

**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANA BİLİM**

DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE VERGİYE KARŞI TUTUMLAR

Gözde EKİCİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ADANA / 2022

**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANA BİLİM**

DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE VERGİYE KARŞI TUTUMLAR

Gözde EKİCİ

Danışman: Prof. Dr. HAŞİM AKÇA

Jüri Üyesi:Doç.Dr. Volkan YURDAOĞ

Jüri Üyesi:Doç. Dr. Mehmet ELA

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ADANA / 2022

ukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne;

Bu alışma, jürimiz tarafından Maliye Ana Bilim YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan:

(Danışman)

ye:

ye:

ONAY

Yukarıdaki imzaların, adı geçen ğretim elemanlarına ait olduklarını onaylarım.

... \ ... \ 2022

Prof. Dr. Serap ÇABUK

Enstitü Müdürü

NOT: Bu tezde kullanılan ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin, izelge, şekil ve fotoğrafların kaynak gösterilmeden kullanımı, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'ndaki hükümlere tabidir.

ETİK BEYANI

Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada;

- Tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi,
- Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
- Kullanılan verilerde ve ortaya çıkan sonuçlarda herhangi bir değişiklik yapmadığımı,
- Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu,

bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim. / / 2022

İMZA

Gözde EKİCİ

ÖZET

DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE VERGİYE KARŞI TUTUMLAR

Gözde EKİCİ

Yüksek Lisans Tezi, Maliye Anabilim Dalı

Danışman: Prof. Dr. Haşim AKÇA

Mart 2022, 101 sayfa

18. yy'dan beri rasyonel insan olarak bilinen verdiği kararlarında rasyonel olan “*homoeconomicus*” 20. yy'a yaklaşıldığında en doğru kararları vermediği sınırlı rasyonel olduğu farkına varılmıştır. Böylelikle insanların hata yapmayan bir varlık olduğu varsayımı etkisini yitirmiş piyasanın kendiliğinden düzene gireceği algısı zamanla önemini yitirmiştir. İnsanların rasyonellikten sınırlı rasyonelliğe geçiş süreci bilim insanları tarafından ele alınmıştır. Bir taraftan verilen kararlara neyin etki ettiğini o zamanın bilim insanları matematiksel yöntemlerle ifade etmeye çalışmışlardır. Diğer taraftan günümüz de bilim insanları “*homoeconomicus*” dan yola çıkarak insan davranışlarını psikolojik temellere dayandırarak ifade etmişlerdir. Çalışmamızda insan davranışlarının karar alırken ki süreçte meydana gelen değişimleri bilim insanlarının araştırmaları dikkate alınmıştır. Özellikle Richard H. Thaler'ın referansı ile birçok bilim insanları tarafından yapılan gözlemler ve araştırmalar neticesinde insanların medeni halinden, yaş, cinsiyet ve gelir seviyesine kadar birçok etkenin insan davranışlarına etki ettiği gözlemlenmiştir. Özellikle bu kriterler araştırmanın ana konusu olan vergisel alanda alınan kararların insan davranışları üzerindeki etkisi çalışmada incelenmiş ve sonuçları ortaya konulmuştur. Ayrıca çalışmada verilen tarihsel süreçte konulan vergiler nedeniyle meydana gelen olaylar ele alınmış ve insanlar tarafından verilen tepkiler ve davranışlar incelenmiştir. Son olarak Adana ilinde gerçekleştirilen anket çalışması ile insanların yaş, gelir düzeyi, cinsiyeti, devlete olan bağlılığı, siyasi görüşü ve dini duygularının karar alma sürecinde nasıl bir etkisi olduğu incelenmiştir. İnsanlara vergi temelli sorular yöneltilerek insanların karar ve davranışları incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Vergi, İnsan Davranışları, Anket Çalışması

ABSTRACT**ATTITUDES OVER LOOKING TAX AS PART OF BEHAVIOURAL FINANCE****Gözde EKİCİ****Master Thesis, Department of Public Finance****Supervisor: Prof. Dr. Haşim AKÇA****March 2022, 101 page**

Known as a rational human being since the 18th century, the "homo economicus", who has been rational in his decisions, has come to the realization that he did not make the most correct decisions when the 20th century was approached, and that he was a limited rational. Thus, the assumption that individuals are an entity that does not make mistakes has lost its effect, and the perception that the market will regulate itself has lost its importance over time. The process of people's transition from rationality to limited rationality has been handled by scientists. On the one hand, the scientists of that time tried to express what affected the decisions made by mathematical methods. On the other hand, recently, scientists have expressed human behavior based on psychological foundations, starting from "homo-economicus".

This study investigates the changes in human behavior during the decision-making process and the researches of scientists regards the subject. Particularly with the reference to the observations and researches made by Richard H. Thaler and many scientists. Their results showed that many factors from person's marital status to age, gender and income level affect human behavior. In particular, the effects of the decisions taken in the tax field, which is the main subject of this research, where the effects on human behavior have been examined in this study.

In addition, the events that occurred due to the taxes in the historical process given in the study were discussed and the reactions and behaviors of the individuals were examined. Finally, with the survey conducted in Adana province, the effects of people's age, income level, gender, commitment to the state, political views and religious feelings in the decision-making process were observed. People's decisions and behaviors were inspected by asking tax-based questions to public.

Key words: Behavioural Finance, Tax, Human Attitudes, Survey Study

ÖNSÖZ

Çalışmamda başta saygıdeğer hocamdan ders almam neticesinde kendisinden tez konusu almamı özendiren, çalışmanın başından beri sonuçlandırıcaya kadar gece gündüz demeden her konuda bana destek olan ve doğru bilgiye ulaşmamda bana yardımcı olan saygıdeğer hocam Prof. Dr. Haşim AKÇA'ya her türlü ilgi, alaka ve katkılarından dolayı teşekkürü bir borç bilirim.

Özellikle yüksek lisan programı süreci boyunca kendisinden ders aldığım sayın hocam DOÇ. Dr. Volkan YURDADOĞ' teşekkür etmek isterim. Program boyunca tezimin ana konusu olan Davranışsal İktisat'ı bana sevdirdiği ve konunun önemli ve dikkate değer olduğunu benimseten saygıdeğer hocama şükranlarımı iletirim. Çalışmama kaynaklık eden konuları derslerinde bütün bilgi birikimi ile bizlere aktaran sayın hocam Prof. Dr. İlter ÜNLÜKAPLAN'a teşekkür ederim.

Çalışmamın başlangıcından itibaren gerek maddi gerek manevi olarak her türlü koşulda beni destekleyen değerli annem Sema Esin'e ve Saygı değer babam Fethi Esin'e göstermiş oldukları sabır için teşekkür etmek isterim. Ayrıca çalışma süreci boyunca beni her koşulda ve şartta maddi ve manevi olarak destekleyen sayın eşim Müh. Mert Asil Ekici'ye teşekkürü bir borç bilirim.

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET	iv
ABSTRACT.....	v
ÖNSÖZ	vi
ŞEKİLLER LİSTESİ	x
GRAFİKLER LİSTESİ.....	xi

BÖLÜM I

GİRİŞ

1.1. Araştırmanın Amacı.....	1
1.2. Araştırmanın Önemi	2
1.3. Araştırmanın Yöntemi	2

BÖLÜM II

DAVRANIŞSAL İKTİSADIN TEORİK ÇERÇEVESİ

2.1. Davranışsal İktisadın Tanımı ve Konusu.....	3
2.2. Davranışsal İktisadın Gelişimi.....	8
2.3. Literatür Taraması.....	9
2.4. Davranışsal İktisadın Avrupa Birliği, Amerika Birleşik Devletleri, Türkiye, Afırka Ve Asya Ülkelerindeki Gelişim Süreci	23
2.4.1. Amerika Birleşik Devletlerinde Davranışsal İktisadın Gelişim Süreci	23
2.4.1.1. Amerika Birleşik Devletlerinde Vergi İsyanları.....	26
2.4.1.1.1. Boston Çay Partisi	26
2.4.1.1.2. Pul Vergisi	27
2.4.1.1.3. Viski İsyanı.....	27
2.4.1.1.4. Fries İsyanı	28
2.4.2. Davranışsal İktisadın Avrupa Birliği Ülkelerinde Gelişim Süreci	28
2.4.2.1. Avrupa Devletlerinde Ortaya Çıkan Vergi İsyanları	32
2.4.2.1.1. Baş Vergisi(Poll Tax)	32
2.4.2.1.2. Poujade Hareketi	33

2.4.2.1.3. Hampden Hareketi.....	34
2.4.2.1.4. Wat Tyler İsyanı	34
2.4.3. Afrika Ülkelerinde Davranışsal İktisadın Gelişim Süreci	35
2.4.4. Asya Ülkelerinde Davranışsal İktisadın Gelişimi	35
2.4.5. Türkiyede Davranışsal İktisadın Gelişim Süreci	37
2.4.5.1. Osmanlı Devlaetinde Ortaya Çıkan İsyanlar	42
2.4.5.1.1. Celali İsyanları.....	42
2.4.5.1.2. Patrona Halil İsyanı	43
2.4.5.1.3. Kalender Çelebi İsyanı	43
2.4.5.1.4. Akçalı Kel Mehmet Ayaklanması	43
2.5. Davranışsal İktisat Hakkındaki Yaklaşımlar	44
2.5.1. Beklenti Teorisi	44
2.5.2. Kayıptan Kaçınma	45
2.5.3. Sınırlı Rasyonalite	47
2.5.4. Çerçeveleme Etkisi	48
2.5.5. Zihinsel Muhasebe.....	50
2.5.6. Sahiplik Etkisi.....	52

BÖLÜM III

DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE VERGİYE KARŞI TUTUMLAR

3.1. Vergiler Karşısında İnsan Davranışlarını Anlamaya Genel Bakış	53
3.2. İnsan Davranışlarını Etkileyen Faktörler	61
3.2.1. Gelir Seviyesi	61
3.2.2. Kültürel Faktörler	62
3.2.3. Meslek	62
3.2.4. Yaş	63
3.2.5. Roller	63
3.2.6. Cinsiyet.....	64
3.2.7. Eğitim Ve Öğretim Seviyesi.....	64
3.2.8. Devlete Ve Siyasi İktidara Karşı Bağlılık	64
3.3. İnsan Davranışlarının Kamu Ekonomisi Aracılığı İle Değerlendirilmesi	65
3.3.1. Laffer Eğrisi.....	65

3.3.2. Zorunlu Tüketim Malları, İkame Ve Tamamlayıcı Mallarda Meydana Gelen Değişimler	68
3.3.3. Vergi Kaçakçılığı.....	71
3.3.4. Vergiye Karşı Gönüllü Uyum ve Vergi Ahlakı.....	73
3.3.5. Vergi Bilinci	75

BÖLÜM IV

ANKET DEĞERLENDİRMESİ

4.1. Anket Değerlendirmesi	77
----------------------------------	----

BÖLÜM V

SONUÇ VE ÖNERİLER.....	91
KAYNAKÇA.....	95
ÖZGEÇMİŞ	101

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa
Şekil 1. Kayıptan Kaçınma -1	46
Şekil 2. Kayıptan Kaçınma -2	47
Şekil 3. Laffer Eğrisi	66
Şekil 4. Zorunlu Tüketim Malları, İkame Ve Tamamlayıcı Mallarda Meydana Gelen Değişimler -1	68
Şekil 5. Zorunlu Tüketim Malları, İkame Ve Tamamlayıcı Mallarda Meydana Gelen Değişimler -2	69
Şekil 6. Zorunlu Tüketim Malları, İkame Ve Tamamlayıcı Mallarda Meydana Gelen Değişimler -3	70

GRAFİKLER LİSTESİ

Sayfa

Grafik 1. Vergi Oranlarındaki Artış Karşısında Mükellef Tutumları.....	77
Grafik 2. Vergi Kanunları ve Mevzuatının karmaşıklığına göre Mükellef Tutumları ..	78
Grafik 3. Vergi Kanunlarının Sürekli Olarak Değişmesi Durumunda Mükelleflerin Siyasi Tercihleri	79
Grafik 4. Vergi Oranlarındaki Düşüş Karşısında Mükelleflerin Siyasi Tercihleri.....	79
Grafik 5. Vergi Aflarının Süreklilik Kazanmasının İktidara Olan Yansıması	80
Grafik 6. Ödenen Vergiler Karşısında Kamu Harcamalarına Karşı Tepkiler	80
Grafik 7. Vergi Denetimlerinin Sıklığının Beyanname Vermeye Etkisi.....	81
Grafik 8. Harcanabilir Gelirin Yüksekliğinin Vergi Ödeme İsteğine Etkisi	82
Grafik 9. Harcanabilir Gelirin Düşüklüğünün Vergi Ödeme İsteğine Etkisi	82
Grafik 10. Dini Duyguların Etkisi Vergi Ödemeye Etkisi	83
Grafik 11. Vergilemede Adalet İlkesinin Etkisi	83
Grafik 12. Vergi Aflarının Vergilemede Gönüllü Uyuma Etkisi	84
Grafik 13. Vergi Aflarının Vergi Ödemekten Kaçınmaya Etkisi	85
Grafik 14. Eğitim Seviyesinin Vergi Ödeme Üzerindeki Etkisi.....	85
Grafik 15. Kurumlar Vergisi Oranındaki Değişikliklerin İşveren Davranışlarına	
Etkisi	86
Grafik 16. Harcamalar ve Gelir Vergisi Oranındaki Değişikliklerin Harcama Kararlarına Etkisi	87
Grafik 17. Zorunlu Tüketim Malları Üzerinden Alınan Vergi Oranlarının Düşürülmesinin Tasarruflara Etkileri	87
Grafik 18. Sosyo-Ekonomik Durumun Vergi Ödemeye Karşı Etkisi	88
Grafik 19. Enflasyon Nedeniyle Vergi Oranlarının Düşürülmesinin Tüketim Alışkanlıkları Üzerindeki Etkisi.....	89
Grafik 20. Vergi Oranlarının Sürekli Değişikliklerin Hükümete Bakış Açısı Üzerindeki Etkisi	89

BÖLÜM I

GİRİŞ

1.1. Araştırmanın Amacı

İnsan ırkının ortaya çıkması ile insani ihtiyaçlar henüz para ekonomisi devreye girmeden takas yöntemi ile sağlanmaya çalışılıyordu. Zamanla insan toplulukları belli başlı hizmetleri ki bunların en önemlileri olan altyapı, sağlık, adalet, güvenlik gibi hizmetleri tek başına sağlayamamaktaydı ve bunları karşılayacak yönetici bir birime ihtiyaç duymaktaydı. İnsanlar tarafından meydana getirilen bu yapı, sağlayacakları hizmetler karşılığında bir takım fedakarlıklar istemekteydi. Başlangıçta para ekonomisinin henüz belirmediği dönemde insanların elde ettikleri ürünlerden belli bir miktarını veya yönetici sınıfında bulunan varlıklı insanların topraklarında çalışarak sağlamış oldukları hizmetler karşılığında almaktaydılar.

Zamanla para ekonomisinin devreye girmesi ile devlet tarafından sunulan hizmetlerin karşılığı para birimi üzerinden elde edilmeye başlandı. İnsanların kazançları üzerinden alınan paranın belli miktarı vergi olarak ifade edilmekte ve alınan bu vergiler insanların iktisadi hayattaki davranışlarını etkilemektedir. Şöyle ki alınan bu vergiler karşılığında insanlar ya daha fazla çalışmayı(gelir etkisi) ya da çalışmamayı tercih edip dinlenmektedirler(ikame etkisi). Daha fazla çalışan insanın elde etmiş olduğu gelirin büyük bir kısmı verilirildiği için elinde sadece zorunlu ihtiyaçlarını karşılayacak kadar belli bir miktar kalmaktadır. Böylelikle insanlar tasarruf yapamamakta ve tasarruf yapılamaması nedeniyle yatırımlar gerçekleşmemekte ve ülke gayri safi hasılası azalarak toplum ihtiyaçları karşılanamayacak duruma gelmektedir.

Çalışmanın amacında insanların alınan vergiler nedeniyle özellikle tüketim ve tasarruf açısından göstermiş oldukları tepkilerin iktisadi hayattaki sonucunu gözlemlemek. Aynı zamanda gerek ekonomik, sosyal gerekse idari alanda belli başlı kriterlerin(yaş, cinsiyet, kültürel faktörler...) insanların davranışlarını nasıl etkilediğini açıklayarak yapılan deney ve gözlemler dikkate alınarak insan davranışlarının ekonomiyi nasıl etkilediğini ortaya koyan davranışsal iktisat kuramını açıklamak. Aynı zamanda davranışsal iktisat alanında son zamanlarda geniş çapta inceleme yapan iktisatçıların gözlem ve deneyleri dikkate alınarak insanların tarih boyunca vergiye karşı göstermiş oldukları tutum ve davranışları ortaya koymaktır.

1.2. Araştırmanın Önemi

Tezin amaç kısmından yola çıkarak davranışsal iktisat alanının da yapılan araştırmalar ve incelemeler neticesinde salt vergi açısından değil aynı zamanda birçok etkenin direkt insan psikolojisinde yarattığı etkinin insan davranışlarına yansımaları ortaya koymak tezin en başlıca konusudur. Böylelikle Adana ilinde 110 kişinin katılımı ile gerçekleştirilen anket çalışması ise çalışmanın amacı desteklenecektir. Yapılan anket çalışması ile insan davranışlarına nelerin nasıl etki ettiği gözlemlenecektir.

Yapılan literatür çalışması sonucu uygulanan iktisat politikaları neticesinde davranışsal iktisadın çalışma alanı olarak piyasaların, firmaların ve tüketicilerin tüketimi veya tasarrufu üzerine etkileri açıkça görülmektedir. Fakat uygulanan iktisadi veya vergisel politikalar neticesinde bireylerin tutum ve davranışlarının ne olduğu hakkında geniş çaplı araştırmalar bulunmamaktadır.

Bu bağlamda yapılacak olan literatür taraması ve anket çalışması neticesinde anket çalışması göz önünde bulundurularak özellikle vergi politikalarının uygulanması sonucu bireylerin davranışları incelenecek davranışsal iktisat çerçevesinde oluşturulan akademik çalışmalara kaynak oluşturulacaktır.

1.3. Araştırmanın Yöntemi

Tezin başlangıç ve bitiş süreci boyunca izlenecek yol ise araştırma konusunun öncelikli olarak daha önce ortaya konan diğer çalışmalar incelenip ilk olarak temel varsayımlarını ortaya koymak. Tarihsel olarak yazın alanında görüş bildiren iktisatçıların görüşleri dikkate alınarak araştırmaya kaynak oluşturulacaktır. Gerek anket çalışmaları gerekse uygulanan iktisadi politikalar incelenip araştırmanın konusu güçlendirilecektir.

Aynı zamanda özgün olarak uygulanacağı düşünülen iktisadi politikalar veya piyasa koşullarının insan davranışları üzerindeki etkileri gözlemlenecek ve literatürde yer alan kaynaklara ek yeni bir çalışma ortaya konulacaktır.

BÖLÜM II

DAVRANIŞSAL İKTİSADIN TEORİK ÇERÇEVESİ

Klasik dönemden itibaren insan davranışlarının kusursuz ve mantıklı hareket ettiğini modern ekonomi ortaya çıkana kadar iktisatçıların savunduğu görülür. Davranışsal iktisadın salt matematikten ibaret olmadığını ve zamanla matematiksel değerlerin önemini nasıl yitirdiği bu bölümde anlatılmaya çalışılacaktır. Ekonominin, düşünce yapısının, insan yaşayışı ve dünya ülkelerin gelişimi üzerine Adam Smith'in önderliğini yaptığı klasik iktisat akımı zamanla önemi kaybeder. Çünkü doğal düzenin değişmesi insan davranışları ve düşünce yapısı üzerinde bir hayli etkilidir. İnsanların davranışlarının matematiksel olarak ifade edilmesi bir kenara bırakılarak başta sosyoloji ve psikoloji bilimleri önderliğinde insan davranışlarını gözlemlemek için adımlar atılır. Bu bölümümüzde insan davranışlarının klasik iktisattan koparak Richard Thaler'ın önderliğini yaptığı modern iktisat yolu ile psikoloji ve sosyoloji biliminin de katkıları ile gelişim süreci açıklanmaya çalışılacaktır.

2.1. Davranışsal İktisadın Tanımı ve Konusu

Davranışsal iktisat olarak son yıllarda ifade edilmeye çalışılan kavram insan davranışlarının ve bu davranışları sonucunun matematiksel verilerden yararlanmaktan ziyade, psikolojik ve sosyolojik açıdan değerlendirmeye çalışmaktır. İktisat biliminin ilk zamanlarında insanların ekonomik anlamdaki kararları sadece matematik ve istatistiksel verilerden yola çıkarak tespit edilmeye çalışılıyordu. Fakat 1980'li yıllara gelindiğinde insan davranışlarının sonucundan ziyade bu davranışlara neden olan sebepler psikoloji ve sosyoloji biliminden yararlanılarak ifade edilmeye başlanmıştır. Davranışsal iktisadın konusu aslında insanların ekonomik anlamda karar verirken bu kararlara etki edebilecek tüm göstergeleri dikkate alarak analiz etmektir. Bu nedenle insanların yaşamış oldukları çevre, duydukları anlık hisler, aldıkları eğitimler, arkadaş ilişkileri ve hatta daha ileri gitmek gerekirse anlık durumlar bile insanların günlük kararlarını etkilemektedir.

Mikro iktisat perspektifinde başlangıç olarak kıt olan kaynakların mümkün olan en optimum seviyede insanlara paylaştırılması gerektiği ifade edilir. Bu amaç doğrultusunda yola çıkarak kıt olan kaynakların dağılımı insan davranışları üzerinde ne gibi sonuçlar doğuracağı davranışsal iktisat çerçevesinde açıklanmaya çalışılmaktadır. Davranışsal iktisat olarak ifade edilen kavram yalnızca sınırlı olan kaynakların değil aynı

zamanda insanların ekonomik anlamda karar verirken ki davranışlarını da gözlemlemektedir. Örneğin, elinde belli bir miktar para bulunan bireyin banka faiz oranları ve hisse senetlerini takip ederek kendisine en karlı kazancı sağlayacak iki seçenekten birini seçmesi ekonomik alan da karar verirken ki davranışını ifade eder. Verilen örnekten yola çıkarak iktisat ve psikolojiyi açıklamaya çalışırsak bireyin hisse senedi ya da faiz oranından birini tercih etmesi iktisat bilimi, bu davranışını hangi perspektifleri dikkate alarak sergilediği ise psikoloji bilimi ile ifade edilmektedir(Çalık ve Düzü, 2009, s. 2).

İnsanlar ekonomik anlamda karar verirken birçok durum ve olaylardan etkilenebilirler. Yaşamış oldukları toplumun kültürel yapısı, aile içindeki tutum ve davranışlar, arkadaş çevreleri insanların ekonomik anlamda karar verirken ki davranışlarına etki eden sebeplerden başlıcalarıdır. Bireyin kültürel olarak maneviyata önem veren bir toplumda yetişmesi ya da ailevi olarak paylaşımcı bir yapıya sahip olması aynı zamanda arkadaş çevresinde statü farkı gözetmeksizin arkadaş ilişkileri kurmak insanların davranışlarını hem ekonomik hem de sosyal alanda karar verirken olumlu etikler. Bu gibi sosyal durumların yanında faydasını maksimum etmek isteyen üretici ve tüketicuyu dikkate alırsak eğer üretici mevcut kıt kaynaklarla mümkün olan en düşük maliyetle en yüksek çıktıyı elde etmek için kurumsal olarak küçülmeye gitme, işçi çıkarma, sigortasız işçi çalıştırma, düşük ücretle işçi alımı yapma ve hatta gerekirse az işçi ile mesai saatlerini uzatarak üretim yapmaya çalışması karını maksimize etmek için sergileyeceği davranışlardandır.

Tüketici açısından ise elinde bulunan belli bir miktar para ile yapacağı yatırımda kendisine en yüksek kazancı sağlayacak olan hisse senedi, tahvil veya faiz oranı gibi kıymetli evrak'a yatırım yapması ya da bir ürün satın alırken kendisine en az maliyetle mal olacak ürünü satın almayı tercih etmesi faydasını maksimize etmede göstereceği davranışlardandır. Tüm bu anlatılanlar çerçevesinde ülkenin içinde bulunmuş olduğu ekonomik durumu, istihdam seviyesi ve işsizlik oranı insan davranışları üzerinde etkilere neden olabilir. Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomisi tarıma ve küçük sanayi kuruluşlarına dayalı olduğu için istihdam seviyesi düşük ve işsizlik oranı yüksek olacaktır. Bu da bireylerin ekonomik anlamda güçsüz olduğunu ifade eder ve tercihlerini gerçekleştirirken ülkenin içinde bulunduğu ekonomik koşullara göre hareket etmelerine neden olur. Gelir seviyesi yüksek olan bireyler ekonomik anlamda karar verirken tereddüt etmeden istedikleri kararları alabilirler. Fakat gelir seviyesi düşük olan bireyler lüks ihtiyaçlarından çok zorunlu ihtiyaçlarını karşılamayı tercih edecektir ve

davranışını ona göre sergileyecektir. Mikro iktisatta tüketim dışsallıkları diye ifade ettiğimiz üç tip dışsallık türü bulunmaktadır ve insanların bir malı tüketirken ki davranışları üzerinde etkiye sahiptir. Bunlardan ilki Snop(züppe) etkisidir. Genellikle yüksek gelir grupları arasında görülen bu etkiye göre fiyatı oldukça yüksek olan bir malın fiyatı düştüğünde düşük gelir grupları da bu mallardan satın alacağı düşüncesi ile mala olan taleplerinde bir azalış meydana gelmektedir. Psikolojik olarak alt sınıfta yer alan insan topluluğu ile aynı statüde olmak istemedikleri için tükettikleri mala karşı olan taleplerini düşürecek bir davranış sergilemektedirler.

Bir diğer etki Bandwagon etkisi yani başkasından geri kalmama, modaya ayak uydurma etkisi olarak da ifade edilebilir. Örnek verecek olursak Iphone marka telefonun herkes tarafından kullanılması “Ayşe de var bende neden yok” diyerek talep görmesi nedeniyle hem o mala olan talep artmakta hem de malın fiyatı artmaktadır. Son olarak da Veblen(gösteriş) etkisine göre bir malın fiyatı arttığında bireyin çevresindeki insanlara hava atmak için tükettiği malları ifade etmektedir. Şöyle ki tekrar Iphone örneğinden yola çıkacak olursak Iphone 10s Plus kullanan bir bireyin Iphone 11’in piyasaya girmesi ile hemen o markayı alması bireyin psikolojik olarak hava atma gereksinimi hissetmesine neden olacak ve davranışını en son çıkan ürünü alarak sergileyecektir(Özdurak, 2017, s. 62). Yapılan açıklamalar ve 1980’li yıllarından beri devam eden araştırmalar neticesinde insan davranışlarının altında yatan sebebin yalnızca psikolojik değil aynı zamanda ekonomik ve çevresel faktörlerden de kaynaklandığı gözlemlenmiştir.

Bu bağlamda Klasik iktisat dönemi düşünürlerinin kabul ettiği rasyonel insan(homo-economicus) kavramı davranışsal iktisat perspektifine uymamaktadır. Çünkü rasyonel insan kavramına göre piyasada var olan tüm bilgiye sahip olan birey hata yapmadan en doğru kararı vereceği ifade edilmekteydi. Homo-economicus kavramına göre üreticiler karlarını maksimize edecek en doğru kararı hata yapmadan alırlar, tüketiciler ise fayda maksimizasyonu sağlamak için kendisine en yüksek faydayı sağlayacak ürünü tam bilgi sayesinde hata yapmadan seçmeye çalışacaktır. Fakat Modern iktisada geçiş aşamasında bireyin piyasada var olan tüm bilgiye sahip olmadığı eksik bilgiye sahip olduğu ve gerektiğinde hata yaparak ve çevresinde meydana gelen gelişmeleri dikkate alarak da karar verebileceği ileri sürülmüştür. Bu duruma en iyi örnek olarak George Akerlof’un Asimetrik Bilgi(Asimetrik Enformasyon) olarak ifade etmeye çalıştığı Limon Problemidir. Akerlof’a göre piyasa da karar vericiler bir karar alırken var olan tüm bilgiye sahip değildir. Limon Problemi örneğine göre araba piyasasında araba almak isteyen bir bireyin sahip olduğu bilgi araba satan bireye göre daha düşüktür.

Bundan dolayı araba satın alan birey elinde mevcut olan bilgilerle vermiş olduğu kararlar neticesinde ters seçim yaparak düşük fiyattan alabilecek olduğu arabayı yüksek fiyattan satın alarak eksik bilgi nedeniyle hatalı karar almıştır(Akerlof, 2009, pp. 6). İlerleyen zamanlarda davranışsal iktisat alanında insan davranışlarını sosyolojik ve psikolojik değerler göz önünde bulunarak açıklamaya çalışan en önemli iktisatçı Richard Thaler'dır. Thaler ilk kez öğrencilerine yapmış olduğu sınav sonucu davranışlarında ve düşüncelerinde değişiklikler gözlemleyerek insan davranışlarının aynı sonuca rağmen farklı tepkiler verdiğini gözlemler.

Öğrencilerin sınav sonuçlarını açıklandığında derecelendirme puanına göre 100 puan üzerinden 72 alan ile 137 puan üzerinden 96 puan arasında aslında bir değişiklik olmadığını sadece rakamsal olarak farklılık gösterdiğini vurgular. Böylelikle Thaler aslında insanların zihinsel illüzyona maruz kaldığını ve sınav sonuçları aynı derece olmasına rağmen rakamsal büyüklükler farklılık gösterdiği için düşünce ve davranışlarında değişiklik meydana geldiğini vurgular. Thaler'a göre insanlar sahip olmak istedikleri şey üzerine karar verirken birkaç seçenek arasında değerlendirme yaparak kendisine en uygun olan seçeneği tercih ederek karar vereceğini ifade eder. İnsanların birçok alanda karar alırken içinde bulunduğu ekonomik, sosyal, siyasal ve çevresel bir takım faktörlerden etkilendiği günlük hayatta gözlemlerle ve bilimsel olarak çalışmalarla desteklenmiştir.

Davranışsal iktisadın Thaler'dan bu yana açıklamaya çalıştığı ve tanımsal olarak birçok iktisatçının anlatmaya çalıştığı şey insanların maddi durumu, eğitim seviyesi, yaşı, dini değerleri, kedisine referans olarak aldığı kişilerin insan davranışlarına etki ettiğini vurgularlar. Dolaysı ile davranışsal iktisat olarak ifade edilmeye çalışılan kavram Klasik iktisatçıların tabir ettiği gibi insanların mükemmel bir varlık olduğu değil, karar verirken gerektiğinde hata yapabileceğini ve bu hataların neden kaynaklandığını yapılan araştırmalar neticesinde açıklığa kavuşturmadır. Davranışsal iktisat birçok alanda kullanılan bir bilim dalı olduğundan tüm bu anlatılan ve anlatılacak olanlar çerçevesinde davranışsal iktisadın tanımını spesifik olarak ifade etmek zordur. Fakat tanımsal olarak illaki ifade edilecekse eğer iç ve dış etkenlerin insan psikolojisinde yarattığı etkinin insan davranışlarını nasıl yönlendirdiğidir. Başta psikoloji bilimi olmak üzere insan psikolojisinin nelere tepki vereceği davranışsal iktisadın temel konusu halini alır. Böylelikle modern iktisadın başlamasından bu yana insan davranışlarının aslında kendi psikolojisinin bir ürünü olduğu ifade edilebilir. Şöyle ki günlük hayata dair her an gerçekleştirdiğimiz davranışların en temel nedeni zihnimizde oluşturduğumuz bir takım

kurgular ve kararlardan ibarettir. Bundan dolayıdır ki klasik iktisadın bir kenara bırakılması ve zamanla insanların düşünce yapılarının değişmesi ile insan davranışları psikoloji alanında da incelemeye alınır. Psikoloji biliminin var olması insan davranışlarını ölçmede en önemli bilim dalı olmasının yanında sosyoloji bilimi de insan davranışlarını ölçme ve değerlendirmede diğer etkili bir bilim dalıdır. Şöyle ki toplumsal yaşayışın başta gelmesi ile insanların davranışına etki edebilecek birçok sosyolojik faktör bulunmaktadır. İlerleyen bölümlerde daha detaylı anlatılacak olmasına rağmen insanın doğup büyüdüğü toplum ve aile yapısı bir etkidir.

Çünkü insanın taklit etme ve benimseme özelliğinden dolayı kendisi istemese dahi gördüğü davranışlardan etkilenecek ve aynı şekil de davranacaktır. Yaş insanların kararlarını etkilemede bir diğer etkenlerden biridir. On beş yaşındaki bir çocuk ile otuz beş yaşındaki bir yetişkinin düşünceleri bir olamaz mutlaka aynı konu üzerinde görüş farklılığı vardır ve bu farklılık davranışlarına etki edecektir. Bir diğer etkenlerden eğitim seviyesi okumuş ve okumamış bireyin düşünce ve davranışları illaki farklı olacaktır. İyi eğitim almış bireyin yaşayış ve hayata karşı bakış açısıyla eğitim seviyesi oldukça düşük olan bireyin aynı olmayacaktır. Cinsiyet farklılığı da davranışlara ve düşüncelere etki etmektedir çünkü bir kadın ile erkeğin düşünce yapısı bir değildir. Özellikle yatırım yapma alanında bakarsak eğer kadınlar erkeklere nazaran daha çok birikim yapma yönünde hareket eder. Aslında özellikle insan davranışlarına etkisi oldukça fazla olan etken gelir seviyesi yani ekonomik durumdur.

Gelir seviyesindeki farklılık salt tüketim yönüne değil aynı zamanda insanların toplumdaki yerine de etki etmektedir. Zengin zaten zengindir ve istediği her şeye sahip olabilir düşünce davranışlarını ona göre yönlendirir. Fakat fakir olan ise sürekli olarak bir şeylerden vazgeçme halindedir. Çünkü fakir olanlar için temel ihtiyaçlar vardır ve keyfi olarak harcama yapmak onlar için lükstür ve sadece ellerindeki mevcut paraya göre hareket ederler. Ama zengin olan temel ihtiyaçlarını zaten karşılar ve kendini tatmin etmek amaçlı ellerindeki mevcut parayı düşünmeden hareket ederler. Zengin olan toplum içinde önemli bir yer edinir ve ona göre muamele görür fakat fakir olanın toplumda yeri yoktur ve söz hakkına dahi sahip değildir. Böylelikle davranışsal iktisadın tanımı veya konusunu belli bir takım kriterler içermez oldukça geniş ve kapsamlı bir perspektife sahiptir.

2.2. Davranışsal İktisadın Gelişimi

Daha çok 1980’li yıllarda kapsamlı olarak ifade edilmeye çalışılan davranışsal iktisat konusu hakkındaki çalışmalar aslında yeni değildir. Açıkçası iktisat bilimi belirgin bir şekilde çalışma alanı olarak ifade edilmeye başlandığında Klasik iktisadın köklerine dayanmasına rağmen davranışsal iktisat bir disiplin olarak ele alınmamaktaydı. Dönemin iktisatçılarının birçoğu aynı zamanda psikolog olarak nitelendirilmekteydi. Adam Smith en iyi örneklerinden bir tanesidir. Smith’in klasik olarak bilinen “*Invinsible Hand(Görünmez El)*” ifadesi, “*The Wealth of Nation(Ulusların Zenginliği)*” ve çok az bilinmesine rağmen “*The Theory of Moral Sentiments(Ahlaki Duygular Teoremi)*” kitapları davranışsal iktisadın tam anlamıyla bir bilim olarak ele alınmaması sebebiyle ekonominin insan davranışları üzerindeki etkisi bu kitaplarda ifade edilmeye başlanmıştır(Ashraf, Camerer & Loewenstein, 2005, pp. 3).

Smith’in 1759 yılında yayınladığı “*The Theory of Moral Sentiments(Ahlaki Duygular Teoremi)*” adlı kitabında bireylerin kişisel çıkardan ziyade aynı zamanda toplumsal değerleri de göz önüne alarak hareket ettiği ifade edilir. “Sempatı” olarak ifade edilen bu kavram bireyin herhangi bir konuda karar alırken çevresindeki insanlar tarafından onaylanması, takdir edilmesi anlamına gelmektedir. Aynı zamanda bireyin, başkalarının sevinç ve acılarına ortak olması sebebiyle diğer insanların bireyin sevinç ve acılarına ortak olacağı düşüncesiyle hareket etmektedir.

Smith aynı çalışmasında, “we suffer more... when we fall from a better to a worse situation, than we ever enjoy when we rise from a worse to a better.” diyerek ifade etmeye çalıştığı şey “iyi bir durumdan kötü bir duruma düştüğümüzde, kötü durumdan iyi duruma yükseldiğimizde duyduğumuz zevkten daha fazla acı çekmemizdir”(Barut, 2019, s. 26). Loss Aversion(Kayıptan Kaçınma) olarak ifade edilen bu durumu elinde 1000 TL olan bir bireyin parasını 5 aylığına bankaya yatırırsa elde edeceği faizin 150 TL getiri sağlayacağını ifade eder. Eğer parasını 3 aylığına yatırırsa 50 TL getiri sağlayacağı belirtir ve aradaki 100 TL’lik kaybı dikkate alan birey parasını 5 aylığına bankaya yatırması durumunda 100 TL’lik bir kayıptan kaçındığı görülmektedir. Klasik iktisattan sonra modern iktisada geçiş aşamasında Richard H. Thaler davranışsal iktisat alanında insan davranışlarının açıklanmasında önemli bir yere sahiptir. Richard H. Thaler ve Cass R. Sustein’in 2008 yılında kaleme aldıkları “*Nudge:Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness(Dürtme:Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk Hakkındaki Kararları Geliştirme)*” kitabında insanların karar alırken temel kurallardan veya rasyonel insanın

davranış ve düşüncelerinin haricinde hareket ettiğini düşünerek insan davranışlarını bu kitapta açıklamaya çalışırlar. İnsanların rasyonelliğin dışında kendi duygu ve düşünceleri veya iç güdülerini ile hareket ederek karar verdiklerinin ifade ederler. Böylelikle belirli basmakalıp düşüncelerden ziyade insanların zamanla kendi düşüncelerini referans alarak hareket ettiklerini ifade ederler. Richard H. Thaler ve Cass R. Sustein aynı zamanda insanların sahip oldukları önyargı ve sürüyü takip etme olarak ifade ettikleri kavramlarında insan davranışlarına etki ettiğini ortaya koyarlar.

Şöyle ki insanların idol olarak ya da referans olarak benimsediği kişileri takip ederek yaptıkları veya benimsedikleri davranışları takip ederek onlar gibi yaşamaya, karar vermeye ve hareket etmeye başlayacaklarını ifade ederler. Aynı zamanda önyargılarının da çoğu zaman insanların hatalı davranışlar sergilemesine neden olacağını belirtirler. Çünkü insanlar ön yargılı olduklarında karar vermeye çalıştıkları şey üzerine çevresindekilerin düşüncelerinden etkilenmediklerini veya bilgiye açık olmadıklarını vurgularlar. Böylelikle insanların karar alırken hatalı davranışlar sergilediklerini ifade ederler. 2015 yılında Richard Thaler “*Misbehaving: The Making of Behavioural Economics*(Uygunsuz Davranma: Davranışsal Ekonominin Oluşturulması)” kitabında ise alışverişten yatırım kararlarına kadar birçok konuda insanların karar alırken ki davranışlarını incelemeye çalışır.

Thaler kitabında *Anamoly* olarak açıklamaya çalıştığı konu ise insanların basmakalıp dogmalar ile hareket ettiğini ifade eder. İnsanlar karar verirken belli bir takım doğru olarak kabul ettikleri düşüncelerden hareket ederek karar verdiklerini gözlemlerler.

2.3. Literatür Taraması

Bir ahlak ve siyaset felsefecisi olarak eserlerini kaleme alan Bernard De Mandeville daha çok etik ve ekonomi alanında eserler yazarak birçok konunun veya kavramın temellerini atan filozoftur. Şöyle ki kaleme aldığı “*The Fable of Bees*” (*Arıların Masalı*) adlı eserinde iktisadın kurucusu olarak ifade edilen Adam Smith’in ortaya koyduğu “*Homo-economicus*” ve “*doğal düzen*” kavramlarını sistematik bir şekilde olmasa da yazdığı eserde ortaya koyar. Mandeville insanların sadece kendi çıkarlarını düşünerek en iyi kararı vereceği düşüncesiyle hareket etmesi toplumu da olumlu anlamda etkileyeceğini ifade ederek “*Homo-economicus*” kavramını tanımlar. Aynı zamanda insanların kendi bencillikleri dolayısı ile hareket etmesi neticesinde ekonomik anlamda toplumsal refahın kendiliğinden sağlanacağını dile getirerek “*doğal düzen*” kavramını açıklayıp Smith’e öncülük eder(Barut, 2019, s. 24). 1714 yılında yayınladığı bu eserinde

insanların sadece kendi çıkarlarını düşünerek hareket ettiği ölçüde toplumsal ve aynı zamanda ekonomik refahın sağlanacağını dile getirerek tabir-i caizse insanlar tarafından sergilenen iyi davranışların değil aksine kötü davranışların toplum refahını sağlayacağını dile getirir. 24 yılda şiirsel olarak tamamladığı eserinde arı kovanını dünya, insanları da arı olarak ifade eden Mandeville doktorlardan din adamlarına birçok alanda kişisel çıkarın yaratmış olduğu toplumsal refahın nasıl meydana geldiğini açıklar. Avukatları örnek göstererek davaları bilerek uzatmaları nedeniyle ücretlerini arttırdıklarını, doktorların hastalarını muayene etmeyerek itibar kazandıklarını ifade eder.

Din adamlarının ise dini konularda az bilgiye sahip olmasının yanı sıra çevresindeki insanların cahil olması neticesinde ekonomik anlamda insanları sömürür diyerek kişisel çıkarlarının toplumda yaratmış olduğu düzeni alaycı bir üslupla dile getirir. Sistematik bir şekilde işleyen düzen içerisinde herhangi bir olumsuz durum yaşanması halinde kovanın içerisinde yaşayan arılar politikacı ve askerlere isyan ederek düzenin sağlanması için dua ederler. İsteklerinin tanrı tarafından kabul edilmesi neticesinde sistem yıkılır bencilliğin yeri iyilik alır. İnsanlar iyilik duyguları ile hareket etmesi sonucu daha düzenli bir hayat yaşarlar ve bunu da aşırı lüks ihtiyaçlarından vazgeçerek harcamalarını kısarak gösterirler.

