

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
İŞLETME ENSTİTÜSÜ**

**ÜST DÜZEY YÖNETİCİ ÖZELLİKLERİNİN
MUHASEBE KALİTESİNE ETKİSİ: BIST İMALAT
SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA (2011-2020)**

DOKTORA TEZİ

Erol GEÇİCİ

**Enstitü Anabilim Dalı : İşletme
Enstitü Bilim Dalı : Muhasebe ve Finansman**

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Ahmet Vecdi CAN

KASIM - 2022

Erol Geçici tarafından hazırlanan “Üst Düzey Yönetici Özelliklerinin Muhasebe Kalitesine Etkisi: BIST İmalat Sektöründe Bir Araştırma (2011-2020)” başlıklı bu tez, 09/11/2022 tarihinde Sakarya Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliği'nin ilgili maddeleri uyarınca yapılan Tez Savunma Sınavı sonucunda başarılı bulunarak, jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

Danışman : Prof. Dr. Ahmet Vecdi CAN
Sakarya Üniversitesi

Jüri Üyeleri : Prof. Dr. Selahattin KARABINAR
İstanbul Üniversitesi

Prof. Dr. Şakir SAKARYA
Balıkesir Üniversitesi

Doç. Dr. Nevran KARACA
Sakarya Üniversitesi

Dr. Öğr. Üyesi Kadir ÜÇAY
Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi

 SAKARYA ÜNİVERSİTESİ	T.C. SAKARYA ÜNİVERSİTESİ İŞLETME ENSTİTÜSÜ TEZ SAVUNULABİLİRLİK VE ORJİNALLİK BEYAN FORMU	Sayfa : 1/1
Öğrencinin		
Adı Soyadı	:	Erol GEÇİCİ
Öğrenci Numarası	:	d166004101
Enstitü Anabilim Dalı	:	İşletme
Enstitü Bilim Dalı	:	Muhasebe ve Finansman
Programı	:	☐ YÜKSEK LİSANS ☒ DOKTORA
Tezin Başlığı	:	Üst Düzey Yönetici Özelliklerinin Muhasebe Kalitesine Etkisi: BIST İmalat Sektöründe Bir Araştırma (2011-2020)
Benzerlik Oranı	:	% 17
Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen tez çalışmasının benzerlik oranının herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi beyan ederim. İmza Öğrenci		
Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen öğrenciye ait tez çalışması ile ilgili gerekli düzenleme tarafımda yapılmış olup, yeniden değerlendirilmek üzere gsbtez@sakarya.edu.tr adresine yüklenmiştir. Bilgilerinize arz ederim. İmza Danışman		
Uygundur Danışman Unvanı / Adı-Soyadı: Tarih: İmza:		
☐ KABUL EDİLMİŞTİR ☐ REDDEDİLMİŞTİR EYK Tarih ve No:	Enstitü Birim Sorumlusu Onayı	

ÖNSÖZ

Tez çalışma sürecinde derin bilgilerinden istifade ettiğim ve benden yardımlarını esirgemeyen tez danışmanım Sayın Prof. Dr. A. Vecdi CAN'a;

Tez izleme komitesinde bulunan ve değerli görüş ve önerileri için Sayın Doç. Dr. Nevran KARACA'ya ve Sayın Dr. Öğr. Üyesi Kadir ÜÇAY'a;

Değerli bilgi ve tecrübelerini paylaştan Sayın Prof. Dr. Selahattin KARABINAR'a ve Sayın Prof. Dr. Şakir SAKARYA'ya;

Çalışmanın ortaya çıkmasında adını anamadığım görüşlerini ve bilgilerini paylaştan hocalarıma ve arkadaşlarıma;

Eğitim hayatım boyunca bana maddi ve manevi destek veren anneme, babama ve kardeşlerime;

Tezin yazım süreci boyunca sevgi ve ilgileriyle bana güç veren eşim Nilgün'e, kızım İpek Berra'ya ve oğlum Berk Ali'ye;

Saygı, sevgi ve teşekkürlerimi sunarım.

Erol GEÇİCİ

09.11.2022

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	v
TABLO LİSTESİ	vii
ŞEKİL LİSTESİ	viii
ÖZET	ix
ABSTRACT	x

GİRİŞ	1
-------------	---

BÖLÜM 1: MUHASEBE KALİTESİ	7
----------------------------------	---

1.1. Muhasebe Kalitesi Kavramı	7
1.1.1. Veri ve Bilgi Kalitesi	8
1.1.2. Faydalı Finansal Bilgilerin Niteliksel Özellikleri	11
1.1.2.1. Temel Niteliksel Özellikler	12
1.1.2.2. Destekleyici Niteliksel Özellikler	13
1.2. Muhasebe Kalitesini Etkileyen Faktörler	15
1.2.1. Yasal ve Politik Sistem	17
1.2.2. Muhasebe Standartları	20
1.2.3. Finansal Piyasaların Gelişmişlik Düzeyi	21
1.2.4. Sahiplik Yapıları	22
1.2.5. Vergi Sistemleri	24
1.2.6. Ekonomik Çevre	24
1.2.7. Enflasyon Seviyesi	25
1.2.8. Kültür	26
1.2.9. Muhasebe Meslek Mensubu	29
1.2.10. Eğitim	31
1.2.11. Üst Yönetim Desteği	34
1.3. Muhasebe Kalitesi Ölçümü	34
1.3.1. Değer İlişkisi	35
1.3.2. Zararların Zamanında Muhasebeleştirilmesi	36
1.3.3. Kâr Yönetimi	36
1.3.3.1. Tahakkuk ve İşlem Esaslı Kâr Yönetimi	37

1.3.3.2. Kârın İstikrarlı Hale Getirilmesi	39
1.3.3.3. Sınıflandırmanın Değiştirilmesi	41
1.3.4. Tahakkuk Esaslı Kar Yönetim Modelleri	42
1.3.4.1. Healy Modeli.....	43
1.3.4.2. DeAngelo Modeli.....	44
1.3.4.3. Jones Modeli	46
1.3.4.4. Modifiye Edilmiş Jones Modeli	47
1.3.4.5. Performans Eşleştirmeli Model.....	48
1.3.4.6. Raman ve Shahrur Modeli	48
1.3.5. İşlem Esaslı Kâr Yönetim Modelleri	49
1.3.5.1. Roychowdhury Modeli	50
1.3.5.2. Gunny Modeli	52
1.3.6. Özel Kâr Yönetim Ölçümleri	54
1.3.6.1. Kombine Modeller	55
1.3.6.2. Finans Sektöründe Kâr Yönetimi Ölçümleri	56
1.3.6.3. Kâr Yönetimine İlişkin Nitel Araştırmalar	56
BÖLÜM 2: ÜST YÖNETİM.....	58
2.1. Üst Düzey Yönetim.....	58
2.2. Kurumsal Yönetim Teorileri	58
2.2.1. Vekâlet Teorisi	59
2.2.2. Vekilharçlık Teorisi.....	60
2.2.3. Paydaş Teorisi	62
2.2.4. Sinyal Teorisi.....	64
2.2.5. Üst Yönetim Etkisi Teorisi	65
2.3. Yönetim Becerileri	67
2.4. Yönetici Rollerini.....	68
2.5. Yönetim Organları	70
2.6. Üst Düzey Yöneticinin Demografik Özellikleri	76
2.6.1. CEO Cinsiyeti.....	76
2.6.2. CEO İkiliği	78

2.6.3. CEO Muhasebe Deneyimi	79
2.6.4. CEO'nun Yönetim Kurulu Üyeliği.....	82
2.6.5. CEO Görev Süresi	83
2.6.6. CEO Muhasebe Okuryazarlığı.....	85
2.6.7. CEO Yaşı	86
2.6.8. CEO Değişimi	87
2.7. Literatür Araştırması	89
2.7.1. Ulusal Çalışmalar	92
2.7.2. Uluslararası Çalışmalar	93

BÖLÜM 3: ÜST DÜZEY YÖNETİCİ ÖZELLİKLERİNİN MUHASEBE KALİTESİNE ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI99

3.1. Araştırmanın Amacı	99
3.2. Araştırmanın Önemi.....	99
3.3. Araştırmanın Yöntemi ve Modeli	100
3.4. Araştırmanın Kısıtları ve Varsayımları.....	101
3.5. Araştırmanın Hipotezleri.....	102
3.6. Araştırma Değişkenlerinin Ölçümü	104
3.6.1. Araştırmanın Bağımlı Değişkenleri.....	105
3.6.1.1. Tahakkuk Esaslı Kâr Yönetiminin Ölçülmesi	105
3.6.1.2. İşlem Esaslı Kâr Yönetiminin Ölçülmesi.....	107
3.6.2. Araştırmanın Bağımsız Değişkenleri	109
3.6.3. Araştırmanın Kontrol Değişkenleri	110
3.6.4. Araştırmanın Denklemleri	111
3.6.5. Araştırma Değişkenlerinin Ölçümü ve Örneklem.....	112
3.7. Ampirik Bulgular ve Tartışma	115
3.7.1. Tanımlayıcı İstatistikler.....	115
3.7.2. Korelasyon Analizi Bulguları.....	117
3.7.3. Regresyon Analizi Bulguları	120
3.7.3.1. Muhasebe Kalitesi (Dechow 1995-MK1) İle CEO Özellikleri.....	120
3.7.3.2. Muhasebe Kalitesi (Kothari 2005-MK2) İle CEO Özellikleri.....	122

3.7.3.3. Muhasebe Kalitesi (Raman ve Shahrur 2008-MK3) İle CEO Özellikleri.....	125
3.7.3.4. Muhasebe Kalitesi (Roychowdhury 2006-MK4) İle CEO Özellikleri.....	127
3.7.3.5. Muhasebe Kalitesinin FGLS Yöntemine Göre Analizi	133
3.7.3.6. Sabit Etkiler ve FGLS Yönteminin Karşılaştırılması	136
SONUÇ.....	144
KAYNAKÇA	151
EKLER.....	178
ÖZGEÇMİŞ.....	181

KISALTMALAR

AAA	: American Accounting Association (Amerikan Muhasebeciler Birliği)
BIST	: Borsa İstanbul
CEO	: Chief Executive Officer (İcra Kurulu Başkanı)
CFO	: Chief Financial Officer (Mali İşler Müdürü)
DA	: Discretionary Accruals (İsteğe Bağlı Tahakkuklar)
EBXI	: Earnings Before Extraordinary İtem (Olağan Üstü Kalemlerden Önceki Kârlar)
FASB	: Financial Accounting Standards Board (Finansal Muhasebe Standartları Kurulu)
FGLS	: Feasible Generalized Least Square (Uygulanabilir Genelleştirilmiş En Küçük Kareler Yöntemi)
GAAP	: Generally Accepted Accounting Principles (Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri)
IAESB	: International Accounting Education Standards Board (Uluslararası Muhasebe Eğitim Standartları Kurulu)
IAS	: International Accounting Standards (Uluslararası Muhasebe Standartları)
IASB	: International Accounting Standards Board (Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu)
IDQ	: Accounting Information Disclosure Quality (Muhasebe Bilgilerini Açıklama Kalitesi)
IES	: International Education Standards (Uluslararası Eğitim Standartları)
IFAC	: International Federation of Accountants (Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu)
IFRS	: International Financial Reporting Standards (Uluslararası Finansal Raporlama Standartları)
İEKY	: İşlem Esaslı Kâr Yönetimi
KGK	: Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu
KYİ	: Kurumsal Yönetim İlkeleri
MK	: Muhasebe Kalitesi
MTB	: Market to Book Value (Piyasa Değeri / Defter Değeri)
NDA	: Non-Discretionary Accruals (İsteğe Bağlı Olmayan Tahakkuklar)
OLS	: Ordinary Least Squares (En Küçük Kareler Yöntemi)

PPE	: Property, Plant and Equipment (Maddi Duran Varlıklar)
ROA	: Return on Assets (Aktif Kârlılık Oranı)
SOX	: Sarbanes–Oxley Act (Sarbanes–Oxley Yasası)
TA	: Total Accruals (Toplam Tahakkuklar)
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TEKY	: Tahakkuk Esaslı Kâr Yönetimi
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
YMM	: Yeminli Mali Müşavir



TABLO LİSTESİ

Tablo 1 : Muhasebe Kalitesini Etkileyen Faktörler.....	16
Tablo 2 : Gelişmiş Ülkelerdeki Hukuk Sistemleri	18
Tablo 3 : Muhasebe Kalitesi Ölçümü.....	35
Tablo 4 : Kâr Yönetimi Uygulamaları Tanımlarının Sınıflandırılması.....	37
Tablo 5 : Vekâlet Teorisi ve Vekilharçlık Teorisinin Karşılaştırılması	62
Tablo 6 : Muhasebe Kalitesi Ve Üst Yönetim İle İlgili Literatür.....	90
Tablo 7 : Çalışmada Kullanılan Değişkenlerin Sembol Ve Tanımları.....	113
Tablo 8 : Örneklem.....	114
Tablo 9 : BIST İmalat Sektörü Alt Grupları.....	114
Tablo 10 : Tanımlayıcı İstatistikler	116
Tablo 11 : Bağımlı Değişkenlerin VIF Katsayıları	118
Tablo 12 : Korelasyon Matrisi.....	119
Tablo 13 : Model Seçimi (Dechow vd. 1995-MK1)	120
Tablo 14 : Sabit Etkinin Varlığının Testi (MK1 Modeli).....	121
Tablo 15 : Regresyon Analizi Sonuçları (MK1 Modeli).....	122
Tablo 16 : Model Seçimi (Kothari vd. 2005- MK2)	123
Tablo 17 : Sabit Etkinin Varlığının Testi (MK2 Modeli).....	123
Tablo 18 : Regresyon Analizi Sonuçları (MK2 Modeli).....	124
Tablo 19 : Model Seçimi (Raman ve Shahrur, 2008- MK3).....	125
Tablo 20 : Sabit Etkinin Varlığının Testi (MK3 Modeli).....	126
Tablo 21 : Regresyon Analizi Sonuçları (MK3 Modeli).....	126
Tablo 22 : Model Seçimi (Roychowdhury, 2006-MK4).....	127
Tablo 23 : Sabit Etkinin Varlığının Testi (MK4 Modeli).....	128
Tablo 24 : Regresyon Analizi Sonuçları (MK4 Modeli).....	129
Tablo 25 : FGLS Regresyon Analizi Sonuçları.....	133
Tablo 26 : Değişkenler ile CEO Özellikleri Arasındaki İlişkinin Yönü	136
Tablo 27 : Sektörel Karşılaştırma-1	140
Tablo 28 : Sektörel Karşılaştırma-2	142

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: Faydalı Finansal Bilgilerin Niteliksel Özellikleri.....	12
Şekil 2: Muhasebe Bilgilerinin Kalitesini Etkileyen Faktörler.....	21
Şekil 3: Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi	26
Şekil 4: Tahakkuk ve İşlem Esaslı Kâr Yönetimi.....	39
Şekil 5: Sınıflandırma Değişikliğinin İşleyişi.....	41
Şekil 6: Organizasyonlarda Üst Yönetim Etkisi Teorisi.....	66
Şekil 7: Organizasyon Şeması	73
Şekil 8: Araştırmanın Modeli	101



Tezin Başlığı: Üst Düzey Yönetici Özelliklerinin Muhasebe Kalitesine Etkisi: BIST İmalat Sektöründe Bir Araştırma (2011-2020)	
Tezin Yazarı: Erol GEÇİCİ	Danışman: Prof. Dr. Ahmet Vecdi CAN
Kabul Tarihi: 09.11.2022	Sayfa Sayısı: x (ön kısım) + 177 (tez) + 5 (ek)
Anabilim dalı: İşletme	Bilim dalı: Muhasebe ve Finansman
Muhasebe kalitesini güvence altına almak her şeyden önce işletmelerin sorumluluğundadır. İşletmelerin muhasebe kalitesini etkileyen makro ve mikro düzeyde birçok faktör olduğu bilinmektedir. Bununla beraber özellikle halka açık büyük işletmelerin muhasebe kalitesi üzerinde tepe (üst) yönetimlerin önemli etkisi olduğu kabul edilmektedir. Sahip oldukları yetki ve sorumluluklar ile işletmelerin üst yönetiminde önemli bir ağırlığı ve gücü olan ve kısaca CEO olarak ifade edilen genel müdür, icra (yürütme) ve/veya yönetim kurulu başkanı pozisyonundaki insanlar işte bu açıdan tez çalışmasında inceleme konusu yapılmıştır. Zira şirketin CEO'sunun finansal bilgilerin üretim ve raporlama organizasyon ve süreçlerine müdahil olmak suretiyle işletmenin muhasebe kalitesini etkileyebileceği düşünüldüğünden burada CEO ile muhasebe kalitesi ilişkisi araştırılmıştır. Literatürde genellikle kurumsal yönetim özelliklerinin kâr yönetim uygulamaları üzerindeki etkisi incelenmiştir. Ancak CEO'lar ile muhasebe kalitesi ilişkisi üzerine ulusal literatürde ayrıntılı bir çalışmaya rastlanmamıştır. Alandaki boşluğu doldurmak üzere 2011-2020 yılları arasında BIST İmalat sektöründe yer alan 112 şirket verisi kullanılarak yapılan bu çalışmada CEO ile muhasebe kalitesi ilişkisini araştırmak amacıyla öncelikle CEO'lara ilişkin bazı önemli olay ve durumlar ile gözlemlenebilir demografik özellikler tespit edilmiş ardından muhasebe kalitesine ilişkin veriler toplanarak literatürdeki modeller yardımıyla analiz edilmiştir. CEO özellikleri üst yönetim etkisi teorisi (upper echelons theory) kapsamında ele alınmış, muhasebe kalitesinin ölçümünde ise tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetimi modellerinden yararlanılmıştır. İsteğe bağlı tahakkuklar ve anormal kalemler OLS yöntemiyle hesaplanmıştır. Tahakkuk esaslı kâr yönetim modellerinde “isteğe bağlı tahakkuklar” ve işlem esaslı kâr yönetim modelinde ise “anormal kalemler” temsilci olarak kullanılmıştır. CEO demografik özelliklerinin, muhasebe kalitesi üzerindeki etkisi sabit etkiler ve FGLS yöntemi ile analiz edilmiştir. Neticede, CEO'lara ilişkin bazı hususlar ile demografik özelliklerinin muhasebe kalitesi üzerinde etkili olduğu anlaşılmıştır. Örneğin FGLS yöntemine göre CEO'nun kadın olması ile dört muhasebe kalitesi temsilcisi arasında anlamlı pozitif bir ilişki; CEO muhasebe deneyimi ile iki muhasebe kalitesi temsilcisi arasında anlamlı pozitif bir ilişki bulunmuştur. Aynı şekilde CEO'nun yaşı ve cinsiyeti ile işlem esaslı kâr yönetimi arasında pozitif anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer yandan CEO muhasebe okuryazarlığı ile bir muhasebe kalitesi temsilcisi arasında sabit etkiler yönteminde anlamlı negatif bir ilişki bulunurken FGLS yönteminde de CEO muhasebe okuryazarlığı ile iki muhasebe kalitesi temsilcisi arasında da anlamlı negatif bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca sektörlere, işletmelere, yöntemlere ve modellere göre bu analiz sonuçlarının farklılaşabileceği de görülmüştür.	
Anahtar Kelimeler: Üst Yönetim Etkisi Teorisi, Muhasebe Kalitesi, İsteğe Bağlı Tahakkuklar, İşlem Esaslı Kâr Yönetimi, CEO özellikleri	

Title of the Thesis: The Effect of Senior Manager Characteristics on Accounting Quality: A Study on BIST Manufacturing Sector (2011-2020)	
Author : Erol GEÇİCİ	Supervisor : Professor Ahmet Vecdi CAN
Date : 09.11.2022	Np: x (pre text) + 177 (main body) + 5 (app.)
Department: Business Administration	Subfield : Accounting and Finance
Ensuring the accounting quality is primarily the responsibility of the businesses. It is known that there are many macro and micro factors affecting the accounting quality of businesses. However, it is acknowledged that top management has a significant impact especially on the accounting quality of large public companies. In terms of the authorities and responsibilities, people in the position of general manager, executive and/or chairman of the board of directors, who have a significant weight and power in the top management of companies, and who are briefly referred to as CEO, are the subject of study in this thesis. Since it is thought that the CEO of the company can affect the accounting quality of the company by intervening in the production, reporting and organization processes of financial information, the relationship between CEO and accounting quality is studied here. The impact of corporate governance characteristics on earnings management practices is generally analyzed in the literature. However, there is no detailed study on the relationship between CEOs and accounting quality in the national literature. Addressing the gap in the literature, this study, which was conducted using data from 112 companies in the BIST Manufacturing sector between 2011 and 2020, first identified some important events and situations and observable demographic characteristics of CEOs in order to investigate the relationship between CEO and accounting quality, and then collected data on accounting quality and analyzed it with the help of models in the literature. The characteristics of the CEO are discussed within the scope of the upper echelons theory, and accrual and real activities earnings management models are used in the measurement of accounting quality. Discretionary accruals and abnormal items are calculated using the OLS method. In the accrual-based earnings management models, “discretionary accruals” and in the real activities earnings management model, “abnormal items” are used as proxy. The effect of CEO demographics on accounting quality was analyzed using the fixed effects and FGLS method. As a result, some issues related to CEOs and their demographic characteristics are found to be effective on accounting quality. For example, according to the FGLS method, a significant positive relationship was found between the CEO being a woman and four accounting quality proxies, and a significant positive relationship was found between the CEO accounting experience and two accounting quality proxies. Likewise, a positive and significant relationship was found between the age and gender of the CEO and real activities earnings management. On the other hand, a significant negative relationship was found between CEO accounting literacy and one accounting quality proxy in the fixed effects method, while a significant negative relationship was found between CEO accounting literacy and two accounting quality proxies in the FGLS method. It has also been observed that the results of these analyzes may differ according to sectors, businesses, methods and models.	
Keywords: Upper Echelons Theory, Accounting Quality, Discretionary Accruals, Real Activities Earnings Management, CEO characteristics	

GİRİŞ

İnsan refahının yükseldiği daha sürdürülebilir bir dünya için iktisadi açıdan yoksulluk ve yolsuzluk başta olmak üzere birçok alanda etkili mücadele edilmesi gerektiği ortadadır. İktisadi performansın arttırılmasında makro düzeyde ülkeleri ve ekonomileri, mikro düzeyde ise organizasyonları ve ticari işletmeleri yönetenlerin ve diğer paydaşların karar verme süreçlerinin elbette sağlıklı veri ve bilgiler ile destekleniyor olması şarttır. Diğer bir anlatımla kararların isabet derecesinde analizlerde kullanılan verilerin ve bilgilerin kalitesi yakından alakalıdır. Yanlış, eksik, abartılı, gereksiz, geç, hatalı, hileli olması dolayısıyla gerçeğe ve ihtiyaca uygun olmayan veri ve bilgiler ile adaletli, hakkaniyetli, isabetli kararlar verilmesi pek mümkün görünmemektedir.

Başlı başına bir bilgi üretim ve iletim sistemi olan muhasebenin performansı da bu açıdan ele alınmalı ve kalitesi sorgulanmalıdır. Muhasebe kalitesi iç ve dış tüm paydaşlar açısından önemi yüksek düzeyde kabul edilen bir konudur. Nitekim muhasebe uygulamalarına yön veren mevzuat ve standartların temelinde yüksek kaliteli bilgi üretme ihtiyacına dönük büyük bir motivasyonun yer aldığı anlaşılmaktadır. Otoritelerce yapılan düzenlemelerin ve yönlendirmelerin esas amacı kuşkusuz muhasebe kalitesini arttırmaya yöneliktir. Bununla beraber muhasebe kalitesini yükseltmek ve güvence altına almak her şeyden önce işletmelerin sorumluluğundadır. Nitekim piyasaların ve işletmelerin finansal raporlarının güvenilirliğini artırmak için Sarbanes-Oxley yasası (SOX), 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu (TTK), Sermaye Piyasası Kanunu (SPK) gibi ulusal ve uluslararası birçok yasal düzenleme yürürlüğe girmiş olsa da Olympus, Satyam, Luckin Coffee gibi muhasebe skandalları halen yaşanmaya devam etmektedir. Muhasebe skandallarının yaşanmasında iç ve dış denetimin, kamu denetiminin yanı sıra işletme sahip ve yöneticilerinin de az ya da çok payının bulunduğu gerçeği zamanla ortaya çıkmaktadır.

İşletmelerin muhasebe kalitesini etkileyen siyaset, ekonomi, ticaret, sektör, enflasyon, kur, mevzuat, vergi, eğitim, kültür gibi makro veya mikro düzeyde birçok faktörden söz edilebilir. İşletmelerin kurdukları muhasebe sistem ve organizasyonu içinde yaşanan finansal nitelikli olay ve işlemlere ilişkin toplanan veya unutulmuş kanıtlar, biriktirilen veya ihmal edilen veriler, arşivlenen veya kaybedilen belge ve bilgiler, yapılan veya atlanan kayıtlar, tercih edilen veya edilemeyen yöntem ve usuller, benimsenen veya uzak durulan politikalar, tabi veya muaf olunan yasal mevzuat ve standartlar gibi daha birçok hususun işletmelerin muhasebe kalitesine yansıyan etkileri olacağı düşünülmektedir.

Tüm bu anılan hususlar büyük oranda işletme üst yönetimlerinin tedbir, karar ve politikaları ile şekillendiğine göre üst yönetimlerin muhasebe kalitesini etkileme olasılıkları üzerinde dikkatlice durulmalıdır. Özellikle kamu yararını ilgilendiren kurum ve kuruluşlar ile halka açık büyük işletmelerin muhasebe kalitesi üzerinde tepe (üst) yönetimlerin önemli etkisinin olduğu kabul edildiğinde konunun toplumun önemli bir kesimine yayılan boyutlara ulaşabildiği de değerlendirilebilecektir.

Sahip oldukları yetki ve sorumluluklar ile işletmelerin üst yönetiminde önemli bir ağırlığı ve gücü olan ve kısaca CEO olarak ifade edilen genel müdür, icra (yürütme) ve/veya yönetim kurulu başkanı pozisyonundaki insanlar işte bu açıdan tez çalışmasında inceleme konusu yapılmıştır. Zira şirketin CEO'sunun finansal bilgilerin üretim ve raporlama organizasyon ve süreçlerine müdahil olmak suretiyle işletmenin muhasebe kalitesini etkileyebileceği değerlendirilmektedirler. Örneğin borç sözleşmesi ve borçlanma maliyeti (Bharath, Sunder ve Sunder, 2008; Spiceland, Yang ve Zhang, 2016), ücret, teşvik ve primler (Hadani, Goranova ve Khan, 2011; Healy, 1985: 89) CEO'ları, finansal raporlamada hatalara ve kâr yönetim uygulamalarına yöneltebilmektedir. Hâlbuki bazı akademik çalışmalarda ortaya konulduğu üzere kâr yönetim uygulamaları muhasebe kalitesini azaltmaktadır (Francis vd., 2008; Lara vd., 2017). Muhasebe kalitesinin önemli bir göstergesi olarak kabul edilen isteğe bağlı tahakkukların düşüklüğü başka bir deyişle kâr yönetim faaliyetlerine girilmemesi ve uzak durulması özellikle dış paydaşlarca olumlu değerlendirilmektedir. Zira bu durumda denetçiler ve paydaşlar raporlanan finansal bilgilerinin gerçeğe uygun olduğu kanaatine daha kolay varabilecektir. Nitekim isteğe bağlı tahakkuklar, yapılan araştırmalarda muhasebe kalitesinin temsilcisi (proxy) olarak sıklıkla kullanılmaktadır.

İşletmelerde genellikle isteğe bağlı tahakkuk uygulamaları aracılığıyla kar yönetimi faaliyetlerine girilmektedir. Kârı olduğundan yüksek ya da düşük göstermek gerçeğe uygun olmadığı için raporlanan finansal bilgilerin kalitesini düşürmektedir. Başta yatırımcılar ve diğer bilgi kullanıcıları işletmenin finansal raporlarındaki bilgilerin doğru ve güvenilir olmadığını fark ettiğinde işletmenin piyasa değeri ve kredibilitesi hızla düşmekte buna karşın sermaye ve borçlanma maliyetleri artmaktadır. İşletmelerde yaşanan bu olumsuz gelişmeler istifalar, yargı süreçleri, faiz ve kur dalgalanmaları, resesyon veya stagflasyon ortamıyla birleştiğinde iflasların ve muhasebe skandallarının yaşanması kaçınılmaz hale gelmektedir. Enron, WorldCom, Parmalat, Toshiba ve

2008'deki küresel kriz piyasalara ve finansal raporlamaya olan güveni azaltan, topluma ve ekonominin istikrarına ciddi zararlar veren olayları örneklemektedir.

Yöneticiler, işletmelerin kârlı olması durumunda daha yüksek ek faydalar elde edebilmektedir. Genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri (GAAP) kârı belirlemede bir miktar takdir yetkisine izin vermektedir. Yöneticiler ise bu takdir yetkisini, kârları manipüle etmek, kişisel kazançlar elde etmek ve hatta aldatmak için kullanabilmektedir (Badertscher, 2011; Gunny, 2010). Bu durum CEO'ların etik olmayan davranışları belirleme, uzak durma ve bu davranışlara tepki verme konusunda isteksiz davranmasına neden olmaktadır. Öyle ki CEO'ların zaman zaman muhasebe kalitesini bozmaktan da öte bizzat çeşitli kâr yönetim uygulamaları içine girerek (Ali ve Zhang, 2015; Graham, Harvey ve Rajgopal, 2005; Na ve Hong, 2017) muhasebe skandallarının yaşanmasına neden oldukları görülmektedir. Dolayısıyla kâr yönetimi, finansal rapor kullanıcıları için ciddi bir endişe kaynağı olmaya devam etmektedir.

Araştırmacılar, muhasebe kalitesini etkileyen faktörleri belirleyen çok sayıda çalışma yürütmüştür. Bazı araştırmacılar (Bamber, Jiang ve Wang, 2010; Barker ve Mueller, 2002; Bhandari vd., 2018; Capalbo vd., 2017; Finkelstein ve D'Aveni, 1994), şirket yönetimini etkileyen CEO gücü, CEO narsisizmi, CEO/CFO sosyal bağları, CEO yaşı, CEO değişimi ve CEO/CFO deneyimi gibi iç özelliklere odaklanmıştır. Bazı araştırmacılar tarafından ise (Baker vd., 2019; Cullinan ve Roush, 2011; DeAngelo, 1981; Lin, Lin ve Lei, 2020; Sun, Johnson ve Rahman, 2015) SOX düzenlemesi, kurumsal yönetim ve dış denetim gibi şirket üzerinde etkisi olan dış özellikler incelenmiştir. İç ve dış etkiler farklı olsa da birbiriyle etkileşime girebilmekte, dış düzenlemeler iç düzenleme ve ilişkiler üzerinde baskı oluşturabilmektedir.

Son zamanlarda ise uluslararası literatürde üst düzey yönetici özelliklerinin muhasebe kalitesi üzerindeki etkisi incelenmeye başlanmıştır. CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalarda daha çok gözlemlenebilir demografik özellikler yer almaktadır. Tepe yöneticisi olarak CEO'nun cinsiyeti, yaşı, uyruğu, muhasebe okuryazarlığı, muhasebe deneyimi, kurul üyeliği, görev süresi, değişimi ve ikiliği gibi gözlemlenebilir özelliklerin veya durumların muhasebe kalitesi üzerindeki etkisi merak ve inceleme konusudur. Önceki araştırmalar, kurumsal yönetim, sahiplik yapısı, denetim kurulu üyeleri, yönetim kurulu üyeleri ve dış denetçilerin işletmenin muhasebe kalitesini etkileyebileceğini göstermiştir. Ancak, ulusal literatürde bugüne kadar CEO

özelliklerinin muhasebe kalitesi üzerindeki etkisini inceleyen bir çalışmaya rastlanmamıştır. Önemli bir boşluğu doldurduğu düşünülen bu çalışmanın literatüre katkısı; muhasebe kalitesinin tespitinde sıkça kullanılan tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetimi modellerinin gösterdiği üzere, CEO'ların gözlemlenebilir bazı özelliklerinin muhasebe kalitesi üzerindeki etkisini ampirik olarak ortaya koymuş olmasıdır. Dolayısıyla bu çalışma, finansal raporların ihtiyaca uygunluğu ve gerçeğe uygun sunumu ile ilgilenenlere önemli kanıtlar ve sonuçlar sağlamaktadır. Bu kanıt ve sonuçlarla ilgili kamu kurum ve kuruluşları, otoriteler, işletme yönetimleri, borsa yatırımcıları ve analistleri, çalışanlar ve diğer paydaşlar, CEO özelliklerinin muhasebe kalitesi üzerindeki etkisi hakkında bilgi sahibi olabilecektir.

Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın temel amacı, CEO – muhasebe kalitesi ilişkisini ortaya koymaktır. Daha açık bir anlatımla üst düzey yönetici olan CEO'ya ilişkin hangi durum ve özelliklerin işletmenin muhasebe kalitesi göstergeleri ile ne yönde ve nasıl bir ilişkisi içerisinde olduğunu ampirik olarak göstermektir. Bu amaçla üst yönetimde önemli bir yere sahip olan CEO'nun gözlemlenebilir bazı özellikleri tespit edilmiştir. Ardından bu özellikler muhasebe kalitesinin temsilcileri olarak tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetim modelleri üzerinden analiz edilmiştir. Üst yönetim etkisi teorisi kapsamında muhasebe kalitesi sonuçlarının başta işletme yönetimleri olmak üzere tüm finansal bilgi kullanıcılarına gerekli ve faydalı bilgiler sağlaması hedeflenmiştir.

Çalışmada Cevap Aranılan Sorular

Bu çalışmada CEO demografik özelliklerinin, muhasebe kalitesinin temsilcisi olarak kullanılan tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetim modellerinin sonuçlarına etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda çalışmada bir ana soru ve ana soruyu detaylandırmak için alt sorular oluşturulmuştur:

Ana Soru:

- CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Alt Sorular:

- CEO cinsiyeti ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?
- CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?
- CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı ilişki var mıdır?

- CEO kurul üyeliği ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı ilişki var mıdır?
- CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı ilişki var mıdır?
- CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı ilişki var mıdır?
- CEO yaşı ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı ilişki var mıdır?
- CEO değişimi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı ilişki var mıdır?

Çalışma kapsamında yukarıda ifade edilen sorulara verilecek cevaplar CEO-muhasebe kalitesi ilişkisine ışık tutarak ilgililere bu konuda verilere dayalı olarak değerlendirme yapma imkan ve fırsatı verebilecektir.

Çalışmanın Önemi

Yakın geçmişte yaşanan finansal ve ekonomik krizler, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin finansal piyasalarını olumsuz etkilemiştir. Enron, WorldCom, Tyco, Adelphia, Vivendi, Parmalat, Olympus, Satyam, Luckin Coffee gibi büyük şirketlerin finansal raporlarının hileli çıkması yatırımcıların başta finansal piyasalar olmak üzere birçok kurum ve kuruluşa olan güvenini sarsmıştır. Güveni tekrar arttırmanın yolu muhasebe kalitesini yükseltmek ve güvence altına almaktan geçmektedir.

Türkiye’de ise 2001 yılı öncesi ve sonrasında yaşanan işletme ve bankacılık krizlerinin bölgesel birçok etkisi olmuştur. Yaşanan bu skandallar mikro ve makro ölçekte denetim süreçlerinin düzenlenmesine, yasal mevzuatta köklü değişikliklere gidilmesine ve kurumsal yönetimi güçlendirecek düzenlemelerin hayata geçirilmesine neden olmuştur. Skandalların yaşanmasında, üst düzey yöneticiler (CEO’lar) en önemli sorumlulardan biri olarak görülmektedir. Bu kapsamda CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi arasındaki ilişkiye olan ilgi artmış ve konu akademik çevrelerce araştırmalara konu edilmeye başlanmıştır.

Çalışmanın Yöntemi

Çalışmada, Borsa İstanbul (BIST) İmalat Sektöründe 2011-2020 yılları arasında faaliyet gösteren 112 şirketin verileri kullanılmıştır. CEO özelliklerinin muhasebe kalitesine olan etkisinin ortaya çıkarılması doğrultusunda çalışmada Stata 13 istatistik programı kullanılmıştır. Kâr yönetimi değerleri en küçük kareler (OLS); CEO özelliklerinin kâr yönetim değerleri üzerindeki etkisi ise “panel veri analizi” yöntemiyle hesaplanmıştır. Panel veri analizi gerçekleştirirken izlenen süreç ve bu süreçte yapılan analizler

çalışmanın üçüncü bölümünde ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Finansal veriler; Thomson Reuters Datastream veri tabanı, Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) ve şirketlerin web sitelerinden elde edilmiştir. CEO özellikleri; KAP açıklamaları, finansal raporlar ve faaliyet raporlarından manuel olarak elde edilmiştir. Eksik olan CEO özelliklerine şirket web sitesi, sektör raporları, google.com (Francis vd., 2015: 1291) ve sosyal ağlardan (Linkedin vb.) ulaşmaya çalışılmıştır. Uluslararası çalışmalarda ise CEO özelliklerine BoardEx, ExecuComp gibi veri tabanlarından erişim sağlanmaktadır. Bu veri tabanlarında yer alan BIST İmalat Sektöründeki şirket sayısının az (11 işletme) ve geçmiş yıllara ait verilerin yetersiz oluşu nedeniyle CEO demografik özellikleri için şirketlerin faaliyet raporları, şirket web sayfası gibi veri kaynaklarına yönelinmiştir. Veriler panel veri formatına Excel programı kullanılarak çevrilmiştir.

Çalışmanın Kısıtları

Çalışmada kullanılan bağımlı değişkenler tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetim modelleridir. Bu modeller literatürde imalat sektörü için uygun olduğundan BIST İmalat sektöründeki 112 şirketle sınırlandırılmıştır.

İnceleme dönemi 10 yıl (2011-2020) olarak belirlenmiştir. Bunun sebebi bazı işletmelerin 2011 yılı öncesi faaliyet raporlarındaki CEO gözlemlenebilir demografik bilgilerindeki eksikliklerdir. Çalışmada hem CEO özelliklerine hem de finansal verilerine erişim sağlanan şirketler örnekleme dâhil edilmiştir. Ayrıca CEO değişiminde bir takvim yılındaki değişiklik dikkate alınmıştır, ara dönemdeki CEO değişikliği dikkate alınmamıştır.

Çalışmanın İçeriği

Bu çalışma toplam üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde genel olarak muhasebe kalitesi kavramına, muhasebe kalitesini etkileyen faktörlere ve muhasebe kalitesi ölçümüne yer verilmiştir.

İkinci bölümde, üst düzey yönetim, kurumsal yönetim teorileri, yönetim becerileri, yönetici rolleri, yönetim organları, üst düzey yöneticinin demografik özellikleri ve literatür taraması yer almıştır.

Üçüncü bölümde ise araştırmanın amacı, önemi, yöntemi, modeli, kısıtları, varsayımları ve hipotezleri açıklanmıştır. Ayrıca bu bölümde tanımlayıcı istatistiksel bilgilere, korelasyon ve regresyon analizi bulgularına yer verilmiştir.

Çalışma sonuç ve değerlendirme bölümüyle tamamlanmıştır.

BÖLÜM 1: MUHASEBE KALİTESİ

Bu bölümde muhasebe kalitesi kavramına giriş yaptıktan sonra veri ve bilgi kalitesi açıklanmıştır. Faydalı finansal bilgilerin niteliksel özelliklerine de değinilmiştir. Muhasebe kalitesini etkileyen faktörler literatüre uygun olarak açıklanmıştır. Ayrıca muhasebe kalitesi ölçüm yöntemlerinden özellikle tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetim modelleri üzerinde durulmuştur.

1.1. Muhasebe Kalitesi Kavramı

Muhasebe, iş faaliyetlerini ölçen, verileri raporlar halinde işleyen ve sonuçları finansal tablo kullanıcılarına ileten bir bilgi sistemidir. Muhasebe, “işletmenin dili” olarak da ifade edilmektedir. Bu dili ne kadar iyi anlarsanız paranızı ve işinizi o kadar iyi idare edebilirsiniz (Harrison, Horngren ve Thomas (Bill), 2014: 4).

Muhasebe bilgileri, yatırımcılar, alacaklılar, kredi verenler ve diğer paydaşların ekonomik kararlar alırken kullandığı önemli bilgi kaynağıdır. Yöneticiler, muhasebe bilgilerini finansal tablolar aracılığıyla finansal bilgi kullanıcılarına sunmaktadır. Sermaye temini ve piyasa verimliliği için muhasebe bilgilerinin kalitesi önemlidir.

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından hazırlanan Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve’ye (2018) göre finansal raporlamanın amacı, mevcut ve potansiyel yatırımcılara, borç verenlere ve kredi veren diğer taraflara yüksek kalitede faydalı bilgiler sağlamaktır. IASB, yüksek kaliteli finansal raporların önemini vurgulamasına rağmen kalitenin işlevsel hale getirilmesi ve ölçümü önemli sorun olmaya devam etmektedir (Menicucci, 2020: 84).

“Muhasebe kalitesi” teriminin geniş çapta kabul görmüş, tek bir spesifik tanımı yoktur (Schipper ve Vincent, 2003). Bu terime ilgi artmasına rağmen belirsizliği sürmektedir. Literatürde muhasebe kalitesi birçok makalede farklı yöntem ve tekniklerle incelenmekte ve araştırmanın amacına göre özelleştirilmektedir (Hribar, Kravet ve Wilson, 2014: 511).

Muhasebe kalitesinin; finansal raporlama kalitesi, finansal bilgi kalitesi ve muhasebe bilgi kalitesi kavramlarıyla benzer anlamlarda kullanıldığı görülmüştür (Beatty, Liao ve Weber, 2010; Callen, Khan ve Lu, 2013; Geçici ve Can, 2022; Gençoğlu ve Ertan, 2012; Verdi vd., 2006).

Yaşanan teknolojik gelişmeler ve değişen rekabet şartları, işletmelerin varlıklarını sürdürmelerini derinden etkilemekte ve bu noktada üretilen muhasebe bilgilerinin kalitesi faaliyetlerin verimliliği ve etkinliği bakımından işletmelerin vazgeçilmez bir parçası haline gelmektedir (Kurnaz, 2018: 151). Bu nedenle muhasebe kalitesi (kârlar/tahakkuklar), muhasebe literatüründe en çok araştırılan konulardan biri olmuştur (Nikolaev, 2014: 1).

Muhasebe kalitesi araştırmacılar tarafından farklı olarak tanımlanmıştır. Bu tanımlardan bazıları şunlardır:

Dechow ve Schrand (2004)'a göre muhasebe kalitesi, muhasebe bilgilerinin şirketin mevcut durumunu doğru şekilde yansıtmaya, gelecekteki performansını doğru tahmin etmesine ve şirketin değerinin belirlenmesine yardımcı olmasıdır.

Callen vd., (2013: 269) muhasebe kalitesini finansal raporların, hisse senedi yatırımcılarına işletmenin beklenen nakit akışlarıyla ilgili olarak bilgi aktarma hassasiyeti olarak tanımlamıştır.

Susanto (2015: 4002) muhasebe bilgilerinin kalitesini muhasebe bilgilerinin ihtiyaca uygunluğu, muhasebe muhafazakârlığı ve kâr yönetimi değerini içeren karmaşık bir kavram olarak açıklamaktadır.

Muhasebe kalitesi, finansal tablolardaki bilgilerin gerçeğe uygunluğu veya finansal raporların, sermaye yatırımcılarına, işletme faaliyetleri ile ilgili olarak verdiği bilginin hassaslığı, doğruluğu şeklinde de tanımlanabilir (Biddle, Hilary ve Verdi, 2009: 4; Chen vd., 2010: 222; Gençoğlu ve Ertan, 2012: 2-3). Diğer bir deyişle muhasebe kalitesi, finansal tablolarda yer alan bilgilerin finansal tablo kullanıcılarının ihtiyaçlarına uygun olmasıdır. Ancak, kullanıcıların ihtiyaçlarındaki çeşitlilik doğrultusunda, farklı ihtiyaçlar dikkate alındığında, muhasebe kalitesi kavramının kapsamı değişmekte ve muhasebe kalitesinin ölçülmesi oldukça karmaşık bir hal almaktadır.

Muhasebe kalitesinin iyi anlaşılması için veri ve bilgi kalitesinde bilinmesi gerekmektedir.

1.1.1. Veri ve Bilgi Kalitesi

Muhasebe kavramında yer alan veri ve bilgi kavramları çoğu zaman karıştırılabilen kelimelerdir. Veriler; bir bilgi sistemi tarafından toplanan, kaydedilen, saklanan ve

işlenen gerçeklerdir. Bilgi ise, anlamak ve karar verme sürecini iyileştirmek için organize edilmiş ve işlenmiş verilerdir (Romney ve Steinbart, 2017: 3).

İşletme kaynakları olan hammadde, sermaye ve emek gibi; bilgi de çağdaş işletme organizasyon çalışmalarının yürütülmesinde hayati öneme sahiptir. Her iş günü, çeşitli iç ihtiyaçları karşılamak için finansal tablo kullanıcılarına ve diğer kullanıcılara büyük miktarda bilgi akışı sağlanmaktadır (Hall, 2011: 4).

Finansal tablo kullanıcılar birçok bilgi türü kullanır. Örneğin, bir bankacı işletmeye borç verirken muhasebe bilgilerine ihtiyaç duyar ve buna göre karar verir. Finansal tablo kullanıcıları muhasebe bilgilerini farklı amaçlar için kullanmaktadır (Harrison vd., 2014: 4-5);

- *Bireyler*: İnsanlar banka hesaplarını yönetme, konut kiralama ya da satın alma faaliyetinde bulunurlar. Aylık gelirlerinin ve harcamalarının bütçesini yaparlar. İşte, muhasebe bireylerin bu kararları alması için gerekli bilgileri sağlamaktadır.
- *Yatırımcılar ve alacaklılar*: Yatırımcılar ve alacaklılar, işletmeleri finanse etmek için para sağlamaktadırlar. Yatırımcılar bir yatırımdan ne kadar gelir elde edeceklerini bilmek istemektedirler. Alacaklılar da, işletmenin geri ödemelerini ne zaman ve nasıl olacağını bilmek istemektedirler. Bu kararlar için muhasebe bilgisine ihtiyaç duyulmaktadır.
- *Düzenleyici kurumlar*: Her türlü düzenleyici kurum muhasebe bilgilerini kullanmaktadır. Örneğin, vergi dairesine yerel yönetimler, işletmeler, bireyler ve diğer kuruluşlar gelir, servet, tüketim ve diğer vergileri ödemektedir. Halka açık şirketler pek çok periyodik mali raporları SPK'ya göndermektedir. Bu raporların tümü muhasebe bilgilerini içermektedir.
- *Kâr amacı gütmeyen kuruluşlar*: Hastaneler, vakıflar, dernekler, sivil toplum kuruluşları işletme kararlarının çoğunu muhasebe verilerine dayandırmaktadır. Ek olarak bu kuruluşlar, gerçekleştirdikleri faaliyetlerin periyodik raporlarını vermek zorundadır.

Muhasebe bilgi sistemi; finansal tablo kullanıcılarına bilgi üretmek için veri toplayan, kaydeden, saklayan ve işleyen bir sistemdir. İnsanları, prosedürleri ve talimatları, verileri, yazılımı, bilgi teknolojisi altyapısını, iç kontrollerini ve güvenlik önlemlerini içerir (Romney ve Steinbart, 2017: 10).

Kalite ise, her bir birey veya kurumun farklı tanımı olduğu için özellik gösteren bir kavramdır. İngiliz Standartlar Enstitüsü'ne göre teknik kullanımda kalitenin iki anlamı bulunmaktadır. Bunlar (ASQ, 2019):

- 1) Belirtilen veya ima edilen ihtiyaçları karşılama yeteneğini taşıyan bir ürün veya hizmetin özellikleri;
- 2) Eksiksiz bir ürün veya hizmet olarak ifade edilebilir.

Joseph Juran'a göre kalite “kullanıma uygunluk”; Philip Crosby'ye göre “gereksinimlere uygunluk” anlamına gelmektedir (ASQ, 2019).

Bilgiyi iyi anlayabilmek için veri ve veri kalitesinden bahsedilmesi önem arz etmektedir. En üst düzey yöneticiden en düşük yönetim seviyelerine kadar, veri kalitesi çabalarına aktif katılım sağlamak için makul ve anlaşılır bir gerekçe sunulmalıdır. Yaygın olarak kullanılan gerekçeler şunlardır (Lee vd., 2006: 9):

- Yüksek kalitede veri değerli bir varlıktır.
- Yüksek kaliteli veriler müşteri memnuniyetini artırabilir.
- Yüksek kalitede veri gelirleri ve kârları artırabilir.
- Yüksek kalitede veri stratejik rekabet avantajı sağlayabilir.

Bu yaygın gerekçelerin ötesinde, daha spesifik gerekçelerde bulunmaktadır.

Düşük veri kalitesi, bir işletmenin hemen olmasa bile uzun vadede kesinlikle rekabet avantajını kaybetmesine neden olmaktadır (Lee vd., 2006: 14). Ayrıca, bugünün iş ortamındaki karmaşıklık ve değişim hızı nedeniyle veriler hakkında daha kaliteli bilgiye ihtiyaç duyulmaktadır (Lee vd., 2006: 203).

Kaliteli verilerin kullanıma uygun veri olması da gerekmektedir. Verilerin nasıl, ne, nerede, neden ve ne zaman kullanıldığına bağlı olarak kullanıma uygunluğun özellikleri değişmektedir. Verilerin bu tür bilgileri içeren tekniklerini geliştirmek, sürekli araştırmayı gerektirmektedir (Lee vd., 2006: 204).

Son olarak, veri kalitesi uygulamalarında ele alınması gereken önemli bir sorun alanı güvenliktir. Genel güvenlik alanı çok sayıda sorun oluşturmaktadır. Verilerin hassasiyeti ve herkesin erişimine açık olmaması güvenlik açısından oldukça önemlidir. Kuruluşlar, verilerin gizliliğini korumanın gerekliliği ile karşı karşıyadır. Bu sorumluluk, kısmen kuruluşun müşterileriyle olan ilişkisinden ve müşterilere karşı yükümlülüklerinden

doğmaktadır. Aynı zamanda verilerin güvenliği, ülkenin hukuk kuralları tarafından da zorunlu hale getirilmektedir (Lee vd., 2006: 204).

Bilgi kalitesi, “bilgi tüketicileri tarafından kullanıma uygun bilgi” olarak tanımlanabilir (Huang, Lee ve Wang, 1998). Birçok bilginin kalite boyutları belirlenmiştir. Yaygın olarak tanımlanmış bilgi kalitesi boyutları şunlardır (Ballou ve Pazer, 1985; Batini vd., 2015: 63; Batini ve Scannapieco, 2016; Wang ve Strong, 1996: 20; Vaziri, Mohsenzadeh ve Habibi, 2019: 718; Xu vd., 2003)

- **Doğruluk** : Kaydedilen değer, gerçek değere uygun olmasıdır.
- **Zamanlılık** : Kaydedilen değer eski olmamasıdır.
- **Bütünlük** : Belli bir değişken için tüm değerlerin kaydedilmesidir.
- **Tutarlılık** : Bilgi değerinin temsilinin, her durumda aynı olmasıdır.

Muhasebe ve denetimde, iç kontrol sistemleri düşük maliyetle azami güvenilirliğe ihtiyaç duyduğu için temel bilgi kalitesi boyutu doğruluktur (Wang, Reddy ve Kon, 1995: 350). Araştırmacılar; muhasebe bilgilerinin değerini (kalitesini), ihtiyaca uygunluğunu ve zamanlılığını da istenen özellikler olarak tanımlamışlardır (Xu vd., 2003).

Romney ve Steinbart (2017: 4)’a göre kullanışlı (kaliteli) bir bilginin karakteristik özellikleri; ihtiyaca uygunluk, güvenilirlik, bütünlük, zamanlılık, anlaşılabilirlik, doğrulanabilirlik ve erişebilirlik olarak belirtilmiştir.

Hall (2011: 13) ise faydalı finansal bilgilerin özelliklerini ihtiyaca uygunluk (relevance), zamanlılık (timeliness), doğruluk (accuracy), bütünlük (completeness) ve özetleme (summarization) olarak sıralamıştır.

Bir işletmenin finansal tablolarında sunulan bilgi, kullanıcıların beklentisine ve ihtiyacına uygunsa o bilgi kaliteli olarak algılanmaktadır (Menicucci, 2020: 86). Yüksek kaliteli bilgi, yönetim ve hissedarlar arasında var olan bilgi asimetrisi açığını kapatarak vekâlet sorunlarını azaltmaktadır (Shaw, 2003).

1.1.2. Faydalı Finansal Bilgilerin Niteliksel Özellikleri

Kavramsal çerçevede, finansal tabloların amacı; raporlayan işletmenin varlıkları, yükümlülükleri, özkaynakları, gelir ve giderleri hakkında finansal tablo kullanıcılarına işletmenin gelecekte beklenen net nakit girişlerini ve işletmenin ekonomik kaynaklarını, yönetimin idare etme sorumluluğunu değerlendirmede faydalı olacak

finansal bilgiyi sağlamak (KGK, 2018: m.3.2) olarak belirtilmiştir. Bu nedenle işletmenin başarıya ulaşmasında faydalı ve kaliteli bilgiler önemli bir yere sahiptir (Dinç ve Abdioğlu, 2009: 158).



Şekil 1: Faydalı Finansal Bilgilerin Niteliksel Özellikleri

Kaynak: Kieso, D., Weygandt, J. ve Warfield, T. (2016). *Intermediate Accounting* (16. baskı). Wiley; Örtten, R., Kaval, H. ve Karapınar, A. (2017). *Türkiye Muhasebe-Finansal Raporlama Standartları Uygulama ve Yorumları* (10. baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.

Kavramsal çerçeve kaliteyi tanımlamak yerine, yüksek kaliteli bilgi elde etmek için ihtiyaca uygunluğu, gerçeğe uygun sunumu, karşılaştırılabilirliği, doğrulanabilirliği, zamanlılığı ve anlaşılabilirliği gerekli niteliksel özelliklerden olarak belirtmiştir. Kullanıcıların, işletme hakkında doğru kararlar almasında bu niteliksel özellikler faydalı ve kaliteli bilgi türlerini oluşturmaktadır. Faydalı finansal bilgilerin niteliksel özellikleri Şekil 1’de görüldüğü gibi temel ve destekleyici kalite özelliklerine göre ikiye ayrılmaktadır.

1.1.2.1. Temel Niteliksel Özellikler

Temel niteliksel özellikler, ihtiyaca uygunluk ve gerçeğe uygun sunumu içermektedir.

İhtiyaca Uygunluk: Bir bilginin faydalı olabilmesi için finansal bilgi kullanıcılarının ihtiyaçlarına uygun olması gerekmektedir. İhtiyaca uygun finansal bilgi, kullanıcılar tarafından verilen kararlarda fark yaratma gücüne sahip olmaktadır (Kieso vd., 2016: 42). Finansal bilgi, kullanıcıların gelecekteki sonuçları tahmin etmek için yararlandığı süreçlerde girdi olarak kullanılabiliriyorsa tahmin değerine sahip olmaktadır. Finansal bilginin tahmin değerine sahip olması için bir tahminin veya öngörünün olması gerekmemektedir. Tahmin değerine sahip olan finansal bilgi, kullanıcılar tarafından tahminde bulunurken kullanılmaktadır (KGK, 2018: m.2.8).

Finansal bilgi, önceki değerlendirmelere yönelik geri bildirim sağlıyorsa başka bir deyişle önceki değerlendirmeleri doğruluyor ya da değiştiriyorsa doğrulama değerine sahiptir (KGK, 2018: m.2.9). Finansal bilginin tahmin değeri ve doğrulama değeri birbiriyle ilişkilidir. Tahmin değerine sahip olan bilgi, genellikle doğrulama değerine de sahiptir. Örneğin; geçmiş yıl satışları, gelecek yıl satışlarını tahmin etmede kullanılabilmektedir (Örten vd., 2017: 5). Bu karşılaştırmaların sonuçları, daha önceki tahminlerin yapılması sırasında uygulanan süreçlerin düzeltilmesinde ve iyileştirilmesinde kullanıcılara yardımcı olmaktadır (KGK, 2018: m. 2.10).

İhtiyaca uygunluk özelliğinin bir diğer unsuru da önemlilik ilkesidir. Bir bilgi tutarı veya oransal ağırlığı açısından alınacak kararları etkileyecek düzeyde ise o bilgi önemlidir (Sevilengül, 2009: 22). Diğer bir ifadeyle önemlilik, belirli bir işletmenin finansal raporu bağlamında bilgilerin ilgili olduğu kalemlerin yapısına veya büyüklüğüne ya da her ikisine dayalı olan ihtiyaca uygunluğun işletmeye özgü yönüdür (KGK, 2018: m.2.11).

Gerçeğe Uygun Sunum: Finansal bilginin kullanıcılara faydalı olabilmesi için ilgili olayları sunması yeterli olmamakta ayrıca finansal bilgi açıklamayı amaçladığı ekonomik olayların özünüde gerçeğe uygun olarak sunmalıdır. Birçok durumda, ekonomik bir olayın özü ve hukuki biçimi aynı olmaktadır. Aynı olmadığı durumda sadece hukuki biçimi hakkında bilgi sağlamak, ekonomik olayın gerçeğe uygun sunulduğunu göstermemektedir (KGK, 2018: m. 2.12). Gerçeğe uygun sunumun tam anlamıyla sağlanabilmesi için üç özelliğe sahip olması gerekir. Buna göre sunum tam, tarafsız ve hatasız olmalıdır (KGK, 2018: m.2.13).

Tam bir sunum, gerçeğe uygun sunum için gerekli tüm bilgilerin sağlandığı anlamına gelmektedir (Kieso vd., 2016: 45). Tarafsız sunum, finansal bilginin seçiminde ve gösteriminde önyargının olmadığı sunumdur (Örten vd., 2017: 5). Hatasız sunum, ekonomik olayın tanımlanmasında hataların veya ihmallerin olmaması ve raporlanan bilginin elde edilmesinde kullanılan sürecin hatasız olarak seçilmiş ve uygulanmış olması anlamına gelmektedir (KGK, 2018: m. 2.18).

1.1.2.2. Destekleyici Niteliksel Özellikler

Finansal bilginin ayrıca destekleyici niteliksel özelliklere sahip olması gereklidir (Harrison vd., 2014: 7). Destekleyici niteliksel özellikler, temel niteliksel özelliklere sahip bilginin faydasını artıran özelliktir. Bu özellikler, bir ekonomik olayın sunulmasında temel niteliksel özelliğe sahip bilginin sunulmasını sağlayan iki yöntemden

hangisinin kullanılması gerektiğinin belirlenmesinde faydalı olmaktadır (Örten vd., 2017: 5). Destekleyici özellikler aşağıda detaylı olarak açıklanmıştır.

Karşılaştırılabilirlik: Kullanıcıların verdiği kararlar, bir yatırımı satmak veya elde tutmak ya da bir raporlayan işletmeye veya diğerine yatırım yapmak gibi alternatifler arasında tercih yapmalarını gerektirir. Sonuç olarak, raporlayan işletmeye ilişkin bilgiler, diğer işletmelere ilişkin benzer bilgilerle ve aynı işletmenin başka bir dönemine ya da başka bir tarihe ait benzer bilgileri ile karşılaştırılabilmesi durumunda daha faydalıdır (KGK, 2018: m. 2.24).

Karşılaştırılabilirlik, kullanıcıların şirketler arasındaki ekonomik olayların benzerliklerini ve farklılıklarını belirleyebilmesini sağlamaktadır (Kieso vd., 2016: 46). Diğer niteliksel özelliklerden farklı olarak karşılaştırılabilirlik, tek bir kaleme ilgili değildir. Karşılaştırma yapılabilmesi için en az iki kaleme ihtiyaç duyulmaktadır (KGK, 2018: m. 2.25).

Tutarlılık, karşılaştırılabilirlikle ilgili olmakla birlikte aynı anlama gelmemektedir. Karşılaştırılabilirlik bir amaç, tutarlılık ise bu amacı gerçekleştirmekte bir araçtır (Örten vd., 2017: 6).

Doğrulanabilirlik: Bilgilerin doğruluk, tamlık ve güvenilirlik açısından kontrol edilebilmesi gerektiği anlamına gelmektedir (Harrison vd., 2014: 7). Doğrulanabilirlik; bilgili ve bağımsız farklı gözlemcilerin belirli bir açıklamanın gerçeğe uygun sunulduğu hususunda, tam bir anlaşmaya varmasalar da görüş birliğine varabilmeleri anlamına gelmektedir. Nicel bilginin doğrulanabilir olması için tek bir nokta tahmini olması gerekmez. Bir dizi olası tutarlar ve ilgili olasılıklar da doğrulanabilir niteliktedir (KGK, 2018: m. 2.30).

Doğrulama, doğrudan ya da dolaylı olabilmektedir. Doğrudan doğrulama, nakdin sayılması gibi bir tutarın ya da başka bir sunumun doğrudan yapılan bir gözlemle doğrulanmasıdır (Örten vd., 2017: 6). Dolaylı doğrulama; bir modelde, formülde ya da diğer bir yöntemde kullanılan girdilerin kontrol edilmesi ve aynı yöntem kullanılarak çıktıların yeniden hesaplanması anlamına gelmektedir. Stoğun defter değerinin girdiler (miktar ve maliyetler) kontrol edilerek doğrulanması ve dönem sonu stoğunun örneğin, ilk giren ilk çıkar yöntemi kullanılarak aynı maliyet akışı varsayımı kullanılarak yeniden hesaplanması dolaylı doğrulamaya bir örnektir (KGK, 2018: m. 2.31).

Zamanında sunum: Bilginin, karar verenlerin kararlarını etkileyebilecek bir zamanda kullanıma sunulması anlamına gelir. Genellikle bilgi eskidikçe faydası da azalmaktadır. Ancak bazı bilgiler, bazı kullanıcıların eğilimleri belirlemeye ve değerlendirmeye ihtiyaç duyması gibi nedenlerle raporlama dönemi sona erdikten uzun süre sonra da kullanışlı olmaya devam edebilmektedir (KGK, 2018: m.2.33).

Anlaşılabilirlik: Finansal bilgi kullanıcıları olan yatırımcılar, kredi verenler, düzenleyici kurumlar ve yöneticilerin karar türleri, karar verme biçimi ve bilgi düzeyleri büyük farklılıklar göstermektedir (Kieso vd., 2016: 47). Bu nedenle bilginin açık ve öz olarak sınıflandırılması, tanımlanması ve sunulması onu anlaşılabilir kılmaktadır (KGK, m. 2.34). Ancak bazı ekonomik olaylar, doğası gereği karmaşık olduklarından, bunların açık ve basit hale getirilmesi imkânı olmaz (Özdemir, 2019: 591). Bu tür olaylara ilişkin bilgilerin finansal raporların dışında bırakılması, raporlardaki bilgilerin daha kolay anlaşılmasını sağlayabilir. Fakat bu şekildeki raporlar, eksik olmalarından dolayı yanıltıcı olabilecektir (KGK, 2018: m. 2.35). Bu nedenle, finansal bilgi kullanıcılarının makul düzeyde ticari ve ekonomi bilgiye sahip olduğu varsayılmaktadır (Kieso vd., 2016: 48). Bazen, bilgili ve dikkatli kullanıcılar bile karmaşık ekonomik olaylara ilişkin bilgileri anlamak için bir danışmandan yardım alma ihtiyacı duyarlar (KGK, 2018: m. 2.36).

