

## ARAŞTIRMA MAKALESİ

**MADDİ DURAN VARLIKLARIN MUHASEBE POLİTİKASI  
SEÇİMİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER ÜZERİNE AMPİRİK BİR  
İNCELEME*****AN EMPIRICAL ANALYSIS ON THE FACTORS AFFECTING THE  
ACCOUNTING POLICY CHOICE OF TANGIBLE ASSETS*****Dr. Öğr. Üyesi Gülhan SUADIYE\*****ÖZ**

Bu çalışmada, 2005-2017 yılları arasında BİST'te işlem gören firmaların TMS-16 uyarınca maddi duran varlıkları için seçtikleri muhasebe politikası ile bu seçimi etkileyen ekonomik faktörler ampirik olarak incelenmiştir. Tanımlayıcı istatistikler, firmaların büyük çoğunluğunun muhasebe politikası olarak maliyet yöntemini seçtiğini, yeniden değerlendirme yöntemini seçen firmaların da yıllar itibariyle giderek arttığını göstermiştir. Analiz sonuçlarına göre, maliyet ile yeniden değerlendirme yöntemini seçen firmalar arasında karlılık, finansal kaldıraç, sabit kıymet yoğunluğu ve büyüme potansiyelleri bakımından önemli farklılıklar vardır. Ayrıca, büyük, finansal kaldıraç ve sabit kıymet yoğunluğu yüksek olan firmalar yeniden değerlendirme yöntemini seçme eğilimi göstermiştir.

**Anahtar Sözcükler:** Maddi duran varlıklar; Muhasebe politikası; TMS-16.

**ABSTRACT**

In this study, the accounting policy choices of BIST firms for their tangible fixed assets in accordance with IAS-16 and the economic factors affecting these choices were examined empirically for the period 2005- 2017. The descriptive statistics showed that the majority of the firms chose the cost method as an accounting policy, and the number of firms that chose the revaluation method has gradually increased over the years. According to the analysis results, there are significant differences in profitability, financial leverage, fixed asset intensity and growth potentials, between firms that choose cost and

\* Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, Muhasebe Finansman ABD, gulhansuadiye@hotmail.com ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2619-2146>

revaluation method. Also, large firms and those with high leverage and fixed assets intensity have tended to choose the revaluation method.

**Keywords:** Fixed tangible assets; Accounting policy; UMS-16.

## 1.GİRİŞ

Muhasebe politikaları, finansal raporlamanın temel amacına ulaşmak bakımından gerek muhasebe standardı belirleyicilerinin, gerekse uygulayıcılarının üzerinde önemle durduğu konuların başında gelmektedir. Zira, finansal bilginin içeriği veya niteliği, işletme yönetiminin seçtiği ve/veya standart belirleyicilerinin zorunlu kıldığı muhasebe politikalarına göre şekillenir. Muhasebe politikaları, ekonomik işlem ve olayların finansal raporlara yansıtılmasında temel alınan muhasebe ilkeleri ve yöntemleridir.

Standart koyucular, TMS 8 *Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerinde Değişiklikler ve Hatalar* standardında, işletme yönetimlerinin muhasebe politikalarının seçimi, oluşturulması ve uygulanması sırasında başvuracağı kaynaklara ilişkin hiyerarşiyi, izlemesi gereken adımları ve süreci belirlemiştir. TMS-8 standardına göre, işlemler, olaylar ve koşullarla ilgili olarak standartlarda belirli bir muhasebe politikası varsa raporlayan işletmenin bu politikaları uygulaması zorunludur. Aksi takdirde raporlayan işletme, finansal tablo kullanıcılarının ihtiyaçlarına uygun ve güvenilir bilgi üretilmesini sağlayacak muhasebe politikalarını geliştirip ve uygulamalıdır. İşletme yönetiminin geliştireceği ve uygulayacağı muhasebe politikalarının mutlaka genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine ve / veya finansal raporlama standartlarında belirlenen temel ilkelere uygun olması gerekmektedir. Nitekim, TMS-8’de, işletme yönetimleri tarafından geliştirilecek ve uygulanacak muhasebe politikalarının “işletmenin finansal durumunu, performansını ve nakit akışlarını gerçeğe uygun olarak gösteren, işlemlerin, olayların ve koşulların yalnızca hukuki yapısını değil ekonomik özünü de yansıtan, tarafsız, ihtiyatlı, tüm önemli yönlerden eksiksiz ve tam ihtiyatlılık, özün önceliği ve önemlilik kavramları” çerçevesinde olması gerektiği belirtilmiştir. Standart koyucular, finansal raporlamaya ilişkin *Kavramsal Çerçeve* de bu konuyla ilgili detaylı açıklamalara yer vermiştir. Çerçevede finansal raporlamanın genel amacına ulaşmak bakımından, işletme yönetiminin sadece ilgili olayları sunmasının yeterli olmadığı, aynı zamanda açıklamayı amaçladığı ekonomik olayların özünü de gerçeğe uygun olarak sunması gerektiği vurgulanmıştır.

İşletmeler farklı ekonomik koşullar içinde, çeşitli ve karmaşık işlem ve olaylarla karşılaşır. Standart koyucular, finansal raporlama hedeflerine ulaşmak açısından, işletmelere kendi koşullarını en uygun şekilde yansıtan muhasebe politikasını uygulayabilmeleri için standartlarda yer alan muhasebe politikaları arasında seçim yapma hakkı vermiştir. TMS-16 *Maddi duran varlıklar standardı*, sabit kıymetlerin finansal tablolara yansıtılmasında uygulanacak muhasebe politikasıyla ilgili işletme yöneticilerine seçim hakkı veren önemli standartlardan birisidir. TMS-16 standardı uyarınca, işletme yönetimleri maddi duran varlıkların ilk muhasebeleştirilmeden sonraki ölçümlerinde, bir muhasebe politikası olarak *maliyet modeli* ile *yeniden değerlendirme modeli* arasında seçim yapabilmektedir.

Türkiye finansal raporlama standartları (TFRS)'na göre, finansal bilginin finansal tablo kullanıcılarına faydalı olabilmesi için bilginin gerçeğe uygun bir şekilde, tam, tarafsız ve hatasız sunulması gerekmektedir. Standartlar, finansal tablolarda yer alacak varlık kalemlerinin gerçeğe uygun değeriyle gösterilmesini özellikle önemsemektedir. Çünkü tarihi maliyet yöntemi ile hazırlanıp finansal tablolara yansıtılan bilgiler, varlıkların bugünkü değerini değil geçmişe yönelik değerini verirler. Geçmişe yönelik değerler ise, finansal bilgiyi kullananların isabetli ekonomik karar almalarını zorlaştırır ve sermaye /kaynak maliyetinin artmasına yol açar. Öte yandan işletmeler, uzun vadeli finansal olmayan varlık değerleri ile piyasası olmayan varlıkların gerçeğe uygun değerinin güvenilir bir şekilde ölçülmesi sorunuyla da karşı karşıyadır. Bununla birlikte, çeşitli varlıkların sınırlı pazarı da olsa, gerçeğe uygun değerini tespit etmek için düzenli değerlendirme işlemlerinin yapılması işletmeler için maliyetli olabilmektedir. Bu nedenle, "*Kavramsal Çerçeve*" de, finansal raporlarda sunulacak bilginin hem raporlayan işletmeler hem de bu raporları kullananlar açısından maliyet fayda dengesi gözetilerek üretilmesi gerektiği ifade edilmiştir.

Standart koyucuların işletme yönetimine muhasebe politikalarıyla ilgili takdir hakkı tanınması, bu hakkın işletme yönetimlerinin fırsatçı uygulamalarına açık kapı bırakması, bunun yanında gerçeğe uygun sunum ilkesinin pratiğe dökülmesinin işletme yönetimleri açısından zorlayıcı olması gibi hususlar ekonomik ve akademi çevrelerinde ciddi eleştirilere yol açmış bulunmaktadır. Bu çevrelerde, gerçeğe uygun sunum ilke olarak finansal bilgi kullanıcıları için uygun olduğu kabul edilse de, gözlenebilir piyasa fiyatlarının yokluğunda güvenilir bilginin doğrulanabilirlik özelliğinin karşılanamaması nedeniyle gerçeğe uygun sunum ilkesinin tam anlamıyla hayata geçirilmesine şüpheyle bakılmaktadır.

Hiç kuskusuz işletmeler, fırsatçı güdüler kadar işletmenin içinde bulunduğu birçok ekonomik faktörleri de göz önünde bulundurarak kendileri için en uygun muhasebe politikasını seçme eğilimi gösterirler. Özellikle güvenilir bilgi üretmenin maliyeti, beklenen faydayı aşması durumunda işletmelerin gerçeğe uygun değer ölçümlerini askıya almaları rasyonel bir davranış olarak görülebilir. Kaldı ki, standart koyucuların TMS-16 standardında işletme yönetimine sabit varlıklarının ölçülmesinde ve finansal tablolara yansıtılmasında uygulayacakları muhasebe politikası ile ilgili seçim hakkı vermesi, maliyet fayda dengesi temelinde işletmelerin kendi koşullarını en iyi yansıtan yöntemlerle finansal durumunu ilgililere aktarabilme anlayışının bir sonucu olduğu söylenebilir. Nitekim, maddi duran varlıkların finansal tablolara yansıtılmasıyla ilgili mevcut araştırmalar, bu varlıklar için yeniden değerlendirme modelini kullanan işletme sayısının çok az olduğunu göstermiştir ( Easton vd.1993; Cairns vd., 2011; Kvaal ve Nobes, 2012; Christensen ve Nikolaev, 2013; Nobes ve Stadler, 2013, 2015; Müller vd. 2015). Maddi duran varlıkların güvenilir, gerçeğe uygun değerlerini tespit etmek bakımından değerlendirme işlemlerinin düzenli olarak yapılmasının maliyeti olması yanında, bu varlıkların sınırlı pazarlarının olması yeniden değerlendirme modelinin uygulamada yaygın olarak kullanılmamasının ana nedenleri olarak görülebilir. Ülkemizde, özellikle işletmelerin maddi duran varlıklara ilişkin muhasebe politikası seçimi ve bu seçimin belirleyicilerine yönelik literatür incelendiğinde, bu konuda yapılan herhangi bir ampirik çalışmanın olmadığı görülmektedir. Literatürdeki bu eksikliği gidermek bu çalışmanın ana motivasyonudur. Bu bağlamda, bu çalışmanın amacı, ülkemizde hisseleri Borsa İstanbul (BİST)'da işlem gören işletmelerin TMS-16 standardı kapsamında maddi duran varlıklarını finansal raporlara yansıtırken hangi muhasebe politikasını seçtikleri ve bu seçimi etkileyen işletmeye özgü ekonomik faktörleri ampirik düzeyde inceleyerek konuyla ilgili literatüre katkı sağlamaktır. Bu çalışmada önce, konuya yönelik literatür incelenmiş ve bu literatür kapsamında araştırmanın hipotezleri geliştirilmiştir. Daha sonra, BİST'te işlem gören işletmelerin 2005-2017 yılları arasında, TMS-16 uyarınca maddi duran varlıkları için seçtikleri muhasebe politikası ve bu muhasebe politikasının seçimini etkileyen muhtemel faktörler ampirik olarak incelenmiştir. Bu incelemede sırasıyla, BİST'te işlem gören işletmelerin 2005-2017 yılları itibarıyla maddi duran varlıkları için seçtikleri muhasebe politikasına ait istatistiksel inceleme yapılmış

ve araştırma için geliştirilen hipotezler tek değişkenli ve çok değişkenli test tekniklerinden yararlanılarak analiz edilmiştir. Sonrasında, analize ait bulgular yorumlanmıştır. Bu çalışmanın sonuç kısmında ise çalışmaya ait genel değerlendirmelerde bulunulmuştur.

