

Derleme Makale

Aile İşletmelerinde Muhasebe ve Denetim Kararları: Aile Kapitalizmi Ekseninde Bir İnceleme

Accounting and Auditing Decisions in Family Firms: A Review within the Context of Family Capitalism

İlker GÜLENÇER

Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Üniversitesi

Elmadağ Meslek Yüksekokulu

gulencer@ankara.edu.tr

<https://orcid.org/0000-0002-4173-8808>

Makale Geliş Tarihi	Makale Kabul Tarihi
13.01.2026	24.02.2026

Öz

Aile ve işletme gibi ekonomik anlamda farklı motivasyonları olan kavramları tek çatı altında birleştiren hibrit organizasyonlar aile işletmeleri olarak adlandırılmaktadır. Aile işletmelerinde stratejik kararlar alınırken ekonomik gerçekler ile ailenin itibarını, kontrolünü koruma ve işletmeyi gelecek nesillere taşıma gibi sosyo-duygusal tatminler arasında yaşanan çatışma finansal raporlama, denetim ve risk yönetimi gibi birçok ekonomik kararı doğrudan etkilemektedir. Çalışmanın temel amacı, aile işletmelerinin yönetim, muhasebe ve denetim kararlarını, vekalet teorisi ve sosyo-duygusal zenginlik hipotezi (socio-emotional wealth) çerçevesinde bütüncü şekilde analiz etmektir. Aile işletmelerindeki finansal karar süreçleri, içinde bulundukları ekonomik sistemden bağımsız olarak değerlendirilememektedir. Çalışmada, dağınık mülkiyet yapılarında hâkim olan tip 1 vekalet sorunlarının aksine; Türkiye gibi gelişmekte olan piyasalardaki aile kapitalizmi modeli ve tip 2 vekalet sorunları vurgulanmaktadır. Özellikle Türkiye’deki yoğunlaşmış mülkiyet yapıları, piramit oluşumlar, finansal şeffaflığı ve sermaye piyasalarındaki akışkanlığı tehdit eden yapısal unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda çalışma, aile kapitalizminin yaygın olduğu ekonomilerde karşılaşılan sorunların finansal kararlar üzerindeki etkisini literatür senteziyle analiz ederek araştırma boşluklarını tespit etmeyi amaçlamaktadır. Elde edilen bulguların, hem gelecek araştırmalar için teorik bir zemin sunması hem de mülkiyetin yoğunlaştığı piyasalarda aile işletmelerine kurumsallaşma ve denetim kalitesinin artıracak öneriler getirmesi hedeflenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Aile İşletmeleri, Aile Kapitalizmi, Tip 2 Vekalet Sorunu, Finansal Raporlama Kalitesi, Sosyo-Duygusal Zenginlik

Jel Kodları: M41, M42, G10

Abstract

Family firms are hybrid organizations that consolidate the distinct economic motivations of the family and the firm under a single roof. Strategic decision-making in these firms is shaped by a continuous tension between objective economic imperatives and socio-emotional wealth (SEW) considerations-including preserving family reputation, maintaining long-term control, and ensuring successful transgenerational succession. Such socio-emotional dynamics directly influence critical financial processes, including financial reporting quality, auditing, and risk management strategies. The primary objective of this study is to provide an integrative analysis of family firms'

Önerilen Atıf /Suggested Citation

Gülençer, İ., 2026, Aile İşletmelerinde Muhasebe ve Denetim Kararları: Aile Kapitalizmi Ekseninde Bir İnceleme, Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi, 61(1), 820-840.

management, accounting, and auditing, framed by agency theory and the socio-emotional wealth hypothesis. Moving beyond the type 1 agency problems typical of dispersed ownership structures, this research emphasizes the family capitalism model and type 2 agency conflicts prevalent in emerging markets like Türkiye. Within the Turkish context, concentrated ownership and complex pyramidal structures represent significant structural barriers to financial transparency and capital market liquidity. By synthesizing current literature, the study identifies critical research gaps regarding the impact of family capitalism on financial decision-making. Ultimately, the findings establish a theoretical foundation for future researcher and offer practical recommendations to enhance institutionalization and audit quality in environments characterized by concentrated ownership.

Key words: Family firms, Family capitalism, Type 2 agency theory, Financial reporting quality, Socio-emotional wealth (SEW)

JEL Classification: M41, M42, G32, G34

1.GİRİŞ

Halka açık işletmelere göre daha az görünür olsalar da aile işletmeleri küresel piyasalardaki tüm işletmelerin büyük bölümünü oluşturmakta ve dünya çapındaki gayri safi yurt içi hasılat'ın %70'inden fazlasını sağlamaktadırlar (De Massis, Frattini, Majocchi, ve Piscitello, 2018). Amerika Birleşik Devletleri'ndeki S&P 500 de yer alan sanayi işletmelerinin üçte birinden fazlası ve S&P 1500 de yer alan işletmelerin %46'sı aile işletmesi sınıfında değerlendirilmektedir (Anderson ve Reeb, 2003). Avrupa bağlamında ise Fransa ve Almanya gibi kıta avrupa'sının en büyük ekonomilerinde işletmelerin büyük çoğunluğu aile işletmesi olarak sınıflandırılmakta, ulusal istihdamın ve hasılatın önemli bir kısmını da bu işletmeler oluşturmaktadır (Prencipe, Bar-Yosef ve Dekker, 2014). Aile işletmeleri yalnızca rakamsal olarak değil, aynı zamanda istihdam yaratma kapasiteleri ve büyümeye olan katkıları da ekonomik açıdan kritik bir öneme sahiptir. Dünya ekonomisindeki ağırlıklarına rağmen yapılan çalışmalar, aile işletmelerinin kurumsallaşma ve sürdürülebilirlik açısından ciddi sorunlar yaşadığını göstermektedir. Aile işletmelerinin sadece %30'u ikinci nesile, %10-15'i ise üçüncü nesile aktarılabilir (Kárpáti, Renneboog, ve Verbouw, 2024). İşletme yönetimlerinin ailenin gelecek nesillere düşük aktarım oranı, ailelerin yönetimin gelecek nesillere devretme niyetleri (hanedanlık niyeti) ile kurumsal yönetimin gerekliliklerini yerine getirmedeki sıkışıklıktan kaynaklanmaktadır. Bu durum, aile üyelerinin hizmetkar, aile dışı profesyonellerin ise vekil olarak konumlandırıldığı ikili ayrım sapması ile kendisini daha belirgin göstermektedir (Verbeke ve Kano, 2012). Burada karşılaşılan sorunun kökeni aile işletmelerinin, aile ve işletme gibi temel motivasyonları farklı ve bazen de birbirleriyle çelişen kavramları içinde barındıran hibrit organizasyon olmalarıdır (Mitchell, Agle, Chrisman, ve Spence, 2011). İşletme kavramı ekonomik hayat içerisinde ayakta kalabilmek için verimliliği, kâr maksimizasyonunu ve liyakati esas alması gereken bir olgu olmakla birlikte; aile kavramı profesyonel olmayan sadakat, eşitlik ve duygusallık gibi durumları dikkate alan davranışsal bir süreci ifade etmektedir (Mitchell vd., 2011). Literatürde Berrone, Cruz, ve Gomez-Mejia (2012) ailelerin kendi çocuklarına karşı aşırı hoşgörülü ve taraflı olması anlamına gelen altruizmi aile işletmeleri çalışmalarında kullanılmaktadırlar. Bu durum aile işletmelerinin kimi zaman irrasyonel kararlar vermesine yol açabilmektedir. Bu iki kavramın ve önceliklerinin çatışması günümüz ekonomik sisteminde ayakta kalabilmenin en önemli unsurlarından olan kurumsal yönetim mekanizmalarının aile işletmelerinde içselleştirilmesini zorlaştırmaktadır (Nordqvist, Sharma, ve Chirico, 2014).

Aile işletmelerini diğer işletmelerden ayıran en belirgin ayrım, mülkiyet ve yönetimin örtüşmesi sonucunda ortaya çıkan özgün yönetim yapılarının işletme ekonomik kararlarında belirleyici rol oynamasıdır (Nordqvist vd., 2014). Vekalet teorisi açısından bakıldığında aile sahipliği, yönetici ve hissedarlar arasındaki çıkar çatışmasını uyumlayarak (alignment effect) tip 1 vekalet maliyetlerini azaltabilirken, hâkim aile sahipleri ile azınlık hissedarları arasında hâkim ailenin kendi çıkarlarını öncelemesi ve kökleştirmesi (entrenchment effect) problemi yaratabilmekte ve bu durum tip 2 vekalet sorunlarına yol açabilmektedir (Krishnan ve Peytcheva, 2019). Bununla birlikte, aile işletmelerinin stratejik kararlarını rasyonelleştirmekte ekonomik gerçekler kimi zaman yetersiz kalabilmekte ve ailenin işletme üzerinde kontrolünden elde ettiği duygusal haz değerini ifade eden sosyo-duygusal zenginlik (SEW) hipotezi öne çıkabilmektedir (Berrone vd., 2012). Hâkim aile sahiplerinin işletmedeki aile kontrolünü sürdürebilmek, gelecek nesillere aktarabilmek ve işletmeyi kendileriyle özdeşleştirmek gibi sosyo duygusal zenginlerini koruma amaçları vardır. Bu durum verdikleri şeffaflık ve bilgi açıklama

kararları, kurumsal sosyal sorumluluk yaklaşımları, finansal raporlama tercihleri ve paydaşlarla olan ilişkileri gibi tüm ekonomik kararlarını şekillendiren birincil referans noktası olarak kabul edilebilmektedir (Gomez-Mejia, Cruz, Berrone, ve De Castro, 2011). **Yine** aile işletmeleri bağlamında kaynak temelli görüş (Resource-Based View), aile ve işletme sistemlerinin etkileşiminden doğan ve "ailelik" olarak adlandırılan benzersiz kaynak yapılarını tanımlamak için kullanılmaktadır (Habbershon ve Williams, 1999). Bu kavram aile işletmelerini, diğer işletme organizasyonlarından ayıran ve taklit edilmesi zor yeteneklere sahip olduğunu iddia eden stratejik varlıklar olarak görmektedir (Habbershon, Williams, ve MacMillan, 2003). Yapılan çalışmalarda ailelik kavramı işletme çıktıları üzerinde hem olumlu hem de olumsuz etkilere neden olabilmektedir (Habbershon ve Williams, 1999). Aile işletmelerinin temel stratejik hedefleri kimi durumlarda iktisadi açıdan kâr maksimizasyonundan ziyade, işletmelerini gelecek nesillere aktarmak ve ailenin itibarının da korunmasını içeren uzun vadeli refahı sürdürmektir (Abudy, Amir, ve Shust, 2025). Bu bağlamda, aile işletmelerinin kurumsallaşma süreçleri ve halka arz gibi stratejik kararları dağınık mülkiyet yapısına sahip işletmelere göre farklılık arz edebilmektedir. Aile işletmelerinin kararları hem finansal/ekonomik ihtiyaçları karşılama hem de ailenin işletme üzerindeki kontrolünü kaybetmemesini sağlama ikilemi içinde şekillenmektedir (Carbone, Campopiano, Cirillo, ve Mussolino, 2024).

Gelişmekte olan ekonomilerde aile odaklı sermaye yapısı ve mülkiyet yoğunluğu, ekonomik sistemin temel unsurlarından birini oluşturmaktadır. Literatürde 'aile kapitalizmi' olarak adlandırılan bu olgu, işletmelerin stratejik karar alma süreçlerinden denetim mekanizmalarına kadar pek çok yapısal unsuru etkilemektedir. Jones ve Rose, (2013); Tabalujan, (2002)'a göre aile kapitalizminin kurumsal yönetim üzerinde yarattığı etkiler üç kritik boyutta kavramsallaştırılmaktadır. İlk boyuta göre, işletmelerin tüzel kişiliğe sahip olması ile ailenin bu işletmeyi kurmasındaki özel çıkarlarının birbirinden ayrıştırılmasının güçlüğüdür. Aile kapitalizminin hâkim olduğu ülke ve piyasalarda, işletme varlıkları sürekli olarak aile üyeleri tarafından kullanılmakta veya özel amaçlar için kullanılma riski altında bulunmaktadır. Aile, işletmeyi bağımsız rasyonel bir ekonomik birim olarak görmekten ziyade, ailenin servetin artıracak ve nüfuzunu geliştirecek bir uzantı olarak görme eğilimindedir. İkinci boyut, hesap verebilirlik mekanizmasındaki farklılaşmadır. Kurumsal yönetim ilkelerine göre yöneticiler tüm paydaşlara ve işletmenin bağımsız tüzel kişiliğine karşı sorumlu olması gerekirken; aile kapitalizminin yüksek olduğu işletmelerde aile üyeleri, yöneticiler veya çalışanları öncelikli olarak "aileye" (genellikle aile büyüklerine, aile konseylerine veya ailenin tüm üyelerine) karşı sorumlu hissetmektedirler. Bu durum, kurumsal olarak şeffaflığı sınırlamakta ve azınlık hissedarların haklarını zedeleyen bir sadakat hiyerarşisi yaratmaktadır. Üçüncü boyut ise, aile üyelerinin üst kurullardaki varlığı ve yoğunluğu, işletme içindeki resmi kurulların görev ve denetim hatlarının zayıflamasına neden olmaktadır. Aile üyeleri, sahip oldukları nüfuzu ve statüleri nedeniyle, profesyonel yöneticilerin denetiminden kaçınabilir veya kurumsal hiyerarşiyi yok sayabilirler.