Maliyet, finansal raporlamadan elde edilen bilgide karşılaşılan yaygın bir kısıttır. Bilginin raporlanmasında ortaya çıkan faydanın bunun için katlanılan maliyetleri karşılaması gerekir.

Temel ve destekleyici niteliksel özelliklere sahip finansal bilginin raporlanması, kullanıcıların doğru ve güvenli karar vermesinde önemli bir rol oynamaktadır. Bu finansal bilgiler özelde sermaye piyasasının, genelde ise ekonominin sağlıklı işleyişine fayda sağlayacaktır.

Bir sonraki başlıkta muhasebe kalitesini etkileyen faktörlere ilişkin açıklamalara yer verilmiştir.

1.2. Muhasebe Kalitesini Etkileyen Faktörler

Muhasebe, toplumun sürekli değişen bilgi ihtiyaçlarını karşılamalı ve içinde bulunduğu kültürel, ekonomik, yasal, sosyal ve politik koşulları yansıtmalıdır. Muhasebe ve muhasebecilerin tarihi sürekli bir değişim göstermektedir. İlk başta muhasebe, bazı bankacılık hizmetleri ve vergi tahsilat planları için bir kayıt sisteminden biraz fazlasıydı

(Choi ve Meek, 2011: 30). Günümüzde, toplumun çevre ve kurumsal bütünlük konusundaki artan endişelerine uygun olarak muhasebeciler; çevresel iyileştirme yükümlülüklerini ölçmek ve raporlamak, kara para aklamak ve diğer beyaz yakalı suçları ortaya çıkarmak için yollar bulmuşlardır. Muhasebe, yurtiçindeki ve yurtdışındaki büyük menkul kıymet piyasaları için faydalı bilgiler sağlamaktadır (Choi ve Meek, 2011:30). Her ülkenin muhasebe standartları ve uygulamaları ekonomik, tarihi, kurumsal ve kültürel faktörlerin karmaşık bir etkileşiminden meydana gelmektedir (Choi ve Meek, 2011: 31).

Muhasebe kalitesini birçok faktör etkilemektedir (Alexander ve Nobes, 2007; Choi ve Meek, 2008; Frank, 1979; Gray, 1988; HassabElnaby, Epps ve Said, 2003; Mueller, 1968; Nobes ve Parker, 2016; Soderstrom ve Sun, 2007; Dhaliwal ve Naiker, 2010; Gounopoulos ve Pham, 2018; Matsunaga ve Yeung, 2008). Tablo 1’de muhasebe kalitesini etkileyen belli başlı faktörler yer almaktadır.

Tablo 1: Muhasebe Kalitesini Etkileyen Faktörler

Faktörler	Mueller (1968)	Previt (1975)	Frank (1979)	Nobes ve Parker (2016)	Choi ve Meek (2011)	Soderstrom ve Sun (2007)	Alexander ve Nobes (2007)	HassabElnaby ve diğ (2003)	Akgüç (2017)
Eğitim düzeyi	x	x			x				
Enflasyon seviyesi				x	x				
Finans sağlayıcılar				x			x		
Finansal piyasaların gelişmişlik düzeyi						x		x	x
Finansman kaynakları					x				x
Kültür				x	x				
Muhasebe mesleği		x	x	x			x		
Muhasebe standartları				x		x			
Sahiplik yapısı	x	x	x			x			x
Sermaye yapısı						x			
Politik çevre					x			x	
Vergi sistemi				x	x	x	x		
Yasal sistem	x	x		x	x		x		x
Yasal ve politik sistem			x			x			
Ekonomik sistem	x	x	x		x			x	
Üst yönetim desteği			x						x

Kaynak: Ağca, A. (2003). Ülke Muhasebe Sistemlerindeki Farklılıklar ve Bu Farklılıklardan Kaynaklanan Sorunlara Getirilen Çözüm Önerileri. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8, 81–92; Gençoğlu, Ü. G. ve Ertan, Y. (2012). Muhasebe Kalitesini Etkileyen Faktörler ve Türkiye’deki Durum. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (53), 1–24 çalışmalarından derlenmiştir.

Bu çalışmada Tablo 1’de sunulan faktörlerden yasal ve politik sistem, muhasebe standartları, finansal piyasaların gelişmişlik düzeyi, sahiplik yapıları, vergi sistemleri,

ekonomik çevre, enflasyon seviyesi, kültür, muhasebe meslek mensubu, üst yönetim desteği ve eğitimler açıklanmıştır.

1.2.1. Yasal ve Politik Sistem

Günümüzde ülkeye özgü farklı hukuk sistemleri uygulanmaktadır. Genel olarak bu sistemler Kara Avrupası hukuk sistemi, Anglo-Sakson hukuk sistemi (Gözler, 2018: 3), İslam hukuk sistemi ve Sosyalist hukuk sistemi olarak dörde ayrılmaktadır. Burada hukuk sistemlerinin özellikleri açıklandıktan sonra Kara Avrupası ve Anglo-Sakson hukuk sisteminin muhasebe kalitesi üzerindeki etkisi incelenmiştir.

Kara Avrupası hukuk sistemi (Code-law), günümüzde Avrupa kıtasının sınırlarını aşan bir hukuk sistemidir. Bu sistem kaynağını büyük ölçüde Roma hukukundan almaktadır. Bu hukuk sisteminin özellikleri (Anayurt, 2010: 54), yazılı bir biçimde derlenmiş olması, kamu-özel hukuk ayrımı olması, yargı ayrılığının bulunması, içtihatları yargı kararı olarak değil yardımcı kaynak olarak kabul etmesi olarak özetlenebilir. Kara Avrupası hukuk sistemi; “yasa temelli”, ”yazılı hukuk temelli”, “kod temelli” ve “makro temelli” sistemler olarak da isimlendirilmektedir.

Kara Avrupası hukuk sistemi muhasebeyi Ticaret Kanunları ile yönlendirmektedir. Ticari işlere yönelik olarak Türkiye’de çıkarılan ilk kanun, 1850 tarihli Ticaret Kanunu (Kanunname-i Ticaret) olmuştur. Bu kanun Fransız Ticaret Kanunu’ndan (1807) tercüme edilmiştir. 1926 tarihli Ticaret Kanunu ve 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu, Cumhuriyet döneminde uygulama alanı bulduktan sonra yerini 1 Temmuz 2012 yürürlüğe giren 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu’na bırakmıştır. Bu kanun Avrupa Birliği mevzuatına uygun olarak düzenlenip TBMM tarafından kabul edilmiştir (Çeker, 2013: 12-13).

Anglo-Sakson hukuk sistemi (Common Law), İngiltere’de doğmuş ve eski İngiliz sömürgesi olan birçok ülkede uygulanmaktadır. Bu hukuk sistemi büyük ölçüde mahkeme içtihatları tarafından meydana getirilmiştir (Anayurt, 2010: 54). Bu sistemin özelliklerini yazılı bir biçimde derlenmemesi, içtihatların temel hukuk kaynağı olması, kamu-özel hukuk ayrımının olmaması, yargı birliğinin olması, örf ve adet kurallarının hukukun asli kaynakları arasında sayılması oluşturur (Gözler, 2018: 5). Anglo-Sakson hukuk sistemi, “İçtihat temelli”, “İngiliz-Amerikan”, “ortak hukuk” ve “mikro temelli” sistemler olarak isimlendirilmektedir.

İslam hukuk sistemi, İslâm dininin esaslarına dayanan ve fıkıh olarak da adlandırılan bir dinsel hukuk sistemidir. Bu hukuk sistemi kurum ve kurallarını Kur'an, sünnet, icmâ ve kıyas olmak üzere dört kaynaktan almaktadır (Anayurt, 2010: 56). Ana kaynaklarda bir hukuksal sorun hakkında bir kural bulunmadığında ya da bu kaynaklardaki kuralların anlamının açığa kavuşturulmasında veya günlük yaşama uyarlanmasında içtihat kurumundan geniş ölçüde yararlanılmıştır. İctihadın Kur'an ve sünnet gibi bağlayıcılığından söz edilemez. İslâm'ın iki temel kaynağında özel hukuk ilişkileri ağırlıklı olarak işlenmiş olmasına rağmen kamu hukuku ilişkileri daha az ele alınmıştır. Bu alandaki boşluklar daha ziyade örf ve adetler ile maslahat (kamu yararı) gibi kaynaklarla giderilmiştir. Bu kaynaklar, İslâm Hukuku'nda yardımcı kaynaklar olarak adlandırılmaktadır (Anayurt, 2010: 57).

Sosyalist hukuk sistemi, 1917 Komünist İhtilali'nin ardından Rusya'da uygulamaya konulan hukuk sistemidir. Birinci Dünya Savaşı'nın ardından da Doğu Avrupa ülkeleri ile Uzak Doğu'da uygulamaya konulmuştur (Anayurt, 2010: 57). Sosyalist hukuk sisteminde hukuk, diğer hukuk sistemlerinden farklı olarak, toplumu değiştirmenin ve komünizm aşamasına ulaştırmanın bir aracı olarak düşünülmüştür. Toplum, komünizm aşamasına geçince hukuka da gerek kalmayacaktır. Çünkü hukuk, egemen sınıfların zayıf sınıflar üzerindeki baskı aracıdır. Sınıflı toplum yapısının bir sonucudur. Sınıfa dayalı devlet düzeninin ortadan kalkmasıyla birlikte o da varlığını yitirecektir (Anayurt, 2010: 57). Tablo 2'de, bazı gelişmiş ülkelerin hukuk sistemleri gösterilmektedir.

Tablo 2: Gelişmiş Ülkelerdeki Hukuk Sistemleri

Anglo-Sakson Hukuku (Common Law)	Kara Avrupası Hukuku (Code Law)
İngiltere ve Galler	Fransa
İrlanda	İtalya
Amerika Birleşik Devletleri	Almanya
Kanada	İspanya
Avustralya	Hollanda
Yeni Zelanda	Portekiz
	Japonya (ticari)
Not: İskoçya, İsrail, Güney Afrika, Quebec, Louisiana ve Filipinler yasaları her iki sistemin unsurlarını içermektedir.	

Kaynak: Nobes, C. ve Parker, R. H. (2016). Comparative international accounting (13. baskı). Pearson Education.

Kara Avrupası hukuk sistemini benimseyen ülkelerde kanunlar yasama organı tarafından detaylı olarak düzenlenmiş, hâkimin takdir yetkisi daraltılmıştır. Anglo-Sakson hukuk sisteminde ise kanunlar sosyal, ekonomik, kültürel değişimlere göre farklılık gösterebilmektedir. Hâkimin yargılama yaparken genel ilkeler ışığında takdir yetkisini

kullanma alanının geniş olması, hukuk sisteminin değişen durumlara uyumunu sağlamaktadır (Aktaş, 2009: 40).

Anglo-Sakson hukuk sistemi, ilke esaslı muhasebe uygulamalar ve sınırlı sayıda kurallar içermesi nedeniyle olaya uygun çözümler üretmektedir (Gençoğlu ve Ertan, 2012: 4). Bu sistemde muhasebe uygulamaları ile ilgili ayrıntılı hukuki düzenlemelere yer verilmemektedir. Bunun yerine muhasebe uygulamaları, muhasebe meslek örgütlerince belirlenmektedir (Nobes ve Parker, 2016: 31-32). Öte yandan Kara Avrupası hukuk sistemi kural esaslı olarak kabul edilmekte, konulan genel kuralların bütün olaylara aynı şekilde uygulanması gerekmektedir. Kara Avrupa sisteminde, muhasebe kurallarında ve uygulamalarında devletin baskın bir role sahip olduğu hukuki sistemlerde, muhasebe mesleğinin etkisinin zayıf olduğu görülmektedir (Elitaş, Yıldız ve Üç, 2011: 7).

Ülkelerin hukuki sistemleri farklı olduğundan muhasebe kalitesinin ülkeler arasında farklılık göstermesi beklenen bir durumdur. İlke esaslı olması nedeniyle Anglo-Sakson hukuk sistemine sahip ülkelerde sunulan bilgilerin olayların özünü daha iyi yansıtması beklenmekle birlikte, genel kuralların olmaması ve yöneticilerin takdir yetkilerini kullanmaları sonucu elde edilen bilgiler olması nedeniyle muhasebe kalitesinin düşük olma ihtimali de bulunmaktadır (Durak ve Gürel, 2014: 103). Ortaklık haklarının yüksek düzeyde korunduğu ülkelerde, ilkelerin yorumunun bilginin hissedarlara gerçeğe uygun sunumunu sağlayacak şekilde olması beklenmektedir. Kreditor haklarının korunduğu ülkelerde ise ilkelerin yorumunun varlıkların kaydedilmesinde ihtiyatlılık yaklaşımının, yükümlülüklerin kaydedilmesinde agresif yaklaşımın kullanılması yoluyla bankaların anlaşma taleplerini karşılayacak şekilde olması beklenmektedir (Arıcı ve Karğın, 2017: 222; Soderstrom ve Sun, 2007: 690). Ancak uyumlaştırma çalışmaları (örneğin AB'de), bazı Anglo-Sakson hukuk ülkeleri ile bazı Kara Avrupası hukuk ülkeleri arasındaki farklılıkları daraltmıştır (Nobes ve Parker, 2016: 32).

Politik sistemler de, muhasebe kalitesini doğrudan etkilemektedir. Politik rant arayışı, yozlaşmış politik sistemlere sahip ülkelerde yaygındır. İşletme yöneticileri ve sahipleri tekel oluşturmak, az vergi vermek ve devlet ihalelerini kazanmak gibi amaçlarını gerçekleştirmek için politikacılara rüşvet verme eğilimde bulunmaktadır. Bu yasa dışı işlemleri saklamak için işletmeler, politik ve sosyal denetimden kaçınmaktadır. Bu durumlar, muhasebe kalitesini olumsuz yönde etkilemektedir (Soderstrom ve Sun, 2007: 690-691).

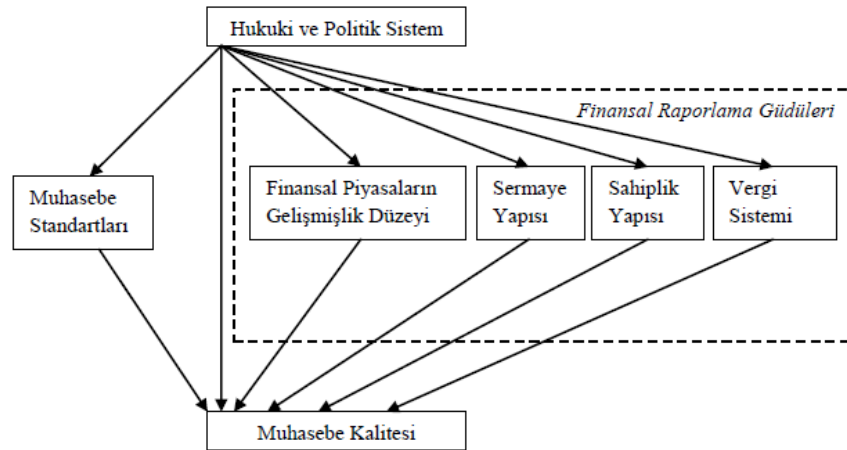
Yasal ve politik sistemler ayrıca muhasebe standartlarının uygulanması ve yöneticilere ve denetçilere dava açılması yoluyla muhasebe kalitesini doğrudan etkilemektedir.

1.2.2. Muhasebe Standartları

Muhasebe kalitesi, seçilen muhasebe standartlarının kalitesi ile belirlenmektedir (Soderstrom ve Sun, 2007). Düzenleyici kurumlar standartların kalitesini iyileştirirse Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS) kapsamındaki finansal raporların gerçeğe uygunluğunun ve güvenilirliğinin artması beklenmektedir. Muhasebe standardının belirlenmesi; devlet, bankalar, hissedarlar ve işçi sendikaları gibi bilgi kullanıcıları üzerinde önemli etkileri olduğu için politik bir süreçtir. Standartlar üzerinde politik etkinin azaltılması için ABD’de birkaç kurumda değişikliğe gidilmiştir. Örneğin, Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi’nin (IASC) adı Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) olarak değiştirilmiştir. IASB’nin bağımsızlığa rağmen küresel baskı etkisini sürdürmektedir (Soderstrom ve Sun, 2007: 689).

Muhasebe standartlarının oluşturulması düşüncesi, hükümetten değil yatırımcıların beklentilerinden kaynaklanmaktadır. Anglo-Sakson hukuk sisteminin uygulandığı ülkelerde muhasebe standartları çoğunlukla, ABD’deki Finansal Muhasebe Standartları Kurulu (FASB) gibi özel kuruluşlar tarafından belirlenmektedir. Bu standart belirleyicilerin amacı yatırımcıların bilgi ihtiyacını karşılamaktır. Ancak Kara Avrupası ülkelerinde (Fransız ve Alman Kanunları) kanunlar, hükümetlerin kontrol gücünü elinde tutmak için çıkarılmaktadır. Bu ülkelerdeki muhasebe standartları hükümetin önceliklerine göre oluşturulmaktadır (Soderstrom ve Sun, 2007: 689).

Soderstrom ve Sun (2007: 695), IFRS’nin kabulünden sonra muhasebe kalitesini; standartların kalitesi, bir ülkenin hukuki ve politik sistemi ve finansal raporlama teşvikleri olmak üzere üç faktöre bağlamaktadır. Şekil 2’de bu faktörler görülmektedir.



Şekil 2: Muhasebe Bilgilerinin Kalitesini Etkileyen Faktörler

Kaynak: Soderstrom, N. S. ve Sun, K. J. (2007). IFRS adoption and accounting quality: A review. European Accounting Review, 16(4), 675–702

IFRS'nin kabul edilmesi, muhasebe kalitesini artıran faktörlerden biridir. Ticaretin küreselleşmesiyle birlikte uluslararası muhasebe standartlarına duyulan ihtiyaç ileriki zamanlarda da artacaktır (Scoot, 2015: 559). Diğer faktörler ülkeler arasında farklılık göstermeye devam edeceğinden, muhasebe kalitesi IFRS kabulü sonrasında da farklı olmaya devam edecektir (Soderstrom ve Sun, 2007: 688).

Barth, Landsman ve Lang (2008), 21 ülke örneği için, IAS'yi benimseyenlerin daha yüksek kalitede kâr bildirdiklerini tespit etmiştir. Ancak, Van Tendeloo ve Vanstraelen (2005), Alman GAAP ve IAS kapsamında raporlama yapan şirketlerin kâr yönetimi seviyelerinde farklılığa rastlamamıştır.

1.2.3. Finansal Piyasaların Gelişmişlik Düzeyi

Muhasebe kalitesini, finansal piyasaların gelişmişlik düzeyi de etkilemektedir (Akgüç, 2017: 14; HassabElnaby vd., 2003; Soderstrom ve Sun, 2007). Finansal sistemin gelişmişlik düzeyi, yaratılan tasarrufların etkin bir biçimde yatırımlara yönlendirilmesinde oynadığı role göre belirlenmektedir. Finansal gelişme tasarruf sahiplerine portföy çeşitlendirmesi yapma imkânı vererek, kaynakların daha etkin dağıtılmasını kolaylaştırmaktadır (Güneş, 2013: 74).

Sermaye piyasalarının gelişmişlik düzeyinin belirlenmesinde genellikle, piyasa kapitalizasyonu, işlem hacmi, sermaye pazarına gelen yurt içi tasarrufların gayri safi milli hasılaya oranı, yerel ve kurumsal yatırımcı tabanı, türev piyasaların varlığı, borsada işlem gören menkul kıymet çeşitliliği, akışkanlık, yoğunlaşmalar, dışa açıklık derecesi, yeni

ihraç miktarları, borsaya kote sayısı, ortalama şirket büyüklükleri, teknolojik altyapı ve borsanın kuruluş tarihi gibi kriterler kullanılmaktadır (Aktaş, 2006: 47; Gençoğlu ve Ertan, 2012: 11).

Francis, Khurana ve Pereira (2003) çalışmalarında, yatırımcı korumasının yüksek olduğu ülkelerdeki finansal piyasalar ile muhasebe ve denetimin kalitesi arasında pozitif bir ilişki bulmuştur. Bazı çalışmalarda da Anglo-Sakson esaslı hukuk sistemine sahip ülkelerin Kara Avrupası esaslı hukuk sistemi olan ülkelere daha iyi muhasebe sistemlerine sahip olduğu görülmüştür ve aynı zamanda Anglo-Sakson esaslı hukuk sistemi, yatırımcılar için daha fazla koruma sağlamaktadır (La Porta vd., 1998).

Kredi odaklı ülkelerde işletmelerin sermaye ihtiyaçları birkaç banka tarafından karşılanırken piyasa odaklı ülkelere finansman birçok farklı yatırımcı tarafından sağlanmaktadır.

Yatırımcıların iyi düzeyde korunması ve devlet müdahalesinin düşük düzeyde olması, onlara yatırımları üzerinden getiri garantisi sağlamaktadır (Soderstrom ve Sun, 2007: 692). Bu durum finansman sağlamak isteyen yatırımcı sayısını artırmaktadır (Arıcı ve Kargın, 2017: 224).

1.2.4. Sahiplik Yapıları

Sahiplik yapısı işletmenin muhasebe kalitesini etkileyen faktörlerden biridir (Mueller, 1968; Previt, 1975). Yatırımcı korumasının düşük olduğu ülkelere sahiplik, belirli kişi ve gruplarda yoğunlaşmaktadır (La Porta vd. 1998). Koruma derecesinin düşüklüğü küçük yatırımcılar açısından hisse senedi alım isteğini azaltmakta bu da sahiplik yapısının halka yaygınlaşmasını engellemektedir (Gençoğlu ve Ertan, 2012: 10).

Politik sistemlerin de sahiplik yoğunluğu aracılığıyla muhasebe kalitesine etkisi söz konusudur. Siyasal rant peşinde olan bir hükümet, sahiplik yoğunluğuna sebep olabilmektedir (Soderstrom ve Sun, 2007). Bunun iki nedeni vardır. Birincisi şirket üzerindeki kontrol ve karar alma gücünün azınlık bir grupta toplanması, itibarlı görünmek isteyen bir politikacıya çekici gelebilmektedir. Çünkü gizli lobi faaliyetleri ve rüşvet, bu faaliyetlerle uğraşan birey sayısı ne kadar az olursa o kadar gizli olmaktadır. İkincisi kontrol gücü olan bir hissedarın pozisyonu, ücretli çalıştırılan bir yöneticiden daha sağlamdır. Bu sağlamlık şirkete politikacılarla menfaat alışverişi yaparken kredibilite

sağlamaktadır. Bu durum sahiplik yapısının muhasebe kalitesi üzerindeki etkisini göstermektedir (Karabayır, 2012: 76; Soderstrom ve Sun, 2007: 694).

Literatürde, yoğunlaşmış sahiplik yapısı ile ilgili iki zıt teoriden söz edilmektedir (Arıcı ve Karğın, 2017: 225-226; Cascino vd., 2010: 3-4; Fan ve Wong, 2002: 402-403). Birinci teoriye göre; yoğunlaşmış sahiplik yapısı, muhasebe bilgilerinin kalitesini artırmaktadır. Çünkü bu tarz işletmelerde büyük paya sahip ortaklar, yönetim kademelerinde yer aldıklarından işletme sahipleri ile yöneticiler arasındaki temsil sorunları azalmaktadır. Ayrıca bu işletmelere ait az sayıda hisse senedi piyasada dolaştığından piyasa baskıları daha az hissedilmektedir. Dolayısıyla bu durum yöneticilerin işletmenin gerçekleşen ekonomik performansını farklı gösterme isteğini azalttığı için muhasebe kalitesinde artış olacaktır. İtalya Borsası'nda işlem gören aile şirketlerinin, aile dışı emsallerine göre daha kaliteli muhasebe bilgiler aktardığı tespit edilmiştir (Cascino vd., 2010).

Bayrakdaroğlu (2010), BIST 100'deki işletmeler üzerine yaptığı çalışmada, genel olarak sahiplik yapısıyla finansal performans arasında anlamlı bir ilişki tespit etmiştir.

İkinci teoriye göre ise yoğunlaşmış sahiplik yapısı, işletmelerin muhasebe bilgilerinin kalitesini azaltmaktadır. Bu teoride, belli bir eşğin üzerinde yoğunlaşmış sahiplik yapısının, azınlığın haklarının sömürülme riskini artırdığını öne sürülmektedir. Yoğunlaşmış sahiplik yapısına sahip işletmeler, gerçek muhasebe bilgilerini işletme içinde tutmaya eğilimli olduklarından raporlanan muhasebe bilgilerinin kalitesi düşük olmaktadır. Demirkan (2021), Türkiye'deki BIST 100 imalat işletmelerindeki aile sahipliği ve muhasebe kalitesi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışma sonucuna göre aile sahipliği artışı muhasebe kalitesini düşürmektedir.

Ege ve Topaloğlu (2017), Türkiye'deki BIST 30 endeksinde işlem gören işletmelerin sahiplik yapısı değişkeni ile sermaye yapısı ve kâr payı dağıtım kararları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edememiştir.

Temiz ve Dalkılıç (2018) BIST imalat sektöründeki işletmelerin sermaye yapısı kararları ve sahiplik yapısı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışma sonucunda, en büyük ortak oranı, kurumsal ortak ve yabancı ortak payı ile finansal kaldıraç oranı arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit etmiştir.

1.2.5. Vergi Sistemleri

Birçok ülkede vergi mevzuatı, muhasebe uygulamalarını önemli şekilde etkilemektedir (Choi ve Meek, 2011: 32). Şirketler de buna göre gelir ve giderlerini vergi mevzuatına uygun şekilde muhasebeleştirilmektedir. Vergi sistemi, kâr kalitesini farklı şekillerde etkilemektedir. Birincisi, ticari kâr (financial accounting income) ve vergi kârı (taxable income) birbirine yakın ilişkili olan ülkelerde işletmeler vergilendirilebilir geliri en aza indirmeye çalıştıkları için mali muhasebe bilgileri temel ekonomik faaliyetleri gerçeğe uygun şekilde yansıtmamaktadır (Guenther ve Young, 2000). Almanya ve İsveç gibi Kara Avrupası hukuk sisteminde yer alan ülkelerde ticari ve vergi kârları birbirine yakın seviyede bulunmaktadır. Anglo-Sakson hukuk sistemi içinde yer alan Hollanda da ise, ticari ve vergi kârları arasında farklılık bulunmaktadır (Elitaş vd., 2011: 11). Muhasebe standartları ile vergi kanunları arasındaki yakın ilişkide, devlet için vergi tahsilatı politik amaca hizmet ettiği için muhasebe standartlarının kalitesini düşürmektedir. İkincisi, yüksek vergi oranları vergilendirilebilir geliri azaltma yönünde teşvik etmektedir. Bu nedenle yüksek bir vergi oranı, finansal raporlamada gerçek kârı saklayacağı için muhasebe kalitesini düşürecektir (Soderstrom ve Sun, 2007: 694).

Kara Avrupası hukuk sistemine sahip ülkelerde finansal raporlar devlete vergi ödemek; Anglo-Sakson hukuk sistemine sahip ülkelerde finansal raporlar, asimetrik bilgiyi azaltmak için kullanılmaktadır (Soderstrom ve Sun, 2007: 695).

1.2.6. Ekonomik Çevre

Ekonomik çevre yürütülen ticari işlem ve türlerini etkilemektedir. İşlemlerin türü de karşılaşılan muhasebe sorunlarını belirlemektedir. Örneğin, hisse bazlı yönetici tazminatı veya varlık menkul kıymetleştirilmesi, az gelişmiş sermaye piyasalarına sahip ekonomilerde pek anlamlı görünmemektedir. Son zamanlarda maddi duran varlıkların değerlemesi ve amortismanın kaydedilmesi gibi imalatla ilgili muhasebe konuları daha az önem kazanmaktadır. Günümüzde ise maddi olmayan varlıklara ve insan kaynaklarına değer verilmesi, yeni muhasebe sorunlarını ortaya çıkarmaktadır (Choi ve Meek, 2011: 33).

Ekonomik çevre, ekonomik faaliyetin belirsizlik hâlini (volatilite) ve bilgi ortamını içermektedir (Barth vd., 2008: 469). Ekonomik faktör, alınan kararın finansal bilgi kullanıcısına ekonomik faydaları maksimize etmesi gerektiğini belirtmektedir (Harrison

vd., 2014. 24). Bir şirketin muhasebe kalitesini, genel ekonomik koşullar ve diğer faktörler birlikte şekillendirmektedir.

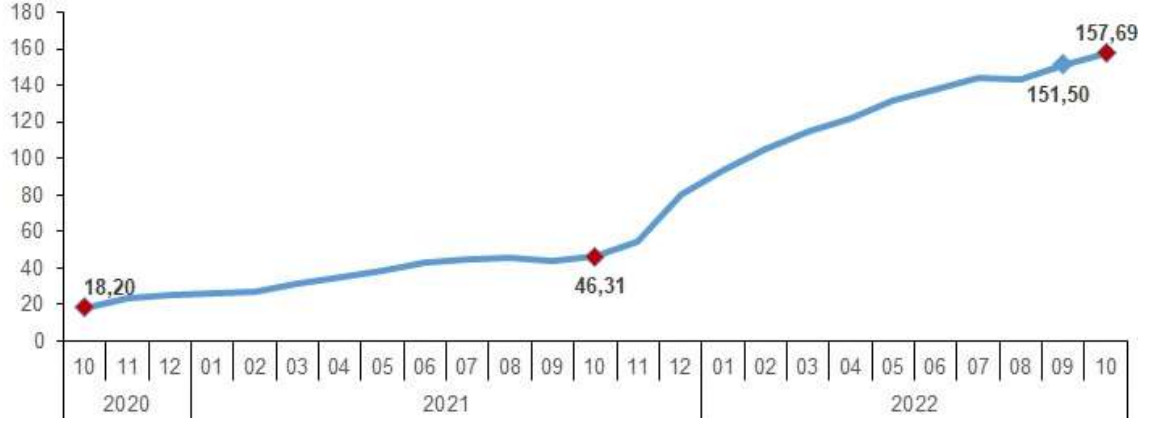
1.2.7. Enflasyon Seviyesi

Muhasebe kalitesini etkileyen bir diğer faktör de enflasyondur (Choi ve Meek, 2011). Yüksek enflasyonun yaşandığı ülkelerde tasarruf sahipleri yatırımların getirisini enflasyondan korumak için olması gerekenden daha yüksek getiri talebinde bulunmaktadır. Bu durum faizlerin yükselmesine ve bunun sonucunda yatırım maliyetlerinin artmasına sebep olmaktadır. Faizlerin yüksekliği yatırımları azaltarak ülke kalkınmasını negatif yönde etkilemektedir (TCMB, 2013: 9). Döviz kuru da, özellikle gelişmekte olan ülkelerde, enflasyonun önemli belirleyicilerinden biri olmaya devam etmektedir.

Enflasyon, varlık değerlerini ve ilgili giderleri olduğundan az ve geliri olduğundan fazla göstererek tarihi maliyet muhasebesini bozmaktadır. Enflasyonun yüksek olduğu ülkeler genellikle şirketlerin fiyat değişikliklerini hesaplarına dâhil etmelidir (Choi ve Meek, 2011: 33).

Enflasyonun ortaya çıkardığı etkinin dikkate alınmaması durumunda, finansal tablolardan yararlanarak karar verecek olan üçüncü kişiler ve bizzat işletmenin kendisi, enflasyonun finansal tablolar üzerindeki bozucu etkisinden zarar görmektedir (Gücenme, 2005: 71).

Enflasyon genellikle Latin Amerika, Doğu Avrupa ve Güneydoğu Asya'daki iş dünyasının olağan bir gerçekliğidir (Choi ve Meek, 2011: 230). Türkiye için de enflasyon sorun olmaya devam etmektedir. Şekil 3'teki TÜİK verilerine göre yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE) Ekim 2022 tarihi itibarıyla yıllık % 157,69 olarak gerçekleşmiştir.



Şekil 3: Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi

Kaynak: Türkiye İstatistiksel Kurumu (TÜİK). 2022 *Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi*. Erişim adresi: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Yurt-Ici-Uretici-Fiyat-Endeksi-Ekim-2022> (Erişim tarihi: 08/11/2022).

Enflasyon düzeltmesine ilişkin ana esaslar Vergi Usul Kanununun mükerrer 298 inci maddesinin (A) fıkrasında yer almaktadır. Buna göre mükellefler fiyat endeksindeki artışın, içinde bulunulan dönem dâhil son üç hesap döneminde % 100'den ve içinde bulunulan hesap döneminde % 10'dan fazla olması halinde mali tablolarını enflasyon düzeltmesine tabi tutacaktır. Enflasyon düzeltmesi uygulaması, her iki şartın birlikte gerçekleşmemesi halinde sona ermektedir (VUK, m. mükerrer 298/A/1).

1.2.8. Kültür

Kültür tarihsel, toplumsal gelişme süreci içinde yaratılan bütün maddi ve manevi değerler ile bunları yaratmada, sonraki nesillere iletmede kullanılan, insanın doğal ve toplumsal çevresine egemenliğinin ölçüsünü gösteren araçların bütünü olarak tanımlanmıştır (TDK, 2021).

Hofstede (1980, 1983) ilk araştırmalarında kültür farklılığını dört boyutta tanımlamıştır. Tanımlanan dört boyut şunlardır (Hofstede, 2011):

Bireyciliğe karşı kolektiflik (Individualism versus collectivism): Bireyciliğin karşıtı olan kolektiflikte bireyselliğin yerini toplumsallık almaktadır (Hofstede, 2011: 11). Kolektiflik bir toplumdaki insanların gruplara katılma derecesidir. Bireyciliğin ön planda olduğu toplumlarda “ben”, kolektifliğin ön planda olduğu toplumlarda “biz” bilinci egemendir. Bireycilikte, birey kendisinin ve yakın aile bireylerinin çıkarlarını; kolektiflik de ise geniş aile bireylerinin ve toplumun çıkarını düşünmektedir. Bireycilikte mantıklı konuşmak faydalıdır. Kolektiflikte ise her zaman uyum içinde olunmalıdır.

Güç mesafesi (Power distance): Güç mesafesi kuruluşların ve kurumların (aile gibi) daha az güçlü üyelerinin gücün dağıtılmasını kabul etme ve bekleme derecesi olarak tanımlanmıştır. Küçük güç mesafeli toplumlarda ebeveynler, çocuklara eşit davranmaktadır. Büyük güç mesafeli toplumlarda ebeveynler çocuklara itaat etmeyi öğretmektedir. Küçük güç mesafeli toplumlarda öğrenci merkezli eğitim, büyük güç mesafeli toplumlarda öğretmen merkezli eğitim söz konusu olmaktadır. Türk kültüründe güç mesafesinin geniş olduğu bilimsel çalışmalarla kanıtlanmıştır (Karabınar, 2005).

Erillğe karşı dişillik (Masculinity versus femininity): Erilliğin yoğun olduğu toplumlarda, baskın değerler olan atılganlık ve kazanç; dişil toplumlarda ise şefkat, mütevazılık ve hayat kalitesini artırmak ön plandadır (Varıcı ve Özdemir, 2013). Dişillikte, cinsiyetler arasındaki duygusal ve sosyal farklılaşma en düşük düzeydedir. Erillikte ise cinsiyetler arasındaki duygusal ve sosyal farklılaşma en yüksek düzeydedir. Dişillikte iş ve aile dengeli şekilde yürütülmesine rağmen erillikte iş aileden üstün tutulmaktadır. Hofstede, Hofstede ve Minkov (2010) erillğe karşı dişilik endeksi puanlarını 76 ülkede incelemiştir. Sonuçlara göre, erillik Japonya, Almanca konuşulan ülkeler ve bazı ülkelerde yüksek; İskandinav ülkelerinde ve Hollanda’da ise düşük bulunmuştur.

Belirsizlikten kaçınma (Uncertainty avoidance): Belirsizlikten kaçınma, riskten kaçınma anlamına gelmemektedir; bir toplumun belirsizliğe toleransı ile ilgilenmektedir. Zayıf belirsizlikten kaçınma, hayatın doğasında var olan belirsizlik olarak kabul edilmektedir. Güçlü belirsizlikten kaçınmada, hayatın doğasında var olan belirsizlik, mücadele edilmesi gereken sürekli bir tehdit olarak hissedilmektedir. Zayıf belirsizlikten kaçınmada, öğretmenler “bilmiyorum” diyebilirken güçlü belirsizlikten kaçınmada öğretmenlerin tüm sorulara cevap vermesi gerekmektedir.

Hofstede ve arkadaşları ilerleyen zamanda iki ek kültür boyutu daha eklemiştir (Hofstede vd., 2010; Hofstede, 2001, 2011). Bunlar:

Uzun vadeli yönelime karşı kısa vadeli yönelim (Long term versus short term orientation): Uzun vadeli yönelimde, hayattaki en önemli olaylar gelecekte, kısa vadeli yönelimde ise geçmişte ya da şu anda gerçekleşmektedir. Uzun vadeli yönelimde iyi insan koşullara uyum sağlarken kısa vadeli yönelimde iyi insan istikrarlı olarak her zaman aynı olmaktadır. Uzun vadeli yönelimde, öğrenciler başarıyı çabalayarak ulaşırken kısa vadeli yönelimde başarı veya başarısızlık şansa bağlanmaktadır.

Hoşgörüye karşı kısıtlama (Indulgence versus restraint): Hoşgörümlü toplumlarda, ifade özgürlüğü önemli bir yere sahipken, kısıtlanmış toplumlarda birincil öncelikler arasında yer almamaktadır. Hoşgörümlü toplumlarda boş zaman çok önemli iken kısıtlanmış toplumlarda daha az önemli olmaktadır. Olumlu duyguları hatırlama olasılığı hoşgörümlü toplumlarda yüksek olmasına rağmen kısıtlanmış toplumlarda daha düşüktür.

Kültürel farklılıkların muhasebeyi etkilemesi kaçınılmaz görünmektedir. Kültürü ölçmek için çok çaba sarf edilmesine rağmen bunu muhasebe farklılıklarının ölçülmesinde uygulamak zor olmaktadır (Nobes ve Parker, 2016: 52). Bu zorluğa rağmen Gray (1988) çalışmasında kültürün muhasebeye etkisini araştırmıştır. Hofstede'nin orijinal dört boyutunu muhasebeye uyarlayan Gray, kültür ve muhasebeyi birbirine bağlayan bir çerçeve önermiştir (Borker, 2012; Choi ve Meek, 2011: 35). Gray (1988)'ın dört muhasebe değer boyutu, bir ülkenin finansal raporlama uygulamalarını etkilemektedir. Bu boyutlar (Gray, 1988; Gray ve Vint, 1995: 35) aşağıda açıklanmıştır:

Profesyonelliğe karşı yasal kontrol (Professionalism versus statutory control): Bu kavram, kuralcı yasal gerekliliklere ve kanuni kontrole uygunluk yerine bireysel mesleki muhakemenin uygulanmasını ve mesleki öz-denetimin sürdürülmesini ifade etmektedir (Gray, 1988: 8). Yüksek profesyonellik derecesinde yüksek oranda “kendi kendine yetme” söz konusu olmaktadır. Düşük profesyonellik derecesinde ise herhangi bir durum karşısında resmi kurumların müdahale etmesi beklentisi bulunmaktadır (Karabınar, 2005). Profesyonellikle, Hofstede'nin bireysellik kültürel boyutu arasında doğrudan pozitif bir ilişki varken, belirsizlikten kaçınma ve güç mesafesi kültürel boyutları arasında negatif bir ilişki söz konusudur (Choi ve Meek, 2011: 36).

Tekdüzeliliğe karşı esneklik (Uniformity versus flexibility): Bu kavram, tüm işletmeler tarafından tutarlı bir biçimde uygulanacak tekdüzen uygulamalarının veya esnek muhasebe uygulamalarının tercih derecesini ifade etmektedir (Gençoğlu ve Ertan, 2012: 13). Tekdüzelikle Hofstede'nin güç mesafesi ve belirsizlikten kaçınma kültürel boyutu arasında doğrudan pozitif bir ilişki varken, bireysellik kültürel boyutu arasında negatif bir ilişki söz konusudur (Choi ve Meek, 2011: 36).

Tutuculuğa (muhafazakârlık) karşı iyimserlik (Conservatism versus optimism): Bu kavram, gelecekteki belirsiz olaylara karşı temkinli veya daha riskli yaklaşımların benimsenmesi derecesini ifade etmektedir (Gençoğlu ve Ertan, 2012: 13). Tutuculukla, Hofstede'nin belirsizlikten kaçınma kültürel boyutu arasında doğrudan pozitif bir ilişki

varken, bireysellik ve erillik kültürel boyutları arasında negatif bir ilişki söz konusu olmaktadır (Choi ve Meek, 2011: 36).

Gizliliğe karşı şeffaflık (*Secrecy versus transparency*): Şeffaflık, açıklık ve kamuya hesap verebilirlik ile karşılaştırıldığında, bilginin yalnızca içeriden kişilerle sınırlandırılması tercihini ifade etmektedir (Gray ve Vint, 1995: 35). Gizlilikle Hofstede'nin belirsizlikten kaçınma ve güç mesafesi kültürel boyutları arasında doğrudan pozitif bir ilişki varken, bireysellik ve erillik kültürel boyutları arasında negatif bir ilişki söz konusudur (Choi ve Meek, 2011: 36).

Gray, bireysellik ve belirsizlikten kaçınmanın muhasebeyi en çok etkileyeceğini, ardından güç mesafesinin daha sonra erilliğin izleyeceğini varsaymaktadır (Choi ve Meek, 2011: 37). Türkiye'deki muhasebe kültürüne dair çalışmalar incelendiğinde Karabınar (2005)'ın muhasebe ile kültür arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışması önemli çalışmalardan birisidir. Bir başka çalışmada Türkiye (Vestel) ve Almanya (Simens) merkezli iki şirketin 2015 yılı konsolide finansal tablolarında yer alan açıklayıcı dipnotlar incelenerek ülkelerin dipnot kullanma alışkanlıkları ve bu konudaki kültür yapısı tespit edilmeye çalışılmıştır (Can ve Kıymaz, 2016). Buna göre araştırmacılar, şirketler arasında dipnot farklılığının sebeplerinden birinin kültür olduğuna vurgu yapmıştır.

1.2.9. Muhasebe Meslek Mensubu

Bir ülkedeki muhasebe mesleğinin gücü, boyutu ve yetkinliği yukarıda bahsedilen diğer değişkenlerle birlikte muhasebe kalitesini doğrudan ya da dolaylı olarak etkilemektedir (Gençoğlu ve Ertan, 2012; Nobes ve Parker, 2016: 42). Roudaki (2008), muhasebe ve denetim standartlarının geliştirilmesi için güçlü bir muhasebe mesleğinin gerekli olduğunu belirtmektedir. Ayrıca muhasebe mesleği, gelişmiş ülkelerde bir asırdan fazla standartların belirlenmesine tanıklık etmektedir (Flesher, Miranti ve Previts, 1996).

Muhasebe meslek mensupları, bilgi yoğun çalışmalar gerçekleştirmektedir ve bilgi ve becerilerini geliştirmek için yoğun zaman harcamaktadır. Bu nedenle onlar, mevcut sorunları çözmek için vergi kanunları, muhasebe ve denetim standartlarından yararlanmaktadır (Lin ve Hwang, 2021).

Rekabet baskıları ve teknoloji, muhasebe dışı yetenek ve becerilere verilen önemin artmasıyla birlikte bu mesleği icra edeceklerin ek yetkinliklere sahip olması beklentisine yol açmaktadır. Sahip olunan bu yetkinlikler, eğitim yoluyla kazanılan bilgileri çalışma

ortamında başarılı bir şekilde kullanmasını sağladığı için önem kazanmaktadır (Kavanagh ve Drennan, 2008).

Uluslararası Muhasebeciler Federasyonu (IFAC), gelecek on yılda muhasebe meslek mensuplarının sahip olması gereken rolleri sıralamıştır. Bu roller şunlardır (IFAC, 2019):

- *İkinci pilot (co-pilot)*: Stratejik bir lider olarak değişimi ve büyümeyi sürdürmek için tüm önemli iş kararlarında ve girişimlerde aktif görev alır.
- *Yönlendirici (navigator)*: İhtiyaca uygun ve uygulanabilir kararlar alarak sürdürülebilir kârlılığa ve değer yaratmaya doğru bir kurumu yönlendirir.
- *Marka koruyucu*: Maddi ve maddi olmayan varlıkların yönetimi; finansal ve finansal olmayan performans aracılığıyla kuruluşun itibarını korur.
- *Hikâye anlatıcısı*: Kuruluşun zaman içindeki değerinde artışı, karşılaştığı fırsatları ve zorlukları hakkında iç ve dış paydaşları aydınlatır.
- *Dijital ve teknoloji sağlayıcı*: Kurumun kararlarında ve büyümesinde faydalı otomasyon, yapay zekâ gibi dijital olanakları sağlar.
- *Süreç ve kontrol uzmanı*: Finansman ve organizasyon yönünden kurumun etkili ve verimli olmasını sağlar.
- *Güvenilir meslek mensubu*: Mesleki objektifliği ile ters düşen bir durumda kendine ve kuruma meydan okur.

Yukarıda sıralananlar, birbirini dışlayan roller değildir. Bilakis, daha küçük kuruluşlardaki muhasebe meslek mensupları birçok rolü üstlenebilmektedir.

Muhasebe işlemlerinin kaydedilmesi ve işlenmesiyle ilgili birçok geleneksel muhasebe görevi artık otomatik olarak güvenilir bir şekilde yapılmaktadır (Hunton, 2002: 67). Bundan sonraki süreçte muhasebecinin değeri, eleştirel düşünme, problem çözme ve analitik beceriler gibi üst düzey becerilere daha fazla yansımaktadır (Elliott ve Jacobson, 2002; Kavanagh ve Drennan, 2008).

Ülkeler arasında muhasebe meslek mensubunun yapısı ve özelliklerinde de farklılıklar bulunmaktadır. Alman meslek mensubu pratikte üniversite/enstitü üyesi olabilmektedir. Oysa İngiliz meslek mensuplarının en az yarısı ticaret, sanayi, devlet, eğitim vb. birçok alanda görev almaktadır (Nobes ve Parker, 2016: 43). Kara Avrupası ve Japonya'nın

önemli bir bölümde, muhasebecilik, devletin vergi tahsilatçısı gibi görülmektedir (Nobes, 2016: 42).

1.2.10. Eğitim

Eğitim, muhasebe kalitesinin belirleyicilerinden birisidir (Choi ve Meek, 2011; Mueller, 1968; Previt, 1975). Onlarca yıldır muhasebe meslek mensupları, akademisyenler ve meslek kuruluşları, muhasebe eğitiminin kalitesinin düştüğüne dair endişelerini dile getirmektedir (Bui ve Porter, 2010: 23; Madsen, 2015: 1115).

ABD'de muhasebe eğitimi incelemesi (Albrecht ve Sack, 2000), bu konuya ilişkin önemli bilgi kaynağı sağlamaktadır. Muhasebe eğitiminin mevcut durumuyla ilgili sorunların aşağıda ayrıntısı verilen noktalarda yoğunlaştığı ileri sürülmüştür (Albrecht ve Sack, 2000; Howieson, 2003: 88). Bunlar;

- **Ders içeriği ve müfredat** (Course content and curicul): Birçok paydaş muhasebe müfredatını “çok dar ve çoğu zaman güncelliğini yitirmiş veya ilgisiz” olarak görmektedir. Müfredat, piyasanın taleplerine göre değil öğretim elemanlarının menfaatine göre hazırlanmaktadır.
- **Pedagoji** (Pedagogy): Muhasebe öğretimi, yaratıcılıktan ziyade ezberlemeyi teşvik eden kurala dayalı bir yaklaşımın egemenliğindedir.
- **Beceri geliştirme** (Skill development): Öğretim elemanlarının odak noktası, genel becerilerin geliştirilmesinden ziyade içeriktir.
- **Teknoloji** (Technology): İş kararları vermek için teknolojinin nasıl kullanılabileceğinden ziyade, bir muhasebe sistemi olarak teknoloji üzerinde durulmaktadır.
- **Fakülte gelişimi ve ödüllendirme sistemleri** (Faculty development and reward systems): Muhasebe öğretmenleri büyük ölçüde diğer işletme disiplinlerinin öğretmenlerinden ve uygulayıcılardan ayrılmıştır.
- **Stratejik yön** (Strategic direction) : Muhasebe eğitim veren kurumların çoğu, çevrelerindeki değişiklikleri stratejik olarak planlamakta başarısız olmuştur. Bu nedenle diğer disiplinlere ve eğitim sağlayıcılara karşı kaybetmiştir.

Yapılan çalışmada işverenler üniversite öğrencilerini iş gücünün yetkin üyeleri olmaya hazırlaması gerektiğini düşünse de çoğu akademisyen üniversitelerin öğrencilerin

entelektüel kapasitesini, “uyum ve geleneklere meydan okuma” ve “kendileri için düşünme” yeteneklerini geliştirmede kilit bir role sahip olduğunu düşünmektedirler (Bui ve Porter, 2010: 24; Camps, 1997; Polster, 2000).

Kerr (1975: 773), otuz yılı aşan gözlemlerine göre, üniversiteler akademisyenlerin öğretim sorumluluklarını ihmal etmemelerini “umarken” performanslarını öncelikle araştırma ve yayınlarına dayanarak ödüllendirmektedir. Bu da kaçınılmaz olarak akademisyenleri öğretim faaliyetlerinden ziyade araştırmaya odaklanmaya yönlendirmektedir. Araştırmadaki eğitimcileri ve muhasebe mezunlarını; kaynakların yetersizliği, muhasebe programına kayıt olma yeterliliği olmayan öğrencilere izin veren giriş kriterleri, büyük sınıf boyutları ve eğitimcileri öğretim faaliyetlerinden ziyade bilimsel araştırmayı ve terfi-atamaya yönelik politikaları arzu edilen yeterlilikleri geliştirmekten alıkoyan kurumsal faktörlerdir (Bui ve Porter, 2010: 45).

Muhasebe eğitiminin, öğrencilerin muhasebe mesleğinin değişen ihtiyaçlarını karşılamadaki başarısızlığını vurgulayan erken bir çalışma Bedford Komitesinin çalışmasıdır (AAA, 1986). Komite raporuna göre mesleği etkileyen üç büyük değişiklik tespit edilmiştir (AAA, 1986: 24-25):

- Muhasebe hizmetleri hem daha geniş hem de daha uzmanlaşmış hale gelmiştir.
- Özel uzmanlık gerektiren yönetim danışmanlığı hizmetleri gelişmiştir.
- Ortaya çıkan rekabetçi muhasebe piyasası, muhasebecilerin geniş tabanlı bir eğitime sahip olmalarını ve hem muhasebe bilgi sistemleri hem de bir organizasyon içindeki muhasebe fonksiyonunun rolü hakkında bilgi sahibi olmalarını gerektirmektedir.

Bedford Komitesi, muhasebe eğitiminin bu değişikliklere yanıt vermede yavaş olduğunu ve hem muhasebe müfredatının hem de öğretim yöntemlerinin statik yapısını eleştirdiğini belirtmektedir (Bui ve Porter, 2010). Benzer şekilde Hassall vd. (2005) İspanya ve Birleşik Krallık'ta 214 yönetim muhasebecisi işvereniyle anket yapmıştır. Ankette belirtilen bazı becerilerin önemine yüksek puanlar verilse de ülkeler arasında bazı farklılıklar da tespit edilmiştir. Birleşik Krallık işverenleri için en önemli beceriler iletişim becerileri (sözlü, yazılı ve etkili dinleme) iken İspanyol işverenler için yaşam boyu öğrenmeye bağlılığı en önemli özellik olarak sayılmıştır. ABD'de Simons, Higgins ve Lowe (1995), 167 işverenle yaptığı ankette en çok arzu edilen özellikler sırasıyla dürtü

ve motivasyon, ekip çalışması, sözlü iletişim ve sayısal beceriler, coşku ve kişilerarası duyarlılık; en az önemli olanın ise üniversite çalışmalarında ilgili bir derece ve performans olduğu sonucuna ulaşmıştır. Türkiye’de meslek mensuplarının ve akademisyenlerin, muhasebe öğrencilerinin alması gerektiği eğitimin hem içeriği hem de yöntemi konusunda farklı fikirlerde oldukları tespit edilmiştir (Arsoy, Bora ve Selimoğlu, 2014).

Çin’de Lin, Xiong ve Liu (2005: 150) muhasebe eğitiminin mevcut durumunun, profesyonel muhasebecilerin ihtiyaç duyduğu bilgi ve becerilere yönelik taleplerin önemli ölçüde gerisinde kaldığını ve Çin’de muhasebe eğitimi reformunun zorunlu olduğunu ileri sürmüştür.

Muhasebe eğitimi reformunun amaçlarını yerine getirmek için vaka analizi, rol oynama, bilgi analizi, gerçek şirket ödevleri ve teknolojik görevler gibi yenilikçi öğretim yöntemleri daha fazla kullanılmalıdır (Albrecht ve Sack, 2000; Boyce vd., 2012; Burnett, 2003; Cooper, 2002; Howieson, 2003; Lin vd., 2005: 152). Öğrencilerin eğitimlere aktif olarak katılmalarını sağlamak, muhasebe eğitimi reformunun başarısı için de çok önemlidir.

2005 yılından itibaren eğitim alanında standartlar yayınlanmaya başlamıştır. Son olarak 2017 yılında revize olan muhasebe eğitim standartları sekiz adet standarttan oluşmaktadır. Standartların ilk dördü meslek mensuplarının eğitimi; beş, altı ve yedinci standartlar eğitim sonrası ve son olarak sekizinci standart ise denetim ile ilgilidir (Can ve Demirci, 2016: 320).

Standartlar şöyle sıralanmıştır (IAESB, 2019);

- (IES 1) Muhasebe Mesleği Eğitime Giriş Gereklilikleri
- (IES 2) İlk Mesleki Gelişim - Teknik Yeterlilik
- (IES 3) İlk Mesleki Gelişim - Mesleki Beceriler
- (IES 4) İlk Mesleki Gelişim - Mesleki Değerler, Etik ve Tutumlar
- (IES 5) İlk Mesleki Gelişim - Uygulama Deneyim Gereklilikleri
- (IES 6) İlk Mesleki Gelişim - Mesleki Yeterlilik Değerlendirmesi
- (IES 7) Sürekli Mesleki Eğitim
- (IES 8) Denetim Mesleği için Yeterlilik Gereksinimleri

Muhasebe kalitesinin artırılmasında muhasebe eğitiminin önemli bir yeri vardır. Muhasebe meslek mensupları eğitim standartlarında yer alan eğitimleri aldıklarında muhasebe alanında kalite artışının yaşanacağı düşünülmektedir.

1.2.11. Üst Yönetim Desteği

Muhasebede, tüm ilgili paydaşların katılımı ile kalite sağlanabilmektedir. Üst yönetim desteğinin olması kaliteli mal ve hizmet üretiminde önemli bir yere sahiptir (Saraph ve diğ., 1989; Flynn, 1994; Ahire, 1996). Birçok çalışmada (Dhaliwal ve Naiker, 2010; Gounopoulos ve Pham, 2018; Matsunaga ve Yeung, 2008) üst yönetimde önemli bir yeri olan CEO'nun da muhasebe kalitesi üzerinde etkisi bulunmaktadır. Üst yönetim ile ilgili ikinci bölümde ayrıntılı bilgi verileceği için bu kısımda fazla ayrıntıya girilmemiştir.

Literatür incelendiğinde muhasebe kalitesinin ölçümünde farklı yöntemlerin olduğu görülmektedir. Bir sonraki başlıkta muhasebe kalitesinin ölçümüne ilişkin kâr yönetim faaliyetlerine ve modellerine değinilmiştir.

1.3. Muhasebe Kalitesi Ölçümü

Muhasebe kalitesini ölçmek için farklı ölçüm yöntemleri vardır. Birçok araştırmacı muhasebe kalitesini kâr yönetimi, kâr yumuşatma, sınıflandırma değişikliği gibi finansal raporların kalitesini etkilediğine inanılan niteliklere odaklanarak dolaylı olarak ölçmektedir (Dechow vd., 1995; Francis, Olsson ve Schipper, 2006; Kothari vd., 2005; McVay, 2006; Roychowdhury, 2006). Bununla birlikte, Jones (1991) ve Dechow ve Dichev (2002) tarafından bu alana yapılan önemli katkılara rağmen, muhasebe kalitesinin ölçülmesinde çok az ilerleme kaydedilmiştir (Geçici ve Can, 2022; Gerakos, 2012; Nikolaev, 2014: 1).

Tablo 3: Muhasebe Kalitesi Ölçümü

Ölçüm yöntemi		Barth vd.(2008)	Francis vd.(2006)	Francis vd.(2004)	Stolowy ve Breton, (2000)	McVay, (2006)
Muhasebe Temelli	Kâr yönetimi (Tahakkuk kalitesi)	X	X	X	X	
	Süreklilik		X	X		
	Tahmin edilebilirlik		X	X		
	Kârın düzlüğü (istikrarlılık)		X	X	X	
	Gelir değişikliği					X
Piyasa Temelli	Değere ilişkinlik (ilgililik)	X	X	X		
	Zamanlılık	X	X	X		
	İhtiyatlılık		X	X		

Kaynak: Yazar tarafından derlenmiştir.

Tablo 3’te farklı yazarlar tarafından yapılan muhasebe kalite ölçümleri yer almaktadır. Bu çalışmada Barth vd. (2008)’in muhasebe kalite ölçüm yöntemleri değer ilişkisi, zararların zamanında muhasebeleştirilmesi ve kâr yönetiminden (Barth, Landsman ve Lang, 2008: 475; Christensen vd., 2015: 31) kısaca bahsedildikten sonra kâr yönetim faaliyetleri ayrıntılı olarak açıklanacaktır.

1.3.1. Değer İlişkisi

Finansal raporlarda sunulan muhasebe bilgilerinin işletmelerin menkul kıymet fiyatlarını/getirilerini etkilemesi, literatürde değer ilişkisi olarak adlandırılmaktadır (Aktaş, 2009: 27).

Değer ilişkisi ile ilgili ilk çalışmanın Ball ve Brown (1968) tarafından yapıldığı bilinmektedir. Aynı döneme denk gelen ve dönüm noktası sayılabilecek diğer bir çalışmanın da Beaver (1968) tarafından yapıldığı görülmektedir. Bu iki çalışmadan esinlenerek birçok çalışma yapılmış ve konunun birçok boyutu değişik yöntemlerle analiz edilmiştir (Demir, Ertuğrul ve Gür, 2016: 14).

Değer ilişkisine göre muhasebe bilgileri, hisse senedi fiyatlarını/getirilerini açıklama gücü istatistiksel olarak anlamlıysa, bu durum muhasebe bilgilerinin kaliteli olduğu yani muhasebe kalitesinin yüksek olduğu şeklinde yorumlanmaktadır (Arıcı, 2014: 31).

Muhasebe kalitesi, muhasebe bilgi kalitesi, finansal raporlama kalitesi, denetim kalitesi, kâr yönetimi, kazanç yönetimi (kalitesi), kâr kalitesi, hizmet kalitesi, aktif kalitesi ve dipnot kalitesini kapsayan çok geniş bir kavramdır (Geçici ve Can, 2022).

1.3.2. Zararların Zamanında Muhasebeleştirilmesi

Muhasebede ihtiyatlılık kavramı gereğince, bir gelir ancak gerçekleştikten sonra işletmenin gelirleri arasında yer almaktadır. Gider ve zararlar ise kesinleşmeye de ortaya çıktıklarında işletmenin sonuç hesaplarındaki gider ve zararların arasına katılmaktadır (Sevilengül, 2009: 22). Muhasebenin temel kavramlarından belli ölçüde uzaklaşma ve kopmalar son yıllarda yaşanan muhasebe skandallarına sebep olmuştur. Özellikle muhafazakârlık yaklaşımından ve ihtiyatlılık kavramından önemli ölçüde sapma olduğu anlaşılmaktadır. Bu kavram gerçekleşme ilkesine göre gerçekleşmeyen gelir ve kârların kaydedilip raporlanmasını yasaklarken basiretililik ilkesi gereğince de mevcut ve olası zararlar için karşılık ayrılmasını ve gider yazılmasını şart koşmaktadır (Can, 2010: 35) Bu nedenle zararların zamanında muhasebeleştirilmesi muhasebe kalitesini artıracaktır.

Muhasebe teorisi açısından, yönetimin fırsatçılığıyla mücadele etmek için, zararların zamanında muhasebeleştirilmesine yönelik görüşte mevcuttur. Zararlar, zamanında muhasebeleştirildiğinde, kârların kalitesi de yüksek olmaktadır (Dechow, Ge ve Schrand, 2010: 351).

1.3.3. Kâr Yönetimi

Kar yönetimi, tahakkukların kullanılması, muhasebe yöntemlerinde değişiklikler ve sermaye yapısındaki değişiklikler (örneğin, borç erteleme, borç-öz sermaye değişimi) olmak üzere çeşitli yollarla yapılabilmektedir. Bu çalışma, kâr yönetiminin kaynağı olarak toplam tahakkuklara odaklanmaktadır (Jones, 1991: 206).

Literatürde kâr yönetimi ile ilgili yapılan bazı tanımlar aşağıdaki gibidir:

Kârların, işletme yönetimi tarafından önceden belirlenen hedeflere uygun olarak ya da analist beklentilerine göre manipüle edilmesidir (Mulford ve Comiskey, 2002: 3). Kârlar ayrıca dönemler itibarıyla istikrar gösterecek şekilde düzenlenmektedir.

Bazı özel kazançlar/kârları elde etmek için finansal raporlama sürecine amaçlı müdahaledir (Schipper, 1989).

Temel ekonomik olayların bir veya daha fazla kâr ölçüsüne nasıl yansıtıldığını etkilemek için (GAAP dâhilinde) muhasebe seçimleri, kâr raporlama seçenekleri ve gerçek ekonomik kararlar üzerinde yönetim takdirinin kullanılmasıdır (Walker, 2013: 446).

Kâr yönetiminin tanımı ile ilgili yukarıdaki tanımlarda dâhil olmak üzere farklı açıklamalar bulunmaktadır. Tablo 4’te de bu farklılıklar beyaz (faydacı), gri (faydacı-fırsatçı) ve siyah (fırsatçı) olarak düzenlenmiştir.