## 2. LİTERATÜR VE HİPOTEZLERİN GELİŞTİRİLMESİ

Varlıkların ölçümü ve finansal tablolara yansıtılması, gerek standart koyucuların ve uygulayıcıların, gerekse ekonomi ve akademi çevrelerin üzerinde en çok durduğu konuların başında gelmektedir. Bu çalışmada konuya ilişkin literatür iki yönden incelenmiştir: ilki standart koyucuların finansal bilginin faydalı olması için belirlediği temel ilkelerden biri olan gerçeğe uygun ölçüm ve sunumun işlevselliği, ikincisi ise işletme yönetimlerine muhasebe politikalarında takdir (seçim) hakkı vermesi. Muhasebe literatüründe, gerçeğe uygun sunumun işlevselliğine yönelik tartışmalar, özellikle finansal olmayan uzun vadeli varlıklar ile piyasası olmayan diğer varlıkların gerçeğe uygun değerlerinin güvenilir bir şekilde tespit edilmesinin zorlukları ve gerçeğe uygun değer değişikliklerinin doğrulanabilirliği üzerinde yoğunlaşmaktadır. (Ball, 2006; Watts, 2006; Barth, 2007; Landsman, 2007; Whittington, 2008; Hail vd. 2010; Kothari vd. 2010; Song vd. 2010; Christensen ve Nikolaev, 2013). Muhasebe, ekonomik işlem ve olayların kesin ölçümlerinin yapılamadığı durumlarda tahminlerin kullanılmasını gerektirir. Bundan dolayı da finansal raporlarda çoğu varlık kalemine ilişkin bilgiler, büyük ölçüde, kesin açıklamalardan çok tahminlere, yargılara ve yöntemlere dayanır. Tahminler doğası gereği öznel ve kesinlikten yoksundur. Tahminler nesnel ve doğrulanabilir bilgilere dayanmadığı durumlarda, muhasebe bilgilerinin güvenilirliği azalır ve gerçeğe uygun sunum ilkesini zedeler. Öte yandan, muhasebe politikalarının bir işletmenin faaliyetlerinin ekonomik gerçekliğiyle tutarlı bir şekilde uygulanabilmesi için mesleki muhakemenin kullanılması gerektiren birçok durum ile karşı karşıya kalınabilir. Bu da muhasebe standartları gereklerinin pratik senaryolara uygulanması sırasında, yönetimin öngörüsünün kullanılmasını kaçınılmaz hale getirmektedir. Bu durumda ilgili yargı ne kadar fazla kullanılırsa, öznel finansal tablolar olma eğilimi de o kadar artmakta ve gerçeğe uygun ve objektif sunumdan o kadar uzaklaşmaktadır. Gerçeğe uygun sunumu zorlaştıran diğer bir husus da doğru ve güvenilir bilgi üretmenin maliyetidir. Her üretim gibi finansal bilgi üretmenin ve bu bilgiyi

raporlanmanın maliyeti vardır. Dolayısıyla, muhasebe bilgilerinin güvenilirlik düzeyi, bir anlamda işletme yönetiminin güvenilir bilgiye ulaşmak için katlanmayı göze aldıkları maliyetle doğru orantılı olacaktır. Bazı durumlarda gerçeğe uygun güvenilir bilgi üretmenin maliyeti, raporlayan açısından kazanılması beklenen faydayı aşabilmektedir. Bu da özellikle işletme yönetiminin muhasebe bilgilerinin güvenilirliğini veya kalitesini neden tehlikeye atabileceğini açıklayabilir. Genel olarak, gerçeğe uygun bilginin üretiminden ziyade bu bilginin maliyet-fayda dengesine bakılarak üretilmesi, işletme yönetimlerinden beklenen rasyonel bir davranış olarak kabul edilebilir. Öte yandan, varlıkların ölçülmesinde ve finansal tablolara alınmasında tarihsel maliyetin kullanımı da gerçeğe uygun sunum ilkesini zedelemektedir. Genel kabul görmüş temel muhasebe ilkelerinden olan tarihi maliyet, varlıkların hesaplara kaydedilmesinde ve finansal tablolara yansıtılmasında kullanılan temel bir değerlendirme ölçütüdür. Ancak tarihi maliyet, belirli bir süre boyunca varlıkların fiyat seviyelerinde oluşan değişikliklerin hesaplara ve dolayısıyla finansal tablolara yansımaya olanak tanımaz. Aynı zamanda, bu varlıkları kullanmanın fırsat maliyetinin de hesaba katılmasına imkan vermez. Varlıkların fiyat seviyelerinde gerçekleşen artış veya azalışların finansal tablolara yansımaması muhasebe bilgilerinin gerçeğe uygunluğunu azaltır. Standart koyucular, gerek tarihsel maliyetin kullanımıyla ilgili dezavantajlar gerekse gerçeğe uygun değer ölçütünün hem maliyet hem de güvenilirlik açısından taşıdığı zorlukları dikkate alarak, işletme yönetimine çoğu muhasebe standardında işlem ve olaylara uygulayacakları muhasebe politikasını seçme özgürlüğü (takdir hakkı) vermiştir. İşte, muhasebe politikasına yönelik bu seçme özgürlüğü veya takdir hakkı literatürdeki tartışmaların bir başka yönünü oluşturmaktadır. Akademik ve ekonomik çevrelerde muhasebe politikalarına yönelik takdir hakkının işletme yönetimlerine verilmesinin, finansal bilginin kendi eğilimlerine göre şekillenmesine yönelik fırsatlar verdiği ve böylece gerçeğe uygun sunum ilkesini zedelendiği görüşü yaygındır. Nitekim literatürde, işletmelerin muhasebe politikası seçimlerinin fırsatçı eğilimlerden etkileneceğini öne süren bir takım argümanlar ve bu argümanlar ışığında şekillenen teoriler bulunmaktadır. Örneğin Watts ve Zimmerman (1978), büyük ve yüksek kara sahip firmaların gerek servetlerini vergiye karşı korumak gerekse politik incelemeye maruz kalmamak için karlılığını daha az gösterecek muhasebe politikalarını seçme eğilimi gösterdiklerini ileri

sürmüşlerdir. Watts ve Zimmerman (1978), bu argümanı geliştirdikleri politik maliyet teorisiyle desteklemişlerdir. Bu teoriye göre, işletme yönetimleri politik maliyeti azaltma ve servetlerini maksimize etme yönünde davranış sergilerler. Özellikle büyük firmalar, küçük firmalara göre görünürlükleri daha yüksektir ve siyasilere dikkatleri küçük firmalardan ziyade büyük firmalar üzerinde toplanır. Diğer taraftan, yüksek kara sahip firmalar da karı düşük firmalara göre vergi kaynağı ve yüksek servet transferi olasılıkları açısından yetkili otoritelerin dikkatlerini üzerlerine çekerler. Böylece, büyük ve karlı firmalar politikacıların ve yetkili otoritelerin potansiyel bir hedefi haline gelirler. Watts ve Zimmerman (1978), görünürlük ve servet transferine yönelik politik baskıların, işletmelerin muhasebe politikalarının seçiminde dikkate aldıkları çok önemli faktörler olduğunu ifade etmişlerdir. Brown vd. (1992), büyük firmaların politik maliyetleri çerçevesinde işçi sendikalarının yaratacağı baskılara da dikkat çekmişlerdir. Çalışanları temsil eden sendikaların, firma performanslarını yakından takip ettiklerini, çalışanların daha yüksek maaş almaları için büyük ve karı yüksek olan firmalara baskıyı arttırabileceklerini ifade etmişlerdir. Bu nedenle, daha büyük firmaların hükümet veya sendikalardan kaynaklanan siyasi baskıları azaltmak için, firmaların aşırı yüksek kar bildirmekten kaçınma eğilimi gösterdiklerini ileri sürmüşlerdir. Lin ve Peasnell, (2000a), da büyük firmaların pazarda fiyat lideri olma olasılığının yüksek olması sebebiyle, hükümetin fiyat kontrollerinde küçük firmalardan ziyade büyük firmalara odaklandığını öne sürmüştür. Politik maliyetler dışında, firmaların kendilerine özgü ekonomik faktörlerin de muhasebe politikası seçimlerinde etkisi olduğunu ileri süren argümanlar vardır. Özellikle, firmaların borç kaldıraç seviyelerinin muhasebe politikasının seçiminde etkili olduğunu kanıtlayan bir çok ampirik çalışma mevcuttur. Whittred ve Zimmer, (1986), Brown vd. (1992) ve Wolfson, (1993) borç sözleşmesi olan firmaların genellikle finansal kaldıraç seviyeleri ile ilgili önemli kısıtlamalara sahip olacağını ve böylece muhasebe rakamlarını finansal tablolara yansıtırken, firmaların söz konusu kısıtlamaları hafifletecek şekilde davranış sergileyeceklerini ifade etmişlerdir. Yazarlar, yüksek kaldıraçlı bir firmanın borç/varlık oranı veya özkaynak/borç oranı üzerindeki baskıyı hafifleten, borç yükümlülüklerine ilişkin sözleşme maliyetlerini azaltan bir muhasebe politikası seçme eğiliminin yüksek olacağını ileri sürmüşlerdir. Bir firmanın finansal kaldıraç seviyesi, firmanın borçlanarak sermaye

bulmasında ve yapacağı borç sözleşmelerindeki yükümlülüklerini yerine getirmeme veya temerrüde düşme olasılığının ölçümünde kullanılan önemli bir göstergedir. Borç sözleşmelerindeki taahhütlerin yerine getirilmemesi, işletmeler için oldukça maliyetli olmakta ve hissedarların servetini olumsuz etkilemektedir. Borç sözleşmelerinin ihlali, bir firmayı teknik temerrüt altına alır, bu da bir firma için özellikle olumsuz sonuçlara yol açabilecek bir durumdur (Gopalakrishan ve Parkash, 1995). Beneish ve Press (1995), yeniden müzakere sürecinden sonra teknik temerrüdün üç temel sonucunu vurgulamıştır: ek taahhütler, artan faiz oranları ve kısıtlanmış borçlanma (borçlanmanın kısıtlanması). Whittred ve Chan (1992) ve Smith (1993), sıkı borç sınırlamalarının bir firmanın yatırım fırsatlarını kısıtlayacağını, şirketin borçlanma kapasitesindeki kısıtlama nedeniyle de yüksek kazançlı projelerden vazgeçileceği ve dolayısıyla kazançlı projelerden faydalanma imkânlarının ortadan kalkacağını ifade etmişlerdir.

