

T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI
MALİYE PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN TÜRKİYE’DE VERGİ
AHLAKININ DEĞERLENDİRİLMESİ

AYŞE GÖKÇE TAK

Danışman
PROF. DR. HAYAL AYÇA ŞİMŞEK

İZMİR- 2020

TEZ ONAY SAYFASI



YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Davranışsal İktisat Perspektifinden Türkiye’de Vergi Ahlakının Değerlendirilmesi” adlı çalışmanın, tarafımdan, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

Tarih

....../....../.....

ÖZET
Yüksek Lisans Tezi
Davranışsal İktisat Perspektifinden Türkiye’de Vergi Ahlakının
Değerlendirilmesi
Ayşe Gökçe Tak

Dokuz Eylül Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Maliye Anabilim Dalı
Maliye Programı

Bu çalışmanın amacı davranışsal iktisat perspektifinden vergi ahlakının incelenmesi ve Türkiye’de vergi ahlakının analitik değerlendirilmesinin yapılmasıdır. Çalışmada davranışsal iktisadın temelleri ortaya konularak davranışsal kamu maliyesini ele alınmış ve Dünya Değerler Anketi 6.dalga verileri kullanılarak Türkiye’de vergi ahlakını etkileyen unsurların analitik değerlendirilmesi yapılmıştır.

Çalışmanın birinci bölümünde homoeconomicus insan modeline getirilen eleştiriler ışığında davranışsal iktisat teorik olarak ortaya konulmuş ve davranışsal kamu maliyesi uygulamalarına değinilmiştir, ikinci bölümünde vergi ahlakı kavramı açıklanarak bu kavramın davranışsal kamu maliyesi açısından önemi vurgulanmıştır ve üçüncü bölümünde Dünya Değerler Anketi’nin 6.dalga verilerinden yararlanılarak Türkiye’de vergi ahlakını etkileyen unsurların analitik değerlendirmesi yapılmıştır.

Araştırmanın sonuçlarına göre vergi ahlakını etkileyen unsurlar tek başına belirleyici değildirler. Vergi ahlakı bahsedilen unsurların hepsinden farklı derecede etkilenebilir. Davranışsal iktisat teorilerinin homoeconomicus kavramına getirdiği eleştiriler Vergi Ahlakı kavramına dair yapılan analitik değerlendirmeler sonucu doğrulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Davranışsal Kamu Maliyesi, Vergi Ahlakı, Kamu Maliyesi.

ABSTRACT

Master's Thesis

**Evaluation of Tax Morale in Turkey from The Perspective of Behavioral
Economics**

Ayşe Gökçe TAK

Dokuz Eylül University

Graduate School of Social Sciences

Department of Public Finance

Public Finance Program

The aim of this study to examine the tax morale from behavioral economics perspective and to analytically evaluate the tax morale in Turkey. In the study, behavioral public finance is discussed by setting the foundations of behavioral economics and the factors affecting the tax morale in Turkey has been evaluated analytically by using 6th wave data of World Values Survey.

In the first part of the study, behavioral economics has been presented theoretically in the light of the criticisms made to the homo-economicus human model and behavioral public finance practices has been mentioned, in the second part, the concept of tax morale has been explained and the importance of this concept in behavioral public finance has been emphasized and in the third part, the factors affecting tax morale in Turkey has been analyzed analytically by using the 6th wave data of the World Values Survey.

According to the results of the research, the factors affecting tax morale are not determinative alone. Tax morale is affected by all the mentioned factors to a different degree. The criticisms brought by behavioral economics theories to the concept of homo-economicus have been confirmed as a result of analytical evaluations on the concept of Tax Morale.

Key Words: Behavioral Economics, Behavioral Public Finance, Tax Morale, Public Finance.

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN TÜRKİYE’DE VERGİ AHLAKININ
DEĞERLENDİRİLMESİ**

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI	i
YEMİN METNİ	ii
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
İÇİNDEKİLER	v
KISALTMALAR	ix
TABLolar LİSTESİ	x
ŞEKİLLER LİSTESİ	xi
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

1.1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT: İNSAN VE RASYONALİTE	3
1.2. PSİKOLOJİ VE İKTİSADIN İLİŞKİSİ	6
1.3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA KARAR VERME SÜRECİ	9
1.3.1. Karar Verme Süreci: Geleneksel İktisat ve Davranışsal İktisat	11
1.3.1.1. Beklenen Fayda ve Beklenti Teorisi	12
1.3.1.2. İndirgenmiş Fayda ve Hiperbolik İndirgeme	15
1.3.1.3. Bireysel Fayda ve Sosyal Fayda	15

1.3.1.4. Olasılık Muhakemesi (Olasılık Yargısı)	16
1.3.2. Karar Vermedeki Gizli Tuzaklar	19
1.3.2.1. Çıpalama Etkisi (Anchor Effect)	19
1.3.2.2. Sahiplik Etkisi	20
1.3.2.3. Batık Maliyet Etkisi	20
1.3.2.4. Kendini Doğrulama Tuzağı (Confirming-Evidence)	21
1.3.2.5. Çerçeveleme Tuzağı (Formal Matters)	21
1.4. DAVRANIŞSAL İKTİSADIN TARİHSEL GELİŞİMİ	22
1.4.1. Eski Davranışsal İktisatçılar	23
1.4.2. Yeni Davranışsal İktisatçılar	24
1.5. DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE KAMU MALİYESİ İLİŞKİSİ	26
1.6. DAVRANIŞSAL KAMU MALİYESİ VE UYGULAMALARI	27
1.6.1. Davranışsal Kamu Maliyesinin Gelişimi	29
1.6.2. Davranışsal Kamu Maliyesi Uygulamaları	30
1.6.2.1. Kamusal Mallar	30
1.6.2.2. Vergi Uyumu	31
1.6.2.3. Vergiye Karşı Davranışsal Tepkiler	33

İKİNCİ BÖLÜM

VERGİ UYUMU VE VERGİ AHLAKI

2.1. VERGİ UYUMU	35
2.2. VERGİ UYUMU VE VERGİ AHLAKI İLİŞKİSİ	39
2.3. VERGİ AHLAKI KAVRAMI	40
2.3.1. Vergi Ahlakı Kavramının Gelişimi	42

2.3.2. Vergi Ahlakının Önemi	44
2.3.3. Vergi Ahlakının Belirleyen Unsurlar	47
2.3.3.1. Demografik Unsurlar	47
2.3.3.1.1. Eğitim Düzeyi	47
2.3.3.1.2. Cinsiyet	48
2.3.3.1.3. Yaş	49
2.3.3.1.4. Medeni Durum	50
2.3.3.1.5. Meslek	51
2.3.3.2. Ekonomik Unsurlar	52
2.3.3.2.1. Ekonomik Konjonktür	53
2.3.3.2.2. Vergi Yüğü	53
2.3.3.2.3. Mükellefin Gelir Düzeyi	54
2.3.3.2.4. Vergi Denetimleri Ve Vergi Cezaları	55
2.3.3.2.5. Vergi İdaresi	56
2.3.3.2.6. Muhasebe Meslek Mensuplarının Davranışları	57
2.3.3.2.7. Kayıt Dışı Ekonomi	57
2.3.3.3. Sosyo-Kültürel Ve Psikolojik Unsurlar	58
2.3.3.3.1. Vergi İdaresi İle Etkileşim	59
2.3.3.3.2. Adalet Algısı	60
2.3.3.3.3. Vergi Afları	61
2.3.3.3.4. Kamu Harcamalarının Algılanma Düzeyi	62
2.3.3.3.5. Hükümete Karşı Duyulan Güven	64
2.3.3.3.6. Yolsuzluk	64
2.3.3.3.7. Demokrasi ve Siyasi İktidarın Kabulü	65
2.3.3.3.8. Sosyal Yönetim ve “Diğerleri” İle Etkileşim	67
2.3.3.3.9. Ulusal Gurur	68
2.3.3.3.10. Vergi Kültürü	69
2.3.3.3.11. Dini İnançlar	72
2.3.3.3.12. Suçluluk Ve Utanç Duygusu	73

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DÜNYA DEĞERLER ANKETİ 6.DALGA VERİLERİ KULLANILARAK TÜRKİYE’DE VERGİ AHLAKI ÜZERİNDE ETKİLİ OLAN UNSURLARIN İNCELENMESİ

3.1. DÜNYA DEĞERLER ANKETİ	75
3.2. DÜNYA DEĞERLER ANKETİ 6.DALGA VERİLERİNİN VERGİ AHLAKI AÇISINDAN YORUMLANMASI	77
3.3. VERGİ AHLAKI ÜZERİNDE ETKİLİ OLAN UNSURLAR AÇISINDAN TÜRKİYE'DE VERGİ AHLAK SEVİYESİNİN İNCELENMESİ	81
3.3.1.Medeni Durum	82
3.3.2. Cinsiyet	88
3.3.3. Yaş	91
3.3.4. Eğitim Düzeyi	98
3.3.5. Hükümete Duyulan Güven	103
3.3.6. Parlamenteoya Duyulan Güven	107
3.3.7. Ulusal Onur	112
3.3.8. Demokrasi	116
3.3.9. Din	123
SONUÇ	130
KAYNAKÇA	134

KISALTMALAR

TDK

Türk Dil Kurumu

OECD

İktisadi İş birliği ve Kalkınma Teşkilatı

GSMH

Gayri Safi Milli Hasıla

DDA

Dünya Değerler Anketi

DDAD

Dünya Değerler Anketi Derneği

ADÇ

Avrupa Çalışmaları Derneği

ABD

Amerika Birleşik Devletleri



TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Rasyonel Modelleme İlkelerine Yönelik Davranış Değişimleri	11
Tablo 2: Vergi Ahlakı ve Bireylerin Eğitim Düzeyi Arasındaki İlişki (2010-2014)	48
Tablo 3: Güneydoğu Anadolu Bölgesinde Uygulanan Vergilerin Adaletine İlişkin Görüşlerin Dağılımı	61
Tablo 4: Dünya Değerler Anketi, Vergi Ahlak Düzeyi (Türkiye 2012)	79
Tablo 5: 2007 ve 2012 yıllarında Türkiye’de vergi ahlak seviyesi	80
Tablo 6: DDA 6. Dalga Türkiye Anketlerinde Vergi Ahlakı Üzerinde Etkili Olan Unsurlara Verilen Cevapların Dağılımı	81
Tablo 7: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Medeni Durumlarına Göre Dağılımı	83
Tablo 8: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Cinsiyete Göre Dağılımı	88
Tablo 9: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Yaşa Göre Dağılımı	92
Tablo 10: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı	99
Tablo 11: DDA 6.Dalga Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Hükümete Duydukları Güvene Göre Dağılımı	103
Tablo 12: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Parlamente’ye Duydukları Güvene Göre Dağılımı	108
Tablo 13: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Sahip Oldukları Ulusal Onura Göre Dağılımı	112
Tablo 14: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Demokratik Yönetilmeye Verdikleri Puanı Göre Dağılımı	117
Tablo 15: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Dindarlıklarına Göre Dağılımı	123

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Bağlamın Erişilebilirlik Üzerindeki Etkisi	10
Şekil 2: Varsayımsal Değer Fonksiyonu	14
Şekil 3: Mükelleflerin Siyasi ve Toplumsal Yapıyla Etkileşimi	38
Şekil 4: Basit Vergi Uyum Davranış Modeli	42
Şekil 5: Vergi Uyumunu Açıklamaya Yönelik Modeller	46
Şekil 6: Vergi Ahlakı Modeli	59
Şekil 7: Vergi Kültürü	70
Şekil 8: Dünya Geneline Vergi Ahlak Düzeyi	78
Şekil 9: “Eğer Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım” İfadesine Verilen Cevapların Yüzdesel Dağılımı	80
Şekil 10: Evli Katılımcıların Cevaplarının Yüzdesel Dağılımı	85
Şekil 11: Bekar Katılımcıların Cevaplarının Yüzdesel Dağılımı	86
Şekil 12: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin Medeni Durumlarına Göre Dağılımı	87
Şekil 13: Kadın Katılımcıların Cevaplarının Yüzdesel Dağılımı	89
Şekil 14: Erkek Katılımcıların Cevaplarının Yüzdesel Dağılımı	90
Şekil 15: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin Cinsiyete Göre Yüzdesel Dağılımı	91
Şekil 16: 29 Yaş Altı Katılımcıların Verdikleri Cevapların Yüzdesel Dağılımı	94
Şekil 17: 30-49 Yaş Arası Katılımcıların Cevaplarının Yüzdesel Dağılımı	95
Şekil 18: 50 Yaş ve Üstü Katılımcıların Verdikleri Cevapların Yüzdesel Dağılımı	96
Şekil 19: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Gören Katılımcıların Yaşlarına Göre Dağılımı	97
Şekil 20: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların Yaşlara Göre Dağılımı	97
Şekil 21: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Gören Katılımcıların Eğitim Düzeylerine Göre Yüzdesel Dağılımı	101
Şekil 22: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların Eğitim Düzeylerine Göre Yüzdesel Dağılımı	102
Şekil 23: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Gören Katılımcıların Hükümete Karşı Duydukları Güvene Göre Yüzdesel Dağılımı	106
Şekil 24: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların Hükümete Karşı Duydukları Güvene Göre Yüzdesel Dağılımı	107
Şekil 25: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Gören Katılımcıların Parlamente Karşı Duydukları Güvenin Yüzdesel Dağılımı	110

Şekil 26: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların Parlamenteoya Duydukları Güvenin Yüzdesel Dağılımı	111
Şekil 27: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin Sahip Oldukları Ulusal Gururun Yüzdesel Dağılımı	114
Şekil 28: İfadeyi Kabul Edilebilir Görenlerin Sahip Oldukları Ulusal Gururun Yüzdesel Dağılımı	115
Şekil 29: Katılımcıların Demokrasinin Önem Derecesine Verdikleri Puanların Yüzdesel Dağılımı	117
Şekil 30: Katılımcıların Demokratik Yönetilmeye Verdikleri Puanın Dağılımı	120
Şekil 31: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin Demokratik Yönetilmeye Verdikleri Puana Göre Yüzdesel Dağılımı	121
Şekil 32: İfadeyi Kabul Edilebilir Görenlerin Demokratik Yönetilmeye Verdikleri Puana Göre Yüzdesel Dağılımı	122
Şekil 33: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin Dindarlık Seviyelerine Göre Yüzdesel Dağılımı	125
Şekil 34: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin İbadethaneye Gitme Sıklıklarının Yüzdesel Dağılımı	126
Şekil 35: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin İbadet Etme Sıklıklarının Yüzdesel Dağılımı	127
Şekil 36: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların Dindarlık Seviyelerinin Yüzdesel Dağılımı	128
Şekil 37: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların İbadethaneye Gitme Sıklıklarının Yüzdesel Dağılımı	128
Şekil 38: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların İbadet Etme Sıklıklarının Yüzdesel Dağılımı	129

GİRİŞ

Sosyal bilimlerin temelinde olan insan faktörü iktisadi teoriler tarafından uzun yıllar ikinci plana atılmış, oluşturulan teorilerde insanın gerçeklerini yansıtmaktan oldukça uzak olan homoeconomicus insan modeli kullanılmıştır. Bu durum teoride başarılı görünürken pratikte başarısı tartışmalı olan birçok politikanın kendisinden beklenen başarıyı gösterememesinin altında yatan en önemli sebeplerden biridir.

Homoeconomicus insan modelinde ortaya konulan seçici, rasyonel, tercihleri arasında tutarlı olan, tam bilgiye sahip, bencil, açgözlü ekonomik birey gerçek hayatta karşımıza çıkan insandan oldukça farklıdır. Rasyonelliğin aksine insanlar duyguları, tecrübeleri, içgüdüleri, sezgileri hatta toplumdaki diğer insanların tepkilerine dayanan zaman zaman yeteri kadar tutarlı olmayan ve mantık dışı zaman zaman da kendi çıkarları ile doğrudan örtüşmeyen kararlar almaktadır.

İktisat teorilerinde kullanılan ve gerçek insandan oldukça uzak olan bu model iktisat teorileri ile birlikte maliye teorilerinin ve politikalarının da başarısının sorgulanmasına yol açmıştır. Psikoloji ve insan davranışlarını temel alan yeni iktisat teorilerinin üretilmesi 1950'li yıllara dayansa da Davranışsal İktisat alanının dünya çapında ses getirmesi ve kabul görmesi 2002 yılında uzmanlık alanı psikoloji olan Profesör Daniel Kahneman'ın "Karar Verme Teorisi" adlı çalışması ile Nobel Ekonomi Ödülü almasıyla oldu. Bu tarihten itibaren Davranışsal iktisat çalışmaları oldukça hız kazandı ancak davranışsal kamu maliyesi alanında aynı hız görülmedi.

Davranışsal Maliye günümüzde hala yeni bir çalışma alanı olarak görülmekte ve çalışmalar yalnızca vergi teorileri ile sınırlı kalmaktadır. Ülkemizde bu alanda yapılan birçok çalışma vergi uyumu alanına odaklanmıştır. İnsan faktörünün en belirgin olduğu alan olan vergi uyumunu etkileyen altmıştan fazla faktörden en ön plana çıkanı vergi ahlakıdır. Vergi ahlakı, vergi toplama maliyetlerinin düşürülürken vergi gelirlerinin artırılmasını sağladığı için devletler için önemli bir kavramdır. Vergi ahlakının yükselmesi ise vergi ahlakını etkileyen faktörlerin çok iyi anlaşılması ve bu faktörleri etkileyen sebeplerin ortaya konulması ile sağlanabilmektedir.

Çalışmanın ilk bölümünde insan ve rasyonalite kavramları ele alınarak davranışsal iktisat teorisinin temelleri ortaya konulacaktır. Daha sonra davranışsal iktisat bağlamında insanların karar verme süreci ve bu süreçte düştükleri tuzaklar incelenecektir. Son olarak davranışsal iktisat ve kamu maliyesinin ilişkisi ele alınarak davranışsal kamu maliyesi alanı ortaya konulacak ve davranışsal kamu maliyesi uygulamalarına değinilecektir.

Çalışmanın ikinci bölümünde vergi uyumu kavramı ele alınarak vergi ahlakı kavramı ile ilişkisi ve bu iki kavramın kamu maliyesi alanı açısından önemi ortaya konulacak, sonrasında vergi ahlakını etkileyen unsurlar geniş bir perspektiften değerlendirilecektir. Bu bağlamda ilgili alanda yapılan çalışmalardan örnekler verilerek vergi ahlakını etkileyen unsurlar açıklanacaktır.

Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde Dünya Değerler Anketi'nin 6.dalga verileri kullanılarak Türkiye'de vergi ahlak seviyesi vergi ahlakını etkileyen *Medeni Durum, Cinsiyet, Yaş, Hükümete Duyulan Güven, Parlamenteoya Duyulan Güven, Ulusal Onur, Demokrasi ve Din* faktörleri açısından yorumlanacaktır.



BİRİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

İktisadın en temel tanımı kıt kaynaklarla sınırsız ihtiyaçların karşılanması şeklindedir. İktisat bilimi, insanların ekonomik davranışlarını inceleyen bir bilim dalıdır. Temelinde insan faktörü yatmaktadır. O zaman iktisat, insanların sahip olduğu sınırlı kaynaklarla insanların sınırsız ihtiyaçlarının optimum seviyede karşılanması olarak tanımlanabilir.

En temel aktörü insan olan bir bilim dalının oluşturduğu teorilerde bireyi kavramlaştırması ve tüm teorileri bu kavram üzerine oturtması kaçınılmazdır.

Neo-klasik iktisatta; birey, *homoeconomicus* olarak tanımlanır. *Homoeconomicus* kavramının kökenine ait fikir birliği bulunmamakla birlikte 19. yüzyıldan beri rasyonalite kavramıyla birlikte iktisadi teorilerin içinde yer almaktadır. *Homoeconomicus* olarak adlandırılan birey; seçici, rasyonel, tercihleri arasında tutarlı olan, tam bilgiye sahip, bencil, açgözlü ekonomik bir insandır (Küçüksü, Konya ve Karaçor, 2017: 254).

İktisat biliminin bireyi, kendi çıkarlarını ön plana koyarak rasyonel kararlar alma özelliği gösteren insan modeli şeklinde kavramlaştırması sonucu, *homoeconomicus* (rasyonel insan ya da ekonomik insan) kavramı ortaya çıkmıştır. Ancak, ekonomik insan (*homoeconomicus*) tanımı, insanın yalnızca bir yönünü ortaya koymaktadır. Gerçekte ise insan; ekonomik, sosyal, psikolojik, dini ve benzeri kavramları, olguları ve normları ile birlikte tanımlanır (Demir, 2013: 25-26). Dolayısıyla insan, aslında kendine has kişilik özellikleri ve sosyal yönüyle birlikte değerlendirildiğinde bir bütün olarak tanımlanması gereken girift bir varlıktır.

Bu gerçek dikkate alındığında 1980'li yıllarda *homoeconomicus* kavramına bir eleştiri olarak ortaya çıkan Davranışsal İktisat; ortaya konulan mevcut teorilerde ekonomik verilerin tek başına yeterli olmayacağı, bunlarla birlikte bireylerin psikolojik ve sosyolojik durumlarının da göz önünde bulundurulması gerektiğini savunmaktadır (Can, 2012: 94).

Nobel ödüllü iktisatçı Daniel Kahneman ve Amos Tversky (1979) *Beklenti Teorisi* ile bireylerin sıklıkla kendileri için en uygun alternatifi seçemediklerini ortaya koymuştur. Böylece neo-klasik iktisadın temel aldığı *homoeconomicus* kavramına yönelik eleştiriler artmıştır.

1.1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT: İNSAN VE RASYONALİTE

Türk Dil Kurumu'nun (TDK) sözlüğüne göre rasyonalite kavramı 'akla dayalı olanın niteliği' olarak açıklanmaktadır. Çeşitli sözlüklerde ise 'bir amaca en etkin

biçimde ulaştıracak araçları kullanmayı gerektiren tutum, akla uygunluk, mantık' olarak geçmektedir.

Rasyonel davranan insan ise, aldığı kararlarda fayda maliyet analizini yapan, bilgi ve teşviklere inanç ve beklentilerinin dışına çıkmadan tahmin edilebilir cevaplar veren ve böyle yaparak kendi faydasını ve mutluluğunu arttırmayı amaçlayan bir oyuncudur. Fakat gerçek hayata baktığımızda insanların, rasyonel davranmadığını anlamak çok zor değildir. İnsanlar duygusaldır, tam bilgiye sahip değildirler ve çoğu zaman fayda maliyet analizi yaparak karmaşık bir sürece girmek yerine daha kısa yollara başvurmayı tercih edebilirler (Yiğit, 2018: 184).

Rasyonalite kavramı iktisat disiplininin psikoloji ile olan ilişkisinin boyutlarının anlaşılması açısından önemlidir. Neo-klasik iktisadi düşüncesinin egemen olmasıyla Adam Smith ve Jeremy Bentham gibi birçok iktisatçının tercih ve inançların ekonomik kararlar üzerinde etkilerini incelemelerine karşın psikoloji ve iktisat disiplininin ilişkisi bir süre geri planda kalmıştır (Frey ve Benz, 2002: 3). Bu dönemde mantıksal pozitivistin etkisiyle, iktisatta somut ve gözlenebilir olgulara odaklanılmasıyla, iktisat disiplini matematiksel hale gelmiş ve diğer bilimlerle ilişkisi dışlanarak sadece iktisadi analizlere yönelmiştir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 6). Bu yaklaşım, insanın psikolojik ve sosyolojik nedenlerle iktisadi davranışlarda bulunabileceği gerçeğini yansıtmadığından ve sadece matematiksel verilerin sonuçlarını değerlendirmeye yönelik olduğundan çoğu zaman analize konu olan durum hakkında yeteri kadar doyurucu bilgi verememektedir.

Standart neo-klasik iktisat modelinde insan davranışları; bireylerin rasyonel oldukları, sınırsız irade gücüne sahip oldukları ve yalnızca kendi çıkarları doğrultusunda hareket ettikleri varsayımına dayanmaktadır (Alm, 2010: 636). Ekonomik davranışların temelindeki psikolojik faktörler dışarıda bırakılarak insan, tüm bilgiye erişebilen kendi çıkarı için rasyonel davranan ve zenginlik isteyen biri olarak tanımlanmaktadır (Ruben ve Dumludağ, 2015: 6). Rasyonel davranışlar genellikle duygusal tepki, mantıksızlık ve görünüşte açıklanamayan duygular ile güven duygusuna karşı bir tepki olarak görülmektedir (Kitapçı, 2017: 86).

Aslında, rasyonalite kavramına yönelik eleştiriler çok da yeni değildir. Adam Smith'in Ahlaki Duygular Teorisi kitabında rasyonaliteye yönelik ufak çaplı eleştirileri olsa da Herbert Simon, Amos Tversky ve Daniel Kahneman, neo-klasik iktisadi yaklaşımının rasyonalite kavramıyla oluşturdukları varsayımların geçerliliğinin olmadığını söyleyerek; insanın bilişsel kısıtlılıkları ile ilgili çalışmalar yapmışlar ve belirli şartlar altında insanların rasyonel davranmadıklarını, çeşitli davranışsal tutarsızlıklar

gösterdiklerini ortaya koymuşlardır. İnsanların batık maliyet¹, çerçeveleme etkisi² vs. gibi birçok bilişsel önyargı içinde bulunduklarını ortaya çıkarmışlardır (Frey ve Benz, 2002: 4).

Bir başka rasyonalite eleştirisi de Francis Fukuyama'dan gelmektedir. Fukuyama piyasa ekonomisinin yüzde seksen oranında doğru olduğunu ancak yüzde yirmi oranında yanlışlığı barındıran problemin özellikle neo-klasik iktisadi yaklaşımların ekonomik analizlerinde kültür ve güven gibi irrasyonel faktörleri dikkate almamalarından kaynaklandığını belirtmiştir. Bunun nedeni neo-klasik iktisadın kökenindeki rasyonel ve çıkarının peşinde koşan insan davranışı modelidir. Bu durum yüz vakadan sekseni için geçerlidir. Geriye kalan yüzde yirmilik kısım olan insan davranışları için neo-klasik iktisadın getirdiği yorum oldukça zayıf kalmaktadır. Adam Smith'in açıkladığı üzere, ekonomik hayat toplumsal hayat içine derinlemesine gömülmüştür ve içinde yer aldığı toplumun gelenekleri, değerleri ve adaletinden ayrı düşünülemez. Diğer bir ifadeyle, ekonomik hayat irrasyonel değerlerden ayrılamaz (Kitapçı, 2017: 88).

Günümüz iktisatçılarından Joseph Stiglitz'in yaklaşımlarında da güçlü bir rasyonalite eleştirisi vardır. Stiglitz, rasyonel insan varsayımını bir saçmalık olarak nitelendirmiş ve hiç kimsenin bu tanıma uygun 'hesaplayan, rasyonel, kendini kayıran ve kişisel çıkara düşkün' bir insan olmayı istemeyeceğini vurgulamakla birlikte bu konuda piyasaların etkin olduğunu gösteren hiçbir bilimsel temel olmadığını da belirtmiştir (Savaş, 2012: 228).

Amarty Sen, bireyleri yönlendiren tek motivasyonun çıkar olamayacağını söylemekle birlikte, bireysel davranışları bu şekilde ifade etmeyi rasyonel aptallık (rational fools) olarak ifade etmiştir (Kahneman, 2003: 162).

Axel Lejonhufud (1973)' da toplumun sosyo-ekonomik yapısını dikkate almayan ve yalnızca neo-klasik iktisat unsurlarını göz önünde bulunduran iktisadi politikaların insanları mutsuzlaştırabileceğini ve toplumun huzurunu kaçırabileceğini belirtmiştir (Altınöz, 2014: 3).

Neo-klasik iktisat yaklaşımının temel aldığı rasyonel insan varsayımının gerçekte bağdaşmadığı, insanın düşünce yapısının ve karar alma sürecinin çok

¹ Bireyler verdikleri kararın yanlış olduğunu bilseler dahi psikolojik olarak başarısızlığın hissettirdiği duygulardan kaçmak ve şimdiye kadarki çabalarının boşa gitmesini istemedikleri için bu kararlarından dönmedikleri durum batık maliyet tuzağı olarak adlandırılır.

² Çerçeveleme etkisi, şartlar aynıyken seçeneklerin farklı farklı sunulması sonucu bireylerin farklı tepkiler vermeleridir.

boyutlu olduğu, bu nedenle tam rasyonelliğin hiçbir zaman söz konusu olmayacağı yapılan çalışmalarda görölmüştür.

Deneysel iktisadın elde ettiği bulgular, geleneksel iktisadın mükemmel rasyonellik kabulünün gerçekte insan davranışlarını yansıtmadığını göstermektedir. Çünkü insanlar her zaman elde ettiği faydayı maksimize etmeye çalışmamaktadır. Bazen bireyler, tüm seçenekler arasından kendisini en mutlu etmeyecek olanı tercih edebilir ve en iyi tercihi seçmemesinin, her alternatifin detaylarını değerlendirememek, limitli bilgiye sahip olmak, limitli hafızaya sahip olmak, vb. sebepleri olabilir. Yani bireyler, fayda odaklı karar vermeye çalışsalar dahi bilişsel kapasiteleri, duygusal yapıları, psikolojik veya çevresel etkenler sebebiyle en iyi kararı veremeyebilirler. Bireylerin en iyi kararları çeşitli nedenlere bağlı olarak veremiyor olmaları sınırlı rasyonellik olarak tanımlanmaktadır. Sınırlı rasyonelliğin mükemmel rasyonellikten farkı; mükemmel rasyonellik ile bireysel karar verme ve makro boyuttaki matematiksel etkileri üzerinde durulurken, sınırlı rasyonellik ile gerçek hayat içerisinde bireylerin davranışları anlaşılmaya ve açıklanmaya çalışılmaktadır. Bu nedenle geleneksel iktisadın mükemmel rasyonel bireyini anlamak için varsayımlara ve matematiksel ifadelere başvurulurken, sınırlı rasyonelliğin anlaşılması için karar vericilerin laboratuvar şartlarında veya gerçek hayat içerisindeki davranışlarını incelemek gerekmektedir (Akdere ve Büyükbayacı, 2015: 106). İrrasyonellik ise; bireylerin alacağı karara ilişkin hiçbir kriteri değerlendirmeden, bireysel faydayı dikkate almadan karar vermeleri olarak tanımlanmaktadır.

Rasyonellik varsayımının aksine ekonomik faaliyet içindeki insan; geleneklere, alışkanlıklara ve normlara bağlı olarak rasyonel olmayan (irrasyonel) davranışlar sergilerler. Bununla birlikte rasyonel davranışın olması için yalnızca davranışların değil, davranışa temel olan bilgi toplamının da rasyonel olması gerekmektedir (Kitapçı,2017: 89)

Davranışsal iktisatçılar tarafından yapılan sayısız deneyler, iyi bir şekilde sıralanmış tercihler kümesine sahip, mükemmel bilgi ve sınırsız hesaplama kapasitesi olan rasyonel insanın, gerçek hayattaki insan davranışlarıyla çok az benzeştiğini ortaya çıkarmıştır. Aslında gerçek ekonomik aktörlerin en iyi ihtimalle sınırlı rasyonel, en kötü ihtimalle ise irrasyonel (mantıksız) davrandığı ama kesinlikle rasyonel olmadıkları ortaya konmuştur (Kapeliushnikov, 2015: 82).

1.2. PSİKOLOJİ VE İKTİSADIN İLİŞKİSİ

Ekonomi bilimi psikoloji biliminden daha eski bir tarihe dayanmasından dolayı ekonomistlerin psikolojik süreçlere çalışmalarında yer vermesi olağan bir durumdur.

Adam Smith'in Ahlaki Duygular Teorisi adlı çalışması bunun en güzel örneğidir. Adam Smith'in ekonomik aktörlerin bakış açılarını ortaya koymak için kaybetmekten kaçınma, irade ve adalet gibi psikolojik olayları çalışmasına dâhil ettiği görülmektedir. 1940'lı yılların son çeyreğinde, ekonomistler rasyonel ve daha matematiksel modeller ortaya koymasına rağmen 20. yüzyılın son çeyreğinde ekonomi biliminin psikoloji bilimi ile açık bir şekilde ilişkide olan sosyal bir bilim olarak değerlendirildiğini görmekteyiz. 1960 ve 1970'li yıllar boyunca rasyonel seçim teorisi etkisini kaybetmeye başlamıştır. Ortaya konan yeni yaklaşım, insanların iktisadi kararlar alırken sergilediği farklı davranışlar, odaklanılan homojen insan tipinde olmadıklarını ortaya koymuştur. İktisadi yaklaşımlarda bireylerin nasıl davrandıklarına odaklanma gereği duyulmuş olması davranışsal iktisadın araştırma alanının oluşmasına neden olmuştur (Şen ve İncekara, 2012: 236-237).

İktisat ile psikoloji bilimi arasındaki bağ, her iki disiplinde de var olan ortak kavramlarla kendini göstermektedir. Ortak kavramlardan biri olan fırsat maliyeti, karar alma ve tercih süreci ile ilgili olması sebebiyle psikoloji biliminin alanına da girmektedir. Fırsat maliyeti, herhangi bir konuda birden fazla seçenek arasından bir tercih yapıldığında, tercih etmediğimiz seçeneğin değeri olarak tanımlanır. Ortak kullanılan bir diğer kavram ise azalan verimler kanunudur. Azalan verimler kanununa göre; üretime veya tüketime giren her bir birim girdi, bir önceki girdiye kıyasla daha az fayda sağlar. Böylelikle bir noktaya kadar toplam fayda artacak ve daha sonra azalmaya azalacaktır. Örnek verecek olursak; yenilen bir tabak yemeğin bize sağladığı belirli bir faydası olacaktır. Ardından yenilen ikinci bir tabak yemek yine kişiden kişiye değişen oranlarda olmak şartıyla tekrar fayda sağlayacak ve toplam faydayı arttıracaktır. Yemek yemeye devam edilirse her bir girdinin sağladığı fayda azalsa da toplam fayda artmaya devam edecektir. Ancak bir noktadan sonra yemeye devam etmek faydadan ziyade zarar vermeye başlayacak ve buna bağlı olarak toplam fayda düşecektir. Azalan verimler kanununun insanın tatmin düzeyine ilişkin olması sonucu bu kavram iktisat ve psikolojinin ortak ilgi alanındadır (Ruben, 2013: 18-19).

1981 yılında yayınlanan "Journal of Economic Psychology" dergisinde iktisat ve psikoloji bilimlerinin ilişkilerindeki gelişme iktisat psikolojisi ve davranışsal iktisat olarak iki ana başlık altında incelenmekte olup bireylerin davranışları, psikolojinin uzantısı olan iktisat psikolojisi başlığında incelenirken, bireylerin iktisadi davranışları, iktisadın bir uzantısı olan davranışsal iktisat başlığı altında incelenir. Bu iki disiplinin ortak noktası birbirleri arasındaki ayırımın belli olmamasıdır (Ruben,

2013: 19-20). Diğer yandan iktisat ile psikoloji arasında güçlü bir bağ kurulmasını sağlayan en önemli kişilerden birinin George Katona olduğu söylenebilir. 1952 yılında George Katona 'Psikolojik İktisat' adlı çalışmasında psikolojiyi dikkate almayan iktisadın önemli süreçleri açıklamada başarılı olamayacağını, ekonomiyi dışlayan psikolojinin ise çok önemli beşerî davranışları açıklama da yetersiz kalacağını belirtmiştir (Kitapçı, 2017: 88).

İktisat ile psikoloji ilişkisinin bir başka boyutu da bu ilişkilerin geliştirilen kamu politikaları ile ilgili olmalarıdır. Uygulanan politikalar sonucu insanların davranışlarının nasıl değişeceği psikoloji bilimi ile ilişkili olması psikolojinin iktisat politikaları ve kamu politikaları üzerindeki etkisini gözler önüne sermektedir. Kolaylıkla iktisadın temelde psikolojik bir bilim olduğunu böylelikle görebiliriz. Bu çerçeveden bakıldığında zaman iktisadın daha geçerli ve tutarlı politikalar üretebilmesi ve gelecek politikaların nasıl olması gerektiğinin sezilebilmesi için psikoloji biliminin ve psikologların kamu politikalarındaki rolü çok önemlidir (Amir ve diğerleri, 2005: 444).

Psikoloji biliminin yanında iktisada katkı sağlayan bilimlerden biri de sosyoloji bilimidir. Sosyoloji, bireylerin yaşadığı toplum içerisindeki davranışlarını, bireysel yaşamlarımızın ve toplumsal yaşantılarımızın bağlarını yansıtan davranışlarımızı anlamamızı sağlayan bir bilim dalıdır (Giddens, 2012: 38). Bireysel seviyede sosyoloji, ırk, aile ilişkileri, yaşlılık, dini inanç, cinsiyet kimliği, vb. konuların toplumsal ve bireysel etkilerini incelemektedir.

1970'li yıllara kadar sosyoloji ile ekonomi biliminin ilişkisine önem verilmemiştir. Ekonomistler ve sosyologlar arasındaki iletişim eksikliği sebebiyle sosyolojik problemlerin ekonomik boyutları, ekonomik problemlerin de sosyolojik boyutları dikkate alınmamıştır. Literatürde iktisat-sosyoloji ilişkisi hakkında yapılan çalışmaların sayısı, iktisadın psikoloji veya felsefe bilimleriyle olan ilişkileri hakkında yapılan çalışmalara göre zayıf kalmaktadır. Gerçek hayattaki problemler, "ekonomik" veya "sosyolojik" olarak ayrılmadığından dolayı bu iki bilim arasındaki diyalog eksikliği birçok problemin çözümünü zorlaştırmıştır. Günümüzde bu iki sosyal bilimin kesişmesiyle problemlere çözümler bulmak için yollar artmıştır (Swedberg, 1990: 3-4).

Yapılan çalışmalar göstermiştir ki ekonomik insan kavramı, iktisat teorilerinin baş aktörü olan insanı tanımlamak için yeterli değildir. Bu yüzden iktisat biliminin psikoloji ve sosyolojiden ayrı tutulması mümkün olamaz. Psikoloji biliminin

iktisat ile birleştigi alan olarak tanımlanabileceği davranışsal iktisadın önemini anlamak için karar verme süreci üzerindeki etkisini bilmemiz gereklidir.

1.3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA KARAR VERME SÜRECİ

Davranışsal iktisadın elde ettiği bulgular, bireylerin davranışlarını açıklamada rasyonellik kavramının yetersiz olduğunu ortaya koymuştur. Rasyonel davranış kalıbının aksine bireylerin kendilerini en çok mutlu edecek, kendileri için en iyi olan tercihleri seçmeyebilecekleri; tecrübeler, duygular, psikolojik nedenler gibi etkenlerle “mükemmel rasyonel” modelindense “sınırlı rasyonel” modeline daha çok uydukları gözlemlenmiştir. Sınırlı rasyonellik durumunu mükemmel rasyonellikten ayıran fark ise sınırlı rasyonelliğin gerçek dünyadaki insan davranışlarını karar vericilerin, laboratuvar ya da sahadaki davranışlarını inceleyerek bu davranışları açıklama arayışıdır (Akdere ve Büyükboyacı, 2015: 106).

Nobel ekonomi ödüllü psikolog ve iktisatçı Daniel Kahneman 2002 yılında yayınladığı Sınırlı Akılcılığın Haritaları: Sezgisel Yargı ve Seçim Üzerine Bir Bakış adlı çalışmasında Amos Tversky ile uzun yıllar süren çalışmalarında da kullandığı, sezgileri, akıl yürütmeden ayıran *İki Sistem Modeli*’nden (The Two-System View) bahsetmektedir. Modele göre insanlar karar alırken iki farklı sistem kullanmaktadır.

Daniel Kahneman ve Shane Frederick bilişsel süreçleri Sistem 1 ve Sistem 2 olarak ikiye ayırmaktadır. Davranışsal iktisat alanında bu iki tür bilişsel süreci ayırt eden özellikler ile ilgili fikir birliği bulunmaktadır. Sistem 1; hızlı, otomatik, zahmetsiz, ilişkilendirilebilen ancak kontrol edilmesi ve değiştirilmesi zor olan işlemlerdir. Sistem 2; daha yavaş, zahmetli ancak kontrol edilebilir, görece olarak esnek ve kurallara tabii olan işlemlerdir. İki sistemli modele göre; karar verme ve tercih yapma süreçlerinde, Sistem 2 tarafından değiştirilip geçersiz kılınmadığı sürece, Sistem 1 tarafından üretilen izlenimler geçerlidir. Yani Sistem 1 tarafından sezgilere dayalı alınan kararlar ve varılan yargılar Sistem 2 tarafından nedensellik gereğince denetlenmektedir (Kahneman ve Frederick, 2002: 51).

Shane Frederick (2005) karar verme sürecinde bireylerin kendi kararlarını kontrol etmedeki bilişsel sürecini incelemek için gayet basit bir yöntem kullanmıştır. Princeton ve Michigan üniversitesi öğrencilerine şu soruyu yöneltmiştir;

“Bir beyzbol sopası ve topu toplamda 1.10\$ etmektedir. Sopa toptan 1\$ fazla ettiğine göre top ne kadardır?”

Öğrencilerin büyük çoğunluğu 10 sent diye cevap vermişlerdir. Bunun nedeni, öğrencilerin cevaplarını kontrol etmeden vermeleridir. Bu kolay

problemdeki şaşırtıcı derecede yüksek hata oranı, Sistem 1'in çıktısının Sistem 2 tarafından ne kadar zayıf bir şekilde kontrol edildiğini göstermektedir: insanlar çok düşünmeye alışkın değildir ve genellikle hızlıca akla gelen makul bir yargılara güvenmeye meyillidirler. Örnekte görüldüğü gibi 1.10\$, kolayca 1 dolar ve 10 sent olarak birbirinden ayrılabilirdi için öğrenciler 10 sentin doğru cevap olduğu yargısına çok düşünmeden varmışlardır (Frederick, 2005: 26).

Sezgisel düşüncelerin tanımlayıcı bir özelliği, algılamalar gibi kendiliğinden akla gelmeleridir. Öyleyse sezgiyi anlamak için bazı düşüncelerin neden erişilebilir bazılarının da neden erişilemez olduğunu anlamalıyız. Erişilebilirlik kavramı, bu uygulamada yaygın kullanımdan daha geniş bir şekilde ele alınmaktadır. Kategori etiketleri, tanımlayıcı boyutlar (nitelikler, özellikler), boyut değerleri, hepsi belirli bir anda belirli bir duruma maruz kalan belirli bir kişi için az çok erişilebilir olarak tanımlanabilir (Kahneman, 2002: 452).

Şekil 1: Bağlamın Erişilebilirlik Üzerindeki Etkisi



Kaynak: Kahneman, 2002: 455

Sezgisel kararlar, algılar gibi kendiliğinden akla gelen yargılar sonucu ortaya çıkarlar. Sezgisel düşünceler, kişinin içinde bulunduğu durumdaki erişilebilir kavramlar sonucu ortaya çıkar. Erişilebilir kavramlar, algı ve hafızadaki bilişsel akıcılığın rutin değerlendirmesinin doğal bir sonucu olarak oluşur. Örneğin; Şekil 1'de aynı şeklin içinde bulunduğu duruma göre iki farklı yorumunu görmekteyiz. Şekil diğer sayıların yanında gösterildiğinde Sistem 1 tarafından 13 sayısı olduğuna karar verilir ve bu karar sorgulanmaz bile. Ancak, şekil diğer harflerle birlikte gösterildiğinde Sistem 1 bunun B harfi olduğuna karar vermektedir. İnsanlar iki şekli birlikte görene kadar vardıkları yargıyı sorgulamazlar (Kahneman, 2002: 455).

Görüldüğü gibi karar sürecinde, sezgilere dayalı Sistem 1 kullanıldıktan sonra Sistem 2'nin yetersiz denetimleri sonucu hatalı karar vermek olası bir durumdur. Bu nedenle insanların verdikleri her karar rasyonel olmamaktadır.

1.3.1. Karar Verme Süreci: Geleneksel İktisat ve Davranışsal İktisat

Ekonomik hayatın merkezinde olayların olasılıklarının göz önüne alınıp değerlendirilmesi davranışı yer almaktadır. Çünkü ekonominin merkezinde çeşitli olasılıklar yer alır. Olası bir ekonomik krizde işini kaybedecek misin? Hemen teklif verebilecek kadar seveceğin bir evi bulabilecek misin? Fed faiz oranlarını yükseltecek mi? Tatilin sırasında yağmur yağacak mı? Bunun gibi sorular olayların olasılıklarının göz önüne alındığı ve değerlendirildiği süreçler sonucunda cevaplanır (Camerer ve Loewenstein, 2004: 9).

Geleneksel iktisatta yukarıda bahsettiğimiz belirsizlik altında alınan kararlara yönelik beklenen fayda teorisi gibi çeşitli teorilerden faydalanılmıştır. Ancak, bu teorilerin hepsi bireylerin rasyonel davrandıkları varsayımı üzerine oturtulmuştur. Fakat rasyonel insan kavramı gerçek hayattaki karar alma davranışlarını açıklamak için yeterli değildir. Geleneksel iktisadın karar almaya yönelik mekanizmalarına karşın davranışsal iktisatçılar yeni mekanizmalar oluşturmuşlardır. Colin Camerer'in 1999 yılında yapmış olduğu çalışmasında geleneksel iktisat ile davranışsal iktisat çerçevesinden karar alma mekanizmaları karşılaştırmıştır (Camerer, 1999: 10576).

Tablo 1: Rasyonel Modelleme İlkelerine Yönelik Davranış Değişimleri

Rasyonellik İlkesi	Davranışsal İlke	Psikolojik Temel
Beklenen Fayda $\sum r=iu(x_i)P_i$	Beklenti Teorisi $\sum w(p_i) * v(x_i - r)$	Psikofizik, adaptasyon: kayıptan kaçınma, yansıma, zihinsel muhasebe, doğrusal olmama $\pi(P_i)$

Denge (ortak en iyi tepki)	Öğrenme, Gelişme	Genelleşmiş Tavsiye, uygunlukla arttırma
İndirgenmiş Fayda	Hiperbolik İndirgeme	Hızlı tercihler (Cezbetme)
Öz kazanç maksimizasyonu	Sosyal Fayda	Diğer insanlar için para harcama (karşılıklılık, eşitsizliği sevmemek)
Bayesyen yargılama	Önyargıyı kodlama	Ulaşabilirlik, temsiliyet, onaylama, küçük sayılar kanunu

Kaynak: Camerer, 1999: 10576

1.3.1.1. Beklenen Fayda ve Beklenti Teorisi

1970'li yıllara kadar karar problemlerine yönelik "homo economicus" yani rasyonel insan temeline dayanan rasyonel çözümler üretilmesi esas alınmıştır. Bu dönemde Beklenen Fayda Teorisi genel olarak kabul görmüştür (Tomak, 2009:148).

Beklenen fayda, belirsizlik altında verilen kararlar sonucu elde edilmesi beklenen faydanın, olayın gerçekleşme olasılığı ile çarpılması sonucu elde edilen sonuç olarak tanımlanmaktadır. Bu teoriye göre bireyler rasyonel kararlar almaktadır. (Tekin, 2016: 90)

Beklenen fayda (değer);

$$BD = \sum_{i=1}^n u(X_i) P_i$$

Eşitlik (1) şeklinde ifade edilebilir. P_i , X_i sonucunun gelme olasılığı, $u(X_i)$ ise X_i sonucu elde etmenin faydasını göstermektedir (Tekin, 2016: 90).

Fakat, belirsizlik altında karar verme ile ilgili yapılan birçok çalışma bu süreci açıklamada beklenen fayda teorisinin yetersiz olduğunu ortaya koymuştur. Daniel Kahneman ve Amos Tversky beklenen fayda teorisine çeşitli eleştiriler getirmişler

buna karşın beklenti teorisi isimli yeni bir teori geliştirmişlerdir. 1979 yılında yayınlanan “*Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Verme*” adlı çalışmalarında, geleneksel iktisatçıların kullandığı beklenen fayda teorisi ile açıklanamayan bazı durumları örneklemişlerdir.

Daniel Kahneman ve Amos Tversky kayıptan ve riskten kaçınma olgularının bireylerin kararları üzerindeki etkilerini incelemek için öğrenciler üzerinde çeşitli tipte deneyler gerçekleştirmişlerdir.

İlk deneyde öğrencilerden A ve B durumları arasında bir tercih yapmaları istenmiştir;

A: %80 olasılıkla 4,000 dolar kazanma, %20 olasılıkla hiçbir şey kazanamama

B: %100 olasılıkla 3,000 dolar kazanma.

Öğrencilerin %80’i B seçeneğı 3,000 dolarlık kesin kazancı tercih etmişlerdir.

Yine aynı şekilde ikinci deneylerinde de öğrencilerden A ve B seçeneklerinden birini tercih etmeleri istenmiştir;

A: %80 olasılıkla 4,000 dolar kaybetme, %20 olasılıkla hiçbir şey kaybetmeme

B: %100 olasılıkla 3,000 dolar kaybetme.

Öğrencilerin %92’si A seçeneğini tercih etmişlerdir.

Üçüncü deneylerinde öğrencilere 600 kişinin salgın hastalıktan dolayı ölmesi beklendiğı bu durumdan korunmak için A ve B seçenekleri arasında bir tercih yapmaları gerektiğı söylenmiştir;

A: 200 kişi salgın hastalıktan kurtulacak

B: 600 kişinin %33’ü kurtulacak, %67’si ise kurtarılamayacak

Sonuç olarak öğrencilerin %72’si ilk seçeneğı tercih etmişlerdir.

Bir sonraki deneylerinde üçüncü deneyde belirtilen senaryoya iki yeni alternatif eklenmiştir. Bunalar;

C: 600 kişiden 400’ü salgın hastalıktan ölecek

D: %33 olasılıkla kimse ölmeyecek, %67 olasılıkla 600 kişi ölecek

Öğrencilerin %78’i D seçeneğini tercih etmişlerdir.

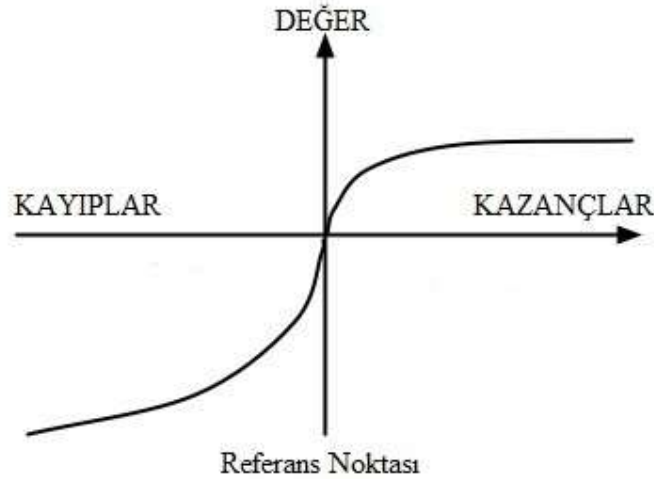
Bu deneylerden yola çıkarak söyleyebiliriz ki bireyler kayıpları söz konusu olduğunda risk almaya eğilimli iken kazançları söz konusu olduğı zaman riskten kaçınmaya çalışmaktadırlar. Yani bireyler risk alıp almama durumları arasında tercih yaparken beklenen fayda hesabı yapmamakta, kazanç ve kayıplarına göre karar vermektedirler.