Tablo 4: Kâr Yönetimi Uygulamaları Tanımlarının Sınıflandırılması

Beyaz (Faydacı)	Gri (Faydacı- Fırsatçı)	Siyah (Fırsatçı)
Kâr yönetimi, yöneticinin gelecekteki nakit akışlarına ilişkin özel bilgilerini yansıtacak muhasebe uygulaması seçimindeki esneklikten yararlanmasıdır.	Kâr yönetimi, ya fırsatçı (yalnızca yönetimin faydasını maksimize eden) ya da ekonomik açıdan faydalı bir muhasebe yöntemi seçmektir.	Kâr yönetimi, finansal raporların şeffaflığını azaltmak veya onları yanlış sunarak hile uygulamasıdır.
Beyaz (Faydacı)	Gri (Faydacı- Fırsatçı)	Siyah (Fırsatçı)
Sankar ve Subramanyam (2001); Beneish (2001); Demski (1998); Suh (1990); Demski vd. (1984); Ronen ve Sadan (1981)	Scott (2003); Fields vd. (2001)	Miller ve Bahnsen (2002); Chtourou vd. (2001); Healy ve Wahlen (1999); Levitt (1998); Schipper (1989); Tzur ve Yaari (1999)

Kaynak: Ronen J. ve Yaari V. (2008) Definition of Earnings Management. In: Earnings Management. Springer Series in Accounting Scholarship, vol 3. Springer, Boston, MA.

Kâr yönetiminin iyi mi yoksa kötü mü olduğuna dair geniş açıklamalar yapmak zordur. Bunların çoğu, atılan adımlara ve kâr yönetimine yönelten nedenlere bağlıdır. İyi kâr yönetimi, mevcut ve gelecekteki mali performans hakkında tam açıklama sağlamakta ayrıca, muhasebe standartlarının sınırları içinde uygulanan gerçek eylemleri veya uygulanan muhasebe esnekliğini içermektedir (Mulford ve Comiskey, 2002: 85-86). Kötü kâr yönetimi, kötüye kullanım olarak tanımlanan kâr yönetimi uygulamalarını içermektedir. Burada amaç, kullanıcılara bir işletmenin finansal performansı hakkında yanıltıcı bilgi vermektir.

Çalışmada kâr yönetim faaliyeti olarak, tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetimi, kârın istikrarlı hale getirilmesi, gelir değişikliği ele alınmıştır.

1.3.3.1. Tahakkuk ve İşlem Esaslı Kâr Yönetimi

Yöneticiler, hem finansal hedeflere ulaşmak ve/veya aşmak için önemli baskılarla hem de koşullu tazminat kazanmak ve iş güvenliklerini sürdürmek için kârları yönetmeye yönelik teşviklerle karşı karşıya kalmaktadır (Hadani vd., 2011).

Kâr yönetim tespit modelleri genel olarak tahakkuk esaslı kâr yönetimi ve işlem esaslı kâr yönetimi olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır (Gunny, 2010: 857). Tahakkuk esaslı

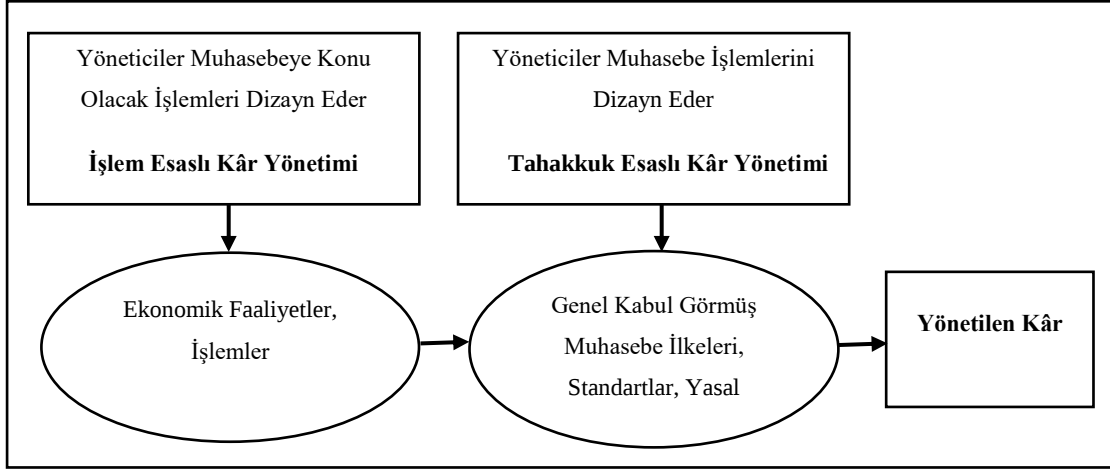
kâr yönetim modelleri olarak Healy (1985), DeAngelo (1986), Endüstri Esaslı, Jones (1991), Modifiye Edilmiş Jones (Dechow vd.1995), Nakit Akış Jones Modeli (2002), Performans Eşleştirmeli (Kothari vd. 2005), Raman ve Shahrur (2008) ve Stubben (2010) sayılabilir. İşlem esaslı kâr yönetim ise Roychowdhury (2006) ve Gunny (2010) modellerinden oluşmaktadır.

Tahakkuk esaslı kâr yönetimi, Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri'nde (GKGMİ) mevcut olan muhasebe takdir yetkisinin kullanılması yoluyla kârların manipüle edilmesidir. İşlem esaslı kâr yönetimi ise yönetimin, temel ticari faaliyetlerin zamanlaması ve ölçeği hakkında optimal olmayan kararlar vererek raporlanan kârları değiştirme girişimlerini içermektedir (Roychowdhury, 2006; Taylor ve Xu, 2010). Muhasebe araştırmacıları da genellikle tahakkuk esaslı ve işlem esaslı kâr yönetimine odaklanmıştır (Healy ve Wahlen, 1999; Taylor ve Xu, 2010).

Tahakkuk esaslı muhasebe sistemiyle, rapor edilen kârların, gelirin tahsiline ve giderlerin ödenmesine göre değişmediği varsayılmaktadır. Ancak, tahakkuk sistemindeki yönetsel esneklik, kâr yönetimi için fırsatlar da sunmaktadır (Teoh, Welch ve Wong, 1998: 65). Tahakkuklar yönetimin kontrolünde olmalarına göre isteğe bağlı ve isteğe bağlı olmayan tahakkuklar olmak üzere ikiye ayrılır (Teoh vd., 1998). İsteğe bağlı olmayan tahakkuklar, yönetimin kontrolü dışındaki tahakkukların muhasebeleştirilmesidir. Ancak yönetimin takdirinde olan isteğe bağlı tahakkuk kâr yönetiminde temsilci (proxy) olarak kullanılmaktadır (Teoh vd., 1998: 667). Örneğin, dönem içerisinde stok satın alımından doğan “Satıcılar” hesabı gibi kısa vadeli borçlar doğal bileşen olarak tanımlanırken, yöneticilerin öznel yargılarının kullanımından doğan “Şüpheli Ticari Alacak Karşılığı” hesabı isteğe bağlı bileşen olarak tanımlanmaktadır.

Kârlar, isteğe bağlı tahakkuklarla (Jones, 1991; Dechow vd. 1995; Dechow ve Dichev, 2002; Kothari vd. 2005; Raman ve Shahrur, 2008) ya da reklam veya araştırma ve geliştirme gibi işlem esaslı faaliyetlerin (Cohen, Dey ve Lys, 2008; Cohen ve Zarowin, 2010; Roychowdhury, 2006) zamanlamasını değiştirerek yönetilebilmektedir (Choi vd., 2014).

Şekil 4, yönetimin, işlem esaslı kâr yönetimi veya tahakkuk esaslı kâr yönetimi yoluyla raporlanan kârları nasıl yönetebileceğini göstermektedir:



Şekil 4: Tahakkuk ve İşlem Esaslı Kâr Yönetimi

Kaynak: McKee, T. E. (2005). Earnings management: an executive perspective. South-Western Pub

Bu çalışmada, hem işlem esaslı hem de tahakkuk esaslı kâr yönetimi yoluyla muhasebe kalitesi açıklanmıştır.

İşlem esaslı kâr yönetiminde (İEKY) yöneticiler muhasebeye konu olan işlemleri dizayn etmektedir. Tahakkuk esaslı kâr yönetiminde (TEKY) ise, muhasebeye konu olan işlemler ayarlanmaz; işlem gerçekleştikten sonra muhasebeye konu edilirken; muhasebeye ilişkin kurallar çerçevesinde esnekliklerden veya eksikliklerden yararlanılarak kâr istenilen seviyeye getirilmektedir (McKee, 2005). Bu bağlamda örneğin, satış indirimi yapılarak kârlılığın artırılmaya çalışılması işlemlere ilişkin kâr yönetimi tekniği iken; veresiye satışlarda oluşan alacakların şüpheli hale gelmesi durumunda ayrılacak karşılık tutarının az ya da çok belirlenmesi ise tahakkuk esaslı kâr yönetimidir (Ocak, 2013: 78).

Baker vd., (2019)'a göre güçlü CEO'lar kârları yönetmek için SOX öncesi dönemde daha çok TEKY'yi, buna karşın güçlü CFO'lar ise hem SOX öncesi hem de sonrası dönemlerde İEKY'yi tercih etmektedir.

1.3.3.2. Kârın İstikrarlı Hale Getirilmesi

Kârın istikrarlı hale getirilmesi (earnings smoothing), geçmişte çok sayıda çalışmada kullanılan kâr yönetiminin türlerinden biridir (Dechow ve Skinner, 2000: 3; Walker, 2013: 447). Bu kavram literatürde, kârın yumuşatılması, kârın düzleştirilmesi, gelir düzleştirilmesi gibi farklı isimlerle ifade edilmektedir. Kârın istikrarlı hale getirilmesi, daha az riskli bir kâr akışı izlenimi vermek için normal kâr serisindeki tepe noktaları ya da dip noktaları ortadan kaldırmayı veya azaltmayı hedefleyen adımlardan oluşmaktadır (Mulford ve Comiskey, 2002: 49).

Literatürde, yöneticilerin kârları istikrarlı hale getirmeye çalıştıkları bilinen bir gerçektir (Bouwman, 2014: 283-284). Bu işlem, ekonomik kârdan yüksek ya da düşük gösterilerek yapılmaktadır (Fudenberg ve Tirole, 1995; Lang, Raedy ve Wilson, 2006; Ronen ve Sadan, 1981).

Kârı istikrarlı hale getiren araçların aşağıdaki özelliklerin tümüne sahip olması gerekmektedir (Copeland, 1968: 102):

- A. İstikrar aracı kullanıldıktan sonra şirketi gelecekte de bir eyleme mecbur bırakmamalıdır.
- B. İstikrar aracı mesleki deneyime ve genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine uygun şekilde belirlenmelidir.
- C. İstikrar aracı, kârdaki yıldan yıla farklılıkları önemli derecede değiştirmelidir.
- D. İstikrar aracı dış paydaşlarla yapılacak gerçek işlemlerden daha fazla hesapların yeniden sınıflandırılması işlemiyle ilgili olmalıdır.
- E. İstikrar aracı, tek ya da başka uygulamalarla birlikte birbirini takip eden dönemlerde kullanılabilmelidir.

Beidleman (1973) A madde de belirtilen esnekliğin, B, C, D ve E'de ifade edilen kısıtlamalar nedeniyle azaltıldığını belirtmektedir. Bunun yerine, etkili bir istikrar aracı tekniği için gerekli olan kriterleri aşağıdaki gibi sıralamıştır (Beidleman, 1973: 658):

- İstikrar aracı, uzun vadeli büyüme hedefine ulaşmak isteyen yönetime, raporlanan kârlardaki değişkenliği azaltma izni vermelidir.
- İstikrar aracı kullanıldıktan sonra şirketi gelecekte de bir eyleme mecbur bırakmamalıdır.

Çok sayıda makale, şirketler arasında kârın istikrarlı hale getirilme derecesindeki farklılıkları açıklamaya çalışmıştır. Önceki çalışmalar işletmeye özgü niteliklere odaklanma eğilimindeyken, yeni makaleler finansal tablo kullanıcıların niteliklerini analiz etmektedir (Bouwman, 2014: 283-284). Birçok çalışmada kârın istikrarlı hale getirilmesini, CFO'nun kişisel özellikleri (Ge, Matsumoto ve Zhang, 2011); yönetsel kabiliyet (Baik vd., 2020); yönetim kurullarının özellikleri (Bowen, Rajgopal ve Venkatachalam, 2008; Klein, 2002); yönetici tazminatı (Bergstresser ve Philippon, 2006; Healy, 1985) ile ilişkilendirmiştir.

İşletmenin dış çevresi de kârı istikrarlı hale getirme davranışını etkileyebilmektedir. Bir işletmenin talebi diğerlerinin kârlarını etkilediğinden işletmeler, tedarikçilerin, müşterilerin veya rakiplerin baskısı altında kârlarını istikrarlı hale getirebilir (Graham, Harvey ve Rajgopal, 2005). Düzenleyici kurumlar, kârların istikrarlı hale getirilmesine müdahale edebilmektedirler. Bu kurumlar faydalı olan uygulamalara müdahale etmek yerine zararlı uygulamalara odaklanmalı ve dolayısıyla işletmenin piyasa değerinin artışına katkıda bulunmalıdır (Diri, 2018).

1.3.3.3. Sınıflandırmanın Değiştirilmesi

McVay (2006: 501) sınıflandırmanın değiştirilmesini (classification shifting), gelir tablosunda yer alan kalemlerin kasıtlı olarak yanlış sınıflandırılması olarak tanımlamıştır. Yöneticiler, işletme performansını daha iyi göstermek için ekonomik gerçekliğe uygun olmayan bir şekilde gelir tablosundaki gider kalemlerini aşağı veya gelir kalemlerini yukarı kaydırabilmektedir.

Sınıflandırma değiştirme yoluyla kâr yönetimi daha çok gelir tablosu kalemlerine ilişkin sınıflandırmanın değiştirilmesiyle gerçekleştirilmektedir (Çetin ve Yaşar, 2020: 55). İşletmeler, faaliyet dışı gelirlerinin sınıflandırmasını değiştirerek esas faaliyet gelirlerini yükseltmektedir (Malikov, Manson ve Coakley, 2018: 291; Zalata ve Roberts, 2016: 54).

Şekil 5, faaliyet giderlerinin, faaliyet dışı giderlerde sınıflandırılmasının faaliyet kârını kasıtlı olarak artırdığını göstermektedir.

Gelir Tablosu		DEĞİŞTİRME	Gelir Tablosu	
Satışlar	200		Satışlar	200
Faaliyet Giderleri	190		Faaliyet Giderleri	185
Faaliyet Kârı	10		Faaliyet Kârı	15
Faaliyet Dışı Giderler	5		Faaliyet Dışı Giderler	10
Net Kâr	5		Net Kâr	5

Şekil 5: Sınıflandırma Değişikliğinin İşleyişi

Kaynak: Chae, S.-J. ve Nakano, M. (2015). The effect of classification shifting on analyst forecast accuracy: Evidence from Japan. Hitotsubashi journal of commerce and management, 49(1), 25–35.

Tahakkuk esaslı kâr yönetiminin aksine, sınıflandırmanın değiştirilmesi net kâr rakamını değiştirmez veya zamanla tersine çevirmez ve bu nedenle tahakkuk esaslı kâr yönetiminden daha az maliyetli bir faaliyettir (McVay, 2006: 502). Bu yöntem, kâr rakamını değiştirmede için denetçilerin ve düzenleyicilerin incelemesini azaltmaktadır (Zalata ve Roberts, 2016: 54). Yöneticiler, sınıflandırma değişimine dördüncü çeyrekte, ara çeyrek dönemlere göre daha fazla başvurmaktadır (Fan vd., 2010: 1320)

Transfer fiyatlandırması yoluyla çok uluslu şirketlerde, yüksek vergilerden kaçınmak için geliri ana şirket ve bağlı şirketleri arasında kaydırarak gelirlerin sınıflandırılmasını değiştirebilirler. Bu ortamda, şirketler, her ülkedeki vergi uygulama düzeyine bağlı olarak faiz gelirlerinden az vergi kesintisi olması için düşük vergili ülkelere daha fazla gelir ve yüksek yasal vergileri olan ülkelere daha fazla borç aktarmaktadır (Beuselinck, Deloof ve Vanstraelen, 2015: 710).

1.3.4. Tahakkuk Esaslı Kar Yönetim Modelleri

Tahakkuk esaslı kâr yönetim modelini incelemeye başlamadan önce toplam tahakkukların (TA) hesaplanması yöntemlerine değinilecektir. Bartov vd. (2001), Healy (1985), DeAngelo (1986), Jones (1991), Dechow vd. (1995) ve Kothari vd. (2005) modeline göre, öncelikle toplam tahakkukların hesaplanması (TA) gereklidir. Toplam tahakkuklar hem bilanço hem de nakit akış yöntemine göre hesaplanmaktadır.

Bilanço yaklaşımına (Healy 1985; Jones 1991; Kothari vd. 2005) göre toplam tahakkuklar aşağıdaki denklem 1'e göre hesaplanmaktadır:

$$TA = [\Delta CA - \Delta CASH] - [\Delta CL - \Delta STD - \Delta IT] - DEP \quad (1)$$

TA = Toplam tahakkuklar

ΔCA = Cari varlıklardaki değişim

$\Delta CASH$ = Nakit ve nakit benzerlerindeki değişim

ΔCL = Cari yükümlülüklerdeki değişim

ΔSTD = Uzun vadeli borçların kısa vadeli kısımları

ΔIT = Ödenecek vergideki değişim

DEP = Dönemin amortisman ve itfa giderleri toplamı

Nakit akış yaklaşımına (Bergstresser ve Philippon, 2006; Hribar ve Collins, 2002: 109; Klein, 2002: 383; Teoh vd., 1998: 94) göre ise toplam tahakkukların hesaplanması aşağıdaki denklem 2'ye göre yapılmaktadır:

$$TA = EBXI - CFO \quad (2)$$

TA = Toplam tahakkuklar

EBXI = Olağan üstü kalemlerden önceki kârlar (earnings before extraordinary item)

CFO = Faaliyetlerden sağlanan nakit akışları

Hribar ve Collins (2002), bu iki yaklaşımı dört farklı örnek özelinde karşılaştırmıştır. Buna göre işletmeler birleşme veya satın almalar yaşadığında bilanço yaklaşımının nakit akışı yaklaşımından daha az verimli olduğuna dair kanıtlar sunulur. Birleşme ve devralmalar gibi bazı göz ardı edilen olaylar, bilançodaki işletme sermayesini değiştirmekte bu da gelir tablosunda tahakkuk eden gelir ve giderler arasındaki bağlantıyı bozmaktadır (Habbash, 2010).

Bu araştırmada, toplam tahakkukları (*TA*) ölçmek için nakit akışı yaklaşımı kullanılmaktadır. Dolayısıyla *TA*, olağan üstü kalemlerden önceki kârlar (*EBXI*) ile faaliyetlerden sağlanan nakit akışlar (*CFO*) arasındaki farktır.

Aşağıda bahsedilen modellerin amacı, isteğe bağlı tahakkukların kısmını (*DA*), toplam tahakkuklardan (*TA*) ayırmaktır. Bu nedenle, bilanço ve nakit akış yaklaşımı kullanımına göre isteğe bağlı tahakkuk değerlerinde farklılıklar görülebilmektedir.

1.3.4.1. Healy Modeli

Kâr yönetimi alanındaki yetkin ilk çalışmanın literatüre Healy (1985) tarafından sunulduğu genel kabul görmektedir (Özcan ve Özer, 2016: 2).

Healy (1985) kâr hedefleri ve teşvik primleri arasındaki ilişkiyi araştırmıştır (Dichev vd., 2013: 106). Tahakkuklar, rapor edilen kârların zamanlamasını değiştirmektedir. Bu nedenle isteğe bağlı tahakkuklar, yöneticinin kârları dönemler arasında transfer etmesine olanak tanımaktadır (Healy, 1985: 89).

Healy (1985), isteğe bağlı tahakkukları, toplam tahakkuklar ile isteğe bağlı olmayan tahakkuklar arasındaki fark olarak kabul etmektedir. Bununla birlikte model, uzun vadeli ortalamayı yansıtmak için isteğe bağlı olmayan tahakkukların bir ölçüsü olarak son 5 yıldaki toplam tahakkukların ortalamasını kullanmaktadır (Diri, 2018:30). Healy'nin modeli, bu nedenle kâr yönetimini zaman içinde tekrar eden sistematik bir olay olarak kabul etmektedir (Dechow vd., 1995:197). Bir sonraki aşamada model, kâr yönetiminin yukarı doğru yönetilmesinin beklendiği gözlemler grubu ile yönetimin mevcut muhasebe esnekliğine dayalı olarak aşağı doğru yönetilmesinin beklendiği gözlemler grubunu

karşılaştırmaktadır (Diri, 2018: 30). Healy isteğe bağlı olmayan tahakkukları aşağıdaki denklem 3 ile tanımlamıştır (Bartov, Gul ve Tsui, 2000; Franceschetti, 2018):

$$NDA_t = \frac{1}{n} \sum_i^t \frac{TA_i}{A_{i-1}} \quad (3)$$

Bu modelde,

NDA : İsteğe bağlı olmayan tahakkuklar

TA : Toplam tahakkuklar

A_{i-1} : i-1 zamandaki toplam varlıklar

n : Yıl sayısı

Yukarıdaki denklem esas alınarak, isteğe bağlı tahakkuklar aşağıdaki denklem 4 ile hesaplanır:

$$DA_t = TA_{i,t}/A_{i,t-1} - NDA_t \quad (4)$$

DA : İsteğe bağlı tahakkuklar

TA : Toplam tahakkuklar

NDA : İsteğe bağlı olmayan tahakkuklar

Toplam tahakkuklar önceki sayfalarda bahsedildiği gibi raporlanan kâr ile faaliyetlerden sağlanan nakit akışlar arasındaki farktır. İsteğe bağlı tahakkuklar (DA), toplam tahakkuklardan (TA) isteğe bağlı olmayan (NDA) tahakkuklar çıkarıldıktan sonra bulunmaktadır. Ancak, tahakkuklar zamanla tersine döndüğünden, ortalama isteğe bağlı olmayan tahakkuklar sıfır olabilir ve bu durumda isteğe bağlı tahakkuklar toplam tahakkuklara eşit olacaktır. Bu nedenle, bir kısım isteğe bağlı olmayan tahakkuklar bazı yıllarda yanlışlıkla isteğe bağlı tahakkuklar olarak sınıflandırılabilir (Dechow vd., 1995)

1.3.4.2. DeAngelo Modeli

DeAngelo, yönetimi ele geçirmeye çalışan bir işletmenin yöneticisinin kâr rakamını aşağı çekmeye çalıştığını iddia etmektedir. Çünkü düşen hisse senedi fiyatı, yönetimin işletmeyi ele geçirmesini kolaylaştıracaktır (Özden ve Ataman, 2014: 18)

DeAngelo (1986, 1988) çalışmaları, geçen yılın toplam tahakkuklarını isteğe bağlı olmayan tahakkukların bir ölçüsü olarak kabul etmektedir. Bu nedenle cari yılda, bir önceki yıla göre tahakkuklarda herhangi bir değişiklik isteğe bağlı olarak kabul edilir. Model, isteğe bağlı olmayan tahakkukları aşağıdaki denklem 5'i kullanarak hesaplar (Bartov vd., 2000; Dechow vd., 1995) :

$$NDA_t = \frac{TA_{t-1}}{A_{t-2}} \quad (5)$$

Modele göre;

NDA : t zamandaki isteğe bağlı olmayan tahakkuklar

TA_{t-1} : t-1 zamandaki toplam tahakkuklar

A_{t-1} : dönemdeki toplam varlıklar

Healy modeline benzer şekilde, DeAngelo isteğe bağlı tahakkukları aşağıdaki denklem 6'ya göre hesaplamıştır:

$$DA = TA - NDA \quad (6)$$

DA : İsteğe bağlı tahakkuklar

DeAngelo'nun kâr yönetimine ilişkin modeli, Healy modelinin spesifik bir versiyonudur. DeAngelo modeli, isteğe bağlı olmayan tahakkukları hesaplarken son 5 yılın toplam tahakkukları yerine yalnızca geçen yılın toplam tahakkukları dikkate aldığı için Healy modelinde mevcut olabilecek seri korelasyonu azaltmaktadır. Yine de, DeAngelo'nun varsayımı her zaman geçerli değildir (Dechow et al., 1995: 198).

Tahakkuk muhasebesine göre, ekonomik koşullardaki değişiklikler, isteğe bağlı olmayan tahakkuk seviyesini değiştirmektedir. Healy ve DeAngelo modelleri ekonomik koşulların isteğe bağlı olmayan tahakkukları modelleyememesi her iki modelin hatalı sonuçlar vermesine neden olmaktadır (Dechow vd., 1995). Bu nedenle ekonomik koşulları dikkate almadan hesaplanan isteğe bağlı olmayan tahakkuklar, isteğe bağlı tahakkukların yanlış hesaplanmasına yol açacaktır.

1.3.4.3. Jones Modeli

Jones modeli (1991) tahakkuk eden kâr yönetiminin hesaplanmasında en önemli modellerdendir. Jones çalışmada, ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu tarafından yapılan ithalat yardımı araştırmaları sırasında ABD işletmelerinin tahakkuklarını incelemiştir. İthalat yardımlarından (örneğin, tarife artışları ve kota indirimleri) yararlanacak işletmelerin, kâr yönetimi yoluyla kârları azaltmaya çalışıp çalışmadıklarını test etmiştir (Jones, 1991).

Bu model, bir işletmenin ekonomik koşullarındaki değişikliklerin isteğe bağlı olmayan tahakkuklar üzerindeki etkisini kontrol etmeye çalıştığı için Healy (1985) ve DeAngelo (1986) modellerinden ayrılmaktadır (Dechow et al., 1995: 198). Jones, isteğe bağlı olmayan tahakkuk hesaplamasında ekonomik koşullar olarak satışların ve maddi duran varlıkların (PPE) etkisini dikkate almıştır.

Jones, analizinde tahmin ve gözlem olmak üzere iki dönem bulunmaktadır. Tahmin dönemi aşağıdaki denklem 7'ye göre hesaplanır.

$$TA_{i,t}/A_{i,t-1} = \alpha_i(1/A_{i,t-1}) + \beta_{1i}(\Delta REV_{i,t}/A_{i,t-1}) + \beta_{2i}(PPE_{i,t}/A_{i,t-1}) + \varepsilon_{i,t} \quad (7)$$

TA_{it} = i işletmesinin t yıldaki toplam tahakkuklar

ΔREV_{it} = i işletmesinin t yılındaki satışlarındaki değişimi ($Satışlar_{i,t} - Satışlar_{i,t-1}$)

PPE = i işletmesinin t yılındaki brüt maddi duran varlıkları

A_{it-1} = i işletmesinin t-1 yılındaki toplam varlıkları

ε_t = i işletmesinin t yılındaki hata terimi

i = işletme endeksi

t = yıl endeksini

Modeldeki bütün değişkenler değişen varyans problemini azaltmak için $t-1$ yıldaki toplam varlıklara bölünmüştür.

Jones (1991) modeli bir zaman serisi yaklaşımını benimsemiştir. Bu modelde her işletme için en az 14 yıl gözlem sayısı olarak örnekleme dâhil edilmiştir (Jones, 1991: 206).

Bununla birlikte Dechow vd., (1995) ve Thomas ve Zhang, (2000) on yıllık bir tahmin sürecini yeterli görmektedir.

Tahmin sonucu En Küçük Kareler Yöntemi (OLS) ile elde edilen α_i , β_{1i} ve β_{2i} verileri denklem 8’deki a_i , b_{1i} ve b_{2i} verilerinin yerine yazılmaktadır. Bu verilere göre gözlem döneminde isteğe bağlı olmayan tahakkuklar hesaplanır. İsteğe bağlı tahakkuklar, bir işletmenin toplam tahakkukları ile normal (isteğe bağlı) tahakkukları arasındaki farktır.

$$NDA_{i,t} = \alpha_1(1/A_{i,t-1}) + b_{1i}(\Delta REV_{i,t}/A_{i,t-1}) + b_{2i}(PPE_{i,t}/A_{i,t-1}) \quad (8)$$

NDA_{it} = i işletmesinin t yıldaki isteğe bağlı olmayan tahakkukları,

İsteğe bağlı tahakkuklar ise denklem 9’a göre hesaplanmaktadır.

$$DA_{i,t} = TA_{i,t}/A_{t-1} - NDA_{i,t} \quad (9)$$

DA_{it} = i işletmesinin t yıldaki isteğe bağlı tahakkukları,

1.3.4.4. Modifiye Edilmiş Jones Modeli

Dechow vd. (1995), işletmelerin ticari alacakları yanlış beyan ederek geliri manipüle ettiği durumlarda Orijinal Jones Modeli’nin düşük güce sahip olduğunu tespit etmiştir. Bunun nedeni, Orijinal Jones Modeli’nin isteğe bağlı olmayan tahakkukların bir belirleyicisi olarak kredili satışlardaki değişikliği içermesidir. Bunun sonucu olarak isteğe bağlı tahakkuklar doğru hesaplanamamaktadır. Bu sorunu azaltmak için raporlanan satışların yerine nakit satışların kullanılmasını önermektedir (Dechow vd., 2012: 288-289).

Değiştirilmiş modelde, isteğe bağlı olmayan tahakkuklar, gözlem dönemi boyunca (yani, kâr yönetiminin varsayıldığı dönemlerde) denklem 10’daki gibi hesaplanmaktadır (Bartov vd., 2000; Dechow vd., 2012):

$$NDA_t = \alpha_1(1/A_{t-1}) + \alpha_2(\Delta REV_t/A_{t-1} - \Delta REC_t/A_{t-1}) + \alpha_3(PPE_t/A_{t-1}) \quad (10)$$

ΔREC_{it} = i işletmesinin t yılındaki net ticari alacaklarındaki değişimi (Net ticari alacaklar $_{i,t}$ – Net ticari alacaklar $_{i,t-1}$)

Tahmin dönemi boyunca $a_1 + a_2 + a_3$ ve isteğe bağlı olmayan tahakkuk tahminleri (sistemik kâr yönetiminin varsayılmadığı), Orijinal Jones Modeli'nden elde edilmektedir. Orijinal Jones Modeli'ne göre tek düzeltme, satışlardaki değişimin gözlem dönemindeki alacaklardaki değişime göre ayarlanmasıdır. Orijinal Jones Modeli, tam olarak, tahmin döneminde veya gözlem döneminde satışlar üzerinde takdir yetkisinin kullanılmadığını varsaymaktadır. Jones Modeli'nin değiştirilmiş versiyonu ise yine dolaylı olarak, gözlem dönemindeki kredili satışlardaki tüm değişikliklerin kâr yönetiminden kaynaklandığını varsaymaktadır (Dechow et al., 1995: 199).

İsteğe bağlı tahakkukların daha düşük mutlak değerleri, daha şeffaf bir mali raporlama sistemini ve paydaşlar için daha yararlı muhasebe rakamlarını göstermektedir (Lara vd., 2017:656).

1.3.4.5. Performans Eşleştirmeli Model

Performans eşleştirmeli model (Kothari Modeli), Orijinal Jones Modeli'ne veya Modifiye Edilmiş Jones Modeline aktif kârlılık oranının (ROA) eklenmesi ile hesaplanmaktadır. Tahakkuk ölçümünde ROA'nın kullanılması diğer isteğe bağlı tahakkuk ölçümlerine göre daha iyi sonuçlar vermiştir (Kothari, Leone ve Wasley, 2005:167). Çalışmada Modifiye Edilmiş Jones Modeline ROA oranı eklenerek denklem 11 elde edilmiştir.

Model;

$$TA_t/A_{t-1} = \beta_0(1/A_{t-1}) + \beta_1(\Delta REV_t/A_{t-1} - \Delta REC_t/A_{t-1}) + \beta_2(PPE_t/A_{t-1}) + \beta_3ROA_t + \varepsilon_t \quad (11)$$

ROA_t = i işletmesinin t yılındaki aktif kârlılık oranı

1.3.4.6. Raman ve Shahrur Modeli

Raman ve Shahrur (2008) modeli, Modifiye Edilmiş Jones (Dechow vd. 1995 modeli) modeline aktif kârlılık (ROA) ve piyasa değeri/defter değeri (MTB) oranının eklenmesi ile hesaplanmaktadır.

İsteğe bağlı olmayan tahakkukları (NDA) hesaplamak için, ilk olarak denklem 12'deki veriler sıradan en küçük kareler regresyonu (OLS) ile tahmin edilir:

Model;

$$TA_t/A_{t-1} = \alpha_1(1/A_{t-1}) + \alpha_2(\Delta REV_t/A_{t-1} - \Delta REC_t/A_{t-1}) + \alpha_3(PPE_t/A_{t-1}) + \alpha_4ROA_t + \alpha_5MTB_t + \varepsilon_t \quad (12)$$

ROA_t = i işletmesinin t yılındaki aktif kârlılık oranıdır.

MTB_t = i işletmesinin t yılındaki piyasa değeri/ defter değeri oranıdır.

Modelde isteğe bağlı olmayan tahakkuklar denklem 13 ile hesaplanmaktadır.

$$NDA_t = \alpha_1(1/A_{t-1}) + \alpha_2(\Delta REV_t/A_{t-1} - \Delta REC_t/A_{t-1}) + \alpha_3(PPE_t/A_{t-1}) + \alpha_4ROA_t + \alpha_5MTB_t \quad (13)$$

İsteğe bağlı olmayan (NDA) tahakkuklar bulunduktan sonra nihai olarak isteğe bağlı tahakkuklar (DA) aşağıdaki denklem 14 ile bulunur.

$$DA = TA_t/A_{t-1} - NDA \quad (14)$$

İsteğe bağlı tahakkuklar hem pozitif hem de negatif gözlemleri içermektedir. Kâr yönetiminin CEO özelliklerine göre artıp artmadığını incelemek için kâr yönetimi değişkeni olarak isteğe bağlı tahakkukların mutlak değeri alınmaktadır. İsteğe bağlı tahakkukların mutlak değerinin alınması, CEO özelliklerinin daha fazla muhasebe takdiriyle ilişkili olup olmadığının belirlenmesine olanak tanımaktadır.

1.3.5. İşlem Esaslı Kâr Yönetim Modelleri

Sektör ve zaman olarak işlem esaslı kâr yönetimini (real earnings activities management) ölçen en iyi ve yaygın modeller arasında Roychowdhury Modeli ve Gunny Modeli yer almaktadır. Literatür, işlem esaslı kâr yönetiminin aşağıdaki dört türüne odaklanmaktadır (Gunny, 2010: 858):

- İsteğe bağlı AR-GE giderlerini azaltmak,
- İsteğe bağlı satış, genel ve yönetim giderlerini azaltmak,
- Geliri rapor etmek için duran varlıkların satışının zamanlamasını ayarlamak,

- Fiyatları indirmek için aşırı üretim yapılması ya da uygun vade koşulları sunarak satışların artırılması ve/veya aşırı üretimle satılan malların maliyetinin düşürülmesi.

1.3.5.1. Roychowdhury Modeli

İşlem esaslı kâr yönetimi, tahakkuk esaslı kâr yönetimi kadar geniş çapta incelenmemiştir. Buna rağmen, yöneticiler, raporlanan kârları yönetmenin bir yolu olarak tahakkuk yerine işlem esaslı kâr yönetimini (örn, isteğe bağlı giderleri veya sermaye yatırımlarını azaltmak) tercih etmektedir (Cohen ve Zarowin, 2010: 4).

Roychowdhury (2006), işlem esaslı kâr yönetimini ölçmek için üç bileşenli bir model ileri sürmüştür (Cohen vd. 2008; Walker 2013). Birinci bileşen, belirli bir dönemde satış hacmini artırmak ve kârları iyileştirmek için satış indirimleri ve esnek kredi koşullarının bir sonucu olarak işletme nakit akışlarındaki düşüşü temsil eder. Bu nedenle denklem 15, satış seviyesine göre faaliyetlerden normal nakit akışları seviyesinin belirlenmesi ve aşağıdaki regresyona göre satışlardaki değişikliklerin oluşturulmasıyla başlar.

$$\frac{CFO_t}{Asset_{t-1}} = \alpha \frac{1}{Asset_{t-1}} + \beta_1 \frac{Rev_t}{Asset_{t-1}} + \beta_2 \frac{\Delta Rev_t}{Asset_{t-1}} + \varepsilon_t \quad (15)$$

CFO_t : t yılındaki faaliyetlerden normal nakit akışları,

Rev_t : t yılındaki satışlarını,

$Asset_{t-1}$: t-1 yılındaki toplam varlıklarını,

ΔRev_{it} : t yılındaki satışların değişimini

ϵ_t : t yılındaki nakit akışların anormal kısmını

Roychowdhury modeline (2006) göre işlem esaslı kâr yönetiminin ikinci bileşeni, kârları ve cari nakit akışlarını iyileştirmek için isteğe bağlı giderlerin azaltılmasıdır. İsteğe bağlı giderler, araştırma ve geliştirme, reklam ve satış, genel yönetim giderlerini içermektedir. Denklem 16, satış düzeyine dayalı olarak normal isteğe bağlı giderler düzeyinin belirlenmesi için aşağıdaki regresyonla başlamaktadır.

$$\frac{DEXP_t}{Asset_{t-1}} = \alpha \frac{1}{Asset_{t-1}} + \beta_1 \frac{Rev_t}{Asset_{t-1}} + \varepsilon_t \quad (16)$$

$DEXP_t$: t yılındaki dönemin normal isteğe bağlı giderlerini (SG&A)

Rev_t : t yılındaki satışlarını,

$Asset_{it-1}$: t-1 yılındaki toplam varlıklarını,

ϵ_t : t yılındaki isteğe bağlı giderlerin anormal kısmını

Roychowdhury modeline (2006) göre işlem esaslı kâr yönetiminin üçüncü bileşeni, satılan malların maliyetini düşürmek ve nihayetinde kârları iyileştirmektir. Sabit maliyetler daha fazla sayıda birime bölündüğünden, birim maliyet azalacaktır. Bununla birlikte, üretim maliyetleri satışlara göre yüksek olmaya devam edecek ve işletme nakit akışlarında genel bir düşüşe neden olacaktır. Denklem 17, satış seviyesine göre üretim maliyetlerinin normal seviyesinin belirlenmesi ve aşağıdaki regresyona göre satışların değişmesi ile yeniden başlamaktadır.

$$\frac{PROD_t}{Asset_{t-1}} = \alpha \frac{1}{Asset_{t-1}} + \beta_1 \frac{Rev_t}{Asset_{t-1}} + \beta_2 \frac{\Delta Rev_t}{Asset_{t-1}} + \beta_3 \frac{\Delta Rev_{t-1}}{Asset_{t-1}} + \epsilon_t \quad (17)$$

$PROD_t$: t yılındaki üretilen malın maliyetini

Rev_t : t yılındaki satışlarını,

ΔRev_t : t yılındaki satışların değişimini

ΔRev_{t-1} : t-1 yılındaki satışların değişimini

$Asset_{it-1}$: t-1 yılındaki toplam varlıklarını,

ϵ_t : t yılındaki üretilen malın maliyetinin anormal kısmını

Anormal üretim maliyetleri, normal üretim maliyetleri ile gerçek (fiili) üretim maliyetleri arasındaki fark olarak hesaplanmaktadır.

İhmal edilen değişkenler nedeniyle modelde problemler ortaya çıkabilmektedir. Dahası, normal işlem esaslı kâr yönetimini ölçmek için kullanılan örneklemin kendi başına normal olduğu varsayımı, kârları manipüle eden bazı işletmeleri içerebileceği için her zaman geçerli olmamaktadır. Bu nedenle bu grupla kıyaslama yapmak uygun değildir ve sonuçlar önyargılı olabilmektedir. Model, hata teriminin normalliği ile ilgili OLS varsayımını ihlal ettiği için aşırı küçük örnekler için de uygun değildir. Benzer şekilde,

işletmeler bireysel özellikleri gizlediği için çok büyük örnekler için de uygun olmamaktadır.

1.3.5.2. Gunny Modeli

İşlem esaslı kâr yönetimi için Gunny'nin Modeli (2010), dört tür işlem esaslı kâr yönetim faaliyetini ölçmektedir. Bunlar isteğe bağlı araştırma giderlerinin azaltılması, isteğe bağlı satış, genel ve yönetim giderlerinin azaltılması, duran varlık satışının zamanlamasını ayarlamak ve fiyatları veya satılan malların maliyetini düşürmek için aşırı üretimdir (Diri, 2018: 34).

Araştırma ve geliştirme giderinin normal seviyesini tahmin etmek için aşağıdaki denklem 18'i kullanılır (Gunny, 2010: 863):

$$\frac{RD_t}{A_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{t-1}} + \beta_1 MV_t + \beta_2 Q_t + \beta_3 \frac{INT_t}{A_{t-1}} + \beta_4 \frac{RD_{t-1}}{A_{t-1}} + \varepsilon_t^{R\&D} \quad (18)$$

Burada;

RD_t : t yılındaki araştırma ve geliştirme giderlerini,

A_{t-1} : t-1 yılındaki toplam varlıklarını,

MV_t : t yılındaki piyasa değerinin doğal logaritmasını

Q_t : t yılındaki Tobin Q oranını

INT_t : t yılındaki iç fonlarını

Satış, genel ve yönetim giderinin normal seviyesini tahmin etmek için aşağıdaki denklem 19'u kullanılır (Gunny, 2010: 863):

$$\begin{aligned} \frac{SGA_t}{A_{t-1}} = & \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{t-1}} + \beta_1 MV_t + \beta_2 Q_t + \beta_3 \frac{INT_t}{A_{t-1}} + \beta_4 \frac{\Delta S_t}{A_{t-1}} \\ & + \beta_5 \frac{\Delta S_t}{A_{t-1}} * DD + \varepsilon_t^{SG\&A} \end{aligned} \quad (19)$$

Burada;

SGA_t : t yılındaki satış, idari ve yönetim giderleri,

A_{t-1} : t-1 yılındaki toplam varlıklarını,

MV_t : t yılındaki piyasa değerinin doğal logaritmasını

Q_t : t yılındaki Tobin Q oranını

INT_t : t yılındaki iç fonlarını

DD : toplam satışlar t - 1 ile t arasında düştüğünde gösterge değişkeni 1'e, aksi halde sıfıra eşittir.

Varlık satışlarından gelirlerin normal seviyesini tahmin etmek için aşağıdaki denklem 20 kullanılır (Gunny, 2010: 864):

$$\begin{aligned} \frac{GainA_t}{A_{t-1}} = & \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{t-1}} + \beta_1 MV_t + \beta_2 Q_t + \beta_3 \frac{INT_t}{A_{t-1}} + \beta_4 \frac{ASales_t}{A_{t-1}} \\ & + \beta_5 \frac{ISales_t}{A_{t-1}} + \varepsilon_t^{Asset} \end{aligned} \quad (20)$$

$GainA_t$: t yılındaki varlık satışlarından gelirleri,

A_{t-1} : t-1 yılındaki toplam varlıklarını,

MV_t : t yılındaki piyasa değerinin doğal logaritmasını

Q_t : t yılındaki Tobin Q oranını

INT_t : t yılındaki iç fonları

$ASales_t$: uzun vadeli (duran varlık) varlık satışı (long-lived assets sales)

$ISales_t$: uzun vadeli yatırım satışı (yatırım amaçlı gayrimenkul satışı) (long-lived investment sales)

Üretim maliyetlerinin normal seviyesini tahmin etmek için aşağıdaki denklem 21 kullanılır (Gunny, 2010: 865):

$$\begin{aligned} \frac{PROD_t}{A_{t-1}} = & \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{A_{t-1}} + \beta_1 MV_t + \beta_2 Q_t + \beta_3 \frac{S_t}{A_{t-1}} + \beta_4 \frac{\Delta S_t}{A_{t-1}} \\ & + \beta_5 \frac{\Delta S_{t-1}}{A_{t-1}} + \varepsilon_t^{Production} \end{aligned} \quad (21)$$

$PROD_t$: t yılındaki üretilen malın maliyeti (satılan malın maliyeti artı stoklardaki değişim)

A_{t-1} : t-1 yılındaki toplam varlıklarını,

MV_t : t yılındaki piyasa değerinin doğal logaritmasını,

Q_t : t yılındaki Tobin Q oranını,

S_t : t yılındaki satışlarını,

Model, işlem esaslı kâr yönetiminin her bir ölçümünü açıklamak için daha fazla değişken içermesine rağmen, modelde bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki eşzamanlılık nedeniyle içsellik sorununun ortaya çıkması muhtemeldir. Bu arada, dâhil edilen değişkenlerin herhangi birinin ölçümü de hataya açıktır. Roychowdhury modeline benzer şekilde, normal işlem esaslı kâr yönetimini ölçmek, hâlihazırda işlem esaslı kâr yönetimini kullanan bazı işletmeleri içerebileceğinden geçerli bir kıyaslama sağlamamaktadır. Ayrıca, model çok küçük veya büyük örnekler için uygun olmayacaktır (Diri, 2018: 35).

Tahakkuk esaslı kâr yönetimini ölçenlere kıyasla işlem esaslı kâr yönetimini ölçmek için çok az model geliştirilmiştir. Roychowdhury (2006) ve Gunny'nin (2010) modelleri bu alandaki tek model olarak görülmektedir (Diri, 2018: 35). Her iki model de, kârı artırmak için isteğe bağlı giderleri ve üretimi manipüle etmek için yönetim kararlarını vurgulamaktadır. Roychowdhury Modeli satış işlemlerini manipüle etmekle ilgili yönetsel kararların bir kısmını dikkate alırken, Gunny Modeli varlıkların ve yatırımların satışını manipüle etmeye izin verenleri vurgulamaktadır.

Gunny Modeli, bağımlı değişkenlerini açıklamak için Roychowdhury modelinden daha fazla değişken içermesine rağmen, her iki model de eşzamanlılık sorunları, ihmal edilen değişkenler ve ölçüm hatası nedeniyle içsellikten muzdariptir. Bu nedenle, bir OLS regresyonu uygulamak önceki modelleri çözmek için en uygun yol değildir ve alternatif tahmin ediciler (örneğin genelleştirilmiş bir moment yöntemi (GMM) tahmin edicisi) kullanmak önemlidir. Buna ek olarak, her iki model de bazı uygun olmayan varsayımlardan muzdariptir ve küçük veya büyük örneklerle uygulandığında sorunlar yaratabilmektedir (Diri, 2018: 36).

1.3.6. Özel Kâr Yönetim Ölçümleri

Kâr yönetiminin ölçülmesinde bazı özel konularda bulunmaktadır. Kâr yönetimi literatüründeki bazı modeller, tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetimi arasındaki karşılıklı etkiyi çözmeye çalışmıştır. Bununla birlikte, ölçümde farklılıklar nedeniyle finansal

sektörde kâr yönetiminin temsilcileri (proxy) değişmektedir. Son olarak, nitel araştırmada kâr yönetimini ölçmeye yönelik çalışmalarda yer almaktadır. Bu modeller izleyen kısımda kısaca açıklanmıştır.

1.3.6.1. Kombine Modeller

Zang (2012:676) çalışmasında tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetimini birlikte ele alan bir model ortaya koymuştur. Model iki modelin sıralı doğasını (ardışık olduğu) dikkate almaktadır. İşlem esaslı kâr yönetimi mali yıl içinde gerçekleştirilirken, tahakkuk esaslı kâr yönetimi genellikle yılın sonunda gerçekleştirilir. Bu nedenle tahakkuk esaslı kâr yönetimin düzeyi, önceden manipüle edilen işlem esaslı kâr yönetimine bağlıdır. Denklem 22 ve 23 bu modeli açıklamaktadır:

$$RM_t = \beta_0 + \sum_k \beta_{1,k} Cost\ of\ RM_{k,t} + \sum_l \beta_{2,l} Cost\ of\ AM_{l,t} + \sum_m \beta_{3,m} Control_{m,t} + u_t, \quad (22)$$

$$AM_t = \gamma_0 + \sum_k \gamma_{1,k} Cost\ of\ AM_{k,t} + \sum_l \gamma_{2,l} Cost\ of\ RM_{l,t} + \gamma_3 Unexpected\ RM_t + \sum_m \gamma_{4,m} Control_{m,t} + v_t, \quad (23)$$

RM_t 'nin Roychowdhury modeli (2006) kullanılarak ölçülen işlem esaslı kâr yönetimini temsil ettiği durumlarda; AM_t , Jones modeli (1991) kullanılarak ölçülen tahakkuk kâr yönetimini temsil eder; *Cost of RM*, sektördeki rekabet durumunu, finansal sağlık (financial health), kurumsal sahiplik ve manipülasyonun vergi sonuçlarını içeren işlem esaslı kâr yönetiminin maliyetidir; *Cost of AM*, denetim kalitesi, kamu incelemesi ve muhasebe esnekliğini içeren tahakkuk esaslı kâr yönetiminin maliyetidir; $Control_{m,t}$, önceden belirlenmiş işletme özelliklerini içerir; $Unexpected\ RM_t$, ilk denklemin (u_t) kalıntısıdır. Zang (2012) tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetiminin eşzamanlı ölçümünü ele alan ilk model olsa da, kesinlikle her iki faaliyetin ardışık olduğu varsayımına dayanmaktadır (Walker, 2013). Ayrıca model, kâr yumuşatma ve sınıflandırma

değişikliği (classification shifting) gibi diğer faaliyetlerin değiş-tokuşunu (trade-off) göz ardı etmektedir (Diri, 2018: 37).

Model aynı zamanda kâr yönetiminin dinamik yapısını da sadece gerçek faaliyetlerin beklenmedik bölümünün aynı yıl içinde isteğe bağlı tahakkuk seviyeleri üzerindeki etkisini inceleyerek göz ardı etmektedir. Ancak, mevcut kâr yönetimi seviyelerinde önceki yıllarda kârları manipüle etmek için kaçırılan fırsatları dikkate almamaktadır. Önceki dönemlerdeki her iki faaliyetin kümülatif etkisini dâhil etmek, zaman içindeki değiş-tokuş davranışını açıklamaya yardımcı olabilir. Son olarak, tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetim faaliyetlerin maliyetini etkileyen yönetim yeteneği gibi bazı unsurlar Zang (2012)'nin modelinde eksiktir.

1.3.6.2. Finans Sektöründe Kâr Yönetimi Ölçümleri

Finans sektörünün kendine özgü muhasebesi ve finansal uygulamaları olduğu için farklı düzenlemelere tabidir. Bu nedenle, bu sektördeki yöneticilerin kârları manipüle etmek için diğer sektördeki yöneticilerden farklı motivasyonları bulunmaktadır. Buna göre finans sektöründeki kâr yönetimini tespit etmek için farklı temsilcileri (proxy) kullanılmaktadır. En yaygın kullanılanlardan biri kredi zararı karşılığı (loan loss provizyon) yoluyla gelir yumuşatmasıdır (Bouvatier, Lepetit ve Strobel, 2014; Cheng, Warfield ve Ye, 2011; Di Fabio, Ramassa ve Quagli, 2021; Kanagaretnam, Lim ve Lobo, 2014). Ayrıca kâr azalışından kaçınmak (Shen ve Chih, 2005); kredi iptali, kârın sürekliliği (Kanagaretnam vd., 2014) finans sektöründe kâr yönetimini ölçmek için kullanılmaktadır.

1.3.6.3. Kâr Yönetimine İlişkin Nitel Araştırmalar

Kâr yönetimi çok sayıda davranışsal bakış açısı içerse de, literatürdeki çok az çalışma bunu niteliksel olarak incelemiştir (Diri, 2018: 38). Bu alandaki en ünlü çalışma Graham, Harvey ve Rajgopal'in (2005: 3) ABD'deki 400'den fazla yöneticiyle yaptığı anket çalışmasıdır. Çalışmada örneklemdeki çoğu yönetici, istenilen kâr düzeyine ulaşmak için tahakkuk esaslı kâr yönetiminden daha çok işlem esaslı kâr yönetimini kullanma eğilimindedir. Ayrıca yöneticilerin %78'i kârı yumuşatmak için uzun vadeli hedeflerinden vazgeçeceklerini kabul etmektedirler. Yine, yöneticiler bilgi riskini azaltmak ve hisse senedi fiyatını artırmak için gönüllü açıklamalar yapmaktadır.

De Jong vd. (2014: 623) tarafından gerçekleştirilen bir başka çalışmada, kâr yönetimi konusunda analistlerin görüşlerini anlamak için 306 analiste anket uygulanmıştır. Bu

analistlerin 21'i ile yüz yüze görüşme gerçekleştirilmiştir. Buna göre analistler, paydaşlarca algılanan riskleri azaltmak için kâr yumuşatmanın iyi bir seçim olduğuna inanmaktadırlar.

Bir işletme ne kadar uzun süre aşırı değerlenirse, kâr yönetiminin en korkunç biçimlerinden biri olan GAAP dışı kâr yönetimine girme olasılığını o kadar yüksek çıkmaktadır (Badertscher, 2011: 1491). İşletmenin aşırı değerlenme süresi, yönetimin alternatif kâr yönetim mekanizmalarının seçiminde belirleyici olduğunu göstermektedir.

İşlem esaslı kâr yönetimi, şirketlerin satış ve üretim gibi gerçek faaliyetlerinde yapıldığı için tespit edilmesi zor olmaktadır (Susanto ve Pradipta, 2016: 17).

Kâr yönetiminin yaygın olarak uygulanması, muhasebe kalitesini olumsuz etkilemektedir. Bu sonuç şirket sahipleri ile yöneticiler arasındaki bilgi asimetrisini de artırmaktadır (Hadani vd., 2011).

Bundan sonraki bölümde literatürde yer alan üst yönetim özetlenmiş ve yönetim ve yöneticiler ile ilgili teoriler ve açıklamalar detaylı olarak anlatılmıştır.

BÖLÜM 2: ÜST YÖNETİM

Bu bölümde üst düzey yönetim, kurumsal yönetim teorileri, üst yönetim etkisi teorisi, yönetim becerileri, yönetici rolleri, yönetim organları, üst düzey yöneticinin demografik özellikleri ve literatür araştırması yer almaktadır.

2.1. Üst Düzey Yönetim

Yönetim, insanların ve diğer kaynakların yardımıyla işlerin yapılması faaliyetidir (Boddy, 2017:11). Yönetici, örgütsel hedeflere ulaşılabilmesi için diğer insanların çalışmalarını koordine eden ve denetleyen kişidir (Robbins ve Coulter, 2018: 40). Yöneticiler izlenecek yönergeleri belirler, insanları ve kaynakları görevler arasında paylaştırır; bireysel, grup ve kurumsal performansı denetleyip amaç ve hedeflere yönelik ilerlemeyi değerlendirir (Wagner ve Hollenbeck, 2009: 18). Yöneticilerin başarısı sürekli olmalıdır. Bu nedenle yönetici, başarıya ulaştığını dolayısıyla yapacak başka bir şeyi kalmadığını düşünmek zevkini tadamaz (Koçel, 2013: 65).

Üst düzey yöneticiler organizasyon çapında kararlar almaktan ve tüm organizasyonu etkileyen hedef ve planları oluşturmaktan sorumlu olan organizasyon yapısının üst seviyelerinde veya yakınında bulunan yöneticilerdir (Robbins ve Coulter, 2018: 41). Tüm organizasyonu yönetmekten sorumlu olan üst düzey yöneticiler; başkan yardımcısı, başkan, genel müdür, yönetim direktörü veya icra kurulu başkanı (CEO- Chief Executive Officer) unvanına sahip kişileri içermektedir (Robbins ve Coulter, 2018: 41; Wagner ve Hollenbeck, 2009: 18).

Bir sonraki başlıkta üst yönetimle ilişkili olduğu düşünülen beş kurumsal yönetim teorisi açıklanmıştır.

2.2. Kurumsal Yönetim Teorileri

CEO ve üst yönetimin diğer üyeleri, bir şirketin başarısında veya başarısızlığında önemli rol oynamaktadır (Albrecht, Albrecht ve Albrecht, 2004: 111). Bu önem, CEO'lara ödenen yüksek maaşlara, ikramiye, hisse payına yansımaktadır. Bir şirkette yönetim, hissedarlar ve yönetim kurulu arasındaki ilişkiyi açıklamak için çeşitli teoriler önerilmiştir. Bu kısımda vekâlet, vekilharçlık, paydaş, sinyal ve üst yönetim etkisi teorisi genel bir bakış açısıyla değerlendirilmiştir.

2.2.1.Vekâlet Teorisi

Vekâlet teorisi (agency theory), Jansen ve Meckling tarafından 1976 yılında tanımlanmış ve daha sonra, 1983 yılında Fama ve Jensen tarafından geliştirilmiş bir yaklaşımdır (Saruhan ve Yıldız, 2013: 199).

Vekâlet teorisi, vekâlet verenle (asil/hissedar/principal) vekil (yönetici/agency) arasında gerçekleştirilen en etkin sözleşmenin nasıl kurulabileceğini araştırmaktadır (Culpan ve Trussel, 2005).

Vekâlet teorisinin en önemli temeli, yöneticilerin genellikle kendi kişisel kazançlarıyla motive olmaları ve hissedarların çıkarlarını göz önünde bulundurmamak ve hissedar değerini maksimize etmek yerine kendi kişisel çıkarları için çalışmalarını (Eisenhardt, 1989; Habbash, 2010). Buna göre yönetim, kâr hedeflerini tutturmak veya aşmak için şirketin raporlanan kârlarını yönetmeye ve böylece şirketin kârına bağlı olabilecek herhangi bir ikramiyeyi almaya teşvik etmektedir (Habbash, 2010). Bu teşvik, yöneticilerin tahakkuklar üzerinde sahip oldukları takdir yetkisini kullanabilmeleri için bir bilgi asimetrisi yaratarak rapor edilen kârların ve tüm mali tabloların ihtiyaca uygunluğu ve güvenilirliğini azaltmaktadır (Habbash, 2010). Davidson vd. (2004), yönetimin hatalı finansal raporlama bilgileri sağladığında, bunun bir tür vekâlet maliyeti olarak kâr yönetimine neden olduğunu savunmaktadır.

Bu sorun, Smith (1776) tarafından, anonim şirketin ortaya çıkışının ve artan yaygınlığının sahipler ve yöneticiler arasında tehlikeli bir uçurum yarattığını ortaya koyan ufuk açıcı çalışması *Ulusların Zenginliği*'nde vurgulanmıştır. Adam Smith (1776), yöneticilerin kendi birikimlerini harcarken gösterdikleri özeni, başkalarının birikimlerini harcarken göstermelerinin beklenemeyeceğini; yöneticilerin ihmalkârlık ve savurganlıklarının şirket yönetiminde kaçınılmaz olduğunu belirtmiştir (Bendickson vd., 2016: 438).

Vekâlet probleminin varlığı farklı akademik disiplinlerde çalışılmıştır. Bu disiplinlere muhasebe, finans, ekonomi, siyaset bilimi, sosyoloji, örgütsel davranış ve pazarlama örnek verilebilir (Panda ve Leepsa, 2017: 75). Farklı organizasyon türlerinde vekâlet probleminin yaygın olarak bulunması, bu teoriyi finans ve iktisat literatüründe en önemli teorilerden biri haline getirmiştir.

Vekâlet teorisi, işletmelerin belirsizlik koşulları altında faaliyet gösterdiğini vurgulamaktadır. Bu durum işletmeyi yöneten yöneticiler ile dış yatırımcılar arasında potansiyel bilgi asimetrisine yol açmaktadır. İki ana bilgi asimetrisi türüne vurgu

yapılmıştır (Walker, 2013: 448). Bunlar işletmelerde sözleşmeye bağlı olarak ortaya çıkan ters seçim (adverse selection) ve ahlaki tehlikedir (moral hazard). Ters seçim, vekil ile vekâlet veren arasında sözleşme imzalanmadan önce; ahlaki tehlike ise sözleşme sonrası ortaya çıkan maliyet unsurudur. İlk olarak yöneticilerin değerle ilgili bilgilere özel erişimi varsa, ters seçim sorunu ortaya çıkar (Walker, 2013). Örneğin, potansiyel yeni hissedarlar, yönetimin mevcut varlıkların kalitesi hakkında üstün bilgilere erişimi olduğunu biliyorlarsa ve yönetimin bu bilgileri fayda sağlamak için kullanacağını hissederse, bu işletmeye yatırım yapma konusunda isteksiz davranabilmektedir. İkincisi dış yatırımcılar, yöneticilerin kararları ve seçimleri hakkında bilgi sahibi değilse ahlaki bir tehlike sorunu ortaya çıkmaktadır. Örneğin, yönetsel yatırım tercihlerinin riskliliğini veya yöneticilerin çok çalışıp çalışmadığını ve işletmenin genel çıkarı için çalışıp çalışmadığını gözlemlemek (imkânsız değilse bile) zor olmaktadır.

Bununla birlikte, bu teori, yalnızca vekâlet veren-vekil ilişkisine odaklandığı ve tedarikçiler, alacaklılar ve kuruluşun faaliyet gösterdiği çevredeki paydaşları tamamen göz ardı ettiği için eleştirilmiştir.

Buna göre üst yöneticiler ikramiye, kâr payı vb. teşviklerden daha fazla yararlanmak için tahakkuklar yoluyla yanıltıcı finansal raporlarlar düzenleyebilir. Finansal raporların gerçeğe aykırı düzenlenmesi muhasebe kalitesini düşürecektir. Muhasebe kalitesinin düşük olması paydaşların (hissedar, tedarikçiler, kredi verenler, devlet vb.) işletmeye yapacakları faydayı azaltacaktır.

2.2.2. Vekilharçlık Teorisi

Vekilharç sözcüğü, Türk Dil Kurumu sözlüğünde “*kesedar, zengin kimselerin parasını yöneten ve gerekli harcamaları yapan kimse*” olarak tanımlanmaktadır (TDK, 2021). Sözcüğün tarihi incelendiğinde Arapça kökenli olduğu ve “*eskiden saray ve konaklarda, hastane, yatılı okul vb. kurumlarda alışverişe ve harcamalara bakmakla görevli kimse, kâhya*” anlamında kullanıldığı görülmektedir (Arslan, 2021: 4).

Vekilharçları bazı yazarlar dürüst, kişisel bütünlüğe sahip, yalan söylemeyen, hile yapmayan/çalmayan, onurlu kişiler olarak tanımlamıştır (Jones, 1995: 417; Martin ve Butler, 2017: 4).

Vekilharçlık teorisinin (stewardship theory) temelleri psikoloji ve sosyolojiye dayanmaktadır. Vekilharç olarak şirket yöneticilerinin/CEO’ların menfaatlerinin,

organizasyonun ve işletme sahiplerinin menfaatleriyle uyumlu olduğunu savunmaktadır (Davis, Schoorman ve Donaldson, 1997: 24; Sundaramurthy ve Lewis, 2003: 398). Vekilharçlık teorisine göre, vekilharç davranışı kolektiftir, çünkü vekilharç organizasyonun amaçlarına (örneğin satış büyümesi veya kârlılık) ulaşmaya çalışmaktadır (Davis vd., 1997: 24).

Vekilharçlık teorisi, çoğu yöneticinin işlerinde daha yüksek amaçlara ulaşmayı arzuladığı, onların sadece kendi kendine hizmet eden ekonomik bireyler olmadıkları, genellikle organizasyonun ve paydaşlarının yararı için fedakârlıkla hareket ettikleri şeklindeki varsayımları kabul etmektedir (Davis vd., 1997; Miller ve Le Breton-Miller, 2006: 74). Hissedarların (sahip) ve yöneticilerin (vekillerin) farklı çıkarları olduğunu varsayan ve yöneticileri esasen kendi kendine hizmet eden ve ben-merkezci olarak gören oldukça bireyci vekâlet teorisi modelini reddetmektedir. Vekilharçlık teorisi, yönetim kurulunu bir kontrol mekanizmasından ziyade vekilharcı CEO'ya yardım aracı olarak görmektedir (Albrecht vd., 2004). Ayrıca, yönetimin kâr yönetim uygulaması olasılığının daha düşük olduğunu düşünmektedir (Habbash, 2010).