Harcamaların kısılması sonucu doktordan taksiciye kadar bütün mesleklerin kazancında azalma meydana gelecek ve hayatlarını idame ettirebilmek için başka kovanlara göç edeceklerdir. Böylelikle terk edilen kovan başka arılar tarafından istilaya uğrayacaktır. Bencilliğin ortadan kalkıp iyi duygular ile hareket edilmesi en sonunda işleyen düzenin ortadan kalkmasına neden olacaktır(Mandeville, 1988, pp70).

Colin Camerer 1999 yılında çıkarmış olduğu “*Behavioral Economics: Reunifying psychology and economics*(Davranışsal iktisat: psikoloji ve ekonomiyi yeniden birleştirme)” isimli makalesinde psikoloji ve ekonomi arasında uzlaşa sağlayarak davranışsal iktisadın işleyişini yeniden oluşturur. Şöyle ki davranışsal iktisadı tam olarak anlayabilmek için dört temel prensip(four principles of behavioral economics) olduğunu ifade ederek bunları açıklamaya çalışır. Camerer, ekonomiyi piyasalar, kolektif firmalar ve bireyler tarafından kaynakların nasıl dağıtıldığı hakkında bilgi veren bir bilim olarak ifade eder ve arkeolojinin antropoloji hakkında, fiziğin kimya hakkında ve nörobilimin bilişsel davranış hakkında bilgi verdiği kadar bireysel davranış psikolojisinin ekonomiyeye bilgi verdiğini ve temelini attığını vurgular. Fakat ekonomistlerin psikoloji biliminden elde edilen ve çoğunluğu istikrarsız olan modelleri kullandığını gözlemler. Camerer, davranışsal iktisadı psikoloji ile ekonomiyi yeniden birleştirme ya da psikoloji ve

ekonomi arasında uzlaşma olduğunu ifade ederek Adam Smith'in 1759 yılında kaleme aldığı "*Theory of Moral Sentiments*" adlı kitabında insanların kendi çıkarlarının yanında başkalarının da çıkarlarını düşündüğünü ortaya koyar. Fakat ardından Smith'in 1776 yılında kaleme aldığı "*The Wealth of Nations*" kitabında "*people get dinner not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker but from the regard [of those agents] to their own interest(insanlar, fırıncının biracının kasabın iyiliği için değil kendi çıkarlarını göz önünde tutarak akşam yemeği yerler)*" sözlerinden yola çıkarak Adam Smith'in ikinci kitabında daha önce savunmuş olduğu düşüncesini çürütüp psikoloji ve ekonomiyi yönlendiren iki yaklaşım olduğunu vurgular(Smith, 1776, pp.29).

Bunlardan ilki, Arrow ve Samuelson gibi teorisyenlerin ekonomiyi matematiksel olarak formülleme de sıkı çalıştıklarını bunun aksine psikologların ise doğa biliminden, deneysel geleneklerden yararlandıkları ortaya koyar. Sonuç olarak teorisyenler için teori matematiksel araçlarla ve teoremlerle ifade edilir ancak psikologlar ise teoriyi deneysel düzenliliği organize eden bir konu ya da sözsel bir yapı olarak tanımlamaktadır(Camerer, 1999, pp.10575). Ekonomistler ve psikologların davranışsal iktisat üzerine yaptıkları açıklamalar neticesinde Camerer ise davranışsal iktisadın temellerini oluşturan prensipleri açıklarken "*Prospect Theory(Beklenti teorisi)*" ve "*Expected Utility Theory(Beklene Fayda Teorisi)*"den yola çıkarak açıklamaya çalışır. Camerer'a göre beklenti teorisi insanların doğrusal olmayan ağırlık olasılıkları ve deneyimledikleri şeyleri benimseyerek beklenen fayda teorisinin görmezden geldiği psikolojik özelliklerin dahil edilmesidir. Beklenti teorisini destekler nitelikte olan bir diğer unsurun ise "*Loss-Aversion(Kayıptan Kaçınma)*" olduğunu ve bu teoriye göre kayıpların eşit büyüklükteki kazançların iki katı kadar sevilmeyeceğini ifade eder.

Kayıptan kaçınma teorisine göre insanlar kumar oynadıklarında yalnızca gelir elde ettiklerinde riskten kaçınmalarına rağmen, kumarda yalnızca kaybettiklerinde risk ararlar ve yapabildikleri en iyi şey zararlarını karşılamaya çalışmaktır. İkinci unsur ise "*Exponential Discounting(Üssel İskonto)*" olarak ifade edilen kavrama göre gelecekte elde edilecek belli bir miktar paranın fayda ve maliyetlerinin görece dikkate alınarak karar verilmesidir. Üssel iskonto yöntemi iki ödemenin yalnızca bu iki ödeme miktarı arasındaki gecikmeye bağlı olduğunu ve buradan yola çıkarak insanların gelecekle ilgili güçlü kararlar alabileceğini açıklar. Örneğin, aralarında yalnızca bir hafta olmasına rağmen şimdi 100 TL kazanmayı bir hafta da 110 TL kazanmaya, aynı zamanda on bir haftada 110 TL kazanmayı on hafta da 100 TL kazanmaya tercih ederler. Üçüncü unsurun ise Klasik iktisadın benimsedği fayda maksimizasyonu ilkesi yerine "*Social*

Utilies(Sosyal Fayda)” ilkesini benimseyerek sosyal faydanın matematiksel teorisini insanların diğerlerinden farklı kazançlar elde etmeyi sevmediklerini ancak karşılık vermeyi benimsedikleri varsayımları ile açıklamaya çalışır. Davranışsal iktisadın dördüncü ve son unsuru ise "*Equilibrium(Denge Durumu)*"dur. Denge durumu piyasa da arzın talebi karşılaması, stratejik bir oyunda ise denge durumu temsilcilerin optimal stratejileri seçmesidir. Ancak nüfusta meydana gelen değişimdeki son teori, başkalarından öğrenme ve deneyimsel gözlemlerden kaynaklanan bireysel öğrenme kuralları dengelemenin temel prensiplerini ortaya koyduğunu belirtmektedir.

Popülasyon dinamikleri ve deneyim ağırlıklı çekim(experience-weighted attraction) gibi ampirik öğrenme kuralları dengenin ne zaman ve nasıl ortaya çıkacağı hakkında yeni tahminler yaratmak ve günün birinde uzun süren denge noktalarına odaklanmak için katı bir gerekçe arz edebilir. Sonuç olarak Colin Camerer davranışsal iktisadın ekonomi politikalarını oluşturmada daha realistik olduğunu, işçi arzın da meydana gelen azalışları açıklamak için tahminde bulunmak, fiyat artış ve azalışların da tüketicilerin asimetrik tepkilerini açıklamak ve borsa fiyatla anemolilerini açıklamak için beklenti teorisinin kullanıldığını ifade etmiştir(Camerer, 1999, pp.10577) .

Victor Ricciardi ve Helen K. Simon tarafından 2000 yılında yayınladıkları "*What is the Behavioral Finance?*" makalede ekonomi de uzun süre özelliklerinden yararlanılan geleneksel iktisadın ne olduğunu açıklayıp ardından davranışsal iktisadın(davranışsal ekonominin) hangi özellikleri taşıdığını ve nasıl geliştiğini ortaya koyarlar. Aynı zamanda yatırımcıların yatırım kararlarında meydana gelen değişikliklerin davranışsal iktisadın özelliklerinden yola çıkarak açıklamaya çalışırlar. Kaleme aldıkları makalede geleneksel ekonominin modern portfolyo teorisi(modern portfolio theory) ve etkin market hipotezi(efficient market hypothesis) gibi özelliklere sahip olduğunu belirterek modern portfolyo teorisinin stok, portfolyo'nun beklen teorisi ve standart sapma olduğunu portfolyo'nun beklenen teorisinin sahip olduğu risk miktarının düşünülenden fazla olduğu yahut tam tersi çok düşük olduğunu ifade ederler.

Etkin market hipotezinin piyasa değeri ve teminat bedeli gibi ilkelere sahip olduğunu ortaya koyarlar. Victor Ricciardi ve Helen K. Simon'a göre geleneksel iktisadın ortaya koyduğu öncüllerden yola çıkarak davranışsal iktisadın geleneksel iktisada bir alternatif olarak ortaya çıktığını savunurlar. Davranışsal iktisadın temellerini açıklarken yazarlar ve akademisyenlere göre farklı olduğunu ifade ederek, geleneksel iktisadın temel özelliklerini koruduğunu fakat davranışsal iktisadın temellerini oluşturan ekonomi, psikoloji ve sosyolojinin insan davranışlarını açıklamada etkin olduğunu ve çalışma

alanların da yerini bulduğunu ifade ederler(Ricciardi&Simon, 2000, pp.2). Ricciardi ve Simon davranışsal iktisadı tanımlarken insanların yatırım kararı alırken ekonominin içinde bulunduğu durumun insanların karar alma sürecini etkileme derecesi, insanların karar alma sürecine dahil edilen duygusal yönlerini içeren ve insanların ekonomik alanda karar verirken ortaya çıkan düşünce kalıplarını anlamaya çalışma olarak ifade ederler. Ve aynı zamanda davranışsal iktisadın bir insan bakış açısı ile ekonomi ve yatırımın ne, neden ve nasıl olduğunu açıklamaya çalıştığını belirtirler.

Böylelikle davranışsal iktisat alanının da meydana gelen gelişmelerle, sosyolojik ve psikolojik faktörler dikkate alınarak yapılan davranışsal iktisat çalışmalarının bireylerin, grupların veya herhangi bir varlığın finansal alanda karar alma sürecini etkilediğini belirtirler. Ricciardi ve Simon davranışsal iktisadın 4 saçı ayağı üzerine kurulu olduğunu ve bunların; Overconfidence(Aşırı Ögüven), Financial Cognitive Dissonance(Mali Bilişsel Uyuşmazlık), Prospect Theory(Beklenti Teorisi) ve son olarak da Theory of Regret(Reddetme Teorisi) olduğunu belirterek açıklamaya çalışırlar(Ricciardi&Simon, 2000, pp.4). Baruch Fischhoff, Paul Slovic, and Sarah Lichtenstein'in 1977 yılında özgüven üzerine yazdıkları "*Knowing with Certainty: The Appropriateness of Extreme Confidence(Kesin Olarak Bilmek: Aşırı Güvenin Uygunluğu)*" adlı çalışmadan yararlanarak bir grup insanı cevapları belli bir dizi soruya tabi tuttukları ve çalışmanın sonucunda soruları doğru cevaplamadıkları ortaya çıkar.

Çünkü insanların kendilerine olan güvenlerinin aşırı olması onları yanıltarak geçerli olarak bilinen basma kalıp bilgileri yanlış cevaplamalarına neden olur(Fischhoff, Slovic&Lichtenstein, 1977, pp.563). Mali bilişsel uyumsuzluk kriterin de insanların çelişkili düşüncelere sahip olduğunda içsel tansiyon ve kaygı gibi rahatsızlıkları hissettiklerini söylerler. Ve insanların içinde bulundukları çelişkili durumun altından kalkabilmek için iki yol bulunduğunu ve bunlardan ilki geçmişte edinmiş olduğumuz görüşlerimizi, hislerimizi ve değerlerimizi değiştirmek, ikincisi ise yapmış olduğumuz seçimlerimiz makul kılmak ya da düzeltmektir. Ricciardi ve Simon mali bilişsel uyumsuzluğun insanların çelişkili davranışlarını makul kılmada etkili olduğunu ileri sürerler. William N. Goetzmann ve Nadav Peles 1993 yılın da kaleme aldıkları "*Cognitive Dissonance and Mutual Fund Investors(Bilişsel Uyuşmazlık ve Yatırımcıların Yatırım Fonları)*" adlı makalede yatırımcıların yatırım fonlarını satın almada, satmada ve onları muhafaza etmede kısacası yatırımcıların yatırım fonları hakkında karar verirken bilişsel uyumsuzlukların rolü olduğunu gözlemlerler. Buna istinaden yatırımcıların performans altı sermayeler üzerine aldıkları yatırım kararının kötü olduğunu kabul etmekte gönülsüz

olduğunu ifade ederler. Davranışsal iktisadın üçüncü temel ilkesi olan reddetme teorisine göre ise insanların gelecekte meydana gelecek olan olay veya durum karşısındaki beklenen reaksiyonlarını değerlendirmektir. Reddetme teorisine göre borsada yatırımcıların yatırım fonları veya hisse senedi satın almada duygusal tepkilerinin etkili olacağını ifade ederler. Aynı zamanda yatırımcıların sürü psikolojisine sahip olduklarını yani yatırım kararı alan kalabalığı takip ettiğini gözlemlerler.

Böylelikle yatırımcıların yatırım fonları ve hisse senetlerinin önemli miktarda değerini kaybetmesi nedeniyle yatırım seçimlerini revize edebileceğini ifade ederler. Bir grup yatırımcının aynı yatırım kararı sonucu belli bir miktar para kaybetmesi sonucunda ise yatırımcının duygusal reaksiyonları ve hislerinin azalacağını vurgularlar. Son olarak dördüncü ilke olan beklenti teorisine göre insanların rasyonel olmadığını yani ekonomik alanda karar verirken faydasını ya da karını maksimum edecek şekilde karar almadığını öne sürerler. Böylelikle beklenti teorisinin insanların belirsizlik altında karar verirken ki seçimlerini etkileyen ve psikolojik faktörler tarafından tetiklenen istikrarlı ön yargılara sahip olduklarını ifade ederler.

Ricciardi ve Simon beklenti teorisinin karar ağırlıklarının bir fonksiyonu olduğu ve karar ağırlıklarının düşük olasılıkları aşma, yüksek ve orta büyüklükteki olasılıkları ölçme eğiliminde olduğunu vurgularlar. Bahsedilen teoriye göre yatırımcıların düşük olasılıkla da olsa para kaybetme gibi bir durumla karşı karşıya kaldıklarında kayıptan kaçınmak için(loss aversion) en riskli kararları verdiklerini belirtirler(Ricciardi&Simon, 2000, pp.6).

Richard H. Thaler ve Cass R. Sustein'in 2008 yılında kaleme aldıkları "*Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness(Dürtme:Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk Hakkındaki Kararları Geliştirme)*" adlı kitapta başta kitabın içeriğini oluşturan sağlık, zenginlik ve mutluluk gibi bir alanlarda insanların karar verirken içsel duygularından, dürtülerinden yola çıkarak nasıl karar verdiklerini örnekler vererek açıklamaya çalışırlar. Kitabın birinci bölümünde insanlar ve ekonomi arasında bağlantı kurarak insanların sahip olduğu önyargılar, içsel dürtüler, sürüyü takip etme gibi konulardan bahsederek bu gibi durumların insanların davranışlarını nasıl etkilediği konusunda açıklama yaparlar. İnsanların herhangi bir çok alanda karar alırken hatalar yaptıklarını ve önyargılı davrandıklarından yola çıkarak insan düşüncelerini anlamak için iki sistemin olduğundan bahsederler. Bunlardan ilki "*Automatic System(Otomatik Sistem)*" olarak ifade ettikleri durumun sezgisel ve otomatik olduğunu ve bu sisteme göre insanlar herhangi bir durum karşısında tepki verirken bilinçsiz, yeteneklerine dayanarak,

hızlı, herhangi bir çaba sarf etmeden ve kontrolsüz bir şekilde davranış sergilediklerini açıklarlar. Bir uçağın türbülansa girdiğinde sinirlendiğimizi, köpek yavrusu gördüğümüzde ise gülümsediğimiz örneğini verirler. İkinci sistemin “*Reflective System(Reflektif Sistem)*” olduğunu ve bu duruma göre insanlar herhangi bir durum karşısında tepki verirken rasyonel olarak ve düşünerek hareket ettiklerinden yola çıkarak bilinçli, kontrollü, belli bir kuralı takip eden, yavaş ve çaba sarf ederek karar aldıklarını ifade ederler.

İnsanların yerel dillerinden ziyade ikinci bir dili konuşmasını reflektif sisteme örnek vererek, insanların otomatik sistemde içgüdüsel olarak davrandıklarını reflektif sistemde ise bilinçli olarak hareket ettiklerini ortaya koyarlar((Thaler&Sustein, 2008, p.p. 35). Thaler ve Sustein’in insan davranışlarını açıklarken yararlandıkları bir durum da “*Rules of Thumb(Temel Kullar)*” olarak ifade edilen ilkeye göre insanların gün içerisinde zamanlarının çoğunu düşünerek ve analiz ederek geçirdiğini ve böylelikle insanların herhangi bir konu hakkında bilgi edinmek için belli kuralları takip ettiğini ortaya koyarlar. Böylece bu kuralların insanlara yardımcı olduğu fakat aynı zamanda sistematik önyargılara sebebiyet verdiğini belirtirler(Thaler&Sustein, 2008, pp.38).

Thaler ve Sustein temel kurallardan bahsederken bu kuralların aslında otomatik ve reflektif sistem arasında bir bağlantı kurmaya çalıştığından söz ederek bu temel kuralların “*Anchoring(Tespit), Availability(Geçerlilik) ve RepresentativenessI(Temsil edilebilirlik)*” olduğunu açıklarlar. Onlara göre tespit kuralının insanların herhangi bir olay karşısında karar verirken veya tahminde bulunurken belli başlı bilgilerin yardımı ile kesin sonuca ulaşılamasa bile gerçeğe yakın sonuçları tespit ettiklerini dile getirirler. Örneğin bir öğrencinin lisansüstü derslerinin sınavlarını geçmesi için bir aylık süreye sahip olduğunu ve üç dersinin olduğunu varsayarsak öğrenci sahip olduğu çalışma kapasitesinden, uykusuz kalabilme durumundan, yeme-içme sürelerini ve derslerin zorluk derecesini ölçerek ortalama olarak sınava kaç gün kala kendini hazır hissedebileceğini hesaplayabilir.

İkinci temel kural olan geçerlilik, var olma kuralına göre insanların yaşadığı kötü olaylardan yola çıkarak bir daha aynı olaylara karşılaşabilir olma ihtimallerini göz önünde bulundurarak ona göre davrandıklarını belirtirler. Örneğin deprem olan bir bölgede ileride deprem olabilir riski ile karşı karşıya kalabileceklerini düşünerek insanların ya o bölgeden taşındıkları ya da hükümet tarafından deprem sigortası önlemlerinin alındığını ifade ederler. Aynı zamanda sel baskınlarının çok yoğun olduğu bir şehirde yaşayan insanların tekrar su baskınlarıyla karşılaşabileceklerinden yola çıkarak evlerini su baskınlarına karşı

sigorta ettirebileceğini ileri sürerler. Geçerlilik kuralına göre yaşanan kötü olaylar karşısında insanların önyargılardan yola çıkarak hem bireysel hem de hükümet tarafından bir politika olarak alınacak önlemler olduğunu ifade ederler. Son temel kural olan temsil edilebilirlik ilkesine göre herhangi bir iki ya da birden fazla durum hakkında kıyas yapıp karar vererek insanların davranış sergilediğinden söz ederler. Thaler ve Sustein'in verdiği örneğe göre basketbol liginde Afrika-Amerikan basketbol oyuncular ile Yahudi basketbol oyuncularını boy ve ayak ölçülerine göre kıyaslayarak Afrika-Amerikan oyuncuların Yahudi oyunculara göre daha başarılı ve yetenekli olduğu tespitine varırlar(Thaler, 2008, p.p. 44).

Loss aversion(Kayıptan Kaçınma) olarak ifade edilen kavramı açıklamaya çalışan Thaler ve Sustein göre insan davranışlarını etkileyen ya da insanların herhangi bir konu da özellikle de ekonomik alanda karar verirken elde ettikleri kayıp ve kazançların kararlarını etkileyerek ona göre hareket ettiklerinden bahsederler. Richard H. Thaler ve Cass R. Sustein'e göre aynı olay üzerinden yaşanan kayıpların veya vazgeçmenin yarattığı acının aynı olay üzerinden elde edilen kazançtan daha fazla olduğunu belirtirler. Verdikleri örneğe göre bir insanla bahse girerek 100\$ kayba karşı kaç dolar kazanmak istersiniz diye sorduklarında 200\$ kazanmak istediğini belirtir. Böylelikle 100\$'lık kaybın 100\$ ekstra karla telafi edilebileceği ortaya çıktığı gözlemlenir(Thale&Sustein, 2008, pp. 52).

Thaler ve Sustein kitapta yer alan "*Framing(Çerçeveleme)*" olarak ifade ettikleri etkinin insanların karar ve davranışları üzerinde çok etkili olacağını öne sürerler. Şöyle ki ifade edilen etkiye göre aynı konu hakkında iki farklı seçenek sunarak bunlardan bir olumsuz bir diğeri de olumlu cümleler olarak tasarlanır ve insanların daha çok olumlu seçenekleri dikkate alarak karar verdikleri gözlemlenir. Verdikleri örneğe göre doktorlar kalp rahatsızlığı olan hastalara iyileşmeleri için zorlu bir ameliyatın var olduğunu ve bu ameliyat konusunda karar vermeleri için iki seçenek sunarlar. Seçeneklerden ilki ameliyat sonucunda beş yıl sonra hastaların %90'ının hayatta kaldığını, ikinci seçenek ise ameliyat sonucu beş yıl sonra hastaların %10'unun öldüğünü belirtirler. İlk seçenekte hastalar yaşama olasılığının yüksek olduğunu düşünerek ameliyat olmayı tercih ederler. Fakat ikinci seçenekte ise ölüm oranının söylenmesi üzerinde hastalarda olumsuz anlamda psikolojik etki yaratarak ameliyat olmaktan vazgeçme olasılığını yükseltir. İnsan davranışlarının "*Self-Control Strategies(Kişisel Kontrol Stratejileri)*" olarak ifade edilen bir başka ilke tarafından da etkilenebileceğinden bahsederler. Kişisel kontrol stratejisinde yapmak istedikleri şeyleri hatırlatmak veya yapmak istemedikleri şeyi engellemek

amacıyla bir takım hatırlatma araçlarını kullanarak veya yasakların oluşturulmasıyla insan davranışlarının yönlendirilmesi olarak ifade edebilir. Kişisel kontrol stratejileri bireyler veya devlet tarafından bir takım uygulamalar ile gerçekleştirilebilir. Örneğin Thaler ve Sustain'in verdikleri örneğe göre planlı bir insan sabah işe geç kalmamak için telefonunun alarmını kurar ve alarmı çaldığında kalkıp hazırlanır ve işe gider fakat düzensiz bir insan ise alarm çaldığında uyanmaz ve alarmı erteletip birkaç saat daha uyur.

Günlük hayatta bizde yapmamız gereken bazı işleri unutmamak için telefonumuza hatırlatmalar kısmına notlarımızı alırız ve zamanı geldiğinde bildirim sesi bize yapmamız gereken şeyleri hatırlatır. Ya da kilo almamak için kendimize bir takım yasaklar koyarız şekerli ve hamurlu şeyler yememek, alkol kullanmamak gibi. Tüm bu verilen örnekler bireysel olarak yapılan karşıdan hiçbir etkinin olmadığı kişinin kendini kontrol etme eylemidir. Fakat devlet de bir takım teşvikler uygulayarak veya yasaklar koyarak insanların davranışlarını veya hareket alanlarını kısıtlar. Thaler ve Sustain verdiği örneğe göre kapalı alanlarda sigara kullanılmaması, kırmızı ışıktaki geçmeme, alkollü araç kullanma yasağı ve uyuşturucu etkisi taşıyan maddelerin kullanımına izin vermeme gibi. Bir diğer yandan devlet yasakların yanında bir takım teşvik edici uygulamalar ile de insan davranışlarının kontrolünü sağlayabilir.

Şöyle ki aile planlamasının uygulanması, bebeklere vurulması gereken aşı uygulamaları ve devletin işverenlere sağlamış olduğu işçi ücretleri teşvikleri örnek olarak verilebilir. Anlatılanlar çerçevesinde kişisel kontrol stratejilerinin ortaya koyduğu bireysel veya dışarıdan gelen etkilerle insan davranışları etkilenebilir(Thaler&Sustain, 2008, p.p.66). Thaler ve Sustain'in bir insan davranışlarıyla ilgili bir diğer açıklamaya çalıştıkları "*Following The Herd(Sürüyü Takip Etme)*" ilkesidir. Bu ilkeye göre insanların birbirlerinin davranışlarından, sözlerinden, alışkanlıklarından, benimsedikleri yaşam tarzından, politikacıların sözlerinden ve piyasa hareketlerinden etkilendiğini dile getirirler. Açıklamaya çalıştıkları ilkeyi sosyal etkileşim olarak ifade ederek iki kategoriye ayırırlar. Bunlardan ilki insanlar bir şey yapmak istediklerinde ya da bir şey düşündüklerinde onların düşünce ve davranışları, yapmak veya düşünmek istedikleri en iyi şey hakkında bilgi iletir. İkinci kategori ise biz insanlar çevremizde var olan insanların bizim hakkımızda ne düşündüklerine çok önem veririz. Giydiğimiz kıyafet, kullandığımız araba, yaşadığımız ev, çalıştığımız iş vesaire birçok konuda hayatımızı insanların düşüncelerine göre yönlendirmeye çalışırız ya da tam tersi onların hakkımızda düşündükleri kötü düşüncelerden kendimizi uzak tutmaya çalışırız. Thaler ve Sustain'in verdikleri örneğe göre Obezite hastalığı olan bir insanla arkadaşlık sürdüren bir bireyin

Obezite hastalığına yakalanma olasılığının yüksek olduğu, aynı zamanda ergenler arasında o yaşta çocuk sahibi olan gençlerle arkadaşlık ilişkisi kuran ergenlerinde çocuk sahibi olmak isteme oranının yüksek olduğunu belirtirler. Böylece insanların aynı ortamda yaşamaları sonucu birbirlerinin davranışlarından etkilenebileceğini ve kendi davranışlarını da onlara göre şekillendireceklerini kanıtlamaya çalışırlar(Thaler&Sustein, 2008, pp.76). Thaler ve Sustein son olarak kurdukları web sitesi üzerinden insanlardan dürtme konusunda örnekler vermeleri isterler.

Örneklerden bir tanesi enerji tüketimini azaltmak için kullanıcıların nasıl yönlendirileceğidir. Tüketimi azaltmak için elektrik faturalarının üzerinde hem kendi kullandıkları enerji miktarını hem de komşularının kullandıkları miktar yazılmaktadır. Sonuçları gören kullanıcılara tüketimlerini azalttıklarında gülen yüz arttırdıklarında ise asık surat ifadesi verileceği ifade edilir. Bu durumun insanlarda enerji kullanımı hakkında dürtme uyandıracağını ve davranışlarını bu yönde şekillendireceğini ifade ederler(Thaler&Sustein, 2008, p.p. 312).

2015 yılında Richard Thaler tarafından kaleme alınan ve 2008 yılında Sustein ile birlikte yazdıkları “*Nudge(Dürtme)*” adlı kitabın devamı niteliği gösteren “*Misbehaving: The Making of Behavioural Economics(Uygunusuz Davranma: Davranışsal Ekonominin Oluşturulması)*” kitabı 2017 yılında Thaler’ın Nobel Ekonomi Ödülü kazanmasını sağlar. Kitap Dürtme adlı kitabın içerisinde yer alan insan davranışlarının herhangi bir konu hakkında karar verirken örneğin ev sahibi olmaktan yemek siparişi verirken ki kararlarının şekillenmesine kadar neden olan kriterlerin genişletilmiş bir şekilde ifade edilmesini konu alır. Aynı zamanda geleneksel iktisattan kopup gelişen dünyanın etkisiyle modern ekonomi perspektifinde insan davranışlarını gözlemleyip ifade etmeye çalışır.

Thaler insan davranışlarını incelerken aslında görünüşte alakasız faktörler(GAF) olarak ifade ettiği kavramın insanların düşünme ve karar verme aşamalarına etki ettiğini ifade eder. Şöyle ki öğretmenlik yaptığı ilk yıllarda 100 puan üzerinden değerlendirilen bir sınav yapar. Sınav sonucunda ortalamanın 72 olması öğrencileri tarafından büyük bir tepki ile karşılanır. Bir sonraki sınav da Thaler sınav sonuçlarının 137 puan üzerinden değerlendirileceğini duyurur ve bu sefer sınav sonuçların ortalamasının 96 puan olması öğrenciler tarafından olumlu karşılanır. Halbuki ilk önceki sınavın ortalaması ile şimdiki sınavın ortalaması arasında pek bir fark yoktur(ilk önceki sınav ortalaması %72, şimdiki sınav ortalaması %70’tir). Buradan sonuçla aslında iki sınav sonucu arasında herhangi bir fark yokken yapılan küçük hileler ile insanların genel kabul görmüş kriterlere karşı bakış

açıların değişebildiği gözlemlenir(Thaler, 2015, p.p. 4). Thaler'ın üzerinde durduğu bir diğer konu ise insanların tamamen rasyonel olmamasıydı. İnsanların rasyonel olmadığı üzerine yaptığı çalışmalar arasında dikkat çeken örneklerden bir tanesi saatli radyo satın almak isteyen Linnea'nın davranışlarıydı. Linnea yaptığı uzun araştırmalar sonunda 45 dolarlık saatli radyoyu almak için mağazaya gider. Mağazadaki görevli aynı saatli radyonun 10 dakika uzaklıktaki mesafede 35 dolar olduğunu söyler. Linnea 10 dolar daha tasarruf etmek istediği için 35 dolarlık saatli radyoyu alır.

Linnea yine bir televizyon almak istiyordu ve yaptığı araştırmalar neticesinde 495 dolarlık bir televizyon bulur. Mağazaya almak için gittiğinde mağaza görevlisi aynı ürünün 10 dakikalık mesafe uzaklığında 485 dolara satıldığını söyler fakat Linnea 10 dolarlık tasarruftan vazgeçerek 495 dolarlık televizyonu alır. Sonuç olarak Thaler'a göre rasyonel bir insan yüksek miktarlı olan alışverişinde 10 dakikalık yolu göze alıp 10 dolarlık tasarrufta bulunmayı tercih etmesi gerektiğini söyler. Fakat verilen örnekten insanların rasyonel olmadığından dolayı zamanı ve fiyatı doğru değerlendiremediğinden yanlış kararlar verdiğini ortaya koyar(Thaler, 2015, p.p. 24). Kitapta Richard Thaler ve Daniel Kahneman 1984-85 yılları arasında “*adil(fair)*” olma kavramı üzerinde bir araştırma yaparak insanların aynı soruların birkaç kelimesinin değiştirilmesi ile verdikleri cevaplar incelenir.

İnsanların davranışlarını ve kararlarını gözlemlerken verdikleri ilk örnekte kışın kar fırtınası olmadan kar küreğinin fiyatının 15 dolar fakat kar fırtınası olduktan sonra bu fiyatın 20 dolar olarak belirlendiğini ifade ederler. İnsanlara bu fiyatın “kabul edilebilir” ya da “adil değildir” olarak yanıtlamaları için iki seçenek sunarlar. Yaş ve tecrübe olarak yeterli deneyime sahip olan insanların %18'i kabul edilebilir, % 82'si ise adaletsiz olduğu cevabını verirler. Bir grup öğrenciye aynı soruyu sorduklarında ise %76'sı kabul edilebilir, %24'ü ise adaletsiz olduğu cevabını verirler. Örnekte de görüldüğü gibi yaş farkı ya da sahip oldukları tecrübe insanların kararlarını ve davranışlarını etkilemektedir. İkinci bir örnekte ise piyasaya yeni sürülen bir araba modelinin olduğunu ve bu araba üzerinden alıcılara iki soru yöneltirler bunlardan ilki arabanın katalog fiyatı üzerine 200 dolar ekleneceğidir. Bu durumda insanların aynı şekilde “kabul edilebilir” ya da “adil olup olmama” seçeneklerine göre oylamaları istenir. Verdikleri cevaplara göre %29 kabul edilebilir, %71 ise adil olmadığı kanaatine varılır. Aynı soru katalog fiyatı üzerinden 200 dolar iskonto yapılacağı belirtilerek sorulur. Bu durumda verilen cevap ise %58 kabul edilebilir, %42 ise adil olmadığı görüşüne sahiptir. Verilen örnekte özellikle gerek uluslararası alanda gerek normal hayatta fiziki olarak paranın hayati önem taşıdığı bu

dönemde parasal anlamda meydana gelen değişiklikler insan davranış ve kararlarını büyük olasılıkla etkilemektedir. Thaler ve Kahneman'ın ücretler ve maaşlar üzerine çalışanlara aynı soruyu iki farklı anlamda sorarlar. İlk olarak küçük kara sahip olan enflasyonun olmadığı sürdürülebilir işsizlikle birlikte durgunluk dönemi yaşamış ve çalışanların memnun olmadığı firma bu yıl ki ücret ve maaşlarını yaklaşık %7 oranında kesinti yapacağını belirtir. Aynı şekilde yapılan oylama da çalışanların %38'inin kabul ettiği, %62'sinin ise bu kesintiyi adil bulmadığı gözlemlenir. Aynı soru bu sefer aynı firma için enflasyon oranının %12 olduğu fakat maaş ve ücretlerde %5 oranında artışa gidileceği belirtilir.

Çalışanların %78'si bu artışı kabul edilebilir olarak görürken %22'si ise adil olmadığını ifade eder. Görüldüğü üzere ilk soruda enflasyon olmadığı durumda reel ücretler üzerinden yapılacak olan kesinti kabul edilmezken, ikinci soru da ise enflasyonun var olması göz ardı edilerek nominal ücret üzerine eklenecek olan %5'lik artışın kabul edildiği gözlemlenir. Fakat ikinci soruda aslında birinci sorunun aynısıdır yani cevaplarının aynı olması gerekir çünkü enflasyon oranının var olması ile birlikte ücret üzerindeki herhangi bir artış aslında kişinin nominal ücretini artmış gibi gösterecek fakat aynı zamanda kişinin reel ücreti azalacaktır. Kısacası enflasyon oranından ücret üzerindeki artışın arındırılması durumunda ($\%12 - \%5 = \%7$) %7 oranında bir enflasyonun halen var olması nedeniyle ücretlerde azalışın yaşanacağı ve bu durumun hali hazırda aslında birinci sorunun cevabını verir nitelikte olduğunu belirtirler(Thaler, 2015, pp. 155).

Thaler'ın bu kitabında da belirttiği ve kitabını yazdıktan sonra birçok konferansta ve söyleşilerde özellikle durduğu önemli bir konuda “*anomaly(kuralsızlık)*” olarak ifade ettiği kavramdır. Bu kavramın ilk olarak “*Journal of Economic Perspective*” adlı dergide yayınlanmasında ve bu kavramın ortaya çıkmasında kilit isim olan Thomas Kuhn'dur. Thaler ve Kuhn, Chicago da bir arada bulundukları bir konferans sonunda kuralsızlık olarak ifade ettikleri kavramın temellerini atarlar. Thaler'ın ifade etmeye çalıştığı bu kavrama göre verdikleri örnekten yola çıkarak bir masanın üzerinde A, B, 2 ve 3 rakamının yan yana olduğunu ve incelenmesi istenilen bu kartların sırasıyla seçilmesi istenmektedir. İlk başta A harfi sonrasında 2 rakamı ardından B harfi ve son olarak 3 rakamının seçildiği gözlemlenir. Verilen örnekte A, 2, B ve 3 şeklinde sıralama yapılmış olması şaşırtmamıştır. “*Anomaly*” olarak ifade edilmeye çalışılan bu kavrama göre insanların aklında sürekli aynı konumda olan bir takım değişmez kuralların olduğu veya belirli bir takım olaylarda değişmez sabit dogmalar nedeniyle insanların davranışlarını ona göre yönlendirdiği ifade edilmeye çalışılır. Aynı şeyin borsa içinde geçerli olduğunu

belirterek borsadaki hisselerin Cuma günü yükselişe Pazartesi günü ise düşüşe geçtiğini ve aynı zamanda borsadaki hisselerin kar getirisinin yüksek olduğu dönemin Temmuz ayı olduğunu ifade ederek bu durumun sabit olduğu, değişmez bir kural olduğunu yani bir “*Anomaly(Anomali)*” olduğunu belirtirler. Bu gibi statik olayların neden böyle olduğunu kendilerinin dahi açıklayamayacağını dile getirirler(Thaler, 2015, pp. 200). Thaler’ın üzerinde durduğu son konu ise emeklilik tasarruf oranları hakkındadır. Amerika da işverenlerin çoğu işçilerinin maaşı üzerinden %3 oranında emekli olmaları için kesinti yapmaktadırlar.

Firmalar işçilerin daha fazla tasarruf etmelerini istediklerinden dolayı belli bir takım alternatifleri deneyerek işçilerin ücretleri üzerinden daha fazla tasarruf yapmalarını gerekli görürler. Bunun için ilk başta işçilerin verecekleri tepkiler göz önünde bulundurarak tasarruf artışlarını oransal değil de puan olarak arttırmaları istenir. Çünkü yüzde yöntemi işçilerin düşüncelerinde fazla görünerek vazgeçme olasılığını arttırır. Buna uyum sağlayan işçiler yıllar itibari ile ücreti arttıkça tasarruf oranları %3’ten %15’e kadar yükseldiğinde tasarruflarının da arttığı görülür. “Yarın daha fazla tasarruf et” olarak adlandırılan bu durum aslında işçilerin ileri zamanda verecekleri kararların şimdiden verilmesi istendiği görülmektedir. Ve böylelikle maaşlar üzerinde meydana gelen artışlarla orantılı olarak artan tasarruf oranlarının işçilerin davranışlarında olumsuz bir etki yaratmadığı görülür(Thaler, 2015, p.p. 379).

2019 yılında Ayşe Akboz tüketicilerin internet üzerinde yaptıkları alışveriş davranışlarını yönlendiren etkenleri araştırmak amacıyla “*Davranışsal iktisat bağlamında internetten yapılan alışverişlerde tüketici davranışlarının incelenmesi: Mersin örneği*” üzerine araştırma gerçekleştirir. İlk kez 1998 yılında Türkiye’de e-ticaret uygulamasının başlamasıyla zamanla 2017 yılında insanlar tarafından kullanılan en popüler tüketim platformu haline gelir. Giyimden gıdaya birçok tüketim ürünlerinin yer aldığı platformda insanların davranışlarını etkileyen faktörler dikkate alınarak insanların bu platformda nasıl tüketime yönlendikleri bu araştırmanın konusu olmuştur. Mersin ilinde gerçekleştirilen bu uygulamada 405 kişi arasından yaş, cinsiyet, medeni durum, ekonomik durum, gibi birçok kriterler belirleyerek sorular yöneltilir. Yöneltilen sorularda daha çok insanların tüketim içgüdüsüne nelerin etki ettiği gözlemlenir. Sonuçlara göre sorular arasından cevaplayanların %60’ı internetten alışveriş yaparken kaliteli ürünü tercih ettiğini belirtir. Diğer bir soruya verilen cevabın %42,7’si ise internet üzerinden alışveriş yaparken alışverişini aceleye getirmeyeceğini ve zamana yayacağını ifade eder. Sürekli olarak reklamı yapılan markaların en iyi marka olduğu algısına kapılan bireylerin

%35,6'sı katılmadığını ifade eder. Alışverişin ihtiyaç için değil de zevk için yapıldığını belirten diğer bir soruda %33,8'i kesinlikle katılmadığını ifade eder. Görüldüğü üzere çalışmanın ana konusu olan rasyonel-irrasyonel ayrımını yapmak için yöneltilen sorular karşısında verilen cevapların çoğu insanların çoğunun rasyonel olarak mantıklı cevap verdikleri görülür. Yürütülen çalışmaya göre ürün kalitesi, zaman ve fiyat gibi birçok etkenin tüketim davranışlarında oldukça etkili olduğu görülür(Akboz, 2019, s. 77).

2020 yılında Onur Alkan tüketici davranışlarını davranışsal iktisat kapsamında açıklamak üzere “*Davranışsal iktisadın ana akım iktisatla ilişkisi: Tüketici davranışları kapsamında değerlendirme*” üzerine araştırma yapar. Alkan’a göre yaptığı araştırmada başta reklamların insan davranışları üzerinde oldukça etkili olduğunu gözlemler. Bazı reklamların insanları manipüle ederek satışa zemin hazırladıklarını ve bazı reklamların ise talebi canlı tutmak amacı ile gerçekleştirildiğini ifade eder. Örnek olarak reklamlarda talebi canlı tutmak amacıyla halktan insanların seçilmesi ya da popüler olan ünlülerin tercih edilmesi. Böylelikle insanların düşüncelerini etkileyerek talep odaklı reklamların tercih edilmesi insan davranışlarını yönlendirerek tüketimi yön verdiği gözlemlenir. Aynı zamanda Alkan tüketim davranışlarını etkileyen bir diğer etkenin alışveriş merkezlerinin görselliği ve iç mimarisi olarak ifade eder.

Şöyle ki alışveriş merkezlerinin devasa büyüklükte ve neredeyse bir eğlence merkezi olarak tasarlanması başka tüketicileri görsel olarak etkilemektedir. Böylelikle görsel olarak cazip gelen alışveriş merkezlerinin içini merak eden tüketici alışveriş merkezinin içine girerek görmüş olduğu iç dizayndan etkilenir. Alışveriş yapmayacağı düşüncesinde dahi olsa gördüğü içerikler karşısında yüksek oranda fikrini değiştirerek alışveriş yapma eğiliminde olacaktır. Alkana göre yemek-içime kategorisinin alışveriş merkezlerinin en üs katta olması insanların bütün katları gezerek yüksek oranda kendisine cazip gelen ürünleri almak isteyeceğini ve en son yeme-içme bölümüne gideceğini ifade eder. Teknolojik ürünlerinde insan davranışlarına yön verdiğini ifade eder. Şöyle ki teknolojik ürünlere sürekli olarak yeni uygulama ve sürümlerin eklenmesi insanların sürekli olarak bir üst modeli tercih etmek isteyeceğini belirtir. Bir üst modeli kullanmak isteyecek olan tüketici elinde olan ürünü atıl hale getirecek ve en son çıkan ürünü tüketecektir. Alkan’ın çalışmasına göre yukarıda anlatılanlardan yola çıkarak tüketim davranışlarına insanların içsel ve dışsal motivasyonlardan etkilenecek yön verdiklerini gözlemler(Alkan, 2020, s. 101) .