Beklenti teorisinde bireyler karar verirken değer fonksiyonunu kullanmaktadırlar. Değer fonksiyonu şu şekilde gösterilir;

$$V = \sum_{i=1}^n \pi(p_i) v(x_i)$$

Eşitlik (2) V bireylerin verdikleri kararların beklenen faydasının çıktısı, X_i potansiyel çıktı ve π bunların her birinin olasılığı, v ise bir çıktıya değer atayan işlemi göstermektedir. Referans noktasından geçen değer fonksiyonu S şeklinde ve asimetriktir. Kayıplar, kazançların yaşattığı iyi histen daha fazla acıtmaktadırlar. Beklenti teorisinin beklenen fayda teorisinden farklılaştığı noktada tam burasıdır; çünkü beklenen fayda teorisine göre rasyonel bireyler referans noktasına karşı duyarsızdır. Rasyonel bireyler kazanç ve kayıpların çıktılarının ne şekilde sunulduğunu umursamazlar. P_i fonksiyonu olasılıkları ağırlaştırma işlevi göstermekte ve insanların küçük olasılıklı olaylara karşı aşırı tepki gösterme eğiliminde olurken büyük olasılıklı olaylara karşı yetersiz tepki gösterdikleri fikrini kapsamaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979: 279).

Şekil 2: Varsayımsal Değer Fonksiyonu



Kaynak: Kahneman ve Tversky, 1979: 279

Beklenti teorisine göre değer eğrisi, sıfır olarak kabul edilen referans noktasından negatif ve pozitif sapmalara göre şekil almaktadır. Kayıp ve kazançlar değer eğrisi üzerinde pozitif ve negatif yönlü sapmalara neden olarak S şeklini almasına neden olur. Şekil 2'de Beklenti teorisinde kazanç ve kayıpların durumlarının fayda eğrisinde nasıl olduğu gösterilmiştir. Y ekseninde fayda, X ekseninde kazançlar ve kayıplar bulunmaktadır. Kayıplar için dış bükey ve

kazançlar için iç bükey olan eğri kayıplar söz konusu olduğunda kazançlara göre daha eğimlidir. Bunun nedeni bireylerin aynı miktarda olsa dahi kayıplara verdikleri tepkilerin kazançlara verdikleri tepkilerden daha fazla olmasıdır (Kahneman ve Tversky; 1984: 342).

1.3.1.2. İndirgenmiş Fayda ve Hiperbolik İndirgeme

Hiperbolik indirgeme ya da miyopluk olarak David Hume tarafından adlandırılan ve literatürde sıkça yer alan kavrama göre bireyler şimdiki zaman ile gelecek zaman arasında tutarsız tercihler yapmaktadır. Örneğin; kredi kartı kullanan bireyler alışverişleri sırasında kendilerini kontrol etmekte zorlanırlar ve ihtiyaçları dahi olmayan ürünleri satın alırlar. Bireyler ilerdeki bu borcu kolaylıkla ödeyebileceğini düşündükleri için kolaylıkla iflasa sürüklenirler (McAuley, 2010: 4).

Paul Samuelson'un geliştirmiş olduğu "İndirgenmiş Fayda" yaklaşımına göre elde edilecek olan faydanın zaman içindeki durumuna değil de şu ana göre ne kadar uzaklıkta olduğunu baz alan bir indirgeme bulunmaktadır ve zamanlar arası tercihlerde belli ve kesin olan bu indirgeme kullanılmaktadır. Örneğin; bugün elde edilen tercihin algılanan faydası ile bir ay sonra elde edilen tercihin algılanan faydasının aynı oranda indirgeneceği (değer kaybedeceği) öne sürülmektedir. Bu yüzden, indirgenmiş fayda yaklaşımı yakın zamanda ya da gelecekte elde edilecek faydanın bugün elde edilecek faydaya tercih edilmesini durumunu açıklayamaz (Hatipoğlu, 2012: 6).

Yapılan çeşitli deneyler hiperbolik indirgeme yaklaşımını doğrular niteliktedir. Matthew Rabin'in 2002 yılında yaptığı deney, bireylerin yaşayacağı hazzı daha uzak bir geleceğe ertelemektense gelecekte daha fazla çalışmayı tercih ettiklerini göstermiştir. Oysa indirgenmiş fayda modelinde bireylerin zamanlar arası tercihlerinde faydanın elde edileceği günün bir önemi olmadığı için bireylerin tutarlı ve rasyonel kararlar verdiği varsayılmaktadır (Rabin, 2002: 12-14).

1.3.1.3. Bireysel Fayda ve Sosyal Fayda

Geleneksel iktisadın "homoeconomicus" olarak tanımladığı bencil ve sadece kendi çıkarlarını düşünen veya başkaları için kendi çıkarlarından ödün vermeyen bireylere karşı fedakârlık ve intikam gibi duygularla hareket eden bireylerin olduğu bir gerçektir (Camerer & Thaler, 1995: 210-211).

Daniel Kahneman ve Jack L. Knetsch 'in 1986 yılında yayınlanan çalışmasında ültimatoom oyunundan bahsedilmektedir. Bu oyuna göre birbirlerini tanımayan iki öğrenciye 20 dolar verilir ve öğrencilerden birinin bu parayı ikisi

arasında paylaşılması istenir. Eğer öğrenciler aralarında anlaşabilirlerse parayı alabilirler ancak öğrencilerden biri anlaşmayı reddederse hiç para alamayacaklardır. Geleneksel iktisadın tanımladığı rasyonel insan modeline göre parayı paylaşılacak olan öğrencinin kendisine daha fazla para alıp diğer öğrenciye daha az para teklif etmesi gerekiyor (19 dolar kendisi için 1 dolar diğer öğrenci için gibi). Ancak deneyin sonunda öğrencilerin birçoğu parayı eşit şekilde paylaşmıştır. Aynı şekilde rasyonel olan birey 1 dolar dahi olsa kazancı artacağı için bu teklifi kabul etmelidir çünkü faydası bir önceki duruma göre artacaktır. Fakat, düşük teklif alan öğrenciler parayı almaktansa rasyonellikten saparak teklifi reddetmişlerdir.

1.3.1.4. Olasılık Muhakemesi (Olasılık Yargısı)

Hayat; aslında sabah uyandığımız andan gece uyuyana kadar yaptığımız seçimlerden ibarettir. Bu metni okuyor olmanın da sizin kararınız olduğu gibi. Bugün yaptıklarınız da bulunduğunuz mekânlar da öğle yemeğini nerde yediğiniz de sizin kararınızdır. Aslında hayat, verdiğimiz kararların toplamıdır ve karar verme yaşamı anlamlandıran vazgeçilmez bir gereksinimdir. Geleneksel iktisatta bu kararlar verilirken kullanılan sayısal karar alma yöntemlerinden biri Bayes karar alma yöntemidir. İngiliz istatistikçi Thomas Bayes (1702-1761) adını taşıyan Bayes Karar verme sürecine göre; Bayes yaklaşımı yeni bilgiler ışığında eski olasılıkların düzeltilmesi olarak adlandırılabilir. Bazı durumlarda mevcut bilgi kullanılarak bu olasılıklar güncellenebilir. Geçmişteki veriler ve deneyim karar vermede çok önemlidir. Örneğin; deprem ile ilgili kayıtları inceleyerek yerleri hakkında öznel bir tahmin yapmak, yeni bir mamulün talep tahminini geliştirmek için pazar araştırması yapmak, bir sistemin hareket tarzlarından bazılarını tahmin etmek için bir prototip oluşturmak (<https://industryolog.com/bayes-tarzi-karar-verme/10.10.2020>).

Bayes kuralı bilimsel olarak gerçekçi olmayan birçok özellik barındırdığı için kusursuz bir karar verme yöntemi olarak görülmesi mümkün değildir. İlk olarak, Bayesyen bir güncelleme yapabilmek için öncesinde bazı olasılık hesaplarının yapılmış olmasını gerektirir. İkinci olarak, Bayesyen güncelleme daha önce hesaplanan olasılıklarla yeni kanıtların değerlendirilmesi arasında bir ayrım gerektirir. Ancak birçok bilişsel mekanizma gözlemlenenleri yorumlamak için önceki bilgileri kullanarak bu ayrımı ihlal ederler. Örneğin, algı deneylerinde bir nesneyi tanıdık yerde görmeyi bekleyen denekler (denizde gemi görmek gibi) aynı nesneyi beklenmedik yerde gören deneklere göre (gemiyi bir alışveriş merkezinde görmek gibi) nesneyi daha doğru bir şekilde algılamışlardır. Üçüncü olarak, sübjektif beklenen fayda teorisine göre olasılık muhakemesi ile bu muhakeme sonucu elde

edilen fayda ayrı olarak düşünülür. Ancak hüsnükuruntulu düşünceler ve yalnızca kendi kendine hizmet eden motivasyonlar bu ayrımı ihlal eder. Son olarak, Bayesyen güncelleme bilgilerin geliş sırasının bir etkisi olmadığını öngörmektedir. Fakat, geliş sırası güncel bilginin hafıza üzerindeki gücünden (yenilik etkisi) ve eski hafızanın tekrar edilmesi etkisinden dolayı daha net hatırlanma açısından etkilidir. Bu sıralama etkisi bilginin nasıl sıralandığının olasılık muhakemesi sürecini çarpıttığını göstermektedir (Camerer ve Loewenstein, 2004: 9).

Bilişsel psikologların önerdiği heuristik (buluşsal) mekanizmalar sonucu Bayes kuralını ihlal eden bazı durumlar ortaya çıkmıştır. Heuristik ya da buluşsal düşünme tekniğinin ne olduğundan kısaca bahsedecek olursak; heuristik, özgül sorunların çözümü için kullanılan bir bilişsel süreçtir. Heuristik terimi, sorunlar karşısında doğruluğu kesin olmayan ama çoğu kez etkili görünen birtakım cevaplar oluşturma yollarına işaret etmektedir. Özellikle belirsiz durumlarda karar verme söz konusu olduğunda, bireylerin spesifik problemleri çözmek üzere kullandıkları yöntemdir. Bu açıdan zihinsel kestirmeler olarak bilinen heuristik teknikler, rasyonel yaklaşımlarla karşılık gösterilmektedir. Buna bir örnek verecek olursak; insanlara, kilitli bir kapıyı açmak üzere, doğru anahtarın da içinde bulunduğu bir tomar anahtar verilse, heuristik tekniklerden birisi kilidin şekline bakarak buna benzer görünen anahtarları denemek olabilir. Rasyonel tutum ise anahtarları bir bir denemektir. Birinci halde kısa yoldan bir çözüm bulunabilir veya bulunamaz ama ikinci halde çözüm kesindir (<https://industryolog.com/heuristik-dusunme-teknigi/> 10.10.2020).

Bireyler gelecekteki olayların olasılıklarını düşünürken bu olasılıkların bu olayları hayal etmek kadar kolay olup olmadığına göre değerlendireceklerdir. Bu "ulaşılabilirlik algısı" önyargılara neden olur. Bu önyargılardan birisi "Geç farkına varma yanılgısı"dır. İnsanlar bir olayın sonucu belli olduktan sonra sonucun önceden tahmin edilebilir olduğu yanılgısına düşerler. Örneğin; maç sonuçlandıktan sonra kazanan takımın kazanacağını baştan beri belli olduğunu ve bunu tahmin etmenin kolay olduğuna inanılması. "Bilginin laneti" olarak adlandırılan daha genel bir önyargı ise; fazla bilgili insanların diğerlerinin ne bilip ne bilmediğini hayal etmekte zorlandıkları durumdur. Gelişim psikoloğu Jean Piaget, öğretmenin zorluğunun bu lanetten kaynaklandığını söylemektedir. Mesela; neden tüketici kayıtsızlık eğrisi ya da Nash dengesi gibi gayet "açık" bir şeyi lisans öğrencilerine anlatmak bu kadar zor? (Camerer ve Loewenstein, 2004: 9). Ulaşılabilirlik algısı insanların karar verirken her zaman rasyonel

davranmadıklarının, beynin daha kolay ve hızlı karar verebilmek için rasyonellikten uzak bir süreç izleyebildiğinin göstergesidir.

“Temsil edilebilirlik” başka bir heuristik düşünme tekniğidir. İnsanlar P (hipotez | veriler) veya P (örnek | sınıf) gibi koşullu olasılıkları, verilerin hipotezi ne kadar iyi temsil ettiğine göre değerlendirirler. Çoğu heuristik düşünme tekniği gibi temsil edilebilirlik de birçok durumda asgari bilişsel çaba ile makul kararlar ortaya koyan bir kısa yoldur ama bazen makul olmayan sonuçlar ortaya koyabilir. İnsanlar bir sınıfın prototipsel örneklerini olduklarından daha fazla gerçek olarak değerlendirebilirler. Örneğin, profili tanımlanan belli bir öğrencinin mühendislik fakültesi öğrencisi mi olduğunu yoksa hukuk fakültesi öğrencisi mi olduğunu değerlendirirken insanlar içgüdüsel olarak tanımlanan profilin mühendislik ve hukuk fakültelerinin klişe tiplerine ne kadar uyduğu üzerinde dururlar. Temsil edilebilirliğin başka bir yan ürünü ise “küçük sayılar yasası”dır. Küçük örneklerin, bunları oluşturan istatistiksel sürecin özelliklerini temsil ettiği düşünülmektedir. “Kumarbazın safsatası” olarak adlandırılan bu durum küçük sayılar yasasının bir tezahürüdür ve insanların üç kez ardı ardına yazı geldikten sonra dördüncü atışta tura gelmesini beklemelerine benzer. Bu yanlış değerlendirmeler rastgele seçimle yapılan oyunlarda insanları şaşırtır ve herhangi bir hile olmadığı halde insanları hile olduğunu düşünmeye iter. Bireylerin bir olay karşısında genelleme yapabilmeleri için örneklemeler yeterince büyük olmalıdır ki bu genellemeler gerçeğe uygun sonuçlar verebilsin. Ancak bireyler karmaşık bir sürecin içine girmektense bu tarz kısa yollarla önyargı içeren sonuçlar elde etmekte ve bu yüzden de rasyonel olmayan kararlar verebilmektedirler (Camerer ve Loewenstein, 2004: 10).

Heuristik yöntemlerin iyi ve kötü yanları olduğuna dikkat etmek gerekmektedir. İyi bir heuristik yöntem zamanın ve bilişsel kapasitenin kısıtlı olduğu zaman hızlı ve oldukça makul sonuçlar ortaya koymaktadır fakat aynı zamanda bazı durumlarda mantık ilkelerini ihlal edip hatalara neden olmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2004: 11). Kahneman ve Tversky ilk çalışmalarında heuristik yöntemlerin neden olduğu yanlışlıkların üstünde durmasalar da sonraki çalışmalarında bu durumu eleştirmişlerdir. Ayrıca Kahneman ve Tversky, insanların belirsizlik altında karar alırken bu yöntemlere başvurmalarının ve rasyonel olmayan kararlar almalarının en önemli sebebi olarak bireylerin, ekonomik kararlar alırken olayları analiz etmekte zorlanmalarını göstermektedir (Tversky ve Kahneman, 1971: 105-110).

1.3.2. Karar Vermedeki Gizli Tuzaklar

Bireylerin karar verme aşamasında kararlarını şekillendiren, yönlerini değiştiren, rasyonellikten çok uzak kararlar almalarına sebep olan tuzaklar olarak adlandırabileceğimiz etkiler vardır: çıpalama etkisi, sahiplik etkisi, batık maliyet etkisi, kendini doğrulama tuzağı, çerçeveleme etkisi gibi. Bu etkiler, homoeconomicus kavramının gerçek hayatta bir geçerliliği olmadığını gösteren önemli kanıtlardır.

1.3.2.1. Çıpalama Etkisi (Anchor Effect)

Çapa etkisi olarak da adlandırılan Çıpalama etkisi bir önceki eylemde algıladığımız, etkileşime girdiğimiz veya öğrendiğimiz bir sayının gelecekteki kararlarımızı etkilemesi olarak tanımlanabilir. İnsanlar, fikir sahibi olmadıkları konular karşısında tahmin yürütürken belirli bir sayıyı baz almaktadırlar. Bu durum günlük hayatımızda da çokça karşımıza çıkmaktadır. Örneğin, bir evin gerçek değeri düşük olsa bile ev için talep edilen fiyatın yüksek olması bireyler üzerinde evin çok değerli olduğuna dair bir etki oluşturur (Kahneman, 2017: 139-140).

Öğrenciler üzerinde yapılan bir deneyde öğrencilere ilk olarak kendi telefon numaralarının son üç sayısına 200 sayısını ekleyerek bir kâğıda yazmaları söylenmiştir. Daha sonra elde ettikleri sayıdan ne kadar önce veya ne kadar sonra Atilla'nın Avrupa'ya akımlar düzenlediği hakkında tahminde bulunmaları istenmiştir. Bu iki sonucun aslında aralarında bir bağlantı olmadığı halde telefon numaralarından elde edilen sayılar bireylerin tahminlerini etkilemiştir. Bireyler kararlarında daha önceden gördüklerinden duyduklarından etkilenmiş ve rasyonellikten uzak bir yol izlemişlerdir (Thaler ve Sunstein, 2008: 24).

Kahneman'ın *Thinking, Fast and Slow* (2011) adlı kitabında 15 yıllık tecrübe sahibi yargıçlar üzerinde yaptığı bir deneyden bahsedilmektedir. Deneyde yargıçlardan bir markette ürün çalarken yakalanan bir sanığa cezasını vermeden önce her seferinde 3 ya da 9 gelecek biçimde ayarlanmış zarları atmaları istenmiştir. Daha sonra yargıçlara sanığa verecekleri cezanın süresinin attıkları zarın sonucundan daha yüksek mi yoksa alçak mı olduğu sorulmuş ve cezayı belirlemeleri istenmiştir. Attıkları zarın sonucu 9 gelen yargıçlar ortalama 8 ay; 3 gelen yargıçlarsa ortalama 5 ay hapis cezası vermişlerdir.

1.3.2.2. Sahiplik Etkisi

İnsanların sahip oldukları varlıklara olduğundan ya da diğer varlıklardan daha fazla değer atfetme durumu sahiplik tuzağı olarak adlandırılabilir. İnsanların bu varlığa sahip oldukları süre birkaç dakika dahi olsa kararlarını etkilemektedir. Birçok insan bulundukları A konumundan B konumuna geçmek istemeyip bunun yerine mevcut durumlarını korumayı tercih ederler, çünkü başka bir alternatif duruma geçmek çaba gerektirecektir. (Hammond ve diğerleri, 1998: 49).

Thaler'ın yaptığı bir deneyde bir grup öğrenciden bazılarına değeri 5 dolar olan bir bardak verilmiş ve daha sonra bu bardağı kaç paraya satmaya gönüllü oldukları sorulmuştur. Öğrenciler ortalama 7 dolar gibi bir fiyata bardağı satmayı kabul etmişlerdir. Deneyde bardak vermedikleri öğrencilere de bu bardak yerine para vermeyi teklif etmişlerdir ve öğrencilere kaç para istedikleri sorulmuştur. Öğrenciler ortalama 3,5 dolar üzerinde bir para istemişlerdir. 7 dolar ile 3,5 dolar arasındaki fark sahiplik etkisidir. Bardağa sahip olan öğrenciler sahip olmalarının üstünden çok kısa bir zaman geçmiş dahi olsa bardağa verdikleri değeri arttırmışlardır. Diğer öğrenciler bardağa sahip olmadıkları için sahiplik tuzağına düşmemişlerdir (Thaler, 1999: 183-206).

1.3.2.3. Batık Maliyet Etkisi

Bireyler verdikleri kararın yanlış olduğunu bilseler dahi psikolojik olarak başarısızlığın hissettirdiği duygulardan kaçmak ve şimdiye kadarki çabalarının boşa gitmesini istemedikleri için, bu kararlarından dönmedikleri durum batık maliyet tuzağı olarak adlandırılır. Kahneman ve Tversky'nin 1984'te yaptıkları çalışmada katılımcılara iki tane soru sorulmuştur:

İlk soru: Bileti için 10 dolar ödedikleri tiyatro oyununu izlemek için gittiklerinde bileti kaybettikleri ve biletin tekrar çıkartılmadığı bir durumda tekrar 10 dolar verip yeni bir bilet alıp almayacakları sorulmuştur.

200 katılımcının %46'sı yeni bilet alacağını, %54'ü yeni bilet almayacağını söylemiştir. Katılımcılar kayıp bilet ile oyun arasında bir bağlantı kurmuşlardır.

İkinci soru: Bileti 10 dolar olan tiyatro oyununu izlemeye gittiklerinde bilet almadan önce 10 dolar kaybettiklerini fark ettiklerini düşünmeleri istenmiş ve oyunu izlemek için bilet alıp almayacakları sorulmuştur.

183 katılımcının %12'si oyunu izlemek için bilet almayacağını söylerken %88'i bilet alacağını belirtmiştir. Çoğunluğun bu yanıtı vermelerinin nedeni kaybettikleri para ile oyun arasında bir bağlantı kurmamalarıdır.

1.3.2.4. Kendini Doğrulama Tuzağı (Confirming-Evidence)

Kendini doğrulama tuzağı (doğrulayan deliller), karar vericilerin, gelen delilleri kendi düşüncelerini doğrulayacak ve karşı oldukları düşünceyi boşa çıkaracak şekilde değerlendirmeleri sonucu ortaya çıkar. Kendi düşüncelerimizi doğrulama çabamızın yanında bu tuzak başkaları tarafından desteklenen fikrimizin daha fazla önemli olduğunu düşünmemizi sağlarken eleştirilen fikrimizin diğerine göre daha önemsiz olduğunu düşünmemize neden olur (Hammond ve diğerleri, 1998: 52). Bir şey yapmak istemediğimizde çok hızlı şekilde bahane üretebildiğimiz halde, bizi harekete geçirecek nedeni bulmakta zorlanmamız bunun en iyi örneğidir. Nitekim bir öğrencinin “bugün neden okula gitmemeliyim?” sorusuna verebilecek cevabı çok fazlayken “neden okula gitmeliyim?” sorusuna bir cevap bulmakta zorlanması gibi.

1.3.2.5. Çerçeveleme Tuzağı (Formal Matters)

Çerçeveleme tuzağı, problemi yanlış formüle edip karar alma sürecini kısıtlayan bir tuzak türüdür. Karar verme sürecinde problemi yanlış tanımlama bireyleri yanlış çözümlere götürmektedir. Çerçeveleme etkisi, şartlar aynıyken seçeneklerin farklı farklı sunulması sonucu bireylerin farklı tepkiler vermelerine neden olur (Altunöz, 2016: 46).

Kanser hastaları üstünde yapılan bir deneye göre hastalara cerrahi müdahale ve radyoterapi tedavi türleri A ve B olarak iki farklı şekilde aktarılmış ve bu bilgilere dayalı olarak seçim yapmaları istenmiştir;

A: Cerrahi müdahale ile tedavi olan 100 hastadan 90'ı hayatta kalmıştır ve tedaviden 5 yıl sonra hastaların 34'ü hala hayattadır. Radyoterapi ile tedavi olan 100 hastanın hepsi hayatta kalmıştır fakat 5 yıl sonra hastaların yalnızca 22'si hala hayattadır.

B: Cerrahi müdahale ile tedavi olan 100 hastanın 10'u müdahale sırasında, 66'sı ise tedaviden sonraki 5 yıl içinde hayatlarını kaybetmiştir. Radyoterapi ile tedavi olan 100 hastadan 78'i tedaviden sonraki 5 yıl içinde hayatlarını kaybetmişlerdir.

Tedavi yöntemleri A seçeneğindeki gibi anlatıldığında hastaların %82'si cerrahi müdahaleyi tercih ederken, B seçeneğindeki gibi aktarılmış hastaların cerrahi müdahale tercihleri azalmış, hastalar %44 oranında radyoterapiyi seçmişlerdir. Aslında A ve B seçeneğinde aktarılan bilgiler aynı olsa da sunuluş şekli kararlar üzerinde değiştirici etki yapmıştır.

Yapılan çeşitli araştırmalar ve deneyler ortaya koymuştur ki, insanlar karar almadaki bu tuzaklardan etkilenerek rasyonel olmayan kararlar verebilmektedir. Bu yüzden iktisadi teorilerde tutarlı, rasyonel, faydasını en üst seviyede tutmayı amaçlayan insan olarak tanımlanan homoeconomicus'u baz almak sürdürülebilir sonuçlar ortaya koymamaktadır.

1.4. DAVRANIŞSAL İKTİSADIN TARİHSEL GELİŞİMİ

İktisadi teorilere psikoloji teorilerinin eklenmesi radikal gibi görünse de daha önce bahsettiğimiz gibi çok eskidir. İktisat disiplininin bilim olarak kabul edildiği yıllarda psikoloji henüz disiplin olarak değerlendirilmemekteydi. Birçok iktisatçı aynı zamanda kendi dönemlerinin psikoloğu sayılmaktadır. Adam Smith'in "Ahlaki Duygular Teorisi" adlı çalışmasının insan psikolojisiyle alakalı yorumlarla dolu olması aynı zamanda davranışsal iktisat alanındaki gelişmelerin habercileri olarak karşımıza çıkmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2002: 3). Smith bu eserinde, duyguların, hislerin ve ahlakın insan davranışlarının farklı yönleri olduğunu, iktisatçılar tarafından görmezden gelinmesinin hatta inkâr edilmesinin yanlış olduğunu, tersine bunların araştırılmaya değer konular olduğunu vurgulamıştır. Yine aynı kitabında, insanların iyi bir durumdan kötü bir duruma geçtiklerinde hissettikleri acının, kötü bir durumdan iyi bir duruma geçtiklerinde hissettikleri mutluluktan daha fazla olduğunu söylemektedir. Bu söylemin işaret ettiği kavram günümüzde davranışsal iktisatta hipotetik değer fonksiyonu olarak bilinen kavramdır.

Francis Edgeworth'un bir eserinde bahsettiği pazarlık halindeki iki kişiden bir kişinin faydası arttığında bir diğerrinin faydasının azaldığını ön gören sosyal fayda modeli modern teoriler için sağlam bir zemin hazırlamıştır (Camerer ve Loewenstein, 2002:4).

Herbert Simon'un 1955 yılında yayınladığı eseri davranışsal iktisat açısından son derece önemlidir. Bireylerin rasyonel davranmaları sahip oldukları kapasite ve mevcut araç gereçlerle zor olduğunu söyleyen Simon, kişilerin IQ'su ile bilgisayar karşılaştırıldığında bireylerin bilgisayar gibi davranamayacağını, bu yüzden sınırlı bilgi ve yeteneklere sahip homoeconomicusun tercihlerinde kendisi için en iyi olduğunu düşündüğü seçeneği tercih ettiğini öne sürer. Simon, bu çalışmada kişiyi optimum seçenekten uzaklaştıran sınırlı rasyonellik kavramı üzerinde yoğunlaşmıştır. Bilişsel psikologlar, 1970'lerde iktisadi kararlar alma ve yargı üzerine çalışmaya başlamış olup, beklenen fayda maksimizasyonu ve olasılık değerlendirmelerinin mantıksal kurallarını ölçüt kriteri olarak kullanarak bilişsel mekanizmayı teorileştirmeye çabalamışlardır. 1950'lerde Ward Edward tarafından bu şekilde kullanılan bu yöntem

daha sonraları Amos Tversky ve Daniel Kahneman, Baruch Fischhoff, Paul Slovic ve diğeri tarafından da kullanılmaya başlanmıştır (Camerer, 1999: 10575).

Sendhil Mullainathan ve Richard H. Thaler 2000 yılında yaptıkları çalışmalarında davranışsal iktisadın ana akım iktisattan farklı olduğunu gösteren üç sapmaya değinmişlerdir. Bunlardan ilki, sınırlı rasyonellik altında bireylerin sınırlı bilişsel yeteneğe sahip olmalarından dolayı problem çözme yetenekleri etkilenmekte ve bu nedenle optimum çözümden uzaklaştırmakta olmalarıdır. İkincisi, sınırlı iradenin insanların bazen uzun dönemde çıkarlarına uygun olmayan davranışlar sergilemelerine neden olmasıdır. Üçüncü sapma ise, sınırlı öz çıkar insanların bazen başkalarına yardım etmek için kendi çıkarlarından vazgeçtiği durumdur. Bu sapmaların boyutu bireylerin seçimlerinin kavramlaştırılması sırasında hangi ölçüde modifiye edilmesi gerektiği konusunda bize bilgi verir (Mullainathan ve Thaler ,2000: 3-5).

Amos Tversky davranışsal iktisat ile ana akım iktisat arasındaki farkı şu sözlerle anlatmaktadır; “Meslektaşlarım yapay bir zekâ üzerine çalışıyor, ben doğal aptallık üzerine çalışıyorum” (Rich ve Gureckis, 2019: 174).

Davranışsal iktisat üzerine çalışan iktisatçılar, Eski Davranışsal İktisatçılar ve Yeni Davranışsal İktisatçılar şeklinde gruplandırılmıştır.

1.4.1. Eski Davranışsal İktisatçılar

Eski davranışsal iktisatçılar geleneksel iktisadın yetersiz olduğunu düşündükleri için bilişsel psikolojiden elde edilen öngörülerle birlikte geleneksel iktisada alternatif bir iktisadi yaklaşım geliştirilmesi gerektiğini desteklemektedirler (Sent, 2004:742).

Eski davranışsal iktisadın temsilcilerini dört gruba ayırabiliriz. İlk gruptakiler Carnegie Mellon Üniversitesinde görev yapan sınırlı rasyonellik, memnuniyet ve benzerlikler üzerine çalışan Richard Cyert, James March ve Hebert Simon. Ayrıca Yale Üniversitesi’nden Richard Nelson ve Sidney Winter da aynı çalışma alanına katkıda bulunan araştırmacılar oldukları için bu grubun içinde sayılabilirler. İkinci grupta Michigan Üniversitesi’ndeki araştırmacılara önderlik eden psikolojik ekonomi üzerine olan ilgisiyle tanınan George Katona bulunmaktadır. Katona ve takipçileri tüketici davranışları ve makroekonomi üzerine yoğunlaşmıştır. Üçüncü grupta ise Oxford Üniversitesi’nde belirsizlik ve koordinasyon üzerine çalışmalar yapan araştırmacılar Philip Walter Sawford Andrews, D.McLean-Lamberton, Jacob Marschak, George B. Richardson ve George L.Shackle’dır. Dördüncü ve son gruptaki Stirling Üniversite’sinde görev yapan Neil Kay, Brian Loasby, Richard Shaw, John

Sutton, Andrew Tylecote ve Peter Earl gibi araştırmacılar ise eklektizm ve entegrasyon konuları üzerine çalışmışlardır. Dört farklı gruptaki araştırmacılar fayda maksimizasyonu, denge ve yeni yaklaşımlar geliştirmek üzerine odaklanmışlardır. Saydığımız bu grupların dışındaki James Morgan, Thomas Juster gibi araştırmacılar makroekonomi alanına katkı sağlarken Harvey Leibenstein, John Tomer ve Randall Filer gibi araştırmacılar da mikroekonomi alanında çalışmalar yapmaktadır. Diğer taraftan Richard Thaler, Stanley Schacter finans alanında çalışmalarını yürütürken Richard Cyert, James March, Richard Nelson ve Sidney Winter firma teorisine odaklanmıştır. Amyra Grossbard-Shectman iş gücü ekonomisi, Howard Kunreuther ise kamu finansmanı alanında çalışmıştır (Sent, 2004: 401).

Psikolojik tedbirlerin önemi ve sınırlı rasyonellik üzerine George Katona, Harvey Leibenstein, Tibor Scitovsky ve Herbert Simon gibi araştırmacı ekonomistler çeşitli çalışmalar yapmışlardır. Bu çalışmalar iktisat biliminin yönünü değiştirecek kadar iktisatçıların ilgisini çekmemiştir (Camerer ve Loewenstein, 2002: 5).

Ekonomistlerin hızlı bir şekilde beklenen fayda modellerini, indirgenmiş fayda modellerini, risk altında yapılan seçim modellerini ve zamanlar arası seçim modellerini kabul etmeleri bu alanda yaşanan gelişmelerden biriydi. Allais (1953), Ellsberg (1961) ve Markowitz (1952)'in yaptığı çalışmalar beklenen fayda ve sübjektif beklenen fayda üzerine yeni ufuklar açarken Strotz'in 1995'te yaptığı çalışmasında üssel indirgemeyi araştırmıştır (Camerer ve Loewenstein, 2002: 5). Eski davranışsal iktisada yapılan bu katkılar ana akım iktisatçıları tarafından memnuniyetsizlikle karşılanmıştır çünkü bu çalışmalar eski davranışsal iktisatçıların kendilerini ana akımdan uzaklaştırmaya yönelik açık çabaları olarak algılanmış ve bu çabalar asla ekonomiye "uygun" olarak görülmemiştir. (Sent, 2004: 742).

1.4.2. Yeni Davranışsal İktisatçılar

Daha çok deney odaklı çalışmayı tercih eden yeni davranışsal iktisatçılar, veri anormal durumları açıklayacak alternatif teoriler ortaya koymuşlardır (Sent, 2004:748). Davranışsal iktisatçılar deneysel kontrolün davranışsal tutumları standart tutumlardan ayırma noktasında oldukça başarılı olmuşlardır; çünkü bilgisayar simülasyonlarını, beyin taramalarını, alana ait verileri ve saha deneylerini kullanmayı tercih etmişlerdir. 1970'lere kadar uzanan Yeni Davranışsal İktisat'ın kökleri özellikle Amos Tversky ve Daniel Kahneman'a kadar uzanmaktadır. Ayrıca Yeni Davranışsal İktisat'ın temellerinin atılmasında Baruch Fischhoff, Paul Slovic ve diğerlerinin de etkisi vardır (Sent, 2004: 743-748). Bu alanda çalışan Kahneman ve Tversky, Thaler, ve Loewenstein ve Prelec, gibi bilim insanları çeşitli deneyler yaparak tercihlerle ilgili

anomaliler olduğunu ortaya koymuşlardır. İktisatçıların anormallikleri kabul etmelerinden sonra psikolojik ilerlemeler yeni teorilere kapı açmıştır. Ward Edwards, Duncan Luce, Amos Tversky ve Daniel Kahneman gibi psikologlar, davranışsal psikolojiye bağlı olarak gelişen bilişsel psikoloji noktasından ekonomik modellere kendi psikolojik modellerini karşılaştırmak için bir ölçüt olarak kullanmak amacıyla çalışmalarında yer vermişlerdir (Camerer ve Loewenstein, 2002: 5). Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisada yaptığı katkılar sezgiler ve önyargılar, çerçeveleme etkisi ve beklenti teorisi olarak üç alana ayrılabilir. İlk olarak, Kahneman ve Tversky belirsizlik altında karar aşamasında sezgilerin ve önyargıların önemi üzerine çalışmışlar ve akıl yürütme esnasında, kısa yollardan, istihdamda temsil edilebilirlikten, ulaşılabilirlikten, çapalama etkisinden etkilenilme durumunun yaygın olduğunu ortaya koymuşlardır. İkinci olarak, çerçeveleme etkisi, tercih iptalleri ile ilgili olguları araştırarak tercihlerin çerçevelenmesini ya da yapılandırılmasını mercek altına almışlardır. Üçüncü olarak, Kahneman ve Tversky Beklenti Teorisi'ni geliştirmiş ve tercihler üzerinde referans noktasının etkisi üzerine odaklanmışlardır. Sonrasında Kahneman ve Tversky'nin yarattığı bu anlayış Richard Thaler ve Robert P. Gwinn gibi bilim insanları tarafından geliştirilmiştir (Sent, 2004: 743).

1970'te Charles Plott, Vernon Smith gibi iktisatçılarla başlayan deneysel iktisat hem Davranışsal İktisada hem de iktisat teorisinin gelişmesine önemli katkıda bulunmuştur (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 298). 1980'lere gelindiğinde ise davranışsal iktisat kurumsallaşmış, 1982'de Davranışsal Ekonomiyi Geliştirme Derneği (Society for the Advancement of Behavioral Economics) kurulmuş, 1980'de Journal of Economic Behavior and Organization dergisi, 1981'de Journal of Economic Psychology yayınlanmaya başlamıştır. 1984 yılında ilk defa gerçekleştirilen davranışsal iktisat konferansı organize edilmiştir. Fakat, yeni davranışsal iktisadın yükselişi 1990'lı yıllarda gerçekleşmiştir. Günümüzdeki temsilcileri Harvard Üniversitesi'nden David Laibson, Massachusetts Teknoloji Enstitüsü'nden Sendhil Mullainathan, Carnegie Mellon Üniversitesi'nden George Loewenstein, California Teknoloji Enstitüsü'nden Colin Camerer, California Üniversitesi Berkeley'den Matthew Rabin'dir. Thaler ve Kahneman pek çok projede ortak çalışmış ve tüketici tercihleri, öz kontrol, tasarruf davranışları ve finans alanına önemli katkılar sağlamışlardır. Colin Camerer, Linda Babcock, Catherine Eckel, George Loewenstein ve Matthew Rabin gibi yeni nesil davranışsal iktisatçılar Thaler'ın yaptığı çalışmalardan etkilenmişlerdir (Sent, 2004: 744-747).

Bunun yanında Robert Frank ve Robert J.S. Hiller gibi yeni davranışsal iktisatçılar ise rasyonellik prensibini sorgulayan ve genellikle psikolojiden daha az etkilenmişlerdir (Eser ve Toigonbaeva, 2011:298). 1982 ve 1984 yıllarında yaptığı çalışmalarda yeni davranışsal iktisatçılardan George Akerlof, geleneksel iktisattan farklı olarak gönülsüz işsizlikte etkin ücret teorisinin geliştirilmesine öncü olmuş ve Etkin Ücret Teorisinin psikolojik dayanaklarına ilişkin açıklamalar yapmıştır. Davranışsal İktisat alanına bir diğer katkı ise temsil edilebilirlik, karşılıklılık, küçük sayılar kanunu, indirgenen zamanda şimdiki durum yanılgısı, hüküm ve yargılarda yanlılık alanlarında yeni davranışsal iktisatçı Matthew Rabin tarafından sağlanmaktadır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 300).

1.5. DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE KAMU MALİYESİ İLİŞKİSİ

Kamu maliyesi çeşitli kaynaklarda devlet faaliyetlerinin ekonomik ve mali yönlerini neden ve sonuçlarıyla inceleyen ve bunlardan kaynaklanan sorunların çözümlerini araştıran bir bilim dalı olarak geçmektedir. Prof. Dr. Akif Erginay maliye biliminde ele alınacak konuların, gelirlerin çeşitleri ve elde ediliş şekilleriyle bunların kamu hizmetlerine harcanması usulleri olduğunu ve bu konuları incelerken bu gelir ve harcamaların ekonomik, politik, hukuki, teknik ve sosyal-psikolojik yönleriyle neticelerinin göz önünde bulundurulması gerektiğini, belirtmektedir (Eker ve Bülbül,2017: 11). Devletin doğuşuyla birlikte ortaya çıkan bu bilime göre kamu maliyesi devlet ve vatandaşlar arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır (Bailey,2009: 178).

Davranışsal iktisadın özünde; iktisadi analizlerdeki psikolojik temellerinin sağlamaştırılmasıyla birlikte gerçekçiliğin artacağı, iktisadın kendi terimleriyle teorik kavramlar üreterek, alanın temel unsurları hakkında daha iyi tahminler yaparak ve daha iyi bir politika ortaya koyacağı inancı yatmaktadır (Camerer ve Loewenstein,2004: 3).

Ekonominin, bireylerin tercihlerini nasıl oluşturdukları ve nasıl seçimlerde bulundukları ile ilgili genellikle yaptığı basitleştirici varsayımlara rağmen, kamu politikası sorunlarının net analizini ortaya koyabilmek zordur. Kamu maliyesi, kamu politikalarının ne zaman üretken olabileceği ve hangi koşullarda piyasaların verimsiz ve istenmeyen sonuçlara yol açacağına dair bir teori ile başlar. Bu anlayıştan hareketle, bu koşulları ele alan politikalar oluşturmaya yönelik öneriler geliştirir. Modern kamu maliyesinin gücü, bir dizi çekirdek ekonomik gücü (dışsallıklar, ters seçim vb.) tanımlama ve bu güçleri hem çok çeşitli konularda (işsizlik, çevre politikaları vb.) politika yanıtlarına duyulan ihtiyacı tespit etme hem de bu yanıtları

oluşturmak için kullanma becerisinde yatmaktadır. Genellikle kamu maliyesi, bireylerin mükemmel optimize ediciler oldukları, sınırsız bir öz kontrole sahip oldukları ve çoğunlukla standart tercihlere sahip oldukları varsayımı altında tüm bunları gerçekleştirir. Davranışsal iktisat, bu varsayımların çoğu kez gerçeklikle bağdaşmadığını ortaya koymuştur. Dahası, bu varsayımların politika sonuçları açısından önemli bir şekilde başarısızlığa neden olduğu keşfedilmiştir (Congdon ve diğerleri, 2011: 40).

Davranışsal iktisat, neo-klasik iktisadın varsayımlarında temel alınan homoeconomicus insan modeline çeşitli eleştiriler getirerek, bu modelin gerçeklik ile bağdaşmadığını ortaya koymuştur. Davranışsal iktisada göre, insanlar her zaman rasyonel davranmadığı gibi karar mekanizmaları, çeşitli tuzaklara düşerek irrasyonel kararlar almalarına sebep olabilmektedir. Ekonomi alanındaki bu gelişme birçok teori ve politikanın sorgulanmasına neden olmuştur. Bireyler homoeconomicus olsalardı eksiksiz bilgiye sahip olacaktı. Bu durumda vergi kaçırmanın cezalarının farkında olacaklar, verginin sosyal ve toplumsal maliyetlerini mükemmel bir biçimde değerlendirebilecekler ve bu durumun çıkarları üzerindeki negatif etkilerinin tamamen farkında olacaklardır. Bunun sonucunda vergi kaçırma eğiliminden uzak duracak ve tam bir vergi uyumu göstereceklerdir. Ancak, karşılaştığımız durumun böyle olmaması bireylerin homoeconomicus olmadığını ortaya koymaktadır. Kamu maliyesi alanında büyük yankı uyandıran bu durum davranışsal kamu maliyesi alanının doğmasını sağlamıştır. Davranışsal iktisat gibi davranışsal kamu maliyesinin de temeli olan insan faktörünün davranışları çeşitli kamu maliyesinin konuları altında incelenmeye başlamıştır. Yapılan çalışmaların birçoğu vergi uyumu alanında yoğunlaşmıştır. Devletlerin en temel gelir kaynağının vergiler olduğu düşünüldüğünde, vergi toplama maliyetlerinin en aza indirilmesini sağlayacak vergi uyumunun ön plana çıkması şaşırtıcı değildir.

1.6. DAVRANIŞSAL KAMU MALİYESİ VE UYGULAMALARI

Kamu maliyesi, en az Adam Smith'ten bu yana ekonominin temel kaygılarından biri olmuştur. Kamu maliyesinin konusu devletin kıt kaynakları tahsis etmedeki ve bunların dağıtımı ya da yeniden dağılımı noktasındaki ekonomik görevlerini yerine getirmedeki rolüdür. Mussgrave (1959) tarafından klasik olarak ayrıldığı üzere kamu maliyesi iki bölümden; kamu harcamaları ve kamu gelirleri arttırma, diğer bir deyişle vergi ve harcama boyutundan oluşur. Ayrıca kamu maliyesi kendi içinde pozitif ve normatif analiz olarak sınıflandırılır. Pozitif analiz, hükümetin vergi ve harcama programlarının, bireylerin davranışları ve refahları üzerindeki

etkisini anlamaya çalışır. Normatif analiz ise, hükümetin yapması ve yapmaması gerekenler için kılavuzlar oluşturmaya çalışır. Temel normatif soruların cevapları, ekonomik analizin doğrudan katkıda bulunamayacağı değerlere dayanmaktadır, ancak bu cevaplar aynı zamanda pozitif analize de bağlıdır. Kamu maliyesi, çeşitli alternatif hükümet eylemlerinin maliyet ve faydalarını ortaya koymaktadır (McCaffery ve Slemrod; 2004: 2).

Kamu maliyesinin bu iki geleneksel işlevine (vergi ve harcama) ek olarak devlet artık mali meseleler üzerindeki üçüncü bir işlev yürütmektedir: davranışları kontrol etme. Devletin hangi şartlar altında bu işlevi gerçekleştirdiğine bakılmaksızın buna yönelik eylemler davranışsal iktisadın geleneksel iktisada meydan okuması olarak algılanmaktadır. Neo-klasik çerçevede vergiler uzun zamandır dışsallıkları düzeltmek ve sosyal maliyeti özel maliyetten ayırmak için bir araç olarak görülmüştür. Ama bugün devlet geleneksel dışsallıkları düzeltici gerekçelere sahip olsun ya da olmasın faydalı olarak görülen malları (bağışlar, tasarruflar) teşvik etmek ya da kötü olarak görülen mallardan (sigara, alkol) vazgeçirmek için mali mekanizmaları harekete geçirmektedir (McCaffery ve Slemrod; 2004: 4). Kamu maliyesi bilimi ekonomistlere tıp doktorlarınıninkine benzer bir rol yüklemiştir. Doktorların, hastaların hastalıklarının ne olduğunu nerelerinin ağrıdığını onları iyileştirmek için hangi ilaçları kullanmaları gerektiğini anlamaya çalışmaları gibi kamu maliyesi de piyasa başarısızlıkları olduğunda ekonomide neyin yanlış olduğunu ve politika araçlarını kullanarak sosyal refahı nasıl arttıracaklarını anlamaya çalışmaktadır. Doktorların izlediği analitik sürece benzer bir süreç izleyerek, önce problemi teşhis ederler sonra problem karşısında izlenecek yolu belirlerler (Congdon ve diğerleri, 2011: 41).

Davranışsal iktisadın alanında yapılan araştırmalarla, karar verme sürecinde bireylerin topladıkları bilgilerin yalnızca içeriğinin değil aynı zamanda bu bilgilerin sunulmuş biçiminin de önemli olduğu ortaya konmuştur. Tüketicilerin sunulan bilgilerin toplamaları ve işlemelerini sağlamak için bu bilgilerin ilgi çekici ve estetik bir şekilde sunulmasının önemi reklam endüstrisi gibi birçok alanda kabul görmüştür. (Helberg, 2013: 24). İdeal rasyonelite söylemlerinin aksine bilgilerin sunuş biçimi, alınan karar ve yapılan seçimler üzerinde önemli sonuçlar doğurmaktadır. Davranışsal kamu maliyesi rasyonellik varsayımının ihlaline yol açan bu durum karşısında şu soruyla karşılaşır: vatandaşların sahip olduğu sezgi ve önyargıların kamu maliyesinin temel sorunlarına etkileri nelerdir?

Standart kamu maliyesi, bireylerin mükemmel optimize edici olduğunu, sınırsız öz kontrole sahip olduklarını ve genellikle standart tercihleri olduğu varsayımıyla hareket eder. Davranışsal iktisat bu varsayımların gerçeklikle bağlarının zayıf olduğunu ortaya koymuştur. Dahası, bu varsayımların politika sonuçları üzerinde önemli başarısızlıklara neden olduğu görülmüştür (Congdon ve diğerleri, 2011: 40).

Bireylerin yarısının dolu bardağı yarısının boş bardağı tercih etmesi çerçeveleme etkisine örnek olabileceği gibi vergi artışlarının yüzde cinsinden söylendiğinde miktar olarak söylenmesine göre daha yüksek algılanması kamu maliyesine yönelik bir örnektir. Bu duruma başka bir örneği de vergiden kaçınılmasını önlemek için bazı kamu gelirlerini "vergi" adı altında değil de "harç" ya da "resim" adı altında sunmasıdır. Günümüz dünyasında başarılı politikacıların insana ait bu sezgi ve önyargıları dikkate alarak politikalar oluşturduğu bilinmektedir (McCaffery ve Slemrod, 2004: 7).

Politikacıların, insana ait bu sezgi ve önyargıları dikkate alarak oluşturdukları politikaları genel olarak değerlendirecek olursak üç önemli durum öne çıkmaktadır. İlk olarak politikacılar bireyleri etkilemek için maliye programlarını sunuş biçimlerini değiştirme yönelimi göstereceklerdir. Örneğin, Türkiye’de Orta Vadeli Program’ın son 2 yıldır “Yeni Ekonomi Programı” olarak sunulması gibi. Politikacılar söylemlerini güçlendirmek için daha fazla zaman ve para yatıracaklardır, sonuç olarak avantajlı duruma geçeceklerdir. İkinci ve daha kötüsü, maliye politikalarının istikrarsız olma durumudur çünkü Kahneman ve Tversky’nin ortaya koyduğu çerçeveleme literatürünün kilit bulgularına göre farklı sunuş biçimleri (çerçevelemeler) tercihlerin tersine dönmesine neden olabilir. Siyasi sahneye yeni aktörlerin girmesiyle yeni çerçeveler kurulur; kamuoyunun fikri değişebilir ve bu tercih değişimi yüksek geçiş maliyetlerine neden olabilir. Üçüncü ve en kötüsü, bireylere en çekici gelen kamu maliye çerçevesi sosyal refahı en üst düzeye çıkaran değilse gerçek servet kaybedilebilir. Politikacılar oy kaygısı ile verimsiz vergileri ya da harcama programlarını verimli vergilere tercih edebilirler (McCaffery ve Slemrod, 2004: 9).

1.6.1. Davranışsal Kamu Maliyesinin Gelişimi

Davranışsal yaklaşımlar, Adam Smith’in Ahlaki Duygular Teorisi (1759)’den, Amilcare Puviani’nin Mali İllüzyon Teorisi (1903)’ne, Irving Fisher’ın Para İllüzyonu (1928)’ndan, John Maynard Keynes’in İstihdam, Faiz ve Para’nın Genel Teorisi (1936)’ne kadar en önde gelen ekonomistlerin çoğunun çalışmalarına dahildi ve ekonominin bir parçasıydı. Hatta son altmış yılda, Herbert Simon (İdari Davranış, 1947), George Katona (Ekonomik Davranışın Psikolojik Analizi, 1951) ve Tibor

Scitovsky (Keyifsiz Ekonomi: İnsan Memnuniyeti Psikolojisi, 1976) gibi ekonomistler birleşmiş ve bireysel karar almada psikolojinin önemini vurgulamışlardır.

Buna rağmen, kamu ekonomisinin bir alt alanı olan davranışsal kamu ekonomisi nispeten yeni gelişmektedir. Kökenleri, 1970'lerde ortaya çıkan optimal vergileme literatürüne dayanmaktadır. Psikolog Amos Tversky ve Daniel Kahneman'ın çalışmalarına ve Richard Thaler ve George Lowenstein gibi ekonomistlerin katkılarına dayanarak, ampirik ve psikolojik gözlemlere dayalı olan bazı geleneksel rasyonellik ilkelerini terk eden yeni bir ekonomi alanı ortaya çıkmaya başladı. Ekonomik araştırmalara, olaylara psikolojik açıdan yaklaşan araştırmacıların katılması ile deneysel araştırmaları hem laboratuvarında hem de sahada uygulamak için yeni bir hareket alanı açmıştır. Bu alan geliştikçe, kamu maliyesine uygulanması kaçınılmazdı. Yeni nesil araştırmacılar, davranışsal iktisadî baz alarak bazı kamu maliye teorilerini test etmeye başlamışlardır. Yeni nesil davranışsal kamu maliyesi araştırmacılarının en ünlüleri; Matthew Rabin, David Laibson, Douglas Bernheim, Raj Chetty, John List, Emmanuel Saez ile 2006'da Davranışsal Kamu Maliyesi adlı kitabın yazarları Edward McCaffery ve Joel Slemrod'dur (Alm ve Sheffrin, 2016: 5-6). Ayrıca Tulane Üniversitesi İktisat bölüm başkanı James Alm davranışsal kamu maliyesi alanında yaptığı çeşitli çalışmalarla literatüre önemli katkılar sağlamıştır.