Bu çalışmanın temel amacı, aile işletmelerinin yönetim, muhasebe ve denetim gibi finansal karar dinamiklerini tek bir disiplin sınırlarını aşarak ekonomik ve sosyo-duygusal gerekçeler çerçevesinde değerlendirmektir. Literatür bu organizasyonlarda yönetim ve raporlama gibi ekonomik süreçlerin, içinde bulundukları ekonomik sistemden bağımsız olarak değerlendirilmemesi gerektiğini de söylemektedir. Mülkiyetin tabana yayıldığı ve yöneticiler ile hissedarlar arasındaki çatışmanın (tip 1 vekalet sorunu) baskın olduğu Anglo-Sakson modelinin aksine; özellikle Türkiye, İtalya, Polonya gibi gelişmekte olan piyasalarda ekonomik gücün kurucu ailelerin elinde toplandığı aile kapitalizmi adı verilen model yaygındır. Nitekim bu model Ciftci, Tatoglu, Wood, Demirbag, ve Zaim'in de (2019) ifade ettiği gibi Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerin yoğunlaşmış mülkiyet yapıları nedeniyle hâkim aile ile azınlık hissedarlar arasındaki çıkar çatışmasının yani tip 2 vekalet sorununa daha şiddetli maruz bırakmaktadır. Ararat, Black ve Yurtoğlu'da (2017) Türkiye'de aile işletmelerinde piramit yapıların ve imtiyazlı payların oldukça yaygın olduğunu söylemişlerdir. Bu durum finansal raporlama kalitesi ve şeffaflığı tehdit eden bir durum olarak da değerlendirilmektedir. Bu çalışmayla, mülkiyet yapısının yoğunlaştığı ve aile kapitalizmin yaygın olduğu özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerde karşılaşılan sorunların finansal kararlar üzerinde etkisinin analiz edilmesi ve elde edilen bulguların Türkiye gibi mülkiyetin yoğunlaştığı ülkelerde uygulamacılar ve düzenleyicilere de fayda sağlanması beklenmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bu bölüm, aile işletmelerini diğer işletme organizasyonlarından ayıran yapısal özellikleri ve aile işletmelerinin yönetim, muhasebe ve denetim kararlarını şekillendiren temel yaklaşımları incelemektedir. Aile işletmelerinin heterojen yapısını kavramak, finansal raporlama kalitesi, kamuyu aydınlatma ve denetim talebi gibi çeşitli finansal kararların üzerindeki etkilerini analiz etmek için kritik öneme sahiptir.

2.1 Aile Firmasının Tanımı

Aile işletmeleri literatüründe, araştırmacıların üzerinde uzlaştığı ve fikir birliğine vardığı tek bir aile işletmesi tanım bulunmamaktadır. Bu karmaşanın nedeni aile işletmelerinin mülkiyet, yönetim ve nesiller arası geçiş gibi faktörlere bağlı olarak karşılaştığı yüksek heterojenliktir (Chua, Chrisman, Steier, ve Rau, 2012; Kárpáti vd. 2024). Diaz-Moriana, Hogan, Clinton, ve Brophy, (2019) yaptığı incelemeye göre, literatürde mülkiyet, yönetim, kontrol ve nesiller arası geçiş gibi farklı kriterler baz alınarak yapılan aile işletmeleriyle ilgili seksenin üzerinde tanım yer almaktadır. Literatürdeki tanımlar "dahiliyet yaklaşımı" ve "öz yaklaşımı" olmak üzere iki ana eksen etrafında toplanmıştır (Prencipe, vd., 2014). Dahiliyet yaklaşımlarında, aile üyelerinin mülkiyetteki sahipliği, yönetim kurulları içindeki varlığı ya da diğer işletme üst kurullarındaki temsiliyet durumu gibi ölçülebilir ve denetlenebilir nicel kriterleri baz alınmaktadır. Öz yaklaşımda ise aile üyelerinin işletme vizyonunu şekillendirme amacına, bu amacın nesiller boyunca sürdürülebilme gayesine ve aile üyelerinin davranışsal süreçlerine vurgu yapılmaktadır (Prencipe et al., 2014). Chua, Chrisman, ve Sharma, (1999) mülkiyet oranından ziyade davranışsal boyuta odaklanılması gerektiğini, bir işletmenin aile işletmesi sayılabilmesi için ailenin vizyonunun işletmeye hâkim olması ve işletmeyi sonraki nesillere devretme niyetinin bulunmasının önemli olduğunu teorik olarak ortaya koymuştur.

Bu karmaşık yapıyı anlamlandırmak ve aile işletmelerini diğer işletme organizasyonlardan ayıran temel dinamikleri ayırtmak için literatürde (Davis, Schoorman, ve Donaldson, 1997)¹ tarafından geliştirilen ve üç daire modeli olarak adlandırılan kavram temel başvuru kaynağı olmuştur. Bu model, aile işletmelerini aile, işletme ve mülkiyet olmak üzere birbiriyle kesişim halinde bulunan üç alt kümenin etkileşimi olarak tanımlamaktadır. Bu kesişim sonucunda aile işletmelerine özgü hibrit organizasyonlar oluşmakta ve dağınık mülkiyet yapılarından farklı olarak yeni paydaş gruplarının (örneğin yönetiminde sadece hâkim aile üyesi olanlar hem hâkim aile üyesi hem bağımsız üyesi olanlar ya da sadece hissedar olanlar gibi) ortaya çıkmasına neden olmaktadır (Nordqvist vd., 2014). Davis vd., (1997) tarafından geliştirilen bu model statik olması nedeniyle işletmenin, ailenin ve mülkiyet yapısının zaman içindeki evrimini (örneğin işletmenin kurucu liderliğinden ikinci nesile aktarılmasına ya da ikinci nesilden üçüncü nesile geçişlerde ya da aile yöneticiliğinden profesyonel yöneticiliğe geçişin tercih edilmesinde) kapsayacak şekilde Davis, Hampton, ve Lansberg, (1997) tarafından gelişimsel model'e dönüştürülmüştür. Yapısal değişimler kimi zaman ailenin işletme üzerindeki etkisini artırmakta, kurumsal mantık ile aile mantığının daha fazla iç içe geçmesine neden olmakta ve bu durum yönetsel kararların daha da karmaşıklaşmasına yol açabilmektedir (Mitchell vd., 2011).

Yapılan ampirik çalışmalarda aile işletmesi tanımı farklı ölçütler üzerinden değerlendirilmektedir. Aile işletmeleriyle ilgili en önemli çalışmalardan biri olarak kabul edilen ve daha sonra yapılan birçok çalışmaya da öncülük eden La Porta, Lopez-de-Silanes, ve Shleifer (1999), dünya genelinde aile işletmeleri tanımını yaparken %20 (ve alternatif olarak %10 oranını) oy hakkı oranını eşik değeri olarak dikkate almışlardır. Kıta Avrupası ve Asya-Pasifik ülkeleri gibi daha spesifik ve mülkiyetin yoğunlaştığı coğrafyalarda tanımlar genellikle %10, %20 ya da tam çoğunluk hissesi (%50 üzeri) üzerinde kullanılmıştır. Buna uygun olarak La Porta vd. (1999) takip eden Claessens, Djankov, ve Lang, (2000) ise Doğu Asya ve gelişmekte olan piyasaları incelemiştir. Ailelerin piramit yapılar aracılığıyla nakit akış haklarından daha fazla kontrol hakkına (oy hakkı) sahip olduklarını ortaya koymuşlardır. Çalışmalarında %10 ve %20 gibi kontrol eşiklerinin piyasalardaki karmaşık mülkiyet yapılarını daha iyi açıkladığını söylemişlerdir. Yine önemli bir çalışma olan Faccio ve Lang, (2002) Batı Avrupa'daki işletmeler için

¹ Literatürde yer alan üç daire modeli'nin temeli Davis'in (1982) Harvard Business School da hazırladığı doktora tezine dayanmaktadır. Çalışmanın teorik çerçevesine uygun olarak modelin vekalet ve uyum teorileriyle etkileşimini de esas alan Davis, Schoorman ve Donaldson (1997) çalışması dikkate alınmıştır

%20'lik eşik değeri kriter olarak belirlemişlerdir. Aile işletmeleri ile ilgili bu öncü çalışmalardan sonra farklı oranlar ve kriterler de sınıflandırma içerisinde yer almıştır. Anderson ve Reeb, (2003) %5 gibi düşük bir mülkiyet oranına sahip olmayı ve ayrıca yönetim kurulu içerisinde de hâkim aile üyesinin bulunmasını aile işletmesi tanımı için yeterli görmüştür. Ancak Türkiye gibi aile kapitalizminin yoğunluk gösterdiği piyasalarda Anderson ve Reeb 'in (2003) önerdiği %5'lik kriter anlamlı sonuçlar ortaya çıkarmayabilir. Nitekim Türkiye üzerine yapılan çalışmalarda Ararat vd., (2017) ailenin mülkiyet oranı ve imtiyazlı hisseler yoluyla da yönetim kurulunu belirleme gücüne sahip olmaları nedeniyle imtiyazlı hisse sahiplik oranlarının da dikkate alınması gerektiğini söylemişlerdir. Villalonga ve Amit, (2006) Fortune 500 işletmelerini incelerken %20 oy hakkı ve aynı zamanda en az bir hâkim aile üyesinin işletmede üst düzey yönetici ve yine en az bir aile üyesinin de yönetim kurulu üyesi olmasını gerektiren çoklu kriter kullanmışlardır. Wang, (2006) %5 mülkiyet oranını ve yönetim kurulunda ya da kilit yönetici pozisyonlarında hâkim aileden üyelerin bulunmasını kriter olarak değerlendirmiştir. Chen, Chen, & Cheng, (2008) de Wang'ın (2006) kriterini takip etmiştir. Cascino, Pugliese, Mussolino, ve Sansone, (2010) kriter olarak %50 sahiplik oranını ve hâkim ailenin en az bir üyesinin yönetim kurulunda yer almasını ya da üst düzey yönetici olmasını kriter olarak esas almıştır. Prencipe, Bar-Yosef, Mazzola, ve Pozza, (2011) ise sadece ailenin kriter olarak %50 sahiplik oranını yeterli görmüştür. Prencipe vd., (2014) halka açık olmayan aile işletmeleri için genellikle ailenin çoğunluk hissesine sahip olmasını yeterli kriter olarak görülmüştür. Calabrò, Cameran, Campa, ve Pettinicchio, (2022) aile kapitalizminin yüksek olduğu İtalyan aile işletmelerini incelerken bir ailenin işletmeye %50'den fazla sahip olmasını kriter olarak kullanmışlardır. Abudy, vd., (2024) İsrail borsasındaki işletmeleri incelerken, mülkiyet oranına bakılmaksızın, en az iki aile üyesinin yönetici veya direktör olarak görev yapmasını aile işletmesi saymak için yeterli görmüşlerdir. Öncü çalışmalardan günümüze kadar uzanan bu süreçte, aile işletmesi tanımının tek bir kriter ya da eşik değerinden ziyade, araştırma sorusunun ve araştırma yapılan piyasanın mülkiyet yapısı ve kurumsal çevresine göre farklılaştığı açıktır. Araştırmacıların ilgili ülkenin ekonomik dinamiklerine göre en uygun kriteri seçmesi çalışmanın sonuçlarını değerlendirme açısından önem taşımaktadır.

2.2. Aile İşletmelerinde Teorik Yaklaşımlar

Aile işletmelerinin yönetim dinamikleri ve finansal karar alma davranışlarını açıklamak için literatürde sıklıkla dört teorik yaklaşıma başvurulmaktadır. Bunlar; vekalet teorisi, sosyo-duygusal zenginlik (SEW) hipotezi, hizmetkârlık teorisi ve kaynak bağımlılığı teorisi'dir (RPV).

