

PAPER DETAILS

TITLE: İŞLETMELERDE KAZANÇ YÖNETİMİ UYGULAMALARININ ARKAPLANI

AUTHORS: Fahri KURSUNEL,Ahmet BÜYÜKSALVARCI,Alper Tunga ALKAN

PAGES: 171-188

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/116619>

İŞLETMELERDE KAZANÇ YÖNETİMİ UYGULAMALARININ ARKAPLANI

Fahri KURŞUNEL*

Ahmet BÜYÜKŞALVARCI**

Alper Tunga ALKAN***

ÖZET

Global rekabet ortamında işletmelerin ihtiyaç duydukları kaynakları düşük maliyetle sağlayabilmeleri, sağlıklı bir kurumsal yapıya sahip olmaları ile mümkündür. Sağlıklı bir kurumsal yapıya sahip olmak ise; yeterli düzeyde kâr, pay başına kazanç ve uygun bir finansal yapı ile mümkün olabilmektedir. İşletmeler sağlıklı bir görünüme sahip olduklarını finansal tablo ve raporları ile ilgililere sunmaktadırlar. Ancak şirket yöneticilerinin kendi yada kurumsal menfaatleri doğrultusunda, zaman zaman durumlarını olduğundan daha iyi göstermek için finansal raporlama sürecinde aldıkları kararlarla veya gerçekleştirdikleri işlemlerle finansal sonuçları değiştirmeye çalıştıkları görülebilmektedir. Bu süreç; bir şirketin ekonomik performansı hakkında, şirketle ilgili bazı tarafların yanıtılması ya da kamuya açıklanan kâr rakamına bağlı bazı sözleşmesel sonuçların etkilenmesi amacıyla yönelik kazanç yönetimi uygulaması olarak tanımlanmaktadır.

Bu çalışmada, küresel rekabet ortamında kazanç yönetiminin temel amaçları ve arkaplanı sorgulanmakta ve işletmelerde çağdaş kazanç yönetimi uygulamaları tartışılmaktadır.

Anahtar Kelimeler

Kazanç yönetimi teknikleri, sermaye artırımı, maliyet yönetimi

ABSTRACT

Companies in the global competitive environment can provide resources they need with low costs if they have a healthy corporate structure. Having a healthy corporate structure is possible with

* Yrd. Doç. Dr., Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

** Öğr. Gör., Selçuk Üniversitesi Beyşehir Meslek Yüksek Okulu

*** Arş. Gör., Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

enough profit, earning per share and an appropriate financial structure. Companies present that they have a healthy structure by their financial tables and reports. But it is seen that company managers sometimes try to manipulate the financial results by their decisions and practices in order to show them better than they actually is for their own or corporate interests. This process is called as earning management and directed to affect the results of contract according to publicized profit or mislead some parts of the company about its economic performance.

In this study the fundamental objectives and background of earning management are investigated and modern earning management practices are discussed.

Keywords

Earning management techniques, cipatal rise, cost management.

1.GİRİŞ

Muhasebe sistemi içinde üretilen mali tablolar, şirketlerin finansal durumu, faaliyet sonuçları ve bunların gelişimi hakkında, çıkar gruplarının bilgi sahibi olmalarını sağlayan en önemli araçlardan biridir. Bununla birlikte çıkar gruplarının kârlar ve unsurlarıyla ilgili beklentilerinin birbirinden önemli derecede farklı olduğunu ifade etmek mümkündür. Çıkar gruplarından devlet, mali mevzuat çerçevesinde, genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri ile tutarlı ve vergi kaybına neden olmayacak bir kâr rakamının raporlanmasını arzu eder. Yatırımcılar, sermaye piyasalarında firma hakkında oluşan beklenti ile tutarlı, gelecek için olumlu sinyaller veren, yeterli fiyat kazancı ve kâr payı elde etmelerine katkıda bulunacak miktarda bir kâr beklentisi içindedirler. Firma tüzel kişiliğini ve ortakları temsil eden yönetim kurulu, firmanın piyasa değerini olumsuz etkilemeyecek, ödenecek vergiyi düşürecek, herhangi bir yasal inceleme yada cezaya konu olmayacak ve kredi almayı kolaylaştıracak bir miktar kârın raporlanmasından yanadır. Yöneticiler ise, firmanın ve kendilerinin başarılı olarak değerlendirileceği, elde edecekleri başarı primlerini maksimize edebilecekleri, mevkilerini koruyarak ünlerini arttırabilecekleri derecede kâr raporlamak isterler.

Bu çıkar grupları içerisinde yer alan yöneticilerin, gerek gider ve gelirlerin zamanının değişmesine sebep olacak kararları alma ve gerekse de çeşitli muhasebe politikası alternatifleri arasında tercih yapma yetkisine sahip olmaları yüzünden kâr üzerinde belirleyici bir rol üstlenebileceklerini söylemek mümkündür. Firma kârının ve onun geniş oranda etkilediği hisse senedi fiyatlarının kendi performanslarının önemli bir göstergesi olarak algılandığını bilen, bu nedenle özellikle kısa vadeli hedefler için

kârların tutarını kontrol etmek isteyen, ancak bunu normal firma faaliyetleri ile gerçekleştiremeyen yöneticiler, çeşitli nedenlerle kârları yönetmek çabası içerisindeyler.

Bu bağlamda, çalışmamızda şirketlerin, açıkladıkları kâr rakamlarının çıkar gruplarının beklentilerine uygun bir şekilde oluşmasını sağlamak amacıyla mali tablolarını manipüle edici kazanç yönetimi uygulamasını incelemeye çalışacağız.