Literatür incelendiğinde, işletmelerin sabit varlıklarını finansal tablolara yansıtarken seçtikleri muhasebe politikası ile bu politikanın seçiminde etkisi olduğu düşünülen çeşitli ekonomik ve politik faktörler arasındaki ilişkileri ampirik düzeyde inceleyen bir çok araştırmanın yapıldığı görülmektedir (Brown vd. 1992; Whittred ve Chan, 1992; Easton vd. 1993; Cotter vd. 1998; Aboody vd. 1999; Gaeremynck ve Veugelers, 1999; Holgate ve Ghosh, 2000; Lin ve Peasnell 2000a, 2000b; Missioner-Piera, 2007; Demaria ve Dufour, 2007; Cheng ve Lin, 2009; Christensen ve Nikolaev, 2013; Seng ve Su, 2010). Bu çalışmalarda, işletmelerin maddi duran varlıkları için uygulayacakları muhasebe politikasını seçerken özellikle borç kısıtlamalarının gevşetilmesi, finansal esnekliğin artırılması ve gerçeğe uygun finansal tablolar sunarak bilgi asimetrisini azaltılması, yasa ve düzenlemelere uyulması gibi çeşitli ekonomik ve politik faktörleri göz önünde bulundurdıkları yönünde güçlü kanıtlar sunulmuştur.

Bu çalışmada, araştırma problemini ortaya koymak bakımından yukarıda kısaca açıklanan argümanlar ve ampirik çalışmalar ışığında aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.



## İşletme Büyüklüğü ve Karlılık

Politik maliyet teorisine göre büyük ve karlı işletmeler özellikle servet transferinde bulunma olasılıklarının yüksek olması nedeniyle siyasilere ve yetkili otoritelerin dikkatini çeker. Bu nedenle, büyük ve karlı işletmeler servet transferi algısını ve dolayısıyla politik maliyeti azaltmak için finansal tablolarında daha düşük kar rakamlarını rapor edecek muhasebe politikasını seçme olasılıklarının yüksek olması beklenir. Bu çerçevede karlı olan işletmeler, maddi duran varlıkları için karı azaltan muhasebe yöntemini seçme olasılıklarının yüksek olduğu varsayılmaktadır. Maddi duran varlıklarda özellikle değer artışıyla sonuçlanan yeniden değerlendirme işlemi yapıldığında, bu varlıklar için ayrılacak yıllık amortisman tutarında da bir artışa neden olur. Çünkü söz konusu varlıklar için ayrılacak amortisman, yeniden değerlendirilen bedel üzerinden olur. Böylece işletme, dönem sonlarında rapor ettiği kar rakamını artan amortisman giderleriyle azaltır. Literatür incelendiğinde, konuyla ilgili yapılan ampirik çalışmaların çoğunda bu argümanı destekleyen sonuçlar çıkmıştır. Örneğin Brown vd. (1992) ve Whittred ve Chan (1992), Avustralya firmalarına yönelik yaptıkları ampirik çalışmada büyük firmaların politik maliyetlerini azaltmak için varlıklarını yeniden değerlendirme olasılıklarını yüksek bulmuştur. Lin ve Peasnell (2000b) ve Cheng ve Ling (2009) İngiltere; Seng ve Su (2010) Yeni Zelanda; Jaggi ve Tsui (2001) ise Hong Kong firmaları ile ilgili yaptıkları çalışmada satışları yüksek olan büyük firmaların yeniden değerlendirme modelini benimseme olasılıklarını yüksek bulmuşlardır. İngiltere ve Alman firmalarına yönelik yaptığı çalışmada Christensen ve Nikolaev (2013), daha yüksek varlık değerine ve daha yüksek özkaynağa sahip firmaların, maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme yöntemini seçme olasılıklarının diğer firmalara göre daha yüksek olduğunu bulmuşlardır. Ancak Demaria ve Dufour (2007), Fransız firmalarının büyüklüğü ile yeniden değerlemesi arasında herhangi bir ilişki bulamamıştır.

Bu çalışmada, firmaların büyüklüğü ve karlılığı ayrı birer ekonomik faktör olarak ele alınmıştır. Politik maliyet teorisi ve yapılan çalışmalar ışığında firmaların muhasebe politikası seçimleri ile büyüklük ve karlılık faktörü arasında ilişki kuran varsayımlar aşağıdaki gibidir.

H1: Büyük firmaların maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme modelini seçme olasılıkları daha yüksektir.

H2: Karlılığı yüksek firmaların maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme modelini seçme olasılıkları daha yüksektir.

## Kaldıraç Seviyesi

Bir finansal kuruluşun bir işletmeye kredi tahsis edip etmeme kararı, finansal raporlarda yer alan kar veya borç rakamlarına göre olumlu veya olumsuz bir yönde etkilenebilir. Bir finansal kuruluş, kredi verme kararını esas olarak rapor edilen kar seviyesine göre veriyorsa, yüksek kaldıraç oranına sahip işletmenin yüksek bir kar rakamını rapor etmeyi tercih edeceği ve sonuç olarak maliyet modelini benimseme olasılığının daha yüksek olacağı varsayılabilir. İşletme maliyet modelini uyguladığında, sabit varlıklar için ayrılacak yıllık amortisman tutarı düşük kalır ve dolayısıyla raporlanan kar yüksek görünür. Eğer işleme yeniden değerlendirme modelini uygularsa ayrılacak yıllık amortisman tutarı yeniden değerlendirilen bedel üzerinden olacağı için yıllık amortisman giderleri daha yüksek olur ve raporlanan kar azalır. Buna karşın, finansal kuruluş borç verme kriterlerinde kaldıraç oranları büyük önem taşıyorsa, işletme yeniden değerlendirme modelini benimseme konusunda daha güçlü bir güdüye sahip olacaktır. Zira yeniden değerlendirme modelinin benimsenmesi, işletmenin varlık ve öz kaynaklarında (yeniden değerlendirme fazlası yoluyla) bir artış yaratacaktır. Bu da firmanın borç/varlık veya borç/ özsermaye oranlarını iyileştirilecektir. Güçlü bir bilanço durumu göz önüne alındığında, borç verenler borç kısıtlamalarını gevşetmeye, faiz ve diğer borçlanma giderlerini azaltmaya istekli olacaklardır. Bu bağlamda, bilançolarında kaldıraç seviyesi yüksek olan firmaların borçlanma kapasitelerini artırmak için varlık değerlendirme işlemlerine girişme olasılıkları daha yüksek olacaktır (Whittred ve Zimmer, 1986; Whittred ve Chan, 1992; Brown vd. 1992).

Yapılan ampirik çalışmaların çoğunda yüksek kaldıraç oranına sahip firmaların maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme modelini benimseme olasılıkları yüksek bulunmuştur (Brown vd. 1992; Christensen ve Nikolaev, 2013; Aboody vd. 1999; Cheng ve Ling, 2009; Whittred ve Chan, 1992; Lin ve Peasnell, 2000a ve 2000b; Missonier-Piera, 2007; Jaggi ve Tsui, 2001). Easton vd. (1993) tarafından Avusturalya firmalarına yapılan bir anket araştırmasında da firmaların yeniden değerlendirme işlemi yapmasının borç kısıtlamalarını gevşetmek ve finansal esnekliği artırmak olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Lin ve Peasnell (2000a ve 2000b), İngiltere’de iki farklı örnek kullanarak yaptıkları yeniden değerlendirme ile ilgili çalışmada, değer artışıyla sonuçlanan yeniden değerlendirme işlemleri ile firmaların borçlanma ve borç sözleşmeleri arasında pozitif bir ilişki olduğunu kanıtlamışlardır. Kore firmaları için yaptıkları

araştırmada Yoo vd. (2017), küresel finansal kriz sırasında borç finansmanına büyük ölçüde güvenen firmaların, hem devlet yönergelerine uymak hem de nüfuzlu kreditorlerin borç sözleşmelerini bekletmeden kaynaklı olası sorunları hafifletmek için yeniden değerlendirme yöntemini kullanma konusunda güçlü bir güdüye sahip olduklarını göstermiştir.

Bu çalışmada, yüksek kaldıraç oranına sahip firmaların hem varlık tabanını genişletmek, hem de borç oranını düşürmek için maddi duran varlıklarını yeniden değerlendirme olasılıklarının daha yüksek olduğu varsayılmıştır. Kaldıraç faktörüne ilişkin hipotez aşağıdaki gibidir.

H3: Yüksek kaldırıca sahip firmaların maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme modelini seçme olasılıkları daha yüksektir.