Vekalet teorisi, işletme sahipleri (asiller) ile yöneticiler (vekiller) arasındaki çıkar çatışmasına odaklanmaktadır. Meckling ve Jensen, (1976) mülkiyet ve yönetimin ayrılması ve bunun sonucunda ortaya çıkan dağınık mülkiyetli işletme yapılarıyla yöneticilerin kendi çıkarlarını hissedarların çıkarlarının önünde görebildiğini ve bunun sonucunda da vekalet maliyetlerinin ortaya çıkabileceğini söylemişlerdir. Literatürde aile işletmelerinin yönetim yapıları ve finansal raporlama süreçleri, geleneksel vekalet teorisi kapsamında "tip 1" ve "tip 2" vekalet sorunları çerçevesinde araştırılmıştır. Meckling ve Jensen, (1976) tarafından temelleri atılan teoriye göre, mülkiyet ve yönetimin birleştiği aile işletmelerinde, yöneticiler ile sahipler arasındaki çıkar çatışmasını ifade eden tip 1 vekalet maliyetlerinin minimize olduğu veya "Uyum etkisi" (alignment effect) sayesinde ortadan kalktığı varsayılmaktadır (Anderson ve Reeb, 2003). Yönetici pozisyonundaki aile üyelerinin işletmede kişisel mülkiyetlerinin de bulunması, onları işletme değerini maksimize etmeye teşvik etmekte ve geleneksel tip 1 vekalet maliyetlerini (denetim ve gözetim maliyetleri gibi) de azalttığı savunulmaktadır. Bunun nedeni aile sahiplerinin, işletmeyi izleme konusunda güçlü teşviklere ve aynı zamanda yeteneklere sahip olmasıdır. Bu durum işletme yöneticilerinin fırsatçı davranışlarını sınırlamaktadır (Anderson ve Reeb, 2003). Literatürde uyum etkisi olarak ifade edilmekte ve aile işletmelerinin, dağınık mülkiyet yapısındaki işletmelere göre daha yüksek kazanç kalitesine sahip olmasına ve kazanç yönetim uygulamalarından kaçınmasına gerekçe olarak gösterilmektedir (Wang, 2006).

Ancak bu yapı her ne kadar aile işletmelerinde tip 1 sorununu ortadan kaldırırsa da daha karmaşık bir vekalet problemi olarak "tip 2" veya "asil-asil" (principal-principal) çatışması olarak adlandırılan farklı bir vekalet problemini ortaya çıkarmıştır. Hâkim aile ile azınlık hissedarlar arasındaki bu çatışma, hâkim ailenin işletmedeki kontrol gücünden faydalanarak özel menfaatler elde etmesini ve bu durumun azınlık hissedarlarının zararına olacak şekilde hakim aileye kaynak transfer edilme riskini ifade etmektedir (Moreck ve Yeung, 2003). Literatürde "Kökleşme etkisi" (entrenchment effect) olarak da adlandırılan bu

durum, hakim ailelerin şeffaflığı sınırlandırarak veya informal kanallar açarak (Renders ve Gaeremynck, 2012) finansal tabloları manipüle etmesi ve denetimden kaçınma eğiliminde olabileceği görülmektedir (Prencipe, vd., 2014).

Sosyo-duygusal zenginlik hipotezi (SEW), aile işletmelerinin stratejik kararlarını ve finansal tercihlerini ve bunlar arasındaki ilişkileri açıklamada kullanılan en güçlü teorik model olarak literatürde yer almaktadır (Berrone vd., 2012; Gómez-Mejía, Haynes, Núñez-Nickel, Jacobson, ve Moyano-Fuentes, 2007). SEW hipotezi, hâkim ailelerin işletme faaliyetlerindeki temel motivasyonlarının sadece kâr maksimizasyonu olmadığını söylemektedir. Ailenin itibarını korumak, ailenin işletmedeki kontrolünü devam ettirmek, aile üyelerinin istihdamını sağlamak ve işletme içinde hanedanlığını devam ettirmek gibi finansal olmayan fakat duygusal tatminlerini koruma arzusunun kararlarına yön verdiğini savunmaktadır (Gomez-Mejia vd., 2011).

Berrone vd. (2012) SEW'i beş boyutta (FIBER) tanımlamıştır. Aile üyelerinin işletme üzerindeki stratejik kararları kontrol edebilme ve etkileyebilme arzusunu ifade eden "aile kontrolü ve etkisi boyutu" (family control), aile üyeleri ile işletme kimliklerinin birbirinden ayrılmaz şekilde iç içe geçmesini temsil eden, "aile üyelerinin işletme ile özdeşleşmesi" boyutu (identification), aile işletmelerinin çalışanları, tedarikçileri, müşterileri ve toplumun geneli ile kurduğu ilişkilerin niteliğinin açıklandığı "bağlayıcı sosyal ilişkiler boyutu" (binding social ties), aile üyelerinin aidiyet, sevgi ve güvenlik ihtiyaçları gibi duygusal doygunluğunun tatmin edildiği "duygusal bağlılık" (emotional attachment) boyutu, aile üyelerinin işletmeyi gelecek nesillere aktarma niyetini ifade eden ve hanedanlık yoluyla aile bağlarının yenilenmesi sağlayan "aile bağlarının yenilenmesi" boyutu (renewal)'dur. Aileler, bu zenginliği kaybetme riskiyle (örneğin işletme birleşmeleri veya halka arz gibi kontrolü tehlikeye düşürebilecek stratejik işlemlerle) karşılaştıklarında, finansal açıdan rasyonel olmayan kararlar verebilmektedirler. Bu durum, aile işletmelerinin neden riskten kaçınan tercihler verdiklerini de açıklamaktadır (Gomez-Mejia vd., 2018).

Hizmetkârlık teorisi (stewardship theory), vekalet teorisinin yarattığı fırsatçı insan modelinin aksine, işletme yöneticilerinin kişisel çıkarlarını maksimize etmekten ziyade organizasyonun uzun vadeli çıkarlarını ön planda tutan ve bunun için de kolektivist ve fedakâr davranışlar sergilediğini öne süren bir teodir (Davis et vd., 1997; Miller ve Le Breton-Miller, 2006). Aile işletmelerinde, hâkim aile üyelerinin işletme ile kurdukları güçlü psikolojik sahiplenme ve kendilerini işletme ile özdeşleştirmeleri, onları işletmenin birer hizmetkârı olarak hareket etmeye yöneltmektedir (Prencipe vd., 2014). Bu teoriye göre, aile işletmesi yöneticileri, ailenin itibarını ve işletmenin nesiller boyu sürdürülebilirliğini korumak adına kısa vadeli kazanç manipülasyonlarından kaçınmakta ve yüksek kaliteli finansal raporlama yapma eğiliminde olmaktadır (Wang, 2006).

Kaynak temelli görüş (RBV), işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajını ancak diğer işletmeler tarafından elde edilemeyecek derecede değerli, nadir, taklit ve ikame edilemez nitelikteki içsel varlıklarıyla ve yetenekleriyle elde ettiğini savunan ve kökeni stratejik yönetim teorisine dayanan modeldir (Barney, 1991). Bu teori aile işletmeleri bağlamında ele alındığında, hâkim aile, hâkim aile üyeleri ve işletme sistemlerinin etkileşimi sonucunda ortaya çıkan ve aile odaklılık olarak adlandırılan kendine özgü ve sinerjik bir kavram yaratmaktadır (Daspit, Chrisman, Ashton, ve Evangelopoulos, 2021). "Aileviyet", bir aile işletmesinin sahip olduğu, kendine özgü ve benzersiz kaynak paketi olarak da literatürde tanımlanmaktadır. Bu özellikler aile işletmelerin rekabetçi üstünlüklerinin veya dezavantajlarının (kısıtlayıcı aileviyet) temelini de oluşturmaktadır (Habbershon ve Williams, 1999). Prencipe, vd.'nin (2014) belirttiğine göre, kaynak temelli görüş, aile işletmelerinin rakipleri tarafından kolayca kopyalanamayan stratejik kaynaklar geliştirebildiğinde başarılı olacağını ifade etmektedir. Dolayısıyla bu yaklaşım, aile işletmelerinin sadece mülkiyet yapılarıyla değil, aile yapıları ve iş sistemlerini birleştirdiğinde doğan sinerji ve işletme performansını etkileyen özgün kaynaklar üzerinden analiz etmektedir (Habbershon vd., 2003).

Literatürde aile işletmelerini, dağınık mülkiyet yapısına sahip işletmelerden ayıran ve rekabet avantajı yaratan kaynaklar; insan sermayesi, finansal sermaye, sosyal sermaye, hayatta kalma sermayesi ve yönetim yapısı olarak sınıflandırılmaktadır (Daspit vd., 2021). Ancak sadece bahsedilen bu kaynaklara sahip olmak rekabetçi avantaj için yeterli olmamaktadır. Kaynak temelli görüşe göre bu kaynakların potansiyel değerlerini ortaya çıkarabilmek için işletme yöneticilerine büyük görev düşmektedir.

Yöneticiler tarafından bu kaynakların etkili şekilde bir araya getirilerek sinerji yaratılması ve işletme faaliyetlerinde kaldıraç olarak kullanılması sağlanmalıdır (Sirmon, Hitt, ve Ireland, 2007). Örneğin Irava ve Moores, (2010) aileviyet kavramının aile işletmelerinde itibar ve deneyim gibi insan kaynakları uygulamaları, karar verme ve öğrenme faaliyetleri gibi örgütsel kaynakları ile ilişkili olduğunu söylemişlerdir. Araştırmacılar bunların birer yetenek olarak işletmeye katkı sağlayabileceğini belirtmişlerdir. Ayrıca, Pearson, Carr, ve Shaw (2008) aile işletmelerindeki sosyal sermayenin yapısal, bilişsel ve ilişkisel boyutlarını incelemişlerdir. Kaynak temelli görüş, aile işletmelerinin heterojenliğini ve performans farklarını, sahip oldukları ve yönettikleri bu stratejik özgün varlıklar ve kendilerine has "aileviyet" yetenekleri üzerinden açıklayan bir teodir (Bergmann, 2024).

3. AİLE İŞLETMELERİNDE MUHASEBE VE DENETİM KARARLARI

3.1. Kurumsal Yönetim Mekanizmaları ve Denetim Bulguları

Aile işletmelerde yer alan kurullardaki bağımsız üyelerin varlığı, uzmanlık alanları ve yoğunluğu ya da denetim komitelerinde finansal ve sektörel konularda uzman üyelerin varlığı ve yoğunluğu gibi yapılar aile işletmelerinin finansal kararları ve kalitesi üzerinde belirleyici rol oynamaktadır. Literatürdeki çalışmalar, aile etkisinin üst kurul mekanizmalarını nasıl şekillendirdiği ve sonuçları hakkında karışık bulgular ortaya koymaktadır.

Ho ve Wong (2001) yönetim kurullarında hâkim aile üye sayısının artmasıyla aile temsiliyetinin arttığını ve bu durumun aile işletmelerindeki gönüllü kamuyu aydınlatma düzeylerinin azalmasıyla sonuçlandığını söylemişlerdir. Anderson ve Reeb (2004), bağımsız üst düzey yöneticilerle hâkim aile üyelerinin dengelendiği durumlarda işletmenin yatırımcılar gözünde değerinin yükseldiğini ve piyasa performansının arttığını belirtmişlerdir. Jaggi ve Leung, (2007) Hong Kong piyasasında aile işletmelerindeki bağımsız denetim komitelerinin kazanç yönetimini sınırladığını, ancak aile üyelerinin yönetim kurulunda yer alması durumunda denetim komitelerinin de bu durumdan etkilendiğini ve kazanç yönetimi konusunda olumlu etkisinin azaldığını kanıtlamışlardır. Yönetim kurullarında hâkim aile yoğunluğunun artması denetim komitesinin etkinliğini azaltıcı bir rol oynamaktadır. Benzer bulgular Jaggi, Leung, ve Gul (2009) çalışmasında da elde edilmiştir. Aile işletmelerinde hâkim aile üyelerinin yönetim kurulundaki varlığının, denetim komitelerinin kazanç yönetimi üzerindeki etkisini azalttığını ve işletmedeki diğer bağımsız kurulların izleme ve denetleme gücünü de zayıflattığını tespit etmişlerdir. İşletmelere bağımsız direktörlerin atanmasının finansal raporlama kalitesini artırdığını (kazanç yönetimini azalttığını), ancak aile mülkiyetinin bu pozitif etkiyi zayıflattığını bulmuşlardır. Bununla birlikte Prencipe vd., (2011) de yönetim kurullarındaki bağımsızlık yoğunluğunun artmasının aile işletmelerinde daha yüksek finansal raporlama kalitesi ve daha az kazanç yönetimi ile ilişkili olduğunu kanıtlamıştır. Benzer şekilde aile üyelerinin yönetim kurulundaki baskınlığı genellikle raporlama kalitesi üzerinde olumsuz anlamda etki yaratmaktadır. Prencipe vd., (2014) İtalyan işletmeleri üzerinde yaptıkları çalışmada, bağımsız yönetim kurulu üye yoğunluğunun kazanç yönetimi üzerindeki kısıtlayıcı etkisinin, aile kontrolündeki işletmelerde, dağınık mülkiyet yapısındaki işletmelere göre daha güçlü olduğunu raporlamışlardır. Chi, Hung, Cheng, ve Lieu, (2015), Tayvan piyasasında aile işletmelerinin daha yüksek düzeyde ihtiyari tahakkuk raporladığını, ancak aile işletmelerindeki bağımsız direktör oranının artmasının kazanç yönetimini azaltıcı etki yarattığını bulmuşlardır. Ayrıca, Bansal, (2021) birinci kuşak aile işletmelerinde yönetim kurulu bağımsızlığı ile kazanç yönetimi arasındaki negatif ilişkinin daha zayıf olduğunu raporlamıştır.

