

DERLEME MAKALE

MENTAL MUHASEBENİN FİNANSAL YÖNDEN
DEĞERLENDİRİLMESİ*FINANCIAL ASSESMENT OF MENTAL ACCOUNTING*

Prof. Dr. Mehmet ÖZKAN*

ÖZ

Finansal faaliyetlerin organize edilmesini ve para yönetiminin kolaylaştırılmasına olanak veren bir dizi bilişsel işlem olarak tanımlanan **mental - zihinsel muhasebe**, öncelikle; kişilerin yapacakları harcamalar ve katlanacakları maliyetlerin karşılığında ulaşacakları getirileri/gelirleri karşılaştırmalarına yardımcı olarak, yapacakları yatırımlarında ödeyecekleri gelir vergisi (GV) veya katma değer vergisi (KDV) vb. için farklı birer zihinsel hesap yoluyla karar almalarını da sağlamaktadır. Zihinsel muhasebe sürecinde serbest meslek sahibi vergi mükellefleri, vergiyi doğru beyanı düşünmekle beraber, farklı vergi hesaplamaları da yapabilmekte, hatta meslek mensuplarına danışarak bilgi almaktadır. Bazı meslek mensuplarının severek serbest meslek mensuplarına yardım ederek, kendilerinin de zihinsel - mental muhasebeyi kullandıkları bilinmektedir. Burada, zihinsel muhasebenin vergi bilgisi, işletme ve kişilik özellikleriyle ilgili olup olmadığını ve amaçlanan vergi davranışıyla ilişki derecesini kontrol etme bugün için olanaksız ve dikkat çekicidir.

Öte yandan, zihinsel muhasebe, kişinin finansal/mali iş (=faaliyet) ve işlemlerinin izlenmesinde bilişsel bir işlem kümesi olarak kişisel harcamaları, tüketimleri ve yatırımlarının kontrolünde kullanılan bir stratejidir. Bunlar zihinsel hesaplarda sınıflandırılarak düzenlenmekte yani kişiler ayrı ayrı sınıflandırdıkları harcamalarının tümünü bu hesaplarda izlemekte ve kişisel karar süreci, verilen kararların düzeltilmesi, kontrol edilmesi ya da vazgeçilmesi işlemlerini içermektedir. Özellikle, birden fazla seçeneklerle karşılaşıldığında, bunlar ortaklaşa değerlendirilmekte-farklı kararların sonuçları birleştirilmekte veya ayrı ayrı değerlendirilmektedir. Bu ise; kişinin üstlendiği risk ve harcama kriterleriyle beraber kişinin duygusal ve düşünsel

* Emekli Öğretim Üyesi. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4855-1763>

yapılarına bağlıdır. Çünkü, karar duygusallıkla düşünsellik arasındadır ve rasyonel-gerçek ya da irrasyonel-gerçek olmayan sonuçlar doğurmaktadır. Aslında zihinsel - mental muhasebede eğitim, finansal bilgi, para yönetimi ve vergi bilinciyle pozitif ilişki içindedirler ve bir tüketici yada yatırımcı/işadamı olarak karar sürecinde, muhasebe ve finansman en başta olmak üzere yönetim muhasebesi, finansal muhasebe ve vergi muhasebesiyle ilişkili olup, hem onları etkilemekte hem de onlardan etkilenmektedir. Bu yönleri ile de çok ilgi çekicidir.

Anahtar Sözcükler: Zihinsel Muhasebe Davranışsal Finansman, Vergi, Maliyet, Değer

ABSTRACT

Mental accounting, which is defined as a set of cognitive processes that enable the organization of financial activities and facilitating the management of money; primarily by helping people to to make decisions through different mental accounts by comparing the returns / revenues to be made in return for their expenses and costs incurred, income tax (IT) or value added tax (VAT) to be paid in their investments. In the process of mental accounting, self-employed taxpayers are able to make different tax calculations in addition to considering the correct tax declaration, and even get information in consultation with professional members. It is known that some of the professions use mental accounting by loving and helping the self-employed members. Here, whether mental accounting is related to tax information, business and personality traits and to control the degree of relationship to the intended tax behavior is impossible and notable today.

Mental accounting, on the other hand, is a strategy used to monitor a person's personal spending, consumption and investment as a cognitive set of transactions in controlling a person's financial / financial business (= activity) and transactions. They are classified and regulated in mental accounts. In other words, individuals monitor all of the expenditures that they have classified separately in these accounts and the personal decision process includes the correction, control or abandonment of the decisions made.

In particular, when multiple options are encountered, they are jointly assessed - the results of different decisions are combined or evaluated separately. If it is; it depends on the risk and expenditure criteria undertaken by the person and their emotional and intellectual structures. Because, the

decision is between sensuality and thoughtfulness and creates rational-real or irrational-non-real results. In fact, education in mental-mental accounting is positively associated with financial knowledge, money management and tax awareness, and in the decision-making process as a consumer or investor / businessman, accounting and finance, in particular, is associated with and influences management accounting, financial accounting and tax accounting. as well as affected by them. It is also very interesting with these aspects.

Keywords: Mental Accounting, Behavioral Finance, Tax, Cost, Value

1. GİRİŞ

Bugüne kadar Davranışsal Finans konusunda birçok çalışma yapılmış olup; Mental muhasebede kapsama dahil edilmiştir. Davranışsal finans, yazında genellikle bireysel ve menkul kıymet yatırımcıları konuları üzerinde yoğunlaşmış olup; geleneksel finans modellerinin yatırımcıların yatırım kararlarını verirken rasyonel olduklarını, en yüksek faydayı hedeflediklerini, piyasaların etkin olduğunu, yatırımcıların benzer beklentilere sahip olduğunu ve menkul kıymetlerin fiyatlarının tesadüfi olarak oluştuğunu varsayımının yetersiz kalması sonucu doğmuştur. Çünkü; bu modeller piyasada meydana gelen olayların tam olarak anlaşılmasını gerçekleştirememesi nedeniyle çok eleştirilmiştir (Gül, Ekşi, ve Sürme, 2017). Bir diğer anlatımla; Davranışsal Finans rasyonel karar verici modellere karşıt olarak rasyonel olmama veya sınırlı rasyonellik yaklaşımını benimsemekte, yatırımcıların sınırlı rasyonel ve rasyonel olmayan kararlarını etkileyen düzenli bir biçimde tekrarlanan psikolojik önyargıların etkin olduğunu vurgulanmaktadır. Psikolojik önyargılar; eğitilmiş ve eğitim düzeyi düşük tüm yatırımcılar için geçerli olup, çoğunlukla bilgiye sahip olunması esnasında kaynaklanan algı hataları sonucunda ortaya çıkmaktadır. İnsanın bilebilirliğinin sınırlı olması özellikle belirsizlik altında karar verme durumunda psikolojik önyargılara neden olmaktadır (Aytekin ve Aygün, 2016).

Öte yandan, gerek şirket yöneticilerinin ve gerekse bu şirketlere yatırım yapan yatırımcıların her zaman tümüyle rasyonel/akılcı kararlar vermesi olası değildir ve hata yapabilme olasılıkları yüksektir. İşte; sadece yatırımcıları değil, onların yönetsel kararlarını psikoloji, sosyoloji ve antropoloji vb. bilim dallarından yararlanan “**Davranışsal Finansman**” yeni bir yaklaşım olarak uygulama bulmaya başlamıştır. İnsanlar; günlük yaşamlarında birçok kararı verirken psikolojik ve sosyolojik etki altında olarak sadece kendi

çıkarlarını düşünen kararlar veren, insani diğer etkenleri sabit kabul eden **homo economicus** değildirlir ve tabiatıyla pek çok ekonomik faktörden etkilenmektedir. Bu nedenlerle, bireysel yatırımcılar ve bunların yatırım kararlarını etkileyen davranışsal faktörleri ve bunların etkenleri esas inceleme konusu olan davranışsal finans, üzerinde durulması gereken ve her geçen gün önemi artan bir alandır.

Mental - Zihinsel Muhasebe (Mental Accounting) ise; kurumsal yönden, kişilerin parasal varlıklarını, bu parasal varlıkların kaynaklarını farklı açılardan çeşitli öznel ölçütlere dayalı ayrı hesaplara ayırma eğilimini ifade etmektedir. Mental - Zihinsel muhasebeyi kullanan insanlar- bireyler her varlık grubuna farklı işlevler atayabilecekler, bunun sonucu olarak farkında olmaksızın mantıksız, rasyonel olmayan ve zararlı davranışlar gösterebileceklerdir. İnsanlar ayrıca yatırımda zihinsel muhasebe önyargısını denemek eğilimindedir. Örneğin, birçok yatırımcı güvenli portföyler ve spekülatif yatırımları arasında spekülatif yatırımlardan elde edilen negatif getirilerin toplam portföyü etkilemesini önleyebilecek şekilde ayırmaktadır. Bu durumda, yatırımcının birden fazla portföye ya da daha büyük bir portföye sahip olup olmamasına bakılmaksızın, net servetteki fark sıfırdır. Bu iki durumda tek tutarsızlık, yatırımcının portföyleri birbirinden ayırmak için harcadığı zaman ve çabadır.

Ayrıca karar verme sürecinde hem maliyetler (burada batık maliyet ve fırsat maliyeti) hem de gelirler/getiriler (varlık ve yatırım getirileri, menkul kıymet getirileri) kararın oluşmasında psikolojik, sosyolojik ve antropolojik davranışlar en önemli etkenlerdir. Zihinsel - mental muhasebe burada hesapları maliyet ve getirilerinin ışığında kar zarar hesabı yaparak daha akılcı kararlar alınmasını sağlamaktadır.

Çünkü, pek çok insan zihinsel muhasebeyi kullanmasına rağmen, bu düşünce tarzının gerçekte ne kadar mantıksız olduğunu fark etmeyebilir. Örneğin, insanlar hala önemli bir kredi kartı borcunu taşıırken tatil veya yeni bir ev için ayrılmış özel bir “para kavanozu” veya fonuna sahiptir. Bu örnekte, yatırım fonundaki para-borç, fonların borç geri ödemesinden ayrılmasının faiz ödemelerini artırmasına ve kişinin net varlıklarını azaltmasına rağmen aynı kişinin hesabını ödediği paradan farklı biçimde algılanmaktadır. Basit olarak, faiz oranı çok az olan veya hiç kazanmayan bir bardakta tasarruf sağlamak mantıksızdır (ve zararlıdır), kredi kartı borcu ise yıllık % 20 artar. Bu durumda, bir tatil için tasarruf yapmak yerine en mantıklı eylem,

pahalı borcun ödemesinde şişe parası ile mevcut tüm fonları kullanmak olur (Reiff ve Phung, t.y.). Görülüyor ki; mental muhasebe ve davranışsal finans birbiriyle bütünlük taşımakla birlikte; mutlak değerlendirme yerine göreceli değerlendirme yönünden ayrılmaktadır. Bir diğer ifade ile kişinin kendi varlıklarını ve bunların kaynaklarını yönetmesi daha karmaşık olup; bunun için pek çok hayali hesaplar oluşturma eğilimi gösterilmekte ve bu hesaplar sübjektif - kurgusal olarak değerlendirilmektedir. Özellikle karar sürecinde mental muhasebede gerçekte olduğundan daha az uygun davranışlar gösterilerek düşünceler ve duygular arasında gidip gelinmektedir. Bu ise rasyonel olmayan algılar yaratılmasına ve kişilerin dikkatsiz davranmasına neden olmaktadır.

Aslında, bu yeterince kolay görünmesine rağmen insanların böyle davranmalarının nedeni nedir? sorusunun yanıtı; **insanların sahip oldukları belirli varlıklara verdikleri kişisel değerlerin (anlamının) farklı olmasıdır**. Örneğin, insanlar için yeni bir ev için biriktirilen paradan ya da çocuklarının kolej fonundan vazgeçilmesinin kendileri açısından çok “önemli” olduğuna inanarak bu “önemli” hesaba, ek finansal faydalar getirirse dahi hiç dokunulmamaktadır (Reiff ve Phung, t.y.).

Öte yandan, mental muhasebe vergisel açıdan çok farklı bir yere sahiptir. Mental muhasebe sürecinde yapılan işlemler hem vergiyi doğuran olayları içermekte hem de vergi kapsamına girmemektedir. Eğer yapılan işlem bir yatırım ise ve yatırım aracı kullanılıyorsa vergilendirilecek gelirler içindedir ancak yapılan işlem kişisel bir yatırım ise; bir diğer ifade ile kişinin sadece düşünce ve duygularına bağlı olarak doğrudan kazanma amacı taşımayan ancak dolaylı biçimde gelir yaratılmasına neden olan bir olay olması halinde ise; bu olay zihinde oluşması nedeniyle vergilendirilemez. Bununla birlikte dolaylı vergiler ya da harç ve resimler yapılan işlemin ödemeleri içindedir. Örneğin sinema yada tiyatro biletlerinde ödenen 10 TL içinde

THK. Payı 0,05-TL, Eğlence Vergisi: 0.84-TL ve KDV 0.74-TL olmak üzere

Toplam vergi tutarı = 1,63-TL.dir.

Bu hususta yapılan bir araştırmada;

- “Bazı vergi mükelleflerinin zihinsel olarak vergileri cirodan ayırırken, diğerlerinin ise (entegratör²) olmadığı,
- “ Gelir Vergisi ve KDV arasında zihinsel muhasebede küçük farklılıkların olduğu” ve
- “Doğrulayıcı faktör analizleri, vergi bilgisi ve zihinsel muhasebenin farklı yapılar olduğu”

sonuçlarına ulaşılmıştır. (Journal of Economic Psychology Nr. 70 , January 2019, P: 125-139)

Bu çalışmada önce mental muhasebe kavram olarak ele alınmış daha sonra finansal yönden değerlendirilmesi yapılarak vergisel ilişkiler incelenmiştir.

2. MENTAL MUHASEBE KAVRAMI

İşletme yazınında oldukça yeni olan Mental Muhasebe; insanların/kişilerin ekonomik sonuçları kodladığı, sınıflandırdığı ve değerlendirdiği bir süreç olup; çeşitli harcamaların hatırlanması ve algılanması ile ilgilidir ve bu dünyayı anlamlandırmanın bir yoludur (“Mentalaccounting”, t.y.).

Yargılama ve karar verme konusundaki erken çalışmalar, (Kahneman, Tversky, Shefrin ve Thaler) zihinsel muhasebeyi kişinin mali faaliyetlerini takip etmek için bir bilişsel işlem kümesi olarak, harcama ve tüketimdeki öz kontrol problemlerini yenmek için bir strateji olarak tanımlamıştır (“Davranışsal Finans”, t.y.).

Bu teorinin en belirgin nosyonu, Thaler’e göre, işlemlerin belirli bütçelerle zihinsel hesaplarda sınıflandırıldığı ve organize edildiği varsayımdır. Bu hesaplar, eğlence, kira veya yemek gibi ayrı bir harcama kategorisine ayrılmıştır. Ancak, zihinsel muhasebe aynı zamanda verilen bir kararın düzenlenmesi ve hazırlanmasındaki temel bilişsel karar süreçlerini açıklar. Örneğin, çoklu potansiyel sonuçlarla karşı karşıya kaldıklarında, bireyler bunları ortaklaşa değerlendirebilir, yani farklı karar sonuçlarını birleştirebilir veya ayrı ayrı değerlendirebilir, yani farklı sonuçları ayırır.