1. Muhasebe Politikası Seçimi

Muhasebe politikası; finansal tabloların düzenlenmesi ve sunulması için işletme tarafından kabul edilmiş ilkeler, esaslar, gelenekler, kurallar ve uygulamalardır. (TMS 1, m:2) Tanımdan da anlaşılacağı gibi muhasebe politikalarının kapsamı oldukça geniştir. İşletmenin muhasebe uygulamalarında dikkate alınacak kuralların tamamını kapsadığı için de oldukça fazla alternatif muhasebe politikası bulunmaktadır. Örneğin; stokların değerlendirilmesinde LİFO yada FİFO yöntemlerinden biri kullanılabilir aynı şekilde maddi duran varlıkların amortismanının hesaplanmasında da normal amortisman veya azalan bakiyeler benzeri yöntemler kullanılabilir. (VUK m:320) Aynı konuda birden fazla muhasebe politikasının olması, işletmenin kendi doğasına en uygun olan muhasebe politikasını seçmesine yardımcı olur.

İşletme yönetimi muhasebe politikalarını belirlerken muhasebe standartlarını esas alır. Standartlar ise her zaman tekdüze değil, bütün işletmelerin yapılarına uygun olarak seçebileceği, aynı konuda birden fazla teknik ve yöntem belirler. Bu bağlamda, işletmeler bu alternatiflerden kendilerine en uygun olanını aşağıdaki bilgilerin sağlanmasını güvence altına alacak şekilde muhasebe politikası olarak belirleyebilir. (Akdoğan ve Tenker, 2000)

- Finansal tablo kullanıcılarının, karar alma sürecindeki gereksinimlerini karşılayacak bilgiler
- İşletmenin güvenilirliğini sağlayacak faaliyet sonuçlarını sunan, ekonomik boyutlarını yansıtan, önyargıdan uzak ve nesnel, ihtiyatlılık kavramına uygun ve önemlilik kavramı gözönüne alınarak tam ve eksiksiz nitelikteki bilgiler.

Yukarıdaki ölçütlere göre belirlenmiş olan muhasebe politikaları işletmenin kendi faaliyetlerini değerlendirebilmesini ve diğer işletmelerle karşılaştırabilme yapmasına fırsat sağlayacaktır.

Finansal muhasebe bilgilerinin karşılaştırılabilirliğini etkileyen en önemli neden ise uygulanan muhasebe politikalarıdır. Alternatif muhase-

be politikaları aynı olayların farklı şekilde raporlanmasına neden olabilir. Özellikle değerlemeye ilişkin muhasebe politikaları kârın belirlenmesinde önemli rol oynamaktadır.(Karapınar, 2000) Başka bir ifadeyle, işletmeler belirledikleri muhasebe politikaları ile kârlarını kendi amaçları doğrultusunda yönetebilmektedirler. Bu bağlamda, muhasebe politikalarının seçimi ile işletmenin amaçladığı kâr tutarını elde etmek olarak tanımlayabileceğimiz kazanç yönetimini incelemeye çalışalım.

2. Kazanç Yönetimi

Kazanç yönetimi araştırmalarının 1980'lerin ikinci yarısında Healy (1985) ile birlikte başladığı kabul edilir. Ancak zaman zaman literatürde kazanç yönetimi ile karıştırılan ve belki de kazanç yönetiminin öncüsü kabul edilebilecek gelir düzeltme faaliyetlerine ilişkin araştırmaların daha eskiye dayandığını söylemek mümkündür. Bu konudaki ilk çalışma Hepworth'a (1953) aittir. Hepworth yönetici teşviki ile hissedar memnuniyeti arasındaki ilişkiyi araştırmıştır (Buckmaster, 1997).

Literatür incelendiğinde kazanç yönetimi ile ilgili değişik tanımlara ulaşılabılır. Bu çerçevede, Mulford ve Comiskey kazanç yönetimini; bir şirketin iş performansı veya faaliyet sonucu ile ilgili farklı bir izlenim yaratmak amacıyla, muhasebe sonuçlarının aktif bir şekilde manipüle edilmesi şeklinde tanımlarken; Küçüksözen kazanç yönetimini; bir şirketin ekonomik performansı hakkında, şirketle ilgili bazı tarafların yanıltılması ya da kamuya açıklanan kar rakamına bağlı bazı sözleşmesel sonuçların etkilenmesi amacıyla yönelik olarak, yöneticilerin finansal raporlama sürecinde aldıkları kararlarla veya gerçekleştirdikleri işlemlerle finansal sonuçları değiştirmeleri şeklinde tanımlamıştır.

Davidson, Stcikney ve Weil ise kazanç yönetimini, hedeflenen kazanç seviyesine ulaşmak için genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri içerisinde amaca uygun adımlar atma süreci olarak tanımlarlar (Schipper, 1989). Bu tanım tamamen yasa ve yönetmeliklere uygun, muhasebe hileleri, yanıltma ve dolandırıcılık gibi faaliyetleri kapsamayan bir yaklaşımı içermektedir.

Bir diğer tanım ise, Schipper'e (1989) aittir. Schipper'e göre kazanç yönetimi; bir takım özel çıkarlar elde etmek amacı ile dış finansal raporlama sürecine yönelik müdahaledir. Bu tanım ile Davidson, Stcikney ve Weil'in tanımları arasında ki belirgin fark, faaliyetler için genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine uygunluğunun konu edilmemiş olması ve özel çıkarlar elde etmek amacı ile sadece dış finansal raporları etkilemenin hedeflendiğinin ifade edilmesidir. Kazanç yönetiminin bir diğer tanımı ise Healy ve Wahlen'e (1999) aittir. Onların tanımına göre kazanç yöne-

timi; gerek paydaşları (stakeholder), firmanın ekonomik durumu hakkında yanıltmak ve gerekse de finansal raporlardaki muhasebe kalemlerine bağlı kimi sözleşmelerin yaptırımlarını hafifletmek amacı ile yöneticilerin finansal raporları değiştirebilecek karar ve uygulamalarından oluşur. Levitt ise kazanç yönetimini; finansal raporları hazırlayıp kamuya açıklayanların, piyasa analizcilerinin kâr beklentilerini karşılamak ve istikrarlı bir kâr profili çizebilmek için yaptıkları bütün işlemler olarak tanımlamıştır.