Carey, Simnett, ve Tanewski, (2000), aile işletmelerinin iç denetimi, dış denetime göre daha önemli bulduklarını ve denetim sürecinde daha fazla yararlandıklarını söylemişlerdir. Ayrıca, gönüllü iç ve dış denetim komitelerini birbirlerinin ikamesi olarak gördüklerini belirtmişlerdir. Yani aileler, dışarıdan bir göz yerine, kontrol edilmesi ve üzerinde baskı kurulması daha rahat olan iç denetim mekanizmalarına ağırlık verebilmektedir. Niskanen, Karjalainen, ve Niskanen, (2010), aile işletmelerinin "Big 4" olarak adlandırılan büyük denetim işletmelerini seçme olasılıklarının dağınık mülkiyet yapısındaki işletmelere göre daha düşük olduğunu ve aile sahiplik yoğunluğu arttıkça bu olasılığın daha da azaldığını kanıtlamışlardır. Bulgular, ailelerin kontrolünde bulunmayan bağımsız dış denetimden gelen yoğun gözetim ve maliyeti tercih etmedikleri şeklinde de yorumlanabilmektedir. Bardhan, Lin, ve Wu, (2015), S&P 500 işletmeleri üzerinde yaptıkları analizde, aile işletmelerinin denetim komitelerinde, dağınık mülkiyet yapısındaki işletmelere kıyasla daha az sayıda finansal uzmana yer verdiklerini raporlamıştır.

Bu durum, hâkim ailelerin denetim komitelerini güçlü bir denetim mekanizması olarak kurgulamaktan ziyade, yasal zorunlulukları yerine getirmek amacıyla kurdukları pasif bir yapı olarak görmeyi tercih ettiklerini düşündürmektedir. Wasiuzzaman ve Wan Mohammad, (2020) Malezya özelinde önemli bir bulguya ulaşmıştır. Denetim komitelerindeki bağımsız ve icracı olmayan yöneticilerin varlığı aile işletmelerindeki kazanç yönetimi uygulamalarını artırabilirken, hâkim aile kontrolünün bu etkiyi hafiflettiğini gözlemlemişlerdir. Bu bulgu, aile işletmelerinde denetim komitesi bağımsızlığının etkilerinin gelişmiş piyasalardaki bağımsızlığa nispeten daha iyi denetim sonuçları verebileceği bulgusundan ayrışabileceğini göstermektedir.

Weiss, (2014) aile işletmelerinin dağıntık mülkiyet yapısındaki işletmelere kıyasla daha az sayıda "maddi iç kontrol zayıflığı" raporladığını, ancak raporlanan zayıflıkların kazanç kalitesi üzerindeki olumsuz etkisinin daha şiddetli olduğunu bulmuştur. Bardhan, vd., (2015), S&P 500 işletmeleri üzerinde yaptıkları çalışmada aile işletmelerinin, dağıntık mülkiyet yapısındaki işletmelere kıyasla finansal raporlama üzerinde daha fazla iç kontrol zayıflığı sergilediklerini tespit etmişlerdir. Araştırmacılar, bu durumun çift sınıflı hisselerin bulunduğu aile işletmelerinde özellikle belirginleştiğini ve hâkim aile sahiplerinin özel faydalar elde etmek amacıyla daha zayıf iç kontrol protokolleri tercih ettiği yönündeki "kökleşme" argümanını desteklediğini belirtmişlerdir. Benzer bir bulgu, Chen, Feng, ve Li, (2020) tarafından da sunulmuştur. Chen vd., (2020), Sarbanes-Oxley Yasası (SOX) yürürlüğe girdiği ilk yıllarda (2004-2005), kurucu aile CEO'ları tarafından yönetilen aile işletmelerinin zayıf iç kontrol yapılarının, dağıntık mülkiyet yapısındaki işletmelere kıyasla yanlış beyan, dolandırıcılık ve ilişkili taraf işlemleriyle daha güçlü ilişki içinde olduğunu kanıtlamışlardır. Bununla birlikte aynı çalışmada araştırmacılar, iç kontrol bilgilerinin kamuoyu ile paylaşılması zorunluluğu getirildikten sonra, aile işletmelerinin sosyo-duygusal bağlılıklarının bir sonucu olarak itibar kayıplarını önleme amacıyla ilgili zayıflıkları gidermek için daha hızlı hareket ettiklerini ve raporlama kalitelerini iyileştirdiklerini de ortaya koymuşlardır.

Krishnan ve Peytcheva (2019), dış denetçilerin aile işletmelerini değerlendirirken "kökleşme" teorisine daha yakın durduklarını deneysel olarak göstermişlerdir. Buna göre denetçiler, zayıf denetim komitelerine sahip aile işletmelerinde hile riskini en yüksek seviyede algılamaktadırlar. İlgili işletmeleri müşteri olarak kabul etme konusunda düşük isteklilik göstermekte ve bunun karşılığında daha fazla denetim ücreti talep etmektedirler. Bu durum aile işletmelerini dış denetim konusunda Big 4 dışındaki işletmeleri tercih etmelerine de sebebiyet vermektedir. Ho ve Kang'da (2013) benzer şekilde aile işletmelerinin marka değeri yüksek denetçileri seçme olasılığının daha düşük olduğunu söylemişlerdir. Abudy vd., (2024), aile işletmelerinin iç denetim fonksiyonuna ayırdıkları saatin, dağıntık mülkiyet yapısındaki işletmelere göre anlamlı derecede düşük olduğunu tespit etmişlerdir. Literatürdeki bazı bulgular aile işletmelerinin daha düşük denetim ücreti ödediği yönünde de güçlü kanıtlar sunmaktadır (Ghosh ve Tang, 2015). Abudy vd. (2024), bu düşük ücretin nedenini detaylandırarak, denetçilerin aile işletmelerine harcadıkları "saat/efor"un düşük olmadığını, ancak uyguladıkları "saatlik ücret oranının" düşük olduğunu ortaya koymuşlardır. Bu bulgu, denetçilerin aile işletmelerini hâkim aile yapılarından dolayı daha az riskli olarak algıladıklarını ve daha düşük bir risk primi talep ettiklerini kanıtlamaktadır. Bazı araştırmalar, özellikle kurumsal yönetim skorlarının düşük ve piyasalarda güçlü bilgi açıklama zorunluluklarının bulunmadığı aile işletmelerinde denetçilere daha düşük ücretler ödendiğini de göstermektedir. Ancak bazı durumlarda aile sahiplik yoğunluğunun artmasının daha yüksek denetim ücretleri ile ilişkili olabileceğine dair bulgulara bulunmaktadır (Schierstedt ve Corten, 2021).

Sınırlı da olsa küçük ve orta büyüklükteki işletmelerle ilgili sonuçlar da literatürde yer almaktadır. Stockmans, Lybaert, ve Voordeckers, (2013) Belçika'daki KOBİ yönetim kurullarında aile üyelerinin yoğunluğunun yöneticileri işletmenin çıkarlarını zedeleyebilecek fırsatçı davranışlara ve manipülatif/hileli finansal raporlamalara yol açabileceğini belirtmişlerdir. Duréndez ve Madrid-Guijarro, (2018) İspanyol KOBİ'leri üzerine yaptıkları çalışmada, F-PEC ölçeğindeki "güç" boyutu (yönetim kurulu ve ilgili kurullardaki hâkim aile üyesi yüzdesi) arttıkça, finansal raporlama kalitesinin düştüğünü; kazanç kalitesinin ve muhasebe muhafazakarlığının azaldığını, pozitif ihtiyari tahakkukların ise arttığını tespit etmişlerdir. Arzubaiaga, Iturralde, Maseda, ve Kotlar, 2018, KOBİ yönetim kurullarında hâkim ailelerin aktif katılımının risk algısını yöneterek işletmelerin inovasyonu yeteneklerini de etkilediğini belirtmişlerdir.

3.2. Mülkiyet Yapısının Raporlamaya Etkisi ve Tip1/Tip 2 Vekalet Sorunları

Aile işletmelerindeki mülkiyet ve kontrol yoğunlaşmasından kaynaklanan Tip 1 ve Tip 2 vekalet sorunları, bu işletmelerin finansal raporlama ve muhasebe politikaları tercihlerinde de belirleyici rol oynamasına neden olmaktadır. Literatürde aile işletmeleri, hâkim aile çıkarlarını işletmenin uzun vadeli performansı ile bütünleştirdiğini savunan uyum (alignment) hipotezi ile hâkim ailenin kontrol gücünü azınlık hissedarları aleyhine kullanarak kendilerine özel faydalar yarattığını savunan kökleşme (entrenchment) hipotezi ekseninde şekillenmektedir. Her iki hipotezi de destekleyen bulgular çalışmalarda mevcuttur.

Uyum Hipotezini Destekleyen Bulgular: Birçok çalışma, aile işletmelerinin sosyo-duygusal tatminden kaynaklanan itibar kaygılarını hafifletmek ve işletmelerin uzun vadede de varlığını sürdürebilmesini sağlamak amacıyla daha kaliteli finansal raporlama yaptığını kanıtlamaktadır. Anderson ve Reeb (2003), S&P 500 işletmeleri üzerinde yaptıkları araştırmada, aile işletmelerinin dağıntık mülkiyet yapısındaki işletmelere göre daha iyi performans (Tobin's Q ve ROA oranları dikkate alınarak) sergilediğini ve bu performansın kurucu aile CEO'larının yönetiminde en üst düzeye çıktığını belirterek, aile sahipliği ile işletmenin çıkarlarının uyumlandığı sonucuna varmışlardır. Wang (2006) aile sahipliği oranı ile yüksek kazanç kalitesi arasında ilişki olduğunu kanıtlamıştır. Ali, Chen, ve Radhakrishnan, (2007) ise aile işletmelerinin ihtiyari tahakkukları kullanarak muhasebe bilgilerini manipüle etme olasılıklarının daha düşük olduğunu ve olumsuz haberleri işletmede tutarak saklamak yerine paydaşları bilgilendirme konusunda dağıntık mülkiyet yapısındaki işletmelere kıyasla daha istekli olduklarını kanıtlamışlardır. Bu durum olumsuz haberlerin işletme bünyesinde gizlenmesi ve biriktirilmesini engelleyerek, aile işletmelerinde birikmiş olumsuz bilgilerin aniden piyasaya çıkması nedeniyle oluşacak piyasa fiyatlarının çakılması sorununa karşı daha dirençli olmasını sağlamakta ve uyum hipotezini destekleyen bulguları ortaya koymaktadır (Srinidhi ve Liao, 2020). Benzer şekilde Tong, (2007) aile işletmelerinin daha düşük mutlak ihtiyari tahakkuklar raporlamakta olduğunu ve daha az kazanç düzeltmesi yaptıklarını da ortaya koymuştur. Achleitner, Günther, Kaserer, ve Siciliano, (2014) aile işletmelerinin gerçek kazanç yönetimi yapmaktan kaçındıklarını, bunun yerine daha az maliyetli olan tahakkuk bazlı yöntemleri tercih ettiklerini söylemişlerdir. Ayrıca yaptıkları genel değerlendirme ile dağıntık mülkiyet yapısındaki işletmelere göre daha az hileli raporlama yaptıklarını da ortaya koymuşlardır. Bu durum, hâkim ailelerin, işletmenin gelecekteki nakit akışlarını riske atmak istemediklerini, dolayısıyla çıkarlarını uzun vadeli sürdürülebilirlik ile uyumladıklarını kanıtlamaktadır. Jiraporn ve DaDalt, (2009), aile işletmelerinin kazanç yönetimi yapma olasılığının, dağıntık mülkiyet yapısındaki işletmelere kıyasla daha düşük olduğunu tespit etmişlerdir. Aile işletmelerindeki mülkiyet ve yönetim birliğinin işletme yöneticilerinin fırsatçı davranışlarını azalttığını ve bunun sonucunda finansal raporlama kalitesinin daha yüksek olduğu yönündeki uyum hipotezi görüşünü destekleyen ampirik kanıtlar sunmuşlardır. Chen vd., (2020) aile sahiplerinin uzun vadeli yatırımcılar olarak işletmelerin uzun vadeli değerini maksimize etme motivasyonuna sahip olduklarını, bu nedenle kökleşme hipotezi yerine uyum hipotezinin baskın olduğu durumlarda daha iyi finansal raporlama kalitesi ve şeffaflık görüldüğünü belirtmişlerdir. Uzun vadeli bakış açısı, yöneticilerin hisse senedi fiyatlarını geçici olarak yükseltmek amacıyla miyopik kazanç yönetimi uygulamalarına başvurma ihtimalini de azaltarak yatırımcıların korunmasını güçlendirmektedir (Paiva, Lourenço, ve Branco, 2016). Martin, Campbell, ve Gomez-Mejia, (2016) aile işletmelerinin Sosyo-Duygusal Zenginliklerini (SEW) ve itibarlarını koruma güdüsüyle, dağıntık mülkiyet yapısındaki işletmelere kıyasla daha az yaratıcı muhasebe uygulamalarına başvurdıklarını tespit etmişlerdir. Martin vd. (2016), kurucu aile işletmelerinin, sonraki nesillere göre göre kazanç yönetimi yapma olasılığının daha da düşük olduğunu da raporlamışlardır. De Cesari, Gonenc, ve Ozkan, (2016) aile işletmelerinde CEO maaşlarının işletme performansı ile sıkı sıkıya bağlı olduğunu ve hâkim ailelerin profesyonel CEO'ların Tip 1 vekalet sorununun getirdiği kendilerine çıkar sağlama çabalarını etkili bir şekilde engelleyebildiklerini kanıtlamışlardır.