Gelir kaynaklarının ve harcama olanaklarının nasıl algılandığına, sınıflandırıldığına ve etiketlendiğine bağlı olarak, bireylerin harcama kararları ve risk alma istekleri büyük ölçüde değişebilir (“Davranışsal Finans”, t.y.).

2 **Özel Entegratör**, Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından yetkilendirilen ve mükellefin adına e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv Fatura, e-İrsaliye gibi elektronik kayıtları oluşturmaya yetkili aracı kurumlardır. (<http://vergi.teknolojileri.com.tr/nedir-bu-ozel-entegrator/>, Erişim Tarihi:10.07.2019)

Zihinsel muhasebe teorisi (Heath ve diğerleri, 1995, Moon ve diğerleri, Helion ve Gilovich, Langer ve Weber, Barberis Huang ve Lim, Seiler, Seiler ve Lane, Ranyerd.), irrasyonel davranışı fiyat algıları ve tüketici davranışı gibi çok çeşitli ortamlarda açıklamak için kullanılmış olup; farklı ödeme yöntemlerinin kullanımına piyango seçimleri, borsa yatırımları, emlak yatırımları ve kredi başvurusu vb. örnek verilebilir. Ancak, zihinsel hesapların tutulması genellikle para yönetimini kolaylaştırmaya hizmet eder. Buna göre, Hollanda’da yapılan bir anket çalışması, zihinsel muhasebenin hane halkındaki eğitim, finansal bilgi ve para yönetimi ile pozitif ilişkili olduğunu tespit etmiştir (Antonides, de Groot ve van Raaij). Para yönetimi vergi uyumu ile de ilgili olabilir, ancak vergi mükellefi davranışında zihinsel muhasebenin rolü üzerine araştırmalar nispeten azdır (Olsen, Kasper, Kogler ve Kirchler, 2019). Daha sonra, bu hususta daha ayrıntılı bilgi verilerek (Bölüm 2.3) vergisel açıdan mental/ zihinsel muhasebenin gelişimi ele alınacaktır.

2.1. Mental Muhasebenin Tanımı ve Amaçları

Davranışsal finansa göre, insanlar aynı seviyede kara göre; 2-2.5 kat daha fazla zarar algılamakta, bu fenomen zihinsel muhasebede çarpıtma için ek potansiyel yaratmakta olup; bu, yatırımcıların kayıplarla ilgili endişe duygularını önlemek için neden kendilerini sistematik olarak aldattıklarını açıklamaktadır. Örneğin, kendi menkul kıymetler hesabını yönetirken, yatırımcı siyahta çok ağır olan kayıp pozisyonlarına girer ve siyahta iyi olan bir bağlılığa odaklanır. Veya zarar, açık “çözülene kadar” kâr bölgesinde bulunan kağıtlarla dengelenir. Özellikle eğer bir kaybı varsa portföyün genel getirisi ilgi çekici değildir. Yatırımcı, değerlendirmenin kapsamını, doğrudan kayıplardan kaynaklanan olumsuz duygularla yüzleşmek zorunda kalmayacak şekilde görür.

Sonuçta kötü hissetmemek için bilinçli olarak motive edilmiş bir kişisel aldatmacadan başka bir mana taşımayan bu “**hedonik - zevksel çerçeveleme**”, genel portföyün rasyonel değerlendirilmesine nazaran daha önceliklidir. Deneysel bir çalışmada insanların hediye çeki ile alışveriş yaparken, nakit veya kredi kartı dışındaki zihinsel hesapları kullandıkları saptanmıştır. Düzenlemeyi akılda tutmak için, sınıflandırmalar çok yardımcı olur. Mali meselelerde bile, insanlar sezgisel bir hesaba yönelir: akşam eğlenceleri için aylık olarak X frank harcanabilir, buzdolabının yeterli malzemeye doldurulmasında Y frank hazır bulundurulmalıdır (“Mental Accounting”).

Kuramsal açıdan rasyonel bir yatırımcı öncelikle toplam varlıkların performansına göre, davranış göstermelidir. Zihinsel muhasebeye dayanan irrasyonel algılar, dikkatleri bu görüşlerden uzaklaştırmakta ve anlaşılır bir şekilde, yapılan/yaşanan her küçük sorunun toplam varlıkları için olası sonuçları düşünmek çok karmaşık ve maliyetli oluşu, şüphesiz fazla sorun yaratabilir. Bu nedenle, yatırımcı toplam varlıkların pozisyonunu düzenli olarak gözden geçireceği belirlenen dönemlerde yatırım yapmalıdır. Örneğin, bir ay veya çeyreğin sonunda, tüm varlık pozisyonlarından haberdar olmak zaman alabilir. Hoş olmayan duyguların kendi kayıplarıyla yüzleşmesine neden olsa bile, yatırımcının başka seçeneği yoktur. Genel durumu açıkça görerek bununla nasıl başa çıkılacağına öğrenilmesi önemli olduğu kadar endişelenmeden stratejik kararlar alabilmek için de gereklidir (“Mental Accounting”, t.y.).

2.1.1. Mental Muhasebenin Tanımı

İngilizceden, Mental Accounting (“Mental Accounting”, t.y.) (Fransızcası Comptabilité Mentale, Almancası Mentale Buchhaltung) kavramı karşılığı Mental - Zihinsel Muhasebe olarak dilimize geçen bu kavramı İşletme yazınında ilk kez kullanan Thaler’e göre; “*Mental Muhasebe, İnsanlar/Kişilerin varlıklarını çok sayıda değiştirilmesi mümkün olmayan mental hesaplarda gruplandırarak, ekonomik sonuçları kodlama, sınıflandırma ve değerlendirme eğilimi taşımaları*” biçiminde tanımlamaktadır (Bayar, 2011). Bir diğer ifade ile; mental muhasebede, kişiler sahip oldukları servetlerini ayrı ayrı mental hesaplarda izleyerek, hesapların birbirleriyle değiştirilebilmeleri ve aralarındaki etkileşimine önem vermemektedirler (Bayar, 2011).

2.1.2. Mental Muhasebenin Amaçları

Mental - Zihinsel muhasebe, kişilerin sahip oldukları parasal kaynaklarına ilişkin seçeneklerin öznel kriterlere bağlı olarak zihinsel sınıflandırma süreci veya sonuçların mental - zihinsel olarak gruplandırılıp ayrılanma biçimi olup; ortaya çıkan sonuçlar mental - zihinsel olarak bir veya farklı hesaplarda değerlendirilir. Böylece alınan karar ışığında farklı davranışlar görülmekle beraber genellikle yanlış/olumsuz sonuçlara ulaşmaktadır (“Mental Buchhaltung”).

Karar vericiler, her yatırımı ayrı bir mental hesapta izleme eğiliminde olup; mental muhasebe, farklı yatırımları ayrı hesaplara ayırma ve her birinin

tek başına düşünülmesi için temel oluşturur. Böylece her bir mental hesaptaki referans noktası, mevcut pozisyonun kazanç ya da kayıp olarak görülüp görülmemesini belirler. Böylelikle her yatırıma ayrı davranılır ve etkileşimler görmezlikten gelinir. Bu mental süreç yatırımcının servetini çeşitli şekillerde olumsuz olarak etkileyebilir. Öncelikle mental muhasebe, yatkınlık etkisi gibi diğer psikolojik önyargı uygulamalarını olanaklı kılar. Kaybettiren hisse senedini satma mental hesabı kapatır ve pişmanlığı tetikler. Ayrıca mental muhasebe yatırımcıların mental olarak sınıflandırmaya (örneğin çalışma, miras, kumar, bonus vb. paranın elde edilme şekli veya boş zaman, ihtiyaç için vb. paranın planlanan kullanım yapısı gibi) dayalı olarak irrasyonel bir şekilde farklı tutarlardaki paralara farklı davranmalarına neden olur. Kahneman ve Tversky çalışmalarında deneklere aşağıdaki soruları sormuşlardır (Kurz, 2018).

-A Durumu: 10-USD bileti rezerve ettiniz. Tiyatroya vardığınızda, çantanızdan 10-USD düşürdüğünüzü fark ettiniz. Hala yeterli nakit paraya sahip olduğunuzu varsayarsak bileti satın alır mısınız?

-B Durumu: Girişin 10-USD olduğu bir oyunu görmeye karar verdiniz ve 10-USD'na bilet aldınız. Tiyatroya vardığınızda, biletinizi kaybettiğinizi fark ettiniz. Gişede hala aynı fiyattan bilet satılmakta olup; başka bir bilet satın alır mısınız?

Ekonomik olarak iki seçenek de aynıdır ve her iki durumda da tiyatroya vardığınızda 10-USD kaybettiğinizi fark ediyorsunuz ve her bir durumda oyunu izlemek için yeniden bilet alıp almama veya eve gidip gitmeme kararı vermekle karşı karşıyasınız. Ampirik araştırma deneklerin büyük çoğunluğunun birinci durumda rezerve biletleri aldıklarını, ancak ikinci durumda oyuna girmediklerini göstermektedir (Kurz, 2012). Davranıştaki söz konusu tutarsızlığı açıklamak kolaydır.

Her iki durumda karar vericiler “**tiyatro hesabı**” ve “**genel nakit hesabı**” tutmaktadırlar. Oyunu izleme, oyun süresince oyun hesabının alacak kısmına kaydedilen eğlenme ve sanattan hoşlanma şeklinde pozitif bir değer önermekte ve bu değer bilet fiyatına karşılık düşülmektedir. Birinci durumda 10-USD kaybedilmesi nakit hesabına borç olarak kaydedilmektedir. Bakiyedeki bu eksilme oyun hesabının hayali dengesini etkilememektedir. Dolayısıyla oyuna girme tercih edilmektedir. İkinci durumda tiyatroya vardıktan sonra, fiyat oyun hesabının alacak kısmına kaydedilir. İkinci bir bilet alınması hesabın borç kısmını arttıracak ve tiyatro oyununun maliyeti 20-USD çıkacaktır. İkinci bilet alımına karşı isteksizlik bundan kaynaklanabilir (Bayar, 2011).

Bu açıklamalar ışığında mental muhasebenin amaçları şöyle sayılabilir:

- *Gelecekteki finansal kararların değerlendirmesinde bir model oluşturulması için parayla ilgili kararların takip edilmesi,*
- *Tüketici davranışlarının detaylı bir biçimde irdelenerek, ekonomik ilkeleri ne zaman ihlal edebileceğinin saptanması,*
- *Karar sürecinde etkili olan psikolojik (duygusal ve düşünsel) faktörlerin belirlenmesi ve insan-kişilerin hata ve yanlışlarının altında yatan nedenlerin daha iyi anlaşılması,*
- *Vergi uyumluluk kararlarında hangi referansın kullanıldığını belirlemede anahtar rol oynayabilir yapıya sahip olması ve çeşitli vergilendirme yönlerini açıklamada kullanılması, vb.*

Ekonomik ihlaller ise;

- *Beklenmedik Bir Paranın Gelmesi,*
- *Kaybetmeyi Göze Alabileceğin Para Miktarı,*
- *Emniyet Marjı,*
- *Şans Oyunlarından Kazanç: -Para Harcanır Düşüncesi,*
- *Aynı Değere Sahip Varlıkları Farklı Fiyatlandırma,*

olarak sıralanabilir (Atik, Yılmaz ve Köse, 2018).

2.1.3. Mental Muhasebenin Anlam ve Önemi

Bu dünyaya anlam kazandıran bir yaklaşım olarak mental muhasebe, diğer bazı bilişsel süreçlerde olduğu gibi; rasyonel, katma değer sağlayan davranışlardan önyargıları ve sistematik davranışları teşvik edebilir ve sonuçları oldukça sağlamdır. Mental muhasebenin eksikliklerini belirleyerek bunları doğru anlamak, iyi kararlar almak ve **insan hatalarını** azaltmak açısından büyük önem taşımaktadır.

Thaler'in ifade ettiği üzere “ **General Motors'tan , tek kişilik hanelere kadar tüm kuruluşlar açık ve/veya dolaylı muhasebe sistemlerine sahip olup; muhasebe sistemi genellikle kararları beklenmedik şekillerde etkilemektedir**”. Özellikle, bireysel harcamalar genellikle kişinin toplam servetinin bugünkü değeri ile birlikte dikkate alınmayarak bunun yerine cari bütçe dönemi (bu, faturalara göre aylık veya yıllık ya da gelir nedeniyle yıllık olabilir) ve gider sınıflandırması olmak üzere, iki hesap kapsamında ele alınacaklardır. İnsanlar aynı tür kaynaklar için birden fazla zihinsel hesaba

sahip olabilirler. Bir kişi örneğin marketlerden alışveriş yapmak ve lokantalarda yemek, yemek için farklı aylık bütçeler kullanabilir. Her iki harcama aynı kaynaklı olsa dahi, kişinin diğer satın alma türünü kısıtlamaz ancak, bütçe tükendiğinde bir tür alımı kısıtlayabilir (“Mental Accounting”,t.y.).

Zihinsel muhasebenin ayrıntılı bir uygulaması olan davranışsal yaşam döngüsü hipotezi, insanların zihinsel olarak varlıkları cari gelire, cari servete veya gelecekteki gelire ait olarak çerçevelediğini ve bunun hesapların büyük ölçüde kayda değer olmadığı için, davranışlarını etkilediği öne sürülmektedir. Her hesapta marjinal eğilim ve tüketilebilecek marjinal harcama farklıdır (“Mental Accounting”,t.y.).

Günlük yaşamımızda karşılaştığımız olaylardan biriside kredi ve kredi kartı vasıtasıyla borç (kaynak) kullanımlarıdır. Örneğin; Mehmet Bey Garanti Bankasından otomobil kredisi kullanmak için talepte bulunmuştur. Ödeme ve vade konusunda anlaşma sağlandıktan sonra, kredi sözleşmesi imzalanarak otomobil alımı gerçekleşmiş, ancak bu sırada banka çalışanlarından birisi Mehmet Bey’in ahababı çıkmış ve kendisine ayrıca kredi kartı da düzenlenmiştir. Mehmet Bey oto kredisinin taksitlerini düzenli bir biçimde ve aksatmadan ödemektedir. Ancak bir gün acil harcama yapması gerekmiş ve ilk defa kredi kartını kullanmış olup; her iki kredinin, hesap kesim tarihleri farklıdır ve tesadüfen oto kredisi tarih olarak daha önce ödenmektedir. Daha sonra ertesi ay Mehmet Bey otomobil kredisinin taksitini bankaya yatırmıştır. Zira kredi kartının ödemesi henüz gelmemiştir. Ve kendi düşüncesine göre; oto kredisi ödeme tutarı kredi kartı ödemesinden daha yüksek olup, faizi daha düşüktür. Bu nedenle ödenecek tutarın yüksek olması nedeniyle hesaplanan faiz tutarı da oran düşük olsa dahi yüksek bir meblağ olup; cebinden daha büyük tutarda para çıkacaktır.