Yukarıda ki tanımların hemen hepsinde yöneticilerin, finansal raporlama sürecinde yapmış oldukları eylemler yada uyguladıkları davranışlar üzerinde durulmaktadır. Ancak; kazanç yönetiminin tanımı üzerinde bir uzlaşma bulunmamaktadır. Bu bağlamda, kazanç yönetimini, firmanın ve/veya yöneticilerin çıkarlarına hizmet etmek amacı ile kısa dönemli ve gelecek dönem etkinin nötrleştirileceği karar ve eylemlerle desteklenen genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine bağlı faaliyet ve muhasebe manipülasyonları olarak tanımlayabiliriz. Kazanç yönetimi bu şekilde değerlendirildiğinde, genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri ile tutarlılığı ve yapılan manipülasyonun bir sonraki dönem nötrleştirilmesi onun muhasebe hilesi, yolsuzluk ve aldatma gibi kavramlardan kolaylıkla ayrılabilceği görülür.

2. 1. Kazanç Yönetiminin Amaçları

Kâr manipülasyonunun en önemli amaçları daha düşük maliyetle kaynak temin edebilmek ve borç sözleşmelerindeki koşulları karşılayamamaktan kaçınmaktır (Dechow Sloan ve Sweeney, 1996). Literatürde ortaya konan kâr manipülasyonu amaçlarına bakıldığında bunlar arasında (Küçüksözen, Küçükkocaoğlu, 2004);

- Şirketin hisse senedi fiyatını ve riskini etkilemek,
 - Kreditörler, yatırımcılar ve çalışanlarla ilişkileri iyi tutmak,
 - Yönetici ücretlerini manipüle etmek,
 - Politik ve düzenlemelerden kaynaklanan riskleri bertaraf etmek,
 - Yatırımcıların şirketle ilgili olarak algıladıkları riski azaltmak,
 - Şirketin gelecekteki performansı hakkında piyasaya olumlu sinyal göndermek,
 - Vergi avantajı sağlamak,
- sayılabilir.

Yukarıda belirtilen kazanç yönetimi amaçları veya bunu özendiren faktörler aşağıda ayrıntılı olarak incelenecektir.

2.1.1. Hisse Senedi Fiyatlarının Etkilenmesi

Kâr üretme gücü; bir şirketin istikrarlı ve gittikçe büyüyen bir oranda kâr etmesi ve bunun doğal sonucu olarak da nakit yaratmasıdır. Yatırımcıların yatırım kararlarını almalarında şirketin kâr üretme gücü önemli bir kriterdir. Yüksek kâr üretme gücü olduğuna dair yatırımcılarda bir beklenti yaratan şirketlerin hisse senetleri fiyatlarını olumlu yönde etkiler. Yüksek hisse senedi fiyatı da şirketin piyasa değerini yükselteceği gibi şirketin sermaye maliyetini düşürecektir. Bu bağlamda, kâr manipülasyonu, yatırımcılara şirketin hisse senedi fiyatını yükseltecek yüksek bir kâr gücü olduğu izlenimi yaratmak için kullanılan bir araç olarak ortaya çıkmaktadır. (Mulford ve Comiskey, 2002).

Şirket kârının piyasa beklentilerinin altında gerçekleşeceği görünüyorsa, yöneticiler için şirket hisse senedi fiyatlarında meydana gelebilecek aşırı bir düşüşten kaçınmak önemli bir amaç haline gelecektir. Bu durumda, şirket hisse senetlerinde olası bir fiyat düşüşünden kaçınmak üzere, piyasadaki beklenti düzeyinde kâr rakamına ulaşmak için, o dönem sonuna kadar mal satışlarını artırmak, bu kapsamda mal sevkiyatını hızlandırarak daha fazla malı satılmış gibi göstermek; bir menkul yada sabit kıymeti kârlı satarak; yada dönemle ilgili bir giderin daha düşük gösterilmesi suretiyle satış hasılatını artırmak şeklinde de bir kâr manipülasyonu uygulaması söz konusu olabilir. (Mulford ve Comiskey, 2002).

Özetle, piyasa tarafından beklenen kâr rakamına ulaşamaması veya aşamaması halinde hisse senedi fiyatlarında, buna bağlı olarak da şirketin piyasa değerinde dramatik bir düşüş ortaya çıkabilecektir.

2.1.2. Borç Sözleşmesi Koşullarının Karşılanması

Bir şirketin kamuya açıklanmış yüksek kârı, daha yüksek varlıkları, daha az yükümlülükleri, yüksek kâra bağlı olarak daha yüksek öz sermayesi olduğu anlamına gelir ki, bu da kreditorlere ve tahvil sahiplerine şirketin kredibilitesinin ve borç ödeme kabiliyetinin yüksek olduğu izlenimi verir. Bu da sonuç olarak, kazanç manipülasyonu yoluyla şirketin kârının ve diğer finansal rakamlarının yüksek gösterilmesi suretiyle, şirketin borçlanma maliyetini düşürür.

Bir kredi sözleşmesi tipik olarak bazı koşullar içermektedir. Bu koşullar, borç vereni korumak amacıyla, şirketin finansal durumunun izlenmesi ve bazı işlemlerinin kısıtlanması şeklinde olabilmektedir. Pozitif borç

koşulları, tipik olarak, minimum ve maksimum finansal koşulların şirket tarafından karşılanmasını öngörmektedir. Bu koşullara; şirket cari oranı için minimum ve şirketin borçlanma oranı (borçlar/özsermaye) içinde maksimum bir değerin belirlenmesi yada şirketin faiz giderlerinin belli bir katı kadar kâr rakamına ulaşması şartı örnek olarak verilebilir. Bu koşulların sağlanamaması halinde, kredi sözleşmesine aykırı davranılmış olacağından, kreditorün; kredinin faiz oranını artırması, kredi için ek teminat istemesi yada kredi taksitlerinin vadesinden önce ödenmesi talebinde bulunması gibi durumlar söz konusu olabilmektedir. (Godwin, Key, Sawyer, 2000)

Kazanç yönetimi, yukarıda açıklanan nitelikte, şirketi sıkıntıya düşüren ve hareket alanını kısıtlayan finansal sınırlamaların esnekleştirilmesini sağlayabilir. Dolayısıyla, şirketin kârını artırmaya, cari aktiflerini ve öz sermayesini yükseltmeye ve bazı durumlarda yükümlülüklerini azaltmaya yönelik kâr manipülasyonu işlemleri ile şirketin kredi sözleşmelerinden kaynaklanan sorunları giderilmekte, adeta bu finansal koşullar daha az sınırlayıcı hale gelmektedir (Mulford ve Comiskey, 2002).