1.6.2. Davranışsal Kamu Maliyesi Uygulamaları

Davranışsal kamu maliyesi teorileri kamu maliyesinin birçok alanına uygulanabilir. Çalışmanın bu kısmında üç farklı uygulama alanı; kamusal mallar, vergi uyumu ve vergiye karşı tepkiler davranışsal kamu maliyesi uygulamaları açısından kısaca ele alınacaktır.

1.6.2.1. Kamusal Mallar

Standart kamu malları teorisi, Nash dengesi ile de karakterize edilen bireylerin, toplumdaki diğer bireylerin katkıları üzerinden "bedavacılık" (free-rider) yapmaya çalışacakları için kamu mallarına gönüllü katılımlarının sıfır olacağı sonucuna varır. Bununla birlikte, dünyada birçok insanın kamu mallarına (örneğin gönüllü çalışma ve hayırsever bağışlar) olumlu miktarlarda katkıda bulunduğu çok sayıda örnek vardır (Alm, 2010: 643).

İnsanlar kamusal mallara katkıda bulunmaya ne kadar istekli? Neden katkıda bulunuyorlar? Ayrıca, hangi kurumsal ve çevresel faktörler bu katkıları artırabilir? Son zamanlarda yapılan birçok çalışma bu soruları cevaplamak için davranışsal iktisada dayalı yeni modeller ortaya koymuşlardır. Bu modeller, fedakârlık ya da özgecilik (altruism), saf olmayan özgecilik (impure and warm-glow altruism), eşitsizlikten

kaçınma (inequality aversion), özgeciliğe karşı karışıklık (confusion versus altruism) ve karşılıklılık (reciprocity) olarak belirtilebilir (Alm, 2010: 644).

Kamu mallarına gönüllü katılım üzerine yapılan bir deneyde Ledyard (1994) çeşitli deneylerden elde edilen sonuçların genellikle çelişkili olduğu sonucuna varmıştır. Ledyard, deneyinde katılımcılara para yerine sayılacak jetonlar verip, katılımcılardan onları kamusal mal ile özel maldan birine yatırmaları istenmiştir. Bu oyun birden fazla kez tekrarlanmıştır. Kamusal malın toplumsal getirisi daha yüksekken, özel malın bireysel getirisi daha yüksektir. Deney sonucunda elde edilenler şu şekilde özetlenebilir;

- Birçok katılımcı bazen önemli miktarlarda kamu malına katkıda bulunmuşlardır.
- Katkılarda önemli farklılıklar gözlemlenmiştir, bu da bireylerin farklı düşüncelerle motive olduklarını gösterir.
- Katılımcılar sosyal olarak verimli seviye ile bedavacılık seviyesinin arasındaki bir seviyede katkıda bulunmuşlardır.
- Katkılar tekrarlardan sonra azalmıştır, ancak sonunda stabilize olmuştur.
- Bireylerin katkıları deneyin yapısından etkilenecek şekilde değiştirilmiştir.

Örneğin, yüz yüze iletişim, daha büyük bir grup, daha yüksek bir grup yatırım getirisi veya daha büyük bireysel bağış varsa, denekler daha yüksek oranda katkıda bulunma eğilimi göstermişlerdir.

1.6.2.2. Vergi Uyum

Kamu maliyesi alanında en sık araştırmaların yapıldığı kavram olan vergi uyumu; vergi yasalarına uygun olarak vergisel yükümlülüklerini yerine getirilmesi olarak tanımlanmaktadır (James ve Alley, 2004: 29; Cullis ve Lewis, 1997: 310).

Friedland, Maital ve Rutenberg'in (1978), Allingham ve Sandmo'nun (1972) standart suç ekonomisi uyum modelini uygulayarak yarı deneysel bir çalışma yapmışlardır. Kontrollü bir laboratuvarındaki katılımcılara mümkün olduğunca fazla gelir elde etmekten çekinmemeleri söylenmiştir. Deneyin her turunun başında, her bir katılımcıya gelir verilir ve gelirin ne kadarını beyan edeceğine karar vermesi istenir. Vergiler sadece beyan edilen gelir üstünden alınır. Ancak eğer katılımcılar denetimler sonucu yakalanırsa vergi cezası ödemek zorunda kalırlar. Birden fazla tekrarlanan deneyde, uyum kararındaki ana mali değişkenler denetim, ceza ve vergi oranlarıdır ve bu faktörler kapsamlı bir şekilde incelenmiştir. Neredeyse tüm deneysel çalışmalar, daha yüksek bir denetim oranının daha fazla uyum sağladığını ortaya koymuştur. Ancak bu etki doğrusal olmamakla birlikte, birçok katılımcının bir denetim olasılığını

önemli ölçüde kafasında büyüttüğüne dair kanıtlar vardır, bu yüzden beklenen fayda teorisinin öngördüğünden çok daha fazla uyum sağlanmıştır.

Birçok uyum çalışmasındaki önemli bir davranışsal faktör, “sosyal norm” kavramının da dahil olduğu sosyal kurumların ve sosyal süreçlerin rolüdür. Elster (1989) bir sosyal normu, başkaları tarafından benzer şekilde değerlendirilen ve bu nedenle kısmen sosyal onay veya ret ile sürdürülen bir davranış örüntüsü olarak tanımlar. Sonuç olarak, eğer diğerleri sosyal olarak kabul edilen davranış tarzına göre davranırlarsa, birey de ona uygun davranacaktır; eğer diğerleri böyle davranmazsa, o zaman birey de aynı şekilde cevap verecektir. Bu nedenle, bir sosyal norm, bireysel davranışları sürece yönelik olarak etkilemektedir. Eğer birey vergi uyumunun sosyal norm olduğuna inanıyorsa, uyum gösterecektir. Sosyal normlar ile aynı temellere sahip başka teoriler de vardır; örneğin “psşik maliyetler” (psychic costs), “ahlaki duygular” (moral sentiments), “vergi ahlakı” (tax morale), “grup uyumu ve sosyal adetler” (group conformity and social customs) ve “içsel motivasyon” (intrinsic motivation). Bu bağlamda, Alm, Jackson ve McKee (1993), hükümetin, vergilerinin hangi şekilde kullanılıp harcanacağı konusunda mükelleflerin oy vererek karar sürecinde söz sahibi olmasının sağlanması ile bu sosyal normun oluşabileceğini ve böylece vergi uyumunun sağlanabileceğini ortaya koymuşlardır. Mükellefler, kendi oyları ile nasıl kullanılacağına karar verdikleri vergileri, kendileri seçmese de aynı şekilde uygulandığı zamandan daha fazla öderler. Vergi uyumu oylar belirleyici olduğu zaman daha fazla artmaktadır ve kamuoyu tarafından rağbet görmeyen vergi programları karşısında uyum önemli ölçüde azalmaktadır. Benzer şekilde, Alm, McClelland ve Schulze (1999), vergi kaçakçılığına yönelik toplumsal bir müsamaha varsa, sosyal normların yok olduğunu söylemektedir. Ancak, vergi kaçakçılığına yönelik toplumsal bir müsamaha gösterilemeyeceğine yönelik bir inanç varsa bu sosyal normun gelişebileceğini böylelikle vergi uyumunun artabileceğini tespit etmişlerdir. Torgler (2003), Gerxhani ve Schram (2006), Webley ve diğerleri (1991), Alm, Sanchez, ve Juan (1995), benzer şekilde çalışmalarında, sosyal normların vergi uyumu üzerinde etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Spicer ve Thomas (1982), Friedland (1982), Beck, Davis, ve Jung (1991), Alm, Jackson, ve McKee (1992); vergiler, vergi cezaları ve denetim oranlarının vergi uyumunu etkilediğini ortaya koymuştur (Alm, 2010: 646).

Spicer and Becker (1980); mali eşitsizliğin (fiscal inequity) vergi uyumunu etkilediğini ifade etmişlerdir; yaptıkları deneyde katılımcılara diğerlerinden daha fazla

(ya da az) oranda vergi ödedikleri söylendiğinde vergi uyum seviyelerinde azalma (ya da artma) görülmüştür.

Vergi uyumu üzerine yapılan tüm bu deneylerden şu sonuçlara ulaşabiliriz;

- Denetim oranları vergi uyumunu etkilemektedir. Daha fazla denetim, uyumu artırır ancak doğrusal olmayan bir şekilde. Ayrıca, vergi uyumunu sağlamada denetimlerin para cezalarından daha caydırıcı etkisi vardır.
- Denetim oranlarının algılanması vergi uyumunu etkilemektedir. Bireyler, düşük denetim olasılığını oldukça yüksek görmektedirler.
- Vergi oranları uyumu etkilemektedir. Vergi oranlarının seviyesi önemlidir ancak bir mükellefin diğerlerine göre vergi oranı (örneğin; mali eşitsizlik algılamaları) algısı da önemlidir. Ayrıca, vergilerin kullanımı, özellikle mükellefler bu kullanımları seçebildiklerinde uyumu etkiler.
- Süreç, vergi uyumunu etkilemektedir. Sosyal normlar, bireylerin karşılaştığı kurumlardan, bireylerin bu kurumlara karşı tutumlarından ve bu kurumların seçimine bireysel katılımdan etkilenmektedir.

Kısacası, vergi uyumu yalnızca vergi denetim ve cezaları gibi mali kaygılardan etkilenmemektedir ve etkilendiği başka faktörler de vardır. Sosyal normlar ve mali eşitsizlik algısı bu faktörlere örnek verilebilir.

1.6.2.3. Vergiye Karşı Davranışsal Tepkiler

Vergiler, mükelleflerin davranışlarının değişmesine sebep olarak, onları vergi kaçırma faaliyetlerine ve diğer farklı kararlara itebilir. Vergi uyum davranışının yanı sıra, vergiye verilen tepkilerle ilgili en çok çalışılan alan, emek-arz tepkileridir. Yapılan deneylerde, katılımcılara çalışmalarını için bir görev ve boş zamanlarında yapmaları için bir aktivite verilir. Kısıtlı çalışma sürelerinde emeklerinin karşılığını alırlar. Kazançlarına uygun olarak vergilendirilirler. Sonuç olarak, katılımcıların çalışma gayreti incelenebilmektedir.

Swenson (1988) bu deney modelini kullanarak emek arzı üstünde davranışsal tepkileri ölçmek için deney yapan ilk araştırmacıdır. Araştırmasının sonucunda, Laffer eğrisini doğrulayarak çalışma gayretinin yükselen vergiler ile bir noktaya kadar arttığını gözlemlemiştir. Blumkin, Ruffle, ve Ganun (2008), katılımcıların gelir vergisine eşdeğer harcama vergisine gösterdikleri tepkiden daha farklı bir tepki gösterdiklerini tespit etmişlerdir. Benzer şekilde, Sausgruber ve Tyran (2005), en azından teoride, eşdeğer olan vergilere yönelik katılımcıların farklı tepkiler verdiklerini tespit etmişlerdir. Vergilere gerçek tepkileri inceleyen ve çeşitli yaklaşımlar benimseyen farklı çalışmalar vardır. Örneğin Bartolome (1995) mükelleflerin ortalama veya

marjinal vergi oranlarına tepki verip vermediklerini araştırmıştır. Katılımcılara, vergiye tabi olmayan ancak getirisi düşük olan tasarruf aracı ile vergiye tabii olan ve aynı zaman da getirisi yüksek olan tasarruf aracı arasında bir seçim yapmalarını istemiştir. Sonuçta, katılımcıların kararlarını ortalama vergi oranına dayandırdıklarını tespit etmiştir. Baron ve McCaffery (2003), mükelleflerin, ilgili vergi yükünü doğru bir şekilde algılayamadıklarını ortaya koymuşlardır; mükelleflerin vergi yükü birçok küçük vergiye dağıtıldığında toplam vergi yükünü hafife alma eğiliminde oldukları gözlemlenmiştir (Alm, 2010: 647)

Yapılan deneyler ile davranışsal kamu maliyesi alanındaki bilgiler artmıştır. Artık insanların kamu mallarına neden katkıda bulunduğu, vergilerini neden ödedikleri ve bireylerin vergi teşviklerine nasıl tepki verdiği hakkında çok daha fazla şey bilinmektedir. Aslında, bugüne kadar davranışsal iktisadın temel amacı insanların iktisadi olarak nasıl karar aldıklarını anlamak olmuştur ve davranışsal kamu maliyesi üzerindeki deneysel çalışmaların temel amacı da bu kararları incelemek olmuştur.

İKİNCİ BÖLÜM

VERGİ UYUMU VE VERGİ AHLAKI

2.1. VERGİ UYUMU

Vergi uyumu; vergi yasalarına uygun olarak vergisel yükümlülüklerin yerine getirilmesidir (James ve Alley, 2004: 29; Cullis ve Lewis, 1997: 310). Vergi uyumu; beyannamenin doğru zamanda, eksiksiz bir biçimde verildiği tarihteki vergi yasalarına uygun olarak doldurulması ve vaktinde verilmesi olarak da tanımlanabilir (Roth, Scholz ve Witte, 1989: 2).

Vergi uyumsuzluğu ise yukarıdakilerin tam aksine vergisel yükümlülüğün vergi yasalarına uygun olarak yerine getirilememesidir. Vergisel yükümlülüğün olduğundan daha düşük ya da daha yüksek gösterilmesini kapsamaktadır. Vergisel yükümlülüklerin kasten düşük gösterilmesi cezai yaptırımlarla engellenmeye çalışılmaktadır. Bununla birlikte yanlış anlama, bilgi eksikliği, dalgınlık ve buna benzer kasıtlı olmayan durumlar da cezaya tabiidir (Roth ve diğerleri ,1989: 2).

Bugüne kadar, vergi uyumuna ilişkin neredeyse tüm araştırmalarda kullanılan temel teorik model, ilk olarak Michale Allingham ve Agnar Sandmo (1972) tarafından vergi uyumuna uygulanan Gary Becker'in (1968) suç ekonomisi modelidir. Modelde rasyonel bir bireyin, yakalanma ve cezalandırma riski ile vergi kaçırma karşısında elde edeceği faydayı karşılaştırarak beklenen faydasını en üst seviyeye çıkarmayı hedeflediği görülmektedir. Bu sürecin sonunda, bireyin vergi ödediği kabul edilir, çünkü vergi kaçırması durumunda yakalanmaktan ve cezalandırılmaktan korkar. Bu modele göre, birey sadece yakalanma ve cezalandırmanın ekonomik sonuçları nedeniyle vergi ödemektedir. Yine bu, hükümetin denetimi ve ceza oranlarını artırarak vergiye daha fazla uyumu teşvik edebileceğini göstermektedir. Ancak, bazı ülkelerdeki vergi denetimleri seyrek, vergi ceza oranları düşük olmasına rağmen vergi uyum seviyeleri bireylerin yalnızca ekonomik kaygılarla hareket ettiği yaklaşımının tahmin ettiğinden daha fazladır (Torgler, 2011: 3). Bunun nedeninin mükelleflerin vergisel yükümlülüklerini yerine getirmelerindeki motivasyonun yalnızca ekonomik kaygılara dayanmaması olduğu düşünülmektedir. Davranışsal iktisadın da öne sürdüğü üzere homoeconomicus modelinin aksine insanlar yalnızca ekonomik kaygılarla hareket etmezler; sosyal, kültürel ve psikolojik nedenler de insanların karar verme davranışını etkilemektedir.

Vergi uyumuna dair çeşitli çalışmalar yapılmıştır. 1970'li yıllarda vergi uyumu üzerinde; mükelleflerinin vergi kaçırarak elde edecekleri fayda ile vergi denetimleri ile yakalanma olasılığı sonucu kaybedecekleri faydanın birbiri ile karşılaştırılmasıyla

vergi uyumu gösterip göstermeyeceklerine karar verdikleri görüşü hakimdir. 1980'lerde bu düşüncenin yerini vergi oranlarının arttırılmasının mükellefleri vergi kaçakçılığına iterek vergi uyumunun azalacağı görüşü almıştır. 1990'lı yıllarda vergi uyumunun dışsal faktörlerle birlikte içsel faktörlerden de etkilendiği görüşü önem kazanmıştır. Benno Togler'in öncülüğünde vergi ahlakı kavramının vergi uyumu üzerindeki etkisi ön plana çıkmıştır (Şahin, 2011: 53-54).

Vergi uyumuna etki eden altmıştan fazla faktör Amerikan İç Gelir İdaresi tarafından tespit edilmiştir. Bu faktörler çok çeşitlidir ve ülkeden ülkeye farklılık göstermektedirler. Vergi uyumunu etkileyen faktörleri şu şekilde sıralamak mümkündür (Biberoğlu, 2006: 30);

Ekonomik Faktörler: serbest piyasa koşulları ve rekabet ortamı, mükellefin ödeme gücü, enflasyonist ortam, GSMH ve reel gelir.

Sosyal ve Demografik Faktörler: aile ölçeği, yükümlünün eğitim düzeyi, mesleği, yaşı, cinsiyeti ve medeni hali, yaşadığı sosyal çevre, ırksal özellikler, kültürel faktörler.

Ahlaki Faktörler: dini inanç, gelenek ve görenekler.

Psikolojik Faktörler: vergi bilinci, diğer mükelleflerin davranış şekli, vergi gelirlerinin yerinde kullanılıp-kullanılmaması, verginin bir vatandaşlık görevi olduğu yaklaşımı.

Siyasi Faktörler: hükümet yönetimine olan güven, iktidar ile mükellefin siyasi düşüncelerinin uyum durumu.

Vergi Yönetimi ile İlgili Faktörler: vergi oranları, vergi denetimi olasılığı faktörü, vergi idaresi-mükellef ilişkisi, vergi tekniği ve vergi sisteminin karmaşık yapısı, vergi cezalarının caydırıcılığı, mali aflar, istisna ve muafiyetlerin fazlalığı.

Sosyo-kültürel ve psikolojik açıdan bakıldığında zaman, mükellefin vergiye karşı gösterdiği uyumun olası üç farklı açıklaması vardır; birincisi, insanlar tercih yaparken başkalarını da düşünürler ve eşitsizlikten kaçınırlar. Ernst Fehr ve Klaus Schmidt'e (1999) göre, insanlar başkalarını da düşünürler özgecildirler (altruistic). Bruno Frey (1997) ve Marta Orviska ve John Hudson (2002), vergi ödeme davranışında mükelleflerin sadece kendi refahlarını maksimize etmekle motive olmadıkları, aynı zamanda topluma ve ülkesine karşı vatandaşlık görevini yerine getirme duygusu ile motive olduklarını ileri sürmüşlerdir. Bu nedenle, vergi ahlakı ve normları, mükelleflerin açıkça faydaları eksildiği gibi yakalanma olasılığının düşük olmasına rağmen neden vergi ödediklerini açıklayabilir (Çevik, 2014: 102-103).

İkinci açıklama, Allingham-Sandmo modeline psikolojik maliyetler ekleyen yaklaşımdır. Mükellefin fayda fonksiyonuna dürüst davranmamanın yarattığı fayda kaybı eklenerek elde edilen modele göre insanlar yalnızca egoistik tercihler değil, aynı zamanda alturistik tercihler de yaparlar (Andreoni, 1990: 465). Vergi kaçakçılığı, yasal yaptırımlar yoluyla maddi maliyetlere ek olarak, suçluluk ve utanç duygusu ile öz saygının azalması olarak manevi maliyetler de doğurur. Ancak bu manevi maliyetlerin hissedilme derecesi toplumdan topluma değişiklik göstermektedir.

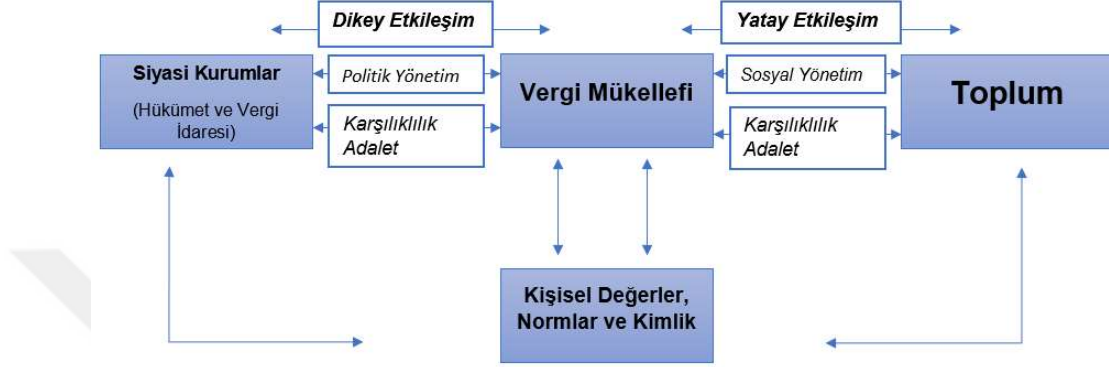
Üçüncü açıklama, insanların gönüllü vergi uyumu davranışlarının başkalarının davranışlarından bağımsız olmadığı varsayımdır. Bireylerin kararları ve davranışları, grubun diğer üyelerinin davranışlarından sistematik olarak etkilenir. Böylece, bireyler vergi uyumu gösterip göstermeyeceklerine karar verirken, toplumdaki diğer bireylerde de vergi uyumu davranışları ararlar. Başkalarının vergi uyumu gösterdiğini düşünürlerse onlar da vergi uyumu gösterirler (Gächter, 2006: 7). Literatürde, karşılıklılık (reciprocal) eğilimi ve koşullu uyum davranışı hakkında çok sayıda çalışma vardır. Urs Fischbacher ve diğerleri (2001) ve Urs Fischbacher ve Simon Gächter (2006) koşullu uyum davranışına yönelik önemli kanıtlar bulmuşlardır. Çalışmalarında, bireylerin kamusal mallara katkı sağlama eylemine, toplumdaki diğer bireylerin katkı sağlayıp sağlamadığına bakarak karar verdiklerini tespit etmişlerdir. Fehr ve Schmidt (2003), toplumda bencil bireyler olmasına rağmen adalet ve karşılıklılık duygusuyla hareket eden birçok birey olduğunu ortaya koymuşlardır. Bireylerin davranışları içinde yaşadıkları toplumdaki diğer bireylerin ve kurumların tutum ve davranışlarından etkilenmektedir (Çevik, 2014: 103).

Micheal Wenzel 2004 ve 2007'de yaptığı çalışmalarında sosyal normların vergiye uyum davranışını ancak bireyin kendini belli bir gruba ait hissetmesi yoluyla etkileyebileceğini tespit etmiştir. Kişilerin grup kimliği yoksa, grubun sosyal normlarının uyumluluk davranışı üzerinde herhangi bir etkisi yoktur. Kimlik tanımı (ulus, meslek grubu ya da otonom bir birey gibi) toplu eyleme katılımı önemlidir. Vergi mükellefi kimliğini bir alt kategori veya özerklik yerine ulusal düzeyde tanımlarsa, vergilendirme gibi ulusal düzeydeki kolektif eylemlere katılmak olasılığı daha yüksek olacaktır.

Vergiye uyum siyasi (hükümet ve vergi idaresi) ile etkileşimler ve toplumsal etkileşimler yoluyla açıklanabilir. Grafik, sosyal bağlamda bireysel kararlar ve davranışları ortaya koymaktadır. Mükellef, bireysel kararları etkileyen iki etkileşimle karşı karşıyadır. Bunlardan ilki, 'dikey etkileşim' olarak adlandırılan, vergi idaresini ve hükümeti kolektif bir karar verici aktör olarak ele alan siyasi kurumlarla olan etkileşim.

İkincisi "yatay etkileşim", toplum üyeleri olan "diğerleriyle" ve bir bütün olarak toplumla olan etkileşimlerdir (Çevik, 2016: 41).

Şekil 3: Mükelleflerin Siyasi ve Toplumsal Yapıyla Etkileşimi



Kaynak: Savaş Çevik, 2016: 41.

Ampirik bulgular, siyasi kurumlarla ve toplumla oluşan uyum davranışının algılanan karşılıklılık ve algılanan adalet ile şekillendiğini göstermektedir. Normlar ve diğer bireylerin davranışlarını algılama düzeyi sosyal bağlamda belirlenir. Hükümet ile vergi mükellefi, mali işlemlerin yanı sıra siyasi kurumların vatandaşlara yaptığı muamele için de karşılıklılık ve adalet ister. Toplumla birlikte, vergi mükellefi, toplumsal hareketlere katılımı (örneğin vergi ödemek), kendini toplumun bir parçası gibi hissetmek adına karşılıklılık ve adalet beklemektedir. İnsanların kim oldukları konusunda bir fikri vardır, bu da kendilerinin ve diğerlerinin nasıl davranmaları gerektiğine dair inançlarla ilişkilidir. Bu kavramlar önemli bireysel kararlar ve davranışların yanı sıra ekonomilerin işleyişinde de rol oynar. Bireyler, diğerleriyle olan karmaşık ilişkilerinden kimlikler, değerler ve normlar kazanırlar. Siyasi kurumlar ve toplum hakkındaki bireysel algılamalar, bu kimlikler ve değerler üzerinde etkilidir. Ayrıca, bu değerler ve kimlikler statik değildir. Birey ve dış dünya arasında devam eden dinamik ilişki, bireysel değerleri, normları ve kimlikleri şekillendirmeye devam eder (Çevik, 2016: 41).

Birçok faktörden etkilenen vergi uyumu kavramı çerçevesinde çeşitli çalışmalar yapılmaktadır. Verginin kamu gelirleri içerisindeki payının büyüklüğü düşünülürse son yıllarda bu çalışmaların artmış olması gayet doğaldır.

Vergiye gönüllü uyumun artırılması yalnızca vergi kayıp ve kaçaklarını azaltarak vergi gelirlerinin artmasını sağlamaz aynı zamanda; denetim maliyetlerinin de azalması, idare ve mükellef arasında hoşgörü ve güven ortamının sağlanması,

haksız rekabet ortamının engellenmesi, vergi konularının ve oranlarının gelir grupları ve sektörler göre adil dağılımının sağlanması gibi faydaları da beraberinde getirir (Biberoğlu, 2006: 91).

Vergi ahlakı üstünde etkili olan bu sosyo-kültürel ve psikolojik (sosyal normlar, hükümet ve mükellef ilişkileri gibi) etmenler insanın, klasik iktisat teorilerinin temel aldığı homoeconomicus insan modelinden çok uzak olduğunu kanıtlamaktadır. Eğer her insan rasyonel karar alan bir birey olsaydı, vergi ahlakının temel sorusu olan “insanlar neden vergi öder” sorusunun cevabı yalnızca; vergilerini ödedikleri zaman oluşan refah kaybı, vergi ödemeyip yakalandıkları zaman ödeyecekleri vergi cezasının oluşturduğu refah kaybından daha az olduğu için olacaktır. Diğer bir ifadeyle, sadece vergi denetim ve cezaları yükseltilerek, insanlarda bir vergi ahlakı oluşturulabilir, dolayısıyla da vergi uyumu sağlanabilirdi. Ancak, yapılan araştırmalar göstermiştir ki bazı ülkelerdeki vergi uyum seviyesi yetersiz denetim ve cezalarla açıklanamayacak kadar yüksektir. Bununla birlikte, vergi ahlakı alanında yapılan çalışmalar insanların yalnızca ekonomik kaygılarla vergi ödemediklerini de ortaya koymuşlardır. İnsan sosyal bir varlıktır ve aynı zamanda duygusaldır. O yüzden davranışları rasyonel değildir çünkü karar verme süreçleri birçok sosyal, kültürel ve psikolojik etmenden etkilenmektedir.

2.2. VERGİ UYUMU VE VERGİ AHLAKI İLİŞKİSİ

Vergi gelirlerinin büyük bir kısmı icra sistemine gerek duyulmaksızın tahsil edilir. Birçok ülkede vergi kaçakçılığını önleyici caydırıcı yasalar yüksek vergi uyumunu açıklamaya yetmeyecek düzeydedir. Ayrıca, yapılan deneylerde risk faktörü kontrol altındayken dahi vergi uyumunun neo-klasik yaklaşımın tahmin ettiğinden daha yüksek olduğunu tespit etmiştir. Son yıllarda yapılan çalışmalar bunun nedeninin vergi ahlakı kavramı ile açıklanabileceğini ortaya koymuştur (Togler ve diğerleri, 2007: 1).

Son yıllarda yapılan çalışmalar vergi uyumu veya vergi ahlakına dair var olan sosyal normların insanların neden uyum göstermeyi istediklerini açıklamakta yardımcı olabileceğini vurgulamaktadır. Bu nedenle vergi ahlakını şekillendiren faktörler üzerine yapılan çalışmaların sayısı hızla artmaktadır. Ancak, vergi uyumu literatüründe tutumlar ve davranışlar arasındaki bağlantıya dair hala ampirik kanıt eksikliği bulunmaktadır. Bu eksikliğin giderilmesi önemlidir, çünkü devlet ve vergi idaresinin vergi uyumunu sağlamak için caydırıcılık gibi geleneksel yaklaşımları tek bir olası araç olarak görülebilir. Vergi ahlakını etkileyen faktörleri anlamak, bunların

nedenleri ve sonuçları hakkında bilgi sahibi olmak daha iyi bir vergi politikası geliştirilmesine yardımcı olabilir (Torgler, Schaffner ve Macintyre, 2007: 2).

Vergi uyumu, vergi toplama maliyetlerinin düşürülürken vergi gelirlerinin arttırılmasını sağladığı için devletler için önemli bir kavramdır. Vergi ahlakı, vergi uyumu üzerinde etkili olan en önemli faktörlerden biridir. Vergi ahlakının yüksek olduğu toplumlarda vergi uyumu kendiliğinden sağlanmaktadır. O halde vergi uyumunu açıklamak için önce bir adım geriye gidip vergi uyumu üstünde etkili olan vergi ahlakını ve vergi ahlakını etkileyen faktörleri açıklamak önem arz etmektedir.

2.3. VERGİ AHLAKI KAVRAMI

Birçok ülke sürekli artış gösteren vergi kaçakçılığı sorunu ile mücadele etmektedir. Bununla birlikte vergi kaçırma fırsatı olmasına rağmen hatta diğer yükümlülerin vergi kaçakçılığı yapmasına rağmen vergi kaçırmayan, vergi kaçırmayı aklına bile getirmeyen mükellefler vardır. Vergi ahlakı, insanların neden vergi kaçırmadıkları ile ilgilidir (Bilgin, 2011: 260). Diğer bir ifadeyle, vergi ahlakı “insanlar neden vergi öderler?” sorusuna cevap aramaktadır.

Birçok araştırmacı vergi uyumu ile vergi ahlakı arasında bir ilişki olduğunu kabul etmektedir. Vergi uyumunu sağlayabilmek adına vergi uyumunu bu kadar iyi açıklayan vergi ahlakı kavramının belirleyici faktörlerini ortaya koymak büyük bir önem arz etmektedir. Ancak konu ile ilgili yapılan çalışmaların sayısı oldukça azdır. (Torgler, 2004: 239).

Literatürde vergi ahlakı kavramına bir kara kutu gibi bakılmıştır (örneğin, Feld ve Frey, 2002; Frey ve Torgler, 2007). Rasyonel karar alma sürecindeki bir sorun gibi ele alınan kavramın sosyo-psikolojik yönleri göz ardı edilmiştir. Ancak yapılan çalışmalar bireylerin vergi davranışlarının yalnızca ekonomik nedenlerden etkilenmediğini ortaya koymuştur (Frey ve Torgler, 2007: 137). Bu noktada sorulan sorular da değişmiştir. Benno Torgler 2007’de çalışmasında vergi ahlakı ile ilgili önemli olan sorunun, insanların yapabilecekleri halde neden vergi kaçırmadıklarının olduğunu söylemektedir.

Vergi ahlakının açık bir şekilde tanımlanması zor bir sosyal olgu olduğu defalarca ifade edilmiştir. Genel tanıma göre vergi ahlakı, vergi mükelleflerinin vergileri ödemek için içsel istekli olma (intrinsic desire) veya içsel motivasyona (intrinsic motivation) sahip olması olarak anlaşılmaktadır (örneğin, Alm ve Torgler, 2006; Braithwaite ve Ahmed, 2005; Feld ve Frey, 2002).

Burada vergi ahlakı ve vergi uyumu kavramlarını karıştırmamak önemlidir. Vergi ahlakı vergi ödemeye yönelik içsel bir motivasyonken vergi uyumu bu durumun

bir sonucudur. Vergi ahlakı yüksekken vergi uyumu da buna bağılı olarak göreceli yüksektir (Torgler, 2007: 4).

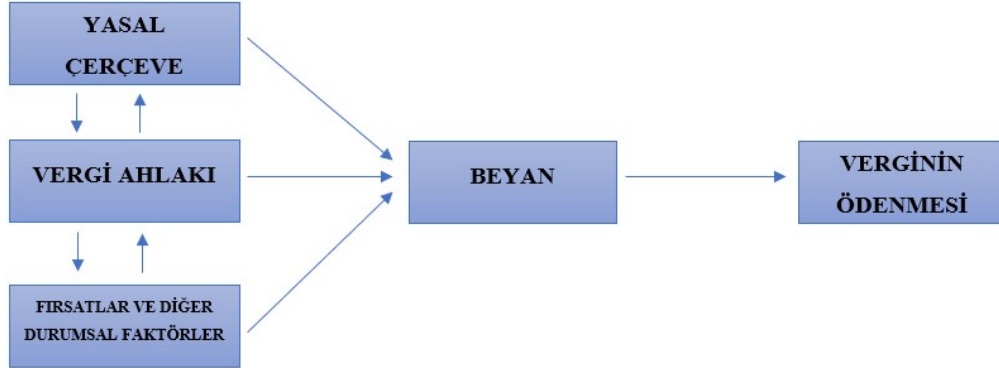
Araştırmalar vergi ahlakı kavramının insanların neden vergi ödediklerini açıklamada yardımcı olduğunu bulmuşlardır. Ancak, henüz vergi uyumu ve vergi ahlakı arasındaki ilişki tam olarak kanıtlanamamıştır (Halla, 2012: 2). Buradaki sorun vergi ahlakı ve vergi uyumu arasında bir ilişki olup olmadığı değildir, sorun bunun nasıl ölçülebileceğidir. Vergi uyumuna ilişkin bilgi toplamak oldukça zordur çünkü insanların tutum ve inançları belirlenebilir olsa da gerçek davranışlarını belirlemek mümkün değildir. Araştırmalar ekonomik faktörlerin de sosyal normların (ahlak yargıları) da mükelleflerin vergi davranışları üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuştur (Halla, 2012: 10).

Ahlaki düşünceler diğer faktörlere göre daha baskındırlar (Alm ve Torgler, 2011: 3). Mükelleflerin vergiye karşı tutumları kişisel yargıları, normlar ve motivasyonları vergi ahlakı kavramı ile ifade edilebilir. Diğer bir deyişle, “ahlak” kavramının asıl anlamı alınarak vergi ahlakı tarihsel olarak gelişmiş ve insanların bilincinde yer etmiş vergi ödeme geleneği olarak görülebilir (Randlane, 2013: 76). Burada ahlak kavramı, bireylerin toplumun bir parçası olarak üstlendiği görevleri daha iyi yerine getirebilmesi için uyması gereken ahlaki ve hukuki kurallarını içten tasvip etmesi anlamında kullanılmaktadır.

Vergi ahlakı çok yönlü ve birçok faktörden etkilenen bir kavramdır. Vergi ahlakı, sosyal normlar, kişisel değerler ve çeşitli bilişsel süreçler gibi rasyonel olmayan belirleyiciler ve motivasyon için ortak payda işlevi görür. Vergi ahlakı karmaşıktır ve unsurları sabit değildir (Kornhauser, 2007: 139).

Vergi ahlakını Günter Schmolders vergisel yükümlülüklerinin zamanında ve tam olarak yerine getirilmesi olarak tanımlamıştır. Young-dahl Song ve Tinsley E. Yarboug ise vergi ahlakını mükellef ve hükümet arasındaki ilişkiyi belirleyen davranış normları olarak tanımlamaktadır (Tosuner ve Demir, 2007: 9). Torgler ise ekonomistlerin vergi ahlakını belirsizlik altında verilen rasyonel bir karar olarak ele aldıklarını ifade etmiştir (Torgler, 2007: 64).

Şekil 4: Basit Vergi Uyumu Davranış Modeli



Kaynak: Song ve Yarbrough, 1978: 444.

1978 yılında Song ve Yarbrough vergi ahlakını açıklamaya yönelik ilk çalışmalardan birini yapmışlardır. Çalışmada vergi ahlakı ile vergi uyumu arasındaki ilişkiyi ortaya koyan basit bir vergi uyumu modeli geliştirmişlerdir. Bu modele göre, verginin beyanı ve sonucunda ödenmesi üç ana faktörden etkilenmektedir; yasal çerçeve, vatandaşların vergi ahlakı ve belirli bir zaman ve belirli bir yerde kendini gösteren diğer durumsal faktörlerdir (Song ve Yarbrough, 1978: 444).

Bu modelde vergi ahlakının, vergi uyum süreci üstündeki etkisiyle birlikte diğer faktörler üstündeki etkisini de görmekteyiz. Vergi ahlakı verginin beyanı üzerinde doğrudan bir etki gösterdiği gibi yasal çerçeve gibi diğer faktörler üzerinde de etki göstermekte aynı zamandan da onlardan etkilenmektedir.

Vergi ahlakı; ekonomik, sosyal, kültürel ve psikolojik birçok faktörden etkilenmektedir. Hükümet yaptırım gücü ile vergi ahlakı üstünde etkili olup vergi uyumunu bir seviyeye kadar arttırsa da bir noktadan sonra etki edemeyecektir çünkü sosyal ve psikolojik faktörlerin önemi vergi ahlakında daha büyüktür. Dolayısıyla vergi ahlakını artırarak vergi uyumunu sağlamak için sosyal, kültürel ve psikolojik faktörler göz önünde bulundurulmalıdır.

2.3.1. Vergi Ahlakı Kavramının Gelişimi

Alman Günter Schmöders mükelleflerin vergi davranışları üzerine araştırmalar yapan ilk maliyecidir. 1950'lerde başladığı ve 1970'lere kadar devam ettirdiği çalışmalar ilk ampirik çalışmalar olma özelliğini taşır (Tosuner ve Demir, 2007: 10). Almanya'nın Köln kentinde bulunan Cologne Vergi Psikolojisi okulunda bir grup maliyeci ile vergi ahlakı teorisini ele alan çalışmalar yapmışlardır (Bilgin, 2011: 169). Ne yazık ki Schmöders çalışmalarının sonunda mükellef davranışlarını açıklayan bir model geliştirememiştir.

Literatürde, ahlaki kısıtlamaların rasyonel vergi mükellefi modeline entegre edilmesine olanak sağlayan birtakım teoriler vardır. Özgecilik(altruistic) yaklaşımında insan sadece kendi refahı ile ilgilenmeyen, aynı zamanda genel refahla da ilgilenen bir vergi mükellefidir. Bir başka teori de 'Kantçı' ahlak yaklaşımıdır. Bu metodoloji genel olarak Kant'ın ahlak tanımıyla ilgilidir ve adil bir verginin, bir vergi mükellefinin diğer tüm vergi mükelleflerinin ödeyeceği verginin de adil olduğuna inandığı bir vergi olduğu varsayımına dayanmaktadır. Yanlış bir beyan, vergi mükellefinin öz saygılarının azalmasına, kaygı duymalarına ve suçluluk hissetmelerine neden olacaktır. Vergi mükellefinin bu etkileri ancak ödedikleri verginin vergi payının adil olarak tanımlanan kısmından daha düşük olduğuna inanması durumunda yaşadığı varsayılmaktadır. Daha yüksek bir miktar ödüyorsa, vergi kaçırma bir tür kendini savunma olarak görülebilir. Micheal W. Spicer ve S.B. Lundstedt (1976) vergi uyumu ve vergi kaçırma arasındaki seçimin sadece yaptırımlar gerekçesiyle değil, aynı zamanda bir dizi tutum ve norm gerekçesiyle yapıldığını iddia etmektedir. Alan Lewis (1982) "vergi kaçırma eylemi mükelleflerin antipatilerini ifade edebildikleri tek kanal olabilir... vergi tutumları kötüleşirse vergi kaçırmanın artacağına dair genel bir öngöründe bulunabiliriz" demiştir. James P.P. Gordon (1989) standart modele vergi kaçırmanın maddi olmayan boyutunu da ekleyerek değiştirmiştir. Vergi kaçakçılığı arttıkça manevi ya da psikolojik olan maliyetler de artar. Gordon vergi kaçırarak sağlanacak faydanın mükellef tarafından reddedilme sebebini açıklayan bu modeli geliştirmiştir. Gordon'a göre vergi kaçırma itibar maliyeti olarak içselleştirilebilir. Manevi maliyetler, önceki dönemde vergi kaçakçılığı yapan mükellef sayısı ile ters orantılı olarak değişen dinamik bir bileşene sahiptir. Yani vergi kaçakçılığı yapan kişi sayısı arttıkça, mükelleflerin manevi maliyetleri azalmaktadır. İlginç bir şekilde, kaçakçıların ve dürüst bireylerin bir arada var olduğu istikrarlı bir iç denge var. Bununla birlikte, manevi maliyetler analizlerde dışsal bir faktör olarak ele alınır. Böylece tüketiciler veya sosyal gruplar arasındaki vergi davranışı farklılıklarını rasyonelleştirebilir, ancak açıklanamazlar (Torgler, Schaffner, Macintyre, 2007: 3-4).

1990'lı yıllardan bu yana, vergi ahlakı konusu giderek daha fazla dikkat çekmeye başlamıştır. Para cezaları ve denetim olasılığı düşük olmasına rağmen bu kadar çok insanın vergilerini neden ödediği sorusu, vergi uyum literatüründe merkezi bir soru haline gelmiştir. Brian Erard ve Jonathan S. Feinstein (1994), gerçek uyum davranışının makul bir açıklamasını sağlamak için ahlaki duyguların modellere entegre edilmesinin önemini vurgulamaktadır. James Andreoni, Brian Erard ve Jonathan S. Feinstein (1998) "vergi uyumu modellerine ahlaki ve sosyal dinamikler

eklemenin henüz büyük ölçüde gelişmemiş bir araştırma alanı olduğunu" belirtmektedir. Birçok araştırmacı, vergi mükelleflerinin önemli bir bölümünün her zaman dürüst olduğunu iddia etmektedir. "Sadece vergi kaçırılmamaya yatkın" olan bazı vergi mükellefleri vardır ve bunlar vergi kaçırmanın yollarını bile aramazlar (Torgler, 2007: 2).

Ekonomik faktörle açıklanamayan bu vergi uyumu durumu üstüne sonraki yıllarda birçok çalışma yapılmıştır. Pek çok bilim insanı vergi kaçırabileceği halde kaçırma eğilimi gösteren mükellef davranışının ekonomik değil içsel bir faktörden etkilendiğini kabul etmişlerdir. 2002 yılında Feld ve Frey vergi ahlakını oluşturan unsurları ve bunların nasıl korunup devam ettirilebileceğine dair yapılan çalışmaların detaylı ve yeterli olmadığını belirtmişler, vergi ahlakı kavramını kara bir kutu olarak nitelendirmişlerdir (Randlane, 2016: 3).

2.3.2. Vergi Ahlakının Önemi

İnsanlar neden vergi verirler? Basitçe cevaplayacak olursak çoğu OECD ülkesinde yönetmeliklere uymaya zorlandıkları için olacaktır (Randlane, 2016: 4). Geçmişte mükellefler, amacı kişisel faydalarını en üst düzeye çıkarmak olan rasyonel ve bencil insanlar olarak görülüyordu. 1970'lerde, çoğu araştırmacı, vergi uyumunun sadece zorlayıcı önlemlerin uygulanmasının etkinliğine bağlı olduğu yaklaşımında hemfikirli. Vergi mükellefinin potansiyel bir suçlu olarak görüldüğü ve zorlayıcı tedbirlerin daha iyi uygulanmasının vergilerin dürüst bir şekilde ödenmesini sağladığı bu yaklaşıma geleneksel "icra" paradigması denir (Alm ve Torgler, 2011: 646). Kontrol olasılığının artırılması ve yaptırımların daha etkili hale getirilmesi, vergi uyumunun sağlanmasının tek ölçüsü olarak görülmüştür. Zorlamaya dayalı idari yaklaşım, esas olarak vergi otoritesi ile vergi mükellefi arasındaki çatışma, geniş bir sosyal mesafe, cezalar, rasyonel maliyet-fayda modeli, vergi otoritesinin yoğun müdahalesi dolayısıyla zorunlu vergi uyumu ile karakterize edilir.

Tarihsel olarak vergi uyumunu analiz etmenin bir yolu olarak ve vergi uyumunu etkilemenin bir ölçüsü olarak kullanılan ve vergi mükellefinin potansiyel bir suçlu olarak görüldüğü geleneksel "icra" paradigması şu anda güncelliğini yitirmiştir. Çalışmalar, vergi uyumunu etkilemek için zorlayıcı tedbirlerden daha fazlasını gerektirdiğine dair açık kanıtlar sağlamıştır (Alm ve diğerleri, 2010: 2).

Vergi davranışı üzerine yapılan araştırmalar, vergi uyumunun geliştirilmesi ve şekillendirilmesinde, vergi mükellefinin rasyonel ve kâr odaklı bireyler olarak ele alan zorlayıcı önlemlerin etkili olduğu yaklaşımının yetersiz olduğunu ortaya koymuştur (Alm ve diğerleri, 2012: 15). Geleneksel zorlayıcı önlemler (örneğin; denetim ve

cezalar) vergiye uyumun sadece küçük bir kısmını açıklayabilir. Soru artık insanların neden vergi kaçırdığı değil, neden vergi ödediğidir.

Vergi uyumu vergi kaçırmaya yönelik fırsatlar, yakalanma ve ceza alma korkusunun bir sonucu olarak açıklanamamaktadır. Önemli bir ölçüde vergi ahlakı mükelleflerin vergi uyumları üzerinde etkilidir (Feld ve Frey, 2002: 23). Mükelleflerin vergi ödeme istekleri, vergi ödemeye dair içsel motivasyonları ya da vergi ahlak seviyeleri vergi uyumu çalışmalarının kilit noktası olmuştur (Kirchler, 2007; Kornhauser, 2007; Torgler, 2007).

Davranışsal iktisat alanında bireylerin karar verme süreçleri üzerine yapılan çalışmalar, insanların yalnızca kendi çıkarları peşinde koşan rasyonel ve bencil bir varlık olduklarına yönelik bütün savları çürütmüştür (Kapeliushnikov, 2015: 82). Davranışsal kamu maliyesi alanında da bütün mükelleflerin rasyonel ve bencil bireyler olup olmadığı sorusu ele alınmıştır. Araştırmacılar vergi kaçırma davranışının yalnızca insanların açgözlü hareket etmeleri ile açıklanamayacağını ortaya koymuşlardır (Alm ve Torgler, 2011: 3). Vergi uyumu klasik iktisat teorilerinde kabul gören “homoeconomicus” ile açıklanamayan bir kavram olarak kabul edilmiştir. Vergi ahlakı, kendi başına hem “homoeconomicus” insan modelini çürütürken hem de davranışsal maliye alanının kapılarını açmıştır.

1990’lı yıllarda ortaya çıkan Yeni Kamu Yönetimi (New Public Management) prensipleri ile mükellef ile vergi otoritesi arasındaki ilişki yeniden şekillenmiştir. Bu yeni prensiplerde vergi otoritesi “hizmet sağlayıcısı” olarak adlandırılırken, mükellefler “müşteri” olarak adlandırılmaktadır. “Hizmet” paradigması, vergi yönetiminde zorlayıcı önlemlerin önemini kabul etmekle birlikte, vergi otoritesinin hizmet sağlayıcı olarak rolünü vurgulamaktadır (Kirchler ve diğerleri, 2008: 2011). Artık mükellefler tek bir anonim grup olarak görülmemektedir. Örneğin, her mükellef bir müşteri olarak kendisine özel muamele görmektedir. Vergi uyumundaki artışa hizmet kalitesinin artışı ve mükelleflere yönelik müşteri dostu davranışlarla ulaşıldığı savunulmaktadır.

Yine de bu yukarıda bahsedilen yönetim stratejisi vergi uyumunu artırma da yeterli değildir. Gönüllü vergi uyumunu artırmak için, vergi otoritesi ile vergi mükellefi arasında karşılıklı olarak güvenilir bir ilişki olması önemlidir. Bu ilişkiye “psikolojik sözleşme” de denir (Feld ve Frey, 2002: 89). Vergi otoritesinin mükellefe saygılı davranması sonucunda mükellefler dürüst bir şekilde vergi beyanında bulunur ve vergisel yükümlülüklerini doğru zamanda eksiksiz bir biçimde yerine getirirler. Bu güven ilişkisini kurmak ve devam ettirmek vergi uyumunu sağlamak açısından

oldukça önemlidir. “Güven” paradigması ahlak, etik, sosyal normlar ve diğer davranışsal faktörleri içerir (Alm ve Torgler, 2011: 29).

Şekil 5: Vergi Uyumunu Açıklamaya Yönelik Modeller



Zorunlu uyum.....Gönüllü uyum
Güçlü otoriteOtoriteye güven
Rasyonel maliyet-fayda modeli.....Kişisel ve sosyal normlar
CaydırıcılıkGerektiği zaman caydırıcılık
Saygı yok..... Saygı var

Kaynak: Alm ve Torgler, 2011: 635-651

Mükelleflerin vergi uyumunu arttırmada hükümetin çabası vergiye karşı bakış açısının iyileştirilmesi ve vergi ile ilgili ahlaki normların geliştirilmesine yoğunlaşmalıdır (Çataloluk, 2008: 214). Vergi ahlakı yüksek olan toplumlarda hükümetler en az maliyetle ve iş gücü ile işlemlerini tamamlarlar (Organ ve Yeğen, 2013: 244).

Klasik ekonomi teorileri insan davranışlarını dolasıyla da vergi uyumunu açıklama da yetersizdir. Tüm çevresel faktörlerden izole edilmiş rasyonel bir bireyin olmadığı ortadadır. Mükelleflerin vergi davranışları yalnızca ekonomik kazançlar ile açıklanamaz. Caydırıcı önlemler vergi uyumunu arttırmada en etkili yöntem olsalar da aynı zaman da en maliyetli olandır.

Vergi ahlakı noktasında toplumsal ahlakın yüksek olması toplumdaki bireyler üzerinde baskı oluşturacak, böylece bu baskı pozitif sonuçlar doğurarak vergi kaçırma üzerinde olumsuz etki yaparken vergi uyumu üzerinde olumlu bir etki yapacaktır. Vergi ahlakının yüksek olması sonucu toplum üstünde pozitif bir baskı oluşması bireyler üzerinde caydırıcı bir etki gösterecektir (Tosuner ve Demir, 2007: 13). Tam tersi bir durumda, vergi ahlakı düşüken bireyler üzerinde hiçbir baskı olmadığı için vergi kaçıran mükellef eyleminden dolayı suçluluk ve utanç duygusunu hissetmeyecektir.

