sistemik sorgulamalar muhasebenin oluşturduğu ekonomik gerçeklik konusundaki geçici uzlaşmaları bozmuştur. Büyüme ve genişleme dönemlerinde teorik ve uygulamalı olarak sosyal maliyetleri muhasebe denklemine içselleştirmeyen finansal muhasebeden bunalım ve daralma dönemlerinde dışsal maliyetlerin dikkate alınmasından başlayarak tam bir hesap verilebilirliğin, saydamlığın, adil ve dengeli gelir ve kaynak dağılımının bir aracı durumuna gelmesi istenmiş, bu istem eleştirel ve sosyal muhasebe gibi finansal ve finansallaşmış muhasebeye seçenek oluşturan düşünce ve uygulamaların ortaya çıkmasını ve yaygınlaşmasını hızlandırmıştır.

6. SONUÇ VE GENEL BİR DEĞERLENDİRME

Sosyal muhasebe, temel olarak dışsallıkları muhasebe denklemlerine katarak ve piyasa değeri yaklaşımı yerine toplam değer ve etki yaklaşımını benimseyerek inşa edilen muhasebe gerçekliğini ekonomik ve sosyal gerçeklik ile örtüştüren büyük bir dönüşümü tanımlamakta, vekaletçi yönetim anlayışının ötesine geçen emanetçi yönetim politika ve uygulamalarını raporlamakta, sürecin her aşamasında çıkar sahiplerinin ve dolayısıyla toplumun etkin katılımını sağlayarak dolaylı bir sosyal denetim aracına destek niteliğinde doğrudan bir denetim işlevini de harekete geçirmekte, tek yönlü ve yukarıdan aşağıya yönetimi çok yönlü ve aşağıdan yukarıya gerçek bir yönetişime ya da kurumsal yönetime dönüştürmektedir. Sosyal muhasebe, öncelikle finansal muhasebenin parasallaştırmaya dayanan ilkesini gerçeğe uygun bir temele oturttürerek söz konusu varsayımın geçerli olduğu koşullarda hem geleneksel nicel ve finansal ölçü ve göstergeleri kullanmakta, hem de gerektiğinde yeni nicel, nitel ve finansal olmayan ölçü ve göstergeler yaratarak bu varsayımın geçerli olmadığı koşullarda da yararlı bilgi üretimi, hesap verilebilirlik ve saydamlık için yeni anlatım ve açıklama olanakları sunmakta, sonrasında ise özellikle kişilik, tarafsızlık ve belgelendirme, sosyal sorumluluk varsayımları ile tam açıklama, önemlilik, nesnellik ve özün önceliği ilkelerini söylem düzeyinden eylem düzeyine aktarmaktadır. Son tahlilde, sosyal muhasebe, deneme aşamalarını çoktan geride bırakmış, finansal muhasebeyi gerçek bir saydamlık, hesap verilebilir-

irlik, katılımcılık, çoğulculuk ve hakemlik sistemi düzeyine yükselten gerçekleşmiş, gerçekleştirilebilir ve gelecekte daha çok gerçekleştirilecek bir uygulama kimliğini kazanmış görünmektedir.

Bununla birlikte, sosyal muhasebe finansal muhasebeyi değiştirmeyi amaçlayan seçeneklerden sadece birini oluşturmakta, eleştirel muhasebe düşüncesi de aynı amaçla çözüm önerileri geliştirmektedir. Söz konusu düşünceler ortak noktalara sahip olsa da, ekonomik ve sosyal anlaşmazlıklarda adil ve dürüst hakem işlevini görebilecek ve dolayısıyla sosyal adalet ve refahı sağlamaya yönelik özgürlükçü bir muhasebenin nasıl ortaya çıkarılabileceği konusunda farklılaşmaktadır. Sosyal muhasebenin eleştirel muhasebeye temel eleştirisi, finansal muhasebenin etkili olduğu teorik ve pratik alanın yalnızca uygulamaların yanlış ve eksik olduğu noktalar gösterilerek daraltılamayacağı, bunun yerine finansal muhasebenin sosyal, insani ve çevresel etkileri parasallaştırarak geliştirici ve iyileştirici uygulamalara zorlanması gerektiği üzerinde yoğunlaşmaktadır. Eleştirel muhasebe ise, finansal muhasebeye göre sosyal muhasebeyi ileriye doğru atılmış bir adım olarak kabul etmekle birlikte eşitsiz değişime ve faydacılığa dayalı değer anlayışı değiştirilmeden yapılan her türlü raporlamanın finansal muhasebenin yol açtığı taraflı ve adil olmayan etki ve sonuçları tam olarak ortadan kaldıramayacağını, daha önemlisi bu sonuçların ortadan kalkmış olduğu yanılsaması yaratabileceğini, insanların ve toplumların mutluluğuna hizmet edecek özgürlükçü bir muhasebenin başlangıç noktasının muhasebenin doğduğu ve geliştiği sosyal, tarihsel ve ekonomik ortamdaki çıkar çatışmalarını ve sosyal mücadeleleri belirlemek olduğunu, ekonomi, politika, hukuk, din, muhasebe gibi altyapı ve üstyapı kurum ve dinamiklerinin etkileşimi doğru anlaşılmasın muhasebenin işlev ve amaçlarının adil ve doğru biçimde belirlenemeyeceğini savunmaktadır. Dolayısıyla, sosyal muhasebenin özgürlükçü bir muhasebeye ne kadar yaklaşabildiği ya da eleştirel muhasebenin özgürlükçü bir muhasebe için öncelikle ekonomik ve sosyal sistemin bu yönde değiştirilmeye çalışılması, eşitsiz değişimi azaltan ve farklı sosyal sınıfların çıkarlarını dengeleyen bir muhasebenin böyle bir ekonomik ve sosyal sisteme kendiliğinden uyum sağlamak zorunda kalacağı tezleri, yeni tezler, antitezler ya da sentezler üretebileceği için gelecekte odaklanılması gereken ciddi bir araştırma alanı olarak belirlenmektedir.

KAYNAKÇA

- Belkaoui, A. (1984). *Socio-Economic Accounting*. Westport-Connecticut: Quorum Books.
- Birkin, F., Edwards P. ve Woodward, D. (2005). Accounting's contribution to a cultural evolution. *Critical Perspectives on Accounting* 16.
- Briloff, A.J. (1972). *Unaccountable Accounting: Games Accountants Play*. New York: Harper and Row Publishers.
- Briloff, A.J. (1976). *More Debits than Credits: The Burnt Investor's Guide to Financial Statements*. New York: Harper and Row Publishers.
- Brown, L. ve Hicks, E. (2013). Stakeholder Engagement in the Design of Social Accounting and Reporting Tools. Ed. Mook, L. *Accounting for Social Value* içinde (ss.85-116). Toronto-Canada: University of Toronto Press.
- Brown, J. (2009). Democracy, sustainability and dialogic accounting technologies. *Critical Perspectives on Accounting* 20, 313-42.
- Contrafatto, M. ve Bebbington J. (2013). Developing Techniques for Stewardship: A Scottish Study. Ed. Mook, L. *Accounting for Social Value* içinde (ss. 31-56). Toronto-Canada: University of Toronto Press.
- Gray, R. (2001). 30 years of social accounting, reporting and auditing: What (if anything) have we learned, *Business Ethics: A European Review*, Volume 10, Number 1, January.
- Jackson, E.T. ve Tarcilla, M. (2013). Mixed Methods in Social Accounting: Evaluating the Micro-Loan Program of Alberta Savings Credit Union. Ed. Mook, L. *Accounting for Social Value* içinde (ss. 117-38). Toronto-Canada: University of Toronto Press.
- Kandemir, C. (2014). Muhasebenin Ekonomi Politikği: Dış Dinamikler. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt: 1, Sayı: 1.
- Kandemir, C. (2019a). Finansallaşmanın Muhasebeye Yansımaları. Çukurova II. Uluslararası Multidisipliner Çalışmalar Kongresi, Haziran, 553-70.
- Kandemir, C. (2019b). Sosyal Muhasebe: Bir Seçenek Var. *Innovation and Global Issues Congress V Kongresi*, Mayıs, 695-710.
- Macintosh, N. (2005). *Accounting, Accountants and Accountability: Poststructuralist Positions*", New York: Routledge.
- McMurtry, J.J., Medalye, J. ve Reed, D. (2013). Environmental, Ethical Trade and Fair Trade Purchasing Policies: Some Challenges of Promoting Sustainability in Canadian Universities. Ed. Mook, L. *Accounting for Social Value* içinde (ss. 189-229). Toronto-Canada: University of Toronto Press.
- Mook, L ve Pstross, M. (2013). Social Accounting: Lessons Learned for the Road Ahead. Ed. Mook, L. *Accounting for Social Value* içinde (ss. 249-60). Toronto-Canada: University of Toronto Press.
- Mook, L. (2013). Social Accounting for the Social Economy. Ed. Mook, L. *Accounting for Social Value* içinde (ss. 5-28). Toronto-Canada: University of Toronto Press.
- Reed D., Mukherjee A., McMurty, J.J. ve Cherkill, M. (2013). Fair Trade Intermediaries and Social Accounting: The Case of Assisi Organics. Ed. Mook, L. *Accounting for Social Value* içinde (ss. 57-84). Toronto-Canada: University of Toronto Press.
- Ruff, K. (2013). The Role of Intermediaries in Social Accounting: Insights from Effective Transparency Systems. Laurie Mook (Ed.), *Accounting for Social Value* (ss. 230-48). Toronto: University of Toronto Press.

Sadownik, B. (2013). The Demonstrating Value Initiative: Social Accounting for Social Enterprises. Ed. Mook, L. *Accounting for Social Value* içinde (ss. 139-66). Toronto-Canada: University of Toronto Press.

Tinker, T. (2004). *Paper Prophets: Fraudulent Accounting and Failed Audits*, Washington DC: Beard Books.

Tyrrell, T.J. ve Johnston, R.J. (2013). Measuring the Performance of Convention and Visitors Bureaus. Ed. Mook, L. *Accounting for Social Value* içinde (ss. 167-88). Toronto-Canada: University of Toronto Press.

STRESİN PERFORMANS ÜZERİNE ETKİSİ: TÜRKİYE’DE KAMU BANKALARI VE ÖZEL BANKALAR ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Dr. Öğr. Üyesi Özgür ATEŞ*
Mohammed ALDAWOODI**

Makale Gönderim Tarihi :19.11.2020 / Kabul Tarihi : 14.01.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Stres kavramı literatürde uzun zamandan beri var olmasına rağmen, son yıllarda sıkça duyulan ve kullanılan bir kelime haline gelmiş ve bu yaygınlığıyla araştırmacıların gittikçe artan ilgisine mazhar olmuştur. Günümüzde bir hastalık olarak nitelendirilen stresin, sadece insanların sağlığını etkilemekle kalmadığı, aynı zamanda örgütlerde ve kurumlarda birçok soruna yol açtığı bilinmektedir. Bununla bağlantılı olarak son dönemlerde hem ortaya çıkış nedenleri hem de yarattığı sonuçlar açısından pek çok araştırmaya konu olmuştur. Bankacılık sektörünün stresli bir sektör olduğu genel hatlarıyla hemen herkes tarafından bilinmektedir. Bankada çalışanların hem bireysel stresle hem de kurumdaki stresle mücadele ettikleri görülmektedir. İşyerinde stres bankada çalışanların sadece fiziksel ve ruhsal sağlıklarını olumsuz yönde etkilemekle kalmaz; bu stres aynı zamanda çalışanların performansını ve çalıştıkları kurumun yönetsel kalitesini de etkiler. Bu araştırma kapsamında bankalardaki işyeri stresini araştırmak amacıyla Ankara (Türkiye) ilinde bulunan kamu bankalarında ve özel bankalarda çalışanlara ulaşılmaya çalışılmıştır. Toplam 10 farklı bankanın 22 şubesinden örneklem alınmıştır. Araştırmaya dahil edilen çalışan sayısı 183’tür. Araştırma sonucunda, stres ile performans arasında istatistiksel açıdan anlamlı pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Çalışanların demografik özellikleri ile performans arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığına bakıldığında, sadece cinsiyetin farklılık gösterdiği; çalışanların demografik özellikleri ile stres arasında farklılık olup olmadığına bakıldığında ise, eğitim seviyesinin farklılık gösterdiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Stres, stres ve performans, örgütsel stres, verimlilik, bankacılık sektörü

* ates@politics.ankara.edu.tr, Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, 0000-0003-4096-4376

** janbak1992.m@gmail.com, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 0000-0002-3360-5239

EFFECTS OF STRESS ON PERFORMANCE: A STUDY ON TURKEY'S BANKING SECTOR**ABSTRACT**

The concept of stress has been studied in literature for a long time however, in recent years it has become a frequently heard and used word that attracted increasing attention of researchers. Today, stress is described as an illness and known to not only affect the health of people, but also cause many problems in organizations and institutions. In relation to this, due to its occurrence and its results, stress has been the subject of many studies. The banking sector is known to be stressful. It is observed that the employees of a bank struggle with individual stress and stress created by the workplace. Workplace stress affects the physical/mental health of the employees and their performance and the managerial quality of the organization negatively. This research aims to examine the workplace stress in the banking sector. It takes place in Ankara and includes 183 employees from 10 different public/private banks and from a total of 22 branches. The results indicated a statistically significant relationship between stress and performance. Whether there was a difference between the demographic characteristics of the employees and their performance level, gender showed significance and with the demographic characteristics of the employees and stress, educational level showed significance.

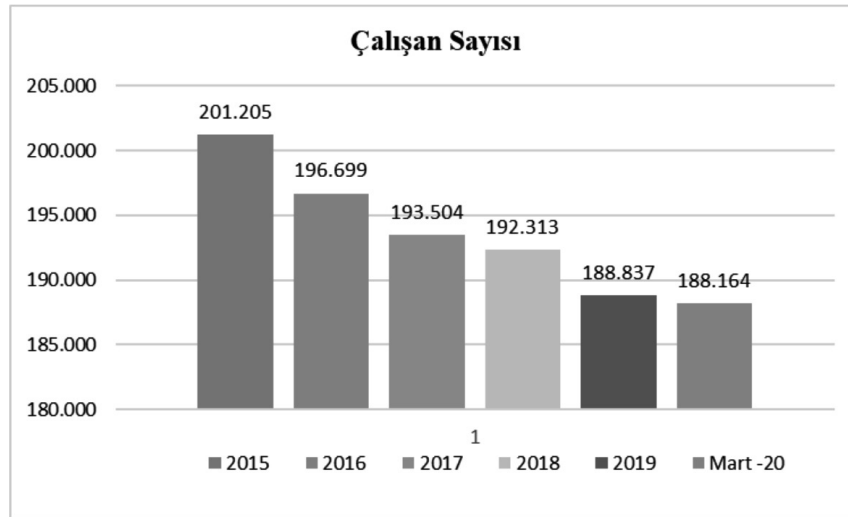
Keywords: Stress, stress and performance, organizational stress, efficiency, banking sector

1. GİRİŞ

Son yıllarda yaşam biçiminin giderek farklılaşması ile birlikte örgütler, değişen çevresel koşullarda gelişme, büyüme ve değişimle ilgili sürekli artan yükleri ve sorumlulukları taşımaya başlamışlardır. Örgütler ve kurumlar yüklerini ve sorumluluklarını artıran bu değişimle başa çıkabilmek ve günümüzde yaygın olarak görülen örgütsel formlara ulaşabilmek için farklı önlemler almaktadırlar. Alınan önlemlerin, örgütlerin ve kurumların temel unsuru olan insan kaynakları alanında var olan ve giderek artan sorunlara ne gibi çözümler getirebildiği ise tartışmalıdır.

Birçok kurumda çalışanların baskılara maruz kalmaları ortak bir problem haline gelmiştir. Bu baskıların önemli bir bölümünün çalışma koşullarından kaynaklandığı görülmektedir. Psikolojik, toplumsal, işlevsel ve idari baskılar şeklinde farklılık gösterebilen ve 'iş stresi' olarak da adlandırılan bu baskılar çeşitli nedenlerden kaynaklanmaktadır. Yüksek seviyedeki iş stresi çalışan bireylerin performanslarını ve genel olarak da organizasyonel performansı olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bu nedenle, iş stresi konusu, stresin bireylerin davranışlarındaki, tutumlarındaki ve performanslarındaki olumsuz etkileri nedeniyle araştırmacıların ilgisini çekmeye başlamıştır. İş stresi, bireysel sağlığı ve dolaylı olarak örgütleri olumsuz etkilemektedir. Araştırmacıların konuya artan ilgisinin nedeni budur. Stres bireyi endişeli bir ruh haline sokabildiği gibi fiziksel sağlığını da etkilemektedir. Bu etkiler de bireyin yaptığı işin kalitesine yansımaktadır.

Türkiye özelinde yapılan araştırmalarda stresin en yüksek olduğu sektörlerin başında bankacılık sektörünün geldiği gözlenmiştir. Bankacılık sektöründe özellikle son yıllarda yapılan araştırmalar bireysel stresin kayda değer biçimde arttığına yönelik çarpıcı sonuçlar içermektedir. Türkiye'deki bankaların 2006-2015 yılları arasında, ekonominin ve pazarın büyümesinin etkisiyle, şubeleşme hızının arttığı görülmektedir (Cirik, 2018). Günümüz bankacılık sisteminde ise müşteriler, teknolojinin denkleme daha fazla dahil olmasıyla banka işlemlerini çok yönlü biçimlerde gerçekleştirme eğilimindedir. Rutin bankacılık işlemleri için dijital kanallar tercih edilirken, kredi veya mevduatların değerlendirilmesine ilişkin işlemler için geleneksel kanalların hâlâ önemini koruduğu görülmektedir. Banka müşterilerinin beklentilerinin farklılaşması, şubelerin güncel konumlarından, iş yapış biçimlerine ve üstlendikleri görevlere kadar şube sisteminin tüm yapısını etkilemektedir. Bu nedenle son beş yıldır şubelerde ciddi değişim yaşandığı anlaşılmaktadır. Müşteri odaklı olmak amacıyla bankalar yeni şube tasarımlarını benimsemekte, var olan şubelerini müşterinin daha hızlı ve rahat hizmet alacağı mekanlar haline getirirken diğer yandan da operasyonel yükü azalan şubelerin görevlerini revize etmektedir. Tüm bunların sonucu olarak da şube sayılarında düşüş yaşandığı görülmektedir. Türkiye'nin ekonomik büyümesindeki yavaşlamanın bankacılık sektöründeki aktif büyümeyi olumsuz yönde etkilemesinin şube ve personel sistemine de yansıyan sonuçları olmuştur. Bankacılık sektöründe görülen bu daralma, şube ve personel sayısının düşmesinde etkili olmaktadır. Türkiye Bankalar Birliği 2015 yıl sonu itibariyle Türkiye'de mevduat ile kalkınma bankalarında toplam çalışan sayısını 201 bin 205 olarak belirtirken bu sayının Mart 2020'de 188 bin 164'e düştüğü anlaşılmaktadır (Türkiye Bankalar Birliği, 2020, s. 3).



Şekil 1. Çalışan Sayısı. Türkiye Bankalar Birliği, <https://www.tbb.org.tr/tr>, 14.04.2020.

Türkiye bankacılık sektöründe 1980 yılında alınan kararlar sektörün gelişmesi açısından son derece önemli sayılmaktadır. 24 Ocak tarihinde alınan kararlar her alanda köklü değişikliklere yol açmıştır. Bu kararların temelinde dış dünyaya açılış bulunmaktadır. Ülkenin kapalı bir ekonomi anlayışından

dışa açık bir ekonomiye geçmesi, ihracatta büyüme politikası izlenmesi ve faizlerin serbest bırakılarak piyasada belirlenmesine izin verilmesi, yeni yerli ve yabancı bankaların kurulmasına imkân sağlanması, rekabetin daha etkin bir şekilde dönüşmesi, ülke çapında hareketliliğin etkin kılınmasına sebep olmuştur (Sümer, 2016).

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Stres Kavramı

Stres olgusu birçok insan için anlaşılabilir bir durumdur. İnsanların stresin neyi ifade ettiğine dair bir fikirleri olsa da belirli bir tanım yapmakta zorlandıkları görülmektedir. Bu nedenle, bu karmaşık kavramın doğasını açıklayabilecek üzerinde uzlaşmış bir tanım yoktur (Seley, 1976). Stresin bazı biçimleri bireyin kendisinden kaynaklanırken bazıları da dış kaynaklar nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Bu kaynakların kişiler üzerindeki etkilerinin birbirinden farklılık gösterdiği de görülmektedir (Szabo ve diğerleri, 2012). Örneğin işyerinde yaşanan stresin kaynağı iş yaşamına etki eden teknolojik gelişmeler veya ülke ekonomisinde meydana gelen değişiklikler gibi dış etkenler olabilir ve bu sıkıntılar personeli farklı biçimlerde etkileyebilir. Bu tarz durumlarda yaşanan stres en azından bir noktada kaçınılmaz bir durum olarak düşünülebilmekteyse de çalışanın üretkenliğini düşürebilmekte ve sağlığını olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Stora, 1994).

“Stres” terimi günümüzde çeşitli şekillerde kullanılmaktadır. Bu çalışmada stres kavramı yalnızca olumsuz bir etkiye sahip bir olgu olarak kabul edilecek ve işyerinde yaşanan strese odaklanılarak ele alınacaktır. Bu bağlamda literatürdeki farklı tanımları inceleyerek işyerinde yaşanan stresin ne olduğuna dair kavramsal bir çerçeve oluşturulması açısından yol gösterici olacaktır. Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO) tanımına göre, mesleki ya da işle ilgili stres «insanların bilgi ve yetenekleriyle eşleşmeyen ve başa çıkma becerilerine meydan okuyan iş taleplerine ve baskılarına verilen tepkilerdir». İş stresi, insanların aşırı tepkilerini ya da işyerinde farklı türden taleplere karşı gösterilen olumsuz tepkiyi anlatmak için de kullanılabilir (Sürme, 2019). Nauman ve diğerleri, (2018) göre stres, işyerinde çalışanlar için baskı koşulları yaratmaktadır. Stres, bir çalışan, meslektaşları veya yaptıkları iş üzerinde herhangi bir kontrole sahip olmadığında; bir görev için rekabet etmeyle ilgili bilgi eksikliği olduğunda ve bunu yaparken karşılaşacağı zorluklarda desteklenmediğini hissettiğinde ortaya çıkabilmektedir (Divakar, 2015, s. 21). Steve'e (2011) göre stres, işyerinde, bazı taleplerle ya da baskılarla karşı karşıya kalındığında, çalışanların becerilerini zorlayan veya onları tehdit eden, bilgi düzeyine uymayan, çalışanlar için bir mücadele olarak ortaya çıkan gerginlik şeklinde tanımlanabilir (Divakar, 2015, s. 22).

Stresin, bireylere psikolojik, davranışsal ve/veya fizyolojik baskılar oluşturan dış çevre koşullarıyla alakalı olduğuna işaret eder. Bu nedenle stres, bireyin veya örgütün dış baskılara verdiği tepki olarak adlandırılmaktadır (Nyangahu ve Bula, 2015). Bu çerçevede düşünüldüğünde stres “normal”dir, bir bireyi veya organizmayı tehdiye karşı tepki olarak ortaya çıkmakta ve bireyin zorluklarla başa çıkmasına yardımcı olmaktadır. Bu perspektif, stresin her zaman olumsuz bir durum olmayabileceğinin ve bireyler üzerinde olumlu etkilerde bulunabileceğinin altını çizer (Küçük, 2016).

Bir başka yaklaşım ise stresin tahrip edici yönüne odaklanır. İş stresi, bu bakış açısından, çalışanın yetenekleri, iş gereksinimleriyle, ihtiyaçlarla ve kaynaklarla uyumadığı hallerde verdiği fiziksel ve duygusal

sal açıdan zararlı yanıtlar olarak tanımlanmaktadır (Manjot ve diğerleri, 2019), (Baltaş, 2012). Bireyin zihinsel ve fiziksel sağlığı ile örgütsel sağlık dünya çapında büyük bir sorun olarak kabul edilmektedir. Stresli çalışanların sağlıksız, düşük motivasyonlu, az üretken ve işin tamamlanması açısından daha az güvenilir oldukları sıklıkla görülmektedir. Bu olumsuz durumla, çalıştıkları kuruluşların rekabetçi bir pazarda başarılı olma olasılığı arasında bağlantı kurulması da mümkün hale gelmektedir. İşle ilgili stresin özellikle ulusal ekonomilerin krize girdiği dönemlerde istihdamda üretkenlik kaybına, ilave sağlık harcamalarına ve stresten kaynaklanan dava masraflarına neden olduğu belirtilmektedir (Palmer ve Rodger, 2009). Bu ve benzeri nedenlerle farklı alanlarda çalışan uzmanlar tarafından, işyerindeki stres ve stresin çalışanlar üzerindeki etkileri gitgide daha fazla bilimsel çalışmaya konu olmaktadır. Modern iş dünyası, daha çok iş, daha hızlı ve yüksek kaliteli çalışma beklentisindedir. Bu isteği günümüz ekonomik ve politik gerçekliğinin bir yansıması ve özeti olarak görmek mümkündür. İşverenlerin genellikle işin kalitesi ve miktarı konusunda yüksek performans beklentisinde olmaları kaçınılmaz görülmektedir (Norfolk, 1989, s. 13-14). Bu beklentiler doğrultusunda işverenler tarafından gerçekleştirilen müdahaleler de çalışanlar için stres kaynağı olabilmektedir. Stresin kaynakları üzerinde daha ayrıntılı durmak kavramsal çerçevenin belirginleşmesi açısından faydalı olacaktır.

2.2. İş Yerinde Stres Kaynakları

Her işletmede yapılan işe, teknolojiye, çevresel koşullara, çalışanların eğilim ve deneyimlerine, iç ilişkilere, işletmenin sağladığı ortama bağlı olan stres kaynakları bulunmaktadır. Tüm işletmelerde ortak ve belirgin nedenlerle oluşan stres kaynakları bulunmasına rağmen, her örgütün kendine özgü stres kaynakları da söz konusu olabilmektedir (Sökmen, 2005). Araştırmacılarca farklı örgütsel stres kaynakları saptanmıştır. Örgüt içerisindeki a) *rol belirsizliği ve rol çatışması*, b) *iş yükü*, c) *karar verme sürecine katılmama*, d) *bireysel sorumluluk/yetki*, e) *hiyerarşik düzendeki aksaklıklar*, f) *ücret adaletsizliği* ve g) *fiziksel stres işyerinde yaşanan stresin temel kaynakları* olarak ele alınmaktadır

- a) **Rol belirsizliği ve rol çatışması:** Rol, örgüt veya belirli bir kurumda işgören bireyden üstlerin ya da başkalarının beklediği veya istediği eylemdir. Örgüt içinde çalışanların karşılaştıkları rol karışıklığının giderilmesi, bireyin ne yapması ve ne yapmaması gerektiğini açık bir biçimde tanımlayarak mümkün olmaktadır (Çekmecelioğlu ve Günsel, 2011). Rol çatışması, örgüt içinde iki ya da ikiden daha fazla isteğin veya eylemin baskısı altında kalmak olarak tanımlanabilir. Bir başka açıdan da bireyin örgüt içinde yanlış veya yaptığı işle uyumlu olmayan bir konuma yerleştirilmesi anlamına gelmektedir (Yılmaz, 2012). Birey bu durumda yaptığı işle ilgili beklentilerden tam emin olamadığından, kendisinden farklı davranışlar ve kararlar beklenildiği düşüncesiyle hareket edecektir. Bu da bireyin rahatsızlığına, kızgınlığına ve sonuçta strese yol açacaktır (Altuntaş, 2003). Rol belirsizliği örgütlerde veya kurumlarda stresin ana kaynaklarından biridir. İş tanımlarının belirlenmemesi, çalışanın ne yapacağını açık olmaması, çalışanın görevinin belirsiz olması, başkalarından beklentilerinin karşılık bulmaması ve çalışanın örgütte yapacağı iş ile ilgili bilgisinin eksikliği rol belirsizliğiyle bağlantılı stres kaynakları arasında gösterilebilir. Çalışanın rolünün ve yetkisinin sınırları, sorumlulukları, kurumun politikaları, performans değerlendirme yöntemleri vb. hakkında bilgi eksikliği olması, görevini yerine getirememesine ve iş alanında stres ve iş memnuniyetsizliği hissetmesine, dolayısıyla da işi ihmal etme ya da işi bırakma eğilimine neden olmaktadır (Yapraklı ve Yılmaz, 2007).

- b) İş Yükü:** İş yükü çalışanın üzerindeki fazla veya çok az iş anlamına gelmektedir. Bireyin yapacağı işin olması gerekenden az ya da çok olması durumunu anlatmaktadır. İş yükünün yüksek olması veya artması bireyin uygun zaman içinde görevlerini yerine getiremeyeceği anlamını taşır. Çalışan kişi işi yerine getirmek için ya fazladan zaman harcamak ya da niteliklerine ve yeteneklerine uymayan, çalıştığı temel görevinden başka ve yükünü arttıran işte çalışmak zorunda kalmaktadır (Aydın ve diğerleri, 2020). Diğer taraftan iş yükünün düşük olması, yani çalışan bireye verilen işin az veya düşük nitelikte olması, işin çalışanın enerjisine ve yeteneğine uygun olmadığı anlamına gelmektedir. Bu da çalışanın işin önemini anlamadığı veya hissetmediği duygusuna kapılmasına yol açmaktadır. Sonuçta da çalışan için can sıkıntısına, izolasyona, gecikme oranının artmasına yol açar (Al-Attayah, 2011).
- c) Karar Verme Sürecine Katılım:** Örgüt içinde çalışan bireylerin kendileri veya örgüt hakkındaki gelişim ve karar verme sürecine katılımları büyük önem taşımaktadır. İşle ilgili karar alma süreçlerinde fikri sorulmadığında, çalışan, işle ilgili stres veya baskı hissedebilmekte, performansında ve iş tatmininde düşüş olmakta, ihmal edilmişlik, çaresizlik ve işinin kontrolünü kaybettiği duygusunu hissetmektedir (Aydın, 2004).
- d) Bireysel Sorumluluk/Yetki:** Bir örgütün veya kuruluşun hedeflerinin ve yaptığı planların çalışanlar için anlaşılır olmaması ya da iyi bir şekilde uygulanmaması iş görenlerin morallerini olumsuz yönde etkileyecektir. Bir örgüt içinde yetkinin ve sorumluluğun iyi bir şekilde belirlenmemesi, kimin kime bağlı olduğunun açık olmaması, örgüt içindeki bireylerin kuşkulu ve huzursuz olmalarına yol açacaktır. Dolayısıyla bu gibi sıkıntıları ortadan kaldırmak için yetkinin iyi ve adaletli dağıtılması, üst düzey ile alt kademeler arasında haberleşme kanallarının genişletilmesi çalışanların yöneticilere karşı güvenlerinin artmasını sağlayacaktır (Yılmaz, 2012). Sorumluluk, işyerinde bireyin karşılaştığı stres kaynaklarından biridir. Birey için sorumluluk, ekonomik meseleler de dahil olmak üzere pek çok şeyden daha büyük bir stres kaynağıdır. Genel olarak bir örgütte yöneticiler diğer çalışanlara kıyasla daha az sayıdadır bu bakımdan yönetici bireylerin sahip olduğu yetki ve sorumluluk meselesi üzerinde daha fazla durmak gerekir. Örneğin, örgütte bir personelin transferi, yükseltilmesi veya görevden alınması, karar verici için ağır bir stres yaratabilir. Bireylerin algı ve beklentilerinin farklılaşmasından dolayı örgütte performans değerlendirmesi için objektif bir sistem olsa bile, bu tür kararların bireysel ve toplumsal etkileri olur (Al-Attayah, 2011, s. 199).
- e) Hiyerarşik Düzendeki Aksaklıklar:** Örgüt yapısı, iş görenler için stres faktörlerinden biri olmaktadır. Örgütün içinde görev, rol ve sorumlulukların iyi belirlenmemesi ve dağılımının bozuk olması, çalışanların yetenek, bilgi ve tecrübeleri ile işin gerekleri arasında uyumsuzluklara yol açabilmektedir. Dolayısıyla örgüt içinde hem çalışanların hem de yöneticilerin işle ilgili beklentileri ve başarı düzeyleri azalacaktır (Soysal, 2009). Sonuçta da bu başarısızlıklar yöneticiler ve çalışanlar için bir stres kaynağı haline dönüşecektir (Aydın, 2004). Örgütün sadece üst düzeyin dahil olduğu merkezi karar alma sistemine ve zayıf iletişim kanallarına sahip olması, buna ek olarak da örgüt içinde ilerleme fırsatlarının zayıf olması, çalışanların psikolojik strese maruz kalmasına yol açmaktadır (Aydın, 2004).

- f) **Ücret Adaletsizliği:** Ücretler ve ikramiyeler, bireyin yaşam standartlarının temel belirleyicisi olduğu gibi örgütlerdeki bireylerin çalışmasının da temel nedenidir. Örgüt içinde çalışanların gösterdikleri çabaların karşılığını adil bir şekilde almamaları en önemli stres kaynaklarından biri olmaktadır (Muasher, 2009).
- g) **Fiziksel Stres Kaynakları:** Her çalışma ortamının, çalışanın işine ilişkin bakışını etkileyen koşulları vardır. Fiziksel stres kaynakları, çalışanın sağlığı, güvenliği ve psikolojik iyiliği ile ilgilidir ve işyerindeki gürültü, aydınlatma seviyesi, sıcaklık, havalandırma ve kalabalık gibi tüm fiziksel koşullara ve faktörlere atıfta bulunur. Rahat ve uygun profesyonel koşulların olmaması, çalışanın faydalı olamamasına ya da işten ayrılmasına neden olabilmekte, bu faktörler tarafından üretilen farklı stres seviyeleri çalışanın performansına yansımaktadır (Mursi ve İdriss, 2001, s. 530- 531).

2.3. Örgütsel Düzeyde Stres Belirtileri ve Sonuçları

Stresin etki alanı yalnızca bireylerle sınırlı değildir; çalışanların yaşadığı stresin sonuçları örgüte de yansımaktadır. İnsan kaynağı örgütün hedeflerine ulaşması için en önemli araç olduğundan, bireylerin strese maruz kalması örgütün performansını da etkilemektedir. Ashfaq ve Ramazan (2013), stresle bireyin performansı ve örgütün başarısı arasında ters bir ilişki olduğunu öne sürmektedirler. Kılıç ve diğerleri ise, (2013) bunun tam tersi bir argümanda birleşirler: Stresle birey ve örgüt arasında ters bir ilişki değil pozitif bir ilişki bulunmaktadır (Gökgez, 2013, s. 35). İster olumlu ister olumsuz olarak değerlendirilsin, bireyin yaşadığı stresin örgütsel düzeyde birtakım sonuçlara yol açması kaçınılmaz görülmektedir. Örgüt içi stres sonuçlarının başında bireyin karar alma sorunu gelmektedir. Çünkü stresli bir bireyin hızlı ve düşünmeden karar vermesi örgüte ve örgüt içindeki diğer çalışanlara etki eder. Ayrıca stresin etkisi örgüt için maddi kayıplara yol açarak örgütün ciddi ekonomik zararına neden olmaktadır (Sardarov, 2015, s. 47). Örgüt içi stresin olumsuz belirtileri ve sonuçları genel olarak şöyle sıralanabilir: İşe devamsızlık, performans düşüklüğü, işgücü devri, iş kazaları, işe yabancılaşma, işte hata yapma, verimsizlik. Stresin olumsuz etkileri olmasına rağmen, örgüt içinde olumlu etkiler yarattığı da görülmektedir. Stres ölçümlü bir düzeyde olduğunda, bireyin bilgisinin gelişmesine ve işçiler arasındaki sosyal ilişkilerin güçlenmesine yol açar. İşçilerin moral bulmasını sağlarken arkadaşlık ve dayanışma duygularını da güçlendirir. Performansı sağlamak ve çalışmakta ısrar etmek iş stresinin varlığına rağmen önemlidir. Fakat bazı araştırmacılar, stresin iş performansının düşmesine neden olduğunu öne sürmektedirler. Çünkü işçiler stresle karşılaştıklarında motivasyonlarını kaybetmeye başlamakta, bireyler sadece üstlerinin emirlerini yerine getirmek için çalışmakta, bu da örgütün verimliliğinin ve performansının düşmesine sebep olmaktadır (Alruwai, 2003, s. 31-32).

2.4. Stresin Performans Üzerine Etkisi: Bankacılık Sektörü Saha Araştırmaları

Yüksek ve uzun süreli stres, örgütler üzerinde etkiler yaratarak çalışanların performansının azalmasına yol açacaktır. Uzun süreli ve aşırı stres, bir taraftan işe devamsızlık, hata yapma vb. gibi maliyetlerin yükselmesine, diğer taraftan da iş tatmininin düşmesine sebep olarak örgütsel performansın azalmasına yol açacaktır. Örneğin, 100 kişiyi çalıştıran bir işletme, performansında stres nedeniyle %5 oranında düşüş meydana geldiğinde, eski performans düzeyine ulaşmak için ek olarak yeni 5 çalışan işe alma gereksinimi duyacaktır (Yılmaz ve Ekici, 2003).

Al-alawi, A ve Al-alawi, E'nin (2014) bankacılık sektöründe yaptıkları araştırma sonucunda, bankalarda çalışanların üçte birinden fazlasının işlerinin çok stresli olduğu görülmüştür. Bankacılar, aşırı iş yükü, uzun çalışma saatleri, işlerin sıkışık tarihlerde yetiştirilmesi konusunda baskılar ve işyerinde yaşanan personel sıkıntısı gibi yüksek iş stresi üreten durumlara maruz kalmaktadırlar. Kariyer gelişimi (terfi, yetenek ve beceri seviyesinin altında bir görevde çalışmak), cinsiyet ve iş deneyimi gibi bireysel farklılıklar araştırma sonucunu etkileyen faktörler olarak önemli bulunmuştur. Araştırmaya dahil edilen personelin yarısından fazlası, yüksek stres faktörü olarak iş yükünü ve uzun çalışma saatlerini bildirmiştir. Bununla birlikte, mesleki streslerin yukarıda belirtilen çeşitli faktörlerden ve bireyler için daha az stres yönetimi müdahalelerinden kaynaklanmış olabileceği vurgulanmıştır.

Ashfaq ve Ramazan (2013), bankacılık sektöründe yaptıkları araştırmaya göre, iş stresi ile iş performansı arasındaki ilişki ters yönlü bir ilişkilidir. İş stresindeki her yüzde bir artış için iş performansı üzerinde 52.7'lik negatif bir etkinin gerçekleşeceği belirtilmiştir. Stres çalışanların performanslarını olumsuz etkilemektedir; stresin azaldığı durumlarda performansın arttığı görülmüştür. Yönetim desteği çalışanların stresini azaltmaya yardımcı olur; görünür organizasyonel desteğin, çalışanların iş stresini azaltmada önemli bir işlevi vardır. Bunun tam tersi de elbette mümkündür. Olumsuz bir çalışma ortamı, çalışanların artan stres düzeyi nedeniyle, işlerde daha iyi performans gösterme niyetini ve çalışma eğilimini de düşürür.

İş stresini belirlemek için Bahreyn Krallığı'nda, bankada çalışan 202 kişiyle yapılan bir araştırmada, belirlenmiş altı stres faktörü arasında, iş özelliği, iş tasarımı, iş kültürü, iş yönetiminin rolü, kariyer gelişimi, işyerinde ilişkiler yer almıştır. Bu stres faktörleri arasında en fazla iş tasarımının ve kariyer gelişiminin rol oynadığı ortaya çıkmıştır. Fakat araştırmanın genel sonucuna bakıldığında kişilerin demografik özellikleri açısından (cinsiyet, iş deneyimi gibi) anlamlı farklar olduğu görülmüştür. Personelin işle ilgili stresinin ise iş ortamından kaynaklandığı ve orta derecede olduğu tespit edilmiştir (Al-Alawi ve Al-Alawi, 2014).

Pakistan'da gelişmekte olan bankacılık sektöründe 144 kişiyle yapılan bir başka araştırmanın ortaya çıkardığı sonuçlara göre; iş stresi iş performansını azaltmakta, stres arttıkça performans düşmektedir. Bunun tersi olduğu zaman yani stresi meydana getiren etkenler iyi bir şekilde tespit edildikten sonra ve tespit edilmiş olan etkenler ortadan kaldırıldığında ya da etkileri azaltıldığında, çalışanların performanslarının yükseldiği gözlemlenmiştir. Fakat bu sonuçlarda kişiler arasında stresin farklı şekillerde algılandığı görülmüştür. Araştırmada bu verilere ek olarak çalışanların performanslarını yükseltmek için belirli bir seviyeye kadar stresin gerekli olduğu söylenmektedir (Ashfaq ve Ramazan, 2013).

Araştırma örneklerini çoğaltmak mümkün. Örneğin bankacılık sektöründe faaliyet gösteren 159 kamu bankası ve özel banka çapında yapılan araştırmada, stres ve tükenmişliğin bireylerin iş ve yaşam doyumu üzerinde negatif etkiler yarattığı görülmüştür. Ayrıca demografik özellikler çalışma süresi ve çalışma unvanı açısından bakıldığında stres, tükenmişlik, iş doyumu ve yaşam tarzı arasında anlamlı farklılıklar ortaya çıkmıştır (Güner ve diğerleri, 2014). Bir başka değerlendirmede ise mesleki stresin optimum düzeyde olmasının çalışanların motivasyonunu olumlu bir şekilde etkilediği ifade edilmiştir (Yılmaz ve Ekici, 2003).

Bu çalışmalardan yola çıkarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir;

H1: İş yerinde yaşanan stres ile çalışanların performansı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Çalışmaya katılanların performans faktörü ile demografik özellikleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını anlamak için kurulan hipotez;

H2: Çalışanların demografik özellikleri ile performansları arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Çalışmaya katılanların stres değerlendirme faktörleri ile demografik özellikleri arasında ilişki olup olmadığını anlamak için kurulan hipotez;

H3: Çalışanların demografik özellikleri ile stres arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Bu hipotezler bağlamında; iş yerinde yaşanan stres ile çalışanların performansı arasındaki ilişkiyi test etmek için, *Pearson* korelasyon analizi yapılmıştır. *Pearson* korelasyon analizi iki değişken arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını test etmek için kullanılmaktadır. Bu analiz vasıtasıyla gerçekleştirilen araştırmanın çerçevesi aşağıda sunulmuştur.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Araştırmanın ana amacı Türkiye bankalarında çalışanların örgütsel stres düzeylerinin performansları üzerindeki etkisini araştırmaktır. Bir diğer anlatımla, bankalarda çalışanların örgütsel stresleri ve performansları belirlenip, belirtilen bu iki değişken arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmaktadır. Bu temel amaca ek olarak performans faktörü, stres faktörü ve stresle başa çıkma faktörü ele alınmıştır ve çalışanların sahip oldukları demografik özellikler ile örgütsel stres ve performansları arasında bir ilişki olup olmadığı incelenmiştir. Araştırmanın amaçları aşağıdaki üç ana başlık altında toplanmaya çalışılmıştır.

- Banka çalışanlarının stres ile performans arasındaki ilişkiye bakış açılarındaki farklılıkları ortaya çıkarmak.
- Bankada çalışanların demografik özellikleri ile performansları arasındaki ilişkiyi tespit etmek.
- Bankada çalışanların demografik özellikleri ile stres arasındaki ilişkiyi tespit etmek.

Günümüzde bankacılık sektörü, bir yandan gelişmekte bir yandan da sürekli değişen bir ortamda varlığını sürdürmektedir. Dolayısıyla böyle bir ortamda rekabet edebilmek ve varlıklarını sürdürebilmek için kullandıkları kaynakların çok daha etkili olması gerekmektedir. Buna bağlı olarak da emek yoğun bir sektör olan bankacılık sektöründe, insan kaynaklarının başarısı vazgeçilmez bir üretim faktörü olarak görülmektedir. İnsan kaynaklarının büyük bir önem taşımasına rağmen çalışanlar stresle karşı karşıya kalmaktadırlar bundan dolayı iş stresini birçok unsur etkileyebilmektedir. Bu unsurlardan en önemlisi çalışanların kişisel özellikleridir. Dolayısıyla kişisel özelliklerin örgütsel stresi nasıl etkileyeceğini bilmek veya tespit etmek, banka yöneticilerinin örgütsel stresi azaltmasında önemli bir kılavuz olacaktır. Stresin, bireyler ve örgütler üzerindeki negatif ve pozitif etkileri ise asla göz ardı edilmemesi gereken bir durumdur. Çalışmanın sonucunda bankalardaki iş performansının iyileştirilmesine katkıda bulunabilecek bir dizi öneri sunulacaktır.

3.1. Veri Toplama Araçları

Araştırmada, Muammer Paşa'nın "Stresin Bireysel Performans Üzerindeki Etkileri ve Bir Uygulama" başlıklı doktora tezinde kullandığı anket formu, bu çalışmanın amaçları açısından uygun bulunmuştur. Ancak, bir kamu bankası ve bir özel banka müdürü ile gerçekleştirilen yüz yüze görüşmeler neticesinde anketin birkaç sorusunun bankacılık sektörüne uygun olacak şekilde değiştirilmesine karar verilmiştir. Ankette yer alan önermelerin cevaplanması için beş aralıklı likert ölçeği kullanılmıştır. Anket dört bölüme ayrılmıştır. Birinci bölüm katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorular içermektedir. Bu kısımda çalışanların yaşı, cinsiyeti, medeni durumu ve benzeri sorular yer almıştır. Anketin ikinci bölümünde bankada çalışan personelin performans değerlendirme faktörlerini belirlemeye yönelik sorular bulunmaktadır. Üçüncü ve dördüncü bölümde ise stres değerlendirme ve stresle başa çıkma ölçeği algısına yönelik sorular yer almaktadır.

3.2. Örneklem Sınırlılığı

Araştırma, Türkiye'de kamu bankaları ve özel bankalar üzerine bir çalışma olarak tasarlanmıştır. Fakat anketin uygulanmasında Türkiye genelinde bulunan bütün bankaları örneklem dahil etmek maliyet ve zaman açısından zorluklar yaratabileceğinden Ankara ilinde bulunan kamu bankaları ve özel bankalar arasından dört kamu bankası ve altı özel bankaya ait toplam 22 banka şubesine anket dağıtılmış ve personel arasından 183 çalışan örneklem dahil edilmiştir. Böylece araştırmada bu bankalar üzerinden sınırlı bir örneklem kullanılmıştır.

Tablo 1- Banka Çalışanlarının Demografik Özellikleri

Değişken	Tür	F	%
Cinsiyet	Erkek	69	37,7
	Kadın	114	63,3
Yaş	20-30	29	15,9
	31-40	110	60,2
	41-50	42	22,9
	51-60	2	1
Medeni Durum	Evli	131	71,6
	Bekâr	52	28,4
Eğitim Durumu	Lise	7	3,8
	Üniversite	153	83,6
	Yüksek Lisans	22	12
	Doktora	1	0,5
Unvan	Müdür	5	2,7
	Yönetmen	51	27,9

	Servis Yetkilisi	56	30,6
	Servis Görevlisi	24	13,1
	Diğer	47	25,7
Görev Pozisyonu	Şube Yöneticisi	8	4,4
	Operasyon Yetkilisi	44	24
	Operasyon Asistanı	11	6
	Banko	21	11,5
	Müşteri Temsilcisi	91	49,7
	Yetkili Asistan	8	4,4

Tablo 1’de çalışanların cinsiyeti incelendiğinde kadınlar grubunun %63 oranıyla daha ağırlıklı oldukları, erkeklerin ise %37,7 oranında olduğu görülmektedir. Demografik özellikler arasında yaş incelendiğinde ankete katılanlar arasında 31-40 yaş grubunun çoğunluğu (%60,2) oluşturduğu görülmektedir. Diğer gruplarda ise; 41-50 yaş grubu (%22,9) oranında, 20-30 yaş grubu (%15,9) oranında ve 51-60 yaş grubu (%1,0) oranında temsil edilmektedir. Evli olanların (%71,6) oranında, bekârların ise (%28,4) oranında oldukları görülmektedir. Ankete katılanlar arasında ağırlıklı olarak lisans diplomasına sahip olanlar (%83,6) yer almaktadır. Yüksek lisans mezunlarının (%12,0) oranında, lise mezunlarının (%3,8) oranında ve son olarak da doktora mezunlarının %0,5 oranında olduğu görülmektedir. Katılımcıların unvan dağılımı ise şöyledir: Çoğunluğu oluşturan servis yetkilisi (%30,6) oranında, ikinci müdür/ yönetmen (27,9) oranında, diğerleri (%25,7) oranında, servis görevlisi (13,1) oranında ve son olarak da müdür (%2,7) oranındadır. Görev pozisyonu tablosu incelendiğinde müşteri temsilcisi (%49,7) oranına sahip olarak katılımcıların yaklaşık yarısını temsil etmektedir. Operasyon yetkilisi (%24,0) oranında, banko (%11,5) oranında, operasyon asistanı (%6,0) oranında ve şube yöneticisi ile yetkili asistan (%4,4) oranında temsil edilmektedirler.

3.3. Araştırmanın Genel Güvenilirliği

Güvenilirlik, ölçülmek istenen değişkenin, sürekli olarak aynı ölçeklerin kullanılması halinde, ölçme sonuçlarının birbirine olan yakınlık ve uyum derecesini göstermektedir. Araştırmanın anketinde yer alan üç ana ölçeğin, likert (5) sorulara yönelik güvenilirlik analizi sonucunu belirleyebilmek için “Cronbach Alfa” katsayıları hesaplanmıştır. Performans Değerleme Ölçeği: Bu ölçekte yer alan 14 sorunun “Cronbach Alfa” katsayısı (0,858) olarak görülmüştür. (0,00) ile (1,00) arasından (1,00)’e yakın olması ölçeğin güçlü olduğunu kanıtlamaktadır. Stres Değerleme Ölçeği: Bu ölçekte yer alan 20 sorunun Alfa katsayısının (1,00)’e yakın olması ölçeğin güçlü olduğunu göstermektedir. İki ölçeğin Alfa değerleri aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 2. Güvenilirlik

Ölçekler	Ortalama	Varyans	Std. Sapma	Sayı	Alfa Katsayısı	Standart Değişkenlere Dayalı Alfa Katsayısı
Performans	61.37	33.674	5.803	14	0.858	0.870
Stres	51.8	206.829	14.382	20	0.910	0.910

3.3.1. Ölçeklerin Faktör Analizi

Faktör analizi, ölçeklerin doğrusallığını ölçen bir testtir. KMO testi örneklem büyüklüğünün uygunluğu ile ilgilidir. Test değerinin 0,804 olması bu veriler için faktör analizinin iyi bir şekilde kullanılabilceğini göstermektedir. Genel olarak faktör analizi (0,7- 0,8 iyi, 0,5-0,7 arası orta, en az 0,5 olmalı) sonucu 0,5'ten küçükse bu durum daha fazla veri toplanmalı anlamına gelmektedir.

Tablo 3. KMO ve Bartlett's Testi

Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Yeterliliğinin Ölçüsü.		0.804
Bartlett'in Küresellik Testi	Yaklaşık. Ki-Kare	4509.643
	Df	1225
	Sig.	.000

3.3.2. Ölçeklerin Normallik Dağılım Testi

Araştırmada ele alınan ölçeklerin normal dağılıp dağılmadığını belirlemek için, normallik testi yapılmıştır. Normallik testinde çarpıklık (Skewness- kurtosis) değerlerine bakılarak ölçekler değerlendirilmiştir. Performans değerlendirme ölçeği için Skewness- kurtosis değeri (-0,463- 0,180) ve (0,017- 0,357) değerine sahiptir. Bu değerlerin (-2 ile +2) arasında yer alması ölçeğin normal dağıldığını göstermektedir. Stres değerlendirme ölçeği için ise, Skewness- değerinin, (0,451- 0,180) ve kurtosis değerinin, (0,269- 0,357) değerine sahip olması ölçeğin normal dağıldığını kanıtlamaktadır. Ölçeklerin normallik testinden yola çıkarak araştırmanın hipotezleri için hangi testleri kullanılacağına karar verilmiştir. Birinci ölçekler normal dağıldığı için (T test ve ANOVA) analizleri kullanılmaktadır (Hair Jr. ve diğerleri, 2014, s. 77-85).

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

4.1. İşyerinde Stres ve Performans Arasındaki İlişki

Birinci hipotezi test etmek amacıyla stres değerlendirme ölçeği ile performans değerlendirme ölçeği ortalamasının birbiriyle karşılaştırılması için korelasyon analizi kullanılmış ve Pearson korelasyon katsayısı ($r = 0,455$) olarak bulunmuştur. Bu değer, iki değişken arasında istatistiksel açıdan anlamlı pozitif bir ilişki

olduğunu göstermektedir. Bu da birinci hipotezin kabul edilmesi anlamını taşımaktadır. Yine bu iki değişken arasındaki neden sonuç ilişkisine bakmak amacıyla, Regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon katsayısının derecesi $R = (0,455)$, F değeri $(0,56)$ ve T değeri ise $(0,76)$ çıkmıştır. Dolayısıyla bankalarda, işyerindeki stresin çalışanların performansı üzerindeki etkisini oldukça küçük bir oranda açıkladığını görebiliyoruz.

4.2. Performans ve Stres Ölçeği ile Demografik Değişkenler İlişkisi

Çalışmaya katılanların performans faktörü ile stres faktörü ve demografik özellikleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını anlamak için kurulan hipotez sonuçları;

1. Yaşlara Göre;

H1: Çalışanların yaşları ile (performans- stres) arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 4. ANOVA

Ölçekler	Gruplar	Kareler Toplamı	Ser. Der.	Kareler Ortalaması	F	P
Performans	Gruplar arası	4.525	28	0.162	0.931	0.570
	Gruplar içi	26.744	154	0.174		
Stres	Gruplar arası	18.947	28	.677	1.387	0.109
	Gruplar içi	75.160	154	.488		

Tablo 4'te çalışanların yaşları ile performans değerlendirme arasındaki ilişkiye bakılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla ANOVA testi kullanılmıştır. Testin sonucunda $P = 0.570$ olarak tespit edilmiştir. $P > 0,05$ olması bağımsız değişkenler arasında istatistiksel açıdan anlamlı derecede bir farklılık olmadığını göstermektedir. Bu da bankalarda çalışan bireylerin yaşları ile performans değerlendirme arasında farklılık olmadığını ortaya koymaktadır. Tablonun diğer tarafında ise, stres değerlendirme farklılığını test etmek için Varyans (ANOVA) Analizi yapılmıştır. Analizin sonucunda, P değeri $0,109$ olup $P > 0,05$ olduğu için, çalışanların yaşları ile stres arasında istatistiksel olarak anlamlı derecede bir farklılık olmadığı görülmüştür.

2. Cinsiyetlere Göre;

H2: Çalışanların cinsiyeti ile (performans – stres) arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 5. T Testi

2.Cinsiyet		N	Ortalama	Std. Sapma	Ser. Der.	T	P
Performans değerlendirme ortalaması	Erkek	69	4.29	0.434	181	-2.524	0.012
	Kadın	114	4.44	0.392			
Stres değerlendirme ortalaması	Erkek	69	2.50	.742	181	-1.333	0.184
	Kadın	114	2.65	.703			

Tablo 5'te, cinsiyet ve performans arasındaki ilişkiye bakmak amacıyla, iki bağımsız değişkeni karşılaştırmak için T testi yapılmıştır. Analizin neticesine göre %95 anlamlılık düzeyinde, $P = 0.012$ olup $P < 0,05$ sonucu bulunmuştur. Bu da istatistiksel açıdan anlamlı derecede farklılık olduğunu göstermektedir. Çalışanların cinsiyetleri ile performans değerlendirme arasında anlamlı derecede farklılık vardır. Ortalamalar incelendiğinde kadınların erkeklere göre daha yüksek bir ortalamaya sahip olmaları, kadınların erkeklerden daha çok performans değerlemeye sahip olduğu anlamına gelmektedir. Tablonun diğer tarafında ise, cinsiyet ile stres değerlendirme başlığı altındaki iki değişkeni birbiriyle karşılaştırmak için T testi yapılmıştır. Analizin sonucunda, $P = 0,184$ olup $P > 0,05$ olduğu için iki değişken arasında anlamlı derecede bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Çalışanların cinsiyeti ile stres değerlendirme arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark yoktur.

3. Medeni Duruma Göre;

H3: Çalışanların medeni durumu ile (performans – stres) arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 6. T Testi

3.Medeni Durum		N	Ortalama	Std. Sapma	Ser. Der.	T	P
Performans değerlendirme ortalaması	Evli	131	4.42	0.399	181	1.886	0.061
	Bekâr	52	4.29	0.441			
Stres değerlendirme ortalaması	Evli	131	2.55	.733	181	-1.258	0.210
	Bekâr	52	2.70	.679			

Tablo 6'da çalışanların medeni durumları ile performans değerlendirme arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla T testi kullanılmıştır. İki değişken arasındaki ilişki incelendiğinde, $P = 0.061$ olup, $P > 0,05$ olduğu için iki değişken arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür. Çalışanların medeni durumları, performans değerlemeye karşı bir farklılık göstermemektedir. Tablonun diğer tarafında ise, çalışanların medeni durumu ile stres değerlendirme arasındaki farklılığı test etmek amacıyla iki bağımsız değişken için T testi yapılmıştır. Testin sonucunda $P = 0,210$ olup $P > 0,05$ olduğu için iki değişken arasında istatistiksel açıdan anlamlı derecede bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

4. Eğitime Göre;

H4: Çalışanların eğitimleri ile (performans – stres) arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 7. ANOVA

4. Eğitim	Gruplar	Kareler Toplamı	Ser. Der.	Kareler Ortalaması	F	P
Performans	Gruplar arası	0.648	3	0.216	1.263	0.289
	Gruplar içi	30.621	179			
Stres	Gruplar arası	5.128	3	1.709	3.439	0.018
	Gruplar içi	88.979	179	.497		

Tablo 7’de çalışanların eğitim durumları ile performans değerlendirme karşılaştırılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla ANOVA testi kullanılmıştır. Test sonucunda, $P = 0.289$ olup $P > 0,05$ olduğu için iki bağımsız değişken arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Bankada çalışan bireylerin eğitim durumları ile performans değerlendirme için bir farklılık söz konusu değildir. Tablonun diğer tarafında ise çalışanların eğitim seviyeleri ile stres değerlendirme arasındaki farklılığı test etmek için varyans (ANOVA) testi kullanılmıştır. Analizin sonucunda, $P = 0,018$ olması ve bu değer $P > 0,05$ değerinden küçük olması nedeniyle değişkenler arasında istatistiksel açıdan anlamlı derecede bir farklılık olduğu saptanmıştır. Bu da çalışan bireylerin eğitim seviyeleri ile stres değerlendirme arasındaki farklılığı tespit etmiştir.

5. Unvana Göre;

H5: Çalışanların unvanı ile (performans – stres) arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 8. ANOVA

Ölçekler	Gruplar	Kareler Toplamı	Ser. Der.	Kareler Ortalaması	F	P
Performans	Gruplar arası	0.757	4	0.189	1.104	0.356
	Gruplar içi	30.512	178			
Stres	Gruplar arası	2.822	4	.706	1.376	0.244
	Gruplar içi	91.285	178	.513		

Tablo 8’de çalışanların unvanı ile performans değerlendirme arasındaki ilişkiyi test etmek amacıyla ANOVA testi kullanılmıştır. Testin sonucunun ise $P > 0,05$ ‘den büyük olduğundan bağımsız değişkenler arasında %95 anlamlılık düzeyinde bir farklılık olmadığı anlaşılmaktadır. Bankalarda çalışan personelin unvanı ile performans değerlendirme arasında istatistiksel açıdan anlamlı derecede bir farklılık tespit edilmiştir. Diğer tarafta ise, çalışanların unvanı ile stres değerlendirme arasındaki farklılığı test etmek için

bağımsız değişkenleri karşılaştırmak amacıyla varyans (ANOVA) testi yapılmıştır. Analizin sonucunda, $P = 0,244$ olup $P > 0,05$ olduğu için iki değişken arasında istatistiksel açıdan anlamlı derece bir farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir.

6. Görev Pozisyonuna Göre;

H6: Çalışanların görevi ile (performans – stres) arasında anlamlı bir farklılık vardır.

Tablo 9. ANOVA

Ölçekler	Gruplar	Kareler Toplamı	Ser. Der.	Kareler Ortalaması	F	P
Performans	Gruplar arası	0.209	5	0.042	0.238	0.945
	Gruplar içi	31.061	177	0.175		
Stres	Gruplar arası	4.114	5	.823	1.618	0.157
	Gruplar içi	89.993	177	.508		

Tablo 9’da çalışanların görev pozisyonu ile performans değerlendirme karşılaştırılmıştır. Değişkenler arasındaki farklılığı tespit etmek için ANOVA testi kullanılmıştır. Testin sonucu $P = 0.945$ olup $P > 0,05$ olduğu için bağımsız değişkenler arasında istatistiksel açıdan anlamlı derecede bir farklılık olmadığı görülmüştür. Çalışanların görevleri ile performans değerlendirme arasında bir farklılık söz konusu değildir. Diğer tarafta ise, çalışanların görevleri ile stres değerlendirme arasındaki farklılığı test etmek amacıyla Varyans (ANOVA) Analizi yapılmıştır. Bağımsız değişkenler arasındaki analizin sonucunda, $P = 0,157$ olup $P > 0,05$ değerinden büyük olduğundan %95 anlamlılık düzeyinde değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Stres, örgütler günlük faaliyetlerini sürdürürken onların temel hedeflerini gerçekleştirme başarısını etkileyen bir konudur. Örgütlerin başarıları ve verimlilikleri önemli ölçüde çalışan bireylerin katkılarıyla mümkün olmaktadır. Fakat yukarıda da değinildiği üzere iş hayatında çalışanların üzerinde strese neden olan birçok psiko-sosyal faktör vardır. Stres, bireyin kendisini, ailesini, sosyal hayatını ve iş hayatını olumsuz yönde etkileyen bir faktördür. Dolayısıyla, stresin ortadan kaldırılması örgütte çalışan bireylerin performanslarının yükselmesine katkı sağlayacaktır.