2.1.3. Yöneticilerin Ücret ve Primlerinin Artırılması

Yöneticiler, ücretleri kâr düzeyinden etkilenmeyecekse, diğer bir ifade ile kâr düşük gösterilse bile ücret tutarları değişmeyecekse, bu durumda gelir azaltıcı, tahakkuk yada diğer muhasebe işlemleri gerçekleştirebilirler. Eğer kârın biraz yükselmesi kendi ücret tutarlarının artması sonucunu doğuruyorsa, bu durumda gelir artırıcı yada gider azaltıcı tahakkuk yada diğer muhasebe işlemleri gerçekleştirebilirler.

Sonuç olarak, yöneticilerin ücret paketleri ya da teşvik primlerinin kamuya açıklanan kâra bağlı olarak değişmesi durumunda, yöneticiler alacakları ücret yada teşvik primi tutarını artırmak üzere kazanç yönetimi uygulamasına gidebilmektedirler. Dolayısıyla, yöneticilerin ücret tutarlarını artırmaları kazanç yönetimi açısından bir amaç olarak ortaya çıkmaktadır. (Mulford ve Comiskey, 2002)

2.1.4. Halka Açılma veya Sermaye Artırımı Suretiyle Sağlanacak Fon Tutarının Artırılması

Halka açılma yada halka arz kâr manipülasyonu için iyi bir fırsattır. Zira halka açılma öncesinde şirket hisse senetleri için bir piyasa fiyatı bulunmamaktadır. Dolayısıyla şirketin kârının manipüle edilerek yüksel-

tilmesi halinde, halka açılma fiyatının yüksek olması dolayısıyla, daha fazla fon sağlanması mümkün olabilmektedir.

Sonuç olarak, ilk halka arzdan yada sermaye artırımından sağlanacak fonun artırılması kazanç yönetiminin önemli amaçlarından biri olarak ortaya çıkmaktadır. Bu amaçla, halka açılan veya sermaye artıran şirketler, halka arz yada sermaye artırımını dönemlerine ilişkin finansal tablolarındaki kârı yüksek göstermek suretiyle halka arz yada sermaye artırımından sağlanacak fonu yükseltmek üzere kazanç yönetimi uygulamalarına gitmektedirler.

2.1.5. Yöneticiler Tarafından Şirketlerin Ele Geçirilmesi Uygulamalarında Ele Geçirme Maliyetinin Düşürülmesi

Yöneticiler tarafından şirketlerin ele geçirilmesi; halka açık şirketlerin, çok sayıda yatırımcıya dağılmış olan hisse senetlerinin şirket yöneticileri tarafından geri alınarak şirketin halka kapalı hale getirilmesi olarak tanımlanabilir. Yönetici oldukları şirketleri satın almak üzere teklifte bulunmaya hazırlanan yöneticiler, teklif öncesi döneme ilişkin kârı düşürmeye yönelik kâr manipülasyonu uygulamasına gitmektedirler. Böylece, düşük kâr şirketin hisse senedi fiyatını düşürecek, bu durum yöneticiler açısından şirketin ele geçirilme maliyetini azaltacaktır. Dolayısıyla, buradaki kazanç yönetiminin amacı, şirketin ele geçirilme maliyetini yöneticiler açısından düşürmektir.

2.1.6. Ödenecek Vergi Tutarını Azaltılması

Maydew'e (1997) göre, esas itibarıyla kârlı olan şirketler daha az vergi ödemek amacıyla, faaliyet kârlarını azaltmak suretiyle kâr manipülasyonu yapmaktadır.

Eilifsen, Knivsfla ve Saettem'e (1999) göre ise, eğer vergilendirilebilir gelir, muhasebe kârı ile bağlantılı ise bu durumda kâr manipülasyonuna karşı otomatik bir güvenlik mekanizması söz konusudur.

2.1.7. Şirket Performansının Gelecekte Daha İyi Görülmesinin Sağlanması

Şirketlerde üst yönetimlerin değişmesi, bazı verimsiz aktiflerin kayıtlardan çıkarılması için önemli bir fırsat yaratmaktadır. Bunun nedeni bir taraftan geçmiş yönetimi, olumsuz performans nedeniyle daha rahat suçlamak, diğer taraftan bu durumda şirketin gelecek dönemlerdeki aktif

kârlılığı artacağı için, yeni yönetimin kârlılığı artırmaya yönelik taahhüdünü kolaylıkla yerine getirebilmektir. (Mulford ve Comiskey, 2002:81-91).

2.2. Kazanç Yönetiminin Temel Nedenleri

İşletme yöneticileri işletme ile ilgili alacakları kararlarda rasyonellik ilkesini göz önünde bulundururlar. Yöneticilerin alacakları kararlar işletme kârlılığını, pazar payını ve verimliliğini arttırmaya yönelik işletme yararına olabileceği gibi yöneticinin bizzat kişisel gelirini ve ününü arttırmaya yönelik de olabilir (Fudenberg ve Tirole,1995). Bu bağlamda kazanç yönetiminin nedenlerini yöneticiler ve firma açısından olmak üzere iki başlık altında inceleyebiliriz.