### **Nakit Akışları**

Bir firmanın borçlanma kapasitesi sadece mevcut kaldırıca veya varlık büyüklüğüne değil, aynı zamanda firmanın borcu geri ödeyebilme yeteneğine de bağlıdır. İşletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarının azalması, borç verenlerin firmanın likiditesiyle ilgilenmesine neden olabilir. Gaeremynck ve Vaugelers (1999), bir firmanın varlıklarını yeniden değerlemesinin yatırımcılara gelecekteki nakit akışları ve performansı hakkında bir sinyal göndermeyi amaçladığını öne sürmüşlerdir. İşletme varlıklarını yeniden değerlediğinde, varlıkların değerlerindeki artışın gelecekte beklenen nakit akışlarını iyileştireceğini, böylelikle fona daha kolay ulaşma olasılıklarını artıracaklarını iddia etmişlerdir. Cotter ve Zimmer (1995) ise, yeniden değerlendirme işleminin, teminat olarak gösterilecek varlıkların finansal raporlarda daha yüksek bir değerle yer almasını sağlayacağını ve bunun varlıkların daha yüksek bir piyasa değeriyle nakde dönüşme potansiyelini beraberinde getireceğini, böylelikle borç verenleri, firmanın borçları geri ödeme yeteneği konusunda ikna etmeye yardımcı olabileceğini ileri sürmüştür. Cotter ve Zimmer (1995), Avustralya'daki firmalar üzerine yaptıkları araştırmada nakit akışları azalan firmaların cari yılda varlıklarını yeniden değerlendirme olasılıklarının daha yüksek olduğunu bulmuşlardır. Ancak Cotter (1999), bu değişkeni tekrar kullandığı diğer bir çalışmada nakit akışları ile yeniden değerlendirme kararı arasında anlamlı bir ilişki bulamamıştır. Cotter (1999), bunun Avustralya'nın değişen kurumsal düzenlemelerden kaynaklandığını, işletme ve bankacıları arasındaki yakın ilişkilerin, borçlanma maliyetlerini azaltmak için yapılacak maliyetli yeniden değerlendirme işlemlerini gereksiz kıldığını ileri sürmüştür.

Bu çalışmada, işletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarının düşük seyretmesinin firma varlıklarında değer artışıyla sonuçlanan yeniden değerlendirme kararı arasında bir ilişki olduğu varsayılmıştır. Nakit akışları ile ilgili oluşturulan hipotez aşağıdaki gibidir.

H4: İşletme faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarında düşüş yaşayan firmaların maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme modelini seçme olasılıkları daha yüksektir.

### **Sabit Kıymet Yoğunluğu**

Varlıklara yeniden değerlendirme yapmak, harcanan emek, zaman ve kaynak dikkate alındığında oldukça maliyetli bir işlemdir. Bu nedenle işletmeler, yeniden değerlendirme işleminin ölçek ekonomileriyle yapılmasını ve böylelikle daha uygun bir maliyetle bu işin üstesinden gelmeyi arzular (Brown vd. 1992; Whittred ve Chan, 1992). Lin ve Peasnell (2000b), sabit kıymetlerin toplam varlıkların büyük bir kısmını oluşturduğu durumlarda, yeniden değerlendirme yapmanın varlık tabanını geliştireceği ve böylelikle firmanın değerinde önemli bir artışa yol açacağını ileri sürmüştür. Brown vd. (1992) ve Lin ve Peasnell (2000b) yaptıkları çalışmada, yeniden değerlendirme ile sabit kıymet yoğunluğu arasında pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir. Lin ve Peasnell (2000a), yaptıkları bir diğer çalışmada ise sabit varlık yoğunluğu ve yeniden değerlendirme arasında pozitif bir ilişki bulamamışlardır.

Bu çalışmada, sabit kıymetleri yoğun olan işletmelerin özellikle borçlanma kapasitesini artırmak ve varlık tabanını genişletmek için yeniden değerlendirme yapma olasılıklarının yüksek olduğu varsayılmıştır. Sabit kıymet yoğunluğu faktörüne ilişkin hipotez aşağıdaki gibidir.

H5: Yüksek maddi duran varlık yoğunluğuna sahip firmaların bu varlıkları için yeniden değerlendirme modelini seçme olasılıkları daha yüksektir.

### **Büyüme Potansiyeli**

Hisse fiyatları ve getirisi, yatırımcıların işletmelerin varlık değerleri ve gelecekteki faaliyet performansına, başka bir deyişle büyüme potansiyeline ilişkin beklentilerini yansıtır. Dolayısıyla, yatırımcıların işletmelerin borç kısıtlamalarını gevşetecek çeşitli yatırım ve finansman kararlarıyla ilgili değerlendirmelerini de içerirler. Bu nedenle, piyasa verileri varlıkların yeniden değerlendirilmesi ile işletmenin gelecekteki performansı arasındaki ilişki hakkında

kanıt arayan ampirik çalışmalarda da kullanılabilecek önemli göstergelerdir (Bernard, 1993). Brown vd. (1992), büyüme potansiyeline sahip işletmelerin finansman sağlayan kuruluşlara borçlarını geri ödeme kapasitesiyle ilgili bir sinyal vermek ve böylece kısıtlayıcı borç sözleşmelerini gevşetmek için varlıklarını yeniden değerlendirme olasılığının yüksek olduğunu ileri sürmüştür. Brown vd. (1992)'ne göre, büyüme potansiyeline sahip işletmelerin dış finansman maliyetinin yüksekliği nedeniyle karlı yatırım projelerinin hayata geçirilemeyeceğinden endişe duyabilir. Bu nedenle, işletmelerin hem borçlanma gücünü geri kazanması hem borçlanma maliyetlerini azaltması hem de getiri potansiyeli yüksek olan projelere yatırım imkanlarının artması için yeniden değerlendirme yapması kaçınılmaz olabilir. Brown vd. (1992) ve Whittred ve Chan (1992), Avustralya firmaları üzerinde yaptıkları çalışmada, yeniden değerlendirme yapan firmalarının yeniden değerlendirme yapmayan firmalara oranla daha fazla büyüme fırsatına sahip olduğuna yönelik kanıtlar sunmuşlardır. Bu çalışmalarda büyüme potansiyeli olarak Fiyat /Kazanç ve Piyasa /Defter değeri oranlarını kullanmışlardır. Aboody vd. (1999), İngiltere firmaları üzerine yaptıkları çalışmada da firmaların maddi duran varlıkların cari yıl yeniden değerlendirme işlemleri ile yıllık hisse getirisi arasında önemli ölçüde pozitif bir ilişki saptamışlardır.

Bu çalışmada, varlıkları yeniden değerlendirme kararının işletmelerin büyüme potansiyeli ile pozitif bir ilişkisi olduğu tahmin edilmektedir. Büyüme potansiyeli ile yeniden değerlendirme kararı arasındaki ilişki için oluşturulan hipotez aşağıdaki gibidir.

H6: Büyüme potansiyeli yüksek olan firmaların maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme modelini seçme olasılıkları daha yüksektir.

### 3. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

#### 3.1. Örneklem Seçimi ve Veriler

Araştırma 2005 ile 2017 yılları arasında Borsa İstanbul'da işlem gören toplam 178 şirketi kapsamaktadır. Bu örneklemin oluşturulmasında şu hususlar göz önünde bulundurulmuştur: Öncelikle varlık ve sermaye yapıları nedeniyle diğer firmalara göre farklılık arz eden bankacılık, finans, sigorta ve yatırım gibi belirli sektörlerdeki şirketler bu araştırmanın kapsamı dışında tutulmuştur. Genel olarak bu işletmeler, esas faaliyetlerini yürütmek için önemli ölçüde maddi duran varlığa ihtiyaç duymazlar. Ayrıca, tabii oldukları yasal düzenlemeler

bakımından farklılık gösterirler. İkinci olarak, faaliyet konusu itibariyle farklı raporlama tarihlerine sahip olan şirketler de örneklemin dışında tutulmuştur. Son olarak, 2005-2017 yılları itibariyle yıl bazında faaliyet raporuna ulaşılmayan işletmeler de bu örneklemin dışında tutulmuştur. Ülkemizde borsada işlem gören işletmelerin TMS/TFRS'leri uygulamasının zorunlu hale geldiği 2005 yılından başlayarak 2017 yılı dahil her bir şirkete ait toplam 13 yıllık gözlemin araştırma kapsamına alınmasına dikkat edilmiştir. Bu seçimin altında yatan temel nedenler şunlardır: ilki, ülkemizde TMS-16 standardı gereğince maddi duran varlıklara ilişkin seçilen muhasebe politikalarının yıllar itibariyle seyrini daha açık bir şekilde ortaya koyabilmek, ikincisi ise araştırma amacına uygun olarak geliştirilen hipotezlerin test sonuçlarının güvenilirlik düzeylerini artırmaktır. Zira analizlerde kullanılacak gözlem sayıları ne kadar çok ise analiz sonuçlarının güvenilirlik katsayıları da o kadar artar. Bu nedenle, maddi duran varlıklara ilişkin muhasebe politikasının seçimine etki eden faktörlerin analiz edilmesinde her bir şirkete ait yıllık gözlemlerinin olabildiğince uzun tutulmasına özen gösterilmiştir. Araştırma kapsamındaki işletmelere ait veriler, BİST web sitesi, KAP (Kamuyu Aydınlatma Platformu) web sitesi ve işletmelerin kendi web sitelerinde yer alan 2005-2017 yıllarına ait finansal tablolarından ve yıllık faaliyet raporlarından elde edilmiştir.

### **3.2. Değişkenler, Değişkenlere ait Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Analizi**

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin TMS-16 standardı gereğince maddi duran varlıklarına uyguladıkları muhasebe politikasının seçimine etki ettiği düşünülen ve yukarıda hipotezleri geliştirilen işletmeye özgü ekonomik faktörler ile bu faktörlerin ölçümüne ilişkin bilgiler Tablo 1'de gösterilmiştir. Araştırmada, muhasebe politikası olarak maliyet yöntemi veya yeniden değerlendirme yönteminin seçimi bağımlı değişken, işletmeye özgü ekonomik faktörler de muhasebe politikasının seçimini açıklayan bağımsız (açıklayıcı) değişkenler olarak belirlenmiştir.

**Tablo 1. Açıklayıcı Değişkenler ve Ölçütleri**

Açıklayıcı değişkenler	Değişken adı	Ölçüt
İşletme büyüklüğü	BÜYK	Toplam varlıkların doğal logaritması
İşletme karlılığı (Aktif karlılığı)	AKO	Vergi öncesi kar / Toplam varlıklar
Finansal kaldıraç düzeyi	KALD	Toplan borçlar/ Toplam varlıklar
İşletme faaliyetlerinden nakit akışı	NAKT	Nakit akışlarındaki değişimin yüzdesi
Sabit kıymet yoğunluğu	MDV	Maddi duran varlıklar/ Toplam varlıklar
İşletme büyüme potansiyeli	PIYD	Piyasa değerinin logaritması
	PIYDD	Piyasa değeri/defter değeri

2005-2017 yılları arasında maddi duran varlıklarını muhasebeleştirildikten sonra yıllık finansal raporlarına yansıtılmasında muhasebe politikası olarak maliyet yöntemi veya yeniden değerlendirme yöntemini seçen toplam 178 firmaya ait bilgiler Tablo 2’de gösterilmiştir.