2.4. Davranışsal İktisadın Avrupa Birliği, Amerika Birleşik Devletleri, Türkiye, Afrika ve Asya Ülkelerindeki Gelişim Süreci

2.4.1. Amerika Birleşik Devletlerinde Davranışsal İktisadın Gelişim Süreci

Davranışsal iktisadın 21. yy’da daha yoğun bir şekilde dikkate alınmasının temel dayanağı aslında klasik iktisadın ortaya çıkış süreci referans alınarak insan ve ekonomik sürecin gelişiminin gözlemlenmesiyle temel pozitif bir bilim dalı olarak birçok iktisatçılar ve psikologlar tarafından ele alınmasıdır. İfade edildiği gibi davranışsal iktisat klasik iktisadın temel varsayımlarından yola çıkılarak zamanla birçok alanda meydana gelen değişimler nedeniyle klasik iktisatçıların özellikle klasik iktisadın temelini oluşturan Adam Smith’ in ekonomik insan olarak ele aldığı doğaüstü bir canlının eylemlerinin zamanla değiştiği bugüne değin yapılan araştırmalar ve gözlemler neticesinde değerini zamanla yitirmesidir. Klasik iktisadın baş gösterdiği 1770’lü yıllarda iktisat bilimi çalışma alanı olarak yürütülmeye çalışılsa da psikoloji bilimi tam anlamıyla bir bilim dalı olarak dikkate alınmadı.

Adam Smith’in 1759 yılında çıkardığı ilk kitabında(*Ahlaki Duygular Teoremi*) insanların iki güdü peşinden koştuğunu ifade eder bunlar “sempati ve kendini sevme” güdüsüdür. Smith bu iki güdüyü referans alarak insanların kendilerini sevdirmeleri için zenginliklerini arttırmaya çalıştıklarını ve aynı zamanda manevi anlamda kötü durumda olan insanlara destek olduklarında kendilerine aynı şekilde yardımda bulunacağı psikoloji ile hareket ettiklerini gözlemler. 17 yıl geçtikten sonra 1776 yılında yayınladığı kitabında ise(*Ulusların Zenginliği*) insanların bencillik ve çıkar duygusu ile hareket ettiğini ifade ederek ve iki kitabı arasında uyumsuzluğun aksine sempati ve bencillik kavramlarının birbirini tamamladığını öne sürer. 1789 yılında Jeremy Bentham ise yayınladığı kitabında(*Ahlak ve Yasama İlklerine Giriş*) insanları iki duygunun haz ve acının yönettiğini ve bireyin davranışlarının toplumu etkileyeceğini gözlemler.

Ardından Francis Edgeworth’ün “*Edgeworth Kutusu*” olarak literatüre kazandırdığı somut olgudan yola çıkarak iki insanı ele alan Edgeworth insanların herhangi bir tüketim sonucu elde edeceği faydanın diğer bir insanın o tüketim karşısında ödeyeceği miktarı etkileyeceğini gözlemler(Camerer& Loewenstein, 2004, p.p.3). Diğer taraftan 19. yy boyunca psikoloji bilimi dikkate alınarak insan davranışları gözlemlenir. Fakat 20. yy’ın ilk yarısında psikoloji biliminde uzaklaşıp ve insan davranışlarının nedenleri somut ve matematiksel veriler dikkate alınarak çözümlenmeye çalışılır. Buna rağmen modern psikoloji ve iktisat arasındaki ilişkinin zayıflamasının yanında modern

iktisadın kurucusu olarak bilinen John Maynard Keynes hane halkının paraya ihtiyaç duyma sebeplerinin 3 kriterini açıklarken (ki bu kriterler; i) İşlem(Mübadele Güdüsü), ii) İhtiyatlılık Güdüsü, iii) Spekülasyon Güdüsü olarak tanımlanır) aslında 20. yy'ın ilk yarısında dahi psikoloji bilimi ekonomiden tam anlamıyla uzaklaştığını ortaya koyar. Bu üç kriterden özellikle “Spekülasyon Güdüsü” ile insanların paraya ihtiyaç duyması faiz oranlarına bağlıdır. Şöyle ki piyasa faiz oranlarının düşük olduğu bir ekonomide hane halkının parayı elde tutmasının fırsat maliyeti azalacağından yani ellerindeki bir miktar parayı bankaya yatırsalar bile faiz getirisinin az olacağı bilinciyle parayı ellerinde tutmak isteyecekler ve böylelikle spekülasyon güdüsü ile para talebi artacaktır.

Piyasa faiz oranlarının yüksek olduğu piyasa ekonomisinde ise hane halkının parayı elde tutmanın fırsat maliyeti artacağından yani ellerindeki bir miktar paranın bankaya yatırılması sonucunda faiz getirisinin yüksek olacağından parayı bankaya faize yatırmak isteyecekler ve böylelikle spekülasyon güdüsü ile para talebi azalacaktır. Diğer taraftan II. Dünya Savaşı ile meydana gelen gelişmeler sonucu “*Bilişsel Devrim*” olarak ifade edilen süreçle birlikte Herbert Simon'un da katkılarıyla insan davranışlarının zihinsel ve psikolojik duyguları ele alınarak insanların zihinsel düşünceleri gözlenemeyeceğinden sadece gözlenmesi mümkün olan davranışları dikkate alınır. Böylelikle 20. yy'ın ikinci yarısından itibaren matematiksel veriler ile insan davranışlarını analiz etme olgusu önemini yitirerek psikoloji bilimi insan davranışlarını algılamada yerini alır.

George Katona öncülüğünde birçok araştırmacı tüketici davranışları ve makroekonomik alanda meydana gelen gelişmeleri analiz etmeye başlar. 1990'lü yıllarda Daniel Kahneman rasyonel bireyi dikkate alarak sınırlı rasyonellik ve kayıptan kaçınma gibi kavramların gelişmesiyle klasik iktisat teorilerinin geçerliliğini yitirmeye başlaması neticesinde psikoloji bilimini iyice iktisat bilimi ile bağlantılı hale gelir. Ve son yıllarda davranışsal iktisat alanında birçok inceleme yapan, literatüre yeni kavramlar kazandıran 2015 yılında Nobel Ekonomi ödülünü kazanan 2008 yılında “*Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness*” adlı kitabını Cass R. Sustein ile birlikte yazmış ve ardından 2015 yıllarında “*Misbehaving: The Making of Behavioural Economics*” kitabını yayınlayan Richar H. Thaler bu iki kitapta klasik iktisadın temel varsayımlarından yola çıkarak insansan davranışlarında meydana gelen değişimleri ortaya koyar. Birçok alanda insanların karar verirken davranışlarını nelerin etkilediğini ifade ederek birçok yeni kavramı literatüre kazandırır(Dumludağ ve Ruben, 2015, s. 12). Adam M. Lavecchia, Heidi Liu ve Philip Oreopoulos 2015 davranışsal iktisadı eğitim

alanında değerlendirerek öğrencilerin belli kriterler dikkate alınarak nasıl davrandıklarını ölçerler. Araştırmacılara göre çocuk ve ergen yaşta olan öğrencilerin gelecek zamandaki planlı davranışlardan ziyade şimdiki yaşadıkları anı düşündüklerini belirtirler. Kısa vadede 10 dolarlık hediye çekini uzun vadede 25 dolarlık hediye çekine tercih ettiklerini belirtirler. Ayrıca çocukların yetişkin pozisyonuna gelene kadar rutin bir şekilde kendilerinin yenilemeden hareket ettiklerini gözlemlerler. Şöyle ki çocukların ilkökul çağını tamamladıklarında sistemin kendilerini otomatikman ortaokula sonrada liseye yönlendirdiğini belirtirler. Ayrıca lise bittiğinde öğrencilerin çoğu rutin bir hayatı tercih ettiği için kendini okulun dışında amaçsız halde bulurlar.

Fakat üniversiteye geçişte davranışlarını yönlendirerek ekonomik anlamda yardım almak amacıyla araştırmalar yapmak, ders çalışma programı hazırlamak ve iş aramak gibi bir takım davranışlarda bulunduklarını ifade ederler. Böylelikle eğitim düzeyinin değişmesiyle birlikte davranışlarında değiştiği görülür. Öğrencilerin eğitim sürecinde kararlarını verirken az sayıda bilgiye ve çok sayıda seçeneğe sahip olması onları hataya sürükleyeceğini gözlemlerler. Şöyle ki az sayıda bilgi ile karar verme aşamasında öğrenciler ellerindeki mevcut bilgi kısıtı ile hareket edeceğinden karar vermede güçlük çekebilir ve doğal olarak hata yapabilirler. Yine çok sayıda seçeneğin var olması durumunda karar verme aşamasında birden fazla tercih arasında kafa karışıklığı yaşayan öğrencilerin seçim aşamasında zihin bulanıklığından dolayı yanlış tercihten yana haklarını kullanacaklarını ifade ederler.

Böylelikle yürütülen çalışma ile eğitim düzeyinin davranışlar üzerinde etkili olduğu ve ilkökul, ortaokul ve lise çağlarında bireylerin daha basit ve sıradan düşündüklerini ortaya koyarlar(Lavecchia, Liu & Philip Oreopoulos, 2015 p.p. 15). 2013 yılında Rebecca Ross, Shannon White, Josh Wright ve Lori Knapp lise dönemine geçiş ve lise dönemi bittikten sonra öğrencilerin aldıkları kararların gelecek yaşamlarına etkisini incelerler. İlk olarak öğrencilerin kişisel yeteneklerine göre okul tercihi yapmaları gerektiğini öne sürerler. Günümüzde de meslek okullarının yaygınlaşması ile öğrencileri teşvik ederek kendilerine uygun olan okul tercihinin yapmaları için hocaları veya danışmanları tarafından yönlendirilmekte. Ayrıca spesifik bir amaç belirlediklerinde öğrencilerin gelecekleri düşüncelerine göre daha yakın ve daha istekli olurlar. Şöyle ki öğrenci ileride icra etmeyi düşündüğü mesleğin bölümünü liseden başlayarak okumaya karar verirse sevdiği mesleği ileride yürüteceği için gerekirse daha fazla çalışacaktır. Böylelikle sevdiği meslek üzerine çalışmakta gönüllü olacak ve çalıştıkça gelecekte icra edeceği mesleğe kendini daha yakın hissedecek. Araştırmaya göre öğrencilerin liseden

mezun olduktan sonra lise hayatı boyunca kariyer alanında verdiği kararların ekonomik durumunu etkileyeceği yönündedir. Verilen her karar öğrencinin bir sonraki adımını belirleyeceğinden öğrencinin geleceğini doğru planlaması gerekmektedir. Hiç istemediği bir mesleği seçip bulunduğu konum üzerine karar almaya başlayacak olan öğrenci hem geleceğini hem de gelecekte kendisinin yaşamını devam ettirecek düzeyde olan ekonomik gücünü etkileyecektir. Araştırmanın sonucuna göre öğrenciler lise döneminde yeteneklerini doğru belirlemeli ve ona göre tercih yaparak geleceklerini inşa etmesi yöndedir(Ross, White, Wright & Knapp, 2013, p.p. 31).

2.4.1.1. Amerika Birleşik Devletlerinde Vergi İsyanları

2.4.1.1.1. Boston Çay Partisi

1760'lı yıllarda Amerika İngiltere'nin sömürsü haline gelen ve günümüzde bile İngiliz çayı ile ünlü olan İngiltere Amerika halkına çayı alıştırır bunun sonucunda ise Amerikalılar yılda 450 bin ton çay tüketmeye başlar. Bu dönemlerde İngiltere'nin Fransa ile yaptığı Yedi Yıl Savaş'ın İngiliz hazinesi ağır yük getirmesinden dolayı hazinenin parasal ihtiyacını karşılamak için İngiliz parlamentosu Amerika halkının satın aldığı cam, boya ve çay gibi ithal ürünlerin üzerine harici vergiler koyar. Amerika halkı konulan bu vergilere isyan edip ürünlerin büyük çoğunluğu üzerindeki vergiyi kaldırmayı başarır(Aktan, Dileyici ve Saraç, 2003, s. 12). Çünkü biliyorlardı ki eğer bu vergilere başkaldırmasalardı İngiliz parlamentosu çok rahatlıkla ürünler üzerine vergi koymaya devam edeceklerdi. Fakat tek bir ürün üzerindeki vergiyi kaldırtamadılar o da çay vergisiydi. İngiliz parlamentosu Amerikalılara alıştırdıkları çayın çok tüketilmesinden dolayı bu ürün üzerindeki vergiyi kaldırmak isterler.

Halkın ısrarı üzerine Boston Limanı'nda görev alan askeri birlikler direnişe engel olmak için 3 kişinin ölümüne sebep olurlar. 10 Mayıs 1773 yılında İngiltere'nin uygulamaya koyduğu yeni Çay Yasına göre Doğu Hindistan Şirketi'nin ürettiği fazla çay Amerika halkına daha uygun fiyatta satılacak ve böylece çay üzerinden alınan vergi kaldırılmayıp az da olsa İngiliz hükümetine gelir sağlayacaktır. Fakat bu uygulamanın Hollanda'dan kaçak ithal edilen çay ile rekabet edip tekelliliğe yöneleceğini anlayan Amerika kolonileri İngiltere'den gelecek yeni sevkiyatta yer alan 340 kasa çayın Boston Limanına dökmeyi kararlaştırırlar. Sam Adams önderliğinde 50 Amerikalı 1773 yılında Boston Limanı'na yaklaşan İngiliz gemisini basıp 340 kasa çayı Boston denizine dökerler. İngiltere ve Amerika arasında süren 6 yıllık bağımsızlık mücadelesinin sonunda Amerika 4 Temmuz 1776 yılında bağımsızlığını kazanır(Gök, 2007, s. 155).

2.4.1.1.2. Pul Vergisi

1760'lı yıllarda yeni kıtaların ekonomik olarak güçlenmesi ve İngiltere'nin Fransa ile yaptığı yedi yüzyıl savaşları nedeniyle ekonomisinde meydana gelen kayıpları telafi etmek amacıyla koloniler üzerine dahili vergi olan Pul Vergisi'ni 1765 yılında İngiliz Maliye Bakanı George Grenville önderliğinde parlamentodan geçirirler. Amerika kıtasında yer alan 13 koloniden 9'u "temsilsiz vergi olmaz" ilkesini benimsediklerinden birlikte hareket ederek Pul Vergisi'ne karşı çıkıp protesto ederler. Aynı zamanda Pul Vergisi'ne karşı olunmasının başlıca sebeplerinden biri de her türlü kağıt oyunları ve yasal belge gibi birçok şey üzerine vergi alınacağını belirten damga vurulması bu verginin nakit alınmak istenmesidir. Böyle bir durum karşısında bu faaliyetleri yürüten ekonomik olarak güçlü olmayan vatandaşların ve tüccarlarında Pul Vergisine karşı tepkileri çoğalıp İngiltere'den ithal ettikleri ürünleri kısma yoluna başvururlar(Aktan, Dileyici ve Saraç, 2003, s. 11). 1766 yılında ortaya çıkan protestolar olumlu olarak sonuçlanır ve Pul Vergisi kaldırılır. Her ne kadar Pul Vergisi kaldırıldıktan sonra başka vergiler konulsa da konulan vergilere karşı parlamentoda temsilcileri olmadan konulduğu için tepki gösterilip bu vergilerde kaldırılır. Pul Vergisi karşısında verilen mücadele aslında Amerikan Bağımsızlık Mücadelesinin ilk adımı olur(Gök, 2007, s. 154).

2.4.1.1.3. Viski İsyanı

Viski isyanı 1794 yılında Amerika'nın batı bölgesinde meydana gelen isyandır. 1790 yıllarda Kızılderililer ve İspanyolların hakimiyeti altında olan batı Amerika da Amerikan hükümeti egemenlik kazanmak istiyordu. Bunu üzerine bölgede viski üretimin ve piyasa da dolanımının ucuz olduğu bölgede viski üzerine %25 oranında peşin vergi konulur. Amerikan hükümetinin gelire ihtiyacı olmasından dolayı konulan bu vergi ilerleyen zamanlarda kendilerini Viski çocukları olarak adlandırılan Tom Tinkey'in önderliğini yaptığı bir takım insan tarafından isyan çıkartılır(Gök, 2007, s. 156). İsyancı grup vergi ödeyen viski üreticilerinin imalathanelerine zarar vererek, vergi memurlarına zift sürerek tüye bularlar. Bu durum üzerine Amerikan hükümeti geri adım atarak bölgede asayiş sağlar. Zamanla bölge halkının konulan vergi karşısında geri adım atmaması isyancıların silahlanarak vergi tahsildarlarının evlerini yakması ile hükümet harekete geçer. Bunu üzerine idam cezası ile karşı karşıya kalacağını düşünen isyancılar geri adım atar ve bu durumda hükümet gözdağı vermek amacı ile bir kaç isyancıyı yargılar. Yargılama neticesinde genel af çıkartan hükümet Başkanı Jafferson'un seçilmesi ile viski vergisi tamamı ile ortadan kaldırılır(Aktan, Dileyici ve Saraç, 2003, s. 16).

2.4.1.1.4. Fries İsyanı

1788 yılında John Adams'ın başa gelmesi ile Fransa hükümetinden gelebilecek olası bir saldırıya karşı ordunun güçlendirilmesi amacı ile dönemin hazine bakanı Hamilton önderliğinde servet vergisi adı altında vergi konulur(Gök, 2007, s. 156). Servet vergisi dönemin bina, arazi ve kölelerin üzerine konulan ve özellikle binaların yapım malzemeleri ve mevcut pencere sayısına göre servet vergisi oranlarının değiştiği görülmektedir. Halk eskiden şömine vergisine benzediği gerekçesi ile tepki göstermiş ve hatta o dönemde alman çiftçilerin vergi tahsildarlarının üzerine kızgın su dökmesi ile vergi isyanının ilk tepkisini ortaya koyarlar. Gittikçe şiddetlenen isyana John Fries önderlik ederek 150 kişilik bir çete oluşturur. Fries'in hükümet karşısında geri adım atmaması sonucunda vatan haini ilan edilerek idam cezasına çarptırılır. John Fries idam cezasının haberi ile geri adım atarak hükümetten affını talep eder. Dönemin başkanı John Adams Fries'in talebini değerlendirir ve affını beyan eder ve bir sonraki seçimde Thomas Jefferson'un başa geçmesi ile konulan tüm vergileri yürürlükten kaldırılır(Aktan, Dileyici ve Saraç, 2003, s. 19).

2.4.2. Davranışsal İktisadın Avrupa Birliği Ülkelerinde Gelişim Süreci

Avrupa Birliği Komisyonunda 2011 yılında Tüketiciler ve Sağlık Hakkında Avrupa Birliği Komisyonu Genel Direktörü olan Emanuela Ciriolo davranışsal iktisadın zamanla tüketici kararlarına artarak etki ettiğini belirten bir çalışma sergileyerek Avrupa Birliği Komisyonunda davranışsal iktisat çerçevesinde alınan kararları ve ilk uygulamalarını ortaya koyar. Klasik iktisattan bu yana ortaya konulan temel insan davranışlarından hareketle zamanla insanların yeni içgüdülerinin ortaya çıktığını belirterek bu içgüdülerden hareketle insanların nasıl karar aldığını ve alınan kararlar çerçevesinde aslında ekonomi bilimini anlamamızı sağlayacağını belirtir. Ciriolo, 1929 ekonomik buhranından yola çıkarak iş insanların rasyonel olmadığını ve mal fiyatlarının da istikrarlı olmadığını belirtir. İnsanların yeni içgüdülerinden hareketle karar alırken tamamen rasyonel olmadığını belirtir ve birçok nedenden etkilenebildiklerini gözlemler. Örneğin, insanların kararlarının kendilerine sunulan seçim ve seçeneklerden, varlığı kısıtlı olan ve hatta yok olma derecesinde olan opsiyonlardan etkilenebileceğini, kayıptan kaçınmanın neden olduğu etki nedeniyle insanların davranışlarında tembelliştğini, insanların ya araştırmacı ya da var olan temel kurallara göre hareket ettiğini ve bu durumda ön yargılara yol açtığını ifade eder. Davranışsal iktisadın Avrupa Birliği Komisyonunda politika haline getirme yolundaki ilk uygulamalar 2010 yılından

önce birkaç yıl süren geniş kapsamlı ve üst düzey uluslararası toplantılar düzenler ve bu toplantıların amacı kamu ve özel sektör arasındaki davranışsal iktisat üzerine farkındalığı arttırmak üzerine yapılır. Yapılan konferanslar neticesinde ortaya konan ilk sonuç davranışsal iktisat hakkında politika uygulamak için bilim insanlarının politika yapıcıların temel ihtiyaçlarını ortaya koymuş olması ve Avrupa Birliği Komisyonu politika yapıcılarının ise davranışsal iktisat hakkında herhangi bir politika ortaya koymak için mevcut davranışsal kanıtları bulmuş olmasıydı.

Ayrıca Avrupa Birliği ülkelerindeki kamu sektörüne davranışsal yaklaşımların insan kararları üzerine etkileri enpoze edilip başarılı olunur. 2007-2013 yılları arasında Avrupa Birliği tarafından araştırma projelerini desteklemek amacı ile kurulan 7. Çerçeve Programı(7th Framework Programme) insanların gerçek davranışlarının rasyonel davranışlardan farklı olup olmadığını bulmayı hedefleyen çevresel olarak tercih edilebilir malların tüketici davranışlarını etkilemesi üzerine bir çalışma yapılır. 2010 yılında davranışsal iktisat alanında ilk uygulama Avrupa Birliği Komisyonunda yürütölmeye başlanır ve referans olarak yatırım piyasası dikkate alınır. Ciriolo insanların kararlarında sıklıkla değışiklik gösterdiği yatırım piyasasının tüketiciler için kötü olduğunu bunun sebebinin ise piyasa ve davranışsal özelliklerin yatırım piyasasında uzun süreli doğrudan karar almada tutarsız olduğunu ifade eder.

Bu durumun ise asimetrik bilginin varlığı ve mali okuyor yazarlığın kısıtlı olmasından kaynaklandığını dile getirir(Ciriolo, 2011, p.p.3). Avrupa Birliği Komisyonu, Marcos Domínguez-Torreiro, Stergios Athanasoglou ve Pawel Stano'nun 2015 yılında kaleme aldığı "*Consumer Markets Scoreboard: Refinement, Furter development and Analysis of Micro-data(Tüketici Piyasaların Skor Tablosu: Düzeltme, Mikro verilerin Analizi ve İleri gelişme)*" adlı makalesinin bir bölümünde bir çok bilim adamı tarafından gözlemlenen insan davranışları üzerine geliştirilen modeller ve tüketicilerin karar alma süreci ele alınır. Ele alınan çalışmada tüketicilerin işlem bilgileri(*consumer process information*) dikkate alınarak nasıl karar aldıklarını ve aldıkları karar sonucunda nasıl davrandıklarını gözlemleyerek yürüttükleri çalışmaya ve davranışsal iktisat bilimine katkı sağlarlar. Tüketicilerin işlem bilgileri dikkate alınarak sergiledikleri davranışlar neticesinde politika yapıcılar var olan yasalar üzerinde ya düzenlemeye gidip ya da tüketici davranışlarını değıştirmeyi amaçlarlar. Çalışmayı ele alan yazarlara göre 1770'lü yıllardan beri süre gelen tam rasyonellik ve fayda maksimizasyonu kavramlarının temelini kıran tatmin edici(*satisfying*) kavramının günümüzde geçerli olduğunu ifade ederler. Bu kavrama göre insanlar fayda maksimizasyonu yerine kendi faydasını tatmin

edecek, doyuracak kadar ihtiyaçlarını karşıladıklarını ifade edip bu nedenle tatminkar davranışlardan yola çıkarak insanların tam rasyonel değil de sınırlı rasyonel olarak kararlarını yönlendirdiklerini vurgularlar. Şöyle ki, insanlar herhangi bir karmaşık durum söz konusu olduğunda ya temel kurallardan(*rules of thumb*) yola çıkarak ya da alternatifler arasından herhangi birini seçerek karar verdiklerini ve bu kararı verirken seçeneklerin miktarını ve fiyatını dikkate alarak davranışlarını yönlendirdiklerini vurgularlar.

Temel varsayımlardan hareketle çalışmanın en önemli dayanağı ise geçmişten bu güne iktisatçı ya da bilim adamlarının davranışsal iktisat alanında temel çalışma konuları dikkate alınıp yapılan çalışmalar sonucunda ortaya çıkan neticeler insan davranışları hakkında yol gösterici olduğu ortaya çıkar. Yapılan araştırmalar kapsamında örnek verecek olursak; Richard L. Oliver’in 1997 yılında “*Satisfaction: A behavioral perspective on the customer*(Memnuniyet: Tüketiciler üzerine bir davranışsal perspektif)” adlı araştırmasında tüketicilerin tüketimden sonra hissedeceği memnuniyet veya doyma hissi, beklentiler ve çıktılar arasındaki ilişki üzerine bir araştırma yapar. Araştırma sonucunda ortaya çıkan durum ise tüketicilerin gerçek davranışları ve beklentileri arasındaki kopukluğun temel nedenini tüketici memnuniyeti olarak tanımlar(Oliver, 1997, p.p. 342). Charles R. Plott 1996 yılında “*Rational individual behaviour in markets and social choice processes: the discovered preference hypothesis*(Sosyal seçin süreçlerinde ve piyasada rasyonel bireysel davranış: ortaya çıkarılan tercih hipotezleri)” adlı araştırmasında ise temel araştırma konusu insanların sahip olduğu tercihleri nasıl öğreneceği üzerine yaptığı araştırmadır.

Ortaya koyduğu sonuç ise tercihlerin başta stabil olduğunu fakat eninde sonunda hizmetler ve mallar ile kazanılan deneyimler, tekrarlamalar ve pratikler ile bireyler tarafından keşfedilebileceğini ortaya koyar(Plott, 1993, p.p. 30). Dan Ariely, George Loewenstein, Drazen Prelec’in 2003 yılında “*Coherent arbitrariness: Stable demand curves without stable preferences*(Tutarlı keyfilik: İstikrarlı tercihler olmadan istikrarlı talep eğrisi)” adı altında yürüttükleri bu çalışmada ise piyasa verilerinden hareketle tüketici tercihleri veya talep eğrisi hakkında tahmin yürütmenin mümkün olup olmadığı hakkında bir çalışma ortaya koyarlar. Çalışma sonucunda ortaya çıkan netice ise insanların davranışlarını belli başlı temel değerler etrafında ayarlayabileceğini ve bu yüzden bireylerin seçimleri, gerçek ve istikrarlı temel tercihleri meydana getiren temel ilkeleri zorlayacağı ifade ederler(Ariely, Prelec&Loewenstein, 2003, p.p. 103). 2014 yılında Stuart Dillon ve Jim Corner Yeni Zellanda da internet üzerinden yapılan

alışverişlerin insan davranışları üzerindeki etkilerini gözlemlerler. 700 denek üzerinde gerçekleştirilen bu araştırmada insanların yaşları, cinsiyetleri ve ekonomik durumları gibi birçok değişken yer almaktadır. Araştırmada internet üzerinden yapılan alışverişlerde tüketiciler tarafından öngörülen risklerin var olması internet üzerinden online alışverişlerin azalacağını gözlemlerler. Aynı zamanda internet üzerinden yapılan alışverişlerin rahatlığını ve zevkli olduğunu savunan tüketicilerin online alışverişlerinde artış gerçekleşeceğini ifade ederler.

Yapılan araştırmaya göre sosyal iletişime önem veren tüketicilerin internetten daha az alışveriş yaptığını belirtirler. Şöyle ki sosyal ilişkiye önem veren tüketiciler yüz yüze iletişime geçmeye daha çok önem vererek karşısında kendisi ile iletişime geçemeyecek platform üzerinden alışveriş yapmayı haliyle tercih etmeyecektir. Araştırma sonucunda cinsiyetinde internetten yapılan alışveriş üzerinde etkili olduğunu gözlemlenir. Şöyle ki kadınların erkeklere oranla internette daha fazla vakit geçirdiği ve hatta çok sayıda alışveriş yaptığı görülür. Hatta tüketicilerin gelirleri ve internet hakkındaki deneyimlerinin online alışveriş üzerinde etkili olduğu yürütülen çalışma neticesinde netlik kazanır(Corner & Dillon, 2002, p.p. 5). Kenan Kalaycı ve Jan Potters Hollanda da piyasa fiyatları ve tüketicilerin kafa karışıklığı üzerine araştırma gerçekleştirirler. Yapılan araştırmaya göre piyasada birden fazla alıcı ve satıcının olduğu ve aynı zamanda ürün çeşitliliğinden dolayı birden farklı fiyatların mevcut olduğunu öne sürerler.

Böylelikle alıcıların mevcut durumdan dolayı karar verme aşamasında kendilerini bir karmaşa içinde bulacaklarını ve karar vermekte güçlük çeceklerini ifade ederler. Şöyle ki Kalaycı ve Potters'a göre satıcıların ürünlerini satarken birden fazla seçeneğe sahip olduğunu böylelikle alıcıların karar verme aşamasında düşüncelerini dışa vurarak karar verdiklerinin ifade ederler. Fakat bu durumda alıcıların hata yaptıklarının ve karar verirken yanlış tercihlerde bulunduklarını belirtirler. Yürütülen araştırmaya göre düşük ve yüksek kalitedeki satıcıların aynı ayrıcalıklara sahip olması tüketicilerin davranışlarına yön verdiği görülür. Hali hazırda satın alacağı ürünü seçme konusunda kafası karışık olan tüketici aynı ayrıcalıklara sahip olan satıcılar arasında karar verme durumunda kalacaksa eğer tercihi düşük kalitedeki satıcıdan yana olur. Çünkü düşük kalitedeki satıcı alıcısına belki de en önemli olan ürünün fiyatı konusunda bir ayrıcalık sağlayacak ve düşük fiyat ile o ürünü alarak diğer seçeneği tercih etmediği için pişman olmayacak. Kalaycı ve Potters aynı zamanda piyasada birden fazla ürünün bulunması durumunda satıcıların işlem fiyatında değişiklik yapacağı ve fiyatlandırma konusunda da tüketicilere birden

fazla tercih sunacağı ifade eder. Satıcılar piyasada ürün çeşitliliğine göre fiyatlandırma konusunda birden farklı fiyat belirleyerek satış hakkındaki düşünce yapısını ve davranışını değiştirecektir. Çünkü elinde bulunan her ürünü satmak isteyen satıcı piyasanın bu durumundan faydalanarak elindeki ürünleri fiyat çeşitliliğine göre satmak isteyecek ve yüksek oranda kar elde edecektir(Kalaycı & Potters, 2011, p.p. 20).

2.4.2.1. Avrupa Devletlerinde Ortaya Çıkan Vergi İsyanları

2.4.2.1.1. Baş Vergisi(Poll Tax)

İngiltere’de 1979 yılında tarihin ilk ve en uzun süre başbakanlığını yapacak olan Margaret Thatcher’ın seçimle işbaşına gelmesinden kısa bir süre sonra yerel yönetimlerin temel gelir kaynağı olan Konut Vergisini(Domestic Tax) kaldırıp yerine Baş Vergisini yasallaştırır. 1973 yılında ortaya çıkan Körfez Savaşının finansmanının da sağlanacağı düşüncesi ile yürürlüğe giren gelir kaynağıdır(Gök, 2007, s. 153). Baş Vergisi yürürlüğe konulana kadar birçok alternatif öne sürülür fakat alternatiflerin hiç biri meclisteki oylamadan geçemez. Son olarak kabinenin önüne Baş Vergisi adı altında vergi geliri taslağı çıkarılıp ve kabul edilir. Bu verginin konulmasındaki temel amaç yerel yönetimlerin gelir elde ettiği Konut Vergisini ortadan kaldırmak ve yeni konulan bu vergi ile gelirlerin merkezde toplanıp merkezi yönetimin kararları ile yerel yönetimlere belli sınırlarda kaynak aktarımı yapmak.

Fakat Thatcher’ın koyduğu bu sınırlama ile yerel yönetimlerin gelir kaynağı az olup Baş Vergisi oranını arttıracacağı düşüncesi ile hareket etmesi yürürlüğe koyduğu bu verginin kendisini iktidardan edeceğinin farkında değildi. Çünkü Thatcher’ın düşüncesi Baş Vergisi oranları artarsa eğer yerelde yer alan İşçi Partisi’nin tekrar seçilemeyeceğidir. Ancak Thatcher Konut Vergisi’nin hanede ne kadar kişi yaşarsa yaşasın ev başına alındığının, yerele oy verenlerin emekli ve orta gelirli insandan alındığının farkında değildi. Aksine Baş Vergisi bir evde 18 yaşını doldurmuş olan herkesten alınmaya başlanması neticesinde yerelde yaşayan insanlar tarafından ve ayrıca Thatcher’ın partisi olan Muhafazakar Parti yöneticileri tarafından da tepki çeker. Zamanla yerelde iktidar olan İşçi Partisi yöneticileri alınan Baş Vergisinden dolayı halkı Thatcher’ın yönetimine karşı kışkırtmaya başlar ve amaçlarında ulaşırlar. Thatcher başkanlık koltuğunu kaybedeceğini anlayınca yerel yönetimlere kaynak aktarımını ve ek ödenek ayırdıysa da halk ağır gelen vergi yükü karşısın da binlerce kişi propagandalar yaparak yürürlüğe konan bu vergiye isyan etti(Köşecik, 2000, s. 206). Toplu halde yapılan gösteriler neticesinde çok sayıda kişi ve polis yaralandı. Margaret Thatcher 20 Aralık 1990 yılında

yapılan seçimle başbakanlık koltuğuna veda etti(Aktan, Dileyici ve Saraç, 2003, s. 8).

2.4.2.1.2. Poujade Hareketi

II. Dünya Savaşı'ndan sonra Fransa'nın ekonomisi savaş masraflarından dolayı kötüye gitmekteydi. Fransa'nın tüm şehirlerinde ekonomik durum aynı olmasına rağmen Lot Kasabası'nda daha çok küçük ölçekli esnaf ve tacirler ikamet etmekte ve kasabanın ekonomisi diğer şehirlere göre daha kötü seyretmekteydi. Bu yüzde ülke ekonomisini kalkındırmak amacıyla ülkede daha çok esnaf ve tüccarların bulunmasından dolayı vergi gelirleri bakımından daha çok esnaf ve tüccarların gelirleri büyük pay oluşturmaktadır. 22 Haziran 1953 günü kasabanın belediye meclis üyeleri toplanmış ve toplanma amaçları ise kasabaya vergi denetimine gelecek vergi müfettişlerinin esnafların denetimini engellemektir. Hem belediye meclis üyesi hem de kasaba da kırtasiyecilik faaliyetiyle uğraşan Pierre Poujade denetimi engellemek için başta kendisi organize olur.

Vergi İsyanı ve Vergi Reddi kavramlarının literatüre kazandırılmasında başta bu olay olmasına rağmen ekonomik ve siyasi birçok faktör bulunmaktadır(Aktan, Dileyici ve Saraç, 2003, s. 5). Fransa'da araba piyasasının gelişmesine bağlı olarak insanlar kasaba ve köy gibi yerlerden alışveriş yapmayı bırakıp daha çok şehirlere yönelmesi, götürü vergi oranlarının artması, Fransa'da kooperatifçiliğin gelişmesi nedeniyle esnaf ve tüccarların pazarlama ve dağıtım ağına ayak uyduramaz hale gelir. Ziraatla uğraşan birçok insanın bulundukları bölgeden göç etmesi neticesiyle kasaba ve köylerin gelirlerinin azalması küçük ölçekli mükelleflerinin vergi yükünün büyük ölçekli mükelleflere nazaran daha fazla olması ve siyasi nedenlerden ise o zamanlarda Kore Savaşı'nın patlak vermesi gibi nedenlerin üst üste gelmesi bunların ekonomik sonuçlarının küçük ölçekli esnafa yansıtılması olur(Temel, 2019, s. 85).

Aynı zaman da o zamanlar vergi denetiminin de çok yoğun olması mükellefleri vergi kaçakçılığına sürüklemekteydi. Birkaç kişi ile başlayan tepkiler zamanla topluluk protestoları haline gelir ve başlangıçta Esnaf ve Tüccarları Savunma Birliği (Union de Défense des Commerçants et des Artisans /UDCA) olan ve sonra seçimlere katılmak amacıyla Fransız Kardeşlik Birliği (Union et Fraternité Françaises /UFF) adı altında değişen bir siyasi parti belirtilen ekonomik sebeplere dayanarak seçime girer ve parlamentoya 52 meclis üyesi dahil olur(Gök, 2007, s. 153). Seçim sonucunda vergi denetimlerinin sıklığının azaltılması, denetime engel olanların cezasının görece azaltılması, vergi müfettişlerinin yetkilerinin sınırlandırılması ve düşük gelire sahip mükelleflerin vergi oranlarının düşürülmesi gibi neticeler elde edilir.

2.4.2.1.3. Hampden Hareketi

İngiltere de ortaya çıkan hareket kral I. Charles'ın yetkisiz vergi koymasına üzerine meydana gelir. Kralın hükümetin onayını almadan vergi tarh etmesi toplum tarafında şiddetle karşılanır fakat yine de geri adım atmayan I. Charles gıda ve temel tüketim maddeleri üzerin veriler tarh ettirir. Koyduğu vergiler neticesinde halkın tepkisi ile karşı karşıya kalan kral geri adım atmayarak donanmanın ihtiyacını karşılamak üzere kişi başı 60 şilin donanma vergisi tarh eder. Bu durum karşısında Hampden adında vergi mükellefi konulan vergiye karşı çıkar ve kral tarafından mahkemede yargılanması hükmü verilir(Gök, 2007, s. 152). Hampden'ın suçsuz yere mahkum edildiğini öğrenen bölge halkı konulan vergiye karşı ciddi derecede tepki göstererek vergiyi ödememeye başlarlar. Vergi gelirleri giderek azalan hükümet yeni vergiler tarh ederek kralın mal varlığına el koyar. Netice itibari ile kral bu durum karşısında geri adım atar ve hükümeti toplayarak yeni vergi koyacağını beyan eder. Fakat sözünde durmayan kral I. Charles tekrar tek başın vergi tarh etmeye çalışır ve halkın sıkı baskısı sonucunda ülkeyi terk eder(Aktan, Dileyici ve Saraç, 2003, s. 5).

2.4.2.1.4. Wat Tyler İsyanı

İngiltere de 1348-1358 yılları arasında yaşanan veba hastalığı ile birlikte işçi ve köylü sınıfının çoğu yaşamını yitirir. İşçi gücünün azalmasını fırsata çeviren hayatta kalan işçi ve köylü sınıfı çalışmalarının karşılığı olarak yüksek oranda ücret istemeye başlarlar. Bunun üzerine yayınlanan tebliğde işçilerin veba öncesi aldıkları ücretlerden daha fazla talep etmeyecekleri ve işverenlerin ise yüksek ücret ödemeleri karşısında para ve hapis cezasına çarptırılacağı bildirilir. Fakat toprağının boş kalmasını istemeyen ürün sahipleri toprak vermek karşılığında işgücü istihdam eder. Zamanla ülkede veba sorununun ortadan kalkması üzerine vaat edilen toprakların geri alınması üzerine işçi sınıfının isyan hazırlıklarına başlamasına neden olur. Ayrıca işçilerin haftada en az iki kez kilise topraklarında çalışmaya zorlanması ve İngiltere – Fransa savaşlarının uzun sürmesi üzerine azalan gelirin karşılanması için baş vergisi yürürlüğe konulur(Aktan, Dileyici ve Saraç, 2003, s. 5). Halkın konulan vergiyi ödememesi üzerine hükümet köylere askeri birliklerini gönderir fakat köylüler tarafından köy sınırları dışına sürülürler. İsyanın patlak vermesi kötülerin öncüsü olan Wat Tyler ve destekçilerinin hükümet binasını ateşe vermesi ile resmi halini alır. Zamanla kral ile yapılan görüşmeler sonucu isyan azda olsa bastırılır. Fakat Tylerin belediye başkanı tarafından öldürülmesi üzerine isyan tekrar baş gösterir ve 1382 yılında baş vergisi kaldırılır (Gök, 2007, s. 152).

2.4.3. Afrika Ülkelerinde Davranışsal İktisadın Gelişim Süreci

Afrika ülkelerinde davranışsal iktisat alanından yapılan en çok çalışmalardan bir tanesi yatırımcıların kararları üzerinedir. Çünkü davranışsal iktisat karar alma sürecinin önemli bir parçası haline gelerek yatırım üzerine karar alırken insan davranışlarına yön vermede güçlü bir etkiye sahip olmuştur. Söyle ki yatırımcılar karar alırken mevcut olan birçok seçenek arasından karar vereceklerdir ve kararlarını verirken kendilerine maddi olarak en az zararı veren ve aynı zamanda kar getiren yatırım üzerine davranışlarını yönlendirecektir. Kannadhasan, kaleme aldığı çalışmada insan davranışlarının klasik dönemdeki gibi rasyonel olmadığını duyguların ve zihinsel faktörlerin insan davranışlarını etkileyeceğini vurgular. Böylelikle insanların hatasız salt doğrular üzerine karar alamayacağını ifade eder.

Kannadhasan, aynı zaman da kayıptan kaçınma, kişisel çıkar ve zihinsel muhasebenin yanı sıra temsil edilebilirlik (representativeness), aşırı güven(over-confidence), kumarcı yanılgısı(gambler's fallacy) gibi faktörlerinde yatırımcı kararlarını etkileyeceğini ifade eder(Kannadhasan, 2015, p.p. 4). Afrika'da 1.170 kişinin katılımı ile davranışsal iktisat çerçevesinde yatırımcıların yaşamlarını nasıl daha zevkli hale getireceği üzerine bir anket çalışması gerçekleştirilir. Yukarıdaki kriterler baz alınarak yapılan anket sonuçlarına göre kumarcı yanılgısının insan davranışları üzerinde daha etkili olduğunu ve yatırımcıların yaşamlarından alınan zevk ile davranışsal iktisat ön yargıları arasında önemli bir farklılık olduğu ortaya çıkmıştır. Şöyle ki kumarcı yanılgısına göre kumarcıların bazen yanlış tahminde bulunacağını ve yanlış tahmin sonucu ortaya çıkan sonuçların tekrarlanabileceği ifade edilir. Böylelikle davranışsal iktisat ön yarılarından olan kumarcı yanılgısı insanların yaşamlarından zevk alma ya da tatmin olma durumunda önemli etkiye sahiptir(Z. Dickason-Koekemoer & S.J. Ferreira, 2018, p.p.12077).