Psikoloji literatüründen yararlanan Davis vd., (1997), vekilharçlık teorisi ile vekâlet teorisi arasındaki bazı önemli farklılıkları Tablo 5'te tanımlamıştır. Araştırmacı, Maslow'un İhtiyaçlar Hiyerarşisini bir motivasyon örneği olarak kullanarak, bireyin büyüme ihtiyacını tartışmaktadır. Bir vekâlet teorisyeni, bu büyümeyi ücret ve yan haklar gibi dışsal faktörler aracılığıyla görebilirken, bir vekilharçlık teorisyeni, CEO'ların olumlu duygular yaşamak için organizasyon amacına yönelik daha fazla çalışmaya motive olacağına inanarak, içsel bir memnuniyet görüşünü ele almaktadır (Martin ve Butler, 2017: 4). Bu tür yöneticiler, genellikle işletmenin misyonuna derinden bağlı, çalışanlarına ve paydaşlarına değer veren ve sahip oldukları aile ve organizasyon topluluğuna ellerinden gelenin en iyisini yaparak kendilerini motive eden kişilerdir (Miller ve Le Breton-Miller, 2006: 74).

Tablo 5: Vekâlet Teorisi ve Vekilharçlık Teorisinin Karşılaştırılması

	Vekâlet Teorisi	Vekilharçlık Teorisi
Model insan	Ekonomik insan	Kendini gerçekleştiren insan
Davranış	Kendini düşünen	Ortak hizmet
<i>Psikolojik Faktörler</i>		
Motivasyon	Alt sıra/ekonomik ihtiyaçlar (fizyolojik, güvenlik, ekonomik) Dışsal	Üst düzey ihtiyaçlar (geliştirme, başarı, kendini gerçekleştirme) İçsel
Özdeşleşme/Sosyal Karşılaştırma	Diğer yöneticiler	Asil (CEO)
Kimlik/Bağlılık	Düşük bağlılık	Yüksek bağlılık
Güç Kullanımı	Kurumsal (yasal, zorlayıcı, ödül)	Personel (uzman, referans)
<i>Durumsal Faktörler</i>		
Yönetim psikolojisi/zihniyeti	Kontrol odaklı	Katılım odaklı
Risk	Kontrol faktörü	Güven
Zaman aralığı	Kısa vadeli	Uzun vadeli
Amaç	Maliyet kontrolü	Performans (verim) Artış
Kültürel Farklılık	Bireysellik Yüksek güç mesafesi	Kolektivizm Düşük güç mesafesi

Kaynak: Davis, J. H., Schoorman, F. D. ve Donaldson, L. (1997). Toward a stewardship theory of management. *Academy of Management Review*, 22(1), 20-47

Tablo 5'teki açıklamalar, CEO davranışlarında bir farklılık olduğunu göstermektedir. Bu itibarla, vekâlet teorisi ve vekilharçlık teorisi, CEO'nun davranışsal niyetleriyle ilgili zıt teorilerdir ve bu nedenle iki teori, CEO'ların en iyi nasıl izlenip teşvik edileceği konusunda da çatışmaktadır. Vekâlet teorisi, hissedar servetini olumsuz etkileyebilecek CEO davranışlarını azaltmak için kontrollerin gerekli olduğunu öne sürmektedir (Eisenhardt, 1989). Buna karşılık, vekilharçlık teorisi, yönetim kurulunun disiplin ve izleme rolünden ziyade hizmet ve tavsiyede bulunmasını sağlayacak şekilde CEO ve yönetim kurulu arasındaki işbirliğini teşvik etmektedir (Sundaramurthy ve Lewis, 2003).

Bu teoriye göre, üst yöneticiler işletmeyi örgütsel bağlılık düzeyi yüksek bir şekilde yönetmektedir. Vekilharç işletmenin mevcut ve gelecekteki durumu için en iyi kararları alma eğilimi göstermektedir. Vekilharç teorisi ile yönetilen işletmede isteğe bağlı tahakkuk seviyesi düşük olacağı için muhasebe kalitesi de artacaktır.

2.2.3. Paydaş Teorisi

Freeman (1984), paydaşları, işletmenin başarısından etkilenen ve/veya işletmenin başarısını etkileyen kişi ya da gruplar olarak tanımlamıştır. Donaldson ve Preston (1995) ise, paydaşları, işletme faaliyetlerinde prosedür gereği ve devamlı olarak yasal hakka sahip olan kişi ya da gruplar olarak ifade etmiştir. Bir başka araştırmacı tarafından paydaş, şirketin hayatta kalması ve başarısı için hayati önem taşıyan gruplar olarak tanımlanmıştır.

(Friedman ve Miles, 2006:4). Jones (1995: 407), paydaşı, işletmenin performansını etkileme gücü ve/veya işletmenin performansında payı olan gruplar ve bireyler olarak tanımlamıştır.

Göz önünde bulundurulması gereken en yaygın paydaş grupları şunlardır (Friedman ve Miles, 2006: 13-14):

- Hissedarlar
- Müşteriler
- Tedarikçiler ve distribütörler
- Çalışanlar
- Yerel topluluklar
- Sendikalar, ticaret birlikleri, hükümetler, düzenleyici kuruluşlar, finansörler, medya, doğal çevre, iş ortakları, akademisyenler, gelecek nesiller.

Paydaş teorisi (stakeholder theory), Freeman’ın 1984 tarihli “Strategic Management: A Stakeholder Approach” kitabı ile popüler hale gelmiştir (Friedman ve Miles, 2006: 19).

Donaldson ve Preston (1995), paydaş teorisinin, açıklamanın doğruluğu, araçsal gücü ve normatif geçerliliği temelinde yönetim literatüründe geliştirildiğini ve gerekçelendirildiğini öne sürmektedir. Buna göre paydaş teorisi üç kısımdan oluşmaktadır (Donaldson ve Preston, 1995):

Açıklayıcı (Descriptive): Şirket, içsel değere sahip işbirlikçi ve rekabetçi çıkarların bir takımıydı olarak görülür (Carroll ve Buchholtz, 2017: 80). Teori, işletmenin doğası, yöneticilerin yönetim hakkında düşündükleri, şirketlerin nasıl yönetildiği gibi belirli kurumsal özellikleri tanımlamak için kullanılır.

Araçsal (Instrumental): Bu yaklaşım, eğer varsa, paydaş yönetimi uygulaması ile kârlılık, büyüme gibi çeşitli kurumsal performans hedeflerine ulaşılması sırasındaki *ceteris paribus* (diğer koşullar sabitken) bağlantılarını incelemek için bir çerçeve oluşturur. Araçsal bir yaklaşım esasen varsayımsaldır. Buna göre “X, Y, Z sonuçlarına ulaşmak (kaçınmak) istiyorsanız, o zaman A, B, C ilkelerini ve uygulamalarını benimseyin (kabul etmeyin)”, denilmektedir.

Normatif (Normative): Şirketlerin yönetimi için ahlaki veya felsefi kılavuz ilkelerin belirlenmesidir (Dmytriiev ve Freeman, 2021). Bu yaklaşım kategoriktir. “Bunu yap (yapma), çünkü yapılacak doğru (yanlış) şey bu” denilmektedir.

Freeman, Wicks ve Parmar (2004) paydaş teorisinde iki temel soruya odaklanır:

- 1) İşletmenin amacı nedir?
- 2) Yönetimin paydaşlara karşı ne gibi sorumluluğu vardır?

Her iki soruda yöneticilerin ilişkiler kurması, paydaşlarına ilham vermesi ve yaratıcı fikirler üretmesi gerektiğini öne sürmektedir. Bu nedenle, yöneticiler işletmelerinin ortak amaçlarını dile getirmeli ve onları geliştirmek için gayret göstermelidir.

Analizler, paydaş teorisinin her üç yönünün de önemli ve karşılıklı olarak destekleyici olduğunu ve normatif boyutun paydaş teorisi için temel olduğunu göstermektedir (Dmytriiev ve Freeman, 2021: 144).

Bu teoride yöneticiler işletme çıkarları için karar alırken paydaşların beklentilerine uygun davranışlar içinde bulunması gerekir. Paydaş beklentilerini dikkate alırken isteğe bağlı tahakkukları düşük ya da yüksek göstermek, AR-GE harcamalarını azaltmak gibi faaliyetlerin içinde bulunulmaması gerekir. Buna göre yapılan finansal tablolar gerçeği yansıtacağı için muhasebe kalitesine olumlu katkı yapacaktır.

2.2.4. Sinyal Teorisi

Sinyal teorisi (signaling theory), iki taraf (bireyler veya kuruluşlar) farklı bilgilere eriştiğinde davranışı tanımlamak için kullanılmaktadır (Connolly vd., 2011). Sinyal teorisi temel olarak iki taraf arasındaki bilgi asimetrisini azaltmakla ilgilenmektedir (Spence, 2002). Tipik olarak, bir taraf, gönderici, bu bilgiyi iletmeyi (veya sinyal vermeyi) ve nasıl ileteceğini seçmelidir. Diğer tarafta, yani alıcı, sinyali nasıl yorumlayacağını seçmelidir.

Sinyal teorisi başlangıçta Michael Spence (1973) tarafından kuruluşlar ve olası çalışanlar arasında gözlemlenen bilgi boşluklarına dayanarak geliştirilse de daha sonrasında yapısı gereği insan kaynakları yönetimi, iş ve finans piyasaları gibi diğer birçok alana uyarlanmıştır.

Yönetim bilim insanları neredeyse evrensel olarak ya Spence (1973) iş piyasalarında sinyalleşme incelemesine ya da Ross (1977) yönetsel teşvikler çalışmasına, teorisin temel ilkelerini tanımlayan sinyaller olarak atıfta bulunmaktadır (Connelly vd., 2011).

Buna göre, sinyal teorisi, stratejik yönetim, girişimcilik ve insan kaynakları yönetimi dâhil olmak üzere çeşitli yönetim literatürlerinde önemli bir konuma gelmiştir.

Akademisyenler, sinyal teorisini, ilk halka arz şirketlerinde yönetim kurulunun prestijini (Certo, 2003); kurul yapısını (Certo, Daily ve Dalton, 2001); şirketlerde CEO'nun geçmişini ve hissedarlığını (Zhang ve Wiersema, 2009); ilk halka arz şirketlerinde üst yönetimin heterojenliğini (Zimmerman, 2008) yönetim literatüründe kullanmıştır.

Yöneticilerin yüksek bilgi asimetrisi olduğu zaman kâr yönetim uygulamalarına girebileceği göz önüne alındığında, kaliteli kurumsal sosyal sorumluluk açıklamaları yönetim ve paydaşlar arasındaki bilgi asimetrisini hafifletmenin bir aracı olarak sinyal teorisini göstermektedir (Chih, Shen ve Kang, 2008: 180).

Yöneticilerin işletmenin mevcut ve gelecekteki durumu hakkında diğer finansal bilgi kullanıcılarından fazla bilgi sahibi olması sinyal teorisi açısından bilgi asimetrisine neden olmaktadır. İsteğe bağlı tahakkuk ve harcamaların (AR-GE vb.) üzerinde üst yönetimin tasarrufu sunulan finansal raporlardaki bilgilerin kalitesini, yani muhasebe kalitesini etkileyecektir.

Tartışılan çeşitli teoriler arasında vekâlet teorisi en popüler olanıdır ve akademisyenler ve uygulayıcılardan en fazla ilgiyi görmüştür. Vekâlet teorisinin muhasebe ve finansal konularda (kâr yönetimi gibi) etik olmayan uygulamaların boyutlarını netleştirmede faydalı olmuştur. Paydaş teorisi ise çalışana, alacaklıya, yatırımcıya, devlete ve topluma zarar veren etik olmayan uygulamaları açıklamada yardımcı almaktadır (Culpan ve Trussel, 2005: 75).

2.2.5. Üst Yönetim Etkisi Teorisi

Üst yönetim etkisi teorisi (upper echelons theory), üst yöneticilerin (özellikle CEO'ların), bir işletmenin performansını veya büyümesini nihai olarak etkileyen stratejik kararların seçiminde ve uygulanmasında çok önemli bir rol oynadığını ileri sürmektedir (Finkelstein vd., 2009; Hambrick, 2007, 2015:1; Hambrick ve Mason, 1984).

Hambrick ve Mason (1984), tarafından ileri sürülen üst yönetim etkisi teorisi Şekil 6'da gösterilmiştir. Bu teoriye göre, yöneticilerin sahip oldukları demografik özelliklerinin

oluşturduğu bilişsel yapı sonucu yaptıkları stratejik tercih ve uygulamalar işletme performansını belirlemektedir. Özellikle CEO'lar, şirkette sürdürülebilir büyümeyi sağlamak için en uygun ve en iyi stratejileri seçme fırsatına sahip olmaktadır (Hambrick, 2007; Hambrick ve Mason, 1984).

Nesnel Durum (iç ve dış)	Üst Yönetim Etkisi Özellikleri		Stratejik Tercihler	Performans
	<i>Psikolojik</i> Bilişsel Değerler	<i>Gözlemlenebilir</i> Yaş Fonksiyonel yol Diğer mesleki deneyimler Eğitim Sosyoekonomik kökler Finansal durum Grubun özellikleri	Ürün yeniliği İlişkisiz çeşitlendirme İlişkili çeşitlendirme Kazanç Sermaye yoğunluğu Fabrika ve donanım yenileme Geriye entegrasyon İleriye entegrasyon Finansal kaldıraç Yönetimsel karmaşıklık Tepki süresi	Kârlılık Kârlılıktaki değişimler Büyüme Hayatta kalma

Şekil 6: Organizasyonlarda Üst Yönetim Etkisi Teorisi

Kaynak: Hambrick, D. C. ve Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of management review*, 9(2), 193-206.

Üst yöneticilerin demografik özellikleri, bilişsel değerlerin organizasyon içindeki yansımasıdır. Bu özellikler, yöneticinin işletmede çalışmaya başlamadan önceki gözlemlenebilir özellikleridir. Bu gözlemlenebilir özellikler yaş, fonksiyonel yol (uzmanlık alanı), diğer mesleki deneyimler, eğitim, sosyoekonomik kökler, finansal durum ve grubun özellikleri olarak sıralanabilir (Hambrick, 2007: 335; Hambrick ve Mason, 1984). Bir şirketin kâr bilgilerinin ve finansal raporlarının açıklanmasının yönetim tarafından onaylanması gerekir. Bu nedenle, birçok bilim insanı muhasebe bilgi kalitesini kurumsal yönetim perspektifinden incelemeye başlamıştır (Lin, Lin ve Lei, 2020). Hambrick ve Mason (1984) tarafından önerilen üst yönetim etkisi teorisinde, bir şirketin üst düzey yöneticilerinin davranış ve tercihlere yol açan farklı demografik arka plan özelliklerine (yaş, görev süresi, eğitim düzeyi, cinsiyet ve mesleki geçmiş gibi) sahip olduğuna işaret edilmektedir. Ayrıca bazı akademisyenler (Krishnan ve Park, 2005; Wiersema ve Bantel, 1992) yönetimin genel arka plan özelliklerinin kurumsal kararlar üzerindeki etkisini farklı perspektiflerden araştırmıştır. Bir yandan, onların sonuçları, Hambrick ve Mason (1984) tarafından önerilen üst yönetim etkisi teorisi için güçlü teorik destek sunmakta, diğer yandan, çalışmaların kurumsal kararların çeşitli yönlerine pratik uygulamaları teorisinin gelişmesine katkı sağlamaktadır.

White ve Borgholthaus (2022), 1984-2020 yılları arasında Web of Science veri tabanında üst yönetim etkisi teorisi üzerine yaptığı araştırma sayısını 811 adet olarak tespit etmiştir. Bu çalışmaların yarısından fazlası son dört yıl içinde yayınlanmıştır. Sonuçlar göstermektedir ki üst yönetim etkisi teorisi çalışmalarına sonraki yıllarda araştırmacıların ilgisi devam edecektir.

Araştırmacılar, CEO'lar ile ilgili muhasebe araştırmalarında, **finansal deneyim** (Baatwah, Salleh ve Ahmad, 2015; Bamber, Jiang ve Wang, 2010; Gounopoulos ve Pham, 2018; Jiang, Zhu ve Huang, 2013), **CEO yaşı** (Barker ve Mueller, 2002; Belot ve Serve, 2018; Hambrick ve Mason, 1984; Huang, Rose-Green ve Lee, 2012; Troy, Smith ve Domino, 2011), **CEO'nun görev süresi** (Ali ve Zhang, 2015; Besar, Ali ve Ghani, 2017; Hambrick ve Fukutomi, 1991; Michel ve Hambrick, 1992; Zhang ve Wiersema, 2009), **CEO itibarı** (reputation) (Francis vd., 2008), **CEO ağları** (Bhandari vd., 2018; Starr ve MacMillan, 1990), **CEO'ların aşırı güveni** (overconfidence) (Schrand ve Zechman, 2012), **CEO cinsiyeti** (Adams ve Ferreira, 2009; Arun, Almahrog ve Aribi, 2015; Belot ve Serve, 2018; Na ve Hong, 2017; Srinidhi, Gul ve Tsui, 2011; Xiong, 2016), **CEO'nun gücü** (Adams, Almeida ve Ferreira, 2005; Finkelstein ve D'Aveni, 1994) ve **CEO'nun siyasi görüşü** (liberal/muhafazakâr) (Chin, Hambrick ve Treviño, 2013) gibi farklı bireysel özellikleri incelemiştir.

Bir sonraki başlıkta teknik, insani ve kavramsal yönetim becerileri ele alınmıştır.

2.3. Yönetim Becerileri

Katz (1955), yönetim becerilerinin doğuştan gelmediğini sonradan edinilen kişilik özellikleri olduğunu ileri sürmektedir (Peterson ve Van Fleet, 2004). Ayrıca ona göre yöneticiler yönetsel rollerinde etkin bir şekilde performans göstermeleri için özel yönetim bilgisine gereksinim duymaktadır. Katz (1974) yöneticilerin yönetimde teknik, insani ve kavramsal olmak üzere üç kritik beceriye ihtiyaç duyduklarını öne sürmektedir.

Teknik beceriler, bir kuruluş veya birim tarafından üretilen mal veya hizmetleri yapmak için gereken özel bilgi, prosedür ve araçları anlamayı; bu araçları öğrenme ve kullanabilme becerisini kapsamaktadır (Wagner ve Hollenbeck, 2009: 20). Kuruluşların alt kademelerinde bu tür teknik bilgiye sahip olmak son derece önemlidir (Koçel, 2013: 69). Ancak organizasyon kademeleri yükseldikçe tüm fonksiyonel alanlarda teknik becerilerin oransal önemi azalmaktadır (Katz, 1974; Robbins ve Coulter, 2018: 47). Örneğin, bir şirketin satış departmanı personeli satış yapma becerisine sahip olmalıdır.

Muhasebeciler defter tutma ve denetim yapabilme becerisi kazanmalıdır. Bilgisayar mühendisinin, bilgisayar yazılım ve donanım bilgisine sahip olması gereklidir.

İnsani beceriler, başkalarıyla iş birliği içinde çalışma, etkili iletişim kurma, çatışmaları çözme ve takım oyuncusu olma yeteneği olarak tanımlanabilir (Katz, 1955; Peterson ve Van Fleet, 2004: 1299). İyi gelişmiş insan becerilerine sahip yöneticiler, insanların ceza veya aşağılanma korkusu olmadan kendilerini ifade edebilecekleri güvenli bir ortam oluşturabilir (Wagner ve Hollenbeck, 2009). Örneğin, bir astına performans bilgilerini ileten bir yönetici insan becerilerini kullanmaktadır. Tüm yönetim işlevleri, yöneticilerin bilgi edinmek, karar vermek, değişiklikleri uygulamak ve sonuçları değerlendirmek için diğer çalışanlarla etkileşime girmesini gerektirdiğinden, üst, orta ve alt düzey yöneticilerin hepsinin insan becerilerine sahip olması gerekmektedir.

Kavramsal beceri, organizasyonu bir bütün olarak görme veya sistematik bir bakış açısına sahip olma yeteneği olarak tanımlanabilir (Koçel, 2013: 80). Kavramsal beceriler, bir yöneticinin düşünme yeteneğini içerir ve en çok planlama ve organize etme ile ilişkilidir (Wagner ve Hollenbeck, 2009: 20). Bu beceriler, organizasyon çapında stratejik çabalar için sorumluluk alan üst düzey yöneticiler tarafından sık kullanılmaktadır. Alt düzey yönetimden üst düzey yönetime geçerken, kavramsal beceriler daha önemli ve teknik beceriler daha az önemli hale gelmektedir (Certo ve Certo, 2019). Bunun nedeni, yöneticiler bir organizasyonda ilerledikçe, üretim faaliyeti veya teknik alanlarla daha az ilgilenmeleri ve bir bütün olarak organizasyona rehberlik etmeyle daha fazla ilgilenmeleridir.

Genel olarak, alt düzey yöneticiler için teknik beceriler, üst düzey yöneticiler içinse kavramsal beceriler çok önemlidir (Robbins ve Coulter, 2018: 67).

Mintzberg (1973)'in izleyen kısımda açıklanacak yönetici rollerinin çoğu geniş anlamda insan becerileri olarak kategorize edilmektedir (Peterson ve Van Fleet, 2004: 1300).

2.4. Yönetici Roller

Mintzberg, beş üst düzey yöneticisinin zamanlarını nasıl yönettiklerini araştırmıştır. Bu araştırmanın sonuçlarını bir yönetim rolü modeli oluşturmak için kullanmıştır (Boddy, 2017: 17; Mintzberg, 1973: 92-93).

Mintzberg, CEO'ları yönetim rollerini kişilerarası (temsilcilik, liderlik ve irtibat), bilgilendirici (izleme, bilgi aktarıcı ve sözcülük) ve karar verici (girişimci, kriz çözücü,

kaynak dağıtıcısı ve müzakereci) olmak üzere üç başlıkta sınıflandırılan on yönetim rolü belirlemiştir.

Kişilerarası roller: Yöneticinin resmi otoritesine bağlı olarak doğrudan yükselen bu roller, organizasyon üyeleri ve diğer üyelerle olan ilişkileri içermektedir (Gökçe ve Şahin, 2003).

- *Temsilcilik:* Yasal veya sosyal niteliğe sahip olağan görevleri organizasyonun başı olarak yerine getirmesidir. Örneğin, ziyaretçi kabul etmek ve açılış törenlerine katılmak temsilciliktir.
- *Liderlik:* Yöneticinin, liderin sahip olması gereken özelliklerini de yansıtmayı istenmektedir (Gökçe ve Şahin, 2003). Örneğin, astları yönlendirmek ve motive etmek, eğitmek ayrıca astlara tavsiyelerde bulunmak ve etkilemek liderliktir (Boddy, 2017).
- *İrtibat:* Organizasyon içinde ve dışında iletişim ağının sürdürülmesidir (Finkelstein, Hambrick ve Canella, 2009). Örneğin, telefon görüşmesi, e-posta gönderimi ve toplantı yapma irtibatlıktır.

Bilgilendirici: Yöneticilerin bilgiyi toplamayı, almayı ve yaymayı içeren rollerini ifade etmektedir (Robbins ve Coulter, 2018: 46). Bu rolde diğer işletmelerden bilgi toplama, yeni yayınları okuma ve gelişmeleri izleme, rakiplerin yaptıklarını öğrenme gibi görevler vardır (Saruhan ve Yıldız, 2013: 32).

- *İzleme:* Organizasyon ve çevre hakkında kapsamlı bilgi sahibi olmak için tarama yapılarak gerekli bilgiler alınmaktadır. Örneğin, dergilerin taranması ve sektör raporlarının incelenmesi izlemedir.
- *Bilgi aktarıcı:* Dışarıdan veya astlardan elde edilen bilgiler organizasyon içindeki çalışanlara iletilmektedir. Örneğin, telefon görüşmesi yapma, not ve raporlar gönderme bilgi aktarıcılıktır (Boddy, 2017).
- *Sözcülük:* Organizasyonun planları, politikaları ve eylemleri, sonuçları vb. hakkında dışarıdakilere bilgi verilmektedir (Finkelstein vd., 2009). Örneğin, hissedarlara işletmenin finansal durumu ve stratejileri hakkında bilgi aktarımı sözcülüktür (Kıran ve Bozkurt, 2021).

Karar verici: Karar rolleri, yöneticinin örgüt içi ve dışı değişkenleri göz önünde bulundurarak düşünmesi, seçenekleri değerlendirmesi, karar vermesi ve kararın uygulanmasını sağlayacak kişileri görevlendirmesiyle ilgilidir (Saruhan ve Yıldız, 2013: 33).

- *Girişimcilik:* Organizasyonun ve çevresindeki fırsatları aramakta ve bunlarda değişiklikler meydana getirmek için yeni projeler başlatmaktadır (Boddy, 2017).
- *Kriz çözücü:* Kuruluş önemli veya beklenmeyen problemlerle karşı karşıya kaldığında düzeltici eylemden sorumludur (Finkelstein vd., 2009). Grev, önemli bir müşterinin iflası ve tedarikçinin sözleşmeden cayması kriz çözmeye örnek olarak verilebilir (Kıran ve Bozkurt, 2021: 399; Mintzberg, 1973:92).
- *Kaynak dağıtıcısı:* Her türlü organizasyonel kaynakların tahsisinden, fiili olarak, tüm önemli organizasyonel kararların alınmasından veya onaylanmasından sorumludur. Örneğin, kaynakları kimin kullanacağına karar verme, bütçeyi gözden geçirme ve düzeltme kaynak dağıtıcılık rolüdür (Rüzgar ve Kurt, 2013).
- *Müzakereci:* Başkalarıyla yapılan büyük müzakereler sırasında kuruluşu temsil etmekten sorumludur. Örneğin, sendikalar ile görüşmeler yapmak müzakereciliktir.

Genel olarak yöneticiler bu rollerini yerine getirirken, hem yansıtmayı (düşünmeyi) hem de eylemi (yapmayı) etkin kılmaktadır (Mintzberg, 1973; Robbins ve Coulter, 2018: 46).

İşletmenin faaliyetlerini sürdürebilmesi için yönetim organlarının önemli bir yeri vardır. Yönetim organını oluşturan yönetim kurulu, CEO ve diğer ilgili konularda izleyen başlıkta ayrıntılı bilgi verilmiştir.

2.5. Yönetim Organları

Kanunda, şirket üst yönetimde yer alan CEO konumu ile ilgili tanımlama yapılmamıştır. CEO konumu devredilen yetkilerin ölçüsüne göre anlam bulmaktadır. Kurumsal yönetim ilkesi açısından değerlendirildiğinde CEO kavramı “icra başkanı” olarak kabul edilmektedir. CEO, icra yetkilerini bulunduran tüm yöneticilerin başıdır (Boztosun, 2013: 45).

CEO’nun konumu işletmeden işletmeye farklılık göstermektedir. Bu konum, şirket ana sözleşmesine ve iç yönergesine bakılarak belirlenmelidir. Ayrıca işletmelerin kurumsal

olması, büyük olması, işlerinin karmaşık olması, teknolojik yoğun çalışması durumuna göre CEO'nun gücü değişebilmektedir.

Anonim şirkette genel kurul ve yönetim kurulu olmak üzere iki zorunlu organ bulunmaktadır.

Şirkette kararlar kural olarak genel kurulda çoğunluğun olumlu oyu ile alınmaktadır. Bu nedenle yönetim kurulu üyelerini, kural olarak çoğunluk pay sahipleri belirlemektedir. Kanun ve ana sözleşmeyle genel kurulun yetkilendirilmediği her alanda yönetim kurulu yetkilidir.

TTK m. 362/1'e göre yönetim kurulu üyeleri en çok üç yıl süreyle görev yapmak üzere seçilmektedir. Esas sözleşmede aksine hüküm yoksa, aynı kişi yeniden seçilebilir. Yönetim kurulu başkanı, yönetim kurulu üyeleri tarafından seçilmektedir. Ana sözleşmeye yönetim kurulu başkanın genel kurul tarafından seçileceği hükmü de konulabilir.

Yönetim kurulunun devredilemez ve vazgeçilmez görev ve yetkileri TTK m. 375'te şu şekilde sıralanmıştır:

- a) Şirketin üst düzeyde yönetimi ve bunlarla ilgili talimatların verilmesi.
- b) Şirket yönetim teşkilatının belirlenmesi.
- c) Muhasebe, finans denetimi ve şirketin yönetiminin gerektirdiği ölçüde, finansal planlama için gerekli düzenin kurulması.
- d) Müdürlerin ve aynı işleve sahip kişiler ile imza yetkisini haiz bulunanların atanmaları ve görevden alınmaları.
- e) Yönetimle görevli kişilerin, özellikle kanunlara, esas sözleşmeye, iç yönergelere ve yönetim kurulunun yazılı talimatlarına uygun hareket edip etmediklerinin üst gözetimi.
- f) Pay, yönetim kurulu karar ve genel kurul toplantı ve müzakere defterlerinin tutulması, yıllık faaliyet raporunun ve kurumsal yönetim açıklamasının düzenlenmesi ve genel kurula sunulması, genel kurul toplantılarının hazırlanması ve genel kurul kararlarının yürütülmesi.
- g) Borca batıklık durumunun varlığında mahkemeye bildirimde bulunulması.

Benzer şekilde TTK m. 408’de ana sözleşmenin değiştirilmesi, yönetim kurulu üyelerinin seçimi, süreleri, ücretleri ile huzur hakkı, ikramiye ve prim gibi haklarının belirlenmesi, ibraları hakkında karar verilmesi ve görevden alınmaları, kanunda öngörülen istisnalar dışında denetçinin seçimi ile görevden alınması, finansal tablolara, yönetim kurulunun yıllık raporuna, yıllık kâr üzerinde tasarrufa, kâr payları ile kazanç paylarının belirlenmesine, yedek akçenin sermayeye veya dağıtılacak kâra katılması dâhil, kullanılmasına dair kararların alınması, kanunda öngörülen istisnalar dışında şirketin feshi, önemli miktarda şirket varlığının toptan satışı genel kurula ait devredilemez görev ve yetkililerdir.

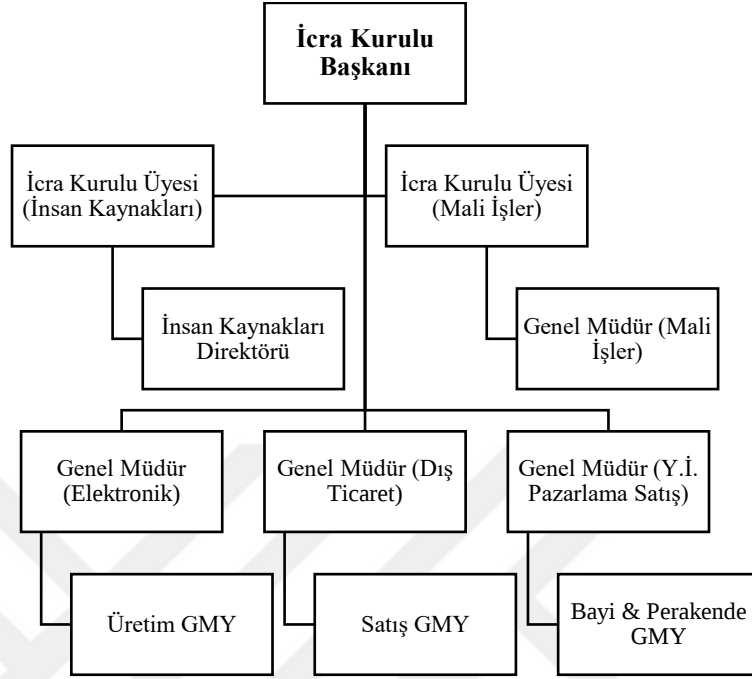
Yönetim kurulunun görev ve sorumluluklarının sağlıklı bir biçimde yerine getirilmesi için Denetimden Sorumlu Komite, Kurumsal Yönetim Komitesi, Aday Gösterme Komitesi, Riskin Erken Saptanması Komitesi ve Ücret Komitesi oluşturulur (KYİ, m. 4.5.1). Ancak yönetim kurulu yapılanması gereği ayrı bir Aday Gösterme Komitesi, Riskin Erken Saptanması Komitesi ve Ücret Komitesi oluşturulamaması durumunda, Kurumsal Yönetim Komitesi bu komitelerin görevlerini yerine getirir (Haşit ve Uçar, 2014. 99).

Komitelerin görev alanları, çalışma esasları ve hangi üyelerden oluşacağı yönetim kurulu tarafından belirlenir ve KAP’ta açıklanır (KYİ, m.4.5.2). Komitelerin başkanları, bağımsız yönetim kurulu üyeleri arasından seçilir. Denetimden sorumlu komitelerin tüm üyelerinin bağımsız yönetim kurulu üyesi niteliğinde olması gerekir. İcra başkanı/genel müdür komitelerde görev alamaz (KYİ, m. 4.5.4).

Yönetim kurulu icra yetkilerini kendi elinde tutabileceği gibi, yönetim kurulu üyesine veya üçüncü kişilere de devredebilir. Yönetim kurulunun, yönetim yetkisini devredilebilmesi için TTK m. 367/1 uyarınca ana sözleşmeye hüküm konulması ve bununla ilgili iç yönergenin hazırlaması gerekir.

TTK m. 370/2 hükmünde temsil yetkisinin devredildiği yönetim kurulu üyesi “murahhas üye”, üçüncü kişi ise “müdür” olarak ifade edilmiştir. Gerçekte yönetim yetkisinin devri ile bu kavramlardan söz edilmemekte “yöneticiler” şeklinde kavramlara yer verilmiştir (TTK, m.369; m. 424; m. 553). Bu noktada günümüzde genel müdür, icra kurulu başkanı (CEO), mali işler müdürü (CFO) ya da insan kaynakları müdürü (CHRO) şeklindeki diğer C seviyesi pozisyonun aldığı görülmektedir (Demirel, 2017: 243). Şekil 7’de BIST İmalat İşletmesinde yer alan örnek bir üst yönetim organizasyon şeması yer almaktadır. Şema da

en üstte icra kurulu başkanı yer almaktadır. İcra kurulu başkanına bağlı, icra kurulu üyeleri ve genel müdürler hiyerarşisi devam etmektedir.



Şekil 7: Organizasyon Şeması

BIST’deki işletmelerin organizasyon şemalarında farklılıklar görülmektedir. Üst yönetimin başında genellikle genel müdür sıfatında yönetici yer almaktadır. Genel müdürü sırasıyla muhasebe-finance, satış-pazarlama, üretim, insan kaynakları genel müdür yardımcıları izlemektedir. Bazı işletmelerde ise üst yönetim CEO, mali direktör, fabrika direktörü, AR-GE direktörü ve bilgi iletişim direktörü olarak devam etmektedir.

Bir işletmede CEO’dan bahsedilmesi için; birden çok icra yetkilisinin bulunması ve CEO’nun bu icra yetkilisi yöneticilerini yönetmesi ve koordine etmesi gerekir (Altay, 2016; Y. Demirel, 2014). Bu nedenle CEO işletmelerde icranın en üst düzey yetkilisi olarak kabul edilmektedir.

Pay sahibi sayısı fazla olan halka açık şirketler açısından icra kurulları önem taşımaktadır (Usluel, 2019. 373). Bu hususa ilişkin TTK’nın izin verdiği ölçüde müdahale ise Sermaye Piyasası Kurulu tarafından çıkarılan Kurumsal Yönetim Tebliği (II-17.1) ile yapılmaktadır. Tebliğ tüm halka açık şirketleri kapsamakla birlikte, Tebliğ’e ek olarak çıkartılan Kurumsal Yönetim İlkeleri (KYİ) payları borsanın belirli pazarlarında işlem gören şirketler için zorunlu olarak düzenlenmiştir. Yönetim kurulu başkanı ile icra başkanı/genel müdürün yetkilerinin net bir biçimde ayrıştırılması ve bu ayrımın yazılı

olarak esas sözleşmede ifade edilmesi esastır. Şirkette hiç kimse tek başına sınırsız karar verme yetkisi ile donatılmaması için bazı önlemlere yer verildiği görülmektedir (KYİ, m. 4.2.5). Ayrıca yönetim kurulu başkanı ve icra başkanı/genel müdürün aynı kişi olmasına karar verilmesi durumunda, bu durum gerekçesi ile birlikte Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) açıklanması istenmektedir (KYİ, 4.2.6). Bu hususların temelinde yönetim kurulunun etkinliğinin artırılması ve bağımsız bir kurul olarak çalışmasının sağlanabilmesi yatmaktadır (D. Demirel, 2017: 2019).

Anonim ortaklığın yönetim yapısının ve CEO'nun konumunun temel dayanağını, şirket ana sözleşmesi belirlemektedir.

Örnek: CCCC AŞ ana sözleşmesinden bir kesit:

Madde 9 - Yönetim Kurulu ve Yönetim Yetkilerinin Devri

Şirketin yönetim kurulu en az beş üyeden oluşur. Yönetim kurulu üyelerinin en az üçünün sanayi şirketlerinde en az on yıl üst düzey yöneticilik yapmış olması şarttır. Yönetim kurulu, yönetim yetkilerini, düzenleyeceği bir iç yönerge marifetiyle, yönetim kurulu üyesi olan veya olmayan bir veya daha çok kişiye kısmen veya tamamen devredebilir. Yönetim yetkilerinin devredilmesi halinde, yönetim kurulu tarafından görevlendirilecek icra kurulu başkanının en az on yıl uluslararası düzeyde üst düzey yöneticilik tecrübesine sahip olması zorunludur.

CEO'nun yetkilerinin kapsamı, hatta şirket tarafından CEO olarak adlandırılan kişinin gerçekten CEO olup olmadığı, iç yönerge hükümlerine göre belirlenir. Birden çok icra yetkilisinin birbirinden farklı yönetim yetkileriyle donatıldığı bir anonim şirkette, diğer icra yetkililerinin hangi yönlerden CEO'ya tabi olduğu; CEO'nun hangi karar yetkileriyle donatıldığı duraksamaya yer bırakmayacak bir şekilde iç yönergede düzenlenmelidir (Altay, 2016).

CEO olmanın gerektirdiği özellikler hukuki alanda tanımlanmamıştır. Ticaret Kanunu, sadece yöneticinin özen ve sadakat borçları üzerinde durmaktadır (TTK, m. 369).

CEO'nun eğitim ve tecrübeli olması şeklindeki genel formül, netlikten uzaktır. Genel olarak CEO'nun belli başlı özellikleri olarak şunlar sayılabilir (Altay, 2016):

- Yönetim kurulu tarafından belirlenen veya onaylanan ticari politikaların şirket içinde hayata geçirilmesini sağlayabilecek ve gözetebilecek

- İcra yetkilileriyle yönetim kurulu arasında köprü kurabilecek
- Şirket içindeki yetki matrisini doğru yorumlayacak ve kendisine tabi yöneticileri kendi yetki alanları içinde tutabilecek
- Meseleleri etraflıca ancak hızla etüd edebilecek, çabuk karar alabilecek
- Eşzamanlı süreçleri yürütebilecek, çok yönlü karar mekanizmalarına hükmedebilecek
- İç denetim, iç kontrol ve risk yönetimi gibi iç sistemlerden gelen uyarıları idrak edip gereken yönetsel tepkileri geliştirebilecek bir yönetici olması gerektiği ileri sürülebilir.

CEO göreve başladığında genelde şirket ile yazılı sözleşme imzalamaktadır. Bu sözleşmenin içeriğinde sözleşmenin süresi, CEO'ya sağlanacak faydalar, CEO'nun yetkileri, rekabet yasağı ve sözleşmenin erken ve haklı bir sebeple olmaksızın sona erdirilmesi halinde ödenecek tazminatlar yer almaktadır.

Anonim ortaklıklarda yönetim kurulu üyelerinin ve CEO'nun da aralarında yer aldığı yöneticiler, kusurlu davranışlarıyla meydana getirdikleri hukuka aykırı eylemlerden bir zarar doğduğu takdirde, şirkete, pay sahiplerine ve şirket alacaklılarına karşı şahsen ve tüm malvarlıklarıyla sorumludur. Birden çok kişinin aynı zararı tazminle yükümlü olmaları hâlinde, bunlardan her biri, kusuruna ve durumun gereklerine göre, zarar şahsen kendisine yükletilebildiği ölçüde, bu zarardan diğerleriyle birlikte müteselsilen sorumlu olmaktadır (TTK, m.557). Hiç kimse, kontrol alanı dışında meydana gelen zararlardan sorumlu tutulamaz.

CEO bazen önemli kararları oldukça hızlı bir şekilde almak zorunda kalırsa, bazı durumlarda kusurlu davranışlar kaçınılmaz hale gelmektedir. Anglo-Sakson Hukuk sisteminde yer alan “*business judgment rule*”, dilimize “işadamı kararı savunması” olarak çevrilmiştir ve Türk Ticaret Kanununun 369/1'in gerekçesinde yer almaktadır. Bu maddeye göre yönetim kurulu üyeleri ve yönetimle görevli üçüncü kişiler, görevlerini tedbirli bir yöneticinin özeniyle yerine getirmek ve şirketin menfaatlerini dürüstlük kurallarına uyarak gözetmek yükümlülüğündedir (TTK, m. 369/1).

İşadamı kararı savunması;

- Belirli bir kararı almadan önce o karara ilişkin koşulları iyice etüd eden
- Dürüst hareket eden

- Kararın alınmasında kendi menfaatini gözetmeyen
- Sadece şirket menfaati doğrultusunda karar alan yöneticinin, şirket zarara uğradıysa dahi sorumlu olmadığını ortaya koymaktadır.

CEO şirketin en üst düzey çalışanı olduğu gibi, en yetkili ve bir anlamda en özgür çalışandır. CEO'ya sınırları ana sözleşmeyle ve iç yönergeyle çizilmiş olan bir yetki alanı tanınır ve bu yetki alanı dahilindeki tüm kararlar, CEO tarafından alınır.

Üst yönetim etkisi teorisi, üst düzey yöneticilerin gözlemlenebilir özellikleri üzerinde de durmaktadır. Bu çalışmada üst düzey yöneticilikte önemli bir yere sahip CEO'nun demografik özellikleri ele alınacaktır.

2.6. Üst Düzey Yöneticinin Demografik Özellikleri

CEO'ların demografik özelliği olarak cinsiyeti, ikiliği, muhasebe deneyimi, kurul üyeliği, görev süresi, muhasebe okuryazarlığı, yaşı ve değişimi ele alınacaktır.

2.6.1. CEO Cinsiyeti

Kadınların düşünme biçimleri erkeklerden farklı olduğu için, kadınlar genellikle daha tutucu ve sağlam stratejiler benimsemeye, yüksek risklerden kaçınmaya yatkın ve doğru bilgileri ifşa etmeye istekli bulunmaktadır (Finkelstein ve D'Aveni, 1994). Kurumsal karar verme söz konusu olduğunda, erkekler kadınlara göre daha özgüvenli görünmektedir. Özellikle, finansal karar vermede, düşük güven düzeyleri ve yüksek riskten kaçınma eğilimleri nedeniyle kadın üst düzey yöneticiler, ihtiyatlı muhasebe politikaları benimsemeye yatkın oldukları için kurumsal muhasebe bilgi kalitesini iyileştirmektedir (Adams vd., 2007). Bir başka çalışmada 2012-2017 yılları arasında Shenzhen Menkul Kıymetler Borsası'na kayıtlı şirketlerdeki CEO özelliklerinin, muhasebe bilgilerini açıklama kalitesi (IDQ) üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Araştırmaya göre kadın CEO'lar IDQ'yu olumsuz yönde etkilemektedir (Lin vd., 2020: 1781). Cinsiyetin, muhasebe ihtiyatlılığı ve kâr yönetimi üzerindeki etkisi, riske yönelik tutumlardaki cinsiyet farklılıklarının, kadınların erkeklerden daha fazla riskten kaçındığı fikrini desteklemesine dayanmaktadır (Francis vd., 2015).

Kadın yönetici sayısı erkeklere oranla oldukça azdır. Fortune 500'deki kadın yönetici sayısı 41'dir ve bu toplam yöneticilerin %8,1'ini oluşturmaktadır (Fortune, 2021).

Xiong (2016), Çin Borsası'na kayıtlı şirketlerin 2005-2014 yıllarında yönetim kurulu başkanın yönetsel özelliklerinin kâr yönetimini etkileyip etkilemediğini araştırmıştır. McNichols tahakkuk temelli ve Roychowdhury işlem esaslı kâr yönetiminin kullanıldığı çalışmada, kadınlar daha düşük mutlak isteğe bağlı tahakkuklar ve daha düşük işlem esaslı kâr yönetimi uygulamaktadır.

Srinidhi vd., (2011), cinsiyete dayalı çeşitli kurullara sahip ABD şirketlerinin daha yüksek kaliteli kârlar sergilediklerini tespit etmiştir.

Fortune 500'de, 1996-2000 yılları arasında yapılan araştırmada, kadınların üst düzey yönetim pozisyonlarında artan temsili, kâr kalitesi ile pozitif yönde ilişkilidir (Krishnan ve Parsons, 2008: 65).

Arun vd. (2015), Birleşik Krallık'ta yaptığı araştırmada kurullarda görev alan kadın yöneticilerin kâr yönetimi uygulamalarını etkilediğini tespit etmiştir. Buna göre yönetim kurullarında daha fazla sayıda bağımsız kadın yöneticiye sahip olan işletmeler sınırlı kâr yönetimi uygulamalarını benimsemektedir.

Lara vd. (2017), Birleşik Krallık'taki FTSE 100 şirketlerinin 2003-2012 yıllarına ait verileri kullandığı çalışmada, bağımsız yöneticiler arasında kadınların daha büyük bir yüzdesinin daha düşük kâr yönetimi uygulamalarıyla ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Euronext Paris'te listelenen Fransız işletmelerinin 2001–2010 yılları arasındaki verilerin kullanıldığı çalışmada, kadın CEO'ların ve CFO'ların kâr yönetimini azaltma eğiliminde oldukları tespit edilmiştir (Gull vd., 2018: 255).

47 ülkedeki 3.876 halka açık işletmeden alınan verilere göre, daha fazla kadın yöneticiye sahip işletmelerin Tobin's Q ve ROA ölçütlerine göre daha yüksek işletme performansına sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Terjesen, Couto ve Francisco, 2016: 447). Türkiye'de yapılan çalışmada, 101 işletmenin 2008'den 2012'e kadarki verilerine göre, CEO/Genel müdürün kadın olması ile finansal performansın göstergesi olan ROA arasında negatif anlamlı ilişki olduğu gözlemlenmiştir (Ocak, 2013b).

ABD gibi gelişmiş ülkelerdeki bulguların aksine, Çin'de 2001-2006 yılları arasında kadın ve erkek üst düzey yöneticiye sahip işletmeler için kârların istikrarlı hale getirilmesi, nakit akışların tahmin doğruluğu, kârlar ve hisse senedi getirileri arasındaki ilişki ve isteğe bağlı tahakkukların mutlak büyüklüğü dâhil olmak üzere kâr kalitesi temsilcilerinde

önemli farklılıklar görülmemiştir (Ye, Zhang ve Rezaee, 2010: 47). BIST 100’de 2009-2017 yılları arasında, şirket yönetim kurullarındaki kadın yöneticilerin varlığının kâr yönetimi ile ilişkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Arioglu, 2020).

Genel olarak değerlendirildiğinde, CEO’nun kadın olması, muhasebe kalitesini etkilemektedir. Bu düşünceyi takip ederek, aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H1: CEO’nun kadın olması ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2.6.2. CEO İkiliği

İkilik, CEO'nun aynı zamanda yönetim kurulu başkanı olarak görev yapmasını ifade etmektedir (Finkelstein ve D’Aveni, 1994: 1079). CEO ikiliği, yönetim kurullarının rolü hakkında kamuoyunda en tartışmalı konulardan biridir ve çoğu araştırmacı bir işletmedeki en üstteki iki pozisyonun ayrılması gerektiğini savunmaktadır (Adams vd., 2005: 1429; Finkelstein vd., 2009).

CEO pozisyonuna sahip olmak başlı başına bir kişinin gücünün bir göstergesi olsa da, CEO pozisyonundayken birden fazla unvana sahip olmak kişinin performansını artırabilmektedir (Daily ve Johnson, 1997: 100). İkilik, yöneticinin hem yönetim kurulu hem de üst yönetim ekibi aracılığıyla politika ve karar alma sürecini etkileme yeteneğini kapsamaktadır (Baker vd., 2019). Hambrick de, ikilik örneğinde olduğu gibi, birden fazla unvana sahip olmanın güç birikiminin bir işareti olma eğiliminde olduğunu belirtmiştir (Daily ve Dalton, 1993: 68).

Bazı yazarlar, CEO ve başkan görevlerinin tek kişide bulunmasının, yönetim kurulunun gözetim yapma becerisini bozabileceğini ileri sürmektedir (Efendi, Srivastava ve Swanson, 2007; Fama ve Jensen, 1983; Finkelstein ve D’Aveni, 1994; Srinidhi vd., 2011).

Efendi vd., (2007), kâr yönetimi yapan işletmelerde yönetim kurulu başkanı ve CEO’nun aynı kişi olma olasılığı daha fazladır. Benzer şekilde CEO ve yönetim kurulu başkanı aynı olan işletmelerin, böyle bir ikiliği olmayan işletmelere göre finansal tabloları yeniden beyan olasılıklarının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir (Dechow, Sloan ve Sweeney, 1996: 1).

Bir başka çalışmada performansı etkileyebilecek diğer faktörleri kontrol ettikten sonra, CEO ikiliğinin, şirket performansını etkilediğine dair zayıf kanıtlar bulunmuştur (Baliga, Moyer ve Rao, 1996: 41).

Nahar Abdullah (2004), Malezya’da 1994-1996 yılları arasında yapılan çalışmada, CEO ikiliği ve işletme performansı arasında herhangi bir ilişkiye rastlamamıştır. Benzer şekilde CEO ikiliğinin işletme performansı üzerinde olumsuz etkileri olduğuna dair geçerli kanıtlara ulaşamamıştır (Duru, Iyengar ve Zampelli, 2016: 4269).

Alves (2021), CEO ikiliğinin kâr kalitesi üzerindeki etkisini incelemek için 2002'den 2016'ya kadar finansal olmayan Portekizli işletmeleri araştırma kapsamına almıştır. Vekâlet teorisiyle tutarlı olarak bu çalışmada CEO ikiliğinin kâr kalitesini düşürdüğü sonucuna ulaşılmıştır (Alves, 2021).

SEC tarafından mali tablolarını hileli bir şekilde manipüle eden 87 işletme üzerine yapılan çalışmada, dolandırıcılık yapan işletmelerin CEO ikiliğinin yüksek düzeyde olduğu bulunmuştur (Farber, 2005: 539).

Baker vd., (2019), ExecuComp veri tabanındaki yönetici bilgileri kapsamında CEO’nun ve CFO’nun gücünün kâr yönetimi üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışmada, CEO gücü ikilik ve ücret payına, CFO gücü ise yönetim kurulu üyeliği ve ücret payına göre belirlenmiştir. Buna göre güçlü CEO'lar özellikle SOX öncesi dönemde tahakkuk esaslı kâr yönetimini; güçlü CFO'lar ise SOX öncesi ve sonrasında işlem esaslı kâr yönetimini tercih etmiştir (Baker vd., 2019: 343).

Genel olarak değerlendirildiğinde, yönetim kurulu başkanı ve CEO/Genel Müdürün aynı kişi olması muhasebe kalitesini etkilemektedir. Bu düşüncüyü takip ederek, aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H2: Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO/Genel Müdürün aynı kişi olması (ikilik) ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2.6.3. CEO Muhasebe Deneyimi

Finkelstein vd. (2009), işlevsel/fonksiyonel deneyimin bir yöneticinin bilgi genişliğini yansıttığını öne sürmektedir. İşlevsel deneyim, yöneticilerin satış/pazarlama, AR-GE/mühendislik, üretim, finans ve yönetim dâhil olmak üzere çeşitli alanlardaki çalışma deneyimi olarak tanımlanmaktadır (Li ve Zhang, 2007: 792).

İşletmelerinde farklı işlevlere daha fazla maruz kalan yöneticiler, muhasebe, finans, pazarlama, insan kaynakları vb. konularında yeterli düzeyde bilgi sahibi olmalıdır (Troy vd., 2011). Belirli bir işlevsel alanın amaçları, ödülleri ve yöntemleriyle ilgili deneyimin, yöneticilerin bilgiyi işlevsel eğitimlerine uygun şekilde algılamalarına ve

yorumlamalarına neden olmaktadır (Barker ve Mueller, 2002). Deneyim, temel bir öğrenme kaynağı olduğundan, yöneticilerin çeşitli işlevsel alanlardaki deneyimleri, bu alanlarda uzmanlık ve becerilere yol açmaktadır (Li ve Zhang, 2007: 793).

Deneyimin hem miktarı hem de türü önemlidir. Kişinin deneyiminin miktarı, yapılan stratejik seçimleri ve bu kararları verirken kullanılan modelleri/süreçleri etkileyebilmektedir (Hitt ve Tyler, 1991). Deneyimi az olan yöneticiler daha naiftir ve çok sayıda geçmiş kararın sonuçlarına dayanan bilginin avantajlarına sahip değildir (Hitt ve Tyler, 1991).

Gerçekten de yöneticilerin başarılı olmak için birçok alanda deneyim sahibi olması gerekmektedir. Örneğin, yöneticiler, pazarları anlayabilmek ve müşteri ihtiyaçlarını karşılayabilmek için pazarlama deneyimine ihtiyaç duymaktadır. Aynı şekilde yöneticiler, işletmesine finansal kaynak bulmak için finansal deneyime ihtiyaç duyacaktır (Li ve Zhang, 2007: 794). Uluslararası deneyime sahip yöneticiler diğerlerine göre, küresel pazar ve iş uygulamaları konusunda fırsatları daha iyi görebilmektedir (Finkelstein vd., 2009).

Bu çalışmada, CEO'nun aşağıdaki özelliklerinden bir veya daha fazlasına sahip olması durumunda muhasebe/finansal uzmanlığa sahip olduğu kabul edilmektedir (Barker ve Mueller, 2002; Kouaib, Jarboui ve Mouakhar, 2018):

- Bir muhasebe veya denetim pozisyonunda deneyim
- CFO veya sayman gibi bir finansal yönetim pozisyonunda deneyim
- SMMM ve YMM sertifikası

Muhasebe/finans deneyimine sahip CEO'ların işletmeler üzerindeki etkilerini inceleyen bazı çalışmalar bulunmaktadır (Barker ve Mueller, 2002; Matsunaga ve Yeung, 2008; Qi vd., 2018).

Barker ve Mueller (2002), araştırma ve geliştirme (AR-GE) harcamalarını incelemiş ve CEO'ları muhasebe/finans geçmişine sahip işletmelerin diğer işletmelerden önemli ölçüde farklı AR-GE harcamaları yapmadıklarını bulmuştur.

Matsunaga ve Yeung (2008), muhasebe/finans deneyimi olan bir CEO'nun atanmasının sonuçlarını incelemiştir. Buna göre, önceden CFO olan CEO'lar tarafından yönetilen işletmeler diğer işletmelerden daha muhafazakâr tahakkuklar sergilemiştir. Ayrıca, CFO

deneyimine sahip CEO'lar tarafından yönetilen işletmelerin kâr seviyesi analist tahminleriyle paralellik göstermektedir (Cullinan ve Roush, 2011).

Muhasebe deneyimine sahip CEO, tahakkuk kalitesinin izlenmesi gibi önemli finansal raporlama alanlarına katkıda bulunabilmektedir (Dhaliwal ve Naiker, 2010). Finans ve/veya muhasebe alanında deneyime sahip CEO'lar daha düşük tahakkuk temelli kâr yönetimi ile ilişkili bulunmuştur (Gounopoulos ve Pham, 2018: 102). Bir başka çalışmada, finansal deneyime sahip CEO'ların daha az işlem esaslı kâr yönetimi yapma eğiliminde oldukları görülürken, az ya da çok tahakkuk esaslı kâr yönetimi yaptıklarına dair hiçbir kanıt bulunamamıştır (Jiang vd., 2013: 134). Bu sonuçlara göre, finansal deneyime sahip CEO'ların kâr bilgilerinin gerçeği yansıttığı ve kaliteli finansal tablolar sundukları görülmüştür.

Güney Afrika Yeminli Mali Müşavirler Enstitüsü, 2010-2013 yılları arasında borsada işlem gören en büyük 200 şirketin CEO'larının yaklaşık dörtte birinin Yeminli Mali Müşavir (YMM) olduğunu tespit etmiştir. Buna göre YMM unvanı olan CEO'ların, tahakkuk kalitesi üzerinde olumlu bir etkisi bulunmuş ancak CEO'nun diğer muhasebe ve finansla ilgili niteliklere sahip olması ile tahakkuk kalitesi arasında belirgin bir ilişki bulunamamıştır (Mey ve De Klerk, 2015).

Literatürde CEO muhasebe deneyimi ile iç kontrol zayıflığı (Oradi, Asiaei ve Rezaee, 2020); SOX dönemi (Cullinan ve Roush, 2011); yeniden beyan (Rezaee, Asiaei ve Delooie, 2021) gibi çalışmalarda incelenmiştir. 2007-2017 dönemi için İran borsasında işlem gören şirketlerdeki finansal uzmanlığa sahip CEO'lar ile iç kontrol zayıflıkları (ICW'ler) arasında negatif ilişki tespit edilmiştir (Oradi vd., 2020: 119). Ayrıca, CEO bir finansal uzman olduğunda, CEO deneyiminin yeniden beyan ile negatif ilişkili olduğu bulunmuştur (Rezaee vd., 2021: 270). Cullinan ve Roush (2011), Sarbanes–Oxley Yasası sonrası dönemde atanan CEO'ların, yasanın yürürlüğe girmesinden öncesine kıyasla muhasebe ve/veya finans alanında deneyim sahibi olma olasılıklarının daha yüksek olup olmadığını incelemiştir. Buna göre, işletmelerin, SOX sonrası dönemde muhasebe/finans deneyimine sahip bir CEO seçme olasılığının önemli ölçüde daha yüksek olduğu bulunmuştur (Cullinan ve Roush, 2011: 76).

Qi vd. (2018), 2000'den 2015'e kadar Çin'de A-hisse listesinde yer alan şirketlerin kâr yönetimi stratejilerini kullanımı ile üst yönetim ekibinin özellikleri arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Buna göre, CEO/CFO'nun ve diğer ekip üyelerinin çeşitli demografik

özelliklerinin (yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi ve finansal iş deneyimi) hem tahakkuk hem de işlem esaslı kâr yönetimiyle önemli ölçüde ilişkili olduğu görülmüştür.

Çok sayıda çalışmada, muhasebe/finans deneyimine sahip CEO'ların muhasebe kalitesi üzerindeki olumlu etkisinin olduğu kabul edilmektedir (Dhaliwal ve Naiker, 2010; Gounopoulos ve Pham, 2018; Matsunaga ve Yeung, 2008).

Genel olarak değerlendirildiğinde, muhasebe/finans deneyimine sahip CEO'ların muhasebe kalitesini etkileyeceği beklenmektedir. Bu düşüncüyü takip ederek, aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

Hipotez 3: CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2.6.4. CEO'nun Yönetim Kurulu Üyeliği

CEO yönetim kurulu üyeliği, bir kişinin aynı zaman aralığında hem CEO hem de yönetim kurulu üyesi olmasını ifade etmektedir.

Yönetim kurulunun temel sorumluluklarından biri CEO'yu izlemektir (Schwartz-Ziv ve Weisbach, 2013). Yönetim kurulu ve denetim komitesi üyelerinin finansal bilgi düzeyi, yöneticilerin kâr yönetimine katılma eğilimlerini kısıtlamada önemli faktörler arasında yer almaktadır (Xie, Davidson III ve DaDalt, 2003). Diğer yandan, yönetim kurulu üyesi olan CEO'lar, kuruldaki diğer yöneticiler tarafından akran olarak görülebilmektedir (Li ve Roberts, 2018). Bu akranlık, yönetim kurulundaki yöneticilerin CEO'ları gözetleme ve kontrol yeteneklerini azaltabilmektedir. Ayrıca CEO, sadakat ve bağlılık gösteren direktörleri/yöneticileri seçerken yönetici adaylığı sürecini etkileme potansiyeline de sahip olabilmektedir (Hermalin ve Weisbach, 1996). Bu seçim, CEO'nun diğer yönetim kurulu üyeleri üzerindeki etkisini de artırabilmektedir (Boivie, Bednar ve Barker, 2015).

Yönetim kurulunda CEO'nun yer alması ile ilgili yönetim teorileri arasında da farklılıklar bulunmaktadır. Vekâlet teorisi (agency theory), hissedar çıkarlarının, yönetim kurulu başkanı ve CEO'nun görev yetkilerinin ayrılarak korunması gerektiğini savunmaktadır (Boyd, Haynes ve Zona, 2011; Fama ve Jensen, 1983). Vekilharçlık teorisi (stewardship theory), CEO'yu, şirket planlarını formüle etmeye ve uygulamaya yardımcı olan bir yönetim kurulu yapısı altında işletme değerini maksimize eden ve sürekli olarak yüksek performans ölçüleri elde eden, motivasyonu yüksek bir kurumsal varlık yöneticisi olarak görmektedir (Donaldson ve Davis, 1991: 49). Bu teoriler CEO'lar ve yönetim kurulları

arasındaki etkileşimler için farklı ve çoğu zaman rekabet eden açıklamalar sunabilmektedir. Çalışmaların büyük çoğunluğu ABD örneklerine dayanmaktadır ve vekâlet teorisi kapsamında değerlendirilmektedir (Boyd vd., 2011).

Literatürde CEO'nun yönetim kurulu üyesi olmasıyla ilgili farklı sonuçlar görülmektedir. Yeni Zelanda'da yapılan çalışmada, CEO yönetim kurulu üyeliğinin işletme performansı üzerinde olumlu bir etkisi olduğu tespit edilmiştir (Li ve Roberts, 2018: 352). Türkiye'de yapılan çalışmada yönetim kurulunda ve üst yönetimde yer alan kadınların oranı arttıkça, finansal performansın göstergesi olan aktif kârlılık oranı (ROA) da artmaktadır (Ocak, 2013).

Ayrıca ABD'de yapılan çalışmada CEO'nun tek yetkili yönetici olarak yer aldığı bağımsız yönetim kurullarında da bir artış olmuştur (Faleye, 2015). Son zamanlarda BIST İmalat Sektöründeki şirketlerin yönetim kurulunda yer alan CEO'ların sayısı azalmaktadır.

Genel olarak değerlendirildiğinde, CEO'nun yönetim kurulu üyesi olması muhasebe kalitesini etkilemektedir. Bu düşüncüyü takip ederek, aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H4: CEO kurul üyeliği ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2.6.5. CEO Görev Süresi

Yönetici görev süresine (tenure) ilişkin araştırmalarda, uzun süredir görev yapan yöneticiler, kuruluşlarında büyük değişiklikler yapmama eğiliminde olmaktadır (Finkelstein vd., 2009).