**Tablo 2. 2005-2017 Yılları İtibariyle Maddi Duran Varlıkları İçin Maliyet Yöntemini veya Yeniden Değerleme Yöntemini Seçen Firmalar**

Yıllar	Maliyet yöntemini seçen		Yeniden değerlendirme yöntemi seçen		Toplam	
	Firma sayısı	Firma yüzdesi	Firma sayısı	Firma yüzdesi	Firma sayısı	Firma yüzdesi
2005	160	90 %	18	10 %	178	100 %
2006	158	89 %	20	11 %	178	100 %
2007	154	87 %	24	13 %	178	100 %
2008	159	89 %	19	11 %	178	100 %
2009	158	89 %	20	11 %	178	100 %
2010	151	85 %	27	15 %	178	100 %
2011	147	83 %	31	17 %	178	100 %
2012	153	86 %	25	14 %	178	100 %
2013	144	81 %	34	19 %	178	100 %
2014	152	85 %	26	15 %	178	100 %
2015	131	74 %	47	26 %	178	100 %
2016	137	77 %	41	23 %	178	100 %
2017	131	74 %	47	26 %	178	100 %

Tablo 2’den anlaşılacağı üzere, TMS /TFRS’nin ilk uygulamaya başlandığı yıl olan 2005 yılından 2017 yılına kadar geçen sürede maddi duran varlıklarına yeniden değerlendirme yapan firmaların sayısı artmaktadır. TMS/TFRS’lerin

ilk uygulama yılı olan 2005’de araştırma kapsamına alınan firmaların % 10’u maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme yöntemini benimserken, %90’mı da maliyet yöntemini seçmişlerdir. 2011 de maddi duran varlıklarını yeniden değerleyen firmaların toplam içindeki oranı %17’ye, 2015 yılında %26’ya yükselmiştir. 2016 yılında yeniden değerlendirme yapan firmaların toplam içindeki oranı %23 iken, 2017 yılında tekrar % 26’ya çıkmıştır. Tablo 2’deki verilere bakıldığında araştırma kapsamındaki BİST firmalarının büyük bir çoğunluğu hala maliyet yöntemini tercih ettiklerini görülmektedir.

Yeniden değerlendirme yapmanın maliyetli olduğu göz önünde bulundurulduğunda maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme yöntemini seçen firmaların her yıl yeniden değerlendirme yapması beklenemez. Muhasebe politikası olarak yeniden değerlendirme yöntemini seçen firmaların yeniden değerlendirme sıklığı, maddi duran varlıkların gerçeğe uygun değerlerinin defter değerinden önemli ölçüde farklı olması durumuna göre şekillenir. Bu nedenle firmalar, muhasebe politikası olarak yeniden değerlendirme yöntemini seçseler dahi maddi duran varlıklarını her yıl yeniden değerlemeyi gerekli kılacak bir değer artışı görmeyebilir (TMS-16). Araştırma ile ilgili yapılacak değerlendirmeleri güçlendirmek açısından, araştırma kapsamına alınan firmaların maddi duran varlıklarını hangi sıklıkta yeniden değerlediğine ilişkin sıklık analizi yapılmıştır. Söz konusu sıklık istatistikleri Tablo 3’de verilmiştir. Firmaların yeniden değerlendirme yapma gereksinimi duyduğu yılları kıyaslayabilmek için 13 yıllık dönem, dört veya beş yıldan oluşan dönemlere ayrılmıştır. Böylelikle sıklık analizi hem araştırma kapsamına dahil edilen toplam 13 yıllık (2005-2017) dönem için, hem de 2005-2009, 2010-2013 ve 2014-2017 yılları için yapılmıştır.



**Tablo 3. Firmaların Maddi Duran Varlıklarını Yeniden Değerleme Sıklıkları**

Yeniden değerlendirme sıklığı	2005-2017 Yeniden değerlendirme yapan		2005-2009 Yeniden değerlendirme yapan		2010-2013 Yeniden değerlendirme yapan		2014-2017 Yeniden değerlendirme yapan	
	Firma Sayısı	Firma %'si	Firma Sayısı	Firma %'si	Firma Sayısı	Firma %'si	Firma Sayısı	Firma %'si
1	16	19%	6	18%	15	29%	23	32%
2	13	16%	8	24%	19	37%	20	28%
3	10	12%	7	21%	4	8%	18	25%
4	10	12%	7	21%	13	25%	11	15%
5	5	6%	6	18%	-	-	-	-
6	5	6%	-	-	-	-	-	-
7	6	7%	-	-	-	-	-	-
8	6	7%	-	-	-	-	-	-
9	5	6%	-	-	-	-	-	-
10 ve üstü	7	8%	-	-	-	-	-	-
Toplam	83	100%	34	100%	51	100%	72	100%

Tablo 3'deki sıklık analizi sonuçlarına göre, araştırma kapsamına alınan toplam 13 yıllık dönemde (2005-2017 yılları) maddi duran varlıklarını sadece bir defa yeniden değerleyen firmaların sayısı 16'dır. Bu da toplam yeniden değerlendirme yapan firmaların % 19'una tekabül etmektedir. 16 firmanın büyük bir kısmı 2014 yılı ve sonrasında yeniden değerlendirme yapan firmalardan olduğu gözlemlenmiştir<sup>1</sup>. 2005-2009 yıllarında sadece 1 defa yeniden değerlendirme yapan firmaların oranı % 18 iken, 2010-2013 yıllarında % 29'a, 2014-2017 yıllarında ise % 32'ye yükselmiştir. Maddi duran varlıklarını 2005-2009 yılları arasında 3 defa yeniden değerleyen firma oranı %21 iken, 2014-2017 yılları arasında bu oran % 25'e çıkmıştır. 2005-2009 yılları arasında maddi duran varlıkları için 4 defa yeniden değerlendirme yapan firma sayısı % 21 iken, 2010-2013 yılları arasında bu oran % 25'e çıkmıştır. 2005-2017 yılları arasında maddi duran varlıklarını 6 defa yeniden değerleyenlerin oranı % 6, 8 defa yeniden değerleyenlerin oranı % 7'dir.

<sup>1</sup> Bu firmaların 7'si 2017'de; 2'si 2016 yılında, 6'sı 2015'de ve 1'i 2011 yılında maddi duran varlıklarına ilk kez yeniden değerlendirme yapmıştır. Yeniden değerlendirme sıklığı 2 defa olan firmalar da daha çok 2015-16-17 yıllarında gözlemlenmiştir

Sıklık analizi sonuçlarına bakıldığında, maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme sıklığının son yıllarda giderek arttığı görülmektedir. Yeniden değerlendirme uygulamasının zamanlaması ve sıklığının maddi duran varlıkların gerçeğe uygun değerlerinin defter değerinden önemli ölçüde farklı olmasından mı kaynaklandığı veya başka saiklerden mi kaynaklandığı sorusu akla gelmektedir. Başka bir deyişle, yeniden değerlendirme yapan firmalar, gerçekten gerçeğe uygun sunum ihtiyacından mı yoksa kendilerine özgü ekonomik faktörler nedeniyle mi yeniden değerlendirme yapmaktadır? Bu çalışmada bu soruların olası cevaplarına ulaşmak bakımından farklı analizler yapılmıştır. Nedensellik ilişkinin açıklanması için yapılan ampirik çalışmalarda çeşitli analizlerin yanında değişkenler arasındaki doğrusal ilişkinin yönünü ve gücünü gösteren korelasyon analizinin yapılması gerekir. Korelasyon analizi nedenselliğin daha ayrıntılı incelenmesini gerektiren ipuçları vermesi nedeniyle bu çalışmada Spearman korelasyon analizi yapılmıştır. Firmaların yeniden değerlendirme yöntemi (YD) seçimi ile bu seçime etki ettiği düşünülen ekonomik faktörler (bağımsız değişkenler) arasındaki doğrusal ilişkinin testine yönelik yapılan korelasyon analizinin sonuçları tablo 4’te verilmiştir.

**Tablo 4. Spearman Korelasyon Analizi Sonuçları**

Yıllar	2005-2017	2005-2009	2010-2013	2014-2017
Değişkenler	YD	YD	YD	YD
BÜYK	0.016	-0.008	-0.115**	0.005
AKO	-0.161**	-0.125**	-0.265**	-0.357**
KALD	0.143**	0.182**	0.111**	0.264**
NAKT	-0.010	-0.003	-0.034	-0.081*
MDV	0.157**	0.082*	0.174**	0.375**
PIYD	-0.063**	-0.051	-0.197**	-0.139**
PIYDD	-0.084**	0.015	-0.186**	-0.099*
** istatistiksel anlamlılık düzeyi $P < 0.01$				
* istatistiksel anlamlılık düzeyi $P < 0.05$				

Spearman Korelasyon analizi sonuçlarına göre, işletmenin büyüklüğü (BÜYK) ile YD seçimi arasında 2005-2017 ve 2014-2017 yıllarında pozitif bir ilişki vardır. Ancak bu ilişki istatistiksel açıdan anlamlı değildir. 2005-2009 ile 2010-2013 yılları için anılan değişkenler arasında negatif bir ilişki gözlemlenmiştir. Bu negatif ilişkinin istatistiksel açıdan anlamlı olduğu dönem sadece 2010-2013 dönemidir. İncelenen bütün dönemler itibariyle

işletmelerin karlılığı (AKO) ile YD seçimi arasında ise istatistiksel açıdan anlamlı negatif bir ilişkinin olduğu görülmektedir ( $p < 0.01$ ). Aynı şekilde, işletmelerin piyasa değeri (PD) ve piyasa defter değeri (PIYDD) ile YD seçimi arasında da (2005-2009 dönemi hariç) istatistiksel açıdan anlamlı negatif bir ilişki olduğu görülmektedir. İşletmelerin nakit akışlarının (NAKT), YD seçimi arasında da negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Ancak bu olumsuz ilişki sadece 2014-2017 yılları arasında istatistiksel açıdan anlamlıdır ( $p < 0.05$ ). Son olarak, incelenen bütün dönemler itibariyle işletmelerin finansal kaldıraç (KALD) ve maddi duran varlıkların yoğunluğu (MDV) ile yeniden değerlendirme yönteminin (YD) seçilmesi arasında istatistiksel açıdan anlamlı pozitif bir ilişki gözlemlenmiştir.

Araştırmaya dahil edilen 178 firmanın bağımsız değişkenlerine ait tanımlayıcı istatistikleri de Tablo 5'te verilmiştir. Tanımlayıcı istatistikler 2005-2017; 2005-2009; 2010-2013 ve 2014-2017 yılları için sırasıyla 2314; 890; 712 ve 712 gözlem sayısı (N) ile ayrı ayrı hesaplanmıştır.