Son yıllarda yaşanan değişiklikler ve rekabet gücünün hızlı bir şekilde artması insanları hem genel olarak hayatlarında hem de iş hayatlarında zorlamaktadır. Stres ve işyerinde stresle ilgili yapılan çalışmalardan ve araştırmalardan aşırı stresin insanlarda kayda değer boyutta psikolojik ve fiziksel rahatsızlıklara neden olduğu bilinmektedir. Stres, çalışanların verimliliklerinin azalması, moral motivasyonlarının düşmesi, yetişmiş personelin bilgi eksikliği yaşaması gibi olumsuz sonuçlara yol açmakta, örgütlerin sağlık ve hukuka ilişkin harcamalarını artırmakta, işe devamsızlık, hata yapma gibi nedenlerle işin maliyetini artırabilmekte ve hizmet kalitesinin düşmesine neden olmaktadır.

Stresle ilgili bir çalışma için, iş akışı çok hızlı olan ve işin finansal boyutu nedeniyle bireyler üzerinde daha büyük baskılar yaratabilen bankalar ilgi çekici bir araştırma evreni sunmaktadır. Nitekim işyerinde stresin bankalarda çalışanların performansı üzerindeki etkisini belirlemek için oluşturulan sorulara verilen cevaplara bakıldığında; banka çalışanlarının stresli oldukları ortaya çıkmıştır. Stresli olmalarının örgütün içinden kaynaklandığı ve bunun da performanslarına yansıdığı çalışanlar tarafından dile getirilmiştir. Stres farklı bireyler üzerinde farklı etkilerde bulursa da bireylerin çoğu kendilerini stresli hissettiklerini söylemiş ve bunun işyerindeki baskıdan kaynaklandığını belirtmişlerdir. Araştırma sonucunda elde edilen veriler incelendiğinde, çalışanlarda en sık görülen stres belirtilerinin; enerji düşüklüğü, kendini yorgun hissetme, başkalarına güvenmeme, işte dikkatsizlik, mide rahatsızlığı ve gelecek konusunda ümitsizlik olduğu görülmüştür. Bankacılık sektörünün stresten etkilenen bir sektör olduğu görülmektedir.

Öte yandan, Türkiye’de Mart 2020’den itibaren etkilerini gösteren COVID-19 salgını sebebiyle birçok sektör büyük değişimler yaşadı. Bankacılık sektörü bu değişimi acil durum/kriz yönetimi olarak ele alıp, çok kısa sürede uzaktan çalışma yöntemlerine geçti. Dramatik ve hızlı değişimin getirdiği belirsizlik, banka çalışanları arasında strese yol açtığından çalışma sistemi çok hızlı bir şekilde benimsenmiştir (CBOT, 2020). Öte yandan dijitalleşmenin hızlanması ile birlikte daha az şubeye ihtiyaç duyulacağından, personel sayısının düşeceği öngörülmektedir. Personel sayısının düşeceği öngörüsü, çalışanlar için stres kaynağı olmakta ve verimliliklerine yansımaktadır.

Araştırmadan elde edilen veriler doğrultusunda şu öneriler sıralanabilir:

Kurumun/örgütün üzerine düşen en önemli görev, stres konusunda bilgi edinmesi, bu doğrultuda bir bilinç geliştirmesi ve çalışanlarını da bu bilince ortak etmesidir. Stres kaynaklarının kurum ve çalışan bireyler tarafından bilinmesi ve bu konuda tedbir alınması son derece önemli bir adım olacaktır. Bunu gerçekleştirmek için, çalışanlar arasındaki yükselme hırsları ve rekabetle ilgili ortaya çıkan sorunların azaltılması gerekmektedir.

Kurum/örgüt yapısı ile performansı arasında bir ilişki söz konusu olduğundan yola çıkarak örgütsel yapı, örgütün kendi faaliyetleri ve hizmet süreçleri ile mutlaka uyum içinde hareket etmelidir. Örgütsel yapı, örgüt kültürünü etkileyen ve aynı zamanda örgüt kültüründen etkilenen faaliyetlerini sürdürdüğü dış çevre (toplum) kültürüyle de uyumlu olmalıdır. Çalışanın sosyal çevresiyle, ailesiyle ve işiyle uyumu, sağlıklı bir toplum olabilmek açısından da elzemdir.

Kurumda/örgütte çalışan bireylerin zaman planlaması yaparak işlerini belli bir önceliğe göre sıralamaları hem yaptıkları işin kalitesi açısından hem de çalışanın ne zaman hangi işi yapacağını düzenleyerek bir program haline getirebilmesi açısından son derece önemlidir. Bunun sonucunda da zaman planlaması çalışan bireylerin daha az strese maruz kalmalarını sağlamış olacaktır.

KAYNAKÇA

- Al-Alawi, A., Al-Alawi, E. (2014). Measuring Occupational Stress among Management Information Systems Workers and Users in the Financial Services Sector: The Case of Bahraini Bankers. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 4 (8), 1-25.
- Al-Attiyah, M. (2011). *Bireyin ve Toplumun Davranışı*. Ürdün: Dar El-Shorouk.
- Alruwai, S. (2003). *Administrative pressures and their relationship to performance and job satisfaction*. Naif Arab Academy for Security Sciences, Graduate Studies. Department of Administrative Science/ Master's Program in Administrative Sciences. Master's Thesis, Riyadh.
- Altuntaş, E. (2003). *Stres Yönetimi*. İstanbul: Alfa.
- Ashfaq, A., Ramzan, M. (2013). Effects of Work stress on Employees Job Performance A Study on Banking Sector of Pakistan. *Journal of Business and Management*, 11 (6), 61-68.
- Aydın, G., Aytaç, S., Şanlı, Y. (2020). Hemşirelerde Algılanan Stres ve Stres Semptomlarının İşten Ayrılma Eğilimi Üzerindeki Etkisi. *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi, IBAD, (Özel Sayı): 526-538 DOI: 10.21733/ibad.789662*.
- Aydın, Ş. (2004). *Örgütsel Stres Yöntemi*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6 (3), 1-26.
- Baltaş, Z., Baltaş, A. (2012). *Stres ve Başa Çıkma Yolları*. 28. Baskı. İstanbul: Remzi.
- Bilgili, H., Tekin, E. (2019). Örgütsel Stres, Örgütsel Bağlılık ve Öğrenilmiş Güçlülük İlişkisi Üzerine Bir Araştırma. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi-International Journal of Society Researches ISSN:2528-9527 E-ISSN: 2528-9535 <http://opusjournal.net>*.
- Çekmecelioğlu, H., Günsel, A. (2011). Rol Stresi Kaynaklarının İş Tutumları Açısından Değerlendirilmesi: Kimya Sektöründe Bir Uygulama. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3 (1), 33-43.
- Dıvakar, J. (2015). *Factors Leading to Work Stress and its Impact on Employee Performance – A Case Study of Reliance Fresh*. (Unpublished MBA Dissertation) Dublin Business School. https://esource.dbs.ie/bitstream/handle/10788/2336/mba_divakar_j_2015.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Gökgöz, H. (2013). *Stresin Çalışanların Performansı Üzerine Etkisi: Öğretim Elemanları Üzerine Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü/ Yüksek Lisans Tezi, Edirne.
- Güner, F. Çiçek, H., Can, A. (2014). Banka Çalışanlarının Mesleki Stres ve Tükenmişlik Düzeylerinin İş Doyumu ve Yaşam Doyumu Düzeyleri ile İlişkisi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, International Journal of Alanya Faculty of Business*, 6 (3), 59-76.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E., (2014). *Multivariate Data Analysis*. Saffron House, London, s. 77-85.
- Kılıç, R., Yumuşak, S., Yıldız, H. (2013). Banka Çalışanlarının Maruz Kaldıkları Bireysel ve Örgütsel Stres Kaynakları Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(2), 71- 92.
- Küçük, F. (2016). Hastane Müdürlerinin Yönetim Stres Faktörlerine Maruz Kalma Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma; Şanlıurfa İli Örneği. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, Cilt:8, Sayı:14*.
- Manjot K, J. K. G., Parvinder Kaur. (2019), *Development Of 'Coping With Stress 'Life Skill Among Nios Learners*, Indian Journal Of Positive Psychology,10(1), http://www.iahw.com/index.php/home/journal_detail/19.
- Muasher, E. (2009). *The Effect of Work Stress on Employee's Performance in The Jordanian's Five Starss Hotels*. Middle East University for Graduate Studies. The Faculty of Managerial and Financial Sciences/ Department of Business Administration Master's Thesis. Jordan.
- Mursi, C., İdriss, T. (2001). *Örgütsel Davranış Teorileri ve Modelleri, Örgütsel davranış için Pratik bir uygulama*. Aldaar jamieia. Alexandria.

- Nauman, H, M., Rehman, A. (2018). *Teachers' Stress Management Competencies*, See Discussions, Stats, And Author Profiles For This Publication At: <https://www.researchgate.net/publication/311466270>.
- Norfolk, D. (1989). *İş Hayatında Stres*. Leyla Serdaroğlu (Çev.). İstanbul: Form.
- Nyangahu, K. P., Bula, H.O. (2015). Relationship Between Work Stress And Performance Of Employees: A Case Study Of Transit Hotel In Nairobi City Country. *Archives Of Business Research*, 3(6), 22s37.
- Özbozkurt, O., B., Kırmızısaç, E. (2019). Stres Oluşturan Etmenlerin İş Performansı Üzerindeki Etkisi: Mersin İlinde Kuyumculuk Sektörü Yöneticileri Üzerine. *Journal of Yasar University*, 14/55, 288-298.
- Palmer, A., Rodger, S. (2009). *Mindfulness, Stres And Coping Among University Students*. Canadian Journal Of Counselling, 43(3), 198- 212.
- Paşa, M. (2007). *Stresin Bireysel Performans Üzerindeki Etkileri ve Bir Uygulama*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Sardarov, E. (2015). *Örgütsel Stresin İşgören Performansına Etkisi: Azerbaycan'daki Beş Yıldızlı Otellere Yönelik Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Seçkin, T. Çelik, Çoban, A. (2016). The Effect of Work Stress and Coping on Organizational Justice: An Empirical Investigation of Turkish Telecommunications and Banking Industries. *Management*, University of Primorska, Faculty of Management Koper, vol. 11(4), 271-287.
- Seley, H. (1976). *The Stress of Life*. New York: Mc Graw-Hill.
- Soysal, A. (2009). *İş Yaşamında Stres*. Çimento İşveren Dergisi. 4(2), 1-24.
- Sökmen, A. (2005). Konaklama İşletmeler Yöneticilerinin Stres Nedenlerinin Belirlenmesinde Cinsiyet Faktörü: Adana'da Ampirik Bir Araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1(1), 1-27.
- Steve, W. (2011). *Managing Workplace Stress: A Best Practice Blueprint*, Volume 1 Of Fast Track Series, Publisher Wiley, Original From Cornell University, 78-84.
- Stora, J. (1994). *Stres*. Alın, A. (Çev.), Cep Üniversitesi. İstanbul: İletişim.
- Sümer, G. (2016). Türk Bankacılık Sektörünün Tarihsel Gelişimi ve AB Bankacılık Sektörü ile Karşılaştırılması. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), 485-508.
- Sürme, Y., (2019). Stres, Stresle İlişkili Hastalıklar ve Stres Yönetimi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi Cilt: 12 Sayı: 64*.
- Szabo, S., Tache, Y., Somogyi A. (2012). The legacy of Hans Selye and the origins of stress research: A retrospective 75 years after his landmark brief "Letter" to the Editor of Nature. *Informa Healthcare. July 2012 Stress (Amsterdam, Netherlands)* 15(5), 472-8 DOI: 10.3109/10253890.2012.710919
- Yapraklı, Ş., Yılmaz, M, K. (2007). *Çalışanların İş Stresi Algularının İş Tatminleri Üzerindeki Etkisi: Erzurumda İlaç Müessesileri Üzerinde Bir Saha Araştırması*. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 21(1), 155-183.
- Yılmaz, A., Ekici, S. (2003). *Örgütsel Yaşamda Stresin Kamu Çalışanlarının Performansına Etkileri Üzerine Bir Araştırma*. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 10 (2), 1-20.
- Yılmaz, V. (2012). *Stresin Bireysel Performans Üzerine Etkileri. Özel Bir Mobilya Fabrikasında Çalışan Personel Üzerinde Bir Araştırma*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ufuk Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Elektronik Kaynaklar:

Cirik, E. (2018). Banka Şubelerinde Çalışan Sayısı Azalıyor.

“<https://www.capital.com.tr/finans/bankacilik/banka-subelerinde-calisan-sayisi-azaliyor> 20.06.2020 tarihinde erişilmiştir”.

Chatbot (2020). Covid-19 ve Diyalog Bankacılığı. “<https://www.cbot.ai/tr/covid-19-diyalog-bankaciligi/> 20.06.2020 tarihinde erişilmiştir”.

“<https://www.cbot.ai/tr/koronabot/>. 24.06.2020 tarihinde erişilmiştir”.

“<https://www.tbb.org.tr/tr/> 14.04.2020 tarihinde erişilmiştir”.

KAZANÇ YÖNETİMİNİN MOTİVASYON KAYNAKLARI VE KURUMSAL YÖNETİM: BORSA İSTANBUL'DA İŞLEM GÖREN ŞİRKETLER ÜZERİNE AMPİRİK BİR İNCELEME

Dr. Öğr. Üyesi Gülhan SUADIYE*

Makale Gönderim Tarihi : 29.12.2020 / Kabul Tarihi :12.02.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Bu çalışmada, 2005-2018 yılları arasında Borsa İstanbul (BİST)'da sürekli işlem gören firmaların yıllık verileri kullanılarak kazanç yönetiminin motivasyon kaynakları ve kurumsal yönetim yapısının kazanç yönetimi üzerindeki etkileri ampirik olarak incelenmiştir. Yapılan analizde karlılık, borçlanma düzeyi ve sermaye artırımını gibi firmaya özgü ekonomik durumların firmaları kazançlarını yönetmeye teşvik ettiği, firma büyüklüğünün ise kazanç yönetimini sınırlandırdığı tespit edilmiştir. Kurumsal yönetim özelliklerinin kazanç yönetimi üzerindeki etkisine dair yapılan analizde ise yönetim kurulu büyüklüğü ve dış denetim kalitesinin kazanç yönetimini sınırlandırmada etkili olduğu ancak CEO ikiliği ve denetim komitesi bağımsızlığının kazanç yönetimini sınırlandırmadığı ortaya çıkmıştır. Yönetim kurulu bağımsızlığı ve kurumsal sahipliğin kazanç yönetimi uygulamalarını sınırlandırıcı etkisi istatistiksel açıdan anlamlı bulunamamıştır. Son olarak, firma piyasa değeri ile yönetici sahipliğinin kazanç yönetimi üzerinde olumlu veya olumsuz herhangi bir etkisi bulunamamıştır.

Anahtar Kelimeler: Kazanç Yönetimi, Kazanç Yönetimi Motivasyonları, Kurumsal Yönetim.

JEL Sınıflandırma Kodu: M41, C10, K22.

* Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, gsuadiye@mku.edu.tr 0000-0003-2619-2146,

MOTIVATIONS SOURCES FOR EARNINGS MANAGEMENT AND CORPORATE GOVERNANCE: AN EMPIRICAL INVESTIGATION ON COMPANIES TRADED IN BORSA ISTANBUL**ABSTRACT**

In this study, the motivations of earnings management and the effects of corporate governance structure on earnings management were empirically examined by using the annual data of companies traded in Borsa Istanbul (BIST) between 2005 and 2018. The analysis results showed that firm-specific economic conditions such as profitability, leverage level and capital increase motivate firms to manage earnings, while firm size constrains earnings management. The analysis results for the effects of corporate governance characteristics on earnings management revealed that the board size and the external audit quality are effective in limiting earnings management, but CEO duality and the independence of audit committee do not restrict earnings management practices. The independence of board and the institutional ownership have restrictive effects on earnings management practices but not statistically significant. Finally, the market value of firm and the managerial ownership have no positive or negative effects on earnings management.

Keywords: Earnings Management, Earnings Management Motivations, Corporate Governance.

JEL Classification Code: M41, C10, K22.

1. GİRİŞ

Muhasebe, doğası gereği esneklik gerektiren uygulamalara ihtiyaç duyar. Muhasebe standartları bu anlamda, işletme yönetimlerine kendi ekonomik koşullarını tam ve gerçeğe uygun bir şekilde finansal tablolara yansıtılabilmeleri amacıyla uygulayacakları muhasebe politikaları ile ilgili geniş takdir hakkı sunar. Ancak, standart koyucuların muhasebe uygulamaları için tanıdığı bu takdir hakkı, işletme yönetimlerinin fırsatçı uygulamalarına açık kapı bıraktığı, kazançları ve diğer finansal göstergeleri yönetme fırsatı verdiği gerekçesiyle ekonomi ve akademi çevrelerinde ciddi tartışmalara neden olmaktadır. Son yıllarda ise ülkelerin düzenleyici otoriteleri, muhasebe uygulamalarının özünde var olan esneklik dolayısıyla ortaya çıkan fırsatçı uygulamaları bir takım yasal düzenlemelerle kısıtlama yoluna gittikleri görülmektedir.

Nitekim 2001-2002 yılları arasında Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nde meydana gelen muhasebe ve denetim skandallarına karışan işletmelerin finansal raporlarındaki muhasebe bilgilerinin gerçeği yansıtmadığı, kendi gerçek değerini gizlemek veya çarpıtmak için muhasebe standartlarının verdiği takdir hakkını suiistimal ettiği ve kazanç yönetimi uygulamalarına yöneldiği ispatlanmıştır. Bu skandalların ardından ABD'de, denetim ve kurumsal yönetim alanında geniş kapsamlı yasal ve düzenleyici değişiklikler yapılmıştır. ABD Kongresi, Temmuz 2002'de finansal raporların ve denetiminin kalitesini, şeffaf-

lık ve hesap verilebilirliği artırmak amacıyla 2002 yılında “Halka Açık Şirketler Muhasebe Reformu ve Yatırımcıyı Koruma Yasası” diğer adıyla Sarbanes Oxley Yasası (Sarbanes-Oxley Act of 2002-SOX)’nı kabul etmiştir.

Yine, Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (IASB), 2001 yılında bütün görev ve sorumluluklarını Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu’na (IASB) devrederek yeniden yapılanma sürecini tamamlamış ve daha önce Uluslararası Muhasebe Standartları (UMS) adı altında yayımladığı muhasebe standartlarını, bu tarihten sonra Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) adıyla yayımlamaya başlamıştır. Resmi misyonunu “dünya çapında finansal piyasalara şeffaflık, hesap verebilirlik ve verimlilik getiren Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS)’nı geliştirmek” olarak belirleyen IASB, UFRS uygulamalarının finansal raporlamada kaliteyi artıracığı ve böylece piyasaların etkinliğine katkı sağlayacağını vurgulamıştır.

Günümüzde, UFRS’lerin finansal tabloların hazırlanıp sunulmasında, dünya çapında giderek artan sayıda ülke tarafından benimsendiği SOX yasasında hüküm altına alınan benzer kurumsal yönetim ve denetim ilkeleri ile bunlara yönelik uygulamaların da birçok ülkede önemli oranda hayata geçirildiği görülmektedir.

Ülkemizde de dünyadaki gelişmelere paralel olarak 1 Ocak 2005 tarihinden geçerli olmak üzere Halka açık şirketlerin UFRS uygulamaları zorunlu hale gelmiştir. Yine halka açık şirketlerin uyması gereken kurumsal yönetim ve bağımsız denetim ile ilgili yasal düzenlemeler yapılmıştır (SPK, 2011; SPK, 2006; KGK 2013). Ülkemizde bu konuda yasal otorite olan Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK), uluslararası standartlarla tam uyumlu UFRS setini 2011 yılında, Türkiye Denetim Standartları (TDS) setini ise 2013 yılında yayımlamıştır (KGK, 2011; KGK, 2013).

Ülkelerin düzenleyici otoriteleri, kimi ekonomi ve akademik çevreler, IASB’nin beklentilerine paralel olarak UFRS’lerin dünya çapındaki uygulamalarının artmasıyla önemli ekonomik faydalar beklemekte, UFRS’lerin finansal raporlamada şeffaflığı, finansal raporların karşılaştırılabilirlik düzeyini, ulusal ve uluslararası kaynakların tahsisinde etkinliği ve verimliliği artıracığını düşünmektedir (Street vd., 1999; Levitt, 1998). Öte yandan bazı akademik çevreler de UFRS gibi yüksek kalitedeki muhasebe standartlarının benimsenmesinin yüksek kaliteli finansal bilgi için gerekli ancak yeterli bir koşul olmadığı, ülkelerin hukuk sistemleri, kurumsal düzenlemeleri, sermaye piyasalarının muhasebe bilgisine olan talepleri ve firma güdülerinin muhasebe kalitesini belirlemede çok daha etkili olduğunu savunmaktadır. Nitekim literatürdeki birçok ampirik çalışma, muhasebe kalitesinin sadece UFRS gibi yüksek kalitedeki muhasebe standartlarının uygulamalarına bağlı olmadığını, aynı zamanda o ülkenin kurumsal yapısına, hukuki düzenlemelerine, piyasa taleplerine ve firmaların güdülerine de bağlı olduğunu kanıtlarını sunmuştur (örn. La Porta vd., 2000; Ball vd., 2000, 2003; Claessens ve Fan, 2002; Leuz, 2003; Ball, 2006; Burgstahler vd., 2006; JeanJean ve Stolowy, 2008).

Kazanç yönetiminin muhasebe standartları içindeki esneklik istismar edildiğinde ortaya çıktığını ifade eden Levitt (1998), kazanç yönetimi uygulamalarının işletmelerde yaygın olduğunu ancak yöneticilerin kazançları manipüle ederken kullandıkları tekniklerin kapsamını açıklamaya yanaşmadıklarını ifade etmiştir. Literatürde bir yandan işletme yönetimlerinin muhasebe politikalarındaki takdir haklarının kullanımıyla ortaya çıkan kazanç yönetiminin iyi veya kötü olduğu yönündeki akademik tartışmalar olurken,

diğer yandan yöneticilerin kazanç yönetimi motivasyonları veya teşvik kaynakları ayrı bir araştırma alanını oluşturmaktadır.

Bu bağlamda, 2005 yılından bu yana ülkemizdeki zorunlu UFRS uygulamalarının olduğu bir ortamda Borsa İstanbul (BİST)'da işlem gören halka açık şirketlerin kazanç yönetimi uygulamalarını, şirket yönetimlerini kazanç yönetimine teşvik eden ekonomik faktörleri ampirik olarak tespit etmek bunun yanında, şirketlerin kurumsal yapı özellikleri ile kazanç yönetimi uygulamaları arasındaki ilişkileri incelemek bu çalışmanın motivasyon kaynaklarıdır. Bu amaçla çalışmada, 2005-2018 yılları arasında BİST'te sürekli işlem gören 178 şirketin yıllık verileri kullanılarak öncelikle kazanç yönetimi ile şirketleri kazanç yönetimine teşvik ettiği düşünülen ekonomik faktörler arasındaki ilişkiler, daha sonra da şirketlerin kurumsal yönetim özellikleri ile kazanç yönetimi arasındaki ilişkiler çoklu regresyon modelleri kullanılarak incelenmiştir.

Bu çalışmanın geri kalanı şu şekilde düzenlenmiştir. İkinci bölümde, araştırma konusuna ilişkin literatür incelenmiş ve araştırma hipotezleri geliştirilmiştir. Üçüncü bölümde araştırma yöntemi, örneklem seçimi ve verileri hakkında bilgi verilmiştir. Dördüncü bölümde ise araştırma bulgulara yer verilmiştir. Son olarak, altıncı bölümde araştırmanın sonuçları özetlenmiş ve bu araştırma hakkında genel bir değerlendirilmede bulunulmuştur.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE, LİTERATÜR VE HİPOTEZLERİN GELİŞTİRİLMESİ

2.1 Kazanç Yönetimi ve Motivasyon Kaynakları

Literatürde kazanç yönetiminin kabul edilmiş tek bir tanımı bulunmamakla birlikte, kazanç yönetimin uygulamaları bağlamında birbirine benzer çok sayıda tanımlamalar ve açıklamalar yapılmıştır. Örneğin Davidson vd. (1985) ve Schipper (1989) kazanç yönetimini, özel bir takım kazanımlar elde etme niyetiyle dış finansal raporlama sürecine kasıtlı bir müdahale olarak tanımlamışlardır. Healy ve Wahlen (1999: 368), kazanç yönetimini “bir şirketin ortaya çıkan ekonomik performansı hakkında bazı çıkar sahiplerini yanıltmak veya raporlanan muhasebe rakamlarına bağlı olan sözleşmelerin sonuçlarını etkilemek amacıyla yöneticilerin gerek finansal raporlama sürecinde aldıkları kararlarla gerekse gerçekleştirdikleri işlemlerle finansal tablo sonuçlarını değiştirmeleri” şeklinde tanımlamışlardır. Davidson vd. (1985), yöneticilerin gelirleri istikrarlı göstermek amacıyla raporlanan kar rakamlarını kasıtlı olarak yönettiklerini, yıllarca olağanüstü derecede iyi veya kötü kazanç raporlamak yerine rezerv hesaplarından nakit ekleyip çıkararak raporlanan muhasebe rakamlarını nispeten sabit tutmaya çalıştıklarını ve böylece kasıtlı olarak kazançlarını yönettiklerini ifade etmiştir.

Kazanç yönetimine ilişkin geniş literatür incelendiğinde, kazanç yönetimini muhasebe standartları kapsamında tanınan takdir hakkının hissedarların çıkarlarının maksimize edilmesi olarak tamamen faydacı yönden değerlendirenler olduğu gibi (örn., Watts ve Zimmerman 1990; Christie ve Zimmerman, 1994; Sankar ve Subramanyam, 2001), makul sınırları aşarak şirketin finansal durumu ve performansı hakkında çıkar sahiplerini veya hissedarları yanıltmak olarak tamamen fırsatçı (örn., Schipper, 1989; Dechow vd., 1996; Levitt, 1998; Healy ve Wahlen, 1999) veya hem faydacı hem de fırsatçı yönlerini birlikte alıp değerlendirenler de (örn., Scott, 1997; Beneish, 2001; Fields vd., 2001) bulunmaktadır. Scott (1997), vekâlet teorisi bağlamında hissedarların çıkarlarına en uygun raporlama yöntemini seçmek

için yöneticilere kazançları raporlamada esnekliğe izin vermenin gerekli olduğunu, verimli (etkin) bir sözleşme perspektifinden kazanç yönetimi ile fırsatçı kazanç yönetimi arasında bir ayrımın yapılması gerektiğini savunmuştur. Kazanç yönetiminin bilginin içeriden dışarıya doğru akışını gerçekleştiren bir araç olduğunu ifade eden Scott (1997), kazanç yönetiminin firma ile ilgili çıkar sahiplerini bilgilendirme yönüne bakılmadığı, finansal raporların şeffaflık ve güvenilirlik düzeyinde oluşan azalma nedeniyle kazanç yönetimi ile ilgili genel varsayımın yatırımcılar aleyhine yürütüldüğü eleştirisini yapmıştır. Benzer şekilde, kazanç yönetiminin hem fırsatçı hem de bilgilendirme yönüyle ele alınması gerektiğini ifade eden Beneish (2001), kazanç yönetiminin yatırımcıların şirketin gelecekteki nakit akışlarına ilişkin beklentilerine sinyal vermek için tasarlanabileceği gibi yatırımcıları yanıltmak amacıyla da kullanılabileceğini ifade etmiştir. Healy ve Wahlen (1999) muhasebe standartlarının belirsizliğinin olduğu durumlarda yöneticilere sınırsız muhakeme veya yargılama hakkı vermesinin işlevli olmayacak olsa da, yönetimin muhakeme yapma yetkisinin ortadan kaldırılmasını yatırımcılar için dezavantajlı olabileceğini kabul etmektedir. Dechow ve Skinner (2000), yönetsel niyetlerin doğrudan gözlemlenememesi nedeniyle rapor edilen muhasebe rakamlarının özelliklerine bakılarak yapılan kazanç yönetimi tanımlarının doğrudan kullanışlı hale getirmenin zor olduğunu ifade etmiştir. Dechow ve Skinner (2000), kazanç yönetimindeki sorunun kapsamını düzenleyici kurumların abartıyor olabileceğini ancak akademik çevrelerin de bunu hafife aldıklarını öne sürmektedir. Kazanç yönetimi tanımları arasındaki benzerliklere rağmen Beneish (2001), akademik çevrelerin kazanç yönetiminin gerçekte ne olduğu konusunda fikir birliğine sahip olmadıklarını ve dolayısıyla kazanç yönetimi uygulamalarına yönlendiren saiklerin neler olabileceği konusunda da tutarsızlıkların olduğunu ifade etmiştir.

İşletme yönetimlerinin muhasebe standartlarında kendilerine tanınan takdir hakkını kendi menfaatleri doğrultusunda nasıl kullandıkları, raporlanan kazançları ne dereceye kadar ve hangi muhasebe teknikleri ile değiştirdikleri, bunun altında yatan motivasyon kaynaklarının (saiklerin) neler olabileceğini araştıran literatür 1970'li yılların sonlarına kadar uzanır. Watts ve Zimmerman (1978) büyük ve yüksek kara sahip işletmelerin, servetlerini vergiye karşı korumak ve politik incelemeye maruz kalmamak için kazançlarını olduğundan daha az gösterecek muhasebe politikalarını seçtiklerini ileri sürmüşlerdir. Yazarlar, bu varsayımlarını politik maliyet teorisi çerçevesinde açıklamışlardır. Nitekim Holthausen ve Leftwich (1983) ve Watts ve Zimmerman (1990) tarafından yapılan çalışmalarda da yöneticilerin düzenleyici kurumlar ve sözleşmeler bağlamında raporlanan kazançlardan fayda sağlama yönünde teşviklere (saiklere) sahip olduğunun kanıtlarını sunmuşlardır. Kazanç yönetimi uygulamalarının motivasyon kaynakları üzerine yapılan ampirik çalışmaları derleyen Healy ve Wahlen (1999), söz konusu motivasyon kaynaklarını; (i) sermaye piyasasından (ii) muhasebe rakamlarına dayalı sözleşmelerden ve (iii) düzenleyici kurumlardan (kural koyuculardan) kaynaklanan teşvikler olarak üç grupta toplamıştır.

Bu çalışmanın hipotezleri ve bu hipotezlere dayanak oluşturan araştırmalar, Healy ve Wahlen (1999) tarafından yapılan sınıflama çerçevesinde ele alınmıştır.

2.1.1. Düzenleyici Kurumlardan Kaynaklanan Motivasyonlar

Watts ve Zimmerman (1978), büyük firmaların siyasi görünürlüklerinin yüksek olduğunu ve görünürlükten kaynaklanan siyasi maliyetlerle karşı karşıya kaldığını öne sürmüştür. Geliştirdikleri politik maliyet teorisine büyük ve daha yüksek kara sahip firmaların çıkar sahiplerine servet transferi olasılıkları

bakımından siyasi otoritenin potansiyel bir hedefi haline geldikleri ve bu nedenle yönetimlerinin muhasebe politikalarını söz konusu maliyetleri azaltacak şekilde seçtiklerini ifade etmişlerdir. Monem (2003) ve Holthausen ve Leftwich (1983) yaptıkları çalışmalarda, yüksek kara sahip büyük firmaların politik baskılardan kaynaklanan maliyetlerini azaltmak için gelir azaltıcı muhasebe uygulamalarını seçme olasılıklarının küçük firmalara kıyasla daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir. Jones (1991) yaptığı çalışmada, ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu (US-ITC)'nin ithalatta korunma önlemlerinin gevşetilmesi için yaptığı soruşturma sırasında kazanç yönetimi yoluyla kazançları azaltmaya yönelik gelir azaltıcı tahakkukları kullandıklarını belirlemiştir. Üründe ani fiyat artışı bekleyen firmaların kazanç artışlarını ve dolayısıyla politik duyarlılığı azaltmak için gelir azaltıcı tahakkuklara başvurup vurmadıklarını araştıran Han ve Wang (1998) ise, petrol şirketlerinin özellikle 1990 Körfez Krizi esnasında petrol fiyatlarının hızlı yükseldiği bir dönemde tahakkukları kazançları azaltmak için kullandıklarını tespit etmişlerdir.

Politik maliyet teorisi ve bu teori ışığında yapılan çalışmalar dikkate alınarak, bu çalışmada politik maliyetlere maruz kalmak istemeyen firmaların kazanç yönetimi uygulamalarına başvurdukları varsayılmıştır. Söz konusu varsayımlara ilişkin hipotezler aşağıdaki gibidir.

H1: Firma büyüklüğü ile kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki vardır.

H2: Firma karlılığı ile kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki vardır.

2.1.2. Sözleşmelerden Kaynaklanan Motivasyonlar

Jensen ve Meckling (1976) tarafından geliştirilen vekalet teorisi, örgütü sahipler (vekalet verenler) ve çalışanlar (vekiller) arasındaki bir takım sözleşme olarak görmektedir. Bu teoriye göre yönetenler ile kendilerine vekalet veren firma sahiplerinin istek ve amaçları çatışabilmekte ve vekillik sorunu ortaya çıkabilmektedir. Bu sorunu aşmak için vekalet veren, başta ücret ve ödül olmak üzere, bir dizi önlem alarak firma faaliyetleri ile ilgili kendisinden fazla bilgi sahibi olan vekilin (yöneticinin) davranışlarını yönlendirmeye çalışır. Bu çerçevede, hissedarlar ile yöneticiler çıkar güdülerini uyumlu hale getirmek için bir takım yönetim sözleşmeleri yapar. Aynı şekilde, hissedar dışında firmaya ekonomik kaynak sağlayanlar (kreditörler veya borç verenler) da, hissedarlara fayda sağlayan yöneticilerin eylemlerini sınırlamak ve kendi çıkarlarını korumak için borç veya kredi sözleşmeleri yapar.

Finansal raporlarda yer alan muhasebe bilgisi bu anlamda çıkar sahipleri ile yöneticiler arasındaki sözleşmeye dayalı ilişkilerin düzenlenmesi ve gözlemlenmesi bakımından önemli bir işlev görür. Ancak firma sahiplerinin ve alacaklıların finansal raporlardaki kazanç yönetimi gibi muhasebe manipülasyonlarını doğrudan gözlemlene olası olduğu oldukça düşüktür. Bu bakımdan Watts ve Zimmerman (1978), böyle bir teşebbüsün muhtemelen maliyetli olacağını bu nedenle yönetici veya yabancı kaynaklara (borçlara) ilişkin sözleşmelerin kazanç yönetimi için teşvikler yarattığını ifade etmişlerdir.

Yönetici Sözleşmeleri

Literatürde yönetici ile hissedarlar arasında yapılan sözleşmelere konu olan ücret, prim ve ikramiyelerin kazanç yönetimi için teşvikler yarattığına dair argümanların kanıtlarını arayan birçok araştırma mevcuttur. Örneğin Healy (1985) ve Holthausen vd. (1995), ikramiye ödülleri üst sınır uygulayan şirketlerde, yöneticilerin bu üst sınıra ulaşıldığında geliri erteleyen tahakkukları, karşılaştırılabilir per-

formansa sahip ancak ikramiye üst sınırı uygulamayan şirketlere oranla daha fazla kullandıklarını tespit etmişlerdir. Benzer şekilde, yöneticilerin ikramiye sınırları ve ihtiyari tahakkuklar arasındaki ilişkiyi inceleyen Gaver vd. (1995)' de firma kazançlarının ikramiye sınırının altında olduğunda yöneticilerin geliri artıran tahakkukları ya da bunun tersi, firma kazançlarının ikramiye sınırının üstünde olduğunda geliri azaltan tahakkukları seçtiklerini ortaya çıkarmışlardır. Ancak Gaver vd. (1995), araştırma sonuçlarının Healy (1985)'nin ikramiye hipotezinden çok gelirin istikrarlı hale getirilmesi hipoteziyle daha tutarlı olduğuna inanırlar. Guidry vd. (1999) ise, çok uluslu büyük bir firmada yaptıkları incelemede bölüm yöneticilerinin, prim planlarındaki kazanç hedefine ulaşılmadığında ve plan kapsamında maksimum primlere hak kazandıklarında geliri erteleyen kazanç yönetimi uygulamalarına giriştiklerini tespit etmişlerdir. Raporlanan kazançlar ile yöneticilerin iş güvenceleri veya firmadaki beklenen görev süreleri ile ilişkisini inceleyen Dechow ve Sloan (1991), yöneticilerin görevdeki son yıllarında Ar-Ge harcamalarını azaltarak rapor edilen kazançları artırdıkları bulgusuna rastlamışlardır. Yazarlar bu davranışın, tazminat sözleşmelerinin kısa vadeli doğası ve kısa istihdam süreleri ile tutarlı olduğunu ifade etmişlerdir. Benzer şekilde, Baber vd. (1991) ve Bushee (1998) de yaptıkları çalışmada, yöneticilerin daha önce belirlenen kazanç hedeflerini karşılamak için Ar-Ge harcamalarını azalttıklarına yönelik tutarlı kanıtlar sunmuşlardır. Hisse senedi opsiyonları olan yöneticiler ile kazanç yönetimi arasındaki ilişkileri inceleyen Burns ve Kedia (2006) ve Efendi vd. (2007), söz konusu değişkenler arasında olumlu güçlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Bu çalışmaların aksine Erickson vd. (2006), hisse senedi opsiyonları ile kazanç yönetimi arasında herhangi bir ilişki bulamamışlardır.

Borç sözleşmeleri

Literatürde tazminat sözleşmelerinde olduğu gibi, borç sözleşmelerinin de firma yöneticilerini kazanç yönetimine teşvik ettiğini ileri süren ve bunun kanıtlarını sunan birçok çalışma bulunmaktadır. Borç (kredi) sözleşmeleri, finansal muhasebe araştırmalarında oldukça önemli bir yere sahiptir. Watts ve Zimmerman (1986)'a göre borç sözleşmeleri, borç verenler tarafından borçların geri ödenmesini sağlamak için firmaların faaliyetlerini düzenlemek veya sınırlamak için kullanılır. Borç verenler, yaptıkları sözleşmelerle örneğin, firmaları belirli bir performans hedefine ulaşmalarını zorunlu kılarak veya izin verilen yatırım ve finansman faaliyetlerine belirli finansal sınırlamalar getirerek firmaların faaliyetlerini düzenlemeye çalışır. Bu bakımdan, borç sözleşmelerinin firma yönetimlerini ya borç sözleşmelerindeki muhasebe rakamlarına dayalı sınırlamaları gevşetmek ya da sözleşme ihlallerinin (temerrütlerin) maliyetlerinden kaçınmak için kazançları yönetmeye teşvik ettiği varsayılmaktadır (Dechow vd.,1996; Healy ve Wahlen, 1999; Mulford ve Comiskey, 2002). Kredi (borç) sözleşmelerini gerçekten ihlal eden şirket örnekleri üzerinden yaptıkları çalışmada DeFond ve Jiambalvo (1994), firmaların sözleşme ihlalden bir dönem öncesinde kazançlarını artırdıklarını tespit etmişlerdir. Araştırmacılar bulgularını, şirketlerin kredi sözleşmelerinin tarihlerine yakın kazanç yönetimi uyguladıklarının kanıtı olarak yorumlarlar. Sweeney (1994) bir başka firma örneğinde, borç sözleşmesini ihlal eden firmaların gelir artırıcı muhasebe değişikliklerini temerrütten (ihlalden) sonra gerçekleştirdiklerini ortaya çıkarmıştır. Bu çalışmadaki bulgular DeFond ve Jiambalvo (1994) çalışmasının aksine, şirketlerin kredi sözleşmesini ihlal etmekten kaçınmak için özel olarak muhasebe değişiklikleri yapmadıklarını göstermektedir. Ancak Sweeney (1994), araştırma örneğine teknik bir temerrütten kaçınmak için kazançları başarılı bir şekilde yöneten firmaları değil, yalnızca kredi sözleşmelerini gerçekten ihlal eden şirketleri dahil etmiştir. Bu nedenle firmaların muhasebe değişikliklerin var olan değil gelecekteki sözleşme ihlalleri

olasılığını azaltmak için yapılmış olma ihtimalinden söz edilebilir. Charitou vd. (2007), iflas başvurusu olayından dört veya beş yıl önce niteliksiz denetim görüşleri alan şirketlerin, Rosner (2003) çalışması ile tutarlı olarak, sonraki yıllarda gelir artırmak suretiyle kazançlarını yönettiğini bulmuştur. Özel borç anlaşmalarının geniş bir örneği üzerinde firmaların cari orana yakınlığını ve maddi duran varlıklar açısından net değerleri üzerindeki kısıtlamaları inceleyen Dichev ve Skinner (2002), kredi sözleşmesinin ihlal eşliğinin biraz üzerinde olan firmaların diğer firmalara kıyasla daha yüksek cari orana ve net maddi duran varlık değerine sahip olduklarını tespit etmişlerdir. Yazarlar, yöneticilerin sözleşme ihlallerinin maliyetlerinden kaçınmak veya borç sözleşmelerindeki finansal kısıtlamaları azaltmak için tutarlı eylemlerde buldukları sonucuna varmışlardır.

Literatürde yöneticilerin temerrüde düşme konusundaki endişelerin kazanç yönetimine teşvik ettiğine dair tutarsız kanıtlar sunan çalışmalar olsa da, tazminat ve borç verme sözleşmelerinin, en azından bazı şirketleri, ikramiye ödülleri artırmak, iş güvenliğini iyileştirmek ve borç sözleşmelerinin olası ihlalini azaltmak için kazançları yönetmeye teşvik ettiğini göstermektedir. Bu bakımdan bu çalışmada, firmaların borç sözleşmeleri ile kazanç yönetimi teşviki arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H3: Firma yükümlülükleri (borçları) ile kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki vardır.

2.1.3. Sermaye Piyasasından Kaynaklanan Motivasyonlar

Firmaların sermaye piyasası ile olan ilişkilerinin raporlanan kazançlar üzerinde önemli etkileri olduğu veya firmaların piyasa değeri ile raporlanan kazançlar arasında doğrusal pozitif bir ilişkinin varlığı literatürde kabul gören güçlü varsayımlardır. Bu varsayımlar altında, sermaye piyasasının beklentileri doğrultusunda firmaların kazançlarını yönetmeye teşvik edebileceğini ileri süren ve bunların kanıtlarını arayan Burgstahler ve Dichev (1997) ve DeGeorge vd. (1999), yöneticilerin piyasa beklentilerini karşılamak veya daha önceden belirlenen kazanç seviyelerine ulaşmak amacıyla kazançları yönettiğine dair güçlü bulgular elde etmişlerdir. Çalışmalarında pozitif ve düşük kazanç değişikliklerine sahip firmaların beklenenden daha yüksek, negatif ve düşük kazanç değişikliklerine sahip firmaların ise beklenenden daha düşük bir dağılım sıklığı gösterdiğini ortaya çıkarmışlardır. Kasznik (1999) ve Dechow ve Skinner (2000) yaptıkları çalışmalarda da kazançların istikrarlı hale getirilmesi için bazı dönemlerde gelir artırıcı, bazı dönemler de ise gelir azaltıcı kazanç yönetimi uygulamalarına başvurduklarına dair kanıtlar sunmuşlardır.

Yüksek kazanç raporlamak hisse fiyatlarında ve dolayısıyla piyasa değerinde bir artışa ve sermaye maliyetinde bir düşüşe neden olduğundan hisse senedi ihraçları da sermaye maliyetini azaltmak isteyen firma yönetimlerini kazançlarını yönetmek için teşvik edebilmektedir. Dechow ve Skinner (2000), yöneticilerin raporlayacakları kazançları tespit edilemeyecek şekilde artırabilmeleri durumunda halka arzın koşullarını iyileştirebileceklerini ve bu sayede hem kendilerine hem de firmalarına doğrudan parasal fayda sağlayabileceklerini ifade etmektedir. Hisse senedi tekliflerini, kazanç yönetimi için bir teşvik nedeni olarak inceleyen çalışmalar, genellikle yöneticilerin kazançları ilk ve ikincil halka arzlardan önceki dönemlerde değiştirip değiştirmediğini test etmektedir. İlk halka arzlar, yatırımcılar ve halka arz düzenleyenler arasında asimetrik bilgi bulunması nedeniyle ikincil arza (sermaye artırım) nazaran kazanç yönetimine oldukça duyarlıdır. Zira hisse senetleri için önceden bir piyasa fiyatı olmadığından, yönetim,

başlangıç fiyatını artırmak için kazançları manipüle etme fırsatına sahiptir. DuCharme vd. (2001) yaptıkları çalışmada, örneklem kapsamındaki firmaların halka arz edilmeden önce piyasadan gelecek teklif gelirlerini artırmak için gelir artırıcı tahakkukları kullanarak kazançlarını yönettiklerini ortaya çıkarmışlardır. Yaptıkları çalışmada, halka arz öncesi tahakkukların firma performansı ile pozitif, teklif dönemi sonrasında ise tahakkukların firma performansı ile negatif bir ilişkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Sonraki dönemlerde yapılan (ikincil) halka arz performansı ile kazanç yönetimi arasındaki ilişkiyi inceleyen Teoh vd. (1998), halka ilk arz yılında alışılmadık derecede yüksek tahakkukları olan ihraççı firmaların sonraki üç yıl içinde hisse senedi getirilerinin oldukça düşük seyrettiğini tespit etmişlerdir. Bu çalışmayla ilk halka arzdan sonraki yıllarda firmaların düşük performansının büyük ölçüde ilk arz yılındaki kazanç yönetiminden kaynaklandığı sonucunu ortaya çıkarmışlardır. Benzer şekilde, Rangan (1998) da, ikincil hisse senedi teklifleri sırasında firmaların alışılmadık derecede yüksek tahakkuklarla yüksek kazanç raporladıklarını ve sonraki yıllarda ise firmaların düşük kazanç raporladıklarını tespit etmişlerdir. Shivakumar (2000) ve Cohen ve Zarowin (2010) tarafından yapılan çalışmalarda da ikincil halka arz yapan firmaların kazanç yönetiminin kapsamı ile sonraki hisse senedi getirileri arasında güçlü bir ilişki bulunmuşlardır. Tahvil ihraç eden firmaları inceleyen Chang vd. (2010) ve Caton vd. (2011) tahvil ihracından önce talep toplamak ve ihraç maliyetlerini azaltmak için firmaların ihtiyari tahakkukları kullanarak kazançlarını arttırdıklarını tespit etmişlerdir.

Literatürde var olan ampirik çalışmalar, yönetimin veya piyasanın kazanç beklentilerini karşılamak, istikrarlı bir büyüme içinde olduğuna dair paydaşlarına sinyal vermek, halka arz yoluyla sermaye artırımına gitmek veya dolaşımdaki hisse senetlerini geri satın almak gibi etkenlerin de kazançları yönetmeye teşvik edebildiğini ortaya çıkarmıştır. Bu çalışmalar ışığında bu çalışmada da piyasadan kaynaklanan teşviklerle ilgili hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

H4.Firma piyasa değeri ile kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki vardır.

H5.Firmadaki sermaye artırımını ile kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki vardır.

2.2 Kurumsal Yönetim ve Kazanç Yönetimi

Kamuoyunda büyük yankı uyandıran 2001-2002 yıllarındaki muhasebe ve denetim skandallarına karışan şirketlerin kurumsal yönetim yapılarında sistematik eksikliklerin mevcut olduğu, yönetim ve denetim kurullarının muhasebe hilelerine ve kasıtlı kazanç yönetimi uygulamalarına karşı sorumluluklarını yerine getirmediği ortaya çıkmıştır. Dünyada kalıcı izler bırakan muhasebe ve denetim skandalları ardından kurumsal yönetim ve finansal raporlama kalitesi arasındaki ilişkilerin incelenmesi üzerine yoğunlaşan akademik çevreler, kötü kurumsal yönetim ve denetim uygulamaları ile kazanç yönetimi arasında güçlü bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir (örn. Chtourou vd., 2001; Klein, 2002; Compos vd., 2002; Leuz vd., 2003; Xie vd., 2003; Davidson vd., 2005; Tandeoloo ve Vanstraelen, 2008; Chen vd., 2015).

Kurumsal yönetim, şirketlerin yönetiminde ve faaliyetlerinde hissedarlar dahil tüm menfaat sahiplerinin haklarını gözetken, menfaat grupları arasındaki ilişkileri belirli kurallar ve ilkeler çerçevesinde düzenleyen bir yönetim sistemi ve anlayışıdır. Kurumsal yönetimi ve ilkelerini 1999'da uluslararası finans çevrelerinin dikkatine sunan Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD), kurumsal yönetimi "bir şirket yönetiminde yer alan, yönetim kurulu, hissedarlar ve diğer çıkar grupları (paydaşlar) arasındaki

ilişkiler dizini” olarak tanımlamakta; kurumsal yönetimin çerçevesini de yasal, düzenleyici ve kurumsal faktörlere dayandırmaktadır. Dünya Bankası ise kurumsal yönetimi; “bir kurumun beşeri ve mali sermayeyi çekmesine, etkin çalışmasına ve böylece ait olduğu toplumun değerlerine saygı gösterirken uzun dönemde ortaklarına değer yaratmasına olanak tanıyan her türlü kanun, yönetmelik, kod ve uygulamalar” olarak tanımlamaktadır (World Bank, 1999). Piyasaların daha iyi işlemlerini sağlamak, kurumlarda profesyonel ve etik davranışlar bakımından bir değer kültürünün gelişmesine yardımcı olmak amacıyla ortak bir çalışma yürüten OECD ve Dünya Bankası, iyi kurumsal yönetim uygulamalarına rehber olacak dört temel ilke belirlemiştir. Bunlar: “şeffaflık ve kamuoyunu aydınlatma”, “hesap verebilirlik”, “adalet (eşitlik)” ve “sorumluluk” tur (OECD, 2004).

Kurumsal yönetim ile kazanç yönetimi arasındaki ilişkinin varlığını araştıran çalışmalar ve bu çalışmalar ışığında kurumsal yönetim unsurları bağlamında geliştirilen hipotezlere aşağıda yer verilmiştir.

Yönetim kurulu büyüklüğü

Fama ve Jensen (1983)’e göre yönetim kurulu, firmaların yönetim yapısı içinde en önemli organların başında gelmektedir. Yönetim kurulu, hissedarların uzun vadeli çıkarlarına ulaşmak için bir firmanın faaliyetlerini izleyen, idare ve temsil eden bir yönetim organıdır. Yönetim kurulunun büyüklüğü teorik olarak yönetim faaliyetlerinin izlenmesinde kurulun performansını ve etkinliğini artıran önemli bir unsur olarak kabul edilmekle birlikte (Jensen, 1993, Dalton vd. 1999) kurumsal yönetim uygulamalarının etkinliği ve firma performansı açısından yönetim kurulunda bulunacak optimum üye sayısının ne olması gerektiği konusunda ne görüş birliği ne de bunun ampirik kanıtları vardır. Nitekim yönetim kurulu büyüklüğünün kazanç yönetimi üzerindeki etkisini inceleyen araştırmalarda da birbiriyle çelişik sonuçlar ortaya çıkmıştır. Örneğin Chtourou vd. (2001), Xie vd. (2003), Peasnell vd. (2005), Memiş ve Çetenak (2012) ve Ocak ve Arıkboğa (2017) yönetim kurulu büyüklüğü ile kazanç yönetimi arasında negatif bir ilişki tespit ederken Dechow vd. (1996), Larcker ve Richardson (2004), Ball ve Shivakuar (2008) ve Ağca ve Önder (2016) yönetim kurulu büyüklüğü ile kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir. Bu çalışmada, yönetim kurulu büyüklüğünün kurumsal yönetim uygulamalarının etkinliğini artıracığı ve dolayısıyla kazanç yönetimi uygulamalarına kısıtlama getireceği varsayılmıştır. Bu varsayım için kurulan hipotez aşağıdaki gibidir.

H6: Yönetim kurulu büyüklüğü ile kazanç yönetimi arasında negatif bir ilişki vardır.

Yönetim kurulunun bağımsızlığı

Vekâlet teorisi, yönetim kurulundaki bağımsız üyelerin sayısı arttıkça kurulun etkin işleyişini artıracığını ve vekalet sorununu hafifleteceğini varsayar. Vekâlet teorisine göre, bağımsız üyelerin hâkim olduğu kurullar yöneticilerin fırsatçı davranışlarını izlemede ve kontrol etmede daha avantajlı bir pozisyona sahiptirler (Jensen and Meckling, 1976). Fama ve Jensen (1983), yönetim kurulundaki bağımsız üyelerin sahip oldukları uzmanlık bilgisi ve sundukları gözetim hizmetiyle hissedarların çıkarlarını koruduklarını ve böylece firmalara değer kattıklarını ileri sürerler. Yönetim kurulu bağımsızlığının kazanç yönetimi uygulamalarını kısıtlayacağı varsayımını test eden çalışmalar incelendiğinde, bu çalışmalarda bu varsayımı destekleyen sonuçlara rastlanmıştır (Klein, 2002; Davidson vd., 2005; Lo vd., 2010; Zeghal vd.,

2011; Alves, 2014; Chen vd., 2015; Ağca ve Önder, 2016; Ocak ve Arıkboğa, 2017). Bu çalışmada, yönetim kurulunun bağımsızlığına ilişkin kurulan hipotez aşağıdaki gibidir.

H7: Yönetim kurulundaki bağımsız üye sayısı ile kazanç yönetimi arasında negatif bir ilişki vardır.

Yönetim kurulu başkanı ve icra kurulu başkanının aynı kişi olması (CEO ikiliği)

CEO ikiliği, icra kurulu başkanının aynı zamanda yönetim kurulu başkanı olduğu durumu ifade eder. Yönetim kurulu büyüklüğü gibi, CEO ikiliği de akademik literatürdeki tartışmalı konulardan biridir. Vekalet teorisi, CEO ikiliğinin vekalet maliyetini artıracaklarını savunur. Jensen ve Meckling (1976) ve Harris ve Helfat (1998) birleşik rollerde CEO'nun kişisel çıkarları doğrultusunda yönetim kurulunun gündemini belirleyebileceğini, yönetim kurulunun yöneticileri izleme becerisine kısıtlama getirebileceğini ve dolayısıyla çıkar çatışmasına yol açabileceğini ileri sürerler. Benzer şekilde, Fama ve Jensen (1983)'de CEO ikiliğinin, şirket yönetiminde yönetim kurulunun denetim etkinliğini azaltıp, vekâlet sorunlarına neden olacağını öne sürer. Vekalet teorisinin aksine, temsil (stewardship) teorisi, hissedarları temsilen görevlendirilen yöneticilerin hem kendi hem de temsil ettikleri tarafın çıkarlarını birlikte maksimize etmeye çalıştıklarını varsayar (Donaldson ve Davis, 1991). Temsil teorisine göre, CEO ve Yönetim kurulu başkanın sorumluluklarını tek bir yönetici altında birleşmesi, şirkete yön birliği, güçlü komuta ve kontrol açısından fayda sağlayacak ve şirketin hedeflerine daha kararlı ve hızla ulaşılmasını mümkün kılacaktır. Dünyadaki birçok kurumsal yönetim düzenlemesi, yönetim kurulunun faaliyetlerinin etkinliği açısından icra kurulu başkanı ile yönetim kurulu başkanı yetkilerinin aynı kişide birleşmemesini salık vermektedir (örneğin, Cadbury, 1992; SOX, 2002; SPK, 2003; KGK, 2013).

CEO ikiliğinin kazanç yönetimi üzerindeki etkisine ilişkin ampirik araştırmalarda Klein (2002) ve Saleh vd. (2005), CEO ikiliğinin mevcut olduğu firmalarda kazanç yönetiminin olma olasılığını yüksek bulmuşlardır. Xie (2003), Davidson vd. (2005), Chtourou vd. (2001), Memiş ve Çetenak (2012), Cengiz vd. (2016) ve Ocak ve Arıkboğa (2017) kazanç yönetimi ile CEO ikiliği arasında anlamlı bir ilişki bulamamıştır. CEO ikiliğinin olduğu firmalarda kazanç yönetimi olasılığının yüksek olacağı varsayımı altında bu çalışmada aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H8: CEO ikiliği ve kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki vardır.

Denetim komitesinin bağımsızlığı

Kurumsal yönetim düzenlemeleri, CEO ile yönetim kurulu başkanı yetkilerinin net bir şekilde ayrılması gibi, yönetim kurulunun görev ve sorumluluklarının etkin bir şekilde yerine getirilmesi için yönetim kurulu bünyesinde oluşturulan denetim komitesinde yer alacak üyelerin bağımsız üyelerden seçilmesini tavsiye etmektedirler (Cadbury, 1992; SOX, 2002; SPK, 2003). Aksoy (2010), denetim komitesinde yer alan bağımsız üyelerin yönetim kurulu için iç kontrolü ve ilgili mali faaliyetleri anlayan, izleyen, koordine eden ve yorumlayan özel niteliklere sahip dış yöneticilerden oluşması gerektiğini ifade etmiştir. Aksoy ve Kahyaoglu (2009), denetim komitesinin bağımsızlığının işletmelerde iç kontrol yapısının gözetimini ve kurumsal yönetim etkinliğini artırdığını tespit etmişlerdir. Kazanç yönetimi perspektifinden bakıldığında ise, bağımsız denetim komitesi varlığının kazanç yönetimi uygulamalarına sınırlama getirdiği varsayımını araştıran Chtourou (2001), Klein (2002), Marra vd. (2011), Ağca ve Önder (2016) ve Ocak ve Arıkboğa (2017), denetim komitesinin bağımsızlığı ile kazanç yönetimi arasında negatif yönlü

bir ilişki tespit ederken Xie vd. (2003) ve Cengiz vd. (2016) denetim komitesinin bağımsızlığı ile kazanç yönetimi arasında anlamlı herhangi bir ilişki bulamamışlardır. Bu çalışmada, denetim komitesinin bağımsızlığının kazanç yönetimini sınırlandırdığı varsayımı altında oluşturulan hipotez aşağıdaki gibidir.

H9: Denetim komitesi bağımsızlığı ve kazanç yöntemi arasında negatif bir ilişki vardır.

Sahiplik yapısı

Şirket sahipliğinin ve yönetimin farklı kişilerde olmasının şirket değerini maksimize etmede önemli bir etkisi olduğunu ifade eden Jensen ve Meckling (1976), sahiplik ve yönetim mekanizmaları ayrılığının yöneticilerin kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmelerini sağladığı, dolayısıyla sahiplik yapısının vekalet sorunları ve güçlü bir kurumsal yönetim için önemli bir unsur olduğunu vurgulamıştır. Literatürde sahiplik yapısı, yoğunlaşma düzeyi ve sahiplik kimliği dikkate alınarak kategorize edilmiştir. Sahiplik yoğunluğu, büyük hissedar varlığına işaret eder. Sahiplik kimliği, içerdeki (yönetmel) ve dışarıdaki hissedarlarla ilgilidir. Schleifer ve Vishny (1997), şirketin özsermayesinde büyük bir paya sahip olmanın önemli kontrol hakları sağladığını ve dolayısıyla vekalet sorununu azalttığını ve kurumsal performansı artırdığını ileri sürmüştür. (Jensen, 1993), şirketlerde yönetsel sahipliğin yüksek oranda olmasının hissedarların ve yöneticilerin çıkarlarını uyumlu hale getirmeye yardımcı olduğunu ve kurumsal etkinliği artırarak performansı artırdığını belirtmiştir. Yönetmel sahiplik, kurumsal sahiplik ve sahiplik yoğunlaşması gibi şirketlerin sahiplik yapısının farklı özelliklerinin muhasebe politikaları ve uygulamaları üzerindeki etkilerini inceleyen birçok araştırma, sahiplik yapısının farklı özellikleri bağlamında şirketlerin muhasebe politikaları ve kazanç yönetimi uygulamalarında önemli etkileri olduğuna dair önemli bulgulara rastlamışlardır (Jiambalvo vd., 2002; Leuz vd., 2003; Koh, 2003; Charitou vd., 2007; Alves, 2012). Bu çalışmada, sahiplik yapısının özelliklerinden yönetmel sahiplik ve kurumsal sahipliğin kazanç yönetimi uygulamalarındaki etkisini araştırmak bakımından kurulan hipotezler aşağıdaki gibidir.

H10: Yönetmel sahiplik ve kazanç yöntemi arasında negatif bir ilişki vardır.

H11: Kurumsal sahiplik ve kazanç yöntemi arasında negatif bir ilişki vardır.

Dış denetim kalitesi

Watts ve Zimmerman (1986) güçlü kurumsal yönetim için bağımsız ve etkin bir dış (bağımsız) denetimin önemli olduğunu ifade etmiştir. Nitekim, 2001-2002 muhasebe ve denetim skandalları, bağımsız ve yetkinlik açısından dış denetim kalitesinin finansal raporlama kalitesi ve sermaye piyasaları açısından ne kadar önemli olduğunu ortaya çıkarmıştır (Aksoy, 2005). Bu skandallar sonrası başta ABD olmak üzere diğer ülkelerin düzenleyici otoriteleri, bağımsız denetimin kalitesinin artırılması amacıyla yeni bir takım düzenlemeler yapmış ve denetim standartlarını geliştirmiştir. Literatürde denetim kalitesini ölçen birçok çalışmada, uluslararası dört büyük denetim firmasını (PwC, Deloitte, Ernst & Young ve KPMG) gerek kurumsallıkları, gerek deneyimleri, gerekse büyük ölçekli işletmeler olmaları nedeniyle denetim kalitesinin bir göstergesi olarak kullanılmıştır. Tendeloo ve Vanstraelen (2008), Lin ve Hwang (2010), Zeghal vd. (2011), Karabrahimoğlu ve Özkan (2011), Chen vd. (2011) ve Memiş ve Çetenak (2012), dört büyük denetim firması tarafından denetlenen firmaların kazanç yönetimi uygulamalarını sınırlandırdığına yönelik kanıtlar sunarlarken Davidson vd. (2005), dört büyük denetim firmasının kazanç yönetimini sınırlandırdığına dair anlamlı bir bulguya rastlamamıştır. Bu çalışmada, gerek itibarları ve kurumsallıkları

gerekse denetim yeterlilikleri açısından yukarıda adı geçen dört büyük denetçi firma tarafından denetleniyor olmanın kazanç yönetimi uygulamalarını sınırlandıracağı varsayımı altında aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H12: Dört büyük denetçi firma tarafından yapılan dış denetim ve kazanç yöntemi arasında negatif bir ilişki vardır.

3. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

3.1 Örneklem Seçimi ve Veriler

Bu çalışmada, 2005-2018 yılları arasında BİST'te sürekli olarak işlem gören halka açık toplam 178 şirket araştırma örneğine dahil edilmiştir. Ancak kazanç yönetiminin tahmin edilmesinde kullanılan kimi değişkenlerin bir önceki yıla ait gözlemlerinin kullanılmasından dolayı gözlem yılları 2004-2018 olarak alınmıştır. Anılan tarihlerde BİST'te işlem görse de 2004-2018 yılları itibariyle BİST'teki kotasyonu süreklilik arz etmeyen şirketler, faaliyet konusu itibariyle farklı raporlama tarihlerine sahip olan şirketler ve son olarak tabii oldukları yasal düzenlemeler bakımından farklılık arz eden bankacılık, finans, sigorta ve yatırım gibi belirli sektörlerdeki şirketler araştırma örneğine dahil edilmemiştir. Çalışma kapsamına alınan 178 şirketin sektörel dağılımı şu şekildedir: İmalat (124), Holding ve Yatırım(17), Toptan ve perakende (14), Teknoloji (9), Ulaştırma ve telekomünikasyon (5), Elektrik, gaz ve su (4), İnşaat (3), Madencilik (2). Araştırma kapsamındaki şirketlere ait veriler, BİST web sitesi, KAP (Kamuyu Aydınlatma Platformu) web sitesi ve işletmelerin kendi web sitelerinde yer alan yıllık finansal tablolarından ve yıllık faaliyet raporlarından elde edilmiştir.

3.2 Araştırma Modeli ve Değişkenler

Araştırma kapsamına alınan firmaların kazanç yönetimi motivasyonlarını tespit etmek amacıyla geliştirilen hipotezlerin test edilmesinde aşağıdaki regresyon modelinden yararlanılmıştır.

$$|DA|_{it} = \beta_0 + \beta_1 VSIZE_{it} + \beta_2 ROA_{it} + \beta_3 LEV_{it} + \beta_4 TQ_{it} + \beta_5 EISSU_{it} + \beta_6 DISSU_{it} + \beta_7 TURN_{it} + \beta_8 CFO_{it} + \beta_{9-16} IND_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Firmaların kazanç yönetimi ile kurumsal yönetim özellikleri arasındaki ilişkilerin tespiti için geliştirilen hipotezler de aşağıdaki regresyon modelinden yararlanılarak test edilmiştir.

$$|DA|_{it} = \beta_0 + \beta_1 BSIZE_{it} + \beta_2 BIND_{it} + \beta_3 CEOD_{it} + \beta_4 AIND_{it} + \beta_5 MOWN_{it} + \beta_6 IOWN_{it} + \beta_7 AQ_{it} + \beta_8 ROA_{it} + \beta_9 LEV_{it} + \beta_{10} TQ_{it} + \beta_{11} EISSU_{it} + \beta_{12} DISSU_{it} + \beta_{13} TURN_{it} + \beta_{14} CFO_{it} + \beta_{15-22} IND_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Model 1’de kazanç yönetimi bağımlı değişken; kazanç yönetimi motivasyon kaynaklarının her biri (firma büyüklüğü, aktiflerin karlılığı, borç sözleşmeleri, firma piyasa değeri, sermaye artırımını) bağımsız değişken; satışlar, işletme faaliyetlerinden nakit akışları ve sektörler kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Model 2’de ise kazanç yönetimi bağımlı değişken, firmanın kurumsal yapı özelliklerinin her biri bağımsız değişken, model 2’nin bağımsız ve kontrol değişkenleri de kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Her iki regresyon modelinde yer alan değişkenlerin tanımları ve ölçümleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 1: Regresyon Modellerindeki Değişkenlerin Tanımları ve Ölçümleri

DEĞİŞKENLER	TANIM	ÖLÇÜM
Bağımlı değişken		
IDA_{it}	Kazanç yönetimi	İsteğe bağlı tahakkukların mutlak değeri
Bağımsız ve kontrol değişkenler		
$VSIZE_{it}$	Firma büyüklüğü	Toplam varlıkların doğal logaritması
ROA_{it}	Aktiflerin karlılığı	Dönem net karının dönem başı toplam varlıklara oranı
LEV_{it}	Borç sözleşmeleri	Toplam yükümlülüklerin toplam varlıklara oranı
TQ_{it}	Firma piyasa değeri	Firmanın toplam piyasa değerinin toplam varlıklara oranı
$EISSU_{it}$	Sermaye artırımını	Adi hisse senetlerindeki değişimin yüzdesi
$BFSIZE_{it}$	Yönetim kurulu büyüklüğü	Yönetim kurulundaki toplam üye sayısı
$BIND_{it}$	Yönetim kurulu bağımsızlığı	Yönetim kurulundaki bağımsız üyelerin kuruldaki toplam üyelere oranı
$CEOD_{it}$	CEO ikiliği	Yönetim kurulu başkanı ile icra başkanı aynı kişi ise 1, değilse 0 değeri gölge değişkeni
$AIND_{it}$	Denetim komitesinin bağımsızlığı	Denetim komitesindeki bağımsız üyelerin komitedeki toplam üyelere oranı
$MOWN_{it}$	Yönetimsel sahiplik	Yöneticilerin toplam sahiplik yapısı içindeki payı
$IOWN_{it}$	Kurumsal sahiplik	Kurumsal yatırımcıların toplam sahiplik içindeki payı
AQ_{it}	Dış denetim kalitesi	Bağımsız dış denetimi firması 4 büyük dış denetim firmasından (PwC, Deloitte, Ernst&Young ve KPMG,) biri ise 1, değilse 0 değerini alan gölge değişken
$DISSU_{it}$	Toplam yükümlülükler	Toplam yükümlülüklerdeki değişimin yüzdesi
$TURN_{it}$	Hasılat (Satışlar)	Satışların dönem başı toplam varlıklara oranı
CFO_{it}	Esas faaliyetlerden nakit akışları	Esas faaliyetlerden nakit akışlarının dönem başı toplam varlıklara oranı
IND_{it}	Sektörler	Sektörel gölge değişkenleri.

Bu çalışmada, araştırma modelinin bağımlı değişkeni olan kazanç yönetimi, isteğe bağlı tahakkukların mutlak büyüklüğü ile ölçülmüştür. İsteğe bağlı tahakkukların mutlak büyüklükleri Düzeltilmiş Jones Modellerinden Kothari vd (2005) modeli kullanılarak tahmin edilmiştir.

Kazanç yönetimi ve tespiti için yapılan önceki araştırmalar, yöneticilerin tahakkuklar yoluyla kazançlarını yönetme fırsatı buldukları varsayımı altında kazançların tahakkuk kısımlarına odaklanmıştır. Bilindiği üzere ekonomik işlemler nakit ve tahakkuk esasına göre muhasebeleştirilir. Tahakkuklar, nakit akışlarının ayarlamada işletme yönetimlerine muhasebe standartlarının tanıdığı esneklik dahilinde seçebilecekleri (isteğe bağlı) tahakkuklar ile düzenleyici otorite tarafından dayatılan (isteğe bağlı olmayan) tahakkuklardan oluşur. Toplam tahakkukların isteğe ve isteğe bağlı olmayan bileşenlerinin matematiksel ifadeleri aşağıdaki gibi gösterilebilir.

$$TA_{\tau} = NDA_{\tau} + DA_{\tau}$$

Denklemdaki TA_{τ} : toplam tahakkukları, NDA_{τ} : isteğe bağlı olmayan tahakkukları ve DA_{τ} : isteğe bağlı tahakkukları temsil etmektedir.

Yöneticilerin isteğe bağlı olmayan tahakkuklar yoluyla kazançlarını yönetmesi zordur. Ancak isteğe bağlı tahakkuklar yolu ile kazançlarını yönetebilir. İsteğe bağlı olarak seçilen tahakkuklar ise doğrudan gözlemlenemez fakat yukarıdaki eşitlikten hareket edilerek toplam tahakkuklar üzerinden tahmin edilebilir. İşte bu çerçevede araştırmacılar, isteğe bağlı tahakkukların mutlak büyüklüklerini tahmin etmek için alternatif birçok tahakkuk modeli önermişlerdir (Örneğin Healy Modeli (1985), DeAngelo Modeli (1986), Jones Modeli (1991), Düzeltilmiş Jones Modeli (Dechow, vd. 1995), Düzeltilmiş Jones Modeli (Kasznik 1999), Düzeltilmiş Jones Modeli (Larcker ve Richardson 2004) ve Düzeltilmiş Jones Modeli (Kothari, 2005)).

Bu çalışmada, isteğe bağlı tahakkukları ve dolayısıyla kazanç yönetimini tahmin etmek için kullanılan ve Kothari vd., (2005) tarafından önerilen Düzeltilmiş Jones Modeli aşağıdaki gibidir.

$$TA_{ijt} = \beta_0 + \beta_1(1/A_{ij,t-1}) + \beta_2(\Delta REV_{ijt} - \Delta REC_{ijt}) + \beta_3 PPE_{ijt} + \beta_4 ROA_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

Modelde;

TA_{ijt} : t dönemindeki toplam tahakkukların bir önceki dönemin toplam varlıklarına oranı ($TA_{ijt}/A_{ij,t-1}$),

$A_{ij,t-1}$: bir önceki dönemin toplam varlıkları,

ΔREV_{it} : net satışlardaki değişimin bir önceki dönemin toplam varlıklarına oranı ($\Delta REV_{it}/A_{ij,t-1}$),

PPE_{ijt} : t dönemindeki brüt maddî duran varlıkların bir önceki dönemin toplam varlıklarına oranı ($PPE_{ijt}/A_{ij,t-1}$),

$\beta_4 ROA_{ijt}$: t dönemindeki aktif karlılık oranı

ε_{ijt} : t dönemindeki hata terimi, i : firmayı ve j endüstriyi temsil etmektedir.

Kothari (2005) tahakkuk modelinde, isteğe bağlı tahakkuklar (DA_{ijt}), modelin tahmininden elde edilen hata terimi (ε_{ijt})'ne eşittir. Böylece isteğe bağlı tahakkukların büyüklüğü, $TA_{ijt} = NDA_{ijt} + DA_{ijt}$ eşitliğinden yararlanılarak tahmin edilebilmektedir.

Dolayısıyla bu çalışmada, isteğe bağlı tahakkuklar (DA_{ijt})'ın büyüklüğü şu şekilde hesaplanmıştır. Öncelikle Kothari vd. (2005) regresyon modelinin katsayıları en ($\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3$) küçük kareler yöntemi kullanılarak tahmin edilmiştir. Daha sonra tahmin edilen bu katsayılar, tekrar regresyon modeline dahil edilerek her bir firmanın isteğe bağlı olmayan tahakkukların büyüklükleri (NDA_{ijt}) hesaplanmıştır.

$$NDA_{ijt} = \beta_0 + \beta_1(1/A_{ij,t-1}) + \beta_2(\Delta REV_{ijt} - \Delta REC_{ijt}) + \beta_3 PPE_{ijt} + \beta_4 \Delta ROA_{it}$$

Son aşamada, gerçek toplam tahakkuk tutarları (TA_{ijt}) ile NDA_{ijt} 'nin tahmin edilen tutarları arasındaki farktan isteğe bağlı tahakkukların (DA_{ijt}) tutarı hesaplanmıştır ($DA_{ijt} = TA_{ijt} - NDA_{ijt}$). Bu çalışmada toplam tahakkuklar nakit akımı yaklaşımına göre aşağıdaki denklem kullanılarak hesaplanmıştır.

$$TA_{ijt} = (NI_{ijt} - CFO_{ijt})$$

Denklemden; TA_{ijt} : t dönemindeki toplam tahakkukları, NI_{ijt} : t dönemindeki olağandışı kalemler öncesi net karı ve CFO_{ijt} : t dönemindeki esas faaliyetlerden elde edilen nakit akışlarını göstermektedir.

4. BULGULAR

4.1 Tanımlayıcı istatistikler

Araştırma modellerinde kullanılan bazı değişkenlere ilişkin istatistiki bilgiler tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Değişkenlere ait Tanımlayıcı İstatistikler

Değişken	Ortalama	Medyan	Minimum	Maksimum	St. Sapma
IDAİ	0,102	0,065	0,000	5,722	0,183
VSIZE	8,600	8,518	6,540	11,424	0,752
ROA	0,049	0,042	-0,742	1,123	0,117
LEV	0,463	0,455	0,003	1,609	0,238
TQ	1,252	1,226	-467,620	117,300	16,255
EISSU	0,260	0,000	-0,808	68,000	2,209
DISSU	0,254	0,104	-0,988	22,118	1,098
TURN	0,941	0,820	0,000	6,470	0,667

CFO	0,063	0,056	-1,757	6,139	0,214
BSIZE	7,522	7	4	18	2,259
BIND	0,309	0,333	0,000	0,429	0,077
AIND	0,278	0,286	0,000	0,429	0,085
MOWN	0,250	0,000	0,000	25,310	1,893
IOWN	0,566	0,634	0,000	0,995	0,286
Gölge değişkenler		1		0	
CEOD		0,073		0,927	
AQ		0,742		0,258	

Tablo 2'deki veriler göre araştırma kapsamına alınan BİST şirketlerinin isteğe bağlı tahakkukların mutlak büyüklüğü (IDAl) minimum 0,000 ve maksimum 5,722 civarında olup ortalaması yaklaşık 0,102'dir. Şirketlerin finansal performansını gösteren varlık getiri oranı (ROA) minimum -0,742 ve maksimum 1,123 arasında değişmekte, ortalaması da yaklaşık 0,049'dur. Şirket borçlarının varlıklara oranı (LEV) ortalama yaklaşık 0,463 iken minimum ve maksimum değerleri sırasıyla 0,003 ve 1,609'dur. Araştırma kapsamına alınan şirketlerin piyasa değerlerinin (TQ) ortalaması yaklaşık 1,252 iken, dolaşımdaki adi hisse senetlerinin değişim yüzdesi (EISSU) ortalama 0,260 civarındadır. Satışların toplam varlık içindeki payları (TURN) minimum 0,000 maksimum 6,470 değerinde olup ortalama 0,94 değerine sahiptir. Yine faaliyetlerden nakit akışlarının toplam varlıklar içindeki payının (CFO) minimum -1,757 maksimum 6,139 arasında değiştiği ve ortalama 0,063 değerini aldığı tespit edilmiştir.

Araştırma kapsamındaki şirketlerin kurumsal yönetim yapılarına bakıldığında şirketlerin yönetim kurulunun (BSIZE) minimum 4, maksimum 18 üyeden oluştuğu ve ortalama yönetim kurulu üye sayısının 7,5 civarında olduğu görülmüştür. Yönetim kurullarının bağımsızlığı (BIND) ortalama 0,3095 iken denetim komitelerinin bağımsızlığı (AIND) ise ortalama 0,278 civarındadır. Şirketlerdeki kurumsal sahiplik oranının (IOWN) ortalaması yaklaşık 0,566 iken yöneticilerin sahiplik oranı (MOWN) ortalaması yaklaşık 0,25'tir. Ayrıca şirketlerin yaklaşık yüzde 93'ünde yönetim kurulu başkanı ile icra başkanı (genel müdür) (CEOD) farklı iken, yüzde 7'sinde yönetim kurulu başkanı ile icra başkanının yetkileri aynı kişi de toplanmıştır. Son olarak, şirketlerin yaklaşık yüzde 74'ünün dört büyük uluslararası bağımsız denetim firması (AQ), yüzde 26'sının da yerel bağımsız denetim firmaları tarafından denetlendiği tespit edilmiştir.

4.2 Korelasyon matrisi

Araştırmada kullanılan değişkenlere ilişkin Spearman korelasyon matrisi Tablo 3'te verilmiştir. Korelasyon sonuçlarına göre, kazanç yönetiminin göstergesi olan isteğe bağlı tahakkukların mutlak büyüklüğü (IDAl) ile karlılık oranı (ROA), şirket piyasa değeri (TQ), sermaye artırımını (EISSU), borçlardaki değişim (DISSU), denetim komitesinin bağımsızlığı (AIND) ve CEO ikiliği arasında sırasıyla 0,102(p=0,000), 0,156(p=0,000), 0,094(p=0,000), 0,062(p=0,006), 0,091(p=0,000) ve 0,092(p=0,000) değerleri ile pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır. Buna karşın, isteğe bağlı tahakkukların mutlak büyüklüğü (IDAl) ile şirket büyüklüğü (SIZEV), yönetim kurulu büyüklüğü (BSIZE), kurum-

sal sahiplik (IOWN), dış denetim kalitesi (AQ) arasında sırasıyla -0,096(p=0,000), -0,102(p=0,000), -0,061(p=0,007) -0,070(p=0,002) değerleri ile negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Son olarak, şirketlerin isteğe bağlı tahakkukların mutlak büyüklüğü (IDAI) ile kaldıraçları (LEV), satışları (TURN), faaliyetlerden nakit akışları (CFO), yönetim kurullarının bağımsızlığı (BIND) ve yönetici sahipliği (MOWN) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Tablo 3. Spearman Korelasyon Matrisi

	IDAI	VSIZE	ROA	LEV	TQ	EISSU	DISSU	TURN	CFO	BSIZE	BIND	AIND	MOWN	IOWN	CEOD	AQ
IDAI	1															

VSIZE	-0,096	1														
	0,000	-----														
ROA	0,102	0,245	1													
	0,000	0,000	-----													
LEV	0,022	0,163	-0,393	1												
	0,342	0,000	0,000	-----												
TQ	0,156	-0,093	0,114	0,194	1											
	0,000	0,000	0,000	0,000	-----											
EISSU	0,094	0,108	0,000	-0,002	-0,023	1										
	0,000	0,000	0,993	0,940	0,313	-----										
DISSU	0,062	0,119	0,031	0,203	-0,030	-0,026	1									
	0,006	0,000	0,177	0,000	0,188	0,253	-----									
TURN	0,002	-0,105	0,095	0,200	0,249	-0,093	-0,032	1								
	0,933	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,156	-----								
CFO	0,033	0,231	0,463	-0,148	0,149	-0,048	-0,037	0,082	1							
	0,148	0,000	0,000	0,000	0,000	0,033	0,101	0,000	-----							
BSIZE	-0,102	0,463	0,181	0,082	-0,033	-0,018	0,045	0,027	0,152	1						
	0,000	0,000	0,000	0,000	0,146	0,424	0,045	0,235	0,000	-----						
BIND	0,035	-0,058	-0,103	-0,015	-0,017	0,063	-0,010	-0,115	-0,097	-0,527	1					
	0,123	0,011	0,000	0,509	0,448	0,005	0,674	0,000	0,000	0,000	-----					
AIND	0,091	-0,386	-0,140	-0,078	0,060	0,009	-0,037	0,015	-0,126	-0,869	0,602	1				
	0,000	0,000	0,000	0,001	0,008	0,700	0,105	0,516	0,000	0,000	0,000	-----				
MOWN	0,019	-0,129	-0,209	0,168	-0,108	0,012	0,008	-0,069	-0,186	-0,041	-0,006	0,034	1			
	0,399	0,000	0,000	0,000	0,000	0,602	0,740	0,002	0,000	0,066	0,791	0,132	-----			
IOWN	-0,061	0,135	0,079	0,009	0,200	-0,075	-0,024	0,176	0,113	0,023	-0,117	0,040	-0,443	1		
	0,007	0,000	0,001	0,678	0,000	0,001	0,284	0,000	0,000	0,305	0,000	0,076	0,000	-----		
CEOD	0,092	-0,031	-0,077	0,070	0,031	0,029	0,023	-0,020	-0,067	-0,124	0,122	0,080	0,157	-0,209	1	
	0,000	0,174	0,001	0,002	0,169	0,201	0,319	0,369	0,003	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	-----	
AQ	-0,070	0,230	0,111	0,091	0,085	-0,007	0,056	0,099	0,117	0,154	-0,055	-0,142	-0,148	0,353	-0,032	1
	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,760	0,014	0,000	0,000	0,000	0,015	0,000	0,000	0,000	0,162	---

4.3 Regresyon Analizi Sonuçları

Araştırmanın amaçları doğrultusunda geliştirilen hipotezlerin testi için yapılan ve en küçük kareler yöntemiyle tahmin edilen çoklu regresyon analizinin sonuçları tablo 4 ve tablo 5'te verilmiştir. Regresyon modelleri için hesaplanan varyans genişlik faktörü (VIF) değerleri kabul edilebilir sınırlar dâhilinde ($VIF < 10$) olup değişkenler arasında çoklu doğrusallık sorunu yoktur.

Tablo 4'te görüleceği üzere kazanç yönetimi ile motivasyon kaynakları arasındaki ilişkinin testi için geliştirilen birinci regresyon modelinin açıklayıcı gücü yaklaşık yüzde 49'dur. Analiz sonuçlarına göre, kazanç yönetimi ile firma karlılığı (ROA), kaldıraç oranı (LEV), sermaye artırımını (EISSU), borçlardaki değişim (DISSU) ve faaliyetlerden nakit akışları (CFO) arasında sırasıyla pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır. Firma büyüklüğü (VSIZE) ile kazanç yönetimi arasında istatistiksel olarak anlamlı ancak negatif bir ilişki mevcuttur (katsayı=-0,033; $p=0,000$) Hasılatın (TURN) kazanç yönetimi ile ilişkisi pozitif yönlü ancak istatistiksel açıdan anlamlı değildir (katsayı=0,004; $p=0,391$). Firma piyasa değeri (TQ) nin ise kazanç yönetimi ile ilişkisi tespit edilememiştir (katsayı= 0,000 ve $p =0,137$). Bu regresyon sonuçları, çalışmanın H1 ve H4 hipotezleri hariç, H2, H3 ve H5 hipotezlerini istatistiksel olarak yüksek bir anlamlılık düzeyinde desteklemektedir.

Tablo 4. Model 1 Regresyon Sonuçları

Değişken	katsayısı	Std. hata	t Değeri	P değeri	Vif	Beklenen ilişki yönü
C	0,441	0,047	9,360	0,000	-	
VSIZE	-0,033	0,005	-7,275	0,000	1,343	+ (H1)
ROA	0,075	0,030	2,522	0,012	1,402	+ (H2)
LEV	0,049	0,015	3,297	0,001	1,436	+ (H3)
TQ	0,000	0,000	1,486	0,137	1,020	+ (H4)
EISSU	0,008	0,001	5,615	0,000	1,024	+ (H5)
DISSU	0,077	0,003	27,571	0,000	1,075	+/-
TURN	0,004	0,005	0,858	0,391	1,273	+/-
CFO	0,247	0,015	16,888	0,000	1,123	+/-
R-kare		0,494	F-statistic		126,548	
Düzeltilmiş R-Kare		0,490	Prob(F-statistic)		0,000	
Bağımlı değişken IDA1			Gözlem sayısı		2492	

Kurumsal yönetim özelliklerinin kazanç yönetimi üzerindeki etkisini gösteren regresyon analiz sonuçlarının yer aldığı Tablo 5'ten görüleceği üzere, ikinci regresyon modelinin açıklayıcılık gücü, birinci regresyon modelinin açıklayıcılık gücüne eşittir (Düzeltilmiş R kare 0,49). İkinci regresyon modelinin

analiz sonuçlarına göre, kazanç yönetimi ile firmanın yönetim kurulu büyüklüğü (BSIZE), yönetim kurulu bağımsızlığı (BIND), kurumsal sahiplik yapısı (IOWN) ve dış denetim kalitesi (AQ) arasında negatif yönlü bir ilişki mevcuttur. Ancak bu ilişki sadece yönetim kurulu ve dış denetim kalitesi için istatistiksel olarak anlamlıdır (sırasıyla $p=0,000$ ve $p=0,091$). CEO ikiliği (CEOD) ve denetim komitesi bağımsızlığının (AIND) kazanç yönetimi ile ilişkisi ise pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlıdır (sırasıyla $p=0,002$ ve $p=0,016$). Yönetici sahipliğinin (MOWN) ise kazanç yönetimi ile herhangi bir ilişkisi tespit edilememiştir ($0,000$ katsayı ve $p=0,81$). Bu istatistiki sonuçlar, çalışma kapsamında geliştirilen H6 ve H12 hipotezlerini desteklemekte, diğer hipotezleri ise reddetmektedir. Ayrıca bu modele dahil edilen ROA, LEV, EISSU, DISSU ve CFO değişkenlerinin kazanç yönetimi ile ilişkisi, birinci modeldeki ile tutarlı olduğu görülmektedir.

Tablo 5. Model 2 Regresyon Sonuçları

Değişken	katsayısı	Std. hata	t Değeri	P değeri	Vif	Beklenen ilişki yönü
C	0,341	0,049	6,934	0,000	-	
BSIZE	-0,021	0,005	-4,261	0,000	1,603	- (H6)
BIND	-0,079	0,060	-1,317	0,188	2,446	- (H7)
CEOD	0,038	0,012	3,038	0,002	1,190	- (H8)
AIND	0,136	0,057	2,401	0,016	2,660	- (H9)
MOWN	0,000	0,002	-0,241	0,810	1,064	- (H10)
IOWN	-0,011	0,013	-0,820	0,412	1,650	- (H11)
AQ	-0,013	0,008	-1,678	0,091	1,287	- (H12)
ROA	0,082	0,030	2,704	0,007	1,454	+/-
LEV	0,037	0,015	2,509	0,012	1,393	+/-
TQ	0,000	0,000	1,579	0,114	1,023	+/-
EISSU	0,008	0,001	5,792	0,000	1,025	+/-
DISSU	0,076	0,003	27,293	0,000	1,084	+/-
TURN	0,006	0,005	1,111	0,267	1,325	+/-
CFO	0,250	0,015	17,029	0,000	1,129	+/-
R-kare		0,498	F-statistic		91,363	
Düzeltilmiş R-Kare		0,492	Prob(F-statistic)		0,000	
Bağımlı değişken IDAİ			Gözlem sayısı		2492	

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada 2005-2018 yılları arasında BİST'te işlem gören firmaların öncelikle kazanç yönetimi motivasyon kaynakları ve ardından kurumsal yönetim özelliklerinin kazanç yönetimi üzerindeki etkisi incelenmiştir. Literatürdeki teorik ve ampirik çalışmalar ışığında, çalışmada firma büyüklüğü, karlılığı, kaldıraç oranı, piyasa değeri ve sermaye artırımını gibi firmaya özgü ekonomik koşulların firma yönetimlerini kazanç yönetimine teşvik ettiği varsayılmıştır. Öte yandan, yönetim kurulu büyüklüğü, yönetim kurulu bağımsızlığı, yönetim kurulu başkanı ve icra kurulu başkanı yetkilerinin aynı kişide toplanma durumunu ifade eden CEO ikiliği, denetim komitesinin bağımsızlığı, sahiplik yapısı ve dış denetim kalitesi gibi kurumsal yönetim özelliklerinin firmaların kazanç yönetimi uygulamalarını sınırlandırdığı varsayılmıştır. Bu varsayımlar için geliştirilen hipotezler çoklu regresyon modelleri kullanılarak test edilmiştir. Regresyon modellerinin tahmin sonuçlarına göre, firma büyüklüğü ve piyasa değeri hariç firmaların içinde bulunduğu diğer ekonomik koşulların genel olarak kazanç yönetimi uygulamalarına teşvik etmektedir. Buna göre, firmaların karlılık durumu, borçlanma düzeyleri ve sermaye artırım durumu firmaları kazançlarını yönetmeye itmekte, firmaların büyüklüğü ise kazanç yönetimini sınırlandırmaktadır. Firmaların piyasa değerinin ise kazanç yönetimine dair olumlu veya olumsuz hiçbir etkisi yoktur. İyi kurumsal yönetim uygulamalarının kazanç yönetimine etkisine yönelik yapılan analizde, yönetim kurulu büyüklüğü ve dış denetim kalitesinin kazanç yönetimi uygulamalarını sınırlandırmakta etkili olduğu ancak yönetim kurulundaki bağımsız üyelerin ve kurumsal sahipliğin kazanç yönetimi uygulamalarını sınırlandırmakta etkisiz oldukları ortaya çıkmıştır. Ayrıca, CEO ve yönetim kurulu başkanın aynı kişi de toplanmasının ve denetim komitesi bağımsızlığının kazanç yönetimini sınırlandırmadığı, tam tersine kazanç yönetimine teşvik ettiği ortaya çıkmıştır. Son olarak, yönetici sahipliği ile kazanç yönetimi arasında pozitif bir ilişki olsa da bu ilişkinin istatistiksel bakımdan anlamlılığı yoktur.

Ampirik sonuçlar, UFRS ve çoğu kurumsal yönetim uygulamalarının Türkiye'deki kazanç yönetiminin davranışına önemli bir sınırlama getirmediğini içinde bulunulan ekonomik koşulların firmaların muhasebe politikası seçimlerini belirlediği ve kazanç yönetimine teşvik ettiğini göstermektedir. Bununla birlikte, bulgular, firma ve yönetim kurulu büyüklüğünün ve uluslararası dört büyük denetim firması tarafından denetleniyor olmanın kazanç yönetimine sınırlı da olsa kısıtlayıcı bir etkisinin olduğunu da göstermiştir.

Bu araştırmanın sonuçları şu kısıtlamalara tabidir. Birincisi, analize dahil edilmeyen ancak firmaları kazanç yönetimine teşvik eden başka nedenlerin olabileceği göz önünde bulundurulmalıdır. İkincisi, kazançları yönetmek için izin verilen gizli rezervlerin tamamı gözlemlene olasığının düşük olması sebebiyle modele dahil edilmemiştir. Son olarak, kazanç yönetiminin sadece tahakkuklar yoluyla olan kısmı analiz edilmiştir. Ancak gerçek işlemlerle de örneğin stokların, ticari alacakların, ar-ge gibi planlı giderlerin ve yatırım harcamalarının yönetimi gibi tekniklerle de kazançlar doğrudan yönetilebilmektedir. Bu açıdan, bu konuyla ilgili bundan sonraki akademik araştırmaların söz konusu kısıtlayıcıları dikkate alarak yapılması önerilebilir.

KAYNAKÇA

- Ağca, A., & Önder, Ş. (2016). İşletmelerde kar yönetimi ve kurumsal yönetim yapıları arasındaki ilişki: BİST üzerine bir uygulama. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 15 (47), 23.
- Aksoy, T. (2010). The role of modern internal auditing and corporate governance in Turkey: a sound comparison with the global internal auditing standards and a benchmark analysis on companies with corporate governance rating scores that listed in Istanbul stock exchange corporate governance index (CGI), *World of Accounting Science/ Muhasebe Bilim Dünyası*, ISSN-1302-258X, AACF, 12(4), 15-45.
- Aksoy, T. (2005). Küresel etkili muhasebe ve denetim skandallarının nedenleri ışığında Sarbanes-oxley yasası ile SPK düzenlemesinin karşılaştırılması, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, Modav, 7(4), Aralık, 45-79.
- Aksoy, T. & Kahyaoglu, S. (2009). Economic demand for an effective audit committee to monitor management in the light of corporate governance mechanism and oversight of the firms' internal control structure: a theoretical glance, *World of Accounting Science/ Muhasebe Bilim Dünyası*, AACF, 11(2), 153-173.
- Alves, S. (2012). Ownership structure and earnings management: Evidence from Portugal. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 6(1), 57-74.
- Alves, S. (2014). The effect of board independence on the earnings quality: evidence from Portuguese listed companies, *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 8(3), 23-44.
- Baber, W.R., Fairfield P.M. & Haggard, J. A. (1991). The effect of concern about reported income on discretionary spending decisions: the case of research and development. *Accounting Review*, 66 (0), 818-829.
- Ball, R., Kothari, S.P. & Robin, A. (2000) The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 29(1), 1-51.
- Ball, R., Robin A., & Wu, J.S.H. (2003). Incentives versus standards: Properties of accounting income in four east Asian countries. *Journal of Accounting and Economics* 36(1-3), 235-270.
- Bartov, E., Gul, F.A. & Tsui, J. S. L. (2001). Discretionary-accruals models and audit qualifications. *Journal of Accounting and Economics*, 30(3), 421-452.
- Beneish, D. (2001). Earnings management: A perspective. *Managerial Finance*, 27(12), 3-17.
- Burgstahler, D. & Dichev I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24(1), 99-126.
- Burgstahler, D., Hail, L., & Leuz, C. (2006). The importance of reporting incentives: earnings management in European private and public firms. *The Accounting Review*, 81(5), 983-1016.
- Burns, N. & Kedia S. (2006). The impact of performance-based compensation on misreporting. *Journal of Financial Economics*, 79(1), 35-67.
- Bushee, B.J. (1998). The influence of institutional investors on myopic R&D investment behavior. *The Accounting Review* 73(3), 305-333.
- Cadbury, (1992). Report of the committee on the financial aspects of corporate governance. <https://ecgi.global/sites/default/files/codes/documents/cadbury.pdf>. Erişim tarihi: 01.02.2020
- Campos, C.E., Newell, R.E., & Wilson, G., (2002). Corporate governance develops in emerging markets. *McKinsey On Finance*, Winter (3).15-18.
- Caton, G.L., Chiraphol N., Chiyachantana, C. C. & Goh J. (2011). Earnings management surrounding seasoned bond offerings: Do managers mislead ratings agencies and the bond market? *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 46(3), 687-708.

- Cengiz, S., Gör, Y., & Terzi, S. (2016). "Kurumsal yönetim ve kazanç yönetimi arasındaki ilişki: Borsa İstanbul'da işlem gören şirketler üzerine uygulama" *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 16 Özel Sayısı, 756-770.
- Chang, R., Tseng Y. & Chang C. (2010). The issuance of convertible bonds and earnings management: evidence from Taiwan. *Review of Accounting and Finance*, 9(1), 65-87.
- Charitou, A., Lambertides, N., & Trigeorgis, L. (2007). Earnings behaviour of financially distressed firms: The role of institutional ownership. *Abacus*, 43(3), 271-296.
- Chen, K.Y., Lin, K., & Zhou J. (2005). Audit quality and earnings management for Taiwan IPO firms. *Managerial Auditing Journal*, 20(1), 86-104.
- Chen, X., Cheng, Q., & Wang, X. (2015). Does increased board independence reduce earnings management? Evidence from recent regulatory reforms. *Review of Accounting Studies*, 20 (2), 899-933.
- Christie, A.A., & Zimmerman, J.L. (1994). Efficient and opportunistic choices of accounting procedures: corporate control contests. *The Accounting Review*, 69 (4), 539-566.
- Chtourou, S., Bedard J., & Courteau, L. (2001). Corporate governance and earnings management. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=275053, Erişim tarihi: 01.04.2020.
- Claessens, S., & Fan, J.P.H. (2002). Corporate governance in Asia: A survey. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.386481> Erişim tarihi: 02.03.2020.
- Cohen, D.A., & Zarowin, P. (2010). Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of Accounting and Economics*, 50(1), 2-19.
- Dalton, D.R., Daily, C.M., Johnson, J.L., & Ellstrand. A.E. (1999). Number of directors and financial performance: A meta-analysis. *Academy of Management Journal*, 42(6), 674-686.
- Davidson, R., Goodwin-S.J., & Kent, P. (2005). Internal governance structures and earnings management. *Accounting and Finance*, 45(2), 241-267.
- Davidson, S., Stickney, C.P. & Weil, R.L. (1985). *Intermediate accounting: Concepts, methods and use*, Fourth ed., Dryden Press, Forthworth.
- Dechow, P.M., & Skinner, D.J.(2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, 14(2), 235-250.
- Dechow, P. M., Sloan, R., & Sweeney, A. (1996). "Causes and consequences of earnings manipulations: An analysis of firms' subject to enforcement actions by the SEC", *Contemporary Accounting Research*, 13 (1),1-36.
- Dechow, P.M., & Sloan, R.G. (1991). Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of Accounting and Economics*, 14(1), 51-89.
- Defond, M.L., & Jiambalvo, J. (1994). Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 17(1-2), 145-176.
- Degeorge, F., Patel, J., & Zeckhauser, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *The Journal of Business*, 72(1), 1-33.
- Dichev, I.D. & Skinner, D.J. (2002). Large-sample evidence on the debt covenant hypothesis. *Journal of Accounting Research*, 40(4), 1091-1123.
- Donaldson, L.& Davis. J.H. (1991). Stewardship theory or agency theory: CEO governance and shareholder returns. *Australian Journal of Management*, 16(1), 49-64.
- DuCharme, L.L., Malatesta, P.H. & Sefcik, S.E. (2001). Earnings management: IPO valuation and subsequent performance. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 16(4), 369-396.

- Efendi, J., Srivastava, A., & Swanson, E.P. (2007). Why do corporate managers misstate financial statements? The role of option compensation and other factors. *Journal of Financial Economics*, 85(3), 667-708.
- Erickson, M., Hanlon, M., & Maydew, E.L. (2006). Is there a link between executive equity incentives and accounting fraud? *Journal of Accounting Research* 44(1), 113-143.
- Fama, E.F., & Jensen, M.C. (1983). Separation of ownership and control. *The Journal of Law and Economics*, 26(2), 301-325.
- Fields, T.D., Lys, T.Z. & Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1-3), 255-307.
- Gaver, J.J., Gaver, K.M., & Austin, J.R. (1995). Additional evidence on bonus plans and income management. *Journal of Accounting and Economics*, 19(1), 3-28.
- 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.
- Han, J.C.Y. & Wang, S. (1998). Political costs and earnings management of oil companies during the 1990 Persian Gulf crisis. *The Accounting Review*, 73(1),103-117.
- Harris, D., & Helfat, C. (1998). CEO Duality, succession, capabilities and agency theory: commentary and research agenda. *Strategic Management Journal*, 19(9), 901-904.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting", *Accounting Horizons*, 13(4), 365–383.
- Healy, P.M. (1985). the effect of bonus schemes on accounting decisions, *Journal of Accounting and Economics*, 7(1-3), 85-107.
- Holthausen, R. W., Larcker, D F. & Sloan, R.G. (1995). Annual bonus schemes and the manipulation of earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 19(1), 29-74.
- Holthausen, R.W., & Leftwich, R.W. (1983). The economic consequences of accounting choice implications of costly contracting and monitoring. *Journal of Accounting and Economics*, 5(0), 77-117.
- Jeanjean, T., & Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption, *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(6), 480-494.
- Jensen, M.C. (1993). The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems. *The Journal of Finance*, 48(3), 831-880.
- Jensen, M.C.,& Meckling, W.H. (1976). Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Jiambalvo, J., Rajgopal,, S. & Venkatachalam. M. (2002). Institutional ownership and the extent to which stock prices reflect future earnings. *Contemporary Accounting Research* 19(1), 117-145.
- Jones, J.J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193-228.
- Karaibrahimoğlu, Y.Z. & Özkan, S. (2011). Audit quality and earnings management in interim financial reports. *34th Annual Congress of European Accounting in Italy*.
- Kaszniak, R. (1999). On the association between voluntary disclosure and earnings management. *Journal of Accounting Research*, 37(1), 57-81.
- KGK. (2013). Türkiye Denetim Standartları (TDS), TDS 2013 Seti, <https://kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/8148/TDS-2013-Seti> Erişim tarihi: 14.12.2020

- KGK. (2011). Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS), TFRS 2011 Seti, <https://kgk.gov.tr/DynamicContentDetail/5310/TFRS-2011-Seti>, Erişim tarihi: 14.12.2020
- Klein, A. (2002). Audit committee, board of director characteristics, and earnings management, *Journal of Accounting and Economics*, 33(3), 365-400.
- Koh, P.S.(2003). On the association between institutional ownership and aggressive corporate earnings management in Australia. *The British Accounting Review* 35(2), 105-128.
- Kothari, S.P., Leone, A.J. & Wasley, C.E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163-197.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (2000). Investor protection and corporate governance, *Journal of Financial Economics*, 58(1/2), 3-27.
- Larcker, D.F., & Richardson, S.A. (2004). Fees paid to audit firms, accrual choices, and corporate governance. *Journal of Accounting Research*, 42(3), 625-658.
- Leuz, C., Nanda, D. & Wysocki, P.D. (2003). Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69(3), 505-527.
- Levitt, A. (1998). The Numbers Game, A speech. Erişim tarihi: 05.04.2019. <https://www.sec.gov/news/speech/speecharchive/1998/spch220.txt>
- Lin, J.W., & Hwang, M.I. (2010). Audit quality, corporate governance and earnings management: A meta-analysis. *International Journal of Auditing*. 14(1), 57-77.
- Lo, A., Wong, R. & Firth, M. (2010). Can corporate governance deter management from manipulating earnings? evidence from related-party sales transactions in China. *Journal of Corporate Finance* 16(2), 225-235.
- Marra, A., Mazzola, P., & Prencipe, A. (2011). Board monitoring and earnings management pre- and post-IFRS. *The International Journal of Accounting*, 46 (2), 205- 230.
- Memiş, M.Ü., & Çetenak E. H. (2012). Kurumsal yönetimin kazanç yönetimi uygulamaları üzerine etkisi: İMK-B'de işlem gören şirketler üzerine uygulama. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(3), 205-224.
- Monem, R.M. (2003) Earnings management in response to the introduction of the Australian gold tax. *Contemporary Accounting Research*, 20(4), 747-774.
- Mulford, W.C., & Comiskey, E.E. (2002). *The Financial Numbers Game*, John Wiley & Sons, Newyork.
- Ocak M., & Arıkboğa D. (2017). Kurumsal yönetim bileşenlerinin tahakkuk esaslı kar yönetimi üzerine etkileri: Bağımsız üyelerin ve kadın üyelerin önemi, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 46 (1), 98 – 116.
- OECD (2004), Principles of Corporate Governance,2004 Edition. Erişim tarihi.4.01.2019 <http://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceprinciples/31557724.pdf>
- Peasnell, K.V., Pope, P.F. & Young, S. (2005). Board monitoring and earnings management: Do outside directors influence abnormal accruals? *Journal of Business Finance & Accounting*, 32(7-8), 1311-1346.
- Rangan, S. (1998). Earnings management and the performance of seasoned equity offerings. *Journal of Financial Economics*, 50(1), 101-122.
- Rosner, R. (2003), Earnings manipulation in failing firms. *Contemporary Accounting Research*, 20(2), 361-408.
- Saleh, N.M., Iskandar, M.T & Rahmat. M. M. (2005). Earnings management and board characteristics: Evidence from Malaysia." *Jurnal Pengurusan*, 24 (0), 77-103.
- Sankar, M.R., & Subramanyam, K.R. (2001). Reporting discretion and private information communication through earnings. *Journal of Accounting Research*, 39 (2), 365-386.

- Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3(4):91–102.
- Shleifer, A., & Vishny, R.W. (1997). A survey of corporate governance, *Journal of Finance* 52 (2), Erişim tarihi 01.02.2020, <https://ssrn.com/abstract=100528>
- Scott, W.R. (1997). *Financial Accounting Theory*, Prentice Hall, Scarborough.
- SPK, 2006, “Sermaye Piyasasında Bağımsız Denetim Standartları Hakkında Tebliğ” Seri: X, No: 22, 12/6/2006 tarihli ve 26196 sayılı Resmi Gazete.
- SPK KYİ (2011), Kurumsal yönetim ilkelerinin belirlenmesine ve uygulanmasına ilişkin tebliğ, 30/12/2011 tarihli ve 28158 sayılı *Resmi Gazete*, Seri: IV, No: 56.
- Shivakumar, L. (2000). Do firms mislead investors by overstating earnings before seasoned equity offerings? *Journal of Accounting and Economics*, 29(3), 339-371.
- SOX, (2002), Sarbanes- Oxley Act of 2002, Erişim tarihi, 15.01.2019 <https://www.govinfo.gov/content/pkg/COMPS-1883/pdf/COMPS-1883.pdf>
- Street, D. L., Gray, S. J., & Bryant, S. M. (1999). Acceptance and observance of international accounting standards: An empirical study of companies claiming to comply with IASs, *The International Journal of Accounting*, 34(1), pp. 11–48.
- Sweeney, A.P. (1994). Debt-covenant violations and managers’ accounting responses. *Journal of Accounting and Economics*, 17(3), 281-308.
- Tendeloo, V. B. & Vanstraelen, A. (2008). Earnings management and audit quality in Europe: evidence from the private client segment market”, *European Accounting Review*, 17(3), 447-469.
- 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.
- Watts, R.L. & Zimmerman, J.L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting Review*, 53(1), 112-134.
- Watts, R.L. & Zimmerman, J.L. (1990). Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective. *The Accounting Review*, 65(1), 131-156.
- Watts, R.L. & Zimmerman, J.L. 1986. Positive Accounting Theory, New Jersey: Prentice Hall.
- World Bank, World Bank (1999), Ukrainian Corporate Governance Manual.
- Xie, B., Wallace, N., Davidson P., & Dadalt, J. (2003). Earnings management and corporate governance: The roles of the board and the audit committee”, *Journal of Corporate Finance*, 9(3), 295-317.
- Zeghal, D., Chtourou, S. & Mnif Sellami, Y. (2011). An analysis of the effect of mandatory adoption of IAS/IFRS on earnings management”, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 20 (0), 61 – 72.

MUHASEBE VE DENETİME BAKIŞ DERGİSİNDE 2006-2020 YILLARI ARASINDA YAYINLANAN BAĞIMSIZ DENETİM İLE İLGİLİ MAKALELERİN İÇERİK ANALİZİ

Dr. Öğr. Üyesi Nurcan BULUT*
Mesut GÖKSU**

Makale Gönderim Tarihi : 19.02.2021 / Kabul Tarihi : 09.03.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Bu çalışma, 2006-2020 yılları arasında Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisinde bağımsız denetim ile ilgili makalelerde, bağımsız denetimin en çok hangi yönünün çalışıldığını tespit etmek, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanununun yürürlüğe girmesinden sonra bağımsız denetim üzerine yazılan makalelerde artış olup olmadığını ortaya koymak, bağımsız denetimle ilgili yayınlanan makaleleri değerlendirmek ve araştırmacılara yol göstermek amacıyla yapılmıştır. Bu amaç kapsamında çalışılmayan konuların ortaya konulması, literatürde karşılaştırmalı çalışmaların artması, gelecekte yapılacak çalışmalara yol göstermesi açısından önemlidir. Çalışmada, nitel araştırma yöntemlerinden içerik analizi yapılmıştır ve Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisinde yer alan toplam 51 makale analize tabi tutulmuştur. Çalışmanın sonucunda en çok hata ve hile denetimi ile ilgili makaleler yayınlandığı, makalelerde bağımsız denetim, bağımsız denetçi ve hile anahtar kelimelerinin kullanıldığı, makalelerin birçoğunun iki yazarlı olduğu, en çok Başkent Üniversitesi'nden araştırmanın olduğu, çalışmalarda nitel araştırma yöntemleri ile içerik analizinin yapıldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Bağımsız Denetim, İçerik Analizi, Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi

Jel Sınıflandırması: M42, M49

* Bitlis Eren Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Muhasebe ve Finansman ABD, nbulut@beu.edu.tr, orcid.org/0000-0002-8374-8350

** Bitlis Eren Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Yüksek Lisans Programı Öğrencisi, mesutgoksu88@gmail.com, orcid.org/0000-0001-9384-5966

CONTENT ANALYSIS OF THE ARTICLES RELATED TO INDEPENDENT AUDITING PUBLISHED BETWEEN 2006 AND 2020 IN THE ACCOUNTING AND AUDITING REVIEW JOURNAL**ABSTRACT**

This study was written in order to determine which aspect of independent auditing was studied most in the Journal of Accounting and Auditing Review between 2006 and 2020, to evaluate the articles about independent auditing and to guide researchers together with to reveal whether there has been an increase in articles on independent audit after the Turkish Commercial Code numbered 6102 entered into force. For this purpose, it is important to reveal the issues that have not been studied and to increase comparative studies in the literature as well as to guide future studies. Content analysis, one of the qualitative research methods, was performed in the study, and a total of 51 articles in the Journal of Accounting and Auditing were analyzed. As a result of the study, It was concluded that the most articles about error and fraud auditing were published, the keywords used in the articles were independent audit, independent auditor and fraud, most of the articles had two authors and most of the articles were done by the members of Başkent University, also the content analysis was done with qualitative research methods in the studies.

Keywords: Independent Audit, Content Analysis, Journal of Accounting and Audit Review

Jel Classification: M42, M49

1. GİRİŞ

Bağımsız denetim, bir kurumun ekonomik faaliyetlerinin sonucunu gösteren ve kurum yöneticileri tarafından sunulan finansal tabloların, önceden kabul edilmiş ölçütlere uygunluğunun derecesini ortaya koymak amacıyla yeterli ve uygun denetim kanıtlarını toplayarak denetim standartlarında belirtildiği şekilde denetim kanıtlarını değerleyen ve sonuçlarını ilgili kullanıcılara sunan bir süreçtir. Tanım incelendiğinde bağımsız denetimin amacının sunulan finansal tabloların gerçeği yansıttığı, doğru ve güvenilir olduğu konusunda denetçi görüşünün denetim raporları aracılığıyla sunulmasını sağlamaktır. Günümüzde işletme faaliyetlerinin sayısının artması, faaliyetlerin karmaşıklaşması, dış ticaretteki gelişmeler ve bu gelişmelerin ulusal ticareti de etkilemesi, ticari sınırların ortadan kalkması işletmelerin karşı karşıya kaldığı risklerin artmasına neden olmuştur. Bu gibi gelişmeler bağımsız denetimin önemini giderek arttırmaktadır. Ayrıca 2000’li yılların başında yaşanan şirket skandalları da denetimin öneminin artmasına neden olmuştur. Böylece denetimde kalite, denetim kalitesinin göstergeleri, denetim firmalarının şeffaflık raporları ve bağımsız denetimin gözetimi gibi çalışmalar üzerinde durulmuştur.

Bağımsız denetime yönelik tüm dünyada da yapılan çalışmalara paralel olarak ülkemizde de çalışmalar yapılmıştır. Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu (IFAC) bünyesinde oluşturulan Uluslararası Denetim ve Güvence Standartları Kurulu (IAASB) tarafından yayınlanan Uluslararası Denetim Standartları

Türkçeye çevrilmiştir. Bu standartlar denetim yapılırken denetçilere rehberlik etmektedir, denetçi denetimin tüm aşamalarında standartlara uygun hareket etmelidir.

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle birlikte sermaye şirketlerinin finansal tablolarının denetiminde de değişiklik olmuştur. Murakıplar tarafından yapılan denetim artık yerini bağımsız denetime bırakmıştır (Aslanoğlu ve Bulut, 2013). Ülkemizde finansal tabloların yayınlanması ile ilgili düzenlemeler 6102 Türk Ticaret Kanunu (TTK) uyarınca Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) tarafından yapılmaktadır. Hangi şirketlerin bağımsız denetime tabi olacaklarına ilişkin kriterler Bakanlar Kurulu Kararı ile belirlenmektedir. 14.02.2019 tarihli Bakanlar Kurulu Kararı ile tek başına veya bağlı ortaklıkları ve iştirakleriyle beraber bilanço aktif toplamı 40 milyon TL ve üstü, net satış hasılatı 70 milyon TL ve üstü, çalışan sayısı 175 ve üstü, bu 3 kriterden herhangi 2'sini sağlayan şirketler bağımsız denetime tabidir.

Bağımsız denetim önemin artmasıyla birlikte düzenleyici ve denetleyici kurumların yaptıkları çalışmalarının yanı sıra akademik çalışmaların da sayısı giderek artmaktadır. Bu çalışmada 2006-2020 yılları arasında Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisinde bağımsız denetim ile ilgili yayınlanan makaleler incelenmiştir.

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Ülkemizde muhasebe alanındaki bilimsel çalışmalara yönelik analizler yapılırken farklı örneklem grupları ve amaçlar doğrultusunda çalışmalar yapıldığı görülmektedir. Bu çalışmalar incelendiğinde, bir kısmının tek bir konu üzerinde, bir kısmının sadece bir derginin araştırılması, bir kısmının da Türkiye'deki tüm muhasebe alanındaki çalışmaları kapsadığı görülmektedir. Yapılan çalışmalardan bazıları aşağıda özetlenmiştir.

Karavardar ve Şahintürk (2020), iç denetim-iç kontrol konularında 2009-2019 yılları arasında yapılmış çalışmaları araştırmışlardır. İç denetim ve iç kontrol konusunda en çok 2019 yılında çalışma yapıldığı, çalışmaların çoğunluğunun denetim dergisinde yayınlandığı ve en çok makale yayınına sahip üniversite dergisinin Afyon Kocatepe Üniversitesi dergisi olduğu ortaya konulmuştur.

Yürekli ve Uyar (2020), 2004-2019 yılları arasında Muhasebe ve Finansman Dergisinde UFRS ile ilgili makaleleri değerlendirmişlerdir. UFRS hakkında en çok makalenin muhasebe alanında, iki yazar, Pamukkale Üniversitesi tarafından ve çoğunluğu Prof. Dr. unvanına sahip akademisyenler tarafından yazıldığı tespit edilmiştir.

Kaya (2019), 1995-2018 yılları arasında Türkiye'de denetim alanında yazılan doktora tezlerini değerlendirmiştir. Çalışmanın sonucunda en çok iç denetim/iç denetçi, en az denetim komitesi, bilgi teknolojileri denetimi ve kamu denetimi konusunda tez yazıldığı bulgusuna ulaşmıştır. Ayrıca en çok tezin Marmara Üniversitesi'nde doktora yapanlar tarafından yazıldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Serçemeli ve Kurnaz (2019), denetim alanında en çok referans verilen uluslararası çalışmaları değerlendirmişlerdir. Scopus kapsamındaki 3 dergi araştırmaya dahil edilmiştir. En çok atıf alan çalışmaların denetimde kalite, PCAOB raporları ve Sarbanes Oxley konularında olduğu, yazarların çoğunluğunun ABD'de çalışanlar olduğu tespit edilmiştir.

Gündüz (2018), 2014-2016 yılları arasında Türkiye’de akademik dergilerde muhasebe alanında yazılan makaleleri incelemiştir. Muhasebe alanında 2014 yılında en çok Muhasebe Finansman ve Mali Çözüm dergilerinde makale yayınlandığı, 2015 ve 2016 yıllarında ise en çok makalenin Muhasebe Bilim Dünyası dergisinde yayınlandığı tespit edilmiştir.

Kuruçay ve Serçemeli (2018), 2008-2017 yılları arasında bilimsel dergilerde hile konusunda yayınlanan makaleleri incelemişlerdir. Hile konusundaki makaleler 7 konu şeklinde sınıflandırılmış ve en çok hilenin tanımı ve nedenlerine ilişkin çalışmaların yapıldığı, en çok tek yazarlı makale yazıldığı, makalelerin büyük çoğunluğunun Mali Çözüm dergisinde yayınlandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Diñç ve Atabay (2018), Türkiye’deki denetim literatürünü değerlendirmişlerdir. Denetim konusunda her yıl bir önceki yıldan fazla makale yazıldığı, en çok bağımsız denetim, en az sürekli denetim konusunda makalelerin yazıldığı tespit edilmiştir.

Demirel Arıcı ve diğ (2016), 2011-2015 yılları arasında muhasebe alanındaki çalışmalarda kullanılan araştırma yöntemlerini incelemişlerdir. Beş muhasebe dergisinde yayınlanan makaleler içerik analizi ile incelenmiştir. 2013 yılı dışında yıllık yayınlanan makale sayısında önemli bir değişiklik olmadığı, makalelerde araştırma ve inceleme çalışmalarının, literatür çalışmalarına göre daha fazla olduğu, veri toplama yöntemi olarak çoğunlukla anket kullanıldığı tespit edilmiştir.

Akçakanat ve diğ (2013), 2004-2011 yıllarında TMS çalışmalarını içerik analizi bakımından değerlendirmişlerdir. Muhasebe standartlarına yönelik en çok çalışmanın 2009-2010 yıllarında yapıldığı, KO-Bİ’lerde muhasebe standartları üzerine yapılan çalışma sayısının daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Önce ve Başar (2010), 2000-2008 yıllarında akademik araştırma dergilerinde muhasebe alanına yönelik yazılmış makaleleri değerlendirmişlerdir. En çok finansal muhasebe, muhasebe standartları, maliyet ve yönetim muhasebesi konularında makale yazıldığı, en çok makale yayınlanan dergilerin Muhasebe ve Denetime Bakış, Mali Çözüm, MUFAD ve MÖDAV olduğu tespit edilmiştir.

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

3.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı, 2006-2020 yılları arasında Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisinde bağımsız denetim ile ilgili yayınlanan makalelerin incelenmesidir. Çalışma bağımsız denetimin en çok hangi yönünün çalışıldığını, 2012 yılında yürürlüğe giren 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’nda bağımsız denetime ilişkin yapılan düzenlemeler sonrasında bağımsız denetim üzerine yazılan makalelerin sayısında artış olup olmadığını, geçmişten günümüze bağımsız denetim çalışmalarındaki değişimi ve gelecekte yapılacak çalışmalara yol göstermeyi hedeflemektedir. Bağımsız denetim üzerine yapılan çalışmalar nitel analiz tekniklerinde sıklıkla kullanılan yöntemlerden biri olan içerik analizine tabi tutulmuştur.

Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi, muhasebe ve denetim alanında nitelikli çalışmaların yayınlandığı bir dergidir. Dergi TURMOB çatısı altında yılda 3 sayı yayınlayarak faaliyetlerine devam etmektedir. Dergi ilk sayısını Nisan 2000’de yayınlamıştır. Çalışmanın evreni, Türkiye’de bağımsız denetim ile ilgili yayınlanan makalelerdir. Örnekleme ise, 2006-2020 yılları arasında Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisinde bağımsız denetim ile ilgili yayınlanan makalelerdir.

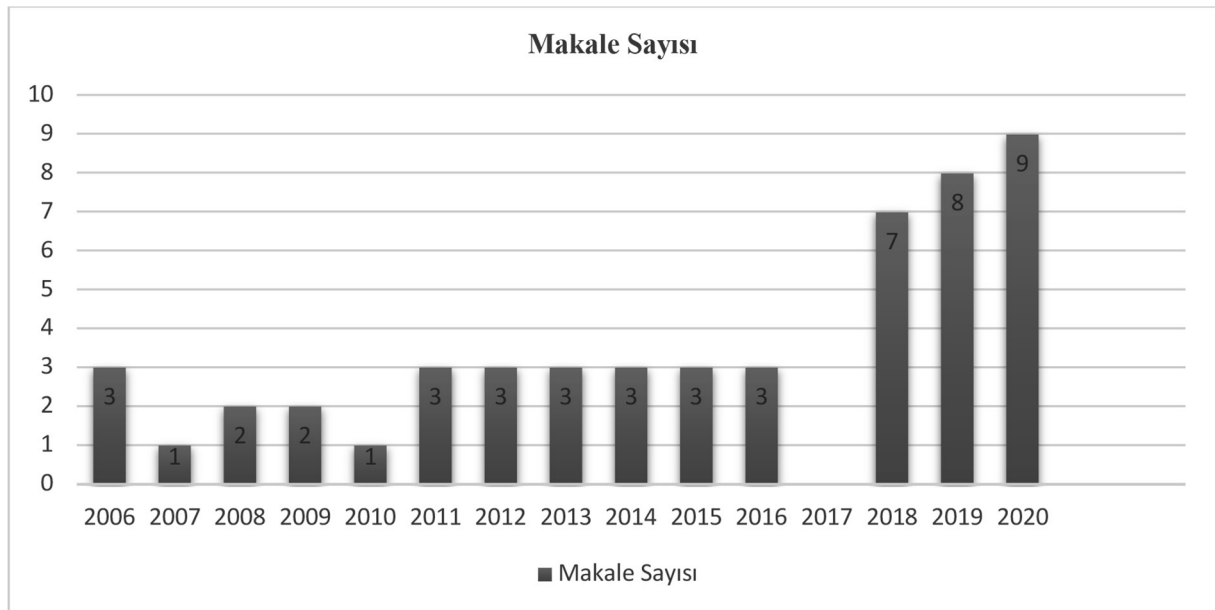
3.2. Verilerin Analizi

Çalışmanın amacına en uygun yöntem nitel araştırma yöntemi olduğu için, bu çalışmamızda nitel araştırma tekniği kullanılmıştır. Verilerin analizinde nitel araştırma yöntemlerinden birisi olan içerik analizi tekniği kullanılmıştır. İçerik analizine tabi tutulacak veriler doküman incelemesi ile elde edilmiştir. İçerik analizi, sosyal bilimler amaçlı olarak bir dokümana veya diğer bir sembolik kaynağa uygulanan herhangi bir metodolojik ölçmedir (Hepkul, 2002). Doküman incelemesi (Şimşek ve Yıldırım, 2016), nitel araştırmalarda araştırılan konuda bilgi içeren görsel- işitsel (video, film gibi) yazılı veya sözlü kaynakların araştırılmasını içermektedir.

Çalışmada öncelikli olarak analize dâhil edilecek makalelere ulaşılmıştır. Makalelere TURMOB internet sitesi üzerinden ulaşılmıştır. Yapılan incelemeler sonucunda 2006-2020 yılları arasında yayınlanan 51 makalenin bağımsız denetim üzerine yapıldığı saptanmış ve bu makaleler içerik analizine tabi tutulmuştur. Bu kapsamda 51 makale öncelikli olarak makalelerin kimliği hakkında tanımlayıcı bilgiler, yayın yılı, denetim alanı, anahtar kelime dağılımı, kullanılan yöntem, yazar sayısı, unvan, kurum gibi özellikler açısından incelenmiştir. 51 makaleden elde edilen veriler Excel’de makale sınıflandırma formu oluşturulmuştur. Makale sınıflandırma formu içerisinde makale adı, yazar adı, unvan, kurum, makalenin sayfa sayısı, kullanılan yöntem, anahtar kelimeler ve sayıları gibi özellikler oluşturulmuştur. Araştırmaya konu olan 51 makale excel makale sınıflandırma formuna dönüştürülmüş, içerik analizi yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir.

4. BULGULAR

Araştırma kapsamında incelenen 51 makale bu bölümde tablolar halinde özetlenmiş ve bulgulara yer verilmiştir.



Şekil 1. Makalelerin Yıllara Göre Dağılımı

Şekil 1’de de görüldüğü gibi 2006-2020 yılları arasında Muhasebe ve Denetime Bakış dergisinde, 2006 yılında 3 makale, 2007 yılında 1 makale, 2008 ve 2009 yılında 2 makale, 2010 yılında 1 makale, 2011-2016 yılları arasında her yıl 3 makale (%7,1) yayınlanmıştır. 2017 yılından sonra da makale sayılarında yıllar itibarıyla bir artış olduğu görülmektedir. 2018 yılında 7 makale (%16,6), 2019 yılında 8 makale (%19), 2020 yılında 9 makale (%21,5) yayınlanmıştır. 2017 yılında bağımsız denetim alanında makale yayınlanmamıştır. Bu durum yazarların muhasebe alanlarına yönelmesinden kaynaklanmış olabilir. Son yıllarda daha fazla makale yazılmasının nedeni 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’yla bağımsız denetimin zorunlu hale getirilmiş olmasından kaynaklanmış olabilir.