Kazanç yönetimi nedenlerini yöneticiler açısından incelediğimizde özellikle kâr temelli prim planına sahip yöneticilerin kârı yönetmek konusunda güçlü bir teşvike sahip olduklarını söyleyebiliriz. Şöyleki; yöneticiler, kârların, prim almaları için gerekli alt sınırın altında veya en fazla prim alabilecekleri üst sınırın üstünde olduğunda gelir azaltıcı muhasebe alternatifleri ile raporlanan kârı düşürmeye çalıştıklarını, aksi durumda ise kârı yükseltmeye yönelik faaliyetler içerisinde olduklarını ve sonuç olarak her durumda kâr yönetimi faaliyetlerinin gerçekleştirilebileceğini ifade edebiliriz. Prim kadar yöneticilerin işlerini kaybetmeme ve ünlerini arttırma arzusu da oldukça önemli faktörlerdir (Fudenberg ve Tirole,1995).

Firma açısından kazanç yönetimi faaliyetlerini gerçekleştirme arzusu, politik maliyet hipotezi ile açıklanabilir. Politik maliyet hipotezine göre, servet transferi yaptığı düşüncesi ile ilgili devlet birimleri tarafından denetlemeye tabi tutulma olasılığı olan firmaların, bu olasılığı düşürmek için kârı yönetmeye çalışacağı kabul edilir (Key, 1997). Politik maliyet; antitröst incelemelerini, mali düzenlemeleri, vergileri, hükümet yardımlarını ve teşvikleri kapsar. Ancak bunlara ek olarak petrol krizi, körfez savaşı gibi küresel olaylar ile uluslararası yada yerel ekonomik kriz ve dalgalanmalar da bu konu ile ilişkilendirilir ve bu gibi durumlar için de firmaların kâr yönetim faaliyetleri araştırılır (Han ve Wang, 1990). Politik maliyet hipotezi içinde yer almasa da uygun koşullarla borç bulma isteği, diğer sebeplerden kaynaklanan aşırı kârı gizleme arzusu yada düşük performans perdellemek için anti dumping faaliyetleri de, kârı yönetmek için güçlü sebepler arasında sayılabilir.

Ekonomik faaliyetlerini devam ettirmek isteyen firmalar için yabancı kaynak temini, stratejik anlamda önemlidir. Bu ihtiyaç, ister tahvil ihracı yolu ile sermaye piyasalarından sağlanıyor, isterse borç sözleşmeleriyle finansal kuruluşlardan karşılanıyor olsun, firma açısından öncelikli amaç, uygun vade ve düşük faiz oranıdır. Bu amacı başarmanın yolu ise,

piyasaya güven vermekten geçer. Gerek sermaye piyasalarındaki yatırımcıların gerekse de finans kuruluşlarındaki yöneticilerin güven kriteri, firmanın bugünkü ve gelecekte beklenen performansdır. Performans ölçüleri arasında ise kâr, büyük bir öneme sahiptir. Bu nedenle uygun şartlarda borç almak isteyen firmalar, beklentilerle tutarlı kâr raporlamaya özen gösterirler.

Yukarıda amaçlarını ve nedenlerini açıklamaya çalıştığımız kazanç yönetimi uygulamaları için belli teknikler kullanılmaktadır.

2.3. Kazanç Yönetimi Teknikleri

Kazanç yönetiminin en temel tekniği, muhasebe standartları içinde yer alan esneklikten yararlanmaktır. Levitt'e (1998) göre, bu durum muhasebe standartlarının, olması gerektiği gibi değil, amaca uygun yorumlanmasıdır ve finansal bilgi kullanıcılarının yanıltılması sonucunu doğurduğundan uygun görülmemektedir.

Bu çerçevede değerlendirildiğinde kazanç yönetimi teknikleri; gelirlerin muhasebeleştirilmesi ve gider ve karşılıkların muhasebeleştirilmesi başlıkları altında aşağıda ayrıntılı olarak değerlendirilmiştir.

2.3.1. Gelirlerin Muhasebeleştirilmesi ile İlgili Kazanç Yönetimi Teknikleri

Gelirlerin muhasebeleştirilmesi ile ilgili kazanç yönetimi tekniklerini; gelirin tahakkuk etmeden muhasebeleştirilmesi, konsinye satışların satış geliri olarak kaydedilmesi ve fiktif gelir kaydı başlıkları altında inceleyebiliriz.

2.3.1.1. Gelirin Tahakkuk Etmeden Muhasebeleştirilmesi

Levitt'e (1998) göre, şirketler gelirlerin muhasebeleştirilmesi sürecinde manipülasyon yaparak kârı şişirmeye çalışmaktadırlar.

"Bir şarap şişesinin mantarını hazır olmadan açamazsınız, ancak şirketler buna benzer bir davranışı bir satış tamamlanmadan, bir ürün müşteriye teslim edilmeden önce veya satışın iptalinin sözkonusu olduğu durumlarda, gelir yazmak suretiyle gelirlerini manipüle etmektedirler".

Kazanç yönetimi uygulamalarında, yukarıda belirtildiği gibi, bir mal yada hizmet satış geliri dönemsellik ilkesine aykırı olarak, henüz tahakkuk etmeden cari dönemin geliri olarak muhasebeleştirilmektedir. Bu kapsamda gelecek döneme ait olduğu açıkça belli olan mal sevkıyatları

nın cari dönem satış geliri olarak kaydedilmesi yada henüz mal sevkiyatı yapılmadan satış geliri kaydedilmesi gibi işlemler söz konusudur.

Konuya ilişkin bir başka uygulama, kısmi olarak yapılan mal sevkiyatlarının tamamının satış geliri olarak kaydedilmesi şeklinde gerçekleşmektedir.