Kökleşme Hipotezini Destekleyen Bulgular: Hâkim ailelerin yüksek mülkiyet oranlarıyla elde ettikleri kontrol gücünü azınlık hissedarların aleyhine kullandıkları ve bu durumun Tip 2 vekalet sorunu çerçevesinde azınlık hissedar haklarının ihlaline yol açtığını savunan çalışmalarda kapsamlı bulgular mevcuttur. Yang (2010)'a göre, hâkim aile kontrolündeki işletmelerde sahiplik oranının yükselmesi kademeli olarak kazanç yönetimi uygulamalarında da artışa neden olmaktadır. Ayrıca Ding, Qu, ve Zhuang'a göre (2011), Çin'de borsaya kote aile işletmelerinin düşük bilgilendirme içerikleri

ürettiklerini, düşük kalitede kazançlar raporladıklarını ve daha yüksek ihtiyari tahakkuklara sahip olduklarını da bulmuşlardır. Ayrıca bu durumun fırsatçı bir raporlama davranışına neden olabileceğini işaret etmişlerdir. Stockmans, Lybaert, ve Voordeckers, (2010) aile işletmelerinin kazanç yönetim davranışlarının durumsal olabileceğini değerlendirmektedirler. Örneğin işletme performansı düştüğünde ve aile üyeleri sosyo-duygusal zenginliklerinin tehdit altında olduğunu hissettiklerinde, işletmelerin kazançlarını yukarı yönlü manipüle etme davranışlarının arttığını bulmuşlardır. Stockmans vd., (2013) ise, işletme performansı kötü olduğunda, birinci nesil ve kurucu liderliğindeki aile işletmelerinin yukarı yönlü kazanç yönetimine daha fazla başvurduğunu tespit etmişlerdir. Anderson, Martin, ve Reeb (2015) kurucu aile liderliğindeki işletmelerin finansal suiistimallere ve hileye başvurma olasılıklarının, dağınık mülkiyet yapısındaki işletmelere kıyasla daha yüksek olduğunu ve Yoong, Alfian, ve Devi, (2015), Malezya'daki aile işletmelerinin ilişkili taraf işlemlerini kullanarak işletme değerini düşürdüğünü ve daha fazla manipülasyona başvurduklarını göstermişlerdir. Ayrıca Martin vd., (2016) çift sınıf hisse senedi (dual-class share) yapısına sahip aile işletmelerinde, ailenin itibar koruma güdüsünün zayıfladığını ve bu işletmelerde kazanç yönetimi üzerindeki negatif etkinin (daha az manipülasyonun) azaldığını bulmuşlardır. Wong ve Hooy, (2018) aile işletmelerinin ilişkili taraf işlemleri yoluyla işletme kaynaklarını ailenin diğer işletmelerine aktararak aile kapitalizmini artırdığı ve azınlık hissedarlarının haklarını ihlal ettiklerini kanıtlamışlardır. Purkayastha, Veliyath, ve George, (2022) gelişmekte olan piyasalarda ailenin oy hakkı gücü arttıkça Tip 1 vekalet sorunlarının azaldığını buna karşılık Tip 2 vekalet sorunlarının arttığını göstermişlerdir. Paiva, Lourenço, ve Dias Curto, (2019) yatırımcı korumalarının zayıf olduğu ülkelerde aile işletmelerinin finansal tabloların şeffaflıklarını bozarak işletmenin gerçek durumunu azınlık hissedarlarından saklamakta ve denetim kalitesini de zayıflatmakta olduğuna dair bulgular sunmuşlardır. Ararat, vd., (2019) Türkiye’de aile işletmelerinde piramit yapıların ve imtiyazlı payların oldukça yaygın olduğunu söylemişlerdir. Bu durum finansal raporlama kalitesini ve şeffaflığı tehdit eden bir durum olarak da değerlendirilmekte ve Tip 2 vekalet sorunlarına neden olabilmektedir. Al-Najjar ve Kılınçarslan (2016) gelişmiş ülkelerin aksine Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde aile kontrolünün artmasıyla birlikte nakit temettü oranının düştüğünü söylemişlerdir. Aileler, finansal tablolarında kâr olarak raporlasalar bile bu parayı azınlık hissedarlarıyla paylaşmak yerine işletme içinde kendi kontrollerinde tutmayı tercih etmektedirler. Araştırmacıların bulguları kökleşme hipotezini desteklemektedir.

4. LİTERATÜRDE YER ALAN BOŞLUKLAR VE TÜRKİYE GENELİNDE DEĞERLENDİRME

Aile işletmeleri üzerine yapılan muhasebe ve denetim araştırmaları son yıllarda önemli bir ivme kazanmış olsa da mevcut literatürün teorik sınırları, özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan piyasa dinamiklerini tam olarak yansıtmakta yetersiz kalabilmektedir. Literatürdeki en belirgin kısıt, araştırmaların önemli bölümünün ABD ve Batı Avrupa gibi gelişmiş ekonomilerdeki halka açık ve büyük ölçekli aile işletmelerine odaklanmış olmasıdır. Prencipe vd., (2014), muhasebe araştırmalarının büyük ölçüde halka açık işletmelerin veri setlerine bağımlı olduğunu ve bu durumun aile işletmelerinin önemli bir kısmını oluşturan halka açık olmayan ve KOBİ niteliğindeki işletmelerin literatürde ihmal edilmesine yol açtığını vurgulamaktadır. Elde edilen bulguların, Türkiye gibi ekonomik omurgasını aile işletmelerinin oluşturduğu ancak sermaye piyasalarının gelişmiş ülkelere kıyasla daha sığ olduğu ülkelere genellenebilirliği zayıflamaktadır. Gil, Uman, Hiebl, ve Seifner, (2024), aile işletmeleri çalışmalarında nicel yöntemlerin ve arşiv çalışmalarının literatürde önemli bir yer edindiğini söylemektedirler. Ancak aile işletmelerinin karmaşık iç dinamiklerini, denetim süreçlerini ve finansal karar alma mekanizmalarını anlamak için nitel araştırmalara, vaka analizlerine ve anket çalışmalarına disiplinler arası bakışın ihtiyaç duyulduğunu da belirtmektedirler. Bu bağlamda hem dünya genelinde hem de özellikle Türkiye gibi aile kapitalizmi baskın olan ülkelerde aile işletmelerinin ekonomik davranışlarını anlamada sadece finansal tablolara dayalı analizlerin yetersiz kalabileceği değerlendirilmektedir. Ayrıca Türkiye gibi aile yapısının ve aile kavramının önemli olduğu ülkelerde, aile içi ilişkilerin, kuşak çatışmalarının ve kültürel kodların muhasebe/finansal karar tercihlerine etkisini ölçecek nitel ve nicel araştırmaların önemi açıktır (Bergmann, 2024).

Teorik açıdan bakıldığında ise, literatürün büyük ölçüde piyasa odaklı çalışmalara ve vekalet teorisi üzerine inşa edildiği görülmektedir. Paiva vd. (2016), vekalet teorisinin aile işletmelerindeki kazanç yönetimi, bilgi açıklama tercihleri ve finansal raporlama kalitesini açıklamakta en sık kullanılan teorik

çerçeve olduğunu, ancak aile sahipliğinin getirdiği sosyo-psikolojik karmaşıklığı tek başına açıklamakta sınırlı kaldığını ifade etmektedirler. Türkiye özelinde Çiftçi vd. (2019), kurumsal yapının görece zayıf ve aile kapitalizminin hâkim olduğu ortamlarda geliştirilen teorik modellerin birebir uygulanmasının başarılı çıktılar üretmeyeceğini savunmaktadırlar. Türkiye'deki aile işletmelerinin yüksek güç mesafesi, ben kültürü yerine daha kolektivist biz kültürü ve baba erkil liderlik yapısı, klasik vekalet teorisinin öngördüğü Tip 1 fırsatçı yönetici varsayımını zayıflatırken; hâkim aile sahiplerinin azınlık hissedarların haklarını ihlal etme potansiyelini açıklayan Tip 2 vekalet probleminin güçlenmesine neden olmaktadır. Bu nedenle, Türkiye gibi gelişmekte olan ve aile kapitalizminin yüksek olduğu ülkelerde yapılacak araştırmalarda, sadece vekalet teorisinin öngörülleri yerine; Sosyo-Duygusal Zenginlik hipotezi, Hizmetkarlık Teorisi ve hatta Kurumsal Teori'nin entegre edildiği araştırmaların yapılmasının daha doğru sonuçlar ortaya koyabileceği değerlendirilmektedir (Çiftçi, vd., 2019).

Türkiye ve benzeri gelişmekte olan piyasalarda aile işletmelerinin finansal kararları ve denetim tercihleri, gelişmiş piyasalara kıyasla daha farklı kurumsal ve ekonomik yapılar tarafından da şekillendirilmektedir. Çiftçi vd. (2019), Türkiye'de hukuki düzenlemelerin ve mülkiyet haklarının korunmasının görece zayıf olduğu, bununla birlikte ailelerin siyasi ve ekonomik nüfuzlarını kullanarak kurumsal yapılara etki edebildiği yapıya dikkat çekmektedirler. Bu yapı, aile işletmelerinde özellikle Anglosakson kültürünün getirdiği yatırımcı koruması ve piyasa yapısının güçlü olmadığı ülkelerde Türkiye gibi "çapraz sahiplik" ve "piramit yapılar" gibi mekanizmaların yaygınlaşmasına neden olabilmektedir. Bu durum hâkim aile üyelerinin nakit akış haklarından daha fazla kontrol hakkına sahip olabilmeye ve azınlık hissedarların aleyhine kararlar alabilmesine daha kolay (Tip 2 vekalet sorunu) zemin hazırlamaktadır. Ali vd. (2007), aile işletmelerinin Tip 1 vekalet sorununu (yönetici-ortak çatışması) minimize ettiğini savunsada Türkiye gibi ülkelerde asıl risk, hâkim aile üyelerinin yatırımcıların fark etmediği informal kanallar yaratarak özel faydalar elde etmesi ve bunu gizleyebilmek amacıyla da finansal raporlama kalitesini ve bilgi açıklama şeffaflıklarını düşürme eğilimleridir. Bu durum sermaye piyasalarının akışkanlığını da etkileyecektir.

Gil vd. (2024), aile işletmelerinin genellikle "Big 4" denetim işletmeleri yerine daha düşük kaliteli denetçileri ve denetim işletmelerini tercih ettiklerini söylemişlerdir. Burada temel gerekçe ise ailelerin denetim hizmetlerini bir kurumsal güvence hizmeti görmekten ziyade çıkarlarına ve sosyo-duygusal zenginliklerini tehdit edebilecek bir unsur olduğunu düşünmeleri ya da ekonomik fayda vermesini beklemedikleri sadece yasal bir zorunluluk olarak değerlendirmeleridir. Türkiye'deki kayıt dışılık ve vergi odaklı muhasebe anlayışı, bu sorunun daha da derinleşmesine neden olabilmektedir. Bulgular, bağımsız denetimin aile işletmeleri için kurumsallaşma aracı olmaktan çıkıp, sadece vergisel uyum aracına dönüşebileceğini göstermektedir. Bununla birlikte Khan vd. (2015) aile kapitalizmi yüksek olan ülkelerde ihracat yapan aile işletmelerinin farklı ülkelerdeki müşterileri nedeniyle yüksek kaliteli denetçileri daha fazla tercih ettiklerini söylemişlerdir. Türkiye gibi piyasalarda bu tercihin işletmelerin finansal sürdürülebilirliğine ve iflas riskine etkisi henüz net değildir. Bu konuyla ilgili daha fazla araştırma ve bulguya da ihtiyaç bulunmaktadır.