Tablo 1. Makalelerin Alanlara Göre Dağılım Bilgileri

Alan	Makale Sayısı	Yüzelik Payı (%)
Hata ve Hile Denetimi	12	23,5
Denetim Mesleği ve Bağımsız Denetçilik	12	23,5
Uluslararası (Bağımsız) Denetim Standartları	5	9,8
Yeni Bağımsız Denetim Raporu ve Kilit Denetim Konuları	4	7,9
Denetim Görüşleri	4	7,9
Şeffaflık Raporları	3	5,9
Denetim Kalitesi	2	3,9
Denetçi Yargısı	2	3,9
Enron Vakası	2	3,9
Diğer (Denetim Riski, Sürekli Denetim, Güvence Denetimi, Muhasebe Tahminleri ve Denetimi, Denetimde Örneklem)	5	9,8

Tablo 1’de 2006-2020 yılları arasında Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisinde yayınlanan makalelerin alan bilgisine ilişkin bulgulara yer verilmiştir. Sonuçlara bakıldığında 12 makale ile (%23,5) en fazla Hata ve Hile denetimi ile Denetim Mesleği ve Bağımsız Denetçilik alanında makale yayınlandığı görülmektedir. Daha sonra en fazla makale yayınlanan alanlar sırasıyla; Uluslararası (Bağımsız) Denetim Standartları 5 makale (% 9,8), Yeni Bağımsız Denetim Raporu ve Kilit Denetim Konuları 4 makale (% 7,9), Denetim Görüşleri 4 makale (% 7,9), Şeffaflık Raporları 3 makale (% 5,9), Denetim Kalitesi 2 makale (% 3,9), Denetçi Yargısı 2 makale (% 3,9), Enron Vakası 2 makale (% 3,9), diğer alanlarda (Denetim Riski, Güvence Denetimi, Sürekli Denetim, Muhasebe Tahminleri ve Denetimi ve Denetimde Örneklem) 5 makale (% 9,8)’dir. Hata ve hile denetimi ile ilgili makalelerin çoğunlukta olmasının sebebi son dönemlerdeki şirket skandalları olabilir. Yaşanan şirket skandallarının arkasında denetim başarısızlığı ve hileli finansal tablolar yer almaktadır.

Tablo. 2. Makalelerde Kullanılan Anahtar Kelime Bilgileri

Anahtar Kelime	Frekansı	Anahtar Kelime	Frekansı
Bağımsız Denetim	16	Sarbanes-Oxley Yasası	1
Muhasebe Hileleri	7	Etik	1
Bağımsız Denetim Raporu	6	Bağımsız Denetçi Değerlendirmeleri	1
Uluslararası (Bağımsız) Denetim Standartları	7	İç Denetçilerin Değerlendirmeleri	1
Bağım Denetim Kalitesi	3	Adli Muhasebeci Değerlendirmeleri	1
Bağımsız Denetçi	3	Bayes Yaklaşımı	1
İşletmenin Sürekliliği	3	Lojistik Regresyon	1
KGK	3	Denetçi Bağımsızlığı	1
Hileli Finansal Raporlama	3	Sürekli Denetim	1
Denetçi Görüşü	2	TTK	1
Denetçi Yargısı	2	BİST 100	1
Kilit Denetim Konusu	2	Muhasebe Manipülasyonu	
Hile Denetçiliği Mesleki Standartları	1	Raporlama Döneminden Sonraki Olaylar	1
Hile Risk Faktörleri	1	Suistimal	1
Hile Risk Değerlendirmeleri	1	Suistimal Önele Prosedürleri	1
Hile Bilinci	1	Risk	1
Hata ve Hile Denetimi	1	Suistimal Riski	1
Satıcı Hileleri	1	Şeffaflık Raporu	1
Kamu Gözetimi	1	KAYIK	1
Denetim Firması	1	GDS	1
Denetim Türleri	1	Sürdürülebilirlik	1
Enron Olayı	1	GDS 3000	1
Enron Dersleri	1	Çevresel Raporlama	1
Mali Sistem	1	Alacağın Tahsili İle İlgili Problemler	1
Kurumsal Yönetim	1	Ortaklık ve İlişkili Taraf İşlemleri	1
Kurumsal Yönetim Organları	1	Denetim Kanıtları	1
Büyüme	1	Muhasebe	1
Denetim	2	Maliyet	1
Mali Kontrol	1	Yapay Sinir Ağı	1
Wilcoxon İşaretli Sıralar Testi	1	Endüstri 4.0	1
Denetim 4.0	1	Yapay Zekâ	1
Büyük Veri	1	Kalite Kontrol Standartları	1
Güvence	1	Müşteri Kabulü ve Devamlılığı	1

Bağımsızlık	1	Bilgisayar Destekli Denetim Teknikleri	1
Girişimcilik	1	Zihniyet	1
Beneish Modeli	1	Covid 19	1
Bağımsız Denetim Gelirleri	1	Muhasebe Tarihi	1
Muhasebe Tahminleri	1	Muhasebe Tahminlerinde Değişiklik	1
Muhasebe Tahminleri Denetimi	1	Muhasebe Tahminlerinin Denetimi	1
Kusur Bulma ve Raporlama	1	Denetim Örneklemesi	1
Maddilik Testleri	1	Örneklemeye Maliyeti	1

Tablo 2’de 2006-2020 yılları arasında Muhasebe ve Denetime Bakış dergisinde yayınlanan makalelerin 16’sında “Bağımsız Denetim” anahtar kelimesinin en çok kullanılan anahtar kelime olduğu görülmektedir. “Muhasebe Hileleri” ve “Uluslararası (Bağımsız) Denetim Standartları” anahtar kelimesi ise 7 makalede görülmektedir. Ayrıca, “Bağımsız Denetim Raporu” 6 makalede görülmektedir.

Tablo 3. Makalelerdeki Yazar Sayısı Bilgileri

Yıllar	Tek Yazar	İki Yazar	Üç Yazar	Dört ve Üzeri	Toplam Makale	Yüzdeler Payı (%)
2006	3	-	-	-	3	5,9
2007	1	-	-	-	1	1,9
2008	1	-	1	-	2	4,0
2009	-	1	1	-	2	4,0
2010	1	-	-	-	1	1,9
2011	-	3	-	-	3	5,9
2012	-	3	-	-	3	5,9
2013	3	-	-	-	3	5,9
2014	1	2	-	-	3	5,9
2015	1	2	-	-	3	5,9
2016	-	3	-	-	3	5,9
2017	-	-	-	-	-	-
2018	1	4	1	1	7	13,7
2019	-	6	2	-	8	15,6
2020	4	4	1	-	9	17,6
Toplam	16	28	6	1	51	100

Tablo 3’de 2006-2020 yılları arasında Muhasebe ve Denetime Bakış dergisinde yayımlanan makalelerin kaleme alındıkları yazar sayıları bakımından tek yazarlı, iki yazarlı, üç yazarlı ve dört ve üzeri olmak üzere dört grupta sınıflandırılmıştır. Tablo 3 incelendiğinde 28 makalenin (%54,9) iki yazarlı yazıldığı ve makalelerin büyük bir çoğunluğunu oluşturduğu görülmektedir. İki yazarlı makaleleri tek yazarlı 16 makale (%31,4), üç yazarlı makale 6 (%11,8) ve dört ve üzeri yazarlı 1 makale (%1,9) takip etmektedir.

Tablo 4. Makalelerin Birinci Yazar Unvan Bilgileri

Yıllar	Arş. Gör.	Arş. Gör. Dr.	Dr.	Öğr. Gör.	Öğr. Gör. Dr.	Dr. Öğr. Üyesi	Doç. Dr.	Prof. Dr.	Diğ.
2006	1	-	1	-	-	-	1	-	-
2007	-	-	-	-	-	1	-	-	-
2008	-	-	-	-	-	-	1	-	1
2009	-	-	-	-	-	1	-	1	-
2010	-	-	-	-	-	1	-	-	-
2011	1	-	1	-	1	-	1	2	-
2012	-	-	-	-	-	4	-	1	1
2013	-	-	-	-	2	1	-	-	-
2014	1	1	-	-	-	-	-	2	1
2015	-	-	-	-	-	1	-	1	1
2016	-	1	-	1	-	1	2	1	2
2017	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2018	-	-	3	-	-	2	4	3	6
2019	1	2	-	-	1	4	2	4	4
2020	2	-	-	-	2	2	2	4	3
Toplam	6	4	5	1	6	18	13	19	19
Yüzde (%)	6,5	4,4	5,5	1,1	6,5	19,8	14,2	21	21

Tablo 4’te 2006-2020 yılları arasında Muhasebe ve Denetime Bakış dergisinde yayımlanan makalelerin birinci yazarlarının bilgileri görülmektedir. Makalelerde ağırlıklı olarak 19 makalede (%21) Prof. Dr. unvanına sahip yazarların olduğu görülmektedir. Sırasıyla Diğer 19 makale (%21), Dr. Öğr. Üyesi 18 (%19,8), Doç. Dr. 13 makale (%14,2), Öğr. Gör. Dr. 6 makale (%6,5), Arş. Gör. 6 makale (%6,5), Dr. 5 makale (%5,5), Arş. Gör. Dr. 4 makale (%4,4) ve Öğr. Gör 1 makale (%1,1) takip etmektedir.

Tablo 5. Makalelerin Birinci Yazarlarının Kurum Bilgileri

Kurum	Makale Sayısı	Yüzdeler Payı (%)
Afyon Kocatepe Üniversitesi	3	5,8
Dokuz Eylül Üniversitesi	1	2,0
Süleyman Demirel Üniversitesi	1	2,0
Çağ Üniversitesi	3	5,8
Mustafa Kemal Üniversitesi	2	3,9
Marmara Üniversitesi	3	5,8
Ufuk Üniversitesi	1	2,0
Anadolu Üniversitesi	2	3,9
Atatürk Üniversitesi	2	3,9
Gazi Üniversitesi	3	5,8
İstanbul Ticaret Üniversitesi	2	3,9
Trakya Üniversitesi	1	2,0
Başkent Üniversitesi	5	9,8
Kırıkkale Üniversitesi	1	2,0
TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi	1	2,0
İstanbul Üniversitesi	3	5,8
Karadeniz Teknik Üniversitesi	3	5,8
Bahçeşehir Üniversitesi	1	2,0
Giresun Üniversitesi	1	2,0
Cumhuriyet Üniversitesi	1	2,0
Okan Üniversitesi	1	2,0
Eskişehir Osmangazi Üniversitesi	2	3,9
Yıldırım Beyazıt Üniversitesi	1	2,0
Kırklareli Üniversitesi	1	2,0
Balıkesir Üniversitesi	1	2,0
Türk Hava Yolları A.O	1	2,0
İstanbul Arel Üniversitesi	1	2,0
Akdeniz Üniversitesi	1	2,0
Dumlupınar Üniversitesi	1	2,0
Diğer	1	2,0

Tablo 5’de de görüldüğü gibi 2006-2020 yılları arasında Muhasebe ve Denetime Bakış dergisinde yayınlanan makalelerin 28 üniversite, 2 diğer kurumlardan geldiği görülmektedir. Tabloda Başkent Üniversitesinin 5 makale ile (%9,8) Muhasebe Denetime Bakış dergisinde en çok yayını olan üniversite olduğu görülmektedir. Başkent Üniversitesini, Çağ Üniversitesi 3 makale (%5,8), Gazi Üniversitesi 3 makale (%5,8), Karadeniz Teknik Üniversitesi 3 makale (%5,8), Afyon Kocatepe Üniversitesi 3 makale (%5,8), İstanbul Üniversitesi 3 makale (%5,8) ve Marmara Üniversitesi 3 makale (%5,8) ile takip etmektedir. Diğer 16 üniversiteden 1’er makale (%2) yayınladığı görülmektedir.

Tablo. 6. Makalelerde Kullanılan Yöntem Bilgileri

Yıllar	Nicel			Nitel		
	Anket	Örnek Olay	Diğer	İçerik Analizi	Örnek Olay	Diğer
2006	-	-	-	1	1	1
2007	1	-	-	-	-	-
2008	1	-	-	-	-	1
2009	-	-	-	2	-	-
2010	-	-	1	-	-	-
2011	2	-	-	1	-	-
2012	-	-	-	1	2	-
2013	2	-	-	-	-	1
2014	1	-	2	-	-	-
2015	-	-	2	-	-	-
2016	1	1	-	1	1	-
2017	-	-	-	-	-	-
2018	1	-	1	4	-	1
2019	2	-	-	5	1	-
2020	4	-	1	3	-	1
Toplam	15	1	7	18	5	5
(%)	29,5	1,9	13,7	35,3	9,8	9,8

Tablo 6’da 2006-2020 yılları arasında Muhasebe ve Denetime Bakış dergisinde yayınlanan makalelerde kullanılan yöntem nitel (içerik analizi, örnek olay, diğer) ve nicel (anket, örnek olay, diğer) olarak gruplandırılmıştır. Tablo 6 incelendiğinde Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisinde son 15 yılda yayınlanan makalelerde ağırlıklı olarak nitel analiz kullanıldığı (%54,9), verilerin analizinde içerik analizi (%35,3) kullanıldığı görülmektedir. Nicel araştırma yöntemlerinde (%45,1) verilerin elde edilmesinde çoğunlukla anket (%29,5) kullanıldığı görülmektedir.

Tablo 7’de incelenen makalelerin yılları, adları, amaç ve sonuçları kapsamlı bir şekilde verilmiştir. Makalelerde genellikle denetim skandallarına, muhasebede hata ve hile denetimine, muhasebe manipülasyonlarına, denetçi ve denetim mesleğinin Türkiye’deki gelişimine, denetim kalitesine, Uluslararası (Bağımsız) denetim standartlarına, sürekli denetim, şeffaflık raporları, kilit denetim konusu denetçi yargısı ve denetim görüşüne yer verildiği görülmektedir.

Tablo 7. Alanlarına Göre Makalelerin Bilgileri

Makalenin Yayınlandığı Yıl	Makale Adı	Amacı	Sonucu
2006	Bağımsız Denetçinin Firmanın Yolsuzluk Eylemi Karşısında Tutumu: Şirket Yolsuzluk Vakaları ve Yasal Düzenlemeler Çerçevesinde Bir İnceleme	“Tasarıf sahiplerinin haklarını korumak amacıyla yerine getirilen bağımsız denetimde kaydı tutulan mali tablo ve raporların kusurlarını tespit etmek ve bu sürecin işleyişinde üç aşama ile belirlenen bir modelin incelenmesi amaçlanmıştır.”	“Bağımsız denetim sürecinde denetçinin raporlama faaliyeti hakkındaki hataları tespit edilmeye çalışıldığı ve ilklerimizde SPK’da yapılan düzenlemeler ve Yeni Türk Ticaret Yasa Tasarısı bakımından da söz konusu süreç ele alınmıştır. Yapılan değerlendirmeler sonucunda yasalarda düzenleme yapılmamasının bağımsız denetim sürecinde karşılaşılan problemlere hangi ölçüde çözüm sunduğunun inceleme konusu haline getirildiği tespit edilmiştir.”
2006	Uluslararası Denetim Standartlarına Yakınsama ve Türkiye Denetim Standartlarının Oluşturulması	“Genel muhasebeye ilişkin ülkemizde uygulanmakta olan denetim standartlarının global düzeyde uygulanan denetim standartları ile karşılaştırılması amaçlanmıştır.”	“Türkiye’de mevcut denetim standartlarının uluslararası denetim standartları ile uyumlu olduğu ve denetim standartları alanında yeterli birikime sahip bulunduğu sonucuna varılmıştır.”
2006	Muhasebe Tahminlerinin Denetimi	“Muhtemel sorumlulukları da bünyesinde barındıran muhasebe tahminlerine ilişkin denetlemelerin incelenmesi amaçlanmıştır.”	“Muhasebe işlemlerine esas teşkil eden mali tabloların şekillenmesinde muhasebe tahminlerinin önem arz ettiği ve hem geçmiş dönemlerde hem de gelecek dönemlerde muhasebe tahminlerinin kayda değer bir ölçüde mali tablolara etki ettiği ve edeceği gözlemlenmiştir.”
2007	Üniversitemizde Verilen Denetim Eğitiminin Teknolojiye Bağlı Olarak Değişen Denetim Olgusu ve Denetçi Profili Karşısındaki Durumu	“Gelişen teknoloji ile birlikte değişime uğrayan denetim olgusunun Türkiye’de denetim alanında eğitim veren üniversitelerin bu alandaki yeterliliklerinin deneysel olarak incelenmesi amaçlanmıştır.”	“Üniversitelerde verilen denetim eğitiminde ders materyali olarak kullanılan araçların gelecekte bilgi teknolojilerinin anlatımında oldukça yetersiz kalacağı sonucuna varılmıştır. Ayrıca; denetim eğitimi veren eğitimcilerin kendi çalışmalarını aktarırken BT alanında çok az bilgiye sahip oldukları tespit edilmiştir.”

Makalenin Yayınlandığı Yıl	Makale Adı	Amacı	Sonucu
2008	Uluslararası Standartlar Çerçevesinde Denetim ve Benzeri Hizmetler	“Yöneticilerin tutumunu etkileyen ve hileli finansal raporlama nedenli olan yanlış yansımalarla atakalı riziko örneklerine yer verilen 2006 tarihli “Sermaye Piyasasında Bağımsız Denetim Standartları Hakkında Tebliğ”in açıklanması ve söz konusunun tebliğde yer verilen örneklerin öneminin ortaya konulması amaçlanmıştır.”	“Faal olmayan bağımsız denetim kontrolleri nedeniyle işletmelerin hileli finansal raporlamaya meyiletilikleri ve bu risk grubu yaklaşımları içerisinde de en çok fırsatlar ile teşvik/baskıların ön plana çıktığı tespit edilmiştir.”
2008	Hileli Finansal Raporlama Yaklaşımlarını Belirleyen Teşvikler/Baskılar ve Fırsatlar	“Türkiye’de uygulanma esasları Sermaye Piyasası Kurulu tarafından belirlenen bağımsız ve sınırlı denetim ile denetim benzeri işlemlerin tanıtılması amaçlanmıştır.”	“Bağımsız denetime ilişkin Sermaye Piyasası Kurulunca belirlenen esasların yanı sıra küresel çapta genel kabul görmüş olan Uluslararası Muhasebe Standartları, Uluslararası Denetim ve İnceleme Standartları ve İlgili Diğer Hizmet Standartlarının da denetim faaliyetlerinde göz önünde bulundurulmasının önemli olduğu anlaşılmıştır.”
2009	Türkiye’de Denetim Mesleğinin Uluslararası Eğitim Standartları-8 Açısından Değerlendirilmesi	“Denetçilerin ulusal ve uluslararası düzeyde muhasebe bilgilerini ve denetimin kalitesini olumlu yönde etkileyen Profesyonel Denetçiler İçin Gerekli Yeterlilik Şartları – IES-8 isimli standartın incelenmesi ve bu standart bağlamında ülkemizde ve dünyada faaliyet gösteren denetçilerin sahip olması gereken özelliklerinin ortaya konulması ve ülkemizdeki mevcut düzenlemeler ile kıyaslanması hedeflenmiştir.”	“Ülkemizde denetçilerle ilgili olarak 3568 sayılı Yasa’da staj süresinin 3 yıla çıkarıldığı görülmekte beraber denetçilerin lisans eğitimine sahip olması, profesyonel muhasebeci sertifikasını almış olması, bilgi teknolojileri alanında bilgi ve tecrübe sahibi olması ve bunların yanında problemleri kısa sürede çözebilme, ekip halinde çalışabilme, mesleki şüphecilik gibi birçok özelliğe sahip olması gerektiği sonucuna varılmıştır.”
2009	Hile Denetçiliği Mesleği ve Serüfifikalı Hile Denetçiliği Meslek Standartları ve Ahlak Kuralları	“Hile denetçiliği mesleği hakkında Amerika Birleşik Devletleri’nde kurulan ACFE tarafından belirlenmiş olan söz konusu mesleğe ilişkin etik kuralların ortaya konulması ile beraber muhasebenin adli konusu olan hile denetçiliği kavramı açıklanmaya çalışılmıştır.”	“Hile denetçiliği konusunda yeterli bilgi ve birikime sahip olmak gerektiği ve bunun için de ABD’de kurulmuş olan ACFE benzeri bir kuruluşun oluşturulması gerektiği tespit edilmiştir. Ayrıca; yapılan inceleme sonucunda hile denetiminin kaynak kayıplarını azaltmada önemli bir rol üstlendiği anlaşılmıştır. Bu anlamda hile denetmenlerinin kontrolleri hayatı önem taşımaktadır. Söz konusu mesleğin gelişimi için gerekli adımların atılması acil bir ihtiyaç haline gelmiştir.”

Makalenin Yayınlandığı Yıl	Makale Adı	Amacı	Sonucu
2010	Maddilik Testlerinde Örnekleme: Etkinlik ve Verimliliğin Birlikte Başarılması	“İşlemlerin kalitesine önemli ölçüde ivme kazandıran etkinlik ve verimlilik mefhumlarının uygulanabilirliğinde denetim faktörü ve denetimin kendisinin uygulanmasında maddilik testi içerisinde yer alan örneklemenin maliyete olan etkisinin ortaya çıkarılması amaçlanmıştır.”	“Etkin ve verimli bir denetimin elde edilebilmesi için doğrulanabilir ve güvenilir bilgi kaynaklarına ihtiyaç duyulmaktadır. Denetçi, denetimin kalitesini üst seviyede tutabilmek amacıyla örneklemeden faydalanmalıdır. Bu bağlamda; denetimin veriminde direkt etkili olan yanlış ret riskinde zamanında yapılacak değişikliklerin önemli ölçüde maliyet tasarrufu sağlayabileceği sonucuna varılmıştır.”
2011	Hata ve Hile Denetimi: Sermaye Piyasası Kuruluna Kayıtlı Halka Açık Anonim Şirketlere İlişkin Düzenlemeler	“Türkiye’de SPK tarafından düzenlenmiş olan Bağımsız Denetim Standartlarının (Seri:X No:22) etkin kullanımını sayesinde denetim faaliyetleri daha pratik hale gelecek, denetim kalitesi de artacak ve denetim maliyetleri de düşecektir.”	“Türkiye’de SPK tarafından düzenlenmiş olan Bağımsız Denetim Standartlarının (Seri: X No:22) etkin kullanımını sayesinde denetim faaliyetleri daha pratik hale gelecek, denetim kalitesi de artacak ve denetim maliyetleri de düşecektir.”
2011	Hileli Finansal Raporlamada Bağımsız Denetçi Sorumluluğunun Belirlenmesine Yönelik Yapısal Eşitlik Modeli Uygulanması	“Ülkemizdeki hileli finansal raporlarda denetçi mesuliyetinin ortaya çıkarılması ve bağımsız denetçi mesuliyetinden hareketle bağımsız denetim sisteminin değerinin ortaya konulması bu çalışmanın temel hedefidir.”	“Denetim sisteminin hileli finansal raporlamayı engellemeye, saptamasında ve sınırlanmasında mülhim tesirinin bulunduğu tespit edilmiştir.”
2011	Bağımsız Denetim Kalitesinin Arttırılmasında Kamu Gözetim Kurulu’nun Rolü: Bağımsız Denetim Firmaları Üzerine Bir Araştırma	“İcra edilen denetim faaliyetine ilişkin hak edilen ücretin yine denetimi yapan firma tarafından verilmesinin bağımsız denetime olan şüpheli arttırması ve bu minvalde tarafsızlığın yerinde denetimi görevi verilen Kamu Gözetim Kurumu’nun etkililiğinin ortaya çıkarılması amaçlanmıştır.”	“Bağımsız denetimin niteliğinin arttırılması maksadıyla bir araya getirilecek kamu gözetim kurulunun söz konusu niteliğin arttırılmasının aynı sistematik yapı içerisindeki denetim uygulayıcılarının da etkin bir rol üstlenmesi gerektiği sonucuna varılmıştır.”

Makalenin Yayınlandığı Yıl	Makale Adı	Amacı	Sonucu
2012	Enron Olayı'nı Doğru Okumak-I: Bir Çözümleme Denemesi	“Enron Olayı'nın çözümlemesinde farklı bir perspektif oluşturarak kurumsal çözüm tavsiyelerinin sistematik bir şekilde ele alınması ve denetçinin sorumluluğunun önem derecesinin ortaya çıkarılması amaçlanmıştır.”	“Şirketlerinin ahlak politikasını oluşturmasının, bunu ilan etmesinin ve içselleştirmesinin çok önemli olduğu sonucuna varılmıştır.
2012	Türkiye'de Denetim Mesleğinin Gelişim Süreci: Geçmişten Geleceğe Bir Araştırma	“Ülkemizde bağımsız denetimin kronolojik olarak incelenmesi ve bu bağlamda gelişiminin nasıl ve ne ölçüde gerçekleştiğinin ortaya çıkarılması.”	“Ülkemizde dış denetimin tarihsel süreç içerisinde geliştiği ve özellikle 2000'li yıllarda globalleşme ölçeğinde belirli bazı üst standartlara sahip olduğu tespit edilmiştir.”
2012	Enron Olayı'nı Doğru Okumak-II: Kıssadan Hisseler	“2001 yılında ABD'de gerçekleşen muhasebe utançlarından olan Enron Entrikası benzerinin ülkemizde yaşanmaması için söz konusu entrikanın iyi analiz edilerek bir takım faydalı sonuçlara ulaştırılması.”	“Ülkemizde enron ayarında bir muhasebe utancının yaşanmaması, sadece üst düzey yönetici veya dış denetçilere bağlı olmadığı söz konusu olması bir utancın gerçekleşme ihtimalinin bulunduğu finansal sistemin de denetlenmesi ve varsa eksiklerin giderilmesine de bağlı olduğu kanısına varılmıştır.”
2013	Satıcı Hileleri	“Muhasebe entrikalarından olan 'satıcı hileleri' hakkında genel bir bilgi verilmesi, türlerinin sıralanması ve bu türlerle ilişkin kırmızı bayrakların belirtilmesi, bu tarz hilelerin engellenmesi.”	“Satıcı hilelerinin önüne geçmek için çok detaylı kontrollerin yanı sıra işletme emektarlarının tamamının onaylayacağı ve benimseyeceği bir kurumsal kültür politikasının yaratılması ve içselleştirilmesinin söz konusu satıcı hilelerini büyük ölçüde azaltacağı anlaşılmıştır.”
2013	Türkiye'de Bağımsız Denetçilerin Hile Risk Faktörleri Etki Değerlemesi	“Finansal raporlama düzenlemelerinden 'SAS No 99 ve benzeri araınmanların etkin de bulunan hile risk etmenlerinin değerlendirilmesi bağlamında Türk denetmenlerinin valitasyonlarını ortaya çıkarmak ve ilgili meslek üyelerinin valitasyonlarıyla karşılaştırmak.”	“Türk denetmenlerinin faaliyetlerini yerine getirirken tam bağımsız olmayı arzuladıkları ve hiçbir engel olmadan işlerini yapmak istedikleri tespit edilmiş olup, bu durumun özeldde işletmelere genelde ise Türkiye ekonomisine büyük katkı sağlayacağı sonucuna varılmıştır.”

Makalenin Yayınlandığı Yıl	Makale Adı	Amacı	Sonucu
2013	Hilenin İnsan Kaynakları Politikaları İle İlişkisi ve Ampirik Bir Araştırma	“Hile nedenlerinin insan ölçekli ele alınması ve ‘işletmedeki insan kaynakları politikaları, çalışanları hile yapmaya itebilir mi?’ sorusunun tartışılması hedeflenmiştir.”	“Sahada etkili olacak bir insan kaynakları politikasının (dolgun ücret-terfi-sosyal olanakların iyileştirilmesi vb.) hileyi önemli ölçüde azaltacağı sonucuna varılmıştır.”
2014	Denetçi Yargısının Nesnelleştirilmesinde Kullanılabilecek Başlıca Yöntemler ve Bayes Yaklaşımı	“Denetim sürecinin birçok aşamasında karar verici durumunda olan denetçinin yargısının nesnelleştirilmesinde ‘Bayes Yaklaşımı’ nun incelenmesi.”	“Denetim aşamalarında ‘Bayes Yaklaşımı’ nun genel bir yaklaşım olarak benimsenmesinin denetim sürecinde etkinlik ve etkililik bağlamında önemli bir katkı sunacağı anlaşılmıştır.”
2014	Sürekli Denetimin Uygulanma Düzeyi İle İlgili BIST 100 Şirketlerinde Bir Araştırma	“BIST 100 şirketlerinde Sürekli Denetimin pratiğinin saptanması ve iç denetim sürecinde mesuliyeti bulunan müdürlerin (iç denetim-mali işler) ve diğer çalışanların ‘sürekli denetim’ kavramıyla ilgili bilgilerinin ve fiktisel durumlarının ortaya konulması amaçlanmıştır.”	“Türkiye’de sürekli denetim ile ilgili yeterli bilgi sahibi olunmadığı ve dolayısıyla bu alanda kalifiye elemanların da epeyce az olduğu saptanmış olup, bu problemin de ancak söz konusu alan ile ilgili akademik çalışmaların hız kazanması ve mevzu bahis konunun hizmet verenleri tarafından daha fazla tanıtım yapılması ile aşılacağı sonucuna varılmıştır.”
2014	Şirket Denetçiliğinden Bağımsız Denetçiliğe	“Şirketlerin dış (bağımsız) denetime tabi olması ile ilgili olarak 6102 sayılı TTK’nın incelenmesi ve bu kapsamda murakipliğin (şirket denetçiliği) açıklanması amaçlanmıştır.”	“Güvenilir finansal bilgilerin elde edilebilmesinin; ruhsatını 3568 sayılı Kanun’a göre almış Yeminli Mali Müşavir veya Serbest Muhasebeci Mali Müşavir unvanına sahip ve Kamu Gözetim Kurumu tarafından yetki verilen şahısların sermaye şirketi olabileceği tespitiine ulaşılmıştır.”
2015	Uluslararası Finansal Raporlama ve Uluslararası Denetim Standartlarında Raporlama Döneminden Sonraki Olaylar	“Finansal raporlama döneminden sonraki olaylar ile ilgili birtakım reformların yapılması ve finansal tablo başlıyelerinde UMS 10 ile UDS 560 standardının incelenmesi.”	“Finansal raporlama döneminden sonraki olayların bağımsız denetçi tarafından dikkatle incelenmesi ve bu olayların denetim faaliyet planı içerisinde yer alarak titizlikle incelenmesi gerektiği tespit edilmiştir.”
2015	Sigorta Şirketlerinde Finansal Tablo Suiistimalleri	“Sigorta şirketlerinin durumlarının betimlenmesi ve söz konusu şirketlerde ortaya çıkan suiistimalleri durumlar ve kötü istifadeler hakkında bilgi verilmesi hedeflenmiştir.”	“Finansal raporlamada sigorta şirketlerinin sık sık maruz kaldığı suiistimallerin önüne geçilebilmesi için devlet tarafından çıkarılan kanunların harfiyen uygulanması ve sigorta şirketlerinin de bu konuda geliştireceği politikalar oldukça önem arz etmektedir.”

Makalenin Yayınlandığı Yıl	Makale Adı	Amacı	Sonucu
2016	Türkiye’de Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşlar Nezdinde Bağımsız Denetim Yapan Denetim Kuruluşlarının Şeffaflık Raporları Üzerine Bir İnceleme	“Gelecekte düzenlenmesi olası saydamlık raporları ile mevcut saydamlık raporlarının karşılaştırılarak birtakım sonuçların elde edilebilmesine yardımcı olmak amaçlanmıştır.”	“Bağımsız denetim kuruluşlarının tarafsızlık ile ilgili metotlarını ayrıntılı bir biçimde ifade etmeleri gerektiği saptanmıştır. Ayrıca, saydamlık raporlarında bazı denetim kuruluşlarının gelirlerin dağılımı kısmında ‘Bağımsız Denetim Yönetmeliği’nde ilgili direktifleri dikkate alınmayarak farklı bir perspektif ile çalıştıkları sonucuna varılmıştır.”
2016	Denetçilerin Bağımsızlığının Denetim Kalitesine Etkisi: BİST’de Yapılan Bir Uygulama	“Denetçilerin tarafsızlığını tartmaya dönük Borsa İstanbul’da faaliyet yürüten işletmeler üzerinde bir çalışmanın yapılması ve denetim niteliğiyle denetçilerin tarafsızlığı arasındaki münasebetin ortaya konması amaç edinilmiştir.”	“Denetimin bağımsız ve doğru sonuçlar verebilmesi için denetçinin tarafsızlığının önemi vurgulanmaya çalışılmaktadır. Bu minvalde denetimin niteliğinin yüksek oranda arttığı tespit edilmiştir.”
2016	Son Düzenleme ve Gelişmeler Kapsamında Değişecek ve Yenilecek Bağımsız Denetçi Raporları	“Finansal raporlama ve bağımsız denetim ile ilgili değişen veya değişecek olan raporlama standartları incelenerek raporlamanın tanımı ve amaçları ele alınmıştır.”	“İşletmenin devamlılığı varsayımının daha çok ön plana çıktığı yeni denetim raporunda, finansal tablo başlıklarına yer verilen önceki raporlara nazaran daha fazla yer verildiği, mesleki şüphelilikte odaklanmanın daha fazla zikredildiği görülmekte ve SPK, BDDK gibi düzenleyici kurumların da aracılığı ile yeni raporlama dönemine geçiş sancılarının azaltılabileceği sonucuna varılmıştır.”
2016	Türkiye’de Bağımsız Denetimde Mesleki Yargı Kullanımında Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri	“Ülkemizde bağımsız denetimde mesleki yargı mefhumunun icra edilmesi ile ilgili olarak bağımsız denetçilerin fikirleri ve konuya bakış açıları tayin edilmeye çalışılmıştır.”	“Ülkemizde de bağımsız denetimde mesleki yargının icra edildiği sahalar, mesleki yargı icrasında yüz yüze gelinen problemler ve çözüm tavsiyeleri tespit edilmiştir.”
2018	Sürdürülebilirlik Raporlaması Kapsamında Çevresel Bilgilerin Raporlanması ve Güvence Denetimleri	“Borsa İstanbul (BİST) Sürdürülebilirlik Endeksinde bulunan kırk iki işletmenin 2015 yılı için devamlılık ve senelik faaliyet raporlarının, ekolojik bilgilerin çeşidi ve düzeyi bakımından incelemesi ve güvence denetiminin yürütülüp yürütülmediğinin belirlenmesi amaçlanmıştır.”	“İşletmelerin ekolojik bilgi raporlama düzeyindeki standardizasyon noksanlığı sebebi ile paydaşlara bilgi transferinde ölçülebilirlik ve mukayese edilebilirliğe tekabül etmediğini ortaya koymaktadır. Ayrıca, teminat denetiminin çok gerilerde olduğu, Endekste sadece iki şirketin teminat denetimi yaptırıldığı tespit edilmiştir.”

Makalenin Yayınlandığı Yıl	Makale Adı	Amacı	Sonucu
2018	Türkiye'deki Denetim Literatürünün İçerik Analizi (2007-2016)	“Ülkemizde denetimle ilgili akademik yayınların içerik analizinin yapılması ve yapılan çalışmaların hangi alanlarda yoğunlaştığının ve hangi alanlarda boşluk olduğunun belirlenmesi amaçlanmıştır.”	“Denetim ile ilgili gün geçtikçe daha fazla çalışma yapıldığı, en çok dış denetim en az ise süreklilik denetim konularında makale yayınlandığı tespit edilmiştir.”
2018	İşletmenin Sürekliliği ve Bağımsız Denetçi Raporlarının Türkiye Bağımsız Denetim Standartları (ISA 570 ve ISA700) Açısından İncelenmesi	“1 Ocak 2017 tarihinde ve daha sonraki dönemlerin denetimde başlamak üzere geçerli hale gelecek yenilenmiş BDS 700 standardı ile denetçi raporunda yeni çeşitlilikleri ortaya koymayı amaçlamaktadır.”	“Yeni denetçi raporlarının kullanıcılar daha fazla bilgi vermek ve saydamlığı arttırmak konusunda faydalı olacağı tespit edilmiştir.”
2018	Hile Bilincinin Ölçülmesine Yönelik Çalışmalar Üzerine Bir Araştırma	“Hile rizikosunu düzenlediği ile ilgili çalışanların şuurlarının tartışılması, ilke ekonomisinde hileye elverişli kesimlerin gün yüzüne çıkarılması.”	“Yüksek lisans mezunu olan çalışanların hile şuuruna sahip oldukları tespit edilmiştir.”
2018	2014-2016 Yılları Arasında BİST Şirketleri İle İlgili Denetim Görüşleri	“BİST’de faaliyet yürüten 511 şirketin 2014-2016 tarihleri arasında denetim raporlarındaki fikirlerin ve bakış açılarının nasıl meydana geldiğinin incelenmesi.”	“2014-2016 yılları arasında ülkemizde denetim pazarının dört büyük firmanın tekelinde olduğu ve verilen görüşlerin çoğunluğunun olumlu olduğu ayrıca verilen raporların da büyük ölçüde BDS570 ve BDS700 ile uyumlu hazırlandığı tespitine varılmıştır.”
2018	İşletmelerin Büyüme Stratejilerinde Muhasebe ve Denetim Ekseninde Mali Kontrol ve Yönetim	“İşletmelerin kapasiteleri ve büyüme stratejilerinin hazırlık aşamalarında ve hayata geçirilme dönemlerinde; muhasebeleştirme, finansal raporlama ile denetim ekseninde faydatılan finansal bilgi düzeyinde literatür tarama metodu ile incelenmesi.”	“Finansal raporlama ölçütlerinin ahengi ile yasaya uygunsuzluk, olası riskleri eksiltileceği ve denetim ölçütlerine göre yerine getirilen nitelikli denetimi attıracağı gibi kötü niyetlileri de bertaraf edeceği sonucuna varılmıştır.”

Makalenin Yayınlandığı Yıl	Makale Adı	Amacı	Sonucu
2018	Hile Alanında Bilimsel Dergilerde Yer Alan Makaleler(2008-2017 Literatür Taraması)	“Hile ile ilgili 2008-2017 yılları arasında yayınlanan makalelerin hem nitelik he de niceliksel olarak analiz edilmesi hedeflenmiştir.”	“7 temel başlıkta tasnif edilen makalelerin çoğunlukla ‘Hilenin Tanımı ve Nedenleri’ alanında oluşturuldukları ve makalelerin en çok tek yazarlı olduğu, meslek bakımından da en çok ‘Yrd. Doç. Dr.’ unvanlı yazarların yayını yaptığı tespit edilmiştir.
2019	Bağımsız Denetçi Raporlarında Kilit Denetim Konularının Bildirilmesinde BİST 100 Şirketlerindeki İlk Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesine Yönelik Bir Araştırma	“Ülkemizde BİST100 dizisinde faaliyet gösteren işletmelere ait 2017 senesinde yapılan dış denetim raporlarının incelenmesi ve kilit denetim hususlarının ele alınması ve böylece dış denetim firmalarının kilit denetim hususları hakkında yapılan çalışmaların analiz edilmesi amaçlanmıştır.”	“Kilit denetim konularına ilişkin standartların ilk kez 2017 yılında uygulanması ve denetim şirketlerinin de ilk kez bu hususu irdeledikleri dikkate alındığında gelecekte daha ayrıntılı bilgilerin ele alınacağı ve daha profesyonel sunumların yapılacağı çıkarımında bulunulmuştur.”
2019	Denetçilerin Denetim Kalitesine İlişkin Teorik Algıları Ve Pratikteki Uygulamalarının Karşılaştırılması	“Denetçilerin denetim niteliğine dair kuramsal bakış açıları ile uygulamadaki çalışmalarını arasında bir benzerlik olup olmadığının analiz edilmesi hedeflenmiştir.”	“Denetçilerin denetim niteliğine dair kuramsal bakış açıları ile uygulamadaki çalışmalarını arasında bir fark olduğu tespit edilmiştir.”
2019	Türkiye Denetim Standartlarında Geçen Denetim Türlerinin Genel Yapı Açısından Karşılaştırılması	“Denetim tiplerinin daha iyi anlaşılması ve tanıtılması için; Türkiye Denetim Standartlarında bulunan denetim çeşitleri karşılaştırılmış ve bu çeşitler arasındaki ayrımlar ve ayınlıklar ortaya konulmuştur.”	“Çalışmanın neticesinde denetim standartlarında bulunan denetim tiplerinin farklı hususlar bakımından benzerlikler ve farklılıklar bulunduğunu tespit edilmiştir.”
2019	Bağımsız Denetim Standartları Açısından Hileye Karşı Denetçinin ve Tarafların Sorumluluklarının Bağımsız Denetçiler Yönünden Değerlendirilmesi: Bağımsız Denetçilere Yönelik Bir Uygulama	“Tarafların denetçilerin parasal skandallarda tarafların mesuliyetlerine ait açıklamalarına ne seviyede katılım sağladıklarının tespit edilmesi amaçlanmıştır.”	“Denetçilerin, denetim uygulamalarının “doğruluk” değil “uygunluk” kriterinde yerine getirmeleri ve bu durumda ortaya çıkacak problemlerde kendilerinin de mesul olabileceğini düşündükleri ve mesuliyetlerini “makul güvence vermek” perspektifinde sınırlandırdıkları sonuçlarına ulaşılmıştır.”

Makalenin Yayınlandığı Yıl	Makale Adı	Amacı	Sonucu
2019	İşletmenin Sürekliliği Standartının Denetim Raporlarına Etkilerinin BİST Kapsamındaki İşletmeler Üzerinde Araştırılması	“Tarafsız denetim raporlarında devamlılığın hangi şekilde işlenmesi gerektiğine ilişkin bir algı meydana getirilmesi.”	“Çalışmanın sınırlarında ele alınan firmalar bakımından incelendiğinde, bağımsız denetim raporlarında işletme devamlılığına ilişkin başlıkların açıldığı ancak tespit etme yöneltik ifadelerin genellemeler barındırdığı tespit edilmiştir.”
2019	Denetim 4.0’ın Teknolojik Alt-yapısı	“Endüstri 4.0 tarafından kullanılan ve teknolojiyi temel alan Denetim 4.0’ın alt-yapısının temel taşlarını oluşturan büyük data, suni zeka ve objelerin interneti hakkında bilgi verilmesi amaçlanmıştır.”	“Endüstri 4.0’ın tesirinin tam olarak muhasebe pratiklerinde uygulanmadığı neticesine varılmıştır.”
2019	Kalite Güvence Mekanizması Olarak Şeffaflık Raporları: Türkiye’deki Bağımsız Denetim Firmalarına Yönelik Bir Araştırma	“Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşlara (KAYİK) dönük denetim yapan işletmelerin yayınladıkları saydamlık raporlarında yer verdikleri tarafsızlık prensibine uyum, müşteri ilişkileri ve belirlenen birtakım ölçütlerin karşılaştırmalı analizlerinin yapılması amaçlanmıştır.”	“İşletmelerin raporlarında asgari düzeyde açıklama ihtiyaçlarının karşılandığı fakat denetim niteliğine tesir edecek farklılıkların da yer aldığı anlaşılmıştır. Ayrıca bağımsız denetim faaliyetinin çoğunlukla dört büyük firma tarafından yerine getirildiği de tespit edilmiştir.”
2019	Denetçi Görüşlerinin Pay Senedi Getirileri Üzerindeki Etkisi	“Görüşleri olumsuz bildirme veya görüş bildirmekten sakınma şeklinde denetim raporu verilmesinin BİST’de faaliyet yürüten firmaların finansal başarımlarına manidar bir tesirinin olup olmadığının tespit edilmesi hedeflenmiştir.”	“Pay senedi kazancı üzerinde, görüşleri olumsuz bildirme veya görüş bildirmekten sakınma şeklinde denetim raporu verilmesinin anlamlı bir etkisinin olmadığı kanaatine varılmıştır.”
2020	Bist Şirketlerinin 2017 İle 2018 Yıllarındaki Bağımsız Denetim Görüşleri İle Bağımsız Denetçi Raporlarında Verilen Görüşünün Dayanağının İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma	“2017 ve 2018 senesine dair bağımsız denetimden vize almış Borsa İstanbul şirketlerinin finansal tablolarındaki denetim görüşlerinin, denetim firması eklenmiş toplam sayısı, hangi görüşlerin daha çok ağır bastığının görülmesi, denetim görüşü ile beraber bildirilen görüşün mesnedinin incelenmesi amaçlanmıştır.”	“Denetim standartları, BDS 700’e göre 37 adet olup, yapılan tüm denetim çalışmaları ve sonuçları, söz konusu BDS’lere uyumlu bir şekilde yerine getirilmektedir. BİST’de faaliyet yürüten firma sayısı, önceki üç yıla nazaran 2017 ve 2018 senelerinde artarak 517’ye ulaşmıştır. Bağımsız denetim görüşüne varılmayan firma sayısı önceki senelere göre eksilmiştir.”

Makalenin Yayınlandığı Yıl	Makale Adı	Amacı	Sonucu
2020	Çalışan Hilelerinin Grup Dinamikleri Yönünden İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma	“Finans alanında çalışanlar üzerinde grupta yer alan birey üyelerinin oluşturduğu baskı, grup yapısı, çalışanların davranış biçimi ve işleme çalışanlarının söz konusu diğer eylemlerden etkilenme durumunun incelenmesi ve bu inceleme sonucunda elde edilen verilerin analiz edilmesi amaçlanmıştır.”	“Farkında olunmasa dahi benzer tutum içerisinde yer alan insanlar, aynı grubun bir dilimi durumunda olabilirler. Bu vaziyet, bir süre sonra grup halinde eyleme geçilmesine yol açarak grubun gereksinimlerine göre birey davranışlarının şekillenmesine neden olabilmektedir.”
2020	Muhasebe Meslek Mensuplarının Perspektifinden Bağımsız Denetimde Kilit Denetim Konuları	“ Kilit denetim konularına dönük muhasebe hissedarlarının fikir ve düşüncelerinin açığa çıkarılması amaçlanmıştır.”	“Denetim raporlarında Kilit Denetim Konularının sunulmasının denetçinin iş yükünü arttırdığı ancak denetim raporlarının yayınlanması aşamalarının olumsuz etkilenmeyeceği tespit edilmiştir.”
2020	BDS 701 Kilit Denetim Konuları: BİST 30, BİST 50 Ve BİST 100 Endekslerindeki Finans Kurumlarına Yönelik Analiz	“BİST 30, BİST 50 ve BİST 100’de finansal hizmet üretenlerin 2017 ve 2018 senesi son çeyrekte bağımsız denetim raporlarındaki kilit denetim konularının tetkik edilerek yorumlanması hedeflenmiştir.”	“Yapılan İçerik Analizi ile 20 adet bağımsız denetim raporunda 48 adet kilit denetim konusunun raporlaştırıldığı tespit edilmiştir.”
2020	Muhasebe Manipülasyonlarında Yapay Sinir Ağlarının Önemi Ve Bir Uygulama	“Tahmin modellerinden biri olan Beneish Modeli ile mali tablo datalarının kullanılarak BİST’te faaliyet gösteren imalat sektörü firmalarının manipülasyon yapma potansiyellerinin incelenmesi, bu kestirimlerin doğruluğunun yapay sinir ağlarıyla ortaya konularak alan yazına yardımıda bulunmak amaçlanmıştır.”	“BİST’de faaliyet gösteren 155 şirketin MİVE Zikymetleri hesaplanarak manipülatör olan ve manipülatör olmayan firmalar tahmin edilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre yapay sinir ağı ile test edilerek Beneish modelinin doğruluğu test edilmiştir. Çalışmanın sonucunda, her iki data için de YSA testi neticelerine göre doğru sınıflandırma yüzdesi %100 olarak bulunmuştur.”
2020	Bilgisayar Destekli Denetim Tekniklerinin Denetim Riskine Olan Etkileri: İstanbul’da Faaliyet Gösteren Bağımsız Denetim Kuruluşlarına Yönelik Bir Uygulama	“Türkiye’de Bilgisayar Destekli Denetim Teknikleri (BDDT)’nin kullanımını uygun görmeye etki eden faktörleri tespit etmek ve denetim esnasında BDDT tasarrufunun denetim riskine etkisini belirlemek.”	“BDDT’lerin kullanımını daha etkin hale getirmek daha verimli ve kısa sürede güvenciliği yüksek denetimler yürütmeye yardımcı olacağı denetim maliyetlerini aşağıya çekeceği, nitelikli denetimi arttıracığı ayrıca veri miktarının fazla olduğu denetimlerde denetim riskini aşağıya çekeceği ortaya konulmuştur.”

Makalenin Yayınlandığı Yıl	Makale Adı	Amacı	Sonucu
2020	Bağımsız Denetim Kapsamında Türkiye’de Yapılan Yasal Düzenlemelerin Bağımsız Denetim Üzerine Etkileri	“6102 sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunuyla yapılan düzenlemelerin bağımsız denetimin kalitesini aktifliğinin ve bağımsız denetçilerin nasıl etkileyeceğinin tespit edilmesi ve karşılaşılabilecek sorunlara çözüm önerileri sunulması amaçlanmıştır.”	“Vergi Usul Kanunu ve diğer kanun hükümleri ile bağımsız denetim standartlarının birbiri ile uyumlu hale dönüştürülmesi gerektiği, denetimin kapsama genişletilirken tek bir kurala bağlı kalınması gerekliliği ve denetim kapsamının denetlenen işletme üst yönetimi tarafından fark edilmediği ortaya konulmuştur.”
2020	Covid-19’un TFRS Kapsamındaki Finansal Raporlamaya Etkileri ve TMS Kapsamında Denetimin Göz Önünde Bulundurulması Gereken Hususların Değerlendirilmesi	“Covid-19 pandemisinden dolayı dünyayı yayı etkileyen ve dünyanın tamamında üretim-tüketim-tedarik zincirinde görülen aksaklıkların kurumların finansal ve operasyonel işlemlerinde önemli ölçüde aksaklıklara sebep olacağı varsayımıyla sonuçların tahmin edilmesi amaçlanmıştır.”	“Mesleki şüphesizliğin finansal tablolar üzerindeki etkisi önceki dönemlere oranla daha fazladır. Gelecekte de daha fazla etki edeceği düşünülmektedir. Denetçi tarafından ise denetlenen işletme ve çevresi ile ilgili riskler denetlenen işletmenin devamlılığı ve önemlilik kavramları da bu dönemde önceki dönemlere kıyasla daha da önem kazanmıştır.”
2020	1950’li yıllardan 1980’lere Türk Girişimcisinin Muhasebe Bilgisine Verdiği Önem ve Değişen Dürüstlük Algısı Çerçevesinde Denetim İlişkileri	“1950’li ve 1980’li yıllardan sonra Türk girişimcisinin dürüstlük ve denetime bakışı açısından birlikte muhasebe bilgisine verdiği değeri tespit etmek ve kıyaslama yapmak amaçlanmıştır.”	“Ekonomik ilişkilerin sürekliliği ve sağlığı için tacirlerin uygulayamadığı dürüstlük bu yıllarda önem arz eden bir mekanizma haline gelmiştir. Kişilerin güvenilir olup olmadığı, ilişkili taraflar tarafından ortaya konulmasa da sahip oldukları şirketlerin kendilerini ispatlamaları zorunluluğu ortaya çıkmıştır.”

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi kuramsal veya uygulamalı nitelikli makaleleri yayınlayan ulusal hakemli bir dergidir ve Türkçe dilde yayın yapmaktadır. Dergi Muhasebe ve Denetim alanındaki çalışmalarını yayınlamaktadır. Dergi içerikleri tüm kullanıcılara açıktır. Dergi TUBİTAK-ULAKBİM veri tabanına kayıtlı olup EBSCO tarafından taranmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisinde 2006-2020 yılları arasında bağımsız denetim ile ilgili yazılmış makalelerin içerik analizini yaparak, bağımsız denetimin en çok hangi yönünün çalışıldığını tespit etmek, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun yürürlüğe girmesinden sonra bağımsız denetim üzerine yapılan makalelerde artış olup olmadığını belirlemek, literatürdeki boşlukları ortaya koymak ve gelecekteki yapılacak çalışmalara yol göstermektir. Bu amaçla, derginin son 15 yıllık sayıları taranmış, bağımsız denetimle ilgili olan 51 makale, makalelerin kimliği hakkında tanımlayıcı bilgiler, yayın yılı, yazar sayısı, anahtar kelimeler, alan gibi konularda içerik analizi ile analiz edilmiştir.

Çalışmanın sonucunda, bağımsız denetim konusunda en fazla 2020 yılında (9 makale), 2011-2016 yılları arasında aynı sayıda (3 makale) yayınlandığı, 2017 yılında da hiç makale yayınlanmadığı, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun yürürlüğe girmesinden sonra daha çok makale yayınlandığı görülmüştür. Makalelerde en çok çalışılan alanın 12 makale ile (%23,9) Hata ve Hile Denetimi, Denetim Mesleği ve Bağımsız Denetçilik olduğu görülmüştür. Daha sonra en çok çalışılan alanlar sırasıyla; Uluslararası (Bağımsız) Denetim Standartları 5 makale (%9,8), Yeni Bağımsız Denetim Raporu ve Kilit Denetim Konuları 4 makale (%7,9), Denetim Görüşleri 4 makale (%7,9), Şeffaflık Raporları 3 makale (%5,9), Denetim Kalitesi 2 makale (%3,9), Denetçi Yargısı 2 makale (%3,9), Enron Vakası 2 makale (%3,9), diğer alanlarda (Denetim Riski, Güvence Denetimi, Sürekli Denetim, Muhasebe Tahminleri ve Denetimi ve Denetimde Örneklem) 5 makale (%9,8)'dir. Makalelerde en sık kullanılan anahtar kelime "Bağımsız Denetim" anahtar kelimesi 16 kez kullanıldığı görülmüştür. "Muhasebe Hileleri" ve "Uluslararası (Bağımsız) Denetim Standartları" anahtar kelimesi ise 7 makalede görülmüştür. "Bağımsız Denetim Raporu" 6 makalede görülmüştür. Makalelerin %54,9'unun iki yazarlı, %31,4'ünün tek yazarlı, %11,8'inin üç yazarlı, %1,9'unun dört ve üzeri yazarlı olduğu görülmüştür. Makalelerin ilk yazarlarının çoğunluğunun %21 oranla Prof. Dr. unvanına sahip araştırmacıların olduğu görülmüştür. Daha sonra sırasıyla Diğer %21, Dr. Öğr. Üyesi %19,8, Doç. Dr. %14,2, Öğr. Gör. Dr. %6,5, Arş. Gör. %6,5, Dr. %5,5, Arş. Gör. Dr. %4,4 ve Öğr. Gör %1,1 olduğu görülmüştür. Başkent Üniversitesi 5 makaleyle en çok yayını olan üniversitedir. Onu sırasıyla Çağ Üniversitesi 3 makale, Gazi Üniversitesi 3 makale, Karadeniz Teknik Üniversitesi 3 makale, Afyon Kocatepe Üniversitesi 3 makale, İstanbul Üniversitesi 3 makale ve Marmara Üniversitesi'nin 3 makale ile takip ettiği görülmüştür. Diğer 16 üniversiteden 1'er makale yayınladığı görülmüştür. Makalelerde ağırlıklı olarak %54,9'luk oranla nitel analiz kullanıldığı, verilerin analizinde %35,3'lük oranla içerik analizi kullanıldığı görülmektedir.

Bağımsız denetim ile ilgili makalelerin son yıllarda sayıca arttığı görülmektedir. Bağımsız denetimin öneminin giderek daha çok fark edildiğini söyleyebiliriz. Son 15 yılda çalışılan konulara bakıldığında en az sürekli denetim, güvence denetimi, denetim riski, muhasebe tahminleri ve denetimi ve denetimde örneklem konularının çalışıldığı görülmüştür. Gelecek çalışmalarda bu alanlarda makaleler çalışılabilir.

KAYNAKÇA

- Akçakanat, Ö, Senal, S, Ateş, B. (2013). Türkiye muhasebe standartları çalışmalarının içerik analizi bakımından değerlendirilmesi (2004-2011). *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 5 (3), 1-8.
- Aslanoğlu S, Bulut E. (2013). Türkiye’de bağımsız denetim ve yeni türk ticaret kanunu. *Gümrük ve Ticaret Dergisi*, Sayı 1, 17-27.
- Demirel Arıcı, N, Aktaş, R, Karğın, S. (2016). Muhasebe alanında yapılan çalışmaların araştırma yöntemleri açısından analizi: türkiye örneği (2011-2015). *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 18 (4), 919-943.
- Dinç E, Atabay E. (2018). Türkiye’deki denetim literatürünün içerik analizi (2007-2016). *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, 53, 101-114.
- Gündüz, M. (2018). Türkiye’de 2014-2016 yılları arasında akademik dergilerde muhasebe alanında yayınlanan makalelerin bibliyometrik analizi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20 (1), 236-257.
- Hepkul, A. (2002). Bir sosyal bilim araştırma yöntemi olarak içerik analiz. *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1), 1-12.
- Karavardar, A. ve Şahintürk, Y. (2020). Türkiye’de 2009-2019 yılları arasında iç denetim-iç kontrol konularında yayımlanmış akademik çalışmalar. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19. Uluslararası İşletmecilik Kongresi Özel Sayısı , 283-295 .
- Kaya, H. (2019). Türkiye’de denetim alanında yazılmış olan doktora tezlerinin değerlendirilmesi. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(2), 556-576.
- Kuruçay, Ç, Serçemeli M. (2018). Hile alanında bilimsel dergilerde yer alan ulusal makaleler: (2008-2017 Literatür Taraması). *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, 55, 161-174.
- Önce, S, Başar, B. (2010). Türkiye’deki akademik araştırma dergilerinde muhasebe alanında yazılmış makalelerin analizi: 2000-2008. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (45), 55-68.
- Serçemeli, M, Kurnaz, E. (2019). Denetim alanında en çok atıf alan uluslararası çalışmalar: (scopus endeksi kapsamında literatür taraması). *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 10 (2), 354-368.
- Yıldırım, A, Şimşek, H. (2016). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri (10. baskı)*, Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Yürekli, E, Uyar, S. (2020). Muhasebe ve finansman dergisinde 2004-2019 yılları arasında yayınlanan uluslararası finansal raporlama standartları (ufrs) ile ilgili makalelerin içerik analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (88), 57-74.

AİLE ŞİRKETLERİNDE VEKALET SORUNUNUN İÇ DENETİM SÜREÇLERİNE ETKİSİ: BİR AİLE ŞİRKETİ İNCELEMESİ

Dr. Öğr. Üyesi Ümmügülsüm ZOR*
Ümran MERKAN**

Makale Gönderim Tarihi : 09.01.2021 / Kabul Tarihi : 02.03.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Aile şirketleri de diğer şirket türleri gibi tüm kontrolün aile bireylerince sağlanmasının mümkün ya da akılcı olmadığı dinamik bir iş çevresinde faaliyet göstermektedir ve buna bağlı olarak yetki devirleri gerçekleşebilir. Bunun bir sonucu olarak aile şirketlerinde ikincil tip vekalet sorunu ortaya çıkmaktadır. İç denetim, aile şirketleri de dahil olmak üzere işletmelerde vekalet sorununun yönetilmesine destek olacak bir dizi profesyonel araç sunmaktadır. Bu çalışmanın amacı, şirket yönetimindeki iki aile arasında ve aileler ile profesyonel yöneticiler arasında ortaya çıkan vekalet sorunu ile iç denetim prosedürlerinin adaptasyon ve kapsamı arasındaki dinamik ilişkinin incelenmesidir. Bu amaçla, iki ailenin sermaye ve tepe yönetiminin büyük bölümünü kontrolünde tuttuğu bir aile şirketinde vaka incelemesi gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonuçlarına göre, iki aile ile aileler ve profesyonel yöneticiler arasında gerçekleşen vekalet sorunu iç denetim prosedürlerinin adaptasyonu ve kapsamını ve nihai olarak şirket performansını pozitif anlamda etkilemektedir.

Anahtar Kelimeler: İç Denetim, Aile Şirketi, Vekâlet Teorisi

Jel Sınıflandırması: M40, M41, M42

* Altınbaş Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Dr. Öğr. Üyesi, ummugulsum.zor@altinbas.edu.tr,
ORCID:0000-0001-5590-8292.

** Altınbaş Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, umranmerkan@hotmail.com
ORCID: 0000-0002-0906-5172.

**IMPACT OF AGENCY PROBLEM IN FAMILY FIRMS ON INTERNAL AUDIT PROCESS:
A QUALITATIVE ANALYSIS OF A FAMILY FIRM****ABSTRACT**

Family firms operate in a dynamic environment in which it may not be possible or rational that some family members hold all the control on hand, and they may also need to delegate some control rights to professionals. As a result of delegating entire or some part of management, type two agency problem arises in family-owned companies. Internal audit provides a set of professional tools to manage the agency problem within the organization including family firms. This study aims to shed light on the dynamic relationship among the agency conflict between two different families with the professional managers and adaption an extent use of internal audit procedures via providing empirical findings from a family firm of which two families manage the capital and top management. According to the case study conducted, we conclude that agency relationships among the two families, non-control groups, and managers affect the adaption decision and extent of internal audit procedures which in turn it positively impacts the performance of the firm.

Keywords: Internal Audit, Family Firm, Agency Theory

Jel Classification: M40, M41, M42

1. GİRİŞ

Aile şirketleri gerek Türkiye’de gerekse dünyada ekonomik faaliyetlerin büyük bir bölümünü gerçekleştirmektedir (Bardhan Lin ve Wu, 2015, 42; Trotman ve Trotman, 2010,217). Bu şirketlerde temel amaç sürdürülebilir bir karlılık yakalamak ve vakti geldiğinde yönetimi bir sonraki jenerasyona aktarmaktır. Ayrıca aile üyelerine gelecekte fırsat yaratmak, aileyi ekonomik olarak korumak, aile üyelerini bir arada tutmak ve topluma faydalı olmak da kuruluş amaçlarından bazılarıdır (Sungurtekin, 2008: 3-5).

Literatürde çok net bir aile şirketi tanımı yapılmamakla birlikte tüm ifadelerde öne çıkan şirket sahipliği ve yönetimin büyük ölçüde aile bireyleri arasında paylaşıldığı hususu öne çıkmaktadır. Dolayısıyla bir tanımlama gerekirse bir şirkette aile üyelerinin, sermayenin ve tepe yönetiminin büyük bölümünü kontrol ettiği yapılar şeklinde bir ifade kullanılabilir (Yazıcıoğlu ve Koç, 2009: 499). Dünyada tüm aile şirketleri benzer özelliklere sahiptir. Yaygın olarak merkezîyetçi bir yönetime sahip olmaları, yönetim, mülkiyet ve kontrolün aile üyelerine bağlı olması, işletme kararlarının alınmasında yönetimdeki ailenin inanç, kültür ve etik değerlerinin etkili olması aile şirketlerinin en genel yönetsel özellikleri arasında sayılabilir (Karpuzoğlu,2004: 43). Nitekim aile şirketleri literatüründe en yaygın kullanılan sembolik genelleme aile şirketini; aile, yöneticiler ve sahiplerin tamamının aynı kişilerden oluştuğunu gösteren

üç daire diyagramıdır. Buna göre kilit rollerin tamamı aile üyeleri tarafından üstlenilmektedir (Heck, Hoy, Poutziouris ve Steier, 2008: 318). Klasik işletme literatüründe işletme sahipliği ve profesyonel yönetimin birbirinden ayrılması vekalet teorisi temelinde incelenmektedir ve asimetrik bilgi ile çatışan amaçlar nedeniyle denetimin önemine sıklıkla vurgu yapılmaktadır. Aile şirketleri özelinde ise sahiplik-yönetim ayrımı olmaması nedeniyle; bağımsız denetim ya da iç denetim gibi güvence hizmetlerinin incelendiği akademik çalışmalarda bu şirket yapılarına çok sık rastlanmamaktadır (Trotman ve Trotman, 2010: 216; Salvato, Moores, 2010: 200).