2.3.1.2. Konsinye Satışların Satış Geliri Olarak Kaydedilmesi

Konsinye satışlar, malların yada ürünlerin şube yada acentelere veya perakendecilere satılmak üzere gönderilmesi, şube yada perakendeci tarafından satışın gerçekleştirilmesi ile şirket açısından gelirin tahakkuk ettiği bir satış yöntemidir. Dolayısıyla, bu satış işleminde, şube yada acente veya perakendeci tarafından satışın gerçekleştirildiği ve bu durumun şirkete bildirildiği tarihte şirket tarafından gelir kaydının yapılması gerekmektedir.

Kazanç yönetiminde ise, şirketler, konsinye satışlarını şube yada perakendeciye sevk ettikleri tarihte gelir olarak kaydederler, hatta dönem sonlarına doğru konsinye mal sevkiyatını hızlandırarak o döneme ilişkin karı artırabilirler.

2.3.1.3. Fiktif Gelir Kaydı

Fiktif gelir kaydı uygulamasında, herhangi bir müşteri siparişi yada müşteri ile yapılan anlaşma olmadan, dolayısıyla sevk edilen mal daha sonra iade edilmesine rağmen, müşteriye mal sevk edilmekte ve mal sevk edildiği tarihte gelir kaydı yapılmakta yada mal sevk edilmiş gibi gösterilerek satış geliri kaydedilmektedir. Başka bir uygulama, şirketin diğer birimlerine yapılan mal sevkiyatının satış geliri gibi kaydedilmesidir.

Fiktif gelir kaydedilmesinde, mal yada hizmet satışına ilişkin herhangi bir işlem olmadan fiktif satış geliri kaydı yapılması; mal satışına ilişkin belgelerin tarihlerinin geriye doğru değiştirilmesi; bazı işlemlerin kayıt dışı bırakılması gibi uygulamalarda söz konusu olabilmektedir.

2.3.2. Gider ve Karşılıkların Muhasebeleştirilmesi ile İlgili Kazanç Yönetimi Teknikleri

Bu kapsamda, dönem giderlerine kaydedilmesi gereken harcamaların aktifleştirilmesi, harcama veya giderlerin az yada çok gösterilmesi, karşılıkların düşük gösterilmesi, amortisman süresinin olduğundan düşük

yada yüksek gösterilmesi yada amortisman yönteminin değiştirilmesi, gelecek dönem yada dönemlere ilişkin giderlerin cari döneme çekilmesi, özellikle şirketlerin birleşmesi, ele geçirilmesi olaylarında ortaya çıkan şerefiyenin tamamen cari dönem giderlerine yansıtılması yada şerefiye için itfa süresinin çok uzun tahmin edilmesi gibi işlem ve uygulamalar söz konusudur.

2.3.2.1. Giderlerin Aktifleştirilmesi

Bu uygulamada cari dönem karını yüksek göstermek üzere, geliri artırmak yerine gideri azaltıcı işlemler söz konusudur. Bu kapsamda şirketler bazı giderlerini, özellikle faiz giderlerini ilgili aktifin maliyetine eklemek suretiyle aktifleştirmektedir.

Muhasebe standartları çerçevesinde belirli bir aktifin satın alınması, üretilmesi yada ithal edilmesi sürecinde katlanılan bütün giderler, o aktifin şirket faaliyetleri için kullanıma hazır hale gelmesi, diğer bir ifade ile işletmeye alınmasına kadar geçen süre içinde ilgili aktifin maliyetine ilave edilir ve böylece ilgili aktif açısından elde etme maliyeti oluşmuş olur. Bu kapsamda, ilgili aktifin edinilmesi amacıyla kullanılan kredilerin kur farkı ve faiz giderleri gibi finansman maliyetleri de aktifleştirilir.

Ancak bu muhasebe kuralı, şirketler tarafından kar yönetimi için bir teknik olarak kullanılabilir. Dönem karının beklenen yada hedeflenen seviyenin altında gerçekleşeceği dönemlerde, herhangi bir aktifin edinilmesi ile doğrudan ilgili olmayan, işletme sermayesi ihtiyacı için kullanılan dolayısıyla, doğrudan dönem giderlerine aktarılması gereken borçlanma maliyeti ile ilgili faiz giderleri ve kur farkları duran varlık yada üretilen ürün maliyetine ilave edilerek aktifleştirilmekte, böylece dönem giderleri daha az gösterilerek istenen kar hedefine ulaşılmış şekilde finansal tablolar kamuya sunulmaktadır.

2.3.2.2. Amortisman Metodunun veya Periyodunun Değiştirilmesi

Cari dönem kârını amaca uygun olarak değiştirmek, dolayısıyla manipüle etmek üzere başvurulmuş bir başka teknik amortismanlarla ilgilidir. Bu kapsamda cari dönem karını yüksek göstermek isteyen şirketler amortisman yöntemini azalan bakiyeler yönteminden, normal yönteme dönüştürmekte veya amortisman süresini uzatmaktadırlar. Buna karşın cari dönem karının daha az göstermek isteyen şirketler ise, amortisman yöntemini normal yöntemden azalan bakiyeler yöntemine dönüştürmekte

yada amortisman süresini daha az tahmin ederek kısaltmaktadırlar. (Godwin, Key, Sawyer, 2000)

2.3.2.3. Şerefiyenin İtfa Süresi

Şerefiye tutarı yada itfa süresi de kar yönetiminde kullanılan bir başka tekniktir. Şerefiye, genellikle şirketlerin birleşmesi yada bir şirketin satın alınması veya ele geçirilmesi sırasında ortaya çıkmakta olup, edinilen varlıklar için ödenen tutar ile bu varlıkların kayıtlarda görülen değeri arasındaki ekonomik farktan oluşmaktadır. Şerefiye esas itibarıyla, edinilen varlıklardan gelecekte sağlanacak faydanın varlıkların kayıtlarda görülen tutarından daha fazla olacağı kabulüne dayanmaktadır. Şerefiyenin ödenmesinin arkasında ele geçirilen şirketin sahip olduğu marka, müşteri bazlı iyi bir dağıtım sistemine sahip olması veya üretim teknolojisi ve tecrübesi gibi ekonomik nedenler bulunmaktadır.