Öte yandan kredi kartı ödeme tutarı meblağ olarak küçük olup; faiz oranı ne kadar yüksek olursa olsun tutarı da oto kredisi faizine nazaran daha azdır ve cebinden daha küçük tutarda para çıkacaktır. Bu düşünce tarzına göre; Mehmet Bey maaşını ve ara sıra yaptığı ek işlerden elde edeceği gelirlerle borçlarını zamanında ödeyebilecek ve aksama olması halinde psikolojik rahatsızlıktan da kurtulacaktır. Çünkü onun yetiştiği aile ortamında borç varsa her şeyden önce hemen o borç kapatılmalıdır. Ancak tüm bu mental hesaplamalara rağmen, banka kendi mental anlayışına göre; kredi faizinin yüksek olmasını ileri sürerek otomobil kredisi taksitini öncelikle kredi kartı borcuna mahsup etmiş kalanı ise; oto kredisinin tamamını karşılamadığı için

bir yazı ile Mehmet Beyi ihtar etmiştir. Çünkü bankaya göre; Mehmet Bey kredi faizi olarak oransal açıdan daha yüksek ödemedi kurtulmuştur. Oysa Mehmet Bey açısından durum tam tersidir ve anlayışı farklıdır.

Doğal olarak Mehmet Bey'in, kendi hesap düzeni bozulmuş ve bankada talimatı olmamasına rağmen bankanın neden böyle bir uygulama yaptığını bir türlü kavrayamamış ve bir daha o banka ile asla çalışmama kararı almıştır. Ve ilaveten o banka gündeme geldiğinde bankanın bankacılıktan ziyade tefecilik yaptığı, müşteri istek ve arzularını önemsemediği, kendi mental yapısına göre davrandığını çevresindeki herkese de duyurmuştur. Zira Mehmet Bey, Banka ve Kredi hesapları ile ilgili olarak duyguları ve düşünceleri arasında tercih yapmak zorunda kalmıştır.

Bu açıdan bakıldığında; zihinsel muhasebenin sezgisel yapısı, karar sürecinde karmaşıklığı basitleştiren bir form olarak, kredi kartı kullanma ve oto kredisi kullanma ile ilgili olarak Mehmet Bey'in kendisinin ve Bankanın davranış ve tutumları arasındaki ilişkiler ve bu ilişkilerin sonuçlarını bilinçli ve karşılıklı bir bağımlılığı gidermektedir. Ancak burada;

- *Tüm insanların az ya da çok mutlaka meraklı olduğu,*
- *Yaşamının ekonomik bir erdem olması,*
- *Aynı tutarda kazançlar ve kayıpların anlamının kişiden kişiye değiştiği,*
- *En değerlisi kişinin sahip olduğu varlıkların kutsal oluşu ve*
- *Servetin insanları mutlu edeceği öngörüsü*

gibi, en önemli hususlar göz ardı edilmiştir. İnsanlar, zihinsel olarak proje veya kararlarının tamamını, topluca saklama eğiliminde olmakla beraber bağımsız ve yalıtılmış hesaplarda zihinsel olarak saklanır ve yönetilir. Yatırımlar açısından, olası bağımlılıklar dikkate alınmaksızın bu yatırımların genellikle izole edildiği ve portföy bağlamında görülmediği anlamına gelir (Kurz,2018).

2.2. Mental Muhasebenin Finansal Yönden Değerlendirilmesi

Davranışsal finans alanında yapılan araştırmalara göre;

- *Ekonomik adam/ insan (Homo oeconomicus) rasyonel olarak hareket eden bir pazar katılımcısı insan imajını ifade etmekte ve neo - klasik sermaye piyasası teorisinin merkezinde olup; modellerin temelini*

oluşturmaktadır. Kavram, sosyal ve ekonomik gelişmeleri açıklamak ve tahmin etmek amacıyla insanın basitleştirilmiş bir taslağıdır.

- *Ekonomik adam/ insanın (Homo oeconomicus) karakteristik özellikleri kendisini,*

Bir tüketici olarak, bilinçli, çevresine duyarlı, (uyanık), her şeyi bilen, kesinlikle rasyonel bir düşünce ve duygusal olmayan ve her zaman kendi çıkarlarını düşünmesi,

Bir işadamı ve yatırımcı olarak, karını-getirilerini en üst düzeye çıkarmak için çabalayan bir kişi olarak göstermesidir.

Gerçekleşen eylemler her zaman geçerli karar alternatiflerinin optimum durumunu yansıtır. Her zaman mevcut eylem alternatifleri arasında, en fazla bireysel fayda sağlayan alternatif seçilir. Ayrıca, Homo oeconomicus, kararla ilgili tüm bilgilere, son derece yüksek bir reaksiyon süresine, hatasız bilgi algılamasına ve bilgi işlemeye sahiptir (Kurz,2018).

Bunun yanı sıra, davranışsal finans; klasik ekonomi ve finans ile psikoloji ve karar verme bilimlerinin bir entegrasyonudur (Jordan, 2004).

Yani hem ekonomi ve finans hem psikoloji karar verme sürecinde etkilidir ve şirketlerin finansal davranışlarını/faaliyetlerini belirlemektedir.

Bu bağlamda yapılan çalışmalarda, klasik finans yaklaşımının aksine, yatırımcıların “rasyonel” hareket etmedikleri ve tercihlerini optimize edemedikleri, bilişsel sınırlar, psikolojik önyargılar, belirsizlik, geçmiş tecrübeler gibi olguların, yatırım ve finansal kararlarda yatırımcıların rasyonellikten uzak, sezgi ve hislerin davranışlarını kontrol ettiğini göstermektedir. Davranışsal finans, insanı “**rasyonel**” kabul eden klasik anlayışa alternatif bir yaklaşım olarak, irrasyonelite ve insan psikolojisinin yatırım kararlarına etkilerini incelemiş ve varlık fiyatlarında sezgi, alışkanlık ve geçmiş tecrübelerin de önemli rol oynadığını ve yatırımcıların risk ve belirsizlik durumlarında karar alırken psikolojik ve sosyolojik faktörlerin etkili olduğunu vurgulamıştır (Sansar, 2016).

Görülüyor ki, çok yeni olmakla beraber davranışsal finans, finans dünyasına yepyeni bir anlayışla, karar sürecini psikolojik, sosyolojik ve antropolojik davranışları da dikkate alarak incelemekte olup; muhasebe ile aynı bakış açısını sahiptir. Çünkü daha sonra inceleneceği üzere, mental muhasebe yaklaşımına göre; duygu ve düşünceler finansal kararlarda önem taşımakta, yatırımlar zihindeki hesaplar gruplanarak her bir pozisyon için

ayrı ayrı değerlendirilmekte ve bu pozisyon maliyet ve kar-zarar açısından karşılaştırılmaktadır.

2.2.1. Muhasebe ve Mental Muhasebe Arasındaki İlişkiler

Tüketicilerin satın alma kararını etkileyen çeşitli faktörler vardır. Bunlar;

- Psikolojik faktörler -öğrenme, güdüleme, algılama, tutum ve kişilik-,
- Sosyo - kültürel faktörler-danışma grupları, sosyal sınıf, aile-,
- Kişisel faktörler ve
- Kültür - ve Demografik faktörler -Yaş, cinsiyet, eğitim, coğrafi yerleşim ve gelir

olup; karar sürecinde tüketiciler seçeneklere ilişkin kaynaklardan bilgi toplayarak kendisine göre; en iyi olacak seçeneği düşünürken zaman zaman düşünmeden alışkanlıklarına göre karar verebilir. Satın alma karar ve sürecinin herhangi bir aşamasında tüketici satın almaktan vazgeçebilir ve anomali³ olarak değerlendirilen koşullarda rasyonel olmayan kararlar alabilir. İlgi düzeylerine göre rutin, sınırlı ve yoğun kararlar ile ayrıca anlık olarak gelişen tepkisel kararlar da verebilmektedir (Akçı, 2017).

Bu kararlar, yanlışı ve zararı da beraberinde getirebilir. Çünkü birçok duygu ve düşünce finansal kararlarda önemli rol oynamakta, yatırım sözü konusu olduğunda zihinde yer alan tüm hesaplar gruplanarak ayrı ayrı değerlendirilmekte, her bir pozisyonu ayrı bir hesap olarak görülerek, her bir pozisyonun maliyet fiyatı, kar veya zararda olup olmamasına özen gösterilir. Bu durum zihnin arka bahçesinde-zihinsel arka bahçede gizlenemez, kaybın gerçekleşmesiyle hata belirginleşir ve birçok yatırımcının umutsuz zarar pozisyonlarında neden çok uzun kalma eğilimi taşıdığını gösterir. Çünkü zararlar kardan ağır basmakla birlikte portföyün genel görüntüsünde kazananlar kaybedenleri telafi etmekte ve nadiren bireysel kazananlarda birkaç kayıp pozisyonu oluşabilir (“Mentale Buchhaltung”, t.y.).

Burada en enteresan konu, insanların zihinlerinde oluşturdukları duygusal ve düşünsel davranış biçimidir. Şu halde; “**Zihinsel Muhasebe**, birey tarafından finansal bir durumu veya olayı değerlendirmek, daha önce kodlanmış verilere göre sınıflandırmak ve sonuçlarını kaydetmek için kullandığı bilişsel, duyuşsal ve sosyal operasyonlar kümesidir. Ekonomik çevreyle etkileşim içinde olan birey, karar alma sürecinde satın alma, satma, tasarruf etme gibi

³ Anomali; kural dışlık, kural dışılık anlamında kullanılmaktadır.

birçok finansal işlemlere ilişkin kararlar vermektedir. Birey tarafından verilen bir finansal karar sadece piyasadaki mevcut bilgiler ışında değil, söz konusu bu bilgilerin birey tarafından nasıl algılandığı ve kendi bilişsel süzgecinden nasıl geçirdiği ile ilgilidir.” (Atik, Yılmaz ve Köse, 2018).

Mental muhasebe de bir olayın değerlendirilmesi, olayın insan zihninde algılanış tarzına göre; beyninde yaratmış olduğu farklı kalıplara koyarak, bu kalıplarla eşleştirmesi sonucunda karar verme işlemi olup; birey mantıklı karar verdiğini düşünmektedir. Ancak verilen kararın rasyonelliğini etkileyen sosyal, duyuşsal ve bilişsel önyargılar, bireyin irrasyonel davranışlar göstermesine neden olabilir. Mental muhasebe, insanların karar verme sürecinde rasyonel davranışlardan gösterdiği sapmaları, duyuşsal ve bilişsel önyargıları bilimsel bir sistematik içinde inceleyerek, zihinde yaratılan kategorilerin sınırlarını belirler ve buna uygun bir planlama yapılarak bunun izlenmesini sağlayan bir süreç görevini üstlenmektedir (Atik, Yılmaz ve Köse, 2018).

Bu yönü ile de; **“Mali nitelik taşıyan mübadele işlemleri ile kısmen de olsa benzeri ekonomik olayları para cinsinden sistemli bir biçimde teşhis/kavrama, toplama, kaydetme, sınıflandırma ve özetleme işlemleri ile ulaşılan sonuçları anlamlı bir biçimde yorumlayarak ticari kişiliğin sahip ve ortaklarına, yöneticilerine ve bu kişilikle ilgili olan diğer kişilere (çıkarcı gruplarına) amaçlarına uygun yararlı bilgileri sunan sanat bilim ve uygulamadır”** biçiminde tanımlanan muhasebe ile örtüşmekte ve benzeşmektedir. Ancak muhasebede duygusallık yoktur.

Mental muhasebenin alternatiflerin algılanması, zihindeki etiketleme/kodlama ve zihinde tutulan hesapların değerlendirilme sıklığı olmak üzere; üç temel bileşeni vardır.

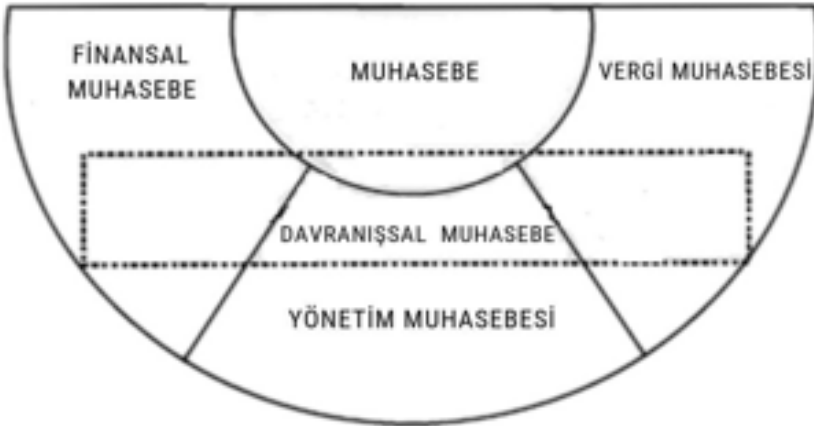
Alternatiflerin Algılanması: Her bir alternatife ait sonucun birey veya yatırımcı tarafından nasıl algılandığı, nasıl tecrübe edildiği ve kararın nasıl değerlendirildiğidir. İnsanın zihninde yaratmış olduğu muhasebe sisteminde her bir alternatif geçmişteki aynı olaya ilişkin verilerle mukayese edilmekte ve oluşan yeni durum geçmiş girdiler ışığı altında geleceğe yönelik yeni girdiler haline dönüşmektedir. Birey veya yatırımcının kararı, kişinin olayı hangi mental hesabında değerlendirdiğine göre kararı değişebilecektir.

Etiketleme: İkinci bileşen, fon kaynak ve kullanımlarının insan zihninde nasıl etiketlendiği ile ilgilidir. Etiketleme işlemi bireyin her finansal faaliyeti ayrı bir mental hesapta tutması ve faaliyetleri zihnindeki belirli kategorilere aktarılması işlemidir. Bireyin yapacağı harcamalar ve yatırımlar için paranın

nereden geldiği ve nasıl kullanılacağı zihinsel muhasebe sistemini etkilemekte, kaynak ve kullanımlar ayrı bir zihinsel hesapta izlenmektedir. Yiyecek, giyim, barınma vb. harcama ve tüketimler ise insan beyninde sınıflandırılarak, kazanç veya kayıp durumuna bakılmakta, bazen de bireyin bütçe sınırına bağlı olarak kararın etiketlenmesi (kodlanması) yapılmaktadır. Dolayısıyla bazen açık bir şekilde bazen de örtülü olarak yapılan harcamalar bireyin zihninde konut, yiyecek, giysi, yatırım, vb. şekillerde gruplandırılmaktadır.

Değerleme Sıklığı: Zihinsel muhasebenin üçüncü bileşeni mental hesapların değerlendirilme sıklığıdır. Mental hesaplar; günlük, haftalık, aylık vb. olarak kategorize edilerek dar ve geniş açılardan tanımlanmakta, bazı hesapların değerlendirilme sıklığı diğer hesaplara göre; daha önemli olarak algılandığı için, değerlendirme sıklığı fazla olabilmektedir (Atik, Yılmaz ve Köse, 2018).