Vergi ahlak düzeyinin yükseltilmesi sonucu şu gibi faydalar beklenmektedir;

- Vergi uyumunun artması
- Vergi gelirlerinin artması
- Vergi idaresinin iş yükünün azalması

- Vergi maliyetlerinin azalması
- Vergi kaçırma eğilimi olan mükellefler üzerinde toplumsal baskı oluşması.

Vergi ahlak düzeyi yükselmesi ile elde edilen bu faydalar sonucu vergi uyumu sağlanır. Vergi uyumunun sağlanması en az maliyetle vergi gelirlerinin toplanmasıdır. Bu açıdan vergi ahlakı, hükümetlerin vergi politikaları için çok önemli bir unsurdur.

2.3.3. Vergi Ahlakının Belirleyen Unsurlar

Vergi ahlakı üzerinde etkili olan yirmiden fazla faktör bulunmaktadır. Bunlar üç ana başlık altında toplanabilirler; demografik unsurlar, ekonomik unsurlar, sosyo-kültürel ve psikolojik unsurlar.

2.3.3.1. Demografik Unsurlar

Demografik unsurlar; eğitim düzeyi, cinsiyet, yaş, medeni durum ve meslek olarak sınıflandırılabilir. Tüm bu unsurlar vergi ahlakı açısından önem taşıyan unsurlardır. Bu nedenle vergi ahlakı üzerindeki etkileri açısından ele alınmış ve sonuçları ortaya konmuştur.

2.3.3.1.1.Eğitim Düzeyi

Eğitim, mükellefin vergi yasası hakkındaki bilgisi ile ilgilidir. İyi eğitilmiş vergi mükellefleri vergi hukuku ve mali bağlantılar hakkında daha fazla bilgi sahibidirler, hükümetin vatandaşların gelirlerden sağladığı fayda ve sunduğu hizmetlerin farkındadırlar. Bu nedenle bu mükellefler, eğitim konusunda kendileri kadar şanslı olmayan mükelleflere kıyasla vergi uyumunun derecesini değerlendirmek için daha iyi bir konumdadırlar (Torgler ve diğerleri, 2008: 336). Öte yandan, yüksek eğitilmiş vergi mükellefleri de olası gelir israflarının farkındadırlar. Dolayısıyla vergiden kaçınma fırsatlarını daha iyi anladıkları ve hükümetin vergi gelirlerini nasıl kullandığı konusunda daha bilgili olabildikleri için, az önceki değerlendirmelerin aksine, bazen daha az uyumlu olabilirler (Torgler ve Schaltegger, 2005: 13).

Yapılan araştırmalar sonucunda eğitim düzeyi ve vergi ahlakı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç bulunamamıştır. Çalışmaların sonucu çelişkili olmakta, bazı durumlar da yüksek eğitilmiş bireylerde vergi ahlakı düşük çıkarken bazı durumlarda da yine yüksek eğitilmiş bireylerde vergi ahlakı da yüksek çıkmıştır.

Eğitim düzeyi ve vergi ahlak seviyesi arasındaki ilişkiyi ölçmek için Dünya Değerler Anketi (World Values Survey) adlı sitede “eğer şansınız olsa vergilemede hile yapar mısınız?” sorusu sorulmuş. Soruya ait cevaplar aşağıdaki gibidir;

Tablo 2: Vergi Ahlakı ve Bireylerin Eğitim Düzeyi Arasındaki İlişki (2010-2014)

	EĞİTİM DÜZEYİ					
	DÜŞÜK		ORTA		YÜKSEK	
	Asla kabul edilemez %	Kabul edilebilir %	Asla kabul edilemez %	Kabul edilebilir %	Asla kabul edilemez %	Kabul edilebilir %
DÜNYA	59,70	2,50	57,20	2,00	61,10	1,60
TÜRKİYE	86,70	-	86,00	-	84,70	0,40

Kaynak: Worldvaluesurvey.org (<http://www.worldvaluessurvey.org/WVSOnline.jsp>)

Tabloda farklı eğitim düzeylerinden insanların “eğer şansınız olsa vergileme de hile yapar mısınız?” sorusuna verdiği *Asla Kabul Edilemez* ve *Kabul Edilebilir* cevaplarının Türkiye ve Dünya ortalaması karşılaştırması yapılmıştır. Dünya genelindeki düşük eğitim düzeyindeki insanların vergi ahlak seviyesi yüksek eğitimli insanların vergi ahlak seviyesine oranla görece yüksektir. Türkiye için de benzer bir durum söz konusudur. Ancak, vergilemede hile yapılmasının kabul edilmesi dünya genelinde düşük eğitim düzeyinde yüksek eğitim düzeyine oranla yüksek iken Türkiye’de düşük eğitim düzeyinde yüksek eğitim düzeyine oranla daha düşüktür. Türkiye’deki düşük eğitim seviyesindeki mükelleflerin hiçbiri vergilemede hile yapmayı uygun görmezken yüksek eğitimli bireylerin %0,40’ı vergilemede hile yapmanın kabul edilebilir olduğunu söylemiştir. Bu sonuçlar vergi ahlakı ile eğitim arasında istatistiksel anlamlı bir ilişkinin olmadığını doğrular niteliktedir.

2.3.3.1.2. Cinsiyet

Cinsiyet faktörü sosyal psikoloji alanında yapılan birçok çalışmada ele alınmış önemli bir göstergedir. Benno Torgler ve Kristina Murphy, 2005 yılında Avustralya’da yaptıkları çalışmada kadınların erkeklere göre daha yüksek vergi ahlakı seviyesine sahip olduklarını tespit etmiştir. Aynı yıl Benno Torgler’in Jan Werner ile Almanya üzerinde yaptığı çalışmada yine kadınların erkeklere göre daha yüksek vergi ahlakı seviyesine sahip oldukları ortaya çıkmıştır (Torgler ve Werner, 2005: 18).

Kadınların erkeklere oranla daha az risk almayı seviyor olmaları vergi kaçırma eğilimlerinin az olması üstünde önemli bir etkidir. Bu yüzden kadınlar erkeklere oranla daha yüksek vergi ahlakı seviyesine sahiptirler. Torgler’in Belçika, İspanya ve İsviçre üstünde yaptığı çalışmalar bunu doğrular niteliktedir.

Sebastian Giese ve Antje Hoffmann’ın 1999’da yaptıkları çalışmada, kadınların erkeklere göre vergi bakımından daha ahlâklı oldukları sonucuna ulaşmışlardır. 2006’da Klarita Gërkhani ve Arthur Schram de benzer bir sonuca

ulaşmışlardır. Gerxhani ve Schram'a göre, demografik değişkenler içinde istatistiksel olarak en anlamlı olanı, cinsiyet (gender) değişkenidir. 2003 yılında John Hasseldine ve Peggy Hite, vergi uyumu ve cinsiyet üzerine yaptıkları araştırmada, kadınların yasal düzenlemelere karşı erkeklere nazaran daha sorumlu davrandıklarını ve vergi kaçakçılığına karşı erkeklere göre daha az toleranslı oldukları sonucuna varmışlardır.

Naci Tolga Saruç ve İsa Sağbaş'ın 2003'te Türkiye'de yaptığı çalışma kadınların vergi ahlak seviyelerinin erkeklere oranla daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. 2006 yılında Halit Çiçek de yaptığı çalışmada Türkiye genelinde kadınların vergiyi algılamada daha pozitif olsalar da erkeklerle aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir fark görülmediğine ulaşmıştır. Ancak Saruç ve Sağbaş'ın araştırmasında kadın katılımcıların oranının %16 olması, Çiçek'in araştırmasında da katılımcıların yalnızca %12'sinin kadın olması vergi ahlakı ve cinsiyet arasındaki ilişki yorumlanırken göz önünde bulundurulmalıdır.

Erich Kirchler ve Boris Maciejovsky (2001), toplumda kadın ve erkeklerin sosyal ve ekonomik sorumluluklarının birbirinden farklı olması nedeniyle vergi ahlakı açısından kadın ve erkek nazarında yapılan genellemelerin yeterli olmadığını söylemişlerdir. Ayrıca, istatistiksel olarak kadın ve erkeğin vergi ahlakı açısından anlamlı bir farkın olmadığını belirtmişlerdir.

2.3.3.1.3. Yaş

Önemli demografik göstergelerden olan yaş faktörü ile ilgili vergi ahlakı alanında da çalışmalar yapılmıştır. Genç bireylerin tüketim eğilimleri yaşlı bireylere göre daha yüksek olmasından dolayı özellikle 29 yaş ve altı bireylerde vergi ahlakı 29 yaş üstü bireylere göre daha düşük olarak gözlemlenmiştir. İleri yaşlardaki bireylerin iş ya da ev kurma gibi endişeleri olmaması tasarruf eğilimlerini arttırdığı için vergi ödeme konusunda da daha istekli oldukları söylenebilir (Kaynar, 2010: 60).

Togler ve Murphy'nin 2005 yılında Avusturalya'da yaptıkları çalışmalarında vergi ahlakının ileri yaş gruplarında daha yüksek seviyede olduğunu tespit etmişlerdir. Ancak, yaptıkları analize vergi oranı ile gelir değişkeni eklendiğinde yaşın vergi ahlakı üstündeki pozitif etkisinin azaldığı sonucuna ulaşmışlardır (Torgler ve Murphy, 2005: 1-29). Bu durum yaş ilerledikçe vergi ile ilgili kanunların daha iyi bilinip vergi oranlarının bireyin geliri üzerindeki etkileri ile vergi dolayısıyla elde edilecek kamusal faydanın karşılaştırılmasının daha doğru yapılabilmesinden kaynaklandığı söylenebilir.

Yaş ilerledikçe vergi ahlakının daha yüksek olmasının bir diğer nedeni de risk faktörü ile ilgilidir. Vergi kaçırma sonunda ödenecek ceza ve yakalanmanın getirdiği

utanç hissi birey açısından önemli bir risktir. Yaşın artması ile bireyler de toplumsal statülerini koruma isteği belirginleştiği için suç özelliği taşıyan eylemlerden kaçınma eğilimi göstermektedirler. Genç insanların ise risk alma eğilimleri daha yüksektir. Bu durum sadece vergi suçları ile değil aynı zamanda birçok başka suç davranışı için de geçerlidir (Hirschi ve Gottfredson, 2000: 138). Dolayısıyla ileri yaştaki bireylerin vergi ahlak seviyesi genç yaştaki bireylere göre daha yüksektir.

Hasan Hüseyin Bayraklı, Naci Tolga Saruç ve İsa Sağbaş da 2004'te yaptıkları çalışmada yaş ilerledikçe vergi kaçırma ihtimalinin azaldığı dolayısıyla vergi ahlakının arttığı sonucuna ulaşmışlardır. Halit Çiçek de 2006'daki İstanbul ilinde yaptığı çalışmada benzer sonuçlara ulaşmıştır. Çalışmanın sonucunda 40 yaş altı bireylerde vergiye karşı negatif bir tutum olduğunu gözlemlemiştir.

2.3.3.1.4. Medeni Durum

Mükelleflerin medeni durumlarının vergi ahlakı üstünde oluşturduğu etki iki farklı açıdan ele alınabilir. Konu ekonomik açıdan ele alındığı zaman evli bireylerin ekonomik yüklerinin bekar bireylere göre daha fazla olması gelirlerinde oluşacak değişimlere karşı daha hassas tepki vermelerine yol açar. Gelirlerini korumak isteyen bireylerde de vergi kaçırma davranışı gözlenebilir. Yapılan çalışmalar evli insanların bekarlara göre vergiyi daha negatif algıladığını ortaya koymuştur. Charles Clotfelter 1983'teki çalışmasında Joel Slemrod ise 1985'teki çalışmasında bunu doğrulayan sonuçlara ulaşmışlardır. İki çalışmanın sonunda da evli insanların vergi yükünü daha fazla hissettikleri, sonuç olarak vergiyi bekar insanlara göre daha olumsuz algıladıkları ortaya çıkmıştır. Evli bireylerin ekonomik kaygılarla vergi kaçırma eğilimine bekar insanlara göre daha yatkın oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Konu sosyo-psikolojik açıdan değerlendirildiği zaman tam tersi sonuçlara ulaşılmıştır. Evlilik ile gelen sosyal statü, ebeveyn olma içgüdüğü, bir aileyi temsil etme vb. vergi suçları karşısında hissedilecek utanç duygusu gibi etkenlerle mükellef üzerinde pozitif bir baskı uygulamakta ve vergi uyumunu arttırmaktadır. Song ve Yarbrough'un 1978'de evli mükellefler ile bekar, boşanmış ve ayrı yaşayan mükellefler üzerinde bir araştırma yapmışlardır. Sonuçta evli mükelleflerin vergi ahlakı diğerlerine göre daha yüksek çıkmıştır. Aynı şekilde Alm ve Torgler'in 2004'te İspanya ve ABD üzerinde yaptıkları çalışmada evli mükelleflerin bekar, boşanmış ve ayrı yaşayan mükelleflere göre daha yüksek vergi ahlak seviyesine sahip olduklarını tespit etmişlerdir.

2.3.3.1.5. Meslek

Mükellefin meslek durumu, bireyin hem toplumsal statüsünü belirleyen hem de ekonomik durumunu etkileyen demografik bir değişkendir. Her meslek grubunun vergi tazyiki aynı olmadığı için mükellefin hissettiği objektif ve sübjektif vergi yükü de farklıdır. Meslekten mesleğe matraha uygulanacak indirim, muafiyet ve istisnalar değişmektedir. Bunlar da mükellefin vergiyi hissetme düzeyini etkileyerek vergi ahlakı üstünde baskılar oluştururlar. Vergi yükü karşısında mükellef iki farklı tepki sergiler. Daha fazla çalışarak refah kaybını kapatmak isteyebilir (gelir etkisi) ya da vergi yükünün daha az olacağı meslek gruplarına geçiş yapabilir (ikame etkisi). Her iki durumda da mükellef, vergiye karşı olumsuz tavır takınarak vergiden kaçma ve vergi kaçırma yollarına başvurabilir. Erich Kirchler'in 1999'da yaptığı çalışmasında mükelleflerin artan vergi yükü karşısında verginin gelir etkisi yerine ikame etkisini tercih ettikleri sonucuna ulaşmıştır.

Vergi ahlakı ile mesleki durum arasındaki ilişkiyi etkileyen diğer önemli nokta verginin türüdür. Dolaylı vergilerde vergiyi hissetme derecesi daha düşük olduğu için vergi ahlak düzeyi daha yüksektir. Maaşları üzerinden vergileri peşin olarak kesilen mükelleflerde vergi ahlak seviyesinin yüksek olması beklenir. Günter Schmöder'in Avusturya'da yaptığı çalışma da kendi işinde çalışan mükelleflerin başkalarının işlerinde veya bağımlı olarak çalışan mükelleflerden daha düşük ahlak seviyesine sahip olduklarını tespit etmiştir. Torgler bu durumun gelişmekte olan ülkelerde daha yoğun olduğunu belirtmiştir. (Torgler ve Murphy, 2005: 1-29).

Vergi ahlakı ile ilgili yapılan araştırmalarda meslek gruplarının hedef alınmaması bu konuda çıkarım yapmamıza engel olmaktadır. Konuyla ilgili yapılan çalışmalardan net ve somut yargılara ulaşmak mümkün değildir. Demografik etkenleri tek başına etken olarak değerlendirmek oldukça güçtür.

Vergi ahlakını etkileyen demografik etkenler (eğitim, cinsiyet, yaş, medeni hal, mesleki durum) bize bu etkilerin ekonomik nedenlere bağlı olduğu gibi bu etkilerin sosyo-psikolojik temellere de dayandığını göstermiştir. Bireyler tam da davranışsal iktisadın savunduğu gibi sadece ekonomik kaygılarla değil toplumdaki statüleri, utanma duygusu, ebeveynlik içgüdüleri gibi sebeplerle vergi karşısında tutum ve davranışlarını değiştirirler. Oysa klasik iktisat teorileri mükellefleri homoeconomicus olarak tanımlamakta ve yalnızca ekonomik kaygılarla hareket ettiğini savunmaktadır. Klasik iktisat teorilerinin iddia ettiği üzere homoeconomicus olan birey, vergiler sonucu refah kaybına uğradığı için vergi kaçırma eğilimine girecektir ancak mükemmel bilgiye sahip olan bu rasyonel insan denetim ve cezaların farkında olduğu için refah kaybının

artmaması için vergi kaçırmamayı seçecektir. Yapılan araştırmalar birçok ülkede mükelleflerin fırsatları olduğu halde vergi uyumu gösterdikleri vergi denetimleri ve cezaları çok düşük olduğu halde vergisel yükümlülüklerini zamanında ve eksiksiz olarak yerine getirdiklerini ortaya koymuşlardır. Aynı şekilde bazı ülkelerde de ekonomik nedenlere bağlı olmadan mükelleflerin vergi uyumu göstermedikleri gözlemlenmiştir. Bu iki durum da klasik iktisadın ortaya koyduğu homoeconomicus insan modelinin yetersizliğini ortaya koymaktadır. Diğer bir ifadeyle, insan davranışsal iktisadın tanımladığı gibi sadece ekonomik sebeplerle kararlar almayan daha karmaşık bir varlıktır. Vergi uyumu karşısında gösterilen bu tepkiler yalnızca vergi denetim oranları ve cezaları ile ilgili değildir ve ancak vergi ahlakı kavramı ile açıklanabilirler.

2.3.3.2. Ekonomik Unsurlar

Vergi kaçakçılığını açıklamak için geliştirilmiş birçok model mükellefin fayda maliyet analizi yaparak vergi kaçırmanın beklenen faydasının maliyetinden yüksek olup olmadığına göre vergi kaçırıp kaçırmayacağına karar vereceğini ifade eder. Ancak bu modele göre mükellefin sahip olduğu ahlaki değerler, sosyal normlar ve diğer psikolojik etmenler mükellefin vergi kaçırma ya da kaçırma kararını üzerinde etkisi yoktur. Günümüzde yapılan çalışmalar ahlaki değerler, sosyal ve kültürel normlar ve diğer psikolojik faktörlerin vergi kaçırma kararı üzerinde etkili olduğunu göstermektedir (Saruç ve Sağbaş, 2003: 80).

Gelişmiş ülkelerin vergi sistemleri üzerine yapılan araştırmalar bu ülkelerde fayda maliyet analizi yapılarak tahmin edilen vergi kaçakçılığı miktarlarının, gerçek vergi kaçakçılığı miktarlarına göre çok daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Birçok gelişmekte olan ülkeye kıyasla daha düşük vergi denetim oranlarına ve cezalarına sahip olmalarına kıyasla gelişmiş ülkelerde vergi kaçakçılık düzeyi artmamakta aksine azalmaktadır. Bu durumu gelişmiş ülkelerin sosyo-ekonomik düzeyleri ve vergi ahlakı ile açıklamak mümkündür (Smith ve Kinsey, 1987: 660). Vergi ahlakı üzerinde sosyo-kültürel ve psikolojik unsurların daha etkili olduğu ortaya konulsa da ekonomik unsurların etkileri de vergi ahlakı üzerinde önem arz etmektedir. Demografik etkenlerde olduğu gibi ekonomik etkenler arasında sayılan çeşitli etkenler de psikolojik temellere sahiptir. Bu nedenle bu çalışmada psikolojik temeller taşıyan ve kişinin algısı ile ilgili olan etkenler, vergi ahlakının sosyo-kültürel ve psikolojik unsurları başlığı altında incelenecektir. Bu başlık altında ise vergi ahlakının ekonomik unsurlarını oluşturan ekonomik konjonktür, vergi yükü, gelir düzeyi, vergi denetimi ve

cezaları, vergi idaresi, muhasebe ve meslek mensuplarının davranışları kayıt dışı ekonomi ele alınacaktır.

2.3.3.2.1. Ekonomik Konjonktür

Mükelleflerin ekonomik durumlarını direkt olarak etkileyen enflasyon, gelir dağılımı, işsizlik gibi makro ekonomik unsurlar vergi ahlakı üstünde de etkilidirler. Bu faktörler kişinin geliri üzerinde doğrudan bir etki yaparak vergi ödeme güçlerini de etkilemektedir.

Jorge Martinez-Vazquez ve Benno Torgler (2009) İspanya üzerinde yaptıkları araştırmalarında işsizlik ve enflasyonun vergi ahlakı üzerinde negatif yönlü bir etki yaptığını tespit etmişlerdir. Kim M. Bloomquist de 2003 yılında ABD'de yaptığı araştırmada gelir eşitsizliği ile beyan arasında anlamlı istatistiksel bir bağ olduğunu tespit etmiştir.

Ülkenin genel ekonomisinin durumu mükelleflerin gelirleri üstünde etki yaptığı için mükelleflerin vergiye karşı tutumlarını olumlu ya da olumsuz yönde etkileyebilir. Ekonomik kriz gibi durumlarda mükellefin gelirinde azalma olacağı için vergi yükü artacağından vergi ahlakında azalma olacağı söylenebilir.

2.3.3.2.2. Vergi Yükü

Vergi ahlakı ile vergi yükü arasındaki ilişkiyi ele alırken vergi ahlakı üzerinde objektif vergi yüküne kıyasla sübjektif vergi yükünün daha belirleyici bir etken olduğunu söylemek daha doğrudur çünkü vergi ahlakı ile sübjektif vergi yükü arasında bir ilişki kurmak mümkündür. Vergi ahlakı ile sübjektif vergi yükü arasında ters orantılı bir ilişki vardır. Sübjektif vergi yükünün derecesinin artması vergi ahlakı üstünde olumsuz bir etki oluşturacağı gibi, vergi ahlak düzeyinin artması da sübjektif vergi yükünü azaltacaktır.

Ödenen vergilerle mükelleflerin kullanılabilir gelirleri azaldığından hissettikleri sübjektif vergi yükü vergiyi negatif algılamalarına sebep olur. Bu negatif algı zaman içinde mükelleflerin tutum ve davranışlarına yansır. Dolayısıyla hissedilen sübjektif vergi yükünün mükellefin vergi ahlakını da negatif etkilediğini söylemek yanlış olmaz.

Hissedilen vergi yükü gelir grupları açısından ele alındığında ortaya çıkan tablo şudur: yüksek gelir grubundaki mükellefler vergisel yükümlülüklerini yerine getirirken lüks tüketimleri ile tasarruflarının bir kısmından fedakârlık yaparlar. Buna karşılık düşük gelir grubunda olan mükellefler zorunlu tüketimleri ile tasarruflarının bir kısmından fedakârlık etmek zorundadırlar. Bu yüzden düşük gelir grubundaki mükelleflerin hissettikleri vergi yükünün derecesi, yüksek gelir grubundaki

mükelleflerinkine göre daha fazladır. Bundan dolayı düşük gelir grubundaki mükellefler vergilere karşı daha olumsuz bir tutum sergiler. Torgler ve diğerlerinin 2008'de yaptıkları çalışmada da Türkiye'de vergi yükünün vergi ahlakını etkileyen önemli bir değişken olduğu tespit edilmiştir (Yurdakul, 2013: 34).

Mükelleflerin vergi yükünü hissetme dereceleri, ödenen vergi ile doğru orantılı, mükellefin ödeme gücü ile ters orantılıdır (Fleming ve diğerleri, 2001: 309). Eğer mükellef ödeme gücüne uygun olarak vergilendirilirse, vergi kaçırma eğilimine yönelmeyecek, üstelik vergisel yükümlülüklerini yerine getirerek vatandaşlık görevini tamamlamanın mutluluğu ile vergi ahlâk düzeyi de yükselebilecektir. Bunun tam tersi durumlarda vergi ödeme gücü söz konusu vergilemeye uygun değilse, mükellef bu vergiye uyum sağlamakta zorlanacaktır, vergisini tam olarak ödese bile vergiye karşı negatif bir tutum sergileyebilecektir. Bu tutum zamanla vergi ahlakını da olumsuz yönde etkileyebilecektir.

2.3.3.2.3. Mükellefin Gelir Düzeyi

Mükellefin gelir düzeyi, vergi karşısındaki tutum ve davranışları üzerinde etkilidir. Bu tutum ve davranışlar içselleştirilerek zamanla vergi ahlakı üzerinde olumlu ya da olumsuz yönde bir baskı oluşturur.

Gelir düzeyi arttıkça vergi ahlak seviyesinin azaldığına dair bulguların elde edildiği çalışmalar vardır. Torgler'in Hindistan'da yaptığı çalışma buna örnek verilebilir. Araştırmanın sonunda Torgler gelir düzeyi daha yüksek olan ve daha iyi şartlara sahip olan Hinduların Müslümanlara göre daha düşük vergi ahlak seviyesine sahip olduklarını tespit etmiştir (Torgler, 2004: 253).

Gelir düzeyi ile vergi ahlak seviyesi arasındaki ilişki artan oranlı vergi tarifi açısından incelendiğinde yüksek gelirli mükellefler açısından vergi kaçırmanın getirisi daha fazla ve maliyeti daha düşük olacağı için vergi ahlak seviyelerinin daha düşük olduğunu söylemek mümkündür. Düşük gelirli mükelleflerin karşılaşacakları vergi cezaları gelirleri üzerinde daha yıkıcı bir etki yapacağı için vergi ahlak seviyelerinin yüksek gelir grubundaki mükelleflere oranla daha yüksek olduğu söylenebilir. Ancak, burada mükelleflerin risk alma tutumlarını göz önünde bulundurmak önemlidir (Gökbunar ve diğerleri, 2007: 80).

Gelir düzeyi ile vergi ahlak seviyesi arasındaki ilişkiyi incelerken dikkat edilmesi gereken önemli bir diğer husus ise aile ölçeğidir. Aynı gelir düzeyine sahip mükelleflerden biri evli ve çocuklu iken diğerinin bekar ve bakmakla yükümlü başka bir bireye sahip olmaması mükelleflerin hissettikleri vergi yükü derecesini değiştirecektir. Bu yüzden bu iki yükümlünün vergiye karşı tutum ve davranışları farklı

olacaktır. Dolayısıyla, vergi ahlakını etkileyen ekonomik faktörlerden mükellefin gelir düzeyini ele alırken mükellefin toplam geliri yerine ailede kişi başına düşen gelirin ele alınması önemlidir. Çünkü ailede kişi başına düşen gelirin ele alınması, mükellefin gelir seviyesinin vergi ahlakı üzerinde oluşturduğu etkiyi anlamak açısından daha doğru sonuçlar verecektir (Şenyüz, 1995: 30-31).

2.3.3.2.4. Vergi Denetimleri Ve Vergi Cezaları

Vergi yönetimlerinin vergi suçlarına karşı takındığı tavır vergi ahlakı açısından oldukça önemli olmakla birlikte görevleri sadece vergi suçlarını cezalandırmak değil aynı zamanda bu suçların ortaya çıkmasını önleyecek bir sistem geliştirmektir (Gerçek, 2004: 622). Bu noktada vergi denetimlerinin rolü büyük önem arz etmektedir.

Vergi denetimlerindeki en önemli nokta vergi ahlaksızlığının ne olduğunu belirleyerek ülkenin genel vergi ahlak seviyesini tespit etmektir (Saygılıoğlu, 1990: 19). Denetimlerle tespit edilen vergi ahlak seviyesi yeni politikalarla arttırılarak vergi uyumunun yükselmesine katkı sağlayacaktır.

Denetimler yakalanma riski faktörünü etkileyerek vergi ahlakı üzerinde önemli rol oynar. Denetim oranları arttıkça risk artar bunun sonucu olarak insanlar vergi kaçırma eğilimlerini azaltırlar. Ancak, mükellefler vergi kaçırma eylemini gerçekleştiren kişilerin yakalanmadığını ve ceza almadıklarını gördüklerinde, mükelleflerin vergi kaçırma eğilimleri artacaktır (Maliye Bakanlığı, 2002: 107). Mükellefler çevrelerinde denetimler sonrasında yakalanan ve cezalandırılan diğer mükellefleri gördükçe vergiye karşı içsel bir motivasyon hissetmeseler dahi vergi kaçırma eğilimleri azalacaktır (Frey, 1994: 170). Bu durum vergi ahlak seviyesi üzerinde pozitif bir baskı yaratacaktır.

Alan Plumley (1996)'in belirttiği gibi, genel olarak birçok vergi mükellefinin denetim oranlarının artmasını yakalanma ihtimallerinin bir artış olarak algılayacağına ve bunun sonucunda gönüllü uyumluluklarını artıracığına inanılmaktadır.

James Alm ve Juan Luis Gomez'in 2008'de yaptıkları çalışmada vergi otoritelerinin denetim oranlarını duyurması sonucu vergi uyumunda artış olduğunu tespit etmişlerdir. Çalışmada mükelleflerin denetim oranlarının yüksek olduğunu bildikleri zaman vergiye karşı tutum ve davranışlarını olumlu olarak değiştirdiklerini ortaya koymuşlardır.

Jeffrey A. Dubin, Louis L. Wilde (1998) ile yaptığı çalışmasında ve Michale Gratez (1990) ile yaptığı çalışmasında vergi ceza ve denetimleri ile vergi uyumu arasında güçlü bir bağ olduğunu ifade etmiştir. Vergi ceza ve denetim oranları arttıkça vergi kaçırma eğilimi azalmakta ve vergi uyumu artmaktadır.

Benno Torgler 2005'te İsviçre üzerinde yaptığı araştırmada vergi denetimleri ile vergi ahlakı arasında güçlü pozitif bir ilişki tespit etmiştir. Çalışmadaki en önemli noktalardan biri Torgler'in Sayıştay denetimi ile ilgili ulaştığı sonuçlardır. Mükelleflerin Sayıştay denetimleri sayesinde vergilerin nasıl ve nerelere harcandığına dair bilgi elde edebilmelerinin vergi ahlak seviyelerini yükselteceği sonucuna varılmıştır.

Kristina Murphy'nin 2005'te Avusturalya'da yaptığı çalışma da vergi denetim ve cezalarının vergi uyumu üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca, mükelleflerin vergi denetim ve cezaları ile hükümet otoriteleri tarafından korunduklarını hissetmeleri durumunda vergi ahlak seviyelerinin arttığını tespit etmiştir.

2.3.3.2.5. Vergi İdaresi

Vergi dairesi çalışanlarının etik kurallara bağlı kalarak çalışması ve vergi mükelleflerine örgütsel etik kurallarına göre davranmaları halinde, vergi mükelleflerinin vergi ahlakı olumlu yönde etkilenmektedir (Van Blijswijk ve diğerleri, 2004: 720).

Vergi kanunlarındaki sık değişikliklerden dolayı, vergi mükellefleri hata yapabilirler. Vergi idaresinin mükellefleri uygulamadaki aksaklıklarla ilgili zamanında bilgilendirmesi, mükelleflerin vergi idaresine karşı güvenini ve vergi ahlakını artırır. Burada, idare personelinin konusunda bilgili ve uzman olması önemlidir. Vergi mükelleflerinin, yanlış yaptıkları işlemleri tanımlamaları ve hızlı bir şekilde düzeltmeleri önem arz etmektedir çünkü hatanın ortaya çıkma zamanı ile vergi mükelleflerinden düzeltme talep etme süresi arasındaki süre arttıkça, vergi mükellefleri geriye dönük işlemler yapmak konusunda isteksiz olacak ve bu işlemlerin maliyetleri daha yüksek olacaktır. Teknolojinin gelişmesiyle birlikte, e-dönüşüm kapsamında, Hazine ve Maliye Bakanlığı, e-finance, e-beyan ve e-bildirim uygulamalarına geçiş yaparak, mükelleflerin prosedürlerini kolaylaştırmıştır. Bu şekilde kırtasiyeciliğin önüne geçilerek mükellefler daha hızlı bilgilendirilmiş ve daha etkili bir çalışma prensibi getirilmiştir (Kaynar, 2010: 46).

Vergilemede bürokrasi ve kırtasiyecilik işlemleri ile vergi ahlakı arasında negatif bir ilişki vardır. Mükelleflere “neden bir muhasebeciye ihtiyaç duyuyorsunuz” sorusu yöneltilmiş ve çoğunluk olarak “vergi ile ilgili işlemler de fazla bürokrasi olduğunu, kırtasiyeciliğin aşırı olduğunu ve bunları kendi başlarına yapmalarının mümkün olmadığı” cevabı alınmıştır. Vergi uyum maliyetlerinin fazlalaşması mükellefin vergi yükü üzerindeki baskıyı artırarak vergiye karşı olumsuz bir tutum sergilemelerine neden olmaktadır. Bu tutum da vergi ahlak seviyesi üzerinde negatif

bir etki yapmaktadır. Kırtasiyecilik ve bürokrasi arttıkça vergi ahlak seviyesi düşmektedir (Şenyüz, 1992: 23).

2.3.3.2.6. Muhasebe Meslek Mensuplarının Davranışları

Birçok ülkede beyan usulüne dayalı vergi sistemi kullanılmaktadır. Bu sistemin başarılı olabilmesi için mükelleflerin vergi ahlak seviyeleri yüksek olmalıdır. Ancak, mükelleflerin çoğu vergi sistemini karmaşık buldukları ve bazı mükelleflerin bu işlemleri tek başlarına yapabilmeleri mümkün olmadığı için muhasebe meslek mensupları birlikte çalışmaktadırlar. Bu noktada vergi uyumunu sağlama da yalnızca mükellefin vergi ahlakının yüksek olması tek başına yeterli değildir aynı zaman da muhasebe meslek mensuplarının da vergi ahlakı yüksek olmalıdır çünkü muhasebe meslek mensupları mükelleflerin vergi ahlakını olumlu ya da olumsuz olarak etkileyebilmektedir.

Steven Klepper ve Daniel Nagin 1991’de yaptıkları çalışma da muhasebe meslek mensuplarının mükelleflerin vergi yasalarını daha iyi anlamalarına sağlayarak vergi uyumu sağlanmasına katkı yaptıkları gibi yasaların daha iyi anlaşılmasıyla yasalardaki bazı boşluk ve belirsizliklerin kullanılarak mükellefin avantajlı duruma geçmesini de sağladıklarını ortaya koymuşlardır. Lin Mei Tan da 1990’da yaptığı çalışmada benzer sonuçlara ulaşmıştır. Tan, muhasebe meslek mensuplarını “vergi sömürücüleri (tax exploiters)” olarak tanımlamıştır. Brain Erard da 1993’teki araştırmasında bu iki çalışmayı doğrulayan sonuçlara ulaşmıştır. Mükelleflerin muhasebe meslek mensupları ile çalışmaya başlaması sonucu karmaşık vergi kanunları daha iyi anlaşılmaya başlanmasıyla vergi ahlak düzeylerinde artış olduğu gibi vergi ahlakının azaldığı durumlarda gözlemlenmiştir.

Muhasebe meslek mensupları mükellefleri müşteri olarak görmekte ve mükellefler muhasebe meslek mensuplarından vergi yasaları çerçevesinde vergi yüklerini en aza indirmelerini beklemektedir. Bu karşılıklı çıkar ilişkisinin kötüye kullanımını engellemek için yüksek para cezaları konulabileceği gibi muhasebe meslek mensuplarının meslekten ihraç edilmeleri de uygulanacak cezalardan olabilir (Tunçer, 2002: 116). Ancak, unutmamak gerekir ki muhasebe meslek mensuplarının vergi ahlakını negatif yönde etkilediği durumlar olduğu gibi pozitif etkilediği durumlar da vardır. Bu yüzden muhasebe meslek mensuplarının vergi ahlak seviyelerini arttırmaya yönelik politikalar geliştirilmesi önem arz etmektedir.

2.3.3.2.7. Kayıt Dışı Ekonomi

Vergileme açısından kayıt dışı ekonomi, vergi idaresinin bilgisi dışında bırakılan her türlü ekonomik faaliyet olarak tanımlanabilmektedir (Altuğ, 1994: 58).

Kayıt dışı ekonominin varlığı kendi başına vergi ahlak seviyesinin önemli göstergelerindendir. Kayıt dışı ekonominin büyüklüğü ile vergi ahlakı arasında çift yönlü bir ilişki vardır. Kayıt dışı ekonomi büyüdükçe vergi ahlakı azalırken, vergi ahlak azalması kayıt dışı ekonominin büyümesine neden olur. Aynı zamanda, kayıt dışı ekonominin oluşturduğu vergi kayıplarını telafi etmek için hükümetlerin vergileri arttırması sonucu mükelleflerin vergi yükü artacak, dolayısıyla mükellefler vergiye karşı olumsuz bir tutum içine girecektir. Bunun sonucu olarak da vergi ahlak seviyesi düşecektir. Vergi ahlak seviyesinin düşmesi sonucu kayıt dışı ekonomik faaliyetler artış gösterecektir (Gerxhani, 2007: 555-556). Görüldüğü üzere vergi ahlakı ile kayıt dışı ekonomi arasındaki bu çift yönlü ilişki bir kısır döngüye neden olmaktadır.

Ampirik çalışmalar vergi ahlak seviyesinin yüksek olduğu ülkelerde kayıt dışı ekonominin daha küçük olduğunu ortaya koymaktadır. Friedman ve diğerleri 2000 yılında 69 ülkede yaptıkları çalışma sonucunda kayıt dışı ekonomi ile vergi ahlakı arasındaki çift yönlü ilişki sonucu kayıt dışı ekonominin vergi ahlak seviyesini azalttığını ifade etmişlerdir. Vesa Kannianen, Jenni Paakkonen ve Friedrich Schneider 2006'daki 21 OECD ülkesi üzerinde yaptıkları çalışmada benzer sonuçlara ulaşmışlardır.

Torgler'in 2003 yılında 17 ülke üzerinde yaptığı çalışmada vergi ahlak düzeyi ile kayıt dışı ekonomi arasında anlamlı istatistiksel bir bağ olduğu sonucuna ulaşmıştır. Çalışmada araştırma yaptığı ülkelerin bazılarında kayıt dışı ekonomiyi azaltmak için hükümetlerin vergileri arttırması sonucu vergi ahlakının azaldığı ve kayıt dışı ekonominin daha da büyüdüğünü ifade etmiştir. Torgler, 2006 yılında Alm ile yaptığı çalışmada da benzer sonuçlara ulaşmıştır. Amerika ve Avrupa'nın vergi ahlak seviyelerinin karşılaştırıldığı çalışmada, kayıt dışı ekonomi ile vergi ahlakı arasında ters yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

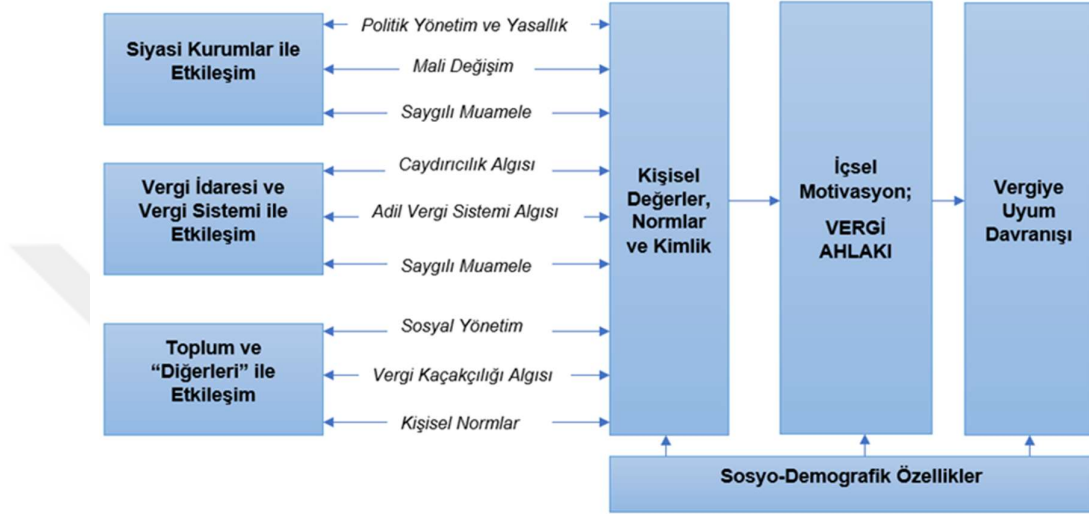
Ulvi Sandalcı'nın 2017'de yaptığı çalışma da 21 OECD ülkesi incelenmiş ve vergi ahlakı ile kayıt dışı ekonomi arasında negatif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Vergi ahlakı yüksek olan toplumlar da kayıt dışı ekonominin de düşük seviye de olduğu gözlemlenmiştir.

2.3.3.3. Sosyo-Kültürel Ve Psikolojik Unsurlar

Savaş Çevik (2016), içsel bir vergi ödemesi motivasyonu olan vergi ahlakının, vergi mükelleflerinin uyum kararında ve vergi mükelleflerinin vergi ödemeye yönelik içsel motivasyonlarını sağlayan sosyo-politik etkileşimlerde güçlü bir etkiye sahip olduğunu öne sürmektedir. Tabii ki, bireylerin bu karmaşık etkileşimler sonucunda edindikleri kişisel normlar, ahlaki yargılar, değerler ve kimlikler, vergi ahlakını ve vergi

uyumunu etkileyen faktörlerdir. Şekil 6, vergi ahlakının nasıl şekillendiğine dair kavramsal bir model sunmaktadır.

Şekil 6: Vergi Ahlakı Modeli



Kaynak: Çevik, 2016: 44

Şekilde görebileceğiniz üzere mükellefin vergi ahlakı, bireyin siyasi kurumlar, vergi idaresi/vergi sistemi, toplum ve toplumdaki “diğer” bireylerle etkileşimi sonucu oluşan kişisel değerler, normlar ve kimlik tarafından şekillenmektedir. Margaret Levi (1998), eğer mükellefler hükümetin adil davrandığını düşünürlerse, karşılıklılık ve adil olma normları adına vergi uyumlarını arttıracaklarını söylemektedir. Tam tersi durumda, eğer mükellef hükümetin vergilemede adil davranmadığını düşünüyorsa, vergi ödeme isteği azalmaktadır. Mükellef bu adil olmadığını düşündüğü durumu vergi kaçakçılığı ile düzeltme eğilimine girebilir (Schnellenbach, 2007: 3). Durumun zaten adaletsiz olduğunu düşündüğünden herhangi bir suçluluk ve utanma duygusu hissetmez.

Mehmet Hanefi Topal 2016’daki çalışmasında mükellefin adalet algısının vergi uyumu üzerinde etkili bir faktör olduğunu ortaya koymuştur. Mükellefin haksız muamele gördüğünü düşünmesi ya da siyasi karar alma sürecinin adil olmadığı algısı vergi ahlakını zayıflatır. Michael Wenzel (2006) kendine saygı duyulduğunu ve hükümetin adaletli davrandığını hisseden mükelleflerin vergi ahlak seviyelerinin daha yüksek olduğunu tespit etmiştir.

2.3.3.3.1. Vergi İdaresi İle Etkileşim

Lars P. Feld ve Bruno S. Frey’in (2007 ve 2010) psikolojik vergi sözleşmesi yaklaşımı (the psychological tax contract approach), vergi mükellefleri ile vergi

yetkilileri arasındaki ilişkinin güçlü duygusal bağlar ve bağlılıklar içeren bir sözleşme olarak modellenebileceğini düşündürmektedir. Otoritelerin vergi mükelleflerine karşı olan davranışları iki zıt kutba ayrılmaktadır: saygılı muamele ve vergi ahlakını zayıflatan otoriter muamele. Saygısız ve adil olmayan muamelenin mükelleflerin vergi ödemeye yönelik içsel motivasyonlarını zayıflattığını, saygılı ve adil muamelenin vergi ahlakını desteklediğini söyleyebiliriz.

2.3.3.3.2. Adalet Algısı

Mükelleflerin vergi uyumu göstermelerini etkileyen en önemli faktörlerden biri adalet algılarıdır. Bazen ekonomik politikalar gereği bazen de uygulamadaki aksaklıklar sonucu vergi yükü mükellefler arasında eşit dağılmayabilir ve bunun sonucunda da mükellefler vergiye karşı olumsuz bir tutum sergilerler çünkü mükellef geliriyle orantılı ve yükü ağır olmayan bir vergi istediği gibi, aynı anda diğer mükelleflerin kendilerinden daha az vergilendirilmemesini de istemektedirler (Çiçek, 2006: 67). Mükellefler ödedikleri verginin adaletli olduğunu düşünmüyorsa bu durumu içselleştirip vergi karşısında olumsuz bir tutum sergilerler bu durum da vergi ahlakını olumsuz etkiler.

J.Adams(1965)'ın Eşitlik Teorisine göre, insanlar gösterdikleri gayret sonucu elde ettiklerini, diğer insanların elde ettikleri ile karşılaştırma eğilimindedirler. Mükelleflerin de adalet algısı bu Eşitlik Teorisine dayanmaktadır. Vergilemedeki adalet algısı, benzer durumlardaki mükelleflerin kendilerini diğer mükelleflerle karşılaştırmaları sonrasında şekillenmektedir.

Sosyal psikoloji alanında yapılan çalışmalara göre vergilerin adaletsiz olduğunu düşünen mükellefler kendilerini kurban olarak görmekte ve eşitsizlik karşısında sıkıntılı ve mutsuz hissetmektedirler (Torgler, 2003: 488). Ülkemizde yapılan araştırmalar bu durumu doğrular niteliktedir. Vergi kaçakçılığı ile ilgili yapılan ampirik çalışmalar vergi kaçakçılığının nedenleri arasında “herkes kaçırıyor bende kaçırayım mantığının yaygın olması” ve “kendilerinden daha fazla geliri olanların, kendilerinden daha fazla vergi ödemedikleri” düşüncelerinin yer aldığı görülmüştür (Bayraklı, Saruç ve Sağbaş, 2004: 226; Çoban, 2004: 131).

2004 yılında Bayraklı, Saruç ve Sağbaş'ın 477 mükellef üzerinde yaptıkları anket sonucunda katılımcıların %75'i geliri kendilerinden fazla olanların kendilerinden daha fazla vergi ödemediklerini düşündüklerini ifade etmişlerdir (s. 226). Çoban 2004'te 927 mükellef yaptığı anket sonucunda, katılımcıların %89,9'u vergi sistemini adil bulmadıklarını söylemişlerdir (s.131).

2008 yılında Çiçek, Karakaş ve Yıldız Güneydoğu Anadolu Bölgesinde vergi adaleti üzerine bir çalışma yapmışlardır. Çalışmanın sonucuna göre ankete katılanların %71,3'ü vergilerin adaletsiz olduğunu düşündüklerini ifade etmişlerdir (Çiçek, Karakaş ve Yıldız, 2008: 138).

Tablo 3: Güneydoğu Anadolu Bölgesinde Uygulanan Vergilerin Adaletine İlişkin Görüşlerin Dağılımı

Ki-Kare Testleri					
Pearson	Ki-KareDeğ.	Evet, adaletli	Adaletli ama, yeterince değil	Hayır, adaletsiz	Toplam
:0.394					
P	Değ.Anlam.				
Düzeyi:0.679					
Korelasyon					
Sperman					
Kor.Kats:(r):0622					
Cevaplayan sayısı		25	366	969	1370
Cevaplayan oranı		1,8 %	26,9%	71,3%	100,0%

Kaynak: Çiçek, Karakaş ve Yıldız, T.C. MALİYE BAKANLIĞI Strateji Geliştirme Başkanlığı, 2008:138.

Tabloya göre katılımcıların büyük çoğunluğunun ödemekle yükümlü oldukları vergilerin adaletsiz olduğunu düşündükleri görülmektedir. Bu algı mükelleflerin vergi ahlakı üzerinde olumsuz etki yapacaktır çünkü adaletsiz vergi algısı ile vergi ahlakı arasında ters orantılı bir ilişki vardır. Mükellefler ödedikleri verginin adaletsiz olduğuna ne kadar çok inanırlarsa, vergi ahlak seviyesi o kadar düşecektir.

2.3.3.3.3. Vergi Afları

Vergi aflarının vergi ahlakı üzerindeki etkisi bu afların yapısı ve sıklığına bağlı olarak değişmektedir. Bu yüzden konu ile ilgili farklı görüşler vardır. Vergi aflarını destekleyen görüşlerin çıkış noktası vergi ahlaksızlığı göstermiş mükelleflerin hatalarını telafi etmeleri için bir şans verilmesi yönündedir. Bu şekilde yeni bir başlangıç yapılmasına müsaade edinilen mükellefin, toplam vergi ahlakının arttırılması açısından önemli olduğu düşünülmektedir. Diğer yandan vergi aflarının vergi ahlakı üzerinde olumsuz etki yaptığı görüşünü destekleyenlerin çıkış noktası vergi aflarının dürüst mükellefleri cezalandırdığı yönündedir. Alm ve Beck (1990) çalışmalarında, vergi aflarının mükelleflerin vergi uyumunu, vergi ödemeyi sosyal bir norm olarak algıladıkları zaman ve gelecekte vergi affı olsa dahi daha ağır yaptırımları

olmasını bekledikleri zaman arttırdığını belirtmişlerdir. Bununla birlikte, mükellefler gelecekte bir af beklentisine girerlerse, mevcut vergi uyumlarını azaltacaklarını ortaya koymuşlardır.

Ali Yurdakul (2013)'a göre vergi afları devletin yaptırım gücünün zayıf algılanmasına neden olarak, mükelleflerin vergi kaçırmanın ağır bir suç olmadığını düşünmelerine yol açabilir. Nihat Edizdoğan ve Erhan Gümüş (2013)'e göre sık yapılan vergi afları mükelleflerin vergi ahlakını olumsuz etkilemektedir. Sık yapılan aflar, mükellefleri gelecekte vergi affı olacak beklentisine sokarak, vergi ödememe konusunda cesaretlendirmektedir.

Türkiye'de yapılan ampirik çalışmalar, vergi aflarının mükellefler tarafından iyi karşılanmadıklarını ortaya koymuştur. Adnan Gerçek ve Mehmet Yüce (1998)'nin Bursa'da yaptıkları araştırmada ankete katılan mükelleflerin %60'ı vergi aflarının dürüst mükellefleri cezalandırdığını düşündüklerini söylemişlerdir (Tosuner ve Demir,2007:14). İhsan Cemil Demir (1999)'in Afyondaki araştırmasında da ankete katılan mükelleflerin %29,2'sinin vergi aflarının vergi adaletini bozduğunu düşündüklerini dile getirmiştir. Hilmi Çoban (2005)'de Denizli'de yaptığı araştırmada katılımcı mükelleflerin %19,3'ünün vergi afları sonucu hükümete olan güvenlerinin azaldığını tespit etmiştir. Çiçek (2006) de İstanbul üzerinde yaptığı araştırmada benzer sonuçlara ulaşmıştır. Katılımcıların %47,8'inin vergi aflarının dürüst mükellefleri cezalandırdığını belirtirlerken, %20,9'u vergi adaletinin bozulduğunu belirtmiş, %17,1'i hükümete güvenlerinin sarsıldığını belirtmiş ve yalnızca katılımcıların %9,4'ü vergi aflarının yararlı olduğunu düşündüklerini söylemişlerdir. Yapılan araştırmalara bakılarak, vergi aflarının mükelleflerin adalet algısını olumsuz etkilediğini, adil muamele görmediklerini düşündükleri için hükümete olan güvenlerinin azaldığını, tüm bunların sonucu olarak da vergi ödemeye karşı sahip oldukları içsel motivasyonun tahrip olduğu ve vergi ahlak seviyelerinin azaldığını söylemek mümkündür.

