

T.C.
BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN VERGİ KAÇAKÇILIĞI VE RİSK
ALGISININ VERGİ UYUMUNA ETKİSİ; TÜRKİYE ALMANYA
KARŞILAŞTIRMASI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

SÜMEYYE GÜRBÜZ

TEZ DANIŞMANI
DOÇ. DR. YASİN ACAR

BİLECİK, 2025

10678718

T.C.
BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN VERGİ KAÇAKÇILIĞI VE RİSK
ALGISİNİN VERGİ UYUMUNA ETKİSİ; TÜRKİYE ALMANYA
KARŞILAŞTIRMASI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

SÜMEYYE GÜRBÜZ

TEZ DANIŞMANI
DOÇ. DR. YASİN ACAR

BİLECİK, 2025

10678718

BEYAN

Davranışsal İktisat Perspektifinden Vergi Kaçakçılığı ve Risk Algısının Vergi Uyumuna Etkisi; Türkiye Almanya Karşılaştırması adlı yüksek lisans tezi yazımı sırasında bilimsel araştırma ve etik kurallarına uyduğumu, başkalarının eserlerinden yararlandığım bölümlerde bilimsel kurallara uygun olarak atıfta bulunduğumu, kullandığım verilerde herhangi bir tahrifat yapmadığımı, tezin herhangi bir kısmının Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi veya başka bir üniversitede başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını, aksinin tespit edileceği muhtemel durumlarda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Bu çalışmanın, Bilimsel Araştırma Projeleri (BAP), TÜBİTAK veya benzeri kuruluşlarca desteklenmesi durumunda; projenin ve destekleyen kurumun adı proje numarası ile birlikte, ETİK KURUL onayı alınması durumunda ise ETİK KURUL tarih karar ve sayı bilgilerinin beyan edilmesi gerekmektedir.			
DESTEK ALINMIŞTIR		☐	DESTEK ALINMAMIŞTIR
X			
Destek alındı ise;			
Destekleyen kurum;			
Desteğin Türü		Proje Numarası	
1- BAP (Bilimsel Araştırma Projesi)			
2- TÜBİTAK			
Diğer;.....			
ETİK KURUL onayı var ise;			
ETİK KURUL karar tarih/sayı:		/.....	

Sümeyye GÜRBÜZ

../../2025

İmza

ÖN SÖZ

Bu çalışmanın hazırlanmasında, eğitim hayatım boyunca bana yol gösteren ve örnek olan değerli Tarih Hocam Zaliha Ay Kurum'a en içten teşekkürlerimi sunarım. Üniversite eğitimim süresince bana kattığı değerli bilgiler ve yönlendirmeleri ile akademik gelişimime büyük katkı sağlayan, ayrıca üniversite hayatım boyunca bana sundukları destek ve rehberlikleri için Sayın Doç. Dr. Yasin Acar'a içtenlikle teşekkür ederim. Beni her zaman destekleyen, cesaretlendiren ve yol gösteren; özellikle zamanını bizlere ayırarak her daim yanımda olan sevgili dedeme ve babaanneme, ayrıca hayatın her alanında destek olan kıymetli anneme ve babama şükranlarımı sunuyorum. Ayrıca, kıymetli eşim ve Gürbüz ailesine de teşekkür ederim. Bu çalışmanın başarısında onların büyük payı olduğu unutulmamalıdır. Hepinize yürekten teşekkür ederim.

Sümeyye GÜRBÜZ

2025

ÖZET

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN VERGİ KAÇAKÇILIĞI VE RİSK ALGISININ VERGİ UYUMUNA ETKİSİ; TÜRKİYE ALMANYA KARŞILAŞTIRMASI

Bu çalışma, davranışsal iktisat perspektifinden vergi kaçakçılığı ve risk algısının vergi uyumuna etkisi; Türkiye-Almanya karşılaştırması olarak ele almaktadır. Geleneksel iktisat teorileri, bireylerin karar verme süreçlerini sadece mantıklı seçimlerle açıklamada yetersiz kaldığında, davranışsal iktisat, bireylerin psikolojik, sosyal ve bilişsel etmenler tarafından şekillenen karar alma mekanizmalarını dikkate alarak vergi kaçakçılığını anlamaya yardımcı olmaktadır. Araştırmada, bireylerin vergi uyumundaki itici güçleri ve kaçakçılık eğilimleri; risk algısı, ceza korkusu, etik değerler ve sosyal normlar çerçevesinde incelenmiştir. Türkiye ve Almanya'nın ekonomik yapısı, vergi sistemleri, denetim ile ceza mekanizmaları ve sosyal değerlerindeki farklılıklar dikkate alınarak, her iki ülkedeki vergi mükelleflerinin davranışları ve risk algıları detaylı bir şekilde karşılaştırılmıştır. Bu çalışmada, nicel veri analizi ve literatür incelemesinin yanı sıra saha araştırmaları ile elde edilen bulgular kullanılmıştır. Sonuçlar, risk algısının vergi uyumunu anlamak için önemli bir unsur olduğunu göstermektedir. Bireylerin algıladığı denetim etkisi, ceza miktarı ve yakalanma olasılığı, vergi kaçakçılığına olan tutumlarını önemli ölçüde etkilemektedir. Almanya örneğinde, yüksek vergi uyumu ile risk algısının vergi kaçakçılığını azalttığı görülürken, Türkiye’de sosyal normlar ve etik değerlerin yanı sıra ekonomik unsurların da vergi davranışlarını şekillendirmede önemli rol oynadığı belirlenmiştir. Bu çalışma, vergi politikalarının oluşturulmasında davranışsal iktisat ilkelerinin göz önüne alınması gerektiğini vurgulamakta ve ülkeler arasındaki farklılıkları dikkate alarak daha etkili vergi denetimi ve teşvik stratejilerinin geliştirilmesine katkı sağlamaktadır. Ayrıca, davranışsal unsurların vergi uyumu üzerindeki etkisinin daha iyi anlaşılması, vergi gelirlerini artırmak ve kayıtdışı ekonomiyle mücadelede yeni politikaların oluşturulması açısından önemli bir referans sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Vergi Uyum, Vergi Kaçakçılığı, Vergi Psikolojisi

ABSTRACT

THE IMPACT OF TAX EVASION AND RISK PERCEPTION ON TAX COMPLIANCE FROM A BEHAVIORAL ECONOMICS PERSPECTIVE: A COMPARISON BETWEEN TÜRKİYE AND GERMANY

This study examines the effects of tax evasion and risk perception on tax compliance from a behavioral economics perspective: a Türkiye–Germany comparison. When traditional economic theories are insufficient to explain individuals' decision-making processes solely through logical choices, behavioral economics helps to understand tax evasion by taking into account decision-making mechanisms shaped by psychological, social, and cognitive factors. In this study, the driving forces of individuals in tax compliance and evasion tendencies were examined within the framework of risk perception, fear of punishment, ethical values, and social norms. Considering the differences in the economic structures, tax systems, audit and punishment mechanisms, and social values of Türkiye and Germany, the behaviors and risk perceptions of taxpayers in both countries were compared in detail. Both field research findings and quantitative data analysis, along with a literature review, were utilized. The results show that risk perception is an important element in understanding tax compliance. The perceived audit impact, the severity of penalties, and the probability of detection significantly affect individuals' attitudes toward tax evasion. In the case of Germany, it was observed that high tax compliance and strong risk perception reduce tax evasion, while in Türkiye, it was determined that economic factors, as well as social norms and ethical values, play an important role in shaping tax behavior. This study emphasizes that behavioral economics principles should be taken into consideration in the formation of tax policies and contributes to the development of more effective tax audit and incentive strategies by accounting for differences between countries. In addition, a better understanding of the effect of behavioral elements on tax compliance provides an important reference for increasing tax revenues and designing new policies to combat the informal economy.

Keywords: Behavioral Economics, Tax Compliance, Tax Evasion, Tax Psychology

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖN SÖZ.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT	iii
TABLolar LİSTESİ.....	vii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	viii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	ix
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

1. Davranışsal İktisat Kavramsal Çerçevesi	4
2. Davranışsal İktisat İle Geleneksel İktisat Arasındaki Farklar	8
3. Davranışsal İktisat Teorileri	14
3.1. George Katona'nın İktisadi Düşünce Anlayışı.....	14
3.2. Herbert Simon'un İktisadi Düşünce Anlayışı.....	15
3.3. Amos Tversky ve Daniel Kahneman'ın İktisadi Düşünce Anlayışı.....	17
3.4. Richard Thaler'ın İktisadi Düşünce Anlayışı	18
4. Vergi Uyumu ve Davranışsal İktisat	19
5. Rasyonel Beklentiler ve Vergi Uyumu Üzerine Etkisi	22
6. Vergi Uyumunda Psikolojik ve Sosyal Faktörler.....	24
7. Davranışsal İktisat ve Vergi Kaçakçılığı.....	26

İKİNCİ BÖLÜM

VERGİ KAÇAKÇILIĞI

1. Vergi Kaçakçılığı ve Nedenleri.....	29
1.1. Ekonomik Nedenler.....	30

1.2. Sosyal Nedenler.....	30
1.3. İdari Nedenler.....	31
2. Vergi Kaçakçılığının Etkileri	31
2.1. Ekonomik ve Mali Etkiler	31
2.2. Psikolojik ve Sosyal Etkiler.....	32
3. Vergi Kaçakçılığın Teorileri	34
3.1. Allingham Sandmo Modeli	34
3.2. Yapısal Model	34
3.3. Etik Ahlak Teorisi	35
3.4. Kamu Tercihi Teorisi	35
4. Vergi Kaçakçılığında Ahlaki Tutumlar.....	36
5. Vergi Kaçakçılığı ve Adalet Algısı	38
6. Vergi Kaçakçılığını Azaltmaya Yönelik Davranışsal Yaklaşımlar.....	39
7. Vergi Kaçakçılığına Yönelik Bilişsel Yanlılıklar	41

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

RİSK ALGISI

1. Risk Algısının Tanımı	43
2. Risk Algısını Şekillendiren Faktörler.....	44
2.1. Finansal Risk	44
2.2. Fiziksel Risk	45
2.3. Performans Risk	45
2.4. Zaman Riski.....	46
2.5. Genel Algılanan Risk	46
3. Risk Algısının Ekonomik Kararlar Üzerinde Etkisi.....	47
4. Risk Algısının Vergi Kaçakçılığı Kararları Üzerine Etkisi.....	48
5. Risk Algısının Vergi Uyumuna Etkisi	50

6. Risk ve Belirsizlik Altında Vergi Kararları.....	52
---	----

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE VE ALMANYA KARŞILAŞTIRMASI

1. Türkiye Vergi Sistemi	54
2. Almanya Vergi Sistemi	55
3. Almanya ve Türkiye'de Kültürel ve Davranışsal Normların Karşılaştırılması	56
3.1. Almanya'nın Devlet Yapısı	56
3.2. Türkiye'nin Devlet Yapısı	56
3.3. Almanya'nın Kültürel ve Davranışsal Normları	57
3.4. Türkiye'nin Kültürel ve Davranışsal Normları	57
4. Türkiye'de Vergi Kaçakçılığı ve Vergi Uyumuna Yönelik Davranışlar	58
5. Almanya da Vergi Kaçakçılığı ve Vergi Uyumuna Yönelik Davranışlar	59
6. Türkiye ve Almanya Risk Algısı Üzerine Karşılaştırma	60
7. Türkiye ve Almanya da Vergi Uyumunu Etkileyen Davranışsal Faktörler	63

BEŞİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN VERGİ KAÇAKÇILIĞI VE RİSK ALGISININ VERGİ UYUMUNA ETKİSİNİN KARŞILAŞTIRMASI

1.Davranışsal İktisat Perspektifinden Vergi Kaçakçılığı ve Risk Algısının Vergi Uyumuna Etkisi.....	64
2. Literatür Taraması	65
3. Araştırma Yöntemi / Metodoloji	66
4. Çalışmanın Sınırlılıkları	67
5.Dünya Değerler Anketi	67
6. Ekonometrik Model ve Elde Edilen Bulguların Değerlendirilmesi	68
SONUÇ	78
KAYNAKÇA	80

TABLÖLAR LİSTESİ

	Sayfa
Tablo 5.1. Tanımlayıcı İstatistikler (Wave 7, ağırlıklı ort.).....	68
Tablo 5.2. Tanımlayıcı İstatistikler: Türkiye.....	70
Tablo 5.2. Tanımlayıcı İstatistikler: Almanya.....	71



ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa
Şekil 1.1. Davranışsal İktisada Katkıda Bulunan Bilim İnsanları.....	7
Şekil 1.2. Geleneksel İktisat ve Davranışsal İktisat: Metodoloji ve Yaklaşım Benzerlik ve/veya Farklılıkları.....	9
Şekil 1.3. Davranışsal İktisat ile Yakınlık/Benzerlik İçinde Olan Diğer İktisat Disiplinleri.....	12
Şekil 1.4. Vergilemede Tutum-Tepki Spektrumu.....	28
Şekil 1.5. Türkiye ve Almanya risk algısı karşılaştırması (WVS Verileri).....	61



KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
BM	: Birleşmiş Milletleri
BEPS	: Base Erosion and Profit Shifting
BSMV	: Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
GİB	: Gelir İdaresi Başkanlığı
IMF	: International Monetary Fund
IRS	: Amerika Birleşik Devletleri'nde İç Gelir Servisi
İİBF	: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
KDV	: Katma Değer Vergisi
KPMG	: Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development
ÖTV	: Özel Tüketim Vergisi
ŞTV	: Şerefiye Tazmin Vergisi (metinde belediye vergisi bağlamında)
WVS	: World Values Survey (Dünya Değerler Araştırması)

GİRİŞ

Geleneksel iktisadi teorileri, bireylerin mantıklı hareket ederek faydalarını en üst seviyeye çıkarmaya çalıştıklarını varsayarak vergi uyumu süreçlerini açıklamaya yönelmiştir. Özellikle Allingham ve Sandmo'nun 1972'de geliştirdiği modelde, vergi mükellefleri, yakalanma ihtimalini ve ceza miktarını değerlendirilerek vergi ödeme ya da kaçakçılık yapma kararı alma sürecine girmektedir (Kaynar Bilgin, 2011:265). Ancak bu model, bireylerin psikolojik, sosyal ve bilişsel etkenlerden etkilenebileceğini dikkate almamaktadır.

Davranışsal iktisat, bireylerin karar alma süreçlerinde her zaman tam anlamıyla rasyonel davranmadıklarını kabul ederek, vergi uyumunu açıklamada daha kapsamlı bir perspektif sunmaktadır. Bu yaklaşım çerçevesinde psikolojik faktörler (güven, adalet algısı, sosyal normlar), duygusal durumlar ve bireylerin risk algısı gibi unsurların vergi ödeme isteğini doğrudan etkilediği görülmektedir. Vergi kaçakçılığı yalnızca ekonomik maliyetler bağlamında değil, aynı zamanda etik ve sosyal normlar ışığında da değerlendirilmesi gereken bir davranıştır (Bilgin, 2011:264).

Vergi ödeme isteği, mükelleflerin devletle ilişkileri, yönetime duydukları güven ve adalet anlayışıyla yakından bağlantılıdır. Özellikle vergi sisteminin adil olmadığına dair algılar, bireylerin gönüllü uyumlarını azaltabilmektedir. Bu bağlamda risk algısı, davranışsal iktisadın temel unsurlarından biri olarak vergi uyumunun şekillenmesinde kritik bir rol oynamaktadır. Mükelleflerin vergi kaçakçılığının sonuçlarıyla karşılaşma ihtimallerini nasıl değerlendirdikleri, uyum davranışlarını doğrudan etkilemektedir (Yalama & Gümüş, 2013:94). Ayrıca literatürde, sosyal normların ve bireylerin toplumsal çevresinin vergi uyumu üzerindeki belirleyici rolü vurgulanmıştır. Vergi ödemenin toplumda yaygın bir davranış olarak görülmesi, bireylerin bu normlara uyma olasılığını artırmakta; bu da cezai yaptırımlara kıyasla daha güçlü bir etki yaratabilmektedir.

Geleneksel iktisadi modeller vergi uyumunu genellikle ekonomik teşvikler ve ceza uygulamaları ile açıklarken, davranışsal ekonomi; bireylerin psikolojik, sosyal ve bilişsel unsurlardan etkilendiğini belirtmekte ve vergi uyumuna dair daha kapsamlı bir bakış açısı sunmaktadır. Bu tez çalışması, vergi uyumunun yalnızca ekonomik çıkar ve maliyet hesaplarıyla açıklanamayacağını, bireylerin davranışlarını belirleyen psikolojik, sosyal ve kurumsal faktörlerin de bu süreçte önemli rol oynadığını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu bağlamda vergi kaçakçılığına ilişkin ahlaki tutumlar, risk algısı, devlet kurumlarına ve topluma

duyulan güven gibi değişkenler davranışsal iktisat perspektifinden ele alınmış; geleneksel yaklaşımların eksik bıraktığı boyutların ampirik olarak test edilmesine odaklanılmıştır.

Bu çalışmada vergi kaçakçılığı ve risk algısının vergi uyumu üzerindeki etkisi davranışsal iktisat perspektifinden ele alınmaktadır. Türkiye ve Almanya'nın karşılaştırılmasının üç temel gerekçesi vardır. Birincisi, iki ülke vergi yönetimi, kurumsal kapasite, hukuki yaptırımlar ve dijitalleşme düzeyi bakımından farklılıklar göstermektedir. Bu durum davranışsal faktörlerin etkisinin farklı bağlamlarda test edilmesine imkân tanımaktadır. İkincisi, güven, sosyal normlar ve adalet algısı gibi kültürel değerlerin vergi uyumu üzerindeki rolü ülkeden ülkeye değişmekte olup, karşılaştırmalı analiz politika transferi için önemli ipuçları vermektedir. Üçüncüsü, Türkiye'nin gelişmekte olan ülke, Almanya'nın ise gelişmiş ülke olması; davranışsal yaklaşımların farklı kalkınmışlık düzeylerinde nasıl sonuçlar doğurduğunu gözlemlene olanağı sunmaktadır.

Araştırmada veri kaynağı olarak Dünya Değerler Araştırması verileri kullanılmıştır. Türkiye ve Almanya örneklemi üzerinden gerçekleştirilen analizlerde, vergi uyumunu etkileyen temel faktörlerin tespiti için probit modeli uygulanmıştır. Bu modelde vergi kaçakçılığının ahlaken kabul edilebilirliğine ilişkin görüşler bağımlı değişken olarak belirlenmiş; devlete güven, toplumsal güven, finansal memnuniyet gibi değişkenler ise bağımsız değişkenler olarak dâhil edilmiştir. Elde edilen bulgular, Türkiye'de ekonomik refah ve devletle vatandaşlar arasındaki güven ilişkisi, vergi uyumunu etkileyen temel faktörler olarak öne çıkarken, Almanya'da toplumsal normlar, kültürel değerler ve güven yapıları daha belirleyici olduğu görülmektedir.

Bu tez, teorik açıdan davranışsal kamu maliyesi literatürüne katkı sunarak vergi uyumunu yalnızca ekonomik faktörlerle değil; güven, adalet algısı ve sosyal normlar gibi psikolojik unsurlarla birlikte ele almakta ve Türkiye–Almanya karşılaştırması üzerinden yeni çıkarımlar geliştirmektedir. Pratik açıdan ise, vergi idareleri ve politika yapıcılar için yalnızca cezai yaptırımlara değil, güven inşası, adil vergilendirme algısı ve sosyal normları güçlendirmeye dayalı politika önerileri sunmaktadır.

Tezin yapısı beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde davranışsal iktisat teorisi ve karar alma süreçlerine ilişkin kavramsal çerçeve ortaya konulmuş; ikinci bölümde vergi uyumu, vergi kaçınma ve vergi kaçakçılığı kavramları açıklanmıştır. Üçüncü bölümde risk algısı ve vergi davranışları arasındaki ilişki ele alınmış; dördüncü bölümde Türkiye–Almanya karşılaştırması yapılmış; beşinci bölümde ise ampirik analiz bulguları değerlendirilmiş ve vergi

uyumunu artırmaya yönelik politika önerileri sunulmuştur. Bu yapı çerçevesinde çalışma, vergi uyumunun davranışsal belirleyicilerini ortaya koyarak hem literatüre katkı sağlamayı hem de politika yapıcılar için yol gösterici olmayı hedeflemektedir.



BİRİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

1. Davranışsal İktisat Kavramsal Çerçevesi

Davranışsal iktisat, ekonomi ve psikoloji arasındaki bağlantının tarihte hem erken hem de modern dönemlerde düzenli bir şekilde geliştiği bilinmektedir, ancak bu bağlantının temellerinin atılmasında büyük bir rol oynayan Adam Smith, ahlak profesörü olarak bu alanı bir asır önce kurmuştur. Adam Smith, “Ahlaki Duygular Kuramı” ve “Ulusların Zenginliği” adlı eserlerinde insan davranışına dair psikolojik temelleri tanımlamıştır (Camerer ve Loewenstein, 2004: 3-4). Ekonomi kavramı 18. yüzyılda ahlak felsefesinin bir parçası olarak görülüyordu. 19. yüzyılda fizyoloji ve Freud’un çalışmaları bireyin bilinçli ve bilinçaltı alanlarında ilerlemeler sağladı; ancak birçok ekonomist bu psikolojik unsurları analizlerine dahil etmemiştir. 20. yüzyılın ikinci yarısında psikologların birey davranışlarına odaklanması, ekonomistler ile psikologlar arasında ilişki kurulmasını sağlamış ve davranışsal iktisatta psikolojik etkenlerin ekonomik analizlere dahil edilmesi bu döneme denk gelmiştir (Sent, 2004: 736-737).

George Katona, davranışsal ekonomi alanında öncü araştırmalar yapmıştır. 1951 yılında yayımlanan “Psychological Economics” adlı eserinde, ekonomistlerin ekonomik sorunları veya analizleri yaparken psikolojiyi kullanmaları gerektiğine vurgu yapmıştır.

Bunun üzerine Simon, 1956’da “Rational Choice and The Structure of The Environment” adlı yapıtıyla “Sınırlı Rasyonellik” kavramını tanıtmıştır. Bu kavram, insanlar karmaşık sorunlarla ya da seçimlerle karşılaştıklarında sınırlı zihinsel güçleri bulunduğunu belirtmektedir ve bilişsel önyargılardan biridir.

Harvey Leibenstein, George Katona ve Herbert Simon’dan sonra üçüncü öncü olarak, 1966 yılında firmaların, tüketicilerin ve çalışanların kar ya da fayda elde etme konusundaki başarısızlıklarını ifade eden x-etkinsizlik terimini bilim dünyasına kazandırmıştır. (Hattwick, 1989: 142). X-etkinsizlik teorisinin geleneksel ekonomi teorisinden farkı, geleneksel teoride firmaların en küçük karar verme birimi olarak kabul edilirken, x-etkinsizlik teorisinde analizin odağının firma çalışanları olduğu anlayışdır (Yiğit, 2018: 174).

Daniel Kahneman ve Amos Tversky, 1979’da “Beklenti Teorisi” adlı bir çalışma yayımlayarak sınırlı rasyonellik kavramını ekonomi alanına tanıtmıştır. Bu teori, insanların

rasyonel olmaya çalıştığını fakat psikolojik etkiler sebebiyle sınırlı bir rasyonellikle hareket ettiklerini öne sürmektedir. Ayrıca, bireylerin davranışları kazanç ve kayıp durumlarına bağlı olarak değişmekte; kazanç sağlama durumunda genellikle güvenli seçenekler tercih edilirken, kayıp söz konusu olduğunda riskli seçeneklere yönelim artmaktadır. Kaybetme ihtimali yükseldikçe, risk alma isteği de artmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979: 263). Bunun yerine, daha tatmin edici bir seçeneği tercih ederler (Toigonbaeva ve Eser, 2011: 296).

1980'lere kadar baskın olan neoklasik iktisadi düşüncenin varsayımlarına, özellikle ekonomik insan modeline getirilen eleştiriler, "Davranışsal Ekonomi" adı verilen bir alt disiplinin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Davranışsal ekonomi, bireylerin ekonomik kararlarını incelerken ekonomik faktörlerin yanı sıra psikolojik faktörleri de göz önünde bulundurulması gerektiğini savunur. Rasyonel insan modeli, insanların hiçbir zaman hata yapmayacağını ve kendi yararlarını en üst seviyede tutacaklarını iddia eder. Fakat insanlar makine ya da robot olmadıkları için çeşitli nedenlerden etkilenerek yararlarını ve kazançlarını maksimize edememektedirler. Örneğin, insan davranışları asimetrik bilgi, belirsizlik, riskten korkma, kayıptan kaçınma ve sosyal statü gibi faktörlerden etkilenerek rasyonel bir insan davranışı sergilemediğini göstermektedir (Can, 2012: 94).

Davranışsal ekonomi, ekonomi ve psikolojinin kesişim noktasında bulunan bir alan olarak tanımlanabilir. Geleneksel ekonomi teorileri ve yöntemlerini dikkate alırken, bireylerin davranışlarını da göz önünde bulundurmaktadır. Davranışsal ekonomi, sosyal bilimlerin birçok dalıyla bağlantılı olmasına rağmen temel olarak ekonomi üzerine yoğunlaşır. Burada, geleneksel ekonominin gerçek hayatta geçerliliği bulunmayan teori ve varsayımlarını değiştirme çabası söz konusudur. Başka bir deyişle, davranışsal ekonominin hedefi geleneksel ekonomiyi tümüyle değiştirmek değil, birey davranışlarını da dikkate alarak ekonomiyi geliştirip daha iyi bir duruma getirmektir. Ancak bu her zaman böyle olmamıştır (Smelser ve Swedberg, 2005).