2.4.4. Asya Ülkelerinde Davranışsal İktisadın Gelişimi

Asya ülkelerinde davranışsal iktisat alanında yatırımcıların kararlarını verirken risk alıp-almama durumunu ortaya çıkarmak üzerine araştırmalar yapılır. Birçok araştırmalar yatırım kararlarının çoğunun yatırımcıların geliri ile ilişkili olduğunu ortaya koyar. Aynı zamanda yatırımcıların gelirinden ziyade medeni durumlarının ve cinsiyetlerinin de davranışlarına etki ettiği görülür. Vasagadekar, 2014 yılında Hindistan da çalışan kadınların medeni durumu üzerine yaptığı çalışmada kadınların evlenmekten ziyade evlat edindiklerini ve maddi anlamda bağımsız olmak istediklerini gözlemler.

Maddi anlamda herhangi bir kişiye bağılı olmayan kadınlar yaşamlarını ve yatırım kararlarını ona göre şekillendireceğini ifade eder. Aynı zamanda Hindistan da boşanma oranlarının sıklıkla artması finansal açıdan bağımsız olduklarını ve geleceklerini garantiye almak üzere yatırım kararlarına yön verdiklerini belirtir(Vasagadekar, 2014, p.p. 1339).

Rana ve Vibha'nın 2017 yılında kaleme aldığı yazında evli veya bekar olanlar ile erkek veya kadınlar arasındaki risk alma durumu farklılık göstermektedir. Söyle ki yatırım kararı almada gelirin önemli derece de davranışlara etki ettiğini ifade ederler. Buna bağılı olarak tek başına bekar yaşayan ve hiçbir sorumluluğu olmayan bireylerin evlilere oranla daha rahat hareket ederek tek başlarına yatırım kararı alabileceklerini ortaya koyarlar. Fakat evli olan bireylerin ise yatırım kararı alırken gelirlerini göz önünde bulundurarak aile bireyleri ile ortaklaşa karar alacaklarını ifade ederler. Cinsiyet durumlarını da göz önünde bulunduran Rana ve Vibha, kadınların erkeklere oranla rahat hareket ederek kararlarını verirken kolaylıkla risk alabileceğini belirtir(Rana & Vibha, 20147, p.p. 93). Sendilvelur ve Shah 2021 yılında Hindistan, Nepal, Bangladeş, Pakistan ve Srilanka'da 203 kişi arasında bir anket çalışması düzenlemiştir. Çalışmanın amacı yaptırımcıların gelirlerine bağılı olarak davranışlarını yönlendirip yatırım kararlarında risk alıp almayacağı üzerinedir. Araştırma da insanların medeni durumu, eğitim seviyesi ve yaş aralığı dikkate alınıp sorular yöneltilerek yaptırımcıların davranışları ve kararlarını incelerler. Yöneltilen sorular arasında ankete katılanlar piyasanın çok kötü olduğu dönemlerde yatırım kararı almayacaklarını belirtirler. Aynı zamanda arkadaşlarının ve çevresinde bulunan insanların yüksek kar getiren yatırımlarından etkilenip yatım kararı alırken yüksek karlılıktan etkilenerek yatırım yapacaklarını ortaya koyarlar. Ayrıca ankette yöneltilen sorulardan diğeri internetten alınan bilgilerin yatırım kararları üzerinde etkili olup olmayacağıdır. Sonuçlara göre internetin yatırım kararları üzerinde oldukça etkiye sahip olduğunu ortaya koyarlar. Yapılan araştırmada internette yatırım üzerine yar alan bilgilerin yanı sıra yatırım danışmanlarının da yatırım kararları üzerinde etkili olduğu ifade ederler. Sonuç olarak Sendilvelur ve Shah insanların yatırım kararı alırken uzun süreli yatırım yapmayacaklarını ve gelirlerin yatırım kararları üzerinde etkili olduğunu aynı zamanda küçük miktarlarda risk almayacak şekilde yatırım kararı verdiklerini ve eğitim düzeyinin yatırım kararları üzerinde etkili olduğunu yaptıkları anket çalışması ile ortaya koyarlar(Sendilvelur & Shah, 2021, p.p. 35)

2.4.5. Türkiye’de Davranışsal İktisadın Gelişim Süreci

Davranışsal iktisat bilimi birçok yabancı bilim adamları tarafından süre gelen çalışmalar neticesinde bir bilim dalı olarak ortaya konularak bu alanda yapılan çalışmalar Adam Smith önderliğinde 1700’lü yıllara dayanmaktadır. Türkiye de davranışsal iktisat biliminin bir bilim dalı olarak ele alınması ise son yıllarda popülerliğini kazanır. Türk bilim insanları gerek Avrupa Birliği destekli gerek kendi unvanları adı altında davranışsal iktisadın geçmişten bugüne gelen sürecini, davranışsal iktisada etki eden nedenleri ve Türkiye açısından davranışsal iktisadın insanların kararlarına etkilerini açıklamaya çalışırlar(Akın ve Urhan, 2009, s.10). Böylelikle iktisadı matematiksel bir bilim dalı olmaktan çıkartıp deneysel bilim olarak alanında yapılan ilk çalışma 2007 yılında Kevin Hasker ve Zafer Akın tarafından Bilkent Üniversitesinde TÜBİTAK destekli olarak yürütülür.

Ayrıca insan davranışları üzerine çalışmalarını yürütmek için Bilgi Üniversitesinde Ayça Ebru Giritligil önderliğinde ilk deneysel laboratuvar kurulur. 2000’li yılların sonlarına doğru ise Türkiye’deki devlet üniversitelerinden biri olan İstanbul Üniversitesinde davranışsal iktisat alanında ilk ders veren akademisyen ise Gökhan Karabulut’tur(Akın ve Urhan, 2009, s. 10). Türkiye’de davranışsal iktisat kapsamında yapılan çalışmalara bakıldığında hane halkının tasarruf yaparken ki davranışları gözlemlenir. Merve Ayçalar’ın 2014 yılında yürüttüğü çalışma neticesinde yapılan tasarrufları ve bireylerin tasarruf yaparken gösterdiği davranışları inceler. Ayçalar’a göre tasarruf kavramının yalnızca ekonomik değişkenlerden etkileneceğini değil aynı zaman da psikolojik-sosyal olarak da ele alınması gerektiğini ifade ederek bireylerin yaşları, eğitim düzeyi ve gelir seviyesi gibi birçok olgudan etkileneceğine vurgu yapar. Küresel olarak teknolojinin geliştiği ve genç nüfusun yaşlı nüfusa göre yoğunlukta olduğu bu dönemde gençlerin tüketim çılgınlığı diye ifade edilen sürekli harcama yapma isteği yaşlarından ve çoğunlukla özenme, kıskançlık gibi duygularından kaynaklandığı için tasarruf yapma eğilimi yaşlılara oranla çok yüksektir. Yaşlıların ya belli bir olgunluğa erişmiş özellikle çocuk sahibi ya da bakmakla yükümlü olduğu bireylere sahip olan insanların harcama yapmaktan çok tasarruf yapma eğilimi daha yüksektir. Gelir seviyeleri farklılık gösteren bireyler de ise yüksek gelire sahip bireylerin gelecek yıllar da gelirlerinin büyük bir çoğunluğunu kaybedeceği düşüncesiyle daha fazla tasarruf ederek harcamalarını azaltacağını, gelir seviyesi düşük olan bireylerin ise ileride daha çok gelir edeceği düşüncesiyle daha az tasarruf ederek harcamalarını arttıracaklarını

dile getirir.

Eğitim seviyesine de dikkat çeken Akçalar, üç-beş yıl eğitim gören birey ile lisansını tamamlayan birey arasındaki tasarruf eğiliminin farklı olacağını, lisans eğitim seviyesini tamamlamış bireyin daha fazla bilinçli olup tasarruf eğilimini arttıracaklarını vurgular(Akçalar, 2014, s.79). Aynı zaman da Klasik iktisatçılardan olan Irving Fisher'in "yaşamlar arası tüketim fonksiyonları hipotezine" göre faiz oranının insanların tüketim ve tasarruf davranışlarını etkileyeceğini dile getirir. Şöyle ki tüketim faiz oranının bir fonksiyonudur($C=F(i)$). Faiz oranları artış gösterdiğinde tüketimin fırsat maliyeti artacak ve bireyler ellerinde bulundurdıkları nakitleri bankalara yatırma eğilimi gösterecektir. Böylelikle faiz oranlarının artması tüketim eğilimini kısip tasarruf eğilimini arttıracaktır.

Tam tersi durum söz konusu olduğunda ise faiz oranlarının düşmesi neticesinde tüketimin fırsat maliyeti azalacak birey elinde bulundurduğu parayı nasıl olsa faiz getirisinin az olacağı düşüncesiyle hareket ederek bankaya yatırmak yerine harcamayı tercih edecektir. Bu durumda ise faiz oranındaki düşüş tasarrufu değil tüketimi arttıracaktır. Neo Keynesyen iktisat görüşünü benimseyen Franco Modigliani'in 1954 yılında yayın da geliştirdiği "yaşam devresi hipotezi"(ömür boyu gelir hipotezi) de bireylerin tasarrufları hakkında bilgi vermektedir. Modigliani'in hipotezine göre bireyler çalışma çağı(25-55 yaş arası) elde ettikleri gelirin çok fazla olduğunu ve bunun tüketim miktarını aşacağını ve aşan kısmın ise tasarruf edileceğini ve elde edilen tasarruf ile servetlerini oluşturacağını ifade eder.

Aksine emeklilik çağı olarak nitelendirdiği(55-70 yaş arası) dönemde ise bireylerin çalışamayacağını ve bundan dolayı çalışma çağında tasarruflarından elde ettikleri servetlerini tüketeceklerini hipotezinde kanıtlamaktadır(Özdurak, 2015, s.206-207). 2015 yılında Devrim Dumludağ ve Ruut Veenhoven "İktisat ve Mutluluk: Bugün Daha Mutlumuyuz?" adlı çalışmasında iktisat ve insan davranışları neticesinde meydana gelen mutluluk düzeyini ele alarak mutluluğun ölçülebilir olup olmadığını araştırırlar. Araştırma sonucunda erken dönem iktisat olarak adlandırdığımız dönemde mutluluğun ölçülemediğini fakat son yıllarda yapılan anket çalışmaları ve ankette yer alan "1. Çok mutlu, 2. Mutlu, 3. Mutlu değil" ölçekleri insan davranışları ve davranışlara etki eden faktörler neticesinde ortaya çıkan mutluluk seviyesinin ölçülebildiği ortaya koyarlar. Aynı zamanda dünya genelinde mutluluk seviyesinin 1-10 seviyesi arasından 7,5 olduğu ve bu seviyenin azaldığı veya hep aynı seviyede kaldığı fakat artmadığını gözlemlerler(Dumludağ ve Reenhoven, 2015, s. 4) .

Dumludağ ve Reenhoven'e göre geliri yüksek olan ülkelerde yaşayan insanların

mutluluk seviyesinin yüksek olduğu, istihdam ve mutluluk arasındaki ilişki incelendiğinde ise çalışmayanların çalışanlara nazaran mutsuz olduğunu belirtirler(Dumludağ ve Reenhoven, 2015, s. 237). 2016 yılında Bartın Üniversitesinde yüksek lisans tezi olarak “*Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi: Bartın Örneği*” adlı çalışmasında Sinem Çekiç tüketicilerin tercihlerini kişisel, psikolojik ve sosyolojik faktörlerin etkilediğini ifade eder. Kişisel faktörlerde insanların yaşı, medeni durumu, geliri ve mesleği gibi faktörlerin, psikolojik faktörlerden bir durumu algılama, öğrenme, kişilik, tutum ve inançlarının, sosyolojik faktörlerden aile yapısı, yaşamış olduğu kültürel değerler, içinde bulunmuş olduğu sosyal sınıf ve statü gibi etkenlerin tüketim sırasında alınacak kararlara etki ettiğini açıklar(Çekiç, 2016, s. 57).

Türkiye’de yaşanan döviz kurları ve enflasyondaki artışın dizginlenebilmesi için “*Yerli Üretim Etiket*i” uygulamasına 19 Eylül 2018 yılında Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı bünyesinde geçilmiştir. Bu uygulamanın amacı hem yerli üreticiyi ithal mallara karşı korumak hem de tüketicinin yerli malı satın alarak ortaya çıkan enflasyon ve döviz kurları artışını azaltmaktır. Mehmet Ertaş “*Türkiye’de Yerli Üretim Etiketinin Firmaların Fiyatlandırma Koridoru Üzerine Etkisinin Davranışsal İktisat Yaklaşımıyla İncelenmesi*” adlı çalışmasında 2018 yılından itibaren devam eden bu uygulamanın yerli üreticilerin yanı sıra tüketici tercihlerini nasıl etkileneceğini açıklamaya çalışmıştır. Klasik iktisat perspektifinden yola çıkarsak eğer üretici karını, tüketici ise faydasını maksimize etmek ister. Üretici karını maksimize etmek için ürünlerini mümkün olan en yüksek fiyat düzeyinden satışa sunar fakat tüketici ise tam aksine en düşük fiyattan malı satın alma niyetindedir. Bahsedilen uygulamaya geçilmekle beraber tüketiciler otomatik olarak yerli ürünün ithal ürüne oranla daha ucuz olacağını düşünerek yerli ürüne olan talebini arttıracaktır. Bu durum, fiyatı arttıran küçük firmalar açısından mallarına olan talebin azalması ile sonuçlanmasına rağmen büyük firmaların fiyatları düşürmesi ise işletmenin karlarında azalış meydana getirmeyecektir. Ertaş, Veblen etkisinden yola çıkarak tüketicilerin davranışlarının içinde bulunmuş olduğu kültürel ortamdan etkileneceğini dile getirmiştir. Örneğin içinde bulunduğu ortamdaki insanların tüketim alışkanlıklarının daha çok sağlıklı ürünleri tüketmeyi tercih etmesi ister istemez bireyinde içinde bulunmuş olduğu toplum tercihlerinden etkilenecek ve sağlıklı ürünleri tüketmesine neden olacaktır. Devam eden bu uygulama neticesinde hem ülke içinde üretilen ürünlerin satışlarında artış yaşanarak yerli üretici desteklenecek ve ülkenin gayri safi milli hasılasında artışa katkı sağlanacak hem de yerli ürünlerdeki tüketim talebinin

artması ile enflasyon ve döviz kurundaki artış azaltılmaya çalışılacaktır(Ertaş, 2019, s.73).

2018 yılında ise Tülin Altun enerji tasarrufu sağlamak için yaptığı çalışmasında insanların bilinçsiz bir şekilde enerji tükettiklerini ve bu tüketimin enerji yatırımında azalışa neden olduğunu belirterek bir takım önlemlerin alınması ile enerji tüketiminde tasarrufa gidilebileceğini ifade eder. Enerji tüketiminde nasıl tasarruf yapılacağına dair tüketicileri yazılı ya da sözlü olarak bilgilendirmeyi temel alan Altun onlara aylık ya da yıllık ne kadar enerji tükettiklerini gösteren bir çizelge düzenleyerek kullandıkları enerji miktarlarını görmeleri enerji tüketimi hakkında bilinçlenmelerine katkı sağlayacağını ifade eder(Altun, 2018, s.99). Buna ek olarak petrol, doğalgaz veya su faturalarının üzerinden alınan vergi oranlarının artırılması sonucu fiyatların artması neticesiyle insanlar farkına vararak daha az enerji tüketme eğilimine yönelebilirler.

Hatta petrol fiyatlarının artması sebebiyle araba sahibi olan bireylerin arabalarını satmasına bile yol açabilir. Hunt Alcott ve Sendhil Mullainathan'ın "*Behavioral Science and Energy Policy*" (*Davranış Bilim ve Enerji Politikası*) üzerine yaptıkları çalışma üzerine insanların daha iyi yalıtım sistemi, yakıt verimli araçlar ve verimli cihazları kullanmaları daha az enerji tüketerek paralarında tasarruf edebileceğini belirtirler. Amerikalı danışmanlık firması McKinsey&Co'nun yaptığı bir araştırmaya göre ise Amerika Birleşik Devletleri'nde ev sahipleri ve iş yerlerinde temelde yaklaşık olarak %23 oranında enerji kullanımını azaltan maliyetleri aşan faydaları ölçmeyi benimseyerek 520 milyar dolar ön ödemede 120 trilyon dolar kazanabileceğini ölçülür. Aynı zamanda ücretsiz yapılan müdahalenin enerji kullanımında önemli rol oynadığını ve 1980 yılından önce ücretsiz yapılan müdahalenin %5 ve %20 arasında enerji kullanımında azalış olduğu gözlemlenir.

OPOWER şirketi tarafından yapılan son çalışmalarda şirket Kuzey-Güney Kaliforniya, Washington, Virjinya ve Colorado gibi birçok şehri ortak ederek elektrik ve doğalgaz kullanan yerlere benzer evlerin tükettiği enerji kullanımını gösteren ve aynı zamanda enerji tasarrufu yapmanın ipuçlarını içeren bir rapor gönderir. Gönderilen rapor sonucunda ev sahiplerinin programın sıklığı, süresi ve konuma bağlı olarak yaklaşık %2 oranında enerji kullanımında azalma meydana geldiği görülür(Alcott & Mullainathan, 2010, pp.5). 2018 yılında Konya Karatay Üniversitesinde Yüksek Lisan öğrencisi Eyüp Yılmaz tarafından kaleme alınan "*Davranışsal Ekonomide Gelir ve Mutluluk İlişkisi ve Bir Uygulama: Samsun İli Örneği*" adlı tez çalışmasında Türkiye de 2003 yılında TÜİK tarafından "*Yaşam Memnuniyeti Araştırması*" yürütüldüğünü ve hala devam ettiğini

belirterek insanların geliri ile mutluluğu arasında bir bağlantı olduğunu ve gelir arttıkça mutluluğunda arttığını ifade eder (Yılmaz, 2018, s. 34).

2019 yılın da Marmara Üniversitesinde Yüksek Lisans öğrencisi Melodi Buket Kanlıoğlu'nun "*İktisatta Yeni Bir Yaklaşım: Davranışsal İktisat*" adlı makalesinde insanların karar alırken yönlendirilip yönlendirilmediği hakkında sonuca ulaşmak için birbirlerini zıt olan iki sistematik yaklaşımı ele alır. Birinci sistemde davranışsal iktisat kriterlerini dikkate alıp buna göre insanların karar alırken hızlı ve bilinçsiz bir şekilde hareket ettiği buna bağlı olarak kararlarında deneyimlerini dikkate aldıklarını ve böylece çok hata yaptıklarını ifade eder. İkinci sistemde ise klasik iktisadın temel kriterlerini dikkate alarak insanların karar alırken yavaş ve bilinçli olduğu böylelikle kurallara göre hareket ettiklerini ifade ederek hata yapmadığını gözlemler(Kanlıoğlu, 2019, s. 108). 2019 yılında Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesinde finansal okuryazarlık alanında öğrencilere bir takım sorular yöneltilerek tutum ve davranışları incelenir. Sorular arasında banka çalışanlarının kredi kartı kullanımı hakkında çabaları neticesinde gösterecekleri davranış üzerine soru yöneltilir.

Ankete katılanların %77'si banka çalışanlarının tutum ve davranışlarından etkilenmeyeceğini ifade eder. Aynı zamanda birikim yaparken finansal okuryazarlığın birim üzerine etkisinin olmadığı ankete katılanların %38,6 tarafından desteklenir niteliktedir. Diğer taraftan harcama kararı alırken finansal okuryazarlığın olumlu etkiye sahip olup olmadığı üzerine soru yöneltilir. Ankete katılanların %38'i hem katıldığını hem de kararsız olduğunu ifade eder.(Yıldız, 2019, s.63). 2020 yılında İnönü Üniversitesinde Yükseköğretim Kredilerinin öğrencilerin karar ve davranışları üzerine etkisinin gözlemlenmesi amacıyla bir çalışma gerçekleştirilir. Çoğunluğunun 1. ve 2. Sınıf öğrencileri ile mezun öğrencilerin oluşturduğu anket çalışmasında öğrencilerin yükseköğrenim kredileri hakkındaki düşünceleri ölçülür. Öğrencilere yöneltilen sorular arasında ekonomik olarak rahatlık hissetmenin derslerdeki başarıya etkisi olup olmadığı sorulur. Öğrencilerin yaklaşık olarak %30'u ekonomik açıdan rahatlığın derslerdeki başarıya etkisinin olumlu olduğunu ifade eder. Yöneltilen sorular arasında öğrencilerin yükseköğrenim kredisi alırken arkadaşlarının düşüncelerinden etkilenip etkilenmeyeceği sorulur. Cevap olarak ise öğrencilerin %70'i arkadaşlarının kararlarından etkilenmeyeceğini belirtir. Bir diğer taraftan kredi almaya karar verirken tanıdıklarının fikirlerinden etkilenip etkilenmeyecekleri üzerine soru yöneltilir. Verilen cevaplara göre ankete katılan öğrencilerin %28'i tanıdıklarının kararlarından etkilenerek kredi alıp almayacakları hakkında karar verebileceklerini ifade eder(Bakır, 2020, s. 59).

2020 yılında bir diğer çalışma ise Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesinin araştırdığı Türkiye üzerine bir araştırmadır. Araştırmada dürtme kuramı dikkate alınarak insanların davranışlarını yönlendirmeye çalışılır. Araştırmada şoförlerin daha dikkatli olması amacı ile yollara üç boyutlu yay geçidi konulur. Yapılan bu uygulama ile hem kazaların önüne geçmek hem de sürücülerin bu uygulamayı görünce hızlarını yavaşlatacağı düşüncesi hedeflenir. Bir diğer uygulama ise İzmir de insanları spora teşvik etmek amacıyla yürüyen merdivenler üzerine harcanan kalori miktarını gösteren platformların konulmasıdır. Bu uygulama ile insanları spora yönlendirerek belli bir takım rahatsızlıkların önüne geçmek amacıyla insanların düşüncelerine etki etmek amaçlanır.

Aynı zamanda son yıllarda dünya ve ülkemizde yıllardır mücadele edilen Covid-19 nedeniyle insanları bilinçlendirmek ve davranışlarına etki etmek amacıyla trafik ışıklarına “hayat eve sığar, evde kal, birlikte başaracağız” gibi ibareler konulur. Böylelikle insanların bu gibi ibareleri okuyarak bilinçlenmesi ve davranışlarını ona göre değiştirmesi hedeflenir(Bulut, 2020, s.45).

2.4.5.1. Osmanlı Devletinde Ortaya Çıkan İsyanlar

2.4.5.1.1. Celali İsyanları

1500’lü yıllarda Osmanlı devletinin siyasi ve idari yapısının bozulması, savaşların sürekli olarak kaybedilmesi ve bunun sonucunda savaş ganimetlerinin azalması, paranın değer kaybetmesi, topraktan gelir elde eden çiftçinin gelirlerinin azalması, günlük yaşamı idame edememe, topraklarını kaybeden sipahiler ve geçimlerini sağlamak için toprağı olmayan köylüler gibi nedenler celali ayaklanmalarının başlıca nedenleridir(İpek, 2010, s. 50). Tüm bu nedenlerin yanı sıra devletin yaptığı işler karşılığında rant elde eden isyana öncülük edenlerin rant gelirlerini de kaybetmesi celali isyanlarının nedenleri arasındadır. Osmanlı devletinde verginin üzerinden alındığı gelirlerin çoğu tarım ürünleri üzerinden elde edilmekteydi çünkü Osmanlı devletinin temel geçim kaynağı tarım faaliyetidir. O dönemde tarım ürünleri üzerinden alınan vergiler %12,5-%50 arasında iken diğer faaliyetlerden alınan vergiler %10 civarındadır. Ekonomik yapının bozulması ve devlet hazinesinin paraya ihtiyaç duyması sonucu tarım üzerinden alınan vergilerin %100 hatta %300’e kadar artmasına neden olur. Bu durumdan zarar gören çiftçiler ve rant sahipleri devlete karşı ayaklanma girişiminde bulunurlar. Fakat rant gelirlerinin tekrar rant sahiplerine vaat edilmesi ve isyancı birliklerin başı boş bırakılması sonucu celali ayaklanmaları önemini yitirip birlikler dağılmıştır(Çetin, 2018, s. 22).

2.4.5.1.2. Patrona Halil İsyanı

1730'lu yıllarda Nevşehirli Damat İbrahim Paşa'nın zevk ve sefahat içinde yaşaması buna bağlı olarak israfın aratması o dönemde yaşayan reaya tarafından tepkisini çeker. Aynı zamanda paranın değerinin düşmesi üretimin azalıp ürünlerin fiyatlarının artması ve aynı zamanda devletin ekonomik olarak durgunluk içinde olması halk tarafından isyanlara ön ayak olur. Savaşların devam etmesi ve savaşlardan yenik düşülmesi sonucundan savaş ganimetleri azalıp ordunun ihtiyaçları karşılanamaz hale gelir. Devlet tarafından çıkarılan bir kanunla ordu ihtiyaçlarını karşılamak için bid'at adlı perakende satış ürünleri üzerine vergi konulur(Çetin, 2018, s. 27). Halk olağan vergilerini ödemekte güçlük çekerken olağanüstü vergilerle karşı karşıya kalması konulan bu vergi isyanın temelini atar. 1730 yılında padişah III. Ahmed'in sefere ordugah'a gidip alınan vergiden devleti vazgeçirmek için uğraşıp esnaf olan yeniçeriler ise dükkanlarını kapatıp orduya katılırlar(İpek, 2010, s. 53). Fakat III. Ahmed'in ordusuyla birlikte İstanbul'da kaldığı sefere çıkmadığı duyulunca bu vergiden etkilenen esnaf olan başta Patrona Halil olmak üzere birçok esnaf isyan eder. Ayaklanma neticesinde Damat Ferit Paşa öldürülüp tüm mal varlığı hazineye aktarılır(Gök, 2007, s. 158).

2.4.5.1.3. Kalender Çelebi İsyanı

1528 yılında Kanuni Sultan Süleyman döneminde hazinenin savaşa masraflarından dolayı nakit ihtiyaç gerekçesi ile Kalender Çelebi eşliğinde 30.000 kişinin birleşmesi sonucu ortaya çıkar. Köylülerin mal varlığını tespit etmek amacıyla görevlendirilen görevlilerin köylülerin sahip olduğu değerlerden daha fazla kayıt alarak halk baskı ile tahsile zorlanır. Halktan zorla veri tahsil edilmesi, topraklarına el konulması ve rüşvetin artması üzerine Kalender Çelebi ve destekçileri isyan eder. Padişahın seferden dönmesi üzerine durumun ciddiyetini fark ederek İbrahim Paşa'yı isyanı bastırması için görevlendirir. Çelebiye yandaşlık eden birçok isyancı İbrahim Paşa'nın iknası ile taraf değiştirir ve isyandan vazgeçer. Kalender Çelebinin yaklaşık 1.000 kişilik bir ordu ile kalması sonucunda yakalanır ve idam edilir(Çetin, 2018, s. 24).

2.4.5.1.4. Akçalı Kel Mehmet Ayaklanması

II. Mahmut döneminde Aydın ve çevresinde meydana gelen bu olay halktan haksız yere alınan vergilerden dolayı ortaya çıkar. Akçalı Mehmet halktan voyvoda ve mütesellimlerin zorla vergi alması üzerine halka karşı haksızlık edildiği üzere tepki gösterir. Daha ileriye giderek halkın konulan ve zorla alınan vergilere yönelik olarak gösterdikleri tepkilerin şiddet ve cezalandırma yöntemi ile bastırılmaya çalışılır. Halkın daha fazla zulüm altında kalmasını göz yummayan Akçalı Mehmet bölgenin de

yönetimini ele geçirerek voyvoda ve mütesellimlerin koyduğu vergileri geçersiz kılarak halkın üzerinde oluşan vergi yükünü tamamıyla kaldırır. Akçalı yayınladığı bildiride amacının isyan etmek olmadığını halka karşı yapılan haksızlığı engellemek için bu yola başvurduğunu ifade eder (İpek, 2010, s. 55).

2.5. Davranışsal İktisat Hakkındaki Yaklaşımlar

2.5.1. Beklenti Teorisi

1979 yılında Amos Tversky ve Daniel Kahneman tarafından açıklanan beklenti teorisi beklen fayda teorisini açıklayan John Von Neuman ve Oscar Morgenstein'in görüşlerine karşıt olarak ortaya konulur (Erman, 2019, s. 10). Beklenen fayda teorisi insanların faydalarını her ne koşulda olursa olsun maksimum yapmayı amaçladığını ifade etmektedir. Aksine beklenti teorisi bir dizi alternatiflerin bulunduğu gerektiği yerde bireylerin risk aldığını (risk taking) gerektiği yerde ise riskten kaçındığını (risk aversion) gösteren seçeneklerden birinin tercih edilmesidir. Tversky ve Kahneman beklenti teorisini açıklarken daha çok risk alma ve riskten kaçınma yöntemlerini kullanarak ve aynı zamanda beklenen fayda teorisinin temel kriterlerinden biri olan faydanın para ile ilişkili olduğu ilkesini yaptıkları anket çalışmaları ile ortaya koyarlar. İlk örnek 72 denek arasından aşağıdaki alternatifler öne sürülerek yapılır;

A: % 33 olasılıkla 2.500 tl,

B: Kesin olarak 2.400 tl kazanmak.

% 66 olasılıkla 2.400 tl,

% 1 olasılıkla 0 tl kazanmak

Yukarıdaki örnekte her iki seçenekte yer alan alternatifler dikkate alındığında deneklerin % 82'si içgüdüleri ile hareket ederek riskten kaçınmayı tercih eder ve kendisine net bir fayda veya getiri sağlayacak olan B seçeneğini ve % 18'i ise A seçeneğini tercih ederler. İkinci örnek yine aynı denekler arasında aşağıdaki seçeneklerden yola çıkılarak yapılır;

C: % 33 olasılıkla 2.500 tl,

D: % 34 olasılıkla 2.400 tl,

% 67 olasılıkla 0 tl kazanmak.

% 66 olasılıkla 0 tl kazanmak.

Yukarıda yer alan seçenekler arasından denekler hangi tercihi yaparlarsa yapsınlar her halükarda 0 tl kazanma ihtimalini göz önünde bulundurup risk alarak % 83'ü C seçeneğini tercih eder. Paranın beklenen fayda teorisinin aksine tek kriter olmadığını yine

72 deneğe aşağıdaki alternatifler öne sürülerek karar vermesi istenir;

A: % 50 şansla 3 haftalık İngiltere-
Fransa ve İtalya turu kazanmak.

B: Kesin olarak bir hafta İngiltere
turu kazanmak.

Yukarıdaki örnekte deneklerin % 78'i riskten kazanmayı tercih ederek B seçeneğini tercih eder. Son olarak bir başka örnekte 72 denek arasından aşağıdaki seçenekler sunularak tercih yapılması istenir;

C: % 5 şansla İngiltere, Fransa ve
İtalya turu kazanmak.

D: % 10 şansla bir hafta İngiltere
turu kazanmak.

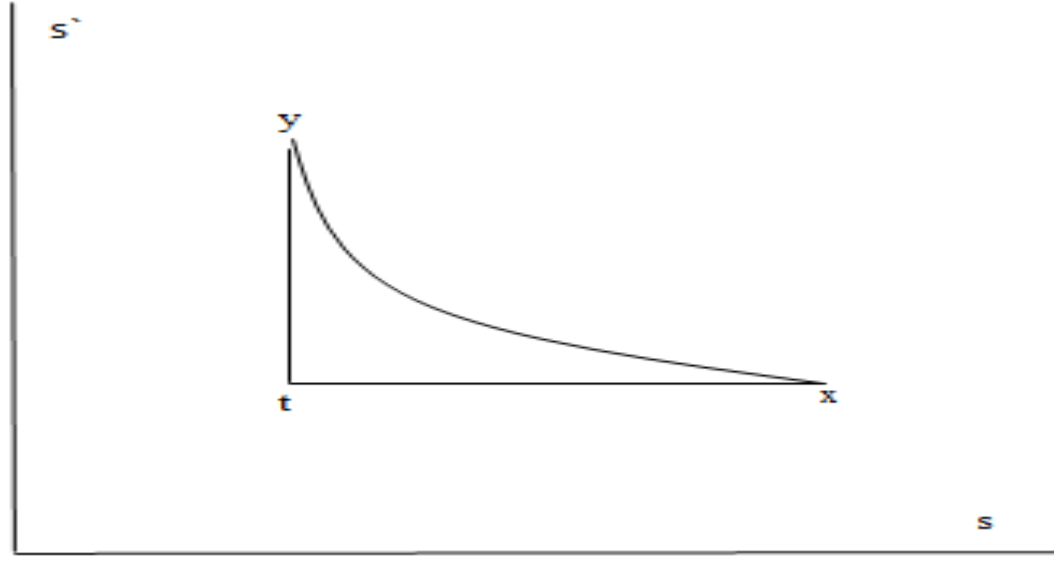
Son örnekte ise deneklerin % 67'si C ile D seçeneği arasında yüzdelik olarak çok az bir fark olduğu için risk alarak C seçeneğini tercih eder(Kahneman&Tversky, 1979, p.p. 267). Tversky ve Kahneman'ın yaptığı anket çalışmaları neticesinde beklenen fayda teorisinin temel kriterlerinden olan riskten kaçınma teorisini risk alma ilkesi ile kıyaslayıp bir anti tez ortaya koyarak beklenti teorisini açıklarlar. Aynı zamanda alternatifler arasındaki tercihin salt paraya ya da gelire dayalı olmadığını da yaptıkları anket çalışmaları ile ifade ederler. Böylelikle Tversky ve Kahneman'ın da ifade ettiği gibi bireyler tercihlerine yön verirken kesin olarak kazanacağını gördüğünde riskten kaçınan fakat düşük olasılıkla olsa da kazanma ihtimali olduğunda da riski seven bireyler olduğunu açıklarlar(Kurt, 2019, s. 13).

2.5.2. Kayıptan Kaçınma

Amos Tversky ve Daniel Kahneman'ın 1991 yılında açıklamaya çalıştığı "*Loss Aversion(Kayıptan Kaçınma)*" yaklaşımı ile insanların hayatın her alanında kaybettiği değerlerin ortaya çıkardığı acı, kazandığı değerlerin ortaya koydu hazdan daha fazla olduğunu ispatlamaya çalışırlar. Bu bağlamda belli başlı referans göstergeleri belirlerler ve bu göstergelerin insan tercihlerine etkisini ölçerler. Tversky ve Kahneman referans noktaları ve bunların karar alıcıların tercihlerine etkilerini göz önünde bulundurarak hassasiyeti azaltma(diminish sensitivity), avantajlar ve dezavantajlar(advantages and disadvantages) ve mevcut durum önyargısı(status quo bias) ilkelerinden yararlanarak kayıptan kaçınma yaklaşımını açıklarlar. Mevcut durum önyargısına göre iki seçenek arasında kayıtsız kalan karar alıcı mevcut durumunu sürdürmekten ziyade kendisine en az

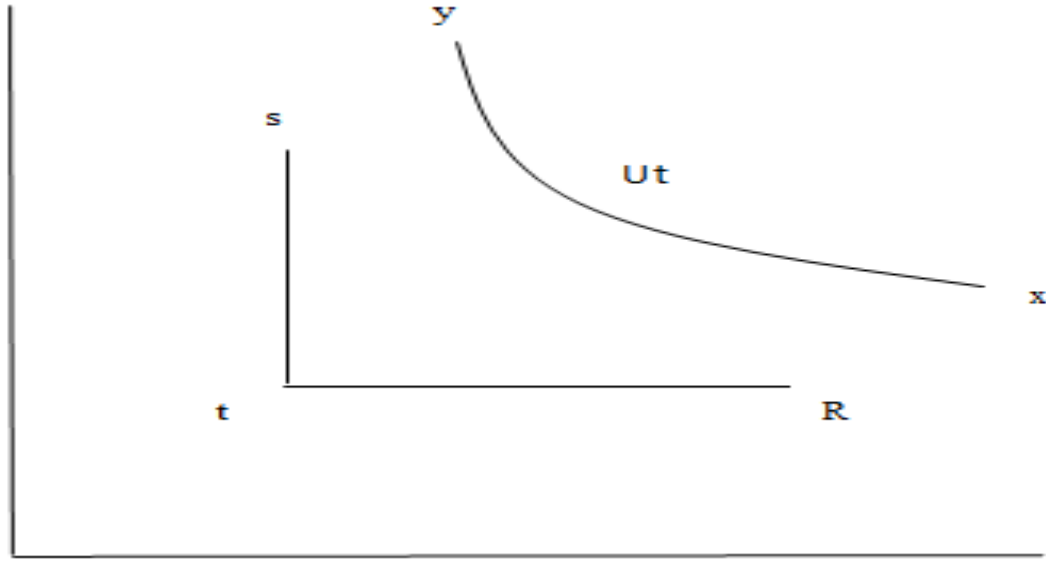
kayıbı yaratacak seçenekler arasında tercih yapmaya çalışır.

Aşağıdaki şekilde mevcut durumu T olan birey X ve Y seçenekleri arasında kayıtsız kalır. T noktası üzerinden X ve Y arasında karar vermede kararsız olan birey Y'den X'e, X'ten Y'ye doğru sürekli yön değişir. Böylelikle Tversky ve Kahneman kayıptan kaçınma kavramı ile bu durumun bireyde tercih yapmaktan ziyade mevcut durumunun sürdürülmesi konusunda önyargılı olacağını ifade ederler.



Şekil 1. Kayıptan Kaçınma -1

Avantajlar ve dezavantajlar yaklaşımına göre ise kayıptan kaçınma, iki seçenek arasındaki aynı farkın iki avantaj(kazanç) arasındaki fark olarak görülmesinden ziyade iki dezavantaj(kayıp) arasındaki fark olarak görülmesi olasılığının daha yüksek olacağını ifade eder. Tversky ve Kahneman yukarıdaki grafikte S` noktasını referans göstererek S noktasından Y noktasına hareketle X noktasının tercih edileceğini ifade ederler. Çünkü X ve Y noktası arasındaki farkın yatay ekseninde bulunan S noktasına göre dezavantaj, S` noktasına göre avantaj olduğunu açıklarlar. Böylelikle kayıptan kaçınma, iki seçenek arasında verilen farkın etkisinin iki kazanç arasındaki fark olarak değerlendirilmesinden ziyade iki kayıp arasındaki fark olarak değerlendirilmesinin daha etkili olacağını ifade ederler. Amon Tversky ve Daniel Kahneman hassasiyeti azaltma kavramını açıklarken azalan marjinal fayda(diminish marginal utility) kavramından yararlanırlar. Şöyle ki seçenekler arasındaki fark(x ve y) referans noktalarından(r ve s) ne kadar çok uzaklaşırsa gösterecekleri hassasiyet o kadar az olur yani marjinal faydaları azalır.



Şekil 2. Kayıptan Kaçınma -2

Yukarıdaki şekilde T noktasında bulunan iki bireyin olduğunu varsayan Tversky ve Kahneman bireylerin düşük maaş ve statüye sahip olduğunu belirtirler. X noktasına doğru hareket edildiğinde çok yüksek statü ve ılımlı maaş, Y noktasına doğru hareket edildiğinde ılımlı statü ve çok yüksek maaş ile karşılaşırlar. X ve Y noktasından R(yüksek statü, düşük maaş) ve S(yüksek maaş, düşük statü) noktalarına doğru hareket ettiklerinde ise hem kayıptan kaçınma hem de hassasiyeti azaltma kavramı insanların ister statü ister maaş bir takım şeylerden feragat etmeye gönüllü olduklarını ortaya koyar(Kahneman&Tversky, 1991, p.p. 1050). Böylelikle Amon Tversky ve Daniel Kahneman kayıptan kaçınma kavramını açıklarken insanların herhangi bir tercih sonucunda elde edecekleri dezavantajların ve kayıpların, kazanç ve avantajlardan daha fazla etkili olduğunu ortaya koyarlar. Bu bağlamda insanların kaybetmekten çekinerek risk almadan seçim yaptıklarını ya da mevcut durumlarını korumaya çalıştıklarını ifade ederler.

2.5.3. Sınırlı Rasyonalite

1700'lü yıllarda rasyonel insan olarak ifade edilen homo-economicus tam bilgiye sahip ve bu bilgiye her koşulda ulaşabilen olarak ifade edilmekteydi. Fakat dünyanın hem ekonomik hem de teknolojik olarak değişmesinin insan davranışlarına etki etmesi tam ve eksiksiz bilgiye ulaşmanın mümkün olmadığını göstermektedir. Çünkü toplumsal alanda yaşanan bilgi asimetrisinin var olması yani piyasa da alıcı ve satıcının aynı bilgiye sahip olmaması neticesinde yanlış kararlar alınması, insanların artık mevcut matematiksel

verilerden ziyade duygusal yanları ile hareket ettiği gözlemlenir(Erman, 2019, s. 14). 1972 yılında Herbert A. Simon “*Sınırlı Rasyonalite(Boundes Rationality)*” kavramını açıklamadan önce rasyonel insanın karar alırken verilen koşullar(given conditions) altında verilen amaçları(given goals) hedeflediklerini belirtir. Karar alıcıların sadece önlerine sürülen kriterleri dikkate alarak hedeflerine ulaştıklarından yola çıkan Simon, rasyonel insanın aslında tam anlamıyla alacağı kararlar neticesinde ortaya çıkan davranışlarda kusursuz olmadığını gözlemler.