İç denetim, işletme faaliyetlerinin geliştirilmesi ve değer yaratmasında önemli bir rol oynayan bağımsız, nesnel bir danışmanlık ve güvence faaliyeti olarak tanımlanmaktadır (İç Denetim Enstitüsü [IAA], 1999). Özellikle, 2000-2008 yılları arasında gerçekleşen krizlerin sonrasında ve küreleşme ile birlikte işletmelerdeki sürekliliğin sağlanması, risklerin tespiti ve önlenmesi amacıyla tüm işletmelerde denetim faaliyetleri güvence sağlayan faktör haline gelmiştir (Türedi, Zor ve Gürbüz, 2015: 4). Bu yönüyle iç denetim, risk yönetimi, kontrol gibi kilit yönetim fonksiyonlarının etkinliğini sistematik bir yaklaşımla değerlendirme ve bu fonksiyonları geliştirmek noktasında önemli bir araçtır (Salvato, Moores, 2010: 200). Merkezi yönetim anlayışıyla genel olarak işletme içinde profesyonellikten ziyade patron olmakta gelen yönetim sahipliğinin mevcut olduğu aile şirketleri açısından düşünüldüğünde, aslında iç denetimin aile şirketleri için de en az büyük ölçekli ve dağıntık sermayeye sahip şirketler kadar önemli olduğunu söylemek mümkündür.

Denetim literatürü sıklıkla sahipliğin ve yönetimin ayrılması ilkesine dayanan vekalet teorisi temelli ampirik bilgiler sunmaktadır (Carey ve diğerleri, 2000: 39). Aile şirketleri literatürü ise merkezîyetçi yapıları ile örneğin, halka açık şirket yapılarından keskin bir şekilde ayrılan aile şirketleri yönetsel anlamda profesyonellikten uzak süreçler nedeniyle eleştirilmektedir. Öte yandan aile şirketi dahi olsa yönetimin bir bölümünün bir başkasına devredilmesi, vekalet teorisinde ele alınan asimetrik bilgiyi ve çatışan amaçları geçerli kılmakta ve aile şirketlerinin de bu kapsamda değerli bir çalışma alanı olduğu ortaya çıkmaktadır. Vekalet teorisi açısından iki tür vekalet problemi mevcuttur. Birinci tür vekalet probleminde asimetrik bilgi ve çıkar çatışması işletme içindeki profesyoneller ve işletme dışındaki hissedarlar arasında ortaya çıkarken, ikinci tür vekalet probleminde aynı unsurlar büyük hissedar olan aile ve diğer hissedarlar arasında ortaya çıkmaktadır (Villalonga ve Amit, 2006: 387). Yalnızca bir ailenin, şirketin tüm sermayesine ve yönetim kademelerine sahip olduğu düşünülse dahi, işletme faaliyet gösterdiği çevreden tamamen izole bir şekilde ele alınmamalıdır. Örneğin, kredi verenler, tedarikçiler veya potansiyel yatırımcılar açısından bakıldığında tek bir ailenin sermayeyi ve yönetimi tamamen elinde bulundurması gerek yönetim kadrolarının yetkinliğinin gerekse sunulan finansal tabloların güvenilirliğinin sorgulanmasına neden olabilir. Dahası, yetkilendirmenin profesyonel yetkinlikten ziyade aile içi ilişkilere dayalı dinamiklere göre yapılması aile içindeki bireyler arasında asimetrik bilgi ve çıkar çatışması doğmasına neden olabilir. Bu nedenle aile şirketlerinin vekalet sorununun tamamen dışında tutulması ve asimetrik bilginin oluşumu ve çıkar çatışmasının bu şirket yapılarında gerçekleşmeyeceği varsayımı bir illüzyon olarak değerlendirilebilir.

Aile şirketleri özelinde bağımsız güvence hizmetlerine duyulan ihtiyacın incelendiği sınırlı sayıda ampirik çalışma mevcuttur. İlgili çalışmaların literatüre ve uygulamaya, mevcut dinamikler arasındaki ilişkilerin test edilmesi suretiyle katkı sağladıkları bir gerçektir. Öte yandan, bilindiği kadarı ile bu çalışmanın

gerçekleştirildiği döneme kadar incelenen literatürde aile şirketi özelinde iç denetimin vekalet sorunundan ne şekilde etkilendiğinin ele alındığı ampirik bir bulgu mevcut değildir. Bu çalışmada gerek vekalet sorunun açıkça anlaşılabilmesi gerekse mevcut vekalet sorununun iç denetim süreçlerinin etkinliğini ne şekilde etkilediğinin anlaşılabilmesi amacıyla iki ailenin sermaye ve yönetim süreçlerini paylaştığı kurumsal bir aile şirketinde, iç denetim sürecinin etkinliğinin, mevcut vekalet sorunundan ne şekilde etkilendiğini incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışma kapsamında, akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren kurumsal bir aile şirketinde (1) denetim sürecinin aile spesifik faktörlerden ne şekilde etkilendiği, (2) sermaye ve yönetim paylaşımında klasik aile işletmelerinden farklı olarak, bir yerine iki ailenin yer almasının iç denetim üzerinde etkilerinin neler olduğu iç denetim biriminde görevli yönetici ve uzmanlar ile derinlemesine mülakat gerçekleştirmek suretiyle incelenmiştir. Bu anlamda, çalışmanın spesifik olarak aile faktörünün ilgili süreçlere etkisini ampirik bulgularla ortaya koyması hedeflenmiştir.

Mevcut çalışmanın devamında, ikinci bölümde aile şirketleri özelinde kurumsallık ve iç denetim olguları genel hatlarıyla açıklanmıştır. Literatür incelemesi yapılan üçüncü bölümde vekalet sorunu çerçevesinde aile şirketlerinin yönetim yapıları gerek teorik gerek ampirik tespit ve bulguları ile ele alınmıştır. Metodoloji bölümünde çalışmada kullanılan veri toplama ve analiz yöntemlerine yer verilmiştir. Bulgular bölümünde, gerçekleştirilen vaka incelemesi sonucunda ulaşılan sonuçlar değerlendirilmiş ve sonuç bölümünde bulguların literatüre ve uygulamaya katkısı ele alınmış ve gelecekte bu alanda yapılabilecek çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

2. AİLE ŞİRKETLERİ AÇISINDAN KURUMSALLIK VE İÇ DENETİM

Günümüzün rekabetçi iş dünyasında, aile şirketlerinin sürdürülebilirliğinin devamı ve kalıcı olabilmelerinin temel şartı doğru yönetim ve kurumsallaşma kültürünün edinilmesidir. Bu nedenle sağlam bir iç denetim ve iç kontrol uygulamaları kurumsallaşma kültürünün kazanılmasında önemli yapı taşlarıdır.

Kurumsal yönetim bir işletmenin hedeflerine ulaşmak, yönünü belirlemek ve bunları gerçekleştirmek düşüncesi ile performans izleme araçlarının oluşturulduğu kurallara dayalı sistematik bir yapıdır (Türedi ve diğerleri, 2018: 2). Kurumsal yönetim şirket üst düzey yönetimi, yönetim kurulu, çalışanlar ve hisse sahipleri arasındaki ilişkileri bir sisteme dönüştüren; adillik, sorumluluk, şeffaflık, hesap verilebilirlik ilkeleri doğrultusunda şirketleri yöneten ve şirket çıkarları için karar alma mekanizmalarını planlayan normlardır. Aile şirketlerinin; yönetimin eksiksiz ve tam karar alabilmesi, yöneticilerin alacağı kararlardan olumsuz etkilenebilecek pay ve paydaşların yönetimi denetleyebilmesi ve hukuka bağlı, keyfi yönetim ve uygulamalardan uzak, açık bir yönetim sistemine bağlı yönetilmesi gerekir. Bu kapsamda aile işletmelerinin sürdürülebilirliği için kurumsallaşması önem arz etmektedir ve aile işletmesinin kurumsallaşmasının ilk adımı aile anayasasının oluşturulması, aile meclisinin kurulması ile olmaktadır (Çemberci.2013,5). Başka bir söylemle, aile işlemlerinde kurumsallaşma boyutunun, işletmenin sürdürülebilirliği ve ekonomik faaliyetlerini gerçekleştirmek için ihtiyaç duyduğu bazı kriterleri tanımlayarak işletmenin çalışanlar, üst yönetim ve yönetim kurulu, yani herkes tarafından, kabul görmesi ve uygulanmasına zemin hazırlamak için anlaşılması ve benimsenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda kurumsal yönetim aile işletmeleri için önem arz etmektedir. Aile işletmeleri açısından kurumsallaşma ele alındığında kurumsallaşma ile (i) çalışanın konumu, işletme sahibi ile olan akrabalık ve dostluk bağına bakılmaksızın çalışanın sahip olduğu yetenek, tecrübe, eğitim ve liyakata göre sağlanabilir, (ii) aile şirketinin

sistemli bir yapıya dönüşmesi sağlanabilir, (iii) şeffaf bir yönetim süreci getirerek paydaşlar açısından bir denetim gerçekleştirilmesinin yolu açılabilir, (iv) aile dışındaki ortakların ve paydaşların haklarının korunması ve bu yolla paydaşlar arasında güven tesis edilmesi sağlanabilir (Güngör Ak, 2010: 72-75).

Aile şirketlerinde genel olarak standart ölçülerden uzak ve resmi olmayan bir denetim sistemi yaygındır. Profesyonel takip alışkanlığı, raporlama, planlama ve bütçeleme bilincinin aile işletmelerinde yerleşmemesi bu şirket yapılarının genel özelliklerindedir. Denetim uygulamaları; yazılı belgeler, istatistiki analizler gibi hususların öne çıktığı sistematik bir süreçten ziyade tepe yönetimde bulunan aile bireylerinin kişisel tercihlerine göre şekillenmektedir. Denetim kriterleri şirket hissedarlarının kültürel ve inancaşal değer yargılarına göre belirlenir. Denetim alanında uzman kişilerden profesyonel bir denetim hizmeti genel olarak alınmamaktadır. Profesyonel olmayan denetim ise genel olarak süreçlerin işlediği sırada değil üretimin çıktıya dönüştüğü noktada yapılmaya çalışılır. İlgili denetimi yapan kişiler işletme sahibi, ortaklar veya aile üyeleridir. İşletme sahibinin denetim sürecine dahil olması ve her yerde etkin olması işletme sahibinin denetime müdahalelerde bulunmasını beraberinde getirmektedir (Güleş, Erdi- rençelebi ve Arıcıoğlu, 2015: 161). Bu durum işletmede etkili bir iç denetim fonksiyonunun yerleşmesini ve finansal ve finansal olmayan faaliyetlerin etkin bir biçimde denetlenmesine engel teşkil edecektir. Oysa ki iç denetimin görevi işletme faaliyetlerinin üst yönetim tarafından belirlenmiş prosedür, mevzuat ve yönetmeliklere uygun gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğini kontrol etmektir. Böylece iç denetim bağımsız ve tarafsız bir güvence ve danışmanlık hizmeti sağlamaktadır (Güner, 2006: 422). Görevlerin ayrımı ve yetkilendirmelerin tam yapılmadığı aile şirketlerinde etkin bir iç denetim fonksiyonundan söz etmek mümkün olmamaktadır. Etkin bir iç denetim sisteminin olması işletmelerde; yetersiz muhasebe sistemi, varlıkların kaybı(para-mal), bağımsız gözlemlerde zayıflık, mevcut olan kontrollere gereken değer verilmeme, görev ve yetkilendirmenin tam olarak birbirinden ayrılmadığı bazı eksikler görülmektedir. İşletmelerde önemli zarar ve kayıplara sebep olabilecek bu olumsuzlukların önlenmesi ve yaşanmaması için aile şirketlerinde etkin bir iç denetim sisteminin oluşturulması gerekmektedir (Arzova, 2003: 121).

Aile şirketlerinde iç denetim faaliyetinin kanuni zorunluluk olmadığını görmekteyiz. Aile şirketlerinde iç kontrol ve iç denetim sisteminin verimliliği, şirketin gelecek nesillere aktarılmasında ve devamlılığının sağlanmasında önemli bir faaliyettir. Aile şirketleri için kayda değer olan, suiistimal, hile ve yolsuzluğa bağlı maddi kayıpların önüne geçmektir. Sonuç olarak, aile şirketlerinde iç denetimden istenen, konulara suiistimal, hile ve yolsuzlukların tespit ve önlenmesidir. Ancak gerçek olan suiistimal ve değerlendirme işlevi aracılığı ile iç kontrol sisteminin etkinliğini, yeterliliğini, yetkinliğini ve başarısını sağlayıp, sürdürmektir. Güvenilir bir yönetim ve denetim yapısı oluşturmanın temel şartı, bağımsız ve nesnel iç denetim birimi kurulması ile şirketleri (halka arz veya kredi yoluyla) önce iç denetim işlevine ve kurumsal yönetim düzeyine bakmaktadırlar. Böylelikle, işletmelerin kurumsal ve sağlıklı finansal yapı olma muhtemeli yükselmektedir (Toygar, 2013: 220).

3. LİTERATÜR İNCELEMESİ: AİLE ŞİRKETLERİNDE VEKALET SORUNU

Vekalet sorununun ele alındığı vekalet teorisi finansal ekonomi literatüründen doğmuştur ve asil (hissedar) ve vekil (yönetici) arasındaki yetki devrinden doğan bağın ve çatışan ya da yüzde yüz uyuşmayan çıkarlardan doğan uyuşmazlığın yönetiminin denetim ve kontrole dayalı sürdürülmesi esasına dayanmaktadır. Burada bireyler üzerine vurgu yapılmaktadır zira bireylerin çıkarlarının ve buna bağlı olarak

sahip oldukları bilgileri ne şekilde kullanacaklarının işletme üzerinde etkisi öne çıkmaktadır. Nitekim günümüzde modern yönetim yaklaşımları işletme içinde bireyleri işletme içi dinamiklerde en önemli paya sahip aktörler olarak görmektedir (Girişken, 2020). İlaveten hissedarların, şirket yönetiminin tamamını ya da bir kısmını profesyonellere devretmesiyle ortaya çıkan hissedarların, sahibi oldukları şirkete ilişkin olarak bir yabancı olan yönetici kadar bilgiye sahip olmasının mümkün olmaması vekalet teorisi kapsamında ele alınan bir diğer sorundur (Adams, 1994: 8).

Aile şirketleri, genel olarak kurumsal yapıya sahip büyük şirketlerle yönetsel fonksiyonlar bakımından karşılaştırılmak suretiyle literatürde konu edilmektedir. Bu nedenle aile şirketi özelinde gelişen geniş çaplı bir denetim literatürüne rastlanmamaktadır. Sınırlı sayıda çalışmada ise bu çalışmada ele alınan iç denetim ihtiyacında da etkili olan vekalet sorunu incelenmiştir. Denetim literatürü, genel olarak vekalet teorisi üzerine kuruludur ve vekalet maliyetinin aile şirketlerinde diğer şirket türlerine kıyasla daha az olduğu varsayımına dayalı gelişmiştir (Niskanen, Karjalainen ve Niskanen, 2010: 230). Öte yandan aile şirketi dahi olsa yalnızca bir şirket sahibi ve yöneticinin kontrolünde olmaktan ziyade, aile üyelerine dağıldığı aile şirketlerinde kişilerin arasında gelişen asimetric bilgi ve potansiyel çıkar çatışmalarının, bağımsız bir güvence hizmetine duyulan ihtiyacı artıracakını öngören çalışmalar mevcuttur (Blanco-Mazagatos ve diğerleri, 2016: 167; Morck ve Yeung, 2003: 266). Örneğin, Carey ve arkadaşları (2000: 46) Avustralya’da faaliyet gösteren 187 aile şirketiyle gerçekleştirdikleri çalışmada yönetim fonksiyonlarının bir bölümünün aile dışından bireylere devrinin denetim talebi için geçerli bir neden olduğunu ve kanunen denetimin zorunlu olmadığı bu şirketlerde bağımsız denetim ile iç denetimin tamamlayıcı unsurlar olmaktan ziyade ikame unsurlar olarak ele aldığını savunmaktadırlar.

Steijvers, Voordeckers, ve Vanderloof (2010: 243) aile şirketleri özelinde, aile içinde yönetim fonksiyonlarının dağılmasından kaynaklanan asimetric bilgi ve çıkar çatışmasından ziyade, vekalet tartışmasını bir adım öteye götürmüştür. İlgili çalışmaya göre, aile içi yönetim paylaşımının bireylerin yönetsel becerilerinden ziyade aile içi dinamiklere dayalı olması, yönetim kararlarının rasyonelliğinin sorgulanmasına ve buna bağlı olarak bağımsız bir güvence hizmetine duyulan ihtiyacın artmasına yol açmaktadır. Benzer şekilde, bağımsız denetim hizmeti için dört büyük denetim şirketinden birinin seçilmesinin, denetim kalitesinin bir göstergesi olarak ele alındığı bir diğer çalışmada (Niskanen, Karjalainen ve Niskanen, 2010: 231), aile şirketlerinde aile sahipliğinin artması ile denetim kalitesi arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Buna göre, denetim kalitesi, asimetric bilgidan kaynaklanan vekalet maliyetine bir çözüm olarak değerlendirilebilir.

Aile şirketlerinde ortaya çıkabilecek vekalet sorununu kontrol altında tutabilmek amacıyla, literatürde şirketin sürekliliği ya da yönetimdeki ailenin güvence ihtiyacının ve vekalet teorisine dayalı denetim ihtiyacının aile şirketleri özelinde ele alınmasına ek olarak şirket dışındaki paydaşlar açısından konunun ele alındığı sınırlı sayıda çalışma da mevcuttur. Örneğin, aileden olmayan küçük hissedarların, kredi veren kuruluşların ya da sermaye talep edilen aile dışı birey ve işletmelerin, şirket finansal raporlarına duyacakları güveni perçinlemek için de aile şirketlerinin bağımsız bir güvence hizmetine başvurması gerekebilir.

4. METODOLOJİ

Bu çalışmada vaka incelemesi yolu ile akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren ve iki ailenin sermayeyi ve yönetimi paylaştığı kurumsal bir aile şirketinde derinlemesine mülakat yöntemi ile veri toplanmıştır. Şirketin seçiminde aile şirketinde ortaya çıkabilecek muhtemel vekalet sorunlarının ne şekilde gerçekleştiğinin net bir biçimde ortaya koyulabilmesi için tek aile yönetimi yerine iki aile yönetimi özellikle öne çıkmaktadır. Böylece bir aile içinde, varlığı ya da yokluğu kesin bir şekilde ele alınamayan vekalet sorununun hatlarının çizilmesi hedeflenmiştir.

4.1. Veri Toplama Süreci

Mevcut çalışma kapsamında iç denetim müdürü ve tepe yönetim ekibinden toplam beş kişi ile görüşmeler yapılmıştır. Görüşme yapılan katılımcılardan dördü yönetici pozisyonlarında görev almaktadır. Bir katılımcı ise iç denetim biriminin yöneticisidir. Katılımcılardan biri şirkette 10 yılı aşkın süredir çalışmaktadır. Diğer üç katılımcının ilgili şirketteki deneyimi ortalama 3 yıl civarındadır. Katılımcıların tamamı İşletme ile ilgili bölümlerden mezundur.

Çalışma kapsamında görüşmelerin bir bütünlük içinde gerçekleştirilebilmesi için iç denetim süreci ve şirket yapısına ilişkin sorular hazırlanmış, bu sorulara bağlı kalarak görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

İç denetim müdürü ile yapılan görüşmelerde (i) şirket hakkında genel bilgiler, (ii) iç denetim sürecinin işleyişine yönelik bilgiler ve kurumsal yönetim açısından şirketteki durum, (iv) bağımsız denetim kuruluğu ve iç denetim birimi arasındaki iletişim ve (v) iç denetim birimi ile şirket tepe yönetimi arasındaki ilişki konu başlıklarında görüşülmüştür.

Yöneticilerle yapılan görüşmelerde ise iç denetim beklentiler ve vekalet kuramı çerçevesinde gerçekleşen vekalet sorununun çözümüne iki ailenin ne şekilde yaklaştığının tespit edilmesi amaçlanmıştır.

Görüşmelerin tamamı katılımcıların takvimlerine uygun zamanlarda randevu alınarak gerçekleştirilmiştir. Görüşmelerde katılımcıların izinleri alınarak ses kaydı alınmış, gerekli yerlerde ise not tutulmuştur. Görüşmeler ortalama 45-70 dakika arasında sürmüştür. Mevcut sorular çerçevesinde katılımcıların konuya ilişkin görüşlerini özgürce belirtmelerine de izin verilmiştir. Böylece sorulan sorularda konuya ilişkin bir boşluk olması veya şirket özelinde farklı bir dinamiğin var olması halinde ilgili hususun da ele alınması amaçlanmıştır. Analiz aşamasında geçmeden önce görüşme kayıtları deşifre edilmiş ve metin haline getirilmiştir.

Çalışma kapsamında gerçekleştirilen görüşmelere ek olarak şirket tepe yönetiminin izni ile belge incelemesi yapılmıştır. Bu çerçevede denetim planları, iç denetim yönetmelikleri, bağımsız denetim raporları ve faaliyet raporları gözden geçirilmiştir. Belge incelemesi, iç denetim müdürü ve yönetim kademesindeki kişiler ile yapılan görüşmelerde elde edilen verilerin teyit edilmesi ve varsa ilave bilgi edinilmesi için gerçekleştirilmiştir.

4.2. Analiz Yöntemi

Derinlemesine mülakat ve belge incelemesi yöntemleri ile toplanan verinin incelenmesinde nitel araştırma yöntemine başvurulmuştur. Nitel araştırma yöntemlerinde temel amaç nitelikli ve derinlemesine

bilgi edinmektir (Patton, 2002: 303). Böylece bir hipotezin test edilmesinden ziyade literatürde ikinci tip vekalet sorunu olarak geçen kavramın iki aile arasında nasıl tezahür ettiğinin ve bu soruna çözüm olarak iç denetim süreçlerinin ne şekilde kullanıldığına ortaya koyulması amaçlanmıştır.

Bu çalışmada, çalışmanın amacına uygun olarak aile faktörünün iç denetim üzerindeki etkisine açıklık getirmek ve dolaylı olarak şirket yönetim etkinliğine katkısının belirlenmesi konularında derinlemesine bilgi sunmaktır. Verinin tek bir şirket özelinde sağlanması nedeniyle elde edilen bulguların genel geçer bir doğru olarak kabul edilmesi mümkün değildir. Bu yönüyle vaka incelemelerinin bir bütünü yansıtmaması literatürde sıklıkla zayıflık olarak nitelendirilmektedir. Öte yandan, pek çok çalışma ile bezer bulgulara ulaşılması mümkün kantitatif yöntemlere kıyasla vaka incelemesinin amacı mevcut bir duruma ilişkin ayrıntılı bir tanımlama yapılması ve derin bir bakış açısı geliştirilmesidir.

5. ÇALIŞMA BULGULARI

Mevcut çalışma kapsamında gerçekleştirilen görüşmeler neticesinde elde edilen bulgular bir bütün olarak değerlendirilmiş ve aşağıda alt başlıklar halinde sunulmuştur.

5.1. Çalışma Konusu ve Şirket Hakkında Genel Bilgiler

Bu çalışma kapsamında incelenen aile şirketinin tarihi 1982 yılına dayanmaktadır. Mevcut şirket ilk kurulduğu hali ile 20 yıl akaryakıt sektöründe faaliyet göstermiş ve Türkiye’de pek çok noktada şubeleri olan bir şirket haline gelmiştir. 2002 yılına kadar tek bir ailenin yönetiminde olan şirket (bundan sonra A ailesi olarak anılacaktır) enerji sektöründe faaliyet gösteren bir başka aile ile (bundan sonra B ailesi olarak anılacaktır) ortaklık sağlamıştır. Stratejik olarak kurulan bu ortaklık kısa zamanda hızla büyümüştür ve halen başarı bir şekilde faaliyetlerini sürdürmektedir.

Şirketin esas faaliyetleri her türlü petrol ürünlerinin yurtiçi ve yurtdışı toptan ve perakende alımı, satımı, ithali, ihracı, depolanması, pazarlanması ve dağıtımını yapmaktadır. Şirket yönetimi iki aile tarafından idare edilmektedir. Yönetim kurulu; CEO, iki ailenin üyeleri ve küçük hisse sahiplerinin temsilcilerinin oluşturduğu 12 kişiden oluşmaktadır. Benzer sektörlerde faaliyet gösteren iştirak ve bağlı ortaklıkları da bulunan şirketin iç denetim biriminde görevli personelin tamamı Türkiye İç Denetim Enstitüsü üyesidir.

İnceleme konusu olan aile şirketinde iç denetim birimi genel müdüre bağlıdır. Denetim süreçlerinin tasarımı, şirketin misyon ve vizyonu ile şirket yönetim politikasına uygun olarak Uluslararası İç Denetim Standartları ve Etik Kuralları çerçevesinde oluşturulmuştur. Şirketin iç denetim birimi gerekli görüldüğü hallerde iştirak ve taşeronlarını da denetlemekte ve böylece holistik bir denetim yaklaşımı benimsenmektedir.

Şirket yönetimindeki iki aileden biri idari birimlerin, diğeri ise operasyonel birimlerin idaresinden sorumludur. Böylece birbirini tamamlayan iki ana başlık altında faaliyetlerin paylaşımı yapılmıştır.

Çalışma konusu olan şirket açısından önemli bir diğer husus ise yönetimde aktif olarak görev alan iki ailenin kendi yetki alanlarındaki temsilcilerini belirlemesidir. Şirket, saha personeli de dahil olmak üzere 900’ün üzerinde çalışana sahiptir. Bu bakımdan ölçek olarak büyük işletme kategorisinde değerlendirilebilir.

Şirket yönetimindeki iki aileden operasyonel birimlerin yönetimi üstlenen A Ailesi, birinci ve ikinci kuşak aile bireyleri tarafından temsil edilirken; idari birimlerin yönetiminden sorumlu olan B Ailesi ise üçüncü kuşak tarafından temsil ediliyor. İlgili şirkete ortak olunmasına kadar farklı birçok sektörde aktif olan B Ailesi genel olarak çocuklarını şirket yönetiminde aktif rol alacak şekilde yetiştirmesi ile biliniyor. Bu anlamda üçüncü kuşak yöneticilerin donanımlı yöneticiler olduğu söylemek mümkün.

5.2. Şirket Genel Yönetimine İlişkin Bulgular

Çalışma kapsamında ele alınan aile şirketinin yönetim kurulu, her iki aileden eşit sayıda temsilciye ev sahipliği yapmaktadır. Büyük ölçüde kurumsal bir yapı mevcuttur. Bunun bir nedeni de şirketin zaman içinde büyümesine bağlı olarak tek elden yönetiminin zorlaşması ve buna bağlı yetki devirlerinin yaşanmasıdır. Şirket her ne kadar profesyonel yöneticilere pek çok faaliyetin yönetimini devretmiş olsa da A Ailesi fiilen günlük işleyişin başındadır. B Ailesini ise rutin faaliyetlerde atadıkları yöneticiler temsil etmektedir. Kurumsal yönetim, iç kontrol, iç denetim gibi yönetime güvence sağlaması muhtemel her türlü konseptin etkinliği direkt olarak iki aile üyelerinin kontrolindedir. Bir kısmının yetki devirlerinden kaynaklanan vekalet sorununun, bir kısmının ise büyük ölçekli, yaygın faaliyetlere sahip bir şirketin yönetiminden gelen güçlüğü şirketin sürdürülebilirliğine mahal vermeyecek şekilde tasarlanmış profesyonel süreçlerle (kurumsal yönetim, iç kontrol, iç denetim) yönetildiği görülmektedir.

Çalışmaya konu olan aile şirketi risk yönetimi bakımından ele alındığında, yine spesifik bir birim yerine tüm ilgili amirlerin sürece dahi olduğu bir risk yönetim politikası ile karşılaşılmaktadır. Aile üyelerinden oluşan tepe yönetim ile ilgili birim yöneticileri stratejik hedeflerin gerçekleşmesine engel olabilecek riskleri belirlemekte ve senaryo çalışmaları yapmak suretiyle çeşitli çözümler geliştirmektedir. Mevcut risk yönetim süreci ise iç denetime tabidir.

5.3. İç Denetim Faaliyetlerine İlişkin Bulgular

İç denetim müdürü ile yapılan görüşmeler neticesinde şirkette tüm departmanların kendi faaliyetleri çerçevesinde büyük ölçüde bağımsız hareket ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Denetim mekanizması, iç denetim biriminden önce tüm birimlerin kendi yöneticileri tarafından ilgili birim faaliyetlerine yönelik olarak gerçekleştirilmektedir. Bunun bir nedeni olarak şirketin ancak 2000 yılında bir iç denetim birimi kurması gösterilebilir. Bu yıllarda şirket ölçeğinin büyümesine bağlı olarak faaliyetlerin yaygın hale gelmesi, şirketin iç denetim birimini hayata geçirmesinde etkili olmuştur. Buna karşın birimlerin kendi yönetimlerinde olan süreç denetimleri de devam etmiştir. Buna göre, önceden belirlenen kural ve hedefler çerçevesinde gerçekleştirilen birim denetimleri sayesinde sistematik bir denetim süreci gerçekleşmektedir. İç denetim müdürü bu süreci *iç denetim, süreçlere yerleştirilmiş kontrol mekanizmalarını denetlenmektedir* sözleriyle ifade etmiştir. Dolayısıyla iç denetimin işleyişinin büyük ölçüde iç kontrol süreçleriyle paralel gittiğini söylemek mümkündür. Buna karşın şirkette bir iç denetim komitesi bulunmamaktadır.

İç denetim biriminin temel amacı, finansal raporlama sisteminin güvenilirliği, yasal düzenlemelere uygunluğu, faaliyetlerin etkin yürütülüp yürütülmediği, üretilen her türlü bilginin doğruluğu, kayıtlarının tam tutulup tutulmadığı konularında güvence sağlamaktır. Bunun dışında şirkete bir araç alınmasından,

bir çalışanın sözleşmesinin feshedilmesine kadar geniş bir yelpazede alınan yönetim kararlarının büyük bölümünde iç denetim biriminden görüş alınmaktadır.

İç kontrol sistemi şirketin tepe yönetiminde yer alan iki ailenin yönetiminde kurulmuştur. Tüm süreçler yazılı halde mevcuttur. Örneğin, işe yeni başlayan bir çalışan şirkete ilişkin ihtiyaç duyacağı her türlü bilgiyi yazılı dokümanlardan edinebilir. Bu sistematik işleyiş esasen aile şirketleri ile ilgili şimdiki kadar gelişen literatüre uygun değildir. Kurumsallığın bu denli öne çıkmasında şirketin tek aile yerine iki ailenin kontrolünde olması ve buna bağlı ortaya çıkan vekalet sorunu gösterilebileceği gibi bir önceki bölümde bahsi geçen ikinci ve üçüncü kuşak aile temsilcilerinin alaylı tabir edilen ilk neslin aksine gerek işin içinde büyümeleri gerekse yönetici kadrolarını devralacak eğitim geçmişi ve donanımına sahip olmaları gösterilebilir.

İç denetim müdürü direkt olarak genel müdüre bağlı çalışmaktadır. Buna karşın iç denetim birimine yönelik her türlü yönetmelik ya da yetki değişiklikleri ya da iç denetim birimi tarafından gerçekleştirilen farklı bir uygulama direkt olarak yönetim kurulunun onayına tabidir. Ayrıca iç denetim raporları; yönetim kurulu, genel müdür, CFO, genel müdür yardımcıları ve denetlenen birimin yöneticilerine iletilmektedir. İlgili tüm amirlerin ve tepe yönetimin raporlara erişiminin sağlanması gerek olumsuz bir durumda savunma hakkının sağlanması gerekse de tüm ilgili paydaşlara şeffaf bir erişim tanınması bakımından önemlidir. Bu noktada yalnızca iç denetim müdürü ve genel müdür arasında süregelen bir iç denetim süreci bulunmadığını, tepe yönetimin de işleyişe yönelik tüm kararlarda etkin rol aldığını söylemek mümkündür.

İç denetim birimi, şirket içi güvence sağladığı kadar bağımsız denetim bakımından da önemli bir rol oynamaktadır. Şirketin iç denetim birimi bağımsız denetim sürecinde ele alınan her türlü hususu kendisi de denetlemek suretiyle finansal sonuçlara etki etmesi muhtemel her türlü hata ve hilenin tespitini de sağlamaktadır. Burada yine iki ailenin birbirleri ile arasında gerekse yönetimdeki iki aile ve yetki devri yapılan profesyonel yöneticiler arasındaki sürecin iç denetim uygulamaları ile yönetildiğini söylemek mümkündür. Her ne kadar nihai amaç şirket finansallarını iyileştirmek olmasa da sağlanan etkinliğin şirket bağımsız denetimindeki hata riskini azalttığı ve buna bağlı olarak denetim kalitesini arttırdığı sonucu doğmaktadır.

İç denetim biriminin önderliğinde iç kontrol ya da iç denetim süreçlerine ilişkin herhangi bir aksama, mutlaka şirket tepe yönetiminin değerlendirmesinden geçmektedir ve yine tepe yönetiminin de uygun bulunduğu değişiklikler gerektiğinde yapılmaktadır. İç kontrol prosedürlerinde herhangi bir değişiklik olması halinde şirkette tüm ilgili birimler hızla bilgilendirilmektedir.

5.4. Vekalet Sorununa İlişkin Bulgular

Yönetici kadrolarında görevli katılımcılarla yapılan görüşmelerde iki ailenin aktif bir şekilde şirket yönetiminde rol almasının şirket yönetimi açısından değerlendirildiği süreçte öne çıkan hususlardan ilki yönetim kurulunda her iki aileyi de temsil eden kurul üyelerinin rutin işleyişin başında aktif rol almalarıdır. Herhangi bir uyuşmazlıkta iki ailenin temsilcileri ile bağımsız üyeler görüşerek bir fikir birliğine varmaya çalışmaktadır. Öte yandan aile üyeleri, genel anlamda stratejik yönetim sürecine dahil olmakta ve operasyonel kararlara müdahaleden kaçınmaktadır.

Orta ve uzun vadeli stratejilerin belirlenmesinde aktif rol alan aile üyeleri, fikir birliğiyle, iş hacminin artmasıyla ve şirket sermayesine küçük hissedarların da katılmasıyla bir güvence aracı olarak iç denetim birimini kurmuştur. Öne çıkan bir diğer önemli husus, ortaklığın başladığı ilk yıllarda, nispeten daha az karmaşık olan süreçlerin iki ailenin temsilcileri tarafından sürdürülebiliyor olmasıdır. Öncesinde vekalet sorunu yalnızca iki aile arasında iken şirket hacminin büyümesi, vekalet sorununa üçüncü bir boyut kazandırmıştır.

Ortaklığın ilk yıllarında aile değerlerinin öne çıktığı kurum kültürü şirketin büyümesi ve yetki devirlerinin gerçekleşmesi ile daha kurumsal bir yapıya evrilmiştir. Aynı zamanda, şirketteki kurumsal ve operasyonel büyüme önceleri birimler bazında gerçekleşen iç kontrol süreçlerini daha sistematik bir şekilde bağımsız bir birim tarafından yönetilmesi şeklinde etkilerini göstermiştir.

Çalışma kapsamında elde edilen en çarpıcı bulgu, bir döngü halinde gerçekleşen ve değişimi bir şekilde gözlemlenen aile, şirket ölçeği, kurumsallaşma, iç denetim ve performans faktörleri arasındaki ilişkidir. Döngü ifadesi ile kastedilen bu faktörler arasındaki sebep-sonuç ilişkisinin artık belirsiz hale gelmiş olmasıdır. İki ailenin yönetiminde aktif rol aldığı bir şirket yapısı, bir ailenin yönettiği bir şirketten farklı olarak karşılıklı bir denetim ihtiyacı doğurmaktadır. Dolayısıyla özellikle küçük ölçekli aile şirketlerinde görülen keyfilik sistematik bir yapıya doğru evrilmiştir. Bu da sistematik yazılı prosedürlerin öne çıktığı kurumsal bir yapı doğurmuştur. Şirketin sahadaki başarısı büyük ölçüde her iki ailenin de başarılı bir iş geçmişine sahip olması ve ikinci ve üçüncü kuşak aile bireyleri başta olmak üzere şirketteki aile üyelerinin hem sahada hem de profesyonel yönetim alanlarında donanımlı olmalarına atfedilebilir. Şirketin gösterdiği performansın bir yansıması olarak şirket ölçeği büyümüş, aile dışından hissedarlar da sermayeye ortak olmuştur. Şirketin büyümesi aynı zamanda tek elden yönetimi zorlaştırmış, buna bağlı olarak da profesyonellere yetki devri artmıştır. Böylece vekalet sorunu bir başka boyut kazanmış hem şirket hissedarlarının kendi arasında hem de şirket hissedarları ile yönetim arasında bir denetim ihtiyacı doğmuştur. Bu ihtiyaca bir yanıt olarak iç denetim birimi kurulmuş ve etkin bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. İç denetim birimi finansal ve finansal olmayan tüm süreç ve raporların denetimini üstlenmiş, hata ve hile riskini mümkün olan en düşük düzeye indirmiş, başarılı risk yönetimi şirkete duyulan güveni perçinlemiştir. Süreçlerin etkinliğinin artması ve başarılı risk yönetim süreci, şirketin finansal başarısına da katkı sağlamıştır. Finansal başarı nihai sonuç olmaktan ziyade daha etkin bir şirket yapısı için bir neden olarak da görülmektedir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Aile şirketleri açısından mevcut literatürün büyük bölümü, şirket ortaklarının tamamının ya da büyük çoğunluğunun bir aileye mensup olması sebebiyle, bu kişilerin ortak değerler ve amaçlar etrafında birleştiği varsayımına dayanmaktadır. Öte yandan, tek bir aile içinde dahi aile dinamiklerinin kayırdığı ya da dışladığı bireyler olabilir ve bu bireyler arasında şirket açısından bakıldığında örtüşmeyen beklentilerin gelişmesi gayet olağandır. Bunun dışında aile şirketinin ölçeği büyüdükçe ve sermaye ortaklığına aile dışından bireyler katıldıkça vekalet sorunu daha görünür hale gelmektedir. Aile dışı hissedarların yanı sıra, şirket ölçeğinin büyümesiyle artık yalnızca aile üyelerinin yönetmesinin mümkün olmadığı faaliyetler için profesyonel yöneticilere yetki devirleri yapılması olağandır. Bu durumda, işletme hâlen bir aile şirketi sayılmakla birlikte ortak paydada birleşmemesi muhtemel çıkarlar ve beklentiler ile

asimetrik bilginin özünü oluşturduğu vekalet sorununun varlığından söz etmek gerekir. Dolayısıyla, aile şirketlerinin vekalet sorununa sahip olmadığı varsayımı doğru değildir. Buna bağlı olarak, vekalet sorununun çözümünde öne sürülen kurumsallaşma ve iç denetim gibi olgular aile şirketleri için de geçerliliğini korumaktadır.

İç denetim temel olarak şirket paydaşlarının haklarının korunmasında ve bir şirkette tüm faaliyetlerin etkinliğinin sağlanmasında ve sürdürülebilirliğe engel teşkil edebilecek risklerin yönetilmesinde önemli bir süreç olarak ele alınabilir. Vekalet sorunuyla birlikte ele alındığında ise iç denetim (i) bir şirketin ortakları arasında, (ii) şirket ortakları ve yetki devri yapılan yöneticiler arasında gerçekleşen ikinci tip vekalet sorununun çözümünde etkin bir süreç sunabilmektedir. Özünde vekalet sorununun çözümü için geliştirilen iç denetim süreci nihai olarak bir şirketteki tüm süreçlere ve dolayısıyla şirket performansına pozitif katkı sağlayabilir.

Bu çalışma kapsamında yukarıda bahsi geçen sürecin bir aile şirketi içinde ne şekilde tezahür ettiğinin net bir şekilde anlaşılabilmesi için iki ailenin tepe yönetimi ve sermayenin büyük bölümünü paylaştığı kurumsal yapıya sahip bir şirkette vaka incelemesi gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında gerek belge inceleme gerekse derinlemesine mülakat tekniklerinden faydalanılmıştır.

Çalışma bulgularına göre incelenen aile şirketinde, faaliyetlerin başladığı ilk yıllarda herhangi profesyonel bir iç denetim uygulamasına rastlanmamaktadır. İkinci aile sermaye sahipliği ve yönetime dahil olduktan sonra ise gerek ikinci ailenin geçmişten gelen ve yürüttüğü diğer işlerinden edindiği birikim ve tecrübe, gerekse de iki aile arasında ortaya çıkan vekalet sorununun çözümünde profesyonel uygulamalara geçildiği görülmüştür. İç denetim birimi faaliyetlerin etkinliği açısından güvence hizmeti sunulması amacıyla kurulmuştur. İç denetim biriminin faaliyetleri şirket içi faaliyetler açısından bir risk önleme aracı olarak kullanılmıştır. İlâveten, ihtiyaç duyulduğu her durumda, iç denetim süreçleri ya da her bir birimin kendi içinde gerçekleştirdiği kontrol süreçlerine ilişkin değişiklikler, iki ailenin de iş birliğiyle ivedilikle gerçekleştirilmiştir. Kavramsal olarak açıklanan ikinci tip vekalet sorununun çözümünde iç denetimin etkin bir araç olarak kullanıldığı görülmektedir. İnceleme konusunda şirketin zaman içinde istikrarlı büyümesi ve başarılı yönetim süreçlerine sahip olması gibi pozitif sonuçların en azından bir bölümünün, şirketin kendi bünyesindeki vekalet sorununu kurumsallaşma yoluyla iç denetimi bir araç olarak kullanmasına atfedilebileceği düşünülmektedir.

Bu çalışmanın aile şirketleri özelinde, vekalet sorununa, iç denetime ve bunların şirket performansı ile ilişkisine derinlemesine bir bakış geliştirerek, incelenen fenomenlerin gerçekleşme sürecine ışık tutmak suretiyle literatüre katkı sağladığı düşünülmektedir. Öte yandan, mevcut literatürün konuya ilişkin sınırlı ampirik bulguya sahip olduğu göz önünde bulundurulduğunda, ilgili fenomenlerin ölçümüne yönelik geliştirilmiş ölçeklerin kullanılması suretiyle genele yaygın kabul edilebilecek sonuçların elde edileceği ampirik çalışmaların yapılmasının ve ayrıca farklı faaliyet alanlarında, farklı ölçek ve sermaye yapısına sahip aile şirketlerinde ilgili hususların derinlemesine incelenmesinin gelecekte literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- ADAMS, M.B. (1994), Agency Theory and the Unternal Audit, *Managerial Auditing Journal*, 9 (8), 8, .8-12.
- ARZOVA, S. B. (2003), İşletmelerde Çalışanlar Tarafından Yapılan Hilelerin Kırmızı Bayraklar Yoluyla İzlenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 20, 118-126.
- BARDHAN, I., LIN, S. and WU, S.L. (2015), The Quality of Internal Control Over Financial Reporting in Family Firms. *Accounting Horizons*, 29 (1), 41-60.
- BLANCO-MAZAGATOS, V., de QUEVEDO-PUENTE, E., & DELGADO-GARCÍA, J. B. (2016), How Agency Conflict between Family Managers and Family Owners Affects Performance in Wholly Family-Owned Firms: A Generational Perspective, *Journal of Family Business Strategy*, 7(3), 167-177.
- CAREY, P, SIMNETT, R AND TANEWSKI, G. (2000), Voluntary Demand for Internal and External Auditing by Family Businesses, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 19, 37-51.
- ÇEMBERCİ, M. (2013), Kurumsal Yönetim İlkelerinin Türk Aile İşletmelerinin Yönetim İlkelerine Adaptasyonunun Değerlendirilmesi. *Akademik Bakış Dergisi*, 34: 1-15.
- GİRİŞKEN, A. (2020), *Corporate EQ: Understanding and Managing Emotions*. İstanbul, Nobel Yayıncılık.
- GÜNER, F. M (2006), Aile İşletmelerinde İç Denetim, İç Denetimin Faydaları ve Etkin Bir İç Denetim Sistemi Oluşturmanın Yolları, T. KOÇEL içinde, 2. *Aile İşletmeleri Kongresi Kongre Kitabı*, İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları.
- GÜLEŞ, H. K., ARICIOĞLU, M. A., & ERDİRENÇLEBİ, M. (2013). *Aile İşletmeleri: Kurumsallaşma. Sürdürülebilirlik, Uyum*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- GÜNGÖR AK, B. (2010), *Aile İşletmelerinde Kurumsallaşmanın İşletme Başarısına Olan Etkileri: Aydın İlinde Faaliyet Gösteren Aile İşletmeleri Örneği*, Yayımlanmamış Doktora Tezi. Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- HECK, R. K. Z., HOY, F., POUTZIOURIS, P., AND STEIER, L. P. (2008). Emerging Paths of Family Entrepreneurship Research. *Journal of Small Business Management*, 46, 317-330
- İç Denetim Enstitüsü IIA [The Institute of Internal Auditors]. (1999), *Definition of Internal Auditing*, the Institute of Internal Auditors.
- KARPUZOĞLU, E. (2004), *Aile İşletmelerinin Sürekliliğinde Kurumsallaşma*. 1. Aile İşletmeleri Kongre Kitabı, İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları, İstanbul, Yayın No:40 ss.42-53.
- KIZILTOPRAK, S., & AKSOY, M. (2018), The Analyses of Financial Performance of Family Businesses Traded in Borsa İstanbul. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 181, 135-152.
- MORCK, R., & YEUNG, B. (2003), Agency Problems in Large Family Business Groups. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 27, 367-382.
- NISKANEN, M., KARJALAINEN, J., AND NISKANEN, J. (2010), The Role of Auditing in Small, Private Family Firms: is It About Quality and Credibility?. *Family Business Review*, 233, 230-245.
- PATTON, M. Q (2002), *Qualitative Research and Evaluation Methods* (3.basım), Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- SALVATO, C., & MOORES, K. (2010), Research on Accounting in Family Firms: Past Accomplishments and Future Challenges. *Family Business Review*, 23, 193-215.
- STEIJVERS, T., VOORDECKERS, W., & VANDERLOOF, K. (2010), Collateral, Relationship Lending and Family Firms. *Small Business Economics*, 34, 243-259.

SUNGURTEKIN, P. (2008), *Aile Şirketlerinin Kurumsallaşma Süreci ve Bir Uygulama Örneği*. Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD, Yüksek Lisans Tezi, Bursa

TROTMAN, A. J., AND TROTMAN, K. T. (2010), The Intersection of Family Business and Audit Research: Potential Opportunities. *Family Business Review*, 233, 216-229.

TOYGAR, Ş. (2006), *Türkiye’de ve Dünyada İç Denetim, Aile Şirketlerine Etkileri*. 2. Aile İşletmeleri Kongresi Kongre Bildiri Kitabı, Editör: Tamer Koçel, İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları, İstanbul 2006, s. 635 – 637

TÜREDİ, H., ALA, T., & TEPEGÖZ, Ş. M. (2018), Uluslararası Denetim Standartları Açısından Kurumsal Yönetim Sürecinin Değerlendirilmesi, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 78. 1-16

TÜREDİ, H., ZOR, Ü., & GÜRBÜZ, F. (2015). Risk Odaklı İç Denetim, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 66. 1-20.

VILLALONGA, B. AND AMIT, R. (2006), How Do Family Ownership, Control and Management Affect Firm Value?. *Journal of Financial Economics*, 80(2), 385-417

YAZICIOĞLU, İ., VE KOÇ., H. (2009), Aile İşletmelerinin Kurumsallaşma Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21, 497-507.

KAYNAK TÜKETİM MUHASEBESİ KAPSAMINDA ÜRÜN MALİYETLERİNİN TESPİTİ: DİJİTAL BASKI İŞLETMESİNDE BİR UYGULAMA

Arş. Gör. Dr. Bekir GEREKAN*

Makale Gönderim Tarihi : 27.10.2020 / Kabul Tarihi : 25.03.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Mamul ve hizmet maliyetlerinin belirlenmesinde, direkt maliyetlerin mamul ve hizmetlere yüklenmesi endirekt maliyetlere nazaran daha kolaydır. Söz konusu maliyetlerin mamul veya hizmet çıktıklarına yüklenmesinde Geleneksel Maliyetleme, Faaliyet Tabanlı Maliyetleme, Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme gibi çeşitli maliyetleme yöntemleri kullanılmaktadır. Geliştirilen her yöntem, bir öncekinin eksikliklerini gidermeye ve kullanılabilirliğini arttırmaya yönelik olmuştur. Modern maliyet yöntemlerinden biri olan Kaynak Tüketim Muhasebesi (KTM) yöntemi de bu sebeple geliştirilen yöntemlerdendir. Bahsi geçen yöntemin esası, Geleneksel Maliyetleme ve Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (FTM) yöntemlerine kıyasla atıl kapasite maliyetlerinin de göz önünde bulundurularak nihai çıktı maliyetlerinin hesaplanmasına elverişli olmasıdır. Bu bağlamda çalışmada öncelikle KTM yönteminin ortaya çıkışı ve aşamaları incelenmiş, sonrasında dijital baskı sektöründe faaliyette bulunan bir işletmenin verileri kullanılarak ürün maliyetleri ve atıl kapasite maliyetleri KTM yöntemi kapsamında tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Atıl Kapasite Maliyetleri, Kaynak Tüketim Muhasebesi, Normal Maliyet Yöntemi.

JEL Sınıflandırması: M10, M41.

* Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, bgerekan@agri.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-6724-4729>

DETERMINATION OF PRODUCT COSTS BASED ON RESOURCE CONSUMPTION ACCOUNTING: AN APPLICATION IN DIGITAL PRINTING BUSINESS**ABSTRACT**

In determining product and service costs, it is easier to reflect direct expenses to cost objects than indirect expenses. Various cost methods such as traditional costing, activity based costing, time based activity based costing methods are used to reflect such costs into production or service outputs. Each method developed has been aimed at eliminating the shortcomings of the previous one and increasing its usability. At this point, the Resource Consumption Accounting (RCA) method is one of the methods developed for this reason. The basis of the aforementioned method is that it is convenient to calculate the final output costs by considering the idle capacity costs compared to the traditional costing and Activity Based Costing (ABC) methods. In this study, the emergence and stages of the RCA method were examined, and then, using the data of a business operating in the digital printing sector, product costs and idle capacity costs were determined within the scope of the RCA method.

Keywords: Idle Capacity Costs, Resource Consumption Accounting, Normal Cost Method.

JEL Classifications: M10, M41.

1. GİRİŞ

Teknolojik unsurların yaygın bir şekilde kullanımına bağlı olarak küresel sınırların neredeyse ortadan kalktığı günümüz hizmet ve üretim pazarlarında işletmelerin rekabet üstünlüğü sağlayabilmeleri söz konusu sürece adapte olabilmeye yetenekleri ile paralellik göstermektedir. Bu durum, işletmelerin üretim ve hizmet ortamlarında teknoloji kullanımını zorlayıcı bir güç haline gelmiştir. Tüketici taleplerinde yaşanan kısa süreli değişimleri, tüketici nezdinde zaman kavramının önemine binaen arzu edilenin sunumunda geçen süreyi ve ürün yaşam döngülerinde meydana gelen kısılmaları bahsi geçen zorunluluğun temel sebepleri şeklinde ifade etmek mümkündür. Bundan dolayıdır ki, üretim ortamlarında kullanılan teknoloji yoğunluğu gün geçtikçe artış göstermektedir.

Müşteri talebinde yaşanan kısa süreli çeşitlilikler ve zamanlama sürecinde oluşan rekabet baskıları, kitlesel üretim ortamlarının yerini düşük hacimli üretim ortamlarına bırakmasını kaçınılmaz hale getirmiştir. Bu durum, üretim ortamlarında teknolojik unsurların kullanımının göz ardı edilemeyeceğini ortaya koymuştur. Bu sebeple üretim ve hizmet sunumunda, emek yoğun üretim teknikleri yerine teknoloji yoğun üretim tekniklerinin kullanımının yaygın hale geldiğini belirtmek mümkündür. Söz konusu unsurların yaygınlaşmasına bağlı olarak ürün ve hizmet maliyetleri kapsamında direkt ve endirekt maliyetlerin oluşum düzeylerinde bir takım farklılıklar ortaya çıkmıştır. Bu bakımdan üretim ve hizmet maliyetlerinin belirlenmesi sürecinde geleneksel hacim tabanlı maliyet yöntemlerinin işletmelerin ihtiyaçlarını karşılama düzeyinde yetersiz kaldığı görülmüş olup, söz konusu durum modern maliyet yöntemlerinin

geliştirilmesini hızlandırmıştır. Bu sebeple, 1980'lerden itibaren amaca yönelik maliyet verilerinin elde edilebilmesini sağlayacak çeşitli yönetim ve maliyet muhasebesi yöntemleri geliştirilmiştir. Kaynak Tüketim Muhasebesi, Sürece Dayalı Faaliyet Tabanlı Maliyetleme, Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Hedef Maliyetleme bahsi geçen yöntemler kapsamında ortaya konulmuştur. Bu noktada, söz konusu maliyetleme yöntemleri kapsamında yer alan KTM yöntemine ilişkin uygulamalı çalışmaların az sayıda olmasından dolayı uygulama örneklerinin çeşitlendirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

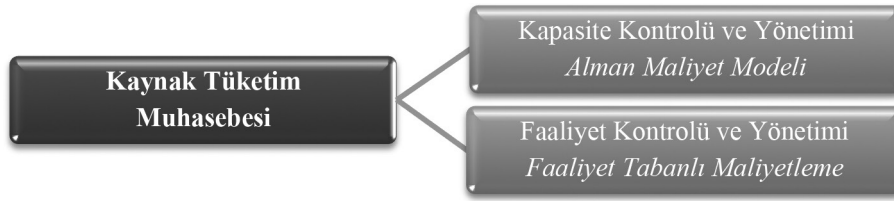
Bu doğrultuda çalışmanın amacı, dijital baskı sektöründe faaliyette bulunan bir işletmenin verileri kullanılarak ürün maliyetlerinin ve atıl kapasite maliyetlerinin modern maliyet yöntemlerinden biri olan Kaynak Tüketim Muhasebesi yöntemi kapsamında tespit edilmesidir. Gerek dijital baskı sektörünün dünya genelindeki gelişim düzeyinin yüksek seviyede olması gerekse ulusal literatürde ilgili konunun bahsi geçen sektör kapsamında ele alındığı herhangi bir çalışmaya rastlanılamaması söz konusu sektörün tercih edilmesinin esas nedenidir. Bu bağlamda, çalışmanın ilk bölümünde Kaynak Tüketim Muhasebesinin; ortaya çıkışı, önemi ve temel ilkeleri incelenmiştir. Çalışmanın uygulama bölümünde ise bir üretim işletmesinde üretilen ürünlerin maliyetleri Kaynak Tüketim Muhasebesi yöntemi kullanılarak tespit edilmiştir. Çalışmada son olarak, kaynak maliyetlerinin mamullere dağıtımında ortaya çıkan atıl kapasite maliyetleri tespit edilmiş olup, söz konusu maliyetlerin muhasebeleştirilmesine ilişkin açıklamalara yer verilmiştir.

2. KAYNAK TÜKETİM MUHASEBESİ

İş ortamlarında meydana gelen kısa süreli değişimlere bağlı olarak gerçeğe en yakın ve zamanında sunulan bilgiye duyulan ihtiyaç, verimli bir yönetim ortamının sağlanabilmesi adına önemli bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır. Kapsam bakımından ihtiyaç duyulan söz konusu bilgiler içerisinde ise ürün ve hizmetlere ilişkin maliyet bilgilerinin önemi diğerlerine göre nispeten daha fazladır (Aktaş, 2013: 57).

Üretim ve hizmet faaliyetleri kapsamında ortaya çıkan maliyetlerin doğrusu en iyi yansıtacak şekilde oluşturulabilmesi, maliyet hesaplama yaklaşımlarının tercihinde gelişmiş tekniklerin benimsenmesini gerekli hale getirmektedir. Bu sebeple, söz konusu maliyet yöntemleri ile ilgili günümüzde çeşitli yaklaşımlar ortaya konulmuştur. Bu noktada Kaynak Tüketim Muhasebesi, bahsi geçen maliyet yöntemleri arasında yer alan modern tekniklerden biridir.

Kaynak Tüketim Muhasebesi (KTM); sürdürülebilir karlılığın gerçekleştirilebilmesi adına işletme faaliyetlerinin yürütülmesinde minimum gider ve maksimum kazanç dengesinin oluşturulması, tutarlı ve gerçek bilgilerle kapasite kullanımının geliştirilmesi ve böylece rekabet üstünlüğünün sağlanabilmesi adına stratejik anlamda başarı elde edilmesine olanak verebilecek bir yaklaşım olarak ifade edilmektedir (Abbas, 2015: 14; Ahmed ve Moosa, 2011: 755). Başka bir ifade ile KTM; kaynakların, kaynak toplama merkezlerinde bir araya getirilmesini, ortaya çıkan maliyetlerin sabit ve değişken (orantısız) maliyetler şeklinde sınıflandırılmasını ve atıl kapasiteden kaynaklı maliyetlerin mamul maliyetinin dışında bırakılarak söz konusu maliyetlerin sorumlu birimler dahilinde incelenmesini ele alan kapasite ve kaynak odaklı bir maliyet yaklaşımıdır (Öğünç ve Tekşen, 2018: 391-392; Basık, 2012: 345).



Şekil 1. Kaynak Tüketim Muhasebesi

Kaynak: Aktaran White, L. 2009:71.

Kaynak tüketim muhasebesinin temeli Şekil 1’de gösterildiği üzere Alman Maliyet Muhasebesi modeli ve Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (FTM) modeline dayanmaktadır. Buna göre Alman modelinde, maliyetleri ortaya çıkaran esas unsurun kaynaklar olduğu, bu nedenle üretim maliyetlerinin belirlenmesi sürecinde kaynaklara odaklanılması gerektiği belirtilmektedir. Bunun yanı sıra Faaliyet Tabanlı Maliyetleme yönteminde ise maliyetleri ortaya çıkaran esas unsurun faaliyetler olduğu, bu nedenle üretim maliyetlerinin belirlenmesi sürecinde faaliyetlere odaklanılması gerektiği ifade edilmektedir. Bu bağlamda, bahsi geçen iki yaklaşım Kaynak Tüketim Muhasebesi açısından esas teşkil etmektedir (Tutkavul, 2016: 114-115).



Şekil 2. Faaliyet Tabanlı Maliyetleme ve Kaynak Tüketim Muhasebesi

Kaynak: Büyükmirza, H.K. 2016:854.

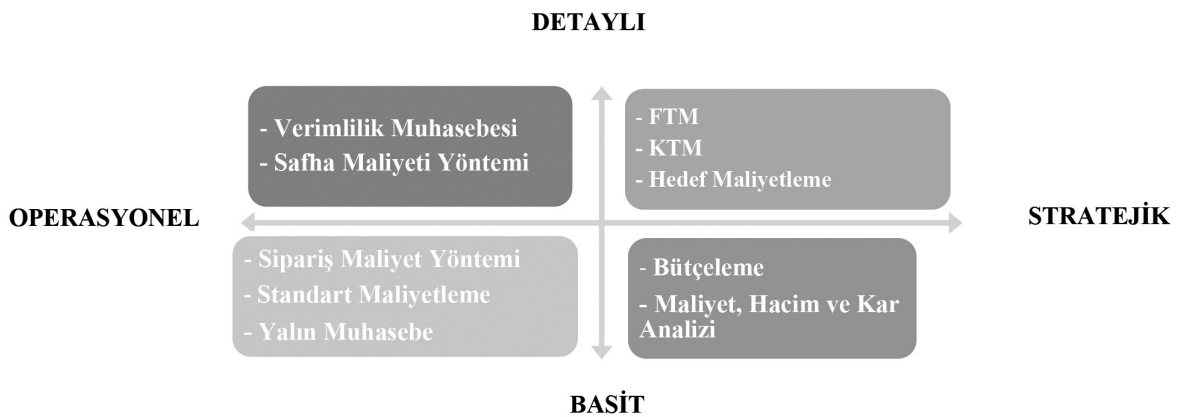
Şekil 2’de FTM ve KTM yöntemlerinin süreç bakımından karşılaştırılması yer almaktadır. Bu kapsamda FTM yöntemine göre nihai ürün maliyetlerinin belirlenmesinde ilk olarak kaynak maliyetlerinin kaynak etkenleri aracılığı ile faaliyet merkezlerine dağıtımı gerçekleştirilir. Ardından, faaliyet merkezlerinde toplanan maliyetlerin faaliyet etkenleri kullanılarak maliyet objelerine dağıtılmasıyla süreç sonlandırılır (Hiçyorulmaz ve Akdoğan, 2019: 36). KTM yönteminde ise bu durum farklılık arz etmektedir. Söz konusu farklılık kapsamında bu yöntemde kaynak maliyetleri faaliyet merkezlerine dağıtılmadan önce kaynak havuzları oluşturulur. Sonrasında, kaynak havuzlarında toplanan maliyetler faaliyet merkezlerine dağıtılır ve faaliyet merkezlerinde toplanan maliyetler de mamullere dağıtılarak işlem tamamlanmış olur (Büyükmirza, 2016: 854).

Kaynak Tüketim Muhasebesi, özellikle atıl kapasite maliyetlerinin ortaya konulması açısından önem arz etmektedir. Öyle ki gerek hacim tabanlı maliyetleme yöntemlerine göre gerekse FTM yöntemine göre mamul üretim sürecinde tüketimi gerçekleşsin veya gerçekleşmesin kaynak maliyetlerinin tamamı mamul maliyetine yüklenmektedir. Bu durum söz konusu maliyetlerle ilgili gerçeğe uzak ve yanıltıcı

bilgilerin ortaya konulmasına sebebiyet vermektedir (Tutkavul ve Elmacı, 2016: 73). Ancak burada istisnai bir durum bulunmaktadır. Söz konusu durum, geleneksel maliyetleme yöntemleri arasında yer alan Normal Maliyet Yöntemi ile ilgilidir.

Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) ve 29 Temmuz 2017 tarih ve 30138 (mükerrer) sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) kapsamında mamul maliyetlerinin belirlenmesinde Geleneksel Maliyetleme yöntemlerinden biri olan Normal Maliyet yönteminin kullanımı önerilmektedir (Gökçen ve Öztürk, 2017: 106). Söz konusu yöntem dahilinde genel üretim maliyetleri, öngörüye dayalı bir şekilde ve normal kapasite ölçüsü ile ilişkilendirilerek mamul maliyetine yüklenir (Hansen vd., 2009: 86 ve Horngren vd., 2012:104). Bununla birlikte Normal Maliyet yönteminde genel üretim maliyetleri, sabit ve değişken maliyetler şeklinde iki kısımda incelenir. Bu noktada, değişken maliyetlerin tamamı üretim maliyetlerine yüklenmektedir. Sabit genel üretim maliyetleri ise yararlanılan kapasite ölçüsü düzeyinde üretim maliyetine dahil edilmektedir. Bu bağlamda, kapasite kullanımı ile ilişkili sabit genel üretim maliyetleri mamul maliyeti kapsamında değerlendirilerek stoklanırken, kullanılmayan kapasiteyle ilişkili sabit genel üretim maliyetleri ise doğrudan sonuç hesaplarına aktarılmaktadır (Yereli vd., 2012: 27). Dolayısıyla Normal Maliyet yöntemi, KTM yöntemi gibi kapasite planlamasına duyarlı bir maliyetleme yöntemidir.

Atıl kapasite maliyetleri ile mamul maliyetleri arasındaki ilişkinin ele alınış şekli bakımından KTM yöntemi, Normal Maliyet yöntemine uygun bir model oluşturmaktadır. Ancak KTM yöntemi, kapasite ölçüsü olarak normal kapasite yerine teorik kapasite ölçüsünün temel alınması gerektiğini belirtmektedir (Akpınar, 2020:67). Bu bağlamda, teorik kapasite esasında kaynakların sabit maliyet ayrımının gerçekleştirilmesi ve tahsis oranlarının belirlenmesi kapsamında kullanılmayan kaynak kapasitesini ortaya koymaktadır. Böylece KTM yöntemi, kapasite arzı ve kullanımı ile ilgili olarak alınacak kararlarda destekleyici veriler sağlamakla birlikte gerçekleştirilen analiz ve hesaplamalara bağlı olarak da kontrol ve hesap verebilirlik açısından nitelikli bilgiler ortaya koymaktadır (Al-Hebry ve Al- Matary, 2017:107).



Şekil 3. Maliyetleme Yöntemleri Matrisi

Kaynak: Gurowka ve Lawson 2007:25.

Şekil 3'te maliyetleme yöntemlerinin dört farklı açıdan (operasyonel - detaylı, operasyonel - basit, stratejik - detaylı ve stratejik - basit) ele alındığı matris yer almaktadır. Şekil incelendiğinde, Kaynak Tüketim Muhasebesi yönteminin nitelik bakımından hem detaylı hem de stratejik bilgiler sunduğu görülmektedir. Buna göre KTM yönteminin alınacak kısa ve uzun vadeli kararlarda yönetim kademesine faydalar sağlayacağı söylenebilir.

2.1. Kaynak Tüketim Muhasebesi'nin Dayandığı İlkeler

Kaynak Tüketim Muhasebesi'nin esaslı üç temel ilkeye dayanmaktadır. Bu ilkeler nedensellik, cevaplanabilirlik ve iş ilkeleridir (White, 2009: 67).

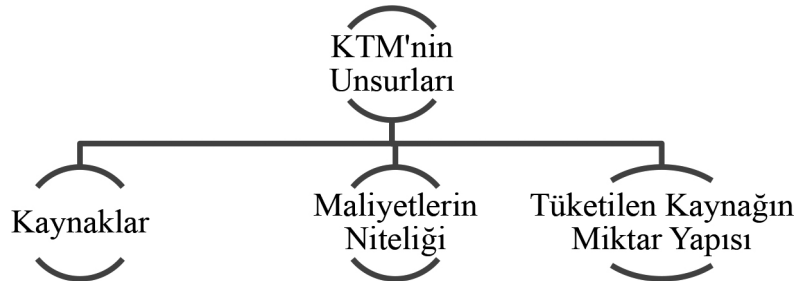
Nedensellik ilkesi, atıl kapasite maliyetlerinin ilgili olmayan kaynak havuzlarına aktarılmasını engellemek adına kaynaklar ve kaynakları tüketen maliyet unsurları arasındaki kontrolü sağlamaktadır. Söz konusu ilkenin temeli, kaynak tüketimleri ile kaynağı tüketen faaliyetlerin neden-sonuç ilişkisi kapsamında birbirleri ile ilişkili olmaları gerektiğine dayanmaktadır (Webber ve Clinton, 2004: 3-4).

Bununla birlikte cevaplanabilirlik ilkesi, kaynak havuzlarında toplanan maliyetlerin düzenlenmesini kapsamaktadır. Bu düzenlemenin gerçekleştirilmesinde maliyetler, sabit ve değişken (orantısız) şekilde iki kısımda ele alınmaktadır. Bunun temel sebebi, kaynak havuzlarının karakteristik özellikleri göz önünde bulundurularak gerçekleştirilecek maliyet sınıflandırmalarının neden-sonuç ilişkisini sağlayacak şekilde oluşturulmasıdır. Dolayısıyla cevaplanabilirlik ilkesi, nedensellik ilkesi bağlamında uygun hareket edilebilmesine olanak sağlaması bakımından destekleyici niteliğe sahiptir (Ahmed ve Moosa, 2011: 756; Inanlou, vd., 2014: 200).

Öte yandan KTM'nin dayandığı bir diğer ilke olan iş ilkesi, kaynak havuzları kapsamında yürütülen faaliyetlere dair bilgiler ortaya koymaktadır. Bunun yanı sıra söz konusu ilke, nedensellik ve cevaplanabilirlik ilkelerinin uygulanabilirliğini arttırarak alınacak kararları kolaylaştırmayı sağlamaktadır (Karaca ve Küçük, 2017: 357).

2.2. Kaynak Tüketim Muhasebesi'nin Unsurları

Kaynak Tüketim Muhasebesi'nin yöneticiler tarafından alınacak kararların niteliğini arttırması bakımından üç temel unsuru bulunmaktadır. Söz konusu unsurlara Şekil 4'te yer verilmiştir.



Şekil 4. KTM'nin Unsurları

Kaynak: White, L. 2009: 73.

Kaynaklar unsuru, KTM'nin uygulama sürecinde esas teşkil etmektedir. Çünkü bu yöntemin temeli, maliyetlerin kaynak tüketimlerine bağlı olarak oluştuğuna dayanmaktadır (Köse ve Ağdeniz, 2015: 54). Bu nedenle kaynakların birbirleri ile bağlantıları ve maliyet objeleri tarafından tüketimi gerçekleştirilen kaynakların saptanabilmesi, ortaya konulacak çıktı maliyetlerinde gerçek sonuçlara ulaşılmasını sağlayacaktır (Rahimi, vd., 2014: 535-536; Okutmuş, 2015: 49). Öte yandan bu durumun kaynak kapasitesi yönetimini sağlayarak, muhtemel atıl kapasite maliyetlerinin oluşumunu da engelleyebileceğini ifade etmek mümkündür (Tutkavul ve Elmacı, 2016: 89-90).

KTM'nin bir diğer unsuru, tüketilen kaynakların maliyet yapıları ile ilgilidir. Söz konusu maliyetler, birincil ve ikincil maliyetler şeklinde nitelendirilmektedir. Burada birincil maliyetler, ilgili kaynak havuzu bünyesinde meydana gelen maliyetler olarak belirtilmektedir. Bununla birlikte ikincil maliyetler ise, bir kaynak havuzuna bir başka kaynak havuzu tarafından atanan maliyetler şeklinde ifade edilmektedir (Webber ve Clinton, 2004: 4).

Öte yandan kaynak havuzlarında bir araya getirilen kaynaklar, ortaya konulan çıktı türlerinin tüketimleri ile ilişkili olarak sabit ve orantısal maliyetler şeklinde iki kısımda incelenmektedir. Geleneksel Maliyetleme yöntemlerinden farklı olarak KTM yönteminde sabit maliyetler, üretim hacmine bağlı olarak değişim göstermeyen maliyetlerden ziyade oluşturulan kaynak havuzu çıktısı temelinde sabit kalan maliyetleri ifade etmektedir. Bunun yanı sıra değişken (orantısal) maliyetler ise kaynak havuzu çıktısına göre farklılık gösteren maliyetler şeklinde belirtilmektedir (Perkins ve Stovall, 2011: 47). Örneğin, üretim hacminde meydana gelen değişimlere bağlı olarak bir işçilik gider kaleminde artış veya azalış meydana gelmiyor ise söz konusu maliyet, geleneksel maliyetleme kapsamında sabit maliyet şeklinde değerlendirilmektedir. Fakat oluşturulan kaynak havuzundaki maliyetlerin faaliyet merkezine aktarılmasında kullanılacak kaynak etkeni işçilik saati olarak belirlenmiş ve bu maliyet işçilik saatleri açısından değişiklik gösteriyorsa, bahsi geçen işçilik maliyeti değişken (orantısal) niteliğe sahip olmaktadır (Öncel ve Büyükmirza, 2019: 22). Genel üretim maliyetlerinin, sabit ve değişken (orantısal) maliyetler şeklinde iki türde ele alınmasının temel nedeni, maliyet tüketimlerinin gerçeğe en yakın düzeyde belirlenebilmesinin sağlanmasıdır (Thomson ve Gurowka, 2005: 32).

KTM yönteminde, kaynak maliyetlerinin dağıtım oranlarının hesaplanmasında planlanmış kapasite ve teorik kapasite kavramları göz önünde bulundurulmaktadır. Buna göre; kaynak maliyetleri içerisinde sabit maliyetlerin belirlenebilmesi adına hesaplanan dağıtım oranında teorik kapasite esas alınırken, orantısal maliyetlerin ortaya konulabilmesi için hesaplanan dağıtım oranında ise planlanmış kapasite temel alınmaktadır (Webber ve Clinton, 2004: 4). Bu noktada KTM yönteminde, teorik kapasite ile planlanmış kapasite arasında ortaya çıkan fark atıl kapasiteyi ifade etmekte olup, atıl kapasite kaynaklı ortaya çıkan maliyetler çıktılara yansıtılmamaktadır (Tse ve Gong 2009: 43).

Son olarak, KTM'nin diğer bir unsuru tüketilen kaynağın miktar yapısının belirlenmesidir. Kaynak Tüketim Muhasebesi, özü itibarıyla ölçü yöntemi olarak miktarı esas almaktadır. Bu bağlamda söz konusu yöntem kapsamında gerçekleşen tüketim faaliyetleri miktarı esasında incelenmektedir (Okutmuş, 2015: 48). Bu sebeple bahsedilen unsur dahilinde, mevcut kaynak kapasitelerinin kontrolü sağlanmakla birlikte aynı zamanda maliyet objeleri ile bu objelerin oluşturulmasında tüketilen kaynaklar arasında meydana gelen nedensellik ilişkisi de incelenebilmektedir (Özyapıcı, 2012: 45).

3. DİJİTAL BASKI İŞLETMESİNDE KTM UYGULAMASI

Çalışmanın bu kısmında, Ege Bölgesi'nde faaliyette bulunan "G"¹ dijital baskı işletmesine ait veriler ışığında ürün maliyetleri Kaynak Tüketim Muhasebesi yöntemine göre tespit edilmiştir. Bununla birlikte, ilgili işletmeye ait veriler kullanılarak atıl kapasite maliyetleri KTM yöntemi kapsamında incelenmiş ve söz konusu maliyetlerin muhasebeleştirilmesine ilişkin açıklamalara yer verilmiştir.

3.1. İşletme Hakkında Genel Bilgiler

"G" işletmesi; reklam, matbaa ve serigrafi baskı yapan bir şahıs işletmesidir. Söz konusu işletme, 2.000 m² kapalı alan ve 4.000 m² açık alan olmak üzere toplam 6.000 m² alanda faaliyet göstermektedir. İşletmenin ana faaliyet konusu; kurumsal ve özel sektör işletmelerinin tabela üretimi, montaj ve dijital baskı işleri (matbaa – evrak, araç giydirme, cepheci bina yüzeylerinin dış cepheci üzerine vinil ve folyo üzerine dijital baskı) kapsamında yer alan tanıtım faaliyetlerini sunmaktır. İşletme, montaj faaliyetlerini kendi bünyesinde gerçekleştirmektedir. Bununla birlikte, "G" işletmesinde 72 DPI çözünürlükte hem vinil hem de folyo üzerine baskı yapabilen ve ipek baskı ile istenilen çözünürlükte baskı yapabilen 2 adet baskı makinesi bulunmaktadır. Ayrıca işletmede, baskıların üzerine laminasyon uygulaması yapan bir laminasyon aracı ve laminasyon uygulamasına alternatif olarak lak (likit koruyucu) uygulamasında kullanılan 2 adet püskürtme aracı da mevcuttur. Makinelerde kullanılan boyalar yurt içindeki tedarikçilerden temin edilmektedir. Son olarak "G" işletmesi sadece yurt içi satış faaliyetinde bulunmakta ve dijital baskı sektöründe 17 yıldır faaliyet göstermektedir.

3.2. KTM Yönteminin İşletmede Uygulanması

"G" işletmesinin 2019 Kasım dönemine ait Genel Üretim Maliyetleri (GÜM) Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1. Genel Üretim Maliyetleri 2019/Kasım

Maliyet Türü	Tutar (TL)
Maaş ve Ücretler	50.000
Amortisman	130.000
Enerji	65.000
Endirekt Madde ve Malzeme	30.000
TOPLAM	275.000

Kaynak Tüketim Muhasebesi yönteminde kaynak maliyetleri faaliyet merkezlerine dağıtılmadan önce kaynak havuzları oluşturulur. Sonrasında, kaynak havuzlarında toplanan maliyetler faaliyet merkezlerine dağıtılır ve faaliyet merkezlerinde toplanan maliyetler de mamullere dağıtılarak süreç tamamlanmış olur. Dolayısıyla KTM yöntemine göre ilk olarak, birbiri ile ilişkili kaynaklar bir araya getirilerek kaynak havuzlarının oluşturulması gerekmektedir.

1 İşletmenin adı, rekabet ve ticari verilerin güvenliği nedeniyle belirtilmemiştir.

Tablo 2. Kaynaklar, Kaynak Havuzları ve Kaynak Etkenleri

Kaynak	Kaynak Havuzu	Kaynak Etkeni
Maaş ve Ücretler	İşgücü	İşçilik Saati
Amortisman Enerji	Makineler	Makine Saati
Endirekt Madde ve Malzeme	Endirekt Malzeme	Adet

Tablo 2’de benzer kaynakların bir araya getirilerek oluşturulduğu kaynak havuzları ile kaynak havuzlarının faaliyet merkezlerine dağıtımında kullanılacak kaynak etkenleri yer almaktadır. Buna göre maaş ve ücretler; işgücü kaynak havuzu kapsamında değerlendirilmiş olup, bu kaynakların ilgili faaliyet merkezine dağıtımında işçilik saati kaynak etkeni olarak kullanılacaktır. Öte yandan amortisman maliyetleri ile enerji maliyetleri makineler kaynak havuzu kapsamında yer almakta ve söz konusu kaynakların ilgili faaliyet merkezine dağıtımında makine saati kaynak etkeni olarak kullanılacaktır. Son olarak endirekt madde ve malzeme maliyetleri; endirekt malzeme kaynak havuzu kapsamında incelenmiş ve bu kaynakların ilgili faaliyet merkezine dağıtımında da kullanılan miktar (adet) kaynak etkeni olarak kullanılacaktır.

Kaynak havuzlarının belirlenmesinden sonra, söz konusu havuz içerisinde yer alan kaynakların sabit ve orantısız (değişken) kısımları tespit edilmelidir. Bunun sebebi, KTM yöntemini diğer modern maliyetleme yöntemlerinden üstün kılan özelliklerinden biri olan atıl kapasite maliyetinin hesaplanmasında, sabit ve orantısız maliyet ayrımının yapılmasının önem arz etmesidir. Bu doğrultuda yapılan incelemeler sonucunda işgücü kaynak havuzu ile makineler kaynak havuzu maliyetlerinin sabit ve değişken kısımlardan oluştuğu, endirekt malzeme kaynak havuzunda toplanan maliyetlerin ise yalnızca değişken maliyetlerden oluştuğu tespit edilmiştir.

Tablo 3. Kaynak Havuzlarına Göre Sabit ve Değişken Maliyetler (TL)

Kaynak Havuzu	Toplam Maliyet	Sabit Maliyet	Değişken Maliyet
İşgücü	50.000	28.000	22.000
Makineler	195.000	130.000	65.000
Endirekt Malzeme	30.000	-	30.000

Tablo 3’te işletmenin kaynak havuzları, kaynak havuzlarının sabit ve değişken kısımları ile birlikte toplam maliyetleri gösterilmektedir. Kaynak havuzlarında toplanan maliyetler kaynak etkenlerine göre sabit ve değişken olarak aşağıdaki gibi hesaplanmıştır:

- **İşgücü Kaynak Havuzu:** İşletmede; sipariş yönetiminde 2, üretimde 8 ve kalite kontrolde 2 kişi olmak üzere toplam 12 işçi çalışmaktadır. Toplam işçi sayısı içerisinde yer alan 5 işçi, üretim atölyesinde ustabaşı ve şef pozisyonlarında bulunmaktadır. Bahsi geçen işçilerin brüt ücretleri ve işveren primleri sabit maliyet olarak alınmış olup, kalan 7 işçinin brüt ücretleri ve işveren primleri ise değişken maliyet olarak belirlenmiştir.
- **Makineler Kaynak Havuzu:** Amortisman tutarı sabit maliyet, enerji maliyetleri ise değişken maliyet olarak hesaplanmıştır.
- **Endirekt Malzeme Kaynak Havuzu:** Söz konusu kaynak havuzu kapsamında değerlendirilen kaynaklar üretim ile doğru orantılı artış gösterdiğinden dolayı değişken maliyet olarak alınmıştır.

Önceki kısımda da belirtildiği üzere KTM yönteminde teorik ve planlanmış kapasite esas alınarak nihai maliyetler hesaplanmaktadır. Burada teorik kapasite kaynak havuzlarının mevcut kapasitesini ifade ediyorken, çıktı miktarı ise planlanmış kapasiteyi belirtmektedir. Bu bağlamda kaynak havuzlarına ait sabit ve değişken maliyet oranlarının hesaplanmasında sırasıyla teorik ve planlanmış kapasite miktarları üzerinden işlemler gerçekleştirilir. Buna göre sabit maliyet oranı, sabit maliyetlerin teorik kapasiteye bölünmesi suretiyle, değişken maliyet oranı ise değişken maliyetlerin planlanmış (ya da gerçekleşmiş) kapasiteye (çıktı miktarına) bölünmesi suretiyle hesaplanmaktadır.

Tablo 4. Kaynak Havuzlarının Teorik ve Planlanmış Kapasiteleri ve Oranları

Kaynak Havuzu	Teorik Kapasite	Planlanmış Kapasite	Sabit Maliyet Oranı	Değişken Maliyet Oranı
İşgücü	2.496	2.184	11,218	10,073
Makineler	624	580,23	208,333	112,025
Endirekt Malzeme	-	7.200	-	4,1667

Tablo 4'te kaynak havuzlarının teorik ve planlanmış kapasiteleri ile bu kapasitelere ait hesaplanan oranlar yer almaktadır. Buna göre ilgili tabloda gösterilen teorik ve planlanmış kapasite verileri aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır²:

- **İşgücü Kaynak Havuzu:** Genel anlamda bir işçinin günlük maksimum çalışma süresi 8 saat esas alındığında, bir işçi için 26 günlük (işletmede pazar günleri üretim yapılmamaktadır) çalışma süresinin toplamda 208 saat olduğu görülmektedir. Buna göre 12 işçinin teorik çalışma kapasitesi 2.496 işçilik saati olarak hesaplanmaktadır. Ancak, uygulamanın gerçekleştirildiği işletmede işçiler günlük 7 saat çalışma esasına göre çalışmaktadırlar. Bu sebeple 12 işçinin planlanmış çalışma kapasitesinin 2.184 işçilik saati olduğu tespit edilmiştir.

2 Hesaplamalarda, Kurtlu (2016)'dan faydalanılmıştır.

- **Makineler Kaynak Havuzu:** Teorik olarak makinenin 26 gün boyunca 24 saat esas alınarak çalıştığı düşünüldüğünde, teorik kapasite 624 makine saati şeklinde hesaplanacaktır. Ancak ilgili işletmenin mevcut üretim süreci incelendiğinde planlanmış kapasite değerinin hesaplanması şu şekilde gerçekleşecektir: 2019/Kasım dönemi içerisinde işletmede günlük 558 m² baskı gerçekleştirilmekte ve bir m² baskı üretimi 2.4 dk. sürmektedir. Buna göre;

$$\text{Günlük}; 558 \times 2.4 = 1.339 \text{ dk.}$$

$$26 \text{ Gün Toplam}; 1.339 \times 26 = 34.814 \text{ dk.}$$

$$\text{Toplam Makine Saati}; 34.814 / 60 = 580,23$$

- **Endirekt Malzeme Kaynak Havuzu:** Bu kaynak havuzunda yer alan, endirekt madde ve malzemeler doğrudan baskı ile ilgili olduğu için, teorik kapasitesi bulunmamaktadır. Planlanmış kapasitesi ise 7.200 adet olarak belirlenmiştir.

Bununla birlikte Tablo 4'te gösterilen sabit ve değişken maliyet oranlarına ait veriler ise aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır:

$$\text{İşgücü Sabit Maliyet Oranı} = \text{İşçilik Sabit Maliyeti} / \text{İşçilik Teorik Kapasitesi}$$

$$\text{İşgücü Sabit Maliyet Oranı} = 28.000 / 2.496 = 11,218 \text{ TL} / \text{İşçilik Saati}$$

$$\text{İşgücü Değişken Maliyet Oranı} = \text{İşçilik Değişken Maliyeti} / \text{İşçilik Planlanmış Kapasitesi}$$

$$\text{İşgücü Değişken Maliyet Oranı} = 22.000 / 2.184 = 10,073 \text{ TL} / \text{İşçilik Saati}$$

$$\text{Makineler Sabit Maliyet Oranı} = \text{Makineler Sabit Maliyeti} / \text{Makineler Teorik Kapasitesi}$$

$$\text{Makineler Sabit Maliyet Oranı} = 130.000 / 624 = 208,333 \text{ TL} / \text{Makine Saati}$$

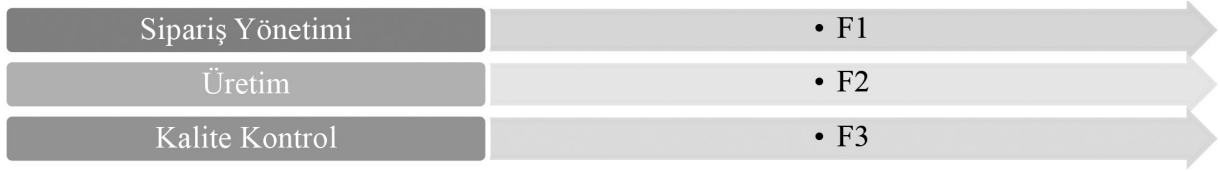
$$\text{Makineler Değişken Maliyet Oranı} = \text{Makineler Değişken Maliyeti} / \text{Makineler Planlanmış Kapasitesi}$$

$$\text{Makineler Değişken Maliyet Oranı} = 65.000 / 580,23 = 112,025 \text{ TL} / \text{Makine Saati}$$

$$\text{End. Mlz. Değişken Maliyet Oranı} = \text{End. Mad. Mlz. Değişken Mal.} / \text{End. Mad. Mlz. Planlanmış Kap.}$$

$$\text{End. Mlz. Değişken Maliyet Oranı} = 30.000 / 7.200 = 4,1667 \text{ TL} / \text{Adet}$$

Bununla birlikte, çeşitli türde baskı üretimi gerçekleştiren "G" işletmesinin üretim sürecinin incelenmesi sonucunda süreç içerisinde yer alan faaliyetler belirlenmiş olup, benzer niteliğe sahip faaliyetler bir araya getirilerek faaliyet merkezleri oluşturulmuştur. Söz konusu faaliyet merkezleri Şekil 5'te gösterilmiştir.

**Şekil 5. Faaliyet Merkezleri**

Sipariş yönetimi, üretim ve kalite kontrol şeklinde belirlenen faaliyet merkezleri sırasıyla; F1, F2 ve F3 şeklinde adlandırılmıştır.

Tablo 5. Faaliyetler Tarafından Tüketilen Kaynaklar

Kaynak Havuzu	Kaynak Etkeni	Sipariş Yönetimi	Üretim	Kalite Kontrol	Toplam
İşgücü	İşçilik Saati	364	1.456	364	2.184
Makineler	Makine Saati	120,8813	362,6438	96,7050	580,23
Endirekt Malzeme	Adet	250	6.200	750	7.200

Tablo 5’te faaliyetler tarafından kaynak havuzlarından tüketilen kaynaklar gösterilmektedir. Buna göre ilgili tabloda yer alan değerlerin hesaplanma şekli aşağıdaki gibidir:

Faaliyet Merkezi İşçilik Planlanmış Kapasitesi = (İşçilik Planlanmış Kapasitesi / Toplam İşçi Sayısı) X Faaliyet Merkezi İşçi Sayısı

Sipariş Yönetimi Faaliyet Merkezi İşçilik Planlanmış Kapasitesi = (2.184/12) X 2 = 364

Üretim Faaliyet Merkezi İşçilik Planlanmış Kapasitesi = (2.184/12) X 8 = 1.456

Kalite Kontrol Faaliyet Merkezi İşçilik Planlanmış Kapasitesi = (2.184/12) X 2 = 364

Faaliyet Merkezi Makineler Planlanmış Kapasitesi = (Makineler Planlanmış Kapasitesi / Toplam Makine Saati) X Faaliyet Merkezi Makine Saati³

Sipariş Yönetimi Faaliyet Merkezi Makineler Planlanmış Kapasitesi = (580,23/2.4) x 0.5 = 120,8813

3 Sipariş yönetimi faaliyet merkezinde 0.5 dk., üretim faaliyet merkezinde 1.5 dk., kalite kontrol faaliyet merkezinde 0.4 dk. olmak üzere bir m² baskı toplam 2.4 dk. sürmektedir.

Üretim Faaliyet Merkezi Makineler Planlanmış Kapasitesi = $(580,23/2.4) \times 1.5 = 362,6438$

Kalite Kontrol Faaliyet Merkezi Makineler Planlanmış Kapasitesi = $(580,23/2.4) \times 0.4 = 96,7050$

Tablo 6. Kaynak Havuzlarında Toplanan Maliyetlerin Faaliyetlere Dağıtımı (TL)

Kaynak Havuzu	Kaynak Etkeni	Sipariş Yönetimi	Üretim	Kalite Kontrol	Toplam
İşgücü	İşçilik Saati	7.749,924	30.999,696	7.749,924	46.499,544
Makineler	Makine Saati	38.725,292	116.175,842	30.980,220	185.881,354
Endirekt Malzeme	Adet	1.041,675	25.833,300	3.125,025	30.000
TOPLAM		47.516,891	173.008,838	41.855,169	262.380,898

Tablo 6’da kaynak havuzlarında toplanan maliyetlerin faaliyetlere dağıtımı ile ilgili değerler yer almaktadır. Buna göre ilgili tabloda gösterilen değerlerin hesaplanma şekli aşağıdaki gibidir:

İşgücü Kaynak Havuzu

Sipariş Yönetimi Faaliyet Merkezi: $(364 \times 11,218) + (364 \times 10,073) = 7.749,924$ TL

Üretim Faaliyet Merkezi: $(1.456 \times 11,218) + (1.456 \times 10,073) = 30.999,696$ TL

Kalite Kontrol Faaliyet Merkezi: $(364 \times 11,218) + (364 \times 10,073) = 7.749,924$ TL

Makineler Kaynak Havuzu

Sipariş Yönetimi Faaliyet Merkezi: $(120,8813 \times 208,333) + (120,8813 \times 112,025) = 38.725,292$ TL

Üretim Faaliyet Merkezi: $(362,6438 \times 208,333) + (362,6438 \times 112,025) = 116.175,842$ TL

Kalite Kontrol Faaliyet Merkezi: $(96,705 \times 208,333) + (96,705 \times 112,025) = 30.980,220$ TL

Endirekt Malzeme Kaynak Havuzu

Sipariş Yönetimi Faaliyet Merkezi: $(250 \times 4,1667) = 1.041,675$ TL

Üretim Faaliyet Merkezi: $(6.200 \times 4,1667) = 25.833,540$ TL

Kalite Kontrol Faaliyet Merkezi: $(750 \times 4,1667) = 3.125,025$ TL

Tablo 7. Atıl Kapasite Maliyetleri

Kaynak Havuzu	Katlanılan Maliyetler	Dağıtılan Maliyetler	Atıl Kapasite Maliyeti
İşgücü	50.000	46.499,544	3.500,456
Makineler	195.000	185.881,354	9.118,646
Endirekt Malzeme	30.000	30.000	0
TOPLAM	275.000	262.380,898	12.619,110

Tablo 7’de atıl kapasite maliyetlerine ilişkin değerler yer almaktadır. Buna göre 275.000 TL’lik katlanılan maliyetlerden KTM yönteminin uygulanması sonucunda 262.380,89 TL’lik dağıtılan maliyetler çıkarıldığında 12.619,11 TL’lik atıl kapasite maliyetlerine ulaşılmaktadır. Söz konusu atıl kapasite maliyetleri incelendiğinde; işgücü kaynak havuzunda 3.500,45 TL ve makineler kaynak havuzunda ise 9.118,64 TL’lik atıl kapasite maliyetinin meydana geldiği görülmektedir. Bu bağlamda, mamul üretiminde tüketilmeyen 12.619,11 TL’lik kaynak maliyeti bir başka ifade ile atıl kapasite maliyeti gerçekleştiği dönemde gider olarak kaydedilerek sonuç hesaplarına alınır. İşletmenin esas faaliyetleri kapsamında yer alan ve üretim maliyetlerine yüklenmeyen giderler, Gelir Tablosu’nda 63 numaralı Faaliyet Giderleri hesap gurubunda izlenmektedir. Bu noktada kullanılmayan kapasite kaynaklı tespit edilen maliyetler, işletmenin sürdürmüş olduğu esas faaliyetleri ile ilişkili olduğundan dolayı ortaya çıkan 12.619,11 TL, 634 Genel Üretim Giderleri Kapasite Sapmaları hesabında muhasebeleştirilebilir (Boyar ve Güngörmüş, 2006: 88). Bu doğrultuda yapılması gereken muhasebe kaydı aşağıdaki gibidir:

731 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ YANSITMA H.		
634*GENEL ÜRETİM GİDERLERİ KAPASİTE SAPMALARI H.	262.380,89	
730 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ H.	12.619,11	275.000,00
<i>Atıl kapasite maliyetlerinin sonuç hesabına aktarılması.</i>		

Öte yandan Vergi Usul Kanunu tam maliyetleme yöntemini benimsediğinden söz konusu durumla ilgili muhasebeleştirmede farklılıklar ortaya çıkmakta ve bu durum vergi ile uyumlaştırma kayıtlarının yapılmasını gerektirmektedir. Buna göre üretimi tamamlanan mamulün satışı gerçekleştirilmemiş ise vergi mevzuatı açısından uyum kaydının yapılması gerekmektedir. Bu kapsamda üretimi tamamlanan maddelerin satışının henüz gerçekleştirilmediği varsayımı altında vergi mevzuatı açısından uyumlaştırma kaydı şu şekilde yapılmalıdır (Yereli vd., 2012: 38):

4 Boyar ve Güngörmüş (2006) tarafından önerilmiştir.

970 VERGİ AÇISINDAN KABUL EDİLMEYEN GİDERLER H.	12.619,11	
971 VERGİ AÇISINDAN KABUL EDİLMEYEN GİDERLER ALACAKLI H.		12.619,11
<i>Vergi mevzuatı açısından uyum kaydı.</i>		

Bununla birlikte oluşan farklılıklar TMS/TFRS düzenlemeleri ve BOBİ FRS kapsamına giren büyük işletmeler açısından ertelenmiş vergi etkisi yaratmaktadır. Çalışmada vergi mevzuatı açısından indirim konusu yapılamayacak 12.619,11 TL'lik gider için vergi etkisi kaydı yapılmalıdır. Söz konusu kayıt şu şekilde olacaktır (Pehlivan ve Gerekan,2013: 143):

289 ERTELENEN VERGİ VARLIKLARI H.	2.523,82	
691 DÖNEM KARI VERGİ VE DİĞER YASAL YÜKÜMLÜLÜK KARŞILIKLARI		2.523,82
<i>Vergi etkisi kaydı. (12.619,11 x 0,20 = 2.523,82)</i>		

Atıl kapasite maliyetlerine ilişkin incelemelerden sonra faaliyet merkezleri ve bu merkezlerde toplanan maliyetlerin, mamullere dağıtımında kullanılacak faaliyet etkenlerinin belirlenmesi gerekmektedir. Buna göre faaliyet merkezleri ve faaliyet etkenlerine ilişkin açıklamalar aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 8. Faaliyetler ve Faaliyet Etkenleri

Faaliyetler	Faaliyet Etkeni	Faaliyet Merkezi Toplam Maliyet (TL)	Dijital Branda Baskı (m ²)	Dekota Serigrafı Baskı (m ²)
Sipariş Yönetimi	Sipariş Sayısı ⁵	47.516,891	10.000	7.500
Üretim	Üretim ⁶ Miktarı	173.008,838	8.500	6.000
Kalite Kontrol	Kontrol ⁷ Sayısı	41.855,169	7.000	5.500
TOPLAM		262.380,898	25.500	19.000

5 2019/Kasım döneminde, 10.000 m² dijital branda baskı ve 7.500 m² dekota serigrafı baskı olmak üzere toplam 17.500 m² sipariş alınmıştır.

6 2019/Kasım döneminde, 8.500 m² dijital branda baskı ve 6.000 m² dekota serigrafı baskı olmak üzere toplam 14.500 m² baskı gerçekleştirilmiştir.

7 2019/Kasım döneminde, 7.000 m² dijital branda baskı ve 5.500 m² dekota serigrafı baskı olmak üzere toplam 12.500 m² baskının kontrolü sağlanmıştır.

Tablo 8’de faaliyet merkezleri ve bu merkezlerde toplanan maliyetlerin, mamullere dağıtımında kullanılacak faaliyet etkenleri yer almaktadır. Buna göre sipariş yönetimi faaliyet merkezinde toplanan maliyetlerin dağıtımında sipariş sayısı, üretim faaliyet merkezinde toplanan maliyetlerin dağıtımında üretim miktarı ve kalite kontrol faaliyet merkezinde toplanan maliyetlerin dağıtımında da kontrol sayısı esas alınacaktır.

Tablo 9. Maliyetlerin Üretim Çıktılarına Dağıtımı (TL)

Faaliyet Merkezi	Dijital Branda Baskı	Dekota Serigrafi Baskı	Toplam
Sipariş Yönetimi	27.152,509	20.364,382	47.516,891
Üretim	101.418,974	71.589,864	173.008,838
Kalite Kontrol	23.438,895	18.416,274	41.855,169
TOPLAM	152.010,378	110.405	262.380,898

Tablo 9’da faaliyet merkezlerinde toplanan maliyetlerin, üretilen mamullere dağıtımına ilişkin veriler yer almaktadır. Her bir faaliyet merkezi kapsamında gerçekleştirilen hesaplamalar aşağıdaki gibidir:

• **Sipariş Yönetimi Faaliyet Merkezi (F1)**

Sipariş yönetimi faaliyet merkezinde toplanan maliyetlerin mamullere dağıtımında faaliyet etkeni olarak sipariş sayısı belirlenmiştir. Söz konusu faaliyet merkezi ile ilgili yükleme oranı şu şekilde hesaplanmıştır:

$$\text{Yükleme Oranı} = 47.516,891 \text{ TL} / 17.500 \text{ adet} = 2,7153 \text{ TL/adet}$$

Hesaplanan yükleme oranı kullanılarak F1 faaliyet merkezindeki maliyetlerin mamullere dağıtımını gerçekleştirilmiştir. Buna göre dağıtımına ilişkin gerçekleştirilen hesaplamalar aşağıdaki gibidir:

Dijital branda baskı için; 10.000 adet x 2,7153 TL/adet = 27.152,509 TL

Dekota serigrafi baskı için; 7.500 adet x 2,7153 TL/adet = 20.364,382 TL

• **Üretim Faaliyet Merkezi (F2)**

Üretim faaliyet merkezinde toplanan maliyetlerin mamullere dağıtımında faaliyet etkeni olarak üretim miktarı belirlenmiştir. Söz konusu faaliyet merkezi ile ilgili yükleme oranı şu şekilde hesaplanmıştır:

$$\text{Yükleme Oranı} = 173.010,94 \text{ TL} / 14.500 \text{ adet} = 11,9316 \text{ TL/ adet}$$

Hesaplanan yükleme oranı kullanılarak F2 faaliyet merkezindeki maliyetlerin mamullere dağıtımını gerçekleştirilmiştir. Buna göre dağıtımına ilişkin gerçekleştirilen hesaplamalar aşağıdaki gibidir:

Dijital branda baskı için; 8.500 adet x 11,9316 TL/adet = 101.418,974 TL

Dekota serigrafi baskı için; 6.000 adet x 11,9316 TL/adet = 71.589,864 TL

- **Kalite Kontrol Faaliyet Merkezi (F3)**

Kalite kontrol faaliyet merkezinde toplanan maliyetlerin mamullere dağıtımında faaliyet etkeni olarak kontrol sayısı belirlenmiştir. Söz konusu faaliyet merkezi ile ilgili yükleme oranı şu şekilde hesaplanmıştır:

$$\text{Yükleme Oranı} = 41.859,08 \text{ TL} / 12.500 \text{ adet} = 3,3484 \text{ TL/adet}$$

Hesaplanan yükleme oranı kullanılarak F3 faaliyet merkezindeki maliyetlerin mamullere dağıtımı gerçekleştirilmiştir. Buna göre dağıtıma ilişkin gerçekleştirilen hesaplamalar aşağıdaki gibidir:

Dijital branda baskı için; 7.000 adet x 3,3484 TL/adet = 23.438,895 TL

Dekota serigrafi baskı için; 5.500 adet x 3,3484 TL/adet = 18.416,274 TL

Tablo 10. KTM Yöntemine Göre Tespit Edilen Mamul Maliyetleri (TL)

Yöntem Adı	Dijital Branda Baskı	Dekota Serigrafi Baskı	Toplam
KTM	152.010,378	110.370,520	262.380,898

Son olarak, uygulamanın gerçekleştirildiği işletmede mamul maliyetlerinin KTM yöntemine göre hesaplanmış olan değerleri Tablo 10'da gösterilmiştir. Buna göre ilgili tablo incelendiğinde, KTM yöntemine göre dijital branda baskı ürünü kapsamında dağıtılan maliyet tutarı 152.010,378 TL ve dekota serigrafi baskı ürünü dahilinde dağıtılan maliyet ise tutarı 110.370,520 TL olarak tespit edilmiştir.

4. SONUÇ

İşletme faaliyetleri kapsamında hedeflenen sürdürülebilirliğin sağlanabilmesi, yöneticilerin söz konusu faaliyetler dahilinde ortaya konulan süreçlerle ilgili alacakları kararları önemli hale getirmektedir. Bunun en önemli nedenlerinden biri rekabet ortamında diğer işletmelere nazaran farklılığın sağlanabilmesidir. Bu bağlamda yönetim kademesi, sürdürülen faaliyetlerle ilgili kararlarda alternatif senaryolara ilişkin açıklamalara ihtiyaç duymaktadır. Dolayısıyla karın maksimizasyonu üzerinde büyük etkiye sahip maliyet kalemleri ile ilgili verilerin, işletmeler açısından hayati öneme sahip olduğunu ifade etmek mümkündür. Bu noktada maliyetleme yöntemleri, yöneticilerin alacakları kararlarda nitelik bakımından doğrudan veya dolaylı etkiye sahip bilgilerin sağlanması açısından önem arz etmektedir. Bu bağlamda mamul ve hizmet maliyetlerinin tespitinde kullanılacak çeşitli maliyetleme yöntemleri bulunmaktadır. Bahsi geçen yöntemlerden biri de Kaynak Tüketim Muhasebesi yöntemidir.

Modern maliyetleme yöntemleri arasında yer alan KTM yönteminde, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) setinde ve bu setin Türkçe'ye çevrilmiş hali olan Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) ile Büyük ve Orta Boy İşletmeler İçin Finansal Raporlama Standardı (BOBİ FRS) kapsamında tam maliyet yöntemine alternatif olarak sunulan kısmi maliyet yöntemlerinden bir diğeri

olan normal maliyet yöntemine kıyasla atıl kapasite maliyetlerinin belirlenmesinde ortalama kapasite ölçüsü yerine, teorik kapasite ölçüsü göz önünde bulundurulmaktadır. Buna göre teorik kapasite esasında kaynakların sabit maliyet ayırımının gerçekleştirilmesi ve tahsis oranlarının belirlenmesi kapsamında kullanılmayan kaynak kapasitesi KTM yöntemi dahilinde ortaya konulmaktadır. Bununla birlikte KTM yöntemi kapsamında mamul ve hizmet maliyetlerinin tespitinde kaynak havuzları önem arz etmektedir. Buna göre maliyetler ilk olarak kaynak havuzlarına dağıtılmakta, ardından kaynak havuzlarında toplanan maliyetlerin faaliyet merkezlerine aktarımı sağlanmakta ve son olarak faaliyet merkezlerinde biriken maliyetlerin mamullere dağıtımı sağlanarak süreç tamamlanmaktadır.

Çalışmada, KTM yönteminin işleyişini ortaya koymak amacıyla örnek bir uygulamaya yer verilmiştir. Bu doğrultuda, dijital baskı sektöründe faaliyette bulunan bir işletmenin verileri kullanılarak ürün maliyetleri ve atıl kapasite maliyetleri KTM yöntemi kapsamında hesaplanmıştır. Gerçekleştirilen hesaplamalar sonucunda 12.619,11 TL'lik atıl kapasite maliyeti tespit edilmiştir. Söz konusu değer, 2019 Kasım döneminde gerçekleşen 275.000 TL'lik katlanılan maliyetlerden KTM yönteminin uygulanması sonucunda dağıtımı gerçekleştirilen 262.380,89 TL'lik maliyetin çıkarılması sonucunda elde edilmiştir. Bahsi geçen atıl kapasite maliyetleri kaynak havuzları kapsamında incelendiğinde; işgücü kaynak havuzunda 3.500,456 TL ve makineler kaynak havuzunda ise 9.118,646 TL'lik atıl kapasite maliyetinin meydana geldiği görülmektedir. Bu bağlamda, oluşturulan kaynak havuzları tarafından tüketimi gerçekleştirilmeyen 12.619,11 TL'lik kaynak maliyetleri bir başka ifade ile atıl kapasite maliyetleri mamullere yansıtılmayarak dönem gideri olarak ilgili gider hesabına aktarılmıştır.

Öte yandan uygulamanın gerçekleştirildiği işletmede üretimi sağlanan dijital branda baskı ve dekota serigrafi baskı ürünleri temelinde KTM yöntemi kullanılarak mamul maliyetleri incelenmiştir. Buna göre ilgili yöntem kapsamında gerçekleştirilen hesaplamalar sonucunda dijital branda baskı ürünü kapsamında dağıtılan maliyet tutarı 152.010,378 TL ve dekota serigrafi baskı ürünü dahilinde dağıtılan maliyet tutarı ise 110.405,00 TL şeklinde tespit edilmiştir.

Sonuç olarak KTM yöntemi, işletmeleri stratejik açıdan güçlü kılacak ayrıntılı maliyet ve kapasite verileri sunarak maliyet kontrolünün sağlanmasını kolaylaştırmaktadır. Ancak söz konusu yöntemin karmaşık ve maliyetli olması, yöntemin benimsenmesi açısından bir dezavantaj olarak karşımıza çıkmaktadır. Öte yandan, UFRS ve TFRS ile BOBİ FRS'de normal maliyet yönteminin kullanılması suretiyle atıl kapasite maliyetlerinin satışların maliyeti kalemi kapsamında ayrı olarak raporlanmasının öngörülmesi, atıl kapasite maliyetlerinin ayrıca hesaplanıp raporlanmasını zorunlu kılan KTM yönteminin işletmelerce benimsenmesi yönünde motive edici bir unsur olabilecektir.

KAYNAKÇA

- Abbas, K. M. (2015). Viability of some applied cost systems in manufacturing firms: Egypt's case (April 3, 2015). *Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agricultural and Rural Development, Bucharest, Romania*, 15(1):11-17, Erişim Adresi: <https://ssrn.com/abstract=2589678>.
- Akpınar, Y. (2020). *Sürekli iyileştirme-geliştirme anlayışıyla kaynak tüketim muhasebesi: Bir uygulama* (Yayımlanmamış doktora tezi). Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- Aktaş, R. (2013). Yeni bir maliyet ve yönetim muhasebesi yöntemi olarak kaynak tüketim muhasebesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 58, 55-76.
- Al-Hebry A.A. ve Al- Matary, E.M. (2017). A critical study of cost approaches in the accounting thought: Conceptual study. *International Review of Management and Marketing*, 7(3), 105-112.
- Ahmed, S.A. ve Moosa, M. (2011). Application of Resource Consumption Accounting (RCA) in an educational institute. *Pakistan Business Review*, 12(4), 755-775.
- Basık, F. O. (2012). *Rekabet stratejisinde maliyet yönetimi*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Boyar, E. ve Güngörmüş, A. H. (2006). TMS-2 stoklar standardında maliyet yöntemi ve bir uygulama önerisi. *Analiz*, 7(16), 83-91.
- Büyükmirza, H.K. (2016). *Maliyet ve yönetim muhasebesi (21. Baskı)*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Gökçen, G. ve Öztürk, E. (2017). Tam maliyet ve normal maliyet yöntemlerinin UFRS (TFRS) ve BOBİ FRS'deki düzenlemeler çerçevesinde incelenmesi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(2), 105-114.
- Gurowka, J. ve Lawson, R.A. (2007). Selecting The right costing tool for your business needs. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 18 (3), 21-27.
- Hansen, D. R., Mowen, M. M. ve Guan, L. (2009). *Cost management: Accounting & Control (6. Baskı)*. ABD: Cengage Learning.
- Hiçyorulmaz, E. ve Akdoğan, H. (2019). *Kaynak tüketim muhasebesi ve endüstri 4.0'ın üretim işletmeleri üzerindeki etkisi*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Horngren, C. T., Datar, S. M. ve Rajan, M. V. (2012). *Cost accounting: A managerial emphasis (14. Baskı)*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Inanlou, I., Hassanzadeh, M. ve Khodabakhshi, N. (2014). Evaluating the cost of resources consumed in the main activity of Iran Khodro, Singaporean. *Journal of Business Economics and Management Studies*, 2, 199-204.
- Karaca, N. ve Küçük, H. (2017). Kaynak Tüketim Muhasebesi Temelinde Ürün Maliyetlerinin Hesaplanması-Karşılaştırmalı Bir Uygulama, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 9(2), 353-375.
- Köse, T. ve Ağdeniz, Ş. (2015). Kaynak tüketim muhasebesinde kapasite maliyet yönetimi. *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, 15(45), 51-74.
- Kurtlu, A.E. (2016). Kaynak tüketim muhasebesi: silah fabrikası örneği. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(3), 1-14.
- Okutmuş, E. (2015). Resource consumption accounting with cost dimension and an application in a glass factory. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 5(1), 46-57.
- Öğünç, H. ve Tekşen, Ö. (2018). Kaynak tüketim muhasebesi yaklaşımının tuğla üretim işletmesinde uygulanması ve karşılaştırmalı analizi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 2, 389-417.
- Öncel, M. ve Büyükmirza, H.K. (2019). Kaynak tüketim muhasebesinin müşteri kârlılık analizinde kullanılması: Bir üretim işletmesinde uygulama. *Ünye İİBF Dergisi*, 2(2), 18-41.

- Özyapıcı, H. (2012). *Resource consumption accounting and its application in a healthcare institution* (Yayımlanmamış doktora tezi). Çukurova University, Institute of Social Sciences, Adana.
- Pehlivan, A. ve Gerekan, B. (2013). *Türkiye muhasebe ve finansal raporlama standartlarına göre değerlendirme*. Trabzon: Celepler Matbaacılık Yayın ve Dağıtım.
- Perkins, D. ve Stovall, O.S. (2011). Resource consumption accounting – where does it fit?. *The Journal of Applied Business Research*, 27(5), 41 -52.
- Rahimi, M.R., Sheybani, Z., Sheybani, E., ve Abed, F. (2014). Resource consumption accounting: A new approach to management accounting. *Management and Administrative Sciences Review*, 3, 532-539.
- Thomson, J. ve Gurowka, J. (2005). Sorting out the clutter. *Strategic Finance*, 87(2), 27 -33.
- Tse, M.S.C. ve Gong, M.Z. (2009). Recognition of idle resources in time-driven activity- based costing and resource consumption accounting models. *Journal of Applied Management Accounting Research*, 7(2), 41-54.
- Tutkavul, K. (2016). İşletmelerin sürdürülebilir rekabet gücü ve rekabet üstünlüğü sağlamada verecekleri stratejik kararların kaynak tüketim muhasebesi modeliyle doğrulanmasına yönelik ampirik bir çalışma (Yayımlanmamış doktora tezi). Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- Tutkavul, K. ve Elmacı, E. (2016). *Sürdürülebilir rekabet üstünlüğü sağlamada kaynak tabanlı yaklaşım ve kaynak tüketim muhasebesi modeli*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Webber, S. ve Clinton, D. (2004). Resource consumption accounting applied: The clopay case. *Management Accounting Quarterly*, 6(1), 1-14.
- White, L. (2009). Resource consumption accounting: manager – focused management accounting. *The Journal of Corporate Accounting & Finance*, 20 (4), 63-77.
- Yereli, A.N., Kayalı, N. ve Demirlioğlu, L. (2012). Maliyetlerin tespitinde normal maliyet yöntemi: TMS 2 Stoklar Standardı ile Vergi Mevzuatı'nın karşılaştırılması ve uyumlaştırılması. *Mali Çözüm Dergisi*, 110, 21 – 42.

KURUMSAL YÖNETİM-FİRMA PERFORMANSI İLİŞKİSİ: İMALAT SEKTÖRÜ ÜZERİNE BİR İNCELEME

Arş. Gör. Türker AÇIKGÖZ*

Makale Gönderim Tarihi : 29.10.2020 / Kabul Tarihi : 03.02.2021

Makale Türü: Araştırma

ÖZ

Bu çalışmanın amacı 2009-2019 yılları arasında Türkiye’de İmalat sektöründe faaliyet göstermiş ve kurumsal yönetim düzeyi yüksek olan işletmelerin performanslarını faaliyet gösterdikleri imalat sektörü ile karşılaştırmak suretiyle analiz etmektir. Böylece kurumsal yönetim pratiklerini yüksek düzeyde uygulamış imalat işletmelerinin içerisinde yer aldıkları imalat sektöründen daha iyi performans gösterip göstermedikleri, dolayısıyla kurumsal yönetim pratiklerini yüksek düzeyde uygulamanın bu sektördeki işletmelere rakiplerine kıyasla daha iyi performansa sahip olup olmadıkları analiz edilmiştir. Bu çalışmada işletmeler ve imalat sektörü 6 grupta; Büyüme, Faaliyet, Karlılık, Finansal Yapı, Likidite ve bu grupların tamamını kapsayacak şekilde Genel Finansal Performans başlıkları altında incelenmiştir. İşletmelerin ve sektörün finansal oranları kullanılarak Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden birisi olan TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) yöntemi ile 6 grupta performansları analiz edilmiştir. Analiz sonucunda Büyüme Analizi haricindeki tüm analiz gruplarında Kurumsal Yönetim pratiklerini yüksek düzeyde uygulamış işletmelerin büyük çoğunluğunun sektörden daha iyi performans gösterdikleri, diğer bir deyişle “Sektörü Yendikleri” sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Yönetim, İşletme Performansı, Finansal Performans, Çok Kriterli Karar Yöntemleri

JEL Sınıflandırması: G30, G34, M40, M41

* Başkent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, turker.acikgoz1@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-5613-1929>

**CORPORATE GOVERNANCE AND FIRM PERFORMANCE RELATIONSHIP:
AN INVESTIGATION ON MANUFACTURING INDUSTRY****ABSTRACT**

The purpose of this study is to analyze the performances of Turkish enterprises operating in the manufacturing sector with a high level of corporate governance between 2009 and 2019 by comparing them with the manufacturing sector in which they operate. Thus, it has been analyzed whether manufacturing enterprises that have applied corporate governance practices at a high level perform better than the manufacturing sector and therefore, whether or not the enterprises in this sector with a high level of corporate governance practices have a better performance than their competitors. In this study, enterprises and manufacturing sector are investigated under 6 groups of analysis; Growth, Activity, Profitability, Financial Structure, Liquidity and General Financial Performance covering all of these groups. The performances of enterprises and the sector were analyzed in 6 groups by using the TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) method, which is one of the Multi Criteria Decision Making Methods by using the financial ratios. As a result of the analysis, it was concluded that in all analysis groups, except for the Growth Analysis, the majority of the enterprises that applied the corporate governance practices at a high level performed better than the sector, in other words they beat the sector.

Keywords: Corporate Governance, Firm Performance, Financial Performance, Multi-Criteria Decision Analysis

JEL Classification: G30, G34, M40, M41

1. GİRİŞ

Kurumsal yönetim kavramı 1980'li yıllardan itibaren literatürde, özellikle finans alanında önemli ölçüde yer kaplamaya başlayan bir kavramdır (Sharpe ve diğ., 2006, s.462-463). Küresel ekonomik krizlere bir reçete, çözüm önerisi olarak sunulmaya başlayan kurumsal yönetimin esasen birçok farklı tanımları yapılmıştır (Çonkar ve diğ., 2011, s.82-83). Literatürde birçok farklı tanımla bulunan kurumsal yönetim konusunda işletmelerin küreselleşen dünyanın yeni düzenine "ayak uydurması", başka bir deyişle yönetim sisteminin çağın gerekliliklerini yakalayacak şekilde yapılandırılmasıdır.

Yönetim yapısının ve firmanın kurumsallaşmasının, diğer bir deyişle kurumsal yönetim ilkelerine uyulmasının, işletmelerin finansal performanslarında olumlu etkisi olduğu birçok araştırmacı tarafından benimsenmiş bir görüştür. Bu görüş üzerine yapılmış birçok ampirik çalışma bulunmaktadır. Bazı çalışmalarda firmaların kurumsal yönetim puanları ile finansal performansları arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki görülmüşken (Black ve diğ., 2003; Çonkar ve diğ., 2011; Ece ve Güner, 2018; Aydın, 2017; Acaravcı ve diğ., 2015), bazı çalışmalarda ise kısmen bir artış görülmüş olup (Karamustafa ve diğ., 2009; Erdoğan ve Öztürk, 2016), bazı çalışmalarda ise firmaların finansal performanslarının kurumsal

yönetim düzeyleriyle herhangi bir ilişkisi bulunamamıştır (Ege ve diğ., 2013; Erdoğan ve Demir, 2015; Kömeçoğlu ve Vuran, 2018; Gergin ve Şen, 2019).

Daha önce yapılmış olan çalışmalarda kurumsal yönetim ve firma performansı ilişkisi Borsa İstanbul kapsamındaki Kurumsal Yönetim Endeksi (XKURY) firmalarının endeks öncesi ve sonrası performansını veya kurumsal yönetim ilkelerine uyum puanları ile finansal performanslarını karşılaştırmak suretiyle yapılmıştır. Fakat bir firmanın performansını belirleyen en önemli ölçütlerden birisi o firmanın rekabet ettiği sektördeki rakiplerine karşın nasıl performans gösterdiği. Çünkü bu tarz bir analiz yöntemi ile küresel, bölgesel, ülke ve sektör bazında ekonomik konjonktürdeki dalgalanmaların etkisini elimine edilmiş olacaktır.

Bu çalışmada Türkiye’de kurumsal yönetim ilkelerine yüksek düzeyde uymuş olan imalat sektörü şirketlerinin finansal performansı ölçülmüş ve içinde yer aldıkları sektörleri ile karşılaştırmak suretiyle incelenmiştir. Bu çalışmanın amacı; kurumsal yönetim ilkelerine yüksek düzeyde uymanın Türkiye’de İmalat Sektörü firmalarının finansal performansları üzerinde etkili olup olmadığı, eğer etkili ise ne derecede etkili olduğunun ölçülmesi, böylece Kurumsal Yönetim İlkelerine uymanın, Türkiye’de bu sektör özelinde firmalara rekabet avantajı sağlayıp sağlamadığının ortaya konulmasıdır.

2. KURUMSAL YÖNETİM KAVRAMI VE LİTERATÜR TARAMASI

2.1 Kurumsal Yönetim Kavramının Tanımı ve Önemi

Disiplinler arası bir konu olan kurumsal yönetim ile ilgili birçok tanıma rastlamak mümkündür. Bu tanımların ana odakları ve ortak noktaları ise kurumsal yönetimin düzeyinin artması işletmelerin performansını artıracığı görüşüdür.

Sloan (2001, s.340-341) kurumsal yönetimi, işletmenin yöneticileri ve yatırımcıları arasındaki uyumsuzluğa (agency problem), yöneticiler lehine ve yatırımcılar aleyhine şeklinde şekillenen çıkar çatışmasına bir çözüm olabileceği gösterilmiştir. Kurumsal yönetim işletmenin performansını negatif yönde etkileyecek problemlerin çözümü, dolayısıyla işletme performansına pozitif katkı sağlayacak bir araç olduğu söylenebilir.

Luo (2005) ise kurumsal yönetimi “şirketin yönetimi ve paydaşları arasında bir ilişki” olarak tanımlamıştır. Luo’ya (2005) göre bu ilişki şirketin yönünü belirleyen stratejik seçimleri ve şirketin performansını belirleyecek bir “sistem”dir.

En bilindik tanımlardan birisi de Ekonomik Kalkınma ve İş birliği Örgütü (OECD)’ye aittir. Ekonomik Kalkınma ve İş birliği Örgütü (OECD) kurumsal şirket yönetimini şöyle tanımlamıştır:

“Kurumsal yönetim, bir şirketin yönetimi, yönetim kurulu, hissedarları ve diğer paydaşlar arasındaki bir dizi ilişkiyi kapsar. Kurumsal yönetim aynı zamanda şirketin hedeflerinin belirlendiği bir yapıyı ortaya koymakta ve bu hedeflere nasıl ulaşılabileceğinin ve performansın nasıl denetleneceğinin yollarını çizmektedir. İyi kurumsal yönetim, yönetim kurulları ve tepe yönetim için şirketin ve hissedarlarının çıkarları doğrultusunda hedeflere yönelme açısından uygun teşvikleri sağlamalı ve etkin denetimi kolaylaştırmalıdır. Etkili kurumsal yönetim sisteminin, şirketler bazında ve ekonominin genelinde var olması, piyasa ekonomisinin uygun şekilde işleyebilmesi için gerekli olan güveni sağlar. Böylece, sermaye maliyeti

düşer ve şirketler, kaynakları daha etkin bir şekilde kullanmaya yönlendirilir bu da beraberinde büyümeyi getirir” (OECD, 2004).

Kurumsal yönetim düzeyinin iyileşmesi faaliyet performansı, hisse senetlerinin getirilerinin yükselmesi ve piyasa değerinin artışı da beraberinde getirecektir (Drobetz ve diğ., 2013, s.2-3).

Aktan (2013) kurumsal yönetimin şirketlere sağlayacağı yararları şöyle özetlemiştir.

- İyi yönetilen şirketler daha rahat ve ucuz finansman sağlayabilir.
- Finansal kriz dönemlerinde şirketler riski daha iyi kontrol edebilir, krizi daha hızlı atlatabilir.
- Şirket yönetiminde çıkar ilişkileri yerine şirketin çıkarları ön plana alınır.
- Şirket rekabet gücünü artırır.
- Firmanın verimliliği artar.
- Şirketin yönetim kalitesini, dolayısıyla getirisini de artmış olur.

Brigham ve Houston (2011, s.531-535) Kurumsal yönetimi “Firmaların yöneticilerinin kendi çıkarları için değil, firmanın değerini maksimize etmek için çalışmasını sağlayacak temel bir gereksinim” olarak tanımlamıştır. Şirketin yöneticilerinin kendilerine emanet edilen kaynakların değerini maksimize etmek için çalışıyorlarsa işlerini kaybetme korkusu olmayacağı, dolayısıyla firmanın başka firmalarca ele geçirilmesine karşı direneceğini de belirtmiştir.

Yapılan tanımlara bakarak, kurumsal yönetim firmaların finansal performansı üzerinde olumlu etkisi olacağı literatürde kendisine yer etmiş bir fikirdir.

2.2 Kurumsal Yönetim ve Firma Performansı Üzerine Yapılmış Ampirik Çalışmalar

Bhagat ve Bolton (2008) çalışmalarında kurumsal yönetimin şirket performansına etkisini incelemiş, şirketlerin kurumsal yönetimi ile kurumsal performansın, sermaye yapısının ve kurumsal ortaklık yapısının arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Yapılan analizler sonucunda kurumsal yönetimin firma performansı ile pozitif korelasyona sahip olduğu, fakat gelecek dönemlere ait hisse senedi getirilerine herhangi bir etkisi bulunmadığı saptanmıştır. Kurumsal yönetimin özellikle firmanın cari yıldaki ve bir sonraki dönemdeki faaliyet performansına etkisi ciddi anlamda yüksek olduğu yapılan analizler sonucunda ortaya konulmuştur.