Ayrıca mental - zihinsel muhasebe karar sürecinde, genel olarak muhasebe ve yönetim muhasebesi, finansal muhasebe ve vergi muhasebesi ile ilişkili olup, hem onları etkilemekte hem de onlardan etkilenmektedir. Mental muhasebe ve bu disiplinler arasındaki ilişkiler aşağıda gösterilmiştir. (Taschner, 2019).



Şekil 1: Mental Muhasebe ve Diğer Muhasebe Disiplinleri Arasındaki İlişkiler

2.2.1.1. Mental Muhasebe ve Maliyetler Arasındaki İlişkiler

Mental - zihinsel muhasebe yaklaşımında, insanlar mutlak değerler yerine göreceli değerlere önem vermekte, sahip olunan varlığın değerini sadece bir nesnenin kendi değeri(taşıdığı anlam yada verdiği zevk) değil, aynı zamanda gelir-işlem aracı olması ve taşıdığı fırsat maliyeti belirlemektedir. Bilindiği gibi, her varlığın mutlaka bir değeri olup; varlığın menkul ya da gayri menkul yada hak biçiminde olması onun değerlemesinde kullanılan ölçütün değişik olmasına neden olmakla beraber bu değer belirlenmesinde en önemli unsur o varlığın maliyet değeridir. Maliyet değeri yasalarımızda **VUK. Md./262 “Edinme Maliyeti” ve Md./275’te “Üretim-İmalat Maliyeti”** başlığı ile hükme bağlanmış olup; ayrıca VUK., TTK., SPK., GVK., KVK. ile TMS., ve TFRS. de düzenlemeler yapılmıştır. Bu düzenlemeler mental muhasebenin vergisel boyutunun ayrı bir araştırma konusu olması nedeniyle incelenmemiştir. Bu çalışmanın bu kısmında mental muhasebe maliyetler yönünden incelenecektir. Maliyetlerin çok değişik biçimlerde sınıflandırılması söz konusu olup, kanaatimizce karara dönük maliyet sınıflandırması mental muhasebe açısından en önemlisidir. Karara dönük maliyet türleri ise;

- *Geçerli maliyetler;*
- *Ek maliyetler;*
- *Fırsat-Alternatif maliyetler;*
- *Batık maliyetler;*
- *Kontrol edilebilen ve edilemeyen maliyetler;⁴*

dir. Mental muhasebe açısından karar sürecinde karara etkili olan geçerli maliyetler(kararı belirleyen maliyetler) batık ve fırsat-alternatif maliyetlerdir. **Batık-batmış maliyet;** karar verme sürecinde, seçenekler arasında yapılan bir seçimden etkilenmeyen maliyetlerdir. Bu maliyetler yöneticilerin verecekleri kararlarda geçersizdir. Batmış maliyetler; genellikle geçmişte verilen bir karara ait olup; bugün verilecek kararlarda bir etkisi yoktur ve geçmişte muhasebeleştirilmiştir.

4 Kontrol edilebilen maliyetler; bir sorumluluk merkezi yöneticisinin insiyatifinde bulunan maliyetlerdir ve muhasebeleştirilebilir. Yöneticinin karar ve sorumluluk alanı dışındaki maliyetler (yönetici için) **“kontrol edilemeyen maliyetlerdir”.**

Faaliyet hacminde ortaya çıkan bir değişikliğin; maliyetler üzerinde meydana getirdiği veya alternatifler arasında yapılacak bir seçim sonucunda toplam maliyetlerde ortaya çıkabilecek tüm değişimler **ek maliyetlerdir.**

Fırsat-alternatif maliyeti ise, yapılan seçim nedeniyle, seçilmemiş olan en iyi alternatifin vazgeçilen net yararı, yapılan seçimin maliyetidir. Vazgeçilen ya da yerine getirilmeyen seçeneklere ait olan fırsat maliyetleri gerçekleşen kazançlar ve işlemlerin saptanamaması (kaçırılan kazançların tespiti zor olması) nedeniyle muhasebeleştirilemez.

İnsanlar karar verirken özellikle, seçenekler arasında tercih yapmak zorundadır ve kendilerinin bilgi, tecrübe, anlayış ve ferasetleri ile eğitim düzeyleri seçimlerini belirleyen en önemli faktörlerdir. Ancak kararlar, aynı zamanda hem düşünsel hem de duygusal faktörlerin etkisinde ortaya çıkmakta ve özellikle aşırı güven kişinin kendisini daha zeki ve yetenekli olduğunu düşünmesi ve buna inanması örnek olarak gösterilebilir. Bu durumda kişi iyimserdir, **“Başarılı bir yatırım ya da karar için dahi/üstün zekalı olmak gereksizdir.”** bilinciyle yatırım açısından diğerlerine göre daha hızlı davranır. Ancak, bu iyimserlik her zaman kötü bir durum olmamakla beraber yapılan yatırım ya da verilen karar pahalıya mal olabilir. Zira kendi kendini kontrolü unutulmuş, hızlı değil aceleci davranılmış olabileceği gibi, geçmişte yaşananlar hatırlanmaz. Bu ise; hatalı davranış ve kararlara neden olup, zarar ve yitincilerin başlıca nedenidir. Daha önemlisi kontrolün unutulması hataların tekrar yaşanması yaşananlardan ders alınmaması demektir. Öte yandan vazgeçilen en yüksek getirili seçenek maliyeti-fırsat maliyetleri kaçırılmıştır. Çünkü zihnimiz yaptığımız yatırımın ya da aldığımız kararın çok kötü bir karar olmadığı, belki de düşünüldüğü kadar kayıp - yitinc olmadığı vb. mesajları iletir (“Mental Accounting”, t.y.). Bir diğer ifade ile, alınan karar psikolojik olarak akla uygun hale getirilerek yapılan yanlışlar silinir ya da unutulur.

Burada karar sürecinde tüm yaşadıklarımızı birlikte değerlendirmemiz zorunludur, zira mental - zihinsel muhasebe birçok tuzağı da beraberinde getirmekte olup; bunlara düşmemek için önlemler alınmalıdır (“Mental Accounting”, t.y.). Bir diğer ifade ile, kararın-yatırım resminin bütününe görerek davranmadığımız ve bağlı olarak yapılan yatırımda kullanılan parasal kaynak gelecek dönemler için bir batık maliyettir. Bu durumdan kendini kurtarmanın bir başka yolu da aşırı güven yerine gelecekte ortaya çıkabilecek başarısızlığı önceden olası ve olası olmayan bir nedene bağlamaktır. Böylece olası bir maliyet batmış maliyet olsa dahi bir açıklaması olacaktır (“Mental Accounting”).

Bunlara paralel olarak insanlar genellikle fırsat maliyetlerini tam olarak dikkate almazlar, ancak batık maliyet yanlışlığına duyarlıdırlar. Çünkü,

mental - zihinsel muhasebe açısından insanlar, resmi muhasebede olduğu gibi **“en alt satır”** olarak düşünmekten ziyade, paranın kaynağı ve kullanım amacı gibi, faktörlere bağlı olarak, parayı farklı şekilde ele almakta olup; bunun altında yatan gizli neden ise; tüm paranın-parasal kaynakların birbirinin yerine geçebilmesi ve etiketinin bulunmaması gerçeğidir. Bir diğer ifadeyle, insanlar varlıklarına gerçekte olduğundan daha az uygun davranmaları, tüm paralarını (veya zaman ve çabaları ile diğer kaynaklarını) sanki büyük bir havuza sahip olmalarının yerine, ayrı bir zihinsel hesaplar oluşturarak para harcadıklarında (veya zaman ve çaba harcadıklarında), hedeflerine göre, ayrı ayrı oluşturdukları zihinsel hesaba dayalı olarak izlemeleridir. (“Mental Accounting”).

Bu hususta, ayrıca kişilerin zihinlerinde oluşturdukları hesapların çoğunlukla bilinçsizce ya da subjektif seçilmesine bağlı olarak karar sürecinde batık maliyetler dikkate alınmamalı, hesaplar maliyet ve gelir hesapları olarak sınıflanmalı ve hatalardan yanlışlardan kaçınarak bozuk kararların alınması önlenmelidir. Çünkü birbirine bağlı durumlarda rasyonel kararlar ortak bir değerlendirme gerektirir. Bu ise; zihinsel hesaplara bölünerek önlenebilir. **(Definition Mental Accounting)** Yani, insanlar mantıklarında parayı, nereden geldiği, nerede saklandığı ve nasıl harcandığına bakarak sınıflandırmakta olup, en önemli nokta ise şudur: **“Para paradır, zaman zamandır”** ve **“1 dakika, bir dakikadır ve 1 USD ise, 1 USD’dir.”** İnsan mantığı buna zaman içerisinde zihni yanılgılara daha rasyonel yaşamaya alışmakla, mantık yanılgılarından kurtularak daha rasyonel kararlar alacak ve hedeflere ulaşmada bireyler ayrı ayrı fayda en çoklaması yaparak elindeki kıt kaynaklarla en iyiye ulaşacaktır (Erserim, 2006).

2.2.1.2. Mental Muhasebe, Fayda ve Değer Arasındaki İlişkiler

Finansal davranış, yaratılan değeri ve faydaları içermekte olup; aralarındaki ilişkinin değerlendirilmesinde maliyetlerde dikkate alınmakla birlikte, değer ve faydaların birbirleriyle ilişkili olarak nasıl algılandığının etki, biliş ve davranış üzerinde etkili olduğu kabul edilmekte olup, değer-fayda konusu, uygulamalı psikolojinin birçok alanıyla ilgilidir. Zihinsel muhasebede, **çerçeveleme**, bir kişinin zihninde bir işlemi öznel olarak kavrama biçimi, alınan/alınacak veya beklenen/beklenecek **faydaları** belirleyeceği anlamı taşır ve benzer olasılık kuramında da kullanılır. Zihinsel muhasebe kuramcılarının çoğu tarafından bu kuramın analizlerinde değer fonksiyonu olarak benimsemektedir. Değer

fonksiyonunun kazançlar için, **içbükey** (riske karşı bir isteksizlik ifade eder.) ve kayıplar için **dışbükey** (risk arayan bir tutum ifade eder.) olduğunu belirtmek önem taşır ve bu, insanların işlemleri değerlendirme biçimini etkileyebilir (“Mental Accounting”).

Bu çerçeve göz önüne alındığında, “**İnsanlar (x,y) biçiminde birden fazla işlemi/sonucu nasıl yorumlamakta veya açıklamaktadır?**” sorusuna yanıt olarak, insanlar sonuçları ortaklaşa görebilirler ve sonuçların birleştirildiğini gösteren [Değer (x + y)] veya bu durumda sonuçların birleştirildiğini belirten [Değer (x) + Değer (y)] alabilirler. Değer fonksiyonunun kazançlar ve kayıplar için farklı eğimlere sahip doğası gereği, x ve y işlemlerini (kazanç veya kayıp olarak) nasıl kodlanmasına bağlı olarak, hizmet aşağıda verilen seçeneklerde olduğu gibi farklı şekillerde maksimize edilir:

- **Çoklu Kazançlar:** Hem x hem de y kazançlar olarak kabul edilir. Burada, Değer (x) + Değer (y) > Değer (x + y) olduğunu görüyoruz. Böylece, çoklu kazanımları ayırmak istiyoruz.
- **Çoklu Kayıplar:** x ve y’nin her ikisi de kayıp olarak kabul edilir. Burada, Değer (-x) + Değer (-y) < Değer (- (x + y)) olduğunu görüyoruz. Çoklu kayıpları entegre etmek istiyoruz.
- **Karışık Kazançlar:** x ve y’den biri kazanç, diğeri ise zarar, ancak kazanç ikiye katlanır. Bu durumda, Değer (x) + Değer (-y) < Değer (xy). Karma bir kazancı birleştirdiğimizde fayda maksimize edilir.
- **Karışık Kayıplar:** Yine, x ve y’den biri kazanç, diğeri ise kayıptır, ancak kayıp şimdi kazançtan daha büyüktür. Bu durumda, Değer (x) + Değer (-y) > Değer (xy). olup; karışık bir kayıp entegre edilmek istenmez.

Şu halde; toplamda karışık bir kayıp oluşturan iki sonuçla, sonuçların ayrı ayrı ele alınmasıyla nasıl daha fazla değer elde edildiği gösterilmektedir. Açıkçası, iki sonucun nasıl algılandığı /nasıl hesaba katıldığı ve onların nasıl olumlu (veya olumsuz) görüldüğü üzerinde etkilidir (“Mental Accounting”).

Zihinsel muhasebeyi anlamada kullanılan diğer önemli yaklaşım **değiştirilmiş fayda fonksiyonudur**. Herhangi bir işlemin **edinme değeri** ve **işlem değeri** olmak üzere etkin iki değeri vardır. *Edinme değeri*, fiziksel olarak belirli bir miktar mal elde etmek için ayrılmaya hazır olan paradır. *İşlem değeri*, kişinin iyi bir anlaşma yapması için eklediği değerdir. Birinin ödediği fiyat, malın zihinsel referans fiyatına eşitse, işlem değeri sıfırdır.

Fiyat; referans fiyattan düşükse, işlem yardımcı programı olumludur. İşlemden alınan toplam yardımcı program, edinim ve işlem yardımcı programlarının toplamıdır (“Mental Accounting”).

Mental muhasebe, değer ve fayda açısından ayrıca alınan kararların niteliği ile de çok yakından ilgili olup; insanların akıldışı-psikopatça davranışlarını da incelemektedir. Çünkü bu davranışların temelinde yalan ve pervasızlık yatar. Psikopatlar başkalarını asla umursamazlar ve ilişkilerini hiçbir nedene bağlı olmaksızın sonlandırabilir ve bundan da memnuniyet duyarlar, adeta bencilleşmiş canavarlardan farksızdırlar .Çünkü onlar mental muhasebenin yükünden rahatsız olmazlar, onlar için değer ve fayda sadece onların zihinlerinde oluşan tek seçenektir ve asla değişmez. Yalan en çok kullandıkları araç olup; yalanları başka yalanları doğurur. Ancak kişiler psikopatça davranışlar dahi, gerçekleri gözden geçirerek dürüstlük içinde fikirlerini değiştirebilir, kafa karışıklığından, çelişkilerden ve şüphelerinden kurtulabilir. Gerçeği söylemeyi istemek/taahhüt etmek kendini hatalardan arındırmanın en doğal yoludur (“Mentale Buchhaltung”).