Şerefiyenin ilgili varlıkların tahmin edilen ekonomik ömrü içinde yada en çok 40 yıllık bir sürede giderleştirilmesi söz konusu olup, bu sürenin tahminine bağlı olarak giderleştirilecek tutar da farklı olabilmektedir. Bu çerçevede, cari dönem kârını daha yüksek göstermek isteyen şirketler, şerefiye için daha uzun bir itfa süresi belirlemek, cari dönem kârını düşük göstermek isteyen şirketler ise, şerefiye için daha kısa bir itfa süresi belirlemek suretiyle dönemsel olarak kaydedilecek itfa giderini azaltılıp artırabilmektedir. Böylece dönem kârını daha yüksek yada daha düşük göstermekte, diğer bir ifade ile kârlarını manipüle etmektedirler.

2.3.2.4. Kârı Gelecek Yıllara Aktarmak Üzere Karşılıkların Yüksek Gösterilmesi

Bir şirket yönetimi kâr için yıllık belli bir büyüme oranını bir hedef olarak belirleyebilir. Bu durumda özellikle karlılığın yüksek olduğu yıllarda, kârı gelecek dönemlere aktarmak üzere, alacakların tahsili ile ilgili oldukça muhafazakar bir politika izleyip, yüksek oranda şüpheli alacak karşılığı ayırabilir, kefaletlerden doğacak yükümlülükler için daha yüksek karşılık ayırabilir, sabit kıymetler için daha kısa faydalı ömür tahmininde bulunabilir yada sabit kıymetlerin hurda değerini daha düşük tahmin edebilir. Bütün bu muhafazakar gelir muhasebeleştirme politikaları cari dönem gelirini erteleyip cari dönem karını azaltmaya yönelik olup, tatlı rezervler veya gelecek için gelir yaratma (cookie jar reserves) olarak da adlandırılmaktadır. (Mohanram, 2003) Bu politikaların doğal sonucu kârın düşük gerçekleşeceği ileriki yıllarda; şüpheli alacak ve kefaletten doğacak yükümlülük karşılıklarının düşük tutulması, sabit kıymetler için daha

uzun faydalı ömür tahmin edilmesi, hurda değerinin yüksek tahmin edilmesi gibi işlemlerle o yılki giderlerin düşük tutulması, ayrıca önceki dönemlerde ayrılan yüksek karşılıkların zarar yada gider gerçekleşmediği için "konusu kalmamış karşılıklar" olarak kaydedilebilmesi suretiyle kârın istenen hedefe uygun belirlenebilmesidir.

Yukarıda bahsettiğimiz kazanç yönetimi tekniklerine ek olarak şirketler; olağan üstü gelirlerini, olağan faaliyet geliri yada diğer faaliyet geliri ve faaliyet giderlerini, olağan üstü giderler olarak muhasebeleştirebilirler. Bu tür uygulamalarla gelir yada gider tutarları değiştirilmeden, şirketin faaliyet kârlılığının arttığı yada azaldığı veya brüt kâr marjının yükseldiği izlenimi verilebilir.

Örneğin; bir arsa yada arazinin satışından kaynaklanan olağanüstü nitelikteki bir gelir kalemi, diğer faaliyetlerden gelirler kalemi içinde gösterilebilir. Yada bir olağan faaliyet gideri, olağanüstü gider olarak gelir tablosunda gösterilmek suretiyle, şirketin kâr elde etme gücünün, diğer bir ifade ile faaliyet kârlılığının arttığı izlenimi yaratılabilir.

Özetle, kazanç yönetimi uygulamaları kapsamında değerlendirdiğimiz yukarıdaki uygulamalar dışında başka bir çok uygulama da vardır. Aşağıda verilen tabloda, ABD'ndeki denetim şirketlerinden bilgi toplanması suretiyle gerçekleştirilen bir araştırma sonuçlarına göre kâr yönetimi uygulamaları sınıflandırılmakta ve örneklenmektedir. (Erciyas, 2002)

Tablo 1. Kazanç Yönetimi Uygulamaları

Yaklaşım	Örnekler
Cari değeri piyasa değerinin altına düşmüş maddi duran varlıklar için düşük ya da yüksek değer düşüklüğü karşılığı ayrılması	Yapımı 3 yıl sürecek yeni bir bina yaptıran şirketin, eski binasını, henüz kullanılabilir ömrü olduğu halde bir kalemde gider kaydetmesi suretiyle kârını azaltması.
Aktifleştirme hileleri	Şirketin personel maliyetlerinin giderleştirilmek yerine aktifleştirmesi suretiyle kârın artırılması.
Amortisman yönteminin ve/veya varlığın faydalı ömrünün değiştirilmesi	a) Devralma yoluyla varlık edinen şirketin, iktisap ettiği varlıkların faydalı ömürlerini yeniden ve daha uzun olarak belirlemesi suretiyle kârın artırılması. b) Yüksek kâr elde edildiği dönemlerde azalan bakiyeler usulünün kullanılması suretiyle kârın azaltılması.