**Tablo 5. Bağımsız Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri**

İstat.	Dönem	BÜYK	AKO	KALD	NAKT	MDV	PIYD	PIYDD
Ort.	2005-2017	8.648	0.049	0.473	1.121	0.326	8.427	1.481
	2005-2009	8.445	0.050	0.445	3.002	0.36	8.225	0.876
	2010-2013	8.676	0.047	0.473	-1.671	0.306	8.468	1.294
	2014-2017	8.873	0.052	0.508	1.562	0.305	8.639	2.424
Med.	2005-2017	8.575	0.044	0.471	-0.263	0.324	8.375	1.25
	2005-2009	8.390	0.044	0.422	-0.157	0.362	8.174	1.199
	2010-2013	8.611	0.043	0.478	-0.398	0.314	8.407	1.244
	2014-2017	8.821	0.045	0.534	-0.157	0.294	8.643	1.351
St. Sapma	2005-2017	0.761	0.105	0.238	54.438	0.194	0.770	15.224
	2005-2009	0.726	0.117	0.237	60.175	0.195	0.724	17.646
	2010-2013	0.739	0.098	0.233	54.171	0.183	0.738	16.541
	2014-2017	0.759	0.097	0.241	46.542	0.198	0.794	9.468

Tablo 5'te görüleceği üzere, araştırma kapsamındaki bütün firmaların aktif karlılık oranına (AKO) bakıldığında incelenen bütün dönemler itibariyle yaklaşık %5 civarında seyrettiği görülmektedir. Finansal kaldıraç (KALD) oranının incelenen dönemler itibariyle arttığı gözlemlenmektedir. Buna göre kaldıraç oranının 2005-2009 dönemine ait ortalaması yaklaşık % 45 iken, bu oran 2010-2013 döneminde % 47; 2014-2017 döneminde ise yaklaşık % 51'e yükselmiştir. Araştırma kapsamına alınan tüm yıllar itibariyle de

bu oran ortalama % 47'dir. İşletme faaliyetlerinden nakit akışlarındaki değişimin (NAKT) ortalamasına bakıldığında 2010-2013 dönemi hariç diğer dönemlerde nakit akışlarında artış olduğu görülmektedir. En yüksek artış 2005-2009 döneminde ortalama % 300 olarak gerçekleşmiştir. 2010-2013 döneminde işletme faaliyetlerinden nakit akışlarında yaklaşık %167 (-1.67) oranında ciddi bir azalma olduğu anlaşılmaktadır. Maddi duran varlıkların yoğunluğuna (MDV) bakıldığında 2005-2009 yılında yaklaşık %36; 2010-2013 ve 2014-2017 yıllarında yaklaşık %31; bütün yıllar itibariyle de yaklaşık %33 civarındadır. Firmaların piyasa-defter değeri oranına bakıldığında (PD ve PIYDD) araştırma kapsamına alınan firmaların yıllar itibariyle giderek piyasa değerlerini arttırdıkları görülmektedir.

### 3.3. Analiz (Test) Yöntemleri

Bu çalışma için geliştirilen hipotezlerin test edilmesinde tek değişkenli ve çok değişkenli analiz yöntemlerinden yararlanılmıştır. Tek değişkenli analiz yöntemi, maddi duran varlıklara ilişkin seçilen muhasebe politikası (bağımlı değişken) ile işletmelere özgü ekonomik faktörler (bağımsız-açıklayıcı değişkenler) arasındaki farklılıkların incelenmesi için kullanılmıştır. Tanımlayıcı istatistik sonuçları, analizi yapılacak bağımsız değişkenlere ait verilerin normal dağılıma uygun olmadığını göstermiştir. Bu nedenle, söz konusu farklılık analizi için parametrik olmayan istatistik testlerinden Mann – Whitney U Testi uygulanmıştır. Mann – Whitney U Testi'nin sonuçları Tablo 6'da gösterilmiştir.

Hipotezlerin testinde kullanılan çok değişkenli analiz yöntemi de İkili Lojistik Regresyon yöntemidir. Lojistik Regresyon, bağımsız değişken veya değişkenlerin iki ya da daha fazla kategoriye sahip bağımlı değişken üzerindeki etkilerini test etmek için kullanılan bir yöntemdir. Lojistik Regresyon normallik varsayımlarına dayanmaz. Bağımlı değişkenin ikili kategorik değer aldığı durumlarda ikili lojistik regresyon, ikiden fazla kategorik değer aldığı durumlarda da çoklu lojistik regresyon söz konusudur. Araştırmada bağımlı değişken (muhasebe politikası seçimi) iki kategorik değere sahiptir. Buna göre, muhasebe politikası (MP) olarak maddi duran varlıkları için maliyet yöntemini seçen firmalara 0, yeniden değerlendirme yöntemini seçen firmalara da 1 değeri verilmiştir. İkili lojistik regresyon modeli aşağıdaki gibidir:

$$MP_{it} = \alpha_0 + \beta_1 BÜYK_{it} + \beta_2 AKO_{it} + \beta_3 KALD_{it} + \beta_4 NAKT_{it} \\ + \beta_5 MDV_{it} + \beta_6 PIYD_{it} + \beta_7 PIYDD_{it} + \epsilon_{it}$$

İkili lojistik regresyon modelinde kullanılan değişkenlerin tanımları aşağıdaki gibidir.

$MP_{it}$ : i'nci firmanın t zamanda maliyet yöntemini tercih etmesi durumunda 0, yeniden değerlendirme yöntemini tercih etmesi durumunda da 1 değerini alan muhasebe politikası seçimi.

$BÜYK_{it}$ : i'nci firmanın t zamandaki toplam varlıklarının doğal logaritması

$AKO_{it}$ : i'nci firmanın t zamandaki aktiflerinin vergi öncesi karlılığa oranı

$KALD_{it}$ : i'nci firmanın t zamandaki kaldıraç oranı

$NAKT_{it}$ : i'nci firmanın t zamandaki işletme faaliyetlerinden nakit akışlarının değişim oranı

$MDV_{it}$ : i'nci firmanın t zamandaki maddi duran varlıklarının doğal logaritması

$PIYD_{it}$ : i'nci firmanın t zamandaki piyasa değerinin doğal logaritması

$PIYDD_{it}$ : i'nci firmanın t zamandaki piyasa değerinin defter değerine oranı

İkili lojistik regresyon analizinin bulguları Tablo 7'de gösterilmiştir.

## 4. ANALİZ SONUÇLARI

### 4.1. Tek değişkenli Analizin Bulguları

Mann – Whitney U Testi'nin Tablo 6'da gösterilen sonuçlarına göre, araştırma kapsamına dahil edilen 13 yıllık dönemde (2005-2017), maliyet yöntemini (MY) seçen firmaların büyüklüğünün (BÜYK) sıra ortalaması (0 =1152.75) ile yeniden değerlendirme (YD) seçen firmaların sıra ortalaması (1=1181.75) arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık yoktur (t =0.773, p=0.440). Aynı şekilde işletme faaliyetlerinden nakit akışı (NAKT) bakımından MY seçen ve YD seçen firmaların (0=1160.48; 1=1142.31) arasında da istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık yoktur (t =0.484, p=0.628). Bu durum, 2005-2009; 2010-2013 ve 2014-2017 dönemleri için de geçerlidir.

**Tablo 6. Mann-Whitney U Testi Test Sonuçları**

Değişken	2005-2017		2005-2009		2010-2013		2014-2017		
	Sıra	Değer	Sıra	Değer	Sıra	Değer	Sıra	Değer	
0=MY	Ort.		P		Ort.		P		
1=YD	Ort.		P		Ort.		P		
BÜYK	0	1152.75	0.773	444.97	0.171	362.348	1.711	355.09	0.338
	1	1181.75	0.440	449.62	0.864	326.761	0.087	361.33	0.735
AKO	0	1205.20	7.760	452.49	2.266	373.42	4.950	383.15	6.396
	1	913.95	0.000	390.91	0.023	270.45	0.000	265.30	0.000
KALD	0	1115.36	6.855	433.92	3.757	349.42	2.071	336.05	4.907
	1	1372.63	0.000	535.99	0.000	392.50	0.038	426.48	0.000
NAKT	0	1160.48	0.484	441.52	1.292	359.08	0.753	361.96	1.311
	1	1142.31	0.628	476.61	0.197	343.40	0.451	337.80	0.190
MDV	0	1111.19	7.534	438.82	2.167	342.13	4.203	324.97	7.568
	1	1393.94	0.000	497.69	0.030	429.57	0.000	464.42	0.000
PIYD	0	1175.98	3.007	449.46	1.284	367.37	3.179	369.10	3.023
	1	1063.13	0.003	414.57	0.199	301.24	0.002	313.39	0.003
PIYDD	0	1182.44	4.057	448.31	0.912	367.12	3.106	371.67	3.641
	1	1030.17	0.000	423.53	0.362	302.51	0.002	304.57	0.000
N(gözlem sayısı)	0=1935 1=379		0=789 1=101		0=595 1=117		0=551 1=161		

Tablo 6'dan görüleceği üzere karlılık değişkeni (AKO) bakımından MY seçen firmaların sıra ortalamaları (0=1205.20) ile YD seçen firmaların sıra ortalamaları (1= 913.95) arasında, 2005-2017 araştırma dönemi için istatistiksel açıdan oldukça yüksek düzeyde anlamlı bir farklılık saptanmıştır ( $t=7.760$ ;  $p=0.000$ ). Söz konusu anlamlı farklılık 2010-2013 ve 2014-2017 dönemleri için de geçerlidir. Ancak, 2005-2009 döneminde bu farklılığın istatistiksel anlamlılık düzeyi % 5'lere düşmüştür ( $p=0.023$ ).

2005-2017 araştırma dönemi için firmaların kaldıraç (KALD) düzeylerine ilişkin test sonuçlarına bakıldığında MY seçen firmaların kaldıraç sıra ortalamaları (1115.36) ile YD seçen firmaların kaldıraç sıra ortalamaları (1372.63) arasında istatistiksel olarak ( $t=6.855$ ;  $p=0.000$ ) anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Söz konusu anlamlı farklılık 2005-2009 ve 2014-2017 dönemleri için de geçerlidir. Fakat KALD değişkeni açısından bu anlamlı

farkın istatistiksel düzeyi, 2010-2013 döneminde % 5'lere düşmüştür. 2005-2017 dönemi için MDV yoğunluğunun (0=1111.19; 1=1393.94), PIYD'nin (0=1175.98; 1=1063.13) ve PIYDD (0=1182.44; 1=1030.17) değişkenlerinin sıra ortalamaları bakımından MY seçen ve YD seçen firmalar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmuştur ( $p < 0.01$ ). Ancak MDV yoğunluğu ile ilgili bu anlamlı farklılık, AKO değişkeninde olduğu gibi 2005-2009 döneminde % 5'lere düşmüştür. Ayrıca bu dönem itibarıyla hem PIYD hem de PIYDD değişkenleri bakımından iki grup (MY=0, YD=1) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır.