2.2.1.3. Yatırımcılar Açısından

Klasik fonksiyonları açısından para,

- *Mübadele - değişim yada satın alma aracıdır.*
- *Hesap birimi aracıdır.*
- *Biriktirme-tasarruf aracıdır.*
- *Ekonomi politikaları aracıdır.*
- *Borç ödeme-borçlanma aracıdır.*
- *Likidite aracıdır.*

Bununla birlikte, para aynı zamanda taşınabilme, dayanaklı-saklanabilir olma, genel kabul görülür olma, bölünebilir olma (küçük ve büyük değerlere ayrılabilmesi), taklit edilememe, homojenlik, standart olma ve zaman içinde değer kazanma özelliklerinin (“Para”), yanı sıra ayrıca en önemli güçtür, zira makro ekonomi açısından ekonominin kanı paradır. Bu durum yatırımcılar ve hissedarlar açısından da geçerli olup; para aynı zamanda en önemli sermaye ve ekonomik güçtür. Paranın bu özellikleri tüm işletmenin çıkar grupları açısından aynıdır. Ancak yöneticiler, hissedarlar, işletmeye borç-kredi verenler ve yatırımcılar açısından daha önemli ve farklı anlama haizdir. Şöyle ki;

Yöneticiler açısından, işletmelerin faaliyet dönemleri sonunda ortak ve sahiplere hesap verilirken kullanılan ölçü paradır. Kaynakların nasıl ve nerede kullanıldıkları, ne için ve ne şekilde kullanıldıklarının değerlendirilmesinde parasal ölçü esastır. Bu yönüyle yöneticiler firmanın başarılı olması için alınması gereken kararların anahtarıdır. Çünkü kurumsallaşmış firmalarda ortaklar ve hissedarlar yönetime karışmazlar. Ancak aile şirketlerinde yönetici, ortak/hissedar aynı kişidir.

Ortaklar-hissedarlar açısından dağıtılacak kar payları önem arz eder. Faaliyetlerin gidişatı iyiye daha fazla kar payı - kazanım elde ederler. Kazanımlar para olarak ifade edilir ve ödenir. Ayrıca şirketin/firmanın finansal yapısı güçlü ve kazanımları yüksek ise, hisse senetleri değer kazanır bu ise, hem firma değerini hem de hissedarlar açısından refahı yükseltir.

Borç-kredi verenler ve tahvil sahipleri şirketin gidişatından bağımsız olarak sabit bir ödeme almaktadır. Ancak bunlar açısından asıl önemli olan verilen borcun ana para ve faiz ödemelerinin zamanında yapılması ve para olarak geri ödenmesidir. Dolayısıyla şirketin likiditesi burada en önemli role sahip olup, likidite ölçüsü paradır.

Yatırımcılar açısından ise, yatırımın parasal getirisinin yanı sıra ayrıca, başta şirketin sektörel makro ve mikro dinamiklerden ne ölçüde etkilendiği; büyüme potansiyeli, fırsat ve riskleri daha sonra şirketin sektördeki yeri, rakipleri, güçlü ve zayıf yönleri, maliyet ve fiyat yönetim ve stratejileri, şirketin uzun ve kısa vadeli yatırım stratejileri bunlara ilişkin bütçe program ve planları, sektörün tabi olduğu yasal düzenlemeler vb. hususlar dikkat çekicidir.

a. Mental Muhasebe Açısından Yatırımcı Kararını Belirleyen Etkenler

Mental - zihinsel muhasebe yaklaşımında,(davranışsal finans açısından) yatırımcının kararları üzerinde belirleyici olan etkenler şunlardır (Gül, Ekşi ve Sürme, 2017).

Aşırı güven, kendine aşırı güvenen yatırımcılar ellerindeki bilgilerin diğer yatırımcıların bilgilerine göre daha değerli olduğunu ve yatırımlarından bekledikleri getirinin daha fazla olacağını düşünmektedirler. Kendine aşırı derecede güvenen yatırımcı, yatırımının en iyi performans göstereceğinden emindir.

Aşırı iyimserlik, durumunda yatırımcılar her şeyin güzel olacağı ve sonuçların kendi istekleri doğrultusunda olacağına inanmaktadırlar. Ayrıca, iyi olayların olacağını kötü olayların başkalarının başına geleceğini düşünmektedirler.

Pişmanlıktan kaçınma, kavramı kazananları satmaya ikna etmenin kaybedenleri satmaya ikna etmekten daha kolay olduğu anlayışına dayanmaktadır. Bu anlayışa göre; yatırımcılar değer kaybeden yatırımlarını daha uzun süre ellerinde tutarlar. Ancak kazandıkları yatırımları daha hızlı ellerinden çıkarırlar.

Kayıptan kaçınma, durumu bir yatırımcının herhangi bir yatırım aracından 1.000.- TL kaybettiğinde duyduğu üzüntüsünün aynı değerdeki bir yatırımından kazandığındaki sevincinden daha fazla olduğunu varsaymaktadır.

Temsil etme eğiliminde, yatırımcılar yatırım karar alma sürecinde belirli önyargılara göre, hareket ederek karar verme eğilimi göstermektedirler. Bu durumda yatırımcılar, herhangi bir yatırım kararı verirken kendilerine daha yakın hissettikleri yatırım aracını tercih etmektedirler.

b. Mental Muhasebe Açısından Yatırımcı Kararları

Para gerek likidite olarak gerek sermaye karşılığı olarak gerekse fonksiyonları açısından kişiler için normal şartlarda **“Para Sadece Paradır.”** veya **“Euro sadece Eurodur.”** anlamı taşımamakta farklı anlamlar ifade etmektedir. Başka bir anlatımla; piyangodan bir Frank (ya da daha fazla) kazanıp kazanmamalarına, çok çalışmalarına, borsada spekülasyon yaptıklarına veya tutumlu teyzelerden miras almalarına bağlı olarak, aynı tutarda para çok farklı anlamlar taşımakta ve farklı mental hesaplara sahip olma eğilimindedir. Örneğin Hobi spekülasyonunda; kişi 5000 frank ile kumarın çeşitli seçeneklerini denerken çok şanslı olup, seçeneklerinin değeri 20.000 Frank’a yükselmektedir. Ne yazık ki, kârı gerçekleştirmek için, doğru anı beklerken fiyatlar aniden ona karşı gelişerek onun seçeneklerini değersizleştirmiştir.

Burada kişi ne kadar para kaybetmiştir? sorusunun yanıtı; sadece 5.000 frank mıdır? Görünüşte bu durumda kendisi ve daha birçok yatırımcı kaybının bu kadar olduğunu söyleyebilir. Ancak burada kişi 5.000 Franklık zihinsel - spekülatif bir hesap açarak 5000 Frankı kaybetmiştir. Gerçekte ekonomik zarar, 20.000 Frank yatırmış ve tümünü kaybetmiş kişinin zararıyla aynıdır (Tages - Anzeiger, 2012).

Mental - zihinsel muhasebe açısından, yatırım söz konusu olduğunda, yatırımcılar zihinlerindeki hesapların her birisini ayrı bir pozisyon için ayırmakta ve her bir pozisyonu maliyetleri ile kazançlarına göre değerlendirmektedir. Özellikle, maliyet fiyat ve kar - zarar olup olmaması bu değerlemede çok önemli rol oynar. Bu, birçok yatırımcının umutsuz zarar pozisyonlarında çok uzun kalma eğilimini açıklamakta ve kaybın gerçekleşmesiyle hata belirginleşmektedir. Bununla birlikte, portföyün genel bir görünümüne bakmak daha rasyonel bir yaklaşım olacaktır. Zira, kazananlar genellikle kaybedenleri telafi eder ve nadiren bireysel kazananlar da birkaç kayıp pozisyonu oluşturur. Bu nedenle, kararlar için, yalnızca şu andaki güvenliğin gelecekteki umutları, giriş fiyatından tamamen bağımsız olarak bir rol oynamalıdır. Kayıp-gerçekleştirme sürecini basitleştirmenin püf noktası, kaybedenlerin hisselerini satmayı ve buna karşılık gelen zihinsel hesaplarda iki ayrı işlem değil, sadece daha ilginç bir yatırım fırsatına tek seçenek olarak yeni bir işlem yapması (hisse senedi alması gibi) düşünmesidir.

Genel görünüm aynı zamanda, özellikle hisse senetlerindeki çoğu zaman sinir bozucu fiyat dalgalanmalarının üstesinden gelmeye yardımcı olur. Aslında davranışsal finans açısından yatırımcılar zararlardan hiç zevk almaz ve daha fazla üzüldür. Her bir pozisyonun fiyat performansını sürekli izleyenler, finansal piyasalarda buna daha çok maruz kaldıklarını ve portföylerinin genel gelişimini uzun sürelerce gören bir yatırımcıya göre daha fazla stresli olduklarını düşünür (Tages - Anzeiger, 2012).

Buna uygun olarak yatırımcılar uzun vadeli bir yatırım ufkuna sahipse, uzun vadede öz sermayeye yatırımlarına yatırım yapmanın en iyisi olduğunu kanıtlayabilir. Ancak zihinsel muhasebe burada çok fazla yatırımcı için bir oyun oynar. Emeklilik fonları karşılığı kadar önemli bir şey için, çoğu yatırımcı 20 yıl veya daha fazla yatırım ufkuna rağmen aşırı dikkatli olmaya eğilimlidir. Eğer bir yatırımcı, bu durumda ikinci ve üçüncü sütündeki İsviçreli halkın çoğunun zaten sabit gelirli yatırımların çok büyük bir paya sahip olduğunu düşünürse, paylaşımdaki isteksizlik daha az mantıklı gelir. Utangaçlıklarının bir kısmını yitirmek için, son yıllarda hisse senedi portföyünün belki de hayal kırıklığı yaratan gelişimi, emeklilik fonlarına göre çok daha az değişken bir genel görünüme ulaşmak için birleştirilebilir.

Öte yandan, beklenmeyen bir kazanç, yatırımcıyı dikkatsiz davranmaya itebilir ve “**Nasıl kazanılır? Nasıl çözülür?**” sloganına göre, genellikle bu parayla kumar oynamasına neden olur. Borsadaki şaşırtıcı ve hızlı başarılar

bile, yatırımcıların kolay kazanılan oyun parasıyla makul olmayan riskler almasına neden olmaktadır. Ancak, sadece borsada değil aynı zamanda hastalık veya iş kaybı nedeniyle her zaman hızlı ve beklenmedik zararlar olabileceği düşünülmelidir. Bu durumda, varlıklara ilişkin uygun bir genel görüş, zihinsel bireysel hesap yönetiminden de üstündür. Muhasebe beyinde değil kağıt üzerinde- hesap olarak yazılarak- yapılmalıdır (Tages - Anzeiger, 2012). **Çünkü; ‘muhasebede belgesiz kayıt olmaz ve belgede yazılı olur’ kuralı her daim ve her işlem için geçerlidir.**

Kişilerin nakit varlıkları açısından bir hesaba girip çıkmak, günlük yaşamda çok karmaşık olup, kişiler ezilmektedir. Acaba, **“Tereyağı için 1,75 Euro/adet ile 1,55 Euro / litre arasındaki benzin fiyatı ve Asya’ya yapılan tatil gezisi için 2,348 Euro nasıl ilişkilendirilir?”** Bu nedenle şirketlerde olduğu gibi nakit akışları sınıflandırılarak, her bir gelir ve gider için farklı hesaplar ayrılmaktadır. Böylece farklı alanlar için bütçeler oluşturulabilir ve değişik hesaplar tutulabilir. Bu, kişilere bir sistemde birçok insanla beraber çalışma ve kontrol (sağlama)olanağı verir. Ancak şirketlerde durum böyle olmayıp, onlar için de kötü gelişmeler söz konusudur. Çünkü, çok gereksinim duyulan bir harcama yapılamazken, başka bir alanda tereddütsüz para harcanır. Yıl sonunda sadece bütçeyi tüketme amaçlı gereksiz harcamalar yapılır. Zira bu, bütçesini tüketmeyenin, daha azına ihtiyaç duyduğuna işaret etmektedir (“Mentale Kontofuehrung“, 2018).

Temel bütçeler yapma fikri, karmaşıklığı azaltması ve kontrolü kolaylaştırmasına bağlı olarak mantıklıdır. Ancak, bilinçsizce çalışan her şey kritik olacağı için, sistemi bütün olarak düşünerek bilinçli karar verilmesi zorunludur. Bunun için;

- Zihinsel muhasebenizin varlığının farkında olunmalı ve önemli alanlar için bilinçli bütçeler veya hesaplar oluşturulmalıdır.
- Devam eden harcamalar, tasarruf işlemleri veya uzun vadeli hedeflere göre, ayırma tabii tutulmalı ve aşırıya kaçmayarak kafa karışıklığı önlenmelidir. Buna bağlı olarak ta;

- Mevcut kazancın kaydedileceği ve düzenli harcamaların izleneceği bir cari hesap,
- Rezervleri-ayrılan kaynakları belirleyerek; öngörülemeyen maliyetler (2-3 aylık gelir) ve gelecekte planlanacak tüm harcamalar için

- varlıklara/rezervlere (araba, mobilya, ev aletleri - tatil - satın alımların yedek alımları) ait hesaplar,
- Emeklilik hesabı, çocukların eğitimi veya emekli aylığı gibi uzun vadede tasarruf edilen hedefler için hesaplar oluşturulmalıdır.
- c) Sadece gereksinme olanlar hesapta bırakılmalı ve aylık (olarak) sabit tutarlardan tasarruf etmek istenildiğinde, sadece gelirin elde edilmesinden hemen sonra kayıt yaptırılmalıdır.
- d) Tüm tasarrufları, ödeme emirleri veya otomatik ödeme yoluyla otomatikleştirilmelidir.
- e) Nerede para harcandığı ve nerede hatalı ve yanlış(kötü)harcamaların hissedildiği büyük resme bakılarak düzenli aralıklarla (örneğin yıllık) zihinsel geri adım atılarak sadece bireysel hesaplara bakılmalıdır (“Mentale Kontofuehrung“, 2018).

2.2.1.4. Hissedarlar-Ortaklar Açısından

Mental - zihinsel muhasebe, hissedarlar/ortaklar açısından iki anlam taşımaktadır:

Birincisi, şirketin anahtar personeli olan yöneticilerin ve teknik personelin değerlendirilmesinde kullanılan bir formdur. Yöneticiler, hem yasalarda hem de şirketin kendisine verilen yetkiler çerçevesinde şirket ile ilgili tüm kararları alan kişiler olup, şirketin geleceği üzerinde en etkili personeldir. Teknik personel ise, bilgi, eğitim ve öğretimle donanmış, yeterli beceri ve deneyime haiz, özellikle finansal, hukuksal, teknik-üretim ve mühendislik vb. konularda alınan kararların işletme politika, program ve planlarına bağlı olarak şirket hedeflerine ulaşmasını sağlayan ya da gerçekleşmesine yardımcı olan personeldir. Bir diğer ifade ile, yönetsel faaliyetler yönetici/yönetim kurulunun işlevsel faaliyetler ise, teknik personelin sorumluluğunda gerçekleştirilmektedir. Tüm faaliyetler gerçekleştirilirken şirketin kaynakları/varlıkları kullanılarak faaliyetler esnasında tüketilmektedir. Ve bunun sonucunda maddi yönden kar-zarar ve maddi kazanımlar ile finansal yapı ve varlıklar korunmakta ve yükseltilmekte ya da azalmakta ve kaybedilmektedir.