Literatürde yönetici görev süresi üç farklı şekilde ifade edilmiştir. Bunlar; pozisyonda görev süresi, kuruluştaki görev süresi ve sektördeki görev süresidir (Finkelstein vd., 2009). Pozisyondaki görev süresi, üst yöneticinin kurumdaki/işletmedeki hali hazırda icra ettiği görevde (CEO, CFO vb.) geçen toplam süredir. Kuruluştaki görev süresi, üst yöneticinin aynı işletmede geçirdiği sürenin toplamıdır. Görev süresi içinde üst yönetici işletmede farklı bölümlerde çalışmış olabilir. Sektördeki görev süresi, üst yöneticinin hali hazırda icra ettiği sektörde (giyim, metal, banka vb.) geçirdiği süredir.

CEO'nun görev süresi uzadıkça bilgiler ince elenip sık dokunmaktadır ve bilgi kaynakları da giderek daralmaktadır (Finkelstein vd., 2009). Bu alışkanlığa benzer ve güvenilir bilgi kaynakları sebebiyet vermektedir. Ayrıca bilginin miktarı ve kalitesi de görev süresi ile

azalabilmektedir (Miller, 1991). McDonald ve Westphal (2003), CEO görev süresi ile tavsiye alma arasında olumsuz bir ilişki tespit etmiştir.

Bir yöneticinin (özellikle CEO'nun) gücünün, görev süresi ile artması beklenmektedir (Finkelstein vd., 2009). Öte yandan, yeni atanan CEO'ların kaybedecek çok az şeyi olduğu için kişisel servet elde etmek için riskli davranışlar sergileme olasılıkları yüksektir (Zhang vd., 2008: 246). Benzer şekilde, CEO'ların ilk yıllarında (1-3 yıl) kârı artırması (overstatement), sonraki yıllara göre daha fazla olmaktadır (Ali ve Zhang, 2015).

Uzun görev süreleri ile CEO'lar hem yatırım kararları hem de muhasebe prosedürleri üzerindeki etkilerini artırır. Ayrıca CEO'lar, görev süresi uzadıkça yetenekleri ve kararları konusunda fazla özgüven sahibi olma eğilimi göstermektedir (Hambrick ve Fukutomi, 1991: 731).

En başarılı yöneticiler en çok risk alanlardır; en olgun yöneticiler riskten en çok kaçınanlardır (MacCrimmon ve Wehrung, 1990: 422). Ayrıca belirsizlik ve sahiplik yapısının yoğun olduğu çevre ile CEO görev süresi ters orantılıdır (Miller, 1991: 34).

Bir başka çalışmada, CFO görev süresinin, işletmelerdeki muhasebe muhafazakârlığını artırarak finansal raporlama kalitesini iyileştirdiği sonucuna ulaşılmıştır (Muttakin, Khan ve Tanewski, 2019). Yöneticilerin görev süresi arttıkça zamanlarının çoğunu statükoyu korumaya harcamaktadır (Zhang vd., 2008: 246). Bu nedenle, daha uzun süre görev yapan CEO'lar itibarlarını korumak için etik olmayan ve hileli davranışlardan kaçınacaktır.

Kâr yönetimini uygulayarak yatırım verimsizliğini gizlemeye çalışan davranış yalnızca görev süresi fazla olan CEO'lar için geçerli olmaktadır (Di Meo, 2014: 217).

Xiong (2016), Çin'de borsaya kote olan şirketlerdeki başkanın (chairman) yönetsel özelliklerinin kâr yönetimini etkileyip etkilemediğini araştırmıştır. Buna göre McNichols tahakkuk esaslı ve Roychowdhury işlem esaslı kâr yönetimini kullanarak, kadın, uzun görev süresi olan, yaşlı ve eğitilmiş başkana sahip şirketlerin, düşük mutlak isteğe bağlı tahakkuklara ve düşük işlem esaslı kâr yönetimine sahip olduğu bulunmuştur (Xiong, 2016).

Genel olarak değerlendirildiğinde, CEO görev süresi, muhasebe kalitesini etkilemektedir. Bu düşüncüyü takip ederek, aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H5: CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2.6.6. CEO Muhasebe Okuryazarlığı

Eğitim, üst yönetim etkisi teorisi açısından önemli demografik özellikler arasında yer almaktadır (Hambrick ve Mason, 1984). Üst düzey yöneticiler genellikle iyi eğitilmiştir ve yöneticilerin çoğu üniversiteyi bitirmiştir. İyi eğitilmiş yöneticilerin bilişsel karmaşıklığı fazla olmaktadır (Hitt ve Tyler, 1991). Benzer şekilde önceki araştırmalar, eğitim düzeyinin bireyin bilişsel karmaşıklığı, yeniliğe açıklığı ve bilgi işleme yetenekleri ile olumlu bir şekilde ilişkili olduğunu bulmuştur (Finkelstein vd., 2009; Xiong, 2016).

Barker ve Mueller (2002) işletme okullarında öğretilen analitik becerilerin büyük hatalardan veya kayıplardan kaçınmaya yönelik olma eğiliminde olduğunu tespit etmiştir. Araştırmada ayrıca İşletme Yönetimi Yüksek Lisansı (MBA) programlarını özellikle muhafazakâr, riskten kaçınan öğrenciler tercih etmektedir.

Kâr yönetimi, nispeten profesyonel ve yüksek riskli bir faaliyettir (Xiong, 2016). Muhasebe eğitimi almış olan CEO, kâr yönetiminin potansiyel riskinin farkındadır. Bu nedenle CEO, kâr yönetimi davranışının oluşmasını engellemektedir. Hileli işlem yapan işletmelerin CEO'larının da işletme diplomasına sahip olma olasılıkları önemli ölçüde daha düşük çıkmaktadır (Troy vd., 2011: 269).

Bertrand ve Schoar (2003: 1205) göre, ortalama olarak eski nesil yöneticiler finansal olarak daha muhafazakârken, MBA derecesine sahip yöneticiler daha agresif stratejiler izlemektedir. Ayrıca MBA derecesine sahip CEO'lar maddi duran varlıkları (capital expenditures) fazla harcamakta, fazla borç almakta ve diğer işletmelerden az temettü dağıtmaktadır (Bertrand ve Schoar, 2003: 1203).

Büyük işletmelerle ilgili bir çalışmada, MBA yapan yönetici sayısı fazla olan işletmeler, AR-GE'ye diğer işletmelerden az kaynak ayırmaktadır (Barker ve Mueller, 2002; Finkelstein vd., 2009).

ABD'deki büyük halka açık şirketlerin kapsamlı bir araştırmasında, MBA yapan CEO'ların, MBA olmayan meslektaşlarına göre kâr yönetimi ile pozitif ilişkili olduğu ve AR-GE'yi azaltmaya daha yatkın oldukları tespit edilmiştir (Miller ve Xu, 2019: 285).

İyi eğitim almış CEO'ların aşırı güvenin bir sonucu olarak risk almaya meyilli olacağı öne sürülmektedir (Barker ve Mueller, 2002; Schrand ve Zechman, 2012: 311). Lin vd. (2020)'de CEO'nun eğitim düzeyinin, muhasebe bilgilerini açıklama kalitesini (*IDQ*) olumsuz yönde etkilediğini bulmuştur. Eğitim düzeyi yüksek olan bir CEO daha esnek ve

kendinden emin olma eğilimindedir ve değişikliklere ve zorluklara uyum sağlama olasılığı daha yüksektir. Bu CEO'lar yüksek riski tercih etmekte ve IDQ'yu olumsuz yönde etkilemektedir (Lin vd., 2020).

Kouaib, Jarboui ve Mouakhar (2018), CEO'nun muhasebe temelli niteliklerinin (muhasebe okuryazarlık ve muhasebe deneyimi) tahakkuk temelli kâr yönetimi ile negatif; işlem esaslı kâr yönetimi (İEKY) ile pozitif ilişkili olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca, zorunlu IFRS'nin benimsenmesi, CEO'nun muhasebe temelli özelliklerinin kâr yönetimi faaliyetleri üzerindeki etkisini önemli ölçüde yumuşatmaktadır (Kouaib vd., 2018: 608).

Aier vd. (2005), CFO'ların finansal okuryazarlığının muhasebe hatalarıyla olumsuz bir şekilde ilişkili olduğunu bulmuştur. CFO'lar MBA derecesine ve/veya CPA sertifikasına sahipse, şirketlerin kârlarını yeniden beyan etme olasılıkları daha düşük çıkmaktadır. Ayrıca, üst düzey yöneticilerin eğitim düzeyi ile kuruluşlardaki yenilik ve değişim miktarı arasındaki ilişki de önemli düzeydedir.

Genel olarak değerlendirildiğinde, muhasebe/finans eğitimi almış CEO'lar muhasebe kalitesini etkilemektedir. Bu düşüncüyü takip ederek, aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

Hipotez 6: CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2.6.7. CEO Yaşı

Hambrick ve Mason (1984), bir yöneticinin yaşının stratejik kararları etkilediğini öne sürmektedir. Buna göre genç yöneticiler daha riskli stratejiler izlemektedir.

Beyaz yakalı suçlarla ilgili bir çalışmada, genç yöneticilerin toplumsal ve örgütsel baskılara karşı daha savunmasız olduğu bulunmuştur (Troy vd., 2011: 263). Hambrick ve Mason (1984) ise, yaşlı yöneticilerin, muhtemelen riskleri ve olumsuz sonuçları iyi değerlendirebildikleri için muhafazakâr olduklarını iddia etmektedir. Yaşlı yöneticilerin bir organizasyon içindeki kurallara meydan okuma olasılığı daha düşüktür (Child, 1974). Ayrıca Hambrick ve Mason (1984) göre, yaşlı CEO'ların genç CEO'lardan farklı teşvikleri olduğu için AR-GE'ye daha az harcama yapma eğiliminde olabilmektedir. Yaşlı CEO'ların emekli olmadan önce sadece birkaç yılı olabileceği göz önüne alındığında, AR-GE harcamalarının getirisi, onlara daha yüksek kısa vadeli maaş ve ikramiye şeklinde kişisel olarak fayda sağlamayabilmektedir (Barker ve Mueller, 2002: 785). Bu görüş,

CEO'ların işten çıkışlarına kadar geçen yıllarda AR-GE harcamalarını sıklıkla azalttığını gösteren araştırmalarla desteklenmektedir (Dechow ve Sloan, 1991: 51). Buna karşılık, kariyer ve finansal endişelerinin uzun olması sebebiyle genç CEO'lar, AR-GE harcamalarını artırarak fazla risk alabilmektedir.

CEO yaşı, ücret kararlarını da etkilemektedir. Genç CEO'lar, şirketteki diğer yöneticilere yüksek ücret ödemeye daha isteklidir (Hitt ve Tyler, 1991: 332). ABD'deki 3413 şirketin, 2005-2008 yıl verilerinin kullanıldığı çalışmada, CEO'ların yaşı ile finansal raporlama kalitesi arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir (Huang vd., 2012: 725). Türkiye'de yapılan çalışmada ise işletme performansı ile üst yönetimin yaş heterojenliği arasında bir ilişki bulunamamıştır (Aydemir, 2019: 149).

Genel olarak değerlendirildiğinde, CEO'nun yaşı muhasebe kalitesini etkilemektedir. Bu düşünceyi takip ederek, aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H7: CEO yaşı ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

2.6.8. CEO Değişimi

Bir liderin yerine bir başkasının geçmesi, çağlar boyunca bir hayranlık ve drama meselesi olmuştur. Üst yönetimdeki değişim (turnover), organizasyon üyelerinde ve diğer paydaşlarda umut, korku veya basitçe endişe uyandırmaktadır. O halde, CEO değişikliğinin büyük hacimli araştırmaların konusu olması pek de şaşırtıcı olmamaktadır (Finkelstein vd., 2009).

CEO devri, hem ayrılan hem de gelen CEO'lar tarafından alınan kararları içerdiğinden ve kâr yönetimine yönelik teşvikleri ve fırsatları, devir türlerine bağlı olarak değişebildiğinden, kâr yönetimi için özellikle zengin bir bağlam sağlamaktadır (Choi, Kwak ve Choe, 2014). Ayrılan CEO, düşük performansı maskelemek, işteki son yılında yüksek ikramiye almak veya emekli olduktan sonra yönetim kurulunda görev almak için kârları artırmaya çalışabilmektedir (Brickley, Linck ve Coles, 1999: 341). Yeni gelen CEO, selefinin performansını düşük göstermek için ilk yılında kârlarını azaltmak isteyebilir (Choi vd., 2014; DeAngelo, 1988). Aslında, birçok çalışmada, giden CEO'nun ayrılmasından önce yukarı yönlü kâr yönetimi ve/veya gelen CEO tarafından aşağı yönlü kâr yönetimi yapıldığı tespit edilmiştir (DeAngelo, 1988: 3; Graham, Harvey ve Rajgopal, 2005; Pourciau, 1993; Reitenga ve Tearney, 2003). Ayrıca CEO'lar görevdeki son yıllarında AR-GE'ye daha az harcama yapmaktadır (Dechow ve Sloan, 1991: 51).

İşletmeler, AR-GE harcamalarındaki azalmaları önlemek ve işletmenin geleceği için CEO'ya hisse senedi vermektedir.

CEO değişimi ile ilgili bazı ulusal/uluslararası çalışmaların sonuçları şunlardır:

Hennes, Leone ve Miller (2008), CEO ve CFO değişim hızını, yeniden beyanı kapsayan aylarda (altı ay öncesi ve altı ay sonrası) daha yüksek bulmuştur. Buna göre, şirketlerin yeniden beyanını kapsayan 13 ayda CEO değişim oranı yüzde 49, CFO'larda ise yüzde 64 olarak gerçekleşmiştir (Hennes vd., 2008: 1515).

Muhasebe sistemi, CEO değişimi ve işletme performansı duyarlılığını etkilemekte ve UFRS mali raporlarına dayalı ölçümler bu duyarlılığı güçlendirmektedir (Durukan, Özkan ve Dalkılıç, 2012: 439).

Hazarika, Karpoff ve Nahata (2012), kârları yöneten yöneticilerin işlerini kaybetme riskini incelemiştir. Buna göre kâr yönetiminin, CEO zorunlu değişim hızı arasında güçlü bir ilişki bulunurken CEO gönüllü değişim hızıyla önemli bir ilişki bulunamamıştır (Hazarika vd., 2012: 66).

BIST 100'deki şirketlerin 2010-2011 yıllarında, dışardan atanan CEO halefleri ile değişim sonrası işletme kârlılıkları arasında olumlu bir ilişki tespit edilmiştir (Ataay, 2018: 583).

Doğan ve Karayel (2016), 2009-2013 yılları arasında BIST imalat sektöründeki 136 şirkette yönetim kurulu üye sayısının artması ile CEO değişimi arasında pozitif bir ilişki; yönetim kurulunun ve CEO'nun pay sahipliğinin artması ile CEO değişimi arasında negatif bir ilişki tespit etmiştir.

Choi vd., (2014), Kore Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem gören büyük Koreli şirketlerde 2001'den 2010'a kadar 403 CEO değişimini incelemiştir. Çalışmada, ilk olarak, ayrılan CEO, ayrılma zorunlu olduğunda kârları yukarı doğru yönetmektedir. Bu durumda kâr yönetimi, işlem esaslı kâr yönetimi değil, isteğe bağlı tahakkuklar yoluyla yapılmaktadır. İkinci olarak, halefin işletme içinden veya dışından gelmesine bakılmaksızın, barışçıl ayrılma durumlarında ayrılan CEO tarafından önemli bir kâr yönetimi bulunamamıştır. Üçüncü olarak, selefinin barışçıl bir şekilde ayrılmasının ardından dışarıdan işe alınan yeni CEO, isteğe bağlı tahakkukları kullanarak kârları yukarı doğru yönetme eğilimindedir.

Genel olarak değerlendirildiğinde, CEO değişimi muhasebe kalitesini etkilemektedir. Bu düşünceyi takip ederek, aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

H8: CEO değişimi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Bir sonraki başlıkta üst yönetim ve muhasebe kalitesi bağlamında yer alan ulusal ve uluslararası literatür ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

2.7. Literatür Araştırması

Araştırmada muhasebe kalitesi ölçümünde tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetim modelleri kullanılmıştır. CEO özellikleri ise Hambrick (1984) üst yönetim etkisi teorisi kapsamında ele alınmıştır.

Literatürde, muhasebe kalitesinin birçok konu ile ilişkilendirilerek ele alındığı görülmektedir (Geçici ve Can, 2022). IFRS'nin kabulü (Soderstrom ve Sun, 2007; Barth vd., 2008; Chen vd., 2010; Christensen vd., 2015; Cussatt, Huang ve Pollard, 2018; Dayanandan vd., 2016); sermaye yatırımı (Biddle ve Hilary, 2006); birleşme ve devralmalar (Marquardt ve Zur, 2015; McNichols vd., 2015); cinsiyet farklılığı ve finansal deneyim (Lara vd., 2017); borç sözleşmesi ve borçlanma maliyeti (Bharath vd., 2008; Mutlu, 2020; Spiceland vd., 2016); ticari krediler (Chen vd., 2017); para politikası (Armstrong, Glaeser ve Kepler, 2019); garantili krediler (Kim ve Yasuda, 2019); blok zincir teknolojisi ve nesnelerin interneti (Wu, Xiong ve Li, 2019); kurumsal karbon riskine maruz kalma ve gönüllü açıklamalar (Lemma vd., 2020); üst yönetim özellikleri (Zhang, 2019); aile sahipliği (Cascino vd., 2010) ve denetim ücreti (Hribar vd., 2014) vb. bu çalışmalardan bazılarıdır.

Araştırmada yer alan değişkenlerin açıklaması, veri kaynağı ve literatür bilgileri Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 6: Muhasebe Kalitesi Ve Üst Yönetim İle İlgili Literatür

<i>Değişkenler</i>	<i>Açıklama</i>	<i>Kaynak</i>	<i>Literatür</i>
Bağımlı Değişkenler			
Tahakkuk Esaslı Kâr Yönetimi (MK1)	Düzeltilmiş Jones Modeli (Dechow vd., 2005)	Thomson Reuters Datastream, KAP verileri, Şirket web sitesi	(Baker vd., 2019; Bergstresser ve Philippon, 2006; Cohen vd., 2008; Dechow vd., 2010; Dechow vd., 1995; Hazarika vd., 2012; Jiang vd., 2013; Klein, 2002)
Tahakkuk Esaslı Kâr Yönetimi (MK2)	Performans Eşleştirmeli Model (Kothari vd. 2005)	Thomson Reuters Datastream, KAP verileri, Şirket web sitesi	(Choi vd., 2014; Kothari vd., 2005)
Tahakkuk Esaslı Kâr Yönetimi (MK3)	Raman ve Shahrur (2008) Modeli	Thomson Reuters Datastream, KAP verileri, Şirket web sitesi	(Bouaziz, Salhi ve Jarboui, 2020; Chen, 2011)
İşlem Esaslı Kâr Yönetimi (MK4)	Roychowdhury (2006) Modeli	Thomson Reuters Datastream, KAP verileri, Şirket web sitesi	(Baker vd., 2019; Cohen vd., 2008; Cohen ve Zarowin, 2010; Jiang vd., 2013)
Bağımsız Değişkenler			
CEO cinsiyeti (GEND)	CEO Kadın ise 1, aksi takdirde 0	KAP verileri, faaliyet raporları, şirket web sitesi, sosyal ağlar, diğer kaynaklar	(Barua vd., 2010; Francis vd., 2015; Lara vd., 2017; Srinidhi vd., 2011; Xiong, 2016)
CEO ikiliği (DUAL)	Yönetim Kurulu başkanı ve CEO/Genel Müdür aynı kişi ise 1, aksi takdirde 0	KAP verileri, faaliyet raporları, şirket web sitesi, sosyal ağlar, diğer kaynaklar	(Alves, 2021; Baliga vd., 1996; Chiu, Teoh ve Tian, 2013; Daily ve Dalton, 1993; Efendi vd., 2007; Finkelstein ve D'Aveni, 1994; Hazarika vd., 2012; Troy vd., 2011)
CEO muhasebe deneyimi (EXPER)	CEO olmadan önce CFO veya muhasebe/finans bölümünde çalışmışsa ya da SMMM/YMM sertifikasına sahipse 1, aksi takdirde 0	KAP verileri, faaliyet raporları, şirket web sitesi, sosyal ağlar, diğer kaynaklar	(Barker ve Mueller, 2002; Bouaziz vd., 2020; Hambrick ve Mason, 1984; Kouaib vd., 2018)
CEO Kurul Üyeliği (MEMB)	CEO'nun yönetim kurulu üyeliği varsa 1, aksi takdirde 0	KAP verileri, faaliyet raporları, şirket web sitesi, sosyal ağlar, diğer kaynaklar	(Boivie vd., 2015; Daily ve Dalton, 1993; Hermalin ve Weisbach, 1996; Li ve Roberts, 2018; Zahra ve Pearce, 1989)
CEO görev süresi (TEN)	Yöneticinin şirketin CEO'su olarak görev yaptığı yıl sayısı	KAP verileri, faaliyet raporları, şirket web sitesi, sosyal ağlar, diğer kaynaklar	(Barker ve Mueller, 2002; Bouaziz vd., 2020; Di Meo, 2014; Francis vd., 2008; Harrison, Horngren ve Thomas (Bill), 2019; Mitsuda, 2020; Qawasmeh ve Azzam, 2020; Xiong, 2016)

Değişkenler	Açıklama	Kaynak	Literatür
CEO'nun muhasebe okuryazarlığı (LITER)	CEO muhasebe/finans alanında önlisans/lisans/yüksek lisans/Doktora derecesine sahipse 1, aksi takdirde 0	KAP verileri, faaliyet raporları, şirket web sitesi, sosyal ağlar, diğer kaynaklar	(Barker ve Mueller, 2002; Finkelstein vd., 2009; Hambrick ve Mason, 1984; Harrison vd., 2019; Kouaib vd., 2018; Miller ve Xu, 2019; Troy vd., 2011; Useem ve Karabel, 1986)
CEO yaşı (AGD)	CEO'nun yaşı (t yılındaki yaşı)	KAP verileri, faaliyet raporları, şirket web sitesi, sosyal ağlar, diğer kaynaklar	(Ali ve Zhang, 2015; Barker ve Mueller, 2002; Hambrick ve Mason, 1984; Harrison vd., 2019; Huang vd., 2012; Troy vd., 2011)
CEO değişimi (TURN)	Yıl içinde CEO'da değişim olmuşsa 1, aksi takdirde 0	KAP verileri, faaliyet raporları, şirket web sitesi, sosyal ağlar, diğer kaynaklar	(Choi vd., 2014; DeAngelo, 1988; Gois, 2017; Graham vd., 2005; Harrison vd., 2019; Hazarika vd., 2012; Jackofsky, 1984; Pourciau, 1993; Reitenga ve Tearney, 2003; Staw, 1980)
Kontrol Değişkenleri			
Şirket yaşı (ageLN)	Şirketin yaşının doğal logaritması (başlangıç yılı borsada işlem gördüğü tarih)	Thomson Reuters Datastream	(Bamber vd., 2010; Lara vd., 2017)
Varlık büyüklüğü (SIZE)	Mevcut dönemde işletmenin aktif toplamının doğal logaritması	Thomson Reuters Datastream	(Bergstresser ve Philippon, 2006; Fama ve French, 1995; Francis vd., 2008; Hazarika vd., 2012; Jiang vd., 2013; Klein, 2002; Kouaib ve Jarbou, 2016; Lara vd., 2017)
Kaldıraç Oranı (LEV)	Toplam Borçlar/Toplam Aktifler	Thomson Reuters Datastream	(Bayrakdaroğlu, 2010; Bergstresser ve Philippon, 2006; Cohen vd., 2008; Fama ve French, 1995; Hazarika vd., 2012; Jiang vd., 2013; Kouaib ve Jarbou, 2016)
Dört büyük denetim kuruluşu (BIG 4)	Şirket 4 Büyük denetim kuruluşları tarafından denetlenmişse 1, aksi takdirde 0	Thomson Reuters Datastream, KAP verileri, Şirket web sayfası	(Becker, Defond ve California, 1998; DeAngelo, 1981; Duman, 2010; Kouaib ve Jarbou, 2016; Önce ve Çavuş, 2020)
MTB oranı (MTB)	Piyasa Değeri/Defter Değeri	Thomson Reuters Datastream, KAP verileri, Şirket web sayfası	(Cohen vd., 2008; Hazarika vd., 2012; Klein, 2002; Lara vd., 2017)

Karabayır (2012), İMKB’de kesintisiz işlem gören 115 sanayi şirketinin GAAP dönemi (1997-2002) ve IFRS dönemi (2005-2010) muhasebe kalitesini karşılaştırmıştır.

Çalışmada genel olarak IFRS döneminde muhasebe kalitesinin arttığını bulmuştur. Buna göre muhasebe kalitesi için kullanılan altı temsilciden beş tanesinde beklentiler doğrultusunda IFRS döneminde muhasebe kalitesinde artış olmuştur. Ancak kullanılan bir temsilci GAAP döneminde muhasebe kalitesinde artışa neden olmuştur.

Arıcı (2014) BIST 100'deki şirketlerin (finans ve holding şirketleri hariç) 2005-2012 çalışma döneminde ele alınan kalite boyutları bağlamında muhasebe bilgilerinin genel olarak kaliteli olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Yazan (2015) BIST 100'deki 81 sanayi işletmesinin 2005-2012 verilerini kullandığı çalışmada, işletmelerde kurumsal sosyal sorumluluk uygulamalarının kâr yönetimini sınırlandığını ve buna bağlı olarak da muhasebe bilgi kalitesinin arttığı sonucuna ulaşmıştır.

Çalışmanın bu kısmında üst düzey yönetici (CEO) özellikleri ile muhasebe kalitesi arasındaki ilişkiyi inceleyen seçili ulusal ve uluslararası çalışmalara yer verilmiştir.

2.7.1. Ulusal Çalışmalar

Ocak ve Arıkboğa (2017), Borsa İstanbul'da işlem gören işletmelerin 2008-2013 yılları arası verilerini kullandığı çalışmada, yönetim kurulundaki kadın üye oranı ile isteğe bağlı tahakkuklar arasında negatif bir ilişki tespit etmiştir.

Çelikyurt ve Dönmez (2017), BIST'deki 122 imalat işletmesinin 2009-2015 yılları arası verilerini kullandığı çalışmada CEO mühendislik kökenli olan işletmeler, CEO diğer öğrenim geçmişlerinden olan işletmelere kıyasla varlıkların getirisi (ROA) bakımından daha yüksek faaliyet performansı göstermiştir. Ayrıca, CEO'su mühendis olan işletmeler Tobin's Q oranı bakımından da daha iyi piyasa bazlı performans göstermiştir.

Gözüm ve Acar (2018) BIST 100 işletmelerinin 2017 verilerini kullandığı çalışmada BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde yer alan ve almayan üst düzey yöneticilerin yaş ortalaması ve kadro süreleri arasında anlamlı bir farklılık tespit edememiş ancak eğitim seviyeleri arasında anlamlı bir farklılık tespit etmiştir.

Ataay (2018) 2010-2011 yılları arasında BIST 100'deki genel müdür değişimini incelemiştir. Buna göre Türkiye'de borsada işlem gören şirketlerde şirket dışından atanan halefler ile değişim sonrası işletme kârlılıkları arasında olumlu bir ilişki olduğunu tespit edilmiştir.

Sakarya, Kara ve Toraman (2019) BIST’de kazanç yönetimi ile yönetim karakteristiklerini 2014-2017 yılları arası veriler üzerinden incelemiştir. Araştırma sonucuna göre, tepe yöneticiliği ikiliği ile kazanç manipülasyonu ihtimali arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Önce ve Çavuş (2020) BIST İmalat Sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin 2015-2018 yılları arası verilerini kullanarak yaptığı analizde sürdürülebilirlik raporlaması yayınlayan işletmelerin, sürdürülebilirlik raporlaması yayınlamayan işletmelere göre finansal raporlarının daha kaliteli olduğunu bulmuştur. Çalışmada kâr yönetimi uygulamaları az olan işletmelerin yüksek kaliteli finansal raporlar sunarak paydaşlarına karşı daha şeffaf olduğu tespit edilmiştir.

Esenlik (2020), CEO marka puanı ile BIST İmalat sektöründeki şirketlerin aktif ve özsermaye kârlılığı, hisse senedi getirisi ve fiyat/kazanç oranı arasında anlamlı bir ilişki bulamamıştır.

Demirkan (2020) Borsa İstanbul’da yer alan imalat sektörü işletmelerinin 2009-2018 verilerini kullanarak yaptığı ölçümde kâr yönetimi ile aile sahipliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit etmiştir.

Çetenak, Köse ve Bekçi (2021) 11 ülkedeki 3816 işletmenin isteğe bağlı tahakkukları ve yolsuzluk endekslerini incelemiştir. Analiz sonuçlarına göre muhasebe kalitesini gösteren isteğe bağlı tahakkuk oranları ile yolsuzluk endeksi arasında ters yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Üst yönetimin muhasebe kalitesi üzerindeki etkisini araştıran az sayıda ulusal çalışmaya rastlanılmıştır. Yapılan çalışmalarda sınırlı üst yönetim özelliği ve yılı kapsamında yapılmıştır. Türkiye’de üst yönetiminde yer alanların gözlemlenebilir özelliklerinin toplandığı veri tabanının erişilebilir ve yeterli olmaması da akademik çalışmaları olumsuz etkilemektedir. Üst yönetimle ilgili prim, ikramiye, tazminat gibi finansal faydalar da şirket raporlarında son zamanlarda yer almaya başlamıştır. Bu nedenle Türkiye’deki üst yöneticileri kapsayan çalışma sayısı gelişmiş ülkelere göre sınırlı sayıda kalmıştır.

2.7.2. Uluslararası Çalışmalar

Xie, Davidson III ve DaDalt (2003), yönetim ve denetim kurulu üyelerinin finansal bilgi düzeyinin, yöneticilerin kâr yönetimine katılma eğilimlerini kısıtlamada önemli bir faktör olabileceği sonucuna ulaşmıştır.

Graham vd., (2005) üst düzey yöneticilere yapmış olduğu anket çalışmasında, katılımcıların yüzde 80'i, kâr hedefine ulaşmak için AR-GE, reklam ve diğer isteğe bağlı harcamaları azaltacaklarını belirtmiştir. Yine katılımcıların yarısından fazlası (yüzde 55,3), bir kâr hedefini tutturmak için yeni bir projeye başlamayı geciktirebileceklerini ifade etmiştir.

Adams, Almeida ve Ferreira (2005) Fortune 500'deki halka açık şirketlerin 1992-1999 yılları arasındaki verilerini kullanarak güçlü CEO ile finansal performans arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Buna göre güçlü CEO'lara sahip işletmelerin ortalama olarak diğer işletmelerden daha kötü finansal performans gösterdiğine dair hiçbir kanıt bulunamamıştır (Adams vd., 2005: 1429). Sonuç olarak güçlü CEO'lara sahip işletmeler iyi ya da kötü performans gösterebilmektedir.

Aier vd., (2005) yaptığı çalışmada CFO finansal uzmanlığının finansal yeniden düzenleme olasılığını düşürdüğünü tespit etmiştir.

Auden, Shackman ve Onken (2006) S&P 500 ve S&P 400'deki 212 şirketin 4009 üst düzey yönetici ekibinin demografik özellikleri ile işletme performansı arasında önemli bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Bergstresser ve Philippon, (2006: 528) ücreti, şirket hisse fiyatlarına daha duyarlı olan CEO'ların yüksek kâr yönetimi seviyelerine sahip şirketlere liderlik ettiğine dair kanıtlar bulmuştur.

Francis vd. (2008) S&P 500 şirketlerinin en üst düzey yetkilileri (CEO) üzerine yaptığı çalışmada tanınmış (reputation) CEO'ların kârları yönetme olasılıklarının daha düşük olduğu sonucuna ulaşmıştır. Tanınmış CEO'ların düşük kâr yönetimi olan işletmelerle ilişkilendirilmesinin nedeni, bu tür işletmelerin daha yetenekli yöneticilere ihtiyaç duyması ve bu nedenle daha saygın CEO'lar çalıştırmısından kaynaklanmıştır.

Chava ve Purnanandam (2010) CEO ve CFO'nun demografik özelliklerinin, muhasebe yöntem ve politikalarının seçimini büyük ölçüde etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Ye, Zhang ve Rezaee (2010) Çin Borsası'na kayıtlı işletmelerin 2001-2006 yıllarındaki verilerini kullandığı çalışmada, kârların kalıcılığı (earnings persistence), mevcut kârların gelecekteki nakit akışlarını tahmin etmedeki doğruluğu, kârlar ve hisse senedi getirileri arasındaki ilişki ve isteğe bağlı tahakkukların mutlak büyüklüğü dâhil olmak üzere kâr

kalitesi temsilcilerinin (proxy) kadın ve erkek üst düzey yöneticiye sahip işletmeler için önemli farklılıklar göstermediğini bulmuştur.

Barua vd. (2010: 25) 2.781 ABD şirketinin 2004-2005 verilerini kullandığı çalışmada, kadın CFO'lara sahip şirketlerin mutlak isteğe bağlı tahakkuklarının ve mutlak tahakkuk tahmin hatalarının daha düşük olduğunu tespit etmiştir.

Hazarika vd. (2012), 1895 CEO'nun değişimini (turnover) 1992-2004 yılları arasında örneklem olarak seçmiştir. Buna göre kârları yöneten yöneticilerin işini kaybetme riski ile karşı karşıya kalıp kalmadığı incelenmiştir. Kâr yönetiminin, müteakip zorunlu CEO değişim hızı olasılığı ile güçlü bir şekilde ilişkili olduğunu, ancak gönüllü değişim hızı ile önemli ölçüde ilişkili olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Huang vd., (2012), 3.413 işletmeden oluşan bir örneklemi 2005-2008 yıllarında incelemiştir. Buna göre, CEO'ların yaşı ile finansal raporlama kalitesi arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmiştir.

Dichev vd., (2013), ABD'de 169 işletme CFO'su ile 2011 yılında yaptığı anket çalışmada, CFO'lar kaliteli kârın, sürdürülebilir ve tekrarlanabilir özellikte olması gerektiği şeklinde görüş sunmuştur. Ayrıca alternatif muhasebe yöntemlerinin kullanımındaki tutarlılığın, kâr kalitesini etkilediğini de vurgulamıştır.

Chin vd., (2013), 249 CEO'nun 2004-2006 yıllarında, CEO olmadan önceki bağışlarına göre liberalliğini ve muhafazakârlığını ölçmüştür. Buna göre kurumsal sosyal sorumluluk açısından liberal CEO'lar, muhafazakâr CEO'lara göre büyük ilerlemeler göstermiştir (Chin vd., 2013: 197).

Jiang vd., (2013), Çin Borsasında işlem gören işletmelerin 2002-2008 verilerini kullanarak finansal deneyime sahip CEO'ların işlem esaslı kâr yönetimi yapma eğiliminin az olduğunu bulmuştur, tahakkuk esaslı kâr yönetimi yaptıklarına dair ise az ya da çok hiçbir kanıt bulamamıştır. Bu kapsamda finansal deneyime sahip CEO'ların kâr açıklamalarının doğru ve kaliteli olduğu görülmektedir.

Demerjian vd., (2013: 463), Compustat, CRSP ve ExecuComp veri tabanından 1989–2009 yılları arasındaki 78.423 şirket-yılı gözlemine göre yönetsel yetenek/beceri (ability) ile kâr kalitesi arasında pozitif ilişki bulmuştur.

Chiu vd., (2013), ABD Devlet Hesap Verebilirlik Ofisi'nin 1997-2002 yılları verilerine göre, bir işletmenin, hâlihazırda kârlarını yöneten bir işletme ile ortak bir yöneticiyi

paylaşması durumunda kârları yönetme olasılığı yüksek olmaktadır. Manipülatör olmayan bir yöneticinin ortak yönetici olması durumunda ise kârları yönetme olasılığı düşük bulunmuştur.

Hsieh, Bedard ve Johnstone (2014), CRSP/Compustat veri tabanından 1991-2009 verileri kullanarak SOX öncesi ve sonrası CEO güveni arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Buna göre, 2002 tarihli SOX Yasası'ndan önce, kendine aşırı güvenen CEO'lara sahip şirketlerin, faaliyetlerden kaynaklanan nakit akışının zamanlamasını hızlandırması ve analist tahmine uygun kârları yönetme olasılığı diğer CEO'lara göre yüksek tespit edilmiştir. SOX'tan sonra, kendine aşırı güvenen CEO'ların gelir artırıcı isteğe bağlı tahakkuklara sahip olma olasılığının da yüksek olduğu gözlenmiştir. Ayrıca bu CEO'ların normal olmayan yüksek nakit akışları yoluyla işlem esaslı kâr yönetimine (İEKY) girme olasılıkları yüksek düzeyde gerçekleşmiştir.

Ali ve Zhang (2015), 4.625 CEO ve 2.704 işletmeyi temsil eden 20.206 işletme-yıllık gözlemini 1992-2010 yılları arasında analiz etmiştir. Araştırmacılar, CEO'ların ilk yıllarında (1-3 yıl) kârını yükseltmesini (overstatement), sonraki hizmet yıllarına göre fazla bulmuştur.

Francis vd., (2015), muhasebe verilerinin Compustat, cinsiyet verilerinin ExecuComp veri tabanından (çoğunlukla S&P 1500) alındığı çalışmada, kadın CFO'ların erkek CFO'lara göre fazla riskten kaçındıkları fikrine güçlü bir destek sağlamaktadır. Bu durum kadın CFO'ların muhafazakâr finansal raporlama politikalarını benimsediğini göstermektedir.

Sun, Johnson ve Rahman (2015), S&P SmallCap 600 Endeksinde (ABD) yer alan işletmelerin 2005 verilerini kullanmıştır. Buna göre CFO'nun bir muhasebe sertifikası (CPA) lisansına sahip olması durumunda, paydaşlar şirketin kurumsal yönetim kalitesi hakkında olumlu bir algıya sahip olmaktadır.

Mey ve De Klerk, (2015), Güney Afrika Borsasındaki işletmelerin 2010 ve 2013 yılları arasındaki mali yılsonu verilerini kullanarak YMM olan CEO'lar ile tahakkuk kalitesi arasındaki ilişkiyi test etmiştir. Sonuca göre, YMM olan CEO'ların tahakkuk kalitesi üzerinde olumlu bir etkisi olmuştur.

Xiong, (2016), Çin Borsası'na Kote Şirketlerin 2005-2014 yıllarındaki verileri kullanılarak başkanın (chairman) yönetsel özelliklerinin kâr yönetimini etkileyip etkilemediğini araştırmıştır. McNichols tahakkuk temelli ve Roychowdhury işlem esaslı

kâr yönetiminin kullanıldığı çalışmada, kadın, görev süresi uzun, yaşlı ve eğitilmiş başkana sahip şirketlerin, mutlak isteğe bağlı tahakkukları ve işlem esaslı kâr yönetimleri düşük düzeyde tespit edilmiştir.

Kouaib ve Jarboui (2016), 2000–2014 yıllarını kapsayan Stoxx Europe 600 endeksinde listelenen 190 Avrupalı işletme ve 460 CEO'dan oluşan bir örneklem kullanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, CEO aşırı güveni, CEO deneyimi ve CEO bilişsel yeteneği ile işlem esaslı kâr yönetimi arasında olumlu bir ilişki bulunmuştur. Buna göre CEO'lar, satışların zamanlamasını hızlandırmak, satılan malların maliyetini düşürmek ve isteğe bağlı harcamaları azaltmak gibi işlem esaslı faaliyetlerle yukarı yönlü kârları yönetme eğilimindedir.

Dikolli, Mayew ve Sethuraman (2016), S&P SmallCap 600 (ABD) Endeksindeki verileri kullanarak CEO-CFO sosyal bağları ve CEO tazminatı arasındaki ilişkiyi incelemiş ve bu bağlar ile CEO tazminatı arasında önemli bir pozitif ilişki olduğunu tespit etmiştir.

Lara vd., (2017), Birleşik Krallık'taki FTSE 100 şirketlerinin 2003–2012 verilerini kullanarak yaptığı çalışmada, bağımsız yöneticiler arasında kadınların büyük bir yüzdesinin düşük kâr yönetimi uygulamalarıyla önemli ölçüde ilişkili olduğunu bulmuştur.

Na ve Hong (2017), Compustant veri tabanındaki 1123 işletmenin 1992-2013 yılı verilerini kullanarak yaptığı çalışmada, erkek CEO'lar küçük rakamlarda olsa işletmeyi kârlı göstermek veya kârdaki istikrarlı artışı sağlamak için isteğe bağlı tahakkukları ve işlem esaslı kâr yönetimini (İEKY) kullanarak kârı yönetmektedir.

Besar, Ali ve Ghani (2017), Borsa Malezya'daki 150 halka açık şirketin 750 gözlem/ yıl verilerini kullanmıştır. Genel olarak CEO'nun özelliklerinin yeniden açıklamaları etkilemediği sonucuna ulaşılmıştır. Ancak sadece eğitim ve fonksiyonel iş geçmişi, yeniden açıklamaları etkilemiştir.

Kouaib vd., (2018), Stoxx Europe 600 endeksinde listelenen 302 Avrupa işletmesinin ve 596 CEO'nun 2000-2014 yıllarındaki verilerini kullanmıştır. Buna göre CEO'nun muhasebe temelli niteliklerinin tahakkuk temelli kâr yönetimi ile negatif, işlem esaslı kâr yönetimi (İEKY) ile pozitif ilişkili olduğunu tespit etmiştir.

Bhandari vd., (2018), CEO'ların diğer yöneticiler ve direktörlerle olan dış bağlantılarının gelişmişliğinin finansal raporlama kalitesi ile ilişkili olup olmadığını araştırmıştır. Buna

göre geniş bağlantıları olan CEO'ların düşük isteğe bağlı tahakkuklara sahip olduğu ve yeniden açıklamalar ve önemli iç kontrol zayıflıklarına sahip olma olasılıklarının düşük olduğu sonucuna ulaşmıştır (Bhandari vd., 2018: 27).

Bouaziz vd., (2020), Fransız Borsa Endeksi'ne kayıtlı 151 şirketin 2006-2015 yılları arasındaki verilerinin kullandığı çalışmada, CEO ikiliği, CEO uyruğu ile finansal iletişim kalitesi arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulmuştur. Ancak, CEO yönetim kurulu üyesi, CEO değişimi ile kâr yönetimi arasında önemli bir ilişki tespit edilememiştir.

Qawasmeh ve Azzam (2020), Amman Menkul Kıymetler Borsası'nda (ASE) işlem gören işletmelerin 2010-2018 yılları arasındaki verilerini kullanmıştır. Buna göre, kâr yönetimi uygulamaları, sonraki yıllara kıyasla CEO'ların ilk hizmet yıllarında gözlemlenmiştir. Son olarak, CEO'ların yaşının ve deneyiminin, isteğe bağlı tahakkuk düzeylerini artırmada veya azaltmada herhangi bir rol oynadığı tespit edilememiştir.

Lin, Lin ve Lei (2020), Shenzhen Menkul Kıymetler Borsası'ndaki şirketlerin 2012-2017 yıllarındaki verileri kullanarak CEO özellikleri ile muhasebe bilgi açıklama kalitesi (IDQ) arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bulgulara göre kadın CEO'lar ve CEO'nun eğitim düzeyi IDQ'yu olumsuz; CEO'nun ücret düzeyi ve CEO ile başkan arasındaki ayırım IDQ'yu olumlu yönde etkilediği bulunmuştur.

Uluslararası literatürde CEO ve diğer üst yöneticilerle ilgili çok sayıda çalışmaya ulaşılmıştır. Bu alandaki yayınların sayısında BoardEx, ExecuComp gibi veri tabanlarının kullanımının da etkisi olmuştur. Bu veri tabanlarından yönetim kurulu başkanı, CEO ve CFO konumdaki kişilerin ücreti, tazminatı, uyruğu, çalışma yılı, bağışları, deneyimi gibi özelliklerine kolaylıkla ulaşma imkânı bulunmaktadır. Üst yöneticiler ile ilgili demografik bilgilerin fazla olması sonucunda muhasebe kalitesi, kâr yönetimi, yeniden beyan, finansal performanla ilişki kurulabilmektedir. Türkiye'de üst yönetim bilgileri hızlı, güvenli ve erişilebilir olduğunda nitelikli yayınların sayısında artış yaşanması beklenmektedir.

Bir sonraki bölümde araştırmanın amacına, önemine, yöntemine, modeline, kısıtlarına, hipotezlerine, değişkenlerine ve son olarak ampirik bulgularına yer verilmiştir.

BÖLÜM 3: ÜST DÜZEY YÖNETİCİ ÖZELLİKLERİNİN MUHASEBE KALİTESİNE ETKİSİNİN ARAŞTIRILMASI

Bu bölüm, muhasebe kalitesi hakkında toplanan verilerin tanımlayıcı, tek değişkenli ve çok değişkenli analizin sonuçlarını vermektedir. Analiz, hipotezlerin testlerini içermektedir. Veri analizinin sonuçları üst yönetim demografik özelliklerinin (cinsiyet, ikilik, muhasebe deneyimi, kurul üyeliği, görev süresi, muhasebe okuryazarlığı, yaşı ve değişimi) muhasebe kalitesi sonuçlarıyla ilgili olmasıdır.

Bu araştırmanın dayanağı, muhasebe kalitesinin sonuçlarının başta akademisyen, analist, genel ve yönetim kurulu üyeleri olmak üzere tüm finansal bilgi kullanıcılarına önemli bilgiler vermesidir. Kaliteli muhasebe bilgilerin ortaya çıkması da büyük ölçüde üst düzey yöneticilerin (CEO gibi) özelliklerine göre belirlenmektedir.

3.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, BIST İmalat Sektöründeki üst düzey yönetici (CEO) özelliklerinin muhasebe kalitesi üzerindeki etkilerini incelemektir. Bu çerçevede öncelikle bağımsız değişkenler olarak gözlemlenebilir CEO özellikleri belirlenmiş, daha sonra ise muhasebe kalitesi göstergeleri olan bağımlı değişkenler tespit edilmiştir. CEO özellikleri; CEO cinsiyeti, CEO ikiliği, CEO muhasebe deneyimi, CEO kurul üyeliği, CEO görev süresi, CEO muhasebe okuryazarlığı, CEO yaşı ve CEO değişimi bağımsız değişken olarak incelenmiştir. Muhasebe kalitesi ölçütü olarak tahakkuk esaslı kâr yönetimi (Dechow vd. Modeli, Kothari vd. Modeli ve Raman ve Shahrur Modeli) ve işlem esaslı kâr yönetim yönetimi (Roychowdhury Modeli) bağımlı değişkenleri kullanılmıştır. Böylece hangi CEO özellik değişkeninin hangi muhasebe kalitesi göstergesi üzerinde etkili olduğu analiz edilmiştir. Türkiye imalat sektörü içerisinde yapılacak analiz sonucunda elde edilecek bulguların, literatürde hangi görüşü destekler nitelikte olduğu ortaya konulacaktır. Bu sonuçlar üst düzey yöneticilerin, hissedarların ve tüm paydaşların objektif ve doğru kararlar vermelerine yardımcı olma açısından önem taşımaktadır.

3.2. Araştırmanın Önemi

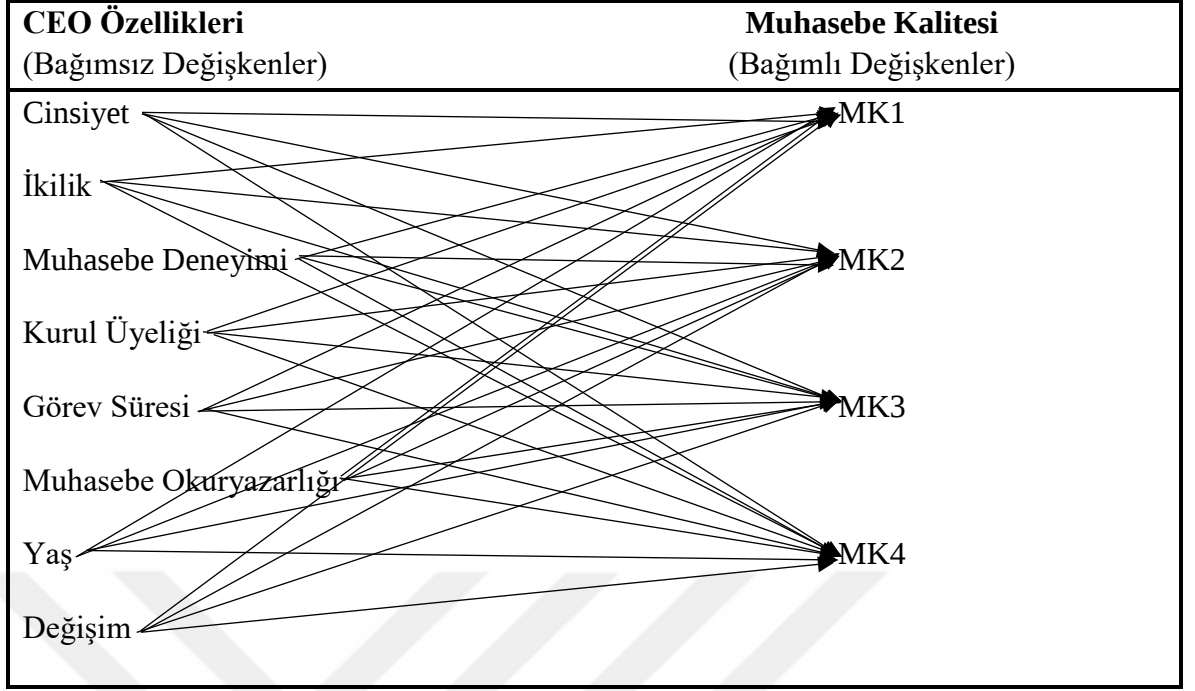
Yakın geçmişte yaşanan şirket skandalları, ABD başta olmak üzere tüm Dünya'daki finansal piyasaları olumsuz etkilemiştir. Enron, WorldCom, Tyco, Adelphia, Parmalat, Global Crossing, AOL Time Warner, Vivendi gibi büyük ve iyi tanınan işletmelerin hileli

finansal raporlama uygulamalarının ortaya çıkması yatırımcıların finansal piyasalara olan güvenini sarsmıştır. Türkiye’de ise 2001 yılında yaşanan bankacılık krizi gibi krizlerin bölgesel birçok etkisi olmuştur. Yaşanan bu skandallar mikro ve makro ölçekte denetim süreçlerinin düzenlenmesine, yasal mevzuatta köklü değişikliklere gidilmesine ve kurumsal yönetimi güçlendirecek düzenlemelerin hayata geçirilmesine neden olmuştur. Skandalların yaşanmasında, üst yönetiminde (CEO) önemli sorumluluğu bulunmaktadır. Bu kapsamda üst düzey yönetici (CEO) özellikleri ve muhasebe kalitesi arasındaki ilişkiye olan ilgiyi artırmış ve konu akademik çevrelerce araştırmalarda konu edilmiştir.

3.3. Araştırmanın Yöntemi ve Modeli

Çalışmada, BIST İmalat Sektöründe yer alan 112 şirketin 2011-2020 yılları arasındaki 1120 gözlemi kullanılmıştır. Veriler panel veri formatına Excel programı kullanılarak çevrilmiştir. CEO özelliklerinin muhasebe kalitesine olan etkisinin ortaya çıkarılması doğrultusunda çalışmada STATA 13 istatistik programı kullanılmıştır. Veriler En Küçük Kareler (OLS) ve panel veri regresyonla analiz edilmiştir. Panel veri analizi gerçekleştirirken izlenen süreç ve bu süreçte yapılan analizler çalışmanın devamındaki başlıklarda açıklanmıştır.

Finansal veriler; Thomson Reuters Datastream veri tabanı, Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) ve şirket web sitelerinden elde edilmiştir. CEO özellikleri; KAP açıklamaları, finansal raporlar ve faaliyet raporlarından manuel olarak elde edilmiştir. Eksik olan CEO özelliklerine şirketlerin web sitesi, sektör raporları, google.com (Francis vd., 2015: 1291) ve sosyal ağlardan (LinkedIn gibi) ulaşılmaya çalışılmıştır. Uluslararası çalışmalarda ise CEO özelliklerine BoardEx, ExecuComp gibi veri tabanlarından ulaşılmaktadır. Bu veri tabanlarında BIST İmalat Sektöründeki şirket sayısının az (11 işletme) ve geçmiş yıllara ait verilerin yetersiz oluşu nedeniyle CEO demografik özellikleri için şirketlerin faaliyet raporları, şirket web sayfası gibi veri kaynaklarına yönelinmiştir. Araştırma kapsamında muhasebe meslek odası başkanı ve on beş akademisyen ile yarı yapılandırılmış görüşmeler gerçekleştirilmiş.



Şekil 8: Araştırmanın Modeli

Şekil 8’deki, araştırma modelinde yer alan sekiz bağımsız ve dört bağımlı değişken analize tabi tutulmuştur. Araştırma da her bir bağımsız değişkenin bağımlı değişkenler üzerindeki etkisi incelenmiştir.

3.4. Araştırmanın Kısıtları ve Varsayımları

Araştırmada muhasebe kalitesinin ölçümünde bazı kâr yönetim modellerinin kullanılması önemli bir kısıttır. Ayrıca üst düzey yöneticilerden sadece CEO’nun gözlemlenebilir demografik özellikleri araştırmaya dâhil edilmiştir. Araştırma da BIST İmalat İşletmeleri ve ilgili dönemde finansal ve CEO bilgilerine ulaşılan işletmeler yer almıştır. Literatüre uygun olarak kullanılan kâr yönetim modellerinin imalat sektörü için uygun olması nedeniyle diğer sektörler kapsam dışı bırakılmıştır. Ayrıca farklı tahakkuk uygulamaları nedeniyle madencilik işletmeleri de örneklem dışında tutulmuştur (Habbash, 2010: 290; Kontesa, Brahmana ve Tong, 2021: 233). CEO değişiminde ara dönem değişikliği dikkate alınmamıştır.

Araştırmada kâr yönetim modellerinin muhasebe kalitesini ölçtüğü varsayılmıştır. Yine üst yöneticilerden CEO’nun gözlemlenebilir demografik özelliklerinin muhasebe kalitesini etkilendiği kabul edilmiştir.

3.5. Araştırmanın Hipotezleri

CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. Araştırma sorusuna uygun olarak ve literatürden faydalanılarak sekiz hipotez geliştirilmiştir. İkinci bölümde yer verilen hipotezler aşağıda alt hipotezleri ile sunulmuştur.

H1: CEO'nun kadın olması ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

- H_{1A}: CEO'nun kadın olması ile muhasebe kalitesi (MK1) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{1B}: CEO'nun kadın olması ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{1C}: CEO'nun kadın olması ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{1D}: CEO'nun kadın olması ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2: Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO/Genel Müdürün aynı kişi olması (ikilik) ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

- H_{2A}: CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK1) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{2B}: CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{2C}: CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{2D}: CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H3: CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

- H_{3A}: CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi (MK1) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{3B}: CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{3C}: CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında anlamlı bir ilişki vardır.

- H_{3D}: CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H4: CEO kurul üyeliği ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

- H_{4A}: CEO kurul üyeliği ile muhasebe kalitesi (MK1) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{4B}: CEO kurul üyeliği ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{4C}: CEO kurul üyeliği ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{4D}: CEO kurul üyeliği ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H5: CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

- H_{5A}: CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi (MK1) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{5B}: CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{5C}: CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{5D}: CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H6: CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

- H_{6A}: CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi (MK1) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{6B}: CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{6C}: CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında anlamlı bir ilişki vardır.

- H_{6D}: CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H7: CEO yaşı ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

- H_{7A}: CEO yaşı ile muhasebe kalitesi (MK1) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{7B}: CEO yaşı ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{7C}: CEO yaşı ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{7D}: CEO yaşı ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H8: CEO değişimi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

- H_{8A}: CEO değişimi ile muhasebe kalitesi (MK1) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{8B}: CEO değişimi ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{8C}: CEO değişimi ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H_{8D}: CEO değişimi ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Araştırma sorularına uygun olarak toplam otuz iki hipotez sabit etkiler yöntemine göre analiz edilmiştir. Ayrıca bu hipotezler FGLS yöntemine göre de analize tabi tutulmuştur.

Bir sonraki bölümde bağımlı, bağımsız ve kontrol değişkenleri hakkında bilgisi hakkında teorik bilgiler verilmiştir.

3.6. Araştırma Değişkenlerinin Ölçümü

Öncelikle muhasebe kalitesinin temsilcileri olarak (proxy) ifade edilen MK1, MK2 ve MK3 sırasıyla Dechow vd. (1995), Kothari vd. (2005) ve Raman ve Shahrur (2008) modelinin OLS ile tahmin edilen isteğe bağlı tahakkukların mutlak değeridir. Birçok çalışmada (Bergstresser ve Philippon, 2006; Jiang vd., 2010) isteğe bağlı tahakkukların mutlak değeri alınmıştır.

MK4'de, Roychowdhury (2006) modelini oluşturan CFO, PROD ve DEXP'nin OLS ile tahmin edilen sonucudur. Ayrıca Roychowdhury modelinde tahmin edilen CFO ve DEXP değerler (-1) ile PROD ise (+1) ile çarpılmıştır (Cohen ve Zarowin, 2008; Kouaib ve Jarboui, 2016: 52). Bu değerlerin toplamı alındıktan sonra mutlak değeri alınmıştır.

Çalışmada kâr yönetim değerinin negatif ya da pozitif olması değil sıfırdan uzaklığı muhasebe kalitesi için göstergedir. Bu nedenle MK1, MK2, MK3 ve MK4'deki değerlerin mutlak değeri alınmıştır.

Tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetimi sonucu elde edilen mutlak değerlerin sıfıra yakın olanı yüksek muhasebe kalitesini; sıfırdan uzak olanı ise düşük muhasebe kalitesini göstermektedir (Lara vd., 2017: 65). Bu durumu tersine çevirmek için mutlak değeri alınan değerler (-1) ile çarpılmaktadır (Chen vd., 2011: 1264). Böylece en yüksek değer en yüksek muhasebe kalitesini; en düşük değer ise en düşük muhasebe kalitesini temsil etmektedir.

3.6.1. Araştırmanın Bağımlı Değişkenleri

Araştırmanın bağımlı değişkenleri tahakkuk esaslı (Dechow vd., 1995; Kothari vd., 2005; Raman ve Shahrur, 2008) ve işlem esaslı kâr yönetim modellerinden (Roychowdhury, 2006) oluşmaktadır.

3.6.1.1. Tahakkuk Esaslı Kâr Yönetiminin Ölçülmesi

Dechow vd. (1995) modeli (MK1): Düzeltilmiş Jones modeli olarak bilinen bu modelin formülü aşağıdaki denklem 24'deki gibidir.

$$TA_{i,t}/A_{i,t-1} = \alpha_i(1/A_{i,t-1}) + \beta_{1i}(\Delta REV_{i,t}/A_{i,t-1}) + \beta_{2i}(PPE_{i,t}/A_{i,t-1}) + \varepsilon_{i,t} \quad (24)$$

TA_{it} = i işletmesinin t yıldaki toplam tahakkukları,

ΔREV_{it} = i işletmesinin t yılındaki satışlarındaki değişimi ($Satışlar_{i,t} - Satışlar_{i,t-1}$)

PPE = i işletmesinin t yılındaki Brüt maddi duran varlıklarını,

A_{it-1} = i işletmesinin t-1 yılındaki toplam varlıklarını,

ε_t = i işletmesinin t yılındaki hata terimini,

i = işletme endeksini

t = yıl endeksini

Düzeltilmiş Jones modelde, isteğe bağlı olmayan tahakkuklar, gözlem dönemi boyunca (yani, kâr yönetiminin varsayıldığı dönemlerde) denklem 25’deki gibi hesaplanmaktadır (Bartov vd., 2000; Dechow vd., 2012):

$$NDA_t = \alpha_1(1/A_{t-1}) + \alpha_2(\Delta REV_t/A_{t-1} - \Delta REC_t/A_{t-1}) + \alpha_3(PPE_t/A_{t-1}) \quad (25)$$

Düzeltilmiş Jones modelde son olarak isteğe bağlı tahakkuklar denklem 26’da görüldüğü gibi toplam tahakkuklardan, isteğe bağlı olmayan tahakkukların çıkarılması ile elde edilmektedir.

$$DA_{i,t} = TA_{i,t}/A_{t-1} - NDA_{i,t} \quad (26)$$

DA_{it} = i işletmesinin t yılıdaki isteğe bağlı tahakkukları

Kothari vd. (2005) modeli (MK2): Kothari modeli, orjinal Jones (1991) ve Düzeltilmiş Jones Modeline (Dechow 1995) ROA’nın eklenmesi ile formüle edilmiştir. Bu modelin formülü aşağıdaki denklem 27’deki gibidir.

$$TA_t/A_{t-1} = \beta_0(1/A_{t-1}) + \beta_1(\Delta REV_t/A_{t-1} - \Delta REC_t/A_{t-1}) + \beta_2(PPE_t/A_{t-1}) + \beta_3ROA_t + \varepsilon_t \quad (27)$$

ROA_t = i işletmesinin t yılındaki Aktif Karlılık oranıdır.

Raman ve Shahrur (2008) modeli (MK3): Raman ve Shahrur modeli, Düzeltilmiş Jones modeline ROA’nın ve MTB’nin (Piyasa değeri/defter değeri) eklenmesi ile oluşturulmuştur. Modelin formülü aşağıdaki denklem 28’deki gibidir:

Model;

$$TA_t/A_{t-1} = \alpha_1(1/A_{t-1}) + \alpha_2(\Delta REV_t/A_{t-1} - \Delta REC_t/A_{t-1}) + \alpha_3(PPE_t/A_{t-1}) + \alpha_4ROA_t + \alpha_5MTB_t + \varepsilon_t \quad (28)$$

ROA_t = i işletmesinin t yılındaki Aktif Kârlılık oranıdır.

MTB_t = i işletmesinin t yılındaki Piyasa değeri/ Defter değeri oranıdır.