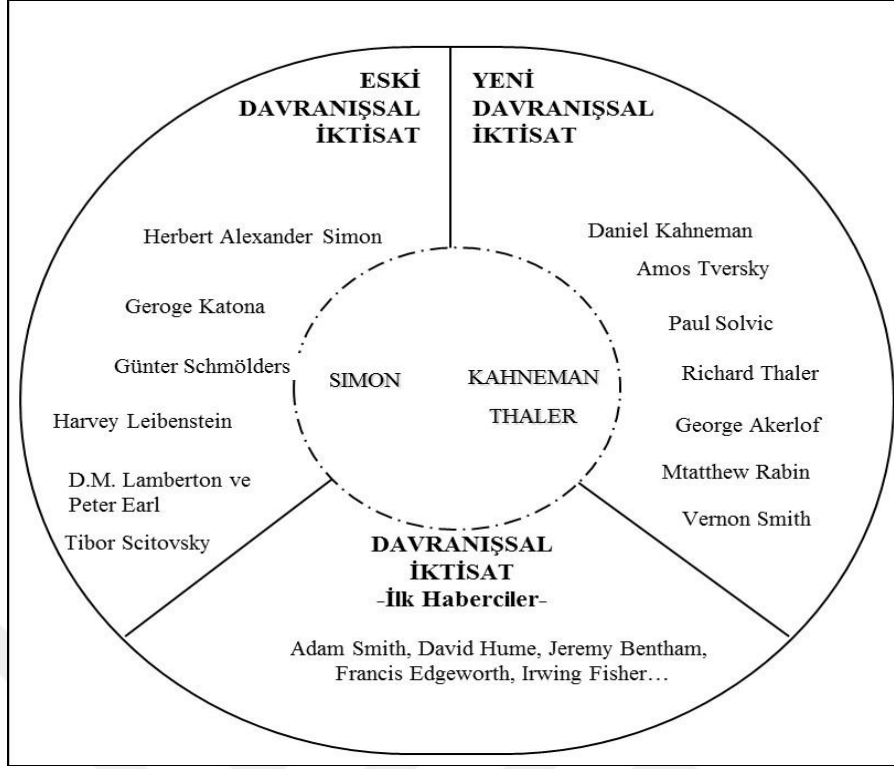
Davranışsal ekonominin kökeni Neo-klasik ekonomi üzerine kuruludur. Bireylerin davranışlarını rasyonel bir çerçevede araştırmak, davranışsal ekonominin ana amacıdır. Zamanla, gerçekçi psikolojik davranışların araştırmalara dahil edilmesiyle birlikte yeni teoriler geliştirilmiştir. 'Davranışsal ekonomi', sınırlı iradeye, sınırlı rasyonal falan sınırlı bireysel çıkar düşüncesine dayanan bir insan psikolojisi anlayışıyla gerçek insan davranışlarını incelemektedir (Eren, 2011: 41).

20. yüzyılın başlarında Irving Fisher ve Vilfredo Pareto gibi iktisatçıların yazıları, insanların ekonomik seçimleriyle ilgili nasıl düşündükleri ve hissettikleri konusunda hala zengin spekülasyonlar içeriyordu. Daha sonra John Maynard Keynes, psikolojik öngörülere çok yöneldi, ancak yüzyılın ortalarında psikoloji tartışmaları büyük ölçüde azalmıştır. Yüzyılın ikinci yarısı boyunca hem ekonomide hem de psikolojide pozitivist bakış açılarına yönelik birçok eleştiri ortaya çıkmıştır. İktisat alanında, George Katona, Harvey, Leinbenstein, Tibor Scitovsky ve Herbert Simon gibi araştırmacılar, psikolojik ölçümlerin ve rasyonelite sınırlarının önemini vurgulayan eserler yazmışlardır. Bu yazarlar dikkat çekmiş olsa da, ekonominin temel yönünde bir değişim yaratamamışlardır (Lewin, 1976: 1295-1296).

1974'te kaleme aldıkları Science makalesi ve 1979'da sezgisel kısa yolların istatistiksel ilkelere aykırı olasılık yargıları oluşturduğunu savunan çalışma "Beklenti teorisi, risk altında karar verme" başlığını taşımakta ve beklenen fayda ihlallerini belgeleyerek bu ihlalleri açıklamak adına psikofiziksel ilkelere dayanan bir temel ilkelere dayalı teori önermektedir. Bu çalışma Econometrica teknik dergisinde yayımlanmış ve en çok alıntılanan makalelerden biri olma başarısını göstermiştir. Geleneksel iktisadın savunduğu rasyonelliğin zamanla önemini yitirmesi, sınırlı rasyonelite üzerine araştırma ve incelemelerin gerekliliğini öne çıkarmıştır. Ekonomi içindeki irrasyonellik kavramını savunan davranışsal iktisat, iktisat bilimine alternatif bir model sunmuştur.

George Loewenstein ve Colin F. Camerer'e göre davranışsal iktisat; ekonomik analizler ile psikolojik temellere dayalı olarak yüksek bir gerçeklik oranı sunan, bireyin düşünme şekline katkı sağlayan alan olaylarından yararlanmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2002: 2).

Davranışsal iktisat, Weber ve Camerer'e göre, olayların analizine dayanarak elde edilen sonuçları ve teorik durumları karşılaştırmakta ve geleneksel iktisadın kabul ettiği temel düşüncelere alternatif yöntemler ve varsayımlar ortaya koymaktadır. Camerer ve Weber, bireylerin karar verme süreçlerinin ardındaki nedenleri incelemek için deneyler ve laboratuvar çalışmaları yapmışlardır. Bu yöntemlerle, hangi ekonomik durumların bireylerin iktisadi kararlarını etkileyen aşamaları ve sonuçları üzerinde ne gibi etkiler yarattığını araştırmışlardır (Camerer ve Weber, 2006: 1-3).



Şekil 1.1. Davranışsal İktisada Katkıda Bulunan Bilim İnsanları

Kaynak: (Aktan ve Yavuzaslan, 2020)

Geleneksel iktisat teorileri, sosyal psikoloji ve zihin üzerine yapılan bilimsel araştırmalarda bilişsel davranışa pek önem vermemiştir. Fakat davranışsal iktisatçılar, ekonomik analizler içinde psikolojik unsurları dikkate almışlardır. Davranışsal iktisat, ekonomik olayların şeffaflığını artırmak ve daha açık sonuçlar elde etmek amacıyla psikoloji faktörünü eklemektedir (Camerer ve Loewenstein, 2004: 3). Geleneksel iktisat çerçevesinde, bireyler duygu durumlarına göre hareket eden ve bireysel çıkarlarını gözeterek varlıklar olarak tanımlanmaktadır. Rasyonel ve duygularından arınmış bireylerin ele alındığı bu teorilerin açıklanmasına yardımcı olacağına inanırlar (Mullainathan ve Thaler, 2000: 3- 4). Davranışsal iktisat ise, rasyonel insan varsayımını açıklayamayan durumları inceleyerek klasik iktisat teorilerine yeni bakış açıları kazandırmakta ve bu varsayımın çoğu zaman geçersiz olduğunu göstermektedir.

İnsan, tek bir unsura indirilemeyecek kadar karmaşık bir yapıya sahiptir; bu nedenle psikolojik ve sosyal faktörlerin araştırmalara dahil edilmesi gerekir. Bireyin bilgi erişimi, yeterliliği, sosyo-ekonomik durumu ve yaşadığı toplum gibi unsurlar karar verme süreçlerini etkileyen durumlar arasındadır.

Davranışsal iktisat, insan davranışlarını sosyal bilimler bağlamında incelemeyi hedefler. Bu durum, insanların karar alma süreçlerini analiz ederken psikolojik etmenlerin dikkate alınmasının önemli olduğunu ortaya koyar. Davranışsal iktisat, bireyin davranışlarını rasyonel bir çerçevede ele alır ve bireyin psikolojisini etkileyen unsurları ekonomik analizlere entegre eder. Bu şekilde ekonomik analizlerde bireyin psikolojisini etkileyen faktörlerin kullanılması, daha gerçekçi yaklaşımlar ve sonuçlar ortaya koyar.

Ekonomi bilimi, bireylerin ekonomik tercihleri ve bu tercihler sonucunda alınan kararlar ile ilgilenirken; psikoloji bilimi, bu davranışların arkasındaki nedenlere odaklanır. Davranışsal iktisat ise bireylerin tercihlerini ve karar alma aşamalarını inceler. Temelde, davranışsal iktisat, bireyin tüketim ve diğer ekonomik karar verme süreçlerinde yer alan psikolojik etmenleri ve bu süreçleri araştırır. Bireyin ekonomik karar verme sürecindeki davranışına duyusal, sosyal ve bilişsel unsurların etkisini araştırır. Araştırmalar, bireylerin düşünce yöntemlerinin, karar alma süreçlerinde sunulan alternatifler arasında hangi faktörlerin etkili olduğunu incelemektedir. Bireylerin seçeneklerini değerlendirirken pek çok faktörden etkilendikleri ve alternatiflerin sunulduğu şeklinin kararlarını değiştirdiği gözlemlenmiştir (Camerer ve Weber, 2006: 1-3).

2. Davranışsal İktisat İle Geleneksel İktisat Arasındaki Farklar

Ekonominin bir disiplin olarak var olmaya başlamasından bu yana, geliştirilen teoriler her zaman sistemli bir şekilde varsayımlara dayanmaktadır. Sosyal durumların matematiksel bir biçimde açıklanması, bu varsayım ve modelleme teknikleri kapsamında yapılırken, davranışsal ekonominin kuruluşu, bu varsayımların zayıf noktalarını kanıtlayarak ve modelleme yöntemlerinden farklı bir yol izleyerek gerçekleşmiştir. Geleneksel ekonomi ve davranışsal ekonomi, bu özellikleriyle birbirine zıt alanlar olarak görünse de, ele aldıkları ana konu ekonomik kararlar olduğundan, aralarındaki benzerliklerin de göz önünde bulundurulması gereklidir. Geleneksel ekonomi ile davranışsal ekonomi arasındaki farklar ve/veya benzerlikler, Şekil 1.2 ile özetlenebilir.

Geleneksel İktisat		Davranışsal İktisat
Çıkar Maksimizasyonuna Odaklanmış Homo Economicus	İNSAN MODELİ	Hatalara Açık (Error-Prone) ve Daha Duygusal Homo Economicus
Tam Rasyonalite Optimal Rasyonalite	RASYONALİTE	Sınırlı Rasyonalite İrrasyonalite
Tam Enformasyon	ENFORMASYON	Eksik Enformasyon
Optimizasyon/Maksimizasyon Çabası «Maximizers»: Mükemmeliyet	OPTİMİZASYON / MAKSİMİZASYON	Kararlarda Makul Memnuniyet «Satisficers»: Tatmin Olma ; Memnuniyet
Denge (Equilibrium) Teorisi Beklenen Fayda Teorisi (Expected Utility Theory)	DENGE	Dengesizlik / Belirsizlik / Beklenti Teorisi (Prospect Theory)
Pozitif İktisat + Normatif İktisat	ARAŞTIRMA YÖNTEMİ	Pozitif İktisat Yaklaşımı Daha Hakim
Teorik, Analitik, Geometrik (Grafik Ağırlıklı) ve Ampirik Araştırma	METODOLOJİ	Ampirik + Deneysel Ağırlıklı Araştırma
Diğer Disiplinlerden Bağımsız Bir İktisat Bilimi	PERSPEKTİF	İnterdisipliner : İktisat + (Psikoloji + Sinirbilim)

Şekil 1.2. Geleneksel İktisat ve Davranışsal İktisat: Metodoloji ve Yaklaşım Benzerlik ve/veya Farklılıkları

Kaynak: (Aktan ve Yavuzaslan, 2020)

Davranışsal iktisatın ne olduğunu anlamak için, bu alandaki araştırmacıların teorilerini oluştururken hangi varsayımlardan yola çıktıklarını incelemek gerekir. Şekil 1.3'teki “insan modeli”, “rasyonalite” ve “enformasyon” konuları, geleneksel iktisat ve davranışsal iktisat arasındaki varsayımlarda nasıl farklılıklar olduğunu gösterir. Son yirmi yıl içerisinde davranışsal iktisatçılar tarafından yaratılan kavramlar ve teoriler incelendiğinde, bu teorileri test etmek için kullanılan verilere ulaşmanın yöntemlerinin geleneksel iktisattan birçok bakımdan farklı olduğu görülmektedir. Bu yüzden, Şekil 1.2’de yer alan diğer açıklamalar, bu yöntemsel farklılıkları ele almayı amaçlamaktadır.

Geleneksel iktisat ile davranışsal iktisat arasındaki en belirgin fark, bu çalışmanın ilk kısmında belirtildiği gibi, ele aldıkları insan modelinin çeşitliliğidir. Geleneksel iktisat

teorilerinde ekonomik insanın temel özellikleri ise şu biçimde tanımlanır (Ruben ve Dumludağ, 2015):

- Bireyler bencil olup kendi menfaatlerini her şeyin önünde görürler,
- Bireyler her an en yüksek faydayı elde etmeye gayret ederler,
- Bu nedenle bireyler akılcıdır. Çünkü her zaman sahip oldukları kaynakları en etkili şekilde kullanarak kişisel menfaatlerini artırmaya çalışırlar.

Karar vericilerin iktisat teorilerinde sahip olduğu özellikleri açıklamak için homo economicus terimi kullanılmaktadır. Davranışsal iktisat modellerindeki karar vericiler ise daha duygusal bir yapıya sahiptir. Yani, davranışsal iktisat teorilerindeki insan modeli, bireylerin hatalara açık olduğunu ve tuzaklara düşebilecek kararlar alabileceğini öne sürmektedir. Çünkü davranışsal iktisada göre, bireyler hatalar yapabilmekte ve duygusal durumlarına göre her zaman egoist davranmayabilmektedirler. Geleneksel iktisatta, homo economicus'un en fazla fayda sağlayan seçimler yapması, rasyonel bir davranış olarak kabul edilir ve homo economicus tamamen rasyonel bir varlık olarak tanımlanır. Bu nedenle, tüm alternatifleri bilerek en yüksek faydayı elde eden optimal kararları almak mümkün hale gelir. Mükemmel rasyonellik olarak bilinen tam rasyonalite, "bütün seçenekler arasından en iyi olanını seçme" anlamına gelir; yani insanların ne kazanacaklarını ya da ne kaybedeceklerini hesaplayabilmeleri demektir. Ancak gerçek dünyada bireyler, karar alırken zihinsel, sosyal ve duygusal hallerine göre seçimlerinde bulunurlar. Bu bağlamda, davranışsal iktisadın üzerinde durduğu sınırlı rasyonalite kavramı, rasyonellikten uzaklaşan bireyler için öne çıkmaktadır. Simon (1955), insanların mükemmel rasyonellikten uzak kararlar verebileceğini ifade ederken sınırlı rasyonellik tanımını ortaya koymuştur. Bu bireyler duygularından bağımsız hareket edemediği için aldıkları akıl dışı kararlar, davranışsal iktisadın temelini oluşturur.

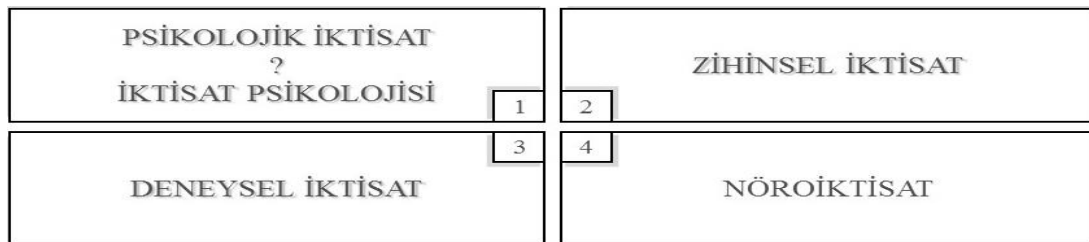
Görüldüğü gibi Şekil 1.3'te; davranışsal ve klasik iktisat teorileri arasında yer alan diğer bir fark, karar vericilerin bilgi seviyeleri ile ilgilidir. Klasik iktisatta karar verici olarak tanımlanan homo economicus kavramı, budur ki, bu tanımın arkasında farklı bir anlam daha yatmaktadır. Homo economicus her türlü bilgiye sahip olduğu kabul edilir ve bu bireylerin hata yapma olasılıkları olmadığı varsayımıyla teoriler geliştirilmiştir. Bununla birlikte, davranışsal iktisat, insanların tamamen bilgiye dayanarak hareket etmesinin imkânsız olduğunu, dolayısıyla sınırlı bilgiyle karar veren bireylerin yanlış ekonomik seçimler yapabileceğini açıklamaya odaklanmıştır.

Klasik iktisat ile davranışsal iktisat modellerinin analizi sırasında kullanılan yöntemlerde de belirgin farklılıklar mevcuttur (Blaug, 1993). Klasik iktisat modellerindeki bireyler, fayda sağlama amacıyla hareket ederken, tercihlerini mükemmellik üzerine kurmayı hedeflemişlerdir. Diğer yandan, davranışsal iktisat modellerindeki bireyler tatmin arayan kişiler olarak değerlendirilmekte ve maksimum fayda yerine yeterli bir memnuniyet ile tercih yapabilmektedirler (Herrnstein ve Prelec, 1991: 145). Şekil 1.3'te net bir şekilde görüldüğü üzere; geleneksel iktisatta optimizasyon ve maksimize etme çabası bulunurken, davranışsal iktisatta ise makul tercihlere yönelim gözlemlenmektedir (Ross, 1998). Bu iki alan arasındaki fark, klasik ve davranışsal iktisat teorilerinin analizi için kullanılan yöntemlerin farklılığının bir nedenidir. Ayrıca, ekonomide denge kavramı açısından geleneksel iktisat ile davranışsal iktisat arasında da farklılıklar mevcuttur. Klasik fiziğin denge mekanizması, geleneksel iktisadın matematiksel analizinin temelini oluşturmakta ve bu denge mekanizmasında optimal bir fayda sağlandığı görülmektedir. Fayda teorisinin analizi sırasında bu denge koşulunun çürütülmesi, davranışsal iktisat alanında ilk Nobel ödülüne, Beklenti Teorisi'nin layık görülmesine neden olmuştur. Geleneksel iktisattaki beklenen fayda teorisinin tersine, beklenti teorisi insanların her an dengeye ulaşan kararlar almak yerine, kazanç ve kayıplar konusunda farklı tutumlar sergilediğini kanıtlamıştır. Sonuç olarak, kararlı bir dengenin yerini, belirsizlik altında değişen karar mekanizmalarının analizi almıştır (Barberis, 2013; Frank ve Bernanke, 2001; Tversky ve Kahneman, 1981; Tversky ve Kahneman, 1986).

Araştırma yöntemleri açısından geleneksel ve davranışsal iktisat farklı yaklaşımlar sergilemektedir ve bu durum normatif (olması gereken) iktisat ile pozitif (var olan) iktisat açısından da gözlemlenebilir. İktisat biliminin, normatif ve pozitif iktisat şeklinde iki ana dalı olduğu bilinmektedir. Normatif iktisatta, ekonomik olay ve davranışlar, nasıl olması gerektiğine odaklanarak ele alınırken, pozitif iktisatta bu durum; “nedir?..”, “ne olmaktadır? ” ve “nasıl olmaktadır? ” sorularını yanıtlayan bir perspektifle irdelenmektedir. Pozitif iktisatta ekonomik olayların test edilebilir olması, bu sonuçların bilimsel araştırmalarla çürütülebilmesine olanak tanır. Ancak normatif iktisat değer yargıları test edilemez ve bilimsel düzeyde reddedilemez. Normatif iktisada ait kuralları belirleyici yaklaşımlar, betimleyici yaklaşımlara oranla daha yaygın olarak kabul görmektedir. Kullanılan yöntemler, davranışsal iktisadın pozitif iktisat alanında öne çıkmasını sağlamakta (Friedman, 1959). Pozitif bilimin temel hedefi ise, daha önce gözlemlenmemiş gerçeklerle ilgili geçerli ve anlamlı tahminler yapmaya yönelik teoriler veya hipotezler geliştirmek olduğundan, davranışsal iktisadın pozitif araştırma yöntemlerini benimsemesi son derece mantıklıdır.

Şekil 1.2'de görülen bir diğer farklılık ise; geleneksel iktisatta teorik, geometrik (grafik ağırlıklı) ve ampirik araştırmalar yapılırken, davranışsal iktisadın ampirik araştırmanın yanı sıra deneylerle de ilgilenmesidir. Geleneksel iktisatta, grafiklerle açıklanan bir teorik bakış açısıyla teoriler geliştirilirken, davranışsal iktisatta, sosyal bilimlere uygun olmadığını düşündükleri deney ve gözlemlerle oluşturulan modelleme anlayışı oldukça yaygındır. Bu ayrım, geleneksel ve davranışsal iktisat arasındaki en önemli farklardan birini teşkil etmektedir. Ayrıca, geleneksel iktisat teorilerinin tümdengelim bir yaklaşımla değerlendirilmesi, metodolojik bir ayrışma olduğunu göstermektedir. Geleneksel iktisat, genel yasalar biçiminde formüle edilen teorilerini tümdengelim yöntemiyle analiz eder. Davranışsal iktisat ise, bireysel davranışların ekonomik kararlar üzerindeki etkisini gözlemler ve deneylerle destekleyerek inceler. Bu yöntemlerin kullanılması, davranışsal iktisadın diğer bilim alanlarıyla etkileşim içinde olmasına neden olmuştur. Geleneksel iktisat, temelde diğer bilimlerden bağımsız bir perspektifle ilerlerken, davranışsal iktisat psikoloji ve nöroloji gibi disiplinlerden de etkilenecek kendini geliştirmiştir. Ricciardi (2008), disiplinler arası ilişkiyi geniş bir çerçevede ele alarak davranışsal iktisadın sosyoloji, sosyal psikoloji hatta antropoloji gibi alanlarla olan bağlantısının da göz önünde bulundurulması gerektiğini vurgulamaktadır.

Geleneksel iktisat teorilerinin tersine, davranışsal iktisat günümüzde yaşanan veya gözlemlenen ekonomik olay ve süreçleri inceleyen bir alandır (Gilad, Kaish ve Loeb, 1984). İnsanların davranışları, kararları ve tercihleri üzerine yapılan araştırmalar, akıl-dışı tutumları, önyargıları ve yanılırları anlamak için zihinsel psikoloji ve sinirbilim alanındaki deneyleri dikkate almayı gerektirebilir (Aktan, 2020: 66-67). Davranışsal iktisadın bu diğer disiplinlerle olan ilişkilerinin yanı sıra, diğer iktisat alanlarıyla olan bağlantıları da Şekil 1.3'te gösterilmektedir.



Şekil 1.3. Davranışsal İktisat ile Yakınlık/Benzerlik İçinde Olan Diğer İktisat Disiplinleri

Kaynak: (Aktan ve Yavuzaslan, 2020)

Ekonomi ile psikoloji disiplinleri arasında güçlü bir bağlantı oluşturma konusunda önemli bir katkı sağlayan George Katona, 1951 yılında yayımlanan "Psikolojik İktisat" adlı eserinde, ekonomistlerin insan davranışlarını sürekli dikkate aldıklarını düşündüklerini ve saf

teorinin psikolojik varsayımlara dayandığını iddia ettiklerini belirtmiştir. Ancak, aslında bu kabul ve sonuçların gerçekçi olmadığını ileri sürmüştür. Katona, psikolojiyi göz ardı eden ekonominin önemli süreçleri açıklama konusunda yetersiz kalacağını, bunun yanı sıra ekonomiyi dikkate almayan psikolojinin de birçok önemli insan davranışını açıklamada yetersiz olacağını vurgulamıştır.

İnsanın çevresini algılaması ve zihninde oluşturma süreçlerine zihinsel psikoloji denir. Bu alan, algı, düşünme, öğrenme, hafıza ve hayal etme gibi zihinsel süreçleri inceleyerek insanın dünyayla nasıl uyum sağladığını analiz eder. Bu zihinsel süreçler doğrudan gözlemlenemez; ancak zihinsel psikoloji üzerine yapılan çalışmalar, insan davranışlarının arkasındaki faktörler hakkında bilgi sağlamaktadır. Zihinsel psikolojinin araştırma alanına giren zihinsel yanılgılar ise karar alma sırasında mantıksal düşünceden sistemli bir şekilde (rastgele olmayan ve dolayısıyla tahmin edilebilir) sapmayı ifade eder. Bu nedenle, davranışsal ekonominin zihinsel psikolojiden etkilenen bir alan olduğu söylenebilir. 1934 yılından beri faaliyet gösteren ve eğitim ile araştırma yardımlarıyla tanınan Sloan Vakfı'ndan psikolog Eric Wanner da bu noktayı belirtmiş ve ekonomik karar alma sürecinde zihinsel psikolojinin uygulandığını, bu nedenle bu alandaki çalışmaların "Davranışsal İktisat" değil "Zihinsel İktisat" olarak adlandırılması gerektiğini savunmuştur. Zihinsel iktisat, insanların kafasındaki ekonomik süreçleri tanımlar. Pratikte, zihinsel iktisat ayırt edici bir veri türü ile tanımlanır. Bu veriler, tahminler, varsayımlar üzerine kurulu seçimler, bilişsel beceriler ve tutumları kapsamaktadır.

Davranışsal iktisat, iktisadi insan varsayımı ile gerçek insanların ekonomik seçimleri arasındaki tutarsızlıkları ortaya koymak için psikoloji, sosyoloji, antropoloji, nöroloji ve diğer alanlardan gelen teoriler ve bulgulara dayanarak deneysel araştırmalardan yararlanma eğilimindedir. İktisat biliminde deneysel yöntemlerin yaygın kullanımının artmasıyla, teknoloji sınırları zorlanmış ve sinirbilimden alınan tekniklerin daha fazla kullanımı, ekonomiyi sinirbilim ile harmanlayan nöro-iktisat alanının doğmasına yol açmıştır. Gelişen teknolojiler sayesinde, yakın dönemde hızla ivme kazanan nöroiktisat araştırmalarının, ekonomik karar verme süreçlerini anlamaya yönelik önemli katkılar sunduğu gözlemlenmektedir (Ruben ve Dumludağ, 2015: 47).

Son zamanlarda, davranışsal iktisat alanında çalışan araştırmacılar, bir doktor kadar olmasa da işlevsel Fonksiyonel Manyetik Rezonans Görüntüleme (fMRI) aracılığıyla beyin taramaları yapmaktadır. Bu cihaz sayesinde bireylerin beyinlerinin hangi alanlarının bir tepki

veya karar sırasında aktif hale geldiğini inceleyen çalışmaların öneminin her geçen gün arttığı dikkate değer (Demirel ve Artan 2016: 2). fMRI ile gerçekleştirilen görüntülemelerde, risk ve belirsizlik altında karar alma, zamanlar arası seçim, alışveriş davranışı ve oyunlardaki stratejik hareket gibi çeşitli ekonomik aktivitelerin analizi yapılmaktadır. Davranışsal iktisat alanının bu kadar dikkat çekici hale gelmesinin sebeplerinden biri de, farklı yöntemlerle elde edilen analiz veya test sonuçlarının başarılı bir şekilde birleştirilmesidir (Angner, 2016: 8).

3. Davranışsal İktisat Teorileri

3.1. George Katona'nın İktisadi Düşünce Anlayışı

Katona'nın çalışmaları, ekonomik süreçte belirleyici olan insan davranışını açıklamak ve tahmin etmekle ilgilenmektedir. Katona, mevcut iktisat teorisinin psikolojik varsayımlarının ekonomik davranışları yeterince açıklayamadığını savunmaktadır. Bunun temelinde, gerçek hayattaki insanların davranış ve koşullarının göz önünde bulundurulmaması yer almaktadır. Katona, davranışsal iktisatta üç temel unsura odaklanmıştır: motivasyon, tutum ve beklentiler. Ayrıca, ekonomik sonuçlardan çok karar verme süreçlerine daha fazla ilgi duymakta; gözlemler ve deneyler yoluyla elde edilen verilere dayalı ampirik bir yaklaşım izlemektedir (Hosseini, 2011).