Öte yandan firmanın değeri ve imajı artmakta ya da azalmaktadır. Tüm bunlar yöneticilerin ve teknik personelin, alınacak kararlardaki hassasiyetine, bilgi ve becerilerine, uzak görüş ve rasyonel düşünmelerine, riskleri iyi bilmelerine ve onu önemsemelerine göre değişmektedir. Nihayetinde onlarda

şirkette pozisyon ve unvanları ile sorumluluk ve yetkileri ne olursa olsun yani yönetimin hangi kademelerinde olursa olsun insandır. Buna bağlı olarak ta kararlarını düşünceleri ve duyguları ya da duygusallıkları mantıklı olmaları belirlemektedir. Bu ise zihinsel muhasebenin burada insan kaynakları-davranışsal muhasebe olarak faaliyetleri ve alınan kararlar üzerinde etkili olduğunun göstergesidir. Bu açıdan hissedarlar/ortaklar şirkete sağladıkları kaynakların mikro açıdan etkin kullanılıp kullanılmadıkları ile yaratılan değeri, makro açıdan ise, ekonomiye sağlanan katkıya/yaratılan katma değere göre sorumludurlar.

İkincisi, hissedarlar/ortakların kişisel beklentileri açısından yani kendilerine sağlanacak kar payları ve hisse senetlerinin değerlendirilmesi-en üst düzeye yükseltilmesi ile elde edecekleri gelirler açısından refah düzeylerinin artmasıdır. Mental muhasebe şirketin karar sürecinde varlıkların değerlendirilmesi ve artmasında, sermaye/kaynakların etkin ve üretken kullanılarak verimlilik artışı ve kazanımları ile hissedarların/ortakların bu hedeflerini etkilemektedir. Ayrıca karın dağıtılıp/dağıtılmamasına göre; ödenecek vergileri de belirleyecektir. Bu nedenle, şirketin tüm resmini dikkate alan ve rasyonel kararların alınması bu hedeflere ulaşmayı kolaylaştıracak, vergisel yükümlülükler sorunsuz giderilecektir.

Çünkü, insanlar karar verirken; her kişi yargılamaları hızlı, çok hafif ve kasıtlı bir temele dayanmadan yapan “**sezgisel**” bir zihinleri varmış gibi davranmakta olup, yavaş ve analitik çalışan ve bilinçli olarak kullanılması gereken “**yansıtıcı**” bir aklı vardır. Örneğin, finansal danışman z. onlarla birlikte, ilgili risk profili, mevcut müşteri durumu ve örneğin yaşlılık için karşılık verilmesi gereken şartlara göre, gelecekteki hedeflerine dayanan bir sistem geliştirerek bunu müşterilerinin yararına kullanabilirler (Benartzi, 2012).

Ayrıca, maliyet ve fiyat; politika ve stratejilerinin belirlenmesi, güçlü ve düzenli bir finansal yapıya ulaşılması, genel performansın korunması ve yükseltilmesi, şirket varlığının korunarak artırılması, rekabet yeteneğinin güçlendirilmesi vb. hissedarlar/ortakların üzerinde büyük bir hassasiyetle durduğu hususlardır ve onlar için anlamları çok önemlidir. Çünkü, mental muhasebe yaklaşımıyla, yöneticilerde hem insan hem de bir tür yatırımcı ve danışman olarak zaman zaman rasyonel-akılcı analizlerden ziyade **imprecise - kesin olmayan** görüntü ve inançlarla kararlar alırken, öte yandan bir soru/sorun bir yatırımın belirlenmesini sonuçta aldığı kararı etkileyecektir.

Karar alınırken bilinçli ya da bilinçsiz bir biçimde, birçok seçenek değerlendirilerek *karmaşıklık azaltmanın yanı sıra hızlı fakat çoğu zaman optimal olmayan bir yargılamayı azaltmak amaçlanmaktadır*. Zihinsel muhasebe açısından bir bireyin uygun her sözleşme ve proje arasındaki potansiyel bağımlılığı ihmal etme alışkanlığının ön plana çıkması nedeniyle, insanlar tüm projelerin bütünlüğüne ve etkilerini göz önünde bulundurarak, “**zihinsel**” ayrı hesaplar kullanmakta olup, (Pieper, 2017) bu hesaplar yöneticiler, yatırımcılar, hissedarlar/ortaklar ve borç kaynak sağlayanlar göre, farklı manalar taşımaktadır. Öte yandan yöneticiler, yatırımcılar, hissedarlar/ortaklar ve borç kaynak sağlayanlar birer karar verici olup; burada, kararı etkileyen en önemli role sahip olan,

- *Güven(zihinsel açıdan güçlü bireyler yeteneklerine güvenirler.)*
- *Zorluk (zihinsel güçlü insanlar mücadeledirler.)*
- *Kontrol (zihinsel güçlü insanlar kontrollüdürler.)*
- *Taahhüt-Gerçekçi(zihinsel güçlü insanlar hedeflerine hızlı ulaşmak arzusu taşırlar.)*

bileşenlerinden oluşmakta ve zihinsel güç ön plana çıkmaktadır. (“Mentale Staerke”).

2.2.2. Uygulama Örnekleri

Mental muhasebe zihinsel güç ile yakından ilişkili olup; zihinsel güç ise dört aşamada(seviye) oluşturulur (“Mentale Staerke”).

Birinci Aşama: İnançların kişilerin kendi yeteneklerine göre inşa edilerek, yapabileceklerinin farkında olmak ve yapmak. Örneğin, sporcular zihinsel egzersizler ve özel egzersiz seansları aracılığıyla kendi kendine yetkinlik inançlarını geliştirir.

İkinci Aşama: Bir hedefe odaklanmanın öğrenilmesi. Sporcu örneğinde bir sporcu, bir hedefe odaklanmayı, dikkatinin dağılmamasını ve performans durumlarındaki düşüncelerini kontrol edebilmeyi öğrenir.

Üçüncü Aşama: Başarısızlıkların yapılabileceklerin bir parçası olduğu ve üstesinden gelinmesinin öğrenilmesidir. Başarısızlıklar daima büyüme fırsatları olarak görerek, çözüm odaklı düşünmeli ve her zaman hedefe dikkat edilmelidir. Bir sporcu kendini yetkinlik inancıyla başarısızlıklardan koruyabilir ve hedefine odaklanmaya devam edebilir.

Dördüncü Aşama: Kendini yeni ve daha güç-zorlu hedeflere koymanın

öğrenilmesi. Sporcular yeni, zorlu hedeflerle kendilerini motive etmeyi sürdürerek, bu hedeflere bağlı kalırlar. En iyi atletler, zihinsel olarak - yaralanma molalarında bile daima antrenman yapar. Çünkü çoğu zaman zihinsel bir problem, sporcuların antrenmanlarda mükemmel performans gösterdiğini, ancak rekabette kötü sonuçlar aldığını gizlemektedir.

Bu aşamaların kişilerce günlük yaşama entegre edilmesiyle, iyileştirmelerin hızlı bir şekilde farkına varır. Çünkü girişimci olmak, maraton koşmak gibidir. Başarısızlıklar veya yenilgilerle başa çıkabilmek için kendinizi eğitmek zorundasınız, ancak daima akılda tutulması gereken hedefin olması ve pes edilmemesi gerekir. Bu hususta; Çin bilgeliğinin *“Düşüncelerinize dikkat edin, çünkü onlar kelime olur. Sözlerine dikkat et, çünkü harekete geçiyorlar. Yaptıklarını izle, çünkü alışkanlıkların olur.”* özdeyişini de unutmamak gerekir (“Mentale Staerke”).

Zihinsel muhasebe birçok mantıksal hata ve bilişsel önyargıyı da kapsamakta olup; en sık rastlanılan örnekleri şunlardır (“Mental Accounting”).

a) Kredi kartları ve nakit ödemeler: Zihinsel muhasebede, kredi kartı kullanırken nakit ödeme yapmak yerine, mal ve hizmetler için ödeme yapma isteği hakimdir. Eğer kişi, bir spor etkinliğine giden biletlerin ücretini ödemek için kredi kartı kullanıyorsa, tekliflerini nakit olarak verdiklerinden daha fazla ödemeye razı olurlar. Bu fenomen aynı zamanda **işlemin ayrılması**, bir malın ne zaman kazanıldığı ve gerçekte ne zaman ödendiğinin **ayrılması** ile de ilgilidir. Bir kredi ödemesinin kaydırılması, ödemeyi sonraki bir tarihe uzatarak bu tutarın mevcut büyük bir tutara eklenmesiyle daha fazla ödeme yapılmasına yol açar. Ancak bu gecikme, ödemenin hafızada daha az ve net biçimde göze çarpmasını sağlar. Ayrıca, ödeme artık izolasyonda algılanmamakta aksine bir kredi kartı ödemesinde küçük bir artış olarak görülür. Örneğin, normal, cepten 5 dolarlık bir maliyet yerine 120 - 125 USD arasında bir değişiklik olabilir ve değer fonksiyonundan görüleceği gibi, bu;

$[V(-125\$) - V(-120\$)]V' = (-5\$)$ daha küçük olup; ödeme ayrılığı olarak adlandırılır.

b) Atıştırmalık-Aperatif: Aşırı atıştırma - aperatif, zihinsel muhasebe ile açıklanabilecek bir başka davranış olarak gelecekteki kararlara ait bir maliyet kalemi bütçelenerek göz önüne alınabilir, bunun için, izlenerek uygun

bir hesaba yerleştirilir. Bununla birlikte, küçük masraflar-maliyetler genellikle önemsiz tutarlarda olmaları veya toplamı etkilememelerine bağlı olarak bütçe dışı bırakılır ve dolayısıyla gelecekteki kararları etkilemezler. Görünürde bu düşünce biçimi çok sağlam gibidir. Ancak bu ek masraflar toplam harcamalarla karşılaştırıldığında, nispeten önemsiz değerde olması nedeniyle sadece bir kere daha masraf yapacağım düşüncesiyle kendini kolayca ikna eden bireyi yeni harcamalara iter. Aslında bu küçük masraflar yetersiz kalmak zorundadır ya da tümüyle unutulur kuraldışı - mantıksızca istenilenden daha fazla harcamalara - maliyete neden olur.

c) Pazarlama: Bu fenomen, pazarlamacılar için büyük önem taşır ve kuşkusuz, potansiyel müşterilerin ürünlerinde gördüğü değeri en üst düzeye yükseltmek istenirse, zihinsel muhasebeyi akılda tutmak isteyecekler ve birkaç kurala uymak akılcı olacaktır. Toplu kazançlar, net zararları ve net kazançları ayırarak zararları birleştirmektedir. Ek olarak, pazarlamacılar, müşterilerinin ürünlerini kendi kategorik hesaplarına koymalarına neden olan ya da sıklıkla kullanılmayan çerçeveleme etkilerini kullanabilirler. Bir kategori ne kadar yaygınsa (örneğin eğlence), tüketicinin harcadığı para da o kadar fazla olabilmeye karşılık tüketicinin bütçesi ürün için o kadar kısıtlıdır.

d) Kamu politikaları: Zihinsel muhasebe ayrıca kamu ekonomisinde ve kamu politikalarında da kullanılabilir. Politika yapıcılar ve kamu ekonomistleri, kamu sistemlerini işlerken, piyasa başarısızlıklarını anlamaya ve tanımlamaya, servet veya kaynakları adil bir şekilde yeniden dağıtmaya, batık maliyetlerin belirginliğini azaltmaya, özgür sürücü (yönetici) sorununu sınırlandırmaya veya ortadan kaldırmaya çalışırken yada sadece vergi mükelleflerine birden fazla mal veya hizmet paketi gönderirken dahi zihinsel muhasebeyi göz önünde bulundurabilirler. Doğal olarak, insanların (vergi mükellefleri ve seçmenlerin) kararları ve sonuçları algılama biçimleri zihinsel muhasebe süreçlerinden etkilenecektir. Politika yapıcılar, insanların zihinsel olarak kararlarını nasıl kayıtladıklarının sonuçlarını düşünerek sağlık, servet ve mutluluk için daha iyi kararlar veren kamu politikaları belirleyebilmelidir.

Kamu politikasını hazırlarken zihinsel muhasebeyi göz önünde bulundurmanın önemine iyi bir örnek olarak, bu hususta, Justine Hastings ve Jesse Shapiro tarafından yapılan SNAP(Ek Beslenme Yardım Programı) analizleri gösterilmekte olup; bu analizlerde; hane halklarının alınan faydaları açısından SNAP'a uygun yiyecekleri kullanmaya yönelik marjinal bir eğilim içinde oldukları ve zihinsel muhasebenin vergi muhasebesini

etkilediği saptanmıştır. Buna bağlı olarak ta en uygun vergilendirme ile zihinsel muhasebenin birleştirilerek, verimlilik sağlanması, yanlış algılar ve içselleşmenin önlenmesi için ve daha iyi ve etkili politika oluşturulmasında kullanılmaktadır. Açıkçası, zihinsel muhasebe karar alma süreçlerimizde güçlü bir rol oynamaktadır. Kamu politikası uzmanları, araştırmacılar ve politika yapımcılar için kamu refahı için yararlanmanın yollarını araştırmaya devam etmeleri önemlidir (“Mental Accounting”).

2.2.3. Mental Muhasebenin Vergisel Yönden Değerlendirilmesi

Mental muhasebenin vergisel boyutu başlı başına bir inceleme konusu olmakla birlikte bu bölümde kısaca incelenmesi çalışmanın anlaşılması açısından daha da faydalı olacaktır. Bilindiği üzere, vergi gerçek ya da tüzel kişiliklerin tümünde zorunlu bir ödev olup, faaliyet dönemi sonunda elde edilen müspet öz sermaye farkı ya da gelirlerden alınan bir kamu gelirdir. Türü ne olursa olsun tüm mükelleflere yükümlülük/borçluluk getirmekte ve yükümlülük/borçluluğun zamanında ifa edilmemesi cezalı olarak tahsili zorunlu kılmaktadır. Bir diğer ifade ile Kamu - Devlet tüm mükelleflerin gelirlerinin en büyük ve en önemli ortağıdır ve her ülkenin kendi mevzuatında yer alan hükümlere göre düzenlenerek, belirli usullerde belirli dönemler için belirli sürelerde cebren tahsil edilmektedir.

İşe yeni başlayan serbest meslek sahipleri için vergiler, ağır ve sıkıcı bir konudur ve zihinsel muhasebe serbest meslek sahiplerinin finansal faaliyetlerini takip edebilmeleri için bir önlem olarak kullanılır. Zihinsel muhasebe yönünden, vergilerin net gelir üzerinden ayrılmasının, vergi mükelleflerinin uyum kararındaki referans noktasını etkilediğini ve vergi uyumunun daha yüksek olacağı vurgulanmakta ve bir laboratuvar deneyinin sonuçları bu durumu teyit ederek, çalışanlara sağlanan maaş veya ücret bordrosunda vergi borcu ayrıca, belirtilmediğinde, zihinsel vergi muhasebesinin alaka düzeyinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra, vergi nedeniyle net ayrımcılık ile net gelirin bireysel olarak ayrılmasına yönelik bireysel eğilim, katılımcıların cinsiyeti ve yaşı, vergi ödemelerine karşı tutumları ile pozitif yönde ilişkili olduğu belirtilmektedir (Olsen, Kasper, Kogler ve Kirchler, 2019).