Böylelikle sınırlı rasyonalitenin nedenin bilgi asimetrisi ile belirsizlik ve risk ortamının bulunmasından kaynaklandığını ifade eder. Simon sınırlı rasyonaliteyi satranç oyunundan yola çıkarak ifade etmeye çalışır. Şöyle ki sınırsız hesaplama gücüne sahip olan oyuncunun oyunun tamamlanması için tam bir strateji belirlemesi ya da oyunun gidişatına göre gelecekteki hamlelerini seçip seçmediği önemli değildir. Çünkü rasyonel insan alternatif hamleler arasından birini seçip oyunu tamamlar. Fakat John Von Neumann ve Oscar Morgenstern’in “*Theory of Games and Economic Behaviour(Oyun Teorileri ve Ekonomik Davranış)*” adlı kitabından hareketle satranç oyunu üzerine yaptıkları incelemeler neticesinde oyuncuların tam bilgiye sahip olmadıkları, olsalardı eğer oynamamak için hiçbir sebeplerinin olmadığını ifade ederler(Von Neumann&Oscar Morgenstern, 1953, p.p. 125). Ortaya çıkan incelemeden hareketle Herbert Simon oyuncuların en iyi hamleyi ve mümkün olan en iyi stratejileri yapmayı düşünmeden hareket ettiğini gözlemler. Yani Simon’a göre oyuncular kendilerini tatmin edecek davranışları sergilerler. Herbert Simon sınırlı rasyonaliteyi karar alıcıların verilen alternatiflerden ziyade alternatifleri keşfederek ve değerlendirerek tasarladığını yani sınırlı rasyonalitenin dizayn(design) edildiğini vurgular. Şöyle ki Simon’un verdiği örneğe göre rakibini şah-mat etmek isteyen oyuncu oyunun sonunu görmeden bir strateji veya dizayn yapmaz. Ancak ve ancak oyuncu oyun da sona geldiğini anladığı zaman rakibini şah-mah edecek hamleyi tasarlar(Simon, 1972, p.p. 172). Sonuç olarak Simon karar vericilerin belli hedefler ve amaçlar doğrultusunda hareket etmediğini belirtir. Sınırlı rasyonaliteyi asimetric bilgi ile risk ve belirsizlik koşulları göz önüne alınarak kendilerini tatmin edecek tercihleri tasarlayıp karar aldıklarını ifade ederek tanımlar.

2.5.4. Çerçeveleme Etkisi

Amon Tversky ve Daniel Kahneman’ın 1981 ve 1986 yılları arasında açıklamaya çalıştığı çerçeveleme etkisi aynı sonuçları içeren aynı durumun farklı seçeneklerle insanlara sunulurken neticelerinin gözlemlenmesidir(Tepeler, 2017, s. 56). İnsan

psikolojisini farklı yönlendiren bu etki ile var olan bir durum üzerinde kelime oynamaları yapıp farklı seçenekler sunarak insanların karar verilmesi sağlanır fakat verilen kararların aslında aynı sonuca yöneldiklerinin farkında değildirler. İnsanların içsel yapısı gereği duygusal hissiyatına göre daha ağırlıklı hareket ettiklerinden olumlu seçenekleri olumsuz seçeneklere göre daha fazla tercih ettiği gözlemlenir.

Tversky ve Kahneman 1981 yılında *Frame Effect*(Çerçeveleme Etkisi) yaklaşımı adı altında insanlara yöneltilen sorunun sonuçları aynı olmasına rağmen farklı seçenekler karşısında vermiş oldukları farklı tepkileri ölçerler. İster günlük hayatta ister sosyal bilim alanında insan davranışlarının çoğu tüketimlerine bağlıdır. Zamanla tutarlı ve istikrarlı davranışlarının çoğunun değiştiğini öne süren Tversky ve Kahneman bunun nedeninin ise insanların artık karar almada sıkıntı yaşadığını ifade ederler. Böylelikle mevcut birçok seçenekleri değerlendirmede ve karar almada yaşanan sıkıntıları psikolojik ilkelere dayanarak çıkararak anlamaya çalışırlar. Belli bir durum karşısında karar alma ve seçenekleri değerlendirmeyi anlamak için kullandıkları *Decision Frame*(Karar Çerçevesi, Karar Alma Sınırı) ‘ın karar alıcıların(decision maker) belli başlı seçimlerine bağlı olduğunu öne sürerler. Bu seçimlerin ise karar alıcıların karakteristik özellikleri, alışkanlıkları ve problemleri formüle edebilme şekline bağlıdır. Tversky ve Kahneman’ın ileri sürdükleri perspektifler çerçevesinde karar alıcıların bir olay karşısında yapacakları tercihlerin mevcut seçenekler karşısında bir birine zıt olmaması gerektiğini ifade ederler. Fakat ister ekonomik ister sosyal yaşamda her alanda meydana gelen değişiklikler sebebiyle insanların tutarlı tercihler yapmadığını görerek bir araştırma yaparlar. Stanford ve British Columbia Üniversitelerinde yaptıkları araştırma da iki grup belirlerler. Her iki gruba da şu soruyu yöneltirler; “Amerika Birleşik Devletlerinin sıradan olmayan Asya hastalığı salgını için hazırlandığını ve bu hastalık neticesinde 600 insanın öleceği beklenmektedir”. Bu soru üzerine 152 kişinin yer aldığı ilk gruba sonuçları aynı olan iki farklı seçenek sunarlar;

A: Kesin olarak 200 kişi yaşayacak(%72)

B: 1/3 olasılıkla 600 kişi yaşayacak ve 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecek(%28),

İlk seçeneği değerlendiren denekler risk almaktan kaçınarak “yaşayacak” kelimesinin kesin ve olumlu sonuç içermesinden dolayı A seçeneğini tercih ederler. 155 kişinin yer aldığı ikinci gruba yine sonuçları aynı olan fakat soruları farklı olan aşağıdaki seçenekleri sunarlar;

C: Kesin olarak 400 kişi ölecek(%22)

D: 1/3 olasılıkla hiç kimse ölmeyecek ve 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecek(%78),

İkinci seçeneği değerlendiren denekler her iki seçenekte de yer olan ve olumsuz durum belirten “ölüm” kelimesi yer aldığı risk olarak D seçeneğini seçerler. Çünkü her ne kadar ölme olasılığı çok yüksek olmasına rağmen az da olsa yaşama ihtimali olduğundan D seçeneği denekler tarafından daha çok tercih edilmektedir. Amos Tversky ve Daniel Kahneman’ın yaptığı deney neticesinde iki farklı gruba yöneltilen farklı seçenekler karşısında kazanç durumunda insanların riskten kaçındığını(risk averse), kayıp durumunda ise risk aldığını(risk taking) ispatlarlar(Kahneman&Tversky, 1981, p.p. 453).

2.5.5. Zihinsel Muhasebe

Zihinsel muhasebe olarak ilk kez Richard Thaler tarafından ifade edilen insanların ekonomik alanda karar verirken zihinlerinde matematiksel olarak hesap ettikleri davranışsal iktisat yaklaşımıdır(Erman, 2019, s. 17). Thaler’ın 2008 yılında kaleme aldığı *Zihinsel Muhasebe(Mental Accounting)* yaklaşımı bireylerin görünen davranışlarından ziyade görünmeyen zihinsel muhasebe(implicit mental accounting) kavramı ile kararları nasıl aldıklarını ifade etmeye çalışır. Bu yaklaşımdan yola çıkarak özellikle Amos Tversky ve Daniel Kahneman’ın öne sürdüğü beklenti teorisini(prospect theory) ele alır. Richard Thaler beklenti teorisinin insanların karar alırken sadece verdikleri karar neticesinde ortaya çıkan sonucu yani fiziksel davranışları ele aldıklarını aksine en uygun ve en elverişli tercihlerin ne olduğunu araştırmadıklarını gözlemler.

Bunun sonucunda Thaler tüketici tercihlerini belirleyici ekonomik ilkeleri göz önüne alarak tüketici davranışlarını belirleyen alternatifler öne sürerek zihinsel muhasebe yaklaşımını açıklamaya çalışır. Başlangıçta beklenti teorisinin insanların davranışlarını anlamada yetersiz olduğunu öne süren Thaler *Değer Fonksiyonu(Value Function, (v))* kavramını geliştirir. Değer fonksiyonunu ise tüketicilerin tercih yaparken dikkate aldığı kayıp(loss) ve kazanç(gain) kavramlarına dayandırır. Beklenti teorisine göre tüketiciler iki alternatif durum arasından birini seçerek davranışlarını o yönde sergilerler. Fakat Thaler’ın öne sürdüğü değer fonksiyonuna göre tüketiciler birden fazla alternatif arasından yine tek bir seçimde bulunurlar. Kayıp ve kazançları değer teorisinin temel kaynağı olarak gören Thaler birden fazla alternatifin tüketici tercihlerine nasıl etki ettiğini anlamak için alternatifleri birleştirme(intergration, $(x+y)$) ve ayırma(segration, (x))

$+(y))$ değerlerini kullanarak açıklamaya çalışır.

Richard Thaler kazançları ve kayıpları ayırma ve birleştirme yöntemini açıklarken dört farklı seçenek ortaya koyar;

- A Çoklu Kazançlar(Multiple Gains), $x > 0$ ve $y > 0$ aynı zamanda $v(x) + v(y) > v(x+y)$ olduğu durumda alternatifleri ayırmada elde edilen kazanç birleştirmede elde edilen kazançtan daha fazla ise tüketici tercihlerinin birbirinden ayrılması gerektiğini,
- B Çoklu Kayıplar(Multiple Losses), x ve y 'in hala pozitif olduğu fakat sonuçların $-x$ ve $-y$ olduğu ve $v(-x) + v(-y) < v(-(x+y))$ olduğu bu durumda alternatifleri birleştirmeden dolayı elde edilen kaybın ayırmadan elde edilen kayıptan daha fazla olduğu için tercihlerin ayrılması gerektiğini,
- C Karıştırılmış Kazanç(Mixed Gain), x 'in pozitif y 'in ise negatif olduğu çıktı düzeyinde $x > y$ varsayımında net kazanç olduğunu yani $v(x) + v(y) < v(x-y)$ ise tercihlerin birbirinden ayrılması gerektiğini,
- D Karıştırılmış Kayıp(Mixed Loss), x 'in pozitif y 'in ise negatif olduğu çıktı düzeyinde $x < y$ varsayımında net kaybın yaşandığı ve $v(x) + v(-y) < v(x-y)$ ise tercihlerin birleştirilmesi gerektiğini belirtir(Thaler, 2008, p.p. 17).

Kayıp ve kazançları daha iyi anlayabilmek için Cornell Üniversitesi istatistik bölümü öğrencileri arasından 87 yedi kişiyi seçerek bir anket çalışması yapar. Anket çalışmasına göre A ve B bireylerinde A bireyinde iki B bireyinde ise bir olayın meydana geldiğini öğrencilere yöneltir. Bunu sonucunda ise kimin daha çok mutlu veya mutsuz olacağını yapılan anket çalışmasıyla öğrencilerden cevaplamasını ister. Yöneltilen ilk seçenek şöyledir; A bireyi iki farklı milli piyango bileti satın alır ve birinden 50 tl diğerinden 25 tl kazanır, B bireyi ise bir tane milli piyango bileti alır ve 75 tl kazanır. Bu durumda hangi birey daha mutludur? Öğrencilerden 56'sı A, 16'sı B ve 15' ise kazançlar arasında herhangi bir fark olmadığını dile getirir.

Yöneltilen ikinci seçenekte ise; A bireyinin arabasını park ettiği yerde arabası zarar görür ve zararı karşılamak için 200 tl ödemek zorunda kalır. Aynı anda oynadığı sayısal lotodan 25 tl kazanır, B bireyinin arabasını park ettiği yerde arabası zarar görür ve zararını gidermek için 175 tl ödemek zorunda kalır. Bu olay karşısında hangi birey daha mutsuzdur? Öğrencilerden 63'ü B, 19'u A ve 5'i de kayıplar arasında bir fark olmadığını öne sürer. Richard Thaler'ın gerek matematiksel yöntemle gerek sosyal

deneyle anlatmaya çalıştığı zihinsel muhasebe yaklaşımı, yukarıda dört farklı seçenekle ve örneklerle kayıp ve kazanç arasındaki fark birbirinden uzak ise tüketici tercihlerin ayrılmasını eğer birbirine yakın ise birleştirilmesi gerektiğini ifade eder(Thaler, 2008, p.p. 18).

2.5.6. Sahiplik Etkisi

İnsanların bir eşyaya sahip olması ve o eşyaya verdiği değer eşya hakkında vereceği kararları da etkilemektedir(Erman, 2019, s. 19). Sahip olduğu eşya kendi için anlam ifade etmiyorsa birey o eşyayı hemen elinden çıkarmak ister. Fakat çok düşük bir fiyata satın alıp ancak kendisi için değerli veya manevi değeri çok yüksek olursa ya o eşyayı satmayacak ya da çok yüksek fiyattan satmak isteyecektir. Günlük hayatta da bu davranış biçimi söz konusudur. Araba piyasasını göz önünde bulundurursak alıcı sahip olacağı arabayı en düşük fiyattan satın almak ister fakat satıcı ise aksine satacağı arabayı en yüksek fiyattan satmak ister. *Sahiplik etkisini(Endowment Effect)* Jack L. Knetsch ve Richard Thaler 1990 yılında iki üniversitede gerçekleştirdikleri anket çalışması ile açıklamaya çalışırlar. Knetsch ve Thaler sahiplik etkisini sahip olunan ürün ile satıldığı zaman elde edilecek para arasındaki farklılığın birer sonucu olarak ifade ederler. Böylelikle yapılan iki anket çalışmasından ilki Simon Fraser Üniversitesinde öğrenci arasından yapılır ve birinci grup öğrenciyi satıcı olarak isimlendirerek bir kahve kupası verirler.

İkinci grup öğrenciyi alıcı ve üçüncü grup öğrenciyi ise seçici olarak belirleyerek kahve kupasına sahip olma veya nakit para elde etme arasında seçim yapmalarını isterler. Satıcılara kahve kupalarını satmaları için 0 ve 9.25 tl arasında bir satış fiyatı, alıcılara ise aynı fiyat aralığında bir alış fiyatı ve son olarak da seçicilere ise ya kahve kupasını tercih etmeleri ya da bir alış fiyatı belirlemelerini isterler. Anket sonucunda satıcıların 7.12 tl satış, alıcıların 3.12 tl ve seçicilerin ise 2. 87 tl alış fiyatı belirlediği görülür. İkinci anket çalışması ise İngiliz Columbia Üniversitesinde 117 öğrenci arasında yukarıda yer alan kriterleri öne sürerek seçim yapılması istenir. Anket sonucunda satıcıların 7 tl, alıcıların 3.50 tl ve seçicilerin ise 2 tl alış fiyatı belirlediği görülür(Knetsch&Thaler, 1990, p.p. 1339). Sonuç olarak iki anket çalışmasında da birbirine yakın sonuçlar elde edildiği gözlemlenir. Satıcılar sahiplik etkisini göz önünde bulundurarak kendileri için değerli olan kahve kupasına yüksek fiyat belirleyerek satmak ister ve alıcılar ile seçiciler ise kendileri için sahip olma statüsü gerektiği kadar önem arz etmediği için düşük fiyattan satın almak ister.

BÖLÜM III

DAVRANIŞSAL İKTİSAT ÇERÇEVESİNDE VERGİYE KARŞI TUTUMLAR

3.1. Vergiler Karşısında İnsan Davranışlarını Anlamaya Genel Bakış

Vergiler vergi adı altında alınmasa da ilk toplulaşma hareketi başladığından bu yana gerek kabilelerin, gerek krallıkların ve günümüzde ülkelerin insanlar tarafından ihtiyaç duyulan kamu hizmetlerinin finansmanı için karşılıksız ve cebri olarak alınmaktadır. İlk başlarda vergi ve haraç, hediye ve belli mal varlığına sahip olunması dolayısı ile alınsa da zamanla yasallaşarak ve hukuki olarak devlet otoritesinin temel finansman kaynağı haline gelir. Fakat ilerleyen zamanlarda insanların aşırı vergi oranları ve buna bağlı olarak karşılaştıkları vergi yükü neticesiyle insanlar bireysel veya toplu olarak, yasal veya yasal olmayan yollara başvurarak üzerlerinde hissettikleri ve kullanılabilir gelirlerinde meydana gelen azalışa bağlı olarak tepki göstermeye başladılar.

İbni Haldun insan davranışları üzerine tam anlamıyla çalışma gerçekleştirilmediği dönemlerde günümüz çalışmalarına kaynaklık edecek insanlar üzerine gözlemler gerçekleştirir. 13. yy da Kuzey Afrika da yaşamış olan İbni Haldun dini değerlerin hakim olduğu bir ortamda yaşamını sürdürmüş ve bulunduğu ortamın değer yargılarını dikkate alarak iktisadi olayları yorumlamaya çalışmıştır. İktisadi faaliyetleri ve devletin gelişim sürecini Mukaddime adlı eserinde anlatan Haldun toplumların iki özelliğini vurgular bunlar “bedevilik(göçebelik) ve hazerilik(yerleşik hayat)” kavramlarıdır. Bedevilik kavramında insanların göçebe bir hayat sürdürdüğünü ve devlet denen güçlü bir yapıya ihtiyaç duymadıkları ve dolayısı ile ekonomik değerlere gerek duyulmadığı ifade edilmektedir. Hazerilik kavramında ise toplumlar artık göçebe hayattan çıkıp yerleşik hayata geçerler. Ve insanların bir arada yaşamını sürdüre bilmesi için belli başlı kuralların olması ve bu kuralları düzenleyecek bir bürokratik yapıya ihtiyaç duyulduğu hissedilir.

İbni Haldun toplumsal hayata geçişle birlikte şu an geneli iktisat teorisi olan kavramları ortaya koymuş ve devletin ekonomi içinde ki yerini Mukaddime adlı eserinde anlatmaya çalışır. İnsanların yerleşik hayata geçmesi ile belli başlı temel ürünlere ihtiyaç duymasıyla bir araya gelerek üretim yapmaya başlarlar ve bir kişi tarafından tek bir kişinin üretim yapması maliyetli ve zaman kaybı yaratacağından iş bölümü uygulamasını devreye koyarak üretim yapmaya başlarlar. Buna bağlı olarak insanların ürettiği ürünlerin bir değerinin olduğunu ve değerinin o ürünün elde edilmesi için sarf edilen emek

olduğunu ifade ederek “emek-değer” teorisini açıklar. İnsanların üretim yaparken sadece ihtiyaç duydukları kadar değil ihtiyaç duyduklarından daha fazla üretim yaptığını dile getirerek ihtiyaç fazlası ürünleri artık olarak değerlendirir ve bu olguyu “artık-değer” ifadesi olarak tanımlar. İbni Haldun devletin oluşum sürecini şu şekilde ifade eder; “devlet doğar, gelişir, olgunlaşır, duraklar, geriler ve en sonun da çöker”. Buna bağlı olarak Haldun devletin iktisadi hayata müdahale etmemesi gerektiğini ticari faaliyet yürütmemesini belirtmektedir. Çünkü devletin ticari hayata atılması ile insanların ellerinde bulunan malları düşük fiyata alacağını ve buna bağlı olarak malların piyasa değerinin yükseleceği düşüncesiyle satmayarak elinde tuttuğunu fakat beklentisinin boşa çıkıp alış değerinin daha altında bir fiyatla satacağını ifade eder. Böyle bir ortamda tacirlerin ya da müteşebbislerin geliri azalacağından yatırım yapma imkanı olmayacak, kazanç elde edemeyecek ve piyasa ekonomisi çöküşe geçecektir. Buna bağlı Haldun piyasa ekonomisinin serbest olması gerektiğini vurgular(Aydın, 2015, s. 159).

Devletin var oluş ve çöküş sürecini vergiler açısından ifade etmek gerekirse Haldun devletin askerler tarafından korunduğunu dile getirerek devlet gelirlerinin büyük kısmının askeri harcamaların finansmanında kullanıldığını belirtir. Şöyle ki devlet yapısı ilk zamanlarda yeni gelişim sürecinde olduğu için insanlardan sadece baş ve haraç vergisi almaktaydı. Bu vergiler üzerine uygulanan oranlar ise düşük bir seviyede seyretmekte ve düşük vergi oranları karşısında yüksek vergi gelirleri elde edilmekteydi ve toplumun refah seviyesi oldukça yüksekti. Zamanla devlet yapısının ve idari kadronun genişlemesi ile devlet harcamalarının büyük kısmı askeri faaliyetlere ve idari kadroya yapılan aşırı ödemelere aktarıldığını ifade eder. Devletin aşırı harcamaları neticesinde başvuracağı tek gelir kaynağı vergiler olduğundan baş ve haraç vergisi hariç başta baş vergisi olmak üzere tüm ürünler üzerinden vergi alınmaya başlanması ve var olan vergi oranlarının da artırılması sonucunda insanlar üzerindeki vergi yükünün artacağını dile getirir(Falay, 1978, s. 53).

Böylelikle geliri azalan bireylerin çoğunun piyasadan çekileceğini, tasarruf yapmaması neticesinde yatırım da yapamayacağını vurgular. Aynı zamanda günümüzde Arthur Laffer’in 1970’li yıllarda ortaya koyduğu Laffer eğrisini dahi 13. yy kendi görüşü ile ifade etmeye çalışır. Şöyle ki insanların artan vergi oranları neticesinde ne kadar çalışırlarsa çalışsınlar vergi yükünün artacağı ve kullanılabilir gelirlerinde düşüş yaşanacağı düşüncesiyle “aylaklığı(ikame etkisi)” tercih edeceğini belirtir(Demir, 2018, s. 58). Böylelikle bu davranışları sergilemeye devam eden devletin sonunu kendi getireceğini yani çökeceğini açıklar. İbni Haldun’a göre devletin kendi sonunu

getirmemesi için ekonomiye müdahale etmemesi, piyasa ekonomisinin serbest olmasını ve aşırı yüksek vergi oranları uygulanmaması gerektiğini açıklar.

Bu bölümde insanların başlarda düşük oranlı olarak konulan verileri algılayışı, zamanla ağırlaşan vergilere etki eden faktörler ve artık tamamen harcanabilir gelirlerinde meydana gelen büyük azalış neticesinde aktif ya da pasif olarak gösterdikleri tepkiler dikkate alınacaktır(Gök, 2007, s. 143). İnsanların gelirleri harcama ve tasarruflarının toplamıdır ve insanların gelirlerinde azalışa neden olan en önemli faktörlerden bir tanesi vergi oranları ve oranlarda meydana gelen artışlardır. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde çoğu işçi asgari ücretle çalıştığından en ağır vergi yükünü ve gelirlerinde meydana gelen azalışları doğrudan hissetmektedirler. Şöyle ki artan vergi oranları neticesinde insanlar algı-tutum-davranış olmak üzere üç aşamalı bir süreçten geçmektedir(Aktan, Dileyici ve Saraç, 2003, s.1).

Vergi oranlarının artmasıyla bireyler önce bu durumu psikolojik veya ekonomik olarak algılar ve zamanla hala vergi oranlarının arttığını ve buna bağlı olarak kullanılabilir gelirinde çok ciddi bir düşüş meydana geldiğini fark eder. Birey zihninde bu duruma karşı bir takım tutumlar sergilemeyi planlar ve artık ağır vergi oranlarını kaldıramayacak duruma geldiğinde ise zihninde planlamış olduğu tutumları gözle görülebilen bir davranış haline getirip tepki gösterir. Bir diğer artan vergi oranlarına karşı tepki gösterme yöntemi ise dört aşamadan oluşan sempati-apati-antipati-nefret ilişkidir. Başlarda düşük olan vergi oranlarına karşı insanlar sempati ile yaklaşmaktadır. Çünkü kendilerini psikolojik ve ekonomik olarak sarsacak hiçbir durum söz konusu değildir. Zamanla vergi oranlarında artış meydana gelmesiyle insanlar tepkisiz kalmaya başlayacaklardır. Vergi oranlarının giderek artmasında artık insanlar vergilere karşı olumlu yaklaşımdan ziyade olumsuz bir bakış açısıyla yaklaşma eğilimi göstereceklerdir. Son aşama olan nefret aşamasında ise insanlar artık davranışsal açıdan tepki gösterme eğilimine yöneleceklerdir. Bu iki aşamadan yola çıkarak vergi oranları arttıkça insanların davranışlarının veya düşüncelerinin olumludan olumsuza doğru değişeceği görülmektedir(Aktan, Dileyici ve Saraç, 2003, s. 4). İnsanların vergilere karşı gösterdikleri nefret veya davranış aşamasına gelene kadar birçok faktörlerden etkilenebileceği yazının bir diğer konusudur. İnsanların yaşadığı toplumdan tutunda cinsiyetine, mesleğine veya dini inancına göre birçok etkenin insanların artan vergi oranlarına gösterecekleri davranışlara etki ettiği gözlemlenir.

Örneğin, dini duyguların ağır bastığı bir toplum standartları içinde yaşayan bireyin ağırlaşan vergi oranları neticesinde vergi kaçakçılığı yoluna başvuracaktır. Bu durumda o toplum içinde yaşayan bireyler tarafından olumsuz bir tepki ile karşı kalması

sonucunda toplumdan dışlanmamak için vergi kaçırmaktan vazgeçecektir. Ya da adaletsiz vergi oranları uygulanan bir ülkede asgari ücretle çalışan işçilerin tabi olduğu vergi oranı neticesinde harcanabilir gelirlerinde ciddi oranda düşüş yaşanması durumunda çalışmaktan vazgeçip herhangi bir işte çalışmamayı tercih edeceklerdir. Yazının sonunda detaylı olarak anlatılmak üzere artan veri oranları nedeniyle insan davranışlarını etkileyen faktörler neticesinde insanlar aktif ya da pasif tepki olarak ifade edilen davranışları sergileyecektir. Aktif tepki aşamasında insanlar daha çok temsilsiz ve adaletsiz vergileme nedeniyle toplu olarak ya da bireysel, yasalara aykırı ve meşru, aleni bir şekilde şiddete meyilli ve hukuk devleti görüşüne uygun olan davranış sergiler.

Aktif tepki aşamasında bireyler verginin reddi veya vergi grevi olarak ifade edilen genellikle toplu olarak sergilenen davranış biçimlerine başvurmaktadır(Aktan, Dileyici ve Saraç, 2003, s. 8). Verginin reddi de insanlar üzerinde ağır bir yük oluşturan vergi yasasını tamamı ile ortadan kaldırmayı hedefleyen insan davranışıdır. Verginin grevinde ise uygulanmakta olan vergi oranlarının veya vergilendirilme şartlarının ağır olması sonucu insanlar üzerinde daha az etki yaratacak şekilde iyileştirmeye gidilmesidir. II. Dünya Savaşından sonra 1950’li yıllarda Fransa da yaşayan Pierre Proujade vergi grevine veya vergi reddine bu anlamda en iyi örnektir. Fransa’da esnaf olarak yaşamını sürdüren Poujade, Fransız hükümetinin uyguladığı ekonomi politikaları neticesinde esnafın üzerinde ağır vergi yükü oluştuğunu dayanak olarak kabul eder ve tüm esnafla birlik olarak zamanında Fransız maliye müfettişlerinin kendi kasabalarına denetime gelmelerini toplu halde engellemeye çalışırlar(Gök, 2007, s. 152). Pasif tepki aşamasında ise sivil itaatsizlik olarak ifade edilen yasal olmayan, meşru, aleni bir şekilde, şiddete meyilli olmayan ve hukuk devleti ilkesine uygun olarak sergilenen insan davranışıdır. Örneğin, literatürde birçok örneği olmasına rağmen sivil itaatsizliğin başlangıcı olarak kabul edeceğimiz durum 1800’lü yıllarda Amerika da yaşayan Henry David Thoreau baş vergisini ödememesi üzerine hapse atılır. Thoreau’nun yapmış olduğu bu davranış aslında her ne kadar bireysel olarak görülse de amacı insanlar üzerinde ağır yük oluşturan baş vergisine dikkat çekmektir(Aktan, Dileyici ve Saraç, 2003, s.5).

Günümüz koşullarında ise Erich Kirchler 2018 yılı da kaleme aldığı “*Economic Psychology(Ekonomik Psikoloji)*” adlı makalesinde gerek maliye politikaları gerekse vergisel konuları dikkate alan hukuk alanında yer alan düzenlemelerin insan davranışlarına etkilerini inceler. Krichler vergilerin aslında toplumun ve şirketlerin davranışına etki eden teşvikler ve kısıtlamalar olarak kullanıldığını ifade eder. Aynı zamanda denetimler ve para cezalarının vergiye karşı davranışları yönlendirmede ana

etken olarak kabul edilebileceğini ifade eder. Erich Krichler ekonomik ve psikolojik etkilerin vergi uyumunu nasıl etkilediği konusunda da bir takım kriterler ortaya koyar. Ekonomik ve psikolojik etkilerin vergi uyumunda etkili olduğunu belirterek iki alt başlık olarak birbirinden ayırır. Ekonomik etkenlerden denetimlerin yüksek olasılıkla vergi uyumunu arttıracaklarını ve özellikle kişisel anlamda yapılan denetimlerin genel olarak yapılandan daha fazla etkili olduğunu ifade eder. Bir diğer ekonomik etken olan para cezalarının da vergi uyumunu arttırdığını ancak cezalandırıcı yani yargılayıcı adalet ile bunun mümkün olacağını belirtir.

Psikolojik etkenlerden ise vergi kanunların karmaşıklığı ve anlama güçlüğüne vergi uyumunu azaltacağını ifade eder. Sosyal ve toplumsal değerlerin insan davranışları üzerinde etkisi olduğundan ve yanı zamanda vergileri düzenleyen karar alıcıları karşısında adalet statüsünün yüksek olması vergiye karşı uyumu arttıracaklarını gözlemler. Krichler vergi uyumunun yanı sıra insanların vergi kaçırıldığını ve bunun sebeplerinden de bahseder. Sebeplerinden bir tanesi vergi kanunlarının karmaşık olması ve bunun ilk örneğinin Alman parlamentosunda üyelerinin vergi kanunlarını anlamadığını dile getirmeleriyle ortaya çıkar. Böylece yapılan araştırma sonucunun toplumun büyük çoğunluğunda vergi kaçakçılığının bir suç olarak algılanmaması ortaya çıkar. Krichler vergi uyumunu açıklarken aynı zamanda vergilerin bir yük ve aynı zaman da insan davranışları üzerinde sınırlayıcı etkisinde olduğunu belirtir. Şöyle ki brüt ücret alanlar ve fazlasıyla katma değer vergisi ödeyenlerin vergi yüklerini ağır bir şekilde hissettiklerini ifade eder.

Böylelikle Erich Krichler vergi kanunlarının karmaşık olması, vergi kaçakçılığının bir suç olarak görülmemesi, denetimlerin ve para cezalarının insan davranışları üzerinde etkili olduğu ve böylelikle vergi uyumunu da etkilendiğini gözlemler. İnsan davranışlarını etkileyen faktörler arasında devlete karşı güven ve devletin sahip olduğu güç de önem arz etmektedir. Güven ve gücü anlayabilmek için Erich Kirchler ve Ingrid Wahl tarafından *“Enforced versus voluntary tax compliance: The slippery slope framework(Gönüllü vergi uyumuna karşı zorunlu vergi uyumu: Riskli durum çerçevesi)”* adlı yazın ortaya koyarlar. Kaleme alınan makalede devleti iki gruba ayırırlar, ilk grupta hırsız-polis(cops and robbers) olarak nitelendirilen devletler vergi mükelleflerini hırsız olarak görürler ve baskı yoluyla vergi ödemelerini kolaylaştırmaya çalışırlar.

Fakat bu durumda devleti polis olarak gören mükellef ise üzerinde hissettiği baskıdan dolayı vergi kaçırmada kendini haklı görerek vergi kaybına neden olur. İkinci

grubu oluşturan hizmet eden ve mükellefi müşteri(service and client) olarak gören devlet ise şeffaflığı, saygıyı ve mükelleflerine karşı iyi davranmayı kendine görev edinir. Bunun sonucunda ise mükellefler kendilerine hizmet eden devlete karşı asli yükümlülüğü olan vergi ödeme görevini uyum içinde yerine getirmeye çalışır. Riskli durum çerçevesinde de(slippery slope framework) aslında devletin sahip olduğu güce dayanarak uyguladığı baskının ve mükellefin yanında olarak sağladığı güvenin insan davranışlarına olan etkisini ortaya koyar. Şöyle ki hem gücün hem de devlete karşı güvenin düşük olduğu durumda insanlar gelirlerinde bir azalış olmaması için vergi kaçırmaktan çekinmeyecektir. Diğer taraftan devletin gücünün düşük olduğu ve güvenin fazla olduğu durum da ise vergi ödemeye karşı uyum artacak ve insanlar vergi ödemede istekli olacaktır. Görüldüğü üzere gücün ve güvenin insan davranışları üzerinde etkisi vardır üç ve güven birbirleri ile etkileşim halindedir.

Aynı zamanda riskli durum çerçevesi insan davranışlarına etki eden nedenleri açıklamasının yanı sıra devletin vergi uyumuna karşı benimseyeceği düzenleyici politikaları belirlemesinde de yardımcı olur. Krichler ve Wahl insan davranışlarına etki eden denetim olasılıklarının etkisinin oldukça düşük olduğunu ileri sürerler. Şöyle ki denetim oranlarının artması daha çok düşük ve orta gelirli mükelleflerin vergi uyumunun artmasına neden olurken yüksek gelirli mükelleflerin vergi uyumunu azalttığını ifade ederler. İnsan davranışlarını etkileyen diğer faktör ise para cezalarıdır. Para cezalarının insan davranışları üzerinde etkisinin denetim oranlarına göre daha fazla olduğunu ileri sürerler. Fakat gözlemledikleri diğer araştırmalara göre vergi uyumu açısından denetimlerin para cezalarına göre daha etkili olduğunu ileri sürerler. Vergi oranlarının da insan davranışları üzerinde etkili olduğunu ifade eden Krichler ve Wahl vergi oranlarının etkisinin insanların devlete duyduğu güvene bağlarlar. Şöyle ki güven derece düşük olduğu sürece vergi oranları artar ve insanlar verilendirmenin adil olmadığını düşünür fakat güven derecesi arttıkça vergi oranlarının artması halinde ödedikleri verginin devlete katkı sağladığını ve bunun sonucunda kendilerine kar olarak geri dönüşü olacağını düşünürler. Aynı zamanda kişisel olarak vergi kanunlarını anlamada güçlük yaşanması vergi uyumunu da etkilediğini ileri sürerler. Vergi kanunlarını anlamada insanlara eğitim verilmesinin vergiye karşı uyumu arttıracaklarını ileri sürerler.

Bunun yanı sıra yönetime katılımın olması yani doğrudan demokrasinin var olması insanların devlete karşı güvenini arttıracığından vergiye karşı uyumun da artacağını ifade ederler(Krichler&Wahl, 2008, p.p. 218). Krichler ve Wahl son olarak toplumsal ve ulusal değerlerin insan davranışları üzerinde etkili olacağını ifade ederler.

Şöyle ki referans ve arkadaş grupları, aile yapısı ve sosyal çevre sahip oldukları düşünce yapılarıyla insanların vergiye karşı gönüllü uyumunu arttırıp ya da azaltabileceğini öne sürerler. Görüldüğü üzere vergiye karşı uyum hakkında tüm anlatılanlar neticesinde aslında devlete karşı güven ve devletin sahip olduğu gücün insan davranışları üzerindeki etkisi oldukça büyüktür. Son olarak vergi uyumunu arttırmak için bir takım düzenleyici faktörlerden de bahsederler. Erich Kirchler ve Ingrid Wahl vergi uyumunu arttırabilmek için salt yasal düzenlemelerin yetersiz olduğunu ileri sürerler. Onlara göre eğitimin, elde edecekleri kazançların ve ikna etme çabalarının birçok vergi mükellefi üzerinde etkili olacağını ve vergiye karşı uyumu arttıracaklarını ifade ederler. Aynı zamanda mükelleflerine karşı hassas ve duyarlı davranan yönetim sistemi doğrultusunda vergi mükelleflerinin gelirlerini doğru bir şekilde bildireceklerini ve böylelikle devlete karşı güvenlerinin artacağını ifade ederler(Krichler&Wahl, 2008, p.p. 221).

Ülkeler bazında vergi uyumunu araştıran “*Tax Morale in Asian Countries(Asya Ülkelerinde Vergi Ahlakı)*” adlı makalesi ile Benno Torgler’dir. Torgler Asya ülkelerinde insanların vergiye karşı tutum ve davranışlarını ile bu davranışlara etki eden faktörleri inceler. Aynı zamandan yukarıda belirttiğimiz yazarlarında öne sürdüğü yasal sisteme ve devlete karşı güven ülkelerini de insan davranışlarını incelerken bir öngörü olarak bu ilkelere de dikkat çeker. Torgler vergi uyumundan bahsederken vergi ahlakının uyumu arttırmada belirleyici faktör olduğunu ifade eder. Çünkü bilindiği üzere vergi ahlakı gerek içinde bulunulan toplumun gerekse geleneksel aile yapısı gibi birçok faktörün insanların düşünce ve davranışlarında etkili bir faktördür. Bunun üzerine Torgler Asya ülkelerini baz alan anket çalışması düzenler ve ankette 7 Asya ülkesini(Bangladesh, Çin, Hindistan, Japonya, Filipinler, Güney Kore, Tayvan,) üzerinde araştırma yapılacak ülke olarak belirler. Sonuçlar ortaya çıktığında ise Tayvan da vergi ahlakının çok düşük olduğunu ve ayrıca insanların verdikleri cevaplarda vergi üzerine yaptıkları hilelerin gayet normal karşılandığı gözlemlenir. Vergi ahlakı açısından en yüksek vergi ahlakına sahip ülkenin ise Bangladesh olduğu ve vergiye karşı yapılan hilelerin oldukça adaletsiz olduğu sonucu ortaya çıkar.

Torgler vergi ahlakını değerlendirirken vergi ahlakının bir sonucu olan kayıtdışı ekonomiye de anket çalışmasında yer verir. Asya ülkeleri arasında yaptığı çalışma neticesinde Filipinlerde vergi ahlakının çok düşük olduğu ayrıca kayıtdışı ekonominin de çok yüksek olduğu, diğer taraftan Japonya ve Çin de vergi ahlakının çok yüksek olduğu kayıtdışı ekonominin de çok düşük olduğu sonucu ortaya çıkar. Görüldüğü üzere vergi ahlakının çok yüksek olduğu ülkelerde kayıtdışı ekonomi düşük, fazla olan ülkelerde ise

kayıtdışı ekonomi oldukça yüksektir(Torgler, 2003, p.p. 9). Torgler aynı zamanda mevcut olan yasal sisteme ve devlete ya da yönetime karşı güveninde vergi uyumu açısından önemli bir rol oynadığını ifade eder. Böylelikle yasal sistem ve devlete olan güveni arttırma da bir takım kriterlerden bahseder. Bunlardan ilki olan “*Pride(Gurur Duymak)*” ilkesi ile vatandaşı olmaktan gurur duyduğu ülkesinde insanların vergi ahlakının yüksek olduğu ve vergiyi ödemekten kaçınmadığı, vergiye karşı uyumunun da yüksek olduğunu ifade eder.

Diğer taraftan “*Democracy(Demokrasi)*” ilkesinde ise demokrasinin var olması insanların düşüncelerini direkt ifade etmesini sağlar. Bundan dolayıdır ki demokrasi ile vatandaşlar yöneticileri gözlemleyebilirler onların davranışları üzerinde etkin rol oynarlar. Neticesinde demokrasinin var olması insanların yöneticiler üzerindeki etkisinden dolayı yönetime olan güveni atar ve bu durumda vergi ahlakının arttığını ve bunun sonucunda ise vergiye karşı uyumun yükseldiği gözlemlenir. Torgler belirleyici faktörlerin dışında kadınların erkeklere göre, evlilerin bekarlara göre, yaşlı ve olgun insanların genç insanlara göre vergiye karşı uyumunun oldukça yüksek olduğunu gözlemler(Torgler, 2003, p.p. 14). Benno Torgler yaptığı anket çalışmasında son olarak İngiliz sömürgesinde olan Hindistan ve II. Dünya Savaşından sonra kendini yenileyen Japonya’yı hem vergi ahlakı hem de vergi uyumu açısından karşılaştırır. Sonuçlar neticesinde Hindistan da yıllar itibari ile vergi ahlakının azaldığını ifade eden Torgler, Hindistan da birçok dine mensup kişilerin yaşadığını ve her dinin vergi ahlakının ve uyumunun farklı olduğunu ileri sürer.

Şöyle ki Müslümanların ve herhangi bir dini benimsemeyenlerin vergi ahlakı ve uyumunun yüksek olduğu fakat Hinduların ise vergi ahlakının ve uyumunun çok az olduğunu ifade eder. Aynı zamanda anket neticesinde kadınların, part-time çalışanların, emeklilerin, öğrencilerin ve olgun insanların vergiye karşı uyumunun arttığını ifade eder. Vergisel anlamda eğitime oldukça önem veren Japonya da ise yapılan anket sonucunda Torgler yaşlıların, evlilerin, kadınların, part-time çalışanların vergi ahlakının ve uyumunun yüksek olduğu ve aksine kendi işinde çalışanların ve işsizlerin vergi ahlakın ve uyumunun düşük olduğunu gözlemler. Sonuç olarak Torgler Asya ülkelerinde gözlemlediği üzere Japonya ve Çin de vergi ahlakı ve uyumunun çok düşük olduğu Filipin ve Bangladesh gibi ekonomisi güçlü olmayan ülkelerde ise vergi ahlakının ve uyumunun düşük olduğunu ileri sürer. Ayrıca kültürlerin, yönetim şekillerinin ve kişisel ve karakteristik özelliklerinde vergi ahlakı ve uyumu açısından önem arz ettiğini ifade eder(Torgler, 2003, p.p. 27).