Katona'nın davranışsal araştırma yaklaşımı, mevcut durumlar üzerine inşa edilmiştir. Ekonomik davranışları, mevcut durumlarla çelişen varsayımlar yerine deneysel verilere dayalı olarak açıklamaya çalışmaktadır. Bu verilere dayanarak, gözlem ve ölçümlere göre değişkenlik gösterebilen hipotezler geliştirilmesi önerilmektedir. Ekonomik davranışlar doğru bir şekilde anlaşılabilirse, geçmiş ve gelecekle ilgili mantıklı sonuçlar çıkarmak mümkündür (Kırmızıaltın, 2021). Katona, rasyonel insan için yapılan önermelerin, gerçekçi olmayan modellere dayandığını belirtmektedir (Katona, 1953). Davranışsal veya psikolojik iktisatta analize, gerçek dışı ekonomik modellerden türetilen rasyonel davranış verisi ile başlanmamalıdır. Katona'nın rasyonalite anlayışına göre, tüketici deneyimlerden etkilenen bir bireydir. Tutumları, normları ve alışkanlıkları ile mensubu olduğu gruplar, kararlarını etkilemektedir. Temel kurallara uymak, kısa yollar seçmek ve rutin davranmak eğilimindedir. Ancak, akıllı karar verme yeteneğine de sahiptir. Bir durum gerçekten önemli olduğunda, birey durum üzerine düşünerek en iyi seçeneği değerlendirebilecek kapasitededir (Hosseini, 2011).

Katona için tüketici, gelire bağılı kararlar almakla birlikte, müdahaleci değişkenlerden etkilenen önemli bir faktördür. Bu nedenle, tamamen bağımsız bir değişken olarak ele alınamaz; aynı zamanda ekonomiyi etkileyen unsurlardan biridir (Ruben ve Dumludağ, 2015).

Katona'nın yaklaşımı, vergi mükelleflerinin ekonomik kararlarını yalnızca mali cezalar veya teşvikler üzerinden değil, aynı zamanda motivasyon, tutum ve sosyal normlar gibi psikolojik etmenler çerçevesinde değerlendirmeyi mümkün kılmaktadır. Bu perspektif, vergi otoritelerinin mükellef davranışlarını anlamasına ve uyumu artıracak politikaları bireylerin psikolojik ve sosyal özelliklerini dikkate alarak tasarlamasına imkân tanır. Böylece vergi uyumunu sağlamak için sadece yaptırımlara dayalı mekanizmalar yerine, bilinçlendirme, normların güçlendirilmesi ve karar süreçlerine yön verme gibi daha etkili stratejiler geliştirilebilir.

3.2. Herbert Simon'un İktisadi Düşünce Anlayışı

1950 yılına gelindiğinde, Nobel ödülü sahibi iktisatçı Herbert Simon, psikoloji ile ekonomiyi birleştirmeye çalışmaya başlamıştır. Simon, bireylerin "sınırlı rasyonellik" anlayışını kabul eden ve bilişsel süreçleri somutlaştıran ekonomiye dair teoriler geliştirmiştir. Bu öneri, iktisatçıların matematiksel yöntemlerle iktisadı daha derinlemesine incelemeye başladıkları bir dönemde ortaya çıktığı için itibar görmemiştir. Rasyonelliğin en yaygın şekli sınırlı rasyonellik olarak bilinmektedir. Herbert Simon'un 1955'te tanımladığı sınırlı rasyonellik, insanların davranışlarının, bilişsel becerilerin ve bilgi ile zamanın kısıtlarından etkilendiğine dikkat çekmiştir. Simon, uzun yıllar boyunca iktisatçılar tarafından daha çok bir psikolog olarak görülmesine rağmen, organizasyonların karar alma süreçlerine dair yaptığı önemli çalışmalar sayesinde 1978 yılında Nobel İktisat Ödülü'nü kazanmıştır (Demir, 2013).

Simon, insanın karar alma süreçlerinin açıklanmasında psikoloji ve sosyoloji bilgilerinin eksik olamayacağını belirtmektedir (Augier ve March, 2002). Davranışsal ekonomi, bu nedenle psikolojiyi aşarak sosyolojik ve antropolojik bilgilerin ekonomik davranışları anlamak için de dahil edilmesini gerektirir. Davranışsal iktisada göre, bireyler her zaman mantıklı, hedef odaklı, kendini kontrol edebilen, bencil ya da egoist olmayabilirler. Davranışsal iktisat, bireylerin seçimlerinde neoklasik iktisat kurallarından ne ölçüde ve nasıl uzaklaştıklarını inceleyen bir alan olmuştur (Hosseini, 2003). Simon'un temel sorunu, neoklasik iktisadın rasyonellik anlayışıdır. Neoklasik iktisatta rasyonel birey, yararını en üst düzeye çıkaran mükemmel düşünme ve hesaplama yeteneğine sahip bir karar mekanizmasıdır (Kırmızıaltın, 2021). Simon, neoklasik iktisadaki bu insan varsayımının hatalı olduğunu öne sürmektedir.

İnsan, neoklasik iktisattaki gibi daima en yüksek faydayı seçemez, çünkü karar verme aşamasında karşılaştığı çeşitli kısıtlamalar vardır. Simon'un davranışsal iktisadı da bu kısıtların varlığından kaynaklanmaktadır. Simon'a göre, insanın sınırlamaları ve çevresinin etkileri göz önünde bulundurularak "tatmin eden" sonuç, karar verme kriteri olarak sunulmaktadır. Bununla birlikte, birey genellikle seçim amacını basitleştirir ve sonuçları "tatmin eden" ya da "tatmin etmeyen" kriterlerine göre değerlendirir, en iyi sonuçları esas almaz (Simon, 1955). Bu durumda, bireyin davranışlarının doğru bir şekilde analiz edilebilmesi için, en iyi ya da maksimum sonuçlar yerine tatmin edici sonuçlara ulaşmayı hedefleyen seçimler üzerinde durulmalıdır (Kırmızıaltın, 2021).

Simon, davranışsal iktisadı bilişsel yetenekler ile iktisat ilişkisi çerçevesinde ele almaktadır. Simon, yaygın olarak kabul edilen rasyonalite anlayışının, bireylerin bilişsel kapasitelerinin sınırlı olmasından dolayı geçerli olamayacağına inanmaktadır. Bunun yerine, alternatif bir rasyonalite kavramı önermektedir: Prosedürel rasyonalite (Kırmızıaltın, 2018).

Simon tarafından tanımlanan iki tür rasyonalite bulunmaktadır: Tözel rasyonalite ve prosedürel rasyonalite. Tözel rasyonalite, optimal davranış olarak adlandırılır ve “verilerin hedeflere uygun bir şekilde ulaşması” olarak tanımlanır. Prosedürel rasyonalite, bireylerin sınırsız hesaplama ve muhakeme yeteneği ile tam bilgiye sahip olamayacakları temelinden hareketle, bireyin optimal sonuçlara ulaşmasını değil, eylem seçim aşamasında uygun prosedürleri müzakere etmesi gerektiğini ifade eder. Prosedürel rasyonalite, insanların bilişsel muhakeme yeteneklerindeki sınırlılıkları ön plana çıkarır; insanlar, maksimum sonuçları elde etmek için gerekli bilgi kapasitesine ve hesaplama becerisine sahip değildir. Bilgi kapasitesi, sadece seçimlerin sonuçlarını etkileyen eksik ve belirsiz çevresel faktörlerden kaynaklanır (Simon, 1986).

Bireyin algı ve bilişsel yeteneği, Herbert Simon'a göre sınırlıdır çünkü zihin sınırlı bir kaynaktır. Bu nedenle zihin, bilişsel süreçte optimum noktaya ulaşırken yetersiz kalır. Bireyler, bu sınırlı bilgi ve hesaplama güçleriyle optimal sonuca ulaşmaya çalışırken, zihinsel sınırlarının bir uzantısı olarak belirli prosedürleri takip ederler. Bu yüzden, prosedürel rasyonalite açısından en iyi sonucu elde etmekten ziyade, bireyin sınırlılıkları dikkate alınarak çözümler üretmek önemlidir (Weirich, 2004). Kısacası, “insanlar sınırlı rasyonaliteye sahiptir” fikrinden hareket etmek gerekmektedir. Simon'un sınırlı rasyonalite önerisi, davranışsal iktisat için önemli bir temel oluşturmuş ve bu alanda Kahneman, Tversky ve Thaler'ın çalışmaları ile genişlemiştir (Kırmızıaltın, 2018).

Simon'un sınırlı rasyonellik ve prosedürel rasyonelite kavramları, vergi mükelleflerinin bilişsel sınırlılıklarını ve çevresel belirsizliklerini dikkate alarak karar verdiklerini gösterir. Bu bağlamda, vergi politikaları yalnızca cezai veya mali mekanizmalara dayanmak yerine, mükelleflerin bilişsel sınırlılıklarını ve prosedürel karar süreçlerini dikkate alacak şekilde tasarlanmalıdır. Böylece, vergi uyumunu artırmak için bireylerin karar alma süreçlerini anlamak, onlara uygun bilgi sağlamak, karmaşıklığı azaltmak ve davranışsal yönlendirmeler geliştirmek mümkün olur. Simon'un yaklaşımı, vergi otoritelerinin mükelleflerin gerçekçi davranışlarını analiz ederek daha etkili ve uygulanabilir uyum stratejileri geliştirmesine olanak tanımaktadır.

3.3. Amos Tversky ve Daniel Kahneman'ın İktisadi Düşünce Anlayışı

İkinci nesil davranışsal iktisadın en belirgin katkısı, Tversky ve Kahneman'ın 1974'te Science dergisinde gerçekleştirdiği belirsizlik altında karar alma üzerine olan araştırmasıdır. Ayrıca, 1979 yılında Econometrica'da yayımladıkları "Prospect Theory: Decision Making Under Risk" başlıklı makale, beklenen fayda modelinin eksikliklerini ortaya koymuş ve bu kusurları açıklamak için psikolojik ilkelere başvurmuştur. Bu çalışma, davranışsal iktisadın kabul görmesinde önemli bir dönüm noktası olmuştur (E. Ruben ve Dumludağ, 2015). 1970'lerde bilişsel psikologlar, iktisadi karar verme ve muhakemeyi birleştirerek dikkat çekici teoriler geliştirmeye başlamışlardır. Beklenen fayda teorisine karşı olan farklılıklarla birlikte, Daniel Kahneman ve Amos Tversky, Beklenti Teorisi'ni geliştirerek iktisat alanında yeni bir devrin başlangıcını yaratmışlardır. Bu gelişme, Simon'un sınırlı rasyonelite kavramının daha sağlam bir şekilde kabulünü sağlamıştır.

Kahneman ve Tversky, insanların gerçek hayatta karar alırken sıkça hatalar yaptığını, ancak ana akım iktisat teorisinin bu hataları göz ardı ettiğini belirtmişlerdir. Böylece, ana akım iktisadın karar verme süreçlerinin gerçek yaşamla ilgisinin olmadığını vurgulamaktadırlar. Bu durum, ana akım iktisadın mükemmel rasyonelite anlayışına karşı bir eleştiri niteliğindedir. Kahneman ve Tversky'nin davranışsal iktisadı, insanların her zaman mükemmel karar verici olmadıkları gerçeğini incelemektedir (Kahneman ve Tversky, 1979).

Kahneman ve Tversky, akıl yürütmekten ziyade hızlı düşünebilme gibi davranışsal özelliklerin, insanlarda sistematik hatalı yargıların sıkça görülmesine yol açtığını vurgulayarak, karar alma sürecini etkileyen birçok sorunu araştırmışlardır. Bu çerçevede Beklenti Teorisi'ni geliştirmişlerdir (Ruben ve Dumludağ, 2015).

Kahneman ve Tversky'nin davranışsal ekonomi anlayışı, Herbert Simon'un yaklaşımından farklıdır. Simon, geleneksel ekonominin, beklenen fayda teorisine dayanan rasyonel seçim anlayışındaki birey varsayımını anlamsız bulur. Ancak Kahneman ve Tversky, beklenen fayda teorisinin rasyonel seçimlerin normatif bir çerçevesi olarak kabul edilebileceğini savunur. Buna göre, bu teori sadece normatiftir ve gerçek insan davranışını hatasız bir şekilde tanımlamaz. İktisatçılar, normatif teoriyi bırakmak yerine buna uygun bir tanımlayıcı çerçeve geliştirmelidir (Heukelom, 2014). Diğer bir farklılık ise ilişkidir. Simon, bilişsel yetenek ile ekonomi arasında bir ilişki kurar ve bireyin bilişsel kapasitesinin yetersizliğine dikkat çeker.

Kahneman ve Tversky ise bilişsel yetenek ile ekonomi ilişkisine ek olarak psikoloji ile ekonomi arasında da bir bağlantı kurar ve insan davranışını açıklarken ortaya çıkan hataların düzeltilmesi için davranışsal psikolojinin değerli araçlar sunabileceğini vurgular. Genel olarak, Simon normatif teorisinin terk edilmesini önerirken, Kahneman ve Tversky tanımlayıcı araştırmalarla normatif teorisinin iyileştirilmesini savunmaktadır (Kırmızıaltın, 2018).

Kahneman ve Tversky'nin Beklenti Teorisi, vergi mükelleflerinin risk algısı ve karar alma süreçlerindeki psikolojik önyargılarını anlamayı sağlar. Bu sayede vergi politikaları, sadece cezai mekanizmalara değil, bireylerin psikolojik eğilimlerini ve risk algılarını dikkate alacak şekilde tasarlanabilir; böylece vergi uyumu artırılabilir ve mükelleflerin karar alma süreçleri daha gerçekçi biçimde yönlendirilebilir.

3.4. Richard Thaler'in İktisadi Düşünce Anlayışı

Yıllar geçtikçe davranışsal iktisadın gelişimi, birçok araştırmacının birlikte yaptığı çalışmaların bir sonucudur. Bu alanda ilk ortaya çıkan ve etkili olan kişilerden biri, 2017 yılı Nobel Ekonomi Ödülü'nü alan Richard Thaler'dir. Thaler, ana akım iktisadın öne sürdüğü ve geleneksel rasyonellikle açıklanamayan çeşitli anormallikleri tanımlayıp kanıtlamıştır. Ayrıca, psikolojik olarak daha gerçekçi temellere dayanan yeni tür modeller de geliştirmiştir. Thaler'in davranışsal iktisada kattığı en önemli unsurlardan biri, insanlara daha iyi ekonomik seçimler yapmanın yöntemlerini ve politika yapıcılara rehberlik edecek yönlerini göstermesidir (Barberis, 2013).

Thaler, Beklenti Teorisi'nin sağladığı bulgularla ilerlemektedir. Ana akım iktisadın tanımladığı ideal insan ile Beklenti Teorisi'nde tanımlanan hata yapan insan arasındaki ayrımı “econ” ve “insan” olarak dile getirmiştir (Thaler ve Sunstein, 2017).

Thaler, davranışsal iktisadın merkezine ana akım iktisadın bahsettiği “econ”dan ziyade insanı yerleştirerek, ekonomik kararlar sırasında yapılabilecek hatalar, duygular ve bilişsel yeteneklerin dikkate alınması gereken bir seçim teorisi oluşturulmasının önemini vurgulamaktadır. Thaler’ın davranışsal iktisada olan en önemli kavramsal katkıları; sahip olma etkisi, zihinsel muhasebe ve batık maliyet etkisidir. (Kırmızıaltın, 2021).

Richard Thaler’ın yaklaşımı, vergi mükelleflerinin davranışlarını insan merkezli ve psikolojik temelli analiz etmeyi mümkün kılar. Sahip olma etkisi, zihinsel muhasebe ve batık maliyet gibi davranışsal eğilimler, mükelleflerin vergi ödeme kararlarını etkiler. Bu nedenle, vergi politikaları ve teşvikler, yalnızca zorlayıcı değil, bireylerin psikolojik ve bilişsel özelliklerini dikkate alacak şekilde tasarlanırsa vergi uyumu artırılabilir ve mükelleflerin vergiye yönelik tutumları daha etkin biçimde yönlendirilebilir.

4. Vergi Uyum ve Davranışsal İktisat

Friedland ve diğerleri (1978) gerçekleştirdikleri deneysel araştırma sonucunda birçok faktörün, örneğin vergi oranları, vergi ceza sistemleri, kamu hizmetlerinin sunumu, sosyal normlar ve adalet anlayışının, vergi uyum kararlarını etkilediğini ortaya koymuşlardır. Vergi uyumunu inceleyen davranışsal iktisat teknikleriyle yapılan bu ilk çalışma, vergi uyumunun anlaşılmasını kolaylaştırmıştır. Bu bağlamda uygulanan yöntemler, vergi uyumu ile sosyo-psikolojik unsurlar arasındaki ilişkiyi analiz etme imkânı sunmuştur (Leicester vd., 2012: 81).

Kahneman ve Tversky’nin geliştirdiği beklenti teorisi çerçevesinde vergi uyum davranışları farklı bir bakış açısıyla incelenmektedir. Beklenti teorisinin davranışsal iktisadın gelişimine olan katkısı göz önüne alındığında, vergi yükümlülüğünün kayıp yerine bir kazanç olarak değerlendirilmesi durumunda vergi uyumunun artacağı vurgulanmaktadır (Kornhauser, 2007: 145). Kahneman ve Tversky perspektifinden bakıldığında, referans noktası vergi kaçırma etkileyen bir faktör olmaktan çıkarılınca, vergi kaçırma durumu daha az çekici hale gelmektedir. Beklenti teorisi açısından, insanlar için kayıp yaşamaktan kaçınmak, daima kazanç elde etmekten daha önemli görünmektedir. Bu nedenle vergi mükellefleri, yakalanma riskinin getirdiği olumsuz sonuçları, vergi kaçırmanın sağlayacağı avantajdan daha değerli bulacaklardır. Bu bağlamda, vergi idaresinin referans noktalarını vergi uyumunu artıracak şekilde yönlendirmesi mümkündür (Leicester vd., 2012: 84).

Bilişsel psikoloji ve onunla bağlantılı olarak gelişen davranışsal iktisat odaklı araştırmalar, sosyal çevredeki etkileşimler, sosyal normlar, sınıf yapıları, kültür ve toplum/

birey ilişkileri dahilinde ortaya çıkan içsel motivasyonu, vergi uyum davranışını açıklamaya yönelik çalışmalarda incelemektedir. Bu tür araştırmalar, vergi uyumu üzerinde geleneksel modeli (caydırma politikaları) yeniden ele alan veya bu modeli genişleten araştırmalar olarak değerlendirilmektedir (Çevik, 2012: 261-262). Mükelleflerin algı, tutum ve davranışlarının önceden belirlenmesi için bilişsel yaklaşımların kullanılması, etkili ve verimli vergi politikalarının geliştirilmesine katkıda bulunmaktadır. Son zamanlarda sadece baskı ve ceza temelli vergi politikalarından çok, mükelleflerin psikolojik ve bilişsel süreçlerine odaklanan politikalar da göz önünde bulundurulmaktadır (Kitapçı, 2016: 57).

Davranışsal iktisat, vergi uyumunu ele alırken kamu maliyesinin bir alt dalı olarak davranışsal kamu maliyesi ya da sınırlı bir anlamda vergi psikolojisi gibi çalışma alanları ortaya çıkmaktadır. Mali olayların, bireylerin tutumları ve davranışları üzerindeki etkisini inceleyen disipline, davranışsal kamu maliyesi denir (Kitapçı, 2017: 441). Vergi psikolojisi, bireylerin tutumlarının, davranış normlarının, mali bilinçlerinin ve adalet algılarının, vergi ödeme tutumları üzerinde önemli bir etki yarattığını belirtmektedir (James ve Edwards, 2014: 3). Başka bir ifadeyle, davranışsal unsurların vergi uyumu ya da uyumsuzluğu üzerinde etkisi bulunmaktadır. Davranışsal yaklaşım, vergi yükümlülerinin hareketlerini anlamada, rasyonel varsayımlardan daha geniş bir bakış açısını savunmaktadır (James, 2012: 347).

Vergi psikolojisi çalışmaları, vergi mükelleflerinin vergiye yönelik algıları ve bu konudaki tutum ve davranış süreçlerini incelemektedir. Vergi mükelleflerinin vergi ödeme kararlarını yalnızca çıkar motivasyonları ile vermedikleri, aynı zamanda çeşitli sosyal ve psikolojik faktörlerin de etkili olduğu ifade edilmektedir. Vergi uyumu veya uyumsuzluğu, sadece vergi oranları ve denetim ihtimallerinin bir sonucu değil, aynı zamanda kişilerin uyum veya vergi kaçırma arzularını da içeren bir durum olarak tanımlanmaktadır (Torgler, 2003a: 80-81). Bu nedenle, vergi uyumunu güçlendirmek için, vergi mükelleflerinin karşılaştığı ekonomik maliyetlerin yanı sıra etik ve ahlaki maliyetlerin de dikkate alınması gerekmektedir (Kitapçı, 2016: 442).

Davranışsal kamu maliyesi, geleneksel kamu maliyesi yaklaşımının rasyonellik varsayımını sezgisel stratejiler ve eğilimler ile esnetmeyi önermektedir. Sezgisel stratejilerin incelenmesi, deneysel araştırmaların kamu maliyesi teorisine entegre edilmesi ile mümkün olmaktadır. Toplum refahını artırmak için uygulanacak kamu maliyesi politikaları, ancak bireylerin tutum ve davranışlarının anlaşılması ile geliştirilebilir. Bireylerin davranışlarının anlaşılması, klasik ekonomi teorisinin katı varsayımlarına dayalı olarak insanları nesneleştirme iddiaları etrafında gerçekleştirilmesi oldukça zordur (Loewenstein ve Thaler, 1989). Davranışsal

ekonomi alanındaki deneysel yaklaşımlar, bireylerin karar verme süreçlerini ve davranışlarını anlamının yanı sıra, vatandaşlarla güçlü bir iletişim kuran yeni kamu finansmanı modellerinin geliştirilmesine imkân tanımaktadır (Bernheim ve Rangel, 2005). Bu nedenle, son zamanlarda davranışsal eğilimleri göz önünde bulundurarak kamu maliyesi teorisini güncel hale getirmek için önemli çabalar sarf edilmektedir. Vergi mükelleflerinin vergilerle ilgili algıları, tutumları ve davranışları hakkında önceden bilgi sahibi olmak ya da bu konuda tahminlerde bulunmak, vergi politikalarının oluşturulması ve vergi uyum seviyesinin artırılması açısından önemlidir.

Bu aşamada, bireylerde var olan öfke, nefret, duygusal kazanımlar, hayırseverlik duygusu, suçluluk hissi, utanç, riskten kaçınma, sosyal normlara uyum sağlama isteği, başkalarının duygularını anlama yeteneği ve güçlü sosyal ilişkiler gibi farklı davranış biçimlerinin, vergi ödeme tutumları ve davranışlarındaki değişiklikler üzerindeki etkileri incelenebilir. Bu bağlamda, davranışsal kamu maliyesi, sınırlı rasyonellik ve ters seçim problemlerini ele almak için sunduğu alternatif yöntemlerle toplumsal refahı artırmak amacıyla imkanlar sağlamaktadır.

Toplumsal refahın oluşturulmasında kamusal malların özelliklerinin incelenmesi önemli bir konu olduğu için üzerinde durulması gerekmektedir. Kamusal malların dışlanmaz olduğu düşünüldüğünde, geleneksel iktisat teorisi çerçevesinde, herkesin bedavacı bir tutum sergileyerek bu malların finansmanına katkıda bulunmak istemeyeceği, diğer bir deyişle vergi ödemek istemeyeceği öngörülmektedir. Klasik iktisat teorisine göre, rasyonel bir bireyin her zaman faydasını maksimize etmek için bedavacı davranması beklenir.

Bu öngörünün arkasındaki temel sebep, kamusal malların finansmanında psikolojik unsurların göz önünde bulundurulmamasıdır. Oysa, davranışsal yaklaşım, kamusal malların neden ve nasıl tüketildiğinin anlaşılmasına yönelik araştırmacılara faydalı araçlar sunmaktadır (Alm ve Jacobson, 2007: 130).

Davranışsal iktisatçılar, mevcut ekonomik teorilerin kamu malının finansmanı ile ilgili analizlerde yetersiz kaldığını savunmaktadırlar (Loewenstein ve Thaler, 1989). Bunun sebeplerinden biri, bireylerin günlük hayatlarında herhangi bir zorunluluk olmaksızın kamusal kaynaklara gönüllü katkıda bulunmalarının yaygın olmasıdır. Davranışsal yöntemleri kullanan araştırmacılar için, bu kişileri katkı yapmaya yönlendiren temel etken, psikolojik farkındalıktır (Korobkin ve Ulen, 2000: 1139). Davranışsal iktisat açısından bireyler sürekli olarak olasılık hesapları yapmazlar; daha çok indüktif yöntemler ve eğilimler doğrultusunda hareket ederler. Bu şartlar altında, ekonomik ajanların tatmin arayışları doğrultusunda kamusal mal

finansmanına gönüllü olarak katkıda bulunmaları mümkündür (Korobkin ve Ulen, 2000: 1140-1141).

Vergi sistemlerinin tasarımı aşamasında, sosyal refahı maksimize etme amacı ile sıkça ele alınan konulardan biri esnekliktir (Congdon vd., 2009: 376). Geleneksel iktisat perspektifinde esneklik, yalnızca davranışsal tepkilerin basit ve parametrik bir şekilde tanımlanması ile ilgilidir. Oysa, davranışsal iktisat esnekliği etkileyen sosyo-psikolojik faktörlere odaklandığı için daha kapsamlı araştırmalar yapılmasına olanak tanır (Congdon ve diğerleri, 2009: 376). Davranışsal yaklaşım içerisinde gerçekleştirilen vergi uyumu araştırmalarında sorulan bir diğer önemli soru “Vergi açıklarının nasıl en aza indirilebileceğidir.” Beklenen ve elde edilen vergi gelirleri arasındaki farkı temsil eden vergi açığı, vergi kaçırma ya da vergiden kaçınma gibi uyumsuzluklardan kaynaklanabilir (Leicester vd., 2012: 81).