Ancak zihinsel muhasebe açısından, mükelleflerin vergiyi algılama biçimleri ya da anlayışları onların davranış ve tutumlarını belirlemekte olup; vergi mükellefleri özellikle, serbest meslek sahiplerinin vergilendirme tutum

ve davranışlarını etkileyen olası faktörlerin tespitinde zihinsel muhasebenin vergi bağlamında uygulamasının anlamı olabilir. Bu nedenle kısaca verginin algılanması ve mükelleflerin tutumları üzerinde durmak yerinde olacaktır.

a) Vergilerin Algılanması: Vergileme açısından vergilerin algılanması, mükelleflerin vergiler karşısında takındıkları tutum ve gösterdikleri davranışları belirleyen sürecin ilk aşamasıdır. Yani vergi karşısında gösterilen davranışlar algılama aşamasında büyük ölçüde şekillenmekte ve vergilerin bireylerce nasıl algılandığı tam olarak anlaşılabilir. Böylece, vergi ile ilgili olumsuzlukların ortadan kaldırılması çok daha kolaylaşır. Örneğin, vergiler karşısında gösterilen olumsuz davranışların en önemlisi olan vergi kaçakçılığında mükellefin vergi kaçırmayı için öncelikle vergi karşısında büyük ölçüde olumsuz bir tutuma sahip olması gerekir. Bu olumsuz tutum, vergi kaçırmak şeklinde neticelenebileceği gibi, vergi kaçırmayı haklı gösterecek şekilde kamuoyu oluşturmak şeklinde de ortaya çıkabilir. Hatta bu kamuoyu oluşturma çabası, gazete, dergi veya görsel basın aracılığı ile yürütülüp, tüm ülkede vergiye karşı bir tepki dahi oluşturulabilir (Demir, 2008).

Peki, bu olumsuz tutumun sebebi nedir? Bu sorunun cevabı verginin birey tarafından nasıl algılandığında yatmaktadır. Önceden edinilmiş kötü tecrübeler, çevresel faktörler ve kişinin içinde bulunduğu sosyal ve ekonomik durum, öncelikle verginin olumsuz bir anlam kazanmasına sebep olmakta, oluşan bu algı daha sonra, vergi karşısında olumsuz bir tutum geliştirerek fırsat bulunduğu vergi kaçırma gibi önemli bir suça yönelmektedir.

O halde öncelikle yapılması gereken, vergilerin olumsuz algılanmasına engellemek olup; bunu gerçekleştirmek elbette kolay olmayacaktır. Öncelikle insanların vergilerin gerekliliğine inandırılması lazımdır. Kamu harcaması olarak geri dönen vergilerin, vatandaşların daha kolaylıkla görebileceği ve daha yüksek fayda getireceği alanlara yapılacak yatırımlar sayesinde, vergilerin gerekliliğinin vatandaşlar tarafından daha iyi anlaşılmasını sağlamak mümkün olabilecektir. Bunun için, vergiyi algılamada etkili olan aşağıdaki faktörler sosyal psikoloji açısından incelenmelidir (Demir, 2008).

- *Mükellefin (algılayan) kişinin durumu,*
- *Mükellefin (algılayan) algısal eğilimleri - yanlışlıklar-mantıksal hatalar,*
- *Mükellefin (algılayan) algılanan obje/olaya ait bilgisi - Totoloji,*
- *Mükellefin (algılayan) kalıpsal yargıları,*
- *Mükellefin (algılayan) eksik algılaması-mali aldanma.*

Vergilerin algılanması açısından iki seçenek karşımıza çıkar:

- **Vergilerin zarar olarak yaşanabileceği yaklaşımıdır (Prospekt Kuramı).**Buna göre; brüt gelir referans noktası olarak kullanılırsa, vergi borcu zarar olarak görüleceği için, (vergiden dolayı) kayıp/ zararı en aza indirmek için riskli davranışlar beklenebilir. Bu, vergiler için zihinsel bir hesabı olmayan serbest meslek sahiplerinin vergilendirmeyi Brüt ve Net gelir arasında zihinsel bir ayırım olarak yaşaması ve dolayısıyla vergi kaçakçılığına daha fazla meyilli olduğu anlamı taşımaktadır. Mental - zihinsel muhasebenin vergi kaçakçılığı üzerinde etkili olduğu bilinmekle birlikte henüz bu durum kesinlik kazanmamıştır.

Çünkü, net karların sahipleri olarak vergi ve vergi hukuku bilgisine ya da eğitimine sahip olan ve verginin tam olarak ne kadar yüksek olacağını bilen **akıllı girişimciler** sonuçta vergiden kaçınmayacak, ancak daha az ödeme yollarını düşünecektir. Çünkü mental olarak maliyetleri ve gelirlerini mukayese ederek kazancından daha az vergi ödemenin doğru olduğunu bir diğer ifade ile vergi kayıp ve ziyana karşı olan ancak yüksek vergi ödediğini düşünerek vergi ödemelerinden imtina edecektir.

Zira, Tversky ve Kahneman'a göre,

a) kesinlik etkisi, insanlar sadece olası olan sonuçlardan daha az kayıplı olanı (daha fazla kazanma şansını ulaşılmıyorsa daha güvenli ve az kazanmayı yani risksiz ya da en az riskli olan) seçer.

b) izolasyon/yalıtım etkisi, insanlar aynı sonuca, ancak farklı yollara sahip iki seçenek sunulduğunda ortaya çıkar. Bu durumda, insanlar bilişsel yükü hafifletmek için benzer bilgileri iptal etme olasılığı vardır ve sonuçları seçeneklerin çerçevelendirilmesine bağlı olarak değişecektir.

c) çerçeveleme etkisi, insanlar, nasıl sunulduğuna bağlı olarak belirli bir seçime farklı şekillerde tepki verirler. Olumlu bir çerçeve sunulduğunda riskten kaçınma eğilimi olumsuz bir çerçeve sunulduğunda risk arama eğilimi söz konusudur ("Prospecttheory").

- **Vergilerin bir kamu ödevi olduğu ve ödenmesiyle kamu finansman gereksiniminde kullanılacağı/kamu harcamalarını finanse edeceği yaklaşımıdır.** Bu yaklaşımda, devlet-kamu toplumun

gereksinmelerinin karşılanması için oluşturulan en ileri düzeyde teknik idari organizasyon olup, en başta güvenlik, adalet, sağlık, eğitim, yol, su, enerji vb. hizmetlerin vatandaşlarca ortaklaşa karşılanması gereken ihtiyaçlar olduğu kabul edilerek vergi yoluyla kaynak sağlanmasıdır. Dolayısıyla vergi mükellefi açısından vergi verilmesi zorunlu bir vatandaşlık ödevi olup, her vatandaş bu görevini kazancı oranında severek isteyerek ödemelidir.

b) Vergi Uyumu: “Vergi politikaları ile belirlenen ekonomik, toplumsal ve siyasi hedeflerden sapılması kamu kesimi dengelerini olumsuz etkilemekte; yatay adaleti bozmakta ve toplumsal huzursuzluk yaratmakta olup; mükelleflerin vergiye uyum kararlarının altında yatan dinamikleri çözümlenerek sosyal refahı arttırmada kritik bir rol oynar. Mükellefler ve kamu arasındaki ilişkilerin mekanik yöntemlerle irdelenmesinden öte, vergi ahlaki perspektifinden değerlendirilmesiyle vergi sistemleri beklentilerle uyumlu çıktılar üretmesi olasıdır (Seçilmiş ve Didinmez, 2016) .

Vergi mükelleflerinin bu algısını etkileyen “Vergi uyumu; **(tax compliance / taxpayer compliance)** vergisel yükümlülüklerin vergi yasalarına uygun bir şekilde doğru ve zamanında yerine getirilmesi biçiminde tanımlanan bir diğer önemli faktör olup; iki tür uyum söz konusudur:

ba) Gönüllü uyum: Vergi sistemlerinde yer alan yasalara ve kurallara gönüllü bir şekilde itaat etme veya onlara uymadır.

bb) Gönüllü uyumsuzluk: Vergi mükelleflerinin ödemek zorunda oldukları yükümlülüklerini olması gereken miktardan daha düşük veya daha yüksek gösterdikleri davranış biçimi yada mükelleflerin vergi kanunlarına uymaması ve vergiden kaçınması gibi tutum ve davranışlarının sentezidir. Gönüllü uyumsuzluk iradi uyumsuzluk ve gayri iradi uyumsuzluk olmak üzere, iki farklı şekilde ortaya çıkmaktadır.

(a) İradi uyumsuzluk, mükellefler vergi yükümlülüklerinden kurtulmak amacıyla bilinçli bir şekilde yükümlülüklerini eksik olarak yerine getirmesi ya da yerine getirmemesidir.

(b) Gayri iradi uyumsuzluk, mükelleflerin yanlış bilgilendirme, yanlış anlama, dalgınlık gibi nedenlerle istem dışı oluşan hatalar olup, vergi oranlarında artış gönüllü uyumsuzluk durumunda olan mükellefleri vergiye karşı aktif veya pasif tepkiler göstermelerine neden olmaktadır.

- **Pasif Tepki:** Vergi oranlarındaki bir artış mükelleflerin gelir düzeyini düşürmekte ve bu durum mükelleflerin tutum ve davranışlarında etkili olmaktadır. Mükellef vergi oranı arttığı zaman ilk olarak “sineye çekme” duygusuyla aylıklığı tercih etme, tüketimi kısma, vergileri geç ödeme, üretimi azaltma ya da yatırımdan vazgeçme gibi pasif tepkiler göstermektedir. Ayrıca mükellefler göstermekte oldukları pasif tepkilerle birlikte vergileri yansıtarak ya da vergilerden kaçınarak yasalara aykırı olmayan davranışlarda da bulunmaktadır.
- **Aktif Tepki:** Vergi oranlarının daha fazla artmasıyla birlikte mükelleflerin tepkileri de daha fazla artmakta ve artan mükellef tepkileri aktif tepkiye dönüşmektedir. Mükellefler aktif tepki durumlarında yasaya aykırı olarak hareket ederek otoriteye itaatsiz bir davranış sergilemektedir. Mükelleflerin sergilemiş oldukları aktif tepkilere vergi kaçakçılığı, verginin reddi ve isyanı örnek olarak gösterilebilir. Mükelleflerin bireysel olarak sergiledikleri aktif tepkiler zamanla toplumsal tepkilere dönüşmekte ve bu durum toplu olarak vergiye karşı isyanların çıkmasına sebebiyet vermektedir. (Tekin ve Sökmen, 2019; Aktan 2012)

Zihinsel Muhasebe açısından yapılan tüm araştırmalarda çoğunlukla doğrudan vergilere, özellikle gelir vergisine odaklanılmakta olup; bunun en önemli nedeni, Gelir Vergisinin mükelleflerin doğrudan (tümü peşin yada taksitler halinde) elde ettikleri kazançları üzerinden belli oranlarda ödeyecekleri vergi olmasıdır. Oysa, KDV vergi mükellefi açısından ödediği dolaylı bir vergi olup, daha sonra hesapladığı vergi tutarı vergi idaresine ödenmekte ya da devredilmektedir. Her iki vergi de OECD ülkelerinde en büyük vergi geliri kaynaklarıdır. Gelir vergisinin doğru olarak hesaplanması genellikle KDV’ ne göre biraz daha karmaşık olmakla birlikte, ödemede, ödenecek KDV tutarını belirlemek nispeten kolaydır. Sonuçta, KDV, serbest meslek mükelleflerince finansal bir yükten ziyade idari bir yük olarak algılanmaktadır. Gelir vergisinin gerçekte işletme sahibi tarafından ödenmesi, oysa müşteriden KDV ödenmesi gerçeği, vergilerin zihinsel olarak ayrılmasını etkileyebilir (Olsen, Kasper, Kogler and Kirchler, 2019).

Gerek Gelir Vergisi, gerekse Katma Değer Vergisi vergi mükelleflerince zorunlu bir ödeme olmasının yanı sıra aynı zamanda zorunlu bir gelir ve sermaye kaybıdır. Vergi mükellefi bu ödemeleri zorunlu olarak ödemesinin bilincinde olmakla birlikte, duygusal olarak yatırımcı gözüyle baktığında

özellikle kendi cebinden-kasasından gidecek parasal değeri de düşünmektedir. Çünkü para onun için her şeyden önemlidir veya kişisel kanaatimizce; **“Para ekonominin kanıdır ya da ekonominin tüm faaliyetlerinin esası paraya bağlıdır. Yani para burada sermaye karşılığı olarak kullanılmaktadır.”** Onsuz - parasız kalırsa hiçbir faaliyetini gerçekleştiremez.

Ancak onlar için, Gelir Vergisi ve KDV anlam olarak farklıdır. Onlar geçmiş yılların deneyimlerinden de yararlanarak ödeyecekleri vergileri önceden belirlemiş olup; ödenecek Gelir Vergisinin büyüklüğü bütçelerinde artış olarak görmektedir ve gelirlerini belirlediklerinde gelir vergisini unutmak istemektedirler. Çünkü gelir vergisi bir maliyet unsuru-maliyeti olan bir vergi türüdür. Öncelikle zorunlu bir ödeme olup; elde edilmesinin bir maliyeti vardır ve sonra elde edilen gelirler ile yapılan harcamalar-maliyetler karşılaştırılarak hesaplanmaktadır. Aynı zamanda bu karşılaştırma sırasında mükellefler açısından zorunlu bir harcama-maliyet unsuru olmasına rağmen, bazı harcamalar-maliyetler yasalar açısından kabul edilmemektedir. Yani kanunen kabul edilmeyen harcamalar - maliyetler ödenecek vergi tutarının üzerine ekstra ödenecek bir yük olmaktadır. Bu hem ödenmiş bir maliyet unsuru hem de ödenecek vergi hesaplamasında kabul edilmemesi nedeniyle fazla ödenmiş vergi olarak özel durumlar haricinde cebri ödemedir.

Katma Değer Vergisi ise; onlar için devletin parasıdır ve bir maliyet unsuru değildir. Çünkü KDV gelirden değil yapılan harcamalar-tüketimler üzerinden alınan bir vergi olması nedeniyle nihai tüketicinin görevi olup; mal ya da hizmetin teslimi veya satışıyla gerçekleşmektedir. Gelir Vergisinden farklı yanı ödenecek tutarın belirlenmesinde ödenen ve hesaplanan tutarlar karşılaştırılarak ödeme tutarına ulaşılmakta ve bazı özel durumlar haricinde bir maliyet-harcama getirmemektedir. KDV'nin bu hesaplama biçimine bağlı olarak kesin alacaklısı devlet olmakta ancak ödemeyi yapacak kişi ise değişmektedir. Çünkü mal ve hizmet teslimi ya da satışı bir değer zinciri oluşturmakta ve KDV bu değer zincirinin ilk halkasının faaliyetiyle başlarken en son halkasının faaliyetiyle sonlanmaktadır.