3.2. İnsan Davranışlarını Etkileyen Faktörler

Bireylerin salt hayatın olağan akışında aldıkları kararları hariç iktisadi alanda da karar verirken mevcut içinde bulundukları ekonomik koşullardan ziyade sosyolojik, psikolojik, çevresel ve kişisel faktörlerden de etkilenmektedir. Her ne kadar özellikle vergi oranlarının insan davranışları üzerinde önemli derecede etkisi olsa da vergi mükellefinin yaşamakta olduğu toplum değerlerini taşıdığı kültürel yapı, sahip olduğu ahlaki değerler hatta medeni durumu, eğitim seviyesi ve harcanabilir geliri de insan davranışlarını yönlendirmektedir. Zamanla teknolojinin hızla gelişmesi ile birlikte insanların diğer ülkelerde meydana gelen gelişmelere daha hızlı ve sağlıklı bir şekilde ulaşması sonucu hem tüketim davranışlarında bir değişme yaşandığı gözle görülür bir şekilde görülür hem de farklı ülkelerde vergilere karşı gösterilen tepkiler dikkate alınarak kendi ülkelerinde yaşanan vergisel olaylara karşı tepkilerini göstermede önemli bir kaynak oluşturur(Güven ve Özsungur, 2017, s. 3). Vergisel açıdan değerlendirecek olursak bu gibi faktörler insan davranışlarına yön vererek hem bireyin ileride alacağı kararları etkileyecek hem de devletin hali hazırda mevcut olan vergi gelirleri ve kamu harcamaları üzerinde etki yaratarak var olan kamu harcamalarını kısacak veya vergi oranlarını arttıracak ya da yeni vergi uygulamaları yürürlüğe koyacaktır.

3.2.1. Gelir Seviyesi

Bireyin sahip olduğu gelir seviyesi harcamalarına yön vermektedir. Şöyle ki şu an ki Türkiye koşullarında net 2.825 tl asgari ücret alan bir işçi ile aylık minimum geliri 20.000 olan CEO'nun harcamaları bir olmayacaktır. Çünkü daha çok yaşamını idame ettirme gibi bir çabası olacağından zorunlu tüketim mallarına yönelik harcamalarını yapacak ve lüks yaşamdan uzak duracaktır. Daha iyi gelir seviyesine sahip olan CEO ise zorunlu mallara harcadığı gelirin yanı sıra lüks harcamalarını karşılayacak gelir düzeyine sahip olduğundan bir asgari ücretliye göre yarınını düşünmeyip hareket ederek istediği gibi harcama yapabilecektir. Gelir seviyesi sadece insanların ekonomik alanda kararlarını etkilemez aynı zaman da içinde bulunduğu toplumda sahip olunan gelir seviyesine istinaden ayrılan sınıflara göre de hareket etmesine neden olur. Verdiğimiz örnekte asgari ücret düzeyine sahip olan bireyler aynı düzeyde gelir seviyesine sahip olan bireylerin sergilediği tutum ve davranışları sergileyecektir ve aynı şey 20.000 tl gelir elde eden CEO içinde geçerlidir o da içinde bulunduğu kendi gibi üst düzey gelir seviyesi elde eden sınıfın tutum ve davranışlarını dikkate alarak harcamalarını yönlendirecektir(İşlek, 2012, s. 89).

3.2.2. Kültürel Faktörler

“Kültür” kelime anlamı ile insanın sanat, ahlaki değerler, bilinç, gelenek ve görenek, yetenek, inanç ve davranış biçimlerinin bütünü ifade etmektedir(Cömert, Durmaz, 2013, s. 353) . Kültür, daha çok bireylerin içinde yaşadığı toplumun çok eskiye dayanarak günümüze kadar taşıdığı kurallar bütünü olarak da ele alınabilir. İnsanlar yaşadıkları ülkeyi aslında o ülkenin kültürel değerlerinden bahsederek tanıtır. Söyle ki Türk kültürünün sembolü haline gelen Türk Kahvesi aslında en güzel örneklerden biridir. Türkiye sınırları dışına çıkıldığında yabancı ülkede yaşayan insanlar teknolojinin gelişmesinden dolayı diğer ülkeleri belgesellerden ya da internet sitelerinden araştırdıklarından Türk Kahvesi’nin alında Osmanlı İmparatorluğu zamanında bu yana Türk insanı tarafından yemekten sonra veya muhabbet esnasında tüketildiğini bilmektedir. Ve böylelikle Türk Kahvesi “Bir fincan kahvenin kırk yıl hatırı vardır.” deyiimi ile Türk kültüründe yer edinmiştir.

Böylelikle Türkiye’nin birçok yerinde insanların alışkanlıklarından dolayı Türk Kahvesi tüketimi yaygındır. Aynı zamanda bir toplumun misafiri karşılarken sergilediği tutum ve davranışlar da kültürel değerlerden bir tanesidir. Özellikle Türkiye’nin yurt dışında misafirperver olarak bilinmesi yaygın bir görüştür. Kültürün alt dalı olarak alt kültürden de bahsedebilir. Alt kültür, belli bir topluluğa veya derneğe üye olanlar tarafından sergilenen ve davranışları itibari ile toplumun diğer kesimlerinden ayrılan bir topluluk veya davranış biçimidir(Özsungur, 2017, s. 5). Adana şehrinden yola çıkarak alt kültürü ifade edecek olursak; Adana şehrinde yaşayan insanların büyük çoğunluğu Adana’nın kültürü haline gelen ciğer, kebab ve şalgamı ayrılmaz bir bütün olarak görmekte ve mutlaka her fırsatta tüketim alışkanlıkları içinde yer vermektedirler. Hatta Adana dışı il ve yurt dışından gelen insanlar bu tarz Adana’nın simgesi haline gelen kültürel değerlerini görmek ve yöresel yemeklerinden tatmak için Adana’yı ziyaret etmektedir. Kültür, yazında da ifade edildiği gibi içinde bulunan toplumun manevi olarak taşıdığı değerlerin yıllar itibari ile birikimli olarak artması ve insan davranışlarına yön vermesini ifade etmektedir.

3.2.3. Meslek

İnsan davranışları sahip olduğu mesleğe göre de değişmektedir. Çünkü insanların meslekleri nedeniyle sahip oldukları statüden dolayı tüketim alışkanlıkları ve davranış şekilleri farklıdır. Bir fabrika da mavi yakalı olarak ifade ettiğimiz işçinin alacağı ücret minimum düzeyde asgari ücrettir ve elde ettiği ücret ile harcamaları daha çok zorunlu

ihtiyaçlarını karşılamak yönünde olacaktır. Aynı zamanda bir işçinin ihtiyaç duyacağı şey iş yerinde kullanmak üzere aldığı iş kıyafetleri olacaktır(Cömert, Durmaz, 2013, s. 354). Aynı şekilde bir avukatın kazanacağı ücret bir işçinin ücretinden fazla olacağından tüketim alışkanlığı da farklı olacaktır. Böylelikle zorunlu ihtiyaçlarını karşılamamanın yanı sıra lüks ihtiyaçlarını bir işçiye göre karşılama olanağı daha yüksektir. Avukat mesleğini icra ederken daha çok pahalı ve kaliteli şeyler giymeye özen gösterecektir.

3.2.4. Yaş

İnsanlar yaşamları boyunca farklı yaşlarda tüketim alışkanlıklarında, yaşam tarzlarında ve çevresinde meydana gelen olaylara karşı sergiledikleri tutum ve davranışlar farklılık göstermektedir. Yapılan çalışmalar neticesinde genç nüfusun birey olma ve sorumluluk bilincini tam kavrayamaması nedeniyle vergi ödemeye karşı ılımlı davranmadıkları gözlemlenir. Aksine belli bir yaşa gelen bireylerin daha çok orta ve yaşlı nüfusun belli yaşam tecrübelerinden dolayı kamu hizmetlerinden sağladıkları faydaları göz önünde bulundurarak vergi ödemekle kendilerini yükümlü hissetmekte ve vergi ödemeye karşı ılımlı davrandıkları tespit edilir(Çiçek, 2006, s. 67). Aynı zamanda genç nüfus ile orta ve yaşlı nüfusun hem tüketim alışkanlıkları hem de olaylara karşı davranış biçimleri farklıdır. Şöyle ki; genç nüfus daha çok tasarruf etmekten ziyade tüketim odaklı davranışlarını sergileyecektir. Yaşlı nüfus ise tüketmekten çok tasarruf edecektir. Çünkü genç nüfus hayattan bir beklentisi olan ve özenti içgüdüğü ile hareket ettiği için kendi neslinin ihtiyaç duyduğu tüm tüketim alışkanlıklarını kendisi de benimseyerek ona göre hareket edecektir. Fakat yaşlı nüfus ise hayattan çok beklentisi olmadığı için yarınını da düşünerek hareket edecek ve genç nüfusa oranla tüketmekten çok tasarruf ederek geleceğini planlayacaktır(Gökbunar, Selim ve Yanıkkaya, 2007, s. 79). Buna karşılık Franco Modigliani, Alberto Ando ve Richard Brumberg'in "*Ömür Boyu Gelir*" hipotezine göre 0-25 yaş arası bireylerin daha çok tasarruf ettiğini ve 25-65 yaş arası bireylerin ise çalışma kapasitesinin azalacağından tasarruflarını tükettiğini öne sürerler(Bolat, 2020, s. 18).

3.2.5. Roller

Bireyler içinde bulundukları toplum veya üyesi olduğu dernek, spor ya da müzik kulübü gibi toplulukların temel görüşlerini benimseyip onları rol model olarak görerek davranışlarını sergilemektedirler. Örneğin, fanatiği olduğu futbol kulübünün taraftarı sporcuların giyimlerinden başlayarak yaptıkları davranışları takip edecek ve onları rol model olarak görüp kendi davranışlarını da o sporcuların davranışlarına göre

yönlendirecektir. Roller sadece herhangi bir organizasyonu takip etmekten ziyade aile içinde de roller önemli yere sahiptir. Anne-baba ve çocuk dediğimiz en küçük aile biriminin kendilerine yükledikleri sorumluluklar vardır ve sahip oldukları statüye göre davranışlarını sergilemektedir. Anne evin düzenini sağlayan, çocukları ile ilgilenen ve gerektiğinde çalışan bir statüye sahipken baba ise ekonomik olarak evin ihtiyacını sağlayan ve ailesini koruyan bir statüye sahiptir(Satıcı, 1998, s. 7).

3.2.6. Cinsiyet

Cinsiyet hem insan davranışları hem de vergiye karşı tutum açısından önemli bir yere sahiptir. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki kadınların var olan kurallara daha ciddiye yaklaştığı ve kuralları yerine getirmekte daha uyumlu olduğu gözlemlenir. Erkeklerin ise kadınlara göre daha dik başlı ve kurallara uyum sağlama konusunda ciddiyetsiz olduğu gözlemlenir(Gökbunar, Selim ve Yanıkkaya, 2007, s. 79). Vergiler üzerinden örnek verecek olursak eğer yapılan araştırmalar neticesinde vergi kaçakçılığına yönelme oranı erkeklerde daha fazla görülmektedir. Çünkü kadınların disiplinli hareket ettiği kuralları ciddiye uyguladığı ifade edilir.(Çiçek, 2006, s. 67).

3.2.7. Eğitim Ve Öğretim Seviyesi

Eğitim ve öğretim seviyesi insanların bulundukları makamdan ziyade her alanda alacakları karar ve davranışları üzerinde de etkiye sahiptir. Eğitim seviyesi yüksek olan bireyler daha bilinçli hareket edeceğinden olaylara karşı daha geniş kapsamlı bakarak ve anlayarak doğru olma olasılığı yüzdesel olarak daha yüksek olan kararları hızlı bir şekilde verecektir. Hayatın olağan akışına göre verilmesi sıradan olan kararlardan ziyade vergiler açısından da alacakları kararlar bakımından mümkün olduğunca bilinçli davranarak kararlarını vereceklerdir. Şöyle ki eğitim seviyesi yüksek olan bireyler vergi yasalarını veya vergi mevzuatında meydana gelen değişiklikleri daha kolay bir şekilde anlayabileceklerdir. Fakat eğitim seviyesi görece düşük olan bireyler vergisel olayları anlama ve karşı tepki verme açısından bilinçsizce hareket edecek ve kararlarını olumsuz yönde ve hatta olası vergi kaybı ve kaçakçılığına bilmeden sebebiyet vereceklerdir(Çiçek, 2006, s. 59).

3.2.8. Devlete Ve Siyasi İktidara Karşı Bağlılık

Devletin yönetim biçimine ve var olan siyasi iktidarın topluma bakış açısı insanların devlete olan bağlılığını ve aynı zamanda iktidarda yer alan siyasi partinin siyasi kriterlerine göre de davranışlarını yönlendirebilmektedirler. Bir ülkenin yönetim şekli monarşi ise ve insanların düşünceleri ve istekleri dikkate alınmayıp salt monarşi ile

hareket eden yöneticiler kendi siyasi görüş ve isteklerini topluma empoze etmeye çalışıyorsa bu yönetim şekli insanlar tarafından kabul görmeyecektir. Çünkü insan yapısı gereği özgür olmak isteyen ve belli bir kalıba girmek istemeyen bir canlıdır. Eğer ki demokrasi ile yönetilen bir devlet ise toplumun her kesiminden bireyin düşünce ve inançlarına saygı duyuyor ise toplum tarafından benimsenen bir yönetim biçimi olacaktır. Demokratik devlet tarafından ortaya konulan yasa ve düzenlemelere karşı tepkiler yüzde yüz olumlu olmasa da en azından alınan kararların çoğu bireylerin verdikleri oylarla yasallaşacağından olumlu davranışlar sergileyeceklerdir(Aktan, 2012, s. 6). Siyasi iktidara bağlılık yönünden bireylerin kendi görüşünü benimsediği partinin düşüncelerini destekleyeceğinden iktidarda olan partinin uygulamaya koyduğu yasaları veya düzenlemeleri doğru da olsa yanlış da olsa desteklediği görülür(Çiçek, 2006, s. 61).

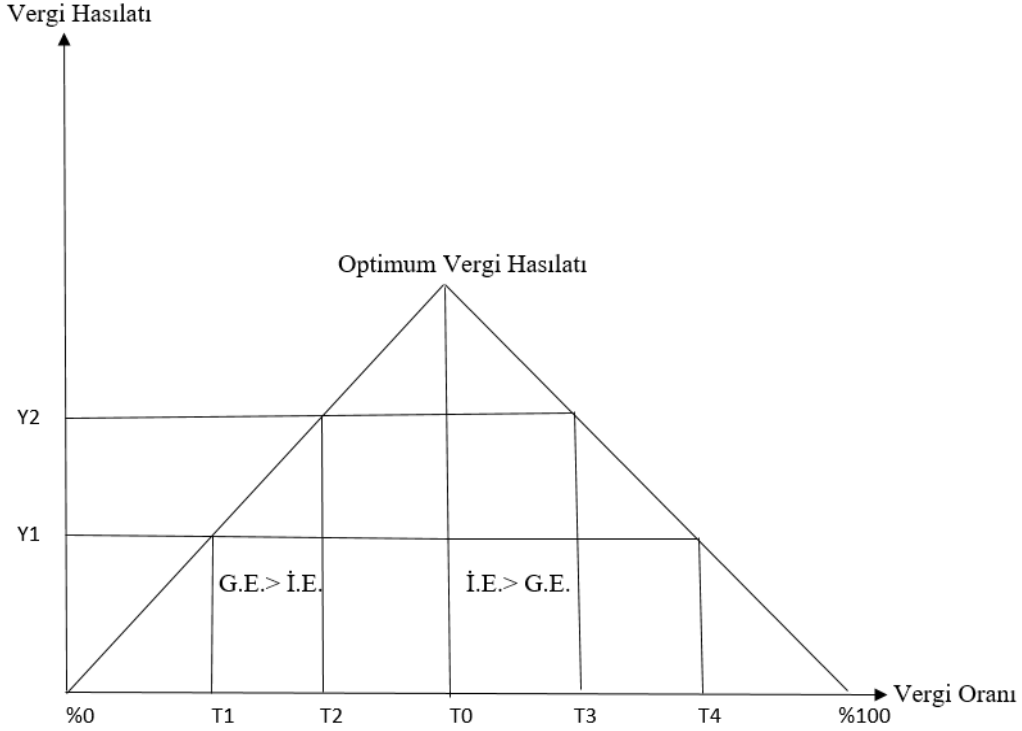
3.3. İnsan Davranışlarının Kamu Ekonomisi Aracılığı İle Değerlendirilmesi

3.3.1. Laffer Eğrisi

Laffer eğrisi 20. yy. da her ne kadar Arthur Laffer tarafından iktisadi bir terim olarak literatüre kazandırılrsa da 14. yy. da İbn-i Haldun aslında Laffer eğrisinin temellerini atar. Şöyle ki İbn-i Haldun'a göre “ iktidar ilk başlarda yönetime geldiğinde düşük oranda vergi alarak vergi hasılatını yüksek miktarda elde edecektir. Fakat iktidar giderek açgözlü davranarak vergi oranlarını yükseltip daha çok vergi hasılatı elde etmeyi çabalarsa o zaman insanlar çalışmaktan çok çalışmamayı tercih edecek ve böylelikle arttırılan vergi oranları karşısında vergi gelirleri azalacaktır.” diyerek Laffer eğrisini 14. yy. da tanımlar. 20. yy. da 1974 yılında petrol şoklarından ilkinin yaşanması ve işsizlik ile enflasyonun aynı anda yaşandığı stagflasyon denen olgunun meydana geldiği bir ortamda Keynesyen iktisadın ortaya koyduğu talep yanlı yaklaşımın ekonomiye ve devlet politikalarını düzenlerken herhangi bir faydası olduğu görülmeyp ve arz yanlı iktisatçıların ortaya koyduğu ekonomiye arz yönüyle müdahale edilmesi görüşü daha popüler hale gelir.

Keynesyen iktisatçılara göre enflasyon ve işsizliğin olduğu bir durumda kamu harcamalarının arttırılması gerektiği ve böylelikle insanların eline geçen paranın tamamını harcayacağı düşüncesiyle hareket ederek enflasyon ve işsizlik ortamının azalacağı görüşünü ifade ederler. Buna karşılık artan kamu harcamalarını karşılamak için ise vergi oranlarının arttırılması sonucu ortaya çıkmaktadır. Aksine Laffer'in görüşüne göre enflasyon ve işsizliğin aynı anda yaşandığı stagflasyon ortamın da ise kamu harcamalarının arttırılmasından ziyade vergi oranlarının azaltılarak insanları üretime

yönlendirerek arzı arttırıp işsizlik ve enflasyon oranını azaltacağı perspektifini ortaya koyar. Laffer stagflasyonun yaşandığı ortamda oturduğu bir restoranda peçete üzerine çizdiği grafikte vergi oranları ile vergi hasılatı arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışır(Bilgin, 2018, s. 86).



Şekil 3. Laffer Eğrisi

Yukarıda Şekil-3 de görüldüğü üzere vergi oranının %0 olduğu durumda vergi hasılatının 0 olduğu görülmektedir. Aynı şekilde vergi oranının % 100 olduğu durumda da vergi hasılatı 0'dır. T0 durumunda ise vergi hasılatı optimum seviyesine ulaşır. Vergi oranının optimum vergi hasılatının elde edildiği duruma kadar arttırılması neticesinde vergi hasılatı da artış gösterecektir. Ancak optimum vergi hasılatına ulaşıldıktan sonra vergi oranları arttırılmaya devam edilirse eğer vergi hasılatı azalmaya başlayacaktır ve en sonunda vergi oranının %100 olduğu durumda vergi hasılatı 0 olarak gerçekleşecektir. Hükümetçe belirlenecek olan vergi oranı neticesinde yukarıdaki grafikte yer alan T1 ve T3 vergi oranlarında aynı vergi geliri elde edildiği gözlemlendiğine göre T1 vergi oranı T3 vergi oranına tercih edilmelidir.

Yine aynı şekilde T2 vergi oranı ile T4 vergi oranı karşılaştırıldığında aynı vergi geliri elde edildiği gözlemlendiğinden T2 vergi oranı T4 vergi oranına tercih edilmelidir(Kırıtöğlu, 2007, s. 14). Optimum vergi hasılatının sol tarafındaki alanda gelir

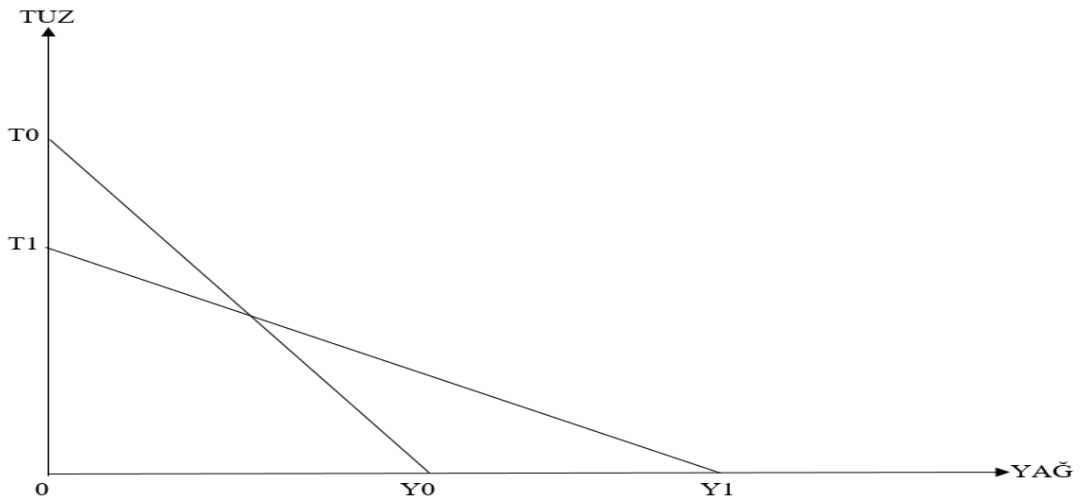
etkisi(G.E.) ikame etkisinden(İ.E.) büyüktür. Gelir etkisi olarak tanımlanan terime göre vergi oranları düştükçe insanlar çalışmayı boş zamana tercih edeceklerdir. Çünkü vergi oranları düştükçe insanların elinde kalacak olan net gelir artacaktır. Aksine optimum vergi hasılatının sağ tarafındaki alanda ise ikame etkisi gelir etkisinden büyüktür. İkame etkisi olarak tanımlanan terime göre ise de insanlar boş zamanı çalışmaya tercih edeceklerdir. Çünkü vergi oranları arttırıldıkça insanların eline geçen net gelir azalmaktadır. Böylelikle devletlerin ya da hükümetlerin uygulayacağı bir vergi politikasında her zaman Laffer eğrisinin sol tarafında bulunun alanı dikkate alarak vergi oranlarını azaltıp vergi gelirlerinin arttırılması ekonomik kalkınma açısından tercih edilmelidir. Arz yanlı iktisatçıların destekledikleri vergi oranlarındaki indirim aslında yatırım, tasarruf ve emek arzı bakımından büyük öneme sahiptir. Çünkü referans olarak alınan bu kriterler üretim ve milli geliri dolaylı olarak etkilemektedir.

Çalışanlar üzerinden alınan gelir vergisi oranının düşürülmesi çalışanları daha çok çalışmaya itecek ve elde ettikleri gelirden artış yaşanarak tüketimlerini istedikleri gibi yönlendirebileceklerdir. Ayrıca çok çalışarak elde ettikleri gelirin bir kısmını da tasarruf ederek bireylerin paraya olan talebi azalacak bu da faiz oranlarının düşmesine neden olacak ve bunun sonucunda yatırımcıların düşük faiz oranlarından yararlanması neticesinde yatırımlar artacak ve milli gelirden artış meydana gelecektir. Aynı zaman da kurum kazançları üzerinden alınan vergi oranlarının da azaltılması sonucu kurumların karı artacak ve daha çok yatırım yapma düşüncesiyle hareket edilmesi sonucunda emek arzına olan talep artış gösterip üretim artacak ve buna bağlı olarak milli gelirden artış yaşanacaktır. Aksine vergi oranları arttırılmaya devam ederse insanlar ikame etkisini, kayıt dışı ekonomiyi tercih ederek emek arz etmeyi, yurt dışına giderek çalışmaya veya vergi kaçakçılığına yöneleceklerdir.

Bu bağlamda hem ülke ekonomisini kaldırmak hem de bireyler üzerindeki vergi yükünü azaltmak amacıyla vergi oranlarında indirime gidilmesi kamu ekonomisi açısından olumlu anlamda önemli sonuçlar doğurduğu petrol krizlerinin yaşandığı zamanlarda gözlemlenir. Aksine Keynesyen iktisadın benimsediği talep odaklı yaklaşımın kamu harcamaları içerisinde büyük yere sahip cari ve transfer harcamalarının arttırılması karşısında yapılan bu harcamaların karşılanması için vergi gelirlerinin arttırılması gerekecek ve buna bağlı olarak vergi oranlarının arttırılması kaçınılmaz olacaktır(Karaaslan, 1999, s. 64).

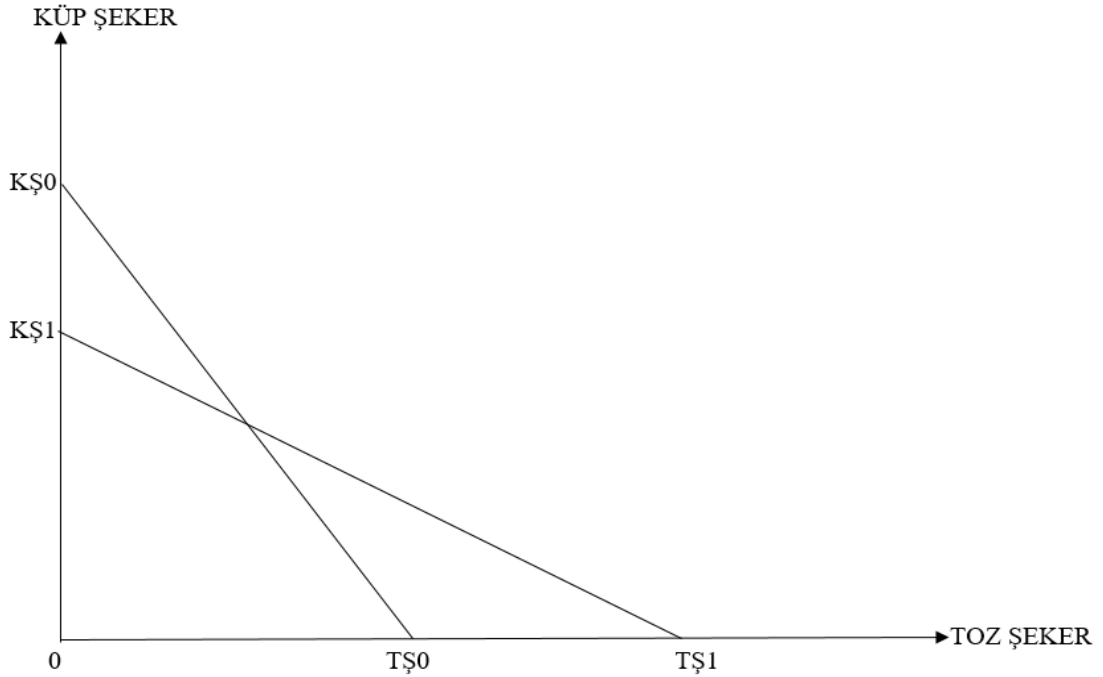
3.3.2. Zorunlu Tüketim Malları, İkame Ve Tamamlayıcı Mallarda Meydana Gelen Değişimler

Zorunlu tüketim malları, kişilerin gelir seviyesine, statüsüne veya yaşayış biçimine bakılmaksızın yaşamlarını devam ettirebilmek için kullanmak zorunda oldukları malları ifade etmektedir. Bu malların üzerinde ister içeriği ister fiyatı fark etmeksizin meydana gelen değişiklik insanların bu malları tüketmesine engel değildir. Zorunlu tüketim malları olarak ifade ettiğimiz malları tüketicilerin temel gereksinimi olan un, tuz, şeker, yağ vb. olarak çeşitlendirmek mümkündür. Bu mal çeşidinde meydana gelen fiyat yükselişleri neticesinde tüketiciler bu mallardan tamamıyla vazgeçmekten ziyade en kötü ihtimalle miktar olarak tüketimlerini azaltacaklardır. Bu malları enflasyon oranının yüksek ve işsizliğin olduğu bir ortamda zengin-fakir toplumun tüm kesiminin tükettiği varsayımı altında fiyat yükselişlerinin veya mallar üzerinden alınan harcamalar vergisinin arttırılması neticesinde zengin kesimin tüketiminde belli oranda bir değişiklik meydana gelmeyecek eskisi gibi tüketime devam edilecektir. Fakat gelir seviyesi çok düşük asgari ücret ile geçinen tüketicilerin artan vergi oranlarına karşı tepkileri ise o malı çok fazla tüketmekten ziyade az miktarda tüketmesi olacaktır. Tam tersi enflasyon ve işsizlik oranının düşük seviyelerde gözlemlenmesi neticesinde ülkenin ekonomik refahının ve tüketicilerin harcanabilir gelir seviyesinin yükseleceği varsayımı altında harcamalar üzerinden alınan vergilerde indirimde gidilmesi zorunlu tüketim mallarına olan talebi arttıracaktır.



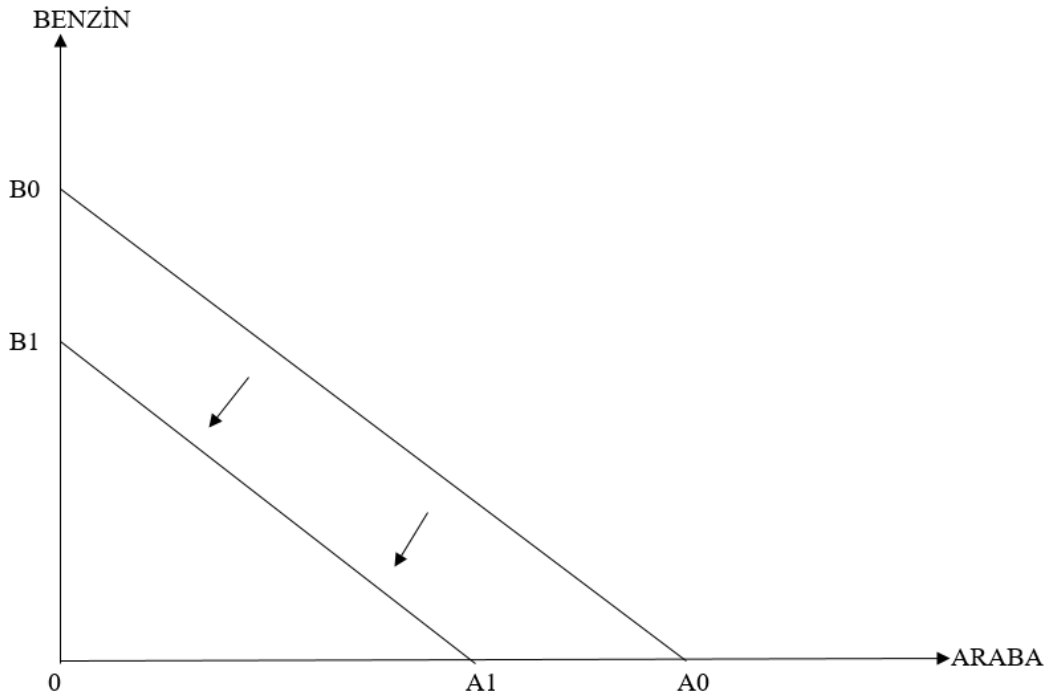
Şekil 4. Zorunlu Tüketim Malları, İkame Ve Tamamlayıcı Mallarda Meydana Gelen Değişimler -1

Yukarıdaki şekilde zorunlu tüketim malları içerisinde yer alan tuz ve yağ tüketen A tüketicisinin tüketim şekli yer almaktadır. İlk başta yağ ve tuz üzerine %18 oranında harcama vergisi salındığı varsayılırsa T0 düzeyinde tuz ve Y0 düzeyinde yağ tüketimini gerçekleştirecektir. Fakat ülkenin tuz üretiminin azaldığı ve yağ üretimi için kullanılan hammadde üretiminin arttığı gözlemlenirse eğer tuz üzerinden alınan verginin %18'den %20'ye çıkartıldığı yağ üretiminin fazla olması nedeniyle %18 olan yağ üzerinden alınan verginin %10'a indirildiği varsayılmaktadır. Bu yüzden başlangıçta A tüketicisinin tuz tüketimi T0 iken vergi oranının artırılması sonucu tüketimi T1 seviyesine yükselecektir. Diğer taraftan Y0 düzeyinde yağ tüketen A tüketicisi vergi oranının azaltılması sonucu tüketimini Y1 düzeyine arttıracaktır. Görüldüğü üzere malların üretim düzeyi ve vergi oranları insan davranışları üzerinde görece öneme sahiptir(Ataç, 2007, s. 218). Tüketim malları içerisinde yer alan ikame ve tamamlayıcı mallar da tüketicilerin davranışları üzerinde öneme sahiptir. İkame kelimesi sözlük anlamı ile bir şeyi başka bir şey ile değiştirme anlamına gelmektedir. İkame mallar ise bir malı başka bir mala tercih etme olarak ifade edilir. İkame mallara uzun yıllardan beri iktisatçıların verdiği klasik örnek olan toz şeker ve küp şeker verebiliriz. Başlangıçta küp şekerin ve toz şekerin kilogram fiyatı 4 TL olarak belirlenmiştir. Ve aynı zamanda be tüketicisi bu iki ürünü de aynı anda tüketmektedir.



Şekil 5. Zorunlu Tüketim Malları, İkame Ve Tamamlayıcı Mallarda Meydana Gelen Değişimler -2

Yukarıdaki şekilde her iki ürününde kilogram fiyatı 4 TL olması halinde toz şekerden TŞ0, küp şekerden de KŞ0 kadar aynı düzeyde B tüketicisi tüketimini gerçekleştirmektedir. Küp şekerin fiyatının 4 TL'den 6 TL'ye çıkartıldığı, toz şekerin ise fiyatının 4 TL'den 2 TL'ye düşürüldüğü üretici firmalar tarafından duyurulur. Böylelikle fiyatlarda meydana gelen değişiklik sonucu küp şekerin fiyatının artması sonucu küp şekerin tüketimi KŞ1 seviyesine düşüp, toz şekerin fiyatının düşmesi sonucunda ise toz şekerin tüketiminin TŞ1 seviyesine yükseldiği grafik üzerinde açıkça görülmektedir. Tamamlayıcı mal olarak ifade edilen iktisadi terim ise tüketimi birbirinden ayrı düşünilemeyen ve bir ihtiyacın karşılanmasında birlikte kullanılan mallardır(Özdurak, 2017, s. 24) . Bu malların fiyatında meydana gelen değişiklik diğer bir malın tüketimini de etkilemektedir. Şöyle ki benzin ve araba birbirinin tamamlayıcı mallarıdır. Çünkü araba benzinsiz hareket edemez benzin de araba olmadan bir işe yaramaz. Hükümet uygulayacağı maliye politikasına göre araba üzerinden alınan özel tüketim vergisinin(Special Consumption Tax- ÖTV) arttırılacağının kamuoyuna duyurur.



Şekil 6. Zorunlu Tüketim Malları, İkame Ve Tamamlayıcı Mallarda Meydana Gelen Değişimler -3

Yukarıdaki şekilde üzerinden özel tüketim vergisi alınabilecek bir arabanın satış fiyatı üzerinden salınan verginin ilk oranı %45'tir. Daha sonra hükümet maliye politikası aracılığı ile ithalatı kısmen de olsa sınırlamak için ÖTV oranının %45'ten %55'e çıkartıldığını kamuoyuna açıklar. Bu durumda daha önce araba satışlarının ÖTV oranının artmadan önceki durumu A0 düzeyinde ve benzin fiyatında hiçbir değişiklik olmadığı benzin tüketiminin ise B0 düzeyinde seğir ettiği yukarıda ki grafikte görülmektedir. Vergi salınmasından sonra araba satışların da tamamen olmasa da kısmen dahi düşüş yaşanması durumunda araba satış miktarında A0 düzeyinden A1 düzeyine doğru düşüş yaşanacaktır. Araba kullanıcıları bu durumda ya araba almayacaklar ya da ellerinde mevcut olan arabalarını satmamaya çalışacaklardır. Aynı durum benzin tüketimi içinde geçerlidir. Vergi kanunlarında akaryakıt üzerinden alınan katma değer vergisi oranı(Value-Added Tax- KDV) %18 olarak belirlenir.

Yine aynı şekilde hükümetin doğal çevreyi korumak amacıyla hava kirliliği artışının önüne geçmek için akaryakıt tüketimini azaltmak istediğini varsayalım. Böylelikle hükümet akaryakıt üzerinden alınan KDV oranının %18'den %20'ye arttırıldığını kamuoyuna açıklar. KDV'nin artmasıyla benzin fiyatlarında da artış gerçekleşeceğinden araba sahibi olan bireylerin davranışlarında da değişiklik meydana gelecektir. Şöyle ki bireyler araba fiyatlarının sabit olduğu varsayımı altında benzin üzerinden alınan KDV'nde herhangi bir artışın da olamadığı düşünülürse eğer benzin tüketimi B0 düzeyinde seyir edecektir. Fakat görüldüğü üzere KDV'nin arttırılması durumunda benzin fiyatlarında da artış yaşanacak ve hem benzin tüketiminde hem de araba kullanımında azalış meydana gelecektir. Benzin tüketimi B0 düzeyinde B1 seviyesine düşecektir. Araba sahibi olan bireyler ya arabasını satacak ya da fazla benzin tüketmemek için araba kullanımını azaltacaklardır. Görüldüğü üzere vergi oranlarında meydana gelen yüzdesel değişiklik hem piyasa ekonomisini hem de insana davranışlarını etkilemektedir.

3.3.3. Vergi Kaçakçılığı

Vergi kaçakçılığı 1999 yılında VUK md. 344'te vergi ziyana kasten sebebiyet vermek olarak ifade edilir. Fakat ilgili kanun maddesinde 4369 sayılı kanunla yapılan değişiklikle vergi kaçakçılığı tanımında yer alan kasten vergi ziyana sebebiyet vermek ifadesi kaldırılıp yerine "*Kaçakçılığı Suçları ve Cezaları*" başlığı altında vergi kaçakçılığına sebebiyet veren hükümler maddeler halinde sıralanır(Şimşek, 2007, s.16). Vergi kaçakçılığının temelini oluşturan vergi ziyayı suçu VUK md. 341 "*mükelleflerin*

veya sorumlunun vergilendirme ile ilgili ödevlerini yerine getirmemesi veya eksik yerine getirmesi yüzünden verginin zamanında tahakkuk ettirilememesi veya eksik tahakkuk ettirilmesi” olarak tanımlanır. Bu bağlamda vergi kaçakçılığında kıstas alınacak temel ifade vergilendirme ile ilgili işlemlerin ya eksik ya da hiç gerçekleştirilmemesidir. Vergi kaçakçılığına sebebiyet veren hükümler; muhteviyatı itibari ile yanıltıcı belge düzenlemek, sahte belge düzenlemek ve kullanmak, defter ve belgelerde muhasebe hileleri yapmak, defter ve belgeleri gizlemek ve tahrif etmek vd. maddeler halinde VUK md. 359’da ifade edilir(Kocayılmaz ve İstemi, 2020, s. 50). Vergi kaçakçılığı her ne kadar son yıllarda yaygın olarak başvurulmuş kanun dışı bir yol olsa da çok eski zamanlardan beri kullanılan bir yoldur.

Şöyle ki; insanların kamusal ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla meydana getirdikleri devletlerde ilk başta bireyler ya gönüllü olarak ya da şer’i hükümler çerçevesinde vergiyi bir hediye ya da dini görev olarak görüp bu yüzden vergiye gönüllü uyum sağlayarak vergilerini öderler. Fakat zaman geçtikçe devletlerin güç kazanması ve kamusal ihtiyaçların artması neticesiyle devlet vergi toplamayı zorunlu kılıp hatta ek vergiler koyarak vergi gelirlerini arttırmaya çalışır. Bu yüzden bireyler vergiden dolayı üzerlerinde maddi anlamda yük hissetmeye başlayıp azalan harcanabilir gelirlerini arttırmak için ya daha fazla çalışıp ya da ne kadar çalışırsam çalışayım daha fazla vergi ödeyeceğim düşüncesi ile çalışmamayı yani aylıklığı tercih ederler.(Oslu, 2013, s. 13). Vergi oranlarının artması ve aynı zamanda gelirlerinin de azalması insanları hukuksuz yollardan vergi ödememeye teşvik etmektedir.

Vergi oranlarında artış yaşanması halinde kişilerin vergi matrahları artıp bir üst dilime geçmesi mükelleflerin daha fazla vergi ödemesine neden olacaktır. Bu durum da kişilerin harcanabilir gelirlerinde azalış meydana getirip tüketim ve tasarruf üzerinde etkilerini gösterecektir. Harcanabilir gelirden azalış meydana gelmesi tüketimi kısacak ve kişilerin tasarruf yapamamasına neden olacaktır. Zaman içerisinde tüketim meydana gelen azalma üretimi de engelleyecektir. Şöyle ki; tüketime olmaması birçok ürünün satılmayacağı anlamına geldiğinden üreticilerin ellerinde kalacak ve arz gerçekleşmeyecektir. Diğer taraftan tasarrufun yapılmaması yatırımlar üzerinde olumsuz etkiye neden olacaktır. Bireylerin tasarruf edememesi faiz oranlarını yükseltecek ve yatırımcıların yüksek faizli kredileri çekememesi durumunda yatırımlarını gerçekleştirmeyecektir(Şimşek, 2007, s.19). Vergi kaçakçılığına neden olan bir diğer unsur vergi kanunlarının çok sık değişmesi ve anlam karmaşıklığına neden olmasıdır. Kanunların çok sık değişmesi ile mükellefler yeni kanunların takibinde zorlanacağından

ister istemez vergi kaybına sebebiyet verecektir. Aynı zamanda kanunların anlamında güçlük çekilmesi durumunda ilgililer tarafından mükelleflere kanunları açıklamakta yardımcı olmak için sık sık genelge ve özelge çıkarılmaktadır. Vergi afları da mükelleflerin vergiye karşı sorumluluğunu ortadan kaldıran nedenlerdendir. Bir ülkede sıklıkla vergi aflarının yürürlüğe konulması mükelleflerin vergiye karşı gönüllü uyumunu olumsuz etkileyebilir. Vergisini düzenli bir şekilde ödeyen birey sürekli vergi afları nedeniyle vergi ödemeyen birey karşısında düşüncesi kendisinin de vergi ödememesi olacaktır. Çünkü vergi ödeyen birey tüm sorumluluklarını yerine getirirken sürekli vergi affından yararlanan bireyin vergi ödemeye karşı yükümlülüklerini yerine getirmediğini görmesi kendisini kötü hissettirecektir.