5. Rasyonel Beklentiler ve Vergi Uyumu Üzerine Etkisi

Vergi uyumunu etkileyen unsurlar, ekonomik ve mali etkenlerle birlikte ekonomi dışı etkenler olarak sınıflandırılabilir. Ekonomik ve mali etkenler, genellikle gelir düzeyi, vergi oranları, denetim olasılıkları ve cezalar gibi unsurlardır. Ancak ekonomi dışı etkenler, bazı araştırmacılar (Barbuta-Mişu, 2011) tarafından (1) vergilere yönelik tutumlar, (2) bireysel, toplumsal ve ulusal normlar, (3) vergi sisteminin adaletinin algısı şeklinde tanımlanırken; diğer bazı yazarlar (Aktan ve Çoban, 2012) tarafından sosyal, kültürel ve kurumsal faktörler, yönetim ve siyasi etkiler, dini ve etik unsurlar olarak görülmektedir. Bireylerin vergiye yönelik tutum ve davranışlarını belirleyen nedenler, geleneksel vergilendirme teorisi çerçevesinde ele alınmıştır. Bu teoride, gönüllü vergi uyumunu etkileyen en kritik unsurlar, ekonomik ve mali etkenler olarak öne çıkar. Diğer sosyal, kültürel, kurumsal, dini ve etik unsurlar genellikle yeterince incelenmemiş ya da göz ardı edilmiştir. Son yıllarda, vergi psikolojisi alanında yapılan araştırmalar, söz konusu ekonomi dışı etkenler üzerine daha fazla teorik, analitik, deneysel ve ampirik çalışma gerçekleştirildiğini göstermektedir (Aktan ve Çoban, 2012: 199-200).

Bruno Frey’in 1970’li yılların başında yazdığı eser, Kahneman’ı ekonomi biliminin psikolojik varsayımlarıyla tanıştırmıştır. İktisat teorisinde insanın rasyonel ve bencil olduğu, tercihlerinin sabit kalacağı ifadesine oldukça şaşırılmış olan Kahneman, profesyonel bir psikolog olarak yazılanların hiçbir kısmına inanmasının imkansız olduğunu dile getirmiştir (Kahneman,

2003a: 162). Daha sonra Kahneman ve Tversky, insanların risk ve belirsizlik içerisinde karar alırken genellikle rasyonel bir şekilde davranmadıklarını ortaya koyan birçok deneme gerçekleştirmiştir. Kahneman ve Tversky, 1979 yılında yayımladıkları çalışmada, beklenen fayda teorisini çürütüp insanların risk ve belirsizlik altında nasıl karar verdiklerini açıklayan yeni bir teoriyi, beklenti teorisi olarak adlandırmışlardır. Daniel Bernoulli'nin (1954) eserinde ortaya konan beklenen fayda teorisi, Bernoulli'nin bireylerin belirli bir referansa bağlı olmadan tercihlerde bulunduğunu belirtmesiyle eleştirilmiştir (Kahneman, 2003b: 703). Bernoulli, kayıpların neden olacağı tatminsizliği ve kayıptan kaçınmanın etkisini öngörememiştir. Kahneman tarafından Bernoulli'nin kusuru olarak tanımlanan, bireylerin belirli bir referans noktasına sadık kalmaksızın sonuçları nihai servet düzeylerine göre değerlendirdiği düşüncesi, yaklaşık 300 yıl boyunca ekonomik analizlerde kullanılmıştır (Kahneman, 2003b: 704; Camerer, 2005: 130).

Risk ve belirsizlik içindeki karar alma süreçlerini inceleyen beklenti teorisi, beklenen fayda teorisinin matematiksel bir versiyonudur. Kahneman ve Tversky, bu alternatifin doğruluğunu kanıtlamak için birçok deney yapmış ve başarılı sonuçlar elde etmişlerdir. Beklenti teorisi, bireylerin alacakları faydaları maksimuma çıkarma hedefi açısından beklenen fayda teorisi ile benzerlik gösterirken, faydaların hesaplanmasında kullanılan terimler farklılık arz etmektedir. Çünkü beklenen fayda teorisi fayda terimini kullanırken, beklenti teorisi değer terimini kullanmaktadır. Beklenti teorisinde vurgulanan değer fonksiyonu, bir referans noktasından sapmaları gösteren kazanç ve kayıplar ile ilgilidir; bu da onu beklenen fayda teorisinin fayda fonksiyonundan ayırır (Shiller, 1998: 5). Kahneman, psikoloji ile ekonomi disiplinlerinin kesişim noktasında belirsizlik anlarında bireylerin karar verme süreçlerini inceleyerek önemli araştırmalar gerçekleştirmiştir.

Bu çalışmalarından ötürü Kahneman, 2002 yılında Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülmüştür. Kahneman ve Tversky'den önce, "belirsizlik durumunda insanların kararlarında karşılaşacakları olasılıkları doğru tahmin ettikleri" düşüncesi geçerliydi. Ancak, bu araştırmalar, insanların çoğunun belirsizlik sırasında olasılıkları yanlış tahmin ettiğini ortaya koymuştur. Başka bir deyişle, bu bulgular risk ve belirsizlik altında bireylerin her zaman rasyonel kararlar almakta zorlandığını göstermiştir (Sağbaş, 2015: 56). Beklenti teorisi, hızla davranışsal iktisat alanındaki araştırmacıların dikkatini çekmiştir. Çeşitli farkları olmasına rağmen, beklenti teorisi, 1979'dan beri mikro düzeyde karar alma sürecinin beklenen fayda teorisinin bir genişlemesi olarak kabul edilebilir (Balaz vd., 2013: 656). Günümüze kadar bu teori üzerinde yapılan birçok çalışmanın arasında, özellikle Kahneman ve Tversky'nin katkıları

öne çıkmaktadır. Bilim insanları, bu araştırmalardan elde ettikleri sonuçlar doğrultusunda hem davranışsal iktisat hem de beklenti teorisi hakkında değerlendirmelerde bulunmuşlardır. Örneğin Camerer'e (2005: 129) göre beklenti teorisi, beklenen fayda teorisine yalnızca önemli bir alternatif sunmakla kalmayıp, aynı zamanda para, mal ve risk konularında algı ve psikofiziksel bir perspektif de getirir.

Yaniv (1999) araştırmasında, beklenti teorisi çerçevesinde peşin vergi ödemelerinin, mükelleflerin vergi kaçırma tercihlerini etkileyip etkilemediğini incelemiştir. Beklenti teorisine göre, peşin vergi ödemeleri vergi kaçırma seçiminde bir etki yaratmazken, vergiden kaçınma kararlarını etkiler. Bu çalışma, vergi uyumu ile peşin vergi ödemeleri arasındaki bağlantıları analiz ederek, basit bir vergi kaçırma modeline beklenti teorisini uygulamayı amaçlamıştır. Elde edilen bulgular, peşin vergi ödemelerinin, mükelleflerin gerçek vergi yükümlülüğünden daha düşük ayarlanmış olsa bile, uyum sağlamada maliyetli tespit çabalarının yerini alabileceğine dair deneysel ve ampirik destek sunmaktadır.

6. Vergi Uyumunda Psikolojik ve Sosyal Faktörler

Sosyal Psikolojik Yaklaşım'a göre vergi uyumu analizleri giderek daha önemli hale gelmiştir, bu durum sosyal ve psikolojik unsurların vergi uyumuna etki edebileceğini göstermektedir. Geleneksel model, yaptırımlara dayalı bir şekilde şekillendirilmiştir. Vergi oranı, vergi kayıp ve kaçaklarının tespit edilme olasılığı, gelir düzeyi ve ceza yapısı gibi unsurların vergi uyumu üzerinde etkili olduğuna inanılmasına rağmen, bu açıklamalar yeterli kalmamaktadır. Ekonomik olmayan faktörlerin de vergi uyumunu incelemek amacıyla değerlendirilmesi gerekmektedir (Devos, 2014: 20). Bu etki eden sosyal ve psikolojik faktörler arasında sosyal normlar, vergi ahlakı ve vergilendirme bilinci, kültürel öğeler, güven duygusu ve ulusal gurur yer almaktadır.

Sosyal Normlar: Sosyal normlar, bir toplumda ya da grupta sosyal davranışları yönlendiren veya kısıtlayan kurallar ve standartlar olarak tanımlanabilir. Bu kurallar, hukuki bir yaptırım olmaksızın işlev görmektedir (Cialdini ve Trost, 1998: 152). İnsanlar, bu normları içselleştirdiklerinde ve davranışlarıyla ifade ettiklerinde, bu normlara uyulmadığında utanma ve itibar kaybı gibi duygular yaşayabilirler (Wenzel, 2007: 33).

Vergi Ahlakı: Vergi ile ilişkili görevlerin ve sorumlulukların zamanında ve eksiksiz bir şekilde yerine getirilmesi, vergi ahlakı olarak tanımlanır ve bu, içsel bir motivasyon olarak bazı değerlerden kaynaklanır (Tosuner ve Demir, 2008: 356). Bireylerin vergi ödemeye istekli

oluşlarını, ahlaki pişmanlığı ve vergi hilelerindeki suçluluk hissini de kapsayan vergi ahlaki kavramı oldukça önemlidir. Eğer mükellefin pişmanlık ve suçluluk duyguları yüksekse, bu durumda bireyler vergilerini ödemeye daha hevesli olacaktır (Torgler, 2005a: 525). Vergi uyumu ile sıkı bir bağlantıya sahip olan vergi ahlakı, özellikle 1990'lı yıllardan sonra giderek daha fazla önem kazanmış ve vergi uyumu ile ilgili temel konulardan biri haline gelmiştir(Torgler ve diğerleri, 2007: 1-41).

Vergi Bilinci: Vergi bilinci, mükelleflerin kanunlara uygun şekilde vergi yükümlülüklerini yerine getirirken gösterdikleri özen ve istek olarak tanımlanabilir. Vergi ile ilgili düzenlemelere dair bilgi sahibi olmak, ödenmesi gereken vergilere sadık kalma ve bağlılık, vergi bilinci düzeyini gösterir. Eğer bir mükellef vergi mevzuatına yeterince hakim değilse, bu durum vergi bilincinin zayıf olmasına yol açar (Alabede ve diğerleri, 2011: 91-104.). Vergi bilinci yalnızca vergilerin ödenmesi ile ilgili bir anlayış olarak ele alınmamalıdır; aynı zamanda mükelleflerin ödediği vergilerin nerelerde kullanıldığının denetlenmesi anlamına gelen bir unsur olarak da görülmelidir (Şener, 1997: 8-9).

Kültürel Faktörler: Vergi kültürü, bir ülkenin resmi ve gayri resmi kurumlarını, vergi sistemini ve uygulamalarını kapsayan, bu unsurları bir bütün olarak değerlendiren ve ülkenin kültürel geçmişindeki diğer faktörlerle ilişkilerini ele alan bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Nerré, 2008: 155). Yapılan araştırmalar, toplumların vergi algısının farklılık gösterdiğini ve her bir toplumun kendine özgü bir vergi kültürüne sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Irk, dil, din, tarih, ekonomik anlayış, mülkiyet veya coğrafi özellikler gibi birçok faktörün birleşimiyle oluşan kültürün, vergi alanında da bir temel sağladığı belirtilmektedir(Tosuner ve Demir, 2009: 10).

Güven: Güven, toplum içindeki etkinliklere gönüllü katılımı ve iş birliğini sağlamada önemli bir faktördür. Bu güven, sosyal gruplar arasında bir bağ kurarak vergi uyumunu da kolaylaştırmaktadır (Welzel, 2010: 167-168). Bunun yanı sıra, güvenin aracılık etkisi, öncelikle adalet algısını etkileyerek daha sonra mükelleflerin vergi uyum tutumları üzerinde de etki gösterdiği söylenmektedir (Jimenez ve Iyer, 2016: 23). Öte yandan, devletin vergi mükelleflerine güven aşılayabilmesi, ödenen vergilere karşı negatif bir tutumun ortaya çıkmaması için önemlidir. Bu çerçevede, devlet ile mükellef arasında güvenin oluşturulması için vergi politikalarının tutarlı bir şekilde uygulanması gereklidir(Arslaner, 2015: 5).

Ulusal Gurur: Ulusal gurur, bireylerin ülkelerine olan bağlılıklarını güçlendirir ve devletle kaynaşmalarını sağlar. Bu durum, insanların bir grup kimliği oluşturmaya yol açar ve

toplumsal davranışları etkileyerek iş birliği yapma eğilimlerini artırır. Bu bağlamda, toplumun etkilenmesi, vergi ödeme konusunda önemli bir motivasyon olarak görülmektedir (Torgler, 2005b: 151).

7. Davranışsal İktisat ve Vergi Kaçakçılığı

Vergi kaçırma, vergiden kaçınmadan farklı bir eylemdir ve vergi yasalarına uyulması gereken kurallara aykırı bir davranış ifade eder. Bu duruma dair klasik örnekler, mükelleflerin belli gelirleri gizleyerek vergi matrahlarını düşürmeleri, defter gizliliğini ihlal etmeleri ve sahte belgelerle gerçek durumu çarpıtmalarıdır. Öte yandan, vergi kaçınma, yasal bir davranış olup, genellikle yüksek vergi oranları nedeniyle mükelleflerin vergi borcu doğuracak olayları gerçekleştirmemesi olarak tanımlanır. Hem vergi kaçınma hem de vergi kaçırma, vergi kayıplarına yol açarken, bu durumu etkileyen faktörler arasında marjinal tüketim eğilimi, tüketicinin yöneldiği ekonomik alan ve ekonomideki esneklik dereceleri bulunmaktadır. Bununla birlikte, bu durumlar ekonomik durumlarla birlikte psikolojik ve sosyolojik unsurlara da bağlıdır (Akgül Yılmaz, 1996: 45).

Vergi kaçakçılığına dair literatürde nedenler ve teoriler genellikle ekonomik, hukuki ve mali boyutlar üzerinden ele alınmakta; vergi yükü, denetim mekanizmaları, ceza oranları ve yasal boşluklar gibi faktörler ön plana çıkarılmaktadır (Akgül Yılmaz, 1996: 45; Taşkın, 2010: 77). Ancak bu yaklaşımlar, bireylerin karar alma süreçlerinde psikolojik ve sosyal etmenlerin rolünü yeterince açıklayamamaktadır. Bu noktada davranışsal iktisat devreye girmektedir.

Davranışsal iktisat, bireylerin her zaman tamamen rasyonel kararlar almadığını, sınırlı rasyonaliteye sahip olduğunu ve kararlarını sosyal normlar, etik değerler, risk algısı ve bilişsel önyargılar gibi faktörler çerçevesinde şekillendirdiğini öne sürer (Simon, 1955; Kahneman ve Tversky, 1979). Bu perspektif, vergi kaçakçılığı davranışının sadece ekonomik motivasyonlarla açıklanamayacağını; aynı zamanda psikolojik ve davranışsal unsurlarla da bağlantılı olduğunu gösterir.

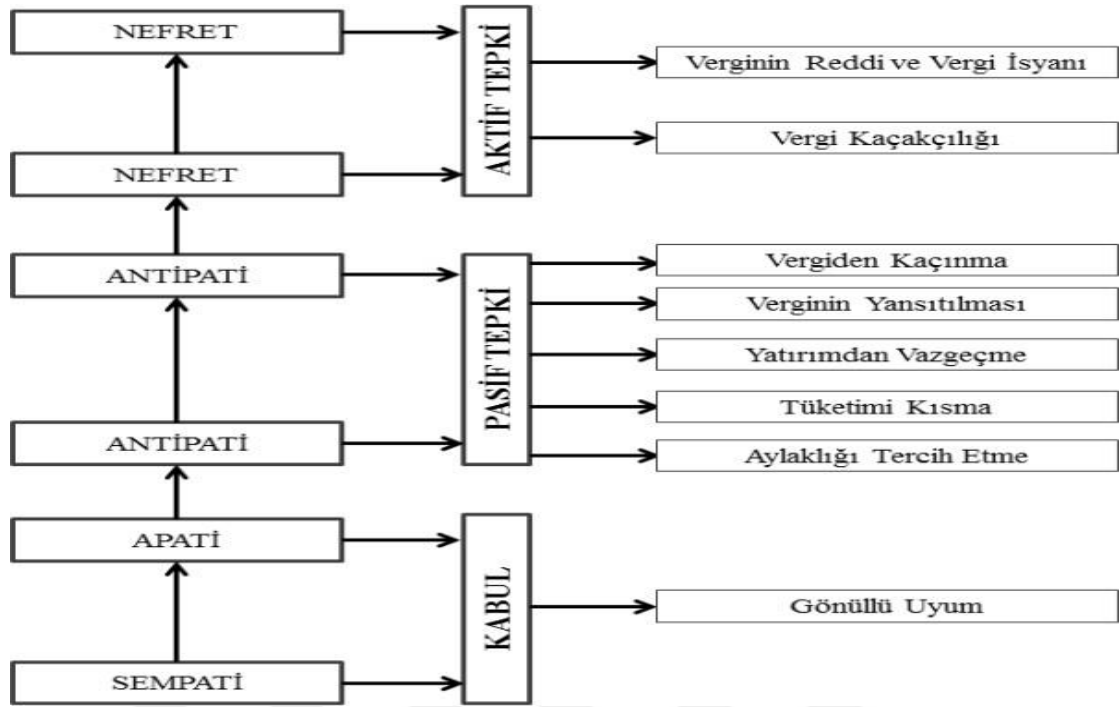
Örneğin, Thaler ve Sunstein'in "Nudge" yaklaşımı, vergi uyumunu artırmak için davranışsal müdahalelerin kullanılabileceğini ortaya koymaktadır. Nitekim bir saha çalışmasında, vergi mükelleflerine sosyal normları hatırlatan mesajların gönderilmesi, vergi ödeme oranlarını anlamlı şekilde artırmıştır (Idson, 2017). Bu bulgu, vergi kaçakçılığını azaltmak için yalnızca cezai önlemler yerine bireylerin davranışlarını şekillendirecek psikolojik ve sosyal stratejilerin de etkili olabileceğini göstermektedir. Bu çerçevede, davranışsal

yaklaşımların ortaya koyduğu imkânların günümüzde dijitalleşme ve teknolojik gelişmelerle birleşmesi, vergi uyumunu artırmaya yönelik yeni politika araçlarının geliştirilmesine zemin hazırlamaktadır.

Günümüzde vergi uyumunu artırmaya yönelik pratik politika önerileri, teknolojik gelişmeler ve dijitalleşme ile birlikte farklı boyutlar kazanmaktadır. Öncelikle, dijital platformlar üzerinden kişiselleştirilmiş bilgilendirme ve yönlendirme yapılması, mükelleflerin vergi süreçlerini daha iyi anlamalarına ve uyum göstermelerine katkı sağlayabilir. Örneğin, mobil uygulamalar aracılığıyla sadece ödeme hatırlatmaları değil, aynı zamanda vergi gelirlerinin nasıl kullanıldığına ilişkin görsel ve etkileşimli içerikler sunulması, şeffaflığı artırarak vergiye yönelik olumlu tutumları güçlendirebilir. Ayrıca, yapay zekâ destekli risk analizleri sayesinde, yüksek uyumsuzluk riski taşıyan gruplara yönelik hedeflenmiş bilgilendirme kampanyaları yürütmek mümkündür. Bunun yanı sıra, vergi ödemelerinde ödül mekanizmaları (örneğin, zamanında ödeme yapan mükelleflere küçük indirimler veya sembolik teşvikler) gönüllü uyumu artırıcı bir araç olarak değerlendirilebilir. Son olarak, sosyal medya kampanyaları aracılığıyla vergi ödemenin toplumsal faydalarına vurgu yapılması, özellikle genç kuşaklarda vergiye dair farkındalığı ve gönüllü uyumu destekleyecek yenilikçi bir yöntem olarak öne çıkmaktadır.

Aktan dv. (2006), “Vergilemede Tutum-Tepki Spektrumu” adı altında, devletin mükellefler üzerindeki vergi yükü ile mükellef davranışları arasındaki ilişkiyi olumlu tutumdan olumsuz tutuma doğru sempati, apati, antipati ve nefret olarak sıralamıştır. Artan vergi yükü, mükelleflerin tutumlarını en son noktada nefret düzeyine taşımaktadır. Aynı zamanda, bu artan vergi yükü karşısında mükellefler, tepkilerini kabul, pasif yanıt ve aktif yanıt biçiminde ifade etmektedir. Bu tepkiler arasında kabul, olumlu yanıt olarak değerlendirilirken; pasif tepki aşamasında mükellefler, artan vergi yükü nedeniyle gönüllü olarak vergiye uyumu bırakmakta ve vergilere karşı olumsuz tutumlar geliştirmeye başlamaktadır.

Bu aşamadaki olumsuz tepkiler, vergi gelirlerini dolaylı yoldan azaltabilmektedir. Vergi yükü daha da arttığında, mükelleflerin tepkileri güçlenerek vergi kaçırma, vergi reddi ve vergi isyanı gibi aktif tepkilere yol açabilecek yollar bulacaktır. Vergi ile ilgili tutumlar ve tepkiler Şekil 1.4.’te detaylı bir şekilde gösterilmiştir.



Şekil 1.4. Vergilemede Tutum-Tepki Spektrumu

Kaynak: (Aktan vd., 2006)

Vergiler, kamu mal ve hizmetlerinin karşılığı olsa da, mükelleflerin harcanabilir gelir, servet ve tüketiminde düşüşe yol açtığı için bu bireyler tarafından bir yük olarak algılanabilir. Bu nedenle, bu yükten kurtulmak amacıyla, kişiler yasal olmayan veya yasal yollarla vergi kaçırma gibi davranışlara yönelme eğiliminde olabilirler (Karaaslan ve Sandalcı, 2015: 38). Vergi uyumu, mükellefin vergi yükümlülüklerini, vergi yasalarına uygun şekilde, herhangi bir baskı hissetmeden, doğru ve zamanında tam olarak yerine getirmesi anlamına gelir (James ve Alley, 2002: 29, Torgler vd. , 2007: 10). Vergi oranlarının artmasıyla beraber mükelleflerin tepkileri de artmakta, bu tepkiler aktif bir hal almakta. Aktif tepki verdiklerinde, mükellefler yasaya aykırı davranışlar sergileyerek otoriteye itaatsizlik göstermektedir. Mükelleflerin aktif tepkilerine vergi kaçakçılığı, vergiyi reddetme ve isyan etme gibi durumlar örnek gösterilebilir (Taşkın, 2010: 77; Gök, 2007: 15). Bireylerin gösterdiği bu aktif tepkiler zaman içerisinde toplumsal tepkilere dönüşerek, bu durum vergiye karşı kitlesel isyanların ortaya çıkmasına yol açmaktadır (Aktan vd, 2006: 164). Sonuç olarak, vergi sistemlerinin uyum analizi çerçevesinde etkili olabilmesi için vergi kaçakçılığının en az seviyeye çekilmiş olması gereklidir. (Cullis vd, 2007: 4).

İKİNCİ BÖLÜM

VERGİ KAÇAKÇILIĞI

1. Vergi Kaçakçılığı ve Nedenleri

Vergi Kaçakçılığı, vergi ödemekle zorunlu olan kişilerin, yasa dışı yollarla vergi ödeme görevini kasıtlı olarak yerine getirmemesi, bu yüzden haksız kazanç elde etmeleri ve devleti vergi kaybına uğratmalarıdır (Kapusuzoğlu, 2008).

OECD, vergi kaçırmaı, bir mükellefin vergi yasalarına uygun olmayan şekilde vergi yükümlölüklerini yerine getirmemesi olarak tanımlar (OECD, 2021). Birleşmiş Milletlerin (BM) tanımına göre ise vergi kaçırmaı, mükelleflerin vergi yükümlölüklerinden kaçınmak amacıyla bilerek ve isteyerek yanlış beyanda bulunmaları veya gelirlerini gizlemeleri olarak tanımlar (United Nations, 2014). Avrupa Birliğı (AB), vergi kaçırmaı, mükelleflerin vergi yükümlölüklerinden kaçınmak için vergi kanunlarını ihlal ederek gelirlerini gizlemeleri ya da yanlış beyan etmeleri şeklinde tanımlar (European Commission, 2020). Amerika Birleşik Devletleri'nde İç Gelir Servisi (IRS), vergi kaçırmaı, vergi mükelleflerinin gelirlerini kasıtlı olarak beyan etmemeleri veya vergi yükümlölüklerini azaltmak için yanlış beyanda bulunmaları olarak tanımlar (IRS, 2021). IMF, vergi kaçırmaı, vergi mükelleflerinin yasal olarak ödemeleri gereken vergilerden kaçınmak amacıyla vergi beyannamelerinde yanlış veya eksik bilgi sunmaları olarak tanımlar (IMF, 2019).

Vergi Yükümlölüğü kapsamında kamu harcamalarının finansmanı için kazancının bir kısmını vergi olarak devlete ödeyen gerçek ve tüzel kişiler gelirlerinde/kazançlarında bir eksilme yaşadığı için vergileri bir yük olarak algılamaktadırlar. Bu nedenle vergi mükellefleri vergi vermekten kaçınarak vergi kaçakçılığına yönelebilmektedirler (Öztürk, 2012).

Vergiye doğuran olayın gerçekleşmiş ve vergi matrahının belirlenip mükellefe beyan edilmiş olmasına rağmen mükellefin vergileri büyük bir yük olarak görüp yasa dışı davranarak vergi ödememe girişimine vergi kaçakçılığı denir. . Vergi kaçakçılığı, yasal olarak vergi ödemekle yükümlü mükelleflerin, yasalar dışı yollarla vergilerini ödemekten kaçınarak devletin gelirlerinde azalışa sebebiyet vererek kazanç sağlamaları durumu olarak ifade edebiliriz (Şimşek, 2007). Vergi Usul Kanunu'nda da (md.344) vergi kaçakçılığı; “mükellef veya sorumlu tarafından kasten vergi ziyasına sebebiyet vermek” şeklinde tanımlanmıştır. Ceza yargılamasında ise, vergi kaçakçılığının “vergi ziyarı” olarak tanımlanmıştır.

Vergiler kamu harcamalarını karşılamak amacıyla gerçek ve tüzel kişilerden alınan iktisadi değerlerdir. Vergi ödeyen bireyler ödedikleri verginin tekrardan kendilerine bir yarar ve fayda sağlamasını isterler. Vergi ödeyen mükellefler vergilerin karşılıksız olmasına rağmen ödedikleri vergilerin kendilerine sağladıkları faydasına bakarak, ödedikleri vergi ile aldıkları hizmeti karşılamaktadırlar. Ödedikleri vergilerin kendilerine bir yarar ve fayda sağlamadığı kanaatine vardıklarında vergiye karşı direnerek vergi kaçırlar.

Vergiler hem devlet için hem de bireyler açısından büyük önem arz etmektedir. Mükellefler ödemeleri gereken vergileri ödemediği zaman devletin vergi gelirlerinde bir açık meydana gelecektir. Mükelleflerin vergilerini ödemekten kaçınmasının belli başlı nedenleri vardır. Vergi kaçakçılığı ile mücadelede etkin bir başarı sağlamak adına vergi kaçakçılığının nedenlerinin bilinmesi büyük önem arz etmektedir.