3. SONUÇ

Richard Thaler'in **“Zihinsel muhasebe, bireylerin ve hane halklarının finansal faaliyetleri düzenlemek, değerlendirmek ve takip etmek için kullandıkları bilişsel işlemler kümesidir”** tanımıyla işletme yazınına giren zihinsel - mental muhasebenin esasını karar vericilerin rasyonel yada rasyonel

olmayan kararlarını etkileyen düzenli bir biçimde tekrarladıkları psikolojik önyargılarıdır. Kişiler/insanlar yaşamları boyunca çeşitli kararlar alırken pek çok faktörden etkilenmekte, özellikle parasal varlıkları en başta olmak üzere, diğer tüm varlıklarını ve bunların kaynaklarını çok değişik yönlerden ayırma tabii tuttukları zihinsel hesaplarında izlemektedirler ve aynı zamanda maliyet ve gelir hesabı yapmaktadırlar. Bir diğer ifade ile, zihinsel muhasebeye göre, kişiler/insanlar parayı (ve parasal kaynaklarını) hangi kategori içine dahil etmişlerse ona göre, değer vermektedirler.

Bu bazen mantığa aykırı olmakla birlikte, bazı kategoriler diğer kategorilerden daha değerlidir ve insanlar paralarının bir kısmını bir tasarruf hesabına ve bir kısmını ise; risk alabilecekleri bir başka hesaba alacaklardır. Böylece tasarruf hesabında daha az riskli yatırımları seçerek tasarruf edecekler, risk hesabında ise; daha riskli yatırımları tercih ederek gelirlerini de yükseltmeyi hedefleyeceklerdir. Burada yapılan seçim tümüyle özeldir ve karar verici açısından doğrudur. Ancak davranışsal finans klasik ekonomi ve finans ile psikoloji ve karar verme bilimlerinin bir entegrasyonu olarak, hem ekonomi hem finans hem psikoloji karar verme sürecinde etkili olup; kişileri/insanların ve şirketlerin finansal davranışlarını/faaliyetlerini belirlemektedir.

Buna bağlı olarak, yapılan araştırmaların sonuçlarına göre; yatırımcıların “rasyonel” hareket etmedikleri ve tercihlerini optimize edemedikleri, bilişsel sınırlar, psikolojik önyargılar, belirsizlik, geçmiş tecrübeler gibi olgular, yatırım ve finansal kararlarda yatırımcıların rasyonellikten uzak, sezgi ve hislerin kontrolünde davranmalarına neden olmaktadır. Oysa; Davranışsal Finans irrasyonelite ve insan psikolojisinin yatırım kararlarına etkilerini incelemiş ve varlık fiyatlarında sezgi, alışkanlık ve geçmiş tecrübelerin de önemli rol oynadığını ve yatırımcıların risk ve belirsizlik durumları oluştuğunda karar alırken psikolojik ve sosyolojik faktörlerden de etkilendiği öne sürülerek muhasebe ile aynı bakış açısına sahip olduğu belirtilmektedir. Çünkü mental muhasebeye göre; duygu ve düşünceler finansal kararlarda etkilidir ve yatırımlar zihinde yer alan hesapların gruplanarak her pozisyon için ayrı bir anlam verilerek, bu pozisyonlar ayrı ayrı maliyet ve kar-zarar karşılaştırılmaktadır.

Öte yandan mental muhasebeyle yatırım söz konusu olduğunda her seçeneğin maliyet fiyatı, kar veya zararda olup olmamasına özen gösterilmesine rağmen alınan kararlar, yanlış ve zarar riski de taşımaktadır. Burada dikkat

çekici olan, insanların zihinlerinde oluşturdukları duygusal ve düşünsel davranış biçimidir. Ekonomik çevreyle etkileşim içinde olan kişiler/insanlar, satın alma, satma, tasarruf etme gibi birçok finansal işlemlere ilişkin sadece piyasadaki mevcut bilgilere göre değil, bilhassa bu bilgilerin kişiler/insanlar, kendi algıları ile bilişsel süzgeçleriyle de ilgilidir.

Mental muhasebe, kişilerin/insanların karar verme sürecinde rasyonel davranışlardan gösterdiği sapmaları, duygusal ve bilişsel önyargıları bilimsel bir sistematik içinde inceleyerek, zihinde yaratılan kategorilerin sınırlarını belirler ve buna uygun bir planlamanın yapılarak bunun izlenmesini sağlayan bir süreç görevini üstlenmekte ve bu yönü ile de; mali nitelik taşıyan(para yada parayla ifade edilen) mübadele işlemleri ile kısmen de olsa benzeri ekonomik olayları konu edinen muhasebe ile örtüşmekte ve benzeşmekle beraber muhasebede duygusallık yoktur. Ayrıca mental - zihinsel muhasebe karar sürecinde, genel olarak muhasebe ve yönetim muhasebesi, finansal muhasebe ve vergi muhasebesi ile ilişkili olup, hem onları etkilemekte hem de onlardan etkilenmektedir.

Mental muhasebeye göre; karara etkili olan geçerli maliyetler (kararı belirleyen maliyetler) batık ve fırsat -alternatif maliyetlerdir. Zira kişiler/insanların kararlarını seçenekler arasındaki tercihleri olup; bu tercihlerini, kendilerinin bilgi, tecrübe, anlayış ve ferasetleri ile eğitim düzeyleri vb. belirlemekle birlikte, kararlar, aynı zamanda hem düşünsel hem de duygusal faktörlerin etkisinde ortaya çıkmaktadır. Örneğin aşırı güven-kişinin kendisini daha zeki ve yetenekli olduğunu düşünmesi ve buna inanması en önemlisidir. Çünkü kişi/insan çok iyimserdir ve **“Karlı ve başarılı bir yatırım (veya kararda) dahi olmaya gerek yoktur, sadece hızlı davranılmalı ve fırsatlar bir daha gelmeyeceği için asla kaçırılmamalıdır”** bilinciyle davranır. Ancak, bu iyimserlik her zaman risk taşımakta olup; alınan kararlar çok kötü sonuçlar doğurabilmekte, daha önemlisi yaşananlardan ders alınmamaktadır. Bunun yanı sıra; vazgeçilen en yüksek getirili seçenek maliyeti-fırsat maliyetleri kaçırılmıştır. Çünkü zihnimiz yaptığımız yatırımın ya da aldığımız kararın çok kötü bir karar olmadığı, belki de düşünüldüğü kadar kayıp - yitinc olmadığı vb. mesajları ileterek, alınan kararı psikolojik olarak akla uygun hale getirmekte ve böylece de yapılan yanlışlar silinmekte veya unutulmaktadır. Aslında mental - zihinsel muhasebenin birçok tuzağı da beraberinde getirdiği unutulmuş önlemler alınmamış olup; kararın - yatırım resminin tümü görülmeyerek(veya görülmek istenmeyerek) davranılmış ve yatırımda

kullanılan sermaye- parasal kaynak gelecek dönemler için bir batık maliyet haline dönüşmüştür.

Burada gözden ırak tutulmaması gereken insanların genellikle fırsat maliyetlerini tam olarak dikkate almadıkları ancak batık maliyet yanlışlığına duyarlı olduklarıdır. Çünkü, mental - zihinsel muhasebe açısından insanlar, paranın kaynağı ve kullanım amacı gibi faktörlere bağlı olarak, parayı farklı şekilde ele almakta olup; bunun altında yatan gizli neden ise; tüm paranın-parasal kaynakların birbirinin yerine geçebilmesi ve etiketinin bulunmaması gerçeğidir. Yani duygusallık ile düşünsellik karışmıştır.

KAYNAKÇA

Akçı, Y. (2017) Fiyat Algısında Zihinsel Muhasebe Ve Tüketici Tercihi. *International Journal of Academic Value Studies*, 3, (9).

Aktan, C. C. (2012), Vergi Psikolojisinin Temelleri ve Vergi Ahlakı, *Çimento İşveren Dergisi*, Ocak 2012/6.

Atik, M., Yılmaz, B. ve Köse, Y.(2018) Bireysel Finansal Kararlarda Zihinsel Ön Yargıların Etkisi: Mental Muhasebe. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (17. UİK Özel Sayısı),

Aytekin, Yunus E. ve Aygün, M. (2016) Finansta Yeni Bir Alan “Davranışsal Finans. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 2, 143-144,

Bayar, Y.(2011) Yatırımcı Davranışlarının Davranışçı Yaklaşım Çerçevesinde Değerlendirilmesi, *Journal Of Entrepreneurship And Development-Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi* 6, 2

Bayar, Y.(2012) *Davranışsal Finans Perspektifinden Küresel Finansal Krizin Yatırımcı Davranışlarına Etkileri*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi) İstanbul Üniversitesi, İstanbul

Benartzi, O.(2012) *Behavioral Finance* ,<https://www.finanzen.net/nachricht/aktien/allianz-gi-kolumne-behavioral-finance-in-aktion-1808192>,

Comptabilite Mentale (2019). Erişim Adresi: <https://www.psychologies.com/Moi/Se-connaître/Comportement/Articles-et-Dossiers/Dire-la-verite-fait-du-bien-au-cerveau-et-au-moral/4Comptabilite-mentale>, Erişim Tarihi: 29.05.2019,

Cross J. (2017) 8 Examples Of “Mental Accounting”And How To Avoid Them’, Erişim Adresi: [https:// thecollege investor.com/8748/examples-of-mental-accounting/](https://thecollegeinvestor.com/8748/examples-of-mental-accounting/)

Davranışsal Finans (2019) Erişim Adresi: <https://www.yatirimkredi.com/davranissal-finans-dersleri-anormallikler>. Erişim Tarihi: 08.07.2019,

Definition/Mental-Accounting(2019). Erişim Adresi: <http://www.businessdictionary.com/definition/mental-accounting>, Erişim Tarihi: 10.05.2019,

Demir, İ. C. (2008) *Vergi Ahlâkı Ve Belirleyenleri Ege Bölgesi Örneği*, (Yayımlanmamış Doktora Tezi) Dokuz Eylül, İzmir

Demir, Y. Akçakanat Y. ve Songur A. (2011) *Yatırımcıların Psikolojik Eğilimleri ve Yatırım Davranışları Arasındaki İlişki: GMKB Hisse Senedi Yatırımcıları Üzerine Bir Uygulama*, *Gaziantep Üni.-Sosyal Bilimler Dergisi* 10 (1)

Geistige Buchhaltung (2012). Erişim Adresi: Tages-Anzeiger, 18.03.2012, <http://psycholo.gy/geistige-buchhaltung-verleitet-zu-fehlentscheidungentages>, Erişim Tarihi: 18.05.2019

Geistige Buchhaltung (2018). Erişim Adresi: <http://psycholo.gy/geistige-buchhaltung-verleitet-zu-fehlentscheidungen-tages/> Erişim Tarihi: 15.05.2019,

Gül, M., Ekşi İ. H. ve Sürme, M. (2017): Davranışsal Finans Açısından Altın Yatırımcılarının Davranışlarının İncelenmesi: Gaziantep Örneği, *Maliye Finans Yazıları* 108,

Jordan J. (2004) *Behavioral Finance und Werbung für Investmentfonds*, Deutscher Universitäts Verlag, 1. Auflage März,

Kamleitner, B. and Hoelzl, E. (2009) <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1464-0597.2009.00400.x> , Erişim Tarihi: 09.06.2009

Mental Accounting (2019). Erişim Adresi: AlbertPhung: <https://toptipfinance.com/behavioral-finance-key-concepts-mentalaccounting>, Erişim Tarihi: 14.05.2019,

Mental Accounting (2019). Erişim Adresi: <https://en.wikipedia.org/wiki/>, Erişim Tarihi: 25.04.2019

Mental Accounting (2019). Erişim Adresi: <https://www.cashkurs.com/beitrag/Post/mental-accounting-kontenfuhrung-im-eigenen-kopf/>, Erişim Tarihi: 05.05.2019

Mental Accounting[t.y.] Erişim Adresi: <https://news.morningstar.com/classroom2/course.asp?docId=145104&page=1&CN=>, Erişim Tarihi: 31.05.2019,

Mental-Accounting (2014). Erişim Adresi: <https://fehradvice.com/blog/2014/01/30/mental-accounting-gutscheine-regen-zu-hedonistischem->

kaufverhalten-an/, Erişim Tarihi: 05.05.2019

Mentale Buchhaltung (2019) Erişim Adresi: <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/mentale-buchhaltung/9557>, Erişim Tarihi: 20.05.2019

Mentale Kontofuehrung(2018). Erişim Adresi: <https://ls-finanzcoaching.de/2018/10/28/fehler-vermeiden-mentale-kontofuehrung/>, Erişim Tarihi: 18.05.2019

Mentale Staerke (2019) Erişim Adresi: <https://www.bexio.com/de-CH/blog/view/mentale-staerke>, Erişim Tarihi: 05.06.2019

Mentale Staerke(2019) Erişim Adresi: <https://www.bexio.com/de-CH/blog/view/mentale-staerke>, Erişim Tarihi: 03.06.2019

Olsen, J. Kasper, M Kogler, C. Muehlbacher, S. and Kirchler, E (2019). Mental accounting of income tax and value added tax among self-employed business owners *Journal of Economic Psychology*, 70,

Olsen, J. Kasper, M. Kogler, C. and Kirchler, E.(2019) *Mental Accounting*. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2018.12.007>

Pieper, D. (2017) *Behavioral Finance – Warum Wir Immer Wieder In Die Falle Tappen* (Teil 2/6), 26 Şubat 2017, <https://trade4life.de/behavioral-finance-warum-wir-immer-wieder-in-die-falle-tappen-teil-26/>,

Piyasa Rehberi (2019). Erişim Adresi: <http://piyasarehberi.org/sozluk/para>, Erişim Tarihi: 05.06.2019

Prospecttheory (2019) Erişim Adresi: <https://www.investopedia.com/terms/p/.asp>, Erişim Tarihi: 25.08.2019

Reiff N. and Phung, A. (2019) *Behavioral Finance: Key Concepts-Mental Accounting* https://www.investopedia.com/university/behavioral_finance/behavioral5.asp,

Rieger, Wolfgang A. (2010) *Mental Accounting bei selbstständigen Steuerzahlern*, Diplomarbeit, University of Vienna. Fakultät für Psychologie Betreuer In: Mühlbacher, Stephan, in Abstract, 2010 URN: urn:nbn:at:at-ubw:1-30202.98515.870769-3 <http://othes.univie.ac.at/9856/>

Seçilmiş, E. ve Didinmez, İ. (2016) Vergi Reformlarının Davranışsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği. *Bilig*, 77, 211

Şenlik, C. Ö. (2010) *Muhasebede Hile Ve Hilenin Türleri*, Erişim Adresi: http://www.vergi.tc/makaledetay/sizdengelemler/muhasebede-hile-ve-hilenin-turleri/132c5780-6e46-4faf-9b99-80e3917e3f75#_ftn Erişim Tarihi : 02.09.2010

Taschner, A.(2019) *Management Reportingund Behavioral Accounting Verhaltenswirkungen des Berichtswesens im Unternehmen*, 2. Auflage, Springer Gabler,

Tekin, A. ve Sökmen Gürçam, Ö.(2019) Davranışsal İktisat Ve Vergi Uyumu Arasındaki İlişki Üzerine Genel Bir Değerlendirme. *Avrasya Sosyal Ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi* 6 (5)