Sonuç olarak, Mann – Whitney U Testi'nin sonuçlarına göre 2005-2017 araştırma dönemi için büyüklüğün ve nakit akışlarındaki değişimlerin firmaların yeniden değerlendirme kararına etkisi bulunamamıştır. Buna karşın, varlıkların getirisi (aktiflerin karlılığı), kaldıraç oranları, maddi duran varlık yoğunluğu ve büyüme potansiyelleri ile firmaların yeniden değerlendirme yöntemini seçme kararına önemli düzeyde etkileri vardır. Dolayısıyla bu test sonuçları, firma büyüklüğü (H1) ve nakit değişimleri (H4) ile ilgili kurulan hipotezler hariç diğer bütün hipotezleri (H2, H3, H5, H6), istatistiksel açıdan yüksek anlamlılık düzeyinde desteklemektedir.

#### 4.2. İkili Lojistik Regresyon Analizi Bulguları

Tablo 7'de gösterilen ikili lojistik regresyon analizinin sonuçlarına göre, havuzlanmış verilerle incelenen dönemde (2005-2017), firmaların işletme faaliyetlerinden nakit akışları (NAKT) ve piyasa defter değeri (PIYDD) dışında analize dahil edilen diğer bütün değişkenler ile muhasebe politikası seçimi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Bu anlamlı ilişki firma büyüklüğü (BÜYK), finansal kaldıraç oranı (KALD) ve maddi duran varlık yoğunluğu (MDV) için olumlu iken; aktiflerin karlılık oranı (AKO) ve piyasa değerinin (PIYD) için olumsuzdur. Elde edilen bu analiz bulguları, firma büyüklüğünün, finansal kaldıraç ve sabit kıymet yoğunluğunun, firmaların muhasebe politikası olarak YD seçiminde oldukça yüksek bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Başka bir deyişle, büyük, finansal kaldıraç ve sabit kıymet yoğunluğu yüksek olan firmalar, maddi duran varlıklarını yeniden değerlendirme eğilimi göstermektedirler. Buna karşın, yüksek kara (AKO) ve piyasa değerine (PIYD) sahip olan firmalar, maddi duran varlıkları için maliyet yöntemini seçme eğilimi göstermektedirler.

**Tablo 7. Lojistik Regresyon Analizinin Sonuçları**

Değişken	2005- 2017		2005- 2009		2010 -2013		2014- 2017	
	Katsayı	Z-değ.	Katsayı	Z değ.	Katsayı	Z-değ.	Katsayı	Z-değ.
BÜYK	0.859**	4.857	0.556*	2.139	0.753**	2.691	0.801**	2.895
AKO	-2.147**	-3.299	-1.634	-1.858	-4.226**	-3.497	-4.935**	-3.636
KALD	0.780**	2.741	1.337**	3.320	-0.001	-0.002	0.990*	2.319
NAKT	0.000	-0.236	0.000	-0.275	0.001	0.609	-0.003	-1.601
MDV	2.091**	7.594	1.255**	2.984	1.927**	4.097	4.341**	8.667
PIYD	-0.774**	-4.181	-0.495	-1.830	-1.016**	-3.325	-0.938**	-3.248
PIYDD	0.007	1.943	0.037	1.753	-0.001	-0.183	-0.002	-0.208
C	-3.646**	-4.654	-3.188	-2.636	0.653	0.503	-1.037	-0.906
McFad. R-squared	0.069	0.052	0.086	0.206				
LR statistic	142.175	45.199	73.303	198.254				
Prob(LR statistic)	0.000	0.000	0.000	0.000				

\*\* istatistiksel anlamlılık düzeyi  $P < 0.01$   
 \* istatistiksel anlamlılık düzeyi  $P < 0.05$

Tablo 7'den görüleceği üzere, yapılan regresyon analizinde, 2005-2009 yılları dönem için firma büyüklüğü (BÜYK), finansal kaldıraç oranı (KALD) ve maddi duran varlık yoğunluğu (MDV) ile muhasebe politikası seçimi arasında istatistiksel olarak oldukça anlamlı pozitif bir ilişki saptanmıştır. Analize dahil edilen diğer değişkenler ile muhasebe politikası seçimi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Elde edilen bu regresyon bulgusu, 2005-2009 döneminde büyük, finansal kaldıraç yüksek firmaların ve yüksek düzeyde sabit kıymet yoğunluğuna sahip olan firmaların maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme yöntemini seçme olasılıklarının yüksek olduğunu göstermektedir. 2010-2013 yıllarını kapsayan dönemde ise, muhasebe politikası seçimi ile firma büyüklüğü ve maddi duran varlık yoğunluğu arasında olumlu bir ilişki olduğu görülürken, muhasebe politikası seçimi ile karlılıkları ve piyasa değeri arasından olumsuz bir ilişki saptanmıştır ( $p < 0.01$ ). Buna göre, karlılığı ve piyasa değeri yüksek olan firmalar 2010-2013 yıllarını kapsayan dönemde maddi duran varlıkları için maliyet yöntemini; büyük ve yüksek maddi duran varlık yoğunluğuna sahip olan firmalar ise yeniden değerlendirme yöntemini seçmişlerdir. Bu dönemde kaldıraç oranı ve piyasa değeri ile firmaların muhasebe politikası seçimi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. 2014-2017 dönemine ait regresyon sonuçları ise, 2005-2017 yıllarına ait regresyon analiz sonuçları ile paralellik göstermektedir. Buna



göre, büyük firmalar, finansal kaldıraç yüksek firmalar ve yüksek düzeyde maddi duran varlığa sahip olan firmalar, 2014-2017 döneminde maddi duran varlıklarını yeniden değerlendirme eğilimi göstermişlerdir. Karlılık oranı ve piyasa değeri yüksek olan firmalar da bu dönemde maddi duran varlıkları için maliyet yöntemini seçme eğilimi göstermiştir.

## 5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada, 2005-2017 yılları itibariyle BİST’te işlem gören firmaların TMS-16 standardı gereğince maddi duran varlıklarına ilişkin seçtikleri muhasebe politikası ve firmalara özgü ekonomik faktörlerin muhasebe politikası seçimleri üzerindeki etkileri incelenmiştir. Firmaların maddi duran varlıklara ilişkin muhasebe politikası seçiminde firma büyüklüğü, karlılık durumu, esas faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışı, finansal kaldıraç oranı, sabit kıymet yoğunluğu, piyasa değeri ve piyasa defter değeri gibi ekonomik faktörlerin etkisi olduğu varsayılmış ve araştırma problemine uygun olarak oluşturulan hipotezler test edilmiştir. Hipotezlerin test edilmesinde, tek değişkenli ve çok değişkenli olmak üzere iki analiz yönteminden yararlanılmıştır. Tek değişkenli analizde parametrik olmayan istatistik testlerinden Mann – Whitney U Testi, çok değişkenli analizde de ikili lojistik regresyon yöntemi kullanılmıştır. Söz konusu analiz yöntemleri araştırmada kullanılan verilerin niteliği ve araştırma amacı göz önünde bulundurularak seçilmiştir.

Betimleyici istatistik sonuçlarına göre, ülkemizde BİST’te işlem gören işletmelerin büyük bir kısmının, TMS/TFRS’lerin zorunlu olarak ilk uygulanmaya başladığı 2005 yılından 2017 yılına kadar geçen süre içinde, TMS-16 standardı gereğince maddi duran varlıklarını ilk muhasebeleştirilmeden sonraki ölçümlerde bir muhasebe politikası olarak maliyet yöntemini daha fazla tercih ettiği görülmektedir. Bununla birlikte, yıllar itibariyle maliyet yöntemi seçen firmaların giderek azaldığı ve maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme yöntemini seçen firmaların arttığı da saptanmıştır. Betimleyici istatistik sonuçlarına göre, 2005- 2009 yılları arasında araştırma kapsamına alınan firmaların yaklaşık %89’u, 2010 -2014 yılları arasında ise yaklaşık % 84’ü ve 2015-2017 yıllarında da yaklaşık % 75’i maddi duran varlıkları için maliyet yöntemini seçerken, yeniden değerlendirme yöntemini seçen firmaların oranı da buna mükabil artmıştır. Yeniden değerlendirme yapan firmaların oranı 2005-2009 yıllarında yaklaşık % 11 iken, 2010-2014 yılları

arasında bu oran yaklaşık % 16' ya ve 2015-2017 yıllarında da yaklaşık %25'e çıkmıştır. Bu istatistik sonuçları, araştırma kapsamındaki firmaların büyük bir kısmı maliyet yöntemini tercih etseler de bu tercihin yıllar itibariyle giderek azaldığı ve firmaların maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme yöntemini seçtiklerini göstermektedir.

Muhasebe politikası seçimini etkilediği varsayılan ekonomik faktörler bakımından maliyet yöntemini seçen firmalar ile yeniden değerlendirme yöntemini seçen firmalar arasındaki farklılıkların (Mann – Whitney U) testinde şu bulgular ortaya çıkmıştır. Öncelikle, firma büyüklükleri ve esas faaliyetlerinden nakit akışları hariç, diğer ekonomik faktörler bakımından maliyet yöntemini ve yeniden değerlendirme yöntemini seçen firmalar arasında istatistiksel açıdan oldukça önemli farklılıklar saptanmıştır. Daha açık bir anlatımla 2005-2017 yılları için, büyüklük ve nakit akışları hariç, karlılık, finansal kaldıraç, sabit kıymet yoğunluğu ve büyüme potansiyelleri bakımından maliyet yöntemini seçen firmalar ile yeniden değerlendirme yöntemini seçen firmalar arasında istatistiksel açıdan oldukça önemli farklılıklar vardır. İkili lojistik regresyon analizi ise bu farklılık analizi sonuçlarını kısmen destekleyen bulgular üretmiştir. 2005-2017 dönemi lojistik regresyon sonuçlarına göre, firmaların işletme faaliyetlerinden nakit akışları ve piyasa defter değeri dışında analize dahil edilen diğer bütün değişkenler ile muhasebe politikası seçimi arasında istatistiksel olarak oldukça yüksek düzeyde anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Buna göre, büyük, kaldıraç oranı ve maddi duran varlık yoğunluğu yüksek olan firmalar, muhasebe politikası olarak maddi duran varlıkları için yeniden değerlendirme yöntemini seçme eğilimi göstermektedir. Buna karşın, karlılığı ve piyasa değeri yüksek olan firmalar da, maddi duran varlıkları için muhasebe politikası olarak maliyet yöntemini seçme eğilimi göstermektedir.