Vergi kaçakçılığına neden olan sebepler dikkate alınarak kaçakçılığı engellemek için mükelleflere vergiye gönüllü uyum kavramının yerleştirilmesi gerekmektedir. Vergiye gönüllü uyumun yolları da vergi bilinci ve vergi ahlakından geçmektedir. Vergi bilinci, kamusal mal ve hizmetlerin finansmanın sağlanması için vergi ödenmesi gerektiğini kavrayan bireylerin vergilendirme ile ilgili tüm sorumluluklarını yerine getirme istek ve arzusunda olmasıdır(Teyyare ve Kumbaşı, 2016, s. 4). Vergi ahlakı ise mükelleflerin vergiyi ödenme aşamasına getirene kadar vergi kanunları dikkate alınarak vergi matrahını doğru bir şekilde beyan etmek ve ödemek mükellefin üzerine düşen dürüstlük ilkesini yerine getirmektir. Vergi bilinci ve ahlakında bozulmaların ortaya çıkmasının nedenlerinde mükellefin toplanan verginin kamu harcamalarında gerektiği gibi kullanılmadığını, başka yerlere harcandığını düşünmesi ve vergi yükünün toplumun tüm kesimlerine adilane bir şekilde dağıtılmadığının gözlemlenmesidir.

Böyle olguların farkına varan birey verileme ile ilgili sorumluluklarını yerine getirmekten kaçınacak ve bunun sonucunda bilinçli bir şekilde vergi ödemek istemeyecektir. Bu sebeple mükelleflerin ödedikleri verginin doğru yere harcandığının ispat edilebilmesi için şeffaflığın olması, toplanan verginin nereye harcandığının kamuoyuna bildirilmesi gerekmektedir. Aynı zamanda eğitim sürecinde bireylere vergi bilinci ve ahlakının yerleştirilmesi vergi ödemeye karşı bakış açılarını olumlu yönde etkileyecektir(Şimşek, 2007, s. 24).

3.3.4. Vergiye Karşı Gönüllü Uyum ve Vergi Ahlakı

Gönüllü uyum olarak ifade etmeye çalıştığımız kavram aslında vergiler karşısında insanların vergiyi ödeme konusunda içsel olarak istekli olup olmaması ve göstermiş oldukları tepkiler olarak ifade edebiliriz. Özellikle konulan vergilerin bireylerin çoğunun

gelirlerinde büyük oranda bir azalış meydana getiriyorsa bireyler o vergiye karşı olumsuz bir bakış açısı sergileyecektir. Aynı zamanda içsel motivasyonu düşecek ve vergisini ödemekte gönüllü olmamaya yönelecektir. Fakat konulan vergilerin bireylere ödedikleri vergilerin çoğunun kamu harcaması olarak kendilerine geri dönüş yapması neticesinde vergilerini düzenli bir şekilde ödeyeceklerdir. Böylelikle ödedikleri vergiler neticesinde kazançlarının ve faydalarının artması sonucunda bireyler ödedikleri vergiye karşı olumlu bakış açısı elde edecek ve içsel motivasyonu yükselecektir. Vergilere karşı edindikleri olumlu bakış açısı nedeniyle vergilerini ödemekte gönüllü ve istekli olacaklardır.

Yine aynı şekilde vergi cezalarının sürekli olarak arttırılması üzerine bireyler ceza ödemekten ziyade vergilerini zamanında beyan etmeye çalışacaklardır. Çünkü konulan vergiler karşısında bireyler vergi kaçırmaya yönelecek ve bunun sonucunda ağır sonuçları olan vergi cezaları ile karşı karşıya geleceğinden vergi kaçırmaktan vazgeçecek vergilerini gönüllü olarak ödemeye başlayacaklardır. Vergiye gönüllü uyuma etki eden ekonomik faktörlerden ziyade psikolojik ve sosyolojik birçok faktör bulunmaktadır. İnsanların içinde yaşamış olduğu toplum ve buna bağlı olarak kültürel faktörler insanların vergiye karşı gönüllü uyumunu arttırabilir. Şöyle ki içinde yaşamış olduğu toplum ve aile yapısı vergiye karşı tepkileri sonucu ne olursa olsun ödeme niyetindeyse etrafındakileri de kendi gibi olmaya yönlendirecek ve vergiye karşı davranışlarına yön verecektir. Dini duygular eğer ki kimsenin hakkına girmek istemeyen ve dini değerlere körü körüne bağlı olan bir bireyse yine aynı şekilde sonucu özellikle maddi olarak ne kadar ağır olursa olsun o görevini yerine getirecektir.

Bir ülkede vergi kanunlarının açık ve anlaşılır olması bireylerin vergilerini beyan etme süreçlerinde oldukça önem taşımaktadır. Vergi kanunlarının karmaşık ve anlaşılması zor olması durumunda bireyler kanunların anlaşılması zor olduğundan doğru bir şekilde beyanlarını veremeyecek ve istemeden de olsa vergi kaçırmış olacaklardır. Bu durum sonucunda kötü bir durum ile karşılaşan birey vergi kanunlarının anlamadığından gönüllü olarak vergi ödemekten vazgeçebilir ve vergiye karşı gönüllü uyumu azalabilir(Aktan, 2012, s. 9).

Vergi ahlakı olarak ifade edeceğimiz durum ise vergi bilincinde olduğu gibi bireylerde görülecek içsel motivasyona dayanmaktadır. Bireyler kendi içsel düşüncelerine ya da manevi değerlerine dayanarak vergisini kendiliğinden kimsenin müdahalesi ve baskısı olmadan beyan ederek ödemek isteyecektir. Fakat bir diğer taraftan bireyler toplumun baskısı ya da yönlendirmeleriyle de içinde bulunmuş olduğu

toplumdan dışlanmamak için vergisini beyan etmek ve ödemek zorunda kalacaktır. Şöyle ki toplum tarafından vergi kaçırmanın olumlu karşılanmadığını varsayalım. Böylelikle vergi kaçırmaya meyilli olan bireylerin toplum tarafından dışlanacağı düşüncesi ile hareket ederek vergi kaçırmaktan vazgeçecek ve vergisini ödemek zorunda kalacaktır.

Yine bireylerin devlete karşı bakış açısı da vergi ahlakı çerçevesinde incelenebilir. Bireyler devlete karşı olumsuz görüşe sahiplerse eğer devletin içinde bulunduğu ekonomik durum ne olursa olsun vergisini ödemek istemez. Fakat içsel motivasyon olarak devlete karşı olumlu görüşe sahip olan birey ne olursa olsun vergisini ödemekten çekinmeyecek vergisini ödemede gönüllü ve istekli olacaktır. Sonuç olarak bireyler de içgüdüsel olarak olumlu sonuç yaratan etkenlerin vergilerini öderken hem gönüllü olmasını sağlayacak hem de ödedikleri vergiye karşı gönüllü uyumunu arttıracaktır. Aynı zamanda içsel motivasyonun temelini attığı vergi ahlakı ile bireyler gerek toplumsal baskı gerek kendi iç dünyasında meydana gelen olgulara dayanarak çoğunlukla vergisini ödemekte istekli olacaktır(Demir ve Tosuner, 2007, s. 15).

3.3.5. Vergi Bilinci

Vergi terim olarak devlet tarafından yapılan kamu harcamalarının finansmanı olarak nitelendirilir. Ödenen vergiler karşısında bireylerin gelirlerinde bir azalış meydana gelir ve bireyler kendilerince bu vergiyi ödememeye meyilli olurlar. Fakat devlet tarafından alınan vergilerin topluma kamu harcaması olarak aktarılması ödenen verginin aslında gelirlerinde meydana gelecek kayıpların telafisidir. Bireylerin ödedikleri verginin nereye nasıl şekilde yönlendirildiği ve kendilerine ne şekilde döndüğünü ortaya koymak aslında bireylerin davranışları ve düşünceleri üzerinde oldukça öneme sahiptir. Aslında insanların ödedikleri vergilerin çoğunun kamu harcaması olarak sunulması insanlar üzerinde olumlu etki yaratarak istekli ve bilinçli bir şekilde vergi ödemelerine zemin hazırlayacaktır. Bireylere vergilerini düzenli bir şekilde ödediklerinde ve ödedikleri verginin hangi sektöre daha çok ağırlıkta harcama yapıldığı şeffaf bir şekilde gösterilmelidir(Teyyare, 2016, s.4).

Ağırlıklı olarak bireylerin ödedikleri verginin sektörlere yapılan aktarımlar sonucu bu hizmetlerden daha fazla faydalanılması durumunda daha çok bilinçlenecekler ve o hizmetlerden faydalanabilmek için vergilerini ödemede istekli olacaklardır. Öte yandan kamusal hizmetlerin sunulması açısından vergilerin öneminin bilinmesi bireylerin vergilere karşı bakış açısını değiştirecek ve konulan veya konulacak olan vergiler karşısında negatif görüşe sahip olmayacaklardır. Ayrıca vergi ödemenin bir vatandaşlık

görevi olduğu küçük yaşıta okullarda eğitim verilmesi ile sağlanarak ve vergi bilincinin bu şekilde de yerleştirileceği de söz konusudur. Küçük yaşıta verilen eğitimler neticesinde devlete karşı birey üzerinde olumlu neticeler elde edilir. Vergilerin neden verilmesi gerektiği verilmesi durumunda ne gibi faydaların insanlara sağlandığı anlatılarak ilerleyen zamanlarda vergi mükellefi olacak birey de vergi bilinci yerleştirilecektir. İlerleyen zamanlarda vergi mükellefi olacak olan birey küçük yaşıta vergi ödeme üzerine aldığı eğitim karşısında zaten bilinçlenmiş olacak ve vergisini ödemede gönüllü olacaktır.

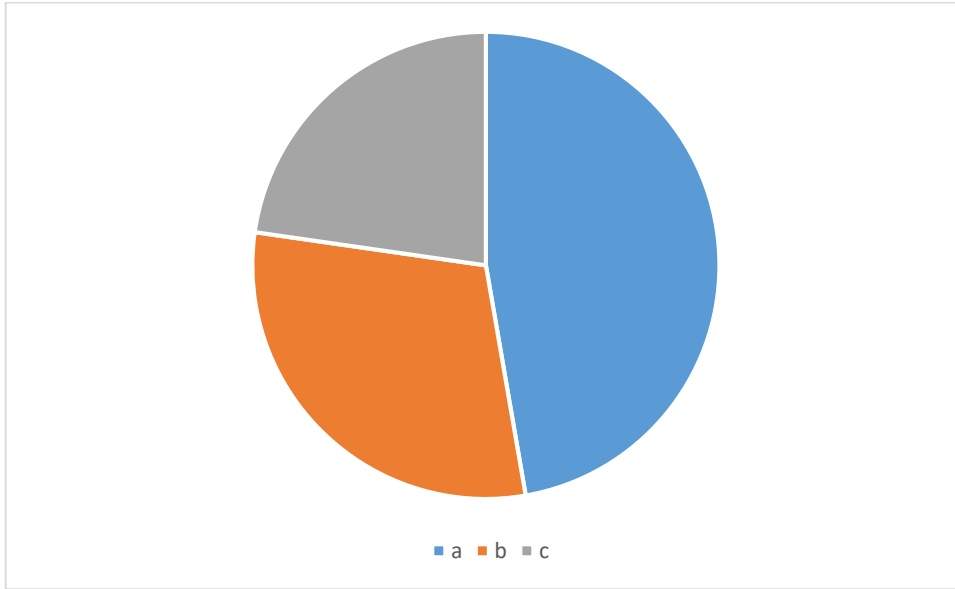


BÖLÜM IV

ANKET DEĞERLENDİRMESİ

4.1. Anket Değerlendirmesi

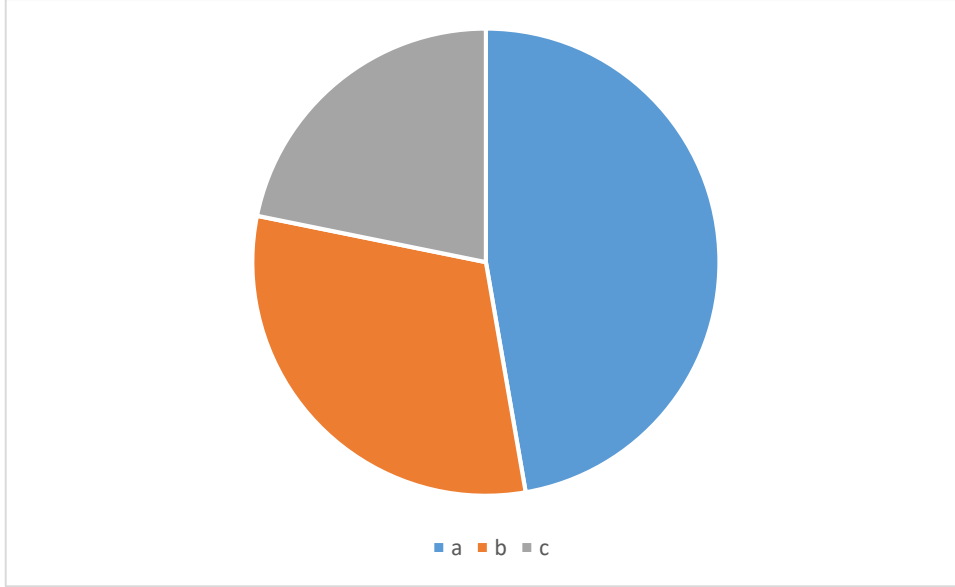
Vergi kanunlarında ve oranlarında yapılan düzenlemelerden dolayı mükelleflerin tutum ve davranışlarında meydana gelen değişiklikleri ölçmek amacıyla Adana ilinde 110 kişinin katıldığı bir anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Mükelleflerin cevaplarını yorumlamak amacıyla birden fazla seçenekli sorular sorulmuştur. Sorulara verilen cevaplar gerek eğitim seviyesi, gerek maddi-manevi veya dini görüşlerinin insan davranışlarında meydana gelen değişiklikler karşısında vergiye karşı davranışları incelenmiştir. Adana ilinde gerçekleştirilen anket çalışması yaş aralığı 15-65+ olup gerek öğrenci gerek emekli, çalışan bir çok kişinin katılımı ile gerçekleştirilmiştir. Anket sorularının cevapları üç seçenekten olup ankete katılanlar üç şık(a-b-c) arasından anketi cevaplandırmışlardır. Aşağıda sorular tek tek incelenip yorumlanmış ve verilen cevaplar yüzdelik olarak değerlendirilmiş ve son olarak verilen cevaplar grafikler yardımı ifade edilmeye çalışılmıştır.



Grafik 1. Vergi Oranlarındaki Artış Karşısında Mükellef Tutumları

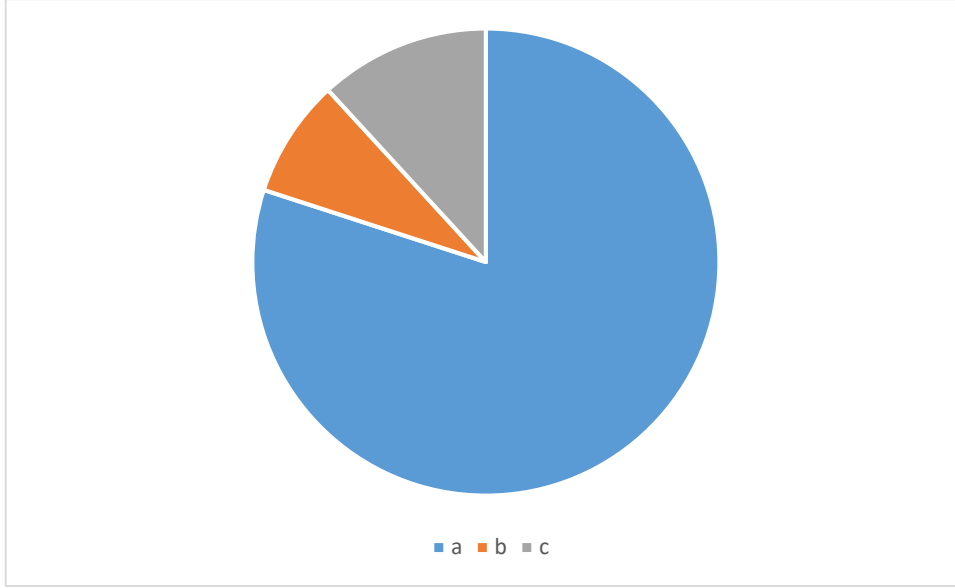
Vergi oranlarının sürekli olarak artış göstermesi durumunda mükelleflerin %47,27'si A seçeneğini işaretleyerek vergi ödemekten vazgeçeceğini ifade etmişlerdir.

Ankete katılanların %30'u B şikkını işaretleyerek vergi ödemekten vazgeçmeyeceğini, %22,73'ü ise C şikkını işaretleyerek kararsız olduğunu belirtmiştir. Şöyle ki vergi oranlarının sürekli artışı hane halkının gelirinde gözle görülür bir şekilde azalış meydana getirecektir dolayısı ile ankete katılanların çoğu vergi ödemekten vazgeçeceğini belirtir.



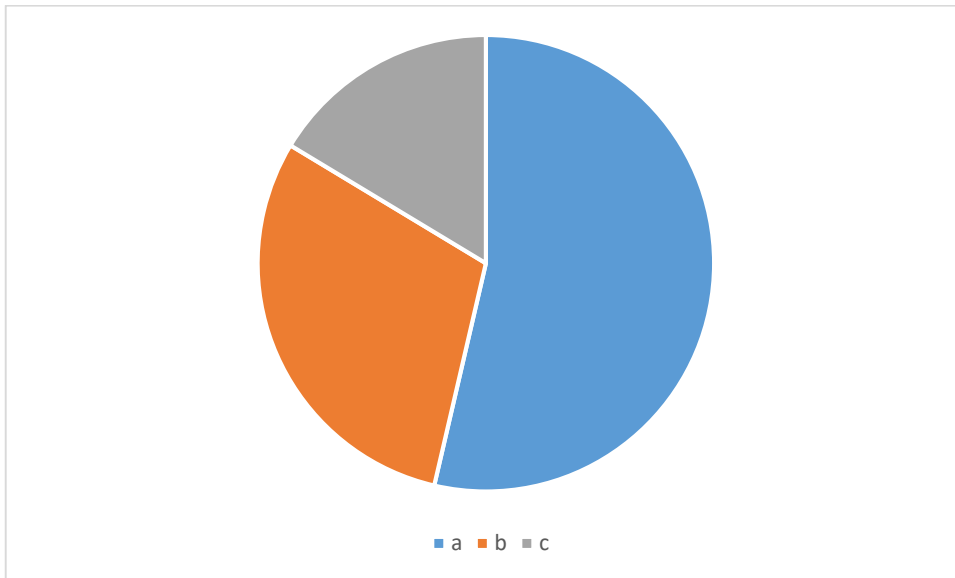
Grafik 2. Vergi Kanunları ve Mevzuatının Karmaşıklığına Göre Mükellef Tutumları

Vergi kanunlarının ve mevzuatının anlaşılması zor ve karmaşık olması durumunda ankete katılanların %47,27'si A şikkını işaretleyerek usulüne göre vergi bildiriminde bulunmayacağını belirtir. %30,91'i ise B şikkını işaretleyerek düzenli olarak vergi bildiriminde bulunmayacağını, %21,82'si ise kararsız olduğunu ifade eden C şikkını işaretlemiştir. Çünkü kanun ve mevzuatların vergisel olaylara uygulanması ne kadar zorlaşırsa mükellefler vergilerini zamanında ödeyemez ya da beyannamelerini usulüne uygun olarak beyan edemez.



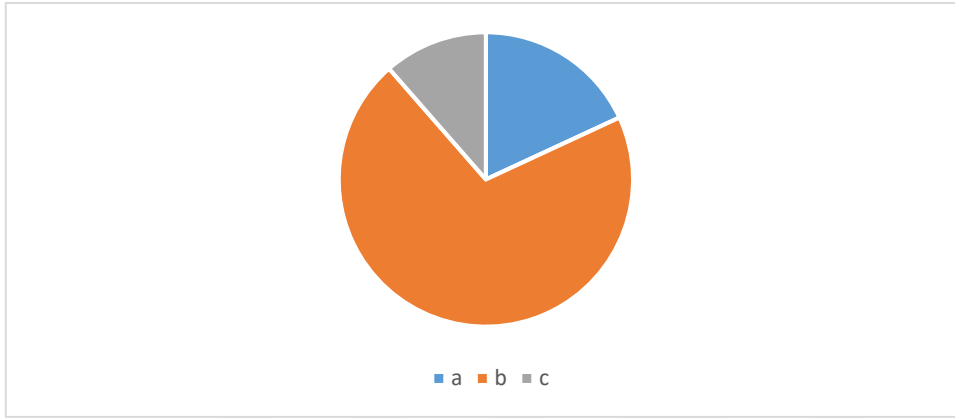
Grafik 3. Vergi Kanunlarının Sürekli Olarak Değişmesi Durumunda Mükelleflerin Siyasi Tercihleri

Vergi kanunlarının sürekli olarak değişmesi durumunda mükelleflerin % 80'i A şıkkını işaretleyerek mevcut iktidarı artık desteklemeyeceğini belirtir. %8,18'i ise B şıkkını işaretleyerek mevcut iktidarı artık desteklemeyeceğini, %11,82'si ise C şıkkını işaretleyerek kararsız olduğunu ifade etmiştir. Vergi kanunlarının sıklıkla değişmesi mükellefin iktidara karşı olan güvenini azaltacak ve desteklemekten vazgeçecektir.



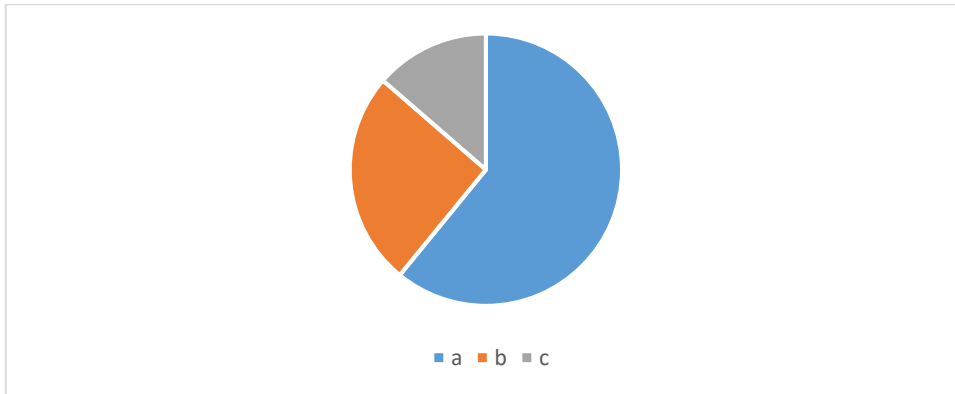
Grafik 4. Vergi Oranlarındaki Düşüş Karşısında Mükelleflerin Siyasi Tercihleri

Seçim zamanında düşük vergi oranlarını ve mükellef yanlısı maliye politikalarını benimseyen siyasi partiyi mükelleflerin % 53,64'ü A şıkkını işaretleyerek siyasi görüşü ne olursa olsun destekleyeceğini belirtmektedir. %30'u ise B şıkkını işaretleyerek destekleyeceğini, %16,36'sı ise kararsız olduğunu belirtmiştir. Anket sorusuna verilen yanıttan da anlaşılacağı üzere siyasi görüş olarak benimsedikleri siyasi partinin mali ya da iktisadi politikasını doğru ya da yanlış yüzde yüz desteklemeyecekleri görüşündedirler.



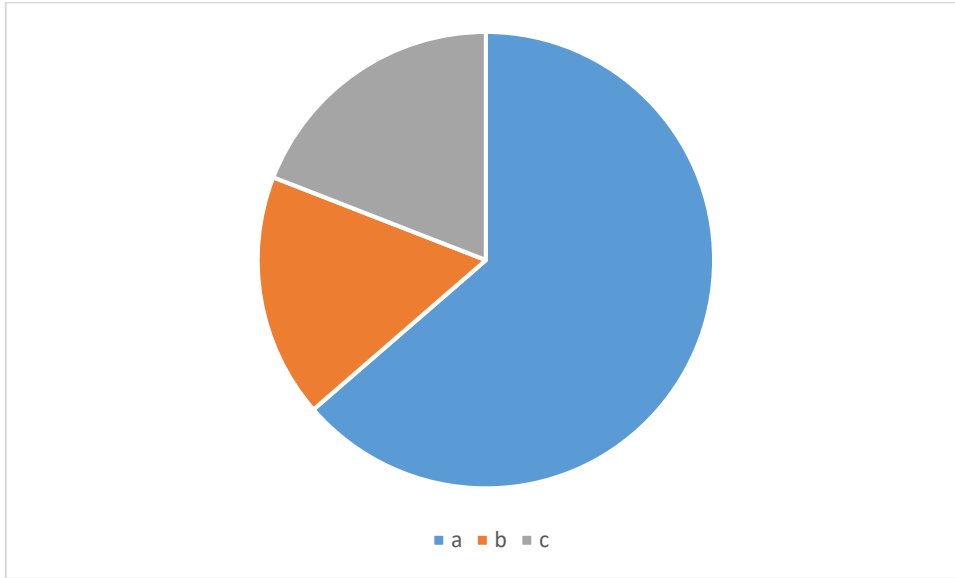
Grafik 5. Vergi Aflarının Süreklilik Kazanmasının İktidara Olan Yansıması

Vergi aflarının sürekli hale gelmesi durumunda anketi cevaplayanların % 67,27'si B şıkkını işaretleyerek mevcut iktidara karşı güvenin azalacağını ve desteklemeyeceğini belirtir. %17,27'si ise A şıkkını işaretleyerek mevcut iktidarı desteklemeyeceğini, %15,45'i ise C şıkkını ifade ederek kararsız kaldığını ifade etmiştir. Vergi aflarının sürekli hale gelmesi vergisini zamanın da ve usulüne uygun olarak beyan eden mükelleflerin de güvensizliğini artırıp vergi ödemekten vazgeçebilirler.



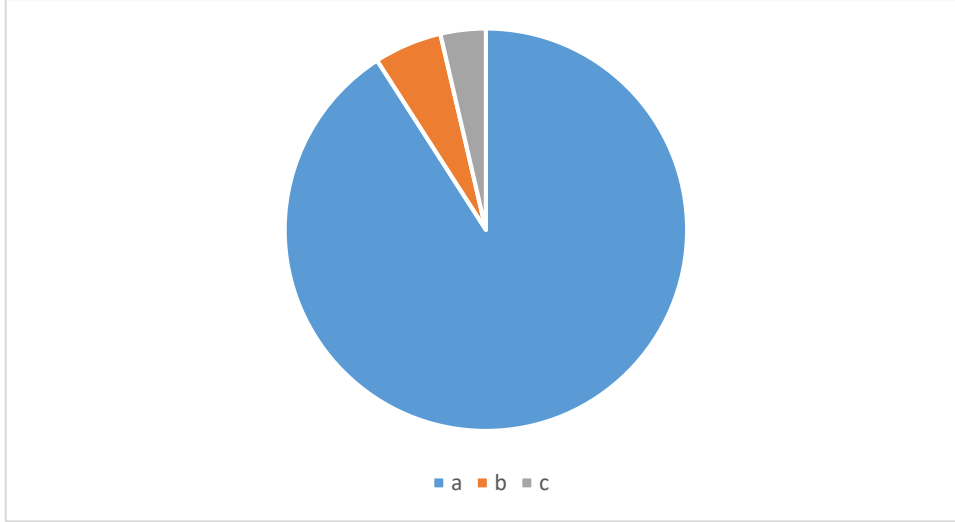
Grafik 6. Ödenen Vergiler Karşısında Kamu Harcamalarına Karşı Tepkiler

Ödenen vergilerin çoğunun mevcut iktidar tarafından kamu harcaması olarak mükelleflere geri dönüş sağlaması durumunda ankete katılanların % 60,91'i A şikkını işaretleyerek hem uygulanan maliye politikasını hem de mevcut iktidarı destekleyeceği görüşündedir. %25,45'i ise B şikkını işaretleyerek mevcut iktidarı desteklemeyeceğini, %13,64'ü ise C şikkını işaretleyerek karasız kaldığını belirtmiştir. Ödenen vergilerin hastane, okul, alt yapı ve benzeri kamu harcamalarına dönüşmesi ve bu harcamalar karşısında yapılan hizmetlerin düşük ücret karşılığında mükellefe sunulduğunu varsayalım. Netice olarak mükellefin ödediği vergi dışında gelirinde gözle görülür azalış gerçekleşmeyecek ve bu durumda iktidara ve uygulanan politikalara karşı ılımlı yaklaşım sergileyecektir.



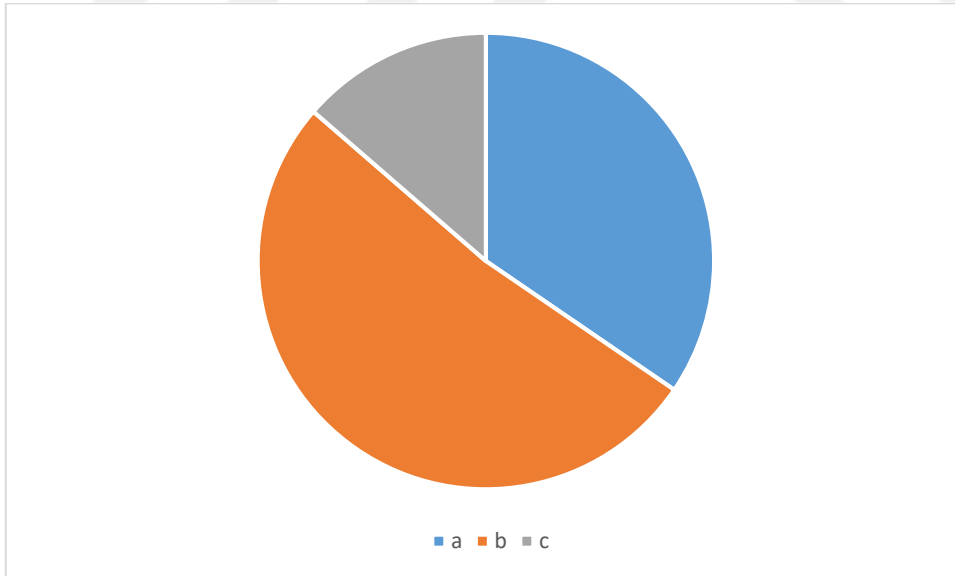
Grafik 7. Vergi Denetimlerinin Sıklığının Beyanname Vermeye Etkisi

Vergi denetimlerinin sıklıkla ve bunun sonucunda verilen cezaların ağır olması durumunda ankete katılanların % 63,64'ü A şikkını işaretleyerek beyannamelerini zamanında ve usulüne uygun olarak beyan edeceği görüşündedir. %19,09'u C şikkını işaretleyerek kararsız kaldığını, %17,27'si ise beyannamelerini zamanında ve usulüne uygun olarak beyan etmeyeceği ifade eder. Sıklıkla yapılan denetimlerden dolayı mükellefler psikolojik olarak kendilerini baskı altında hissedecekler ve ağır olan cezalardan kurtulmak için vergisel görevlerini usulüne uygun olarak yerini getireceklerdir.



Grafik 8. Harcanabilir Gelirin Yüksekliğinin Vergi Ödeme İsteğine Etkisi

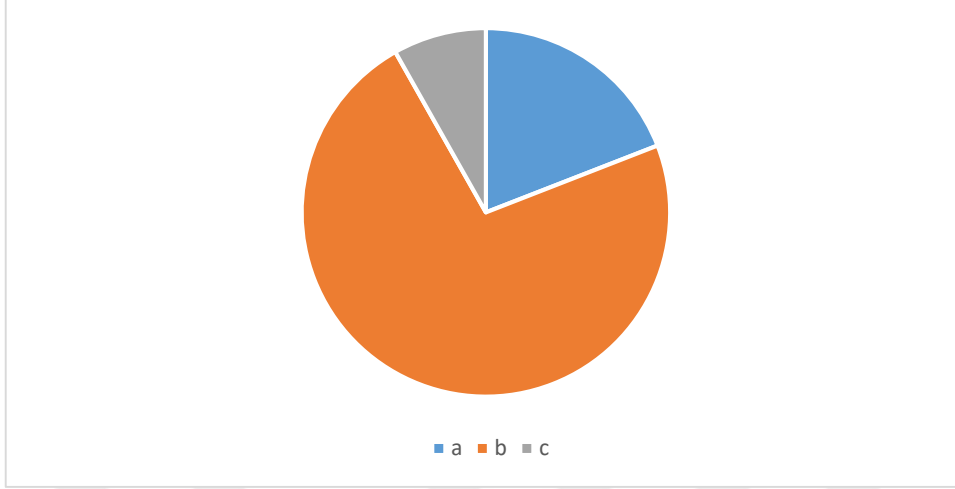
Harcanabilir gelirin yüksek olması durumunda mükelleflerin % 90,91'i A şikkını ifade ederek vergisini ödeyeceği görüşündedir. %5,45'i ise vergi ödemekten kaçınacağını, %3,64'ü kararsız kalacağını belirtmiştir. Hali hazırda geliri yüksek olan mükelleflerin ödediği verginin gelirlerinde önemli bir düşüş yaşatmayacağı için mükelleflerin çoğu vergisini ödemekte istekli ve gönüllüdür.



Grafik 9. Harcanabilir Gelirin Düşüklüğünün Vergi Ödeme İsteğine Etkisi

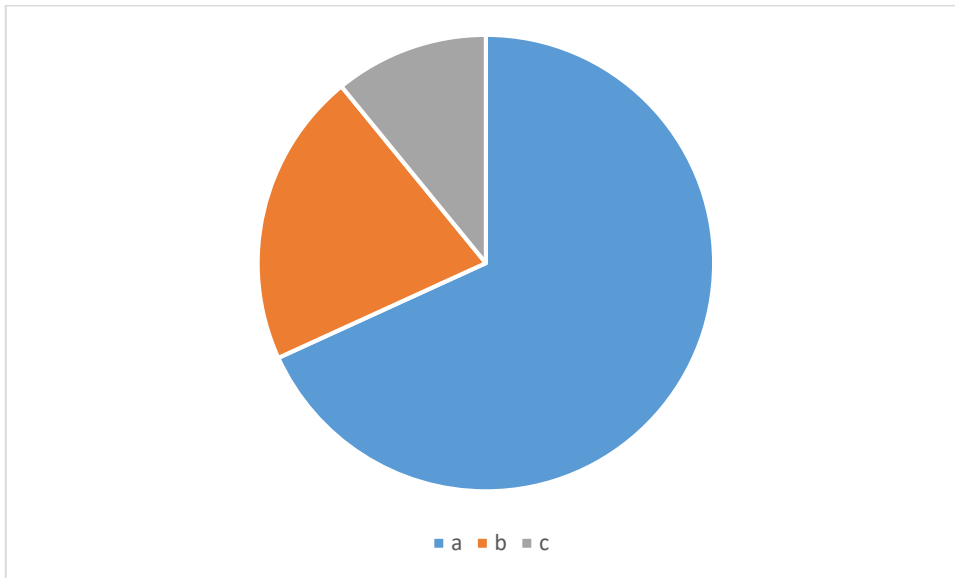
Harcanabilir gelirin düşük olması durumunda mükelleflerin % 51,82'si B şikkını işaretleyerek vergi ödemekten kaçınacağı görüşündedir. %34,55'i ise A şikkını işaretleyerek vergisini ödeyeceğini, %13,64'ü ise kararsız kaldığını ifade etmiştir. Çünkü

hayatını idame ettirebilmek için yeteri kadar geliri olmayan mükelleflerin vergi ödeyecek olması harcanabilir gelirini daha da azaltacaktır.



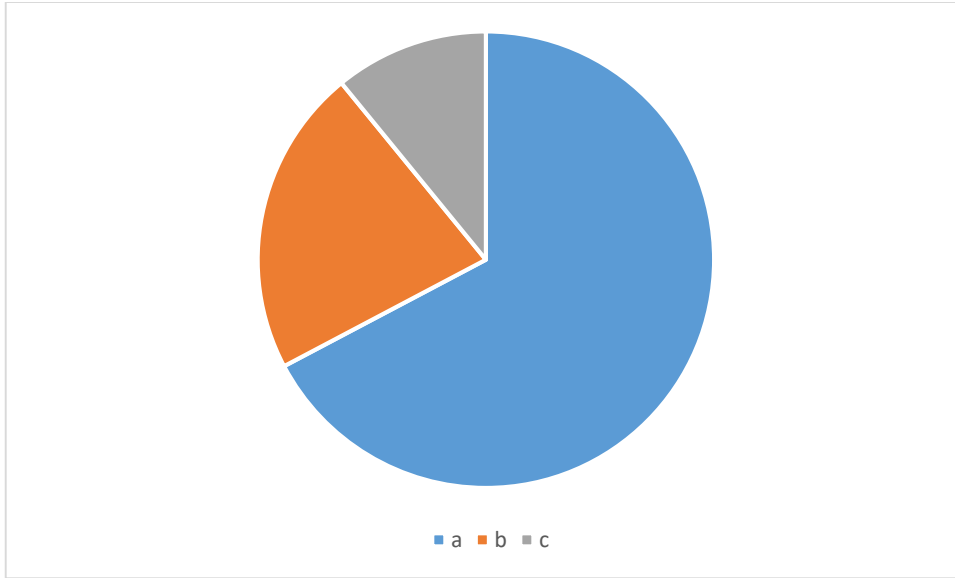
Grafik 10. Dini Duyguların Etkisi Vergi Ödemeye Etkisi

Dini duyguların vergi ödeyen mükellefler üzerinde oluşturacağı etki doğrultusunda ankete katılanların % 72,73'ü B şikkını işaretleyerek vergi öderken hiçbir etkisi olmayacağını cevabını verirler. %19,09'u ise A şikkını işaretleyerek dini duyguların vergi ödemede etki edeceğini, %8,18 ise karasız kaldığını ifade etmiştir. Biliniyor ki bir çok konu hakkında insanlar karar verirken gerek maddi gerek manevi duyguların kararlar üzerinde etkisi olduğu aşıkardır. Fakat vergisel anlamda verilen cevaplar karşısında görüldüğü üzere manevi duyguların etkisi oldukça azdır.



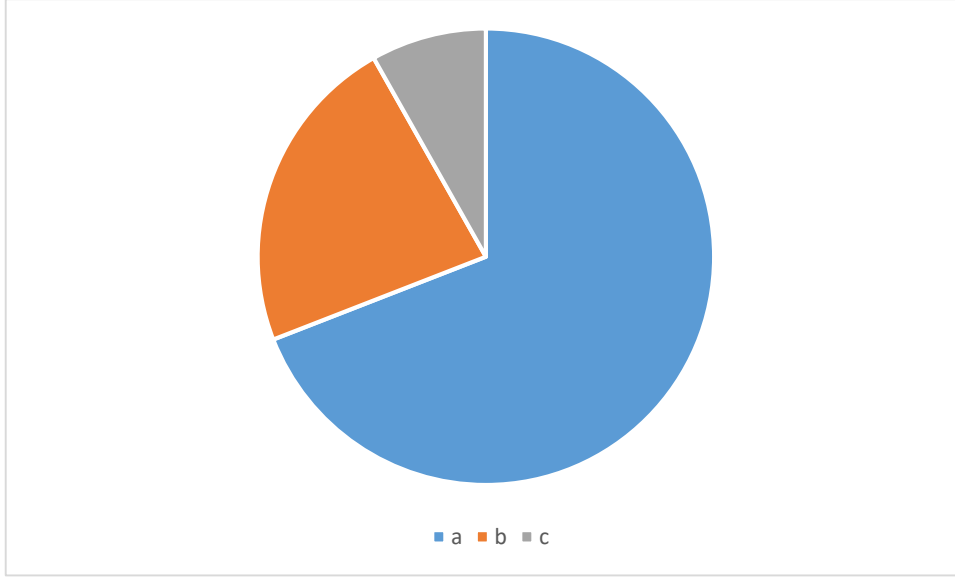
Grafik 11. Vergilemede Adalet İlkesinin Etkisi

Yaşadıkları ülkede vergilendirmede adalet ilkesinin olmaması durumunda ankete katılanların % 68,18'i A şıkkını işaretleyerek vergi kaçakçılığına yönelebileceği cevabını verir. %20,11'i ise B şıkkını işaretleyerek vergi kaçakçılığına yönelmeyeceğini, %10,91'i ise C şıkkını işaretleyerek kararsız kaldığını ifade etmiştir. Şöyle ki vergiyi ödeyen ile ödemeyen arasında bir fark yoksa vergi ödemeyen cezalandırılmıyorsa vergisini ödeyen dürüst mükellef vergisini doğru beyan etmek istemez ve zamanında ödemekten kaçınır. Vergi adaletinin olmadığı bir ülkede vergi gelirleri gerçeği yansıtmaz ve vergi yükünü geliri düşük olan mükellefler daha belirgin hisseder.