Modelde daha sonra isteğe bağlı olmayan tahakkuklar aşağıdaki denklem 29'daki gibi hesaplanır.

$$NDA_t = \alpha_1(1/A_{t-1}) + \alpha_2(\Delta REV_t/A_{t-1} - \Delta REC_t/A_{t-1}) + \alpha_3(PPE_t/A_{t-1}) + \alpha_4ROA_t + \alpha_5MTB_t \quad (29)$$

İsteğe bağlı olmayan (NDA) tahakkuklar bulunduktan sonra nihai olarak isteğe bağlı tahakkuklar (DA) aşağıdaki denklem 30 ile bulunur.

$$DA_t = TA_t/A_{t-1} - NDA \quad (30)$$

3.6.1.2. İşlem Esaslı Kâr Yönetiminin Ölçülmesi

Roychowdhury (2006) modeli (MK4): Roychowdhury modeli nakit akış, üretim, isteğe bağlı harcamalardaki (SG&A) anormallikleri test etmektedir. Yöneticiler, kârlarını artırmak için isteğe bağlı harcamaları kıstak ve fazla üretim yapmak (Roychowdhury 2006) gibi işlem esaslı faaliyetlerin yönetimiyle meşgul olabilmektedir (Zhang, 2017: 47). Nakit akışa ilişkin regresyon modeli denklem 31'deki gibidir:

$$\frac{CFO_t}{Asset_{t-1}} = \alpha \frac{1}{Asset_{t-1}} + \beta_1 \frac{Rev_t}{Asset_{t-1}} + \beta_2 \frac{\Delta Rev_t}{Asset_{t-1}} + \varepsilon_t \quad (31)$$

CFO_t : t yılındaki faaliyetlerden normal nakit akışları,

Rev_t : t yılındaki satışlarını,

$Asset_{t-1}$: t-1 yılındaki toplam varlıklarını,

ΔRev_{it} : t yılındaki satışların değişimini

ϵ_t : t yılındaki nakit akışların anormal kısmını

İsteğe bağlı giderler ile ilgili regresyon modeli denklem 32'deki gibidir:

$$\frac{DEXP_t}{Asset_{t-1}} = \alpha \frac{1}{Asset_{t-1}} + \beta_1 \frac{Rev_t}{Asset_{t-1}} + \varepsilon_t \quad (32)$$

$DEXP_t$: t yılındaki dönemin normal isteğe bağlı giderlerini (SG&A)

Rev_t : t yılındaki satışlarını,

$Asset_{it-1}$: t-1 yılındaki toplam varlıklarını,

ϵ_t : t yılındaki isteğe bağlı giderlerin anormal kısmını

Üretilen malın maliyeti ile ilgili regresyon modeli denklem 33'deki gibidir.

$$\frac{PROD_t}{Asset_{t-1}} = \alpha \frac{1}{Asset_{t-1}} + \beta_1 \frac{Rev_t}{Asset_{t-1}} + \beta_2 \frac{\Delta Rev_t}{Asset_{t-1}} + \beta_3 \frac{\Delta Rev_{t-1}}{Asset_{t-1}} + \epsilon_t \quad (33)$$

$PROD_t$: t yılındaki üretilen malın maliyetini

Rev_t : t yılındaki satışlarını,

ΔRev_t : t yılındaki satışların değişimini

ΔRev_{t-1} : t-1 yılındaki satışların değişimini

$Asset_{it-1}$: t-1 yılındaki toplam varlıklarını,

ϵ_t : t yılındaki üretilen malın maliyetinin anormal kısmını

Roychowdhury (2006) modelinde yer alan yer alan üç temsilci, tek temsilcide toplanmıştır (Cohen ve Zarowin, 2008; Xiong, 2016).

Bu göre denklem 34'deki gibi olacaktır:

$$REM = AbnCFO * (-1) + AbnPROD + AbnDEXP * (-1) \quad (34)$$

REM : Roychowdhury 2006 modelindeki temsilcilerin birleştirilmiş hali

AbnCFO : Faaliyetlerden sağlanan nakit akışların anormal kısmı

AbnPROD : Üretilen malın maliyetinin anormal kısmı

AbnDEXP : İsteğe bağlı giderlerin anormal kısmı

Sayfa 104'te bahsedildiği üzere, elde edilen REM'in mutlak değeri alınmıştır. Buna göre elde edilen mutlak değerlerin sifıra yakın olanı yüksek muhasebe kalitesini; sıfırdan uzak olanı ise düşük muhasebe kalitesini göstermektedir (Lara vd., 2017: 65). Bu durumu tersine çevirmek için mutlak değeri alınan değer (-1) ile çarpılmaktadır (Chen vd., 2011).

$$MK4 = |REM| * (-1) \quad (35)$$

Böylece en yüksek değer en yüksek muhasebe kalitesini; en düşük değer ise en düşük muhasebe kalitesini temsil etmektedir. Sonuç olarak denklem 35’de görüldüğü üzere hesaplamalarda kullanılan MK4, mutlak değeri alınmış REM’in (-1) ile çarpılmış halidir.

3.6.2. Araştırmanın Bağımsız Değişkenleri

Araştırmada muhasebe kalitesi üzerinde etkisi olduğu düşünülen sekiz adet CEO demografik özelliğine Bölüm 1’de ayrıntılı olarak değinilmiştir. Bu nedenle bağımsız değişkenlerle ilgili kısa açıklamalar yapılacaktır.

Cinsiyet (*GEND*), işletmenin mevcut CEO’sunun cinsiyetini ifade etmektedir. CEO kadın ise 1, erkek ise 0 değerini almaktadır. Bu ölçüm, (Barua vd., 2010; Lara vd., 2017; Srinidhi vd., 2011) tarafından yapılan önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir.

İkilik (*DUAL*), işletmenin mevcut CEO’sunun aynı zamanda yönetim kurulu başkanlığını da yapmasını ifade etmektedir. CEO/Genel müdür aynı zamanda yönetim kurulu başkanlığı da yapıyorsa 1, aksi takdirde 0 değerini alır. Bu ölçüm (Baker vd., 2019; Efendi vd., 2007; Fama ve Jensen, 1983; Farber, 2005; Finkelstein ve D’Aveni, 1994; Srinidhi vd., 2011) tarafından yapılan önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir.

Muhasebe deneyimi (*EXPER*), işletmenin mevcut CEO’sunun muhasebe/finans deneyimine sahip olmasını ifade etmektedir. CEO bu göreve gelmeden önce CFO görevi ya da muhasebe/finans çalışmışlığı ve/veya SMMM/YMM sertifikası varsa 1, aksi takdirde 0 değerini almaktadır. Bu ölçüm (Barker ve Mueller, 2002; Bouaziz vd., 2020; Hambrick ve Mason, 1984; Kouaib vd., 2018) tarafından yapılan önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir.

Yönetim kurulu üyeliği (*MEMB*), işletmenin mevcut CEO’sunun yönetim kurulunda görev almasını ifade etmektedir. CEO’nun yönetim kurulu üyeliği varsa 1, aksi takdirde 0 değerini almaktadır. Bu ölçüm (Boivie vd., 2015; Daily ve Dalton, 1993; Hermalin ve Weisbach, 1996; Li ve Roberts, 2018; Zahra ve Pearce, 1989) tarafından yapılan önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir.

Görev süresi (*TEN*), işletmenin mevcut CEO’sunun ilk atamadan itibaren bu görevdeki yıl sayısı ile ölçülür. Bu ölçüm (Barker ve Mueller, 2002; Di Meo, 2014: 217; Francis vd., 2008; Harrison vd., 2019; Mitsuda, 2020; Xiong, 2016) tarafından yapılan önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir.

Muhasebe okuryazarlığı (LITER), işletmenin mevcut CEO'sunun muhasebe/finans eğitimi almasını ifade etmektedir. CEO muhasebe/finans alanında önlisans/lisans/yüksek lisans/doktora derecesinde sahipse 1, aksi takdirde 0 değerini almaktadır: Bu ölçüm (Barker ve Mueller, 2002; Finkelstein vd., 2009: 102-103; Hambrick ve Mason, 1984: 201; Kouaib vd., 2018; Miller ve Xu, 2019: 285; Useem ve Karabel, 1986) tarafından yapılan önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir.

Yaş (AGD), CEO'nun yıl olarak ifade edilen gerçek yaşlarıyla ölçülür. Bu ölçüm (Ali ve Zhang, 2015; Barker ve Mueller, 2002; Hambrick ve Mason, 1984; Huang vd., 2012; Troy vd., 2011) tarafından yapılan önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir.

Değişim (TURN), işletmedeki CEO'nun yıl içindeki değişimini ifade etmektedir. İşletme yıl içinde CEO değişime gitmişse 1, aksi takdirde 0 değerini almaktadır. Bu ölçüm (Choi vd., 2014; DeAngelo, 1988; Graham vd., 2005; Hazarika vd., 2012; Hennes vd., 2008; Pourciau, 1993; Reitenga ve Tearney, 2003) tarafından yapılan önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir.

3.6.3. Araştırmanın Kontrol Değişkenleri

Çalışmada muhasebe kalitesi üzerindeki CEO özelliklerinin etkisi incelenirken beş adet kontrol değişkeni de regresyon denklemine dâhil edilmiştir.

Şirket yaşı (ageLN), işletmenin borsada işlem gördüğü ilk yıl, başlangıç yılı olarak kabul edilmiştir. Çalışmada şirket yaşının doğal logaritması alınmıştır. Bu ölçüm (Lara vd., 2017; Xuefeng Jiang vd., 2010) tarafından yapılan önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir.

Varlık büyüklüğü (SIZE), işletmenin mevcut dönemde varlık toplamının doğal logaritmasıdır. Bu ölçüm (Bergstresser ve Philippon, 2006; Duman, 2010; Fama ve French, 1995; Francis vd., 2008; Hazarika vd., 2012; Jiang vd., 2013; Klein, 2002; Kouaib ve Jarboui, 2016; Lara vd., 2017) tarafından yapılan önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir.

Kaldıraç oranı (LEV), işletmenin mevcut dönemdeki toplam borçlarının toplam aktiflere bölünmesini ifade etmektedir. Bu ölçüm (Bergstresser ve Philippon, 2006; Cohen vd., 2008; Fama ve French, 1995; Hazarika vd., 2012; Jiang vd., 2013; Kouaib ve Jarboui, 2016) tarafından yapılan önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir.

Dört büyük denetim kuruluşu (BIG4), işletmenin mevcut dönemde finansal tablolarının dış denetimini yapan şirketleri ifade etmektedir. Şirket, dört büyük denetim kuruluşu (Deloitte, Ernst & Young, KPMG ve PwC) tarafından denetlenmişse 1, değilse 0 değerini almaktadır. Bu ölçüm (Becker vd., 1998; DeAngelo, 1981; Duman, 2010; Kouaib ve Jarboui, 2016) tarafından yapılan önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir.

Piyasa değeri / defter değeri oranı (MTB), işletmenin mevcut dönemdeki piyasa değerinin defter değerine bölünmesi elde ile edilen oranı ifade etmektedir. Bu ölçüm (Cohen vd., 2008; Hazarika vd., 2012; Klein, 2002; Lara vd., 2017) tarafından yapılan önceki çalışmalarla benzerlik göstermektedir.

3.6.4. Araştırmanın Denklemleri

CEO özelliklerinin muhasebe kalitesi (tahakkuk ve işlem esaslı kar yönetimi) üzerindeki etkisinin belirlenmesinde aşağıdaki denklemler kullanılmıştır.

MK1: CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi (Dechow 1995) arasındaki ilişkiyi test eden regresyon denklemi:

$$\begin{aligned}
 Model1: MK1_{i,t} &= \beta_0 + \beta_1 GEND_{i,t} + \beta_2 DUAL_{i,t} + \beta_3 EXPER_{i,t} \\
 &+ \beta_4 MEMB_{i,t} + \beta_5 TEN_{i,t} + \beta_6 LITER_{i,t} + \beta_7 TURN_{i,t} \quad (36) \\
 &+ \beta_8 AGD_{i,t} + \beta_9 LEV_{i,t} + \beta_{10} SIZE_{i,t} + \beta_{11} ageLN_{i,t} \\
 &+ \beta_{12} MTB_{i,t} + \beta_{13} BIG4_{i,t} + \varepsilon_{i,t}
 \end{aligned}$$

MK2: CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi (Kothari 2005) arasındaki ilişkiyi test eden regresyon denklemi:

$$\begin{aligned}
 Model2: MK2_{i,t} &= \beta_0 + \beta_1 GEND_{i,t} + \beta_2 DUAL_{i,t} + \beta_3 EXPER_{i,t} \\
 &+ \beta_4 MEMB_{i,t} + \beta_5 TEN_{i,t} + \beta_6 LITER_{i,t} + \beta_7 TURN_{i,t} \quad (37) \\
 &+ \beta_8 AGD_{i,t} + \beta_9 LEV_{i,t} + \beta_{10} SIZE_{i,t} + \beta_{11} ageLN_{i,t} \\
 &+ \beta_{12} MTB_{i,t} + \beta_{13} BIG4_{i,t} + \varepsilon_{i,t}
 \end{aligned}$$

MK3: CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi (Raman ve Shahrur 2008) arasındaki ilişkiyi test eden regresyon denklemi:

$$\begin{aligned} Model3: MK3_{i,t} &= \beta_0 + \beta_1 GEND_{i,t} + \beta_2 DUAL_{i,t} + \beta_3 EXPER_{i,t} \\ &+ \beta_4 MEMB_{i,t} + \beta_5 TEN_{i,t} + \beta_6 LITER_{i,t} + \beta_7 TURN_{i,t} \\ &+ \beta_8 AGD_{i,t} + \beta_9 LEV_{i,t} + \beta_{10} SIZE_{i,t} + \beta_{11} ageLN_{i,t} \\ &+ \beta_{12} MTB_{i,t} + \beta_{13} BIG4_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (38)$$

MK4: CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi (Rocyhowdhury 2006) arasındaki ilişkiyi test eden regresyon denklemi:

$$\begin{aligned} Model4: MK4_{i,t} &= \beta_0 + \beta_1 GEND_{i,t} + \beta_2 DUAL_{i,t} + \beta_3 EXPER_{i,t} \\ &+ \beta_4 MEMB_{i,t} + \beta_5 TEN_{i,t} + \beta_6 LITER_{i,t} + \beta_7 TURN_{i,t} \\ &+ \beta_8 AGD_{i,t} + \beta_9 LEV_{i,t} + \beta_{10} SIZE_{i,t} + \beta_{11} ageLN_{i,t} \\ &+ \beta_{12} MTB_{i,t} + \beta_{13} BIG4_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (39)$$

Araştırmada üçü tahakkuk esaslı biri işlem esaslı kâr yönetimi olmak üzere toplam dört model kullanılmıştır. Tahakkuk esaslı modeller Orijinal Jones (1991) modelinin düzeltilmiş halleridir.

3.6.5. Araştırma Değişkenlerinin Ölçümü ve Örneklem

Bu bölümde, hipotezlerle tanımlanan her bir değişkenin açıklamasına yer verilmiştir. Bağımlı değişken olarak muhasebe kalitesi temsilcisi olarak Dechow vd. (1995), Kothari vd. (2005), Raman ve Shahrur (2008) ve Roychowdhury (2006) modelleri kullanılmıştır. Bağımsız değişken olarak sekiz CEO özelliği ve kontrol değişkeni olarak beş değişken yer almaktadır. Bu çalışmadaki tüm değişkenlerin özeti tablo 7’de gösterilmektedir.

Tablo 7: Çalışmada Kullanılan Değişkenlerin Sembol Ve Tanımları

Değişkenler	Açıklama
<i>Bağımlı Değişkenler</i>	
<i>Tahakkuk esaslı kâr yönetimi (isteğe bağlı tahakkuklar)</i>	
MK1	Düzeltilmiş Jones Modeli (Dechow vd. 2005)
MK2	Performans Eşleştirmeli Model (Kothari vd. 2005)
MK3	Raman ve Shahrur (2008) Modeli
<i>İşlem esaslı kâr yönetimi</i>	
MK4	Roychowdhury (2006) Modeli
<i>Bağımsız Değişkenler</i>	
GEND	CEO cinsiyeti; CEO kadın ise 1, değilse 0
DUAL	CEO ikiliği; Yönetim Kurulu başkanı ve CEO/Genel Müdür aynı kişi ise 1, değilse 0
EXPER	CEO muhasebe deneyimi; CEO olmadan önce CFO veya muhasebe/finans bölümünde çalışmışsa ya da SMMM/YMM sertifikasına sahipse 1, değilse 0
MEMB	CEO yönetim kurulu üyeliği; CEO'nun yönetim kurulu üyeliği varsa 1, yoksa 0
TEN	CEO görev süresi; Yöneticinin şirketin CEO'su olarak görev yaptığı yıl sayısı
LITER	CEO'nun muhasebe okuryazarlığı; CEO muhasebe/finans alanında önlisans/lisans/yüksek lisans/Doktora derecesine sahipse 1, aksi takdirde 0
AGD	CEO yaşı; CEO'nun t yılındaki yaşı
TURN	CEO değişimi; yıl içinde CEO değişimi olmuşsa 1, aksi takdirde 0
<i>Kontrol Değişkenleri</i>	
ageLN	Şirket yaşı; Şirketin yaşının Doğal Logaritması (Şirket Yaşı: başlangıç yılı borsada işlem gördüğü tarih)
SIZE	Varlık büyüklüğü; Mevcut dönemde İşletmenin Varlık (aktif) toplamının doğal logaritması
LEV	Kaldıraç oranı; Toplam Borçlar/Toplam Aktifler
BIG 4	Dört büyük denetim kuruluşu; Şirket 4 Büyük denetim kuruluşları tarafından denetlenmişse 1, değilse 0
MTB	Piyasa Değeri/Defter Değeri

BIST İmalat Sektöründe yer alan 159 şirketin verileri Datastream'den alınmıştır. Tablo 8'de belirtilen nedenlerden dolayı bazı verilerin çıkarılması ile nihai örneklem 112 şirket gözlemlenmiştir. Örnekleme dâhil edilen bu şirketlerin listesi Ek 1'de yer almaktadır.

Tablo 8: Örneklem

	TOPLAM
Borsa İstanbul İmalat Sektörü Şirketleri, <i>DataSteam'den, 2020</i>	159
<i>Eksi:</i>	
Borsa'da on yıldan (gecikmeli verilerle on iki yıl) az işlem gören şirketler	13
	146
<i>Eksi:</i>	
Şirketin madencilik sektöründe yer alması	4
	142
<i>Eksi:</i>	
Alt sektördeki (grup) şirket sayısının ondan az olması	5
	137
<i>Eksi:</i>	
Şirketlerin finansal rapor, faaliyet raporu ve CEO bilgilerinin eksik olması	25
Nihai Sonuç	112

Tablo 9'da, BIST imalat sektöründe; ana metal sanayi, gıda, içecek ve tütün, kâğıt ve kâğıt ürünleri, basım ve yayın-orman ürünleri, kimya ilaç petrol lastik ve lastik ürünleri, metal eşya makine elektrikli cihazlar ve ulaşım araçları, taş ve toprağa dayalı, tekstil, giyim eşyası ve deri olmak üzere yedi alt grup bulunmaktadır. Alt sektörler arasında en fazla metal eşya makine elektrikli cihazlar ve ulaşım araçlarında 22 şirket bulunmaktadır.

Tablo 9: BIST İmalat Sektörü Alt Grupları

Grup Adı	Şirket Sayısı	Gözlem Sayısı	Yüzde (%)
Ana Metal Sanayi	14	140	12.50
Gıda, İçecek ve Tütün	15	150	13.39
Kâğıt ve Kâğıt ürünleri, Basım ve Yayın-Orman Ürünleri	15	150	13.39
Kimya İlaç Petrol Lastik ve Lastik Ürünleri	16	160	14.29
Metal Eşya Makine Elektrikli Cihazlar ve Ulaşım Araçları	22	220	19.64
Taş ve Toprağa Dayalı	14	140	12.50
Tekstil, Giyim Eşyası, Deri	16	160	14.29
Toplam	112	1120	100

Diğer alt sektördeki şirket sayısı 14-16 civarındadır. Araştırmada literatüre uygun olarak alt sektördeki şirket sayısı 10 ve üzeri olanlar örnekleme dahil edilmiştir.

Bir sonraki başlıkta CEO özelliklerinin muhasebe kalitesi üzerindeki etkisinin panel veri sonuçları yer almaktadır.

3.7. Ampirik Bulgular ve Tartışma

Bu araştırmada muhasebe kalitesi temsilcisi olarak (proxy) tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetim modellerine odaklanılmıştır. Literatürde sıklıkla kullanılan tahakkuk esaslı kâr yönetim modellerinden Dechow (1995), Kothari (2005) ve Raman ve Shahrur (2008) tercih edilmiştir. İşlem esaslı kâr yönetimi olarak da Roychowdhury (2006) modeli ele alınmıştır. Araştırmada ilk olarak tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetim modellerinin tahmininde literatüre uygun olarak OLS yöntemi kullanılmıştır. Sonraki aşamada CEO özellikleri ve kâr yönetim uygulamaları sabit etkiler ve FGLS yönetimi ile regresyona tabi tutulmuştur.

Çalışmada tanımlayıcı bilgilere, korelasyon analizine ve hipotezlerin doğrulanıp doğrulanmadığını görmek için regresyon analizine yer verilmiştir.

3.7.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 10’da, regresyonda kullanılan test değişkenleri için özet bilgiler sunulmaktadır. Tablo 10’un Panel A’da, isteğe bağlı tahakkuk modellerindeki sürekli değişkenlerin (*continuous variables*) (ortalama değer, medyan, standart sapma ve maksimum ve minimum değer) tanımlayıcı istatistikleri, Tablo 10’un Panel B’de ise iki değerli değişkenlerin (*dichotomous*) tanımlayıcı istatistikleri sunulmaktadır.

Tablo 10’un Panel A, Dechow (1995), Kothari (2005), Raman ve Shahrur (2008) ve Roychowdhury (2006) göre ortalama kâr yönetimleri sırasıyla -0.0635, -0.0534, -0.0512 ve -0.1256’dır. Maksimum değerler sırayla -0.0000, -0.0000, -0.0001 ve -0.0001’dir. Minimum değerler ise sırasıyla -0.2623, -0.2332, -0.2204 ve -0.7420’dir. Ayrıca medyan değerler -0.0501, -0.0423, -0.0413 ve -0.0982; standart sapma değerleri ise 0.0503, 0.0439, 0.0426 ve 0.1047 olarak gerçekleşmiştir.

Panel A’da BIST İmalat Sektöründeki Şirketlerinin CEO görev süresi ve CEO yaşı ortalaması sırasıyla 7.644’ü ve 52.575’i göstermektedir. Kontrol değişkenlerinde ise işletme büyüklüğü minimum 15.836, maksimum 24.836, standart sapma 1.547, ortanca 19.866 ve ortalama 20.065 olarak hesaplanmıştır. Kaldıraç oranına bakıldığında ortalaması yaklaşık yüzde 27’dir. Bu orana göre işletmeler varlıklarının büyük kısmını borçlardan ziyade özkaynaklardan karşılamaktadır. Piyasa değeri/defter değeri ortalaması yaklaşık 2.45 olarak hesaplanmıştır. Bu orana göre işletmelerin piyasa değeri defter değerinden iki kattan fazla görünmektedir. Örnekleme yapılan işletmelerin yaşlarının

doğal logaritması alınarak hesaplama yapılmıştır. Buna göre ortalama işletme yaşı 3,6 en yüksek işletme yaşı 4,4 yıldır.

Tablo 10: Tanımlayıcı İstatistikler

Panel A: Sürekli değişkenler için istatistiksel özet						
Değişkenler	N	Ortalama	Stan. Sapma	Minumum	Maximum	Medyan (ortanca)
Bağımlı değişkenler*						
Tahakkuka esaslı kar yönetimi (Muhasebe Kalitesi=						
Dechow (1995)-MK1	1120	-.0635	.0503	-.2623	-.0000	-.0501
Kothari (2005)-MK2	1120	-.0534	.0439	-.2332	-.0000	-.0423
Raman (2008)-MK3	1120	-.0512	.0426	-.2204	-.0001	-.0413
İşlem esaslı kar yönetimi						
Roychowdhury (2006) – MK4	1120	-.1256	.1047	-.7420	-.0001	-.0982
Bağımsız değişkenler						
TEN	1120	7.644	7.271	0.030	34.608	5.002
AGD	1120	52.575	8.370	27	76	52
Kontrol değişkenleri						
LEV	1120	0.266	0.191	0	0.919	0.254
SIZE	1120	20.065	1.547	15.836	24.836	19.866
ageLN	1120	3.610	0.529	0	4.442	3.784
MTB	1120	2.446	5.453	-69.161	70.524	1.552
Panel B: İkili değişken istatistiksel özet						
Değişkenler	Modality (ikilik)		Sıklık		Yüzde (%)	
Bağımsız değişkenler						
GEND	0		1056		94.29	
	1		64		5.71	
DUAL	0		918		81.96	
	1		202		18.04	
EXPER	0		712		63.57	
	1		408		36.43	
MEMB	0		433		38.66	
	1		687		61.34	
LITER	0		625		55.80	
	1		495		44.20	
TURN	0		965		86.16	
	1		155		13.84	
Kontrol değişkeni						
BIG4	0		427		38.13	
	1		693		61.88	

* Mutlak değeri alınan verinin, eksi 1 (-1) ile çarpılması ile elde edilmiştir.

Not: Panel A’da TEN, CEO görev süresini; AGD, CEO yaşını; LEV, kaldıraç oranını; SIZE işletme büyüklüğünü; ageLN, işletme yaşını; MTB, piyasa/defter değeri oranıdır. Panel B’de GEND, CEO cinsiyetini, DUAL, CEO ikiliğini; EXPER, CEO muhasebe deneyimini; MEMB, CEO yönetim kurulu üyeliğini; LITER, CEO muhasebe okuryazarlığını; TURN, CEO değişimini; BIG4, büyük denetim kuruluşlarını (Deloitte, E&Y, KPMG, PwC) ifade etmektedir.

Tablo 10’daki Panel B’de ikili değerli değişkenlerin tanımlayıcı istatistiklerine göre Türkiye’deki BIST İmalat Sektöründeki şirketlerin yüzde 18.04’ünün aynı zamanda başkan olarak da görev yapan CEO’larına sahip olduğunu, buna karşın ayrı rollere sahip

şirketlerin oranı ise yüzde 81,96'sını oluşturmaktadır. Genellikle kurumsal yönetim ilkeleri ve teorileri şeffaflık ve finansal bilgilerin kalitesi açısından rollerin ayrılmasını kabul etmektedir. Türkiye'de CEO-Başkan ikiliği önceki yıllara göre gittikçe azalmaktadır. Ayrıca kadın CEO'ların oranı yalnızca yüzde 5.71 olup, örnek şirketlerin büyük çoğunluğunun erkek CEO'ları atadığı görülmektedir. Muhasebe deneyimine sahip CEO'ların oranı yüzde 36.43, muhasebe deneyimi olmayan CEO oranı ise yüzde 63,57'dir. Yönetim kurulu üyesi olan CEO oranı yüzde 61,34'tür. Türkiye'de kurumsal yönetim ilkelerine ve teorilere uygun olarak son yıllarda CEO'ların yönetim kurulu üyeliğinde azalış gözlenmiştir. CEO'ların muhasebe okuryazarlığı oranı yüzde 44.20, muhasebe okuryazarlığı olmayan CEO oranı ise yüzde 55.80 olarak hesaplanmıştır. Türkiye'de üniversite sayısının ve dolayısıyla enstitülerin sayısındaki artış ile birlikte CEO'ların işletme/muhasebe/ finans alanında MBA programına katılımında artış gözlenmiştir. Türkiye'deki CEO değişim oranı ortalama yüzde 13,84 olarak gerçekleşmiştir. İşletmelerde görev yapan CEO'ların ortalama yüzde 86.16'sında bir değişim görülmemiştir. Son olarak ikili değerli değişkenlerdeki kontrol değişkeni dört büyük denetim kuruluşudur. Buna göre BIST İmalat sektöründeki şirketlerin ortalama olarak yüzde 61.88 dört büyük denetim işletmesi tarafından denetlenmektedir. Şirketlerin yüzde 38.13 ise dört büyük denetim şirketi dışındaki şirketler tarafından denetlenmektedir.

3.7.2. Korelasyon Analizi Bulguları

Tablo 12'de görüldüğü gibi korelasyon matrisleri, bağımsız değişkenler arasındaki geçerli olan korelasyon katsayılarını göstermektedir. Değişkenler arasında çoklu bağlantı sorunu olmadığını kanıtlamak için bağımsız değişkenler arasındaki korelasyonun 0.80'i geçmemesi gerekir. Buna göre, en yüksek korelasyon 0.3985 düzeyi ile CEO muhasebe okuryazarlığı ile CEO muhasebe deneyimi değişkeni arasındadır. Bu korelasyon düzeyi 0.80'i geçmediği için bu araştırma modelinde kullanılan bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantı sorununun olmadığını göstermektedir.

Tablo 11'de ayrıca, bağımsız değişkenler setinin tamamıyla ilgili olan varyans enflasyon faktörünün (VIF) belirlenen 10 kesme noktasından düşük olduğu hesaplanmıştır (Hair, Black vd., 2009: 197). Bulgular, en yüksek VIF değerinin 1.64 olduğunu göstermektedir. Çalışmada, VIF değeri açısından da çoklu bağlantının bir sorun oluşturması olası görünmemektedir.

Tablo 11: Bağımlı Değişkenlerin VIF Katsayıları

Değişken	VIF	1/VIF
TEN	1.64	0.61
LITER	1.42	0.70
AGD	1.41	0.70
SIZE	1.41	0.70
BIG4	1.35	0.74
DUAL	1.31	0.76
MEMB	1.30	0.76
EXPER	1.30	0.77
TURN	1.18	0.84
LEV	1.13	0.88
ageLN	1.12	0.89
GEND	1.06	0.94
MTB	1.03	0.97
Mean VIF	1.8	

Tablo 12: Korelasyon Matrisi

Değişkenler	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
(1) Dechow 1995	1.00																
(2) Kothari 2005	0.71* (0.00)	1.00															
(3) Raman 2008	0.66* (0.00)	0.92* (0.00)	1.00														
(4) Royc. 2006	0.16* (0.00)	0.23* (0.00)	0.17* (0.00)	1.00													
(5) GEND	0.03 (0.25)	0.05* (0.09)	0.05* (0.07)	0.02 (0.47)	1.00												
(6) DUAL	0.02 (0.47)	0.03 (0.31)	0.04 (0.17)	-0.03 (0.32)	-0.12* (0.00)	1.00											
(7) EXPER	0.06* (0.06)	0.06* (0.06)	0.05* (0.09)	0.01 (0.66)	0.07* (0.02)	-0.04 (0.17)	1.00										
(8) MEMB	0.01 (0.86)	-0.01 (0.65)	-0.02 (0.53)	-0.04 (0.22)	0.01 (0.84)	0.37* (0.00)	0.12* (0.00)	1.00									
(9) TEN	-0.04 (0.23)	-0.02 (0.49)	0.00 (1.00)	-0.02 (0.42)	-0.02 (0.51)	0.31* (0.00)	0.03 (0.39)	0.27* (0.00)	1.00								
(10) LITER	0.01 (0.86)	-0.02 (0.46)	-0.02 (0.51)	-0.04 (0.16)	0.11* (0.00)	-0.15* (0.00)	0.40* (0.00)	-0.04 (0.23)	-0.10* (0.00)	1.00							
(11) AGD	-0.01 (0.63)	-0.02 (0.44)	-0.03 (0.32)	0.06* (0.06)	-0.10* (0.00)	0.28* (0.00)	0.00 (0.95)	0.15* (0.00)	0.37* (0.00)	-0.36* (0.00)	1.00						
(12) TURN	-0.01 (0.70)	-0.03 (0.25)	-0.02 (0.52)	0.05* (0.09)	-0.01 (0.75)	-0.12* (0.00)	-0.05* (0.09)	-0.13* (0.00)	-0.38* (0.00)	0.03 (0.26)	-0.17* (0.00)	1.00					
(13) LEV	-0.08* (0.00)	-0.05* (0.10)	-0.05 (0.12)	-0.02 (0.42)	0.09* (0.00)	0.02 (0.50)	0.01 (0.78)	0.07* (0.01)	0.10* (0.00)	0.02 (0.51)	-0.01 (0.74)	-0.03 (0.32)	1.00				
(14) SIZE	-0.03 (0.26)	-0.08* (0.01)	-0.10* (0.00)	0.01 (0.70)	-0.09* (0.00)	-0.10* (0.00)	0.07* (0.02)	-0.25* (0.00)	-0.21* (0.00)	0.05* (0.09)	-0.03 (0.26)	0.09* (0.00)	0.22* (0.00)	1.00			
(15) ageLN	-0.02 (0.61)	0.00 (1.00)	0.01 (0.78)	0.07* (0.01)	0.02 (0.57)	-0.02 (0.56)	-0.08* (0.01)	-0.05* (0.09)	-0.03 (0.28)	0.03 (0.36)	-0.06* (0.05)	0.06* (0.05)	0.04 (0.16)	0.26* (0.00)	1.00		
(16) MTB	-0.07* (0.02)	-0.06* (0.05)	-0.03 (0.37)	-0.01 (0.77)	0.04 (0.13)	-0.06* (0.04)	-0.05* (0.07)	0.00 (0.96)	-0.09* (0.00)	-0.03 (0.37)	-0.01 (0.62)	0.02 (0.53)	0.03 (0.35)	-0.04 (0.16)	0.05* (0.07)	1.00	
(17) BIG4	0.02 (0.46)	0.01 (0.82)	0.01 (0.78)	-0.02 (0.44)	0.02 (0.53)	-0.21* (0.00)	-0.08* (0.01)	-0.21* (0.00)	-0.37* (0.00)	0.03 (0.28)	-0.12* (0.00)	0.14* (0.00)	0.10* (0.00)	0.36* (0.00)	0.21* (0.00)	0.07* (0.01)	1.00

* $p < 0.1$

3.7.3. Regresyon Analizi Bulguları

Bu bölümde muhasebe kalitesinin temsilci kâr yönetim modellerinin ve CEO özelliklerinin istatistiksel bulgular yer almaktadır.

3.7.3.1. Muhasebe Kalitesi (Dechow 1995-MK1) İle CEO Özellikleri

CEO özelliklerinin muhasebe kalitesi (MK1) üzerindeki etkisi incelenmiştir. Modelde öncelikle OLS, sabit etkiler ve rassal etkiler yöntemlerinden hangisinin kullanılacağına karar verilmelidir. Buna göre Tablo 13'te rassal etkilerden Breusch-Pagan LM ve sabit etkilerden F testine bakılmaktadır (Park, 2011). Her iki test sonucu H_0 hipotezini ret edemezse (yani H_0 kabul edilirse) havuzlandırılmış EKK yöntemi ile devam edilmektedir. Ancak H_0 hipotezi iki teste de ret edilirse sabit etkiler ve rassal etkiler yöntemlerinden hangisinin kullanılacağı Hausman testi sonucuna göre belli olacaktır (Park, 2011). Hausman testi (1978) sonucuna göre H_0 ret edilirse sabit etkiler yöntemi, H_0 ret edilemezse rassal etkiler yöntemi kullanılacaktır. Çalışmaya göre Tablo 13'te F testi 2.22 (prob>F 0.0075) ve Breusch- Pagan LM test sonucu $\chi^2=60.36$ (Prob> χ^2 : 0.0000) çıkmıştır. İki testin anlamlılık seviyesi 0.05 den küçük olduğu için H_0 hipotezi ret edilmektedir. Bu durumda analizin OLS'ye için uygun olmadığı sonucu çıkmaktadır. Ardından sabit ve rassal etkiler arasında ayırım yapılmasını sağlayan Hausman testi uygulanmıştır. Hausman test sonucu $\chi^2=23.81$ (Prob> χ^2 : 0.0329) çıkmıştır. Hausman H_0 olasılık değerinin 0.05'ten küçük olması nedeniyle sabit etkiler modeli tercih edilirken rassal etkiler modeli reddedilmektedir.

Tablo 13: Model Seçimi (Dechow vd. 1995-MK1)

F testi	Olasılık değeri	Breusch Pagan LM testi	Olasılık değeri	Hausman Testi	Olasılık değeri
2.22	0.0075***	60,36	0.0000***	23.81	0.0329**

*** %1, **%5 ve %10 anlamlılık düzeyini ifade eder.

Sabit etkiler modeline karar verildikten sonra modelin değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon olup olmadığı tespit edilmiştir. Tablo 14'te görüldüğü gibi değişen varyansın varlığı için Değiştirilmiş Wald testi; otokorelasyonun varlığı için Değiştirilmiş Bhargava vd. Durbin-Watson ve Baltagi-Wu LBI testleri; birimler arası korelasyon için Pesaran Testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre Değiştirilmiş Wald testi olasılık değeri 0.0000 olarak hesaplanmıştır. Buna göre modelde değişen varyans

sorununun olduğu söylenebilmektedir. Otokorelasyon sorununun sınındığı Değiştirilmiş Bhargava vd. Durbin-Watson ve Baltagi-Wu LBI testi sonuçları incelendiğinde sonuçların “2” kritik değerine oldukça yakın olduğu görülmektedir. Bu durum kurulan sabit etki modelinde otokorelasyon sorunun söz konusu olmadığı şeklinde yorumlanmaktadır (Bezirgan ve Sakarya, 2022: 59; Güriş, 2015; Ögücü, 2017: 78). Pesaran test sonuçlarına göre ise birimler arası korelasyon sorununun olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 14: Sabit Etkinin Varlığının Testi (MK1 Modeli)

Değişen Varyans Testi (heteroskedasticity)	Değiştirilmiş Wald testi (Modified Wald Chi-Square statistics)	
	7910 (0.0000)***	
Otokorelasyon Testi	Değiştirilmiş Bhargava vd. Durbin-Watson Testi	Baltagi-Wu LBI
	1.9638676 (0.0000)***	2.2004763 (0.0000)***
Birimler arası korelasyon testi (yatay kesit bağımlılığı)	Pesaran Test	
	1.054 (0.2918)	

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10'luk bir anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Modelde değişen varyans problemi olduğu zaman Tablo 15'te görüldüğü gibi dirençli (robust) tahminci kullanılarak standart hatalar düzeltilmekte böylece değişen varyans probleminin önüne geçilmeye çalışılmaktadır. Yapılan düzeltme sonucu Model MK1 anlamlı (0.0000) olup açıklama gücü R^2 0.028'dir. Model MK1'e ilişkin bulgular aşağıdaki gibidir.

Tablo 15: Regresyon Analizi Sonuçları (MK1 Modeli)

<i>Dechow vd. 1995 (MK1)</i>				
Değişkenler	Katsayı	Dirençli Std. Hata	t değeri	p > t değeri
<i>Bağımsız Değişkenler</i>				
GEND	0.0022	0.0130	0.17	0.861
DUAL	-0.0226	0.0089	-2.53	0.013**
EXPER	-0.0017	0.0058	-0.30	0.768
MEMB	0.0140	0.0095	1.48	0.141
TEN	-0.0006	0.0004	-1.55	0.125
LITER	-0.0059	0.0071	-0.84	0.403
AGD	-0.0001	0.0003	-0.40	0.690
TURN	-0.0061	0.0047	-1.29	0.199
<i>Kontrol Değişkenler</i>				
LEV	0.0056	0.0131	0.43	0.668
SIZE	-0.0107	0.0035	-3.03	0.003***
ageLN	0.0055	0.0095	0.58	0.561
MTB	-0.0004	0.0002	-1.62	0.108
BIG4	-0.0013	0.0052	-0.25	0.806
R ²	0,0282			
F	2,94			
Prob>F	0,0011			

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10'luk bir anlamlılık düzeyini göstermektedir.

GEND, CEO cinsiyetini; DUAL, CEO ikiliğini; EXPER, CEO muhasebe deneyimini; MEMB, CEO yönetim kurulu üyeliğini; TEN, CEO görev süresini; LITER, CEO muhasebe okuryazarlığını; TURN, CEO değişimini; AGD, CEO yaşı; LEV, kaldıraç oranını; SIZE işletme büyüklüğünü; ageLN, işletme yaşı; MTB, piyasa defter değeri oranı; BIG4, büyük denetim kuruluşlarını (Deloitte, E&Y, KPMG, PwC) ifade etmektedir

Tablo 15'te görüldüğü üzere regresyon analizi sonucunda bağımsız değişken olan CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi (MK1-Dechow, 1995) arasında genel olarak yüzde 1 anlam düzeyinde (p=0.0011) bir ilişki vardır. Çalışmada CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK1) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde (p=0.013) negatif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Kontrol değişkenlerinden sadece işletme büyüklüğü (SIZE) ile muhasebe kalitesi (MK1) arasında 0.01 seviyesinde anlamlı (p=0.003) negatif bir ilişki bulunmuştur. Buna göre CEO ikiliğın, muhasebe kalitesiyle ilişkili olduğunu ifade eden H_{2A} hipotezi kabul edilecektir. CEO diğer özellikleri ile MK1 arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

3.7.3.2. Muhasebe Kalitesi (Kothari 2005-MK2) İle CEO Özellikleri

CEO özelliklerinin muhasebe kalitesi (MK2- Kothari, 2005) üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmaya göre Tablo 16'da F testi 2.60 (prob>F 0.0015) ve Breusch-Pagan LM test sonucu chi²=60.01 (Prob>chi²: 0.0000) çıkmıştır. İki testin anlamlılık

seviyesi 0.05 den küçük olduğu için H_0 hipotezi ret edilmektedir. Bu durumda analiz OLS için uygun olmadığı sonucu çıkmaktadır. Ardından sabit ve rassal etkiler arasında yapılmasını sağlayan Hausman testi uygulanmıştır. Hausman test sonucu $\chi^2=25.74$ (Prob> χ^2 : 0.0184) çıkmıştır. Hausman H_0 olasılık değerinin 0.05'ten küçük olması nedeniyle sabit etkiler modeli tercih edilirken rassal etkiler modeli reddedilmektedir.

Tablo 16: Model Seçimi (Kothari vd. 2005- MK2)

F testi	Olasılık değeri	Breusch Pagan LM testi	Olasılık değeri	Hausman Testi	Olasılık değeri
2.60	0.0015***	60,01	0.0000***	25.74	0.0184**

*** %1, **%5 ve *%10 anlamlılık düzeyini ifade eder.

Sabit etkiler modeline karar verildikten sonra modelin değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon olup olmadığı tespit edilmiştir. Tablo 17’de görüldüğü gibi değişen varyansın varlığı için Değiştirilmiş Wald testi; otokorelasyonun varlığı için Değiştirilmiş Bhargava vd. Durbin-Watson ve Baltagi-Wu LBI testleri; birimler arası korelasyon için Pesaran Testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre Değiştirilmiş Wald testi olasılık değeri 0.0000 olarak hesaplanmıştır. Buna göre modelde değişen varyans sorununun olduğu söylenebilmektedir. Otokorelasyon sorununun sınıandığı Değiştirilmiş Bhargava vd., Durbin-Watson ve Baltagi-Wu LBI testi sonuçları incelendiğinde sonuçların “2” kritik değerine oldukça yakın olduğu görülmektedir. Bu durum kurulan sabit etki modelinde otokorelasyon sorunun söz konusu olmadığı şeklinde yorumlanmaktadır (Bezirgan ve Sakarya, 2022: 59; Güriş, 2015; Ögücü, 2017: 78). Pesaran test sonuçlarına göre ise birimler arası korelasyon sorununun olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 17: Sabit Etkinin Varlığının Testi (MK2 Modeli)

Değişen Varyans Testi (heteroskedasticity)	Değiştirilmiş Wald testi (Modified Wald Chi-Square statistics)	
	4485.92 (0.0000)***	
Otokorelasyon Testi	Değiştirilmiş Bhargava vd. Durbin-Watson Testi	Baltagi-Wu LBI
	1.9785168 (0.0000)***	2.1938106 (0.0000)***
Birimler arası korelasyon testi (yatay kesit bağımlılığı)	Pesaran Test	
	0.253 (0.8005)	

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10'luk bir anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Modelde değişen varyans problemi olduğu zaman Tablo 18’de görüldüğü gibi dirençli (robust) tahminci kullanılarak standart hatalar düzeltilmekte böylece değişen varyans probleminin önüne geçilmeye çalışılmaktadır. Yapılan düzeltme sonucu Model MK2 anlamlı (0.0019) olup açıklama gücü R^2 0.0329’dur. Model MK2’e ilişkin bulgular aşağıdaki gibidir.

Tablo 18: Regresyon Analizi Sonuçları (MK2 Modeli)

(Kothari vd. 2005-MK2)				
Değişkenler	Katsayı	Dirençli Std. Hata	t değeri	p > t değeri
<i>Bağımsız Değişkenler</i>				
GEND	0.0075	0.0072	1.04	0.302
DUAL	-0.0184	0.0085	-2.16	0.033**
EXPER	0.0038	0.0057	0.68	0.500
MEMB	0.0140	0.0075	1.85	0.067*
TEN	-0.0001	0.0003	-0.56	0.574
LITER	-0.0078	0.0057	-1.36	0.177
AGD	-0.0006	0.0002	-2.47	0.015**
TURN	-0.0081	0.0042	-1.91	0.059*
<i>Kontrol Değişkenler</i>				
LEV	0.0192	0.0118	1.62	0.107
SIZE	-0.0092	0.0029	-3.10	0.002***
ageLN	0.0134	0.0069	1.94	0.055*
MTB	-0.0003	0.0002	-1.30	0.195
BIG4	0.0011	0.0044	0.26	0.798
R^2	0.0329			
F	2.77			
Prob>F	0.0019			

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10'luk bir anlamlılık düzeyini göstermektedir.

GEND, CEO cinsiyetini; DUAL, CEO ikiliğini; EXPER, CEO muhasebe deneyimini; MEMB, CEO yönetim kurulu üyeliğini; TEN, CEO görev süresini; LITER, CEO muhasebe okuryazarlığını; TURN, CEO değişimini; AGD, CEO yaşı; LEV, kaldıraç oranını; SIZE işletme büyüklüğünü; ageLN, işletme yaşı; MTB, piyasa defter değeri oranı; BIG4, büyük denetim kuruluşlarını (Deloitte, E&Y, KPMG, PwC) ifade etmektedir.

Tablo 18’de görüldüğü üzere regresyon analizi sonucunda bağımsız değişken olan CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi (MK2-Kothari, 2005) arasında genel olarak yüzde 1 anlam düzeyinde ($p=0.0019$) ilişki bulunmaktadır. Çalışmada CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde ($p=0.033$) negatif; CEO yaşı ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde ($p=0.015$) negatif; CEO değişimi ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde ($p=0.059$) negatif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. MK2 ile CEO yönetim kurulu üyeliği arasında ise yüzde 10 anlam düzeyinde ($p=0.067$) pozitif bir ilişki bulunmuştur. Kontrol değişkenlerinden ise muhasebe kalitesi (MK2) ile işletme büyüklüğü (SIZE) arasında

yüzde 1 anlam düzeyinde ($p=0.002$) negatif; muhasebe kalitesi (MK2) ile şirket yaşı arasında yüzde 10 anlam düzeyinde ($p=0.055$) pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Buna göre CEO ikiliği ve muhasebe kalitesi (MK2) arasında anlamlı bir ilişki kuran **H_{2B}** hipotezi; CEO kurul üyeliği ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında anlamlı ilişki kuran **H_{4B}** hipotezi; CEO yaşı ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında anlamlı bir ilişki kuran **H_{7B}** hipotezi; CEO değişimi ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında anlamlı ilişki kuran **H_{8B}** hipotezi kabul edilmiştir.

3.7.3.3. Muhasebe Kalitesi (Raman ve Shahrur 2008-MK3) İle CEO Özellikleri

CEO özelliklerinin muhasebe kalitesi (MK3- Raman ve Shahrur, 2008) üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmaya göre Tablo 19’da F testi 2.74 ($\text{prob}>F$ 0.0008) ve Breusch-Pagan LM test sonucu $\chi^2=57.67$ ($\text{Prob}>\chi^2$: 0.0000) çıkmıştır. İki testin anlamlılık seviyesi 0.05 den küçük olduğu için H_0 hipotezi ret edilmektedir. Bu durumda analiz OLS için uygun olmadığı sonucu çıkmaktadır. Ardından sabit ve rassal etkiler arasında yapılmasını sağlayan Hausman testi uygulanmıştır. Hausman test sonucu $\chi^2=30.64$ ($\text{Prob}>\chi^2$: 0.0038) çıkmıştır. Hausman H_0 olasılık değerinin 0.05’ten küçük olması nedeniyle sabit etkiler modeli tercih edilirken rassal etkiler modeli reddedilmektedir.

Tablo 19: Model Seçimi (Raman ve Shahrur, 2008- MK3)

F testi	Olasılık değeri	Breusch Pagan LM testi	Olasılık değeri	Hausman Testi	Olasılık değeri
2.74	0.0008***	57.67	0.0000***	30.64	0.0038***

*** %1, **%5 ve *%10 anlamlılık düzeyini ifade eder.

Sabit etkiler modeline karar verildikten sonra modelin değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon olup olmadığı tespit edilmiştir. Tablo 20’de görüldüğü gibi değişen varyansın varlığı için Değiştirilmiş Wald testi; otokorelasyonun varlığı için Değiştirilmiş Bhargava vd. Durbin-Watson ve Baltagi-Wu LBI testleri; birimler arası korelasyon için Pesaran Testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre Değiştirilmiş Wald testi olasılık değeri 0.0000 olarak hesaplanmıştır. Buna göre modelde değişen varyans sorununun olduğu söylenebilmektedir. Otokorelasyon sorununun sınıandığı Değiştirilmiş Bhargava vd. Durbin-Watson ve Baltagi-Wu LBI testi sonuçları incelendiğinde sonuçların “2” kritik değerine oldukça yakın olduğu görülmektedir. Bu durum kurulan sabit etki modelinde otokorelasyon sorunun söz konusu olmadığı şeklinde

yorumlanmaktadır (Bezirgan ve Sakarya, 2022; Güriş, 2015; Ögücü, 2017). Pesaran test sonuçlarına göre ise birimler arası korelasyon sorununun olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 20: Sabit Etkinin Varlığının Testi (MK3 Modeli)

Değişen Varyans Testi (heteroskedasticity)	Değiştirilmiş Wald testi (Modified Wald Chi-Square statistics)	
	3030.04 (0.0000)***	
Otokorelasyon Testi	Değiştirilmiş Bhargava vd. Durbin-Watson Testi	Baltagi-Wu LBI
	1.9417749 (0.0000)***	2.1678862 (0.0000)***
Birimler arası korelasyon testi (yatay kesit bağımlılığı)	Pesaran Test	
	0.517 (0.6055)	

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10'luk bir anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Modelde değişen varyans problemi olduğu zaman Tablo 21’de görüldüğü gibi dirençli (robust) tahminci kullanılarak standart hatalar düzeltilmekte böylece değişen varyans probleminin önüne geçilmeye çalışılmaktadır. Yapılan düzeltme sonucu Model MK3 anlamlı (0.0050) olup açıklama gücü R^2 0.0346’dır. Model MK3’ya ilişkin bulgular aşağıdaki gibidir.

Tablo 21: Regresyon Analizi Sonuçları (MK3 Modeli)

<i>Raman ve Shahrur 2008 Modeli (MK3)</i>				
Değişkenler	Katsayı	Dirençli Std. Hata	t değeri	p > t değeri
<i>Bağımsız Değişkenler</i>				
GEND	0.0047	0.0085	0.56	0.574
DUAL	-0.0170	0.0076	-2.23	0.028**
EXPER	0.0064	0.0052	1.23	0.222
MEMB	0.0136	0.0069	1.98	0.050**
TEN	0.0001	0.0003	0.30	0.766
LITER	-0.0121	0.0055	-2.21	0.029**
AGD	-0.0007	0.0002	-3.04	0.003***
TURN	-0.0040	0.0040	-1.01	0.317
<i>Kontrol Değişkenler</i>				
LEV	0.0200	0.0125	1.60	0.113
SIZE	-0.0079	0.0031	-2.54	0.012**
ageLN	0.0006	0.0105	0.06	0.948
MTB	0.0000	0.0001	0.13	0.895
BIG4	0.0017	0.0044	0.39	0.695
R^2	0.0346			
F	2.49			
Prob>F	0.0050			

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10'luk bir anlamlılık düzeyini göstermektedir.

GEND, CEO cinsiyetini; DUAL, CEO ikiliğini; EXPER, CEO muhasebe deneyimini; MEMB, CEO yönetim kurulu üyeliğini; TEN, CEO görev süresini; LITER, CEO muhasebe okuryazarlığını; TURN, CEO değişimini; AGD, CEO

yaşını; *LEV*, kaldıraç oranını; *SIZE* işletme büyüklüğünü; *ageLN*, işletme yaşını; *MTB*, piyasa defter değeri oranı; *BIG4*, büyük denetim kuruluşlarını (Deloitte, E&Y, KPMG, PwC) ifade etmektedir.

Tablo 21’de görüldüğü üzere regresyon analizi sonucunda bağımsız değişken olan CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi (Raman ve Shahrur, 2008- MK3) arasında genel olarak yüzde 1 anlam düzeyinde ($p=0.0050$) ilişki bulunmuştur. Çalışmada CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde ($p=0.028$) negatif; CEO kurul üyeliği ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde ($p=0.050$) pozitif; CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde ($p= 0.029$) negatif; CEO yaşı ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında yüzde 1 anlam düzeyinde ($p=0,003$) negatif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Kontrol değişkenlerinden ise muhasebe kalitesi (MK3) ile işletme büyüklüğü (*SIZE*) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde ($p=0.012$) negatif bir ilişki bulunmuştur.

Buna göre CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında anlamlı ilişki kuran **H_{2c}** hipotezi; CEO kurul üyeliği ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında anlamlı ilişki kuran **H_{4c}** hipotezi; CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında anlamlı ilişki kuran **H_{6c}** hipotezi; CEO yaşı ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında anlamlı ilişki kuran **H_{7c}** hipotezi kabul edilmiştir.

3.7.3.4. Muhasebe Kalitesi (Roychowdhury 2006-MK4) İle CEO Özellikleri

CEO özelliklerinin muhasebe kalitesi (MK4-Roychowdhury 2006) üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmaya göre Tablo 22’de F testi 2.47 ($\text{prob}>F$ 0.0002) ve Breusch-Pagan LM test sonucu $\chi^2=594.51$ ($\text{Prob}>\chi^2$: 0.0000) çıkmıştır. İki testin anlamlılık seviyesi 0.05 den küçük olduğu için H_0 hipotezi ret edilmektedir. Bu durumda analiz OLS için uygun olmadığı sonucu çıkmaktadır. Ardından sabit ve rassal etkiler arasında yapılmasını sağlayan Hausman testi uygulanmıştır. Hausman test sonucu $\chi^2=28.91$ ($\text{Prob}>\chi^2$: 0.0067) çıkmıştır. Hausman H_0 olasılık değerinin 0.05’ten küçük olması nedeniyle Sabit etkiler modeli tercih edilirken rassal etkiler modeli reddedilmektedir.

Tablo 22: Model Seçimi (Roychowdhury, 2006-MK4)

F testi	Olasılık değeri	Breusch Pagan LM testi	Olasılık değeri	Hausman Testi	Olasılık değeri
2.47	0.0002***	594.51	0.0000***	28.91	0.0067***

*** %1, **%5 ve *%10 anlamlılık düzeyini ifade eder.

Sabit etkiler modeline karar verildikten sonra modelin değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon olup olmadığı tespit edilmiştir. Tablo 23'te görüldüğü gibi değişen varyansın varlığı için Değiştirilmiş Wald testi; otokorelasyonun varlığı için Değiştirilmiş Bhargava vd. Durbin-Watson ve Baltagi-Wu LBI testleri; birimler arası korelasyon için Pesaran Testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre Değiştirilmiş Wald testi olasılık değeri 0.0000 olarak hesaplanmıştır. Buna göre modelde değişen varyans sorununun olduğu söylenebilir. Otokorelasyon sorununun sınıandığı Değiştirilmiş Bhargava vd. Durbin-Watson ve Baltagi-Wu LBI testi sonuçları incelendiğinde sonuçların “2” kritik değerine oldukça yakın olduğu görülmektedir. Bu durum kurulan sabit etki modelinde otokorelasyon sorunun söz konusu olmadığı şeklinde yorumlanmaktadır (Bezirgan ve Sakarya, 2022; Güriş, 2015; Ögücü, 2017). Pesaran test sonuçlarına göre ise birimler arası korelasyon sorununun olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 23: Sabit Etkinin Varlığının Testi (MK4 Modeli)

Değişen Varyans Testi (heteroskedasticity)	Değiştirilmiş Wald testi (Modified Wald Chi-Square statistics)	
	3262.44 (0.0000)***	
Otokorelasyon Testi	Değiştirilmiş Bhargava vd. Durbin-Watson Testi	Baltagi-Wu LBI
	1.918381 (0.0000)***	2.1499036 (0.0000)***
Birimler arası korelasyon testi (yatay kesit bağımlılığı)	Pesaran Test	
	0.454 (0.6496)	

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10'luk bir anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Modelde değişen varyans problemi olduğu zaman Tablo 24'te görüldüğü gibi dirençli (robust) tahminci kullanılarak standart hatalar düzeltilmekte böylece değişen varyans probleminin önüne geçilmeye çalışılmaktadır. Yapılan düzeltme sonucu Model MK4 anlamlı (0.0004) olup açıklama gücü R^2 0.0392'dir. Model MK4'e ilişkin bulgular aşağıdaki gibidir.

Tablo 24: Regresyon Analizi Sonuçları (MK4 Modeli)

(Roychowdhury 2006-MK4)				
Değişkenler	Katsayı	Dirençli Std. Hata	t değeri	p > t değeri
<i>Bağımsız Değişkenler</i>				
GEND	-0.0212	0.0195	-1.09	0.279
DUAL	-0.0243	0.0192	-1.26	0.210
EXPER	-0.0058	0.0135	-0.43	0.668
MEMB	0.0069	0.0119	0.58	0.565
TEN	0.0010	0.0009	1.09	0.280
LITER	0.0183	0.0114	1.61	0.110
AGD	-0.0011	0.0007	-1.61	0.109
TURN	0.0013	0.0084	0.16	0.872
<i>Kontrol Değişkenler</i>				
LEV	0.0334	0.0297	1.12	0.264
SIZE	-0.0231	0.0080	-2.86	0.005***
ageLN	0.1077	0.0239	4.49	0.000***
MTB	-0.0001	0.0003	-0.35	0.728
BIG4	-0.0123	0.0100	-1.23	0.221
R ²	0.0392			
F	3.24			
Prob>F	0.0004			

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10'luk bir anlamlılık düzeyini göstermektedir.

GEND, CEO cinsiyetini; DUAL, CEO ikiliğini; EXPER, CEO muhasebe deneyimini; MEMB, CEO yönetim kurulu üyeliğini; TEN, CEO görev süresini; LITER, CEO muhasebe okuryazarlığını; TURN, CEO değişimini; AGD, CEO yaşı; LEV, kaldıraç oranını; SIZE işletme büyüklüğünü; ageLN, işletme yaşı; MTB, piyasa defter değeri oranı; BIG4, büyük denetim kuruluşlarını (Deloitte, E&Y, KPMG, PwC) ifade etmektedir.

Tablo 24'te görüldüğü üzere regresyon analizi sonucunda bağımsız değişken olan CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi (MK4- Roychowdhury 2006)) arasında genel olarak yüzde 1 anlam düzeyinde (p=0.0004) bir ilişki vardır. Ancak CEO özelliklerinin herhangi bir değişkeni ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Kontrol değişkenlerinden ise muhasebe kalitesi (MK4) ile işletme büyüklüğü (SIZE) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde (p=0.012) negatif; muhasebe kalitesi (MK4) ile şirket yaşı arasında yüzde 1 anlam düzeyinde (p=0.0000) pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Genel olarak CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi ilişkisini değerlendirdiğimizde aşağıdaki sonuçlar çıkmaktadır:

CEO Cinsiyeti (GEND): CEO'nun kadın olması ile muhasebe kalitesi (MK1, MK2, MK3 ve MK4) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde bir ilişki tespit edilememiştir. CEO'nun cinsiyetinin muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonuçlarıyla (Arioglu, 2020; Ye vd., 2010: 47) benzerlik göstermektedir. Buna göre CEO'nun kadın veya erkek

olması kâr yönetim uygulamalarını üzerinde etkisi olmadığı için muhasebe kalitesini istatistiksel olarak etkilememektedir. Türkiye’deki imalat sektöründe çalışan kadın CEO oranı yüzde 5.71’dir, bu oran kadın CEO için düşük seviyededir. İleriki zamanlarda kadın CEO sayısının yükselmesi ile bu konuda yapılan çalışmaların objektifliğinin artması beklenmektedir.

Buna göre CEO’nun kadın olması ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren **H_{1A}, H_{1B}, H_{1C} ve H_{1D}** hipotezleri reddedilmiştir.

CEO İkiliği (DUAL): CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK1, MK2 ve MK3) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO ikiliğinin muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonuçlarıyla (Alves, 2021; Efendi vd., 2007; Farber, 2005: 539) benzerlik göstermektedir. Ancak CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde bir ilişki tespit edilememiştir. Buna göre CEO’nun, ayrıca yönetim kurulu başkanı olması tahakkuk esaslı kâr yönetim uygulamalarını artırmaktadır. Kâr yönetiminin artışı muhasebe kalitesini düşürmektedir. Bu nedenle CEO ve yönetim kurulu başkanı görevlerinin farklı kişilerde olması yerinde bir karar olacağı düşünülmektedir. Zaten şirket faaliyet raporları incelemelerinde CEO’nun ayrıca yönetim kurulu başkanı görevini de yürütmesinde azalış gözlenmiştir.

Buna göre CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren **H_{2A}, H_{2B} ve H_{2C}** hipotezleri kabul edilmiş, **H_{2D}** hipotezi ise reddedilmiştir.

CEO Muhasebe deneyimi (EXPER): CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi (MK1, MK2, MK3 ve MK4) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde bir ilişki tespit edilememiştir. Muhasebe deneyiminin muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonuçlarıyla (Barker ve Mueller, 2002; Jiang vd., 2013; Qawasmeh ve Azzam, 2020) benzerlik göstermektedir. CEO’nun muhasebe deneyimi, CEO olmadan önce CFO veya muhasebe/finans bölümünde çalışmışlığı ya da SMMM/YMM sertifika sahipliğini ifade etmektedir. CEO’nun muhasebe deneyiminin olmasının kâr yönetim uygulamaları üzerinde istatistiksel olarak bir ilişki bulunamamıştır. Buna göre CEO’nun muhasebe deneyiminin olması muhasebe kalitesine olumlu ya da olumsuz etkisi tespit edilememiştir.

Buna göre CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren **H_{3A}, H_{3B}, H_{3C} ve H_{3D}** hipotezleri reddedilmiştir.

CEO Kurul üyeliği (MEMB): CEO'nun yönetim kurulu üyesi olması ile muhasebe kalitesi (MK2 ve MK3) arasında sırasıyla yüzde 10 ve yüzde 5 anlam düzeyinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO kurul üyeliğinin muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonuçlarıyla (Boivie vd., 2015; Hermalin ve Weisbach, 1996; Li ve Roberts, 2018) farklılık göstermektedir. CEO'nun yönetim kurulu üyesi olması ile muhasebe kalitesi (MK1 ve MK4) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde bir ilişki tespit edilememiştir. Bu sonuç ise önceki araştırma sonuçlarıyla (Bouaziz vd., 2020) benzerlik göstermektedir. CEO'nun yönetim kurulunda yer alması kâr yönetim uygulamalarını azaltıcı etkisi de bulunmuştur. Bu nedenle CEO kurul üyeliği, muhasebe kalitesini (MK2 ve MK3) pozitif etkilemiştir. Şirket faaliyet raporu incelemelerinde CEO'nun yönetim kurulunda yer alması gitgide azalmaktadır.