1.1. Ekonomik Nedenler

Vergi kaçakçılığının temel nedenlerinden birisi enflasyondur. Enflasyonun dengesiz olduğu ülkelerde, mükellefler gerçek karlarını belirlemekte zorlanmakta ve reel olmayan karlar ortaya çıkmaktadır. Bu karlar üzerinden vergi ödemek zorunda kalan mükelleflerin öz kaynaklarında bir azalma söz konusu olmaktadır. Bu durumdan olumsuz etkilenen vergi mükellefleri de vergi kaçırma gibi vergi kayıplarına neden olan işlemlere başvurmak zorunda kalmaktadır (Aygen, 2003).

Artan oranlı vergi tarifeleri, gelir dağılımında adaleti sağlama amacını taşıırken, mükellefler bir üst dilime girmemek adına gelirlerini gizleyebilirler. Bu durum, devletin vergi gelirlerinde azalmaya, dolayısıyla vergi kaybına neden olur (Demir, 2018). Gelişmekte olan ülkelerde vergi kaçırma kanalları fazla olduğundan, ikame etkisi yerini daha çok vergi kaçırma bırakır. Bunun sonunca, kamu sektörü gelir kaybına uğradığı gibi, vergilemede adalet ilkesi sarsılmış olur (Ataç, 2007).

1.2. Sosyal Nedenler

Vergi ödeyen bireyler, ödedikleri verginin karşılığını alamadıklarını düşündüklerinde, vergiye karşı direnç göstererek vergi kaçırma yoluna başvurabilirler. Vergiler hem devlet hem de bireyler açısından önemli iktisadi değerlerdir. Mükelleflerin vergilerini ödememesi, devletin vergi gelirlerinde açıklar yaratır ve bu da yeni vergilere veya vergi oranlarının artırılmasına neden olur. Mükelleflerin vergiyi bir sorumluluk, bir görev olarak görerek yaptığı tutum ve davranışlar vergi ahlakı kavramı ile açıklanmaktadır.

Vergi ahlâkı, gelir elde edenlerin vergilerini yasalara uygun ölçü ve zamanda ödemeleri konusundaki tutum, davranış, inanç ve değer yargılarıdır (Yurdakul, 2013). Vergi ahlakına sahip bireyler vergi ödemeyi bir zorunluluk bir görev olarak görür ve vergilerini düzenli öderler. Ancak, vergi ahlakına sahip olmayan bireyler vergi kaçırmaya daha meyillidirler. Aynı şekilde, toplumda vergi bilincinin düşük olması, bireylerin vergi kaçakçılığına daha fazla yönelmelerine neden olabilir (Çiçek ve Bitlisli , 2017).

1.3. İdari Nedenler

Devletin vergilemede adalet ilkesini yeterince uygulamaması, sık sık muafiyet ve istisnalara başvurması ve vergi mevzuatında sürekli değişiklik yapması mükelleflerde olumsuz bir tepki yaratabilir. Bu durum, vergi kaçakçılığına başvuran mükelleflerin sayısında artışa neden olabilir (Aygen, 2003).

Vergilemede açıklık ilkesi, vergi mevzuatının ve uygulamanın herkes tarafından açık ve net olarak anlaşılabilmesini, basitlik ilkesi ise düzenlemelerin kapsam ve nitelik olarak hem uygulayıcılar için kolaylık sağlaması hem de mükellefler için sıkıntıya neden olmadan ödevlerini yerine getirebilmelerinin gerçekleşmesidir (Arslan, 2020). Vergi mevzuatının herkes tarafından açık ve net olarak anlaşılabilmesi, sürekli kanun ve mevzuatların değişmesi sonucu mükellefler vergi kaçırabilirler.

Vergi denetimlerinin yetersizliği, vergi kaçakçılığının önemli sebeplerinden biridir. Türkiye’de vergi denetim oranlarının düşük kalması ve vergi idaresindeki yapısal eksiklikler, vergi kayıplarına neden olmaktadır (Bahşı, 2019: 92-93).

2. Vergi Kaçakçılığının Etkileri

Vergi kaçakçılığı, devletin gelir kaybına yol açan ve ekonomik düzeni bozan ciddi bir sorundur. Vergi kaçakçılığı, mükelleflerin vergi yükümlülüklerini kısmen ya da tamamen yerine getirmemesi durumunda ortaya çıkar ve bu durum hem ekonomik dengeler üzerinde hem de toplumun sosyal yapısında olumsuz etkiler yaratır. Bu etkiler ekonomik ve mali etkiler ve psikolojik sosyal etkiler olmak üzere iki başlık altında açıklanacaktır.

2.1. Ekonomik ve Mali Etkiler

Vergi kaçakçılığının ekonomik ve mali etkileri, devletin ekonomik gücünü, kamu gelirlerini ve piyasaların işleyişini derinden etkileyen bir olgudur. Devlet, kamu harcamalarını

finanse etmek, bütçe dengelerini korumak ve ekonomik istikrarı sağlamak amacıyla vergi toplar. Ancak, vergi gelirlerinde yaşanan kayıplar, bu amaca ulaşılmasını zorlaştırır.

Devlet, gelirlerinde meydana gelen bu kayıpları telafi edebilmek için yeni vergiler çıkarmak veya mevcut vergi oranlarını artırmak durumunda kalabilir. Bu ise ekonomide farklı türden zorluklara yol açar. Örneğin, vergi artışları vatandaşların ve işletmelerin üzerindeki mali yükü artırarak ekonomik büyümeyi yavaşlatabilir. Ayrıca, bu süreç fiyat istikrarını bozabilir ve gelir dağılımındaki eşitsizliklerin derinleşmesine sebep olabilir (Eker ve Tüğen, 1995: 155).

Vergi kaçakçılığı, kayıt dışı ekonomi dediğimiz, resmiyete geçmeyen bir ekonomik alan yaratır. Kayıt dışı ekonominin büyümesi, enflasyon oranları, işsizlik oranları ve ekonomik büyüme gibi önemli ekonomik göstergelerin sağlıklı bir şekilde analiz edilmesini zorlaştırır (Sarılı, 2002: 43). Ekonominin gerçek durumu ile ilgili verilerin eksik ya da yanlış olması, ekonomik politikaların da hatalı bir şekilde planlanmasına yol açabilir. Ayrıca, vergi kaçırان firmalar, vergilerini düzenli ödeyen rakiplerine göre maliyet avantajı elde ederek piyasada haksız rekabet oluşturur (Altuğ, 1993: 12). Bu tür bir rekabet, vergi ödeyen işletmelerin piyasada tutunmasını zorlaştırır ve adaletsiz bir ekonomik yapı oluşmasına neden olur.

Kayıt dışı ekonomi büyüdükçe, vergisini düzenli olarak ödeyen mükelleflerin üzerindeki vergi yükü de orantısız bir şekilde artar. Vergisini tam ödeyen vatandaşlar, kaçakçılık yapanların yükünü de taşımak zorunda kalır ve bu durum toplumda sosyal adaletsizlik hissine sebep olur. İnsanlar, vergi ödeyenlerle ödemeyenler arasındaki bu dengesizliğin farkına vardıklarında, devletin adil olmadığına dair bir algı geliştirebilirler. Böyle bir algı, toplumun vergiye olan güvenini sarsar ve vergi ödeme motivasyonunu düşürebilir. Bu da uzun vadede vergi tahsilatını daha da zorlaştırır ve devletin kamu hizmetlerini finanse etme kapasitesini olumsuz etkiler.

2.2. Psikolojik ve Sosyal Etkiler

Vergi kaçakçılığının sosyal ve psikolojik etkileri, toplumun devlete olan güvenini ve sosyal barışı önemli ölçüde zedeler. Toplumda vergi kaçakçılığının yaygın bir şekilde görülmesi, bireylerin devlete karşı duyduğu güvenin azalmasına yol açar. Devletin kamu kaynaklarını yeterince etkin kullanmadığı ya da bu kaynakları israf ettiği yönündeki algılar, vatandaşların vergi ödeme isteğini azaltır. İnsanlar, ödediği vergilerin doğru yerlere harcanmadığını düşündüklerinde, devlete karşı olumsuz bir tutum geliştirirler ve bu durum, toplumda vergi bilincinin zayıflamasına neden olabilir (Altuğ, 1994: 66).

Vergi kaçakçılığı, toplumda sosyal adaletin ve denge duygusunun zayıflamasına da sebep olur. Özellikle, yüksek gelir gruplarının vergi ödemekten kaçınarak kendilerine avantaj sağladığı bir ortamda, düşük gelir gruplarındaki bireyler bu durumu haksızlık olarak görürler.

Vergi sistemi, daha fazla kazananlardan daha yüksek oranda vergi alarak, düşük gelir gruplarının üzerindeki yükü hafifletmeyi amaçlar. Ancak, vergi kaçakçılığı bu dengeyi bozar ve toplumda adaletsizlik algısının yayılmasına neden olur (Eker ve Tüğen, 1995: 156). İnsanlar, zenginlerin vergiden kaçınabildiği bir sistemin adil olmadığını düşündüğünde, devlete olan güvenleri sarsılır ve toplumsal huzur bozulur. Bu durum, toplum içinde gerilimlere ve huzursuzluklara sebep olabilir.

Ayrıca, devlete olan güvenin azalması, insanların sorunlarını çözmek için yasa dışı yollara başvurma eğilimini artırır. Bireyler, vergi kaçakçılığının yaygın olduğu bir ortamda, yasaların herkese eşit uygulanmadığı düşüncesine kapılabilirler. Bu da, toplumda suç oranlarının artmasına ve kuralların göz ardı edilmesine zemin hazırlayabilir. Örneğin, vergi kaçakçılığının cezasız kaldığını gören bir kişi, başka yasa dışı faaliyetlerin de kabul edilebilir olduğuna inanmaya başlayabilir. Bu durum, sadece vergi kaçakçılığıyla sınırlı kalmaz; toplumda genel bir yasa dışı faaliyet artışına da yol açabilir.

Öte yandan, kayıt dışı ekonomi ve vergi kaçakçılığı, düşük niteliklere sahip kişilerin kayıt dışı işlerde çalışma şansını artırabilir. İlk bakışta bu, istihdam oranlarını artırıyor gibi görünebilir. Ancak uzun vadede, sosyal güvenlik sisteminin sürdürülebilirliğini riske atan bir durumdur. Çünkü kayıt dışı çalışan kişiler, sosyal güvenlikle yoksun kalırlar ve emeklilik, sağlık gibi haklardan mahrum olurlar (Sarılı, 2002: 44). Bu, yaşlılık dönemlerinde bu kişilerin ekonomik sıkıntılar yaşamasına neden olabilir ve sosyal yardımlara bağımlı hale gelmelerine sebep olabilir.

Sonuç olarak, vergi kaçakçılığının etkileri ekonomik boyutların çok ötesine geçerek toplumsal yapıyı derinden sarsar. Vergi kaçakçılığı, toplumda güven kaybına, adalet duygusunun zayıflamasına ve suç oranlarının artmasına sebep olabilir. Kayıt dışı istihdamın yaygınlaşması da sosyal güvenlik sistemini tehdit ederek, toplumun uzun vadede refahını tehlikeye atar. Bu sebeple, vergi kaçakçılığıyla mücadele etmek, yalnızca ekonomik istikrar açısından değil, aynı zamanda toplumsal düzenin korunması açısından da büyük bir öneme sahiptir.

3. Vergi Kaçakçılığın Teorileri

Vergi kaçakçılığının nedenleri ve dinamiklerini anlamak için farklı teoriler geliştirilmiştir. Bu teoriler, bireylerin vergi ödememe davranışlarını açıklamak ve vergi kaçakçılığının önlenmesi için stratejiler geliştirmek amacıyla kullanılır. İşte, vergi kaçakçılığı konusunda öne çıkan bazı temel teoriler:

3.1. Allingham Sandmo Modeli

Allingham-Sandmo Modeli, vergi kaçakçılığıyla ilgili en bilinen ve klasik teorilerden biri olarak kabul edilir. 1972 yılında Michael Allingham ve Agnar Sandmo tarafından geliştirilen bu model, bireylerin vergi kaçırma kararlarını nasıl aldıklarını anlamaya çalışır ve vergi kaçırmayı, bireylerin elde edecekleri faydalar (yani, vergi ödememek) ve karşılaşacakları riskler (yakalanma ve cezalandırılma) üzerinden değerlendirdiği bir karar süreci olarak ele alır.

Modelde, vergi kaçakçılığı bir nevi kumar gibi görülür: Bireyler, yakalanma olasılıklarını ve cezaların ciddiyetini göz önünde bulundurarak risk alıp almamaya karar verirler. Eğer bir kişi, yakalanma ihtimalini düşük ve cezaları hafif görüyorsa, vergi kaçırma eğiliminde olabilir. Ancak, yakalanma riskinin yüksek ve cezaların caydırıcı olduğu durumlarda, vergi kaçırma ihtimali azalır.

3.2. Yapısal Model

Yapısal Model, vergi kaçakçılığının sadece bireysel bir karar olmadığını, aslında toplumsal ve yapısal faktörlerden de etkilendiğini savunur. Yani, insanlar sadece kendi başlarına vergi kaçırmaya karar vermezler; bulundukları toplumun ekonomik düzeni, yasal sistemin adil olup olmadığı, gelir dağılımındaki eşitsizlikler gibi pek çok etken bu kararı şekillendirir. Eğer insanlar vergi sisteminin adaletsiz olduğunu hissediyorsa, ya da ekonominin kendilerine haksızlık yaptığını düşünüyorsa, vergi kaçırmak onlar için bir çözüm yolu haline gelebilir.

Bu model, vergi kaçakçılığının yalnızca bireysel bir hata olmadığını, toplumsal yapının ve genel adalet anlayışının bir yansıması olduğunu anlatır. Yani, vergi kaçakçılığını önlemek için sadece bireyleri cezalandırmak yeterli olmaz. Eğer toplumda eşitsizlik ve adaletsizlik devam ederse, bu sorun daha da büyür. Verdiğimiz vergiyle, ekonomiye katkıda bulunmanın adil olduğu bir sistemde yaşamadığımızı düşündüğümüz sürece, vergi kaçakçılığı da kaçınılmaz hale gelir. Bu yaklaşım, vergi kaçakçılığının yalnızca bireysel değil, toplumsal ve yapısal bir sorun olduğunu ortaya koyar.

3.3. Etik Ahlak Teorisi

Etik-Ahlak Teorisi, vergi kaçakçılığını bireylerin ahlaki değerleri ve etik anlayışlarıyla ilişkilendirir. Bu teoriye göre, insanların vergi ödeme ya da kaçırma davranışları, kişisel değerlerine, toplumun etik normlarına ve genel ahlaki anlayışa dayanır. Yani, vergi kaçırma eğilimini anlamak için sadece ekonomik faktörlere bakmak yetmez; insanların ahlaki bakış açılarını ve toplumsal değerleri de göz önünde bulundurmak gerekir.

Örneğin, eğer bir toplumda vergi kaçakçılığı ahlaki olarak yanlış ve kabul edilemez bir davranış olarak görülüyorsa, bu toplumda yaşayan bireylerin vergi ödemeye daha eğilimli olması beklenir. Ancak, eğer toplumda vergi kaçakçılığı yaygın olarak tolere ediliyorsa ya da normal bir şey olarak kabul ediliyorsa, bireylerin vergi kaçırma olasılığı daha yüksek olabilir.

Bu teori, vergi kaçakçılığını sadece yasaların ve cezaların değil, aynı zamanda toplumsal normların ve bireylerin değer sistemlerinin şekillendirdiğini vurgular. Çünkü, insanlar bazen yasalarla değil, vicdanlarıyla hareket ederler. Eğer bir toplum, vergi kaçakçılığını ahlaki bir hata olarak görüyorsa, bu toplumda vergiye uyum daha güçlü olacaktır. Ama bu ahlaki değerler zayıflarsa ya da toplumsal normlar vergi kaçırma hoş görürse, o zaman vergi kaçakçılığı kaçınılmaz hale gelir.

3.4. Kamu Tercihi Teorisi

Kamu Tercihi Teorisi, vergi kaçakçılığını bireylerin ekonomik çıkarlarını en üst düzeye çıkarmaya çalıştıkları bir süreç olarak ele alır. Yani, insanlar temel olarak kendi çıkarlarını gözeterek hareket ederler ve devletin sunduğu hizmetlerle bu hizmetlerin maliyetini değerlendirirler. Eğer bir kişi, devlete ödediği vergiler karşılığında yeterli kamu hizmeti almadığını düşünüyorsa, o zaman vergi kaçırma daha makul bir seçenek olarak görülebilir (Bilgin, 2011: 258).

Bu teori, aslında çok basit bir mantığa dayanıyor: İnsanlar, verdikleri paranın karşılığını görmek istiyorlar. Eğer devlet onlara adil ve kaliteli hizmetler sunmazsa, vergi yükümlülüklerini yerine getirmemek gibi bir eğilim gösterebilirler. Kısacası, devletin sağladığı hizmetler ile vergilerin adil ve şeffaf bir şekilde dağıtılması arasındaki denge çok önemli.

Eğer bu denge bozulursa, yani insanlar devlete ödediği paranın karşılığını alamadığını hissederse, vergi kaçakçılığı gibi durumlarla karşılaşmak kaçınılmaz olur. Devletin şeffaf olması, kamu hizmetlerinin kalitesi ve vergi sisteminin adil bir şekilde işlemesi, bu tür davranışların önüne geçmek için çok önemli faktörlerdir. Bu yüzden sadece ceza

uygulamalarıyla değil, devletin güven ve adalet duygusunu pekiştiren bir yaklaşım sergilemesi gerekiyor.

4. Vergi Kaçakçılığında Ahlaki Tutumlar

Vergi, yükümlüler tarafından genellikle olumlu karşılanmamakta ve vergi kaçakçılığı gibi çeşitli olumsuz davranışlara yol açabilmektedir. Vergi mükelleflerinin vergiye yönelik tutumlarını şekillendiren önemli unsurlardan biri de, vergi ödeme konusunda sahip oldukları içsel motivasyon olan vergi ahlakıdır. (Bilgin, 2011: 258)

Yurdakul (2013) çalışmasında vergi ahlakını, mükelleflerin vergiye karşı davranışlarını açıklayan faktörlerden biridir ve vergi ödemede ahlaki bir zorunluluk ya da içsel motivasyon olarak tanımlanmaktadır.

Lokanan (2023) çalışmasında bireylerin, vergi yasalarına uyum göstermelerinde içsel motivasyonlarının önemli rol oynadığını belirtmiştir (Lokanan, 2023). Örneğin, vatandaşlık görevi bilinci veya suçluluk ya da utanç duygusundan kaçınma isteği, vergi uyumunu etkileyebilir. Bu bakış açısı, bireylerin vergi yükümlülüklerine uyup uymama kararlarında ahlaki inançlarının belirleyici olabileceğini göstermektedir.

Luttmer ve Singhal (2014) vergi ahlakını, vergi uyumu için maddi olmayan motivasyonları ve standart beklenen fayda teorisinin dışında kalan faktörleri kapsayan geniş bir şemsiye kavram olarak tanımlamaktadır. (Luttmer E. F. P., Singhal M., 2014: 150). Örneğin bir birey, ödeyeceği vergilerin sağlık, eğitim veya altyapı gibi kamu hizmetlerine gideceğini düşündüğünde, bu hizmetlerin toplum için önemli olduğuna inandığı için vergi ödemeyi tercih edebilir.

Vergi ahlakı, bireylerin vergi ödemeye yönelik tutumlarını ve bu konuda hissettikleri sorumlulukları değerlendirir, doğrudan vergi kaçırma davranışlarını değil. Yani, vergi ahlakı, kişilerin vergilerini ödemeyi ahlaki bir görev olarak görmesi anlamına gelir.

Ong ve Yarbrough'un Basit Vergi Uyumu Davranışı Modeline göre bireylerin vergi uyumunu belirleyen faktörlerin hem rasyonel beklentilerden hem de ahlaki motivasyonlardan etkilendiğini öne sürer. Yani, bireyler sadece olası cezalara ve yakalanma riskine göre değil, aynı zamanda vergi ödeme konusundaki ahlaki sorumluluklarına ve sosyal normlara göre de karar verirler (Bilgin, 2011: 262). Bu model, vergisini ödemek isteyen bireylerin

davranışlarının, toplumun genel vergi motivasyonu ile bağlantılı olduğunu ve vergi kaçakçılığının sadece ekonomik değil, etik bir değerlendirme sonucu olduğunu vurgular.

McGee ve Guo'ya (2007) göre ise, vergi kaçırmanın etik açıdan değerlendirilmesi üç temel görüş üzerinden ele alınır:

Mutlak Etik Dışı Görüş: Vergi kaçırmanın her durumda etik dışı olduğu savunulur. Bu görüşe göre, bireylerin devlete, topluma ve dini inançlarına karşı vergi ödeme yükümlülüğü vardır.

Anarşist Görüş: Devlet ve birey arasındaki ilişkileri sorgular, toplum sözleşmesi diye bir şeyin olmadığını öne sürer. Bu görüşe göre, vergi ödemeye dair açık bir anlaşma olmadığında, vergilerin zorla alındığı ve bu nedenle vergi kaçırmanın etik olduğu savunulabilir.

Koşullu Etik Görüş: Vergi kaçırmanın, belirli durumlarda etik olabileceğini savunur. Örneğin, insan hakları ihlalleri, adaletsiz vergi sistemleri, yolsuzluk, yüksek vergi oranları ve vergi gelirlerinin kötüye kullanımı gibi durumlarda, vergi kaçırma etik kabul edilebilir. (Uğur, 2023: 532)

Yılmaz Uğur (2019), vergi kaçırmanın etik algısını etkileyen dört temel faktörü ele almıştır. Bu faktörler şunlardır:

Vergi Bilgisi: Vergi mükelleflerinin vergi yasaları hakkındaki bilgileri arttıkça, vergi kaçırma konusundaki isteklilikleri azalabilir. Vergi bilgisinin artması, bireylerin bu davranışın sonuçlarını daha iyi anlamalarını sağlar.

İdealizm/Relativizm: İdealist bireyler, her zaman doğru olanı yapma eğilimindedir ve vergi kaçırmayı etik dışı bulur. Relativistler ise ahlaki kurallara katı bir bağlılık göstermez ve durumlara göre etik değerlendirme yapabilir, bu da vergi kaçırmayı daha kabul edilebilir kılabilir.

Dindarlık: Dindarlık düzeyi yüksek olan bireyler, dini değerlerden hareketle vergi ödemeyi ahlaki bir sorumluluk olarak görür ve vergi kaçırmayı etik dışı kabul ederler.

Eğitim Seviyesi: Eğitim düzeyi arttıkça, vergi kaçırmanın ekonomik ve toplumsal zararlarının farkındalığı artar, bu da etik algıyı olumsuz yönde etkiler. Ancak, bazı durumlarda eğitilmiş bireylerin, yasadaki boşluklardan faydalanma eğilimi de artabilir.

Bu faktörler, vergi kaçırmanın etik algısını ve bireylerin vergiye karşı tutumlarını şekillendirmede önemli rol oynar (Uğur, 2023: 533).

Morgan, vergi kaçakçılığına ilişkin ahlaki tutumları dört başlık altında değerlendirir. *İlk olarak*, "rasyonel kaçakçılar" bireylerin vergi kaçırmanın maliyeti ve yakalanma riskini dikkate alarak karar verdiklerini savunur. Bu bakış açısı, vergi kaçakçılığını sadece maddi ve ceza riski üzerinden değerlendirir ve ahlaki boyutunu ihmal eder.

İkinci olarak, Morgan, Allingham ve Sandmo'nun geleneksel modelinin toplumsal ve ahlaki boyutu göz ardı ettiğini belirtir. Bu modele göre, vergi kaçakçılığı sadece bireysel fayda analizine dayanır, bireylerin vergi ödemeyi toplumsal bir sorumluluk olarak görebileceği düşüncesi dışarıda bırakılır. Bireylerin vergi ödedikten sonraki faydası vergi ödmeden önceki faydasından düşük kalıyor ise bireyler vergi ödememeyi tercih ederek faydalarını artırırlar. Bu nedenle verginin ahlaki toplumsal gereklilik olduğu kanısından çıkarak faydasının olup olmadığı kanısı ile değerlendirmede bulunurlar.

Üçüncü olarak, bu tür modellerin vergi kaçakçılığını normalleştirdiğini ifade eder, çünkü yakalanma riski olmadığı sürece bireylerin vergi kaçırmayı tercih edeceği varsayılır.

Son olarak, Morgan, bu modellerin ahlaki sorumluluklarının farkında olan bireyleri, yani "*refleksif ahlaki-ekonomik ajanları*" içermediğini vurgular. Bu bireyler, vergi kaçırmanın toplumsal zararlarını dikkate alarak vergi ödemenin etik ve doğru olduğuna inanır. Ancak, mevcut ekonomik modeller bu ahlaki tutumları yeterince yansıtmaz (Morgan, 2023: 1105).

5. Vergi Kaçakçılığı ve Adalet Algısı

Vergi adaleti, bireylerin kazançlarına göre vergi ödemesini ve verginin herkese eşit ve adil bir biçimde uygulanmasını ifade eder. Bu prensip, daha fazla kazananların daha yüksek, daha az kazananların ise daha düşük vergi ödemesini sağlar. Böylece, vergi yükü toplumda dengeli bir şekilde dağıtılmış olur. Daha fazla kazananın daha az vergi daha az kazananın daha fazla vergi alınması gibi durumlarda veya muafiyet istisna veya özel durumların göz ardı edilip vergi alınması durumunda vergi adaleti zedelenerek vergi mükelleflerini vergi kaçakçılığına yönlendirecektir. Mark Lokanan çalışmasında bireylerin vergi sisteminin adil olup olmadığına dair algılarının, vergi ödeme istekliliklerini doğrudan etkilediği belirtilir (Lokanan, 2023). Vergi mükellefleri, vergi politikalarını adaletsiz bulduklarında ya da diğerlerinin de vergilerini tam olarak ödemediğine inandıklarında, vergi kaçırmayı kendileri için haklı görebilirler. Adalet algısı, genel uyum tutumlarını şekillendirmede kritik bir rol oynar ve toplumsal normlar ile vergi ödemede adaletli davranış beklentisiyle yakından ilişkilidir.