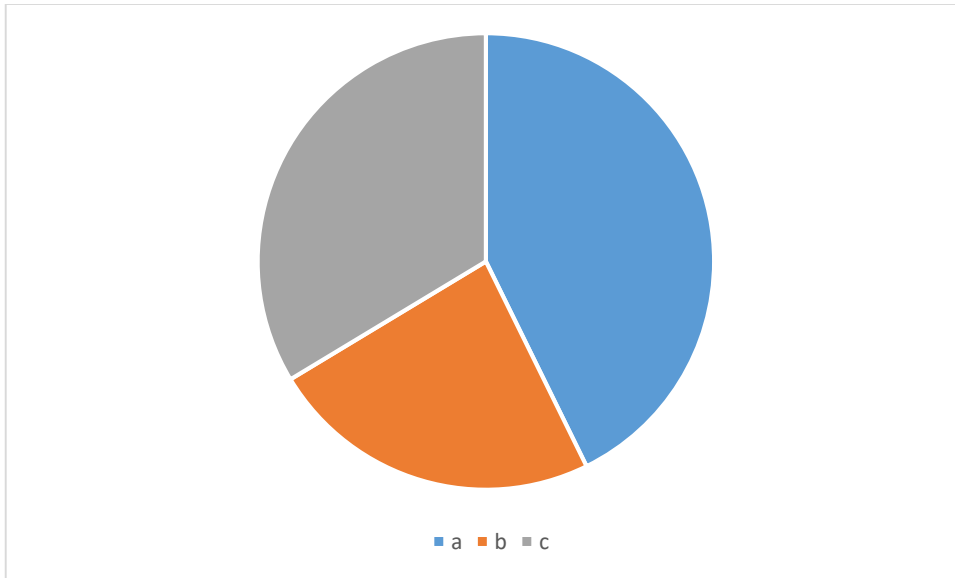
Grafik 12. Vergi Aflarının Vergilemede Gönüllü Uyuma Etkisi

Vergi aflarının sürekli hale gelmesi durumunda ankete cevap verenlerin % 71,82'si A şıkkını işaretleyerek gönüllü olarak vergisini ödeyen dürüst mükelleflerin vergisini ödemekten vazgeçeceğini ifade eder. %21,82'si B şıkkını işaretleyerek vergisini ödeyen dürüst mükelleflerin vergisini ödemekten vazgeçmeyeceğini, %10,91'i kararsız kaldığını ifade eder. Vergisini zamanında usulüne uygun olarak doğru bir şekilde ödeyen mükellefler vergisini ödemeyen mükelleflere karşı gerçekleştirilen yaptırımların çok düşük olduğunu gördükçe kendisi de vergisini düzgün bir şekilde ödemekten vazgeçecektir.



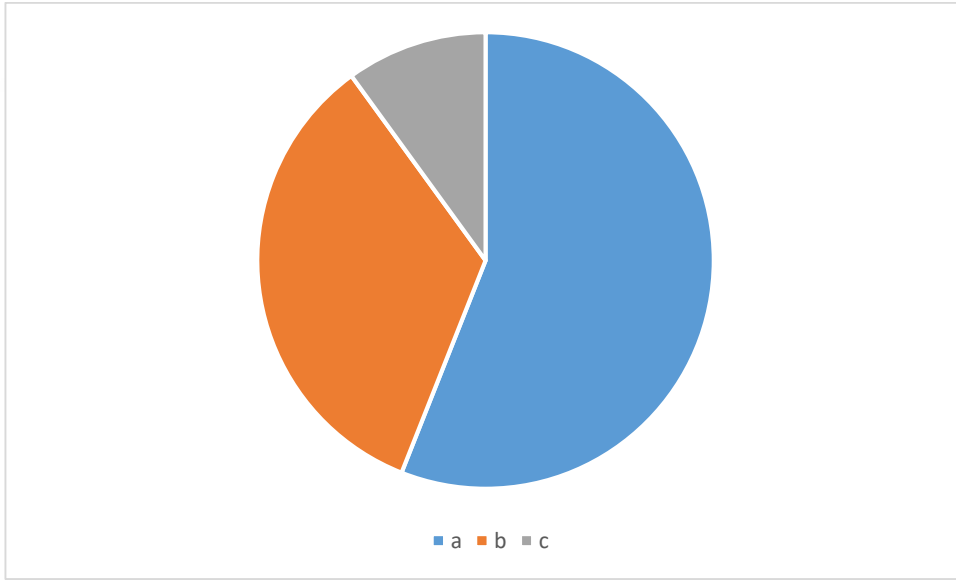
Grafik 13. Vergi Aflarının Vergi Ödemekten Kaçınmaya Etkisi

Vergi aflarının sıklıkla gerçekleşeceği karşısında anketi cevaplayanların % 69,09'u A şikkını işaretleyerek bir süre sonra vergi ödemekten kaçınacağını belirtir. %22,73'ü ise B şikkını işaretleyerek vergi ödemekten kaçınmayacağını, %8,18'i ise kararsız kaldığını ifade eder. Vergi barışı da dediğimiz vergi aflarının sıklıkla olması mükellefi nasıl olsa vergi affı olur düşüncesi ile hareket etmesine neden olur. Böylelikle mükellefler vergi borçlarını ödemez çünkü vergi affı ile mevcut vergisinin büyük bir çoğunluğunu ya da hepsini ödemeyeceği düşüncesi ile hareket eder.



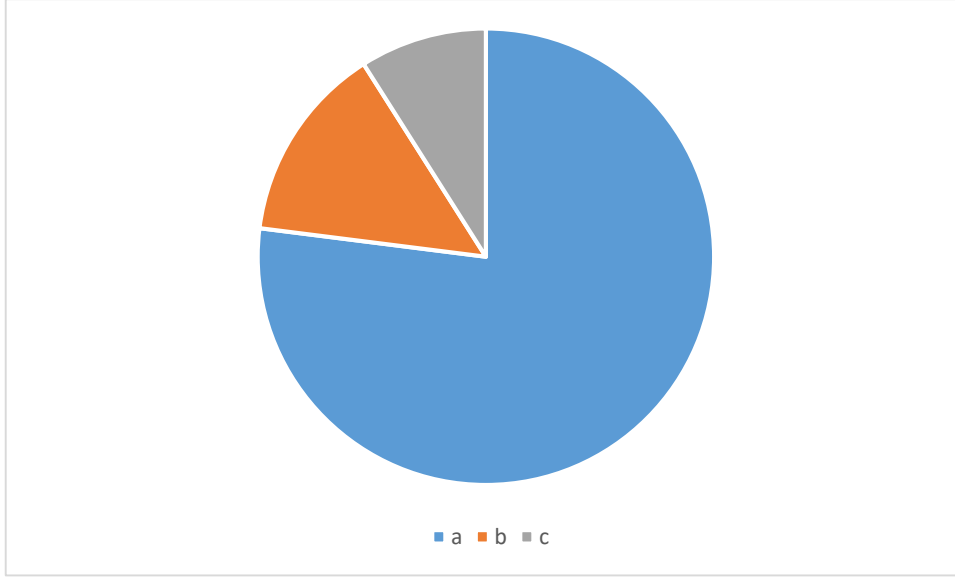
Grafik 14. Eğitim Seviyesinin Vergi Ödeme Üzerindeki Etkisi

Eğitim seviyesinin vergi ödeme üzerindeki etkisi karşısında ankete cevap verenlerin % 42,73'ü A şıkkını işaretleyerek vergisini ödemekte istekli olduğunu ifade eder. %33,64'ü C şıkkını işaretleyerek kararsız kaldığını, %23,64'ü ise vergi ödemede istekli olmadığını ifade etmiştir. Eğitim içerisinde salt pozitif bilimlerden ziyade vergisel anlamdaki eğitimlerin küçük yaşta ders olarak verilmesi ilerleyen yaşlarda kişileri daha da bilgili hale getirecek ve vergisel alanlarda verecekleri kararlarda çok etkili olacaktır. Görüldüğü üzere gerek maddi gerek manevi gerekse vergi hukuku ve mevzuatlarının çalışmamızın temeli olan vergiye karşı tutum ve davranışlar üzerindeki etkisinin bariz şekilde görüldüğü yapılan anket çalışması ile tamamlanmıştır.



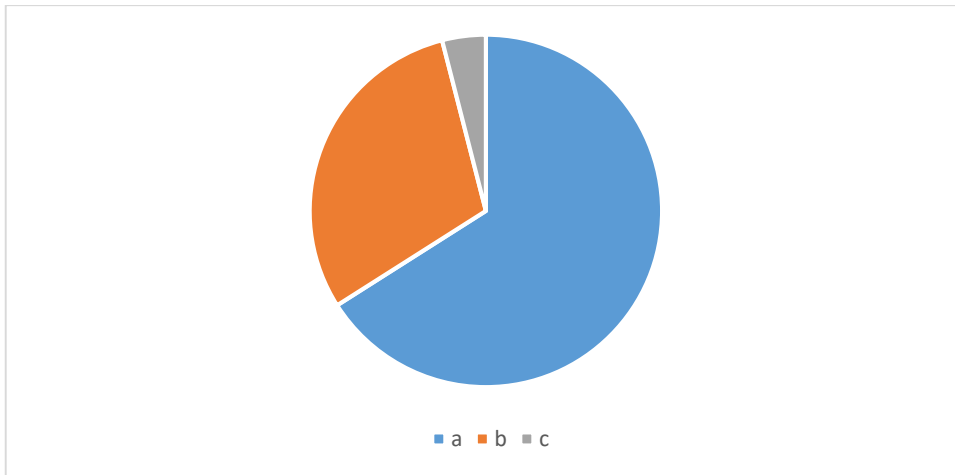
Grafik 15. Kurumlar Vergisi Oranındaki Değişikliklerin İşveren Davranışlarına Etkisi

Mevcut iktidarın kurumlar verigisi oranını değiştirmesi üzerine işverenlerin davranışlarının nasıl değişeceği üzerine yöneltilen anket sorusu karşısında işverenlerin %56'sı yatırımlarını arttıracığını ve istihdama daha fazla katkı sağlayabileceğini belirtir. Kurumlar vergisi yatırımcıların gelirleri üzerinde oldukça etkili olması nedeiyle eğerki vergi oranlarında bir düşüş yaşanırsa yaşanan düşüş kadar yatırımları ve istihdamı arttıracığı görüşünde olacaklardır. %34'ü davranışlarında ve kararlarında bir değişiklik olmayacağını ifade eder. İşverenlerin %10'u ise kararsız olduğunu belirtir.



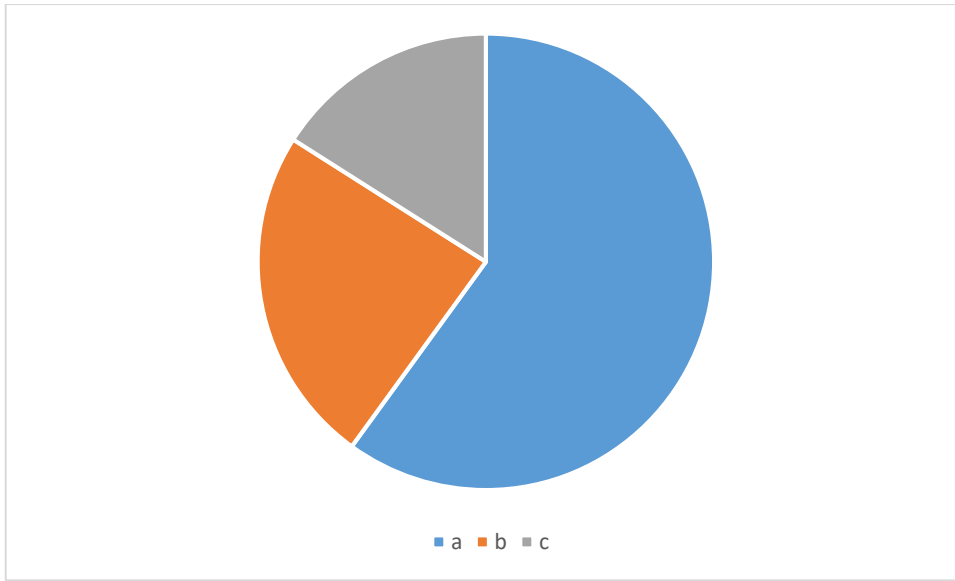
Grafik 156. Harcamalar ve Gelir Vergisi Oranındaki Değişikliklerin Harcama Kararlarına Etkisi

Harcamalar ve Gelirler üzerinden alınan vergi oranlarının düşürülmesi sonucu ankete katılanların %77'si daha fazla harcama yapacağını ya da tasarruflarını arttıracığını belirtir. Çünkü artı her bir gelir değerlendirmek isteyecek olan tüketici ya harcama yapacak ya da tasarruf yapmaya yönelecektir. %14'u ise harcamalarında ve tasarrufların da bir değişiklik olmayacağını ifade eder. %9'ü ise kararsız olduğunu ifade eder.



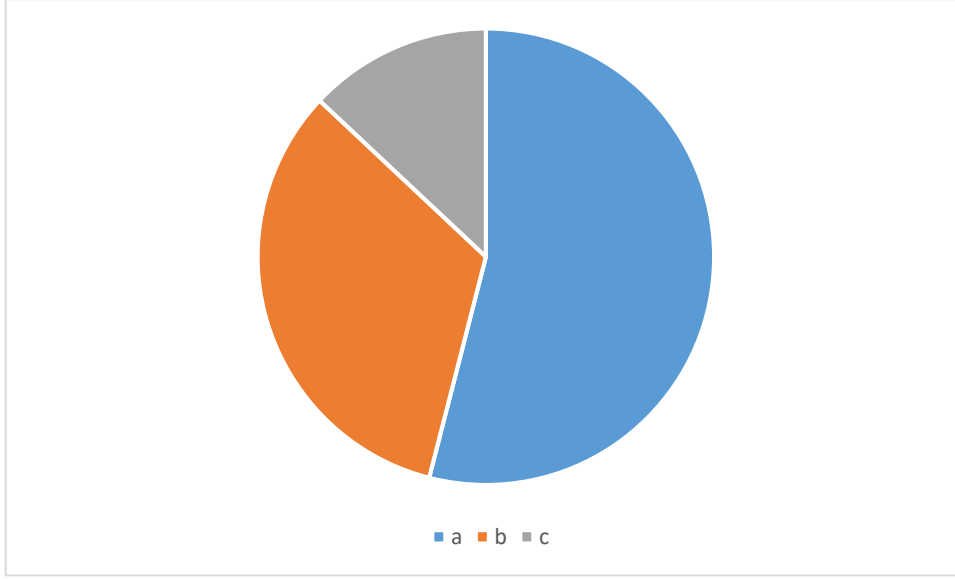
Grafik 167. Zorunlu Tüketim Malları Üzerinden Alınan Vergi Oranlarının Düşürülmesinin Tasarruflara Etkileri

Zorunlu tüketim malları üzerinden alınan vergi oranlarının düşürülmesi sonucu ankete katılanların %66'sı daha çok tüketim yapmaktan ziyade elde kalan artı gelirlerini tasarrufa yönelteceğini ifade eder. Çünkü insanlar her halükarda zorunlu tüketim mallarına yönelik harcama yaptığından artı değer olarak kalan paralarını harcamaktan ziyade tasarruf etmek isteyeceklerdir. %30'u ise tüketimlerinde bir değişiklik olmayacağını tasarruf yapmaya yönelmeyeceklerini belirtirler. %4'ü ise kararsız olduğunu belirtir.



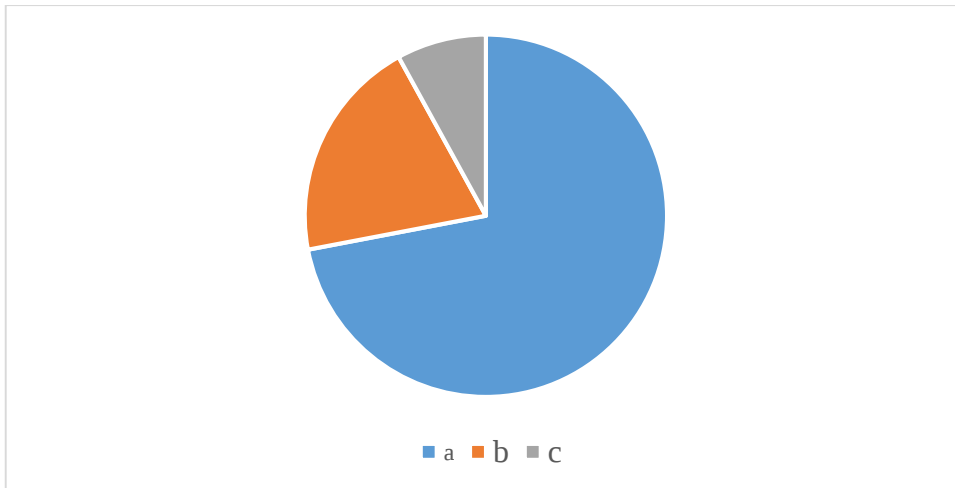
Grafik 178. Sosyo-Ekonomik Durumun Vergi Ödemeye Karşı Etkisi

İçinde bulunulan sosyo-ekonomik durumun vergi ödeme karşısındaki etki üzerine yöneltilen anket sorusu karşısında ankete katılanların %60'ı içinde bulunulan sosyo-ekonomik durum nedeniyle vergi öderken davranışlarının değişeceğini belirtir. Başta özellikle aile yapısı ve elde edilen kazanç vergi öderken insan davranışlarını yönlendirecektir. %24'ü vergi öderkenki davranışları üzerinde bir değişiklik yaratmayacağını ifade eder. %16'sı kararsız olduğunu belirtmiştir.



Grafik 189. Enflasyon Nedeniyle Vergi Oranlarının Düşürülmesinin Tüketim Alışkanlıkları Üzerindeki Etkisi

Yüksek enflasyon nedeniyle vergi oranlarının düşürülmesi sonuunda tüketim alışkanlıklarınız ne yönde değişir sorusuna ankete katılanların %54'ü olumlu yönde değişeceğini ve tüketimlerini arttıracaklarını ifade ederler. Enflasyon olmasına rağmen vergi oranlarının düşürülmesi ürünlerin fiyatlarını düşüreceğinden tüketiciler kolaylıkla ürünlere karşı taleplerini arttırabileceklerdir. %33'ü ise tüketimlerinde bir değişiklik olmayacağını belirtir. %13'ü ise kararsız olduklarını belirtir.



Grafik 20. Vergi Oranlarının Sürekli Değişikliklerin Hükümete Bakış Açısı Üzerindeki Etkisi

İçinde bulunulan ekonomik koşullar nedeniyle vergi oranlarının mevcut hükümet tarafından sürekli olarak değiştirilmesi sonucu ankete katılanların %72'si hükümete karşı bakış açısının olumsuz yönde değişeceğini belirtir. Mevcut hükümetin vergi oranlarının sürekli olarak değişmesi mükelleflerin mevcut iktidarın ekonomi politikalarında istikrarsız olduğu görüşüne sahip olmasına neden olacaktır. %20'si ise mevcut iktidara karşı davranışlarını değiştirmeyeceğini ve destekleyeceğini ifade eder. %8'i ise kararsız olduğunu belirtir.



BÖLÜM V

SONUÇ VE ÖNERİLER

Vergiler günümüzde zorunlu bir ödeme haline gelene kadar ilk başlarda insanlık tarafından ülke yöneticilerine sunulan bir armağan olarak nitelendirilmekteydi.

Daha sonra zamanla iktidarın güçlenmesi ve elde bulunan kaynakların şahsi tüketimlerini dahi karşılayamaması durumunda vergi adı altında insanlardan onları dış etkenlere karşı korumaları karşılığında zorunlu olarak almaya başlamışlardır. Zorunlu hale gelen vergiler karşısında halkın baskı altında olması iktidara karşı olan güvenlerini azaltmış, tepki gösterip karşı gelmeye başlamışlardır. Böylelikle zamanla zorunlu olarak alınan vergi miktarındaki artışın oldukça fazla olması insanların mevcut iktidara karşı bakış açısını değiştirmiştir. İktidarı desteklemekten ziyade ya davranışsal ya da sözlü olarak tepki vermeye başlamışlardır. Çünkü mevcut ekonomik durumun kötü olması neticesinde insanlar üzerinde meydana gelen ekonomik baskı sonucu insanlar davranışsal olarak tepki vermeye başlamışlardır.

Çalışmamızda verginin insanlar üzerinde maddi anlamda meydana getirdiği süreç dikkate alınarak insan davranışları üzerinde meydana getirdiği etkiler ve bu etkilere neden olan faktörler ele alınmıştır. İnsan davranışlarının homoeconomicus'tan başlayarak nasıl değiştiği birçok iktisatçı tarafından ifade edilmeye çalışılmıştır. İktisatçılara göre salt ekonomik durumların yanı sıra sosyal, kültürel, eğitim seviyesi, dini ve de siyasi görüşlerin insan davranışları üzerinde etkili olduğunu ortaya koyarlar. Şöyle ki insanların içinde bulunduğu durum ve sahip olduğu veya benimsediği değerlerin davranışları üzerinde oldukça etkisi olduğu gözlemlenir. Çünkü insan değişen ve çevresinde meydana gelen olaylar neticesinde o olayları dikkate alarak tercihlerini ve fikirlerini değiştirebilen bir varlıktır. İnsan davranışlarını etkileyen faktörlerin yanı sıra çalışmamızın önemli bölümlerinden olan kamu ekonomisi çerçevesinde Laffer eğrisinin, tüketim mallarının ve vergi kaçakçılığı gibi faktörlerin insan davranışları üzerindeki etkisi vurgulanmıştır. Ardından tarihsel olarak verginin yarattığı savaşlar ve tarihi gelişmeler ortaya konulmuştur.

Haksız yere veya temsilsiz olarak onulan vergilerin insanlar tarafından tepki çekmesine hatta isyan etmesine neden olmuştur. Son olarak Adana ilinde yapılan anket çalışması ile verginin insan davranışları üzerinde yarattığı etkiler gözlemlenmiştir.

Görüldüğü üzere çalışmamızda iktisat biliminin temel aldığı insan olan homoeconomicus zamanla geçerliliğini yitirmeye başlar. Başlangıçta yukarıda ifade edilenin yanı sıra her şeyi dört dörtlük bilen zaman, mekan ve duygu kavramı olmayan homoeconomicus ekonomik alanda aldığı kararlarda asla yanlış karar vermeyen bir varlıktır. Fakat zamanla sınırlı rasyonalite kavramının devreye girmesi ile sonsuz rasyonel olma özelliğini yitirmiş ve aldığı kararlarda yanlış yapabileceği farkına varılmıştır. Sınırsız rasyonel, en doğru kararı alan ve aldığı her kararda hatasız olan homoeconomicus'un zamanla davranışlarında değişimler meydana gelir.

Sınırlı rasyonaliteden sonra beklenti teorisi, zihinsel muhasebe ve kayıptan kaçınma teorilerinin ortaya konulması ile insan davranışlarındaki değişimler gözlemlenir. İnsanların artık mükemmel bir şekilde karar vermediklerini kayıptan çok kazançları önemsedikleri görülür. Böylelikle risk almaktan vazgeçip öne sürülen seçenekler arasından en az kayba neden olacak seçeneği tercih ettikleri yapılan araştırmalar neticesinde ortaya konulur. Geleneksel iktisadın gelişmesi ile birlikte bireylerin kararlarını etkileyen faktörlerin salt ekonomik değil sosyal ve siyasal etkenlerinde davranışlara etki ettiğini gözler önüne serer.

Kadınların erkeklere, yaşlıların gençlere eğitim düzeyi yüksek olan insanların düşük olan insanlara göre vergi ödemekte istekli olduğu gözlemlenir. Siyasi görüşlerin ve devlete karşı olan bağlılığın bireyleri siyasetler tarafından alınan kararların doğru ya da yanlış olduğuna bakılmaksızın desteklediği görülür. Ardından Kamu ekonomisi baz alınarak anlatılan kriterler göz önünde bulundurulmuş insanların gelirleri ve vergiye oranla gösterdikleri tepkilerin farklı olduğu Laffer Eğrisi ile ifade edilmiştir. Kamu ekonomisinin ve iktisadın önemli konularından olan Laffer eğrisine göre geliri giderek artan bireyin aynı zamanda vergi oranlarının da artması ile daha fazla çalışmaya başladığı fakat vergi oranlarının giderek artmaya devam etmesi ile çalışmamayı tercih ettiği görülür.

Tamamlayıcı ve ikame edici mallarda ise birbirini tamamlayan mallardan birinin fiyatının artması diğlerinin de talebinin azalmasına neden olur. İkame mallarda ise mallardan birin fiyatının artması ikame olan malın talebinin artmasına neden olur. Böylelikle insanların tüketmek zorunda olduğu tüketim malları üzerine konulan vergilerin de bazı ürünleri çok tüketme veya bazı ürünlerden ise mecburen vazgeçme konumuna geldikleri gözlemlenmiştir. Vergi kaçakçılığında vergi oranlarının sürekli artması geliri düşük olan bireylerin vergilerini ödeyemeyecek duruma gelmesi sonucu sahte belgeler kullanarak ya da kayıt dışı çalışarak gelirlerini gerçeğin dışında bildirirler.

Bunun sonucunda ödenmesi gereken vergide kayıp meydana gelir ve devletin elde edeceği vergide azalış söz konusu olur. Böylelikle Vergi Kaçakçılığı ile yüksek oranda vergi alınması veya vergi aflarının sürekli hale gelmesi nedeniyle bu etkenlere insanların vergi ödemekten vazgeçerek tepki verdikleri gözlemlenir. Çalışma da yer alan bilgilerin doğruluğunu desteklemek amaçlı Adana ilinde insan davranışlarının vergiler ve vergi kanunlarına karşı gösterdikleri tepkiler bir anket çalışması ile ölçülmeye çalışılmıştır. Anket sonucunda insanların artan vergi oranları neticesinde vergi ödemekten kaçınacağı, gelirlerinin yüksek olması durumunda vergi ödemek için gönüllü olacağı, gelirlerinin düşük olması durumunda vergi ödemek istemeyeceği ve vergi aflarının sürekli hale gelmesi durumunda vergi ödemekte gönüllü olmayacağı sonuçları çıkmıştır.

Çalışma neticesinde vergisel anlamda kayıp yaşanmaması için başta temsilsiz vergi konulmaması gerekmektedir. Vergisel anlamda bir kanun yürürlüğe konulacaksa eğer halkın düşüncesi ve tepkisi dikkate alınarak vergi konulmalıdır ki halk tarafından vergi isyanı ya da reddi gibi olaylarla karşılaşılmasın. Aynı zamanda insanların gelirlerine oranla vergi alınması gerekmektedir. Şöyle ki geliri düşük olan bireylerden daha az vergi alınması yaşamış olduğu toplumda kendini daha mutlu ve hatta maddi olarak refahta olduğunu hissettirecektir. Geliri yüksek olan bireylerden gelirlerine göre yüksek oranda vergi alınması ise düşük gelirli birey arasında adaleti sağlayarak vergilemede adalet ilkesine de katkı sağlayacaktır.

Zorunlu tüketim mallarından olan Tamamlayıcı ve İkame mallar üzerine konulması gereken en düşük vergi oranlarının konulması ile toplumun her kesiminden insanların tüketmesine neden olacak ve vergi oranlarının yüksek olması nedeniyle tüketim tercihlerini değiştiren bireyler tüketimden vazgeçmeyecektir. İnsanların vergide adaletsizlik olarak nitelendirdiği vergi affının ise sıklıkla uygulanmaması gerekmektedir. Çünkü vergi affının sürekli hale gelmesi hem devlete karşı güveni azaltacak hem de birey vergi ödemekten vazgeçecektir. İnsanların vergisini zamanında ve tam anlamıyla ödemesi için vergi mevzuatlarının veya kanunlarının anlaşılır olması gerekmektedir.

Eğer ki birey vergi kanunlarını veya mevzuatlarını anlar ise vergi vermekte daha gönüllü olacaktır. İnsan davranışlarındaki olumsuz etkiyi aza indirmek için yapılması gereken bir diğer davranış ise işçi ve işverene verilecek olan vergisel anlamlarda teşviklerdir. Çoğu insanın asgari ücret ile çalıştığı koşullar baz alınırsa bu verginin kalkması işçiler açısından olumlu tepki ile karşılanacaktır. Çünkü gelirlerinde meydana gelen artış işçileri ya gönül rahatlığı ile harcama yapmaya ya da elde bulunan atıl para ile tasarruf yapıp ülke ekonomisine katkıda bulunmaya yönlendirecektir. İşveren açısından

ise özellikle üretim sektöründe hammadde alımları üzerindeki vergilerin düşük oranda tutulması sonunda işveren ürettiği ürünü ucuza üretip ve satacaktır. Böylelikle işveren vergisini ödemekte istekli olacaktır. Özellikle ilköğretim çağındaki bireylere vergisel alanda derslerin verilmesi ve vergi bilincinin yaygınlaştırılması gerekmektedir. Çünkü bu yaşlarda vergi bilincinin yaygın hale getirilmesi insan psikolojisine yerleştirilmesi neticesinde ileride vergi ödeyecek olan birey üzerinde olumlu etki yaratır. İnsanlar vergi ödemeyi bir vatandaşlık görevi olarak benimseyerek zamanında vergi ödemeyi kendilerine bir borç bilerek devlete olan görevlerini yerine getireceklerdir.

Vergi denetimlerinin ise sık sık yapılmaması gerekmektedir. Şöyle ki sürekli olarak her an kendini denetlenebilir olarak hissedecek olan birey tedirgin olur ve hata yapmaya çok meyilli olacaktır. Bu yüzden belli aralıklara mükellefi denetleyerek hem mükellefin sürekli denetim altında olacağı hissi ortadan kalkar hem de işlerini aksamadan düzenli bir şekilde devam ettirir.

Sonuç olarak klasik iktisattan günümüz modern iktisat bilimine kadar geçen süre içerisinde sınırsız rasyonel olan ve karar alırken hiçbir duygu ve dış etkenin alınan kararlara etkili olmadığı düşüncesi zamanla önemini yitirmiştir. Çünkü gerek yazılı gerekse görsel basının yaygınlaşması insanların düşüncelerine ve davranışlarına oldukça etki etmektedir. Görüldüğü üzere günümüzde alınan kararlarda başta ekonomik etken olmak üzere sosyal, siyasal, çevresel ve kültürel olmak üzere birçok etkenin etki ettiği görülür. İnsanlığın sürekli ve dünyanın sürekli gelişim halinde olması insanların pasif(rasyonel) olmaktan çıkartıp kendi kararlarını kendisinin verdiği ve tepki gösterdiği bir doğal düzen içerisine itmiştir.

KAYNAKÇA

- Akın, Z. ve Urhan, B., (2009). İktisat deneysel bir bilim omaya mı başlıyor?. *TOBB University of Economics and Technology*. 43, 1-25.
- Aktan, C. C. (2012). Vergi psikolojisinin temelleri ve vergi ahlakı. *Çimento İşveren Dergisi*, 1-12.
- Aktan, C. C., Dileyici, S. ve Saraç, Ö. (2003). Vergilere karşı tepkilerin anatomisi. *Phoenix Yayınevi*, 1-13.
- Altun, T. (2018). Hanelerde enerji verimliliği: Davranışsal müdahaleler ve kamu politikaları için anahtar kelimeler. *Turkish Studies*, 13, 91-106.
- Ataç, B. (2007). *Kamu Ekonomisi ve Devletin Ekonomideki Yeri*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Alcot, H. & Mullainathan, S. (2010). Behavioural science and energy policy. www.researchgate.net, Erişim: 15.08.2020.
- Ariely, D., Loewenstein, G., & Prelec, D., (2003). Coherent arbitrariness: Stable demand curves without stable preferences. *The Quarterly Journal of Economics*, 118, 73-106.
- Ashraf, N., Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, Behavioral Economics *Journal of Economic Perspectives*, 19, 131-145.
- Ayçalar, M.,(2014). Türkiye'nin düşük tasarruf sorununa davranışsal yaklaşım. Yüksek Lisans tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Aydın, A., Kübra, (2015) İbn Hladun'un toplumsal ve iktisadi görüşleri. Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi, İstanbul.
- Bakır, Y. (2020). Yükseköğrenim Kredi kullanımının davranışsal iktisat perspektifinde incelenmesi: İnönü Üniversitesi İİBF üzerine bir çalışma. Yüksek lisans tezi. İnönü Üniversitesi. Malatya.
- Barut, N. (2019). İktisatta insan faktörüne davranışsal iktisat açısından bakış. Yüksek Lisans tezi, Dicle Üniversitesi, Diyarbakır.
- Bentham, J. (1789). *An introduction to the principles of morals and legislation*. London: University College.
- Bilgin, H. K. (2018). Laffer eğrisi için uygulamalı bir analiz: Türkiye örneği. *Academic nReview of Humanities and Social Science*, 1, 84-99.
- Bolat, S, (2020). Makro iktisadın mikro temelleri: Tüketim teorileri. Akasya Üniversitesi.
- Bulut, İ. (2020). Bireylerin kişilik ve demografik özelliklerinin online alışveriş

- davranışına etkisi ve davranışsal iktisat açısı ile incelenmesi. Yüksek lisan tezi. Fatih Sultan Mehmet Vakıf Üniversitesi. İstanbul.
- Camerer, C. (1999). Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proceedings of the national academy sciences of the united states of America*.
- Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). Behavioural economics: Past, present, future. *Division of Humanities and Social Sciences*, 1-65.
- Cömert, Y. ve Durmaz, Y. (2006). Tüketici tatmini ile tüketici davranışlarını etkileyen faktörlere bütünlük yaklaşım ve Adıyaman ilinde bir alan çalışması. *Journal of Yaşar University*, 4, 351-375.
- Criolo, E. (2011). Behavioural economics in the European Commission: Past, present and future. www.oxera.com, Erişim tarihi: 12.08.2020.
- Corner, J. L. & Dillon, S. (2002), Perceived Risk and the Internet Shopping Experience in Online Purchasing Behaviour, <https://www.researchgate.net/publication/238674445>, Erişim: 29.07.2021.
- Çalık, Ü. Ve Düzü, G. (2009). İktisat ve Psikoloji. *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E Dergi: Akademik Bakış*, 18, 1-13.
- Çekiç, S. (2016). Davranışsal iktisat bağlamında tüketici farkının tüketici tercihlerine etkisi: Bartın Örneği. Bartın Üniversitesi, Bartın.
- Çetin, H. (2018). Osmanlı Devletinde meydana gelen vergi isyanları. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 1, 18-34.
- Çetinkaya, Ö., Edizdoğan, N. ve Gümüş, Erhan. (2015) *Kamu Maliyesi*. Ekin Kitapevi
- Çiçek, H. (2006). Psikolojik ve sosyal yönden yükümlülerin vergiye karşı tutum ve tepkileri. Doktora tezi. İstanbul Üniversitesi. İstanbul.
- Demir, Z. (2018). İbni Haldu'nun iktisadi kuramı: Devletin ekonomi üzerindeki rolü ve fonksiyonları. *Yönetim, Ekonomi, Edebiyat, İslami ve Politik Bilimler Dergisi*. 3, 44-69.
- Demir, C. İ., ve Tosuner, M. (2007). Toplumsal bir olgu olarak Vergi Ahlakı. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 9, 1-20.
- Diacon, P. E. (2014). From economic behaviour to behavioural economics. *Acta Universitatis Danubius Jurnal: Enonomica*. 10, 171-180.
- Dowling, M. & Lucey, B. M. (2005). The role of feelings in investor decision-making. *Journal of The Economic Surveys*, 19, 211-237.
- Dumludağ, D. ve Ruben, E. (2015). Davranışsal iktisadın gelişimi.

www.iktisatvetoplum.com, Erişim tarihi: 05.07.2020.

- Dumludağ, D. ve Vennhoven, R. (2015). İktisat ve mutluluk: Bugün daha mutlu muyuz?. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, 13, 223-251.
- Dickason-Koekemoer, Z. & Ferreira, S.J. (2018). The Influence of Behavioural Finance Biases on South African Investor's Life Satisfaction. <https://www.researchgate.net/publication/333090423> Erişim: 04.07.2021
- Ertaş, M. (2019). Türkiye’de yerli üretim etkisinin firmaların fiyatlandırma koridoru üzerine etkisinin davranışsal iktisat yaklaşımı ile incelenmesi. *Economics Literature*, 1, 66-80.
- Erman, S. (2019). Davranışsal iktisat bağlamında tüketici davranışlarının incelenmesi: Çevre dostu tüketim örneği. Yüksek Lisans tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Ercüment, T. ve Kocayılmaz, Ş. (2015). Türkiye’de vergi kaçakçılığı. *Anadolu Bil Meslek Yüksek Okulu Dergisi*, 39, 47-54.
- Falay, N. (1978). *İbni Haldun’un iktisadi görüşleri*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Enstitüsü.
- Fishchhoff, B., Slovic, P. & Lichtenstein, S., (1977). Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 3, 552-564.
- Gök, A. K. (2007). Vergi direncinin gelişimi. *Marmara Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1, 143-163.
- Gökbunar, A. R., Yanıkkaya, H. ve Selim, S. (2007). Türkiye’de vergi ahlakını belirleyen faktörler üzerine bir araştırma. *Ekonomik Yaklaşım*, 63, 69-94.
- İpek, S. (2010). Anadolu türkülerinde vergi isyanları. Bursa: Ekin Kitapevi.
- İşlek, M. S. (2012). Sosyal medyanın tüketici davranışlarına etkileri: Türkiye’deki sosyal medya kullanıcıları üzerine bir araştırma. Yüksek Lisans tezi. Karamanoğlu MehmetBey Üniversitesi. Karaman.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The Quarterly Journal of Economics*, 106, 1039-1061.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211, 453-458.
- Kannadhasan, M. (2015). Role of Behavioural Finance in investment Decisions.

<https://www.researchgate.net/publication/265230942>. Erişim: 04.07.2021

- Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem, *Journal of Political Economy*, 98, 1325-1348.
- Kanlıoğlu, M. B. (2019). İktisatta yeni bir yaklaşım: Davranışsal iktisat. *Jornı-ul of The International Banking Economy and Management Studies*, 2, 103-116.
- Karaaslan, A. (199). Arz yönlü iktisat Laffer eğrisi ve iktisadi istikrar açısından vergileme. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2, 47-70.
- Kalaycı, K. & Potters, J. (2011). Buyer confusion and market price. *International Journal of Industrial Organization*, 29, 14-22.
- Kurt, M. (2019). Tüketici davranışlarının davranışsal iktisat açısından açıklanması: Batman Üniversitesi örneği. Yüksek Lisans tezi, Batman Üniversitesi, Batman.
- Kumbaşı, E. ve Teyyare, E, (2016). Vergi bilinci ve vergi ahlakının gelişmesinde maliye bölümü eğitiminin rolü. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi*, 4, 1-29.
- Kırıtoğlu, C. (2007). Laffer eğrisi ve kayıtdışı ekonomi. *Mali Ufuklar*, 37, 1-15.
- Kirchler, E. & Wahl, I. (2007). Enforced versus voluntary tax compliance: The “slippery slope” framework. *Journal of Economic Psychology*, 29, 210-225.
- Köşecik, M. (2000). Baş vergisinin Başbakan Thatcher’in istifasındaki rolü. <http://hdl.handle.net/AKU/1336>. Erişim: 20.09.2020.
- Knapp, L., Ross, R., White, S. & Wright J. (2013). Using Behavioral Economics for Postsecondary Success. *IDEAS42*, 1-45.
- Lavecchia, A. M., Liu H. & Oreopoulos. (2015). Behavioral Economics of Education: Progress and Possibilities. *IZA*, 8853, 1-90.
- Neuman, J. V. & Morgenstern, O. (1944). Theory of games and economic behaviour. Princeton University Press, New Jersey.
- Mandeville, B. (1988). *Fable of the bees: or, private vicaes, publicks benefits*. London: Oxford.
- Oliver, R. L. (1997). *Satisfaction: A behavioural perspective on the consumer*. (2nd ed). New York: Routledge
- Oslu, S. G. (2013). Vergi kaçakçılığı suçu ve cezası. Yüksek Lisans tezi. İstanbul Üniversitesi.
- Özdurak. T. S., (2017). *Mikro İktisat*. İstanbul: İkinci Sayfa
- Plott, C. R., (1993). *Rational individual behaviour in markets and social choice*

- procesess. California institute of technology, Dvision of the humanity and social sciences*, 862, 1-40.
- Ricciardi, V. & Simon, H. K., (2000). What is behavioral finance?. *Business, Education and Technology Journal Fall*. 2, 1-9.
- Satıcı, Ö. (1998). Tüketici davranışları ve alıcı pazarları tüketici davranışlarını etkileyen faktörler. Yüksek Lisans tezi, Ankara Üniversitesi.
- Sendilvelur, K. & Shah, M. D. (2021) A study on impevt of behavioural finance on investment decision of single parents in south asian countries. *International Journal of Accounting & Finance Review*, 6, 16-37.
- Simon, H. (1972). Theories of the bounded rationality. *North-Holland Publishing Campany*, 8, 161-176.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of the nations*. London. x
- Sunstein, C. R., & Thaler, H. R., (2019). *Dürtme: Sağlık, zenginlik ve mutluluk için alınan kararları geliştirmek üzerine* (E. Günsel, Çev.). İstanbul: Pegasus Yayınları. (Orijinal çalışma 2005 yılında yayınlanmıştır).
- Şimşek, E. (2007). Türk vergi sisteminde vergi kaçakçılığı suçu. Yüksek Lisans tezi. İstanbul Üniversitesi.
- Tepeler, M. İ., (2017). Davranışsal iktisat bağlamında karar vericilerin risk davranışlarının deneysel analizi. Yüksek Lisans tezi, Erzurum Teknik Üniversitesi, Erzurum.
- Temel, R. (2019). Poujade ve Sarı Yelekliler hareketlerinin vergi grevi/verginin reddi olguları üzerine analizi. *Türkiye Siyaset Bilimi Dergisi*, 1, 77-104.
- Teyyare, E. (2016). Vergi bilinci ve Vergi ahlakının gelişmesinin Maliye bölümü eğitimin rolü. <https://www.researchgate.net/publication/331293652>. Erişim: 15.08.2020
- Thaler, H. R., (2019). *Akıllı insanların mantıksız kararları* (Z. Akın, Çev.). İstanbul: Pegasus Yayınları. (Orijinal çalışma 2015 yılında yayınlanmıştır).
- Torgler, B. (2003). *Theory and empirical analysis of tax compliance*. Doctoral Thesis, Basel.
- Tozlu, B. (2016). Karar verme yaklaşımları üzerinde Herbert Simon hegemonyası. *Sayıştay Dergisi*, 102, 27-45.
- Vasagadekar, P. (2014). A research paper on investment a waraness among Indian working women with reference to Pune region. *International Journal of Scientific & Engineering Research*, 5, 1333-1350

- Yıldız, G. (2019). Davranışsal iktisat perspektifinden finansal okuryazarlık düzeyinin analizi: Üniversite öğrencileri üzerine bir uygulama. Yüksek lisans tezi. Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi. Bilecik.
- Yılmaz, E. (2018). Davranışsal ekonomide gelir ve mutluluk ilişkisi ve bir uygulama: Samsun ili örneği. Yüksek Lisans tezi, Karatay Üniversitesi, Konya.