Buna göre CEO yönetim kurulu üyeliği ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren ileri süren **H4B** ve **H4C** hipotezleri kabul edilmiş, **H4A** ve **H4D** hipotezleri ise reddedilmiştir.

CEO Görev süresi (TEN): CEO'nun görev süresi ile muhasebe kalitesi (MK1, MK2, MK3 ve MK4) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde bir ilişki tespit edilememiştir. CEO görev süresinin muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonuçlarıyla (Ali ve Zhang, 2015; Di Meo, 2014: 217; Muttakin vd., 2019; Xiong, 2016) farklılık göstermektedir. Mevcut işletmedeki CEO'nun görev süresinin uzunluğu ve kısalığı kâr yönetim uygulamaları üzerindeki istatistiksel olarak bir etkisi olmamıştır.

Buna göre CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren **H5A**, **H5B**, **H5C** ve **H5D** hipotezleri reddedilmiştir.

CEO Muhasebe okuryazarlığı (LITER): CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO muhasebe okuryazarlığının muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonuçlarıyla (Kouaib vd., 2018: 608; Lin vd., 2020; Miller ve Xu, 2019: 285) benzerlik göstermektedir. CEO okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi (MK1, MK2 ve MK4) arasında ise yüzde 10 anlam düzeyinde bir ilişki tespit edilememiştir. CEO'nun muhasebe/finans alanında önlisans/lisans/lisansüstü eğitiminin olması onun muhasebe okuryazar olduğunu göstermektedir. CEO'nun muhasebe okuryazar olması kâr yönetim uygulamalarına sebebiyet verebilmektedir. Bu özelliğe sahip olmak muhasebe kalitesini (MK3)

düşürebilmektedir. Bağımsız denetim hizmetlerinin profesyonel olarak yapıldığı günümüzde muhasebe iş ve işlemlerini iyi eğitim almış kişilerce yapılması gereklidir. Üst yönetimde yer alan CEO'nun muhasebe alanındaki bilgisi bu konuda önemlidir. Ancak CEO'nun muhasebe konusunda yeterli bilgisi olmasa da kâr yönetim uygulamaları vb. konularda profesyonel hizmet veren kişi ve kurumların olduğu da unutulmaması gerekir.

Buna göre CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren **H_{6C}** hipotezi kabul edilmiş, **H_{6A}**, **H_{6B}** ve **H_{6D}** hipotezleri ise reddedilmiştir.

CEO Yaşı (AGD): CEO yaşı ile muhasebe kalitesi (MK2 ve MK3) arasında sırasıyla yüzde 5 ve yüzde 1 düzeyinde anlamlı negatif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO yaşının muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonucuyla (Huang vd., 2012: 725) farklılık göstermektedir. Buna göre CEO yaş aldıkça kâr yönetim uygulamalarında da artış tespit edilmiştir. Kâr yönetim uygulamalarındaki artış muhasebe kalitesini negatif olarak etkilemektedir. CEO'nun yaşıyla birlikte tecrübesi de artmaktadır. Tecrübe sahibi CEO'lar ikramiye, hisse payı vb. teşviklerden faydalanabilmek için kâr yönetim uygulamalarına yönelebilmektedir. Buna göre CEO yaşı ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren **H_{7B}** ve **H_{7C}** hipotezleri kabul edilmiş, **H_{7A}** ve **H_{7D}** hipotezleri ise reddedilmiştir.

CEO Değişimi (TURN): CEO değişimi ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO değişimin muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonuçlarıyla (Choi vd., 2014; Hazarika vd., 2012; Hennes vd., 2008: 1515) benzerlik göstermektedir. CEO değişimi ile muhasebe kalitesi (MK1, MK3, MK4) arasında ise yüzde 10 anlam düzeyinde bir ilişki tespit edilememiştir. Çalışmada ilgili hesap döneminde CEO'da değişiklik olup olmadığı araştırılmıştır. CEO'nun değişim oranı hesaplanmamıştır. CEO'da yaşanan değişiklik halef ve selefin beklentilerine göre kâr yönetim uygulamalarında artışa neden olmaktadır. Kâr yönetim uygulamaları da muhasebe kalitesini (MK2) negatif etkilemektedir. Buna göre CEO değişimi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren **H_{8B}** hipotezi kabul edilmiş, **H_{8A}**, **H_{8C}** ve **H_{8D}** hipotezleri ise reddedilmiştir.

3.7.3.5. Muhasebe Kalitesinin FGLS Yöntemine Göre Analizi

Üst yönetim değişkenlerinden bazıları (örn., cinsiyet, ikilik, yönetim kurulu üyeliği vb.) zamanla değişmez olduğundan, sabit etki tahminin alternatifi olarak rassal etki tahmincisi kullanılmaktadır. Rassal etki modelleri gözlenmeyen işletme düzeyinde heterojenliğin etkisinin tahmin edilmesini sağlamaktadır (Liu ve Lu, 2007: 895). Bu nedenle alternatif bir ölçüm olarak tüm modellerin rassal etki tahmincisi uygulanabilir genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemi (FGLS; Feasible Generalized Least Square) kullanılmıştır. Ayrıca CEO özellikleri ile imalat alt sektörleri (ana metal, gıda, kâğıt vb.) arasındaki istatistiksel analiz sonuçlarına göre rassal etki modelinin uygunluğuna karar verilmiştir. Bu nedenle imalat alt sektörel farklılaşma analizi de FGLS yöntemi ile yapılmıştır. Tüm modeller için FGLS sonuçları Tablo 25’te yer almaktadır.

Tablo 25: FGLS Regresyon Analizi Sonuçları

Panel: CEO Özellikleri								
	MK1 (Dechow1995)		MK2 (Kothari 2005)		MK3 (Raman ve Shahrur 2008)		MK4 (Roychowhury 2006)	
Değişkenler	Coef.	P>z	Coef.	p	Coef.	p	Coef.	p
<i>Bağımsız Değişkenler</i>								
GEND	.0128	0.014**	.0093	0.029**	.0089	0.032**	.0358	0.001***
DUAL	.0045	0.234	.0034	0.264	.0055	0.063*	-.0066	0.383
EXPER	.0047	0.106	.0081	0.001**	.0076	0.001***	-.0034	0.557
MEMB	-.0017	0.582	-.0023	0.360	-.0051	0.038**	-.0090	0.120
TEN	-.0004	0.062*	-.0003	0.038**	-.0000	0.680	-.0005	0.194
LITER	-.0035	0.255	-.0083	0.001***	-.0094	0.000***	.0028	0.633
AGD	-.0001	0.561	-.0002	0.065*	-.0004	0.003***	.0011	0.000***
TURN	-.0072	0.071*	-.0061	0.066*	-.0017	0.582	.0048	0.516
<i>Kontrol Değişkenleri</i>								
LEV	-.0301	0.000***	-.0085	0.152	-.0043	0.431	-.0212	0.120
SIZE	-.0005	0.551	-.0029	0.000***	-.0033	0.000***	-.0014	0.414
ageLN	-.0001	0.966	.0051	0.019**	.0030	0.137	.0181	0.001***
MTB	-.0006	0.011**	-.0005	0.002***	-.0003	0.062*	-.0003	0.533
BIG4	.0043	0.156	.0050	0.041**	.0060	0.013**	-.0022	0.696
Wald chi2	41.44		55.77		54.22		43.15	
Prob > chi2	0.0001***		0.0000		0.0000		0.0000	

***, ** ve * sırasıyla %1, %5 ve %10'luk bir anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 25’te görüldüğü üzere CEO özelliklerinin, muhasebe kalitesi üzerinde etkisi yüzde 1 düzeyinde anlamlıdır. FGLS yöntemine göre CEO’nun kadın olması ile muhasebe kalitesi (MK1, MK2, MK3 ve MK4) arasında yüzde 5 ve yüzde 1 anlam düzeylerinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO’nun kadın olmasının muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonuçlarıyla (Gull vd., 2018: 255; Krishnan ve Parsons, 2008: 65; Lara vd., 2017; Xiong, 2016) benzerlik göstermektedir.

FGLS yöntemine göre CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi arasında negatif ilişki tespit eden önceki araştırma sonuçlarıyla (Alves, 2021; Efendi vd., 2007; Farber, 2005: 539) farklılık göstermektedir. CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK1, MK2 ve MK4) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde bir ilişki tespit edilememiştir.

CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi (MK2 ve MK3) arasında yüzde 1 anlam düzeyinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO muhasebe deneyiminin muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonuçlarıyla (Cullinan ve Roush, 2011; Dhaliwal ve Naiker, 2010; Gounopoulos ve Pham, 2018: 102; Mey ve De Klerk, 2015) benzerlik göstermektedir. CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi (MK1 ve MK4) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde bir ilişki tespit edilememiştir. Bu sonuç ise önceki araştırma sonuçlarıyla (Barker ve Mueller, 2002; Jiang vd., 2013; Qawasmeh ve Azzam, 2020) benzerlik göstermektedir.

CEO'nun yönetim kurulu üyesi olması ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO yönetim kurulu üyeliğinin muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonuçlarıyla (Boivie vd., 2015; Hermalin ve Weisbach, 1996; Li ve Roberts, 2018) benzerlik göstermektedir. CEO kurul üyeliği ile muhasebe kalitesi (MK1, MK2 ve MK4) arasında ise yüzde 10 anlam düzeyinde bir ilişki tespit edilmemiştir. Bu sonuç ise Bouaziz vd., (2020)'nin araştırma sonucuyla benzerlik göstermektedir.

CEO'nun işletmedeki görev süresi ile muhasebe kalitesi (MK1 ve MK2) arasında sırasıyla yüzde 10 ve yüzde 5 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO görev süresinin muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonucuyla (Di Meo, 2014: 217) benzerlik göstermektedir. CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi (MK3 ve MK4) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde bir ilişki tespit edilememiştir.

CEO'nun muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi (MK2 ve MK3) arasında yüzde 1 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO muhasebe okuryazarlığının muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonuçlarıyla (Kouaib vd., 2018: 608; Lin vd., 2020; Miller ve Xu, 2019: 285) benzerlik göstermektedir. CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi (MK1 ve MK4) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde bir ilişki tespit edilememiştir.

CEO'nun yaşı ile muhasebe kalitesi (MK2 ve MK3) arasında sırasıyla yüzde 10 ve yüzde 5 anlam düzeyinde negatif bir ilişki bulunmuştur. CEO'nun yaşı ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında ise yüzde 1 anlam düzeyinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO yaşının muhasebe kalitesine etkisini pozitif olarak tespit eden Huang vd., (2012: 725)'nin çalışmasıyla benzerlik göstermektedir.

CEO değişimi ile muhasebe kalitesi (MK1 ve MK2) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO değişimin muhasebe kalitesine etkisini araştıran önceki araştırma sonuçlarıyla (Choi vd., 2014; Hazarika vd., 2012; Hennes vd., 2008: 1515) benzerlik göstermektedir. CEO değişimi ile muhasebe kalitesi (MK3 ve MK4) arasında ise yüzde 10 anlam düzeyinde bir ilişki tespit edilememiştir.

Sabit etkiler yönteminin alternatifi olarak FGLS yönteminin analiz sonuçlarının özeti aşağıdaki gibidir:

- CEO'nun kadın olması ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren H_{1A} , H_{1B} , H_{1C} ve H_{1D} hipotezleri kabul edilmiştir.
- CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren H_{2C} hipotezi kabul edilmiş, H_{2A} , H_{2B} ve H_{2D} hipotezleri ise reddedilmiştir.
- CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren H_{3B} ve H_{3C} hipotezleri kabul edilmiş, H_{3A} ve H_{3D} hipotezleri ise reddedilmiştir.
- CEO kurul üyeliği ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren H_{4C} hipotezi kabul edilmiş, H_{4A} , H_{4B} ve H_{4D} hipotezleri ise reddedilmiştir.
- CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren H_{5A} ve H_{5B} hipotezleri kabul edilmiş, H_{5C} ve H_{5D} hipotezleri ise reddedilmiştir.
- CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren H_{6B} ve H_{6C} hipotezleri kabul edilmiş, H_{6A} ve H_{6D} hipotezleri ise reddedilmiştir.
- CEO yaşı ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren H_{7B} , H_{7C} ve H_{7D} hipotezleri kabul edilmiş, H_{7A} hipotezi ise reddedilmiştir.

- CEO değişimi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri süren H_{8A} ve H_{8B} hipotezleri kabul edilmiş, H_{8C} ve H_{8D} hipotezleri ise reddedilmiştir.

Araştırmada analizler önce sabit etkiler daha sonra ise FGLS yöntemine göre yapılmıştır. Araştırmanın sonuçları kullanılan model ve yönteme göre farklılaşmaktadır. Tablo 26’da her iki yöntemin sonuçları karşılaştırmalı olarak verilmiştir.

3.7.3.6. Sabit Etkiler ve FGLS Yönteminin Karşılaştırılması

Tablo 26’da değişkenler ile CEO özellikleri arasındaki ilişkinin yönü sabit etkiler ve FGLS modeline göre yer almaktadır.

Tablo 26: Değişkenler ile CEO Özellikleri Arasındaki İlişkinin Yönü

Değişkenler	Sabit Etkiler Modeli				FGLS Modeli			
	MK1	MK2	MK3	MK4	MK1	MK2	MK3	MK4
Cinsiyet (GEND)	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Pozitif İlişki	Pozitif İlişki	Pozitif İlişki	Pozitif İlişki
İkilik (DUAL)	Negatif İlişki	Negatif İlişki	Negatif İlişki	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Pozitif İlişki	Anlamlı İlişki Yok
Muhasebe Deneyimi (EXPER)	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Pozitif İlişki	Pozitif İlişki	Anlamlı İlişki Yok
Kurul Üyeliği (MEMB)	Anlamlı İlişki Yok	Pozitif İlişki	Pozitif İlişki	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Negatif İlişki	Anlamlı İlişki Yok
Görev Süresi (TEN)	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Negatif İlişki	Negatif İlişki	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok
Muhasebe Okuryazarlığı (LITER)	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Negatif İlişki	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Negatif İlişki	Negatif İlişki	Anlamlı İlişki Yok
Yaş (AGD)	Anlamlı İlişki Yok	Negatif İlişki	Negatif İlişki	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Negatif İlişki	Negatif İlişki	Pozitif İlişki
Değişim (TURN)	Anlamlı İlişki Yok	Negatif İlişki	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok	Negatif İlişki	Negatif İlişki	Anlamlı İlişki Yok	Anlamlı İlişki Yok

MK1, MK2, MK3 ve MK4 sırasıyla Dechow vd., (1995), Kothari vd., (2005), Raman ve Shahrur (2008) ve Roychowdhury (2006) modelini ifade etmektedir.

Kullanılan muhasebe kalite ölçüm modeline ve panel veri modeli tahminlerine göre çalışmanın sonucu farklılık göstermektedir. Sabit etkiler modeline kıyasla FGLS yönteminde CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı ilişkisi sayısı fazla bulunmuştur. CEO’nun kadın olması ile muhasebe kalitesi arasında sabit etkiler modelinde anlamlı bir ilişki bulunamamıştır ancak FGLS yönteminde ise tüm muhasebe kalite (MK1, MK2, MK3 ve MK4) ölçümlerinde pozitif bir ilişki bulunmuştur. Bu kapsamda FGLS yönteminde kadın CEO’ların kâr yönetimi düşük çıktığı için muhasebe

kalitesi pozitif tespit edilmiştir. Kadınlar genellikle yüksek riskli faaliyetlerden kaçındığı için doğru bilgiler açıklama eğilimde bulunmaktadır (Finkelstein ve D'Aveni, 1994). Kâr yönetim uygulamaları da riskli faaliyetlerden olduğu için kadınların bundan kaçınması beklenir.

Sabit etkiler modelinde CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK1, MK2 ve MK3) negatif; FGLS yönteminde ise CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK3) pozitif ilişkili bulunmuştur. Literatürde CEO ve yönetim kurulu başkanının aynı kişinin olması tartışmalı konulardan biridir. Çoğu araştırmacı bu iki görevin ayrılmasını savunmaktadır (Adams vd., 2005: 1429; Finkelstein vd., 2009). Son zamanlarda BIST İmalat sektöründe CEO ve yönetim kurulu başkanının farklı kişiler tarafından yürütülme eğiliminde olduğu gözlenmiştir. Portekiz de yapılan bir çalışmada da CEO ikiliği kâr kalitesini düşürmektedir (Alves, 2021).

Sabit etkiler modelinde CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. FGLS yönteminde ise CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi (MK2 ve MK3) arasında anlamlı pozitif bir ilişki bulunmuştur. CEO'ların başarılı olması için farklı alanda birçok deneyime sahip olması gerekir. Kâr yönetim uygulamaları muhasebe/finans konuları ile ilişkili olduğu için CEO'nun bu alandaki bilgisi önemli olmaktadır. Muhasebe ve finans deneyimine sahip CEO'lar daha düşük kâr yönetimiyle ilişkili olduğu (Gounopoulos & Pham, 2018) için muhasebe kalitesini pozitif etkilemektedir.

CEO yönetim kurulu üyeliği ile muhasebe kalitesi (MK2 ve MK3) arasında sabit etkiler modelinde anlamlı pozitif bir ilişki bulunmuştur. FGLS yönteminde ise CEO yönetim kurulu üyeliği ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında anlamlı negatif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO'nun yönetim kurulunda yer alması ile ilgili yönetim teorileri arasında farklılıklar bulunmaktadır. BIST İmalat sektöründe yer alan CEO'ların son zamanlarda yönetim kurulu dışında yer almalarında artış gözlemlenmiştir.

CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi arasında sabit etkiler modelin de anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. FGLS yönteminde ise CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi (MK1 ve MK2) arasında anlamlı negatif bir ilişki bulunmuştur. Bu bağlamda CEO görev süresi uzadıkça isteğe bağlı tahakkuklar yükselmekte bu da muhasebe kalitesini negatif etkilemektedir. Bu sonuç görev süresi uzun olan CEO'ların düşük isteğe bağlı

tahakkuklara sahip olduğunu ileri süren Xiong (2016)'in çalışma sonucu ile farklılaşmaktadır.

CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında sabit etkiler modelinde anlamlı negatif bir ilişki bulunmuştur. FGLS yönteminde de CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi (MK2 ve MK3) arasında anlamlı negatif bir ilişki bulunmuştur. Bu sonuçlar önceki araştırma sonuçlarıyla (Finkelstein vd., 2009; Troy vd., 2011; Xiong, 2016) farklılık göstermektedir.

CEO yaşı ile muhasebe kalitesi (MK2 ve MK3) arasında hem sabit etkiler hem de FGLS yönteminde anlamlı negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu araştırma sonuçları önceki araştırma sonucuyla (Huang vd., 2012: 725) farklılaşmaktadır. CEO yaşı ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında FGLS yönteminde anlamlı pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Yaşlı yöneticiler olası riskleri ve olumsuz sonuçları iyi değerlendirdikleri için ihtiyatlı olma eğilimindedir (Hambrick ve Mason, 1984). Bu sonuç önceki araştırma sonucuyla (Huang vd., 2012) benzerlik göstermektedir.

CEO değişimi ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında sabit etkiler modelinde anlamlı negatif bir ilişki bulunmuştur. FGLS yönteminde ise CEO değişimi ile muhasebe kalitesi (MK1 ve MK2) arasında da negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuçlar CEO değişimi ve muhasebe kalitesi arasındaki ilişkiyi araştıran önceki çalışma sonuçlarıyla (Choi vd., 2014; DeAngelo, 1988; Graham vd., 2005) benzerlik göstermektedir.

Tablo 26'da sabit etkiler modeli ve FGLS yöntemine göre yapılan analizlerde benzerlik ve farklılıklar görülmektedir. Önceki sayfalarda belirtildiği üzere muhasebe kalitesi temsilcisi olan Dechow vd., (1995), Kothari vd., (2005) ve Raman ve Shahrur, (2008) (MK1, MK2 ve MK3) modelleri orijinal Jones (1991) modelinin düzeltilmiş halleridir. Bu modellerin hem sabit etkiler hem de FGLS yönteminde benzer sonuçlar verme ihtimali yüksek olabilmektedir. Bir başka muhasebe kalite temsilcisi olarak işlem esaslı kâr yönetim modeli Roychowhury (2006) (MK4) kullanılmıştır. Bu nedenle MK1, MK2 ve MK3'ün sonuçları MK4'den farklılaşabilmektedir.

Tablo 27'de CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi arasında BIST İmalat alt sektörlerinde farklılaşma olup olmadığı analiz edilmiştir. CEO özellikleri ile imalat alt sektörü test sonuçları rassal etkiler modelinin kullanımını doğrulamaktadır. Bu nedenle çalışmada rassal etkiler model tahmincisi FGLS yöntemi kullanılmıştır. Muhasebe kalitesi temsilci

olarak ise tahakkuk esaslı kâr yönetim modellerinden Kothari vd., (2005) (MK2) tercih edilmiştir.

İmalat alt sektör karşılaştırmaları, imalat sektörü genel sonuçlarıyla karşılaştırılarak yapılmıştır. Buna göre CEO'nun kadın olması (GEND) ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. İmalat alt sektörlerinde ise CEO'nun kadın olması ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Tablo 27'de görüldüğü üzere kimya ve tekstil sektöründe kadın CEO görev almadığı için analiz yapılamamıştır.

CEO ikiliği (DUAL) ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Ancak kağıt sektöründe CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi arasında yüzde 5 anlam düzeyinde negatif; metal eşya sektöründe ise yüzde 5 anlam düzeyinde pozitif ilişki tespit edilmiştir.

CEO muhasebe deneyimi (EXPER) ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında yüzde 1 anlam düzeyinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Kimya sektöründe CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi arasında yüzde 5 anlam düzeyinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer sektörlerde CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

CEO yönetim kurulu üyeliği (MEMB) ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. İmalat alt sektörlerinin tümünde de bu ilişki istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır.

CEO görev süresi (TEN) ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde negatif bir ilişki bulunmuştur. Gıda sektöründe CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi arasında yüzde 5 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer sektörlerde CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

CEO yaşı (AGD) ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmişti. Kimya sektöründe de CEO yaşı ile muhasebe kalitesi arasında yüzde 10 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer sektörlerde CEO yaşı ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Tablo 27: Sektörel Karşılaştırma-1

Değişkenler		Tüm İmalat Sektörü	İmalat Sektörü Alt Grupları						
Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler		1-Ana Metal	2-Gıda	3-Kağıt	4-Kimya	5-Metal Eşya	6-Taş ve Toprak	7-Tekstil
Kothari vd.,2005 (MK2)	GEND	.0093 (p=0.029)**	.0118 (p=0.320)	.0068 (p=0.470)	-.0084 (p=0.492)	-	-.0170 (p=0.497)	-.0044 (p=0.680)	-
	DUAL	.0034 (p= 0.264)	-.0193 (p=0.252)	-.0105 (p=0.285)	-.0222 (p=0.024)**	-.0147 (p=0.183)	.0364 (p=0.002)***	.0006 (p=0.975)	-.0005 (p=0.949)
	EXPER	.0081 (p=0.001)***	-.0016 (p=0.880)	.0054 (p=0.516)	.0042 (p=0.462)	.0280 (p=0.026)**	.0095 (p=0.184)	-.0001 (p=0.975)	.0047 (p=0.555)
	MEMB	-.0023 (p=0.360)	.0124 (p=0.222)	.0025 (p=0.721)	.0082 (p=0.232)	-.0018 (p=0.807)	.0052 (p=0.535)	.0173 (p=0.059)	.0088 (p=0.296)
	TEN	-.0003 (p=0.038)**	.0004 (p=0.504)	-.0014 (p=0.040)**	.00009 (p=0.866)	.0004 (p=0.487)	-.0005 (p=0.348)	-.0008 (p=0.235)	-.0004 (p=0.350)
	LITER	-.0083 (p=0.001)***	-.0081 (p=0.445)	-.0294 (p=0.000)***	.0038 (p=0.578)	.0173 (p=0.059)*	-.0046 (p=0.614)	-.0027 (p=0.645)	-.0214 (p=0.042)**
	AGD	-.0002 (p=0.065)*	-.0009 (p=0.167)	.00004 (p=0.893)	.00009 (p=0.842)	-.0009 (p=0.059)*	-.0002 (p=0.665)	-.0003 (p=0.291)	-.0001 (p=0.729)
	TURN	-.0061 (p=0.066)*	-.0244 (p=0.020)**	.0016 (p=0.816)	.0082 (p=0.199)	-.0071 (p=0.438)	-.0109 (p=0.292)	-.0117 (p=0.048)**	.0049 (p=0.629)
	Wald chi2	55.77	26.65	61.66	33.34	31.58	30.38	27.35	32.22
	Prob> chi2	0.0000	0.0139	0.0000	0.0015	0.0016	0.0042	0.0111	0.0013

CEO muhasebe okuryazarlığı (LITER) ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında yüzde 1 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Gıda sektöründe CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi arasında yüzde 1 anlam düzeyinde negatif; kimya sektöründe yüzde 10 anlam düzeyinde pozitif; tekstil sektöründe ise yüzde 5 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer sektörlerde CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Son olarak CEO değişimi (TURN) ile muhasebe kalitesi (MK2) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Ana metal ve taş ve toprak sektöründe CEO değişimi ile muhasebe kalitesi arasında yüzde 5 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer sektörlerde CEO değişimi ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Tablo 28’de de CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi arasında BIST İmalat alt sektörlerinde farklılaşma olup olmadığı analiz edilmiştir. Muhasebe kalitesi temsilci olarak ise işlem esaslı kâr yönetim modellerinden Roychowdhury (2006) (MK4) tercih edilmiştir. CEO özellikleri ile imalat alt sektörü test sonuçları rassal etkiler modelinin kullanımını doğrulamaktadır. Bu nedenle çalışmada rassal etkiler model tahmincisi FGLS yöntemi kullanılmıştır.

CEO’nun kadın olması ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında yüzde 1 anlam düzeyinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Kağıt sektöründe CEO’nun kadın olması ile muhasebe kalitesi arasında yüzde 1 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer sektörlerde ise CEO’nun kadın olması ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Tablo 28’de görüldüğü üzere kimya ve tekstil sektöründe kadın CEO görev almadığı için analiz yapılamamıştır.

CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Ancak kimya sektöründe CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi arasında yüzde 5 anlam düzeyinde pozitif; metal eşya sektöründe yüzde 1 anlam düzeyinde negatif; taş ve toprak sektöründe yüzde 5 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir.

Tablo 28: Sektörel Karşılaştırma-2

Değişkenler		Tüm İmalat Sektörü	İmalat Sektörü Alt Grupları						
Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler		1-Ana Metal	2-Gıda	3-Kağıt	4-Kimya	5-Metal Eşya	6-Taş ve Toprak	7-Tekstil
Roychowdhury., (2006) (MK4)	GEND	.0358 (p=0.001)***	-.0145 (p=0.361)	.0131 (p=0.641)	-.2619 (p=0.000)***	-	-.0203 (p=0.683)	.0156 (p=0.353)	-
	DUAL	-.0066 (p=0.383)	-.0100 (p=0.768)	-.0011 (p=0.967)	-.0172 (p=0.624)	.0352 (p=0.047)**	-.0853 (p=0.001)***	-.1033 (p=0.038)**	.0010 (p=0.963)
	EXPER	-.0034 (p=0.557)	-.0266 (p=0.126)	.0744 (p=0.000)***	.0172 (p=0.474)	-.0404 (p=0.174)	-.00001 (p=0.999)	.0077 (p=0.524)	.0272 (p=0.203)
	MEMB	-.0090 (p=0.120)	-.0214 (p=0.163)	-.0007 (p=0.974)	-.0360 (p=0.071)*	.0177 (p=0.292)	.0050 (p=0.762)	.0238 (p=0.284)	-.0498 (p=0.032)
	TEN	-.0005 (p=0.194)	-.00008 (p=0.933)	-.0022 (p=0.275)	-.0010 (p=0.562)	.0010 (p=0.417)	.0009 (p=0.466)	-.0021 (p=0.211)	.0005 (p=0.662)
	LITER	.0028 (p=0.633)	-.0175 (p=0.184)	-.0636 (p=0.014)**	.0136 (p=0.484)	.0352 (p=0.113)	.0227 (p=0.181)	.0186 (p=0.156)	-.0569 (p=0.029)
	AGD	.0011 (p=0.000)***	.00007 (p=0.931)	.0002 (p=0.832)	-.0011 (p=0.409)	-.0017 (p=0.127)	.0024 (p=0.032)**	.0009 (p=0.250)	-.0003 (p=0.793)
	TURN	.0048 (p=0.516)	-.0042 (p=0.746)	.0511 (p=0.018)**	.0093 (p=0.651)	-.0241 (p=0.179)	.0113 (p=0.575)	.0021 (p=0.876)	.0537 (p=0.042)
	Wald chi2	43.15	33.91	59.77	76.02	33.96	35.33	37.78	64.25
	Prob> chi2	0.0000	0.0012	0.0000	0.0000	0.0007	0.0008	0.0003	0.0000

CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Ancak gıda sektöründe CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi arasında yüzde 1 anlam düzeyinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer sektörlerde ise CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

CEO yönetim kurulu üyeliği ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Ancak kağıt sektöründe CEO yönetim kurulu üyeliği ile muhasebe kalitesi arasında yüzde 10 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer sektörlerde ise CEO yönetim kurulu üyeliği ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Diğer sektörlerde de CEO görev süresi ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Ancak gıda sektöründe CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi arasında yüzde 5 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer sektörlerde ise CEO muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

CEO yaşı ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında yüzde 1 anlam düzeyinde pozitif bir ilişki tespit edilmişti. Metal eşya sektöründe de CEO yaşı ile muhasebe kalitesi arasında yüzde 5 anlam düzeyinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer sektörlerde ise CEO yaşı ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Son olarak CEO değişimi ile muhasebe kalitesi (MK4) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Ancak gıda sektöründe CEO değişimi ile muhasebe kalitesi arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer sektörlerde CEO değişimi ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

SONUÇ

Son zamanlarda yaşanan hızlı teknolojik gelişmeler bilgiye erişimi de kolaylaştırmıştır. Bununla birlikte bilginin doğruluğu, zamanlılığı, bütünlüğü, tutarlılığı da sahip olunması gereken özellikler olarak yer almaktadır. Bilginin çokluğunda bu özelliklere sahip bilgi kaliteyi de beraberinde getirmiştir. Kaliteli bilgi, üretim, yönetim, pazarlama, finans, insan kaynaklarında olduğu gibi muhasebede de önemli hale gelmiştir. Muhasebenin kaliteli olması, yatırımcılara, alacaklılara, kredi verenlere ve diğer paydaşlara ekonomik kararlarında yardımcı olmaktadır. Bu nedenle muhasebe kalitesi (kârlar/tahakkuklar), muhasebe literatüründe en çok araştırılan konulardan biri olmuştur (Nikolaev, 2014: 1). Birçok araştırmacı (Barth, Landsman ve Lang, 2008; Dechow vd., 1995; Francis, Olsson ve Schipper, 2006; Jones, 1991; Kothari, Leone ve Wasley, 2005; McVay, 2006) muhasebe kalitesini kâr yönetimi, kârın istikrarlı hale getirilmesi, değere ilgililiği, gelir değişikliği ölçüm yöntemlerini kullanarak dolaylı olarak ölçmüştür. Uluslararası literatürde muhasebe kalitesi; IFRS'nin kabulü, birleşme ve devralmalar, ticari krediler, blok zincir teknoloji ve nesnelerin interneti, denetim ücreti gibi konularla araştırılmıştır (Dayanandan vd., 2016; Hribar, Kravet ve Wilson, 2014; Marquardt ve Zur, 2015; Soderstrom ve Sun, 2007; Wu, Xiong ve Li, 2019).

Birçok araştırmacı, üst yönetimin tahakkukların isteğe bağlı kısımlarıyla ve/veya nakit akıştaki, üretimdeki ve isteğe bağlı harcamalardaki anormal kalemler yoluyla yani işlem esaslı kâr yönetimiyle kârları yönettiğini varsaymaktadır. Buna göre isteğe bağlı tahakkuklar ve anormal kalemler kârları yönetme olanağı vermekte ancak isteğe bağlı olmayan tahakkuklar ve normal kalemler ise kârları yönetme olanağı vermemektedir.

Bu çalışmada kâr yönetim uygulamaları muhasebe kalitesinin temsilcisi olarak kullanılmıştır. Kâr yönetim uygulamalarının negatif ya da pozitif değerinin yüksekliği muhasebe kalitesini azaltıcı bir etkiye sahiptir (Francis vd., 2008; Lara vd., 2017). Kâr yönetim değerinin sıfıra yakınlığı ise muhasebe kalitesini artırıcı bir etkisi olmaktadır.

Muhasebe kalitesi ile ilişkisi araştırılan üst yönetim etkisi teorisi Hambrick ve Mason (1984) tarafından ileri sürülmüştür. Bu teoriye göre yaş, görev süresi, eğitim düzeyi, cinsiyet ve mesleki geçmiş gibi gözlemlenebilir demografik özellikler üst düzey yöneticinin davranış ve tercihlerini etkilemektedir. Birçok araştırmacı CEO'nun gücü,

yaşı, görev süresi, cinsiyeti gibi konularda çalışmalar yapmıştır (Adams, Almeida ve Ferreira, 2005; Belot ve Serve, 2018; Hambrick ve Fukutomi, 1991; Xiong, 2016). Bazı çalışmalarda (Dhaliwal ve Naiker, 2010; Gounopoulos ve Pham, 2018; Matsunaga ve Yeung, 2008) üst yönetimde önemli bir yeri olan CEO'nun da muhasebe kalitesi üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Araştırma kapsamında incelenen CEO özellikleri ve muhasebe kalitesi BIST İmalat sektöründe yer alan şirketlerden oluşmaktadır. CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi ilişkisi sabit etkiler ve FGLS yöntemine göre analiz edilmiştir. Bu yöntemlerin sonuçlarında benzerlik ve farklılık bulunmaktadır.

Çalışmada muhasebe kalitesi temsilcisi olarak tahakkuk (Dechow vd., 1995; Kothari vd., 2005; Raman ve Shahrur, 2008) ve işlem esaslı kâr yönetim (Roychowdhury, 2006) modelleri kullanılmıştır. Dört farklı kâr yönetim modeli için sekiz hipotez test edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre toplam otuz iki alt hipotezin dokuzu sabit etkiler yönteminde; on yedisi FGLS yönteminde kabul edilmiştir. Çalışmada kullanılan model ve yöntemlere göre analiz sonuçları Tablo 26'da özet olarak gösterilmiştir.

Sabit etkiler yönteminde CEO cinsiyeti ile muhasebe kalitesi arasında hiçbir modelde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir. FGLS yönteminde ise CEO cinsiyeti ile muhasebe kalitesi arasında tüm modellerde yüzde 5 ve yüzde 1 anlam düzeylerinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Benzer şekilde sabit etkiler yönteminde CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Ancak FGLS yönteminde ise CEO muhasebe deneyimi ile muhasebe kalitesi (MK2 ve MK3) arasında yüzde 1 anlam düzeyinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuçlar göstermektedir ki değişkenler arası ilişki durumu kullanılan istatistiksel modellere göre de farklılaşabilmektedir.

Sabit etkiler yönteminde CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK1, MK2 ve MK3) arasında yüzde 5 anlam düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu bağlamda sabit etkiler yönteminde ikilik yani yönetim kurulu başkanı ve CEO'nun aynı kişi olması isteğe bağlı tahakkuk değerini yükseltmiştir. Yüksek isteğe bağlı tahakkuk değeri, muhasebe kalitesini düşürmektedir. FGLS yönteminde ise CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi (MK3) arasında yüzde 10 anlam düzeyinde pozitif bir ilişki bulunmuştur. Bu yöntemde ise CEO ikiliği isteğe bağlı tahakkuk değerini düşürmüştür. Düşük isteğe bağlı tahakkuk değeri,

muhasabe kalitesini artırıcı etki yapmıştır. Sabit etkiler ve FGLS yönteminin ikisinde de işlem esaslı kâr yönetim modeli (MK4) sonuçları istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır.

CEO muhasabe okuryazarlığı ile muhasabe kalitesi (MK3); CEO değişimi ile muhasabe kalitesi (MK2) arasında sabit etkiler modelinde sırasıyla yüzde 5 ve yüzde 10 anlam düzeyinde negatif ilişki tespit edilmiştir. FGLS yönteminde ise CEO muhasabe okuryazarlığı ile muhasabe kalitesi (MK2 ve MK3) arasında yüzde 1; CEO değişimi ile muhasabe kalitesi (MK1 ve MK2) arasında yüzde 10 anlam seviyesinde negatif ilişki tespit edilmiştir. CEO'nun muhasabe okuryazarlığı ve değişimi ile işlem esaslı kâr yönetim modeli (MK4) arasında sabit etkiler ve FGLS yönteminde istatistiksel olarak anlamlı ilişki bulunamamıştır.

Muhasabe kalitesi temsilci olan Roychowdhury (2006) (MK4) modelinde ise sabit etkiler yönteminde CEO'nun tüm özellikleri ile muhasabe kalitesi (MK4) arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki bulunamamıştır. Ancak FGLS yönteminde CEO cinsiyeti ve yaşı ile muhasabe kalitesi arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir.

Çalışmada ayrıca sektörel farklılıkların olup olmadığı FGLS yöntemi ile incelenmiştir. Sektörel farklılıkların analizinde tahakkuk esaslı kâr yönetim modelinden Kothari vd., (2005) ve işlem esaslı kâr yönetim modellerinden ise Roychowdhury (2006) kullanılmıştır.

İlk olarak Kothari vd., (2005) modelinde CEO cinsiyeti ile muhasabe kalitesi arasında pozitif bir ilişki varken, ana metal, gıda, kağıt, metal eşya ve taş ve toprak alt sektöründe anlamlı ilişki tespit edilememiştir. Kimya ve tekstil sektöründe ise kadın CEO çalışmadığı için analiz yapılamamıştır. CEO ikiliği ile muhasabe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilemezken kağıt sektöründe negatif; metal eşya sektöründe ise pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.

CEO muhasabe deneyimi ile muhasabe kalitesi arasında genel olarak pozitif bir ilişki bulunmuşken, sektör bazında sadece kimya işletmelerinde pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Diğer tüm sektörlerde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. CEO muhasabe okuryazarlığı ile muhasabe kalitesi arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir. CEO muhasabe okuryazarlığı gıda ve tekstil sektöründe negatif; kimya sektöründe ise pozitif ilişkili bulunmuştur.

İkinci olarak Roychowdhury (2006) modeli ile sektörel farklılıklar incelenmiştir. CEO cinsiyeti ile muhasebe kalitesi arasında pozitif bir ilişki tespit edilmişken kağıt sektöründe negatif bir ilişki bulunmuştur. Kimya ve tekstil sektöründe CEO kadın çalışan olmadığı için analiz yapılamamıştır. CEO ikiliği ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Ancak CEO ikiliği metal eşya ve taş ve toprak sektöründe negatif; kimya sektöründe ise pozitif ilişki tespit edilmiştir. CEO değişimi ile muhasebe kalitesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamazken CEO değişimi gıda sektöründe pozitif ilişkili bulunmuştur.

Sonuç olarak kullanılan yöntem, model ve sektörler göre analiz sonuçları farklılaşabilmektedir. Çalışmada, literatür de yaygın kullanılan ve aşırı uç noktadaki performans sonuçlarını dikkate alan tahakkuk esaslı kâr yönetimlerinden Kothari Modeline; işlem esaslı kâr yönetimlerinden Roychowdhury Modeline göre sabit etkiler yönteminde genel bir değerlendirme yapılmıştır. Kothari Modeline göre CEO'nun kadın olması, muhasebe deneyimine sahip olması ve yönetim kurulunda bulunması ile muhasebe kalitesi arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Bu pozitif ilişki de CEO'nun yönetim kurulunda bulunması istatistiksel olarak anlamlı iken CEO'nun kadın olması ve muhasebe deneyimine sahip olması istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır.

Bu sonuca göre CEO'nun kadın ya da erkek olmasının isteğe bağlı tahakkuklar üzerinde anlamlı etkisi tespit edilemediğinden, CEO'nun muhasebe kalitesi üzerinde anlamlı etkisi bulunmamıştır. Benzer şekilde Arnoğlu (2020), BIST 100'deki şirket yönetim kurullarındaki kadın yöneticilerin varlığının kâr yönetimiyle ilişkili olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Yapılan çalışmalarda ABD ve gelişmiş ülkelerde CEO'nun kadın olması ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı pozitif ilişki varken Çin'deki çalışmalarda ise anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir. Gelişmiş ülkelerden farklı olarak Türkiye ve Çin gibi gelişmekte olan ülkelerde kadın CEO'ların kararlarında yönetim kurulundaki diğer erkek yöneticilerin önemli etkisinin olduğu sonucuna varılabilir. Bu nedenle genel olarak gelişmekte olan ülkelerde CEO'nun cinsiyeti kâr yönetim uygulamalarında farklılık göstermemiştir.

Çalışmada, CEO'nun muhasebe deneyimine sahip olması da muhasebe kalitesi üzerinde anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir. Deneyim temel bir öğrenme kaynağı olduğundan, yöneticilerin işlevsel alanlardaki deneyimleri, bu alanlarda uzmanlık ve becerilere yol

açmaktadır. Bu nedenle uluslararası çalışmalarda genel olarak CEO'nun muhasebe deneyimine sahip olması muhasebe kalitesini artırmaktadır. Bazı çalışmalarda ise CEO'nun muhasebe deneyimi olması ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir (Jiang vd., 2013; Mey ve De Klerk, 2015).

Çalışmada, CEO'nun aynı zamanda yönetim kurulu üyesi olması muhasebe kalitesini anlamlı olarak pozitif etkilemektedir. CEO'nun yönetim kurulunda yer alması konusunda yönetim teorileri arasında farklılıklar bulunmaktadır. CEO, yönetim kurulunda ya yönetim kurulu başkanı ya da tek temsilci olarak yer almaktadır. Literatürde genellikle CEO'nun yönetim kurulunda yer alması ile finansal performans ilişkisi incelenmiştir. Bu sonuçlara göre yönetim kurulunda yer alan CEO'lar finansal performansı olumlu etkilemiştir (Ocak, 2013; Li ve Roberts, 2018).

Kothari modelinde ayrıca CEO ikiliği, görev süresi, muhasebe okuryazarlığı, yaşı ve değişimi ile muhasebe kalitesi arasında negatif bir ilişki bulunmuştur. Bu negatif ilişki CEO ikiliği, yaşı ve değişimi istatistiksel olarak anlamlı iken CEO görev süresi ve muhasebe okuryazarlığı istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır.

CEO'nun aynı zamanda yönetim kurulu başkanı olması tartışmalı konu olmasına rağmen genellikle bu iki görevin birbirinden ayrılması görüşü yaygındır. Çünkü bu ikilik CEO'nun şirket politika ve karar alma sürecini olumlu ya da olumsuz etkileyebilmektedir. Çalışmada CEO ikiliği muhasebe kalitesini olumsuz yönde etkilemiştir. Bu ikilik döneminde şirketin isteğe bağlı tahakkuk yoluyla kâr yönetiminde artış gözlenmiştir. Çalışma sonucu, bu alanda yapılan araştırma sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir (Sakarya, Kara ve Toraman, 2019; Dechow, Sloan ve Sweeney, 1996; Alves 2021).

Görev süresi uzadıkça CEO'nun gücü artmakta ve bunun sonucunda yatırım ve muhasebe uygulamaları üzerinde daha etkili olmaktadır. Araştırmada görev süresi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Literatürde ise çalışma sonucundan farklı olarak CEO'nun görev süresi ile muhasebe kalitesi arasında pozitif ilişki bulunmuştur (Ali ve Zhang 2015; Xiong, 2016).

CEO'lar iyi eğitilmiş ve çoğu üniversiteyi bitirmiş kişilerdir. Üniversitede CEO'nun muhasebe ve finans eğitimi almış olması muhasebe okuryazarı olarak varsayılmıştır. Bu eğitimi alanlara üniversitede büyük hata ve hilelerden kaçınmaya yönelik etik kurallar ve analitik beceriler öğretilmektedir. Kâr yönetimi riskli bir faaliyet olduğu için muhasebe

eğitimi almış kişiler potansiyel riskin farkındadır. Bu nedenle hileli işlem yapan şirketlerin CEO'ların işletme diplomasına sahip olma olasılıkları dūřuk bulunmuştur (Kouaib, 2018; Troy, 2011). Ancak MBA derecesine sahip yōneticilerin aşırı gūvenin bir sonucu olarak risk alma eğilimleri de bulunmaktadır. Bu durumdaki yōneticiler kâr yōnetimi faaliyetinde bulunmakta ayrıca bilgi açıklama kalitesini dūřurmektedir (Lin vd. 2020; Miller ve Xu, 2019). Çalışmada ise CEO'nun muhasebe okuryazarlığı ile muhasebe kalitesinde anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Üst yōneticiler yař aldıkça riskleri ve olumsuz sonuçları iyi değerlendirebilmektedir. Ayrıca yaşlı yōneticilerin bir kurum içinde kurallara meydan okuma olasılıkları da dūřuktur (Child, 1974). Çalışmada CEO'nun yaşı muhasebe kalitesini olumsuz etkilemiştir. Buna gōre CEO'ların yaşı arttıkça isteğe bağlı tahakkuklarında artış tespit edilmiştir. Çalışmadan farklı olarak ABD'de yapılan çalışmada CEO yaşı ile finansal raporlama kalitesi arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Türkiye'de yapılan çalışmada, ūst yōnetimin yař heterojenliği ile işletme performansı arasında bir ilişki tespit edilmemiştir (Aydemir, 2019).

CEO değişimi, gelen ve giden CEO kararlarını içerdiğinden kâr yōnetimine yōnelik teşvikleri ve fırsatları etkilemektedir. Ayrılan CEO, dūřuk performansı maskelemek, işteki son yılında yüksek ikramiye olmak için kârları artırmaya çalışabilmektedir. Yeni gelen CEO ise, selefinin performansını dūřuk gōstermek için ilk yıllarında kârlarını azaltmak isteyebilmektedir. CEO değişiminin zorunlu ya da anlaşmalı olması da kâr yōnetiminde farklı etkiye sahip olmaktadır. Çalışmada CEO değişiminin zorunlu mu yoksa anlaşmalı mı olduğu ayrımı yapılmadan muhasebe kalitesi ilişkisine bakılmıştır. Buna gōre CEO değişimi ile muhasebe kalitesi arasında anlamlı negatif bir ilişki bulunmuştur. Literatürde de CEO değişimi ile muhasebe kalitesi arasında benzer sonuçlar bulunmuştur (Choi, 2014; Hazarika, 2012; Hennes vd 2008).

Roychowdhury modeline gōre CEO cinsiyeti, ikiliđi, muhasebe deneyimi, yařı ile muhasebe kalitesi arasında negatif bir iliřki; CEO yōnetim kurulu ūyeliđi, gōrev süresi, muhasebe okuryazarlıđı ve deđiřimi ile muhasebe kalitesi arasında ise pozitif bir iliřki tespit edilmiřtir. Ancak bu modelde CEO ūzelliklerinin tümü ile muhasebe kalitesi arasında iliřki istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıřtır. Buna gōre CEO'ların gōzlenebilir ūzellikleri ile faaliyetlerden sađlanan nakit akıř, ūretilen malın maliyeti ve

isteğe bağılı harcamalardaki (SG&A) anormalliklerle anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Bu çalışmada üst yönetim etkisi teorisi çerçevesinde, tahakkuk ve işlem esaslı kâr yönetimini kullanarak yaygın olarak kullanılan muhasebe kalitesi ölçüsü test edilmiştir. Bazı CEO özelliklerinin muhasebe kalitesini etkilediğine dair sonuçlara ulaşılmıştır. Türkiye’de CEO özellikleri ile muhasebe kalitesi arasındaki ilişkiyi kapsamlı ölçen çalışmaya rastlanmamıştır. Önceki araştırmacılar, kısa gözlem sürelerini kullanarak genellikle CEO özellikleri ile finansal performans arasındaki ilişkiyi ölçmüştür.

Çalışma BIST İmalat sektöründeki şirketler ile sınırlı tutulmuştur. CEO’nun sadece sekiz gözlemlenebilir demografik özelliği incelenmiştir. Ayrıca CEO değişiminde bir takvim yılındaki değişiklik dikkate alınmıştır, ara dönemdeki CEO değişikliği dikkate alınmamıştır.

Gelecek çalışmalarda üst yönetimin bilişsel ve psikolojik özellikleri ile kâr yönetimi, finansal performans, hisse senedi arasındaki ilişki incelenebilir. Ayrıca CEO; gücü, etnik kökeni, tazminatı, ikramiyesi, hisse sahipliği, dindarlığı ve uluslararası deneyimi gibi özellikleri kullanılarak çeşitli araştırmalar yapılabilir.

KAYNAKÇA

- AAA. (1986). *American Accounting Association Committee on the Future, Content, and Scope of Accounting Education Future of accounting education: preparation for the expanding profession*.
- Adams, R. B., & Ferreira, D. (2009). Women in the boardroom and their impact on governance and performance. *Journal of financial economics*, 94(2), 291–309.
- Adams, Renee B, Almeida, H., & Ferreira, D. (2005). Powerful CEOs and Their Impact on Corporate Performance. *The Review of Financial Studies*, 18(4), 1403–1432. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhi030>
- Adams, S. M., Gupta, A., Haughton, D. M., & Leeth, J. D. (2007). Gender differences in CEO compensation: Evidence from the USA. *Women in Management Review*, 22(3), 208–224. <https://doi.org/10.1108/09649420710743662/FULL/HTML>
- Aier, J. K., Comprix, J., Gunlock, M. T., & Lee, D. (2005). The Financial Expertise of CFOs and Accounting Restatements. *Accounting Horizons*, 19(3), 123–135. <https://doi.org/10.2308/ACCH.2005.19.3.123>
- Akgüç, Ö. (2017). *Mali Tablolar Analizi* (16. baskı). İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık.
- Aktaş, H. (2009). *Hisse senetleri piyasasında muhasebe bilgilerinin önemi* (Gazi Kitab).
- Aktaş, M. (2006). Türkiye’de Sermaye Piyasasının Gelişme Trendi ve Ekonomik Büyüme ile İlişkisi. *Yönetim Dergisi: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü*, 17(55), 47–54.
- Albrecht, W. S., & Sack, R. J. (2000). Accounting education: charting a course through a perilous future. İçinde *In Accounting Education Series* (C. 16). Sarasota, FL- American Accounting Association.
- Albrecht, W. Steve, Albrecht, C. C., & Albrecht, C. O. (2004). Fraud and Corporate Executives: Agency, Stewardship and Broken Trust. *Journal of Forensic Accounting*.
- Alexander, D., & Nobes, C. (2007). *Financial Accounting: an international introduction* (Pearson Ed).
- Ali, A., & Zhang, W. (2015). CEO tenure and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 59(1), 60–79. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2014.11.004>
- Altay, S. A. (2016). *Şirketin Merkezine Doğru Yolculuk - CEO*. İstanbul. Tarihinde adresinden erişildi <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/risk/sirketin-merkezine-dogru-yolculuk-CEO.pdf> (10/09/2022 tarihinde erişildi)

- Alves, S. (2021). CEO duality, earnings quality and board independence. *Journal of Financial Reporting and Accounting*. <https://doi.org/10.1108/JFRA-07-2020-0191/FULL/HTML>
- American Society for Quality (ASQ). (2019). Quality Glossary. Tarihinde 31 Temmuz 2019, adresinden erişildi <https://asq.org/quality-resources/quality-glossary/q>
- Anayurt, Ö. (2010). *Hukuka Giriş ve Hukukun Temel Kavramları* (10. baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Arioglu, E. (2020). The affiliations and characteristics of female directors and earnings management: evidence from Turkey. *Managerial Auditing Journal*, 35(7), 927–953. <https://doi.org/10.1108/MAJ-07-2019-2364/FULL/HTML>
- Arıcı, N. D. (2014). *Sermaye Piyasalarında Muhasebe Bilgilerinin Kalitesi: Borsa İstanbul Üzerine Bir Uygulama (Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. Celal Bayar Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa.
- Arıcı, N. D., & Karğın, M. (2017). Muhasebe Bilgilerinin Kalitesini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Literatür İncelemesi. *Yönetim ve Ekonomi*, 24(1), 215–232.
- Armstrong, C. S., Glaeser, S., & Kepler, J. D. (2019). Accounting quality and the transmission of monetary policy. *Journal of Accounting and Economics*, 68(2–3), 101265. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2019.101265>
- Arslan, S. (2021). *Aile İşletmelerinde VekilHarçlık İlişkileri Üzerine Nitel Bir Araştırma (Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. Akdeniz Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Arsoy, A. P., Bora, T., & Selimoğlu, S. (2014). Muhasebe Eğitimindeki Bilgi, Beceri ve Eğitim Tekniklerinin Gereklikliklerine İlişkin Beklentiler: Türkiye’deki Akademisyenlere ve Meslek Mensuplarına Yönelik Bir Araştırma. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 10(23), 121–136. <https://doi.org/10.17130/IJMEB.2014.10.23.479>
- Arun, T. G., Almahrog, Y. E., & Aribi, Z. A. (2015). Female directors and earnings management: Evidence from UK companies. *International Review of Financial Analysis*, 39, 137–146.
- Ataay, A. (2018). Şirket İçinden ve Dışından Atanan Genel Müdürlerin Firma Performansına Etkileri: Türkiye’de Genel Müdür Değişimleri İle İlgili Bulgular. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(3), 583–596. <https://doi.org/10.30798/makuiibf.417482>
- Auden, W. C., Shackman, J. D., & Onken, M. H. (2006). Top management team, international risk management factor and firm performance. Team Performance Management. *Team Performance Management*, 12(7/8), 209–224.
- Aydemir, M. (2019). *Türkiye’de Üst Yönetim Ekipleri*. İstanbul: Altınbaş Üniversitesi Yayınları.

- Baatwah, S. R., Salleh, Z., & Ahmad, N. (2015). CEO characteristics and audit report timeliness: do CEO tenure and financial expertise matter? *Managerial Auditing Journal*, 30(8–9), 998–1022. <https://doi.org/10.1108/MAJ-09-2014-1097/FULL/HTML>
- Badertscher, B. A. (2011). Overvaluation and the choice of alternative earnings management mechanisms. *The Accounting Review*, 86(5), 1491–1518.
- Baik, B., Choi, S., Farber, D. B., Banker, R., Choi, J.-H., Dou, Y., ... Zarowin, P. (2020). Managerial Ability and Income Smoothing. *meridian.allenpress.com*, 95(4), 1–22. <https://doi.org/10.2308/accr-52600>
- Baker, T. A., Lopez, T. J., Reitenga, A. L., & Ruch, G. W. (2019). The influence of CEO and CFO power on accruals and real earnings management. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 52(1), 325–345. <https://doi.org/10.1007/S11156-018-0711-Z>
- Baliga, B. R., Moyer, R. C., & Rao, R. S. (1996). CEO duality and firm performance: What's the fuss? *Strategic management journal*, 17(1), 41–53.
- Ballou, D. P., & Pazer, H. L. (1985). Modeling data and process quality in multi-input, multi-output information systems. *Management science*, 31(2), 150–162.
- Bamber, L., Jiang, J., & Wang, I. Y. (2010). What's my style? The influence of top managers on voluntary corporate financial disclosure. *The accounting review*, 85(4), 1131–1162.
- Barker, V. L., & Mueller, G. C. (2002). CEO characteristics and firm R&D spending. *Management Science*, 48(6), 782–801. <https://doi.org/10.1287/MNSC.48.6.782.187>
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467–498. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x>
- Bartov, E., Gul, F. A., & Tsui, J. S. L. (2000). Discretionary-accruals models and audit qualifications. *Journal of Accounting and Economics*, 30(3), 421–452. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00015-5](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00015-5)
- Barua, A., Davidson, L., Rama, D. V., & Thiruvadi, S. (2010). CFO gender and accruals quality. *Accounting Horizons*, 24(1), 25–39. Tarihinde adresinden erişildi <https://meridian.allenpress.com/accounting-horizons/article-abstract/24/1/25/68366>
- Batini, C., Rula, A., Scannapieco, M., & Viscusi, G. (2015). From data quality to big data quality. *Journal of Database Management*, 26(1), 60–82. <https://doi.org/10.4018/JDM.2015010103>
- Batini, C., & Scannapieco, M. (2016). *Data and Information Quality*. Springer.
- Bayrakdaroğlu, A. (2010). Mülkiyet Yapısı ve Finansal Performans: İmkb Örneği. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(2), 11–20. Tarihinde adresinden erişildi

<https://dergipark.org.tr/en/pub/ebd/issue/4856/66789>

- Beatty, A., Liao, S., & Weber, J. (2010). Financial Reporting Quality, Private Information, Monitoring, and the Lease-versus-Buy Decision. *The Accounting Review American Accounting Association*, 85(4), 1215–1238. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.4.1215>
- Becker, C. L., Defond, M. L., & California, S. (1998). The Effect of Audit Quality on Earnings Management *, 15(1), 1–24.
- Beidleman, C. R. (1973). Income smoothing: The role of management. *The Accounting Review*, 48(4), 653–667.
- Belot, F., & Serve, S. (2018). Earnings Quality in Private SMEs: Do CEO Demographics Matter? *Journal of Small Business Management*, 56, 323–344. <https://doi.org/10.1111/JSBM.12375>
- Bendickson, J., Muldoon, J., Liguori, E. W., & Davis, P. E. (2016). Agency theory: background and epistemology. *Journal of Management History*, 22(4), 437–449.
- Bergstresser, D., & Philippon, T. (2006). CEO incentives and earnings management. *Journal of Financial Economics*, 80(3), 511–529. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.10.011>
- Bertrand, M., & Schoar, A. (2003). Managing with style: The effect of managers on firm policies. *The Quarterly journal of economics*, 118(4), 1169–1208.
- Besar, S. S. N. T., Ali, M. M., & Ghani, E. K. (2017). Examining upper echelons managers' characteristics on financial restatements. *Journal of International Studies*, 10(4), 179–191. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2017/10-4/14>
- Beuselinck, C., Deloof, M., & Vanstraelen, A. (2015). Cross-jurisdictional income shifting and tax enforcement: evidence from public versus private multinationals. *Review of Accounting Studies*, 20(2), 710–746. <https://doi.org/10.1007/s11142-014-9310-y>
- Bezirgan, E., & Sakarya, Ş. (2022). Kazanç Kalitesinin Ölçümünde Muhasebe Esaslı Yaklaşımlar: Türk Bankacılık Sektöründen Bulgular. *Bankacılar*, (120), 43–67.
- Bhandari, A., Mammadov, B., Shelton, A., & Thevenot, M. (2018). It Is Not Only What You Know, It Is Also Who You Know: CEO Network Connections and Financial Reporting Quality. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 37(2), 27–50. <https://doi.org/10.2308/AJPT-51821>
- Bharath, S. T., Sunder, J., & Sunder, S. V. (2008). Accounting quality and debt contracting. *Accounting Review*, 83(1), 1–28. <https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.1.1>
- Biddle, G. C., & Hilary, G. (2006). Accounting quality and firm-level capital investment. *Accounting Review*, 81(5), 963–982. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.5.963>
- Biddle, G., Hilary, G., & Verdi, R. S. (2009). How does financial reporting quality relate to

- investment efficiency? *Journal of Accounting and Economics*, 48(2–3), 112–131.
- Boddy, D. (2017). *Management An Introduction* (7. baskı). Pearson.
- Boivie, S., Bednar, M., & Barker, S. B. (2015). Social comparison and reciprocity in director compensation. *Journal of Management*, 41(6), 1578–1603. <https://doi.org/10.1177/0149206312460680>
- Borker, D. R. (2012). Accounting, Culture, And Emerging Economies: IFRS In The BRIC Countries. *Journal of Business & Economics Research (JBER)*, 10(5), 313–324. <https://doi.org/10.19030/JBER.V10I5.6983>
- Bouaziz, D., Salhi, B., & Jarboui, A. (2020). CEO characteristics and earnings management: empirical evidence from France. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 18(1), 77–110. <https://doi.org/10.1108/JFRA-01-2019-0008>
- Bouvatier, V., Lepetit, L., & Strobel, F. (2014). Bank income smoothing, ownership concentration and the regulatory environment. *Journal of Banking and Finance*, 41(1), 253–270. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.12.001>
- Bouwman, C. H. S. (2014). Managerial optimism and earnings smoothing. *Journal of Banking and Finance*, 41(1), 283–303. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.12.019>
- Bowen, R. M., Rajgopal, S., & Venkatachalam, M. (2008). Accounting Discretion, Corporate Governance, and Firm Performance*. *Contemporary Accounting Research*, 25(2), 351–405. <https://doi.org/10.1506/car.25.2.3>
- Boyce, G., Greer, S., Blair, B., & Davids, C. (2012). Expanding the horizons of accounting education: Incorporating social and critical perspectives. *Accounting education*, 21(1), 47–74.
- Boyd, B., Haynes, K., & Zona, F. (2011). Dimensions of CEO–board relations. *Journal of Management Studies*, 48(8), 1892–1923. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2010.00943.x>
- Boztosun, A. O. (2013). *Hukuksal açıdan bağımsız yönetim kurulu üyeliği*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Brickley, J., Linck, J., & Coles, J. (1999). What happens to CEOs after they retire? New evidence on career concerns, horizon problems, and CEO incentives. *Journal of Financial Economics*, 52(3), 341–377.
- Bui, B., & Porter, B. (2010). The expectation-performance gap in accounting education: An exploratory study. *Accounting Education: an international journal*, 19(1–2), 23–50. <https://doi.org/10.1080/09639280902875556>
- Burnett, S. (2003). The future of accounting education: A regional perspective. *Journal of Education for Business*, 78(3), 129–134. <https://doi.org/10.1080/08832320309599709>

- Callen, J. L., Khan, M., & Lu, H. (2013). Accounting Quality, Stock Price Delay, and Future Stock Returns*. *Wiley Online Library*, 30(1), 269–295. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01154.x>
- Camps, V. (1997). Education for democracy. *Prospects*, 27(4), 493–499. Tarihinde adresinden erişildi <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/BF02736594.pdf>
- Can, A. V. (2010). Krizin Muhasebesi ve Muhasebenin Krizi. *Mali Çözüm Dergisi*, 20(97), 21–47.
- Can, A. V., & Demirci, Ş. D. (2016). Uluslararası Muhasebe Eğitim Standardı 2 Muhasebe Eğitim Programlarının İçeriğine Uyum: Sakarya Üniversitesi Örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(12), 319–338.
- Can, A. V., & Kıymaz, M. (2016). Muhasebe Uygulamalarındaki Gelişmeler Işığında Dipnot Kültürünün İncelenmesi: Türkiye Örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Özel Sayı*, 153–159.
- Capalbo, F., Frino, A., Lim, M., Mollica, V., Abacus, R. P., & 2018, U. (2017). The impact of CEO narcissism on earnings management. *Abacus*, 54(2), 210–226. <https://doi.org/10.1111/abac.12116>
- Carroll, A., & Buchholtz, A. (2017). *Business and society: Ethics, sustainability, and stakeholder management* (10. baskı). Cengage Learning.
- Cascino, S., Pugliese, A., Mussolino, D., & Sansone, C. (2010). The Influence of Family Ownership on the Quality of Accounting Information. *Family Business Review*, 23(3), 246–265. <https://doi.org/10.1177/0894486510374302>
- Çeker, M. (2013). *Ticaret Hukuku* (6. baskı). Adana: Karahan Kitabevi.
- Çelikyurt, U., & Dönmez, B. N. (2017). BIST İmalat Firmalarındaki Mühendis CEO’lar ve Firma Performansı. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (75), 207–228. <https://doi.org/10.25095/MUFAD.399909>
- Certo, S. C., & Certo, S. T. (2019). *Modern Management-Concepts and Skills* (15. baskı). Pearson.
- Certo, S. T. (2003). Influencing initial public offering investors with prestige: Signaling with board structures. *Academy of Management Review*, 28(3), 432–446. <https://doi.org/10.5465/AMR.2003.10196754>
- Certo, S. T., Daily, C. M., & Dalton, D. R. (2001). Signaling Firm Value through Board Structure: An Investigation of Initial Public Offerings. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(2), 33–50. <https://doi.org/10.1177/104225870102600202>
- Çetenak, E. H., Köse, E., & Bekçi, İ. (2021). Yolsuzluk ve muhasebe kalitesi ilişkisi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 215–230.