Devleti yönetenler, ülkenin koşullarına ve kendi adalet anlayışlarına göre adil bir vergi sistemi kurmaya çalışırlar. Ancak, bu sistem toplumda her zaman adil olarak algılanmayabilir. Özellikle, bazı mükelleflerin yararlandığı vergi muafiyetleri ve istisnalar, diğer mükellefler için vergi yükünü artırabilir. Bu durum vergi adaletine olan inancı zedeler ve huzursuzluk yaratabilir. Vergi yükünün adil ve mantıklı bir şekilde dağıtılması, mükelleflerin vergiye uyumunu artırır. Aksi takdirde, mükellefler vergi kaçırma ve ödememe gibi davranışlar sergileyebilir. Ayrıca, dolaylı vergilerin artması da vergi sisteminin adaletsiz olarak algılanmasına yol açar. Bu durum, mükellefleri kayıt dışı alışverişe yönlendirir, vergi kaybına neden olur ve adaleti zedeler (Tatlıyer, 2021: 16). Toplumda vergi kaçırmanın yaygınlaşması, vergilerini düzenli olarak ödeyenlerin adalet algısını olumsuz etkiler. Yüksek cezalar uygulansa dahi, vergi denetimlerinin yetersizliği kaçırılan vergilerin tespit edilmemesine neden olabilir. Bu da dürüst mükelleflerin daha fazla vergi ödemek zorunda kalmasına ve vergiye olan tepkinin artmasına sebebiyet verir (Tatlıyer, 2021: 15)

Bunun yanında hükümetlerin sürekli olarak vergi aflarına gitmesi, vergi kaçakçılığını teşvik edebilir. Affın varlığı, mükelleflerin vergiden kaçınmalarını meşru kılabilir; zira borçlar ve cezalar silinebilir. Bu durum, toplumda vergi adaletine olan inancı zayıflatır ve vergisini zamanında ödeyen mükelleflerin devlete olan güvenini sarsar. Sonuç olarak, vergi affı kısa vadede belirli faydalar sağlasa da, uzun vadede adalet algısını zedeleyerek vergi kaçakçılığını artırma riskini taşır (Yurdakul, 2013: 71).

6. Vergi Kaçakçılığını Azaltmaya Yönelik Davranışsal Yaklaşımlar

Vergi kaçakçılığı, devletlerin mali kaynaklarını azaltan ve vergi adaletini bozan önemli bir sorundur. Geleneksel yaklaşımlar, vergi uyumunu sağlamak amacıyla çoğunlukla denetim sıklığı ve ceza oranlarının artırılması gibi mekanizmalara odaklanmaktadır. Ancak son yıllarda davranışsal iktisat çerçevesinde geliştirilen yeni yaklaşımlar, bireylerin sadece rasyonel karar vericiler olmadığını, sosyal normlar, ahlaki değerler, algılar ve psikolojik etkenlerin de vergi davranışları üzerinde etkili olduğunu ortaya koymuştur.

Davranışsal Vergi Uyum Teorisi: Davranışsal yaklaşımlar, klasik "Beklenen Fayda Teorisi"nin sınırlamalarına karşı bir alternatif olarak ortaya çıkmıştır. Allingham ve Sandmo'nun (1972) öncülüğünü yaptığı bu klasik model, bireylerin vergi beyanlarını yaparken denetim olasılığı ve ceza oranı gibi faktörleri dikkate aldığını varsayar. Ancak daha sonraki

çalışmalar, bu modelin, özellikle gelişmekte olan ülkelerde, vergi kaçakçılığını açıklamada yetersiz kaldığını göstermiştir.

Frey ve Torgler (2007), "vergi ahlakı" (tax morale) kavramını gündeme getirerek bireylerin içsel değerlerinin ve devlete duydukları güvenin vergi uyumuna etkisini vurgulamışlardır. Buna göre, bireyler sadece dışsal teşviklerle değil, aynı zamanda içsel motivasyonlarla da vergiye uyum gösterebilir

Sosyal Normlar ve Ahlaki Değerler: Vergi ödeme davranışında sosyal normların etkisi önemli bir yer tutmaktadır. Bireyler, çevrelerindeki insanların vergiye nasıl yaklaştıklarını gözlemleyerek kendi davranışlarını şekillendirmektedir. Alm, McClelland ve Schulze (1999) tarafından yapılan deneysel çalışmalarda, vergiye uyumun sosyal normlarla teşvik edilmesinin, cezai yaptırımlardan daha etkili olabildiği gösterilmiştir. Ayrıca, kişisel ahlaki değerler ve etik yargılar da vergi kaçakçılığı üzerinde belirleyici bir rol oynar. Bu nedenle, vergi ahlakını yükseltmeye yönelik kamu kampanyaları ve bilinçlendirme çalışmaları, davranışsal yaklaşımlar içinde sıkça önerilmektedir.

Bilgilendirme ve Şeffaflık: Davranışsal ekonomi araştırmaları, vergi mükelleflerinin doğru ve anlaşılır bilgilere erişiminin vergiye uyumu artırdığını ortaya koymaktadır. Özellikle vergi gelirlerinin nasıl kullanıldığının şeffaf şekilde açıklanması, bireylerde “karşılıklık” (reciprocity) duygusunu güçlendirerek gönüllü uyumu artırabilir. Bott et al. (2019) Norveç'te yaptığı saha deneyinde, vergi gelirlerinin kamu hizmetlerinde nasıl kullanıldığını gösteren mesajların, vergi uyumunu artırdığını göstermiştir.

Nudging (Dürtme) ve Varsayılan Ayarlar: Thaler ve Sunstein (2008) tarafından geliştirilen “dürtme” (nudge) yaklaşımı, bireylerin davranışlarını özgürlüklerini kısıtlamadan, küçük müdahalelerle değiştirmeyi amaçlar. Vergi alanında da dürtme stratejileri kullanılarak, örneğin otomatik e-posta hatırlatmaları, sosyal karşılaştırma mesajları (örneğin: “Komşularınızın %90’ı vergisini zamanında ödüyor”) gibi araçlarla uyumun artırılması hedeflenmiştir. Hallsworth et al. (2017), İngiltere’de yapılan bir deneyde bu tür mesajların vergi ödeme oranlarını anlamlı ölçüde artırdığını göstermiştir.

Güven ve Kurumsal Meşruiyet: Davranışsal literatürde sıkça vurgulanan bir diğer konu da devlet ile vatandaş arasındaki güven ilişkisidir. Devletin adil, şeffaf ve kapsayıcı bir yapıda olması, bireylerin devlete karşı duyduğu güveni artırır ve bu da vergi uyumunu destekler. Torgler (2003), vatandaşların devlete duydukları güvenin yüksek olduğu ülkelerde vergi kaçakçılığı oranlarının daha düşük olduğunu göstermiştir.

Davranışsal yaklaşımlar, vergi kaçakçılığı ile mücadelede yalnızca cezai önlemlere dayanan politikaların ötesine geçerek, bireylerin psikolojik, sosyal ve ahlaki boyutlarını dikkate alan daha kapsamlı stratejiler sunmaktadır. Bu nedenle, kamu politikalarının tasarımında davranışsal iktisat ilkelerine dayalı müdahaleler giderek daha fazla önem kazanmaktadır.

7. Vergi Kaçakçılığına Yönelik Bilişsel Yanlılıklar

Vergi kaçakçılığı, geleneksel olarak ekonomik fayda-maliyet analizleriyle açıklanan bir davranış olsa da, bireylerin gerçek hayattaki kararları sıklıkla rasyonel olmaktan uzaktır. Davranışsal iktisat literatürü, bireylerin vergiye ilişkin kararlarını verirken bilişsel yanlılıklar (cognitive biases) gösterdiğini ve bu yanlılıkların vergi kaçakçılığına zemin hazırladığını ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, vergi kaçakçılığını sadece mali yaptırımlar veya denetim sıklığıyla değil, aynı zamanda bireylerin algıları, yargıları ve zihinsel kestirme yolları (heuristics) ile açıklamak gereklidir.

Optimism Bias (Aşırı İyimserlik Yanlılığı): Bireyler genellikle kendilerine ceza kesilme veya denetime girme olasılığını olduğundan daha düşük tahmin etme eğilimindedir. Bu durum, vergi kaçakçılığının riskini küçümsemeye neden olur (Hasseldine ve Bebbington, 1991). Aşırı iyimser bireyler, sistematik olarak kendi kaçakçılık faaliyetlerinin yakalanmayacağına inanarak vergi dışı davranışları daha kolay rasyonalize edebilir.

Availability Heuristic (Elde Bulunabilirlik Sezgisi): Bireyler, yakın zamanda medyada veya çevresinde duyduğu vergi kaçakçılığı vakalarına dayanarak riskleri değerlendirir. Örneğin, bir kişinin çevresinde ceza almayan birçok mükellef varsa, bu durumu genelleştirme eğilimi oluşabilir (Tversky ve Kahneman, 1974). Bu da vergiye uyum davranışını olumsuz etkileyebilir.

Self-Serving Bias (Kendine Yontma Yanlılığı): Mükellefler, kendi vergi kaçakçılıklarını “meşru” gerekçelerle haklı görürken, başkalarının benzer davranışlarını ahlaki olmayan olarak değerlendirme eğilimindedir. Bu yanlılık, kaçakçılığın kişisel etik çelişki yaratmadan sürdürülmesine olanak tanır (Wenzel, 2005).

Overconfidence Bias (Aşırı Güven Yanlılığı): Bazı bireyler, vergi sistemi hakkında sahip oldukları bilgi ve kaçakçılık konusunda yakalanmama becerilerine aşırı güven duyabilir. Bu yanlılık, özellikle serbest meslek gruplarında daha yaygındır (Kirchler, 2007).

Loss Aversion (Kayıptan Kaçınma Eğilimi): Bireyler kazançlara kıyasla kayıplara karşı daha hassastır. Bu nedenle, ödedikleri verginin bir “kayıp” olduğu algısıyla, vergi kaçakçılığına yönelme motivasyonu artabilir. Ancak bu aynı zamanda vergi iadeleri veya teşviklerin daha etkili algılanmasına da neden olabilir (Feld ve Frey, 2007).

Framing Effect (Çerçeveleme Etkisi): Vergi yükümlülükleri “ceza tehdidi” yerine “toplumsal katkı” çerçevesinde sunulduğunda, mükelleflerin uyum düzeyi daha yüksek olabilmektedir (Alm ve Torgler, 2011). Bu durum, bilişsel çerçevelemenin kararlar üzerindeki güçlü etkisini göstermektedir.

Vergi alanında yapılan davranışsal deneyler, yukarıdaki bilişsel yanlılıkların çoğunun pratik sonuçlarını doğrulamaktadır. Alm, Jackson ve McKee (1992), laboratuvar ortamında bireylerin denetim olasılığı sabit kalsa bile, risk algılarına dayalı olarak davranışlarının değiştiğini göstermiştir. Benzer şekilde, Blumenthal, Christian ve Slemrod (2001), mükelleflere verilen bilgilerin nasıl sunulduğunun (örneğin, “%80’i zamanında ödüyor” gibi sosyal karşılaştırmalar) vergi ödeme davranışını etkilediğini ortaya koymuştur.

Bilişsel yanlılıklar dikkate alınarak geliştirilecek politika araçları, geleneksel denetim ve ceza mekanizmalarına göre daha düşük maliyetli ve daha etkili olabilir. Örneğin:

- Vergi ödeme hatırlatıcıları, kaybı önleme mesajları içererek kayıptan kaçınma yanlılığını olumlu yönde kullanabilir.
- Sosyal norm mesajları, insanların davranışlarını diğerlerine göre çerçeveleyerek self-serving bias’ı törpüleyebilir.
- Denetimlerin medyatik duyurulması, availability heuristic üzerinden caydırıcılığı artırabilir.

Vergi kaçakçılığı davranışını açıklarken sadece ekonomik modeller değil, bireyin karar alma süreçlerindeki zihinsel sapmalar da dikkate alınmalıdır. Bilişsel yanlılıkların sistematik olarak analiz edilmesi, daha etkili ve insan odaklı vergi uyum stratejilerinin geliştirilmesine olanak sağlar. Bu bağlamda davranışsal vergicilik, bilişsel psikoloji ile kamu maliyesi arasındaki köprü vazifesi görmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

RİSK ALGISI

1. Risk Algısının Tanımı

Risk, bilimsel yöntemlerle hesaplandığında nesnel sonuçlar elde edilir. Bu nesnel bulgulara ek olarak, başka bir risk boyutu da riskin öznel olarak değerlendirilmesidir. Risk üzerine yapılan araştırmalar, bu öznel yönü gün yüzüne çıkarmaktadır. Risk algısı, bireylerin riskin büyüklüğü, etkisi ve önemi hakkında yaptıkları öznel değerlendirmeleri ifade eder (Gül vd., 2016). Her bireyin riskleri algılama, yönetme ve onlarla başa çıkma şekilleri farklılık göstermektedir. Bu çeşitlilik, sosyal, kültürel, ekonomik, eğitim seviyeleri, yaş ve cinsiyet gibi birçok faktörden etkilenmektedir.

Risk algısı, bireylerin karşılaştıkları tehlikelerin etkileri hakkında yaptıkları kişisel bir değerlendirmedir (Gierlach, Belsher ve Beutler, 2010). Risk algısı, bir tehlikenin etkilerine karşı insanların hissettikleri olasılıklar ve bu etkilerin ne kadar güçlü bir şekilde hissedildiğidir (Becker, Aerts ve Huitema, 2014). Belirli bir durum ya da eylemin sonuçlarına yönelik bireylerin hissettikleri olasılık ve bu sonuçlar da risk algısını oluşturur (Bubeck, Botzen ve Aerts, 2012). Kısacası, risk algısı, insanların riski nasıl anladıklarıyla ilişkilidir ve bu algı tehlikenin türüne, coğrafi bölgeye ve kültüre bağlı olarak değişir.

Risk algısı, bireylerin vergi ile ilgili risklerin içeriği ve ciddiyeti konusunda yaptıkları kişisel değerlendirmeleri ifade eder. Bu kavram, mükelleflerin karşılaştıkları olası vergi tehlikelerini (ör. eksik beyan, vergi denetimleri, cezalar) nasıl algıladıkları ve bu tehlikelerin olası etkilerini nasıl değerlendirdiklerini kapsar. Risk algısı, bireylerin vergisel deneyimleri, bilgi düzeyleri, kültürel ve sosyal faktörler ile psikolojik durumları gibi pek çok unsur tarafından şekillenir. Bu nedenle, risk algısı genellikle nesnel vergi risk değerlendirmelerinden farklılık gösterebilir ve mükelleflerin vergi uyumuna yönelik davranışlarını ve aldıkları önlemleri önemli ölçüde etkileyebilir.

Vergi bağlamında risk algısı, mükelleflerin vergi yükümlülüklerini yerine getirmemeleri durumunda karşılaşılabilecekleri olası sonuçların meydana gelme olasılığı ve bu sonuçların etkilerinin büyüklüğünü değerlendirme süreçlerini ifade eder. Başka bir deyişle, risk algısı, bireylerin vergi kaçırma veya eksik beyan gibi eylemlerin potansiyel sonuçlarını ve bu sonuçların gerçekleşme olasılığını nasıl değerlendirdiklerini kapsar. Bu değerlendirme süreci, tehlikenin türü (finansal, yasal, sosyal), denetim mekanizmalarının etkinliği, coğrafi ve kültürel

bağlam ile vergi sisteminin şeffaflığı gibi çok çeşitli faktörlerden etkilenir. Dolayısıyla, risk algısı, mükelleflerin vergi uyum davranışlarını şekillendiren temel psikolojik ve davranışsal bir değişken olarak literatürde önemli bir konumda bulunmaktadır.

Risk algısı, bireylerin vergi denetimi ve cezaları gibi olasılıkları değerlendirme biçimlerini ifade eder. Bireylerin vergi kaçırma davranışlarını değerlendirirken, olası cezaların büyüklüğü ve denetim olasılığı gibi faktörleri dikkate alırlar. Bu değerlendirmeler, bireylerin vergi uyumunu etkileyebilir; çünkü bireyler, riskten kaçınma eğilimleri doğrultusunda vergi yükümlülüklerini yerine getirme konusunda daha istekli olabilirler (Alm & Torgler, 2006).

2. Risk Algısını Şekillendiren Faktörler

Literatürde, algılanan riskin çeşitli boyutları hakkında birçok farklı risk türü bulunmaktadır. Her bir araştırmacı, kendi çalışmasına uygun bir sınıflandırma geliştirmiştir. Algılanan risk boyutlarına dair ilk incelemeleri Cox (1967) ve Roselius (1971) gerçekleştirmiştir. Cox (1967), algılanan risk boyutlarını tek bir boyut olarak değerlendirmiş ve ardından bunu finansal ve sosyo-psikolojik olarak güncellemiştir (Erel, 2008: 26). Roselius (1971) ise algılanan risk boyutlarını dört farklı kategoride; zaman, ego, fiziksel ve maddi kayıp olarak tasnif etmiştir (Mor, 2015: 42).

2.1. Finansal Risk

İlk algılanan risk türü finansal risk olarak bilinir. Bu risk, ekonomik veya parasal risk terimleriyle de ifade edilebilir (Lim, 2002: 542). Finansal risk ile ilgili çeşitli tanımlar bulunmaktadır. Bu tanımları incelediğimizde; Mitchell (1992: 28) finansal riskin, özellikle internet alışverişlerinde tüketicilerin kullandığı hesap bilgilerinin online satıcılar tarafından ele geçirilme olasılığı olarak görüldüğünü belirtmektedir. Featherman ve Pavlou (2003: 455), finansal riski ise alışveriş öncesi ve sonrasında karşılaşılabilen bir durum olarak tanımlamakta olup, genellikle online satıcılar tarafından hesap bilgilerinin çalınması sonucunda hissedilen maddi kaybı ifade etmektedir. Lee (2009: 131) ise, hem tüketicilerden hem de işletmelerden kaynaklanabilecek bir durum olarak tanımlar ve bunun sonucunda maddi kayıp yaşama ihtimalini dile getirir.

Tüm bu tanımlara bakıldığında, algılanan finansal riski şöyle tanımlamak mümkündür: satın alınan ürün ya da hizmet için ödemenin, gerçek değerinden daha fazla olması şeklindedir. Yani, beklenen performans ile gerçek performans arasındaki uyumsuzluktan kaynaklanan, satın alma sırasında ödenen paranın miktarıyla ilişkili olarak oluşan bir pişmanlık hissidir.

Literatürdeki araştırmalara göre, katılımcıların görüşleri, elektronik ortamda yapılan alışverişlerin geleneksel yöntemlerle yapılanlara göre daha fazla finansal risk taşıdığı yönündedir. Elektronik alışverişlerde karşılaşılabilecek finansal riskler, satın alınan ürünlerin iadesinde para iadesi alamama, ürünlerin nakliye veya vergi masrafları ve tüketicilerin ödeme bilgilerinin çalınma ihtimali gibi maddi kayıpları kapsamaktadır (Hassan v. , 2006: 140).

Vergi bağlamında finansal riske örnek olarak, gelirini eksik beyan eden bir mükellefin vergi incelemesi sonucunda hem eksik ödenen vergi tutarını hem de üzerine vergi ziyai cezası ve gecikme faizi ödemek zorunda kalması verilebilir. Bu durum, bireyin beklenmedik bir mali yüküyle karşılaşmasına ve ciddi bütçe kayıpları yaşamasına yol açabilmektedir.

2.2. Fiziksel Risk

İkinci algılanan risk boyutu fiziksel risk olarak karşımıza çıkmaktadır. Mitchell (1992: 27), fiziksel riski, bireylerin sağlıklarını tehdit edebilecek hizmetlerin performansı olarak ifade etmektedir. Demir (2011: 268), fiziksel riski, tüketicilerin satın alma işlemi gerçekleştirdiği ürünle alakalı olarak kullanımı sırasında ya da sonrasında sağlıklarına zarar verebilecek durumlar ortaya çıkabilen bir risk türü şeklinde tanımlamaktadır. Hassan ve diğerleri (2006: 140), fiziksel riski internet üzerinden alışveriş sırasında ya da sonrasında meydana gelebilecek fiziksel yaralanmalar olarak betimlemektedir. Literatürdeki tanımlamalar göz önüne alındığında, fiziksel risk; ürün veya hizmetler ile ilgili satış süreci veya sonrasında tüketicilerin sağlıklarına zarar verebilecek durumların ortaya çıkabileceği bir risk türü olarak ifade edilebilir.

Vergi bağlamında fiziksel riske örnek olarak, kaçak sigara veya bandrolsüz alkol satan bir işyerinin denetim sonucunda mühürlenmesi gösterilebilmektedir. İşyerinin kapatılması, çalışanların işlerini kaybetmesine, işletme sahibinin de gelirden mahrum kalmasına neden olmaktadır. Tıpkı hatalı bir ürünün tüketiciye sağlık riski doğurması gibi, vergi mevzuatına aykırı davranışlar da işletmeler için doğrudan fiziksel kayıplara yol açabilmektedir.

2.3. Performans Risk

Algılanan riski oluşturan boyutlardan biri de performans riskidir. Bu risk, fonksiyonel risk olarak da bilinir. Featherman ve Pavlou (2003: 455), performans riskini, satın alınan ürün ya da hizmetin arızalı, bozuk ya da eksik olma olasılığı yüzünden beklentileri karşılayamama riski olarak tanımlamaktadır. Mitchell (1992: 27), performans riskini, tüketicilerin satın aldığı ürünlerin kendilerini tatmin etmeme ihtimali olarak açıklamaktadır. Lim (2002: 542) ise Mitchell'in tanımına benzer bir şekilde, performans riskini, alınan ürün ya da hizmetlerin tüketicilerin taleplerine ve beklentilerine uymama ihtimali olarak tanımlamaktadır. Tüm bu

tanımlamalar göz önüne alındığında, algılanan performans riski, alınması planlanan ürün ya da hizmetin işletmelerin pazarlama faaliyetleri aracılığıyla önceden garanti ettiği işlevleri yerine getirmemesi şeklinde tanımlanabilir.

Vergi bağlamında performans riskine örnek olarak, mükelleflerin elektronik beyanname sistemini (e-Beyanname) kullanırken yaşadığı teknik sorunlar gösterilebilmektedir. Örneğin, sistemde yaşanan bir hata nedeniyle beyannamesi zamanında işleme alınmayan bir mükellef, yükümlülüğünü yerine getirdiği halde ‘geç beyan’ durumuna düşebilir ve cezai yaptırımla karşı karşıya kalabilmektedir. Bu durum, hizmetin beklendiği gibi çalışmaması nedeniyle ortaya çıkan tipik bir performans riski niteliği taşımaktadır.

2.4. Zaman Riski

Zaman riski, algılanan risk türlerinden biri olarak altıncı sıradadır. Mitchell'e (1992: 27) göre, bu risk, tüketicilerin zamanlarını boşa harcama ihtimali olarak tanımlanmaktadır. Featherman ve Pavlou (2003: 455), zaman riskini tüketicilerin yanlış veya kötü alışveriş sonuçları nedeniyle kaybettikleri süre olarak ifade etmektedir. Hassan ve arkadaşları (2006: 140) ise bu riski, satın alınan ürün veya hizmetin beğenilmemesi durumunda geri iade sürecinde kaybedilen zaman olarak açıklamaktadır. Lee (2009: 131) da zaman riskini, çevrimiçi alışverişlerde sıkça görülen, uygun hizmet alamama veya ödeme sürecinin uzaması nedeniyle oluşan kayıp zaman olarak nitelendirmektedir. Tüm bu tanımlamalar ışığında, zaman riski, tüketicilerin bir ürün veya hizmet için alışveriş yapma niyetlerinden önce, sırasında ve özellikle elektronik ticaret ortamlarında alışveriş sonrası geri iade süreçlerinde yaşanabilecek zaman kaybı olarak tanımlanabilir.

Vergi bağlamında zaman riski, mükellefin vergisel yükümlülükleri yerine getirirken kaybettiği zamanı ifade etmektedir. Örneğin, bir serbest meslek erbabı beyannamesini hatalı doldurduğunda düzeltme işlemleri için defalarca vergi dairesine gitmek zorunda kalabilmektedir. Bu süreç, hem işinden uzak kalmasına hem de müşteri kaybı yaşamasına neden olmaktadır.

2.5. Genel Algılanan Risk

Algılanan risklerin sekizinci ve en kapsamlı boyutu, genel algılanan risktir. Bazı kaynaklarda genel algılanan riskin toplam risk olarak adlandırıldığı da görülmektedir. Featherman ve Pavlou (2003: 455) genel algılanan riski, tüm risk boyutlarını kapsayan ve riski temsil eden bir ölçek olarak tanımlar. Hassan ve arkadaşlarına (2006: 141) göre, genel algılanan

risk, finansal, fiziksel, performans, sosyal, psikolojik, zaman, kaynak ve mahremiyet riski olmak üzere sekiz farklı risk türünü bir arada tutan bir risk alanı şeklinde tanımlanmıştır.

Vergi bağlamında genel algılanan riske örnek olarak, gelirini eksik beyan etmeyi düşünen bir mükellefin yaşadığı belirsizlik gösterilebilir. Mükellef, yakalanması halinde karşılaşacağı finansal risk (para cezaları, faizler), fiziksel risk (işyerinin mühürlenmesi), performans riski (beklediği vergi hizmetlerini zamanında alamaması), zaman riski (defalarca vergi dairesine gitmek zorunda kalması) ve diğer sosyal/psikolojik riskleri aynı anda değerlendirmek durumundadır. Bu nedenle, birey vergi uyumsuzluğu kararı alırken tek tek riskleri değil, tüm bu risklerin toplamını göz önünde bulundurur ki bu da genel algılanan riski oluşturur

3. Risk Algısının Ekonomik Kararlar Üzerinde Etkisi

Risk algısı, bireylerin, şirketlerin ve hükümetlerin ekonomik karar alma süreçlerinde etkili ve belirleyici bir faktördür. İnsanlar, belirsizlik ortamlarında karar verirken yalnızca nesnel verilere değil, aynı zamanda bu verileri nasıl algıladıklarına göre hareket ederler. Finansal bağlamda risk algısı, belirli bir durumun ne kadar tehlikeli, güvenilir ya da belirsiz olduğu konusunda bireylerin öznel değerlendirmelerini ifade eder. Bu değerlendirme biçimi, bireylerin ekonomik tercihlerinde doğrudan etkili olur. Örneğin, yatırım ve kumar gibi iki farklı alanda risk algısı ciddi şekilde değişiklik gösterebilir. Kumar, genellikle kısa vadeli ve şansa dayalı bir etkinlik olarak değerlendirilirken; yatırım kararları daha uzun vadeli, analitik ve rasyonel düşünmeyi gerektiren bir süreçtir. Ancak bireyler, benzer düzeyde risk taşıyan iki durum karşısında farklı değerlendirmeler yapabilir; bu da risk algısının ne kadar bağlamsal ve kişisel olduğunu gösterir (Markiewicz et al., 2020).