Brown ve Caylor (2004) yaptıkları çalışmada kurumsal yönetimin firma performansı, şirket değeri ve hissedarlara ödemeler (shareholder payout) üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. 2.327 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda kurumsal yönetimin yüksek olduğu işletmelerin çoğunluğunun yüksek firma performansı gösterdikleri, firma değerlerinin daha yüksek tespit edildiği ve hissedarlara ödemeler konusunda daha iyi performans gösterdikleri sonuçları bulunmuştur. İyi firma performansının en önemli belirleyicisinin yöneticilerin aldıkları teşvik ve hisse senedi şeklinde yapılan ek ödemeler olduğu görülmüştür. Firma performansını olumsuz etkileyen bir değişken olarak ise Hissedar Hakları Planı'nın (Poison Pill) var olmayışı olduğu saptanmıştır.

Kajola (2008) kurumsal yönetim ile firma performansı ilişkisini kurumsal yönetimin dört mekanizması; Yönetim Kurulu Üye Sayısı (board size), Yönetim Kurulu Yapısı (board composition), Denetim Komitesi (audit committee) ve Yönetici Statüsü (CEO status) ile firma performansının iki bileşeni olarak seçilen Özkaynak Karlılığı ile Net Kar Marjı arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla halka açık 20 Nijeryalı firma üzerinde bir çalışma gerçekleştirmiştir. Kajola (2008) yürütmüş olduğu çalışma sonucunda Yönetim Kurulu Üye Sayısı ve Yönetici Statüsü ile Özkaynak Karlılığı arasında pozitif ve istatistikî açıdan anlamlı bir ilişkinin varlığını ortaya koymuştur. Buna ek olarak Yönetici Statüsü ile Net Kar Marjı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki tespit edilirken Denetim Komitesi ve Yönetim Kurulu Yapısının firma performansı üzerinde anlamlı bir etkisi bulunamamıştır.

Mashayekhi ve Bazaz (2008) yılında Tahran Borsası 'nda (Tehran Stock Exchange) yer alan firmalar üzerine yaptığı araştırmada 2005-2006 yılları verileri kullanarak firmaların finansal performansı ve kurumsal yönetim ölçütleri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını araştırmıştır. Kurumsal yönetim ölçütleri (bağımsız değişken) olarak "Yönetim Kurulunun Büyüklüğü", "Yönetimin Liderlik Vasfı", "Yönetimin Bağımsızlığı" ve "Yönetimde Yer Alan Kurumsal Yatırımcılar" kullanmış ve firma performansını değerlendirmek için ise Hisse başına kazanç, özkaynak karlılığı ve aktif karlılığı oranlarını (bağımlı değişken) kullanmıştır. Daha sonra sonuçları çoklu regresyon analizi uygulanmıştır. Yönetim Kurulu daha küçük olan işletmelerin daha verimli olduğu, Yönetim kurulunda bağımsız üye bulunması ile firma performansının aynı yönde arttığı, yönetimde kurumsal yatırımcıların bulunmasının firmanın performansına pozitif bir etki etmediği sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak ise liderlik yapısı ile firma performansı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Kara, Erdur ve Karabıyık (2015) yaptıkları çalışmada kurumsal yönetim pratiklerinin firmaların finansal performansına nasıl etki ettiğini araştırmıştır. 2006-2012 Yılları arası finansal veriler kullanılarak BİST XKURY endeksi dahilindeki şirketler üzerine yapılan araştırmada; firmaların finansal performansını ölçmede 6 adet finansal oran kullanılmış olup bunlar defter değeri/piyasa değeri, özkaynak karlılığı, aktif karlılığı, hasılat karlılığı, kaldıraç oranı ve net kar kullanılmıştır. Araştırma sonucunda hem hisse senedi yatırımcılarının hem de kreditorlerin yatırım tercihleri ile kurumsal yönetim notu arasında pozitif anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir, fakat hesaplanmış olan karlılık oranları ile kurumsal yönetim derecelendirme notları arasında herhangi bir anlamlı ilişkiyi rastlanmamıştır.

Çonkar, Elitaş ve Atar (2011) İMKB Kurumsal yönetim endeksinde yer alan 10 firmanın finansal performansını TOPSIS yöntemi ile ölçmüş ve sonuçları firmaların kurumsal yönetim puanları ile analiz etmiştir. Yapılan çalışmada 8 adet finansal oran (Cari oran, Net kâr marjı, Brüt kâr marjı, özsermaye karlılığı, kaldıraç oranı, yatırım karlılığı, borç/özsermaye oranı, fiyat/kazanç) kullanılmıştır. Firmaların bu oranları 2007 ve 2008 yılı için hesaplanıp sıralanmaları için TOPSIS yöntemi kullanılarak tek bir sayıya indirgenmiş ve firmaların sıralamaya tabi tutulmuştur. Elde edilen finansal sonuçlar firmaların kurumsal yönetim notu sıralamaları ile karşılaştırılmıştır.

Karamustafa, Varıcı ve Er (2009) İMKB Kurumsal yönetim endeksi kapsamındaki firmaların performansını ölçmüşlerdir. Firmaların finansal ve faaliyet performanslarını endeks kapsamına girmeden önceki ve girdikten sonraki dönemlerin finansal tablolarını kullanarak yapmış olup, endekse girmenin firmaların finansal ve faaliyet performanslarına etkileri araştırılmıştır. 8 firma üzerine yapılan araş-

tırmada literatürdeki kurumsal yönetim ilkelerinin uygulanmasının firma performansına olumlu etkisi olduğu kanısının kısmen doğru olduğu tespit edilmiştir. Araştırma için 8 adet finansal oran kullanılmış olup bunlar; Cari oran, Aktif devir hızı, aktif karlılığı (ROA), özsermaye karlılığı (ROE), Net kâr marjı, Faaliyet kâr marjı, borç oranı ve finansal kaldıraç derecesidir. Araştırma sonucunda firmalar endekse girdikten sonra aktif devir hızı, aktif karlılığı ve özsermaye karlılığı performans göstergelerinde anlamlı farklılıklar göstermişlerdir.

Ege, Topaloğlu ve Özyaman (2013) yılında yaptığı araştırmada; 2009-2011 yıllarında BİST’de faaliyet gösteren 18 işletme üzerine araştırma yapılmıştır. 9 kriter kullanılarak işletmelerin finansal performansı TOPSİS yöntemi ile ölçülmüştür ve sıralamaya tabi tutulmuştur. Kriter olarak firmaların stok devir hızı, aktif devir hızı, Duran varlık devir hızı, Hazır değerler devir hızı, Aktif karlılığı, Özsermaye karlılığı, Hisse başına kazanç (EPS), Fiyat kazanç oranı (F/K) ve Net kar/ net satışlar oranları kullanılmıştır. Daha sonrasında bu sıralamalar firmaların kurumsal yönetim notları ile kıyaslanarak performansları ölçülmüştür. Yapılan araştırma sonucunda firmaların finansal performansları ile kurumsal yönetim notları arasında pozitif bir ilişkiye rastlanmamıştır.

Büyükşalvarcı (2003) BİST kapsamındaki imalat sektörü firmalarının 2009 yılı finansal tabloları ve hisse senedi getirileri arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında 20 adet finansal oran kullanmış ve hisse senedi getirilerini ölçmede al-ve-tut yöntemi ile birikimli getiri (cumulative return) yöntemlerini kullanmıştır. 10 farklı model kullanarak finansal oranlar ile hisse senedi getirileri arasında doğrusal ilişki olup olmadığını test ettiği bu çalışması sonucunda çoğunlukla doğrusal bir ilişki olmadığı sonucuna varmıştır.

Dağlı, Ayaydın ve Eyüboğlu (2009) yaptıkları çalışmada Borsa İstanbul (BİST) kurumsal yönetim endeksinin performansını değerlendirmiştir. BİST Kurumsal yönetim endeksi performansını getiri-risk açısından değerlendiren çalışmada Treynor, Jensen ve Sharpe rasyoları kullanılmıştır. Kurumsal yönetim endeksi ve Borsada yer alan diğer endekslerin belirtilen rasyoları hesaplanıp sıralama yapılmış ve bu sıralamaya piyasa portföyü de dahil edilmiştir. Araştırma sonucunda ne kurumsal yönetim endeksinin ne de Borsa İstanbul kapsamındaki diğer endekslerin risksiz faiz oranı üzerinde bir getiri getirmediği, yani yatırımcısına katlandığı risk ile ölçülü olarak getiri artışı sağlamadığı gözlemlenmiştir.

Turnacıgil ve Doğukanlı (2018) BİST XKURY’de 2009- 2016 yılları arasında yer alan şirketlerin borsa performanslarını ölçmüştür. Sharpe oranı, Treynor oranı ve Jensen oranı kullanılarak 19 şirketin performansını ölçmüş ve sonuçları BİST 30 ve BİST 100 endeks performansları ile karşılaştırmıştır. Araştırmanın sonucunda kurumsal yönetimin şirketlerin borsa performanslarını artırmadığı sonucuna varılmıştır.

Ece ve Güner (2018) kurumsal yönetimin şirket performansına etkisini piyasa ve finansal performans temelinde incelemiştir. 2012-2017 yılları arasında kurumsal yönetim notu yüksek ve süreklilik gösteren 30 işletme incelenmiştir. Çalışma kapsamında kurumsal yönetim notu bağımsız değişken olarak alınıp 5 adet kontrol değişkeni (Likidite oranı, Nakit Oranı, Net İşletme Sermayesi/Toplam Aktif, Aktif Toplamın Logaritması, Duran Varlıklar/Toplam Aktif) ile şirketlerin piyasa ve finansal performansı açıklanmaya çalışılmıştır. Araştırmanın sonucunda kurumsal yönetim derecelendirme notunun ile şirketlerin hem piyasa hem de finansal performansları arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin varlığı saptanmıştır.

Aydın (2017) BİST XKURY’de 2011-2015 yılları arasında yer almış 24 işletmenin kurumsal yönetim dereceleri ile firma performansları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışma kapsamında işletmelerin kurumsal yönetim derecelendirme notunu açıklamada 5 oran kullanmıştır. Cari oranın kurumsal yönetim puanıyla negatif yönlü ilişkisi olduğu, buna karşın Aktif karlılığı, Özsermaye karlılığı, Borç/Özsermaye oranı ve Özsermaye büyüme oranları ile pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür.

Acaravcı, Kandır ve Zelka (2015) yaptıkları çalışmada BİST İmalat Sanayi Sektörü’nde yer alan 126 işletmenin kurumsal yönetim yapıları ile şirket performansları arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Şirket performansının göstergesi olarak Aktif Karlılığı, Özsermaye Karlılığı ve Tobin’s Q skorunu bağımlı değişken olarak almış, bu göstergeleri açıklamada ise en büyük hissedarın pay oranı, en büyük üç hissedarın pay oranı, halka açıklık oranı, yönetim kurulu büyüklüğü, kurumsal yatırımcının sahiplik oranı, genel müdürün yönetim kurulu üyeliği, yönetim kurulu sahiplik oranı, Piyasa Değeri ve Kaldıraç Oranı kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda işletmelerin kurumsal yönetim pratiklerinin finansal performanslarına etkisi olduğu sonucu bulunmuştur.

Erdoğan ve Demir (2015) BİST 100’de 2007-2013 yılları arasında yer almış olan 50 şirketin kurumsal yönetim unsurları ile finansal performansları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Firma performansını gösterdiği düşünülen iki oran (Özsermaye Karlılığı ve Piyasa Değeri/Defter Değeri) kullanılmış, bağımsız değişken olarak ise kurumsal yönetim unsurları (XKURY’ye dahil olma ve yönetim kurulu kapsamındaki komitelerin yapıları) alınmıştır. Araştırma sonucunda kurumsal yönetim unsurlarının şirketlerin finansal performansına etkisi olmadığı saptanmıştır.

Kömeçoğlu ve Vuran (2018) yaptıkları çalışmada kurumsal yönetim- firma karlılığı ilişkisini incelemiştir. Çalışma kapsamında BİST 100’de yer alan 72 şirketin 2012-2016 yıllarını kapsayan dönem incelenmiştir. Firma karlılığını ölçmede 5 bağımlı değişken (Aktif Karlılığı, Özsermaye Karlılığı, Yatırılan Sermaye Karlılığı, Satışların Karlılığı ve Logaritmik Piyasa Değeri) kullanılmış, firma karlılığını açıklamada ise kurumsal yönetim unsurlarını bağımsız değişken olarak almıştır. Çalışma sonucunda kurumsal yönetim bileşenleri ile firmaların karlılığı arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna varılmıştır.

Erdoğan ve Öztürk (2016) BİST XKURY’de yer alan işletmelerin performansları ile kurumsal yönetim notları arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. İşletmelerin performans göstergesi olarak Net Kar Marjı baz alınmıştır. Performansı açıklamada ise 7 bağımsız değişken (Kurumsal Yönetim Puanı, Cari Oran, Aktif Devir Hızı, Aktif Karlılığı, Özsermaye Karlılığı, Borç Oranı, Satışların Logaritmik Değeri) kullanılmıştır. Araştırma sonucunda firma performansı üzerinde Kurumsal Yönetim Puanı, Aktif Karlılığı ve Özsermaye karlılığının pozitif etkisi olduğu, diğer değişkenlerin ise etkisi olmadığı görülmüştür.

Gergin ve Kıymetli Şen (2019) yaptıkları çalışmada pay senetleri BİST’de işlem gören 9 bankanın XKURY’de yer almalarının finansal performanslarına etkisini ölçmüşlerdir. Analiz sonucunda XKURY’de yer almak BİST’de işlem gören bankaların finansal performansları üzerinde etkisi bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI, KAPSAMI VE KULLANILAN YÖNTEMLER

3.1. Araştırmanın Amacı ve Tasarımı

Bu araştırmanın amacı, Türkiye’de 2010-2019 yılları arasında Kurumsal Yönetim pratiklerini en yüksek düzeyde uygulamış imalat sektörü firmalarının finansal performansını ölçmek ve sektörleri ile karşılaştırmaktır. Böylece Kurumsal Yönetim İlkelerine yüksek düzeyde uymanın işletmelere, sektörlerindeki diğer şirketlere kıyasla, rekabet avantajı sağlayıp sağlamadığını test etmektir. Bu çalışma 6 analizden oluşmaktadır. Finansal Performansı ölçmek için firmaların Büyüme, Faaliyet, Finansal Yapı, Karlılık ve Likidite durumları ayrı ayrı analiz edilmiştir. En sonda ise tüm grupları kapsayan kapsamlı bir analiz yapılmış ve nihai sonuca varılmıştır. Finansal performansın hem genel performans hem de ayrı ayrı alt başlıklar altında incelenmesinin sebebi ise kurumsal yönetimin sağladığı faydanın işletmelerinin finansal performansına olan etkisinin hangi bileşenlerinden sağlandığının tespit edilmesidir.

Kurumsal Yönetim İlkelerine yüksek düzeyde uygulamanın firmaların performanslarını artırıp artırmadığına bakmak için ise TCMB tarafından yayınlanan İmalat Sektörü bilançoları kullanılmış ve firmalar ile aynı finansal analiz teknikleri uygulanmıştır. Bu çalışma ile amaçlanan Kurumsal Yönetim’in Türkiye’de İmalat Sektörü firmaları üzerinde etkinlik düzeyini 6 aşamada (Büyüme, Faaliyet, Finansal Yapı, Karlılık, Likidite ve Genel Performans) ölçmektir. Firma performansını ölçmede kullanılan 5 ana başlığa ait finansal oranlar Tablo 1.’de verilmiştir.

Tablo 1. Performansı Ölçmede Kullanılan Oranlar

Büyüme Oranları	Kısaltma	Faaliyet Oranları	Kısaltma
Toplam Aktif Büyüme	AB	Stok Devir Hızı	SDH
Net Kar Büyüme	NKB	Alacak Devir Hızı	ALDH
Net Satışlar Büyüme	NSB	Aktif Devir Hızı	ADH
Özsermaye Büyümesi	ÖB	Likidite Oranları	
Karlılık Oranları		Cari Oran	CO
Esas Faaliyet Kar Marjı	EFKM	Likit Oran	LO
Net Kar Marjı	NKM	Finansal Yapı Oranları	
Aktif Karlılık	ROA	Kısa Vade Yabancı Kaynak / Aktif	KVYK/TA
Özsermaye Karlılığı	ROE	Özsermaye / Aktif	Ö/TA
Brüt Kar Marjı	BKM	Toplam Borç Büyüme	TBB
		Borç Kaynak Oranı	B/TK

Firmaların finansal performanslarını göstermesi beklenen 6 adet analiz finansal oranlar ile yapılmış, bu oranlar Çok Kriterli Karar Verme Yöntemi olan TOPSİS Yöntemi (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) ile tek bir rakama indirgenip firmalar ve sektör bir arada sıralanamaya tabii tutulmuştur.

3.2 Çalışma Kapsamında İncelenen Firmalar

Çalışmanın kapsamını 2010-2019 yılları arasında Kurumsal Yönetim İlkelerine yüksek düzeyde uymuş olan imalat sektörü firmaları yer alınmıştır. Kurumsal Yönetim İlkelerine yüksek düzeyde uymuş olan firmaların bilgileri Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) resmi internet sayfası üzerinden edinilmiştir (TKYD, 2020). Çalışmaya dahil edilen firmaların kısaltma kodları, isimleri ve hangi yıllarda yüksek düzeyde kurumsal yönetim dereceleri elde ettiklerine dair bilgiler Tablo 2’de verilmiştir. Bu işletmeler ilgili yıllarda kurumsal yönetim notu başarılı (7 ve üzeri) kategorisinde yer almış işletmelerdir.

Şirketlere ait finansal verilerin büyük çoğunluğu FİNNET veri tabanı vasıtasıyla edinilmiştir. Halka açık olmayan işletmelerin finansal oranları ise işletmelerin internet sayfalarında yer alan faaliyet raporları kapsamında yayınladıkları finansal tablolar kullanılarak hesaplanmıştır. DENTA kodlu işletme esasen 2008-2013 yılları arasında kurumsal yönetim notu yüksek olan bir işletme olmasına karşın finansal tabloları ulaşılamaz olduğundan yalnızca 2010-2013 yılları arası incelenebilmiştir. SÜTAŞ kodlu işletme ise henüz 2019 yılı mali tablolarını halka duyurmadığı için bu yıl analize dahil edilememiştir. Sektör verileri ise Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından yayınlanmış olan 100.000’i aşkın imalat işletmesi tarafından toplanmış olan verilerle hazırlanan İmalat Sektörü Bilançosu kullanılmıştır.

Tablo 2. Analiz Edilen İşletmeler ve Analiz Yılları

	Şirket İsmi	Kodu	Yıllar
1	Vestel Elektronik	VESTL	2007-2019
2	Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.	TOASO	2007-2019
3	Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş.	TTRAK	2007-2019
4	Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş.	HURGZ	2007-2019
5	Tüpraş Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.	TUPRS	2007-2019
6	Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş.	OTKAR	2008-2019
7	Dentaş Ambalaj ve Kâğıt Sanayi A.Ş.	DENTA	2010-2013
8	Anadolu Efes Biracılık ve Malt Sanayi A.Ş.	AEFES	2008-2019
9	Coca Cola İçecek A.Ş.	CCOLA	2009-2019
10	Arçelik A.Ş.	ARCLK	2009-2019
11	Petkim Petrokimya Holding A.Ş.	PETKM	2009-2015
12	Türk Prysmian Kablo ve Sistemleri	PRKAB	2009-2019

13	Aygaz A.Ş.	AYGAZ	2010-2019
14	İhlas Ev Aletleri İmalat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	IHEVA	2010-2019
15	Pınar Süt Mamulleri Sanayi A.Ş.	PNSUT	2011-2019
16	Pınar Entegre Et ve Un Sanayi A.Ş.	PETUN	2012-2019
17	Pınar Su ve İçecek Sanayi ve Ticaret A.Ş.	PINSU	2013-2019
18	ÇEMAŞ Döküm Sanayi A.Ş.	CEMAS	2014-2015
19	AKSA Akrilik Kimya Sanayi A.Ş.	AKSA	2014-2020
20	Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.	SISE	2014-2019
21	İzocam Ticaret ve Sanayi A.Ş.	IZOCM	2014-2017
22	Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.	EREGL	2015-2019
23	Tat Gıda Sanayi A.Ş.	TATGD	2017-2019
24	Batıçim Batı Anadolu Çimento Sanayi A.Ş.	BTCIM	2019
25	Sütaş	SÜTAŞ	2015-2018

3.3. TOPSİS Yöntemi

Chen ve Hwang (1992) tarafından ortaya konan TOPSİS (Technique For Order Preference By Similarity To An Ideal Solution) yöntemi Hwang ve Yoon (1981) tarafından yapılmış olan çalışmalara dayanmaktadır (Demireli, 2010, s.102-103). TOPSİS yöntemi Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinden bir tanesidir. TOPSİS Yöntemi kullanılarak alternatif seçeneklerin belirli kriterler doğrultusunda ve kriterlerin alabileceği maksimum ve minimum değerler arasında ideal duruma göre karşılaştırılması gerçekleştirilmektedir. Bu yöntem vasıtasıyla kurumsal yönetim ilkelerine yüksek düzeyde uymuş olan imalat işletmeleri ve imalat sektörüne ait hesaplanmış 18 adet TOPSİS Yöntemi vasıtasıyla tek bir matematiksel ifadeye indirgenecek ve finansal performansın sıralaması için kullanılacaktır.

Yöntem 6 aşamadan oluşmaktadır (Chen ve Hwang, 1992). Yöntemin ilk aşaması Tablo 3'deki gibi karar matrisinin oluşturulmasıdır. Karar matrisinde, alternatifler (A1..... An) alt alta sıralanır ve karşılıklarında her bir kriterin alternatiflere göre gösterdikleri özellikler (Y1k ... Ynk) listelenir. Yöntemle ilgili diğer hesaplama aşamaları ise aşağıda adım adım belirtilmiştir (Yurdakul ve İç, 2003, s.11-13).

Tablo 3. Karar Matrisi

Alternatifler	Kriterler				
	Y1	Y2	Y3	...	Yk
A1	y11	y12	y13	...	y1k
A2	y21	y22	y23	...	y2k
A3	y31	y23	y33	...	y3k
...
An	yn1	yn2	yn3	...	ynk

1.Adım: Karar matrisindeki kriterlere ait puan veya özelliklerin kareleri toplamının karekökü alınarak matris normalize edilir.

$$Z_{ij} = \frac{y_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n y_{ij}^2}} \quad i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, k \quad (2.1)$$

2. Adım: Normalize edilmiş karar matrisinin elemanları kriterlere verilen önemler doğrultusunda ağırlıklandırılır.

$$X_{ij} = w_j * z_{ij} \quad i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, k \quad (w_j; \text{her bir } j. \text{ kriterin ağırlığı}) \quad (2.2)$$

3. Adım: a^+ ve a^- ideal noktaların tanımlanması: Burada ağırlıklı matriste her bir kolonda maksimum ve minimum değerler tespit edilir.

$$a^+ = \{X_1^+, X_2^+, \dots, X_k^+\} \quad (\text{maksimum değerler}) \quad (2.3)$$

$$a^- = \{X_1^-, X_2^-, \dots, X_k^-\} \quad (\text{minimum değerler}) \quad (2.4)$$

4. Adım: Pozitif ideal çözüme olan uzaklık aşağıdaki formülle hesaplanır.

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^k (x_{ij} - x_j^+)^2} \quad i = 1, \dots, n \quad (2.5)$$

5. Adım: Minimum ideal noktaya olan uzaklık aşağıdaki formülle hesaplanır.

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^k (x_{ij} - x_j^-)^2} \quad i = 1, \dots, n \quad (2.6)$$

6. Adım: Her bir alternatifin göreceli sıralaması ve puanı aşağıdaki formül kullanılarak bulunur. En sonda elde edilen C_i değerlerine göre sıralama yapılır.

$$C_i = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^+} \quad i = 1, \dots, n; 0 \leq C_i \leq 1 \quad (2.7)$$

TOPSIS Yönteminde genel performans analizinde kriter olarak kullanılan finansal oranların ağırlıkları Tablo 4.'de verilmiştir. Alt başlık analizlerinde (Büyüme, Faaliyet, Finansal Yapı, Karlılık, Likidite) ise her bir kritere eşit ağırlık verilmiştir.

Tablo 4. Karar Kriterleri ve Ağırlıkları

Büyüme Oranları	Grup Ağırlık	Oran Ağırlık	Karlılık Oranları	Grup Ağırlık	Oran Ağırlık		
AB%	0,225	0,05625	EFKM	0,225	0,045		
NKB%		0,05625	NKM		0,045		
NSB%		0,05625	ROA		0,045		
ÖB%		0,05625	ROE		0,045		
Faaliyet Oranları	Grup Ağırlık	Oran Ağırlık	BKM		0,045		
SDH	0,225	0,075	Likidite Oranları	Grup Ağırlık	Oran Ağırlık		
ALDH		0,075	CO			0,10	0,05
ADH		0,075	LO				0,05
Finansal Yapı Oranları	Grup Ağırlık	Oran Ağırlık					
KVYK/TA	0,225	0,05625					
Ö/TA		0,05625					
TBB%		0,05625					
B/TK%		0,05625					

4. BULGULAR

4.1. Büyüme Analizi Sonuçları

Kurumsal Yönetim- Firma Performansı ilişkisinin incelendiği ilk analiz olan Büyüme Analizine ait sonuçlar Tablo 5.'te verilmiştir. Analiz kapsamında işletmelerin Aktif Büyüme Oranları, Net Kar Büyüme Oranları, Net Satışlar Büyüme Oranları ve Özkaynak Büyüme Oranları her bir şirket ve imalat sektörü için hesaplanmış, her yıl için ayrı ayrı TOPSIS Yöntemi ile analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre İmalat sektörü, kurumsal yönetim düzeyleri yüksek olan imalat sektörü şirketlerinden daha iyi performans göstermektedir. Analiz kapsamındaki 10 yılın 7'sinde imalat sektörü ortalamanın üzerinde performans göstererek yüksek kurumsal yönetim düzeyi olan işletmelerden daha başarılı olmuştur. Diğer bir deyişle, kurumsal yönetim ilkelerine yüksek düzeyde uymak Türkiye'de imalat sektörü işletmelerine büyüme performansı açısından, sektörüne kıyasla, avantaj sağlamamaktadır.

Tablo 5. Büyüme Analizi TOPSIS Çıktıları

BÜYÜME ANALİZ PERFORMANS SIRALAMALARI										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
VESTL	14	14	15	14	11	3	4	8	1	13
TOASO	4	8	16	13	3	2	1	7	18	15
TTRAK	1	2	8	6	6	13	8	15	21	18
HURGZ	15	16	17	16	21	22	20	22	4	20
TUPRS	3	3	9	11	10	7	18	1	9	8
OTKAR	11	1	5	3	19	6	10	10	11	2
DENTA	2	9	2	17	-	-	-	-	-	-
AEFES	12	10	1	1	20	20	14	19	8	6
CCOLA	10	5	3	2	13	5	12	17	13	3
ARCLK	7	7	4	10	9	10	3	12	7	5
PETKM	6	12	11	5	15	1	-	-	-	-
PRKAB	13	13	7	4	7	15	11	6	3	10
AYGAZ	9	6	13	12	8	19	13	11	20	14
IHEVA	5	15	14	18	16	18	21	21	15	1
PNSUT	-	4	10	7	4	11	17	9	14	11
PETUN	-	-	12	9	14	8	16	13	17	12
PINSU	-	-	-	15	18	14	9	20	16	19
CEMAS	-	-	-	-	17	23	-	-	-	-

AKSA	-	-	-	-	5	16	19	4	12	16
SISE	-	-	-	-	12	4	6	5	5	4
IZOCM	-	-	-	-	1	21	15	16	-	-
EREGL	-	-	-	-	-	9	7	2	2	17
TATGD	-	-	-	-	-	-	-	18	19	7
BTCIM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	21
SUTAS	-	-	-	-	-	12	5	14	6	-
SEKTÖR	8	11	6	8	2	17	2	3	10	9
ÖRNEKLEM	15	16	17	18	21	23	21	22	21	21
SEKTÖRÜ YENME ORANI	50%	67%	31%	41%	5%	73%	5%	10%	45%	40%

4.2. Faaliyet Analizi

Çalışma kapsamında incelenen ikinci analiz grubu ise Faaliyet Analizidir. Bu analizde ise işletmelerin Faaliyet Durumları; Stok Devir Hızı, Aktif Devir Hızı ve Alacak Devir Hızı bazında incelenmiş, kurumsal yönetim ilkelerine yüksek düzeyde uyan imalat sektörü işletmelerinin faaliyetlerini sektörlerine kıyasla daha iyi yürütüp yürütmedikleri incelenmiştir. Analiz sonuçları Tablo 6.'da verilmiştir.

Tablo 6'da görüldüğü üzere analizin kapsadığı 10 yıl süresince neredeyse her mali yılda kurumsal yönetim düzeyi yüksek işletmeler imalat sektöründen daha iyi performans göstermiş, yalnızca 1 yıl için eşit seviyede kalmışlardır. 100.000'i aşkın imalat sektörü işletmesinden elde edilen sektör verileri ile kıyaslandığında, kurumsal yönetim ilkelerine yüksek düzeyde uymak Türkiye'de imalat sektörü işletmeleri için sektörlerine kıyasla performans avantajı sağladığı söylenebilir.

Tablo 6. Faaliyet Analizi TOPSIS Çıktıları

FAALİYET ANALİZ PERFORMANS SIRALAMALARI										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
VESTL	9	10	11	13	14	16	19	19	18	14
TOASO	4	4	4	4	4	3	2	2	3	2
TTRAK	7	9	10	10	8	7	8	8	10	8
HURGZ	3	3	3	3	3	4	4	4	5	4
TUPRS	1	2	2	2	1	2	3	3	2	3
OTKAR	13	13	14	15	18	18	16	21	20	18
DENTA	14	14	13	16	-	-	-	-	-	-
AEFES	11	12	16	12	16	17	14	13	11	10

CCOLA	8	8	8	6	11	12	7	7	6	6
ARCLK	12	15	15	17	17	19	18	18	17	17
PETKM	6	6	5	7	10	9	-	-	-	-
PRKAB	5	5	7	8	7	11	10	9	8	5
AYGAZ	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1
IHEVA	15	16	17	18	21	23	21	22	21	21
PNSUT	-	7	9	9	9	8	9	11	9	9
PETUN	-	-	6	5	6	6	6	6	7	7
PINSU	-	-	-	11	12	13	12	15	12	15
CEMAS	-	-	-	-	19	21	-	-	-	-
AKSA	-	-	-	-	13	14	15	16	16	16
SISE	-	-	-	-	20	22	20	20	19	20
IZOCM	-	-	-	-	5	10	11	10	-	-
EREGL	-	-	-	-	-	15	13	12	13	12
TATGD	-	-	-	-	-	-	-	14	15	13
BTCIM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19
SUTAS	-	-	-	-	-	5	5	5	4	-
SEKTÖR	10	11	12	14	15	20	17	17	14	11
ÖRNEKLEM	15	16	17	18	21	23	21	22	21	21
SEKTÖRÜ YENME ORANI	64%	67%	69%	76%	70%	86%	80%	76%	65%	50%

4.3. Finansal Yapı Analizi

Kurumsal Yönetim'in imalat sektöründe şirket performansı üzerine yapılan üçüncü analiz ise Finansal Yapı Analizidir. Bu analiz çerçevesinde kullanılan finansal göstergeler; Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar/ Toplam Aktif, Özkaynaklar/Toplam Aktif, Toplam Borçların Büyüme Oranı, Borç/ Toplam Kaynaklar olarak belirlenmiştir. Bu analiz grubuna ait performans sıralamaları Tablo 7.'de verilmiştir.

Finansal Yapı Analizi sonuçlarına göre analizin yapıldığı 10 yıl boyunca imalat sektörü ortalamanın altında kalarak başarısız olmuştur. Analiz sonucuna göre Türkiye'de kurumsal yönetim ilkelerine yüksek düzeyde uyan imalat sektörü şirketlerinin büyük çoğunluğunun finansal yapıları sektörlerinden daha sağlamdır yorumu rahatça yapılabilir. Bu analiz grubunda kurumsal yönetimi yüksek düzeyde uygulamak işletmelere sektörün üzerinde performans sağlamaktadır.

Tablo 7. Finansal Yapı Analizi TOPSIS Çıktıları

FİNANSAL YAPI ANALİZİ PERFORMANS SIRALAMALARI										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
VESTL	10	15	5	12	20	19	11	22	20	17
TOASO	12	11	3	8	19	23	15	11	4	8
TTRAK	6	13	9	5	21	15	10	19	15	7
HURGZ	3	10	2	4	2	10	5	5	1	2
TUPRS	15	5	16	13	11	12	19	13	8	20
OTKAR	13	14	17	15	10	20	18	14	11	12
DENTA	5	6	10	14	-	-	-	-	-	-
AEFES	7	3	11	18	5	8	6	9	14	13
CCOLA	4	7	7	16	6	11	7	20	2	10
ARCLK	8	12	14	7	14	13	12	12	21	18
PETKM	9	4	13	9	9	18	-	-	-	-
PRKAB	14	16	15	17	18	17	13	18	12	6
AYGAZ	2	1	6	11	12	5	3	10	10	4
IHEVA	1	8	8	1	1	1	1	1	3	1
PNSUT	-	2	4	3	16	4	4	15	6	5
PETUN	-	-	1	2	3	3	2	2	5	3
PINSU	-	-	-	6	13	21	21	17	18	19
CEMAS	-	-	-	-	4	22	-	-	-	-
AKSA	-	-	-	-	15	7	16	21	19	9
SISE	-	-	-	-	8	6	9	3	13	21
IZOCM	-	-	-	-	7	16	14	6	-	-
EREGL	-	-	-	-	-	2	8	4	9	11
TATGD	-	-	-	-	-	-	-	8	7	16
BTCIM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15
SUTAS	-	-	-	-	-	9	20	7	17	-
SEKTÖR	11	9	12	10	17	14	17	16	16	14
ÖRNEKLEM	15	16	17	18	21	23	21	22	21	21
SEKTÖRÜ YENME ORANI	71%	53%	69%	53%	80%	59%	80%	71%	75%	65%

4.4. Karlılık Analizi

Kurumsal yönetimin imalat sektöründeki şirket performansına etkisinin araştırıldığı bu çalışma kapsamında yapılan dördüncü analiz ise karlılık analizidir. Bu analiz kapsamında işletmelerin ve sektörün karlılık durumları 5 kriter ile incelenmiştir. Bunlar; Esas Faaliyet Kar Marjı, Net Kar Marjı, Brüt Kar Marjı, Aktif Karlılığı ve Özkaynak Karlılığıdır. Analiz sonuçları Tablo 8.'de verilmiştir.

Karlılık Analizi sonuçlarına göre 2017 ve 2019 yıllarında imalat sektörü ortalamasının üzerinde yer alarak başarılı sayılabilir. 2018 yılında ise işletmelerin yarısı sektörün üzerinde, yarısı ise altında performans göstermiştir. İmalat sektörü 2017 ve 2019 yılları haricinde her yıl ortalamasının altında kalmıştır. Diğer bir deyişle karlılık performansı açısından Kurumsal Yönetim düzeyi yüksek olan işletmelerin altında kalmıştır. Bu analiz grubuna göre kurumsal yönetim anlayışını yüksek düzeyde benimsemek imalat sektörü işletmelerine sektörlerinden daha iyi performans sağladığı, bu işletmelerin daha karlı olduğu sonucuna varılabilir.

Tablo 8. Karlılık Analizi TOPSIS Çıktıları

KARLILIK ANALİZİ PERFORMANS SIRALAMALARI										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
VESTL	14	13	17	14	15	19	16	19	12	14
TOASO	6	5	8	7	3	6	4	6	6	2
TTRAK	1	1	1	2	2	1	1	3	7	13
HURGZ	13	15	5	16	21	21	20	22	1	20
TUPRS	8	8	12	9	11	5	9	5	8	18
OTKAR	10	3	6	4	5	9	8	7	3	1
DENTA	3	10	2	15	-	-	-	-	-	-
AEFES	2	4	3	1	18	20	18	16	19	11
CCOLA	4	9	4	3	8	17	17	14	14	5
ARCLK	5	6	11	8	9	10	2	12	15	12
PETKM	9	12	16	13	19	2	-	-	-	-
PRKAB	15	14	15	12	16	18	15	20	16	16
AYGAZ	7	7	13	11	14	14	10	13	20	15
IHEVA	12	16	9	18	13	13	19	18	13	3
PNSUT	-	2	7	5	4	15	13	17	18	17
PETUN	-	-	10	6	7	4	5	8	10	10
PINSU	-	-	-	17	17	22	21	21	21	19
CEMAS	-	-	-	-	20	23	-	-	-	-
AKSA	-	-	-	-	6	3	7	2	9	7
SISE	-	-	-	-	10	12	11	4	4	4

IZOCM	-	-	-	-	1	7	12	15	-	-
EREGL	-	-	-	-	-	11	3	1	2	6
TATGD	-	-	-	-	-	-	-	11	17	8
BTCIM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	21
SUTAS	-	-	-	-	-	8	6	9	5	-
SEKTÖR	11	11	14	10	12	16	14	10	11	9
ÖRNEKLEM	15	16	17	18	21	23	21	22	21	21
SEKTÖRÜ YENME ORANI	71%	67%	81%	53%	55%	68%	65%	43%	50%	40%

4.5. Likidite Analizi

Alt grup bazında analizlerden sonuncusu olan likidite analizinde işletmelerin ve imalat sektörünün likidite durumları iki kriter (Cari Oran ve Likidite Oranı) ile ölçülmüştür. Tablo 9.'da likidite analizi sonuçları verilmiştir.

2014 Yılında imalat sektörü likidite analizinde ortalamanın üzerinde performans göstermiştir. Fakat yine de iyi bir sonuç olduğunu söylenemez. Çünkü 21 alternatif (işletme) arasından 10. olarak ortalamanın üzerinde bir performans göstermiş, çok az bir fark ile ortalamanın üzerinde yer almıştır. 2016 ve 2018 yıllarında imalat sektörü alternatifler arasında orta sırada yer almaktadır. Analiz kapsamındaki diğer 7 yılda ise her yıl ortalamanın altında kalmıştır. Likidite analizi sonucuna göre kurumsal yönetim ilkelerine yüksek düzeyde bağlı olan imalat şirketlerinin büyük çoğunluğunun likidite durumları sektörlerinden daha iyi durumdadır. Bu analiz grubunda da kurumsal yönetim düzeyi yüksek imalat işletmeleri sektörlerini “yenmiştir”.

Tablo 9. Likidite Analizi TOPSIS Çıktıları

LİKİDİTE ANALİZİ PERFORMANS SIRALAMALARI										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
VESTL	12	14	17	16	19	21	17	21	20	19
TOASO	7	8	8	9	15	14	15	16	14	14
TTRAK	4	4	4	1	6	12	6	6	8	8
HURGZ	15	13	14	8	17	19	14	11	1	4
TUPRS	14	15	16	17	21	22	19	18	16	18
OTKAR	13	16	15	15	20	16	18	13	5	7
DENTA	1	1	1	2	-	-	-	-	-	-
AEFES	11	10	6	6	5	6	3	5	12	13
CCOLA	9	2	3	7	8	9	5	9	6	9

ARCLK	3	7	7	4	4	8	7	7	9	10
PETKM	8	9	12	10	7	4	-	-	-	-
PRKAB	5	11	11	13	14	17	12	15	13	11
AYGAZ	6	6	9	14	18	15	10	14	17	16
IHEVA	2	3	2	3	1	1	1	1	2	1
PNSUT	-	5	10	11	13	20	16	19	19	15
PETUN	-	-	5	5	9	10	9	8	10	6
PINSU	-	-	-	18	16	23	21	22	21	21
CEMAS	-	-	-	-	11	7	-	-	-	-
AKSA	-	-	-	-	12	11	13	17	15	17
SISE	-	-	-	-	3	2	4	3	7	5
IZOCM	-	-	-	-	2	5	8	10	-	-
EREGL	-	-	-	-	-	3	2	2	3	3
TATGD	-	-	-	-	-	-	-	4	4	2
BTCIM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20
SUTAS	-	-	-	-	-	18	20	20	18	-
SEKTÖR	10	12	13	12	10	13	11	12	11	12
ÖRNEKLEM	15	16	17	18	21	23	21	22	21	21
SEKTÖRÜ YENME ORANI	64%	73%	75%	65%	45%	55%	50%	52%	50%	55%

4.6. Genel Performans Analizi

Kurumsal yönetimin şirketlerin finansal performansına olan etkisi kapsamında yapılan son analiz ise genel performans analizidir. Bu analizde, daha öncesinde yapılmış olan tüm analizlere (Büyüme, Faaliyet, Finansal Yapı, Karlılık, Likidite) ait 18 finansal oran birlikte ele alınmış, her bir işletmenin ve sektörün finansal performansı bir bütün olarak incelenmiştir. Analiz kapsamında her bir karar kriterine (Finansal Orana) verilen önem ağırlıkları Tablo 4’de verilmiştir. Daha önceki analizlerde TOPSIS yönteminde her oran için eşit ağırlık kullanılmış iken bu analizde ise Likidite Analizi grubundaki oranlar haricindeki gruplarda, her bir analiz grubuna eşit önem verilmiştir. Daha sonrasında her grubun önem ağırlığı içerisinde yer alan oran adedine bölünerek her bir kriterin önemi belirlenmiştir. Likidite analizinde 2 adet finansal oran kullanıldığı için bu gruba diğer analiz grupları ile eşit ağırlık verildiği takdirde oranların ağırlığı yüksek çıkmaktadır. Bu sebeple, içerisinde yer alan 2 oranın diğer analiz gruplarında yer alan oranlarla yaklaşık olarak benzer değerler alması istendiğinden likidite analizi grubuna %10 ağırlık verilmiş, dolayısıyla içerisinde yer alan her oran %5 ağırlığa sahip olmuştur.

Genel Performans Analizi sonuçları Tablo 10.'da verilmiştir. Analiz sonucunda 10 yıllık dönemde imalat sektörünün sadece 2 yıl boyunca (2016 ve 2017) ortalamanın üzerinde bir performans gösterdiği, 1 yılda ise (2014) ortanca sırada yer aldığı görülmektedir. 7 yıl boyunca ise çoğu işletmelerin finansal performansı sektörün üzerinde seyretmiştir. 18 Karar kriteri (finansal oranlar) eş zamanlı olarak göz önüne alındığında; Türkiye'de Kurumsal Yönetim düzeyi yüksek olan imalat sektörü işletmelerinin finansal performansının, içerisinde yer aldıkları imalat sektöründen daha başarılı olduğu yorumu yapılabilir.

Tablo 10. Genel Performans Analizi TOPSIS Çıktıları

GENEL ANALİZ PERFORMANS SIRALAMALARI										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
VESTL	13	14	16	15	16	16	9	18	3	18
TOASO	5	6	11	9	4	2	1	4	9	5
TTRAK	1	2	6	3	9	9	3	10	19	15
HURGZ	11	15	5	13	21	21	19	22	1	19
TUPRS	4	3	8	8	2	3	11	2	5	17
OTKAR	14	4	12	4	17	15	14	11	11	2
DENTA	3	9	2	17	-	-	-	-	-	-
AEFES	7	8	1	1	18	19	18	19	15	10
CCOLA	8	7	3	2	7	10	15	17	10	4
ARCLK	9	10	10	10	12	13	4	16	16	14
PETKM	10	11	17	11	14	1	-	-	-	-
PRKAB	15	13	15	14	15	18	16	13	8	7
AYGAZ	2	1	4	7	3	4	2	3	4	3
IHEVA	6	16	14	16	13	14	20	20	13	1
PNSUT	-	5	9	5	6	11	12	14	18	16
PETUN	-	-	7	6	5	5	7	6	12	6
PINSU	-	-	-	18	19	22	21	21	21	20
CEMAS	-	-	-	-	20	23	-	-	-	-
AKSA	-	-	-	-	8	12	17	5	17	11
SISE	-	-	-	-	10	6	10	7	7	13
IZOCM	-	-	-	-	1	17	13	12	-	-
EREGL	-	-	-	-	-	7	5	1	2	9
TATGD	-	-	-	-	-	-	-	15	20	8
BTCIM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	21

SUTAS	-	-	-	-	-	8	6	8	6	-
SEKTÖR	12	12	13	12	11	20	8	9	14	12
ÖRNEKLEM	15	16	17	18	21	23	21	22	21	21
SEKTÖRÜ YENME ORANI	79%	73%	75%	65%	50%	86%	35%	38%	65%	55%

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Kurumsal Yönetim kavramı finans, muhasebe ve yönetim literatüründe gün geçtikçe önemi artan, özel bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Günümüzde araştırmacıların, devletlerin, sivil toplum kuruluşlarının ve modern dünyanın ihtiyaçlarına adapte olabilme hedefindeki çağdaş işletmelerin üzerine yoğunlaştığı bu olgunun bilimsel açıdan değerlendirilmesi büyük önem arz etmektedir. Bu çalışma ile literatürdeki önemi gittikçe artan bu konuya muhasebe-finans bilim dalları açısından bir bakış açısı kazandırılmaya çalışılmıştır. Türkiye’de Kurumsal Yönetimin imalat sektöründeki firmaların finansal performansları üzerindeki etkisini değerlendirmek için yapılmış olan bu çalışmada, Türkiye’de 2009-2019 yılları arasında kurumsal yönetim ilkelerine yüksek düzeyde uymuş olan firmaların finansal performansları ölçülmüştür. Kurumsal yönetimin işletmeler üzerindeki ekonomik etkilerini ölçmek adına bu işletmelerin finansal performansları içerisinde yer aldıkları imalat sektörü ile karşılaştırmak suretiyle analiz yapılmıştır. Kurumsal yönetimin işletmeler üzerindeki etkisi 6 kategoride incelenmiştir. Bunlar; Büyüme, Faaliyet, Finansal Yapı, Karlılık, Likidite ve bunların tamamını eş zamanlı kapsayan Genel Performans analizleridir. İşletmelerin finansal performanslarını ölçmek için 5 kategoride hesaplanan finansal oranları TOPSİS Yöntemini kullanarak analiz edilmiş, başarı sıralamaları elde edilmiştir. Elde edilen başarı puanları sıralamaya tabii tutulmuş ve Kurumsal Yönetim pratiklerini yüksek düzeyde uygulayan imalat sektörü firmalarının, sektörlerinden daha başarılı olup olmadıkları ortaya konmaya çalışılmıştır.

Büyüme analizi sonucunda kurumsal yönetim pratiklerine bağlı imalat işletmelerinin sektörü yenemedikleri sonucuna varılmıştır. Analiz edilen 10 yıllık dönemde yalnızca 2 yıl için işletmelerin çoğunluğu, imalat sektörünün üzerinde performans göstermiş, 1 yıl için işletmelerin yarısının sektörün üzerinde, diğer yarısının ise sektörün altında performans gösterdikleri görülmüştür. Kalan 7 yılda ise imalat sektörü ortalamasının üzerinde performans göstermiştir.

Faaliyet analizi sonucuna göre analiz edilen 10 yılın 9’unda yüksek kurumsal yönetim notuna sahip işletmelerin imalat sektöründen daha iyi faaliyet performansına sahip olduğu gözlemlenmiş, yalnızca 2019 yılında işletmelerin yarısının performansı sektörün üzerinde seyrederken diğer yarısı sektörün altında performans göstermiştir. Performans sıralamasında işletmelerin büyük çoğunluğu sektörün üzerinde yer almıştır. Bu analiz sonucunda kurumsal yönetim düzeyinin yüksek olması imalat sektörü işletmelerinin faaliyetlerinden yüksek performansların elde ettikleri söylenebilir.

Finansal Yapı analizi sonucunda ise kurumsal yönetim pratiklerine bağlı olan imalat işletmelerinin analiz yapılan 10 yıl boyunca imalat sektöründen daha iyi finansal yapıya sahip olduğu görülmüştür. İşlet-

melerin büyük çoğunluğu sektörden daha iyi performans göstermiştir. Bu analiz sonucunda kurumsal yönetim düzeyi yüksek işletmelerin finansal yapısının rakiplerine kıyasla daha güçlü olduğu yorumu yapılabilir.

Karlılık analizine bakıldığında ise 2017 ve 2019 yıllarında imalat sektörünün ortalamasının üzerinde yer aldığı görülmektedir. 2018 yılında ise imalat sektörü nötr durumda kalmış, ortanca sıradadır. Fakat 10 yıllık sürece bakıldığında, geri kalan 7 yıl boyunca imalat sektörü ortalamasının altında performans göstermiştir. İşletmelerin büyük çoğunluğu karlılık açısından sektörlerine kıyasla daha iyi başarı göstermiştir. Bu analiz sonucunda kurumsal yönetim pratikleri yüksek olan imalat işletmelerinin rakiplerine kıyasla daha karlı olduğu sonucuna varılabilir.

Likidite analizi sonucunda yalnızca 2014 yılında imalat sektörü ortalamasının üzerinde bir performans göstermiştir. 2016 ve 2018 yıllarında ise imalat sektörü analiz sonucunda orta sırada yer almış, işletmelerin yarısı sektörden daha iyi likiditeye durumu sergilemiş, diğer yarısı ise sektörün altında kalmıştır. İmalat sektörü diğer tüm yıllarda ortalamasının altında yer almıştır. Kurumsal yönetim notu başarılı seviyesinin üzerinde yer alan imalat işletmelerinin büyük çoğunluğunun likidite durumlarının sektörlerinden daha iyi olduğu gözlemlenmiştir.

Son olarak genel performans analizi sonucuna bakıldığında kurumsal yönetim ilkelerine yüksek düzeyde uyumuş olan imalat sektörü işletmelerinin büyük çoğunluğu analizin yapıldığı 10 yıllık dönemde 7 yıl boyunca imalat sektörünün üzerinde performans göstermiştir. Bu analiz sonucunda şu yorum rahatça yapılabilir; “Türkiye’deki imalat sektörü işletmelerinden Kurumsal yönetim pratiklerini yüksek düzeyde uygulamış olan şirketlerin finansal performansı imalat sektörünün üzerindedir”.

Tüm analiz sonuçları bir arada değerlendirildiğinde Kurumsal yönetim uygulamış imalat işletmeleri Büyüme analizi açısından sektörlerini yenememişlerdir. Fakat Faaliyet, Karlılık, Finansal Yapı, Likidite ve Genel Finansal Performans analizleri sonucunda kurumsal yönetim ilkelerine yüksek düzeyde uyan imalat işletmelerinin büyük çoğunluğu içerisinde yer aldıkları sektörden daha iyi performans göstermişlerdir.

Bu çalışmada Kurumsal Yönetim pratiklerine yüksek düzeyde uymanın firmaların finansal performansı üzerine etkisi yalnızca imalat sektörü özelinde incelenmiştir. Diğer sektörlerde kurumsal yönetim pratiklerinin işletmelerin finansal performanslarına etkilerinin ne düzeyde olduğu ise henüz sektörle karşılaştırma açısından incelenmemiş bir konudur. İleride yapılacak olan çalışmalarda kurumsal yönetim pratiklerinin imalat sektörü dışında kalan sektörler için incelenmesi son yıllarda işletme ve finans literatüründe sıkça yer bulan Kurumsal Yönetim kavramının daha iyi anlaşılmasına ışık tutacaktır. Araştırma kapsamında kullanılan veriler 2010-2019 yılları arasını kapsamaktadır. Günümüzde kamuya açık ve en güncel sektör verileri bunlar olduğundan, çalışma bu yıllar arasını incelemiştir. İleride yapılacak çalışmalarda TCMB veya başka bir kuruluş tarafından ilan edilecek daha kapsamlı sektör verileri ile geniş bir zaman aralığının incelenmesi Kurumsal Yönetim-Firma performansı ilişkisinin anlaşılmasına daha fazla ışık tutacaktır.

KAYNAKÇA

- Acaravcı, S.K., Kandır, S.Y. ve Zelka, A. (2015) “Kurumsal Yönetimin BİST Şirketlerinin Performanslarına Etkisinin Araştırılması” Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(1): 171-183.
- Aydın, A.D. (2017) “İyi Yönetilen Şirketlerin Sırrı Olarak Kurumsal Yönetim ve Firma Performansı Üzerine Etkisi” Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 21(4): 1541-1553.
- Aktan, C.C., (2013) “Kurumsal Şirket Yönetimi” Organizasyon ve Yönetim Dergisi, 5(1): 150-191.
- Bhagat, S. ve Bolton, B. (2008) “Corporate Governance and Firm Performance” Journal of Corporate Finance, 14 (-): 257-273.
- Black, B.S., Jang, H., ve Kim, W. (2003) “Does Corporate Governance Affect Firm Value? Evidence from Korea” John M. Olin Program in Law and Economics Working Paper, 17: 1-55.
- Brigham, E.F. ve Houston, J.F., Intermediate Financial Management (Ohio: South Western Cengage Learning, 2011).
- Brown, L. D. ve Caylor, M. L. “Corporate Governance and Firm Performance” (Aralık 7, 2004). Erişim: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=586423>
- Büyükşalvarcı, A. (2010) “Finansal Oranlar ile Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişkinin Analizi: İMKB İmalat Sektörü Üzerine Bir Araştırma” Muhasebe ve Finansman Dergisi, 48: 130-141.
- Çonkar, M.K., Elitaş, C. ve Atar, G. (2011) “İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi’ndeki (XKURY) Firmaların Finansal Performanslarının TOPSİS Yöntemi ile Ölçümü ve Kurumsal Yönetim Notu ile Analizi” İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası, 61(1): 81-115.
- Dağlı, H., Ayaydın, H. ve Eyüboğlu, K. (2010) “Kurumsal Yönetim Endeksi Performans Değerlendirmesi: Türkiye Örneği” Muhasebe ve Finansman Dergisi, 48: 18-31.
- Demireli, Erhan (2010) “TOPSİS Çok Kriterli Karar Verme Sistemi, Türkiye’deki Kamu Bankaları Üzerine Bir Uygulama” Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 5(1): 101-112.
- Drobtetz, W., Schillhofer, A. ve Zimmermann, H. (2003) “Corporate Governance and Firm Performance: Evidence from Germany”, Erişim:<https://www.cofar.unimainz.de/dgf2003/paper/paper146.pdf> (Erişim Tarihi 08.06.2020).
- Ece, O. ve Güner, M. (2018) “Kurumsal Yönetim Uygulamaları ile Firma Piyasa Performansı ve Firma Finansal Performansı Arasındaki İlişkinin Analizi: BİST’da Bir Uygulama” Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi, 22(3): 745-782.
- Ege, İ., Topaloğlu, E.E. ve Özyamanoğlu, M. (2013) “Finansal Performans ile Kurumsal Yönetim Notları Arasındaki İlişki: BİST Üzerine Bir Uygulama” Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 5(9): 100-117.
- Erdoğan, D.C. ve Demir, Y. (2015) “BİST Kurumsal Yönetim Endeksine Tabi Olmanın Firmanın Finansal Performansına Etkisi” Sosyal Bilimler Metinleri Dergisi, 4(-): 1-13.
- Erdoğan, M. ve Öztürk, M.S. (2016) “Kurumsal Yönetim Endeksinde Yer Alan İşletmelerin Performansına Etki Eden Finansal Oranların İncelenmesi” Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 18 (Özel Sayı-1): 707-725.
- Gergin, B. ve Kıymetli Şen, İ. (2019) “Kurumsal Yönetim Endeksinde Yer Alanın Bankaların Performansına Etkisi: Borsa İstanbul’da Bir Araştırma” Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, 21(4): 956-978.
- Kajola, S.O. (2008) “Corporate Governance and Firm Performance: The Case of Nigerian Listed Firms” European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences, 14(-): 16-28.
- Karamustafa, O., Varıcı, İ. ve Er, B. (2009) “Kurumsal Yönetim ve Firma Performansı: İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi Kapsamındaki Firmalar Üzerine Bir Uygulama” Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17(1):100-119.

- Kara, E., Erdur, D.A. ve Karabıyık, L. (2015) ‘‘ Kurumsal Yönetim Düzeyinin İşletmelerin Finansal Performansı Üzerindeki Etkisi: Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi (XKURY) Üzerine Bir Araştırma’’ Ege Akademik Bakış, 15(2): 265-274.
- Kömeçoğlu, E. ve Vuran, B. (2018) ‘‘Kurumsal Yönetim ile Firma Karlılığı Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul’da Bir Uygulama’’ Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 3(4): 704-713.
- Luo, Y. (2005) ‘‘Corporate Governance and Accountability in Multinational Enterprises: Concepts and Agenda’’ Journal of International Management, 11: 1-18
- Mashayeki, B. ve Bazaz, M.S. (2008) ‘‘Corporate Governance and firm performance in Iran’’ Journal of Contemporary Accounting & Economics, 4(2): 156-172.
- Sharpe, W.F., Alexander, G.J. ve Bailey, J.V., Investments (New Jersey: Prentice Hall, 2006), 462-463.
- Sloan, R.G. (2001) ‘‘Financial Accounting and Corporate Governance: A Discussion’’ Journal of Accounting and Economics, 32: 335-347.
- Turnacıgil, S. ve Doğukanlı, H. (2018) ‘‘Kurumsal Yönetim Uygulamalarının Türkiye’deki Gelişimi ve BIST Kurumsal Yönetim Endeks Performansının İncelenmesi’’ Toros Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 5(9): 391-406.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Reel Sektör İstatistikleri, Erişim: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Reel+Sektor+Istatistikleri/Sektor+Bilancolari/> (Erişim Tarihi: 16.09.2020).
- Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği Kurumsal Yönetim ve Sermaye Piyasaları, Erişim:<http://www.tkyd.org/tr/tkyd-kurumsal-yonetim-komisyonlar-calisma-gruplari-sermaye-piyasasi-calisma-grubu-ve-bist-kurumsal-yonetim-endeksi-kurumsal-yonetim-endeksi-tum-firmalar.html> (Erişim Tarihi: 08.06.2020).
- Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (2005). Ekonomik işbirliği ve kalkınma örgütü kurumsal yönetim ilkeleri 2004. Erişim:http://www.tkyd.org/files/downloads/faaliyet_alanlari/yayinlarimiz/tkyd_yayinlari/oecd2004.pdf
- Yurdakul, M. ve İç, Y.T. (2003) ‘‘Türk Otomotiv Firmalarının Performans Ölçümü ve Analizine Yönelik TOPSIS Yöntemi Kullanılan Bir Örnek Çalışma’’ Gazi üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi Dergisi, 18(1): 1-18.

REFORM VE MUHASEBE İLİŞKİSİ: MARTIN LUTHER VE THOMAS MÜNZER YA DA MUHASEBENİN BAŞLANGICI ESERİ ÜZERİNDEN BİR İNCELEME

Pınar DALOĞLU *

Makale Gönderim Tarihi : 31.1.2021 / Kabul Tarihi :12.03.2021

Makale Türü: İnceleme

ÖZ

Bu çalışma, Dieter Forte tarafından 1974 yılında yayımlanmış tiyatro oyunu “*Martin Luther ve Thomas Münzer ya da Muhasebenin Başlangıcı*” eseri incelemesine dayanmaktadır. Eserde Reformun kökenindeki dini, siyasi ve ekonomik ilişkilerinin gelişim süreci üzerinde durulmaktadır. Yazara göre “*Söz konusu olan, dört genç insandır. Bunlardan birinin adı Luther, diğeri Münzer, geri kalan iki kişi Karlstadt ve Melanchton’dur. Söz konusu olan, muhasebenin, defter tutmanın kullanılmaya başlanmasıdır. Söz konusu olan, ilk büyük Alman devrimidir. Bu ikisinin aynı zamanda olması, herhalde rastlantı değildir.*” Yazarın defter tutma ile kastettiği çift taraflı kayıt yöntemidir. Bu bağlamda çalışmada yazarın bu görüşüne dayanak oluşturan hususlar, muhasebe tarihi literatürü kapsamında değerlendirilmektedir. Çalışmanın temel amacı, muhasebenin misyonu hakkında farklı bir bakış açısı ortaya koymaktır.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe Tarihi, Çift Taraflı Kayıt Yöntemi, Reform, Kapitalist Zihniyet.

JEL Sınıflandırması: M40, M41, M42

* T.C. İstanbul Arel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Türkçe İşletme Bölümü, pinardaloglu@arel.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1456-4603

RELATIONSHIP BETWEEN REFORM AND ACCOUNTING: A REVIEW OF MARTIN LUTHER AND THOMAS MÜNZER OR THE INTRODUCTION OF ACCOUNTING**ABSTRACT**

This study is based on the study of the theater play “*Martin Luther and Thomas Münzer or The Introduction of Accounting*” published by Dieter Forte in 1974. The work focuses the development process of religious, political and economic relations which are the root of the reform. According to the author, “*There are four young people. One of them is called Luther, the other is Münzer, the remaining two are Karlstadt and Melanchton. The issue is the introduction of accounting, bookkeeping. At stake is the first great German revolution. It is probably no coincidence that these two happen at the same time.*” What the author means by bookkeeping is the double entry method. In this context, the issues that form the basis of this opinion of the author are evaluated within the scope of accounting history literature. The main purpose of the study is to present a different perspective on the mission of accounting.

Keywords: Accounting History, Double Entry Method, Reform, Capitalist Mentality.