Özetle, 2005-2017 araştırma dönemi için Mann – Whitney U Testi'nin sonuçlarına göre, karlılığın, kaldıraç düzeyinin, maddi duran varlık yoğunluğunun ve büyüme potansiyellerinin firmaların yeniden değerlendirme yöntemini seçme kararına önemli düzeyde etkileri olduğunu gösterir iken, büyüklüğün ve nakit akışlarındaki değişimlerin firmaların yeniden değerlendirme kararına etkisi olmadığını göstermiştir. Dolayısıyla bu sonuçlar için nakit değişimleri ile ilgili kurulan H1 ve H4 hipotezi hariç diğer bütün hipotezleri (H2, H3, H5, H6), istatistiki açıdan yüksek anlamlılık düzeyinde desteklemiştir. Lojistik analiz sonuçları ise büyük, kaldıraç oranı ve maddi

duran varlık yoğunluğu yüksek olan firmaların, muhasebe politikası olarak yeniden değerlendirme yöntemini seçme eğilimi gösterdiklerini varsayan araştırma hipotezlerini (H1, H3 ve H5) desteklemektedir. Firmaların karlılığı, esas faaliyetlerinden nakit akışları ve büyüme potansiyellerinin ise yeniden değerlendirme yöntemini seçme eğilimi gösterdiklerini dair oluşturulan (H2, H4 ve H6) araştırma hipotezlerini ise desteklememektedir.

Sonuç olarak, bu çalışma BİST’te işlem gören firmaların yeniden değerlendirme uygulamasını özellikle borçlanma sözleşmeleri ile ilgili hem maliyeti azaltmak hem de kısıtlamaları gevşetmek için yapıldığına dair güçlü kanıt bulmuştur. Dolayısıyla, BİST firmalarının politik maliyetleri azaltmaktan ziyade yeniden değerlendirme yöntemini özellikle borçlanma maliyetlerini ve kapasitelerini göz önünde bulundurarak muhasebe politikasını seçtiği ve bu anlamda fırsatçı davranış sergilediklerine dair bir değerlendirme yapılabilir. Bu çalışma, BİST firmalarının yeniden değerlendirme uygulaması, varlık değerlerinin güvenilir bir şekilde rapor edilmesinden çok diğer ekonomik faktörlerin etken olduğunu da göstermektedir. Öte yandan, özellikle piyasası olmayan uzun vadeli varlıkların gerçeğe uygun sunumları ile ilgili kısıtlamalar ve maliyet-fayda dengesi açısından değerlendirildiğinde BİST’te işlem gören firmaların muhasebe bilgilerinin kalitesini başka bir deyişle gerçeğe uygun sunumu neden tehlikeye atabileceğini de açıklayabilir.

## KAYNAKÇA

- Aboody, D., Barth M.E. and Kasznik R. (1999). Revaluations of Fixed Assets and Future Firm Performance: Evidence from the UK., *Journal of Accounting and Economics*, 26 (1), 149 – 178.
- Ball, R. (2006). International Financial Reporting Standards (IFRS): Pros and Cons for Investors. *Accounting and Business Research*, 36 (Supplement 1), 5-27. Erişim Adresi: [http://eprints.dinus.ac.id/14784/1/International\\_Financial\\_Reporting\\_Standards\\_\(IFRS\)\\_pros\\_and\\_cons\\_for\\_investors.pdf](http://eprints.dinus.ac.id/14784/1/International_Financial_Reporting_Standards_(IFRS)_pros_and_cons_for_investors.pdf).
- Barth, M. E. (2007). Standard-Setting Measurement Issues and the Relevance off Research. *Accounting and Business Research*, 37 (Supplement), 7-15.
- Beneish, M. D. and Press, E. (1995). The Resolution of Technical Default. *The Accounting Review*, 70(2), 337-353.
- Bernard, V. L. (1993). Discussion of an Investigation of Revaluation of Tangible Long-Lived Assets. *Journal of Accounting Research*, 31, 39-45.

- Brown, P., Izan, H. and Loh A. (1992). Fixed Asset Revaluations and Managerial Incentives. *Abacus*, 28 (1), 36 – 57.
- Cairns, D., Massoudi, D., Taplin, R. and Tarca, A. (2011). IFRS Fair Value Measurement and Accounting Policy Choice in the United Kingdom and Australia. *The British Accounting Review*, 43(1), 1–21.
- Cheng, C.S.A. and Lin, S.W.J. (2009). When Do Firms Revalue Their Assets Upwards? Evidence from the UK. *International Journal of Accounting and Information Management*, 17 (2), 166-188.
- Yoo, C.Y., Choi T.H. and Pae, J. (2017). Demand for Fair Value Accounting: The Case of the Asset Revaluation Boom in Korea During the Global Financial Crisis. *Journal of Business Finance & Accounting*, 45( 1-2), 92-114.
- Christensen, H. B. and Nikolaev, V. V. (2013). Does Fair Value Accounting for Non-Financial Assets Pass the Market Test? *Review of Accounting Studies* 18(3), 734-775.
- Cotter, J., Stokes, D. and Wyatt, A. (1998). An Analysis of Factors Influencing Asset Writedowns *Accounting and Finance*, 38, 157-179.
- Cotter, J. (1999), Asset Revaluation and Debt Contracting. *Abacus*, 35(3), 268 – 285.
- Cotter, J., and Zimmer I.(1995). Asset Revaluations and Assessment of Borrowing Capacity. *Abacus*, 31(1), 136 – 151.
- Demaria, S. and Dufour, D. (2007). First Time Adoption of IFRS, Fair value Option, Conservatism: Evidences from French Listed Companies. European accounting association, Lisbon In 30ème Colloque de l’EAA (p. 24p). Erişim Adresi: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00266189/document>
- Easton, P.D., Eddy P.H. and Trevor, H.S. (1993). An Investigation of Revaluation of Tangible Long-Lived Assets. *Journal of Accounting Research*, 31, 1 – 38.
- Gaeremynck, A. and Veugelers R. (1999). The Revaluation of Assets as a Signaling Device: A Theoretical and an Empirical Analysis. *Accounting and Business Research*, 29 (2), 123 – 138.
- Gopalakrishnan V. and Parkash M., (1995). Borrower and Lender Perceptions of Accounting Information in Corporate Lending Agreements, *Accounting Horizons*, 9(1), 13-26.
- Hail, L., Leuz, C. and Wysocki, P. (2010). Global Accounting Convergence and The Potential Adoption of IFRS by the U.S. (Part I): Conceptual

- Underpinnings and Economic Analysis, *Accounting Horizons* 24 (3), 355-394.
- Holgate, P. and Ghosh, J. (2000). Revaluation loophole? *Accountancy*, 125 (1279), 88.
- Jaggi, B. and Tsui J. (2001). Management Motivation and Market Assessment: Revaluations of Fixed Assets. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 12 (2), 160 – 187.
- Kothari, S. P., Ramanna, K. and Skinner, D. J. (2010). Implications for GAAP from an Analysis of Positive Research in Accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 50 (2-3), 246- 286.
- Kvaal, E. and Nobes, C. (2010). International Differences in IFRS Policy Choice: A Research Note. *Accounting and Business Research*, 40 (2), 173-187.
- Landsman, W. R. (2007). Is Fair Value Accounting Information Relevant and Reliable? Evidence from Capital Market Research. *Accounting and Business Research*, 37, 19-30.
- Lin, Y.C. and Peasnell K.V. (2000). Asset Revaluation and Current Cost Accounting: UK Corporate Disclosure Decisions in 1983. *British Accounting Review*, 32, 161 – 187.
- Lin, Y.C. and Peasnell K.V. (2000b). Fixed Asset Revaluation and Equity Depletion in UK. *Journal of Business Finance and Accounting*, 27 (3 – 4), 359 – 394.
- Missonier-Piera, F. (2007). Motives for Fixed-Asset Revaluation: An Empirical Analysis with Swiss Data. *The International Journal of Accounting*, 42 (2), 186-205.
- Müller, M. A., Riedl, E. J. and Sellhorn, T. (2015). Recognition versus Disclosure of Fair Values. *The Accounting Review*, 90 (6), 2411-2447.
- Nobes, C. and Stadler, C. (2015). The Qualitative Characteristics of Financial Information, and Managers' Accounting Decisions: Evidence from IFRS Policy Changes. *Accounting and Business Research*, 45 (5), 572-601.
- Nobes, C. and Stadler, C. (2013). How Arbitrary are International Accounting Classifications? Lessons From Centuries of Classifying in Many Disciplines, and Experiments with IFRS Data. *Accounting, Organizations and Society*, 38 (8), 573-595.
- Seng, D. and Su, J., (2010), “Managerial Incentives behind Fixed Assets Evaluations: Evidence from New Zealand firms. Department of Accountancy

and Business law, Working paper series, No. 3. Erişim Adresi: [https://ourarchive.otago.ac.nz/bitstream/handle/10523/1606/seng\\_fixed\\_asset\\_revaluations\\_-\\_submit\\_to\\_illinois.pdf?sequence=3](https://ourarchive.otago.ac.nz/bitstream/handle/10523/1606/seng_fixed_asset_revaluations_-_submit_to_illinois.pdf?sequence=3)

Smith, C. W. (1993). A Perspective on Accounting-Based Debt Covenant Violations, *The Accounting Review*, 88(2): 289-303.

Song, C. J., Thomas, W. B. ve Yi, H. (2010). Value Relevance of FAS No. 157 Fair Value Hierarchy Information and the Impact of Corporate Governance Mechanisms. *The Accounting Review*, 85 (4), 1375-1410.

Watts, R. L. (2006). What Has the Invisible Hand Achieved? *Accounting and Business Research* 36 (1), 51-61.

Watts, R L. ve Zimmerman, J.L. (1986). *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Watts, R L. ve Zimmerman, J.L. (1978). Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *The Accounting Review*, 53 (1), 112-134.

Whittington, G. (2008). Fair Value and the IASB/FASB Conceptual Framework Project: An Alternative View. *Abacus*, 44 (2), 139-168.

Whittred, G. ve Chan Y. (1992). Asset Revaluation and the Mitigation of Under-Investment, *Abacus*, 28 (1), 58 – 74.

Wolfson, M.(1993). The Effects of Ownership and Control on Tax and Financial Reporting Policy. *Economic Notes by Monte dei Paschi di Siena*, 22 (2), 318-332.