Bununla birlikte özellikle yürürlüğe giren genişletilmiş denetim raporları ve beraberinde getirdiği kilit denetim konuları bağımsız denetim sürecinin artık sadece standart geçti/kaldı raporları olmadığını göstermektedir. İşletmeye özgü risklerin ve denetim sürecinin şeffaflıkla paylaşıldığı bu yeniliklerle birlikte özellikle Tip 2 vekalet sorunların azalması beklenmektedir. Literatürde bu konuda daha fazla araştırma yapılmasına ve bulgulara ihtiyaç bulunmaktadır.

Kriz ve olağanüstü durumlarda aile işletmelerinin refleksleriyle ilgili bulgularda son derece sınırlıdır. Türkiye ekonomisindeki dalgalanmalar ve yaşanan kriz dönemleri, aile işletmelerinin denetim ve raporlama davranışlarında değişiklik yapmalarını da gerektirebilir. Al-Okaily (2020) kriz dönemlerinin aile işletmelerinde azınlık hissedarlarının haklarını ihlal etme riskini artırdığını özellikle de yatırımcı koruması ve düzenleyici kurumların güçlü olmadığı ülkelerde bu durumun daha belirgin olabileceğini söylemektedir. Ayrıca bu dönemlerde denetim işletmeleri, aile işletmelerini daha riskli algıladıklarından dolayı denetim maliyetleri de yükselebilecektir. Ancak aile kapitalizminin baskın olduğu piyasalara yönelik bulgular henüz yeterli değildir ve bu alanda daha fazla araştırmaya ihtiyaç duyulmaktadır. Gelecek çalışmaların kriz dönemlerinde Türk aile işletmelerindeki yönetim kurullarının 'kökleşme' (entrenchment) mi yoksa 'uyum' (alignment) davranışı mı sergileyeceğini derinlemesine incelemesi literatür açısından önemlidir. Türkiye gibi volatilitenin yüksek olduğu ve aile mülkiyet yapısının hâkim

olduğu piyasalarda, aile işletmeleri 'Sosyo-Duygusal Zenginliklerini' (SEW) koruma içgüdüleriyle (Gómez-Mejía vd., 2007; Kárpáti vd., 2024), finansal şeffaflıktan ödün verebilmektedirler. Bu bağlamda işletmelerin, tespit edilmesi daha güç ve etkisi uzun vadeye yayılan Gerçek Kazanç Yönetimi (REM) gibi manipülasyon yöntemlerine başvurabileceği değerlendirilmektedir. Gavana, Grechi ve Moisello (2025), güncel literatürün özellikle genişletilmiş denetim raporlarının yürürlüğe girmesiyle birlikte aile işletmelerinin tahakkuk bazlı manipülasyonlardan ziyade, işletme faaliyetlerini etkileyen ve işletmenin uzun vadeli değerini düşüren REM uygulamalarına odaklandığını vurgulamaktadırlar. Türkiye'de ilişkili taraf işlemlerinin fazlalığı da bu tür manipülatif davranışları grup işletmeleri arasında kâr transferi yoluyla gerçekleştirilmesini kolaylaştırabilir. Ayrıca, Türkiye'deki aile işletmelerinin kurumsallaşma süreçleri, sadece yönetim kuruluna bağımsız üye atamak gibi şekilsel değişikliklerle değerlendirilmemelidir. Denetim komitelerinin etkinliğinin ve bağımsızlığının artırılması ve ilişkili taraf işlemlerinin şeffaflaştırılması atılması gereken önemli adımlardır. Aile işletmelerine yönelik yapılan çalışmalarla bulgular değerlendirilmelidir (Yıldırım-Öktem, Erdogan, Calabrò, ve Kiratli, 2023).

Politika yapıcılar ve düzenleyici kuruluşlar açısından bakıldığında, denetim standartlarının tek tip yaklaşımından uzaklaşarak, aile işletmelerinin heterojen yapısına uygun hale getirilmesi gereği de literatürde yer bulmaktadır. Keza muhasebe standartlarının artık halka açık işletmelerden, küçük ve mikro işletmelere kadar kapsayıcı olması aile işletmeleri açısından da faydalı olabileceğini düşündürmektedir. Bu bağlamda, Türkiye'de BOBİ FRS (Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı) gibi uygulamaların yaygınlaştırılması ve denetim standartlarının KOBİ niteliğindeki aile işletmelerinin maliyet/fayda dengesini gözeterek uyarlanması önemli olabilecektir.

Kárpáti, Renneboog ve Verbouw (2024), aile işletmelerinin tek bir homojen grup olmadığını; kurucu, ikinci kuşak veya kuzenler konsorsiyumu² aşamalarındaki işletmelerin farklı risk seviyeleri ve denetim ihtiyaçlarına sahip olduğunu söylemektedirler. Dolayısıyla çalışmalarda mutlaka aile işletmelerinin heterojenliğinin daha fazla araştırılması ve bulguların genişletilmesi çalışmalar için önemlidir. Ayrıca, Gil vd. (2024), denetim kalitesinin artırılmasında denetim komitelerinin rolüne dikkat çekmektedir. Halka açık olmayan ancak belirli bir büyüklüğe ulaşmış aile işletmelerinde de bağımsız üyelerden oluşan denetim komitelerinin teşvik edilmesi, kurumsal sürdürülebilirlik açısından düzenleyici otoritelerce değerlendirilmelidir.

Aile işletmesi sahipleri için denetim ve kurumsal yönetişimi unsurlarının bir maliyet kalemi ya da ailenin mahremiyetine ve itibarına tehdit olarak görme algısı hala devam etmekte olduğu bulgulara görülmektedir (Bettinelli, Sangermano, Bergamaschi, ve Bennedsen, 2025). Aile üyelerinin yönetim kurullarındaki varlıklarının ekonomik gerçeklere uygun şekilde yapılandırılmadığı durumlarda işletmenin stratejik karar alma süreçlerinin, rekabetçiliğinin ve inovasyon yeteneklerinin de olumsuz etkilenebileceği belirtilmektedir. İşletmelerin kuzenler konsorsiyumu aşamasına geçişte yaşadıkları güven krizleri ve vekalet sorunlarının üstesinden gelebilmek için; "Aile Anayasası" gibi işletme adına önem taşıyan informal mekanizmaların, bağımsız dış denetim süreçleri ile desteklenmesi gerekmektedir (Bergmann, 2024). Bağımsız denetim, sadece devletlerin vergi idarelerine karşı yerine getirilmesi gereken bir sorumluluk gibi değil; aile üyeleri arasındaki (aktif olarak işletmede kurullarında ya da yöneticiliklerde yer alan ya da sadece hissedar olan) bilgi asimetrisini azaltan ve aile içi güveni tesis edilmesinde kullanılan bir araç olarak değerlendirilmelidir. Ayrıca, Gavana, Grechi ve Moisello (2024) tarafından da vurgulanan Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ESG) raporlarının, aile işletmelerinin itibarını koruma ve uzun vadeli hedefleriyle örtüştüğü ve bu tür gönüllü/zorunlu ve toplumsal sorumluluk taşıyan düzenlemelerin, finansal manipülasyon riskini azalttığı yönündeki bulgular çalışmalarda yer almaktadır. Bu raporların Türk aile işletmeleri için elde edilen bulgularıyla uluslararası literatür ile karşılaştırılarak değerlendirilmesi önemlidir.

Literatürdeki çalışmalar genellikle girdi odaklı veriler (yönetim kurulu başkanın aile üyesi olup olmadığı ya da Yönetim kurulunda aile üyesi oranının ne olduğu) ile çıktı (işletmelerin finansal performansı nasıl etkilendi ya da işletme faaliyetleri ve karar alma süreçleri nasıl etkilendi?) arasındaki ilişkiye odaklanmış; ancak kararların nasıl alındığı ile ilgili süreçler araştırılmamıştır. Yönetim ya da diğer üst kurullardaki tartışmalar, güç savaşları, bilgi paylaşımı ya da bilişsel çatışma süreçleri bilinmemektedir.

² Aile işletmelerinde mülkiyet ve yönetimin üçüncü nesil ve sonrasında aile ile kan bağı olan çok sayıda akrabaya geçmesi durumlarını ifade etmektedir.

Özellikle son zamanlarda gelişen yapay zekâ teknolojileri ile artık toplantı kararları, üst kurul tartışmaları ya da bilişsel durumlar da analiz edilebilmekte, toplantı kararlarının tonlarına göre süreçler hakkında bilgi sahibi olunabilmektedir. Aile işletmeleri ile ilgili çalışmalarda mutlaka yapay zekâ ve doğal dil işleme teknolojilerinin yer alması gerekmektedir. Dijitalleşmeye dirençli geleneksel Türk aile yapıları ile yapay zekâ destekli karar ve denetim süreçleri arasındaki uyumun (veya çatışmanın) denetim ve finansal raporlama kalitesine etkisi, literatürdeki en büyük boşluklardan biri olarak (Gil vd., 2024) incelenmelidir.

Ayrıca araştırmalar halefiyet süreçlerini (kurucudan 1. nesile ya da 1. nesil aile üyesinden 2. nesile geçiş gibi) ve bu süreçlerdeki kararları ve bunların etkilerini incelememişlerdir. Türkiye'deki aile işletmelerinde yönetim kurullarına atanan kadınların genellikle eş/kız evlat sıfatıyla bulunduğu düşünülmektedir. Literatürde bu ayrım net olmamakla birlikte ulusal çalışmalarda "aile üyesi kadınlar" (SEW koruyucusu) ile "Profesyonel Kadınlar" (denetim odaklı) ayrımı yapılması faydalı olabileceği düşünülmektedir. Ayrıca aile kapitalizmin yüksek olduğu ülkelerde yönetim kurullarındaki eski bürokrat ya da siyasi figürlerin yer almasının işletme açısından da etkileri düşünülmelidir. Türkiye'deki aile işletmelerinde görev yapan "bağımsız" üyelerin, aslında aile üyeleriyle aynı okullardan, aynı sosyal çevrelerden, kulüplerden veya hemşerilik bağlarından geldikleri tespit edilmiştir. Türkiye gibi aile kapitalizmi yüksek olan ülkelerde yönetim kurulu üyelerinin nitelik ve uzmanlıkları da araştırılmalıdır (Yıldırım-Öktem vd., 2023).

5. SONUÇ

Aile işletmelerinde yönetim, muhasebe ve denetim gibi finansal karar dinamikleri sadece rasyonel iktisadi gerekçelerle değil; ailenin itibarını koruma, kontrolü elde tutma ve işletmeyi gelecek nesillere aktarma niyetine odaklanan sosyo-duygusal zenginlik motivasyonu ile şekillenmektedir. Mülkiyet ve yönetimin bütünleştiği bu hibrit organizasyonlardaki finansal kararlar ve bilgi açıklama tercihleri, büyük ölçüde mülkiyetin uyum ve kökleşme etkilerinin bir yansıması olarak ortaya çıkmaktadır. Nitekim Türkiye gibi ekonomik gücün kurucu ailelerde toplandığı aile kapitalizmi modelinin yaygın olduğu piyasalarda, yoğunlaşmış mülkiyetin yarattığı piramit yapılar, hâkim ailelere nakit akış haklarının ötesinde bir kontrol gücünü elinde bulundurma imkânı vermektedir. Bu asimetric yapılanma, finansal bilgi kalitesini ve şeffaflığı zedelemekte ve hâkim aileler ile azınlık hissedarlar arasındaki çıkar çatışmasını (tip 2 vekâlet sorunu) şiddetlendirmektedir. Böylece sermaye piyasalarındaki akışkanlığı bozan yapısal bariyerler oluşmaktadır. Bu bağlamda, sermaye piyasalarında etkinliğin sürdürülebilirliği ve azınlık yatırımcıların korunması amacıyla, düzenleyici ve denetleyici otoritelerin aile işletmelerinin söz konusu sosyo-duygusal güdülerini ve mülkiyet asimetrilerini dikkate alan bütünleşik politikalar geliştirmesi elzemdir.

Mevcut literatür incelendiğinde, araştırmaların büyük çoğunluğunun gelişmiş piyasalardaki halka açık işletmelere odaklandığı ve özellikle de vekalet teorisinin klasik varsayımlarının test edildiği görülmektedir. Bu durum, Türkiye gibi kurumsal yönetişimin henüz istenen seviyeye ulaşmadığı, aile kavramının güçlü olduğu ve stratejik kararların ekonomik gerekçelerden ziyade sosyo-duygusal zenginliği koruma güdüsüyle şekillendiği piyasalar için önemli bir araştırma boşluğu oluşturmaktadır.