Ekonomik karar alma sürecinde yalnızca somut ekonomik göstergeler değil, bu göstergelerin bireyler tarafından nasıl yorumlandığı da büyük önem taşır. Belirsizliklerin arttığı dönemlerde örneğin ekonomik kriz, pandemi, siyasi istikrarsızlık ya da savaş zamanlarında bireyler ve kurumlar geleceğe dair daha karamsar beklentiler geliştirme eğilimindedir. Bu durum, tüketim harcamalarının azalmasına, yatırım kararlarının ertelenmesine ve tasarruf eğiliminin artmasına neden olabilir. Buna karşılık, bazı durumlarda artan risk algısı, bireylerin gelecekteki fiyat artışlarına karşı önlem alma amacıyla bugünkü harcamalarını arttırmasına da yol açabilir. Örneğin, yüksek enflasyon beklentisiyle hareket eden bireyler, tüketimlerini

ertelemek yerine hızlandırabilir. Dolayısıyla risk algısı, sadece ekonomik faaliyeti yavaşlatan değil, bazen de tetikleyen bir unsur olabilir.

Yatırımcılar açısından risk algısı, yatırım tercihlerini doğrudan etkiler. Belirsizliğin yüksek olduğu dönemlerde, bireyler daha az riskli varlıklara – örneğin döviz, altın veya devlet tahvilleri gibi – yönelerek finansal güvenliklerini sağlamaya çalışırlar. Bu davranış, piyasalarda dalgalanmalara neden olurken aynı zamanda ekonomik büyüme üzerinde de olumsuz etkilere yol açabilir. Risk algısı, girişimciler üzerinde de baskı yaratabilir. Yüksek risk algısının hâkim olduğu ekonomik ortamlarda yeni girişimlerin sayısı azalır; mevcut işletmeler ise genişlemeye gitmek yerine küçülme ya da maliyetleri azaltma yönünde kararlar alabilir. Böylece, bireysel düzeydeki risk algısı, makroekonomik düzeydeki ekonomik aktiviteleri de şekillendirmiş olur.

Finansal karar alma süreçlerinde risk algısını etkileyen kavramlar arasında uyarıcı risk, araçsal risk ve algılanan piyasa bilgisi gibi unsurlar önemli yer tutar. Bu kavramlar, bireylerin özellikle kumar ve yatırım gibi faaliyetlerde sergilediği davranışları anlamak için teorik bir çerçeve sunar (Markiewicz ve diğerleri, 2020). Risk algısı sadece bireysel değil, toplumsal düzeyde de karar alma süreçlerini etkileyebilir. Medya, sosyal çevre ve kültürel normlar aracılığıyla yayılan ekonomik belirsizlik duygusu, geniş kitlelerde güven kaybına ve toplu davranış değişikliklerine neden olabilir. Bu nedenle, ekonomik politikalar geliştirilirken sadece makroekonomik veriler değil, bu verilerin toplum tarafından nasıl algılandığı da dikkate alınmalıdır.

Renn ve Rohrmann'ın (2013) çalışmaları, bireylerin sosyal çevrelerinin risk algıları üzerindeki etkisine dikkat çekmektedir. Bu durum, kültürel ve sosyal etkenlerin ekonomik kararlar üzerindeki dolaylı ama güçlü etkisini ortaya koyar. Özellikle farklı ülkelerde veya kültürel gruplarda, risk algısının finansal kararlara yansması farklılık gösterebilir.

Bu bağlamda, bireylerin risk algılarının nasıl şekillendiğini ve bu algının ekonomik kararlara nasıl yön verdiğini anlamak, hem bireysel finansal davranışları açıklamak hem de ekonomik politikaları daha etkili hale getirmek açısından kritik öneme sahiptir. Sonuç olarak, ekonomik kararlar çoğu zaman gerçek risklere değil, bu risklerin bireyler tarafından nasıl algılandığına dayanılarak verilmektedir.

4. Risk Algısının Vergi Kaçakçılığı Kararları Üzerine Etkisi

Risk algısı, bireylerin ve şirketlerin vergisel yükümlülüklerini yerine getirip getirmeme kararlarında belirleyici bir unsur olarak ön plana çıkmaktadır. Vergi kaçakçılığı, mükelleflerin

bilinçli olarak vergi yasalarını ihlal etmesi ve devlete karşı mali yükümlülüklerini yerine getirmemesi anlamına gelir. Bu durum, yalnızca bireysel çıkar temelli bir ekonomik davranış değil, aynı zamanda hukuki, etik ve sosyal boyutları olan çok yönlü bir sorundur. Mükelleflerin vergi kaçırma kararları, yalnızca rasyonel mali hesaplamalara değil, aynı zamanda bu davranışın yakalanma ve cezalandırılma olasılığına dair algılarına da bağlıdır. Bir mükellef, denetim olasılığını yüksek, cezaları ise caydırıcı ve etkin olarak algıladığında, vergi kaçırma eğilimi önemli ölçüde azalır. Buna karşılık, risk algısının düşük olduğu ortamlarda denetimlerin seyrek olduğu, cezaların uygulanmadığı ya da hafif kaldığı durumlarda vergi kaçakçılığı daha yaygın hale gelebilir. Bu risk algısı yalnızca hukuki yaptırımlara değil, aynı zamanda sosyal dışlanma korkusu, etik değerler ve toplumun vergiye dair kolektif tutumları gibi sosyal unsurlara da bağlıdır. Örneğin, toplumda vergi kaçırmanın ahlaki açıdan yanlış bulunduğu bir çevrede yaşayan birey, sosyal baskı nedeniyle yasalara uyma eğiliminde olabilir. Öte yandan, vergi sisteminin karmaşık, adaletsiz ya da güvensiz olarak algılandığı durumlarda, mükellefler devleti adil bir otorite olarak görmeyebilir ve vergi ödememeyi haklı çıkarabilirler. Nitekim yüksek vergi oranları, rakip firmaların vergi kaçırmasına dair yaygın kanaatler ve kayıt dışılığın yaygınlığı gibi etkenler, mükelleflerin risk algılarını düşürerek vergi uyumunu zayıflatabilir (Sabankaya, 2019).

Türkiye’de kayıt dışı ekonominin büyüklüğü, bu algının ekonomik temellerini ortaya koymaktadır. Mükellefler, vergi yükümlülüklerinin karşılığında somut faydalar görmek isterler; vergi gelirlerinin etkili ve şeffaf biçimde kullanılmadığına dair algılar, sistemin meşruiyetini zedeler ve vergiye gönüllü uyumu azaltır. Ayrıca, cezaların varlığına rağmen algılanan risk düşük kalabiliyorsa, yaptırımların caydırıcılığı da zayıflamaktadır. Vergi kaçakçılığı kararları, aynı zamanda bireylerin bilgi düzeyi, eğitim seviyesi, geçmiş deneyimleri, faaliyet gösterdiği sektör ve medyadaki haber akışı gibi unsurlardan da etkilenmektedir.

Örneğin, belirli sektörlerde denetimlerin düşük olduğu düşüncesi, o sektördeki mükelleflerin vergi kaçırma olasılığını artırabilir. Bunun yanı sıra, eğitim düzeyi arttıkça vergi bilinci ve uyum eğilimi de yükselmekte; yaş, medeni durum ve gelir düzeyi gibi demografik faktörler de risk algısını ve dolayısıyla vergi davranışlarını şekillendirmektedir. Yaş ilerledikçe vergiye uyum artarken, bekar bireylerin vergi kaçırma eğilimlerinin evli bireylere kıyasla daha düşük olduğu gözlemlenmiştir . Bu nedenle, yalnızca cezai yaptırımlar değil, aynı zamanda mükelleflerin risk algılarını etkileyen sosyal ve psikolojik faktörler de dikkate alınmalı; denetimlerin görünürlüğü artırılmalı, kamuoyu şeffaf bir biçimde bilgilendirilmeli ve adil bir vergi sistemi tesis edilmelidir. Vergi indirimi, muafiyet ve istisnalar ise doğru

uygulanmadığında adalet algısını zedeleyebilir; bu da risk algısını azaltarak uyumdan sapmalara yol açabilir (Bahşı, 2019). Sonuç olarak, vergi kaçakçılığı kararları yalnızca hukuki düzenlemelere değil, algılanan riskin düzeyine ve bireylerin çevresel ve psikolojik koşullara göre şekillenmekte; bu bağlamda risk algısının yönetimi, vergi uyumunu sağlamada stratejik bir önem taşımaktadır.

5. Risk Algısının Vergi Uyumuna Etkisi

Risk algısı, vergi mükelleflerinin vergiye karşı gönüllü uyum gösterme davranışını önemli derecede etkilemektedir. Vergi uyumu, vergi mükelleflerinin yasalara uygun bir şekilde üzerine düşen vergileri zamanında ödemesini ifade eder. Bu durum, vergi sisteminin ne kadar etkili olduğunu gösterir. Mükelleflerin gelirlerini tamamen ve doğru bir şekilde beyan edip, bu gelir üzerinden vergilerini ödemesi, yüksek vergi uyumunu işaret eder (Tuay ve Güvenç'e (2007: 15) göre, bu vaziyette şahıslar vergiye yönelik olumlu tavır ve davranış içinde bulunacaklar ve vergilerini vaktinde ve tam olarak ödeyeceklerdir. Bunun yanı sıra, mükellefler vergiyi vatandaşa kesilen bir ceza şeklinde değerlendirdiği vakit, vergiye itaat azalmakta ve bununla beraber kayıt dışı ekonominin hacimleri azalmaktadır. (Stadler ve Castrillo, 2004: 349). Vergi uyumu, bireylerin veya firmaların yasal yükümlülüklerini zamanında ve eksiksiz yerine getirmelerini ifade ederken; bu davranışın gerçekleşip gerçekleşmemesi, esasen mükellefin vergi kaçırma riskini nasıl değerlendirdiğine bağlıdır.

Mükellef, vergi kaçırma durumunda denetime maruz kalma olasılığını yüksek görüyorsa ve olası cezaları ciddi olarak değerlendiriyorsa, vergiye uyma isteği artar. Ancak, denetimlerin zayıf olduğu, yaptırımların caydırıcı olmaktan uzak olduğu ya da ceza uygulamalarında istikrarsızlık bulunduğu bir ortamda, risk algısı azalır ve böylece vergi uyumu düşer. Risk algısı yalnızca yasal yaptırımlarla ilgili olmayıp, aynı zamanda etik değerler, toplumsal normlar ve vergi sistemine duyulan güven gibi sosyal faktörlerden de etkilenir.

Adil, şeffaf ve hesap verebilir bir vergi sistemi, bireylerin devlete olan güvenini artırırken; karmaşık, ayrımcı ya da keyfi uygulamalar, mükelleflerin vergi sistemine bağlılığını azaltır. Ayrıca, medya, kamuoyundaki söylemler ve kişisel deneyimler gibi dış etkenler de bireyin risk algısını şekillendirebilir. Özellikle toplumda vergi uyumunun yaygın olduğu ve vergi kaçırmanın sosyal olarak hoş karşılanmadığı ortamlar, bireylerin sosyal dışlanma korkusuyla daha fazla uyum göstermelerine yol açabilir. Bu nedenle, vergi uyumunu artırmak için yalnızca hukuki düzenlemeler değil, aynı zamanda mükelleflerin risk algısını yükseltecek

stratejilerin de geliştirilmesi gerekmektedir. Denetimlerin sıklığı, cezaların etkinliği, bilgilendirme kampanyaları, vergi sistemine güvenin artırılması ve etik sorumluluk duygusunun desteklenmesi, risk algısını güçlendirerek gönüllü vergi uyumunu teşvik edebilir.

Tuay ve Güvenç'e (2007) göre, bu vaziyette şahıslar vergiye yönelik olumlu tavır ve davranış içinde bulunacaklar ve vergilerini vaktinde ve tam olarak ödeyeceklerdir. Bunun yanı sıra, mükellefler vergiyi vatandaşa kesilen bir ceza şeklinde değerlendirdiği vakit, vergiye itaat azalmakta ve bununla beraber kayıt dışı ekonominin hacimleri azalmaktadır. Sonuç olarak, mükelleflerin vergi uyumu yalnızca yasal yükümlülüklerden değil, aynı zamanda vergi kaçırmanın olası sonuçlarına dair algılarından da etkilenmektedir; bu yüzden risk algısının doğru bir şekilde yönetilmesi, sürdürülebilir bir vergi uyumunun temeli olmaktadır (Tuay & Güvenç, 2007:17)

Selen ve Akbele'nin (2021) çalışmasına göre, Türkiye'de gümrük müşavirlerinin Tek Pencere Sistemi'ni ve e-devlet uygulamalarını algılama biçimleri, vergi uyumunu doğrudan etkilemektedir. Mükellefler, sistemin denetim mekanizmalarını ve olası cezaları nasıl algıladıklarına bağlı olarak, vergilerini zamanında ve eksiksiz ödeme eğilimi göstermektedir. Bunun yanı sıra, mükellefler vergi uyumunu yalnızca yasal zorunluluk olarak değil, aynı zamanda sistemin şeffaflığı ve adalet algısına göre de değerlendirmektedir. Sonuç olarak, mükelleflerin vergi uyumu, risk algıları ve bu algıların yönetimiyle doğrudan ilişkilidir; bu nedenle risk algısının doğru biçimde yönetilmesi, sürdürülebilir bir vergi uyumu için temel bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır (Selen & Akbelen, 2021: 78)

Çelik ve Sağbaşı (2023) çalışmasında, beklenti teorisi çerçevesinde bireylerin vergi uyum davranışları incelenmiştir. Araştırmanın bulgularına göre, denekler beklenti teorisi varsayımlarına uygun olarak daha fazla risk peşinde koşmakta ve pozitif gelir durumunda, negatif gelir durumuna göre daha yüksek bir vergi kaçırma eğilimi göstermektedir. Bu durum, bireylerin risk algılarının vergi uyumunu doğrudan etkileyen önemli bir faktör olduğunu ortaya koymaktadır. Sonuç olarak, mükelleflerin vergi uyumu yalnızca yasal yükümlülüklerle sınırlı olmayıp, aynı zamanda risk algıları ve kayıptan kaçınma gibi psikolojik faktörlerle de şekillenmektedir; bu nedenle risk algısının doğru bir şekilde yönetilmesi, sürdürülebilir bir vergi uyumu için temel bir unsur olarak görülmektedir (Çelik & Sağbaşı, 2023. s.7)

Bilgin (2011) çalışmasında, vergi ahlakı ve vergi uyumu arasındaki ilişki sosyal ve psikolojik boyutlar çerçevesinde ele alınmıştır. Çalışma, vergi uyumunun yalnızca yasal zorunluluklarla sınırlı olmadığını, aynı zamanda mükelleflerin vergiye uyum gösterme

istekliliği ve risk algıları tarafından da şekillendiğini vurgulamaktadır. Bu bağlamda, mükelleflerin risk algısı, vergi uyumunu doğrudan etkileyen önemli bir faktör olarak ortaya çıkmakta ve risk algısının doğru yönetimi, sürdürülebilir bir vergi uyumu için temel bir unsur olarak değerlendirilmektedir (Bilgin, 2011: 269).

Çelik (2024) çalışmasında, Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF öğrencilerinin vergi uyumu, Mühendislik Fakültesi öğrencileriyle karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Araştırmanın bulgularına göre, İİBF öğrencileri vergi ödemeye daha istekli olmakta ve yüksek gelirli öğrenciler, düşük gelirli öğrencilere kıyasla daha yüksek vergi ödeme eğilimi göstermektedir. Bu durum, bireylerin gelir düzeyleri ve eğitim fakültelerinin vergi uyumu üzerindeki etkisini ortaya koymaktadır. Çalışmada ayrıca, “bireylerin risk algısı, vergi uyumunu doğrudan etkileyen önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmakta ve risk algısının doğru yönetimi sürdürülebilir vergi uyumunun temel unsurlarından biri olarak değerlendirilmektedir (Çelik, 2024: 142)

Alm ve Torgler (2006), Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa ülkeleri arasındaki vergi morali farklılıklarını incelemişlerdir. Araştırma, bireylerin vergi ödemeye yönelik içsel motivasyonlarının, yani vergi moralinin, vergi uyumu üzerinde önemli bir etkisi olduğunu göstermektedir. Çalışma, risk algısının vergi moralini etkileyebileceğini ve dolayısıyla vergi uyumunu şekillendirebileceğini vurgulamaktadır. Özellikle, riskten kaçınma eğiliminde olan bireylerin, vergi uyumunu artırma eğiliminde oldukları bulunmuştur (Alm & Torgler, 2006)

6. Risk ve Belirsizlik Altında Vergi Kararları

Risk ve belirsizlik, vergi konusundaki karar alma süreçlerinde bireyler ve şirketler üzerinde büyük etkiler yaratmaktadır. Risk algısı, insanların belirsizlik altında karar verirken davranışlarını etkileyen önemli bir faktördür. Bireyler, finansal durumlarını olumsuz etkileyen kayıplarla karşılaştıklarında, kötü bir kararın neden olduğu bu kaybı riskli olarak değerlendirirler. Bu nedenle, risk algısı, bir kişinin psikolojik halleri ve nitelikleri ile yakından ilişkilidir ve bir durumu riskli olarak değerlendirmelerine sebep olur (Ainia ve Lutfi, 2019: 403). Çoğu zaman, vergiyle ilgili kararlar belirsiz koşullarda eldeki kesin bilgilere dayanmadan, geleceğe yönelik öngörülerle verilmektedir. Mükellefler, vergi ödemeleri hakkında karar verirken risk ve belirsizlik içinde kalırken; denetim olasılığı, ceza oranları, vergi politikalarının sürekliliği ve sistemin adaleti gibi faktörleri dikkate alırlar. Belirsizlik, mükelleflerin hem ekonomik hem de psikolojik olarak daha temkinli bir yaklaşım sergilemesine yol açabilir; bu

durum bazı bireylerin yasalara tamamen uymasına, bazılarının da risk olarak vergi kaçırmayı seçmesine neden olabilir.

Özellikle vergi sisteminin sıkça değiştiği, uygulamaların düzensiz olduğu veya devletin mali sorumluluklarını adil bir şekilde dağıtamadığı durumlarda belirsizlik artmakta ve gönüllü uyum azalmaktadır. Mükellef, örneğin vergi oranlarının yükselebileceği, yeni düzenlemelerin geleceği veya geçmiş dönemlere yönelik denetimlerin yapılabileceğine dair belirsizliklerden etkilenecek mevcut vergi davranışını değiştirebilir. Bu tür bir ortamda, risk algısı yüksek olan bireyler, cezalardan kaçınmak için daha temkinli davranırken; risk algısı düşük olanlar vergi kaçırmayı daha rahat bir şekilde tercih edebilirler.

Ayrıca, belirsizlik olduğunda bireyler vergiye karşı tutumlarını sadece ekonomik çıkarlar üzerinden değil, aynı zamanda duygusal ve sezgisel tepkilerle de belirleyebilirler. Bu yüzden, vergi politikalarının istikrarlı, şeffaf ve öngörülebilir olması; riskin etkin bir şekilde yönetilmesi ve belirsizliğin azaltılması, mükelleflerin daha rasyonel ve uyumlu vergi seçimleri yapmalarını destekleyecektir. Sonuç olarak, vergi ile ilgili kararlar yalnızca hukuki çerçeveye bağlı kalmayıp, aynı zamanda bireylerin risk ve belirsizlik algılarına göre şekillenmektedir; bu nedenle güven inşa eden, açık ve adil bir vergi sisteminin olması büyük önem taşımaktadır. Bir kişinin büyük bir tehlike olarak gördüğü bir durum, başka bir kişi tarafından önemsiz bir tehlike olarak değerlendirilebilir. Bu nedenle, risk algısı her kişi için değişiklik göstermektedir. Risk algısı, bir risk durumu ile ilgili karar verme sürecinin içgüdüsel ve karmaşık yanlarını, bireysel bilgileri ve dış kaynaklardan (farklı medya aracılığıyla) elde edilen bilgileri kullanarak nasıl değerlendirildiğini açıklamaktadır (Ricciardi, 2004: 17).

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE VE ALMANYA KARŞILAŞTIRMASI

1. Türkiye Vergi Sistemi

Türkiye’de, belirli bir dönemde uygulanmakta olan tüm vergilerin bütünü “vergi sistemi” olarak tanımlanmaktadır. Türk vergi sistemi, çoklu vergi yapısına sahiptir; yani gelir, harcama ve servetten doğan tüm ekonomik kaynaklar vergiye tabidir (Salman, 2019). Bu çerçevede vergiler, dolaysız ve dolaylı vergiler olmak üzere iki ana grupta toplanmaktadır. Dolaysız vergiler gelir ve servet üzerinden alınırken, dolaylı vergiler harcama ve tüketim üzerinden alınmaktadır.

Gelir üzerinden alınan vergiler arasında en önemlileri gelir vergisi ve kurumlar vergisidir. Gelir Vergisi Kanunu’na göre, gerçek kişilerin bir takvim yılı içinde elde ettikleri kazanç ve iratlar gelir vergisinin konusunu oluşturur (Salman, 2019: 2-3). Gelir vergisi bakımından tam mükellef ve dar mükellef ayrımı yapılmakta; Türkiye’de yerleşmiş gerçek kişiler tüm dünya gelirleri üzerinden, yerleşik olmayan kişiler ise sadece Türkiye’de elde ettikleri gelir üzerinden vergilendirilmektedir (Salman, 2019: 5-6). Kurumlar vergisi ise sermaye şirketleri, kooperatifler, iktisadi kamu kuruluşları ve dernek-vakıf iktisadi işletmeleri gibi tüzel kişilerden alınmaktadır (Abukan ve Akın, 2023: 1677).

Servet üzerinden alınan vergiler arasında emlak vergisi, motorlu taşıtlar vergisi ve veraset ve intikal vergisi yer almaktadır (Salman, 2019: 1). Emlak vergisi taşınmazların değeri üzerinden hesaplanırken, motorlu taşıtlar vergisi araçların yaş, tür ve motor silindir hacmine göre belirlenmektedir. Veraset ve intikal vergisi ise miras ve bağış yoluyla gerçekleşen ivazsız intikallerde uygulanmaktadır.

Dolaylı vergiler ise Türk vergi sisteminde oldukça geniş bir yer tutmaktadır. Katma Değer Vergisi (KDV), Özel Tüketim Vergisi (ÖTV), gümrük vergileri, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) ve Özel İletişim Vergisi bu grupta yer almaktadır (Salman, 2019, : 1). Özellikle 1980 sonrası süreçte dolaylı vergilerin toplam vergi gelirleri içindeki payı hızla artmış ve bu durum, vergi sisteminin adalet ilkesi açısından eleştirilmesine yol açmıştır (Abukan ve Akın, 2023: 1676). Dolaylı vergilerin ağırlığı, gelir dağılımını bozmakta ve düşük gelirli kesimler üzerinde daha fazla yük oluşturmaktadır.

2. Almanya Vergi Sistemi

Almanya'nın vergi sistemi içerisinde yasaları belirleyen federal hükümettir. Ancak, bu hükümet, bazı vergilerin toplanmasını eyalet ve belediyelere bırakırken, belirli vergilerin federal hükümet, eyaletler ve yerel yönetimler arasında dağıtılmasını da anayasa ile güvence altına almıştır. Federal hükümetten diğer yönetimlere dağıtılacak vergiler arasında kişisel gelir vergisi, kurumlar vergisi ve katma değer vergisi yer alır. Bu yüzden, Almanya'da bu vergilere "ortak vergiler" denmektedir (Gözen ve Arduç, 2020: 68).

Eyaletler ve belediyeler tarafından toplanan vergiler ise; ticaret vergisi, emlak vergisi, gayrimenkul satış vergisi, kilise vergisi ve köpek vergisi gibi düşük oranlı geliri olan vergilerdir. Yukarıda yer alan vergilerden biri, kurumlar vergisi ile birlikte ticari kazançlar üzerinden alınan ticaret vergisidir. Yerel düzeyde, ticaret vergisi ticari kazancın sahibi olan şahıslardan ve tüzel kişilerden alınmaktadır. Almanya'daki kolektif şirketler, komandit şirketler ve limited komandit şirketler genelde ticari kazanç elde ettikleri için belirtilmektedir. Ticaret vergisi için genel bir oran vermek mümkün değildir. Bu durum, Almanya'daki belediyelerin bu oranları farklı şekillerde uygulamasından kaynaklanmaktadır (Yılmaz, 2019). Günümüzde en az 80. 000 kişi yaşayan belediyelerde ticaret vergisi yüzde 12,6 ile yüzde 20,3 arasında değişmektedir. Ayrıca, ticaret vergisinde bazı istisnalar da bulunmaktadır. Serbest çalışanlar, avukatlar, doktorlar, gazeteciler ve sanatçılar gibi kişiler ticaret vergisi ödemez, yani bu kişiler ticaret vergisinden muaf tutulurlar (Handbook Germany, 2020).

Servet üzerinden alınan vergiler arasında emlak vergisi (Grundsteuern), Almanya'daki vergi sisteminde önemli bir yer tutmaktadır. 1938'den itibaren taşınmazlar üzerinde uygulanan vergiler sonucunda ortaya çıkan emlak vergisi, Almanya'nın federal yapısı nedeniyle çeşitli oranlarda uygulanabilmektedir. Bu farklı oranlara rağmen, emlak vergisi için geçerli bazı genel kurallar da mevcuttur. Almanya'da taşınmazlar iki ana gruba ayrılmaktadır: zirai ve binalı. Bu bağlamda, emlak vergisi de iki farklı kategoriye göre değerlendirilmektedir. Zirai grup, tarım ve orman işletmelerine ait arazileri kapsamaktadır. Binalı grup ise arsalar ve binalardan oluşmaktadır; bu gruptaki taşınmazlar farklı oran ve şekillerde vergilendirilmektedir (Kurt, 2018: 58-59).

Almanya'da emlak vergisi miktarı, taşınmazın değeri, belediyelere göre değişen emlak vergisi oranı ve belediyelerin belirlediği çarpan değeri ile hesaplanmaktadır (Gürbüz, 2015: 36). Emlak vergisi, taşınmazın bulunduğu belediye tarafından bina mülkiyeti için %0,35 ve tarımsal mülkiyet için %0,6'lık temel oran kullanılarak, belediyenin çarpan değerinin de

eklenmesiyle hesaplanmaktadır. Bahsedilen çarpan değerleri, belediyeden belediyeye değişiklik göstermekte olup, emlak vergisi oranları da buna bağlı olarak farklılık arz etmektedir. Bu çeşitlilik hem tarımsal hem de bina mülkiyeti üzerinde görüldüğü gibi, sanayi mülkiyeti açısından da devreye girmektedir. Sınai mülkiyet için emlak vergisi oranları, belediyeler tarafından %0,5 ile %3 arasında değişmektedir (KPMG, 2019).