JEL Classification: M40, M41, M42

1. GİRİŞ

“**M**artin Luther ve Thomas Münzer ya da Muhasebenin Başlangıcı”, Dieter Forte tarafından 1974 yılında yayımlanmış bir tiyatro oyunudur. Bu eser Almanya tiyatrolarında yıllarca sahnelenmiş, tarihsel malzemeye dayalı belgesel niteliğinde bir yapıttır. 1970’li yıllarda üç yıl sürecek yoğun tartışmalara neden olmuştur. Bu dönemde Almanya’da sosyal devlet olmaya yönelik siyasi ve ekonomik çalışmaların hız kazandığı görülmektedir. Bu çalışmalar, kar güdüsünün egemen olduğu piyasa ekonomisine ters düşmektedir. Sosyal bilimciler, sosyal adaleti de sağlamaya yönelik görüşleri ile yeni federal anayasanın oluşturulması sürecine katkı sağlamıştır. Bu gelişmeler ile birlikte mevcut sosyal durumun yanı sıra, tarihsel olaylara da eleştirel bakış açısı ile yaklaşıldığı söylenebilmektedir. (Chester,T.E., 1971, s. 343) Bunun bir örneğini de Forte’nin eserinde görmek mümkündür. Yazar, kilise tarihi ile siyaset ve ekonomi tarihinin iç içe geçmiş yapısını eksiksiz incelemeye çalışmış; oyunda orijinal metinlerden, kişilerin konuyla ilgili yazılarından faydalanmıştır. Örneğin Luther’in konuşmaları gelişigüzel olmayıp, Luther’in yazdığı yazılardan ve mektuplardan alınmıştır. (Forte, 1983, s.14) Eserin çevirmeni Sargut Şölçün’e göre Forte’nin oyunu bir sanat eseridir. Fakat diğer yandan da teorik bir kitap olarak, tarihi, felsefi, ekonomik ve politiktir. (Forte, 1983, s.10)

Genel olarak muhasebe, işletmelerin faaliyetlerinin sonuçlarını sayısal olarak ortaya koyan bir sistemdir. Bu amaçla ekonomik işlemleri kaydeder, sınıflandırır, özetler ve raporlar. Fakat muhasebenin yalnızca işletme faaliyetlerinin sonuçlarının raporlandığı bir sistem olarak kabul edilmesi, onun sosyal yönünü göz ardı etmek demektir. İşletmeler ana faaliyetlerini sürdürürken, iş süreçlerini şekillendiren, yönlendi-

ren ve bu süreçten etkilenen tüm kesimlere bilgi üreten sosyal bir yapıya sahiptirler. Böylece muhasebe sistemi ile elde edilen bilgiler, hâkim ekonomik ilişkileri yansıtan ve işletme ile dış paydaşlar arasında bağ kuran bir işlev kazanmış olmaktadır. (Daloğlu, 2019, s.32) Bu nedendir ki, muhasebe verileri ile ekonomik işleyiş arasında sıkı bir ilişki vardır. Biri hakkında edinilen bilgi, diğerini anlamak için veri kabul edilebilecektir. Aynı zamanda muhasebe, eşit olmayan güç dağılımının yeniden düzenlenmesini sağlayan bir role de sahiptir. (Uçma, 2011, s.64) Bu açıdan değerlendirildiğinde Forte'un, "*Söz konusu olan, dört genç insandır. Bunlardan birinin adı Luther, diğeri Münzer, geri kalan iki kişi Karlstadt ve Melancton'dur. Söz konusu olan, muhasebenin, defter tutmanın kullanılmaya başlanmasıdır. Söz konusu olan, ilk büyük Alman devrimidir. Bu ikisinin aynı zamanda olması, herhalde rastlantı değildir.*" sözü karşılığını bulmaktadır. Çalışmada "Muhasebe, dönemin siyasi ve ekonomik ilişkilerini yönlendirici etkiye sahip midir?" sorusu ele alınmaktadır. Çift taraflı kayıt tutma yöntemi ve yeni iktisadi zihniyet etkileşimi ortaya konulmaktadır.

2. REFORM ve REFORMUN AKTÖRLERİ

Reform, 1517 yılında Almanya'nın Wittenberg şehrinde Martin Luther tarafından başlatılmıştır. Reformun ortaya çıkış nedenleri genel olarak siyasi, dini, sosyal ve ekonomik olarak sınıflandırılabilir. 1448 yılındaki Viyana Konkordatı'nın kiliseye tanıdığı geniş yetkiler siyasi sebeplerin; kilisenin endüljans uygulaması ile ticari kazanç elde etmesi dini sebeplerin; Almanya'nın genel olarak köylü bir millet oluşu sosyal sebeplerin; kilisenin Almanya mülklerinin üçte birine sahip olması ve gelirlerin önemli kısmına el koyması ekonomik sebeplerin başta gelenleridir. (Kaya, 2020, ss. 174-175) Kilisenin endüljans uygulaması sadece kendisine değil, kendisine yakın bazı kesim ve taraflara da fayda sağlamaktaydı. Bu taraflardan birisi 1500'lerde yaşamış olan Fugger ailesi olarak kabul edilmektedir. Kilisenin endüljans satış hakkını Jacob Fugger'e devretmesi ile Fugger'in gücü iyice artmıştır.¹ Bu durum Almanya'daki reform hareketini körükleyici etken olarak görülmektedir. (Watson P.S. , 1947, s.29)

Nitekim Luther'in 1517'de papalığın günah bağışlamaya yönelik kuram ve uygulamalarına karşı yazdığı 95 eleştirel tezini Wittenberg kilisesine asma ile Almanya'da kiliseye karşı hareket başlamıştır. Bu ilk hareket toplumun her kesimine umut vermiştir. Kilise topraklarını ele geçirmek isteyen Almanya prensleri, Luther'in baş destekçisi haline gelmiştir. (Forte, 198, s.266) Thomas Münzer ise 1525 Alman Köylüler Savaşı'nda köylülerin tanrı bilimsel kuramcısı ve önderidir. Luther ile reform çalışmalarında önemli görevleri olmuştur. Sonrasında Luther ile inançlarının çatışması nedeniyle birbirlerinden ayrılmışlardır. (Forte, 1983, s. 268) Esere göre Thomas Münzer gerçek bir halk devrimi üzerine örgütlenirken, Martin Luther bir süre sonra Papa'ya karşı söylemlerini ağırlaştırmış ve soyluların lehine söylemlerine devam etmiştir. Bu arada da Münzer'in peşinden gidenleri de dinsiz olmakla suçlamıştır. Fakat halk ayaklanması soyluların lehine bir alan yaratırken, özellikle bu ayaklanmaların Papa'ya karşı yapılması, Papa'nın malvarlığına el konulmasında önemli bir fırsat oluşturmuştur. Bu nedenle soylular bir taraftan Luther'i koruyup desteklerken diğer taraftan halkın ayaklanmasına kol kanat germektedirler. Öyle ki ayaklanma sürecinde hiçbir mülkün yağmalanmaması ve tahrip edilmemesi kararlaştırılmış olmasına karşın, soylular kendi mal varlıklarının yıkılmasını ve tahrip edilmesini özellikle istemişlerdir. Böylece bu olaylar neticesinde tazminat almaya hak kazanacaklarını düşünmüşlerdir. Eser, genel olarak bu süreç

¹ Jacob Fugger, 15 ve 16. Yy'da Almanya'daki tüccar ve banker. Bu dönemde siyasi ve ekonomik süreçlerde kiliseye etki edebilme gücü olduğu bilinmektedir.

üzerine yoğunlaşmış, iki önderin fikir ayrılıklarına; prensler ve kilise arasındaki siyasi ve ekonomik ilişkilere odaklanmıştır.

Araştırmalarda genel olarak Luther'in başlattığı reform hareketi, Lutherizm-Fuggerizm karşıtlığı olarak yorumlanmaktadır. Luther'in bakış açış, sade köylü çocuğunun cemaatçi anlayışı olarak görülmüş, tefeciliğe karşı sert duruşuna dikkat çekilmiştir. (Donald D.W.A. , 1975, s.54; Forell G.W. , 1964, s. 92) Luther'in ihtiyaç duyduğu siyasi gücün en önemli kaynağı Saksonya prensi Friedrich olarak görülmektedir. Friedrich, Wittenberg'de üniversite kurulmasına ve Kutsal Kitap çalışmalarına ön ayak olmuştur. Friedrich'in din politikaları, Alman milliyetçisi olması ve Brandenburglu Albrecht ile olan güç mücadelesi, Luther ile yollarını kesmiştir. (Kaya, 2020:180) Friedrich, Papalık ve imparatorluk nezdinde girişimlerde bulunarak Luther'in düşüncelerini özgürce ifade etmesine imkân sağlamış ve reformun hemen her aşamasına damgasını vurmuştur (Tarr-Randell, 2008, s.34-37; Mullet, 2010, s. 200; Lindberg, 2010, s.60). Bu noktada Friedrich'in kilisenin endüljans uygulamalarına karşı olduğu, bu hususta Luther ile iş birliği içerisinde olduğu söylenebilmektedir. Papalığın, Luther hakkındaki yakalama kararı, Friedrich'in engellemeleri sayesinde sonuca varmamıştır.

Tarihsel yazındakinin aksine eserde, Friedrich'in Luther'i desteklemesinin en önemli nedeni Albrecht ile çekişmesi olarak görülmektedir. Kutsal emanetler ile birlikte günah affı da veren Friedrich, daha fazla gelir elde etmek için daha fazla günah affına ihtiyacı olduğunu söylemektedir. Bu da görünüşte dini sebeplerin özünde salt ekonomik ve siyasi sebeplerin yer aldığı göstermektedir. Öyle ki Friedrich eserde, "*Benim istediğim para kazanmak, kaybetmek değil. Halkı aydınlatmak lazım...*" düşüncesi ile Luther ile iletişime geçmiştir. (Forte, 1983, s. 26)

Dini bir manifesto ile başlayan, ekonomik ve siyasi gerekçelerle desteklenen Protestan reformu, Latin istilasına karşı en büyük meydan okuma olarak kabul edilmektedir. Almanlar, Luther öncülüğünde Latinlere başkaldırmış ve Alman topraklarını Latinlere karşı savunmuştur. Tüm Avrupa tarihi yeni bir sürece evrilmiştir. (Kaya, 2020, s.184) Bu çalışmada, "*Martin Luther ve Thomas Münzer ya da Muhasebenin Başlangıcı*" eseri incelenerek, dönemdeki iktisadi zihniyet ile şekillenen ilişkiler ve muhasebe ilişkisi ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

3. ESERDE REFORM VE ÇİFT TARAFLI KAYIT YÖNTEMİ İLİŞKİSİ

3.1. Çift Taraflı Kayıt Yöntemi ve Katolik Kilisesinin Baskıları

Ortaçağ'ın en önemli siyasi ve ekonomik gücü Katolik Kilisesi olarak kabul edilmektedir. Literatürdeki Katolik kilisesinin etkisi ve baskısı üzerine çalışmalar bir kenara, Forte'un eserinde kilisenin gücünün azaldığı 16. yy'daki olaylar ele alınmıştır. Bu dönemde kilise ile tüccar ve halk arasındaki ilişkilerin seyri değişmiştir. Kilisenin baskısı ve yaptırımları, toplumun her kesimini rahatsız etmektedir. Forte'a göre, yazdığı oyunun ana karakterleri Luther, Münzer, Karlstadt, Melancthon, Friedrich ve Fugger'dir. Diğer taraftan oyundaki asıl mesele muhasebenin gelişmesi, muhasebe defterlerinin kullanılmaya başlanması ve ilk büyük Alman devrimidir. Forte, defter tutmak ile, çift taraflı kayıt yöntemi kastetmektedir. (1983, s.13) Eserde, reformun gerçekleştiği dönemde muhasebe kayıtlarının çift taraflı kayıt yöntemine göre tutulmaya başlanmasının çok da eskiye dayanmadığı izlenimi edinilmektedir. Fugger'in baş muhasebecisi Schwarz, Fugger ve Kayzer Maximilian'ın arasındaki diyaloga istinaden bu görüşe ulaşılabilmektedir.

Schwarz'ın elindeki kalın kitabın Kayzer Maximilian'ın dikkatini çekmesi üzerine aralarında aşağıdaki diyalog geçmektedir.

Tablo 1: Fugger, Schwarz ve Maximilian Arasındaki Çift Taraflı Kayıt Tutma Üzerine Sohbet

“Maximilian: ..Merhaba evlat. Bu kalın kitap nedir?”

Schwarz: Çift kayıtlı muhasebe, Majeste.

Maximilian: Ben de isterim, içinde resim var mı?

Schwarz: Rakamlar var Majeste.

Maximilian: Rakamlar ha. Sıkıntılı bir iştir ama.

Schwarz: Bu bir sanattır.

Maximilian: Rakamlar ne zamandan beri sanat oldu

Schwarz: Çok yakın zamandan beri Majeste.

Maximilian: Bunlar ne gibi sanat dolu rakamlar acaba?

Fugger: Benim işlerim.

Maximilian: Ne yani, kayıt tutma işi hep vardır.

Fugger: Ama, şimdi yalnızca para kaydediliyor. Artık araba ya da gemi yükleri değil. Toplar, bezler, un, yün, bakır; bunlar yazılmıyor da yalnızca para yazılıyor buraya. Mallar, hayvanlar, insanlar, her şey, her şey sermaye oluyor, çoğalması gereken sermaye.

Schwarz: Muhasebe de sermayenin ruhudur.

Maximilian: Hadi canım. Saçma.

Fugger: İnsanın en büyük buluşu. İnsanoğlu, küçük şeylerle oyalanmıyor artık. Duygusallıkları ya da eşyanın ve kişilerin varlığını dikkate almak gibi. Göze yalnızca para görünüyor. Para da çoğalmak zorundadır.”

Kaynak: (Forte, 1983, s. 52)

Diyalogta da görüldüğü üzere, Schwarz yöntemin, yakın zamandan bu yana kullanıldığını ifade etmektedir. Esasında çift taraflı kayıt yöntemi ile çift kolonlu kayıt yöntemi arasındaki çizginin net olmayışı, yöntemin ortaya çıkış döneminin belirlenmesinde güçlük yaratmaktadır. Çift kolonlu kayıt yöntemi, Floransa ve Malta'daki ticari gelişmeler ve Haçlı seferlerinin getirdiği bolluk neticesinde el defterlerinin tüccarların ihtiyacına cevap verememesi ile kullanılmaya başlanmıştır. Çift kolonlu kayıt yöntemi, ilk olarak kasa hesabının, gelir ve gider kayıtlarının izlenebilmesi amacıyla kullanılmaya başlanmıştır. Bu nedenle yöntem, “Kasa Muhasebesi” veya “Venedik Usulü” olarak da adlandırılmaktadır. Bu yönte-

me ilk olarak Floransa'daki şirketlerin 1157 tarihindeki kayıtlarında rastlanılmaktadır. (Güvemli, 2007, s.24) Alacakların ve borçların takip edilebilmesi amacı ile tutulmuş kayıtlar ise 1211 tarihine ait Florantine Bank kayıtlarıdır. Bu belgelerde sayfalar dikey olarak ikiye bölünmüştür ve her hesap aynı zamanda yatay çizgilerle de ayrılmıştır. (Sangster, 2016, s.302) Böylece her işlem, bir hesabın sol tarafına kaydedilirken başka bir hesabın sağ kolonuna kayıt yapmayı gerektirmektedir. (Hiçşaşmaz, 1970, s.93) Diğer taraftan çift taraflı kayıt yönteminin “olmazsa olmaz”larından bir tanesi bilanço ve sonuç hesaplarını içerecek biçimde düzenlenmesi olarak kabul edilmektedir. (Ijiri, 1989, ss. 27-28)

Bilanço hesaplarına göre;	}	Aktif - Pasif = Hasılat - Giderler
Aktif - Pasif = Sonuç (1)		
Sonuç Hesaplarına Göre;	}	Aktif + Giderler = Pasif + Hasılat (3)
Hasılat- Giderler= Sonuç (2)		

3 numaralı eşitlikte sol taraf, işletmede kullanılan hesapların borç kalanlarını, sağ taraf ise alacak kalanlarını vermektedir. Eşitliğin sol tarafındaki hesapların işleyişine yön veren kurallar ile sağ tarafın işleyişine yön veren kurallar aynı özelliktedir. Bu homojen ve dengeli yapı, çift taraflı kayıt yöntemi basit kayıt yönteminden üstün kılmaktadır. Böylece hesaplar eksiksiz ve hatasız tutulabilmekte ve güvenilir bilgi sağlanabilmektedir. (Hiçşaşmaz, 1970, s.122) James O. Winjum (1971), çift taraflı kayıt yönteminin gelişim sürecini aşağıdaki gibi açıklamaktadır.

- Tek kriterin borç ve alacak eşitliği olduğu kayıt sistemi (İkili Kayıt-13. yüzyıl)
- Borç ve alacak eşitliğinin yanı sıra sermaye hesabının kullanılmaya başlanması (15. yüzyıl)
- Gelir ve gider gibi hesapların kullanılmaya başlanması fakat net gelirin periyodik olarak hesaplanmaması sebebiyle bu hesapların düzenli olarak kapatılmaması (15.yüzyıl-19.yüzyıl)
- Üçüncü maddeye ek olarak bu hesapların belirli periyodlarda sermaye hesaplaması için kapatılması ve net gelirin yıllık olarak hesaplanması (19. yüzyıl)

Bu gelişim süreci ile eserdeki kronoloji tutarlı görünmektedir. Diyaloglarda, hesapların düzenli kapatılıp kapatılmadığına değinilmemekte, ancak sermaye hesabının kullanımı kendine yer bulmaktadır. Oysa ki Lucca Pacioli'ye göre yöntem 1300'lerden beridir Venedikli tüccarlar tarafından kullanılmaktadır. 1494 yılında Venedik'te yayımlanan «Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita» kitabındaki ifadesi, yöntemin 200 yıldır kullanıldığı yönündedir. Bu durumda, Forte'un eserindeki kronoloji ve literatürdeki çalışmalar ile Pacioli'nin söylemi karşı karşıya gelmektedir. Bu karşıtlığın da, çift kolonlu kayıt- çift taraflı kayıt yöntemi arasındaki sınırın belirsizliğinden kaynaklandığı tahmin edilmektedir.

Muhasebe kayıt yöntemlerinin gelişimine katkı sağlayan tek unsurun ticari hayattaki gelişmeler olduğunu söylemek yetersiz kalmaktadır. Kilisenin birtakım uygulamalarının da katkısı bulunmaktadır. Reform öncesinde kilisenin din ile ilgili katı kararlarının ve uygulamalarının yanı sıra, ticari hayatı etkileyebilme gücüne sahip olması, bireylerin kilisenin uygulamaları karşısında menfaatlerini korumaya dönük arayışlarına neden olmuştur. Özellikle tüccarlar menfaatlerini korumak için ahlaki açıdan hesap vermekle yükümlüydüler. Örneğin, İskoçya'daki ıssız bir adada yaşadığı keşfedilen Iona Topluluğu'nun yazıtlarında kayıt tutma ve ahlaki hesap verebilirlik üzerine önemli söylemlerine rastlanmaktadır. Topluluğa göre kişinin gelir ve giderleri üzerindeki kontrolü, ahlaki disiplinin bir parçasıdır ve bunun için periyodik olarak hesap vermesi gerekmektedir. (Aho, 2005, s.89) Yine 13. yüzyıldaki manastırlara yönlendirilen papalık fermanlarında, toplumun gelirlerini ve giderlerini yazılı hesaplar şeklinde kaydetmesi gerektiği ve bu kayıtların periyodlar halinde kilise denetçileri tarafından inceleneceği hususu yer almaktadır. (Aho, 2005, s.88) Bu süreçte 1215 tarihinde Latran'daki Dördüncü Lateran Konseyi'nde kabul edilen İtiraf Yasası'nın önemli bir etkisinin olduğu söylenebilmektedir. Yasaya göre, 1215 tarihinden itibaren her yetişkinin yılda en az bir kez rahip karşısında sesli günah çıkarması zorunlu hale getirilmiştir. (Sombart, 2011, s. 7) İtiraf yasasının Ortaçağ ticaretinin gelişiminde iki açıdan etkisi bulunmaktadır. (Aho, 2005, s. 84)

- a) Tüccarların ticari işlemlerini sürdürmelerinde ahlaki ve yasal güvence sağlanmıştır.
- b) Modern muhasebe uygulamalarının temelini oluşturmuştur.

Bu açıklama ile modern muhasebe uygulamalarının çift taraflı kayıt yöntemi olduğuna kanaat getirilirse, bu dönemdeki uygulamaların ikili kayıt- çift kolonlu kayıt olduğu söylenebilecektir. Bu durumda eserde *sermayenin ruhu* olarak kabul edilen çift taraflı kayıt yönteminin temelinde, kilise uygulamalarının yer aldığı söylenebilmektedir.

İster çift kolonlu, ister çift taraflı kayıt yöntemi olsun, her ikisinin de kontrolü ve hesap verebilirliği sağlama fonksiyonu bulunmaktadır. Yöntemde her varlık ve borç kalemi ile gider ve gelirler parasal olarak ifade edilmektedir. Bu sayede kontrol edilebilirliğin ve hesap verebilirliğin ihtiyaç duyduğu hesaplanabilir ve karşılaştırılabilir veriler elde edilmektedir. Eserde parayla ölçülme kavramına Tablo 1'deki diyalog haricinde de rastlanmaktadır. Örneğin ilk Alman Parlamentosu'nda alınan bir karara göre "Bütün Almanya'da ölçüler ve ağırlıklar aynı olacaktır. Bütün Almanya'da aynı para birimi kullanılacaktır..." (Forte, 1983, s.225) Diğer taraftan, Maximilian'ın 23.585.400 borcuna itiraz etmesi üzerine, Fugger'in "para işi yalnızca bu defterden geçer, defter de garanti ister..." yanıtı, muhasebe defterlerinin tek kanıt olarak kabul edilebileceğine örnektir. (Forte, 1983, s. 55) Buna göre muhasebe defterleri, tek güvenilir bilgi kaynağı olarak kabul edilmelidir. Muhasebenin karakteristik yöntemi, "kelimelerdeki gerçek resmin" birinin işlerindeki "değişiklikleri" barındırabileceği iddiasına dayanmaktadır. Bu bakımdan muhasebe tek taraflıdır ve her zaman güvenilir olduğu kabul edilmektedir. (Yaşar ve Şen, 2020, s. 222)

Sonuç olarak, literatürdeki çalışmalar dikkate alındığında, kilisenin çift taraflı kayıt yönteminin temeline doğrudan olmasa da dolaylı katkısı olduğu söylenebilmektedir. Kilisenin yönetime bir diğer katkısı ise reform ile arasındaki kuvvetli ilişkiden doğmaktadır. Reform'un en önemli sonucu bir mezhebin, Protestanlık mezhebinin ortaya çıkması olarak kabul edilmektedir. Weber'e göre Protestanlıktaki Kalvenizm'in getirdiği en önemli olgu "zenginleşmek günah değildir" görüşüdür. (Weber, 2015, ss. 68-69)

Kalvinist meslek anlayışında, bu dünya, kazanç ve mülk edinme amacıyla dinin içine çekildiği gibi; daha üst mesleklere geçiş ve dolayısı ile bireysel yükseliş, tanrıya yaklaşma olarak kabul edilmiştir. Reform hareketi, ibadeti kilisenin ve ayinlerinin dışına çıkararak, rahibe gereksinim duyulmaksızın iş ile birlikte tanrıya olarak yönelmeyi mümkün hale getiren bir başlangıç olarak görülmektedir. (Akalin, 2015, s.25) Bu olgu ile insanlar mevcut yaşamlarında, elde edemedikleri refahı, maksimum seviyede çalışarak, öldükten sonraki yaşamlarında elde edebileceklerdir. Bu olgu, insani erdemlerin arasına çalışkan olmayı da eklemektedir. Bu görüş, bu sürece kadar halihazırda değişen iktisadi zihniyetin daha da kuvvetlenmesine etki etmiştir. Bu zihniyet ile çift taraflı kayıt yöntemi arasındaki ilişki ise farklı bir tartışma konusunu beraberinde getirmektedir.

3.2. Çift Taraflı Kayıt Yöntemine Göre Düzenlenmiş Muhasebe Defterleri ve Kapitalist Zihniyet

Reform, iktisat tarihi araştırmalarında önemli kırılımlardan birisi olarak kabul edilmektedir. Ortaçağ, felsefeyi, siyaseti, hukuk bilimini tanrıbilime bağlamış ve bunları tanrıbilimin alt bölümleri haline getirmiştir. (Forte, 1983, s. 271) Reform ile kilisenin baskısı ile yerleşmiş olan skolastik düşünce, yerini bilimsel yaklaşıma bırakmıştır. Reformun yaygın bilinen etkisinin bu olmasına karşın, pek çok farklı alanda da etkisi olduğu bilinmektedir. Bunlardan bir tanesi, Ortaçağ'da gelişmeye başlamış yeni ekonomik ilişkiler neticesinde ortaya çıkan yeni iktisadi zihniyettir. Bu yeni zihniyet, "*O esas olarak pazar tarafından birbirine bağlanmış ki bunlardan biri, hem üretim araçlarının sahibi hem de ekonominin öznesi, diğeri ise mülksüz ve sade işçi (ekonomik nesne), birbiriyle karşılıklı ilişki içinde oldukları, ama alım-satım ilkesinin ve ekonomik zihniyetin geçerli olduğu bir örgütlenmedir*" şeklindeki kapitalizm tanımında yer almaktadır. (Sombart, 1916, s. 26) Buna göre, bireyin kazanma arzusu doğasının dışında değerlendirilmeli ve rasyonel kazanç yollarını aramaya dönük düşünce biçimi olarak kabul edilmelidir. Bu zihniyetin Reform'a etki eden önemli bir husus olduğu kabul edilmektedir. (Sombar,1916 ; Weber, 2015) Eserde de bunun etkilerini görmek mümkündür. Eserde reformun ortaya çıkmasındaki yönlendirici etkinin, dönemin zenginlerinden Fugger olduğu belirtilmektedir. Yani oyunun genel çizgisine göre, halk ayaklanması biçiminde gösterilen bir hareketin özünde dönemin lordlarının kilise karşısında güç kazanma amacı yer almaktadır. Bunun için ise kilisenin ekonomik gücünü zayıflatmak yolu izlenmiştir. Böylece kilisenin sahip olduğu kutsal hazine, kilise varlıkları ve diğer mülkler sözün gelişi halkın olacaktır. Özde ise durum farklıdır. Yeni bir iktisadi zihniyet, paranın ve kazanmanın en önemli güç olduğunu söylemektedir. Eserde de buna örnek bir diyalog yer almaktadır. Kendi aralarında kent meclisinin kapalı olduğunu konuşan kentlilerden birisi bunun "Münzer"den mi kaynaklandığını sorar. Karşılığında, "*Sadece parası olanın bir görüşü olabilir. Çünkü o zaman zaten onun görüşü doğrudur*" cevabını almaktadır. Soran köylünün cevabı ise: "*Aslında paradan üstün hiçbir şey yok. O zaman bir de görüşü ne yapayım*" şeklindedir. (Forte, 1983, s.20) Bu diyalog ile kazanma ve biriktirme arzusundan daha önemli bir husus olmadığı vurgusu yapılmaktadır.

Bu yeni iktisadi zihniyet ile çift taraflı kayıt yöntemi ve dolayısı ile Reform arasındaki ilişki ilk kez Sombart tarafından ortaya konulmaktadır. Sombart çift taraflı kayıt yöntemini modern kapitalizmin iktisadi zihniyetinin ön koşulu olarak ortaya koymuştur. (Sombart, 2016, s.142) Sombart'a göre rasyonel ekonomik faaliyetin hesaplar altında denetim altında tutulmasının ve özellikle de her an kâr veya zarar durumunun hesaplanması oldukça önemlidir. (Akalin, 2015, s.28) Sombart, çift taraflı kayıt yöntemi ile işletmelerin yöneticileri ile sahiplerinin birbirinden ayrıldığını; yöntemin sermayenin rasyonel kulla-

nılması ve maksimum karın elde edilmesinde en güvenilir yöntem olduğunu savunmaktadır. (Akalin, 2015, s.32) Weber de kâr amaçlı işletmelerin çift taraflı kayıt yöntemini kullanmaları gerektiğini ifade etmektedir. Çift taraflı kayıt yöntemi ile işletmenin belirli bir tarihteki tüm varlıklarının, bir işin bitiş tarihindeki varlıklarla karşılaştırılmasına dayanan sistemi kastetmektedir. (Weber, 2011, s.14) Sombart ve Weber'in özetle söylemeye çalıştığı husus, çift taraflı kayıt yöntemi ile elde edilecek bilginin, rasyonel kazanç yolları aramayı teşvik edici ve itici bir güç oluşturduğudur. Mevcut durum doğru biçimde ortaya konulmadığında ve başlangıç noktası bilinemediğinde, ulaşılmak istenen hedef veya katedilen mesafe de tespit edilemeyecektir. Bu nedenle muhasebenin bir motivasyon aracı olabileceği kabul edilmektedir. Çift taraflı kayıt yönteminin özellikle altının çizilmiş olma nedeni, varlıklar ve borçların da envanterinin yapılması suretiyle kâr ya da zararın hesaplanmasına fırsat vermesidir. Zira modern kapitalizmin özünde varlıkların üretim sürecindeki etkin rolü ön plandadır.

Sanayi devrimi öncesine gelinceye kadar muhasebe kayıtlarının yöneticilerin karar vermesine aracılık etmediği ve iş adamları tarafından nadiren kullanıldığı gerekçesiyle Sombart ve Weber'in görüşleri destek bulmamaktadır. Yöntemin rasyonel ekonomik kararların alınmasında temel olmak yerine; ticari faaliyetin dağılması veya bir iş ortaklığının sona ermesi ya da görülen en yoğun şekliyle borçlu ile alacaklı arasında çıkan anlaşmazlığın çözümü maksadıyla kullanıldığı savunulmaktadır. (Akalin, 2015, s.33) Buna karşın eserde bahsi geçen muhasebe defterlerinin, çift taraflı kayıt yöntemine göre düzenlendiği belirtilmektedir. Çift taraflı kayıt yöntemine göre tutulmuş muhasebe defterleri ile Fugger'in ekonomik zihniyeti ise etkileşim halindedir ve muhasebe defterlerine verilen önem dikkat çekicidir. İşçilerin kanlı savaşının devam ettiği süreçte Schwarz ve Fugger'in arasındaki konuşma muhasebe defterlerine verilen önemi açıklamaktadır. İşçi savaşından gelen muhasebe defterlerine kan bulaşmıştır. Fugger buna sinirlenir. Muhasebe defterine mürekkep izi bile bulaşsın istememektedir. Schwarz silmeye çalışır. Fakat lekeler çıkmayınca *“Kan lekeleri çıkmıyor. Bilançodaki kan lekesini kabullenmek zorundasınız.”* der. Fugger ise *“Diyelim ki bunlar kırmızı rakamlardır ve geçersiz sayalım.”* şeklinde cevap verir. (Forte, 1983, s.177) Bu diyalog ile yazar, defterdeki serveti temsil eden rakamlar ile savaşta dökülen kanı incelikli bir biçimde birleştirmektedir. Öyle ki, kan lekelerinin hiçbir şey ifade etmeyen bir şeyi, savaşta mücadele eden insanı temsil ettiğini; muhasebe defterlerinin ise hepsinden daha önemli olduğunu söylemektedir. Nitekim savaşı, Martin Luther ve destekleyicisi prensler kazanmıştır. Fugger dua kürsüsünde diz çökmüş durumdayken Schwarz, muhasebe defterini açık olarak dua kürsüsünün üstüne koyar ve defterin iki yanında bulunan mumları yakar. Sonrasında Fugger dua etmeye başlar:

“Ey Sermaye, bize merhamet et. Her şeyin başı ve sonu olan sen. Öyleydin ve öylesin ve öyle kalacaksın. Her şey, sende, seninle ve sendedir. İçinde yaşadığımız, hareket ettiğimiz ve var olduğumuz. Hem gökte hem yerde bütün güce sahip olan sen. Ölümün ve cehennem anahtarını taşıyan sen. Her şeyi ölçüye, sayıya ve ağırlığa göre düzenleyen. Sen kralların kralı ve de egemenlerin beyi. Görkemle yeryüzünü dolduran sen. Bilgeliğinle hükümün güçlü ve düzenin tatlıdır.

Ey sermaye, bizi kurtar. Öfkenden. İnançsızlıktan ve sana karşı küstahlıktan. Sevgi dolu lütfuna karşı şüpheden. Bilge emirlerine karşın şikâyetten. En yüce görkemine karşı her türlü saygısızlıktan. Sonsuz gücün ve bilgeliğinle. Zenginliğinle. Bizi kurtar.

Ey sermaye. Sana yalvarıyoruz. Bütün insanlar sana inansın diye. Herkes seni yaratıcıları bil-sin ve sana tapsın diye. Herkes kutsal adını övsün ve ona şükretsin diye. Herkes kutsal iradeni bağlılıkla yerine getirsin diye. Herkes seni en yüce servet olarak candan sevsin diye. Bize senden olanlara hazırladığın ülkeneye götür diye. Bütün takdirlerine olduğu gibi boyun eğelim diye. Çalış-malarımızı, işlerimizi takdis edesin diye. Kutsal hizmetinde bizi güçlü kıl ve koru diye. Bizi sonsuz ülkenin mirasçısı olarak kabul eyle diye.

Ey sermaye. Bize merhamet et. Bütün varlıkların amacı ve eceli sen. Sen fakirlerin korkusu. Sen zenginlerin sevinci. Sen neşemizin nedeni. Sen günahkarların sığınağı. Sen seçkinlerin gıdası. Sen bütün iyiliklerin kaynağı. Tanrı'nın sözüyle özde birleşmiş olan. Sen en yüce olanın korunağı. Sen bütün erdemlerin uçurumu. Sen bütün gönüllerin merkezi. Sen sana umut bağlamış olanların şifası. Sen sende ölenlerin umudu. Bize merhamet et.

Ey sermaye. Sana yalvarıyoruz. Duy bizi. Bütün düşmanlarına karşı kazandığın zaferler. Sonsuz gücün ve parlaklığıyla. Bizi inayetinde koru diye. Doğru yoldan sapanlara gerçeği öğret diye. Dünyanın bütün halkları arasında eksiksiz bitir diye. Bütün düşüncelerimiz ve işlerimizi kendi güzel gönlüne göre yönet diye. İçimizde sana karşı iman ve korkuyu koru ve çoğalt diye. İçimizde sana tutkulu bir aşk ateşi yak diye. İçimizde daha sık haz duyma isteği uyandır diye.

Sana yalvarıyoruz. Duy bizi. Bütün azizler. Bizim için yalvarın.

Aktifler ve pasifler...

Faizler ve kazançlar...

Poliçeler ve Çekler...

Iskontolar ve Dow Jones...

Borçlar ve hisse senetleri...

İpotekler ve amortismanlar...

Limitet ve anonim ortaklıklar...

Vergiler ve rayiç gelirler...

Yatırımlar ve taşınmazlar...

Dövizler ve borsalar...

Borsa fiyatlarının yükselmesi ve düşmesi...

Enflasyonlar ve deflasyonlar...

Altınlar ve elmaslar...

Krediler ve spekülasyonlar...

Konjonktürler ve bilançolar...

Bizim için yalvarın. Ona derin saygıyla tapan ve sonsuza dek: onu aziz, aziz, aziz diye terennüm eden sizler. Sesine kulak veren ve iradesini neşeyle yerine getiren sizler. Kararlarını insanlara bildiren sizler. Ona hizmet için gönderilmiş sizler. Bize gittiğimiz her yolda eşlik eden ve bizi koruyan sizler. Telkinlerinize uyalım ve iradenizi her zaman bağlılıkla yerine getirelim diye. Sizlere efendimiz sermaye ile secde edelim diye. Sizlere sermayeyi sonsuza dek yüce tualım diye.

Bizim için yalvarın. Sen zenginleri avutan. Sen milyonerlere ışık olan. Sen fakirlere ateş olan. Sen hissedarlara neşe olan. Sen hükümetlerin ilhamı. Sen peygamberlerin telkincisi. Sen menajerlerin gücü... Sen mirasçılarının büyük zevki. Ey namussuzlukla doymuş sen.

Bizi kurtar.

Vicdanın zalimce paylamalarından. Büyük sıkıntıdan. Feci karanlıktan. Korkunç elemden ve acıdan. Kederli çaresizlikten. Ey sermaye alıp götüreceğin tek şey dünyanın günahları. Bize sonsuz huzuru ver.”

(Karşılıklı okunan Fugger tipi duanın bitmesinden hemen sonra Luther, Bayan Luther ve prensler ayağa kalkarak şarkı söylerler.)

Yıkılmaz bir kaledir Tanrımız,

İyi bir direnç ve silahımız.

Yardımlıdır, bizim uğradığımız,

Şimdi her dertten çıkmamız.

O eski kötü düşman diyor,

Bunu ciddiyetle söylüyor.

Büyük gücü hileleri sayısız

Onun silahlarıdır, acımasız.

Yeryüzünde yoktur benzeri.

Bıraksınlar kalsın söz de

Ve şükran gereksiz buna,

Tanrı bizledir kesinlikle

Vergisiyle ruhuyla.

Alsalar bedeni,

Namusu, çoluğu çocuğu ve de serveti,

Bırak geçip gitsinler,

Kazanan onlar değil,

Bize kalacak sema alemi.”

Sermayeye “Tanrı” vasfı yüklenircesine tapınma, eserin en çarpıcı kısmı olarak kabul edilmektedir. Artık Katolik kilisesinin gücünün yerini sermayenin gücü almıştır. Yazar, adeta sermayeyi Reformun temel nedeni olarak görmektedir. Sermaye ile kilisenin savaşını, sermaye kazanmıştır. Yeni zihniyete göre sermayeyi rasyonel biçimde arttırmanın önünü kapatan kilisenin gücü böylece kırılmıştır. Sermayenin dili olarak görülen ve dua kürsüsünün üstüne konulan muhasebe defterleri ise tıpkı bir kutsal kitap gibi yerini almıştır. Bu teşbih biraz abartılı görünse de eserdeki muhasebe defterine atfedilen önem ile tutarlıdır.

Bu dönemdeki en önemli üretim faktörünün insan olması, kapitalist zihniyete sahip girişimcinin karı arttırmak amacıyla işçilik ücretlerine yoğunlaşmasına neden olmaktadır. Eserde “*aranan düşük işçilik maliyeti ve özveri ile çalışan işçi zihniyetinin reformun Kalvanizm’i ile karşılaşılır hale gelmesi*” görüşünü destekler diyaloglar yer almaktadır. Burada Marxist teoride geçen mutlak artık değer kavramı söz konusudur. Mutlak artı değer üretimi; işgününün işçinin tam kendi emek gücünün değerine eşit bir değeri ürettiği noktanın ötesine uzatılması ve bu artık değere sermaye tarafından el konmasıdır. Diğer bir ifade ile işçinin emeğinin tam değerinin üzerindeki her dakika veya birim artı değer yaratmaktadır. Dolayısı ile mutlak artı değer, sadece iş gününün uzunluğuna bağlıdır. (Marx, 2015, ss. 506-509.) Fugger’in çalışma süreleri ile mutlak artı değeri arttırmaya çalıştığı şu sözleri ile anlaşılmaktadır: “*Yılda yüzden fazla dini bayram tatili olması, üretimi azaltıyor. Bu gereksiz tatiller kaldırılmış olsa, yıllık üretim üçte bir oranında artar, kar en azından yarı yarıya çoğalır ve iş piyasası sorunu çözülür. Aynı zamanda oruç tutmak çalışmayı sekteye uğrattıyor. İnsanlar sonuçta çalışma imkânı bulabildikleri için tanrıya şükretmeliler. O zaman bu dünyada o kadar da çok şeye ihtiyaç kalmaz ve sonunda da ucuz emek sağlanabilir. Yani daha çok cevheri daha ucuza satmak değil mesele, daha ucuz işçilikle daha fazla kar elde etmek*” Fugger esasında, yeni bir çalışma ahlakına ihtiyaç olduğunu söylemektedir. Bu ifadedeki “*İnsanlar sonuçta çalışma imkânı bulabildikleri için tanrıya şükretmeliler.*” cümlesi ise, Fugger’in aradığı ahlakın Protestanlıktaki karşılığıdır. Esere göre de Protestan ahlakı ve mezhebi, ucuz işçilik için yaratılmış bir kurgudur. (Forte, 1983, s.43) Ortaçağ’daki tanrıbilimin etkin yapısı, her toplumsal ve siyasal hareketin tanrı biçimsel olarak ilerlemesine zorlamıştır. Bu nedenle de kendi çıkarlarına dönük büyük ve coşkulu bir hareket ancak din kisvesi altında yaratılabilecektir. (Forte,1983, s.271) Sermaye ve muhasebe defterine yüklenen kutsal vasıf ise, savaşın nedeninin Protestan-Katolik şeklindeki dini sebeplerden görünmesine karşın, özünde sermaye-kilise otoritesinden kaynaklanan çıkar çatışmasına dayandığını vurgulamak amacını taşımaktadır.

4. SONUÇ

Çalışmada, Dieter Forte tarafından 1974 yılında yayımlanmış tiyatro oyunu “*Martin Luther ve Thomas Münzer ya da Muhasebenin Başlangıcı*” eseri incelenmiştir. Eser, reformun tarihsel gelişimi ve nedenleri üzerinde durmaktadır. Eserin muhasebe ile ilişkisi ise yazarın muhasebeye yüklediği anlama dayanmaktadır. Yazara göre reform ile muhasebe ve defter tutmanın aynı dönemde başlamış olması tesadüf değildir. Yazarın defter tutmaya başlamak ile çift taraflı kayıt yöntemini kastediyor olması nedeniyle ön-

celikle çift taraflı kayıt yönteminin ortaya çıkışı dönemi üzerine inceleme yapılmıştır. Çift kolonlu kayıt yönteminden çift taraflı kayıt yöntemine geçişteki belirsizliğe rağmen, eserdeki dönem kronoloji ile tutarlı görünmektedir. Eserde muhasebe kayıtlarına “güvenilebilecek yegâne varlık” anlamı yüklenmektedir. Öyle ki soylu lord ve prenslerin söz ve vaatleri, defter kayıtlarının yanında önemsiz kalmaktadır. Bu, muhasebe kayıtlarının “tarafsız ve gerçeğe uygun sunumu”na göre düzenlenmesi esası kapsamında, dürüstlüğün ve hesap verebilirliğin göstergesi olduğunu destekleyici niteliktedir. Dürüstlük ve hesap verebilirlik sağlama fonksiyonu ile çift taraflı kayıt yöntemine göre düzenlenmiş muhasebe defterlerinin ortaya çıkışında kilisenin rolü de ayrıca değerlendirilmektedir.

Eserde dikkat çeken bir diğer husus ise, bu dönemdeki iktisadi zihniyettir. Rasyonel kazanç sağlama yollarının peşinden giden girişimcinin yeni zihniyeti, sermayeyi ilişkilerin özüne yerleştirmektedir. Öyle ki Katolik kilisesi ile Luther; Luther ile Fugger, Protestanlık ile Katoliklik arasındaki savaşın özünde sermaye ile kilisenin sermayenin birikimine engel uygulamaları arasındaki gizli savaşın yer aldığı betimlenmektedir. Köylüler savaşının sonunda, sermayeye atfedilen Tanrısal kimlik ile muhasebe defterlerine atfedilen kutsal kitap sıfatı, sermayenin yeni iktisadi zihniyetin tanrısı olduğu görüşüne dayanmaktadır. Sermayeyi anlamak ise muhasebe defterleri ile mümkündür.

Günümüzde muhasebenin sosyal yönü, bir başka deyişle tüm ekonomik ilişkileri yönlendirebilen etkisi göz ardı edilmektedir. Muhasebe, işletmelerin kar arayış serüvenlerinin yazılı sonucudur. Dolayısı ile “kar arayış serüveni Reformun temel nedeni midir?” sorusu tartışmalı olsa da, muhasebe reforma etki eden zihniyetin destekleyicisi olarak kabul edilebilmektedir.

KAYNAKÇA

- Aho, J. (2005). *Confession and Bookkeeping: The Religious, Moral, and Rhetorical Roots of Modern Accounting*. New York: State University of New York Press,
- Akalın ,K.H. (2015). Rasyonel Ekonomik Faaliyetin Muhasebesi Açısından Werner Sombart ve Max Weber. *İktisat Fakültesi Mecmuası*. Cilt: 65, 2015/2 s, 15-80
- Chester, T.E. (1972). Western Germany - A Social Market Economy. *The Three Banks Review*, 92, 343-353.
- Daloğlu, P. (2019). 1950'lerden 1980'lere Türk Girişimcisinin Muhasebe Bilgisine Verdikleri Önem ve Değişen Dürüstlük Algısı Çerçevesinde Denetim İlişkileri. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 61, 279-296.
- Donald D.W.A. . (1975). *Compound Interest and Annuities*. London: Heineman Publisher.
- Forell G.W. (1964). *Faith Active in Love : An Investigation of Principles Under Lying Luther's Social Ethics*. Minneapolis: Augsburg Publisher.
- Forte, D. (1983). *Martin Luther ve Thomas Münzer Ya Da Muhasebenin Bağlangıcı*. Çeviren: Şargut Şölçün. İstanbul: Kaynak Yayınları.
- Fülbert, G. (2011). *Kapitalizmin Kısa Tarihi*. Çeviren: Sadık Usta. İstanbul: Yordam Kitap.
- Güvemli, O. (2007). *Mali Tabloların Evrimi*. İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- Hiçşaşmaz, M. (1970). *Tarihsel Gelişimi İçerisinde Muhasebenin Teorisi ve Teknik Yapısı*. Ankara: Tisa Matbaacılık.
- Ijiri, Y. (1989). *Momentum Accounting and Triple Entry Bookkeeping; Exploring The Dynamic Structure of Accounting Measurements*. American Accounting Association.
- Kaya, M. (2020). Protestan Reformunun Almanya'da Ortaya Çıkış Süreci. *Anasay*, 11: 171-187.
- Lindberg, C. (2010). *Avrupa'da Reform Tarihi: Ortaçağ Avrupası'ndan Modern Avrupa'ya Reformların Tarihçesi*. İstanbul: İnkılap Kitabevi.
- Marx, K. (2015). *Kapital: Ekonomi Politiğin Eleştirisi, I. Cilt, Sermayenin Üretim Süreci*. Çeviren: Mehmet Selik ve Nail Satlıgan. Yordam Kitap.
- Mullet, M. (2010). *Historical Dictionary of the Reformation and Counter-Reformation*. Plymouth: Scarecrow Press.
- Sangster, A. (2016). TheGenesis of Double Entry Bookkeeping. *American Accounting Association*, 91:1, 299-315.
- Sombart, W. (2011). *Burjuva- Modern Ekonomi Dönemine Ait İnsanın Ahlâkı ve Entelektüel Tarihine Katkı*, Çeviren: Oğuz Adanır, Ankara: Doğu Batı 211 Yayınları.
- TARR, R. ve dğ. (2008). *Access to History: Luther and German Reformation 1517-55*. London: Hodder Education.
- Uçma, T. (2011). *Muhasebenin Teorik Yapısı; Genel Bir Bakış*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Watson P.S. (1947). *Let God be God. An Interpretation of the Theology of Martin Luther*. Philadelphia: Fortress Press.
- Weber, M. (2015). *Protestan Ahlâkı ve Kapitalizmin Ruhu*. Çeviren: Emir Aktan. Ankara: AlterYayıncılık.
- Weber, M. (2011). Toplumsal ve Ekonomik Örgütlenme Kuramı. Çeviri: Özer Ozankaya. İstanbul: Cem Yayınevi.
- Winjum, J.O. (1971). Accounting and The Rise of Capitalism: An Accountant's View. *Journal of Accounting Research*, 333-350.
- Yaşar, R.Ş. ve Kıymetli Şen İ. (2020). Robinson Muhasebesi ve Homo Economicus. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*. Özel Sayı 2020, 22, 214 – 227.

MUHASEBE VE DENETİME BAKIŞ DERGİSİ

YAZIM KURALLARI

- 1- Çalışma, Word ortamında hazırlanmalı ve dergipark platformuna yüklenmelidir.
- 2- Yazılar, A4 boyutunda, 1.5 satır aralığıyla, Times New Roman karakterinde, 12 punto ile yazılmalıdır.
- 3- Yazarın adı, unvanı ve bağlı olduğu kuruluş, e-mail adresi ve ID bilgisi burada yer almalıdır.
- 4- Yazının ilk sayfasında aşağıdaki bilgilere yer verilmelidir:
 - i. Yazının başlığı, büyük harf, 16 punto ve bold yazılmalıdır.
 - ii. İlk sayfada, makalenin en az 100 en çok 200 kelimeyi geçmeyen, Türkçe ve İngilizce (başlık da dahil olmak üzere) Öz'leri yer almalıdır.
 - iii. Öz'lerin altında anahtar sözcükler (keywords) ve JEL sınıflandırması bulunmalıdır. JEL kodları <https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php> adresinden alınmalıdır.
- 4- Giriş ve sonuç bölümleri de dahil olmak üzere yazının tüm bölümleri ve başlıkları numaralandırılmalı ve bold yazılmalıdır
- 5- Giriş ve sonuç bölümleri de dahil olmak üzere yazının tüm bölümleri ve başlıkları numaralandırılmalı ve bold yazılmalıdır. Birinci derece başlıkların tamamı büyük harfli ve koyu, diğer başlıkların yalnızca ilk harfi büyük harfli ve koyu yazılmalıdır.
- 6- Tablo içermeyen bütün görüntüler (fotoğraf, çizim, grafik, vb.) “şekil” olarak adlandırılmalıdır. Tablo ve şekillere başlık (sıra numarası ve ad) verilmelidir. Tablolarda başlıklar üstte, şekillerde ise altta Times New Roman 10 punto ile yazılmalı, varsa bunlara ilişkin kaynak bilgileri de altta yer almalıdır.
- 7- Atıflar metin içerisinde parantez kullanımı veya dipnot şeklinde yapılabilir. Dipnotlar, metin içerisinde numaralandırılmalı ve kaynakça bilgileri sayfanın altında yer almalıdır.
- 8- Kaynakça gösterilmesinde, yayın bilgileri metnin sonunda, KAYNAKÇA başlığı altında aşağıdaki örneklerde olduğu gibi düzenlenmelidir. Alıntılar, kaynakça ve dipnotlar APA Style Guide (6. Baskı) dikkate alınarak hazırlanmalıdır. Rehber <http://referencing.port.ac.uk/> adresinde bulunmaktadır. Aşağıda bazı kaynakların gösterimine örnekler verilmiştir:

Basılı kitaba atf:

Kaynakçada gösterim: Yazar soyadı, Yazar adının ilk harfi. (basım yılı). *Kitap adı* (B. Baskı sayısı). Basım yeri: Yayınevi.

Örnek:

Horngren, C.T. (1977). *Cost accounting: a managerial emphasis* (4. B.). Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

Metin içinde gösterimi:

... Horngren (1977, s. 176) tarafından ifade edilen...

... tanımlanmaktadır (Horngren, 1977, s. 178).

Teze atf:

Kaynakçada gösterim: Yazar soyadı, Yazar adının ilk harfi. (yıl). Tez başlığı (Yayımlanmamış yüksek lisans/doktora tezi). Kurum adı, Yeri.

Örnek:

Deborah, P. (1998). *Accounting and finance issues motivating subsidiary stock offerings* (Yayımlanmamış doktora tezi). University of Florida, Gainesville.

Metin içinde gösterimi: (Deborah, 1988, s. 75) ya da ... Deborah (1988, s. 75) çalışmasında ...

Tek yazarlı kitaba atf:

Kaynakçada gösterim: Yazar soyadı, Yazar adının ilk harfi. (basım yılı). *Kitabın adı* (varsa baskı sayısı). Basım yeri: Yayınevi.

Örnek: Devine, C.T. (1950). *Cost accounting and analysis*. New York: Macmillan.

Metin içinde gösterimi: (Devine, 2009, s. 62)

Çok yazarlı kitaba atf:

Kaynakçada gösterim: Birinci yazar soyadı, Birinci yazar adının ilk harfi ve İkinci yazar soyadı, İkinci yazar adının ilk harfi. (basım yılı). *Kitabın adı* (varsa baskı sayısı). Basım yeri: Yayınevi.

Örnek: Backer, M. and Jacobsen, L.E. (1964). *Cost accounting: a managerial approach*. New York: McGraw-Hill.

Metin içinde gösterimi: (Backer and Jacobsen, 1964, s. 28)

Kitapta bölüme atf:

Kaynakçada gösterim: Bölüm yazarı soyadı, Bölüm yazarı adının ilk harfi. (basım yılı). Bölüm adı. Ed. Editör(ler) Soyadı, Editör adının ilk harfi. Bölümün yer aldığı *kitabın adı* içinde (ss. bölümün başlangıç ve bitiş sayfaları). Basım yeri: Yayınevi.

Örnek: Schmeisser, W. (2009). Innovation profitability analysis in the assessment of pharmaceutical R&D projects. Ed. Schmeisser, W., Mohnkopf, H., Hartmann, M. and Metze, G. *Innovation Performance Accounting* içinde (ss. 63-110). Heidelberg, Berlin: Springer-Verlag.

Metin içinde gösterimi: (Schmeisser, 2009, s. 62)

Makaleye (DOI numarası olan) atf:

Kaynakçada gösterim: Yazarı soyadı, Yazarı adının ilk harfi. (yıl). Makale başlığı. *Dergi adı, Cilt No(Sayı No)*, Makalenin başlangıç ve bitiş sayfaları. <https://dx.doi.org/DOI numarası>

Örnek: Chen, L., Zhang, Z., Chen, F. And Zhou, N. (2019). A study on the relationship between economic growth and energy consumption under the new normal. *National Accounting Review*, 1(1), 28-41. <https://dx.doi.org/10.3934/NAR.2019.1.28>

Kanun, yönetmelik, tebliğe atf:

Kaynakçada gösterim: Kanun (yönetmelik/tebliğ) adı. (yayım yılı). *Resmi Gazete*, Resmi Gazete sayısı. Yayının başlangıç ve bitiş sayfaları.

Örnek: Türk Ticaret Kanunu. (2011). *Resmi Gazete*, Sayı 27846. 25-125.

Metin içinde gösterimi: ... Kanun'un 3. maddesinde (Türk Ticaret Kanunu, 2011, s. 25) tanımlanan ticari işler ...

9- Yazılar, kaynakça ve şekillerle birlikte en çok 25 sayfa olmalı, sayfalar numaralandırılmalıdır.

10- Makale başlangıç sayfasında gönderim tarihi gün-ay-yıl olarak yazılmalıdır.

11- Dergiye gönderilen yazıların yazım bakımından son denetimlerinin yapılmış olduğu, yazarın yazı için "basıla" verdiği kabul edilecektir. Yazı teslim edildikten sonra baskı düzeltmeleri için ayrıca yazara gönderilmeyecektir. Bu nedenle yazım yanlışlarının olağanın üzerinde olması, yazının geri çevrilmesi için yeterli görülecektir.

12- Makale yazarlarının makalelerde tanımlayıcı kimlik/numarasına (ID) yer verilecektir. ORCID, Open Researcher ve Contributor ID'nin kısaltmasıdır. ORCID, Uluslararası Standart Ad Tanımlayıcı (ISNI) olarak da bilinen ISO Standardı (ISO 27729) ile uyumlu 16 haneli numaralı bir URI'dir.

<http://orcid.org> adresinden bireysel ORCID için ücretsiz kayıt oluşturulabilir.

13- Birden ona kadar olan rakamlar; tablo ve listelerde kullanılması, matematiksel, istatistikî veya teknik birim ve miktarların (uzaklık, ağırlık vs.) belirtilmesi hariç yazı ile yazılmalı, diğer sayılar nümerik olarak gösterilmelidir.

14- Metin içerisinde “%” işareti kullanılmamalı, “yüzde” ifadesi kullanılmalıdır.

15- Denklemler parantez içinde numaralandırılmalı, numaralar sağa yaslanmış ve sıralı olarak birbirini izlemelidir.

16- Çalışmalar her sayfanın üst alt sağ ve solundan 3'er cm boşluk kalacak şekilde hazırlanmalıdır.

17- Çalışmalar başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır.

18- Etik Kurul izni;

Anket, mülakat, odak grup çalışması, gözlem, deney, görüşme teknikleri kullanılarak katılımcılardan veri toplanmasını gerektiren nitel ya da nicel yaklaşımlarla yürütülen her türlü araştırmalar,

İnsan ve hayvanların (materyal/veriler dahil) deneysel ya da diğer bilimsel amaçlarla kullanılması,

İnsanlar üzerinde yapılan klinik araştırmalar,

Hayvanlar üzerinde yapılan araştırmalar,

Kişisel verilerin korunması kanunu gereğince retrospektif çalışmalar

ETİK KURUL İZİNİ GEREKTİRMEKTEDİR.

Etik Kurul izni gerektiren araştırmalar aşağıdaki gibidir.

Olgu sunumlarında “Aydınlatılmış onam formu”nun alındığının belirtilmesi,

Başkalarına ait ölçek, anket, fotoğrafların kullanımı için sahiplerinden izin alınması ve belirtilmesi,

Kullanılan fikir ve sanat eserleri için telif hakları düzenlemelerine uyulduğunun belirtilmesi

İzinle ilgili bilgilere makalede yer verilmesi zorunludur. Eğer bu izinlerin alınması gerekli ise, izinin hangi kurumdan, hangi tarihte ve hangi karar veya sayı numarası ile alındığı açıkça makalede yer almalıdır.

MUHASEBE VE DENETİME BAKIŞ DERGİSİ

ETİK İLKELERİ

Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi “Yayın Etiği”, “Araştırma Etiği” ve “Yasal/Özel izin belgesi alınması” ile ilgili kurallara ve uluslararası yayın etik standartlarına uymayı taahhüt eder.

Makale gönderen yazarlar aşağıdaki kurallara uymalıdır:

1. Gönderilen makaleler, yazar(lar)ın özgün çalışması olmalıdır.
2. Gönderilen makaleler daha önce yayımlanmamış veya eşzamanlı olarak başka bir dergiye yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır.
3. Olası herhangi bir çıkar çatışması açıkça belirtilmelidir.
4. Makalenin geliştirilmesinde kullanılan veri kaynakları hakkında yayın kurulu bilgilendirilmelidir.
5. Makale yayınlanmak üzere yollandıktan sonra yazar tarafından herhangi bir hata bulunursa, yazar(lar) yapılan düzeltmeleri derhal Editöre bildirmelidir.
6. Yazar(lar)ın, hakem raporlarında istenilen düzeltmeleri zamanında yapmalıdır.
7. Gerekli durumlarda alınması gereken etik kurul onayı makalede belirtilmeli ve belgelendirilmelidir.
8. Yazar(lar) makalelerini bilimsel araştırma ve yazma tekniklerine uygun olarak hazırlamalıdır.

Hakemler aşağıdaki kurallara uymalıdır:

1. Bütün makaleleri, makalenin entelektüel içeriğini temel alarak, yazarın cinsiyet, ırk, etnisite, din, bağlı bulunduğu kurum, vatandaşlık veya siyasi değerlerine bakmaksızın adil şekilde değerlendirmelidirler.
2. Değerlendirmelerini; küçümseyici, rencide edici değerlendirme ve yorumlar yapmaktan kaçınacak şekilde objektif ve yapıcı yapmalıdırlar.
3. Doğru bir değerlendirme yapmak için gereken uzmanlık yeterliliğine sahip olmalı ve makaleleri kabul etmeleri durumunda kendilerine verilen süre içinde değerlendirmelidirler.
4. Gözden geçirme işlemi sırasında çıkar çatışması gözlemliyorlarsa, durumu Editör’e bildirmelidirler.

5. Makaleyle ilgili tüm bilgileri gizli tutmalı ve başkalarıyla paylaşmamalıdır.
6. Değerlendirme süreci sırasında elde ettikleri bilgileri, kendi veya başkalarının veya başka kuruluşların avantajına veya başkalarını dezavantajlı duruma düşürmek veya itibarını zayıflatmak için kullanmamalıdır.
7. Makalenin yayınlanmasının reddine neden olabilecek herhangi bir bilgi varsa Editöre bildirmelidirler.

Editörler aşağıdaki kurallara uymayı taahhüt eder

1. Bütün makaleleri, makalenin entelektüel içeriğini temel alarak, yazarın cinsiyet, ırk, etnisite, din, bağlı bulunduğu kurum, vatandaşlık veya siyasi değerlerine bakmaksızın adil şekilde değerlendirir.
2. Makaleler ile ilgili bilgileri gizli tutar.
3. Makaleler ile ilgili herhangi bir çıkar çatışması gözlemlenmesi halinde, bunları açıklar.
4. Yayın Kurulu, yayınlanmak üzere gönderilen makalenin hakem değerlendirmelerine dayalı olarak yayınlanması kararının verilmesinden, derginin yayın kurulu politikalarından ve intihal, hakaret, etik ve telif hakkı ihlaline karşı yasal tedbirlerin alınmasından sorumlu olur.

MUHASEBE VE DENETİME BAKIŞ DERGİSİ

YAYIN POLİTİKASI

Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi teorik ve/veya uygulamalı özgün makaleleri yayınlayan hakemli, bilimsel bir dergidir.

Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi'ne Türkçe çalışmalar gönderilebilir.

Kapsam olarak, muhasebe ve denetim alanlarında gönderilecek makalelere açıktır.

Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi, bilginin global değişimini artırarak insanlık için yararlı sonuçlar doğurması ilkesi doğrultusunda açık erişim sağlama politikasını benimsemiştir. Dergi içeriği tüm kullanıcılara açık, serbestçe/ücretsiz "açık erişimli"dir. Kullanıcılar, yayıncıdan ve yazar(lar)dan izin almaksızın, dergideki makaleleri tam metin olarak okuyabilir, indirebilir, dağıtabilir, makalelerin çıktısını alabilir ve kaynak göstererek makalelere bağlantı verebilir.

Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi yayın kurallarına uygun olarak gönderilen makaleler, değerlendirilmek üzere alanında uzman iki hakeme gönderilir. Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi, sürecin her aşamasında, hakem ve yazarların isimlerinin saklı tutulduğu çift-kör hakemlik sistemini kullanmaktadır. Hakem raporları beş yıl süreyle saklanır. Makaleyi değerlendiren iki hakemden birisinin olumlu diğerinin olumsuz rapor vermesi durumunda makale üçüncü hakeme gönderilerek üçüncü hakemin olumlu veya olumsuz görüşüne göre nihai karar verilmektedir.

Dergiye gönderilecek makalelerin "yazım kurallarına" uygun hazırlanmış olması, başka hiçbir yerde yayımlanmamış olması veya dergimize gönderildiği tarihte bir başka dergide hakem değerlendirme sürecinde olmaması gerekir. Yayım süreci bitmeden 2. bir dergiye makale göndermek "duplikasyon" olarak nitelendirilmektedir. Bu şekilde makale gönderen yazarlar hukuki olarak suç işlemektedirler. "duplikasyon" yaptığı tespit edilen yazarlar hakkında dergimiz gerekli gördüğü taktirde yasal işlem başlatabilir.

Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi gönderilen çalışmalarda yazarlar, hakemlerin ve yayın kurulunun eleştiri ve önerilerini dikkate almak zorundadırlar. Katılmadıkları hususlar varsa gerekçeleriyle birlikte itiraz etme hakkına sahiptirler. Dergideki hakemlik sürecinde, akademik unvana sahip kişilerin yayınları için ancak eşit ya da üst derecede akademik unvana sahip kişiler veya konunun uzmanı hakem olabilir.

Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi makale gönderen yazar/yazarlar, derginin söz konusu hakem değerlendirme koşullarını ve sürecini kabul etmiş sayılırlar.

MUHASEBE VE DENETİME BAKIŞ Dergisi, dört ayda bir yayınlanan hakemli bir dergidir.

Dergide yer alan yazılarda öne sürülen fikirler, yazarların kişisel görüşleridir.

Copyright ©

Dergide çıkan yazılar, diğer gerçek ve tüzel kişiler tarafından kısmen dahi olsa çoğaltılamaz ve yayınlanamaz. Yazıların başka yayın organlarınca yayınlanması ancak Yayın Kurulu'ndan alınacak yazılı izin ve kaynak gösterilmesi koşulu ile mümkündür.