Dijitalleşme ve yapay zekâ destekli denetim süreçlerinin geleneksel aile yapılarındaki etkisi ve özellikle kriz dönemlerinde aile üyelerinin baskın olduğu yönetim kurullarının şeffaflık davranışlarına dair literatürde araştırmalara ihtiyaç bulunmaktadır. Ayrıca gelecek araştırmalarda sadece finansal tablolara dayalı nicel çalışmalara değil, nitel araştırmalara ve vaka analizlerine de ihtiyaç bulunmaktadır. Yönetim kurullarındaki güç dinamikleri ve kültürel kodları da inceleyen ve farklı disiplinleri de içerisinde barındıran çalışmalara da ihtiyaç açıktır. Türkiye'deki aile işletmelerinin sürdürülebilirliği ve kurumsallaşması, denetimin bir maliyet unsuru veya aile mahremiyetini bozabilecek bir tehdit değil, güven ortamını destekleyecek bir mekanizma olarak algılanmasına bağlı olabileceği değerlendirilmektedir.

Ayrıca aile işletmelerinin sıklıkla başvurduğu ilişkili taraf işlemlerinin şeffaf hale getirilmesi, bağımsız yönetim kurulu ve denetim kurulu üyeliklerinin işlevselliği de önemlidir. Tüm bu adımlar, aile kapitalizminin yarattığı Tip 2 vekalet sorunlarını minimize edebilecek, aile üyelerinin sosyo-duygusal bağlılığını artıracaktır. Bu durum aile işletmelerinin hem performansını artıracak hem de ülkelerin sermaye piyasalarının derinleşmesine katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Abudy, M., Amir, E., & Shust, E. (2025). Are family firms less audit-risky? Analysing audit fees, hours and rates. *Accounting and Business Research*, 55(7), 723-749. doi:/10.1080/00014788.2024.2415894
- Achleitner, A.-K., Günther, N., Kaserer, C., & Siciliano, G. (2014). Real earnings management and accrual-based earnings management in family firms. *European Accounting Review*, 23(3), 431-461. doi:/10.1080/09638180.2014.895620
- Ali, A., Chen, T.-Y., & Radhakrishnan, S. (2007). Corporate disclosures by family firms. *Journal of accounting and economics*, 44(1-2), 238-286. doi:/10.1016/j.jacceco.2007.01.006
- Anderson, R., Martin, G. S., & Reeb, D. (2015). *Family ownership and financial misrepresentation*. Retrieved from
- Anderson, R. C., & Reeb, D. M. (2003). Founding-family ownership and firm performance: evidence from the S&P 500. *The journal of Finance*, 58(3), 1301-1328. doi:/10.1111/1540-6261.00567
- Ararat, M., Black, B. S., & Yurtoglu, B. B. (2017). The effect of corporate governance on firm value and profitability: Time-series evidence from Turkey. *Emerging Markets Review*, 30, 113-132. doi:/10.1016/j.ememar.2016.10.001
- Arıkoğa, Ş., & Menteş, A. (2009). Türkiye'de kurumsal yönetim iklimi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 59(2), 85-120.
- Arzubiaga, U., Iturralde, T., Maseda, A., & Kotlar, J. (2018). Entrepreneurial orientation and firm performance in family SMEs: the moderating effects of family, women, and strategic involvement in the board of directors. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(1), 217-244. doi:10.1007/s11365-017-0473-4
- Bansal, M. (2021). Board independence and earnings management: influence of family business generation. *Journal of Asia Business Studies*, 15(5), 748-768. doi:/10.1108/JABS-07-2020-0280
- Bardhan, I., Lin, S., & Wu, S.-L. (2015). The quality of internal control over financial reporting in family firms. *Accounting Horizons*, 29(1), 41-60. doi:/10.2308/acch-50935
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120. doi:/10.1177/014920639101700108
- Bergmann, N. (2024). Heterogeneity in family firm finance, accounting and tax policies: dimensions, effects and implications for future research. *Journal of Business Economics*, 94(2), 311-378. doi:10.1007/s11573-023-01164-6
- Berrone, P., Cruz, C., & Gomez-Mejia, L. R. (2012). Socioemotional wealth in family firms: Theoretical dimensions, assessment approaches, and agenda for future research. *Family Business Review*, 25(3), 258-279. doi:/10.1177/0894486511435355
- Bettinelli, C., Sangermano, A., Bergamaschi, M., & Bennedsen, M. (2025). Family Firms' Boards: A Systematic Review and Research Agenda. *Corporate Governance: An International Review*, 33(5), 926-945. doi:/10.1111/corg.12631
- Calabrò, A., Cameran, M., Campa, D., & Pettinicchio, A. (2022). Financial reporting in family firms: a socioemotional wealth approach toward information quality. *Journal of Small Business Management*, 60(4), 926-960. doi:/10.1080/00472778.2020.1745003
- Carbone, E., Campopiano, G., Cirillo, A., & Mussolino, D. (2024). Why and how do family firms go public? A socioemotional wealth perspective of IPO. *Family Business Review*, 37(4), 400-430. doi:/10.1177/08944865241273380
- Carey, P., Simnett, R., & Tanewski, G. (2000). Voluntary demand for internal and external auditing by family businesses. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 19(s-1), 37-51. doi:/10.2308/aud.2000.19.

- 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. doi:10.1177/0894486510374302
- Chen, S., Chen, X., & Cheng, Q. (2008). Do family firms provide more or less voluntary disclosure? *Journal of accounting research*, 46(3), 499-536. doi:/10.1111/j.1475-679X.2008.00288.x
- Chen, X., Feng, M., & Li, C. (2020). Family entrenchment and internal control: Evidence from S&P 1500 firms. *Review of Accounting Studies*, 25(1), 246-278. doi:/10.1007/s11142-019-09527-7
- Chi, C. W., Hung, K., Cheng, H. W., & Lieu, P. T. (2015). Family firms and earnings management in Taiwan: Influence of corporate governance. *International Review of Economics & Finance*, 36, 88-98. doi:/10.1016/j.iref.2014.11.009
- Chua, J. H., Chrisman, J. J., & Sharma, P. (1999). Defining the family business by behavior. *Entrepreneurship theory and practice*, 23(4), 19-39. doi:/10.1177/104225879902300402
- Chua, J. H., Chrisman, J. J., Steier, L. P., & Rau, S. B. (2012). Sources of heterogeneity in family firms: An introduction. In (Vol. 36, pp. 1103-1113): SAGE Publications Sage CA: Los Angeles, CA.
- Ciftci, I., Tatoglu, E., Wood, G., Demirbag, M., & Zaim, S. (2019). Corporate governance and firm performance in emerging markets: Evidence from Turkey. *International Business Review*, 28(1), 90-103. doi:/10.1016/j.ibusrev.2018.08.004
- Claessens, S., Djankov, S., & Lang, L. H. (2000). The separation of ownership and control in East Asian corporations. *Journal of financial economics*, 58(1-2), 81-112. doi:/10.1016/S0304-405X(00)00067-2
- Daspit, J. J., Chrisman, J. J., Ashton, T., & Evangelopoulos, N. (2021). Family Firm Heterogeneity: A Definition, Common Themes, Scholarly Progress, and Directions Forward. *Family Business Review*, 34(3), 296-322. doi:/10.1177/08944865211008350
- Davis, J. A., Hampton, M. M., & Lansberg, I. (1997). *Generation to generation: Life cycles of the family business*: Harvard Business Press.
- Davis, J. H., Schoorman, F. D., & Donaldson, L. (1997). Toward a stewardship theory of management. *Academy of management review*, 22(1), 20-47. doi:/10.5465/amr.1997.9707180258
- De Cesari, A., Gonenc, H., & Ozkan, N. (2016). The effects of corporate acquisitions on CEO compensation and CEO turnover of family firms. *Journal of Corporate Finance*, 38, 294-317. doi:/10.1016/j.jcorpfin.2016.01.017
- De Massis, A., Frattini, F., Majocchi, A., & Piscitello, L. (2018). Family firms in the global economy: Toward a deeper understanding of internationalization determinants, processes, and outcomes. *Global Strategy Journal*, 8(1), 3-21. doi:/10.1002/gsj.1199
- Diaz-Moriana, V., Hogan, T., Clinton, E., & Brophy, M. (2019). Defining family business: A closer look at definitional heterogeneity. In Memili E., Dibrell C.(Eds.), *The Palgrave handbook of heterogeneity among family firms*.
- Ding, S., Qu, B., & Zhuang, Z. (2011). Accounting properties of Chinese family firms. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 26(4), 623-640. doi:/10.1177/0148558X11409147
- Duréndez, A., & Madrid-Guijarro, A. (2018). The impact of family influence on financial reporting quality in small and medium family firms. *Journal of Family Business Strategy*, 9(3), 205-218. doi:/10.1016/j.jfbs.2018.08.002
- Faccio, M., & Lang, L. H. P. (2002). The ultimate ownership of Western European corporations. *Journal of financial economics*, 65(3), 365-395. doi:/10.1016/S0304-405X(02)00146-0
- Ghosh, A., & Tang, C. Y. (2015). Auditor resignation and risk factors. *Accounting Horizons*, 29(3), 529-549. doi:/10.2308/acch-51074

- Gil, M., Uman, T., Hiebl, M. R. W., & Seifner, S. (2024). Auditing in family firms: Past trends and future research directions. *Journal of Small Business Management*, 62(6), 3119-3163. doi:10.1080/00472778.2023.2293908
- Gomez-Mejia, L. R., Cruz, C., Berrone, P., & De Castro, J. (2011). The bind that ties: Socioemotional wealth preservation in family firms. *Academy of Management annals*, 5(1), 653-707. doi:10.5465/19416520.2011.593320
- Gómez-Mejía, L. R., Haynes, K. T., Núñez-Nickel, M., Jacobson, K. J., & Moyano-Fuentes, J. (2007). Socioemotional wealth and business risks in family-controlled firms: Evidence from Spanish olive oil mills. *Administrative science quarterly*, 52(1), 106-137. doi:10.2189/asqu.52.1.106
- Habbershon, T. G., Williams, M., & MacMillan, I. C. (2003). A unified systems perspective of family firm performance. *Journal of business venturing*, 18(4), 451-465. doi:10.1016/S0883-9026(03)00053-3
- Habbershon, T. G., & Williams, M. L. (1999). A resource-based framework for assessing the strategic advantages of family firms. *Family Business Review*, 12(1), 1-25. doi:10.1111/j.1741-6248.1999.00001.x
- Ho, J. L., & Kang, F. (2013). Auditor Choice and Audit Fees in Family Firms: Evidence from the S&P 1500. *Auditing-a Journal of Practice & Theory*, 32(4), 71-93. doi:10.2308/ajpt-50533
- Irava, W., & Moores, K. (2010). Resources supporting entrepreneurial orientation in multigenerational family firms. *International journal of entrepreneurial venturing*, 2(3-4), 222-245. doi:10.1504/IJEV.2010.03711
- Jaggi, B., & Leung, S. (2007). Impact of family dominance on monitoring of earnings management by audit committees: Evidence from Hong Kong. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 16(1), 27-50. doi:10.1016/j.intaccudtax.2007.01.003
- Jaggi, B., Leung, S., & Gul, F. (2009). Family control, board independence and earnings management: Evidence based on Hong Kong firms. *Journal of accounting and public policy*, 28(4), 281-300. doi:10.1016/j.jaccpubpol.2009.06.002
- Jiraporn, P., & DaDalt, P. J. (2009). Does founding family control affect earnings management? *Applied Economics Letters*, 16(2), 113-119. doi:10.1080/17446540701720592
- Jones, G., & Rose, M. (2013). *Family capitalism*: Routledge.
- Kárpáti, D., Renneboog, L., & Verbouw, J. (2024). The family firm: a synthesis, stylized facts, and future research directions. *Annals of Corporate Governance*, 8(2), 51-157. doi:10.1561/109.00000043
- Krishnan, G., & Peytcheva, M. (2019). The risk of fraud in family firms: Assessments of external auditors. *Journal of business ethics*, 157(1), 261-278. doi:10.1007/s10551-017-3687-z
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world. *The journal of Finance*, 54(2), 471-517. doi:10.1111/0022-1082.00115
- Martin, G., Campbell, J. T., & Gomez-Mejia, L. (2016). Family control, socioemotional wealth and earnings management in publicly traded firms. *Journal of business ethics*, 133(3), 453-469. doi:10.1007/s10551-014-2403-5
- Meckling, W. H., & Jensen, M. C. (1976). Theory of the Firm. *Managerial behavior, agency costs and ownership structure*, 3(4), 305-360. doi:10.1016/0304-405X(76)90026-X
- Miller, D., & Le Breton-Miller, I. (2006). Family governance and firm performance: Agency, stewardship, and capabilities. *Family Business Review*, 19(1), 73-87. doi:10.1111/j.1741-6248.2006.00063.x
- Mitchell, R. K., Agle, B. R., Chrisman, J. J., & Spence, L. J. (2011). Toward a theory of stakeholder salience in family Firms1. *Business ethics quarterly*, 21(2), 235-255. doi:10.5840/beq201121215