Gider ve yükümlülüklerin hesaplanmasındaki temel değerlerin değiştirilmesi	Devralma esnasında, devralınan şirketin personeline gelecek dönemlerde ödenecek yükümlülüklerle karşılık ayrılırken, iskonto oranının yüksek tutulması suretiyle kârın artırılması.
Satış tamamlanmadan gelir kaydedilmesi	Müşteri ile şirket arasında malın müşteri için depoya vb. bir yere ayrılması şartını haiz bir satış sözleşmesinin yapılması durumunda, şirket tarafından malın depoya alınmasının akabinde gelir kaydının yapılması.
Şarta bağlı satışlarda gelir kaydı	Özellikle bankalarda, alacakların bir şirkete, söz konusu şirket tarafından 3. bir şirkete satılması durumunda elde edilecek kârdan pay alma şartıyla sözleşme yapılması durumunda, sözleşme yapılır yapılmaz gelir tahakkuk edilmesi suretiyle kârın artırılması.
Nakit girişlerinde gelir hesaplarının hileli olarak kullanılması	Alışlardan yapılan mal iadeleri karşılığında alınan nakdin, satın alınan malın maliyetinden düşmek yerine gelir olarak kaydedilmesi.
Sat-Kirala sözleşmeleri	Varlığın satılıp kiralanması, ancak kiralama işleminden sonra varlığın ve borcun bilançodan çıkarılması.
İlişkili şirketlerle yapılan alış-verişler	İlişkili şirkete bir malın kârlı olarak satılması ve gelir kaydedilmesi, sonra aynı malın daha yüksek bir fiyata satın alınarak ilişkili şirketin kârının artırılması.
Birleşmelerin muhasebeleştirilmesinde devralma yerine hakların birleştirilmesi yönteminin seçilmesi	Hakların birleştirilmesi yönteminin uygulanabilmesi için gerekli şartların sağlanması amacıyla, Şirket tarafından daha önce kararlaştırılan hisse senetlerini geri alma programının iptal edilmesi

SONUÇ

İşletme yöneticileri kendi yada kurumsal menfaatleri doğrultusunda, zaman zaman durumlarını olduğundan daha iyi göstermek için finansal raporlama sürecinde aldıkları kararlarla veya gerçekleştirdikleri işlemlerle finansal sonuçları değiştirmeye çalışırlar. Bu süreç; bir şirketin ekonomik performansı hakkında, şirketle ilgili bazı tarafların yanıltılması ya da kamuya açıklanan kâr rakamına bağlı bazı sözleşmesel sonuçların etkilenmesi amacıyla yönelik kazanç yönetimi uygulaması olarak tanımlanır. Kazanç yönetiminin amaçlarını ise iki başlık altında toplayabiliriz. Bunlar; daha düşük maliyetle kaynak temin edebilmek ve borç sözleşmelerindeki koşulları karşılayamamaktan kaçınmaktır. Ayrıca; şirketin hisse senedi fiyatını ve riskini etkilemesi, yatırımcıların şirketle ilgili olarak algı-

ladıkları riski azaltması ve vergi avantajı sağlaması, kazanç yönetiminin diğer amaçları arasında sayabiliriz.

Bu amaçları gerçekleştirmek için yapılan kazanç yönetimi uygulamasında, gelirlerin muhasebeleştirilmesi ile gider ve karşılıkların muhasebeleştirilmesinde geliştirilen bazı tekniklerin kullanıldığı görülmektedir.

Kazanç yönetimi, görüldüğü gibi hedeflenen kazanç seviyesine ulaşmak için genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri içerisinde amaca uygun adımlar atma sürecidir. Bu süreç yasa ve yönetmeliklere uygun, muhasebe hileleri, yanıltma gibi faaliyetleri kapsamayan bir yaklaşım olarak dikkate alınmalıdır.

KAYNAKÇA

AKDOĞAN, Nalan, TENKER, Nejat; **Fianansal Tablolar Analizi ve Mali Analiz Teknikleri**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2000.

BUCKMASTER, Dale; "Antecedents of Modern Earnings Management Research: Income Smoothing in Literature, 1954-1965", **The Accounting Historians Journal**, Jun, 1997.

DECHOW, M. Patricia, SLOAN, G. Richard, SWEENEY, P. Amy; "Causes and Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by The SEC", **Contemporary Accounting Research**, Vol:13, No:1, Spring, 1996.

EILIFSAN, Aasmund, KNIVSFLA, H. Kjell, SAETTEM, Frode; "Earnings Manipulation: Cost of Capital Versus Tax", **The European Accounting Review**, 1999.

ERCİYAS, Murat; "Kâr Yönetimi (Earnings Management) Uygulamaları", **SPK Yeterlik Etüdü**, 2002.

FUDENBERG, Drew, TIROLE, Jean; "A Theory of Income and Dividend Smoothing Based on Incumbency Rents", **Journal of Political Economy**, Vol:103, No:1, 1995.

GODWIN, H. Norman, KEY, G. Kimberly, SAWYER, S. Rebecca; "Financial Accounting Choise and Earnings Management", **Journal of Accounting Education**, 2000.

- HAN, C. Jerry, WANG, Shiing-Wu; "Political Costs and Earnings Management of Oil Companies During the 1990 Persian Gulf Crisis", **Accounting Review**, Vol:73, Issue:1, 1998.
- HEALEY, M. Paul, WAHLEN, M. James; "A Review of The Earnings Management Literature and its Implications for Standart Setting", **Accounting Horizons**, Vol:13, Issue:4, December, 1999.
- KARAPINAR, Aydın; **Uluslar arası Muhasebe Standartlarında Firma Kârı Üzerine Etki Eden Alternatif Muhasebe Politikalarına ve Türkiye'nin Uyum Derecesine İlişkin Bir Araştırma**, Doktora Tezi, 2000.
- KEY, G. Kimberly; "Political Cost Incentives for Earnings Management in the Cable Television Industry", **Journal of Accounting and Economics**, 1997.
- KÜÇÜKSÖZEN, Cemal, KÜÇÜKKOCAOĞLU, Güray; "Finansal Bilgi Manipülasyonu: İMKB Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma", **Möдав 1. Uluslar arası Muhasebe Kongresi**, 2004.
- MAYDEW, L. Edward; "Tax-Induced Earnings Management by Firms With Net Operating Losses", **Journal of Accounting Research**, Vol:35, No:1, Spring, 1997.
- MOHANRAN, S. Partha; "How to Manage Earnings Management? ", **Accounting World**, 2003.
- MULFORD, W. Charles, COMISKEY, E. Eugene; **The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices**, John Wiley & Sons Inc., U.S.A. 2002.
- SCHİPPER, Katherine; "Commentary on Earnings Management", **Accounting Horizons**, December, 1989.