2.3.3.3.4. Kamu Harcamalarının Algılanma Düzeyi

Vergilerin vatandaşlar ile devlet arasındaki karşılıklı bir sözleşmeye dayalı olarak toplandığı yaklaşımına göre vatandaşlar devlet tarafından sağlanan mal ve hizmetlerden memnun olmayı beklerler. Mükellefler sunulan mal ve hizmetlerin kalitesinden ve miktarından memnun değilse ödedikleri vergilerin etkin kullanılmadığını düşünürler. Dolayısıyla vergi uyumlarında bir azalma görülür (Şahin, 2011: 103).

Konuyla ilgili yapılan birçok ampirik araştırma devletlerin mükelleflerin tercihlerine göre kamusal mal ve hizmetleri sunduklarında, mükelleflerin vergi uyumlarının arttığını ortaya koymuştur (Feld ve Frey, 2007: 111).

James Alm, Gary H. McClelland ve William D. Schulze yaptıkları çalışmada devletlerin vergileri mükelleflerden zorlama yoluyla almasındansa mükelleflerin tercihleri doğrultusunda kamusal hizmet sunması sonucu vergi uyumunun daha yüksek olacağını ortaya koymuşlardır (Cummings ve diğerleri, 2009: 449).

Gerçek ve Yüce 1998’de kamu harcamaları ile vergi ahlakı ilişkisi üzerine 235 mükellefin katıldığı bir araştırma yapmışlardır. Araştırmaya katılanların %95,8’i “kamu hizmetlerinden yeterince yararlanmadıklarını” dile getirmişlerdir. Çalışmadaki bir diğer soru olan, “kamu finansman ihtiyacının karşılanması için neler yapılmalı?” sorusunu, katılımcıların %63’ü “kamu harcamaları kısılmalı” olarak cevaplamışlardır (s. 53).

Çiçek’in 2006 yılında İstanbul’da yaptığı çalışmada benzer sonuçlar görülmüştür. Katılımcıların %88’i “ülkemizde kamu harcamalarında savurganlık yapıldığını” dile getirmişlerdir. Aynı çalışmada katılımcıların sadece %10,2’si “ödenen vergiler ile kamusal hizmetler arasında bir ilişki kurduklarını” söylemişlerdir (s. 109).

Çoban’ın 2005 yılında yaptığı çalışmada çok ilginç sonuçlara ulaşılmıştır. Ankete katılan mükelleflerin %80,5’i “hükümetin topladığı vergileri etkin kullanmadığını” dile getirmiştir. “Kamu finansman ihtiyacının nasıl karşılanması gerektiği” sorusuna katılımcıların %55,0 “kamu harcamalarının kısılması yolu ile” diye cevap vermişlerdir (s. 137).

Yapılan anketler göstermiştir ki ülkemizdeki mükelleflerin büyük bir kısmı kamu hizmetlerinin miktarından memnun olmadıkları gibi ödedikleri verginin etkili kullanılmadığını düşünmektedirler. Bu durum mükelleflerin kamu harcamalarını algılama düzeylerinin vergi ahlakı üzerindeki etkisinin altını çizmektedir.

Hükümet ile vatandaşlar arasındaki ekonomik ilişkiye dayalı olarak vergilendirilen vatandaşların vergi ödemeye yönelik içsel motivasyonları hükümete duyulan güven ve buna bağlı olarak oluşan vatandaşlık bilincine dayanmaktadır. Mükelleflerin vergi ödemeye yönelik içsel motivasyonları hükümete duyulan güven ile doğru orantılıdır (Torgler, 2004: 3).

Vatandaşların tercihlerinin siyasi kurumlarda düzgün bir şekilde temsil edildiğini ve yeterli miktarda kamu malı aldıklarını algılamalarına bağlı olarak hükümete karşı güvenleri artar ve vergi uyumunda artış görülür. Öte yandan, yolsuzluğun yaygın olduğu durumda, vatandaşlar otoriteye çok az güvenecek ve bu nedenle vergi ödemeye yönelik motivasyonlarını kaybedeceklerdir. Vatandaşlar,

yolsuzluğun yaygın olduğuna, ödedikleri vergilerin iyi harcanmadığına, hükümetlerinin hesap verebilirliğe sahip olmadığına ve haklarının hukuk kurallarına göre korunmadığına inanırlarsa kendilerini kandırılmış hissedeceklerdir. Bu durum hükümete karşı güveni de vergi ödeme isteğini de azaltacaktır. Dolayısıyla, daha kapsayıcı ve meşru bir hükümet, daha yüksek vergi ahlakı için gerekli bir önkoşuldur (Torgler ve diğerleri, 2007: 25).

2.3.3.3.5. Hükümete Karşı Duyulan Güven

Vergi ahlakı ve hükümete karşı güven ile ilgili yapılan birçok çalışma vardır. Ohn T. Scholz ve Mark Lubell 1998'de ABD üzerinde yaptığı araştırmada, Marcelo Bergman 2001'de Arjantin'de yaptığı araştırmada, Michale Wenzel 2004'te Avusturalya'da yaptığı araştırmada ve Benno Torgler 2005'te Avusturya'da Friedrich Schneider ile yaptığı araştırmada, hükümete karşı güven duygusunun daha yüksek olduğu mükelleflerin diğer mükelleflere göre daha yüksek vergi ahlak düzeyine sahip olduğunu tespit edilmiştir (Demir, 2008: 102).

Torgler 2004'te yaptığı araştırmasında geçiş aşamasında olan eski komünist ülkeleri gelişmiş ülkeler ile karşılaştırarak vergi ahlak düzeylerini incelemiştir. Güven ve vergi ahlakı arasındaki ilişkiyi analiz ederken Dünya Değerler Anketi (WVS) 1989-1993, 1995-1998 ile Avrupa Değerler Anketi (EVS) 1999/2000 değerlerini kullanmıştır. Çalışmanın sonunda elde edilen ampirik bulgular, bireylerin yasal sisteme, adalete ve hükümete olan güveninin artmasının vergi ahlakı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Çalışmadan elde edilen bir diğer önemli sonuç ise gelişmiş ülkelerde hükümete karşı güven ve dolayısıyla oluşan vatandaşlık bilincinin daha gelişmiş ve yerleşmiş olması nedeniyle geçiş sürecinde olan eski Sovyet ülkelerine göre bu ülkelerde vergi ahlak seviyesi daha yüksek düzeyde olduğudur (Torgler, 2004: 12).

2.3.3.3.6. Yolsuzluk

Yolsuzluk oranının en yüksek olduğu meslek gruplarının başında, gümrük ve vergi memurları yer almaktadır (Dimov, 2003: 287). Yolsuzluk, mükellefin ödediği vergilerin devlet kasasına ulaşmasına engel olur. Devletler toplanamayan bu vergi kaybını telafi etmek için vergileri arttırarak mükelleflerin vergi yükünün artmasına sebebiyet vereceklerdir. Artan vergi yükü mükelleflerin vergi ahlakı üzerinde negatif bir baskı oluşturacaktır. Vergisel yükümlülüklerini yerine getiren mükellefler için bu durum bir ceza gibi algılanacak mükelleflerde vergiden kaçma ve kaçınma davranışlarına doğru bir eğilim oluşacaktır.

Yolsuzluk durumunun bir parçası olan mükelleflerde hali hazırda vergi ahlakı çok düşük seviyededir. Mükellef ile vergi memuru arasında kayırma, rüşvet ve buna benzer şekillerde gerçekleştirilen yolsuzluk olayları durumun muhatabı olan mükelleflerin vergi ahlak seviyesini daha da düşürecektir (Besley ve McLaren, 1993: 119).

Torgler 2004'te gelişmekte olan ülkelerde yaptığı çalışmasında, yolsuzluk ile vergi ahlak düzeyi arasında kuvvetli bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Bu ülkelerde yolsuzluğun arttıkça vergi ahlak seviyesinin azaldığını gözlemlemiştir.

2.3.3.3.7. Demokrasi ve Siyasi İktidarın Kabulü

Tarihsel bir bakış açısından, vergilendirme ve demokrasi üzerine yapılan tartışmaların başlangıç noktası, "Temsilsiz vergi olmaz!" (No taxation without representation) iddiasıdır. Devletin gücünün bireyin alanına en belirgin ve en kapsamlı müdahalesi olan vergilendirme, halkın rızasıyla meşrulaştırılmıştır. Farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse: verginin zorunlu karakteri temsilin gönüllü boyutu ile azaltılmıştır. Bugün, demokratik karar alma ve devletin mali güçleri arasındaki bağlantı, dünyanın pek çok anayasasında kabul görmekte ve korunmaktadır (Schön, 2018: 4)

Temsili demokrasilerde siyasi partiler devletin kurumsal çerçevesi içindeki merkezi aktörlerdir. Siyasi partiler, farklı sosyal grupları temsil ederek ve siyasi kararlarda rol alarak politik sistemi meşrulaştırmanın önemli işlevini yerine getirirler (Mexhuani ve Rrahmani, 2017: 1). Siyasi partiler, seçim propagandalarını yürütürlerken seçmenlere çeşitli sözler verirler ve eğer iktidara gelirlerse ne tür politikalar benimseyeceklerini sunarlar. Seçimler sonrası iktidara gelen parti seçmenlerden uygulayacağı politikanın onayını almış olduğunu söyleyebiliriz. Bu yüzden seçmenler uygulanacak politikaları çoktan içselleştirmişlerdir ve uyum göstermekte sıkıntı yaşamazlar. Belli bir siyasi görüşü destekleyen bireylerin tercihleri ülkelerinde gerçekte iktidar olan parti tarafından temsil ediliyorsa, bu bireylerin vergi ahlakının yüksek olması daha olasıdır.

Eğer bireylerin kişisel inançları iktidarın siyasi görüşünü destekliyorsa, vergi ahlakının bu siyasi görüşü destekleyenler arasında daha yüksek olması beklenir. Öte yandan, eğer bireylerin kişisel inançları altında yaşadıkları iktidarın siyasi inançlarına uymuyorsa, vergi ahlakının düşük olması beklenir (Torgler, 2003: 130).

Mehmet Tosuner ve İhsan Cemil Demir (2009) 'e göre seçmenlerin siyasi görüşlerini destekledikleri partinin iktidar olması sonucu vergi ahlakının artması için önemli bir koşul olmakla birlikte bu durumun sürdürülmesi açısından yeterli değildir.

Mükellefler, oy verdikleri siyasi iktidarın vergi politikalarını kendilerinin kabul ettikleri vergi yükü düzeyine kadar vergi uyumu göstermektedirler. Eğer, destekledikleri iktidar hemfikir oldukları vergi yükü seviyesini geçerse, iktidara karşı güven azalır ve artan vergi yükü sonucu mükelleflerin vergi ahlakında azalma görülür. Sonuç olarak desteklenen siyasi görüşün iktidar olması vergi ahlakını arttırsa da bu etki sonsuz pozitif bir etki değildir.

Temsili demokrasilerle birlikte doğrudan demokrasilerin de vergi ahlakı üstünde büyük bir önemi vardır. Doğrudan demokrasi, parlamento, hükümet, mahkemeler ve temsili demokrasilerde bilinen diğer tüm özelliklerin yerine geçmez. Bunun yerine, meselelerin belirlenmesinde nihai hakları vatandaşlara bırakır. Doğrudan katılım haklarının kapsamı değişebilir, ancak bunlar normalde zorunlu bir referandumla anayasal değişiklikleridir. Referandumlar anayasa ile vatandaşlara verilen bir haktır. Hükümet ve parlamento bu haklara tabidir. Vatandaşların görüşlerini yalnızca kendilerine uygun olduğunda soramazlar; bunun aksine, vatandaşlar referandumda karar aldıklarında anayasa, hükümeti ilgili politikayı uygulamaya koymaya mecbur kılarlar (Frey ve Stutzer, 2003: 3).

Doğrudan demokrasi, siyasi karar alma sürecini temelden değiştirir. Sadece politikacıların vatandaşların tercihlerini takip etmelerini kolaylaştırmaz, aynı zamanda insanların doğrudan katılımı seçmen, vergi mükellefi veya diğer vatandaş olarak hareket ettiklerindeki motivasyonlarını değiştirir (Frey, 1997: 103). İnsanların doğrudan demokrasilerde kamu hizmetlerinin sağlanmasından duydukları memnuniyetin, seçmen veya vergi mükellefi olarak davranışlarını etkilemesi muhtemeldir. Bununla birlikte, karar verme süreci insanların otoritelere olan güvenlerini ve yasalara uyma motivasyonlarını da değiştirebilir. Örneğin, daha geniş demokratik katılım haklarıyla, insanların daha yüksek vergi ahlakına sahip oldukları ve vergilerden daha az kaçındıkları gözlemlenmiştir (Frey ve Stutzer, 2003: 19-20). Dünya Değerler Anketi'nden alınan anket verilerine dayanarak, Torgler (2003), doğrudan demokrasinin hâkim olduğu İsviçre kantonlarında, vatandaşların "eğer bir şansınız olsa vergi kaçırdım" ifadesinin kabul edilebilir olma olasılığının daha düşük olduğunu tespit etmiştir. Werner W Pommerehne ve Hannelore Weck-Hannemann (1996) İsviçre kantonlarındaki vergi kaçakçılığını doğrudan incelemiş ve vatandaşların bütçe politikası üzerinde doğrudan etkisi olduğu yerlerde önemli ölçüde daha düşük olduğunu ortaya koymuşlardır.

Demokrasi ile birlikte devletin vergileri artırması, devlet ve vatandaşlar arasındaki sosyal bir anlaşmaya dayanmaktadır (Siqueira ve Nogueira, 2014: 1). Bu

sosyal anlaşma çerçevesinde devlet kamusal mal ve hizmet sağlamakta vatandaşlarda vergisel yükümlülüklerini yerine getirmektedir. Temsilsiz vergi olmaz ilkesi ile verginin zorunluluk yönünün azaltılması verginin gönüllü uyum çerçevesinde ödenmesinin kabulünü sağlamıştır. Bireyler, kendi seçtikleri temsilciler ile birçok sosyal ve ekonomik konuda tercihlerini belirtmekte ve bu istekler doğrultusunda ödemeye razı oldukları vergileri ortaya koymaktadır. Destekledikleri temsilcilerin iktidara gelmesi uygulanan vergi politikalarını hızlı bir biçimde benimsemelerini ve kabul ettikleri vergi yükü seviyesine kadar vergi uyumu göstermelerini sağlamaktadır. Doğrudan demokrasi ile vergisel yükümlülükleri üzerinde hak sahibi olan mükelleflerin vergi ahlak seviyesi doğal olarak yüksektir. Sosyal anlaşma ve siyasi iktidarın kabulünün sonucu olarak mükelleflerin vergi kaçırma eğilimi azalmakta vergi ahlak seviyeleri artmaktadır.

2.3.3.3.8. Sosyal Yönetim ve “Diğerleri” İle Etkileşim

Bireyler toplumun diğer üyeleriyle karşılaşır, gözlemler ve onlardan öğrenirler. Sosyal etkileşim, bireylerin kararlarını sosyal etki ve sosyal normlar yoluyla birbirine bağlar ve böylece bir kişinin davranışı, o toplumdaki başkalarının davranışlarıyla belirli bir ölçüde belirlenir (Çevik, 2016: 104)

Ampirik çalışmalar, mükelleflerin, toplumdaki “diğer” mükelleflerin vergi uyumlarına yönelik algılarının vergi uyumu davranışları üzerinde önemli bir etkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, vergi mükelleflerinin uyum seviyesi ile toplumun diğer üyelerinin uyum seviyeleri arasında pozitif bir ilişki beklenebilir. Bireyler başkalarının vergiden kaçırıldığını fark ederse, vergilere uyma konusundaki içsel motivasyonları azalır. Diğer yandan, eğer kişi topluma güvenmezse ve topluma yabancılaşırsa, büyük olasılıkla vergi ödemek gibi toplumsal durumların finansmanına katkıda bulunmaz. Vergi mükelleflerinin başkalarının uyumluluk davranışları hakkındaki algıları uyum kararını şekillendirmektedir. Diğerlerinin dürüst davranması durumunda mükelleflerin vergi kaçırma olasılıkları daha düşüktür (Frey ve Torgler, 2007; Traxler, 2010). Bernard Fortin, Guy Lacroix, Marie-Claire Villeval (2007) gerçekleştirdikleri deneylerde kişilerin vergi kaçırma davranışlarının diğerlerinin davranışlarından etkilendiğini ortaya koymuşturlar. Bruno Frey ve Benno Torgler (2007), vergi ahlakı ile toplumdaki diğer bireylerin uyum düzeyi algıları arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır. Başkalarının dürüst olduğuna inananlar, vergi kaçırma eyleminin, kaçırma olayının yaygın olduğuna inananlardan daha çok ahlaki açıdan yanlış olduğunu düşünmektedir. Başkalarının vergi kaçırıldığını inanan bireylerin vergi kaçırma eğilimleri artmaktadır.

Sosyal normlar, sosyal yaptırım yoluyla bireysel davranışları sınırlayan önemli sosyal kodlardır. Bireylerin davranışları üzerinde yasal yaptırımların veya ödüllerin etkili olduğu kadar bu sosyal yaptırımların veya ödüllerin de etkisi vardır. Ancak, bireyler her sosyal norma uymadıkları gibi, bazen tüm sosyal normlara uymayı reddedebilirler.

Vergi ödemenin genel olarak tüm kültürler veya alt topluluklar için ahlaki standart ya da sosyal norm olarak kabul edildiği söylenemez.

Robert B. Cialdini (2007) sosyal etkinin insan davranışları üzerindeki etkisini açıklamak için iki tür sosyal norm olduğunu belirtmektedir. “İhtiyari Normlar” (Injunctive norms), kişinin uygun davranışın ne oluşturduğuna ilişkin kendi görüşü ile hareket etmesi değil, başkalarının uygun davranış ne olduğuna inandığına dair algısı ile hareket etmesidir. “Açıklayıcı Normlar” (descriptive norms), kişinin “diğerleri”nin gerçekte çoğunlukla ne yaptığına dair algısı ile hareket etmesidir. Her ne kadar “diğerleri”nin en çok onayladığı davranışlar ve “diğerleri”nin gerçekte en çok yaptığı davranışlar ilişkili olsalar da bireyin üzerindeki etkileri yönünden birbirlerinden farklıdır. İhtiyari sosyal normlar, kişiyi sosyal değerlendirmeler yolu ile harekete geçirirken, açıklayıcı sosyal normlar, kişileri sosyal bilgiler üzerinden harekete geçirir. Açıklayıcı sosyal normlar kişinin “Birçok insan bunu yapıyorsa, muhtemelen bu yapılması akıllıca bir şeydir” diye düşünmesine neden olur (Cialdini, 2007: 264). Bu nedenle bireylerin kendileri için önemli kişilerin görüşleri konusunda daha duyarlı olmaları beklenmektedir. Eğer vergi mükelleflerinin arkadaşları veya ailelerinin vergi ahlak normları varsa, bu normlar sosyal etki ve sosyal yaptırım sonucu mükelleflerin vergi ahlak seviyesini etkileyecektir.

2.3.3.3.9. Ulusal Gurur

Bireyler ülkeleri ile gurur duyabilirler. Gurur, grup kimliği duygusu yaratır. Bu tür grup tanımlamalarına Fifa Dünya Kupası gibi uluslararası futbol oyunları örnek verilebilir. Tom R. Tyler (2000) gururun insanların gruplar, organizasyonlar ve toplumlardaki davranışlarını etkilediğini savunmaktadır. Ulusal gurur (national pride) gönüllü vergi ödeme davranışını teşvik etmek için bir temel sağlar. Ülkelerinin vatandaşı olmaktan gurur duyan insanların daha sadık oldukları dolayısıyla daha yüksek bir vergi ahlakına sahip oldukları söylenebilmektedir. Nitekim Torgler 2004’te Asya Ülkeleri üzerinde yaptığı araştırmasının sonucunda yüksek seviyedeki ulusal gururun yüksek seviyede vergi ahlakı sağladığına ulaşmıştır. Deniz Turan ve Ali Yurdakul (2014) da Geçiş Ülkelerinde Vergi Ahlakı adlı çalışmalarında, ulusal gururun artmasının mükelleflerin vergi ödemeye yönelik içsel motivasyonlarının artmasında

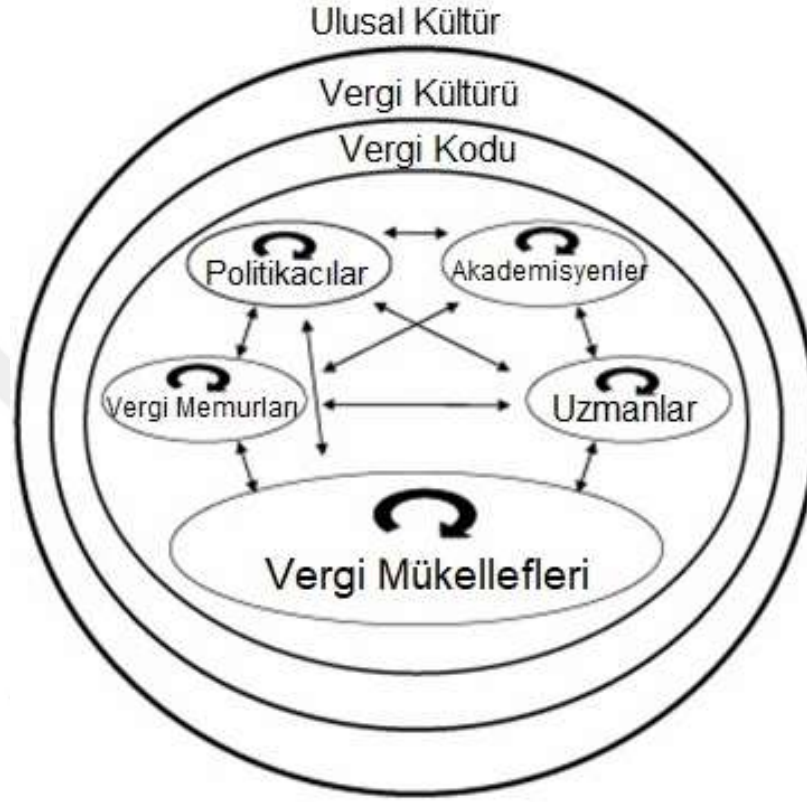
olumlu etkisi olduğunu sonuç olarak da vergi ahlakının artmasını sağladığını ortaya koymuştur.

2.3.3.3.10. Vergi Kültürü

Joseph Schumpeter'e göre, vergi kültürü insan maneviyatının ve yaratıcılığının bir ifadesidir. Armin Spitalar'a göre vergilendirme, ülkelerde ve toplumlarında hâkim olan ekonomik, sosyal, kültürel, tarihi, coğrafi, psikolojik ve diğer farklılıklardan etkilenmektedir. 1998 yılında Rusya Federasyonu Devlet Vergi Dairesi Başkanlığı yapan Georgy Boos, insanların vergi ödemekten mutlu oldukları herhangi bir ülke olmadığı, ancak vergi kültürleri nedeniyle vergi ödediğini dile getirmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin çoğunda vergi kültürü kavramı, vergi geleneği ile dürüstlük, sorumluluk, adalet gibi kültürel değerlerin birleşimi olarak kabul edilmektedir. Tüm bu değerler, sonuç olarak vergi ahlakına bağlanan 'vergi anlayışı' (tax mentality) kavramı altında tanımlanabilir. Vergi ahlakı vergi mükellefleri ve vergi idaresi arasındaki etkileşimleri açıklamaktadır. Vergi ahlakı, vergi ödeme istekliliği, fayda ilkesi üzerine devlete karşı bir tür yükümlülük hissi veya ödeme ilkesi kapsamında topluma karşı bir yükümlülük olarak algılanmaktadır (Gaber ve Gruevski, 2018: 81).

Birger Nerre'ye (2008) göre bir ülkeye özgü vergi kültürü, ulusal vergi sistemi ve onun uygulanması ile zamanla ülke kültürüne yerleştirilmiş tüm ilgili resmi ve gayri resmî kurumların bütünüdür. Buna göre vergi kültürü, “vergilendirme kültürü” ve “vergi ödeme kültüründen daha fazlasını içerir. Kısaca şekil 7’de gösterildiği gibi; vergi kültürü alt kümesiyle aktörlerin ulusal kültüre gömülmüştür. Vergi kodunu kültürel normlar ve tarihsel olarak gelişmiş kurumlar belirler. Sonraki katman ortamı ve vergi oyunun kuralları kısıtlamaların belirlendiği yerdir. Oyuncular vergi mükellefleri, politikacılar, vergi memurları, uzmanlar (örneğin vergi danışmanları) ve akademisyenlerden oluşmaktadır. Oklar, farklı oyuncu grupları arasındaki ve aynı grubun üyeleri arasındaki etkileşimi gösterir (örn. Akademisyenler akademik konferanslarda buluşur). Devam eden etkileşim ile zamanla sosyal bağlar ve bağımlılıklar gelişir (Gaber ve Gruevski, 2018: 82). Dolayısıyla, James M. Buchanan'ın (1995) uygun şekilde belirttiği gibi, “kültürel tarihteki farklılıklar davranışsal sonuçlar doğurmaktadır”. Bu nedenle, belirli bir vergi sisteminin farklı bir 'vergi kültürüne' aktarılması girişimi sırasında kurumsal çatışmalar kaçınılmazdır.

Şekil 7: Vergi Kültürü



Kaynak: Nerré, 2008: 156.

Şekilde belirtildiği üzere, vergi kültürü sadece vergi sistemi ve mevcut vergi yasaları ve uygulamaları açısından değil, aynı zamanda vergi idaresi ve vergi mükellefleri arasında gerçekleşen etkileşimler olarak da tanımlanabilmektedir.

Vergisel yükümlülükleri yerine getirmek, geçmişte yapılan bazı muhasebe araştırmalarında belirtildiği gibi ahlaki değerlerden ve kültürden etkilendiği için, bazı çalışmalar kültürün vergi bağlamındaki etkisini özel olarak incelemeye çalışmıştır (Hamid, 2013: 7). Ronald G. Cummings ve diğerlerinin 2004 yılında yaptıkları çalışmada Amerikan Birleşik Devletleri, Bostwana ve Güney Afrika ülkelerini kültürün vergi ahlakı üzerindeki etkisi açısından ele alıp incelemişlerdir. Araştırmanın sonucunda kültürel farklılıkların vergi ahlakı üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. James Alm ve Benno Torgler (2006), Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ile 15 Avrupa ülkesi arasındaki vergi ahlakı ve vergi uyumunu incelemiş ve temel olarak ABD vergi mükelleflerinin İspanyol vergi mükelleflerine kıyasla daha yüksek vergi ahlakına sahip olduğunu bulmuşlardır. Donna D. Bobek, Robin W. Roberts ve

John T. Sweeney (2007) Singapur, Avustralya ve ABD'deki sosyal normlar ve vergi uyumu eğilimi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmadan elde edilen bulgular, ülkelerde kültürünün etkisinin sosyal normlardan daha ağır bastığını göstermektedir. Erich Kirchler (2007), sosyal normların, vergi mükelleflerini ilişkili oldukları grup aracılığıyla uyum davranışlarını etkilediğini savunmaktadır. Bununla birlikte, Kirchler (2007) vergi bağlamında norm kavramının anlaşılmasının zor olduğunu, çünkü normların bireysel standartlara bağlı olduğu gibi, kişinin çevresindeki bireylerin standartları, kanunlardan ve ulusal standartlardan oluşan toplumsal normlara da bağlı olabileceğini ifade etmiştir. Benno Torgler ve Friedrich Schneider (2007) bulguları da kültürün vergiye uyumu etkilediğini göstermektedir. Çalışmalarında, İsviçre, Belçika ve İspanya'daki vergi uyumunun sağlanmasında kültürün vergi ahlakı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Bu üç ülke de Avrupa ülkesi olmalarına rağmen, kültürleri birbirlerinden farklıdır. Bulgular, kültürün vergi uyumunu sağlamada vergi ahlakı üzerinde etkili olduğunu göstermektedir.

Yapılan çalışmalar kültürün vergi ahlakı üzerinde bir etkisi olduğu gibi kültürün etkisiyle “vergi kültürü” kavramının şekillendiğini ortaya koymaktadır. Kültürün toplumdan topluma değiştiği gibi vergi kültürü kavramı da toplumdan topluma farklılık göstermektedir. Dolayısıyla vergi ahlakı da toplumdan topluma değişmektedir. Konuyla ilgili en ilginç yaklaşımlardan biri Günter Schmolders'e aittir. Schmolders (1976), vergi kültürü kavramının uzun zaman içinde şekillenen birçok faktörden etkilenen sonuç olarak toplumun vergiyi algılamasını etkilediği için vergi ahlakı üzerinde önemi olan bir kavram olarak tanımlamaktadır. Bu algının oluşmasındaki önemli olan faktörlerden birinin vergi kelimesinin insanlarda yaptığı çağrışım olduğunu belirtmektedir. Örneğin; vergi kelimesinin Fransızca karşılığı “impôt”, İtalyanca “imposto” ve İspanyolca “impuesto”dur. Romen dil ailesine bağlı olan bu üç dilde vergi kelimesinin kökeni anlam olarak “almak” kelimesine dayanmaktadır. Yani vergi kelimesi bireyler tarafından devletin sizden aldığı bir şey olarak algılanmaktadır. Yani sıra, vergi kelimesi Almanca karşılığı “steuer” ve kökeni “destek” kelimesine dayanmaktadır. Bu yüzden vergi kelimesi Alman toplumunda daha ılımlı algılanırken Romen dillerinin konuşulduğu ülkelerde zorunluluğu çağrıştırdığı için daha olumsuz algılanmaktadır (Schmolders, 1976: 229). Vergi kelimesi dilimizde verme fiilini çağrıştırdığı için devlete verilen bir şey olarak algılandığı bu yüzden de daha ılımlı karşılandığını söyleyebiliriz.

2.3.3.3.11. Dini İnançlar

Din ile ahlak kavramları birbirleri ile çok yakın ilişki içinde olan iki kavramdır. Resmi olarak ortaya konmayan, ancak dini motivasyonlardan önemli ölçüde etkilenen ahlaki kısıtlamalar karşımıza çıkan birçok davranış normu vardır. Adam Smith, meşhur “Ahlaki Duygular Teorisi” adlı çalışmasında dindarlığı rasyonel bir bakış açısıyla analiz etmiş ve dindarlığın bir tür iç ahlaki uygulama mekanizması olarak hareket ettiğini ortaya koymuştur. Bu görüş, 19. yüzyılda ortaya çıkan ve 20. Yüzyılda Sigmund Freud (1927) ve Laura Davis (1947) ‘in eserlerinde güçlü bir şekilde dile getirilen dinin rasyonel olmadığı, hatta mantıksız olduğunu iddia eden görüşe aykırıdır. Dini davranışlar, fayda ve maliyet unsurları ile şekillenen dini inançlara dayalı olarak ortaya çıkmaktadır. Din, kararlı bir şekilde hareket etmenin ahlaki bir taahhüdü olarak görülebilir. (Torgler, 2003: 4).

Dini örgütler bir toplum için ahlaki anayasalar sağlar. Din, kabul edilen kurallar doğrultusunda hareket etmek için belirli bir düzeyde yaptırım sağlar ve “doğüstü bir polis” gibi davranır (Anderson ve Tollison, 1992:376). Alışkanlıklara benzer şekilde, dindarlık da eylemlerimizi ekonomikleştirme ve basitleştirme işlevine sahiptir. Sosyal hayatımızı daha öngörülebilir kılar ve belirsizlikle ilişkili kaygıya karşı koymak için bir güvenlik duygusu sağlar (Torgler, 2003: 6).

Ampirik bulgular, yolsuzluk, güvenilirlik, demografik ve ekonomik faktörler gibi diğer belirleyiciler kontrol altında olsa bile, dindarlığın vergi ahlakı üzerinde önemli bir olumlu etkisi olduğunu göstermektedir. Torgler (2003), Dünya Değerler Anketi (WVS)’nin 1995-1997 verilerini kullanarak dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 70’ini temsil eden 40’tan fazla toplumda insanların vergi ahlakının ülkeler arası karşılaştırmasını yapmıştır. Analizine dünyadaki ana dini inançlar olan; Katolik inancı, Protestan inancı, Ortodoks inancı, Yahudilik, Hinduizm, Budizm ve Müslümanlığı dahil etmiştir. Sonuçlar dindarlık ile vergi ahlakı arasında güçlü bir korelasyon olduğunu göstermektedir. Din eğitimi almış kişiler ve bir kilisede veya dini bir organizasyonda aktif olarak yer alan kişilerin vergi ahlakının daha güçlü olduğu tespit edilmiştir.

Vergi ahlakı ile dini inançlar arasında pozitif bir ilişki olmakla birlikte bu pozitif ilişkinin bireyin dindarlık seviyesi ve ödenmesi gereken verginin bireyin dini inancıyla uyumuna bağlı olmaktadır. Konuyla ilgili yapılan araştırmalar kişilerin dini inançlarını tespit etmek zor olmasa da dindarlık seviyelerinin tespit edilmesi zor olduğu için kısıtlamalara maruz kalmıştır.

2.3.3.3.12. Suçluluk Ve Utanç Duygusu

Bireyler, vergi kaçırma eylemi ile ilgili çeşitli duygular hissederler. Bireyin sahip olduğu ahlaki duygular ile sosyal normların ihlali arasında bir bağ vardır. Örneğin; vergi kaçırın kişi bu eylemi sonucu toplumdaki yardıma muhtaç bireylere yardım etmediği için kendini suçlu hissedebilir ya da vergi kaçırın birey yakalanır ve kamuoyu tarafından kınanırsa utanabilir. Bununla birlikte, vergi kaçırın kişiler bu eyleme daha gerçekleştirmeden yakalanırlarsa nasıl hissedecekleri konusunda düşünmeye başlarlar (Coricelli, Rusconi, Villeval, 2014: 50). Bu yüzden suçluluk ve utanç duygusunun bireyin tutum ve davranışları üzerinde etkili olarak vergiye karşı içsel motivasyonunu etkilediğini söyleyebiliriz.

Suçluluk, yanlış karar veya eylemden pişmanlık duyma sonucu oluşan bir duygudur. Suçluluk, ahlaki bir ihlale karşılık olarak ortaya çıkar. İnsanlar suçlu hissettiklerinde eylemlerinin yanlış olduğunu kabul eder, eylemlerinin sorumluluğunu alırlar ve yanlışlarını çözmenin ya da kendilerini cezalandırmanın yollarını bulmak isterler. Suçluluk, ahlaki bir duygu olduğu ve etik karar verme üzerinde etkili olduğu için vergi ahlaki üzerinde de etkili olması beklenmektedir. Vergiler söz konusu olduğunda vergi kaçırın ve bunun sonucunda suçluluk hisseden bireyin gönüllü olarak suçunu itiraf etmesi ve vergi cezasını ödemesi ya da suçluluk hissedeceğini bildiği için vergi kaçırmamaya yönelik içsel bir motivasyona sahip olması beklenir (Dunn, Farrar ve Hausserman, 2018: 54).

Utanç, sosyal uyumu sağlamakta bir güç olarak hareket edebilen bir bilinç halidir (Coricelli, Rusconi ve Villeval, 2014: 49). Utanç beklentisi ya da utançtan kaçınma, bireyi grubun refahı için sorumluluğunu kabul etmeye motive ettiği düşünülmektedir. Literatürde, kınama; kişinin gerçekleştirdiği sosyal olarak kabul edilemeyen davranışı yüzünden toplumdaki diğer bireyler tarafından tüm sosyal yollar kullanılarak utandırılması olarak tanımlanmaktadır. Kınamanın iki türü vardır; suçlunun damgalanıp yasalara uyan vatandaşlar tarafından dışlanması veya suçlunun affedilip yeniden topluma katılması. Sosyal olarak kabul edilen herhangi bir kuralı ihlal ettiği iddia edilen bir kişiye olumsuz bir etiket uygulandığında, bu bireyin kimliğinin bir parçası haline gelir ve bundan sonra onu dışlayan topluma karşı tepki, savunma ya da saldırı olarak iddia edilen sapkın davranışını sürdürme eğilimi gösterir (Coricelli, Rusconi ve Villeval, 2014: 50). Bireylerin, denetimler sonucu yakalanması karşısında hissedecekleri utanç duygusu beklentisi yüzünden vergi kaçırma eğilimlerini azaltacağı beklenmektedir. Bununla birlikte daha önce vergi kaçırma

sonucu yakalanmış ve kamuoyu tarafından kınanmış bireyin bu davranışı tekrar etmemesi beklenir.

Vergileri kaçırmak eylemi bireylerde suçluluk veya utanç duygusuna neden olabilmektedir (Andreoni, Erard ve Feinstein 1998: 850). Brain Erard ve Jonathan Feinstein (1994) vergi mükellefinin vergi kaçırdıkları zaman suçlu hissedebileceğini, eksik beyanname verdikleri ve yakalandıkları zaman da utanç duyabileceklerini tespit etmişlerdir. Benno Torgler'in (2007) 355 birey ile görüşerek gerçekleştirdiği araştırmasında vergi kaçırma eylemi sonucunda hissedilen suçluluk duygusunun, vergi yasaları ile uygulanan cezaların yarattığı baskıdan çok daha fazla caydırıcı olduğunu tespit etmiştir.

Giorgio Coricellia, Elena Rusconid ve Marie Claire Villeval'in 2014'te yaptıkları çalışmada, vergi ile ilgili alınan her kararda utanç duygusunun karar üzerinde etkili olduğu ancak suçluluk duygusunun kararları ve davranışları etkilemediği görülmüştür. Ancak, vergi kaçırma sonrası yakalanan ve toplum tarafından damgalanıp kınanan bireylerin daha sonraki vergi kaçırma kararları üzerinde utanç duygusunun etkili olmadığı görüldü. David Gadd ve Tony Jefferson (2007) sosyal duyguların manipölasyonunu gerektiren politikaların tehlikesini vurgulayarak bir kişinin utanması sonucu kişinin üzerine kalıcı olarak yapışacak etiketin olumsuz sonuçları olacağını belirtiyor. John Braithwaite (1989) de, utandırmanın tehlikeli bir oyun olduğunu belirtmektedir. Coricelli ve diğerlerinin (2013)'nin çalışması tam olarak bu görüşleri doğrular niteliktedir. Kınama eylemi damgalamaya dönüştüğü zaman vergi ahlakı, bireyin kınama sonrası affedilip topluma yeniden kazandırılması sonucu sağlanan vergi ahlakından daha düşüktür. Sonuç olarak, vergi kaçakçılığı yapan mükelleflerin kamu önünde kınanarak vergi ahlakının arttırılmaya çalışılması yalnızca çok dikkatli uygulanıldığı zaman işe yarayan bir politikadır.

Vergi kaçakçılığının sosyal olarak kabul edilmediği toplumlarda suçluluk ve utanç duygusuna karşı içsel motivasyonu arttıracak sonuç olarak da toplum genelinde vergi ahlak seviyesinin yükseleceğini söylemek mümkündür. Ancak unutmamak gerekir ki kişilerin suçluluk ve utanç duyguları toplumdaki sosyal normlar ve bireyin sahip olduğu kişisel normlarla ilgilidir. Bu yüzden vergi kaçırma söz konusu olduğunda herkesin eşit şekilde bu duyguları hissedeceğini söylemek mümkün olmadığı gibi kişilerin bu duyguları hissetme seviyelerini ölçmekte mümkün olmadığından konuyla ilgili yapılan araştırmalar sınırlıdır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DÜNYA DEĞERLER ANKETİ 6.DALGA VERİLERİ KULLANILARAK TÜRKİYE'DE VERGİ AHLAKI ÜZERİNDE ETKİLİ OLAN UNSURLARIN İNCELENMESİ

Vergi ahlakı, vergi uyumu üzerindeki en etkili unsurlardan biri olduğu için devletler açısından çok önemli bir kavramdır. Çalışmanın ikinci kısmında vergi uyumu ve vergi ahlakı arasındaki ilişki ele alınmış ve vergi ahlakını etkileyen unsurlar ortaya konmuştur. Çalışmanın bu bölümünde ise birçok vergi ahlakı araştırmasında da kullanılan Dünya Değerler Anketi verileri kullanılarak Türkiye'de vergi ahlakını etkileyen unsurlar analitik değerlendirmeye tabi tutulacaktır. Çalışmada Dünya Değerler Anketinin 6.Dalga Türkiye verileri kullanılarak elde edilen sonuçlar ikinci bölümde adı geçen çalışmalar açısından da ele alınacaktır.

3.1. DÜNYA DEĞERLER ANKETİ

Dünya Değerler Anketi (DDA) (www.worldvaluessurvey.org), merkezi Viyana, Avusturya'da bulunan Dünya Değerler Anketi Derneği ve Dünya Değerler Anketi Derneği Sekreterliği ile uluslararası akademisyenler ekibi tarafından yönetilen, değişen değerleri ve bu değerlerin sosyal ve siyasi yaşam üzerindeki etkilerini inceleyen küresel bir sosyal bilimciler ağıdır.

1981'de yapılmaya başlayan anketlerde her ülkede en titiz ve en kaliteli araştırma yöntemi kullanılması amaçlanmıştır. DDA ortak bir anket kullanarak dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 90'ını içeren neredeyse 100 ülkede gerçekleştirilen ulusal temsil anketlerinden oluşmaktadır. DDA, 400.000'e varan katılımcıyla yapılan görüşmeler de dahil olmak üzere, şimdiye kadar yürütülen insan inançları ve değerlerine dair yürütülen en geniş ticari olmayan ve uluslararası yapılan zaman serisi araştırmasıdır. Dahası DDA, dünyanın en önemli kültürel bölgelerinde, en fakirden en zengin ülkelere kadar tüm küresel varyasyonları kapsayan tek akademik çalışmadır.

Anketler, uluslararası bir sosyal bilimciler ağı tarafından gerçekleştirilmektedir. Her ülke ve dalga'nın kendi ülkesinde yapılan anketten sorumlu bir araştırmacısı vardır. Anketlerin Türkiye sorumlusu Bahçeşehir Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesinden Prof. Dr. Yılmaz Esmer'dir. DDA çalışmalarını ikinci dalgadan (1990) itibaren yürütmeye başlayan Yılmaz, ülkemizdeki üçüncü (1996), dördüncü (2001), beşinci (2007) ve altıncı (2012) dalga anketleri de gerçekleştirmiştir.

DDA, bilim insanlarına ve politika yapıcılarına dünyadaki insanların inançlarındaki, değerlerindeki ve motivasyonlarındaki değişiklikleri anlamalarında

yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Binlerce siyaset bilimci, sosyolog, sosyal psikolog, antropolog ve iktisatçı bu verileri ekonomik kalkınma, demokratikleşme, din, cinsiyet eşitliği, sosyal sermaye ve öznel iyi oluş³ (subjective well-being) gibi konuları analiz etmek için kullanmışlardır. Ayrıca veriler hükümet yetkilileri, gazeteciler ve öğrenciler tarafından da yaygın bir şekilde kullanılmaktadır.

DDA, ekonomik ve teknolojik değişikliklerin sanayileşmiş toplum halklarının temel değerlerini ve motivasyonlarını dönüştürdüğü hipotezini test etmek için tasarlanmıştır. Araştırmalar ilk olarak 1981 yılında gerçekleştirilen Avrupa Değerler Çalışması (ADÇ) (European Value Study) üzerine inşa edilmiştir. ADÇ, Jan Kerkhofs ve Ruud de Moor himayesinde yürütülmeye başlamış ve daha sonra Hollanda'da Tilburg Üniversitesi tarafından devam ettirilmiştir. 1981 çalışması büyük ölçüde gelişmiş toplumlarla sınırlı iken bu projeye olan ilginin artmasıyla altı kıtada yirmiden fazla ülkede anketler yapılmaya başlanmıştır. Bugün DDA ağında yüzden fazla ülkeden yüzlerce sosyal bilimci yer almaktadır.

İlk anket dalgasından elde edilen bulgular, kuşaklararası farklılıkların siyaset, ekonomik yaşam, din, cinsiyet rolleri, aile normları ve cinsel normlarla ilgili temel değerlerdeki sonuçlarını ortaya koymaktadır. Genç nesillerin sahip olduğu değerler, özellikle hızlı ekonomik büyüme yaşayan toplumlarda, yaşlı nesiller arasında hâkim olan değerlerden tutarlı bir şekilde farklıydı. Bu değerlerde gerçekte değişiklik olup olmadığını incelemek ve altta yatan nedenleri analiz etmek için 1990-1991 yıllarında ikinci bir DDA dalgası gerçekleştirilmiştir. Bu değişiklikler ekonomik ve teknolojik gelişmeyle bağlantılı gibi görüldüğünden, düşük gelirli toplumlardan yüksek gelirli toplumlara kadar tüm kalkınma yelpazesindeki toplumlar anketlere dahil edilmiştir.

Projeye olan ilginin artması sonucu hem çalışmanın kapsamı geliştirilmiş hem de diğer dalgalar gerçekleştirilmiştir. İkinci dalgadan sonra projenin kapsama alanının genişlemesi, projeye birçok yeni ülkenin dahil olması verilerin yayınlanması için gereken zamanı uzatmıştır. Bu nedenle iki yılda bir gerçekleştirilen dalgaların zaman aralığı dört yılda bir çıkarılmıştır.

Üçüncü anket dalgası 1995-1997 yıllarında, bu kez 55 toplumda gerçekleştirilmiş ve demokrasinin kültürel koşullarının analizine verilen önem arttırılmıştır. 1999-2001 döneminde 65 toplumda dördüncü bir anket dalgası

³ Kavramı daha iyi anlamak adına Hitit Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dr. Öğr. Üyesi NEVZAT GENCER'in Öznel İyi Oluş: Genel Bir Bakış adlı makalesine başvurulabilir. GENCER, N. (2018). ÖZNEL İYİ OLUŞ: GENEL BİR BAKIŞ. Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 11(3), 2621-2638.

gerçekleştirilmiştir. Kilit hedeflerden biri, daha önceki araştırmalarda yetersiz temsil edilen Afrika ve İslam toplumlarını da kapsamaktır. 2005-2007'de beşinci bir dalga gerçekleştirildi ve 2010-2014'te altıncı bir dalga tamamlandı. 2017-2018 için planlanmakta olan 7.dalganın 2021 yılında tamamlanması beklenmektedir.

DDA ağı sayesinde 20 farklı dilde 1,000'den fazla yayın ile ikincil kullanıcılar da binlerce ek yayın yapmıştır. DDA'nın veri tabanına web sitesi üzerinden tamamen ücretsiz ulaşılmaktadır.

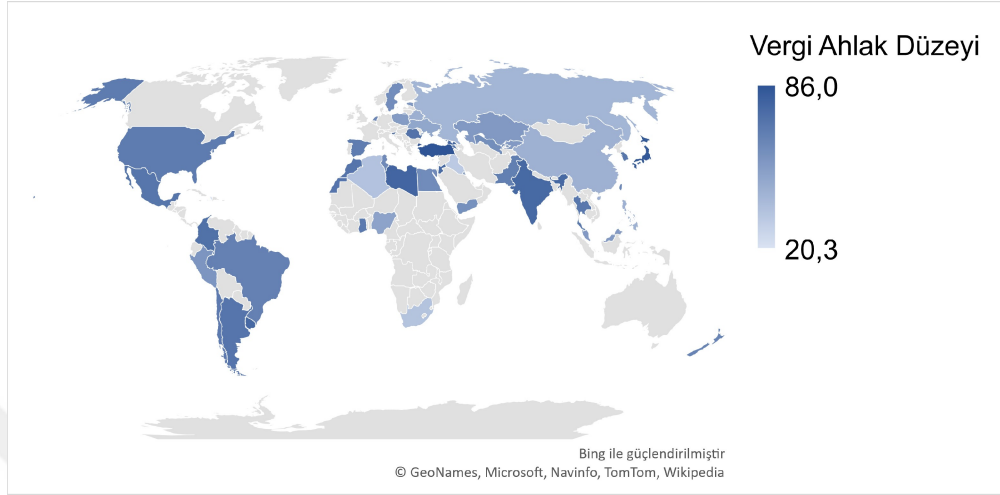
Dünyada vergi ahlakı alanında çalışma yapan birçok bilim insanı çalışmalarında DDA verilerini kullanmaktadır. DDA verileri vergi ahlakı ile ilgili yapılan çalışmalar için toplu olarak istatistiki veriler sunması açısından kullanışlı kabul edilmektedir. Bu nedenle çalışmanın bu bölümünde Türkiye'de vergi ahlakı ile ilgili bir değerlendirme yapılabilmesi için DDA'nın 6.dalga Türkiye anketinin verilerinin kullanılması uygun görülmüştür.

3.2. DÜNYA DEĞERLER ANKETİ 6.DALGA VERİLERİNİN VERGİ AHLAKI AÇISINDAN YORUMLANMASI

6 dalga halinde gerçekleştirilen anketin ülkemizdeki 6. Dalgası 2012 yılında gerçekleştirilmiştir. Daha önce bahsettiğimiz gibi Torgler gibi vergi ahlakı alanında çalışan birçok bilim insanı çalışmalarında söz konusu anketin verilerini sıklıkla kullanmaktadır. Bu bölümde Dünya Değerler Anketi'nin (World Value Survey) 6.dalga Türkiye verileri kullanılarak vergi ahlakı incelenecektir. İlk olarak vergi ahlak seviyesi tespit edilecek daha sonra vergi ahlak seviyesi vergi ahlakını şekillendiren unsurlar açısından ele alınacaktır. Bu unsurlar; demografik faktörler (medeni durum, cinsiyet, yaş ve eğitim düzeyi), güven duygusu (hükümete ve parlamentoya güven), ulusal onur, demokrasi ve din olarak belirtilmektedir.

Birçok çalışmada “vergi ödemeye yönelik sahip olunan içsel motivasyon” (Alm ve Torgler, 2006; Braithwaite ve Ahmed, 2005; Feld ve Frey, 2002) olarak tanımlanan vergi ahlakı, vergi mükelleflerinin vergi ödemeye ve vergi kaçakçılığına karşı tutum ve davranışlarının ortaya konmasıdır. Bu nedenle bu çalışmada vergi ahlak düzeyi tespit edilmeye çalışılırken DDA'de sorulan 201 numaralı soru olan “eğer bir şansım olsa vergi kaçırdım” ifadesini kendinize ne kadar yakın buluyorsunuz?” (Cheating on taxes if you had chance) sorusundan yola çıkarak yorum yapılmıştır. Şekil 8'de dünya genelindeki 54 ülkede “eğer bir şansım olsa vergi kaçırdım” ifadesinin asla kabul edilemez olduğunu belirten insanların yüzdeleri gösterilmektedir.

Şekil 8: Dünya Geneline Vergi Ahlak Düzeyi



Kaynak: DDA'nın 6.Dalga Anket Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp> (20.06.2020)

DDA'nın 6.dalga verileri dikkate alındığında söz konusu 54 ülke içinde ifadeyi "asla kabul edilemez" olarak tanımlayan katılımcıların diğer katılımcılar arasındaki oranı %86 olan Türkiye vergi ahlakı açısından ilk sırada yer almaktadır. Türkiye'yi sırasıyla %84 ile Azerbaycan ve %83 ile Japonya takip etmektedir. 54 ülke içinde en düşük vergi ahlak seviyesi oransal olarak %31 ile Irak ve %20 ile Haiti'ye aittir.