- Morck, R., & Yeung, B. (2003). Agency problems in large family business groups. *Entrepreneurship theory and practice*, 27(4), 367-382. doi:10.1111/1540-8520.t01-1-00015
- Niskanen, M., Karjalainen, J., & Niskanen, J. (2010). The role of auditing in small, private family firms: is it about quality and credibility? *Family Business Review*, 23(3), 230-245. doi:10.1177/0894486510374456
- Nordqvist, M., Sharma, P., & Chirico, F. (2014). Family Firm Heterogeneity and Governance: A Configuration Approach. *Journal of Small Business Management*, 52(2), 192-209. doi:10.1111/jsbm.12096
- Paiva, I. S., Lourenço, I. C., & Branco, M. C. (2016). Earnings management in family firms: current state of knowledge and opportunities for future research. *Review of accounting and finance*, 15(1), 85-100. doi:10.1108/RAF-06-2014-0065
- Paiva, I. S., Lourenço, I. C., & Dias Curto, J. (2019). Earnings management in family versus non-family firms: the influence of analyst coverage. *Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 48(2), 113-133. doi:10.1080/02102412.2018.1463764
- Pearson, A. W., Carr, J. C., & Shaw, J. C. (2008). Toward a theory of familiness: A social capital perspective. *Entrepreneurship theory and practice*, 32(6), 949-969. doi:10.1111/j.1540-6520.2008.00265.x
- Prencipe, A., Bar-Yosef, S., & Dekker, H. C. (2014). Accounting research in family firms: Theoretical and empirical challenges. *European Accounting Review*, 23(3), 361-385. doi:10.1080/09638180.2014.895621
- Prencipe, A., Bar-Yosef, S., Mazzola, P., & Pozza, L. (2011). Income smoothing in family-controlled companies: Evidence from Italy. *Corporate Governance: An International Review*, 19(6), 529-546. doi:10.1111/j.1467-8683.2011.00856.x
- Purkayastha, S., Veliyath, R., & George, R. (2022). Type I and type II agency conflicts in family firms: An empirical investigation. *Journal of Business Research*, 153, 285-299. doi:10.1016/j.jbusres.2022.07.054
- Renders, A., & Gaeremynck, A. (2012). Corporate governance, principal-principal agency conflicts, and firm value in European listed companies. *Corporate Governance: An International Review*, 20(2), 125-143. doi:10.1111/j.1467-8683.2011.00900.x
- Schierstedt, B., & Corten, M. (2021). The influence of private family firm characteristics on audit fees: the family name as a red flag. *Managerial Auditing Journal*, 36(5), 785-811. doi:10.1108/MAJ-05-2020-2662
- Sirmon, D. G., Hitt, M. A., & Ireland, R. D. (2007). Managing firm resources in dynamic environments to create value: Looking inside the black box. *Academy of management review*, 32(1), 273-292. doi:10.5465/amr.2007.23466005
- Srinidhi, B., & Liao, Q. (2020). Family firms and crash risk: Alignment and entrenchment effects. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 16(2), 100204. doi:10.1016/j.jcae.2020.100204
- Stockmans, A., Lybaert, N., & Voordeckers, W. (2010). Socioemotional wealth and earnings management in private family firms. *Family Business Review*, 23(3), 280-294. doi:10.1177/0894486510374457
- Stockmans, A., Lybaert, N., & Voordeckers, W. (2013). The conditional nature of board characteristics in constraining earnings management in private family firms. *Journal of Family Business Strategy*, 4(2), 84-92. doi:10.1016/j.jfbs.2013.01.001
- Tabalujan, B. S. (2002). Family capitalism and corporate governance of family-controlled listed companies in Indonesia. *The University of New South Wales Law Journal*, 25(2), 486-514.

- Tong, Y. H. (2007). Financial reporting practices of family firms. *Advances in Accounting*, 23, 231-261. doi:/10.1016/S0882-6110(07)23009-3
- Verbeke, A., & Kano, L. (2012). The transaction cost economics theory of the family firm: Family-based human asset specificity and the bifurcation bias. *Entrepreneurship theory and practice*, 36(6), 1183-1205. doi:/10.1111/j.1540-6520.2012.00545.x
- Villalonga, B., & Amit, R. (2006). How do family ownership, control and management affect firm value? *Journal of financial economics*, 80(2), 385-417. doi:/10.1016/j.jfineco.2004.12.005
- Wang, D. (2006). Founding family ownership and earnings quality. *Journal of accounting research*, 44(3), 619-656. doi:/10.1111/j.1475-679X.2006.00213.x
- Wasiuzzaman, S., & Wan Mohammad, W. M. (2020). Board gender diversity and transparency of environmental, social and governance disclosure: Evidence from Malaysia. *Managerial and decision economics*, 41(1), 145-156. doi:/10.1002/mde.3099
- Weiss, D. (2014). Internal controls in family-owned firms. *European Accounting Review*, 23(3), 463-482. doi:/10.1080/09638180.2013.821814
- Wong, W.-Y., & Hooy, C.-W. (2018). Do types of political connection affect firm performance differently? *Pacific-Basin Finance Journal*, 51, 297-317. doi:/10.1016/j.pacfin.2018.08.009
- Yang, M.-L. (2010). The impact of controlling families and family CEOs on earnings management. *Family Business Review*, 23(3), 266-279. doi:/10.1177/0894486510374231
- Yildirim-Öktem, Ö., Erdogan, I., Calabrò, A., & Kiratli, O. S. (2023). Effect of environmental dynamism on entrepreneurial orientation in family firms: the moderating role of informal institutions. *Journal of Family Business Management*, 13(4), 1277-1305. doi:/10.1108/JFBM-11-2022-0128
- Yoong, L. C., Alfian, E., & Devi, S. S. (2015). Family firms, expropriation and firm value: Evidence from related party transactions in Malaysia. *The Journal of Developing Areas*, 49(5), 139-152. doi:/10.1353/jda.2015.0048

Araştırma Makalesi

Aile İşletmelerinde Muhasebe ve Denetim Kararları: Aile Kapitalizmi Ekseninde Bir İnceleme

Accounting and Auditing Decisions in Family Firms: A Review within the Context of Family Capitalism

İlker GÜLENÇER

Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Üniversitesi

Elmadag Meslek Yüksekokulu

gulencer@ankara.edu.tr

<https://orcid.org/0000-0002-4173-8808>

Extended Summary

Family firms are an important part of economy in the world. They have a big effect on the economy, but they aren't as well-known as publicly traded firms. Research shows that family-owned firms make up more than 70% of the world's GDP. They make up more than 46% of the S&P 1500 and more than a third of the industrial firms in the S&P 500 in the US. In some European countries, family firms make up the majority of jobs. There are many family firms, and they can create a lot of jobs, but they often have trouble with institutionalization and staying in business for a long time. Statistics show that a lot of family firms don't make it through the generations. About 30% of family businesses make it to the second generation, and an even smaller number make it to the third generation.

In this study, the Socio-Emotional Wealth hypothesis and Agency Theory will be employed to examine accounting, auditing, and management decisions in family firms. The study illustrates the challenges of implementing archaic Anglo-Saxon governance structures in developing nations, particularly in the presence of "Type 1" agency issues (owner-manager conflicts). In Türkiye and some other developing countries, "family capitalism" is quite common in family firms. Investors are worried about "Type 2" agencies, especially the fight between families and small shareholders. This is the main reason why this system can't be used for good governance. This study synthesizes existing research on family capitalism and its impact on financial decision-making to identify significant research gaps and propose theoretical and practical strategies for enhancing institutionalization in areas characterized by concentrated ownership.

This study's theoretical framework is built around four pillars: the Resource-Based View (RBV), the Socio-Emotional Wealth (SEW) hypothesis, Agency Theory, and the concept of the family firms. In the literature on family firms, there is no single definition of a family firms that researchers agree upon and reach a consensus on. One school of thought, known as the "Involvement Approach," places more emphasis on numerical metrics, while the other, known as the "Essence Approach," places more emphasis on actions. Quantitative Cutoffs: La Porta et al. (1999) and other seminal works employ a voting rights cutoff of 20%. The US-based Anderson and Reeb (2003) propose a 5% barrier, but European research frequently use a 50% threshold. In developing economies like Turkey's, the research stresses, "control-enhancing mechanisms" like privileged shares give families more say in company decisions than they have in financial matters, making it difficult to use basic ownership percentages to drawing conclusions.

The research method used in this study combines critical literature review with qualitative observational research. It doesn't just use one dataset; instead, it uses a wide range of theory papers, empirical studies,

and meta-analyses from accounting, finance, and management. A study of the literature review shows how family ownership affects reports, financial reporting, and the running of a firms.

A thorough analysis of the literature synthesis reveals how family ownership affects audits, financial reporting, and company governance.

The results show that audit committee effectiveness and voluntary disclosure are inversely correlated with substantial family involvement in governance. There is evidence from studies like Ho & Wong, 2001 and Jaggi & Leung, 2007 that independent directors can help reduce earnings management. However, their impact is often overshadowed in companies where family members have "super-majority" voting rights or control the board. In such settings, audit committees are more often than not seen as inert groups set up to meet legal obligations, rather than active vehicles for monitoring.

When comparing the quality of audits, family businesses clearly favor internal audits over external ones. Comparatively, they are less prone to hire audit firms from the "Big 4" than their more distributed peers. The reason behind this is because the family wants to stay away from expensive and overly scrutinized top-tier auditors. They see external audits as a regulatory headache or a privacy invasion. Auditors may view family businesses as less risky because their owners have strong incentives to monitor their financial performance ("Alignment Effect"). However, this view is called into question in markets with high "Entrenchment" risks, where fraud risk is seen as higher.

Alignment versus Entrenchment: A Paradox in Financial Reporting The study indicates a distinct disparity in the accuracy of financial reporting: **Alignment Support:** Family enterprises generally demonstrate higher quality earnings in environments characterized by robust investor protections. Driven by the imperative to safeguard socially and environmentally responsible wealth, they abstain from stockpiling unfavorable information to prevent stock price declines and reputational damage. Since the company is regarded as a legacy to be transmitted across generations, they avoid employing accrual-based earnings management strategies (Anderson & Reeb, 2003; Wang, 2006). **Entrenchment Support:** Conversely, a deficiency in transparency and the rise of "Type 2" agency fees are associated with substantial family control in emerging markets such as Turkey. The practices of "tunneling," whereby members of the controlling family covertly divert assets from the company to themselves through opaque related-party transactions, are concealed through manipulations of financial reports. Families can exert control over businesses with minimal equity in pyramidal ownership structures, which promotes the extraction of private benefits at the expense of minority shareholders.

Specifically regarding Turkey, the findings underscore how the "Family Capitalism" paradigm creates institutional barriers to transparency. The cultural environment, characterized by a patriarchal leadership approach, a collectivist "we" mentality, and a significant power distance, often renders traditional governance methods ineffective. Even so-called "independent" board members frequently maintain personal connections to the family that compromise their objectivity as impartial overseers. Furthermore, the research indicated that independent auditing is predominantly regarded as a means of tax compliance rather than as a mechanism to guarantee institutional integrity in Turkey. Accounting manipulation is more readily detectable; therefore, Turkish family enterprises may prefer "Real Earnings Management" (REM)—altering operational decisions—instead, according to the study.

The study found that previous works depended too on quantitative data collected from publicly listed US corporations, which is an area where the research falls short. Qualitative research has paid little attention to the "black box" of family decision-making processes including cognitive conflicts and board discussions. How traditional, clandestine family business relationships will be impacted by digitalization and AI is another unexplored area. The expanded audit reports and the important audit concerns they bring with them show that the independent audit process is no longer only about pass/fail findings. With these new ideas, where company-specific risks and the audit process are communicated openly, Type 2 agency concerns are predicted to go down. There is a need for more study and discoveries in the literature on this topic.

Financial decision-making in family firms, according to this study, is a complicated balancing act between the two competing social and emotional wealth of preserving family control and reputation and the economic imperative of survival.

Implications for Theory: The results show that new market conditions necessitate a change to the conventional Agency Theory paradigm. It is important to move the emphasis of study from Type 1 to Type 2 Agency concerns in countries like Turkey, where "Family Capitalism" is the norm. When it comes to understanding why family businesses may choose to forego more efficiency in favor of higher expenses (such as protecting their control), the Socio-Emotional Wealth (SEW) model offers a critical viewpoint that conventional economic models miss.

In conclusion, a comprehensive view that incorporates the familial psychological aspects with the systemic economic facts is necessary to improve the accuracy of financial reporting and the efficacy of audits in family businesses.