- Chava, S., & Purnanandam, A. (2010). CEOs versus CFOs: Incentives and corporate policies. *Journal of financial Economics*, 97(2), 263–278.
- Chen, D., Liu, M., Ma, T., & Martin, X. (2017). Accounting quality and trade credit. *Accounting Horizons*, 31(3), 69–83. <https://doi.org/10.2308/acch-51711>
- Chen, F., Hope, O. K., Li, Q., & Wang, X. (2011). Financial reporting quality and investment efficiency of private firms in emerging markets. *Accounting Review*, 86(4), 1255–1288. <https://doi.org/10.2308/accr-10040>
- Chen, H., Tang, Q., Jiang, Y., & Lin, Z. (2010). The role of international financial reporting standards in accounting quality: Evidence from the European Union. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 21(3), 220–278. <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.2010.01041.x>
- Cheng, Q., Warfield, T., & Ye, M. (2011). Equity incentives and earnings management: Evidence from the Banking Industry. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 26(2), 317–349. <https://doi.org/10.1177/0148558X11401219>
- Chih, H., Shen, C., & Kang, F.-C. (2008). Corporate social responsibility, investor protection, and earnings management: Some international evidence. *Journal of business ethics*, 79(1–2), 179–198. <https://doi.org/10.1007/s10551-007-9383-7>
- Child, J. (1974). Managerial and organizational factors associated with company performance part I. *Journal of Management studies*, 11(3), 175–189. Tarihinde adresinden erişildi <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-6486.1974.tb00693.x>
- Chin, M. K., Hambrick, D. C., & Treviño, L. K. (2013). Political Ideologies of CEOs: The Influence of Executives' Values on Corporate Social Responsibility. *Administrative Science Quarterly*, 58(2), 197–232.
- Chiu, P., Teoh, S., & Tian, F. (2013). Board interlocks and earnings management contagion. *Accounting Review*, 88(3), 915–944. Tarihinde adresinden erişildi <https://meridian.allenpress.com/accounting-review/article-abstract/88/3/915/53890>
- Choi, F. D., & Meek, G. K. (2008). *International accounting* (Pearson Ed).
- Choi, F., & Meek, G. G. (2011). *International Accounting* (7. baskı). Pearson Education.
- Choi, J. S., Kwak, Y. M., & Choe, C. (2014). Earnings management surrounding CEO turnover: Evidence from Korea. *Abacus*, 50(1), 25–55. <https://doi.org/10.1111/ABAC.12021>
- Christensen, H. B., Lee, E., Walker, M., & Zeng, C. (2015). Incentives or Standards: What Determines Accounting Quality Changes around IFRS Adoption? *European Accounting Review*, 24(1), 31–61. <https://doi.org/10.1080/09638180.2015.1009144>
- Cohen, D. A., Dey, A., & Lys, T. Z. (2008). Real and accrual-based earnings management in the pre- and post-sarbanes-oxley periods. *Accounting Review*, 83(3), 757–787.

<https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.3.757>

- Cohen, D. A., & Zarowin, P. (2008). *Accrual-Based and Real Earnings Management Activities around Seasoned Equity Offerings* *Accrual-Based and Real Earnings Management Activities around Seasoned Equity Offerings Abstract*.
- 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. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.01.002>
- Connelly, B. L., Certo, S. T., Ireland, R. D., & Reutzel, C. R. (2011). Signaling theory: A review and assessment. *Journal of Management*, 37(1), 39–67. <https://doi.org/10.1177/0149206310388419>
- Cooper, B. (2002). The future accountant . Tarihinde 25 Ekim 2021, adresinden erişildi <https://www.thehindubusinessline.com/todays-paper/tp-others/tp-accountancy/article28991010.ece>
- Copeland, R. M. (1968). Income Smoothing. *Journal of Accounting Research*, 6, 101. <https://doi.org/10.2307/2490073>
- Cullinan, C. P., & Roush, P. B. (2011). Has the likelihood of appointing a CEO with an accounting/finance background changed in the post-Sarbanes Oxley era? *Research in Accounting Regulation*, 23(1), 71–77.
- Culpan, R., & Trussel, J. (2005). Applying the Agency and Stakeholder Theories to the Enron Debacle: An Ethical Perspective. *Business and Society Review*, 110(1), 59–76. <https://doi.org/10.1111/j.0045-3609.2005.00004.x>
- Cussatt, M., Huang, L., & Pollard, T. J. (2018). Accounting quality under u.S. gaap versus ifrs: The case of germany. *Journal of International Accounting Research*, 17(3), 21–41. <https://doi.org/10.2308/jiar-51997>
- Daily, C. M., & Dalton, D. R. (1993). Board of directors leadership and structure: Control and performance implications. *Entrepreneurship theory and practice*, 17(3), 65–81.
- Daily, Catherine M., & Johnson, J. L. (1997). Sources of CEO power and firm financial performance: A longitudinal assessment. *Journal of Management*, 23(2), 97–117. <https://doi.org/10.1177/014920639702300201>
- Davidson, W. N., Jiraporn, P., Kim, Y. S., & Nemec, C. (2004). Earnings Management Following Duality-Creating Successions: Ethnostatistics, Impression Management, and Agency Theory. *Academy of Management Journal*, 47(2), 267–275. <https://doi.org/10.5465/20159577>
- Davis, J. H., Schoorman, F. D., & Donaldson, L. (1997). Toward a stewardship theory of management. *Academy of Management Review*, 22(1), 20–47. <https://doi.org/10.4324/9781315261102-29>
- Dayanandan, A., Donker, H., Ivanof, M., & Karahan, G. (2016). IFRS and accounting

- quality: Legal origin, regional, and disclosure impacts. *International Journal of Accounting and Information Management*, 24(3), 296–316. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-11-2015-0075>
- De Jong, A., Mertens, G., Van Der Poel, M., Van Dijk, R., De Jong, A., Van Der Poel, Á. M., ... Van Dijk, R. (2014). How does earnings management influence investor's perceptions of firm value? Survey evidence from financial analysts. *Rev Account Stud*, 19, 606–627. <https://doi.org/10.1007/s11142-013-9250-y>
- DeAngelo, L. (1988). Discussion of Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts. *Journal of Accounting Research*, 26, 32. <https://doi.org/10.2307/2491177>
- DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of accounting and economics*, 3(3), 183–199. Tarihinde adresinden erişildi <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0165410181900021>
- Dechow, P., Ge, W., & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 344–401. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.001>
- Dechow, P. M., & Dichev, I. D. (2002). The quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *Accounting Review*, 77(SUPPL.), 35–59. <https://doi.org/10.2308/accr.2002.77.s-1.35>
- Dechow, P. M., Hutton, A. P., Kim, J. H., & Sloan, R. G. (2012). Detecting Earnings Management: A New Approach. *Journal of Accounting Research*, 50(2), 275–334. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00449.x>
- Dechow, P. M., & Schrand, C. (2004). *Earnings quality*. The Research Foundation of CFA Institute.
- Dechow, P. M., & Skinner, D. J. (2000). Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting horizons*, 14(2), 235–250. <https://doi.org/10.2139/ssrn.218959>
- 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. [https://doi.org/10.1016/0167-7187\(91\)90058-S](https://doi.org/10.1016/0167-7187(91)90058-S)
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., & Sweeney, A. P. (1996). Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC. *Contemporary Accounting Research*, 13(1), 1–36. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1996.tb00489.x>
- Dechow, P. M., Sloan, R. G., Sweeney, A. P., & Sloan, R. G. (1995). Detecting Earnings Management. *American Accounting Association*, 70(2), 193–225. <https://doi.org/10.1002/9781119204763.ch4>
- Demerjian, P. R., Lev, B., Lewis, M. F., & McVay, S. E. (2013). Managerial Ability and

- Earnings Quality. *The Accounting Review*, 88(2), 463–498. <https://doi.org/10.2308/ACCR-50318>
- Demir, V., Ertuğrul, M., & Gür, E. (2016). Değer ilişkisi üzerine uluslararası yayınlar. *Mali Çözüm*, 26(Jul/Aug), 13–32.
- Demirel, D. (2017). Anonim Şirketlerde Yönetim Yetkisinin Devri. *Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi*, 7(2), 211–250. Tarihinde adresinden erişildi <https://dergipark.org.tr/en/pub/hacettepehdf/issue/46372/582843>
- Demirel, Y. (2014). Yönetim kurulu yapısının şirkete getirdiği fırsat ve tehditler: eBay örneği. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi*, 25(76).
- Demirkan, S. (2020). *Muhasebe Kalitesi ve Sahiplik Yapısı Arasındaki İlişki: Borsa İstanbul'da Bir Uygulama (Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi/Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Tokat.
- Dhaliwal, D., & Naiker, V. (2010). The association between accruals quality and the characteristics of accounting experts and mix of expertise on audit committees. *Contemporary Accounting*, 27(3), 787–827. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01027.x>
- Di Fabio, C., Ramassa, P., & Quagli, A. (2021). Income smoothing in European banks: The contrasting effects of monitoring mechanisms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 43, 100385. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2021.100385>
- Di Meo, F. (2014). Overinvestment, subsequent earnings management, and CEO tenure. *Spanish Journal of Finance and Accounting*, 43(3), 217–240. <https://doi.org/10.1080/02102412.2014.942152>
- Dichev, I. D., Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2013). Earnings quality: Evidence from the field. *Journal of Accounting and Economics*, 56(2–3), 1–33. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.05.004>
- Dikolli, S. S., Mayew, W. J., & Sethuraman, M. (2016). *The CEO-CFO relationship and CEO compensation*.
- Dinc, E., & Abdioğlu, H. (2009). İşletmelerde Kurumsal Yönetim Anlayışı ve Muhasebe Bilgi Sistemi İlişkisi: İMKB-100 Şirketleri Üzerine Ampirik Bir Araştırma. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(21), 157–184.
- Diri, M. El. (2018). *Introduction to earnings management. Introduction to Earnings Management*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-62686-4>
- Dmytriiev, S. D., & Freeman, E. (2021). The relationship between stakeholder theory and corporate social responsibility: Differences, similarities, and implications for social issues in management. *Journal of Management Studies*, 58(6), 1441–1470. <https://doi.org/10.1111/joms.12684>

- Doğan, M., & Karayel, M. (2016). Yönetim Kurulu Ve Sahiplik Yapısının Ceo Değişimi Üzerindeki Etkisi: Bist İmalat Endeksi'nde Faaliyet Gösteren Firmalar Üzerine Bir Araştırma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(14), 366. <https://doi.org/10.20875/sb.70539>
- Donaldson, L., & Davis, J. H. (1991). Stewardship Theory or Agency Theory: *Australian journal of Management*, 16(June 1991), 49–66. Tarihinde adresinden erişildi <http://aum.sagepub.com/cgi/doi/10.1177/031289629101600103>
- Donaldson, T., & Preston, L. E. (1995). The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence and Implications. *The Corporation and Its Stakeholders*, 20(1), 65–91. <https://doi.org/10.3138/9781442673496-011>
- Duman, H. (2010). *Kamunun Aydınlatılması İlkesi Kapsamında Kazanç Yönetimi Uygulamalarının Finansal Raporlama Kalitesi ve Şirket Performansı Üzerine Etkisi: İMKB'de Bir Uygulama (Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. Selçuk Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Durak, G., & Gürel, E. (2014). Finansal Raporların Kalitesine Etki Eden Ülkeye Özgü Faktörler. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (64), 95–110. <https://doi.org/10.25095/mufad.396492>
- Duru, A., Iyengar, R., & Zampelli, E. (2016). The dynamic relationship between CEO duality and firm performance: The moderating role of board independence. *Journal of Business Research*, 69(10), 4269–4277.
- Durukan, B., Ozkan, S., & Dalkilic, F. (2012). CEO turnover and corporate performance relationship in pre-and post-IFRS period: Evidence from Turkey. *Journal of Business Economics and Management*, 13(3), 421–442. <https://doi.org/10.3846/16111699.2011.620145>
- 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.
- Ege, İ., & Topaloğlu, T. N. (2017). Sahiplik Yapısı ile Sermaye Yapısı ve Kar Payı Dağıtım Kararları Arasındaki İlişkinin Borsa İstanbul 30 Endeksinde Test Edilmesi Effects of Ownership Structure. *Muş Alpaslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2). Tarihinde adresinden erişildi <https://avekon.org/papers/1946.pdf>
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *Academy of Management Review*, 14(1), 57–74. Tarihinde adresinden erişildi [http://www.petersvmd.com/PrincipalAgent/short principal agent/agency.pdf](http://www.petersvmd.com/PrincipalAgent/short%20principal%20agent/agency.pdf)
- Elitaş, C., Yıldız, F., & Üç, M. (2011). Muhasebe biliminin çevresi: Anglo Sakson ve kıta Avrupa karşılaştırması. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 1–18.
- Elliott, R., & Jacobson, P. (2002). The evolution of the knowledge professional. *Accounting Horizons*, 16(1), 69–80. Tarihinde adresinden erişildi <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.364.5190&rep=rep1&ty>

- Esenlik, E. (2020). *CEO Markası ve Finansal Performans ilişkisi: BIST’te Yer Alan Şirketler Üzerine Bir Araştırma (Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. Balıkesir Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Faleye, O. (2015). The costs of a (nearly) fully independent board. *Journal of Empirical Finance*, 32(49–62).
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of ownership and control. *The journal of law and Economics*, 26(2), 301–325.
- Fama, Eugene F., & French, K. R. (1995). Size and book-to-market factors in earnings and returns. *The journal of finance*, 50(1), 131–155.
- Fan, J. P., & Wong, T. J. (2002). Corporate ownership structure and the informativeness of accounting earnings in East Asia. *Journal of accounting and economics*, 33(3), 401–425.
- Fan, Y., Barua, A., Cready, W. M., & Thomas, W. B. (2010). Managing earnings using classification shifting: Evidence from quarterly special items. *Accounting Review*, 85(4), 1303–1323. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.4.1303>
- Farber, D. B. (2005). Restoring Trust after Fraud: Does Corporate Governance Matter? *The Accounting Review*, 80(2), 539–561. <https://doi.org/10.2308/ACCR.2005.80.2.539>
- Finkelstein, S., & D’Aveni, R. A. (1994). CEO duality as a double-edged sword: How boards of directors balance entrenchment avoidance and unity of command. *Academy of Management Journal*, 37(5), 1079–1108.
- Finkelstein, S., Hambrick, D. C., & Canella, A. A. (2009). *Theory and Research on Executives, Top Management Teams, and Boards*. Oxford.
- Flesher, D. L., Miranti, P. J., & Previts, G. J. (1996). The first century of the CPA. *Journal of Accountancy*, 182(4).
- Fortune. (2021). Fortune 500 just broke three all-time records. Tarihinde 20 Aralık 2021, adresinden erişildi <https://fortune.com/2021/06/02/female-ceos-fortune-500-2021-women-ceo-list-roz-brewer-walgreens-karen-lynch-cvs-thasunda-brown-duckett-tiaa/>
- Franceschetti, B. M. (2018). *Financial crises and earnings management behavior: arguments and evidence against causality*.
- Francis, B., Hasan, I., Park, J. C., & Wu, Q. (2015). Gender Differences in Financial Reporting Decision Making: Evidence from Accounting Conservatism. *Contemporary Accounting Research*, 32(3), 1285–1318. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12098>
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P. M., & Schipper, K. (2004). Costs of equity and earnings

- attributes. *The Accounting Review*, 79(4), 967–1010.
- Francis, J. R., Khurana, I. K., & Pereira, R. (2003). The role of accounting and auditing in corporate governance and the development of financial markets around the world. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 10(1), 1–30. <https://doi.org/10.1080/16081625.2003.10510613>
- Francis, J, Huang, A., Rajgopal, S., & Zang, A. Y. (2008). CEO reputation and earnings quality. *Contemporary Accounting Research*, 25(1), 109–156. <https://doi.org/10.1506/car.25.1.4>
- Frank, W. G. (1979). An Empirical Analysis of International Accounting Principles. *Journal of Accounting Research*, 17(2), 593. <https://doi.org/10.2307/2490520>
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Boston.
- Freeman, R. E., Wicks, A. C., & Parmar, B. (2004). Stakeholder theory and “The corporate objective revisited”. *Organization Science*, 15(3). <https://doi.org/10.1287/ORSC.1040.0066>
- Friedman, A. L., & Miles, S. (2006). *Stakeholders Theory and Practice*. Oxford.
- Fudenberg, D., & Tirole, J. (1995). A Theory of Dividends Smoothing Based on Incumbency Rents. *Journal of Political economy*, 103(1), 75–93. <https://doi.org/10.1086/261976>
- Ge, W., Matsumoto, D., & Zhang, J. L. (2011). Do CFOs Have Style? An Empirical Investigation of the Effect of Individual CFOs on Accounting Practices*. *Wiley Online Library*, 28(4), 1141–1179. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01097.x>
- Geçici, E., & Can, A. V. (2022). Muhasebe kalitesi konusu kapsamında Türkiye’de yazılan lisansüstü tezlerin bibliyometrik analizi. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi.*, 15(2), 213–245.
- Gençoğlu, Ü. G., & Ertan, Y. (2012). Muhasebe Kalitesini Etkileyen Faktörler ve Türkiye’deki Durum. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (53), 1–24. Tarihinde adresinden erişildi <http://dergipark.gov.tr/mufad/issue/35632/396089>
- Gerakos, J. (2012). Discussion of Detecting Earnings Management: A New Approach. *Journal of Accounting Research*, 50(2), 335–347. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2012.00452.x>
- Gois, A. D. (2017). *The dark tetrad of personality and the accounting information quality: The moderating effect of corporate reputation*. PhD Thesis. San Paulo University.
- Gökçe, O., & Şahin, A. (2003). Yönetimde Rol Kavramı ve Yönetimsel Roller. *The Journal of Social Economic Research*, 3(6), 133–156.
- Gounopoulos, D., & Pham, H. (2018). Specialist CEOs and IPO survival. *Journal of*

Corporate Finance, 48, 217–243.

Gözler, K. (2018). *Genel Hukuk Bilgisi* (18. baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

Gözüm, A. G., & Acar, F. P. (2018). İşletmelerin BIST-Sürdürülebilirlik Endeksi'nde Yer Alma Durumuna Göre Üst Kademe Teorisi Kapsamında Değerlendirilmesi. *Istanbul Management Journal*, (June 2018), 93–112. <https://doi.org/10.26650/imj.2018.29.84.0006>

Graham, J. R., Harvey, C. R., & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1–3), 3–73. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2005.01.002>

Gray, S. J. (1988). Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally. *Abacus*, 24(1), 1–15. <https://doi.org/10.1111/J.1467-6281.1988.TB00200.X>

Gray, S. J., & Vint, H. M. (1995). The Impact of Culture on Accounting Disclosures: Some International Evidence. *Asia-Pacific Journal of Accounting*, 2(1), 33–43. <https://doi.org/10.1080/10293574.1995.10510476>

Gücenme, Ü. (2005). *Mali Tablolar Analizi ve Enflasyon Muhasebesi*. Aktüel Yayınları.

Guenther, D. A., & Young, D. (2000). The association between financial accounting measures and real economic activity: a multinational study. *Journal of Accounting and Economics*, 29(1), 53–72. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(00\)00013-6](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(00)00013-6)

Gull, A., Nekhili, M., Nagati, H., & Chtioui, T. (2018). Beyond gender diversity: How specific attributes of female directors affect earnings management. *The British Accounting Review*, 50(3), 255–274.

Güneş, S. (2013). Finansal gelişmişlik ve büyüme arasındaki nedensellik testi: Türkiye örneği. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 14(1), 73–85.

Gunny, K. A. (2010). The relation between earnings management using real activities manipulation and future performance: Evidence from meeting earnings benchmarks. *Contemporary Accounting Research*, 27(3), 855–888. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01029.x>

Güriş, S. (2015). *Stata ile Panel Veri Modelleri*. İstanbul: Der Yayınları.

Habbash, M. (2010). *The Effectiveness of Corporate Governance and External Audit on Constraining Earnings Management Practice in the UK*. PhD Thesis.

Hadani, M., Goranova, M., & Khan, R. (2011). Institutional investors, shareholder activism, and earnings management. *Journal of business research*, 64(12), 1352–1360.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Multivariate data analysis* (7. baskı). New Jersey: Pearson Prentice Hall.

- Hall, J. (2011). *Accounting information systems* (7. baskı). Cengage Learning.
- Hambrick, D. C., & Fukutomi, G. D. (1991). The seasons of a CEO's tenure. *Academy of management review*, 16(4), 719–742. <https://doi.org/10.5465/AMR.1991.4279621>
- Hambrick, Donald C. (2007). Upper echelons theory: An update. *Academy of Management Review*, 32(2), 334–343. <https://doi.org/10.5465/AMR.2007.24345254>
- Hambrick, Donald C. (2015). Top Management Teams. *Wiley Encyclopedia of Management*, 1–2. <https://doi.org/10.1002/9781118785317.WEOM110276>
- Hambrick, Donald C., & Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *The Academy of management review*, 9(2), 193–206. <https://doi.org/10.2307/2576350>
- Harrison, W. T., Horngren, C. T., & Thomas (Bill), C. W. (2014). *Financial Accounting (Tenth Edition)*. Pearson.
- Harrison, W. T., Horngren, C. T., & Thomas (Bill), W. (2019). *Financial Accounting (Tenth)*. Pearson.
- Haşit, G., & Uçar, A. (2014). Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Kurumsal Yönetim İlkelerinden Yönetim Kurulu İlkesinin İncelenmesine Yönelik Nitel Bir Araştırma. *Sakarya İktisat Dergisi*, 3(2), 85–113.
- HassabElnaby, H. R., Epps, R. W., & Said, A. A. (2003). The impact of environmental factors on accounting development: An Egyptian longitudinal study. *Critical Perspectives on Accounting*, 14(3), 273–292. <https://doi.org/10.1006/cpac.2002.0530>
- Hassall, T., Joyce, J., Montaña, J., & Anes, J. A. D. (2005). Priorities for the development of vocational skills in management accountants: A European perspective. *Accounting Forum*, 29(4), 379–394.
- Hazarika, S., Karpoff, J. M., & Nahata, R. (2012). Internal corporate governance, CEO turnover, and earnings management. *Journal of Financial Economics*, 104(1), 44–69. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2011.10.011>
- Healy, P. M. (1985). The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of accounting and economics*, 7((1-3)), 85–107. Tarihinde adresinden erişildi <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0165410185900291>
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999, Aralık). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>
- Hennes, K. M., Leone, A. J., & Miller, B. P. (2008). *The importance of distinguishing errors from irregularities in restatement research: The case of restatements and CEO/CFO turnover*. *Accounting Review* (C. 83). <https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.6.1487>

- Hermalin, B. E., & Weisbach, M. S. (1996). Endogenously chosen boards of directors and their monitoring of the CEO. *American Economic Review*, 88(1), 96–118.
- Hitt, M. A., & Tyler, B. B. (1991). Strategic decision models: Integrating different perspectives. *Strategic Management Journal*, 12(5), 327–351. <https://doi.org/10.1002/SMJ.4250120502>
- Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind* (3. baskı). New York: McGraw-Hill. Tarihinde adresinden erişildi www.geerthofstede.nl
- Hofstede, Geert. (1980). Motivation, leadership, and organization: do American theories apply abroad? *Organizational dynamics*, 9(1), 42–63. Tarihinde adresinden erişildi <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0090261680900133>
- Hofstede, Geert. (1983). The Cultural Relativity of Organizational Practices and Theories. *Journal of International Business Studies*, 14(2), 75–89. <https://doi.org/10.1057/PALGRAVE.JIBS.8490867>
- Hofstede, Geert. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Sage publications.
- Hofstede, Geert. (2011). Dimensionalizing cultures: The Hofstede model in context. *Online readings in psychology and culture*, 2(1), 1–26.
- Howieson, B. (2003). Accounting practice in the new millennium: is accounting education ready to meet the challenge? *The British Accounting Review*, 35(2), 69–103.
- Hribar, P., & Collins, D. W. (2002). Errors in estimating accruals: Implications for empirical research. *Journal of Accounting research*, 40(1), 105–134.
- Hribar, P., Kravet, T., & Wilson, R. (2014). A new measure of accounting quality. *Review of Accounting Studies*, 19(1), 506–538. <https://doi.org/10.1007/s11142-013-9253-8>
- Hsieh, T. S., Bedard, J. C., & Johnstone, K. M. (2014). CEO Overconfidence and Earnings Management During Shifting Regulatory Regimes. *Journal of Business Finance and Accounting*, 41(9–10), 1243–1268. <https://doi.org/10.1111/JBFA.12089>
- Huang, H. W., Rose-Green, E., & Lee, C. C. (2012). CEO age and financial reporting quality. *Accounting Horizons*, 26(4), 725–740.
- Huang, K.-T., Lee, Y. W., & Wang, R. Y. (1998). *Quality information and knowledge*. Prentice Hall PTR.
- Hunton, J. (2002). Blending information and communication technology with accounting research. *Accounting Horizons*, 16(1), 55–68.
- IAESB. (2019). *Handbook of International Education Standards*. Tarihinde adresinden erişildi <https://www.ifac.org/system/files/publications/files/Handbook-of-International-Education-Standards-2019.pdf>

- IFAC. (2019). *Future-Fit Accountants*. Tarihinde adresinden erişildi
<https://www.ifac.org/system/files/publications/files/IFAC-Future-Fit-Accountant-ROLES-V5-Singles.pdf>
- Jackofsky, E. F. (1984). Turnover and job performance: An integrated process model. *Academy of Management review*, 9(1), 74–83.
- Jennifer Francis, Olsson, P., & Schipper, K. (2006). *Earnings Quality*. Outside North America.
- Jiang, F., Zhu, B., & Huang, J. (2013). CEO's financial experience and earnings management. *Journal of Multinational Financial Management*, 23(3), 134–145. <https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2013.03.005>
- Jones, J. J. (1991). Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research*, 29(2), 193–228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Jones, T. M. (1995). Instrumental Stakeholder Theory: A Synthesis of Ethics and Economics. *The Academy of Management Review*, 20(2), 404–437.
- Kanagaretnam, K., Lim, C. Y., & Lobo, G. J. (2014). Effects of international institutional factors on earnings quality of banks. *Journal of Banking and Finance*, 39(1), 87–106. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.11.005>
- Karabayır, M. E. (2012). *Uluslararası Finansal Raporlama Standartları ve Muhasebe Kalitesi: İMKB Örneği (Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. Ankara Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Karabınar, S. (2005). *Muhasebe İklimi*. Seçkin Yayıncılık.
- Katz, R. L. (1955). Skills of an effective administrator. *Harvard Business Review*, 33(1), 33–42.
- Katz, R. L. (1974). Skills of an effective administrator. *Harvard Business Review*, 52(5), 90–102.
- Kavanagh, M. H., & Drennan, L. . (2008). What skills and attributes does an accounting graduate need? Evidence from student perceptions and employer expectations. *Accounting & Finance*, 48(2), 279–300.
- Kerr, S. (1975). On the Folly of Rewarding A, While Hoping for B. *Academy of Management Journal*, 18(4), 769–783. <https://doi.org/10.5465/255378>
- KGK. (2018). *Kamu Gözetim Kurumu-Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve*. Tarihinde adresinden erişildi
[https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TFRS/Finansal Raporlamaya İlişkin Kavramsal Çerçeve .pdf](https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TFRS/FinansalRaporlamayaİlişkinKavramsalÇerçeve.pdf)
- Kieso, D., Weygandt, J., & Warfield, T. (2016). *Intermediate Accounting* (16. baskı). Wiley.

- Kim, H., & Yasuda, Y. (2019). Accounting information quality and guaranteed loans: evidence from Japanese SMEs. *Small Business Economics*, 53(4), 1033–1050. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0106-5>
- Kıran, F., & Bozkurt, Ö. Ç. (2021). Mintzberg'in Yönetici Roller Modeli Kapsamında İş İlanlarının Analizi. *International Journal of Management Economics and Business*, 17(2), 394–418. <https://doi.org/10.17130/IJMEB.808332>
- Klein, A. (2002). Audit committee, board of director characteristics, and earnings management. *Journal of Accounting and Economics*, 33(3), 375–400. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(02\)00059-9](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(02)00059-9)
- Koçel, T. (2013). *İşletme Yöneticiliği* (13. baskı). İstanbul: Beta.
- Kontesa, M., Brahmana, R., & Tong, A. H. H. (2021). Narcissistic CEOs and their earnings management. *Journal of Management and Governance*, 25(1), 223–249.
- Kothari, S. P., Leone, A. J., & Wasley, C. E. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39(1), 163–197. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2004.11.002>
- Kouaib, A., & Jarboui, A. (2016). Real earnings management in innovative firms: Does CEO profile make a difference? *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 12, 40–54. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2016.09.002>
- Kouaib, A., Jarboui, A., & Mouakhar, K. (2018). CEOs' accounting-based attributes and earnings management strategies under mandatory IFRS adoption. *Journal of Applied Accounting Research*, 19(4), 608–625. <https://doi.org/10.1108/JAAR-04-2017-0051>
- Krishnan, H. A., & Park, D. (2005). A few good women—on top management teams. *Journal of business research*, 58(12), 1712–1720. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2004.09.003>
- Krishnan, G. V., & Parsons, L. M. (2008). Getting to the bottom line: An exploration of gender and earnings quality. *Journal of business ethics*, 78(1–2), 65–76. <https://doi.org/10.1007/s10551-006-9314-z>
- Kurnaz, N. (2018). Mu hasebe Bilgi Kalitesi Ekseninde İç Denetim Ve Bilgi İfşası (Whistleblowing) İlişkisi Internal Audit and Whistleblowing Relationship : In the Axis of Accounting Knowledge Quality. <https://doi.org/10.21180/kuiibf.2018136801>
- KYİ. (2014). *Kurumsal Yönetim İlkeleri*. Tarihinde adresinden erişildi [https://spk.gov.tr/data/639035148f95db2c38f512b3/Kurumsal Yönetim Tebliği II-17.1.pdf](https://spk.gov.tr/data/639035148f95db2c38f512b3/Kurumsal_Yönetim_Tebligi_II-17.1.pdf)
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1998). Law and finance. *Journal of Political Economy*, 106(6), 1113–1155. <https://doi.org/10.1086/250042>
- Lang, M., Raedy, J., & Wilson, W. (2006). Earnings management and cross listing: Are

- reconciled earnings comparable to US earnings? *Journal of Accounting and Economics*, 42(1–2), 255–283.
- Lara, J. M. G., Osmá, B. G., Mora, A., & Scapin, M. (2017). The monitoring role of female directors over accounting quality. *Journal of Corporate Finance*, 45, 651–668. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.05.016>
- Lee, Y. . W., Pipino, L., Funk, J. D., & Wang, R. Y. (2006). *Journey to Data Quality*. London: Cambridge: MIT press.
- Lemma, T. T., Shabestari, M. A., Freedman, M., & Mlilo, M. (2020). Corporate carbon risk exposure, voluntary disclosure, and financial reporting quality. *Business Strategy and the Environment*, 29(5), 2130–2143. <https://doi.org/10.1002/bse.2499>
- Li, H., & Zhang, Y. (2007). The role of managers' political networking and functional experience in new venture performance: Evidence from China's transition economy. *Strategic management journal*, 28(8), 791–804. <https://doi.org/10.1002/smj.605>
- Li, M., & Roberts, H. (2018). CEO board membership: implications for firm value. *Pacific Accounting Review*, 30(3), 352–370. <https://doi.org/10.1108/PAR-05-2017-0037/FULL/HTML>
- Lin, H., & Hwang, Y. (2021). The effects of personal information management capabilities and social-psychological factors on accounting professionals' knowledge-sharing intentions: Pre and post COVID-19. *International Journal of Accounting Information Systems*, 42.
- Lin, P., Lin, B., & Lei, F. (2020). Influence of CEO Characteristics on Accounting Information Disclosure Quality—Based on the Mediating Effect of Capital Structure. *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(8), 1781–1803. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2019.1698419>
- Lin, Z. J., Xiong, X., & Liu, M. (2005). Knowledge base and skill development in accounting education: Evidence from China. *Journal of accounting education*, 23(3), 149–169.
- Liu, Q., & Lu, Z. (Joe). (2007). Corporate governance and earnings management in the Chinese listed companies: A tunneling perspective. *Journal of Corporate Finance*, 13(5), 881–906. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2007.07.003>
- MacCrimmon, K. R., & Wehrung, D. A. (1990). Characteristics of Risk Taking Executives. *Management Science*, 36(4), 422–435. <https://doi.org/10.1287/mnsc.36.4.422>
- Madsen, P. E. (2015). Has the quality of accounting education declined? *The Accounting Review*, 90(3), 1115–1147. Tarihinde adresinden erişildi <https://meridian.allenpress.com/accounting-review/article-abstract/90/3/1115/53765>
- Malikov, K., Manson, S., & Coakley, J. (2018). Earnings management using classification shifting of revenues. *British Accounting Review*, 50(3), 291–305.

<https://doi.org/10.1016/j.bar.2017.10.004>

- Marquardt, C., & Zur, E. (2015). The role of accounting quality in the M&A market. *Management Science*, 61(3), 604–623. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1873>
- Martin, J. A., & Butler, F. C. (2017). Agent and stewardship behavior: How do they differ? *Journal of Management & Organization*, 23(5), 633–646. <https://doi.org/10.1017/jmo.2016.72>
- Matsunaga, S., & Yeung, P. (2008). *Evidence on the impact of a CEO's financial experience on the quality of the firm's financial reports and disclosures*.
- McDonald, M. L., & Westphal, J. D. (2003). Getting by with the advice of their friends: CEOs' advice networks and firms' strategic responses to poor performance. *Administrative Science Quarterly*, 48(1), 1–32. <https://doi.org/10.2307/3556617>
- McKee, T. E. (2005). *Earnings management: an executive perspective*. South-Western Pub.
- McNichols, M. F., Stubben, S. R., McNichols, M. F., & Stubben, S. R. (2015). The effect of target-firm accounting quality on valuation in acquisitions. *Rev Account Stud*, 20, 110–140. <https://doi.org/10.1007/s11142-014-9283-x>
- McVay, S. E. (2006). Earnings management using classification shifting: An examination of core earnings and special items. *Accounting Review*, 81(3), 501–531. <https://doi.org/10.2308/accr.2006.81.3.501>
- Menicucci, E. (2020). *Earnings quality: Definitions, measures, and financial reporting*. Springer Nature.
- Mey, E., & De Klerk, M. (2015). Association between having a CA(SA) as CEO and accruals quality. *Meditari Accountancy Research*, 23(3), 276–295. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-09-2014-0056/FULL/HTML>
- Michel, J. G., & Hambrick, D. C. (1992). Diversification Posture and Top Management Team Characteristics. *Academy of Management Journal*, 35(1), 9–37. <https://doi.org/10.5465/256471>
- Miller, D. (1991). Stale in the saddle: CEO tenure and the match between organization and environment. *Management Science*, 37(1), 34–52. <https://doi.org/10.1287/mnsc.37.1.34>
- Miller, D., & Le Breton-Miller, I. (2006). Family governance and firm performance: Agency, stewardship, and capabilities. *Family Business Review*, 19(1), 73–87. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2006.00063.x>
- Miller, D., & Xu, X. (2019). MBA CEOs, Short-Term Management and Performance. *Journal of Business Ethics*, 154(2), 285–300. <https://doi.org/10.1007/S10551-017-3450-5>
- Mintzberg, H. (1973). *The nature of managerial work*. Tarihinde adresinden erişildi

<http://ecsocman.hse.ru/text/19154143/>

- Mitsuda, S. (2020). *The Effect Of Chief Accounting Officers On Financial Reporting Quality*. Stanford University.
- Mueller, G. G. (1968). Accounting Principles Generally Accepted in the United States Versus Those Generally Accepted Elsewhere. *International Journal of Accounting, Education and Research*, Spring, 34–52.
- Mulford, C. W., & Comiskey, E. E. (2002). *The financial numbers game: detecting creative accounting practices*. John Wiley & Sons.
- Mutlu, S. (2020). Accounting quality and the choice of borrowing base restrictions in debt contracts. *Accounting and Business Research*, 50(2), 135–178. <https://doi.org/10.1080/00014788.2019.1683440>
- Muttakin, M., Khan, A., & Tanewski, G. (2019). CFO tenure, CFO board membership and accounting conservatism. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 15(3).
- Na, K., & Hong, J. (2017). CEO Gender And Earnings Management. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 33(2), 297–308.
- Nahar Abdullah, S. (2004). Board composition, CEO duality and performance among Malaysian listed companies. *Corporate Governance: The international journal of business in society*, 4(4), 47–61. <https://doi.org/10.1108/14720700410558871/FULL/HTML>
- Nikolaev, V. V. (2014). Identifying Accounting Quality. *SSRN Electronic Journal*, (Nikolaev 2014). <https://doi.org/10.2139/ssrn.2484958>
- Nobes, C., & Parker, R. H. (2016). *Comparative international accounting* (13. baskı). Pearson Education.
- Ocak, M. (2013a). *Kurumsal Yönetişimi Bileşenlerinin Tahakkuk ve İşlem Esaslı Kâr Yönetimi Üzerine Etkileri ve Bir Uygulama (Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. İstanbul Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Ocak, M. (2013b). Yönetim Kurulu ve Üst Yönetimde Yer Alan Kadınların Finansal Performansa Etkisi: Türkiye'ye İlişkin Bulgular. *The Journal of Accounting and Finance*, (60), 107–126.
- Ocak, M., & Arıkboğa, D. (2017). Kurumsal Yönetişim Bileşenlerinin Tahakkuk Esaslı Kâr Yönetimi Üzerine Etkileri: Bağımsız Üyelerin ve Kadın Üyelerin Önemi. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46(1), 98–116.
- Öğücü, F. (2017). *Kurumsal yönetim ve finansal raporlama kalitesi: Türkiye örneği (Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. Gaziantep Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.

- Önce, S., & Çavuş, G. (2020). Sürdürülebilirlik Raporlaması ve Finansal Raporlama Kalitesi İlişkisi: BİST'e Kote İmalat İşletmelerinde Araştırma. *Muhasebe Enstitüsü Dergisi - Journal of Accounting Institute*, (62), 1–10. <https://doi.org/10.26650/med.2020674583>
- Oradi, J., Asiaei, K., & Rezaee, Z. (2020). CEO financial background and internal control weaknesses. *Corporate Governance: An International Review*, 28(2), 119–140. <https://doi.org/10.1111/corg.12305>
- Örten, R., Kaval, H., & Karapınar, A. (2017). *Türkiye Muhasebe-Finansal Raporlama Standartları Uygulama ve Yorumları* (10. baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Özcan, M., & Özer, G. (2016). Kar Manipülasyon Uygulamalarının Etik Bakımdan Kabul Edilebilirliği: Öğretim Elemanları Örneği. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12(1), 1–20.
- Özdemir, F. S. (2019). Finansal Raporlama Standartlarının Bilgi Asimetrisini Azaltıcı Rolüne Dair Teorik İnceleme. *Muhasebe ve Bilim Dünyası Dergisi*, 21(3), 581–602. <https://doi.org/10.31460/mbdd.550510>
- Panda, B., & Leepsa, N. M. (2017). Agency theory: Review of theory and evidence on problems and perspectives. *Indian Journal of Corporate Governance*, 10(1), 74–95. <https://doi.org/10.1177/0974686217701467>
- Park, H. M. (2011). *Practical guides to panel data modeling: a step-by-step analysis using stata*.
- Peterson, T. O., & Van Fleet, D. D. (2004). The ongoing legacy of R.L. Katz: An updated typology of management skills. *Management Decision*, 42(10), 1297–1308. <https://doi.org/10.1108/00251740410568980/FULL/HTML>
- Polster, C. (2000). The future of the liberal university in the era of the global knowledge grab. *Higher Education*, 39(1), 19–41. <https://doi.org/10.1023/A:1003878305633>
- Pourciau, S. (1993). Earnings management and nonroutine executive changes. *Journal of accounting and economics*, 16(1–3), 317–336. Tarihinde adresinden erişildi <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0165410193900158>
- Previt, G. J. (1975). On the subject of methodology and models for international accountancy. *The International Journal of Accounting*, 10(2), 1–12.
- Qawasmeh, S. Y., & Azzam, M. J. (2020). Ceo characteristics and earnings management. *Accounting*, 6(7), 1403–1410. <https://doi.org/10.5267/j.ac.2020.8.009>
- Qi, B., Lin, J., Tian, G., & Lewis, H. C. (2018). The impact of top management team characteristics on the choice of earnings management strategies: Evidence from China. *Accounting Horizons*, 32(1), 143–164. <https://doi.org/10.2308/acch-51938>
- Raman, K., & Shahrur, H. (2008). Relationship-specific investments and earnings management: Evidence on corporate suppliers and customers. *Accounting Review*,

83(4), 1041–1081. <https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.4.1041>

- Reitenga, A. L., & Tearney, M. G. (2003). Mandatory CEO Retirements, Discretionary Accruals, and Corporate Governance Mechanisms. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 18(2), 255–280. <https://doi.org/10.1177/0148558X0301800205>
- Rezaee, Z., Asiaei, K., & Deloioie, T. S. (2021). Are CEO experience and financial expertise associated with financial restatements? *Spanish Accounting Review*, 24(2), 270–281. <https://doi.org/10.6018/rcsar.379991>
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2018). *Management* (14. baskı). Pearson. Tarihinde adresinden erişildi <https://www.pearsonhighered.com/assets/preface/0/1/3/5/0135581907.pdf>
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2017). *Accounting information systems* (17. baskı). Boston: Pearson.
- Ronen, J., & Sadan, S. (1981). *Ronen, Smoothing income numbers: Objectives, means, and implications*. (Addison-We).
- Ross, S. A. (1977). The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signalling Approach Author (s): Stephen A . Ross Published by : RAND Corporation Stable URL : <http://www.jstor.org/stable/3003485> Accessed : 01-05-2016 08 : 49 UTC Your use of the JSTOR archive in. *The bell journal of economics*, 8(1), 23–40.
- Roudaki, J. (2008). Accounting Profession and Evolution of Standard Setting in Iran. *Journal of Accounting, Business & Management*, 15(1).
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42(3), 335–370. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.01.002>
- Rüzgar, N., & Kurt, M. (2013). Yöneticiler Aslında Ne Yapar? Yönetici Rollerini Hakkında Bursa Merkezli İşletmelerde Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 5(4), 35–49.
- Sakarya, Ş., Kara, S., & Toraman, A. M. (2019). Kazanç yönetimi ve yönetim karakteristikleri ilişkisinin borsa İstanbul’da test edilmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(2), 126–139.
- Saruhan, Ş. C., & Yıldız, M. L. (2013). *Çağdaş Yönetim Bilimi* (2. baskı). İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Schipper, K. (1989). Earnings management. *Accounting horizons*, 3(4), 91.
- Schipper, K., & Vincent, L. (2003). Earnings quality. *Accounting horizons*, 17, 97–110.
- Schrand, C., & Zechman, S. L. (2012). Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and economics*, 53(1–2), 311–329. Tarihinde adresinden erişildi

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0165410111000644>

- Schwartz-Ziv, M., & Weisbach, M. S. (2013). What do boards really do? Evidence from minutes of board meetings. *Journal of Financial Economics*, 108(2), 349–366. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2012.04.011>
- Scoot, W. R. (2015). *Financial accounting theory* (7. baskı). Pearson.
- Sevilengül, O. (2009). *Genel Muhasebe* (15. baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Shaw, K. W. (2003). Corporate disclosure quality, earnings smoothing, and earnings' timeliness. *Journal of Business Research*, 56(12), 1043–1050.
- Shen, C. H., & Chih, H. L. (2005). Investor protection, prospect theory, and earnings management: An international comparison of the banking industry. *Journal of Banking and Finance*, 29(10), 2675–2697. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2004.10.004>
- Simons, K., Higgins, M., & Lowe, D. (1995). A profile of communication apprehension in accounting majors: Implications for teaching and curriculum revision. *Journal of Accounting Education*, 13(2), 159–176. [https://doi.org/10.1016/0748-5751\(95\)00001-3](https://doi.org/10.1016/0748-5751(95)00001-3)
- Soderstrom, N. S., & Sun, K. J. (2007). IFRS adoption and accounting quality: A review. *European Accounting Review*, 16(4), 675–702. <https://doi.org/10.1080/09638180701706732>
- Spence, M. (1973). Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355–374. <https://doi.org/10.1055/s-2004-820924>
- Spence, M. (2002). Signaling in Retrospect and the Informational Structure of Markets. *The American Economic Review*, 92(3), 434–459.
- Spiceland, C. P., Yang, L. L., & Zhang, J. H. (2016). Accounting quality, debt covenant design, and the cost of debt. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 47(4), 1271–1302. <https://doi.org/10.1007/s11156-015-0538-9>
- Srinidhi, B. I. N., Gul, F. A., & Tsui, J. (2011). Female directors and earnings quality. *Contemporary accounting research*, 28(5), 1610–1644.
- Starr, J., & MacMillan, Ian C. (1990). Resource cooptation via social contracting: Resource acquisition strategies for new ventures. *Strategic Management Journal*, 11, 79–92.
- Staw, B. M. (1980). The consequences of turnover. *Journal of occupational Behaviour*, 1(4), 253–273.
- Stolowy, H., & Breton, G. (2000). *A framework for the classification of accounts manipulations* (No. 708). <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.263290>
- Sun, L., Johnson, G., & Rahman, F. (2015). CFO financial expertise and corporate

- governance concerns: Evidence from S & P SmallCap 600 Index. *International Journal of Law and Management*, 57(6), 573–581. <https://doi.org/10.1108/IJLMA-08-2014-0048/FULL/HTML>
- Sundaramurthy, C., & Lewis, M. (2003). Control and Collaboration : Paradoxes of Governance. *The Academy of Management Review*, 28(3), 397–415.
- Susanto, A. (2015). What factors influence the quality of accounting information? *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 13(6), 3995–4014.
- Susanto, Y. K., & Pradipta, A. (2016). Corporate governance and real earnings management. *International Journal of Business, Economics and Law*, 9(1), 17–23.
- Taylor, G. K., & Xu, R. Z. (2010). Consequences of real earnings management on subsequent operating performance. Research in accounting regulation. *Research in accounting regulation*, 22(2), 128–132.
- TCMB. (2013). *Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası - Enflasyon ve Fiyat İstikrarı*. Ankara. Tarihinde adresinden erişildi https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/06084069-3751-44a3-ba98-fc5a65b908ba/Enflasyon_FiyatIstikrari.pdf?MOD=AJPERES
- Temiz, H., & Dalkılıç, E. (2018). Sahiplik Yapısı ve Sermaye Kararları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: BİST İmalat Sektörü Örneği. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(4), 171–188. <https://doi.org/10.11616/ASBED.V18I41997.505864>
- Teoh, S. H., Welch, I., & Wong, T. J. (1998). Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings. *Journal of Financial Economics*, 50(1), 63–99. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(98\)00032-4](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(98)00032-4)
- Terjesen, S., Couto, E. B., & Francisco, P. M. (2016). Does the presence of independent and female directors impact firm performance? A multi-country study of board diversity. *Journal of Management and Governance*, 20(3), 447–483. <https://doi.org/10.1007/S10997-014-9307-8>
- Thomas, J., & Zhang, X. jun. (2000). Identifying unexpected accruals: A comparison of current approaches. *Journal of Accounting and Public Policy*, 19(4–5), 347–376. [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(00\)00016-8](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(00)00016-8)
- Troy, C., Smith, K. G., & Domino, M. A. (2011). CEO demographics and accounting fraud: Who is more likely to rationalize illegal acts? *Strategic Organization*, 9(4), 259–282.
- TTK. (2011). 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu.
- Türk Dil Kurumu Sözlüğü (TDK). (2021). Türk Dil Kurumu Sözlük. Tarihinde 20 Ekim 2021, adresinden erişildi <https://sozluk.gov.tr/>

- Useem, M., & Karabel, J. (1986). Pathways to top corporate management. *American Sociological Review*, 51(2), 184–200.
- Usluel, A. G. (2019). İcra Kurulu. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, 142, 357–382.
- van Tendeloo, B., & Vanstraelen, A. (2005). Earnings management under German GAAP versus IFRS. *European Accounting Review*, 14(1), 155–180. <https://doi.org/10.1080/0963818042000338988>
- Varıcı, İ., & Özdemir, F. S. (2013). Uluslararası finansal raporlama standartlarına yönelişin kültür bağlamında değerlendirilmesi. *Mali Çözüm*, 23(119), 15–41.
- Vaziri, R., Mohsenzadeh, M., & Habibi, J. (2019). Measuring data quality with weighted metrics. *Total Quality Management and Business Excellence*, 30(5–6), 708–720. <https://doi.org/10.1080/14783363.2017.1332954>
- Verdi, R. S., Beatty, P., Blouin, J., Bushee, B., Cassar, G., Franco, F., ... Zhuang, Z. (2006). *Financial Reporting Quality and Investment Efficiency*.
- VUK. (y.y.). *213 sayılı Vergi Usul Kanunu*.
- Wagner, J. A., & Hollenbeck, J. R. (2009). *Organizational behavior: Securing competitive advantage*. Routledge.
- Walker, M. (2013). How far can we trust earnings numbers? What research tells us about earnings management. *Accounting and Business Research*, 43(4), 445–481. <https://doi.org/10.1080/00014788.2013.785823>
- Wang, R. Y., Reddy, M. P., & Kon, H. B. (1995). Toward quality data: An attribute-based approach. *Decision support systems*, 13(3–4), 349–372.
- White, J. V., & Borgholthaus, C. J. (2022). Who’s in charge here? A bibliometric analysis of upper echelons research. *Journal of Business Research*, 139, 1012–1025.
- Wiersema, M. F., & Bantel, K. A. (1992). Top Management Team Demography and Corporate Strategic Change. *Academy of Management Journal*, 35(1), 91–121. <https://doi.org/10.5465/256474>
- Wu, J., Xiong, F., & Li, C. (2019). Application of internet of things and blockchain technologies to improve accounting information quality. *IEEE Access*, 7, 100090–100098. <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2019.2930637>
- Xie, B., Davidson III, W., & DaDalt, P. J. (2003). Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee. *Journal of corporate finance*, 9(3), 295–316.
- Xiong, J. (2016). Chairman Characteristics and Earnings Management: Evidence from Chinese Listed Firms. *Open Journal of Accounting*, 5(4), 82–94. <https://doi.org/10.4236/OJACCT.2016.54008>

- Xu, H., Nord, J. H., Nord, G. D., & Lin, B. (2003). Key issues of accounting information quality management: Australian case studies. *Industrial Management & Data System*, 103(7), 461–470.
- Xuefeng Jiang, J., Petroni, K. R., & Yanyan Wang, I. (2010). CFOs and CEOs: Who have the most influence on earnings management? *Journal of Financial Economics*, 96(3), 513–526. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2010.02.007>
- Yazan, Ö. (2015). *Muhasebe Bilgi Kalitesi Açısından Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Kazanç Yönetimi ve Finansal Performans İlişkisi (Yayımlanmamış Doktora Tezi)*. Karadeniz Teknik Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.
- Ye, K., Zhang, R., & Rezaee, Z. (2010). Does top executive gender diversity affect earnings quality? A large sample analysis of Chinese listed firms. *Advances in Accounting*, 26(1), 47–54.
- Zahra, S. A., & Pearce, J. A. (1989). Boards of directors and corporate financial performance: A review and integrative model. *Journal of management*, 15(2), 291–334.
- Zalata, A., & Roberts, C. (2016). Internal corporate governance and classification shifting practices: An analysis of U.K. Corporate behavior. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 31(1), 51–78. <https://doi.org/10.1177/0148558X15571736>
- Zang, A. Y. (2012). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *Accounting Review*, 87(2), 675–703. <https://doi.org/10.2308/accr-10196>
- Zhang, Dan. (2017). *Top Management Team Characteristics And Financial Reporting Quality. PhD Thesis*. University of Houston.
- Zhang, Dana. (2019). Top management team characteristics and financial reporting quality. *Accounting Review*, 94(5), 349–375. <https://doi.org/10.2308/accr-52360>
- Zhang, X., Bartol, K. M., Smith, K. G., Pfarrer, M. D., & Khanin, D. M. (2008). Ceos on the edge: Earnings manipulation and stock-based incentive misalignment. *Academy of Management Journal*, 51(2), 241–258. <https://doi.org/10.5465/AMJ.2008.31767230>
- Zhang, Y., & Wiersema, M. F. (2009). Stock market reaction to CEO certification: The signaling role of CEO background. *Strategic Management Journal*, 30(7), 693–710. <https://doi.org/10.1002/smj.772>
- Zimmerman, M. A. (2008). The Influence of Top Management Team Heterogeneity on the Capital Raised through an Initial Public Offering. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(3), 391–414.

EKLER

EK 1: Araştırmada Kullanılan BIST İmalat Şirketleri

Sıra	Şirket İsmi
1	ADEL KALEMCİLİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
2	ANADOLU EFES BİRACILIK VE MALT SANAYİİ A.Ş.
3	AFYON ÇİMENTO SANAYİ T.A.Ş.
4	AKÇANSA ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
5	AKSA AKRİLİK KİMYA SANAYİİ A.Ş.
6	ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
7	ALKİM KAĞIT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
8	ALKİM ALKALİ KİMYA A.Ş.
9	ARÇELİK A.Ş.
10	ARSAN TEKSTİL TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
11	ANADOLU ISUZU OTOMOTİV SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
12	AKIN TEKSTİL A.Ş.
13	AYGAZ A.Ş.
14	BAGFAŞ BANDIRMA GÜBRE FABRİKALARI A.Ş.
15	BAK AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
16	BANVİT BANDIRMA VİTAMİNLİ YEM SANAYİİ A.Ş.
17	BOSCH FREN SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
18	BİLİCİ YATIRIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
19	BOSSA TİCARET VE SANAYİ İŞLETMELERİ T.A.Ş.
20	BRİSA BRIDGESTONE SABANCI LASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
21	BERKOSAN YALITIM VE TECRİT MADDELERİ ÜRETİM VE TİCARET A.Ş.
22	BORUSAN MANNESMANN BORU SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
23	BATISÖKE SÖKE ÇİMENTO SANAYİİ T.A.Ş.
24	BATIÇİM BATI ANADOLU ÇİMENTO SANAYİİ A.Ş.
25	BURSA ÇİMENTO FABRİKASI A.Ş.
26	BURÇELİK BURSA ÇELİK DÖKÜM SANAYİİ A.Ş.
27	BURÇELİK VANA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
28	COCA-COLA İÇECEK A.Ş.
29	ÇELİK HALAT VE TEL SANAYİİ A.Ş.
30	ÇEMAŞ DÖKÜM SANAYİ A.Ş.
31	ÇEMTAŞ ÇELİK MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
32	ÇİMSA ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
33	ÇİMBETON HAZIRBETON VE PREFABRİK YAPI ELEMANLARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
34	DAGİ GİYİM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
35	DERİMOD KONFEKSİYON AYAKKABI DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

36	DESA DERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
37	DOĞTAŞ KELEBEK MOBİLYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
38	DİTAŞ DOĞAN YEDEK PARÇA İMALAT VE TEKNİK A.Ş.
39	DEMİSAŞ DÖKÜM EMAYE MAMÜLLERİ SANAYİ A.Ş.
40	DOĞAN BURDA DERGİ YAYINCILIK VE PAZARLAMA A.Ş.
41	DÖKTAŞ DÖKÜMCÜLÜK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
42	DURAN DOĞAN BASIM VE AMBALAJ SANAYİ A.Ş.
43	DYO BOYA FABRİKALARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
44	EGE ENDÜSTRİ VE TİCARET A.Ş.
45	EGE GÜBRE SANAYİİ A.Ş.
46	EGE PROFİL TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
47	EGE SERAMİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
48	EMEK ELEKTRİK ENDÜSTRİSİ A.Ş.
49	ERBOSAN ERCİYAS BORU SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
50	EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.
51	FEDERAL-MOGUL İZMİT PİSTON VE PİM ÜRETİM TESİSLERİ A.Ş.
52	FRİGO-PAK GIDA MADDELERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
53	FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.
54	GENTAŞ DEKORATİF YÜZEYLER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
55	GÖLTAŞ GÖLLER BÖLGESİ ÇİMENTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
56	GOODYEAR LASTİKLERİ T.A.Ş.
57	GÜBRE FABRİKALARI T.A.Ş.
58	HATEKS HATAY TEKSTİL İŞLETMELERİ A.Ş.
59	HEKTAŞ TİCARET T.A.Ş.
60	HÜRRİYET GAZETECİLİK VE MATBAACILIK A.Ş.
61	İHLAS EV ALETLERİ İMALAT SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
62	İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
63	İZMİR DEMİR ÇELİK SANAYİ A.Ş.
64	KAPLAMİN AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
65	KARSAN OTOMOTİV SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
66	KARTONSAN KARTON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
67	KATMERCİLER ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
68	KEREVİTAŞ GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
69	KLİMASAN KLİMA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
70	KONFRUT GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
71	KONYA ÇİMENTO SANAYİİ A.Ş.
72	KORDSA TEKNİK TEKSTİL A.Ş.
73	KARDEMİR KARABÜK DEMİR ÇELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
74	KRİSTAL KOLA VE MEŞRUBAT SANAYİ TİCARET A.Ş.
75	KARSU TEKSTİL SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
76	KÜTAHYA PORSELEN SANAYİ A.Ş.

77	LÜKS KADİFE TİCARET VE SANAYİİ A.Ş.
78	MAKİNA TAKİM ENDÜSTRİSİ A.Ş.
79	MERKO GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
80	MENDERES TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
81	MARSHALL BOYA VE VERNİK SANAYİİ A.Ş.
82	NUH ÇİMENTO SANAYİ A.Ş.
83	OLMUKSAN INTERNATIONAL PAPER AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
84	OTOKAR OTOMOTİV VE SAVUNMA SANAYİ A.Ş.
85	MARDİN ÇİMENTO SANAYİİ VE TİCARET A.Ş.
86	ÖZBAL ÇELİK BORU SANAYİ TİCARET VE TAAHHÜT A.Ş.
87	PARSAN MAKİNA PARÇALARI SANAYİİ A.Ş.
88	PENGUEN GIDA SANAYİ A.Ş.
89	PETKİM PETROKİMYA HOLDİNG A.Ş.
90	PINAR ENTEGRE ET VE UN SANAYİİ A.Ş.
91	PINAR SU VE İÇECEK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
92	PINAR SÜT MAMULLERİ SANAYİİ A.Ş.
93	TÜRK PRYSMIAN KABLO VE SİSTEMLERİ A.Ş.
94	SARAY MATBAACILIK KAĞITÇILIK KIRTASIYECİLİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
95	SARKUYSAN ELEKTROLİTİK BAKIR SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
96	SASA POLYESTER SANAYİ A.Ş.
97	SİLVERLİNE ENDÜSTRİ VE TİCARET A.Ş.
98	SÖKTAŞ TEKSTİL SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
99	SÖNMEZ PAMUKLU SANAYİİ A.Ş.
100	TAT GIDA SANAYİ A.Ş.
101	MONDİ TİRE KUTSAN KAĞIT VE AMBALAJ SANAYİ A.Ş.
102	TÜMOSAN MOTOR VE TRAKTÖR SANAYİ A.Ş.
103	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.
104	TÜRK TRAKTÖR VE ZİRAAT MAKİNELERİ A.Ş.
105	TUKAŞ GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
106	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.
107	ÜLKER BİSKÜVİ SANAYİ A.Ş.
108	UŞAK SERAMİK SANAYİ A.Ş.
109	VESTEL BEYAZ EŞYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
110	VİKİNG KAĞIT VE SELÜLOZ A.Ş.
111	YATAŞ YATAK VE YORGAN SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
112	YÜNSA YÜNLÜ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

ÖZGEÇMİŞ

Adı Soyadı : Erol Geçici

ÖĞRENİM DURUMU

Derece	Eğitim Birimi	Mezuniyet Yılı
Doktora	Sakarya Üniversitesi/İşletme Enstitüsü/ Muhasebe ve Finansman	Devam ediyor
Yüksek Lisans	Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi/ Sosyal Bilimler Enstitüsü/ İşletme	2014
Lisans	Gazi Üniversitesi /Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi/ Muhasebe ve Finansman Öğretmenliği	2006
Lisans	Anadolu Üniversitesi/ İşletme Fakültesi/ İşletme	2006
Önlisans	İstanbul Üniversitesi/ Sosyal Bilimler MYO/ Muhasebe ve Vergi Uygulamaları	2002

İŞ DENEYİMİ

Yıl	Yer	Görev
2011- Halen	Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi / Yeniçağa Yaşar Çelik Meslek Yüksekokulu	Öğretim Görevlisi
2008-2010	Muhasebe Bürosu	Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirlik Stajı
2007-2008	Özel şirket	Muhasebe uzmanı

YABANCI DİL

İngilizce

ESERLER

1. Geçici, E. & Can, A. V. (2022). Denetim Kalitesi Konusunda SSCI Kapsamındaki Dergilerde Yayımlanmış Makaleler İle Türkiye’de Yapılan Lisansüstü Tezlerin Bibliyometrik Açıdan Karşılaştırmalı Analizi. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 22 (67), 129-158. DOI: 10.55322/mdbakis.1017688
2. Geçici, E. & Can, A. V. (2022). Muhasebe Kalitesi Konusu Kapsamında Türkiye’de Yazılan Lisansüstü Tezlerin Bibliyometrik Analizi. *Journal of Accounting and Taxation Studies*, 15 (2) , 213-245 .
3. Özcan, M., Gecici, E. ve Günlük, M. (2016). Muhasebecilerin Duygusal Zeka Düzeylerinin Örgütsel Bağlılıkları Üzerindeki Etkisi. *Ege Academic Review*, 16(2).
4. Özcan, M., Geçici, E. ve Günlük, M. (2016). Muhasebe Meslek Mensuplarının Duygusal Zekâ Düzeylerinin Meslek Unvanları, Meslekteki Deneyim Süreleri ve Eğitim Seviyelerine Göre Farklılıkları. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 18(4), 973-1001.