DDA 2012 yılında Türkiye'de Bahçeşehir Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesinden Prof. Dr. Yılmaz Esmer tarafından yürütülmüştür. Örneklem 18 yaş üstü Türkiye yetişkin nüfusunu temsil etmektedir ve örneklem büyüklüğü 1.605'tir. Ankete katılan 1605 kişiye "eğer bir şansım olsa vergi kaçırırdım" ifadesini kendinize ne kadar yakın buluyorsunuz?" sorusu sorulmuştur. Katılımcılardan soruya 1(asla kabul edilemez) ile 10 (kabul edilebilir) arasında bir değer vermeleri istenmiştir.

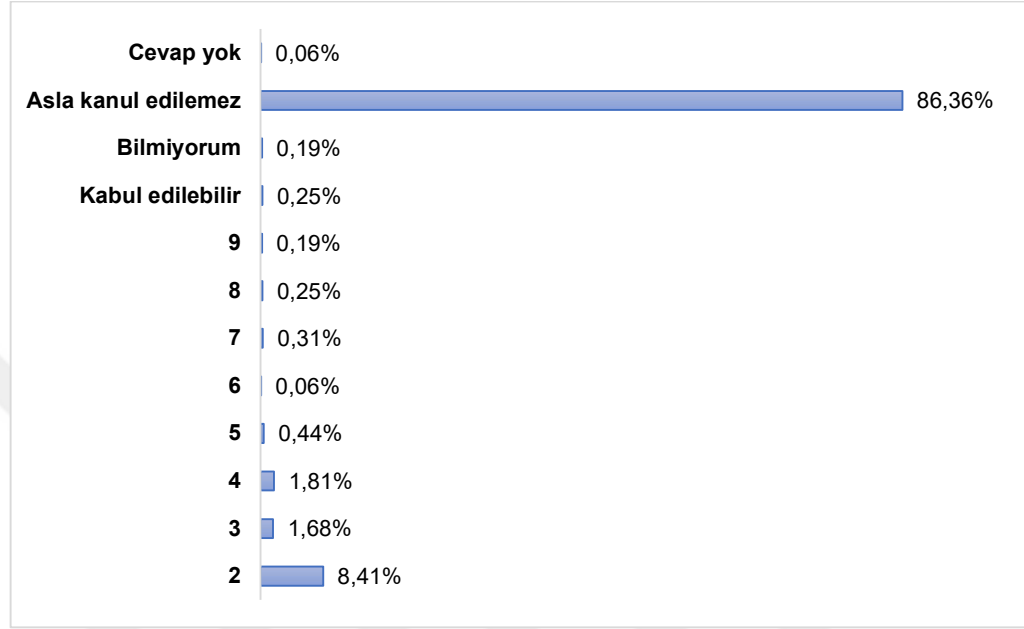
Tablo 4: Dünya Değerler Anketi, Vergi Ahlak Düzeyi (Türkiye 2012)

Değerler	Eğer bir şansım olsa vergi kaçırırdım
Asla Kabul Edilemez	1386
2	135
3	27
4	29
5	7
6	1
7	5
8	4
9	3
Kabul Edilebilir	4
Bilmiyorum	3
Cevap yok	1
Genel Toplam	1605

Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Tablo 4'e göre ankete katılan 1605 katılımcıdan 1386'sı "eğer şansım olsaydı vergi kaçırırdım" ifadesinin asla kabul edilemez olduğunu belirtirken yalnızca 4 katılımcı bunun kabul edilebilir bir ifade olduğunu belirtmiştir. Katılımcıların 135'i bu ifadenin kendilerine olan yakınlığına 2 puan verirken 27'si 3 puan 29'u 4 puan 7'si ise 5 puan vermiştir. Görüldüğü üzere çoğunluk olarak kendilerine bu ifadeyi yakın görmemişlerdir. Bu ifadeyi kendine yakın gören 3 kişi ifadeye 9 puan, 4 kişi 8 puan 5 kişi 7 puan ve 6 kişi de 1 puan vermiştir. Katılımcılardan yalnızca 1'i soruyu cevaplamayı reddederken 3 kişi de bilmediklerini belirtmiştir.

Şekil 9: “Eğer Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım” İfadesine Verilen Cevapların Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 9’da görüldüğü üzere ankete katılanların %86’sı bunun asla kabul edilemez bir ifade olduğunu belirtirken katılımcıların yalnızca %0,2’si bunun kabul edilebilir bir ifade olduğunu söylemişlerdir. Bundan yola çıkarak Türkiye’deki vergi ahlak seviyesinin %86 olduğu söylenebilir.

Tablo 5: 2007 ve 2012 yıllarında Türkiye’de vergi ahlak seviyesi

	2007	2012
Kabul edilebilir	0,4%	0,2%
Asla kabul edilemez	80,9%	86,4%

Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Tablo 5’e göre DDA’nın 2007 verilerine bakıldığı zaman 1346 katılımcıdan 1089’unun “eğer şansım olsaydı vergi kaçırırdım” ifadesinin asla kabul edilemez olduğunu belirttiği görülmektedir. 2007’de vergi ahlak seviyesi %80,9’dur. 2007 yılından 2012 yılına vergi ahlak seviyesi %5,5 artmıştır. Türkiye’de 2007 yılı ile 2012 yılları arasındaki vergi ahlak seviyesi istikrarlı bir artış göstermiştir.

3.3. VERGİ AHLAKI ÜZERİNDE ETKİLİ OLAN UNSURLAR AÇISINDAN TÜRKİYE'DE VERGİ AHLAK SEVİYESİNİN İNCELENMESİ

Vergi ahlak seviyesi demografik faktörler, ekonomik faktörler, sosyo-kültürel ve psikolojik faktörlerden etkilenmektedir. Çalışmanın bu bölümünde vergi ahlakını etkileyen demografik faktörlerden; medeni durum, cinsiyet, yaş ve eğitim düzeyi ile sosyo-kültürel ve psikolojik faktörlerden; hükümete duyulan güven, parlamentoya güven, demokrasi, ulusal gurur ve din faktörleri üzerinde durulacaktır ve bu faktörlerin Türkiye’de vergi ahlak seviyesi üzerindeki etkileri yorumlanacaktır. Ancak daha sağlıklı çıkarımlar yapabilmek için sosyo-kültürel ve psikolojik etmenlerin tek tek incelenmesi ve sosyolojik analizinin yapılması vergi ahlakının artırılması açısından çok büyük önem arz etmektedir.

Tablo 6: DDA 6. Dalga Türkiye Anketlerinde Vergi Ahlakı Üzerinde Etkili Olan Unsurlara Verilen Cevapların Dağılımı

	Vergi Ahlakı	
	Kabul edilebilir	Asla kabul edilemez
	0,2%	86,4%
Medeni Durum		
Evli	3	896
Bekar	1	377
Cinsiyet		
Kadın	1	716
Erkek	3	670
Yaş		
29 yaş altı	1	454
30-49 Yaş	1	618
50 yaş ve üstü	2	314
Eğitim Düzeyi		
İlkokul mezunu	2	392
Lise mezunu	1	70
Lisans mezunu	2	201
Hükümete Duyulan Güven		
Tamamen Güvenirim	1	346

Biraz Güvenirim		468
Hiç Güvenmem	3	216
Parlamentoya Duyulan Güven		
Tamamen Güvenirim	2	238
Biraz Güvenirim		505
Hiç Güvenmem	1	214
Ulusal Onur		
Son Derece Gurur Duyuyorum	3	1058
Oldukça Gurur Duyuyorum	1	212
Hiç Gurur Duymuyorum		10
Demokrasi		
Ülke yönetimi tamamen demokratik		90
Kısmen Demokratik	1	216
Ülke yönetimi hiç demokratik değil		72
Din		
Oldukça Önemli	3	917
Hiç Önemli Değil		44

Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Tablo 6'da "eğer fırsatım olsaydı vergi kaçırdım" ifadesini kabul edilebilir ve asla kabul edilemez olarak cevaplandıran katılımcıların demografik faktörlere ve sosyo-kültürel ve psikolojik faktörlere göre dağılımları gösterilmiştir. Görüldüğü üzere demografik faktörlere kıyasla sosyo-kültürel faktörlerin daha etkili olduğu görülmektedir. Bu faktörler vergi ahlakı açısından tek tek incelenecektir.

3.3.1.Medeni Durum

Çalışmanın ikinci bölümünde kişinin medeni durumunun vergi ahlakı üzerindeki etkisi ekonomik ve sosyo-psikolojik açıdan ele alınmıştı. Konu ekonomik açıdan ele alındığı zaman evli bireylerin ekonomik yüklerinin bekar bireylere göre daha fazla olması gelirlerinde oluşacak değişimlere karşı daha hassas tepki vermelerine yol açtığı için evli bireylerin vergi ahlak seviyelerinin bekar bireylere göre daha düşük olmasının beklendiği daha önce ifade edilmişti. Clotfelter'in 1983'teki ve Slemrod'un 1985'teki çalışması bu görüşü doğrulamaktadır. Bununla birlikte konu sosyo-psikolojik açıdan değerlendirildiği zaman tam tersi sonuçlara ulaşılmıştır. Evlilik ile gelen sosyal statü, ebeveyn olma içgüdü, bir aileyi temsil etme vergi suçları karşısında hissedilecek utanç duygusu gibi etkenlerin mükellef üzerinde pozitif bir

baskı uygulayarak vergi ahlak seviyesini yükselteceğini belirtmiştik. Song ve Yarbrough'un 1978'de Alm ve Torgler'in 2004'te yaptığı çalışmalar bu görüşü desteklemektedir.

Tablo 7'de DDA'nın Türkiye'de gerçekleştirdiği ankette "eğer bir şansım olsaydı vergi kaçırdım" ifadesini kendilerine yakınlığını 1 (kabul edilebilir) ile 10 (asla kabul edilemez) arasında puanlayan katılımcıların verdikleri cevaplara göre medeni durumları gösterilmektedir.

Tablo 7: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde "Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırdım" İfadesini Puanlayan Katılımcıların Medeni Durumlarına Göre Dağılımı

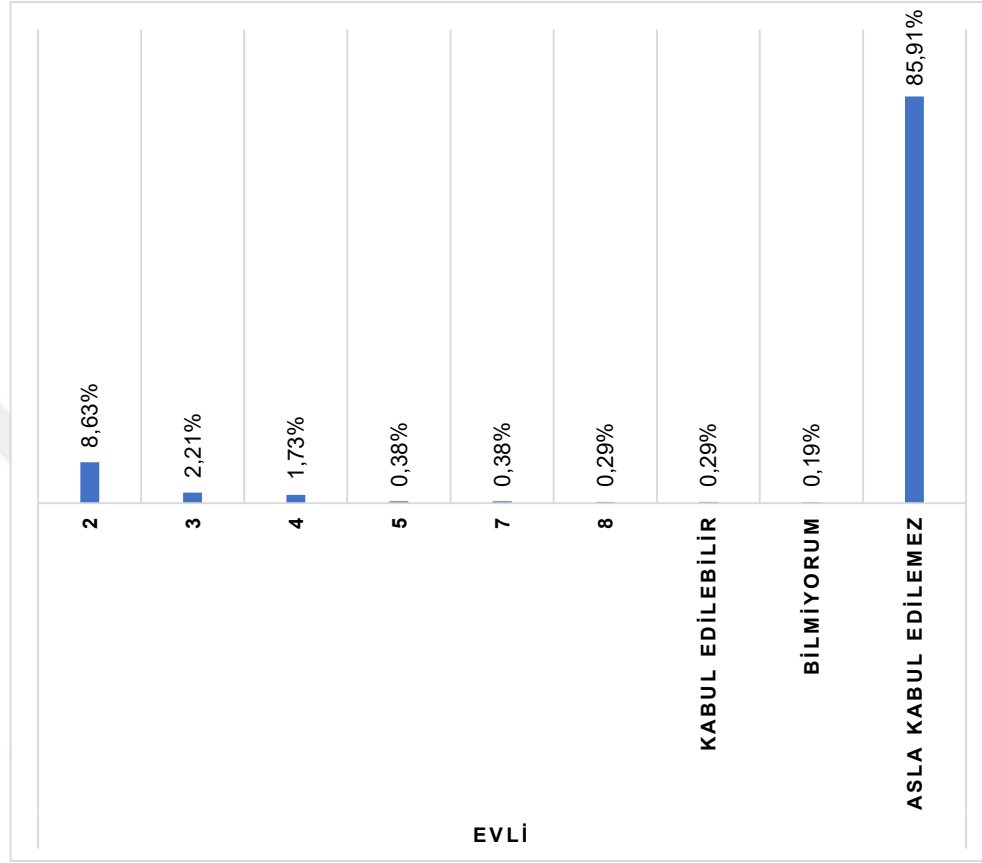
Değerler	Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırdım
Kabul Edilebilir	4
Evli	3
Bekar	1
2	135
Boşanmış	3
Evli	90
Bekar	38
Dul	4
3	27
Evli	23
Bekar	4
4	29
Boşanmış	3
Evli	18
Bekar	6
Dul	2
5	7
Evli	4
Bekar	2
Dul	1
6	1
Bekar	1
7	5

Evli	4
Dul	1
8	4
Evli	3
Bekar	1
9	3
Bekar	3
Bilmiyorum	3
Evli	2
Bekar	1
Asla Kabul Edilemez	1386
Boşanmış	40
Birlikte Yaşayan	11
Evli	896
Ayrı	8
Bekar	377
Dul	54
Cevap Yok	1
Bekar	1
Genel Toplam	1605

Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Ankete katılan 1605 katılımcıdan 1043'ü evlidir. Şekil 10'da evli bireylerin verdikleri cevapların yüzdesel dağılımı görülmektedir. Evli bireylerin %85,91'i vergi kaçırmayı asla kabul edilebilir görmezken yalnızca %0,29'u şansları olsa vergi kaçırabileceklerini dile getirmişlerdir. Şekil 10'a bakarak Türkiye'deki evli bireylerin vergi ahlak seviyelerinin kendi aralarında yüksek olduğunu söylemek mümkündür.

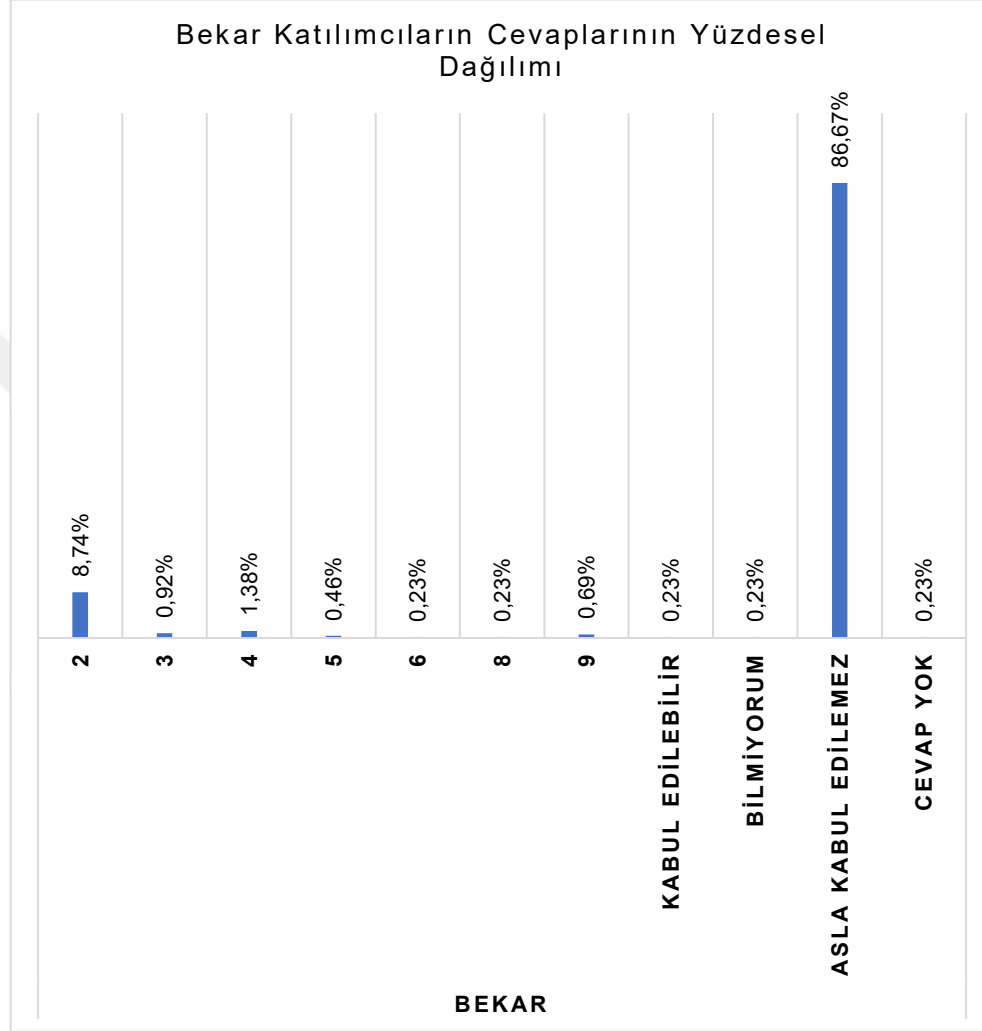
Şekil 10: Evli Katılımcıların Cevaplarının Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Ankete katılan katılımcıların 435'i bekadır ve verdikleri cevapların yüzdesel dağılımı Şekil 11'de görülmektedir. Buna göre bekar katılımcıların %86,67'si vergi kaçırmayı asla kabul edilebilir olarak görmezken bekar katılımcıların yalnızca %0,23'ü eğer bir şansları olsaydı vergi kaçıracaklarını belirtmişlerdir. Şekil 11'e bakarak Türkiye'deki bekar bireyler arasındaki vergi ahlak seviyesinin oldukça yüksek olduğunu söylemek mümkündür.

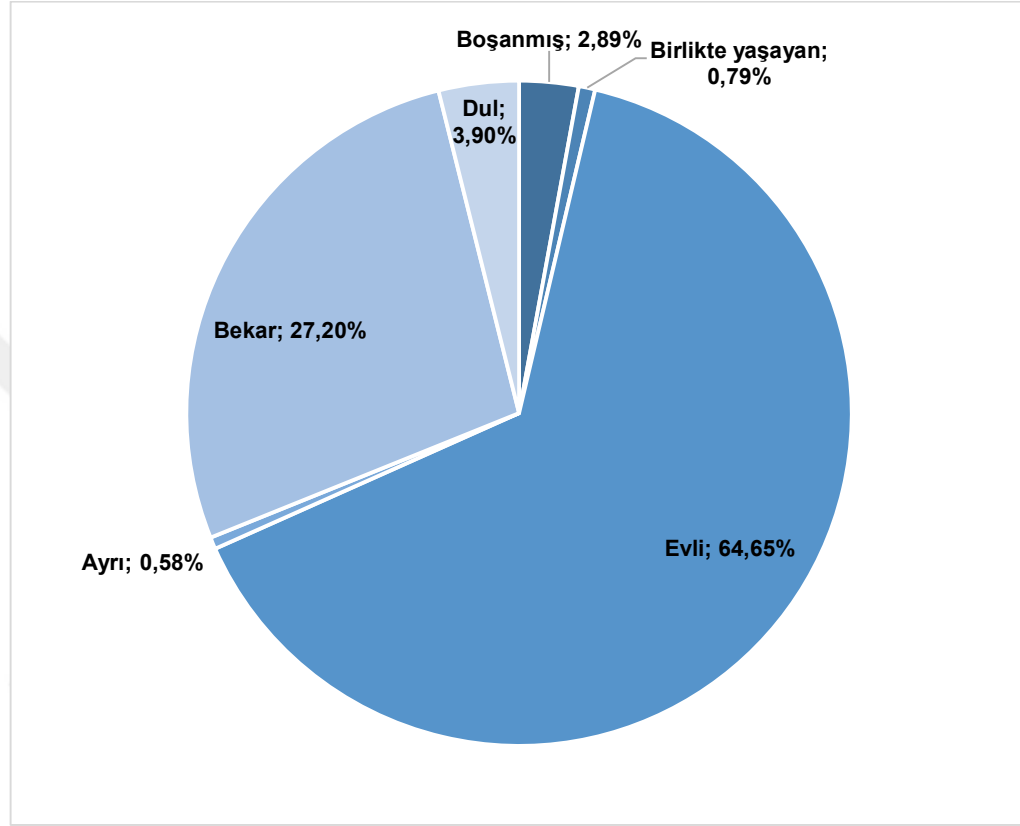
Şekil 11: Bekar Katılımcıların Cevaplarının Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Yukarıdaki iki şekilde (Şekil 10 ve Şekil 11) bekar ve evli katılımcıların çoğunun “eğer bir şansım olsa vergi kaçırırdım” ifadesinin asla kabul edilemez buldukları görülmektedir. Bu ifadeye asla kabul edilemez cevabı verenlerin medeni durumlarının dağılımına bakıldığında bu cevabı verenlerin; %64,65’nin evli, %27,20’sinin bekar, %3,90’ının dul, %2,89’unun boşanmış, %0,79’unun birlikte yaşayan, %0,58’inin de ayrı yaşayan bireyler olduğu görülmektedir.

Şekil 12: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin Medeni Durumlarına Göre Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 12'de vergi kaçırmayı asla kabul edilebilir olarak görmeyen bireylerin çoğunluğunun evli bireyler olduğu görülmektedir. Ancak yalnızca bu verilerden yola çıkarak evli bireylerin bekar, dul ya da boşanmış bireylere kıyasla vergi ahlak seviyelerinin daha yüksek olduğu sonucuna varılamaz. Çünkü, evli katılımcıların sayısı tüm katılımcılara oranla yüksek olduğu için vergi kaçırmayı kabul edilebilir olarak nitelendiren grupta da vergi kaçırmayı asla kabul edilemez olarak nitelendiren grupta da evli bireylerin sayılarının daha fazla olduğu görülmektedir. Yapılan araştırmalarda evli ve bekar örneklem sayısı eşit olursa, daha net bir değerlendirme yapılabilecek sonuçlara ulaşılabilir. Kişinin kişisel özellikleri, ahlak anlayışı, hükümete karşı duyduğu güven gibi vergi ahlakını etkileyen diğer değişkenler de göz önünde bulundurulmadan yalnızca medeni durum dikkate alınarak vergi ahlak seviyesini yorumlamak oldukça zordur.

3.3.2. Cinsiyet

Çalışmanın ikinci bölümünde vergi ahlakı ve cinsiyet arasındaki ilişkiye dair yapılan araştırmalardan bahsedilmiştir. Torgler 2005 yılında Avusturalya ve Almanya'da yaptığı çalışmalarda kadınların vergi ahlak seviyesinin erkeklere göre daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Torgler bu durumun kadınların erkeklere göre riskten kaçınma eğilimlerinin daha yüksek olmasından kaynaklandığını belirtmiştir. Giese ve Hoffman (1999), Hasseldine ve Hite (2003), Gerxhani ve Schram (2006), çalışmalarında kadınların vergi kaçırma eylemine erkeklere oranla daha az toleranslı olduğunu tespit etmişlerdir. Çiçek (2006) ve Kirchler ve Maciejovsky (2001), çalışmalarında istatistiksel olarak kadın ve erkek arasında vergi ahlakı açısından anlamlı bir farkın olmadığını ve bu nedenle bu değişken üzerinden bir genelleme yapmanın uygun olmadığını belirtmişlerdir.

Tablo 8'de DDA'nın Türkiye'de gerçekleştirdiği ankette "eğer bir şansım olsaydı vergi kaçırdım" ifadesini 1 (kabul edilebilir) – 10 (asla kabul edilemez) olmak üzere puanlayan katılımcıların cinsiyet dağılımı verilmiştir. Ankete katılan 1605 kişinin 825'i kadın ve 780'i erkektir. Kadınların 716'sı ifadeyi asla kabul edilemez olarak nitelendirirken yalnızca 1'i ifadeyi kabul edilebilir olarak nitelendirmiştir. 780 erkek katılımcıdan 670'i ifadeyi asla kabul edilemez olarak görürken yalnızca 3 tanesi ifadenin kabul edilebilir olduğunu belirtmiştir.

Tablo 8: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde "Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırdım" İfadesini Puanlayan Katılımcıların Cinsiyete Göre Dağılımı

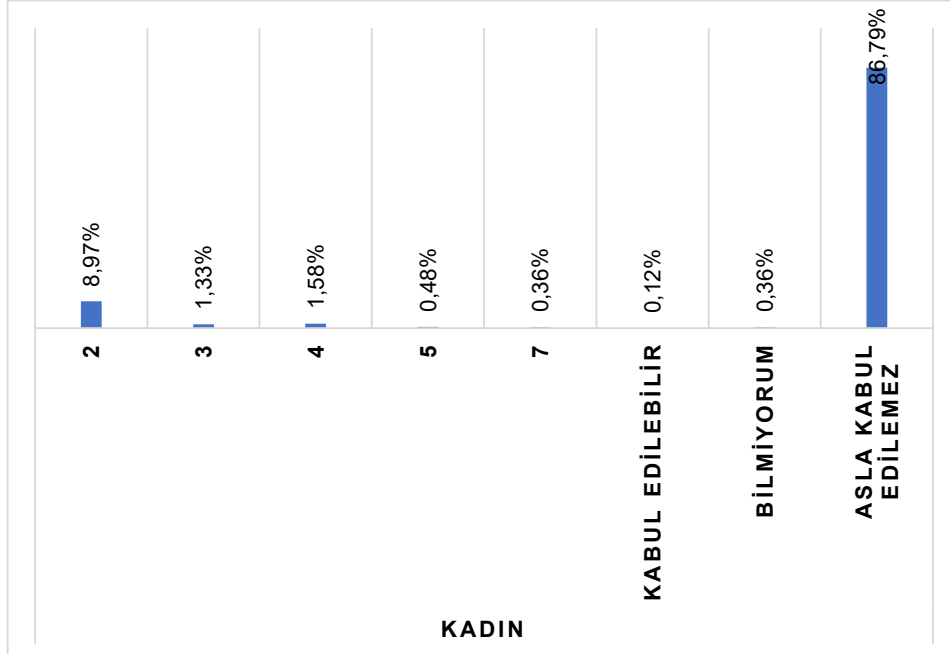
Değerler	Eğer Şansım Olsaydı Vergi Kaçırdım
Kadın	825
Kabul Edilebilir	1
2	74
3	11
4	13
5	4
7	3
Bilmiyorum	3
Asla Kabul Edilemez	716
Erkek	780
Kabul Edilebilir	3

2	61
3	16
4	16
5	3
6	1
7	2
8	4
9	3
Asla Kabul Edilemez	670
Cevap Yok	1
Genel Toplam	1605

Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 13'te kadın katılımcıların "eğer bir şansım olsa vergi kaçırırdım" ifadesine verdikleri cevapların yüzdesel olarak dağılımı gösterilmektedir. Kadınların %86,79'u bu ifadenin asla kabul edilemez olduğunu belirtmiştir. Kabul edilebilir olarak görenlerin oranı ise sadece %0,12'dir. Şekil 13'e bakarak kadınların vergi ahlak seviyelerinin yüksek olduğu söylenebilir.

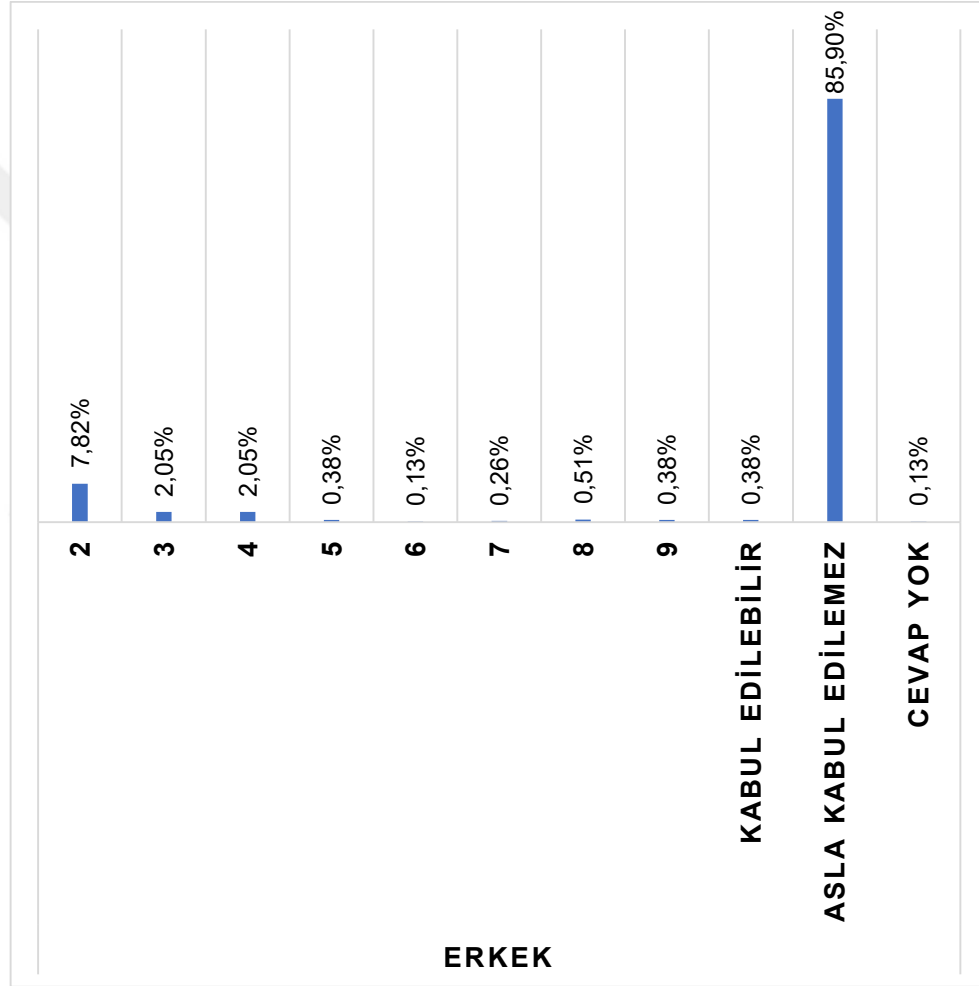
Şekil 13: Kadın Katılımcıların Cevaplarının Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 14'te erkek katılımcıların “eğer bir şansım olsa vergi kaçırdım” ifadesine verdikleri cevapların yüzdesel olarak dağılımı gösterilmektedir. Erkek katılımcıların %85,90'ı ifadeyi asla kabul edilemez olarak nitelendirmiştir. Erkeklerin sadece %0,38'i ifadenin kabul edilebilir olduğunu belirtmiştir. Şekil 14'e bakarak erkekler arasında vergi ahlak seviyesinin yüksek olduğunu söylemek mümkündür.

Şekil 14: Erkek Katılımcıların Cevaplarının Yüzdesel Dağılımı

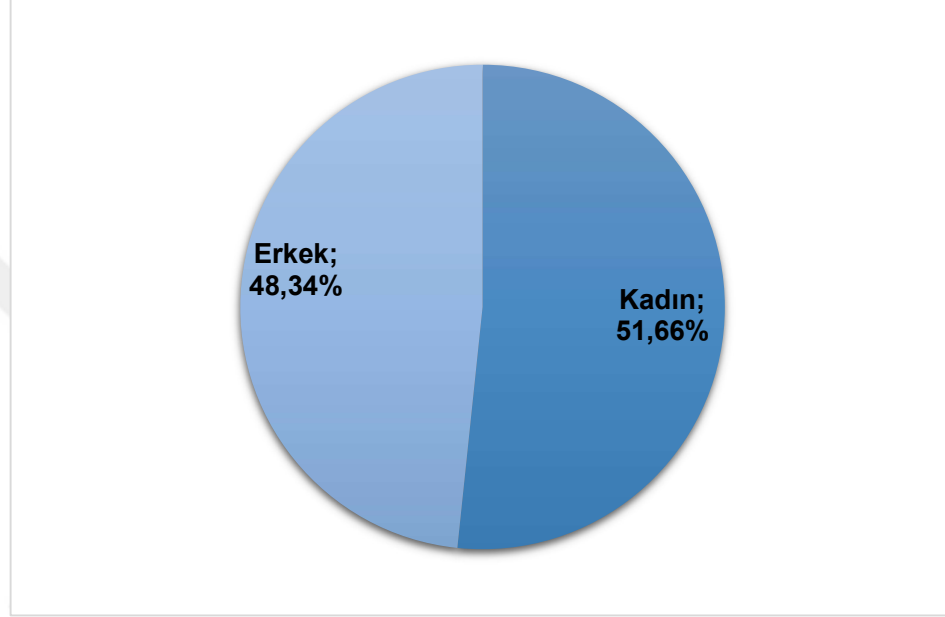


Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 15 “eğer bir şansım olsa vergi kaçırdım” ifadesini asla kabul edilemez olarak gören katılımcıların cinsiyetler arası dağılımını göstermektedir. İfadeyi asla kabul edilemez olarak görenlerin %51,66'sı kadın, %48,34'ü erkektir. Cinsiyetler arasında %3.32'lik bir fark görülse dahi kadınların vergi ahlak seviyeleri erkeklerden daha yüksektir genellemesi yapmak doğru değildir çünkü cinsiyetler arasında önemli bir fark yoktur. Ayrıca, bireylerin yalnızca kadın veya erkek oldukları için mi bu

cevapları verdikleri yoksa vergi ödeme ya da ödememe davranışlarının altındaki başka bir motivasyondan (hükümete güven, kültür, din vb.) ötürü mü bu cevabı verdiklerini tespit etmek oldukça zordur.

Şekil 15: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin Cinsiyete Göre Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Türkiye’de Saruç ve Sağbaş’ın 2003’te Çiçek’in ise 2006’da yaptıkları çalışmanın sonucuna göre kadınların vergiyi kaçırmaya karşı tutumları daha negatif olsa da erkeklerle aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir fark görülmemiştir. Ancak bu iki çalışmada da kadın örneklemelerin sayısı erkeklerle göre daha azdı. DDA’nın 6.Dalga verilerini kullanarak yaptığımız analizde kadınların sayısı erkeklerin sayısından daha fazla olmasına rağmen yine aynı sonuca ulaşılmıştır. Cinsiyetler arasında anlamlı istatistiksel bir fark görülmemesine rağmen farklı çalışmalarda benzer sonuçlara ulaşılması kadınların vergi algılarının daha pozitif olduğu yorumuna imkân vermektedir.

3.3.3. Yaş

Vergi ahlakı ve yaş arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar genç bireylerin tüketim eğilimlerinin yaşlı bireylere göre daha yüksek olması dolayısıyla özellikle 29 yaş ve altı bireylerde vergi ahlakının 29 yaş üstü bireylere göre daha düşük olduğunu ortaya koymuşlardır. Bu davranışın sebebi olarak da ileri yaşlardaki bireylerin iş ya da ev kurma gibi endişeleri olmamasının, tasarruf eğilimlerini artırması nedeniyle vergi

ödeme konusunda da daha istekli olmaları gösterilmiştir (Kaynar, 2010: 60). Togler ve Murphy (2005) çalışmalarında vergi ahlakının ileri yaş gruplarında daha yüksek seviyede olduğunu tespit etmişlerdir. Bu durumun ileri yaşlarda vergi ödemenin getireceği kamusal faydanın daha iyi analiz edilebilmesi olduğunu savunmuşlardır. Bunun yanı sıra vergi kaçakçılığı sonucu yakalanıp cezalandırılmanın ileri yaşlarda daha büyük bir utanç duygusu oluşturacağı bu nedenle de ileri yaşlarda vergi ahlak seviyesinin daha yüksek olduğu öne sürülmektedir.

Bayraklı, Saruç ve Sağbaş (2004) ve ayrıca Çiçek (2006) çalışmalarında yaş ilerledikçe vergi kaçırma eğiliminin azaldığını, bu nedenle vergi ahlak seviyesinin ileriki yaş gruplarında daha yüksek olduğunu ortaya koymuşlardır.

Tablo 9: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Yaşa Göre Dağılımı

Değerler	Eğer Bir Şansım Olsa Vergi Kaçırırdım
Kabul Edilebilir	4
30-49 Yaş	1
50 yaş ve üstü	2
29 yaş altı	1
2	135
30-49 Yaş	63
50 yaş ve üstü	29
29 yaş altı	43
3	27
30-49 Yaş	19
50 yaş ve üstü	2
29 yaş altı	6
4	29
30-49 Yaş	22
50 yaş ve üstü	6
29 yaş altı	1
5	7
30-49 Yaş	2
50 yaş ve üstü	4
29 yaş altı	1

6	1
29 yaş altı	1
7	5
30-49 Yaş	3
50 yaş ve üstü	1
29 yaş altı	1
8	4
30-49 Yaş	2
50 yaş ve üstü	2
9	3
30-49 Yaş	1
29 yaş altı	2
Asla Kabul Edilemez	1386
30-49 Yaş	618
50 yaş ve üstü	314
29 yaş altı	454
Bilmiyorum	3
30-49 Yaş	1
50 yaş ve üstü	1
29 yaş altı	1
Cevap Yok	1
30-49 Yaş	1
Genel Toplam	1605

Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Tablo 9'da DDA'nın Türkiye'de gerçekleştirdiği ankette "eğer bir şansım olsaydı vergi kaçırırdım" ifadesini 1 (kabul edilebilir) – 10 (asla kabul edilemez) olmak üzere puanlayan katılımcıların yaş dağılımı verilmiştir. Katılımcılar 29 yaş altı, 30-49 yaş ve 50 yaş ve üstü olarak üç farklı yaş grubuna ayrılarak incelenmiştir.

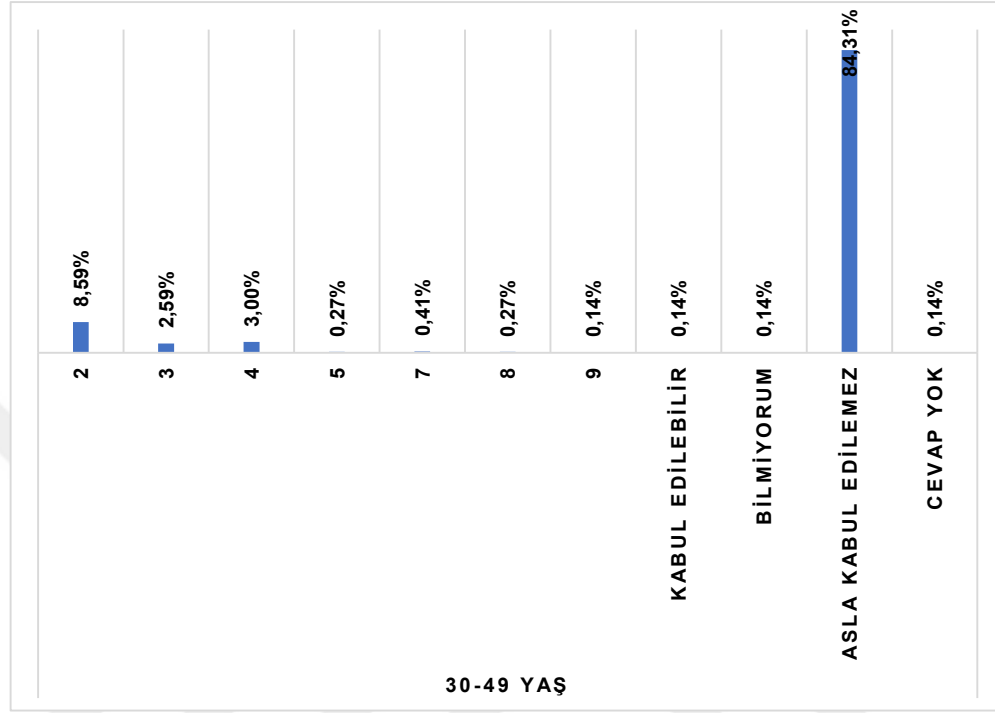
Şekil 16: 29 Yaş Altı Katılımcıların Verdikleri Cevapların Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 16'da 29 yaş altı katılımcıların verdikleri cevabın yüzdesel dağılımı görülmektedir. 29 yaş altı katılımcıların %88,85'i vergi kaçırma davranışını asla kabul edilemez olarak nitelendirirken sadece %0,20'si bunu kabul edilebilir bir davranış olarak görmektedir. Türkiye'de 29 yaş altı bireyler arasında vergi ahlakının yüksek olduğu söylenebilir.

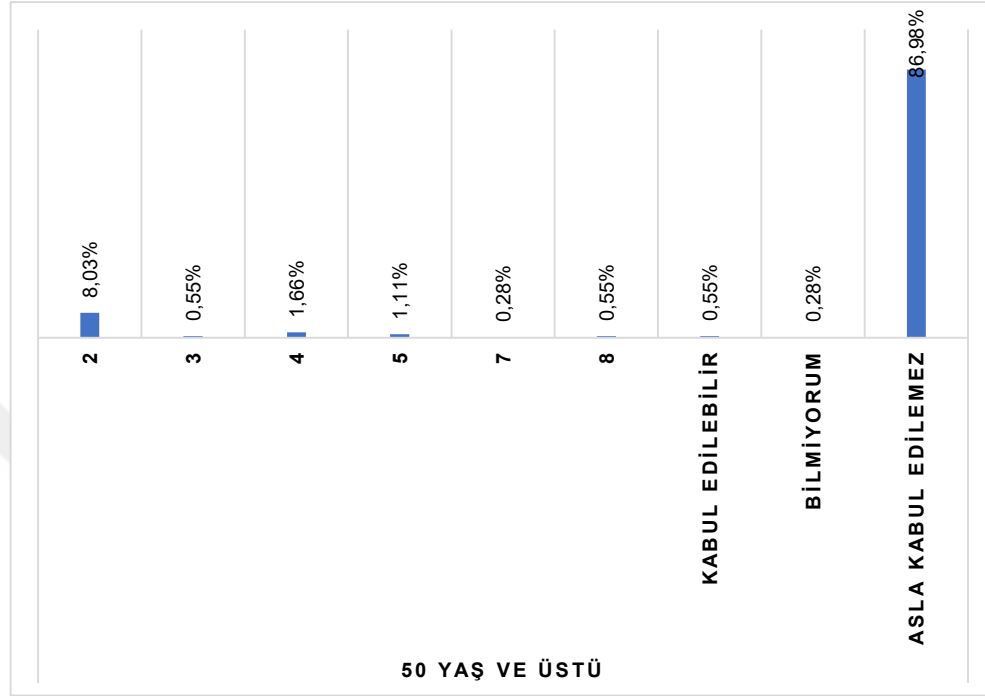
Şekil 17: 30-49 Yaş Arası Katılımcıların Cevaplarının Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 17’de 30-49 yaş arası katılımcıların “eğer şansım olsaydı vergi kaçırdım” ifadesine verdikleri cevapların yüzdesel dağılımı gösterilmektedir. 30-49 yaş aralığındaki katılımcıların %84,31’i ifadeyi asla kabul edilemez olarak görürken sadece %0,14’ü bunu kabul edilebilir bir davranış olarak görmektedir. Bu veriler ışığında Türkiye’de 30-49 yaş aralığında vergi ahlakının yüksek olduğu söylenebilir.

Şekil 18: 50 Yaş ve Üstü Katılımcıların Verdikleri Cevapların Yüzdesel Dağılımı

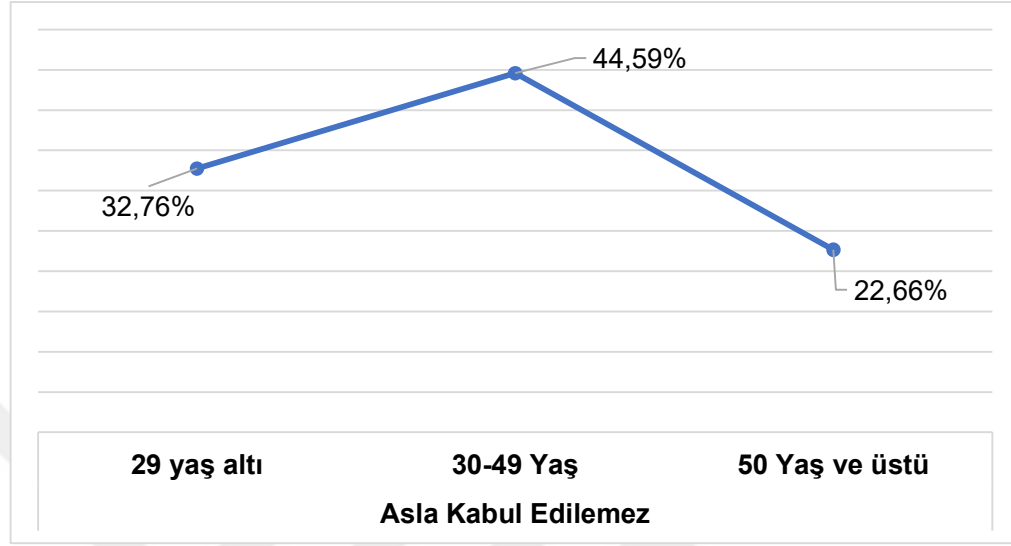


Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 18'de ise 50 yaş ve üstü katılımcıların “eğer şansım olsaydı vergi kaçırdım” ifadesine verdikleri cevapların yüzdesel dağılımı gösterilmektedir. 50 yaş ve üstü katılımcıların %86,98'i bu ifadeyi asla kabul edilemez olarak nitelendirmektedir ve sadece %0,55'i ifadenin kabul edilebilir olduğunu söylemiştir. Buna dayanarak Türkiye'de 50 yaş ve üstünde vergi ahlakının yüksek olduğunu söylemek mümkündür.

“Eğer şansım olsaydı vergi kaçırdım” ifadesini asla kabul edilemez olarak gören yaş gruplarının dağılımı incelendiğinde ortaya çıkan sonuçlar Şekil 19'da gösterilmektedir.

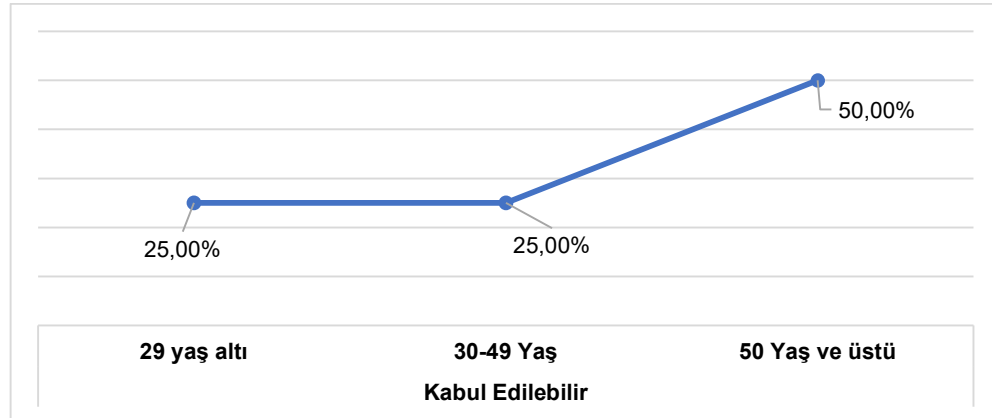
Şekil 19: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Gören Katılımcıların Yaşlarına Göre Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 19'da "eğer şansım olsaydı vergi kaçırdım" ifadesini asla kabul edilemez olarak gören katılımcıların %32,76'sının 29 yaş altı, %44,59'unun 30-49 yaş arasında olduğu ve %22,66'sının 50 yaş ve üstünde olduğu görülmektedir. İfadeyi kabul edilemez olarak görenlerin %77,35'i 50 yaş altı bireylerdir. Aynı şekilde ifadeyi kabul edilebilir olarak nitelendirenler dikkate alındığında 50 yaş ve üstü bireylerin vergi ahlakının diğer yaş gruplarına kıyasla daha düşük olduğu görülmektedir.

Şekil 20: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların Yaşlara Göre Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Çalışmanın bir önceki bölümünde bahsedildiği gibi Türkiye’de ve dünyada vergi ahlakı ve yaş arasındaki ilişkiyi incelemek üzere yapılan çalışmalarda yaş ilerledikçe vergi ahlakının arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Ancak, bu genel kabulün aksine DDA anketinin 6.dalga sonuçlarına bakıldığında 50 yaş ve üstü grupların hem 30-49 yaş arasındaki gruptan hem de 29 yaş altı gruptan daha düşük vergi ahlak seviyesine sahip olduğu görülmektedir. Bunun nedeni farklı yaş gruplarındaki bireylerin sahip oldukları hükümete güven, eğitim düzeyi, din ve kültür gibi unsurlar olabilir. Bu nedenle vergi ahlakını etkileyen unsurlar tek başına değil bir bütün olarak ele alınmalıdır.

3.3.4. Eğitim Düzeyi

Eğitim, mükellefin vergi yasaları hakkındaki bilgisi ile ilgilidir. İyi eğitilmiş vergi mükellefleri vergi hukuku ve mali bağlantılar hakkında daha fazla bilgi sahibidirler, hükümetin vatandaşların gelirlerden sağladığı fayda ve sunduğu hizmetlerin farkındadırlar ve bu nedenle uyum derecesini değerlendirmek için daha iyi bir konumdadırlar (Torgler, 2003:12). Öte yandan, yüksek eğitilmiş vergi mükellefleri de olası gelir israflarının da farkındadır. Dolayısıyla iyi eğitilmiş olmaları nedeniyle yukarıdaki çıkarsamanın aksine uyum konusunda daha az istekli olabilmeleri de mümkündür. Çünkü vergiden kaçınma fırsatlarını daha iyi anladıkları ve hükümetin vergi gelirlerini nasıl kullandığı konusunda daha bilgili olabildikleri için daha az uyumlu olabilirler (Torgler ve Schaltegger, 2005: 13)

İkinci bölümde de bahsettiğimiz üzere yapılan araştırmalar sonucunda eğitim düzeyi ve vergi ahlakı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç bulunamamıştır. Çalışmaların sonuçları çelişkilidir. Bu sonuçlara göre bazı durumlar da yüksek eğitilmiş bireylerde vergi ahlakı düşük çıkarken bazı durumlarda yine yüksek eğitilmiş bireylerde vergi ahlakı yüksek çıkmıştır.

Tablo 10’da DDA’nın Türkiye’de gerçekleştirdiği ankette “eğer bir şansım olsaydı vergi kaçırırdım” ifadesini 1 (kabul edilebilir) – 10 (asla kabul edilemez) olmak üzere puanlayan katılımcıların cevaplarının eğitim düzeyleri arasındaki dağılımı gösterilmiştir.

Tablo 10: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı

Değerler	Eğer bir şansım olsaydı vergi kaçırırdım
Kabul Edilebilir	4
İlkokul mezunu	2
Lisans öğrencisi	1
Lisans mezunu	1
2	135
İlkokul mezunu	33
Lise mezunu	14
Ön lisans mezunu	41
İlkokul terk	11
Lise öğrencisi	2
Ön lisans öğrencisi	7
Eğitimsiz	8
Lisans öğrencisi	2
Lisans mezunu	17
3	27
İlkokul mezunu	6
Lise mezunu	2
Ön lisans mezunu	12
İlkokul terk	1
Eğitimsiz	1
Lisans öğrencisi	1
Lisans mezunu	4
4	29
İlkokul mezunu	6
Lise mezunu	3
Ön lisans mezunu	11
İlkokul terk	1
Eğitimsiz	1
Lisans mezunu	7

5	7
İlkokul mezunu	2
Ön lisans mezunu	2
İlkokul terk	1
Lisans mezunu	2
6	1
Lisans mezunu	1
7	5
İlkokul mezunu	2
Ön lisans mezunu	1
Ön lisans öğrencisi	1
Eğitimsiz	1
8	4
İlkokul mezunu	1
Ön lisans mezunu	1
İlkokul terk	1
Lisans mezunu	1
9	3
Lise mezunu	1
Lisans mezunu	2
Bilmiyorum	3
İlkokul mezunu	1
Ön lisans mezunu	1
Lisans mezunu	1
Asla Kabul Edilemez	1386
İlkokul mezunu	392
Lise mezunu	116
Ön lisans mezunu	399
İlkokul terk	48
Lise öğrencisi	43
Ön lisans öğrencisi	37
Eğitimsiz	80
Lisans öğrencisi	70
Lisans mezunu	201

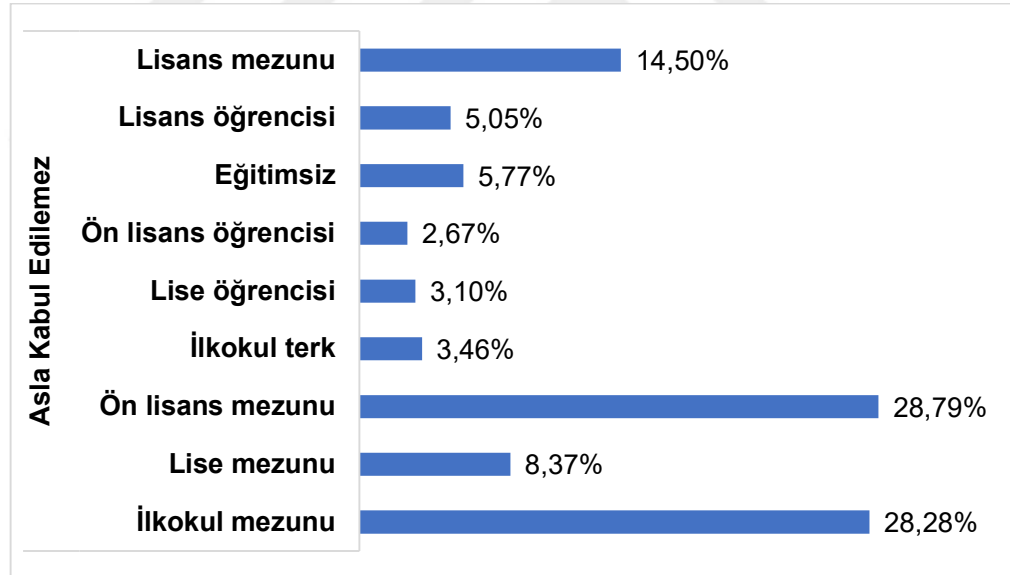
Cevap yok	1
İlkokul mezunu	1
Genel Toplam	1605

Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Tablo 10'daki verilere göre ankete katılan 1650 kişiden 468'i ön lisans mezunu, 446'sı ilkokul mezunu, 237'si lisans mezunu 136'sı lise mezunu, 91'i eğitimsiz, 74'ü lisans öğrencisi, 63'ü ilkokul terk, 45'i ön lisans öğrencisi ve 45'i lise öğrencisidir.

Şekil 21 ise bu farklı gruplar arasında “eğer bir şansım olsa vergi kaçırırdım” ifadesini asla kabul edilemez olarak nitelendiren katılımcıların yüzdesel dağılımını göstermektedir.

Şekil 21: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Gören Katılımcıların Eğitim Düzeylerine Göre Yüzdesel Dağılımı



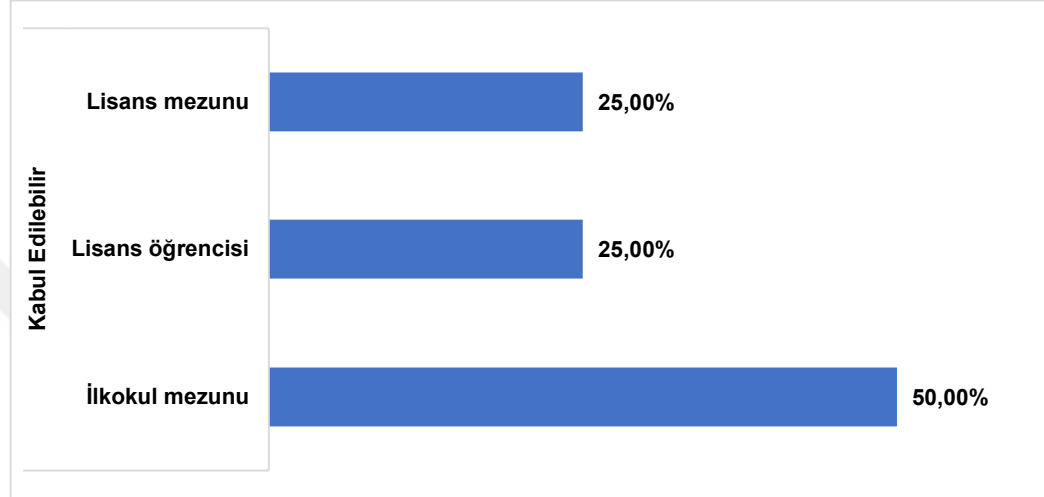
Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 21'de ifadeyi asla kabul edilemez olarak nitelendiren katılımcıların %28,79'u ön lisans mezunu, %28,28'i ilkokul mezunu, %14,50'si lisans mezunu, %8,37'si lise mezunu, %5,77'si eğitimsiz, %5,05'i lisans öğrencisi, %3,46'sı ilkokul terk, %3,10'u lise öğrencisi ve %2,67'si ön lisans öğrencisidir.

Diğer yandan Şekil 22 “eğer bir şansım olsaydı vergi kaçırırdım” ifadesini kabul edilebilir olarak gören katılımcıların yüzdesel dağılımını göstermektedir. İfadeyi kabul

edilebilir olarak gören katılımcıların %50'si ilkokul mezunu, %25'i lisans mezunu ve kalan %25'i de lisans öğrencisidir.

Şekil 22: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların Eğitim Düzeylerine Göre Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Veri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Yukarıdaki tablo ve şekillerde yer alan sonuçlara göre anketten elde edilen bulgular değerlendirildiğinde eğitim düzeyi ve vergi ahlakı arasında anlamlı bir ilişki olduğu söylenememektedir. İfadeyi kabul edilebilir olarak nitelendirenlerin %50'si ilkokul mezunlarından oluşurken aynı zamanda ilkokul mezunları ifadeyi asla kabul edilemez olarak tanımlayanların %28,28'ini oluşturmaktadır. Lisans mezunların asla kabul edilemez olarak görenlerin içindeki payı %14,50 ile ilkokul mezunlarınıninkinden düşüktür. İfadeyi kabul edilebilir olarak görenlerin hiçbiri eğitimsiz değilken ifadeyi asla kabul edilemez olarak nitelendirenlerin %5,77'si eğitimsizdir. Eğitimsiz katılımcıların %87,91'i ifadeyi asla kabul edilemez olarak görürken, lisans mezunu katılımcıların %84,81'i ifadenin asla kabul edilemez olduğunu söylemişlerdir. Eğitim düzeyinin vergi ahlakı üzerinde görülebilir bir etkisi yoktur. Vergi ahlak seviyesinin yüksek olduğu gruptaki kişilerin sahip oldukları motivasyon hükümete güven, ulusal gurur, din ve kültür gibi çeşitli faktörlerden etkilenmektedir. Eğitim vergi ahlakı üzerinde tek bir belirleyici olarak kabul edilemez. Ancak burada unutulmamalıdır ki eğitim düzeyinden bahsederken vergi eğitiminden bahsedilmemektedir.

3.3.5. Hükümete Duyulan Güven

İkinci bölümde vergi ahlakını etkileyen sosyo-kültürel ve psikolojik unsurlar başlığı altında hükümete karşı duyulan güven ve vergi ahlakı arasındaki ve buna dair yapılan çalışmalara değinilmiştir. Scholz ve Lubell 1998’de ABD üzerinde yaptığı araştırmada, Bergman 2001’de Arjantin’de yaptığı araştırmada, Wenzel 2004’te Avustralya’da yaptığı araştırmada ve Torgler 2005’te Avusturya’da Schneider ile yaptığı araştırmada, hükümete karşı güven duygusunun daha yüksek olduğu mükelleflerin diğer mükelleflere göre daha yüksek vergi ahlak düzeyine sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

Torgler 2004’te yaptığı araştırmada geçiş aşamasında olan eski Sovyet ülkeleri gelişmiş ülkeler ile karşılaştırarak vergi ahlak düzeylerini incelemiştir. Bu çalışmanın sonunda elde ettiği ampirik bulgular, bireylerin yasal sisteme, adalete ve hükümete olan güveninin artmasının vergi ahlakı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışmadan elde edilen bir diğer önemli sonuç ise, gelişmiş ülkelerde hükümete karşı güven ve dolayısıyla oluşan vatandaşlık bilincinin daha gelişmiş ve yerleşmiş olması nedeniyle, geçiş sürecinde olan eski Sovyet ülkelere göre bu ülkelerde vergi ahlak seviyesinin daha yüksek düzeyde olduğudur (Torgler, 2004: 12)

Tablo 11’de DDA’nın 2012 yılında Türkiye’de gerçekleştirdiği ankette “eğer bir şansım olsaydı vergi kaçırdım” ifadesini 1 (kabul edilebilir) – 10 (asla kabul edilemez) olmak üzere puanlayan katılımcıların cevaplarının hükümete duydukları güvene göre dağılımı gösterilmektedir.

Tablo 11: DDA 6.Dalga Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Hükümete Duydukları Güvene Göre Dağılımı

Değerler	Eğer bir şansım olsa vergi kaçırırım
Kabul Edilebilir	4
Tamamen güvenirim	1
Hiç güvenmem	3
2	135
Tamamen güvenirim	13
Bilmiyorum	6
Cevap yok	2

Hiç güvenmem	18
Fazla güvenmem	48
Oldukça fazla güvenirim	48
3	27
Tamamen güvenirim	4
Bilmiyorum	2
Cevap yok	1
Hiç güvenmem	6
Fazla güvenmem	7
Oldukça fazla güvenirim	7
4	29
Tamamen güvenirim	4
Bilmiyorum	1
Hiç güvenmem	10
Fazla güvenmem	8
Oldukça fazla güvenirim	6
5	7
Hiç güvenmem	1
Fazla güvenmem	3
Oldukça fazla güvenirim	3
6	1
Oldukça fazla güvenirim	1
7	5
Fazla güvenmem	3
Oldukça fazla güvenirim	2
8	4
Tamamen güvenirim	1
Hiç güvenmem	1
Fazla güvenmem	1
Oldukça fazla güvenirim	1
9	3
Hiç güvenmem	1
Fazla güvenmem	1
Oldukça fazla güvenirim	1

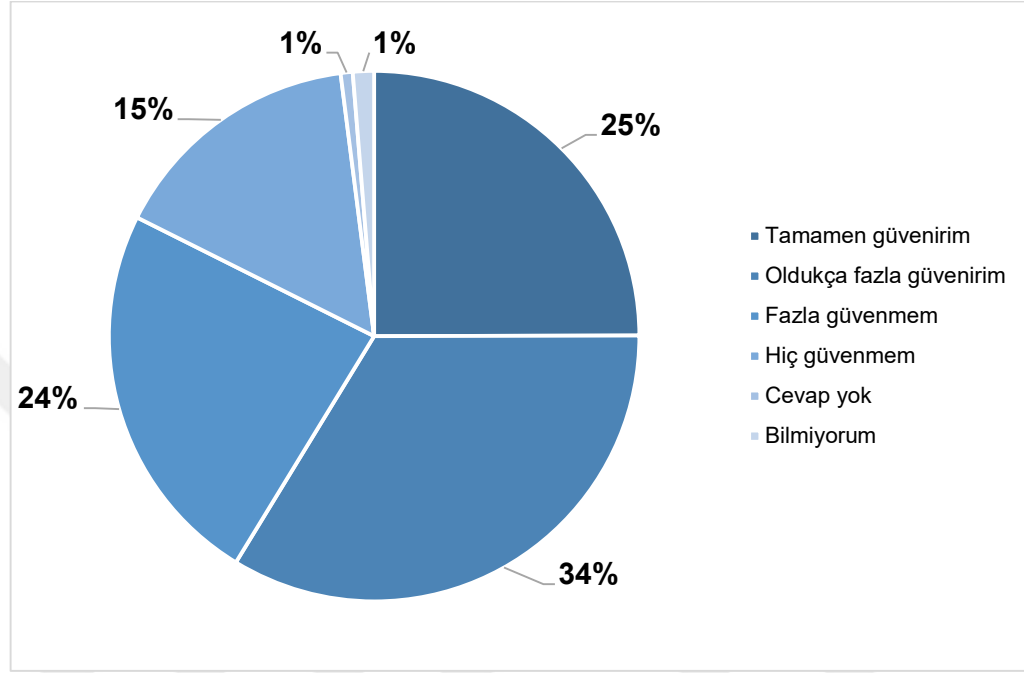
Bilmiyorum	3
Bilmiyorum	1
Hiç güvenmem	1
Fazla güvenmem	1
Asla Kabul Edilemez	1386
Tamamen güvenirim	346
Bilmiyorum	18
Cevap yok	10
Hiç güvenmem	216
Fazla güvenmem	328
Oldukça fazla güvenirim	468
Cevap yok	1
Fazla güvenmem	1
Genel Toplam	1605

Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Tablo 11'deki veriler dikkate alındığında ankete katılan 1605 kişinin 369'u hükümete tamamen güvendiklerini, 537'si oldukça güvendiklerini, 401'i fazla güvenmediğini ve 257'si hiç güvenmediğini belirtmiştir. Geri kalan 23 kişi bilmediğini ifade ederken, 13'ü cevap vermemiştir.

Şekil 23 ise "eğer şansım olsaydı vergi kaçırırdım ifadesini asla kabul edilemez olarak gören katılımcıların hükümete karşı duydukları güvenin yüzdesel dağılımını göstermektedir.

Şekil 23: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Gören Katılımcıların Hükümete Karşı Duydukları Güvene Göre Yüzdesel Dağılımı

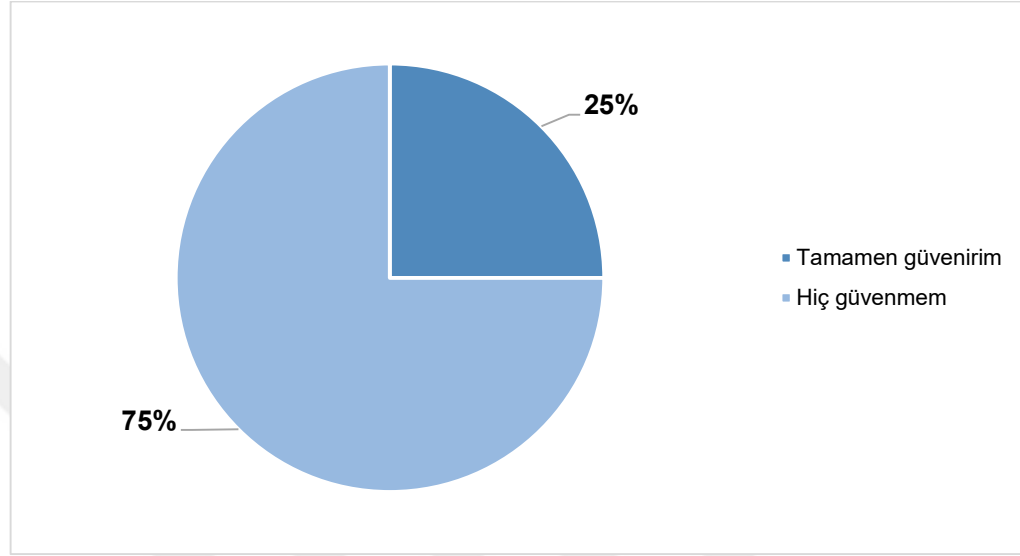


Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 23'te ifadeyi asla kabul edilemez olarak gören katılımcıların %34'ü hükümete oldukça fazla güvendiklerini ifade ederken %25'i hükümete tamamen güvenmekte, %24'ü fazla güvenmemekte ve %15'i hiç güvenmemektedir. Geri kalan katılımcıların %1'i bilmediğini ifade etmiş, %1'i de cevap vermemiştir. Şekil 23'teki veriler dikkate alındığında vergi ahlak seviyesinin yüksek olduğu bireylerin hükümete olan güvenlerinin de yüksek olduğu söylenebilir.

Şekil 24 ise "eğer şansım olsaydı vergi kaçırırdım" ifadesini kabul edilebilir olarak gören katılımcıların hükümete karşı duydukları güvenin yüzdesel dağılımını göstermektedir.

Şekil 24: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların Hükümete Karşı Duydukları Güvene Göre Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 24'teki verilere göre ifadeyi kabul edilebilir olarak gören katılımcıların %75'i hükümete hiç güvenmediğini belirtirken %25'i tamamen güvendiğini söylemiştir. Şekil 24'teki veriler dikkate alındığında ifadeyi kabul edilebilir olarak nitelendiren katılımcıların büyük çoğunluğunun hükümete güvenmedikleri söylenebilir.

DDA'nın 6.dalga Türkiye anketinin sonuçları daha önceki çalışmaları doğrulayan niteliktedir. Hükümete güveni yüksek olan bireylerin vergi ahlak seviyesi de yüksektir. Vergi ahlak seviyesi düşük olan bireylerin hükümete güveni vergi ahlak seviyesi yüksek olan bireylere göre daha düşüktür. Görüldüğü üzere hükümete karşı duyulan güven duygusu vergi ahlak seviyesini etkilemektedir. Yine göz önünde bulundurulmalıdır ki hükümete karşı duyulan güvenin çeşitli nedenleri olabilir; kişi hükümetin genel politikalarına güveniyor olabilir, hükümet başkanına güveniyor olabilir, hükümetin vergi politikalarına güveniyor olabilir ya da bunlardan bir tanesine güvenmiyor olduğu için hükümete güvenmediğini ifade edebilir. Kişilerin vergi ahlakı yorumlanırken hükümete güven gibi geniş bir soru "hükümetin vergi politikalarına ne kadar güveniyor ve destekliyorsunuz" özelinde de sorulmalı ve diğer vergi ahlakı üzerinde etkili olan unsurlar ile birlikte yorumlanmalıdır.

3.3.6. Parlamentoya Duyulan Güven

Oxford sözlüğünde parlamento, yurttaşların oylarıyla seçilen milletvekillerinin oluşturduğu, ülkenin yasalarını yapan, devlet bütçesini çıkaran, hükümetini

denetleyen ve anayasaya göre daha başka görevleri ve yetkileri bulunan meclis olarak tanımlanmaktadır. Siyasi partiler, seçim propagandalarını yürütürlerken seçmenlere çeşitli sözler verirler ve eğer iktidara gelirlerse ne tür politikalar benimseyeceklerini açıklarlar. Seçmenler bu politikaları bilerek oy kullanırlar. Bu nedenle seçmenler uygulanacak politikaları çoktan içselleştirmişlerdir ve uyum göstermekte sıkıntı yaşamazlar. Özellikle de belli bir siyasi görüşü destekleyen bireylerin tercihleri ülkelerinde gerçekte iktidar olan parti tarafından temsil ediliyorsa, bu bireylerin vergi ahlakının yüksek olması daha olasıdır.

Tablo 12’de DDA’nın Türkiye’de gerçekleştirdiği ankette “eğer bir şansım olsaydı vergi kaçırdım” ifadesini 1 (kabul edilebilir) – 10 (asla kabul edilemez) olmak üzere puanlayan katılımcıların cevaplarının parlamentoya duydukları güvene göre dağılımı gösterilmiştir.

Tablo 12: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Parlamentoya Duydukları Güvene Göre Dağılımı

Değerler	Eğer Şansım olsaydı vergi kaçırdım
Kabul Edilebilir	4
Tamamen güvenirim	2
Hiç güvenmem	1
Fazla güvenmem	1
2	135
Tamamen güvenirim	9
Bilmiyorum	10
Cevap yok	5
Hiç güvenmem	10
Fazla güvenmem	47
Oldukça fazla güvenirim	54
3	27
Tamamen güvenirim	4
Cevap yok	2
Hiç güvenmem	3
Fazla güvenmem	8
Oldukça fazla güvenirim	10

4	29
Tamamen güvenirim	3
Cevap yok	1
Hiç güvenmem	3
Fazla güvenmem	14
Oldukça fazla güvenirim	8
5	7
Hiç güvenmem	2
Fazla güvenmem	4
Oldukça fazla güvenirim	1
6	1
Oldukça fazla güvenirim	1
7	5
Fazla güvenmem	2
Oldukça fazla güvenirim	3
8	4
Tamamen güvenirim	1
Fazla güvenmem	2
Oldukça fazla güvenirim	1
9	3
Hiç güvenmem	1
Fazla güvenmem	1
Oldukça fazla güvenirim	1
Bilmiyorum	3
Bilmiyorum	1
Hiç güvenmem	1
Fazla güvenmem	1
Asla Kabul Edilemez	1386
Tamamen güvenirim	238
Bilmiyorum	30
Cevap yok	13
Hiç güvenmem	214
Fazla güvenmem	386
Oldukça fazla güvenirim	505

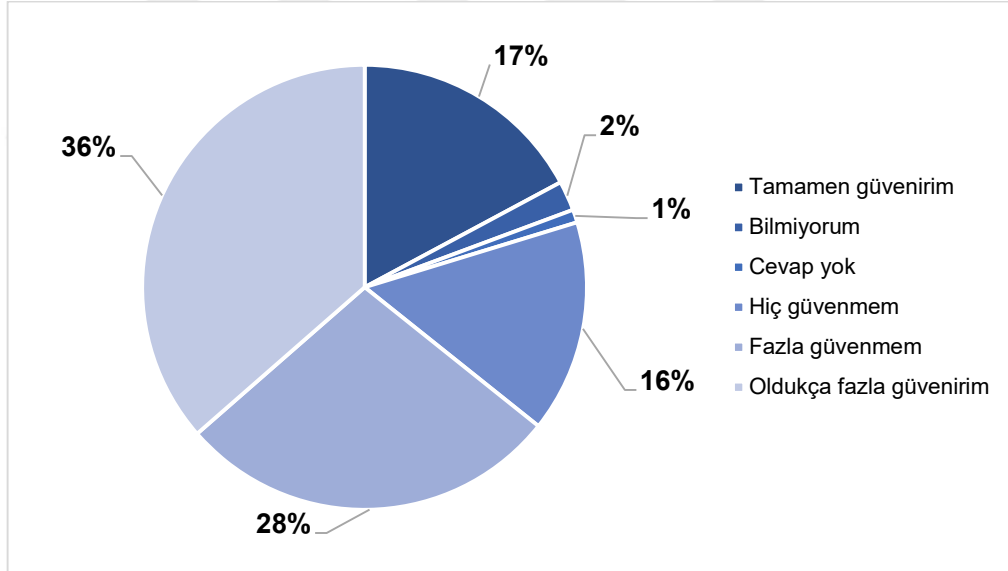
Cevap yok	1
Oldukça fazla güvenirim	1
Genel Toplam	1605

Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Tablo 12'deki verilere göre ankete katılan 1605 katılımcıdan 257'si parlamentoya tamamen güvendiğini, 585'i oldukça fazla güvendiğini, 466'sı fazla güvenmediğini, 235'i hiç güvenmediğini ifade etmiştir. Geri kalan katılımcılardan 41'i bilmediğini söylerken 21'i cevap vermemiştir.

Şekil 25 "eğer şansım olsaydı vergi kaçırırdım" ifadesini asla kabul edilemez olarak gören katılımcıların parlamentoya karşı duydukları güvenin yüzdesel dağılımını göstermektedir.

Şekil 25: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Gören Katılımcıların Parlamentoya Karşı Duydukları Güvenin Yüzdesel Dağılımı



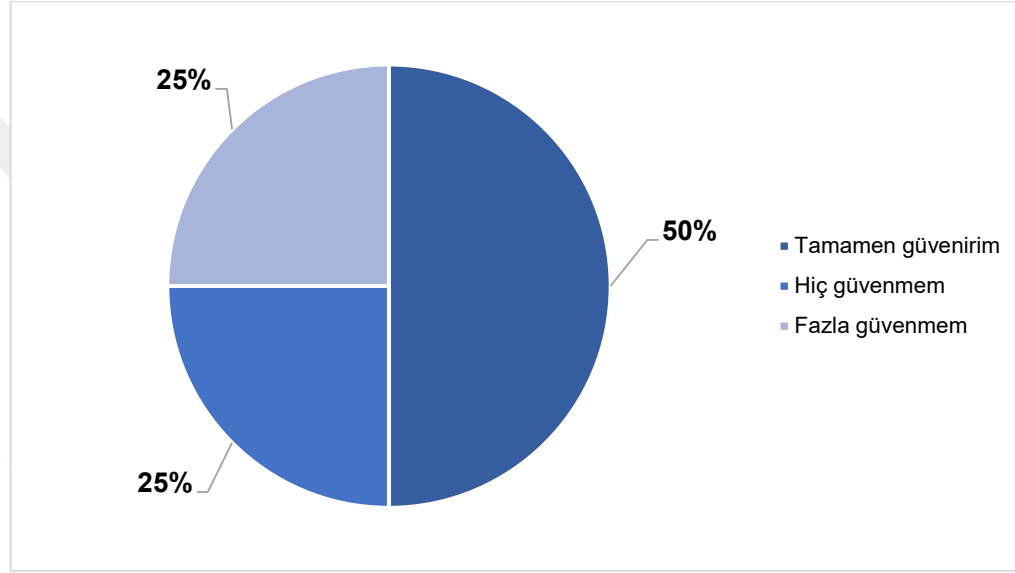
Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 25'teki verilere göre ifadeyi asla kabul edilemez olarak gören katılımcıların %36'sı parlamentoya oldukça fazla güvenirken, %28'i fazla güvenmemekte, %17'si tamamen güvenmekte, %16'sı ise hiç güvenmemektedir. Geri kalan katılımcıların %2'si bilmediklerini ifade ederken %1'i cevap vermemiştir. Şekil 25'teki veriler dikkate alındığında katılımcıların %53'ünün güvenen, %44'ünün ise güvenmeyen tarafta olduğu söylenebilir. Buna göre ifadeyi asla kabul edilemez olarak değerlendiren katılımcılar içinde parlamentoya güvenenlerin oransal olarak fazla

olduğu söylenebilmekle birlikte güvenmeyenlerin oranının da azımsanmayacak kadar çok olduğu belirtilmelidir.

Şekil 26 “eğer şansım olsaydı vergi kaçırırdım ifadesini kabul edilebilir olarak gören katılımcıların parlamentoya karşı duydukları güvenin yüzdesel dağılımını göstermektedir.

Şekil 26: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların Parlamentoya Duydukları Güvenin Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 26'daki verilere göre ifadeyi kabul edilebilir olarak gören katılımcıların %50'si parlamentoya tamamen güvendiklerini dile getirirken, %25'i hiç güvenmediğini kalan %25'ininse fazla güvenmediğini belirtmiştir. İfadeyi kabul eden katılımcıların parlamentoya karşı duydukları güven ve güvensizlik duyguları arasında bir fark yoktur.

“Eğer şansım olsaydı vergi kaçırırdım” ifadesini kabul edilebilir ve asla kabul edilemez olarak nitelendiren katılımcılar incelendiğinde parlamentoya duyulan güven açısından önemli bir farkın olmadığı görülmektedir. DDA'nın 6.dalga Türkiye anketinin sonuçlarına bakılarak parlamentoya karşı duyulan güvenin vergi ahlakı üzerinde belirgin bir etkisinin olmadığını söylemek mümkündür. Bunun nedeninin parlamentonun yapısı sayesinde farklı grupların politikalar karşısında söz sahibi olması ve vatandaşlarda parlamentoya karşı tam bir güven ya da güvensizlik duygusu oluşmaması olduğu düşünülmektedir.

3.3.7. Ulusal Onur

Ulusal onur gönüllü vergi ödeme davranışını teşvik etmek için bir temel oluşturan unsurlardan biridir. Ülkelerinin vatandaşı olmaktan gurur duyan insanların daha sadık oldukları dolayısıyla daha yüksek bir vergi ahlakına sahip oldukları söylenebilir. Nitekim Torgler 2004'te Asya Ülkeleri üzerinde yaptığı araştırmasında yüksek seviyedeki ulusal gururun yüksek seviyede vergi ahlakı sağladığı sonucuna ulaşmıştır. Turan ve Yurdakul (2014) da Geçiş Ülkelerinde Vergi Ahlakı adlı çalışmalarında, ulusal gururun artmasının mükelleflerin vergi ödemeye yönelik içsel motivasyonlarının artmasında olumlu etkisi olduğunu, sonuç olarak da vergi ahlakının artmasını sağladığını ortaya koymuşlardır.

Tablo 13'te DDA'nın Türkiye'de gerçekleştirdiği ankette “eğer bir şansım olsaydı vergi kaçırdım” ifadesini 1 (kabul edilebilir) – 10 (asla kabul edilemez) olmak üzere puanlayan katılımcıların “ulusunuzla ne kadar gurur duyuyorsunuz” sorusuna verilen cevaba göre dağılımı gösterilmiştir

Tablo 13: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Sahip Oldukları Ulusal Onura Göre Dağılımı

Değerler	Eğer şansım olsaydı vergi kaçırdım
Kabul Edilebilir	4
Oldukça gurur duyuyorum	1
Çok gurur duyuyorum	3
2	135
Bilmiyorum	1
Türk değilim	10
Cevap yok	2
Hiç gurur duymuyorum	3
Fazla gurur duymuyorum	2
Oldukça gurur duyuyorum	32
Çok gurur duyuyorum	85
3	27
Türk değilim	1
Fazla gurur duymuyorum	2
Oldukça gurur duyuyorum	2

Çok gurur duyuyorum	22
4	29
Türk değilim	1
Fazla gurur duymuyorum	1
Oldukça gurur duyuyorum	3
Çok gurur duyuyorum	24
5	7
Türk değilim	1
Oldukça gurur duyuyorum	3
Çok gurur duyuyorum	3
6	1
Çok gurur duyuyorum	1
7	5
Türk değilim	1
Oldukça gurur duyuyorum	2
Çok gurur duyuyorum	2
8	4
Fazla gurur duymuyorum	1
Oldukça gurur duyuyorum	2
Çok gurur duyuyorum	1
9	3
Türk değilim	1
Fazla gurur duymuyorum	1
Çok gurur duyuyorum	1
Bilmiyorum	3
Türk değilim	1
Çok gurur duyuyorum	2
Asla Kabul Edilemez	1386
Bilmiyorum	2
Türk değilim	72
Cevap yok	3
Hiç gurur duymuyorum	10
Fazla gurur duymuyorum	29
Oldukça gurur duyuyorum	212

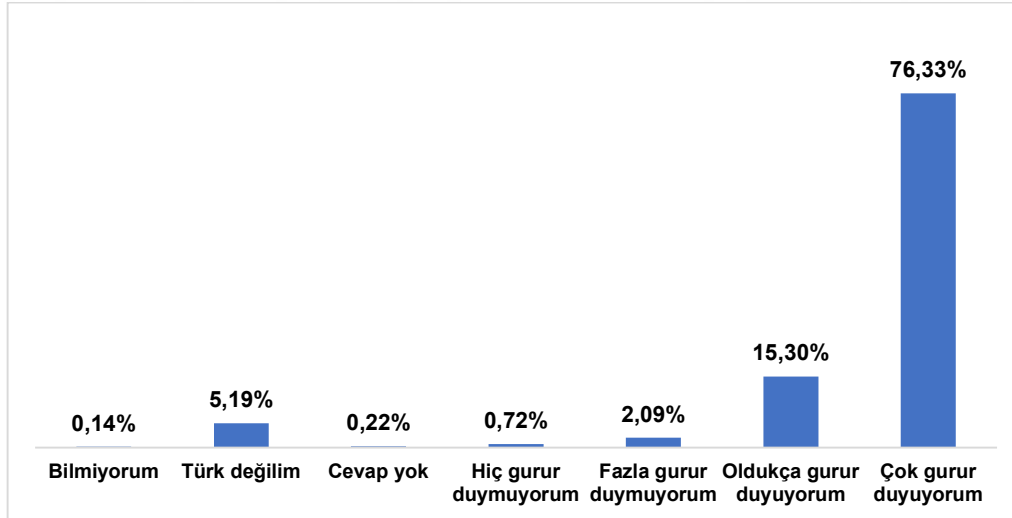
Çok gurur duyuyorum	1058
Cevap yok	1
Cevap yok	1
Genel Toplam	1605

Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Tablo 13'teki verilere göre ankete katılan 1605 kişiden 1202'si uluslarıyla çok gurur duyduklarını, 257'si oldukça gurur duyduklarını, 36'sı fazla gurur duymadıklarını ve 13'ü hiç gurur duymadıklarını belirtmişlerdir. Geri kalan katılımcıların 88'i Türk olmadığını ifade ederken, 3 kişi bilmediğini söylemiş, 6 kişi de cevap vermemeyi tercih etmiştir. Katılımcıların %75'i uluslarıyla çok gurur duyduklarını söylemiştir. Sonuçlara bakarak Türkiye'de ulusal gururun yüksek olduğu söylenebilir.

Şekil 27 "eğer şansım olsaydı vergi kaçırdım" ifadesini asla kabul edilemez olarak gören katılımcıların sahip oldukları ulusal gurura göre yüzdesel dağılımını göstermektedir.

Şekil 27: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin Sahip Oldukları Ulusal Gururun Yüzdesel Dağılımı



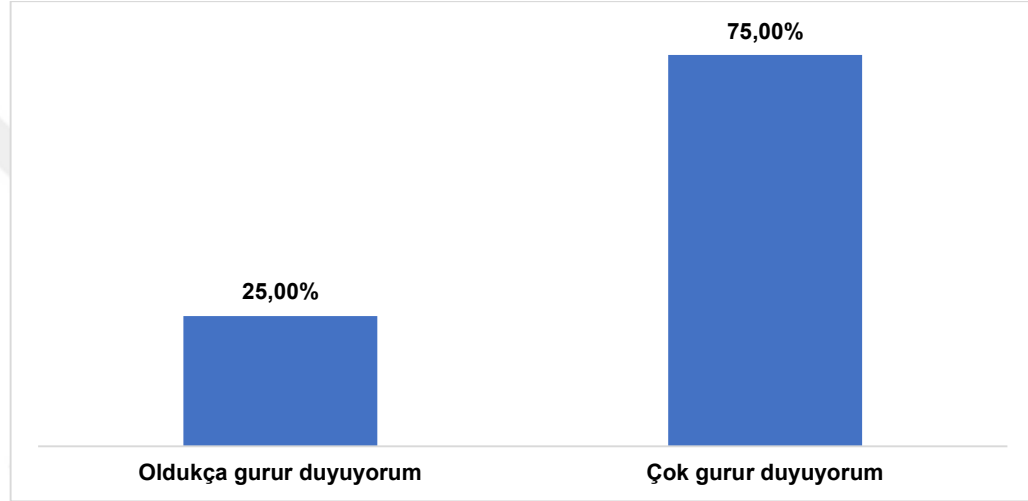
Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 27'deki verilere göre ifadeyi asla kabul edilemez olarak gören katılımcıların %76,33'ü uluslarıyla çok gurur duyarken, %15,30'u uluslarıyla oldukça gurur duyarlarken, %2,09'u fazla gurur duymamaktadır. Katılımcıların sadece %0,72'si hiç gurur duymamaktadır. "Eğer şansım olsaydı vergi kaçırdım" ifadesini asla kabul etmeyenler içinde ulusal gururu çok fazla olan katılımcıların önemli bir yeri

olduğu görülmektedir. Ulusal gururu yüksek olan bireylerin vergi ahlak seviyeleri de yüksektir.

Şekil 28 “eğer şansım olsaydı vergi kaçırdım” ifadesini kabul edilebilir olarak gören katılımcıların sahip oldukları ulusal gurura göre yüzdesel dağılımını göstermektedir.

Şekil 28: İfadeyi Kabul Edilebilir Görenlerin Sahip Oldukları Ulusal Gururun Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 28'e göre ifadeyi kabul edilebilir olarak gören katılımcıların %75'i uluslarıyla çok gurur duyduklarını söylerken, %25'i uluslarıyla oldukça gurur duyduklarını ifade etmişlerdir. İfadeyi kabul edilebilir olarak gören katılımcılar arasında ulusal gurur seviyesinin epeyce yüksek olduğu görülmektedir.

DDA'nın Türkiye anketinin sonuçları vergi ahlakı ve ulusal gurur üzerine yapılan çalışmaları kısmen doğrulamaktadır. Vergi ahlakının en yüksek olduğu grupta katılımcıların %75'inden fazlasının ulusal gururu oldukça yüksektir; bu durum önceki çalışmaların sonucunda elde edilen “ülkelerinin vatandaşı olmaktan gurur duyan insanlar daha sadık olduklarından daha yüksek bir vergi ahlakına da sahiptirler” çıkarımını doğrulamaktadır. Ancak vergi ahlakının en düşük olduğu gruptaki hiçbir katılımcının ulusal gurura sahip olmadığını söylememesi aksine ulusal gururlarının oldukça yüksek olması daha önceki çalışmalarla elde edilen sonuçlarla çelişmektedir. Türkiye'deki vatandaşlarda ulusal gurur oldukça yüksektir ve ulusal gururun vergi ahlak seviyesi ile ilişkisini analiz etmek için DDA'nın 6.dalga verileri yeterli değildir. Bu sebeple farklı toplumlarda ulusal gururun yüksek olması vergi ahlakı üzerinde pozitif

bir etki yaparken ülkemizde bunun neden böyle olmadığı araştırılması gereken bir konudur. Kişilerin ulusal gururları yüksek olmasına rağmen bu durumun vergi ahlakları üzerinde görünür bir etki göstermemesi vergi ahlakının yalnızca tek bir faktörden etkilenmediğini ortaya koymaktadır.

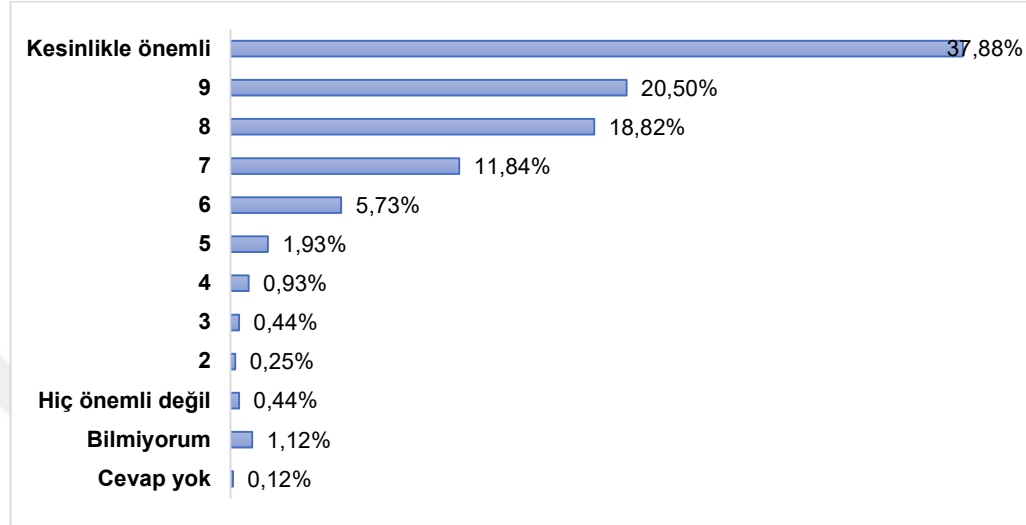
3.3.8. Demokrasi

Demokrasinin söz konusu olduğu ülkelerde devletin vergileri artırması, devlet ve vatandaşlar arasındaki sosyal bir anlaşmaya dayanmaktadır (Siqueira ve Nogueira,2014:1). Bu sosyal anlaşma çerçevesinde devlet kamusal mal ve hizmet sağlamakta vatandaşlar ise vergisel yükümlülüklerini yerine getirmektedir. Temsilsiz vergi olmaz ilkesi ile verginin zorunluluk yönünün azaltılması verginin gönüllü uyum çerçevesinde ödenmesinin kabulünü sağlamıştır. Bireyler, kendi seçtikleri temsilciler ile birçok sosyal ve ekonomik konuda tercihlerini belirtmekte ve bu istekler doğrultusunda ödemeye razı oldukları vergileri ortaya koymaktadır.

Tarihsel bir bakış açısından, vergilendirme ve demokrasi üzerine yapılan tartışmaların başlangıç noktası, “Temsilsiz vergi olmaz!” iddiasıdır. Devletin gücünün bireyin alanına en belirgin ve en kapsamlı müdahalesi olan vergilendirme, halkın rızasıyla meşrulaştırılmıştır. Farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse: verginin zorunlu karakteri temsilin gönüllü boyutu ile azaltılmıştır. Günümüzde, demokratik karar alma ve devletin mali güçleri arasındaki bağlantı, dünyanın pek çok anayasasında kabul görmekte ve korunmaktadır (Schön, 2018:4).

DDA Türkiye üzerinde gerçekleştirdiği ankette katılımcılardan demokrasiyi 1(Hiç önemli değil)- 10(Kesinlikle önemli) arasında puanlamalarını istenmiştir. Şekil 29'da görüldüğü gibi 1605 katılımcının %37,88'i demokrasinin kesinlikle önemli olduğunu ifade ederken yalnızca %0,44'ü hiç önemli olmadığı söylemiştir. Katılımcıların yaklaşık %90'ı ifadenin önem derecesine 7 ve üstü puan vermişlerdir. Açıkça görülmektedir ki Türkiye'de demokrasiye büyük önem verilmektedir.

Şekil 29: Katılımcıların Demokrasinin Önem Derecesine Verdikleri Puanların Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Tablo 14'te ise DDA'nın Türkiye'de gerçekleştirdiği ankette "eğer bir şansım olsaydı vergi kaçırırdım" ifadesini 1 (kabul edilebilir) – 10 (asla kabul edilemez) olmak üzere puanlayan katılımcıların "günümüzde ülkenizin ne kadar demokratik yönetildiğini düşünüyorsunuz" sorusuna verilen cevaba göre dağılımı gösterilmiştir.

Tablo 14: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde "Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırırdım" İfadesini Puanlayan Katılımcıların Demokratik Yönetilmeye Verdikleri Puana Göre Dağılımı

Değerler	Eğer bir şansım olsa vergi kaçırırdım
Kabul Edilebilir	4
4	1
6	1
7	1
8	1
2	135
2	1
3	11
4	10

5	18
6	11
7	24
8	23
9	14
Tamamen demokratik	7
Bilmiyorum	4
Cevap yok	1
Hiç demokratik değil	11
3	27
2	3
3	1
4	1
5	2
6	8
7	5
8	6
Hiç demokratik değil	1
4	29
3	4
4	3
5	7
6	5
7	4
8	2
9	2
Bilmiyorum	1
Hiç demokratik değil	1
5	7
4	1
5	1
6	1
7	1
8	1

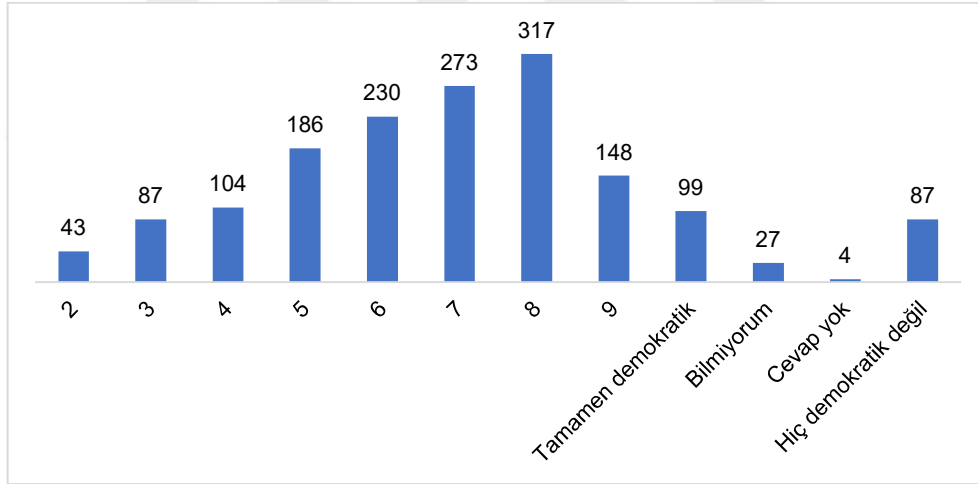
9	1
Hiç demokratik değil	1
6	1
8	1
7	5
5	1
6	1
7	2
Tamamen demokratik	1
8	4
3	1
5	1
6	1
9	1
9	3
8	1
9	1
Hiç demokratik değil	1
Bilmiyorum	3
4	1
6	1
Bilmiyorum	1
Asla Kabul Edilemez	1386
2	39
3	70
4	87
5	156
6	201
7	236
8	282
9	129
Tamamen demokratik	90
Bilmiyorum	21
Cevap yok	3

Hiç demokratik değil	72
Cevap yok	1
Tamamen demokratik	1
Genel Toplam	1605

Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 30'daki verilere göre ankete katılan 1605 katılımcıdan 99'u günümüzde Türkiye'nin tamamen demokratik yönetildiğini düşünürken 87'si hiç demokratik yönetilmediğini düşünmektedir. 148 kişi demokratik yönetilmeye 9 puan, 317 kişi 8 puan, 273 kişi 7 puan, 230 kişi 6 puan, 186 kişi 5 puan, 104 kişi 4 puan 87 kişi 3 puan, 43 kişi de 2 puan vermişlerdir. Kalanlardan 27'si bilmediklerini ifade ederken 4 katılımcı da cevap vermemiştir. Katılımcıların %50'sinden fazlası demokratik yönetilme derecesine 7 ve üstü puan vermişlerdir.

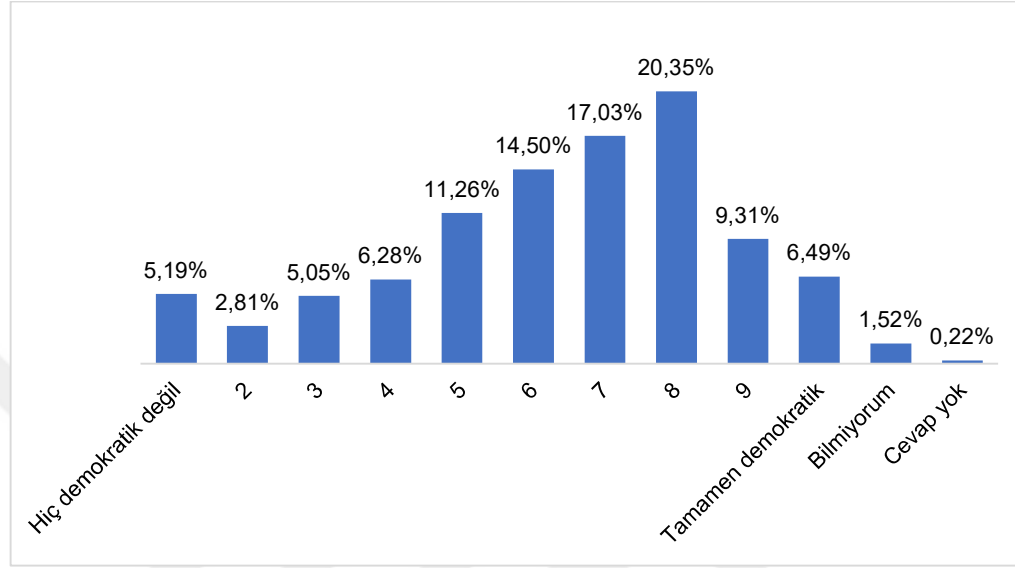
Şekil 30: Katılımcıların Demokratik Yönetilmeye Verdikleri Puanın Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Bu durumun vergi ahlakı üzerindeki etkisini daha iyi değerlendirebilmek için “eğer bir şansım olsaydı vergi kaçıırırdım” ifadesini asla kabul edilemez olarak nitelendiren katılımcıların “günümüzde ülkenin ne kadar demokratik yönetildiğini düşünüyorsunuz” sorusuna verdikleri cevaplara göre dağılımı Şekil 31’de gösterilmektedir.

Şekil 31: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin Demokratik Yönetilmeye Verdikleri Puna Göre Yüzdesel Dağılımı

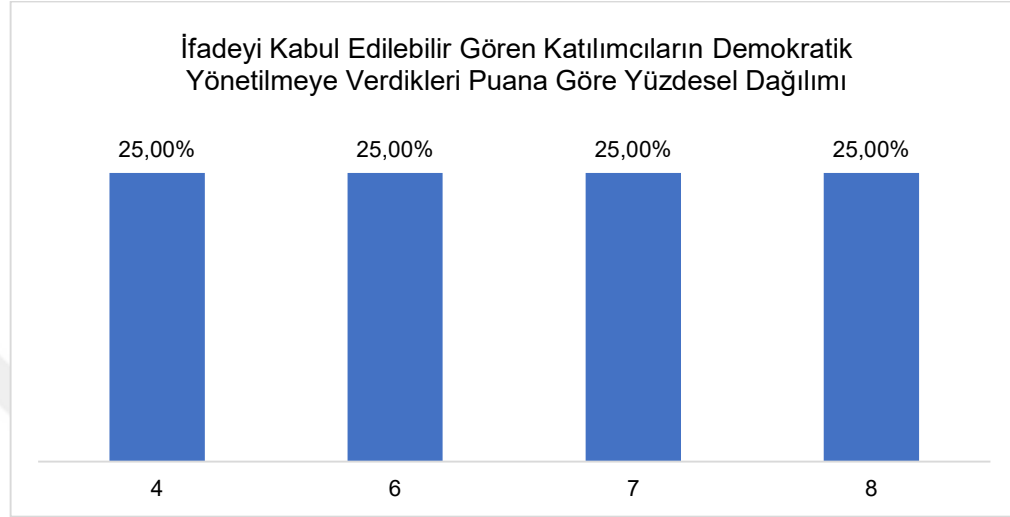


Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 31’de ifadeyi asla kabul edilemez olarak nitelendiren katılımcıların %6,49’u günümüzde ülkenin demokratik yönetildiğini düşünürken %5,19’u hiç demokratik yönetilmediğini düşünmektedir. İfadenin asla kabul edilemez olduğunu belirtenlerin %53,18’i günümüzde ülkenin demokratik yönetilme derecesine 7 ve üstü puan vermişlerdir. Günümüzde ülkenin demokratik yönetilme derecesine 6 ve daha düşük puan veren ve “şansım olsa vergi kaçırdım” ifadesini asla kabul edilemez olarak gören katılımcıların oranı %44,46’dır.

Şekil 32 “eğer şansım olsaydı vergi kaçırdım” ifadesini kabul edilebilir olarak nitelendiren katılımcıların “günümüzde ülkenin demokratik yönetilme derecesine” verdikleri puanları göstermektedir.

Şekil 32: İfadeyi Kabul Edilebilir Görenlerin Demokratik Yönetilmeye Verdikleri Puana Göre Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 32'deki verilere göre “eğer şansım olsaydı vergi kaçırdım” ifadesini kabul edilebilir olarak nitelendiren katılımcıların “günümüzde ülkenin demokratik yönetilme derecesine” verdikleri puanlar dikkate alındığında %25'inin 8 puan, %25'inin 7 puan, %25'inin 6 puan ve %25'inin de 4 puan verdikleri görülmektedir. İfadeyi kabul edilebilir olarak gören katılımcıların %50'si günümüzde ülkenin demokratik yönetilme derecesine 7 ve üzeri puan verirken, kalan %50 ise 6 ve daha düşük puan vermişlerdir.

DDA'nın Türkiye anketinin sonuçlarına bakarak Türkiye'de vatandaşların demokrasiye büyük önem verdiğini ancak demokratik yönetilip yönetilmemeye dair inançların vergi ahlak seviyesi üzerinde belirgin bir farklılık oluşturmadığı görülmektedir. Demokratik yönetilip yönetilmemeye dair olan düşünceler vergi kaçırma eğilimi üzerinde bir farklılık göstermemiştir. Vergi ahlak seviyesinin yüksek olduğu grupta ülkenin tamamen demokratik yönetildiğini düşünenler %6,49 iken, ülkenin hiç demokratik yönetilmediğini düşünenler %5,19'dur. Ülkemizde vatandaşların demokrasi algısının vergi ahlakı üzerinde bariz bir etkisinin olmadığı söylenebilir. Demokratik yönetimlerde halk vergi politikaları üzerinde söz sahibi olacağı için demokratik yönetilmeye dair sahip olunan inanç, vergi karşısındaki davranışlar üzerinde etkili olmalıdır. Ancak çalışmanın sonucunda böyle bir sonuca varamamış olmamız bize vergi ahlakının tek bir faktör üzerinden analiz

edilemeyeceğini göstermiştir. Vergi ahlakı, kültür, din, sosyal normlar gibi çeşitli faktörler ile birlikte analiz edilmelidir.

3.3.9. Din

İkinci bölümde de bahsedildiği üzere din ile ahlak kavramları birbirleri ile çok yakın ilişki içinde olan iki kavramdır. Resmi olarak ortaya konmayan, ancak dini motivasyonlardan önemli ölçüde etkilenen ahlaki kısıtlamalarla karşımıza çıkan birçok davranış normu vardır. Adam Smith, meşhur “Ahlaki Duygular Teorisi” adlı çalışmasında dindarlığı rasyonel bir bakış açısıyla analiz etmiş ve dindarlığın bir tür iç ahlaki uygulama mekanizması olarak hareket ettiğini ortaya koymuştur.

Ampirik bulgular dindarlığın vergi ahlakı üzerinde önemli bir olumlu etkisi olduğunu göstermektedir. Torgler (2003), DDA’nın 1995-1997 verilerini kullanarak dünya nüfusunun yaklaşık yüzde 70’ini temsil eden 40’tan fazla toplumda insanların vergi ahlakının ülkelerarası karşılaştırmasını yapmıştır. Analizine dünyadaki ana dini inançlar olan; Hristiyanlık (Katolik inancı, Protestan inancı, Ortodoks inancı), Yahudilik, Hinduizm, Budizm ve Müslümanlığı dahil etmiştir. Sonuçlar dindarlık ile vergi ahlakı arasında güçlü bir korelasyon olduğunu göstermektedir. Din eğitimi almış kişilerin ve bir kilisede veya dini bir organizasyonda aktif olarak yer alan kişilerin vergi ahlakının daha güçlü olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 15’te DDA’nın Türkiye’de gerçekleştirdiği ankette “eğer bir şansım olsaydı vergi kaçırdım” ifadesini 1 (kabul edilebilir) – 10 (asla kabul edilemez) olmak üzere puanlayan katılımcıların “kendinizi dindar olarak tanımlar mısınız?” sorusuna verilen cevaba göre dağılımı gösterilmiştir. Ancak göz önünde bulundurulmalıdır ki bu soru sorulurken spesifik bir dini inanç belirtilmemiştir.

Tablo 15: DDA 6.Dalga Türkiye Anketinde “Eğer Bir Şansım Olsaydı Vergi Kaçırdım” İfadesini Puanlayan Katılımcıların Dindarlıklarına Göre Dağılımı

Değerler	Eğer şansım olsaydı vergi kaçırdım
Kabul Edilebilir	4
Dindarımdır	4
2	135
Dindarımdır	103
Ateistim	1
Dindar değilim	31

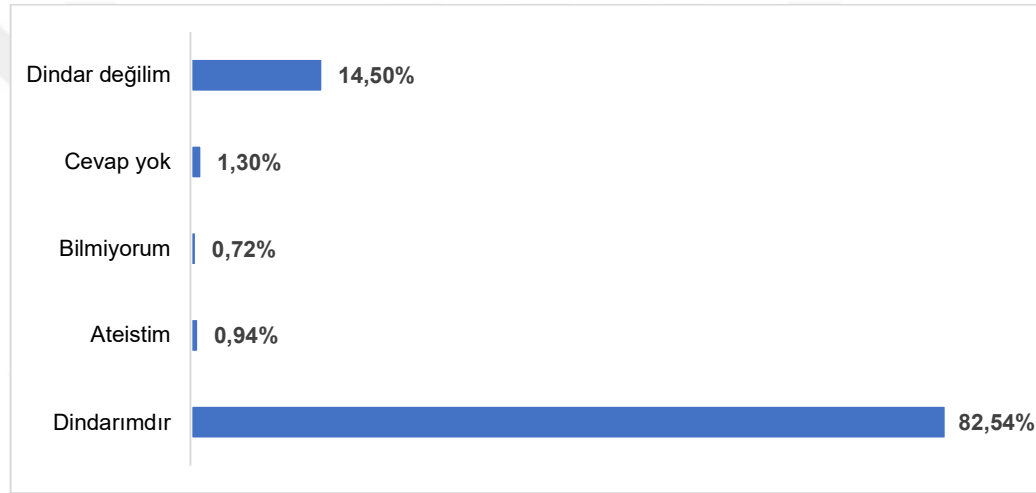
3	27
Dindarımdır	22
Dindar değilim	5
4	29
Dindarımdır	25
Dindar değilim	4
5	7
Dindarımdır	4
Ateistim	1
Dindar değilim	2
6	1
Dindarımdır	1
7	5
Dindarımdır	3
Dindar değilim	2
8	4
Dindarımdır	3
Dindar değilim	1
9	3
Dindarımdır	1
Cevap yok	2
Bilmiyorum	3
Dindarımdır	3
Asla Kabul Edilemez	1386
Dindarımdır	1144
Ateistim	13
Bilmiyorum	10
Cevap yok	18
Dindar değilim	201
Cevap yok	1
Dindarımdır	1
Genel Toplam	1605

Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Tablo 15'teki verilere göre ankete katılan 1605 katılımcıdan 1314'ü kendini dindar olarak tanımlamaktadır. 246 kişi ise dindar olmadığını belirtirken 15 kişi ateist olduğunu söylemiştir. Geri kalan katılımcılardan 10 kişi bilmediğini söylerken 20 kişi ise cevap vermemeyi tercih etmiştir.

Şekil 33 “eğer şansım olsaydı vergi kaçırırdım” ifadesini asla kabul edilemez olarak gören katılımcıların kendilerini dindar olarak tanımlayıp tanımlamadığına göre yüzdesel dağılımını göstermektedir.

Şekil 33: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin Dindarlık Seviyelerine Göre Yüzdesel Dağılımı

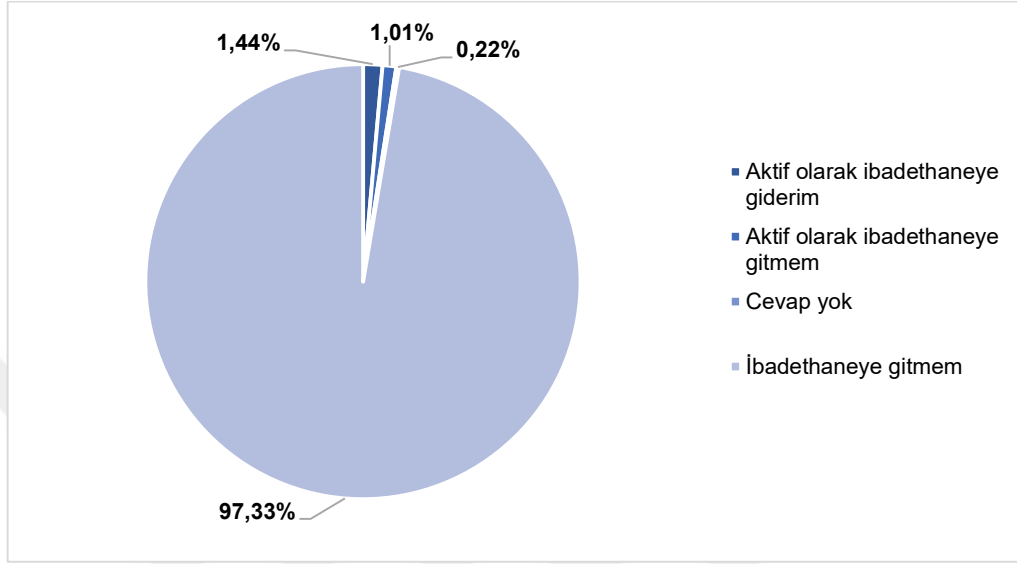


Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır. <http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 33'e göre ifadeyi asla kabul edilemez olarak gören katılımcıların %82,54'ü kendini dindar olarak, %14,50'si dindar değil olarak ve %0,94'ü ateist olarak tanımlamaktadır. Geri kalan katılımcıların %0,72'si bilmediklerini ifade ederken %1,30'u cevap vermemiştir.

Diğer yandan, vergi ahlakı ve din arasındaki ilişkinin daha iyi analiz edilebilmesi için vergi ahlakının yüksek olduğu katılımcıların aktif olarak ibadethaneye gidip gitmedikleri ve ne sıklıkla ibadet ettiklerine dair verdikleri cevaplar Şekil 34'te yer almaktadır.

Şekil 34: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin İbadethaneye Gitme Sıklıklarının Yüzdesel Dağılımı

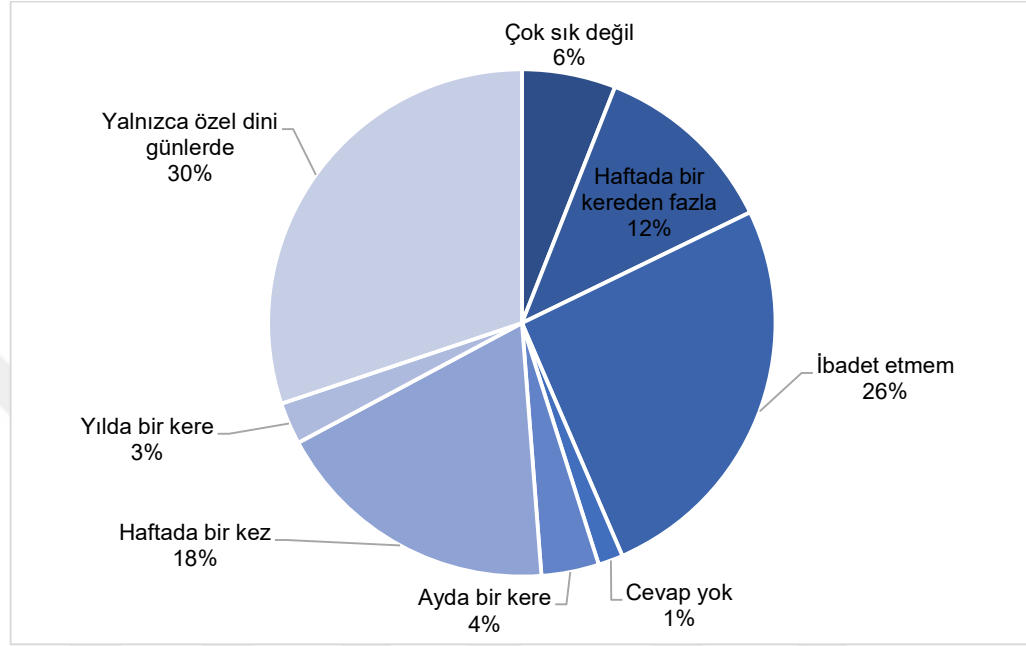


Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 34'e göre ifadeyi asla kabul edilemez olarak görenlerin %97,33'ü ibadethaneye gitmediklerini belirtmişlerdir. İfadeyi kabul edilemez olarak gören katılımcıların yalnızca %1,44'ü aktif olarak ibadethaneye gitmektedir.

Şekil 35 ifadeyi asla kabul edilemez görenlerin ibadet etme sıklıklarının yüzdesel dağılımını göstermektedir.

Şekil 35: İfadeyi Asla Kabul Edilemez Görenlerin İbadet Etme Sıklıklarının Yüzdesel Dağılımı



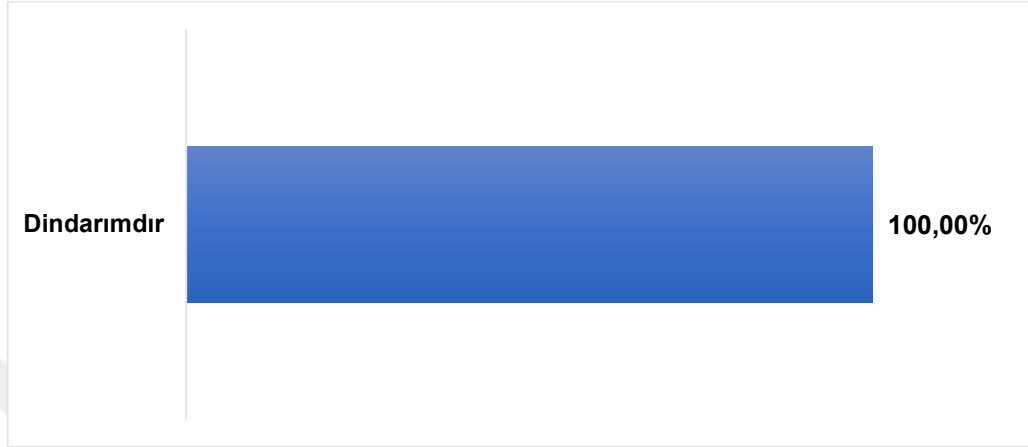
Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 35'e göre ifadeyi asla kabul edilemez olarak görenlerin %30'u yalnızca özel dini günlerde ibadet ederken, %26'sı ibadet etmediklerini, %18'i haftada bir kez ibadet ettiklerini, %12'si ise yılda bir kereden fazla ibadet ettiklerini belirtmişlerdir.

Şekil 33 dikkate alındığında Türkiye'de vergi ahlakı yüksek olan bireylerin büyük çoğunluğunun kendini dindar olarak tanımlayan kişilerden oluştuğu görülmektedir. Buna dayanarak vergi ahlakı ve dindarlık arasında pozitif bir ilişki olduğu söylenebilir. Ancak Şekil 34 ile 35'e bakıldığında vergi ahlakı yüksek olan ve kendini dindar olarak tanımlayan kişilerin çoğunun aktif olarak ibadethaneye gitmediği ve ibadet etmediği görülmektedir. Kendini dindar olarak tanımlayan birçok bireyin hayatında dini aktivitelerin yoğun olmadığı görülmektedir.

Şekil 36 "eğer şansım olsaydı vergi kaçırırdım" ifadesini kabul edilebilir olarak gören katılımcıların kendilerini dindar olarak tanımlayıp tanımlamadığına göre yüzdesel dağılımını göstermektedir.

Şekil 36: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların Dindarlık Seviyelerinin Yüzdesel Dağılımı

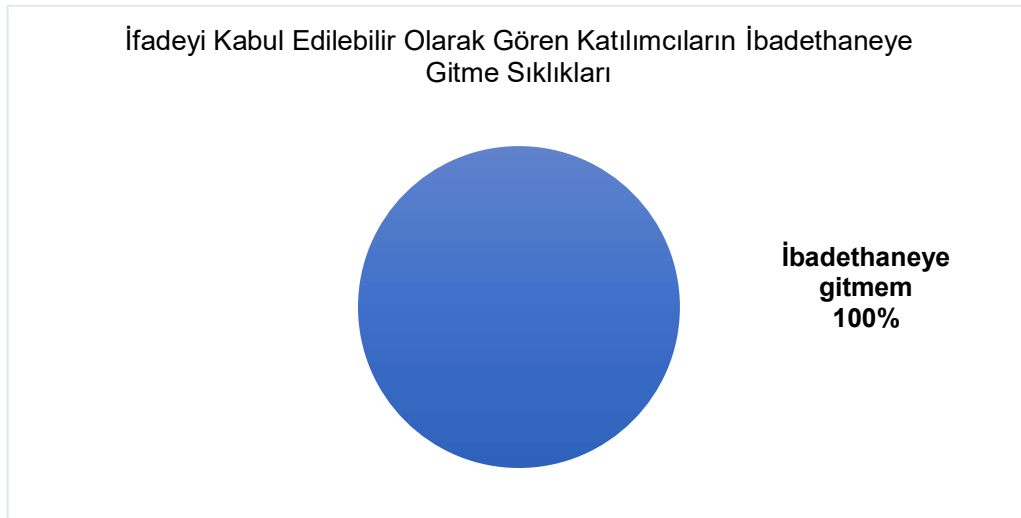


Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 36'daki veriler dikkate alındığında ifadeyi kabul edilebilir olarak gören katılımcıların %100'ünün kendini dindar olarak tanımladıkları görülmektedir.

Şekil 37 ifadeyi kabul edilebilir gören katılımcıların ibadethaneye gitme sıklıklarının yüzdesel dağılımını göstermektedir.

Şekil 37: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların İbadethaneye Gitme Sıklıklarının Yüzdesel Dağılımı

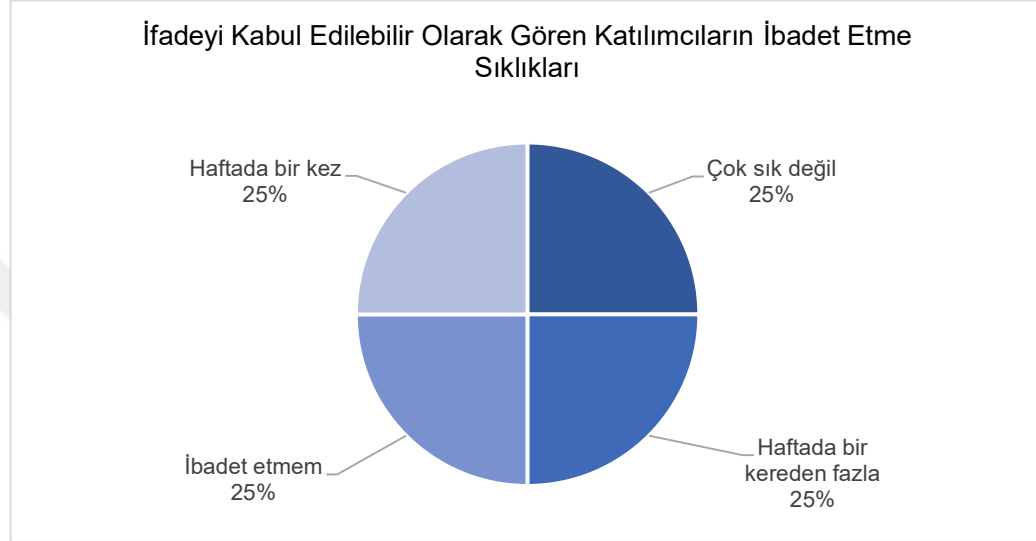


Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 37'deki ifadeler dikkate alındığında ifadeyi kabul edilebilir olarak gören katılımcıların %100'ü ibadethaneye gitmediklerini belirtmişlerdir.

Şekil 38 ifadeyi kabul edilebilir gören katılımcıların ibadet etme sıklıklarının yüzdesel dağılımını göstermektedir.

Şekil 38: İfadeyi Kabul Edilebilir Gören Katılımcıların İbadet Etme Sıklıklarının Yüzdesel Dağılımı



Kaynak: DDA 6.Dalga Türkiye Verileri Kullanılarak Tarafımızca Hazırlanmıştır.
<http://www.worldvaluessurvey.org/wvsdocumentationwv6.jsp> (20.06.2020)

Şekil 38'deki veriler dikkate alındığında ifadeyi kabul edilebilir olarak gören katılımcıların %25'i ibadet etmezken, %25'i haftada bir kez, %25'i haftada bir kereden fazla ve %25'i çok sık ibadet etmediğini belirtmiştir.

İfadeyi kabul edilebilir gören katılımcıların %100'ü kendini dindar olarak tanımlarken hiçbiri ibadethaneye gitmemektedir ve yalnızca %25'i haftada bir kereden fazla ibadet etmektedir. Vergi ahlakı düşük olan grubun tamamı kendini dindar olarak tanımlayan kişilerden oluşmasına rağmen bu kişilerin hayatlarında dini aktiviteler sıklık göstermemektedir.

Şekil 33 ve Şekil 36'ya bakılarak vergi ahlakı ve dindarlık ilişkisine dair çıkarım yapmak oldukça zordur. Vergi ahlak seviyesi en düşük olan grubun tamamı kendini dindar olarak tanımlayan bireylerden oluşurken vergi ahlakı en yüksek olan gruptaki kişilerin %80'ininden fazlası kendini dindar olarak tanımlayan kişilerden oluşmaktadır. Bununla birlikte kendini dindar olarak tanımlayan kişilerin hayatında dini aktivitelerin azlığı çıkarım yapmayı zorlaştırmaktadır. O yüzden DDA'nın 6.dalga verilerine dayanarak Türkiye'de dindarlığın vergi ahlakı üzerinde etkili olduğu söylenemez.

SONUÇ

Çeşitli kaynaklarda vergi, kamu hizmetlerinin sağlanması amacıyla yasalar çerçevesinde ekonomik birimlerin devlete kaynak aktarması olarak tanımlanmaktadır. Uzun yıllardır bu tanımdaki ekonomik birimler (gerçek ve tüzel kişiler) homoeconomicus olarak adlandırılan gerçek insandan tamamen uzak bir modelde formüle edilmişlerdir. Ancak Davranışsal İktisat teorileri bunun böyle olmadığını ve insanın, her zaman rasyonel karar alan, tam bilgiye sahip olan ve yalnızca kendi çıkarlarının peşinde koşan bencil bir birey olmadığını ortaya konmuştur. Davranışsal iktisadın ortaya koyduğu her zaman rasyonel olmayan, eksik bilgiye sahip olan ve başkalarını düşünerek hareket eden yeni insan modeli davranışsal kamu maliyesi açısından da büyük önem teşkil etmektedir.

Vergi uyumu kavramı uzun zamandır kamu maliyesi alanının en önemli araştırma konularından biri olmuştur. Vergi maliyetlerinin azaltılması açısından devletler için büyük önem arz eden vergi uyumunu etkileyen altmıştan fazla faktör vardır. Bunlardan en önemlisi vergi ahlakıdır. Vergi ahlakını etkileyen faktörlere bakıldığı zaman klasik iktisat teorilerinin bahsettiği insandan çok daha uzak bir insan modeli karşımıza çıkmaktadır. Vergi ahlak düzeyi ekonomik faktörlerden etkilendiği gibi sosyo-kültürel ve psikolojik unsurlardan da etkilenmektedir. Kişinin sahip olduğu değerler, normlar ve kimliği onun vergi ahlak seviyesini etkilemektedir. Vergi ahlakını arttırmaya yönelik kamu maliye politikalarında bu durumlar göz önünde bulundurulmalıdır.

Türkiye’de vergi ahlakı üzerinde etkili olan unsurların tespit edilebilmesi için çalışmamızda Dünya Değerler Anketi’nin 6.Dalga verilerinden yararlanılmıştır. 2012 yılında gerçekleştirilen ankette demografik unsurlardan; medeni durum, cinsiyet, yaş ve eğitim düzeyi ile sosyo-kültürel ve psikolojik unsurlardan; hükümete duyulan güven, parlamentoya duyulan güven, ulusal onur, demokrasi ve din faktörlerinin Türkiye’de vergi ahlakı üzerindeki etkisi analitik olarak değerlendirilmiştir.

Çalışmanın sonunda demografik faktörlerin vergi ahlakı üzerinde daha önceki çalışmalarla benzer sonuçlar verdiği gözlemlenmiştir. Ele alınan sosyo-kültürel ve psikolojik unsurlar ise daha önceki çalışmalardan farklı sonuçlar göstermiştir. Çalışmanın sonucunda şu çıkarımlar yapılabilmektedir;

- Dünya geneline bakıldığında vergi ahlak seviyesinin en yüksek olduğu ülke Türkiye’dir. Vergi ahlak seviyesinin yüksek olması her vatandaşın vergi

uyumu gösterdiği anlamına gelmemelidir çünkü insanlar ahlaksız olduğunu düşündüğü bir davranışı da göstermeye devam edebilir bu da insanların homoeconomicus olmadığını ortaya koyar. Homoeconomicus kendi çıkarları peşinde bencil bir insan olduğu için en başta vergi kaçırma eğilimini ahlaksızlık olarak nitelendirmezdi. Durumun ahlaksız bir davranış olduğunu ifade eden birey bu bakımdan homoeconomicus olamaz.

- Türkiye’de vergi ahlak seviyesi 2007 ile 2012 yılları arasında 5,5’lik bir artış göstermektedir.

- Bireyin medeni durumunun vergi ahlak seviyesi üzerinde istatistiksel bir fark oluşturmamaktadır.

- Kadınların vergi ahlak seviyesi erkeklerden %3,32’lik bir farkla daha yüksektir.

- Yaş ilerledikçe vergi ahlak seviyesi artmamaktadır. Türkiye’de vergi ahlakı en yüksek olan yaş grubu orta yaş (30-49 arası) grubudur. 50 yaş üstü gruplarda 29 altı ve 30-49 yaş arası gruplarından daha düşük bir vergi ahlak seviyesi vardır.

- Türkiye’de eğitim seviyesinin vergi ahlak seviyesi üzerinde görülebilir bir etkisi yoktur. Bunun sebebinin vergi ile ilgili verilen eğitimin yalnızca İktisadi İdari Bilimler ve Siyasal Bilimler Fakülteleriyle sınırlı olmasıdır.

- Hükümete duyulan güven ile vergi ahlak seviyesi arasında önemli bir ilişki vardır. Hükümete güven arttıkça vergi ahlak seviyesi de artmaktadır.

- Türkiye’de parlamentoya duyulan güvenin vergi ahlakı üzerinde belirgin bir etkisi yoktur. Bunun sebebinin parlamentonun yapısı gereği farklı görüşleri bünyesinde bulundurmasından dolayı tam bir güven ya da güvensizlik duyulmasının mümkün olmaması olduğu düşünülmektedir.

- Ulusal gururun yüksek olduğu gruplarda vergi ahlak seviyesi de oldukça yüksektir. Ancak vergi ahlak seviyesinin düşük olduğu gruplarda da ulusal gururun yüksek olduğu bireylerin görülmesi ulusal gururun tek başına vergi ahlak seviyesinin yüksek olmasını sağlamadığı görülmektedir. Ulusal gururla birlikte hükümete karşı duyulan güvenin de yüksek olması vergi ahlakının artırılması açısından önemlidir.

- Türkiye’de demokrasi bireyler açısından oldukça önemlidir. Ancak, demokratik yönetilip yönetilmemeye dair bireylerin taşıdığı inançlar vergi ahlak seviyesi üzerinde bir etki göstermemektedir.

- Türkiye’de din ile vergi ahlakı arasında bir ilişkinin olduğunu söylemek oldukça zordur. Vergi ahlakının yüksek olduğu grupta da düşük olduğu grupta da bireylerin çoğunluğu kendilerini dindar olarak tanımlamaktadır. Ancak, yine bu bireylerin birçoğunun dini aktiviteleri gerçekleştirme sıklıkları oldukça düşüktür.

Çalışmanın sonucunda elde edilen en önemli çıkarım vergi ahlakını etkileyen unsurların tek başına belirleyici olmamalarıdır. Vergi ahlakı çalışmada bahsettiğimiz unsurlardan hepsinden farklı derecede etkilenmektedir.

Bu sonuçlara bakılarak vergi ahlakının birçok unsurdan etkilendiği açıkça görülmüştür. Türkiye’de vergi kaçırmak açıkça bir ahlaksızlık olarak görülmektedir. Durumun ahlaksızca görülmesi bu eylemi yapan bireylerin toplumdan dışlanmasına yol açarak üzerlerinde bir baskı oluşturacak, bu durum da vergi kaçırma eğilimini azaltacaktır. Ancak, günümüz politikaları bu önemli konuyu göz ardı etmektedir. Vergi rekortmenlerinin isimleri sıklıkla medyada karşımıza çıkarken vergi kaçırma eylemini gerçekleştiren kişilerin ya da kurumların medyada pek fazla yer almaması bu eylemi gerçekleştirenler adına herhangi bir sosyal baskı uyandırmamaktadır.

Çalışmadan elde edilen sonuçların bir diğer önemli noktası vergi ahlakı ile demokrasi arasındaki ilişkidir. Demokrasi, vergiyi oluşturan en temel faktördür. Demokrasi ile birlikte halk vergiler üzerinde söz hakkı elde etmiştir. Bu sosyal anlaşma çerçevesinde devlet kamusal mal ve hizmet sağlamakta, vatandaşlar da vergisel yükümlülüklerini yerine getirmektedir. Bireyler demokratik yönetilmediklerini düşünüyorlarsa bu anlaşmanın bozulduğu anlamına gelmektedir ve bu durumda vergi ahlakının düşük olması beklenmektedir. Aynı şekilde vatandaşlar demokratik yönetildiklerini düşünüyorlarsa anlaşma şartları sağlanmıştır ve vergi ahlakının yüksek olması beklenir. Karşımıza çıkan sonucun böyle olmaması insanların rasyonel karar almadıklarını göstermektedir.

Buna benzer olarak ulusal gurur noktasında kendisini bir topluluğun parçası olarak gören insanın topluluğa sadık olması ve bu topluluğun çıkarları yönünde hareket etmesi beklenmektedir. Ancak ülkemiz adına böyle bir genellemeyi yapamıyor oluşumuzun sebebi bireylerin ülkeleri ile oldukça fazla gurur duymalarına rağmen siyasi iktidarı kabul etmekte zorlanmaları ya da adalete güvenmemeleri gibi çeşitli nedenlerden kaynaklanmaktadır.

Vergi ahlakının düzeyinin yükselmesi ile birlikte vergi gelirleri artacak, vergi idaresinin iş yükü azalacak, vergi maliyetleri azalacak, vergi kaçırma eğilimi olan mükellefler üzerinde toplumsal baskı oluşacaktır ve vergi uyumu sağlanacaktır. Vergi ahlakının artırılması sosyo-kültürel ve psikolojik unsurların tek tek incelenmesi ile mümkün olacaktır. Bu unsurların pozitif yönde değiştirilmesi vergi uyumuna büyük katkı sağlayacaktır. Bu nedenle hükümetin, vergi politikalarında vergi ahlakını göz önünde bulundurması ve vergi ahlakını arttıracak politikalar uygulaması önem arz etmektedir.

Çalışmamızın sonunda Türkiye’de vergi ahlakının oldukça yüksek olduğu ortaya konulmuştur. Ancak, bu yüksek vergi ahlakının toplum üzerindeki pozitif etkisi sınırlıdır. Bu etkiyi arttırmak için açıkça ahlaksızlık olarak görülen vergi kaçırma eylemini gerçekleştiren gerçek ve tüzel kişilerin isimleri kamuoyu ile paylaşılarak mükellefler üzerinde bir baskı oluşturulabilir. Bununla birlikte Avrupa Birliği’nin vergi politikalarında da karşımıza çıkan çocuklara yönelik vergi eğitim programları geliştirilerek geleceğin vergi mükelleflerinin vergi ahlakı ve vergi bilinci oluşturulabilir.

Çalışmada Türkiye’de vergi ahlakı üzerinde en çok etkili olan unsurlardan birinin hükümete güven duygusu olduğu görülmüştür. Hükümete karşı duyulan güvenin artırılması vergi ahlakını arttıracak, böylece vergi uyumu da sağlanacaktır. Hükümete güven duygusunu artırmak amacı ile kamu gelir ve giderler raporlarının aylık olarak kamuoyu ile devlet televizyonunda ilgili bakanlar tarafından paylaşılması, halihazırda düzenli yayınlanan bu raporlara ulaşma ve algılama sıkıntısı çeken mükelleflerin hükümete karşı güven duygularını arttırıcı bir politika olacaktır.

KAYNAKÇA

Ahmed, E., & Braithwaite, V. (2005). Understanding Small Business Taxpayers: Issues of Deterrence, Tax Morale, Fairness and Work Practice. *International Small Business Journal*, 23(5), 539-568.

Akdere, Ç., & Büyükboyacı, M. (2015). Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar İçinde* (105-137). Ankara: İmge Kitapevi.

Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323-338.

Alm, J. (2010). Testing Behavioral Public Economics Theories in The Laboratory. *National Tax Journal*, 63(4), 635.

Alm, J., & Torgler, B. (2006). Culture Differences and Tax Morale in The United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 224-246.

Alm, J., & Torgler, B. (2011). Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality. *Journal of Business Ethics*, 101(4), 635-651.

Alm, J., Cherry, T., Jones, M., & Mckee, M. (2010). Taxpayer Information Assistance Services and Tax Compliance Behavior. *Journal of Economic Psychology*, 31(4), 577-586.

Alm, J., Kirchler, E., Muehlbacher, S., Gangl, K., Hofmann, E., Kogler, C., & Pollai, M. (2012). Rethinking the Research Paradigms for Analysing Tax Compliance Behaviour. *In Cesifo Forum* (Vol. 13, No. 2, Pp. 33-40).

Altunöz, U. (2014). *Neoklasik İktisadın Eleştirisi: Post Otistik İktisat*. Ankara: Efil Yayınevi.

Amir, O., Ariely, D., Cooke, A., Dunning, D., Epley, N., Gneezy, U., ... & Prelec, D. (2005). Psychology, Behavioral Economics, And Public Policy. *Marketing Letters*, 16(3-4), 443-454.

Anderson, G. M., & Tollison, R. D. (1992). Morality and Monopoly: The Constitutional Political Economy of Religious Rules. *Cato J.*, 12, 373.

Andreoni, J. (1990). Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. *The Economic Journal*, 100(401), 464-477.

Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. (1998). Tax Compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818-860.

Angner, E., & Loewenstein, G. (2007). Behavioral Economics. *Handbook of The Philosophy of Science: Philosophy of Economic*, 641-690.

Bailey, J. S. (2009). Public Finance: Political Philosophy, Economic Theory and Practice. *Glasgow Caledonian University Division of Public Policy*, 177-190.

BAYRAKLI, H. H., SARUÇ, N. T., & SAĞBAŞ, İ. (2004). Vergi Kaçakçılığını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi ve Vergi Kaçaklarının Önlenmesi: Anket Çalışmasının Bulguları Türkiye’de Vergi Kayıp ve Kaçakları, Önlenmesi Yolları. *19. Ulusal Maliye Sempozyumu*, 204-241.

Besley, T., & McLaren, J. (1993). Taxes and Bribery: The Role of Wage Incentives. *The Economic Journal*, 103(416), 119-141.

Biberoğlu, E. (2006). *Türkiye’de Gönüllü Vergi Uyum*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi) İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü.

Bilgin, H. K. (2011). Vergi Ahlakının Teorik Çerçevesi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(2).

Camerer, C. (1999). Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics. *Proceedings of The National Academy of Sciences*, 96(19), 10575-10577.

Camerer, C. F., & Thaler, R. H. (1995). Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 209-219.

Camerer, C. F., Loewenstein, G. (2002). Behavioral Economics: Past, Present, Future. *Division of Humanities and Social Sciences*, 228-277.

Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Rabin, M. (Eds.). (2004). Advances In Behavioral Economics. *Princeton University Press*.

Can, Yeşim (2012), “İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat”, *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, Cilt: 4, Sayı: 2, Ss. 91-98.

Cialdini, R. B. (2007). Descriptive Social Norms as Underappreciated Sources of Social Control. *Psychometrika*, 72(2), 263.

Congdon, W. J., Kling, J. R., & Mullainathan, S. (2011). Policy and Choice: Public Finance Through the Lens of Behavioral Economics. *Brookings Institution Press*.

Coricelli, G., Rusconi, E., & Villeval, M. C. (2014). Tax Evasion and Emotions: An Empirical Test of Re-integrative Shaming Theory. *Journal of Economic Psychology*, 40, 49-61.

Cullis, J. G., & Lewis, A. (1997). Why People Pay Taxes: From A Conventional Economic Model to A Model of Social Convention. *Journal of Economic Psychology*, 18(2-3), 305-321.

Cummings, R. G., Martinez-Vazquez, J., McKee, M., & Torgler, B. (2009). Tax Morale Affects Tax Compliance: Evidence from Surveys and An Artefactual Field Experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 70(3), 447-457.

Çataloluk, C. (2008). Vergi Karşısında Mükelleflerin Tutum ve Davranışları. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (20), 213-228.

Çevik, S. (2014). Tax Morale in Socio-Political Interactions: Insiders and Outsiders. *Journal of Applied Business and Economics*, 16(3), 101-115.

Çevik, S. (2016). Tax Morale and Tax Compliance İn Socio-Political Context. *Political Economy of Taxation*, İstanbul: Ijopec, 37-57.

Çiçek, H. (2006). *Psikolojik ve Sosyal Yönden Yükümlülerin Vergiye Karşı Tutum ve Tepkileri*. İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası.

Çiçek, H., Karakas, M., & Yıldız, A. (2008). Güney Doğu Anadolu Bölgesi'nde Vergi Yükümlülerinin Vergiyi Algılama ve Tutum Analizi: Bir Alan Araştırması. *Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Ankara: Ümit Oset Matbaacılık*.

Çoban, H. (2004). *Vergi Mükelleflerinin Vergi Karşısındaki Davranışları Üzerine Ampirik Bir İnceleme: Denizli Örneği*. (Doktora Tezi). Denizli: Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

De Siqueira, R. B., & Nogueira, J. R. B. Of Paper: Taxation, Inequality, And the Illusion of The Social Contract in Brazil.

Demir, İ. C. (2008). *Vergi Ahlakı ve Belirleyenleri, Ege Bölgesi Örneği*. (Doktora Tezi). İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü.

Dimov, M. (2003). Corruption in Balkan Countries. Robin Hodess with Tania Inowlocki And Toby Wolfe (Eds.), *Global Corruption Report*.

Dunn, P., Farrar, J., & Hausserman, C. (2018). The influence of guilt cognitions on taxpayers' voluntary disclosures. *Journal of Business Ethics*, 148(3), 689–701.

Dünya Değerler Anketi Derneği. (2016). *Dünya Değerler Anketi Dalga 6 2010-2014* official aggregate v. 20150418. Aggregate File Producer: Asep/JDS, Madrid Spain. <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp> (20.06.2020)

Eker, A., Bülbül D. (2017). *Kamu Maliyesi* (3.Baskı). Ankara: Gazi Kitap Evi.

Feld, L. P., & Frey, B. S. (2007). Tax Compliance as The Result of a Psychological Tax Contract: The Role of Incentives and Responsive Regulation. *Law & Policy*, 29(1), 102-120.

Fleming Jr, J. C., Peroni, R. J., & Shay, S. E. (2001). Fairness in International Taxation: The Ability-To-Pay Case for Taxing Worldwide Income. *Fla. Tax Rev.*, 5, 299.

Frederick, S. (2005). Cognitive Reflection and Decision Making. *Journal of Economic Perspectives*, 19(4), 25-42.

Frey, B. (1997). *Political Business Cycles*. Edward Elgar Publishing.

Frey, B. S. (1994). How Intrinsic Motivation is Crowded Out and In. *Rationality and Society*, 6(3), 334-352.

Frey, B. S., & Benz, M. (2004). From Imperialism to Inspiration: A Survey of Economics and Psychology. *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*, 61-83.

Frey, B. S., & Feld, L. P. (2002). *Deterrence and Morale in Taxation: An Empirical Analysis*. CESifo Working Paper Series 760, CESifo.

Frey, B. S., & Stutzer, A. (2003). *Direct Democracy: Designing A Living Constitution*. IEW - Working Papers 167, Institute for Empirical Research in Economics - University of Zurich.

Frey, B. S., & Torgler, B. (2007). Tax Morale and Conditional Cooperation. *Journal of Comparative Economics*, 35(1), 136-159.

Gaber, S., & Gruevski, I. (2018). The Influence of Tax Culture in Improving the Tax Compliance. *Journal of Economics*, 3(2), 80-88.

Gächter, S. (2006). *Conditional Cooperation: Behavioral Regularities from The Lab and The Field and Their Policy Implications* (No. 2006-03). Cedex Discussion Paper Series.

Gächter, S., Johnson, E. J., & Herrmann, A. (2007). *Individual-Level Loss Aversion in Riskless and Risky Choices*. Discussion Papers 2010-20, The Centre for Decision Research and Experimental Economics, School of Economics, University of Nottingham.

Gerçek, A. (2004). *Türkiye’de Vergi Kayıp ve Kaçaklarının Önlenmesi Açısından Vergi İdaresinin Sorunları ve Yeniden Yapılandırılma Önerisi*. 19. Maliye Sempozyumu, 10-14.

Gërkhani, K. (2007). “Did You Pay Your Taxes?” How (Not) To Conduct Tax Evasion Surveys in Transition Countries. *Social Indicators Research*, 80(3), 555-581.

Giddens, A. (2012). Sosyoloji. C. *Güzel. Küreselleşme ve Değişen Dünya*, 64-105.

Gökbunar, A. R., Selim, S., & Yanikkaya, H. (2007). Türkiye’de Vergi Ahlakını Belirleyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma. *Ekonomik Yaklaşım*, 18(63), 69-94.

Halla, M. (2012). Tax Morale and Compliance Behavior: First Evidence on A Causal Link. *The Be Journal of Economic Analysis & Policy*, 12(1).

Hamid, S. A. (2013). *Understanding Culture in Tax Compliance: Applying Hofstede’s National Cultural Dimensions on Tax Professionals in New Zealand*. In Proceedings of The Atta’s 25th Annual Conference, ‘Tax Alchemy: Turning Silver into Gold.

Hammond, J. S., Keeney, R. L., & Raiffa, H. (1998). The Hidden Traps in Decision Making. *Harvard Business Review*, 76(5), 47-58.

Hatipoğlu, Y.Z. (2012) Davranışsal İktisat ve 2008 Küresel Finans Krizine Getirilen Yaklaşımlar. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bilecik: Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Helberger, N. (2013). Form Matters: *Informing Consumers Effectively*. *Amsterdam Law School Research Paper*, (2013-71).

Hirschi, T., & Gottfredson, M. R. (2000). In Defense of Self-Control. *Theoretical Criminology*, 4(1), 55-69.

- James, S., & Alley, C. (2004). Tax Compliance Cost, University of Exeter Business School Streatham. United Kingdom. *Taylor And Francis Journals*, 9(3), 281-289.
- Kahneman, D. (2002). Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice. *Nobel Prize Lecture*, 8, 351-401.
- Kahneman, D. (2003). A Psychological Perspective on Economics. *American Economic Review*, 93(2), 162-168.
- Kahneman, D. (2017). *Hızlı ve Yavaş Düşünme*, Çev. Osman Çetin Deniztekin, Filiz Nayır Deniztekin. İstanbul: Varlık Yayınları.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1984). Choices, Values and Frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-350.
- Kahneman, D., & Frederick, S. (2002). Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgment. *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, 49, 81.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, Pp. 263-291.
- Kapeliushnikov, R. (2015). Behavioral Economics and the New Paternalism. *Russian Journal of Economics*, 1(1), 81-107.
- Kaynar, H. (2010). Vergi Ahlakı ve Türkiye Açısından Bir Değerlendirme. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kerly, R. (2013). A Systematic Approach to Tax Compliance: The Case of Estonia. *Modern Economy: Problems, Trends, Prospects*, (9 (2)).
- Kirchler, E. (2007). The Economic Psychology of Tax Behavior. *Cambridge University Press*.
- Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced Versus Voluntary Tax Compliance: The "Slippery Slope" Framework. *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 210-225.
- Kitapcı, İ. (2017). Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 3(1).

Kornhauser, M. E. (2007). Normative and Cognitive Aspects Of Tax Compliance: Literature Review And Recommendations For The Irs Regarding Individual Taxpayers. *Florida Tax Review*, 8(6), 601-634.

Küçüksucu Mücahide, Konya Sevilay, Karaçor Zeynep (2017), "Davranışsal İktisat Ekseninde İktisatta Psikolojik Arka Plan". 2 Nd International Congress on Political, Economic and Social Studies (Icpess), 19-22may 2017

Mcauley, I. (2010). When Does Behavioural Economics Really Matter?. In *Australian Economic Forum*, August.

Mexhuani, B., & Rrahmani, F. (2017). The Relationship Between Political Parties and Civil Society. *Journal of Political Science and Public Affairs*, 5(4), 2332-0761.

Mullainathan, S., & Thaler, R. H. (2000). Behavioral Economics (No. W7948). *National Bureau of Economic Research*.

Nerré, B. (2008). Tax Culture: A Basic Concept for Tax Politics. *Economic Analysis and Policy*, 38(1), 153-167.

Organ, İ., & Yeğen, B. (2013). Vergi Bilinci ve Vergi Ahlakı Oluşumunda Muhasebe Meslek Mensuplarının Rolü: Adana Örneği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27 (4), 241-271.

Rabin, M. (2002). A Perspective on Psychology and Economics. *European Economic Review*, 46(4-5), 657-685.

Randlane, K. (2016). Tax Compliance as A System: Mapping the Field. *International Journal of Public Administration*, 39(7), 515-525.

Rich, A. S., & Gureckis, T. M. (2019). Lessons for Artificial Intelligence From the Study of Natural Stupidity. *Nature Machine Intelligence*, 1(4), 174-180.

Richardson, J. A., Sheffrin, S. M., & Alm, J. (2016). Reforming Louisiana's Tax System. Baton Rouge, LA: *Louisiana State University Press*, forthcoming.

Roth, J. A., Scholz, J. T., & Witte, A. D. (1989). Taxpayer Compliance, Volume 1: An Agenda for Research (Vol. 1). *University of Pennsylvania Press*.

Ruben, E. B. (2013). *İktisadın Unuttuğu İnsan* (2. Baskı). İstanbul: Bağlam Yayıncılık.

Ruben, E., & Dumludağ, D. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 58, 4-9.

Rüya, E. S. E. R., & Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 6(1), 287-321.

Saruç, N. T., & Sağbaş, İ. (2003). Vergi Etiğinin Ölçümü: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(1), 79-96.

Savaş, V. F. (2012). *Küresel Finans ve Makro İktisat*. Ankara: Efil Yayınevi.

Saygılıoğlu, N. (1990). Ülkemizde Vergi Kayıplarının Boyutları ve Ölçülebilirliği (I). *Vergi Dünyası Dergisi*, 108.

Schmölders, G. (1976). Genel Vergi Teorisi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Enstitüsü*.

Schnellenbach, J. (2007). Vertical and Horizontal Reciprocity in A Theory of Taxpayer Compliance (No. Paper0726). *International Center for Public Policy, Andrew Young School of Policy Studies*, Georgia State University.

Schön, W. (2018). Taxation and Democracy. *Tax Law Review*, 72.

Sent, E. M. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made its (Limited) Way Back into Economics. *History of Political Economy*, 36(4), 735-760.

Slemrod, J., & Mccaffery, E. J. (2004). Toward an Agenda for Behavioral Public Finance. *University of Southern California Law School*.

Smith, K. W., & Kinsey, K. A. (1987). Understanding Taxpaying Behavior: A Conceptual Framework with Implications for Research. *Law and Society Review*, 639-663.

Song, Y. D., & Yarbrough, T. E. (1978). Tax Ethics and Taxpayer Attitudes: A Survey. *Public Administration Review*, 442-452.

Swedberg, R. (1990). Economics and Sociology: Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists. *Princeton University Press*.

Şahin, Muhammet, (2011), "Türkiye'de Vergi Uygulamaları ve Vergi Ahlakı İlişkisi: Trabzon, Giresun ve Gümüşhane İlleri Örneği". (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şen, S., & İncekara, B. (2012). İktisat ve Psikoloji Etkileşiminde Davranışsal İktisat. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 235-244.

Şenyüz, D. (1995). Vergilendirmede Yükümlü Psikolojisi. *Uludağ Üniversitesi Yayını*, Bursa.

T.C. Maliye Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Dairesi Başkanlığı (2002), *Gelir İdaresinde Etkinlik Arayışları*, OECD-AB En İyi Uygulamalar, Ankara.

Tekin, B. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans-Davranışsal Finans Ayrımı/Traditional Finance-Behavioral Finance Distinction in The Context Of Expected Utility And Prospect Theories. *Journal Of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2(4), 75.

Thaler, R. H. (1999). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206.

Thaler, R.H., Sunstein, C.R. (2008). Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness. *London & Newyork: Routledge*.

Tomak, S. (2009). Girişimci Hevristikleri: Bir Kavramsal Çözümleme. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2), 145-166.

Torgler, B. (2003). *Tax Morale: Theory and Empirical Analysis of Tax Compliance* (Doctoral Dissertation). University of Basel.

Torgler, B. (2004). Tax Morale in Asian Countries. *Journal of Asian Economics*, 15(2), 237-266.

Torgler, B. (2007). *Tax Compliance and Tax Morale: A Theoretical and Empirical Analysis*. Edward Elgar Publishing.

Torgler, B. (2011). *Tax Morale and Compliance: Review of Evidence and Case Studies For Europe*. The World Bank.

Torgler, B., & Murphy, K. (2005). *Tax Morale in Australia: What Shapes It and Has It Changed Over Time?* Working Paper No. 58, Australian National University.

Torgler, B., & Schaltegger, C. A. (2005). *Tax Morale and Fiscal Policy* (No. 2005-30). Crema Working Paper.

Torgler, B., & Werner, J. (2005). *Fiscal Autonomy and Tax Morale: Evidence from Germany* (No. 2005-07). Crema Working Paper.

Torgler, B., Demir, I. C., Macintyre, A., & Schaffner, M. (2008). Causes and Consequences Of Tax Morale: An Empirical Investigation. *Economic Analysis and Policy*, 38(2), 313-339.

Torgler, B., Schaffner, M., & Macintyre, A. (2007). Tax Compliance, Tax Morale and Governance Quality. *St. Louis: Center for Research in Economics, Management And The Arts*.

Tosuner, M., & Demir, İ. C. (2007). Toplumsal Bir Olgu Olarak Vergi Ahlakı. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(3).

Traxler, C. (2010). Social Norms and Conditional Cooperative Taxpayers. *European Journal of Political Economy*, 26(1), 89-103.

Tunçer, M. (2002). *Vergi Uyumunun Artırılması ve Türkiye*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1971). Belief in The Law of Small Numbers. *Psychological Bulletin*, 76(2), 105.

Van Blijswijk, J. A., Van Breukelen, R. C., Franklin, A. L., Raadschelders, J. C., & Slump, P. (2004). Beyond Ethical Codes: The Management of Integrity in the Netherlands Tax and Customs Administration. *Public Administration Review*, 64(6), 718-727.

Van Eck, R., & Kazemier, B. (1988). Features of The Hidden Economy in The Netherlands. *Review of Income and Wealth*, 34(3), 251-273.

Yiğit, G (2018). Davranışsal İktisadın Anlaşılmasına Yönelik Bir Literatür Taraması. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi – Cilt: 16, Sayı: 2*.

Yurdakul, A. (2013). *Vergi Ahlakı ve Vergi Ahlakını Belirleyen Faktörlerin Analizi: Bursa İli Örneği* (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Bursa: Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.