Almanya'da emlak vergisinin yanı sıra bir de emlak satış vergisi bulunmaktadır. Emlak satış vergisi, gayrimenkulün satış bedeli üzerinden %3,5 ile %6,5 arasında değişen oranlarla uygulanmaktadır. Ayrıca, gayrimenkul sahibi olan bir şirketin, elinde bulundurduğu hisse senetlerinin %95 veya daha fazlasını, doğrudan ya da dolaylı olarak yeni bir hissedara devretmesi veya birleştirmesi durumunda da emlak satış vergisi uygulanır (Deloitte, 2020).

3. Almanya ve Türkiye'de Kültürel ve Davranışsal Normların Karşılaştırılması

Vergi uyumu, yalnızca yasal düzenlemelerle değil, aynı zamanda bireylerin ve toplumların kültürel değerleri, sosyal normları ve davranışsal eğilimleriyle şekillenen bir olgudur. Almanya ve Türkiye, vergi uyumu açısından farklı düzeylerde performans sergileyen iki ülkedir. Bu farklılıkların arkasında yatan nedenleri anlamak için, her iki ülkenin kültürel yapıları ve davranışsal normlarını incelemek önemlidir.

3.1. Almanya'nın Devlet Yapısı

Almanya'nın devlet yapısı, federal bir sistem üzerine kuruludur ve bu yapı, eyaletlerin geniş otonomisi ile dikkat çeker. Federal yapısıyla Almanya, merkezi otoritenin yanında bölgesel birimlerin kendine özgü yetkilerini tanıyarak, farklı kültürel ve ekonomik dinamiklere uyum sağlayacak esneklikte organize olmuştur. Federal sistem, devletin çeşitli kademelerdeki güçlerin dağılımını açıkça belirlemiş ve hem yerel hem de merkezi düzeyde karar alma mekanizmalarının etkinliğini artırmıştır. Bu yapı, devlet yönetiminde istikrarı sağlarken, yerel yönetimlerin toplumun ihtiyaçlarına hızlı ve etkili yanıt vermesini kolaylaştırmıştır. Almanya'daki federal yapı, toplumsal düzenin sağlanmasında güven ortamı oluşturmuş ve bu güven, vergi uyumuna doğrudan yansımıştır (Can, 2019:54).

3.2. Türkiye'nin Devlet Yapısı

Türkiye'nin devlet yapısı, oldukça merkeziyetçi ve halkın yönetime katılımını sınırlayan özellikler taşımaktadır. Anayasası, devletin temel organlarını belirlemiş ve güçler ayrılığı prensibini anayasal güvence altına almıştır. Ancak, uygulamada özellikle yürütme erki,

devletin karar alma süreçlerinde üstünlük kurarak, bürokrasinin ve siyasi liderlerin etkisini artırmaktadır. Ayrıca, devlet yapısında geleneksel ve dini unsurların etkisi, kurumların biçimlenmesinde önemli rol oynamaktadır. Merkezi idarenin güçlü yapısı, yerel yönetimlerin sınırlı otonomiyle gelişmesine yol açmakta, bu da devlet ile vatandaş arasındaki ilişkiyi daha da bürokratik hale getirmektedir. Türkiye’de devletin otoriter ve merkezi yapısı, vergi uyumunda vatandaşların devlete yönelik güven algısını zayıflatabilmektedir. Bu durum, vergi ödemelerine karşı temkinli yaklaşımı beraberinde getirmektedir (Güner, 2014).

3.3. Almanya’nın Kültürel ve Davranışsal Normları

Alman kültürü bireysellik, kişisel sorumluluk, düzen ve hukuka bağlılık üzerine kuruludur. Bireylerin özgürlükleri ve hakları ön plandadır, ancak bu özgürlükler sorumluluk bilinciyle dengelenmektedir. Toplumda disiplin, dakiklik ve kurallara uyum güçlü normlardır. Vergi ödeme davranışında da bu özellikler öne çıkmaktadır:

- Vergi yükümlülükleri bireysel sorumluluk olarak görülür.
- Devletle ilişkiler şeffaf ve güven temellidir.
- Hukuki düzenlemeler yüksek oranda içselleştirilmiştir.

Bu kültürel yapı, vergi kaçakçılığı ihtimalini düşük tutmakta ve uyum seviyesini yükseltmektedir.

Alman toplumunda davranışsal normlar disiplin ve düzen üzerine kuruludur. Dakiklik, sorumluluk bilinci ve mahremiyete saygı öne çıkar. İletişim tarzı doğrudan ve nettir, bu da şeffaf bir toplumsal yapı oluşturur. Kamu alanlarına duyulan saygı, çevreye karşı duyarlılık ve kurallara bağlılık, vergi uyumuna da olumlu katkı sağlamaktadır (Bilici, 2018).

3.4. Türkiye’nin Kültürel ve Davranışsal Normları

Türkiye’de kültürel normlar daha çok kolektivist değerlere dayalıdır. Aile bağları, toplumsal dayanışma, otoriteye saygı ve hiyerarşi önemli yer tutar. Bireyler kararlarını çoğunlukla sosyal çevrelerinden etkilenerek alırlar. Bu özelliklerin vergi uyumuna yansımaları ise şöyledir:

- Kişisel ilişkiler, bürokratik süreçlerin işleyişinde belirleyicidir.
- Vergi ödeme davranışı, sosyal çevre, güven algısı ve ekonomik koşullardan etkilenir.
- Devlete karşı temkinli bir yaklaşım vardır, bu da gönüllü uyumu azaltabilmektedir.

Türkiye’de vergi bilincinin gelişmesi, büyük ölçüde devlet-vatandaş güven ilişkisine bağlıdır.

Türk toplumunda davranışsal normlar, misafirperverlik, dayanışma ve topluluk bilinci etrafında şekillenmektedir. Hiyerarşi, yaş ve cinsiyet gibi toplumsal statüler bireyler arası ilişkilerde önemlidir. Kişisel alanın daha esnek algılanması, sosyal ilişkilerde yakınlığı artırırken, devlete yönelik güven sorunlarını da beraberinde getirebilir. Bu durum vergi uyumunu zorlaştırabilmektedir (Çevik, 2012: 260).

Kültürel farklılıklar, bireylerin ve toplumların toplumsal düzen ve normlara uyum konusunda farklı yaklaşımlar geliştirmesine neden olur. Almanya ve Türkiye arasında gözlemlenebilen kültürel normlar, vergi uyumu açısından önemli zorluklar ve fırsatlar içermektedir. Almanya’da genellikle bireysel sorumluluk bilinci ve hukuki düzenlere uyum yüksek seviyededir, disiplinli ve düzenli toplum yapısı vergilerin zamanında ödenmesine yönelik yüksek beklentiler yaratır. Bu durum, vergi kaçaklarının minimize edilmesinde olumlu bir faktördür. Diğer yandan, Türkiye’de geleneksel olarak daha esnek ve toplum odaklı normlar hakimdir. Bu durum, vergi sistemine güven ve uyum seviyelerinde zaman zaman sorunlar ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bireylerin devlete karşı sorumluluk bilinci ve vergilerin ödenmesine ilişkin tutumları kültürel normların etkisiyle şekillenir ve bu tutumlar vergi uyumu süreçlerini doğrudan etkiler. Ayrıca, toplumsal bağlar ve aile yapısı gibi kültürel unsurlar da vergilendirme davranışlarını etkileyerek, vergi kaçakları veya vergiye uyumu artıran veya azaltan faktörleri belirler. Bu bağlamda, Almanya’da yüksek disiplinli ve yasalara sıkı uyumun yaygın olması, vergi politikalarının etkinliğini artırmakta ve uyum seviyelerini olumlu yönde şekillendirmektedir. Türkiye’de ise, kültürel normların daha esnek ve geleneksel yapıya dayalı olması, vergi bilincini geliştirme ve uyum sağlama açısından bazı zorluklar ortaya çıkarabilir. Dolayısıyla, kültürel normlar, vergi sistemlerinin etik ve davranışsal temelini belirlediği gibi, uyum seviyelerini de doğrudan etkileyen kritik unsurlar arasındadır.

4. Türkiye’de Vergi Kaçakçılığı ve Vergi Uyumuna Yönelik Davranışlar

Türkiye’de vergi kaçakçılığı, devlet maliyesi için önemli bir tehdit teşkil etmektedir ve bu durum, kamu gelirlerini azalttığı için bütçe açıklarının büyümesine yol açmaktadır. Vergi kaçakçılığı sadece ekonomik kayıplara neden olmamakta, aynı zamanda vergi adaletine dair toplumsal güveni sarsmaktadır. Yüksek doğrudan vergi oranları, sık değişen karmaşık vergi yasaları, yetersiz denetim süreçleri ve zayıf idari kapasiteler, vergi kaçakçılığını artıran temel sorunlardır. Vergi kaçırma olayında, kaçırmaya yol açabilecek etmenleri daha belirgin ve sorumluların da bulunduğu sahalarda aramak daha uygun bir davranıştır (Arslan, 1994: 17).

Türkiye'deki uzun süreli yüksek kayıt dışı ekonomi oranı da bu durumu göstermektedir. Mükelleflerin vergiye uyması yalnızca ekonomik nedenlerle değil, aynı zamanda psikolojik, kültürel ve sosyal faktörlerle de etkilenmektedir. Vergi ahlakı, toplumsal normlar, devlete olan güven düzeyi ve kamu harcamalarının etkinliği, kişilerin vergi ödeme isteklerini doğrudan etkileyen unsurlardır.

Gönüllü vergi uyumunun artırılmasında bireylerin vergi sistemine dair algıları önemli rol oynamaktadır. Vergi sisteminin adil, şeffaf ve uygulanabilir olduğu düşünüldüğünde uyum artarken, bunun tersinde vergi kaçırma eğilimi güçlenmektedir. Bu nedenle, Türkiye'de vergiye gönüllü uyumu artırmak için yasal düzenlemelerin sadeleştirilmesi ve vergi denetimlerinin daha etkin hale getirilmesi elzemdir. Aynı zamanda, vergi bilincini artıracak eğitim kampanyaları, topluma vergi ile ilgili etik değerlerin kazandırılması ve mükellef hizmetlerinin geliştirilmesi de uyumu olumlu etkilemektedir. Sonuç olarak, Türkiye'de vergi kaçakçılığı ile mücadele ve vergiye uyumun artırılması sadece mali bir konu değil; aynı zamanda sosyopolitik bir reform süreci gerektirmektedir.

Bu süreçte devletin mükelleflerle olan güven ilişkisini güçlendirmesi büyük bir öneme sahiptir. Vergilendirme ile ilgili görüşler, devletlerin uyguladıkları vergi sisteminin etkili bir şekilde çalışması için öneriler sunmaktadır. Adam Smith, J. R. Mc Culloch, J. B. Say, J. S. Mill ve Henry Parnell gibi ekonomistler vergileme prensipleri hakkında çeşitli düşünceler ileri sürmektedirler (Çakır vd., 2008: 171).

5. Almanya da Vergi Kaçakçılığı ve Vergi Uyumuna Yönelik Davranışlar

Vergi kelimesinin Almanca karşılığı olan *Steuer*, kökenini Eski Orta çağ terimi olan *Stiura*'dan almaktadır. Bu kelime, "yardım" ya da "destek" anlamına gelmekte olup, Almanya'da vergiye tarihsel olarak yalnızca bir mali yükümlülük değil, aynı zamanda toplumsal dayanışmanın bir aracı olarak da yaklaşıldığını göstermektedir. Almanya, Avrupa Birliği'nin en büyük ve en güçlü ekonomisine sahip ülkelerinden biri olmasına rağmen, vergi kaçakçılığı hâlen dönemsel olarak kamu maliyesini tehdit eden önemli bir sorun olarak varlığını sürdürmektedir. Ancak ülkenin güçlü denetim mekanizmaları, dijitalleşen vergi altyapısı ve yüksek düzeydeki kurumsal şeffaflığı sayesinde vergi kaçakçılığına karşı ciddi başarılar elde edilmiştir (Alt, 2016).

Almanya'da vergiye uyum yalnızca yasal zorunluluklar çerçevesinde gelişmemekte; bireylerin ve şirketlerin devlete duyduğu güven, yüksek vergi bilinci ve sosyal sorumluluk

anlayışı da bu süreci doğrudan etkilemektedir. Vergi mükelleflerinin gönüllü uyumunu teşvik eden çeşitli uygulamalar örneğin önceden doldurulmuş vergi formları, dijital başvuru sistemleri ve devlet destekli vergi danışmanlığı hizmetleri şeffaflığı artırmakta ve uyum oranlarını yükseltmektedir. Almanya'nın vergi sisteminin temelleri, 1891 yılında Prusya Maliye Bakanı Johannes von Miquel tarafından gerçekleştirilen büyük reformlara dayanmaktadır. O dönemde kabul edilen Prusya gelir vergisi yasası, günümüzdeki kurumlar vergisi sisteminin temelini oluşturmuştur (Zarakolu, 1953).

Modern Alman vergi sistemi, ulusal düzeyde güçlü bir altyapıya sahip olmakla birlikte, küresel ekonomik ilişkilerde karşılaşılan sorunlara da duyarlıdır. Özellikle çok uluslu şirketlerin transfer fiyatlandırması yoluyla karlarını düşük vergili ülkelere kaydırması, Almanya'da vergi tabanının aşınmasına neden olmaktadır. Bu durum, yalnızca Almanya'nın değil, tüm OECD ülkelerinin mücadele etmekte olduğu yapısal bir sorundur. Almanya, bu küresel soruna karşı uluslararası şeffaflık ve vergi uyumunu artırmayı hedefleyen BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) gibi projelerde aktif rol üstlenmektedir.

Hukuki açıdan da Almanya vergi kaçakçılığına karşı oldukça sert bir tutum benimsemiştir. Vergi kaçakçılığı, yalnızca mali bir kayıp değil; aynı zamanda kamu düzenine karşı bir suç olarak değerlendirildiği için, ciddi yasal yaptırımlar uygulanmaktadır. Vergi uyumu bu nedenle Almanya'da hem zorlayıcı (hukuki) hem de gönüllü (ahlaki) boyutlarıyla kapsamlı biçimde incelenmektedir. Bölgesel bazda organize edilen Alman vergi idaresi, işlevsellik ve uzmanlaşma esaslarına dayalı olarak yapılandırılmıştır. Bu örgütlenme modeli sayesinde denetim süreçleri daha etkili ve sistematik hale gelmiştir (Çamlıkaya, 2007). Sonuç olarak, Almanya'da vergi kaçakçılığı ile mücadele ve vergiye uyumu teşvik etme süreci, teknik altyapı, hukuk sistemi, mükellef davranışları ve uluslararası iş birlikleri çerçevesinde çok boyutlu bir yaklaşımla sürdürülmektedir.

6. Türkiye ve Almanya Risk Algısı Üzerine Karşılaştırma

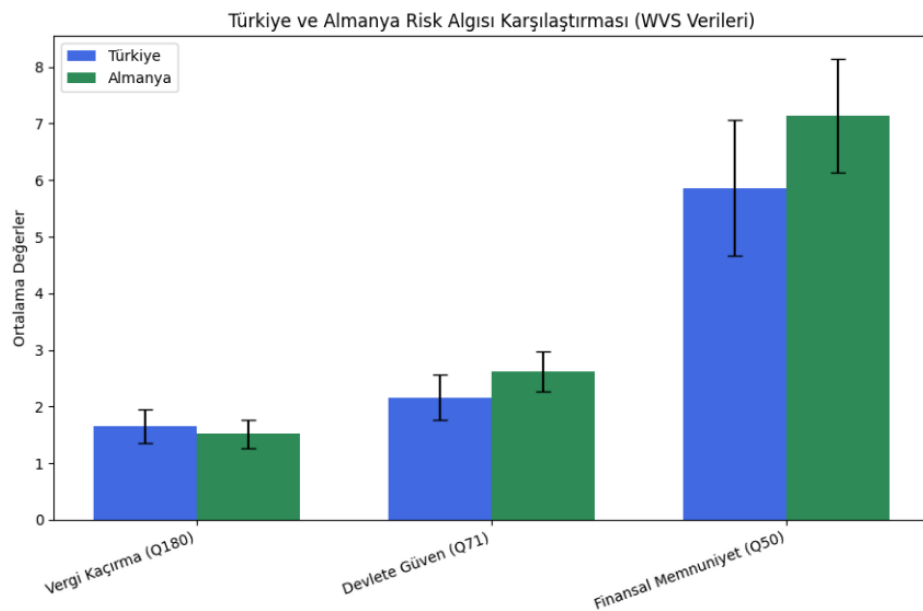
Türkiye ile Almanya arasındaki risk algısı farklılıkları, iki ülkenin ekonomik, sosyal ve kurumsal yapılarına dayanan temel unsurlardan kaynaklanmaktadır. Almanya'da risk algısı, güçlü hukuki yapı, istikrarlı ekonomik sistemler ve yüksek derecede kurumsal güven sayesinde önceden tahmin edilebilir ve sistematik bir biçimde gelişmektedir. Alman bireyler ve işletmeler,

riskleri yönetirken uzun vadeli stratejilere, yasalara uyuma ve finansal güvenlik yöntemlerine (örneğin sigorta ve çeşitli yatırım araçları) önem vermektedir.

Ayrıca Almanya'nın etkin denetim mekanizmaları, dijitalleşmiş kamu hizmetleri ve şeffaf vergi yönetimi, belirsizlikleri azaltarak risk algısının daha düşük seviyelerde kalmasına katkıda bulunmaktadır. Bu durum hem bireylerin hem de işletmelerin yenilikçi yatırımlara ve sürdürülebilir büyümeye daha açık olmalarını sağlamaktadır. Türkiye'de yapılan sınırlı sayıda araştırma ise, bireylerin finansal risk toleransının Almanya gibi gelişmiş ülkelerdeki bireylerle karşılaştırıldığında farklılıklar taşıdığını göstermektedir (Weber, 2013; Ruiz-Menjivar vd., 2014).

Öte yandan, Türkiye'de risk algısı daha dalgalı ekonomik koşullar, siyasi ve sosyal belirsizlikler, sık değişen mevzuat ve kurumsal güven eksikliği nedeniyle daha yüksek ve dinamik bir yapıya sahiptir. Türkiye'de ekonomik krizler, enflasyon dalgalanmaları ve finansal piyasalardaki oynaklıklar, bireylerin ve işletmelerin gelecek beklentilerini zorlaştırmakta ve riskleri daha temkinli, kısa vadeli perspektiflerle değerlendirmelerine neden olmaktadır. Ayrıca kamu kurumlarına olan güvenin zaman zaman azalması, vergi sistemi ve kamu hizmetlerindeki düşük şeffaflık algısı, mükelleflerin risk algısını artıran diğer önemli faktörler arasındadır.

Bu nedenle Türkiye'deki yatırımcılar ve işletmeler, riskleri minimize etmek için daha temkinli stratejiler izlemek durumunda kalmakta; bunun sonucunda kayıt dışı ekonomi ve vergi uyumsuzluğu gibi sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Risk algısının, yatırımcıların kararlarını önemli ölçüde etkilediği de literatürde vurgulanmaktadır (Ahmad ve Shah, 2020).



Şekil 1.5. Türkiye ve Almanya risk algısı karşılaştırması (WVS Verileri)

Yukarıda ki grafiğe göre Türkiye ve Almanya'nın risk algısı karşılaştırmasında WVS verilerinden üç temel gösterge seçilmiştir: vergi kaçırmaya yönelik tutum (Q180), devlete güven (Q71) ve finansal memnuniyet (Q50). Bu üç değişken, risk algısını çok boyutlu olarak açıklama imkânı sunduğu için tercih edilmiştir.

Tabloya göre, vergi kaçırmayı ahlaken reddetme ortalaması Türkiye'de 1.65, Almanya'da ise 1.52'dir. Bu sonuç, Türkiye'de bireylerin vergi kaçırmaya ahlaki düzeyde daha mesafeli yaklaştığını göstermektedir. Ancak, aynı dönemde devlete güven ortalaması Türkiye'de 2.16, Almanya'da 2.62 olarak ölçülmüştür. Bu fark, Almanya'da kurumsal güvenin daha yüksek, dolayısıyla risk algısının devletin denetim kapasitesiyle daha güçlü ilişkilendirildiğini ortaya koymaktadır. Türkiye'de ise görece düşük güven, bireylerin risk algısını belirsizlik ve güvensizlik üzerinden şekillendirmektedir. Son olarak, finansal memnuniyet göstergesi Türkiye'de 5.86, Almanya'da ise 7.14 seviyesindedir. Bu farklılık, Almanya'da bireylerin ekonomik tatmin düzeyinin yüksek olduğunu ve vergi ödemeyi daha katlanılabilir gördüklerini, Türkiye'de ise ekonomik tatminsizliğin risk algısını daha çok mali kayıp ekseninde belirlediğini göstermektedir.

Dolayısıyla bu üç değişkenin seçilmesinin temel nedeni, risk algısının etik (vergi kaçırmaya yönelik tutum), kurumsal (devlete güven) ve ekonomik (finansal memnuniyet) boyutlarını bir arada yansıtabilmesidir. Bu çok boyutlu yaklaşım, iki ülke arasındaki farklılıkların yalnızca hukuki ve idari sistemlerden değil, aynı zamanda bireylerin değer yargılarından, kurumlara duydukları güvenden ve ekonomik refah algılarından kaynaklandığını göstermektedir.

Sonuç olarak, Almanya'da risk algısı sağlam kurumlar ve düzenleyici mekanizmalar tarafından desteklenen daha istikrarlı ve rasyonel bir zeminde şekillenirken; Türkiye'de ekonomik ve sosyal dalgalanmalar nedeniyle risk algısı daha belirsiz, değişken ve yüksek düzeylerde seyretmektedir. Bu durum, her iki ülkede ekonomik davranışları, yatırım kararlarını ve vergi uyumunu doğrudan etkileyen kritik bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye'de risk algısını azaltmaya yönelik olarak kurumsal güvenin artırılması, mevzuatın istikrarının sağlanması ve şeffaflığın güçlendirilmesi, ekonomik gelişim ve vergi uyumunu olumlu yönde destekleyecek önemli stratejiler olarak ön plana çıkmaktadır. Risk algısı ise bireylerin inançları, tutumları, yargıları ve hisleri kadar sosyal ve kültürel değerleri ile eğilimlerini de kapsayan çok boyutlu bir kavramdır.

7. Türkiye ve Almanya da Vergi Uyumunu Etkileyen Davranışsal Faktörler

Türkiye ve Almanya’da vergi uyumunu etkileyen davranışsal faktörler, her iki ülkenin sosyo-kültürel yapıları, ekonomik durumları ve devlet ile mükellefler arasındaki ilişkilerden kaynaklanan farklılıklar doğrultusunda şekillenmektedir. Almanya’da vergi uyumu, bireylerin ve işletmelerin devlete olan güveni, yasalara saygısı ve sosyal sorumluluk bilinci ile yakından bağlantılıdır. Avrupa Birliği içinde vergi uyumu, vergilerin tanımı, matrahı ve oranlarının ortak standartlara getirilmesini gerektiren bir kavram olup, üye ülkeler bu standartlara uymak zorundadır (Yıldız, 2004). Almanya’nın güçlü kurumsal yapısı, şeffaflığı ve etkili denetim mekanizmaları, mükelleflerin vergi yükümlülüklerini zamanında ve eksiksiz yerine getirmeleri için motivasyon sağlar; aynı zamanda vergi kaçakçılığını caydırıcı bir ortam yaratmaktadır.

Ayrıca, Almanya’da vergi sisteminin karmaşıklığının azaltılması ve dijitalleşmenin sunduğu kolaylıklar, mükelleflerin vergi uyum sürecine olumlu katkıda bulunmaktadır. Öte yandan, Türkiye’de ekonomik belirsizlikler, devlet kurumlarına olan güven eksikliği ve zaman zaman karmaşık olan vergi mevzuatı, mükelleflerin vergiye karşı olumsuz tutum geliştirmelerine yol açabilmektedir.

Türkiye’de vergi uyumunu olumsuz etkileyen başlıca faktörler arasında düşük devlet güveni, adaletsizlik algısı ve yüksek vergi oranları bulunmaktadır. Ayrıca, Avrupa Birliği’nin ekonomik entegrasyon sürecinde mal ve hizmetlerin serbest dolaşımının sağlanması amacıyla vergi uyumlaştırma çalışmalarında dolaylı vergilere öncelik verilmesi (Tavşancı, 2005), iki ülke arasındaki vergi politikalarının uyumunu etkileyen önemli bir unsurdur. Türkiye’de sosyal normlar ve çevresel faktörler de vergi davranışlarında önemli rol oynamakta ve kimi zaman vergi kaçakçılığı toplumsal bir davranış biçimi olarak kabul edilmektedir.

Sonuç olarak, her iki ülkede vergi uyumunu artırmak için davranışsal faktörlerin derinlemesine anlaşılması ve bu faktörlere uygun stratejilerin geliştirilmesi gerekmektedir. Almanya’da devlet-mükellef güven ilişkisi ve şeffaflık ön planda olurken, Türkiye’de ekonomik istikrarın sağlanması ve vergi adaletinin güçlendirilmesi, vergi uyumunu artırmaya yönelik temel unsurlar olarak öne çıkmaktadır.

BEŞİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN VERGİ KAÇAKÇILIĞI VE RİSK ALGISININ VERGİ UYUMUNA ETKİSİNİN KARŞILAŞTIRMASI

1.Davranışsal İktisat Perspektifinden Vergi Kaçakçılığı ve Risk Algısının Vergi Uyumuna Etkisi

Davranışsal iktisat, iktisat ve psikoloji disiplinlerini bir araya getiren ve iktisat biliminin alt dallarından biri olarak kabul edilen bir alandır. Geleneksel neoklasik iktisat anlayışında, bireyler “homo economicus” olarak tanımlanır; yani tamamen rasyonel, kendi çıkarlarını maksimize eden ve mantıklı kararlar alan varlıklar olarak görülürler. Ancak davranışsal iktisat, bu varsayımın sınırlarına dikkat çekerek, gerçek dünyadaki ekonomik karar alma süreçlerinin daha karmaşık ve psikolojik etmenlerle şekillendiğini vurgular. İnsanlar her zaman rasyonel kararlar almaz; duygusal, sosyal ve psikolojik faktörler ekonomik davranışlarda belirleyici rol oynar (Kamilçelebi, 2012). Alanının önemli isimlerinden Richard Thaler, “homo economicus” kavramını sorgulayarak, gerçek dünyadaki bireylerin hem rasyonel hem irrasyonel kararlar alabildiğini ifade eden “homo sapiens” ya da “human” kavramını ortaya koymuştur (Aktan ve Yavuzaslan, 2020). Bu yaklaşım, bireylerin sadece ekonomik çıkarlarını değil, aynı zamanda tutum, inanç ve sosyal normlarını da karar alma süreçlerinde dikkate alır.

Vergi kaçakçılığı ve vergi uyumu bağlamında davranışsal iktisat, bireylerin vergiye karşı tutumlarını, risk algılarını ve sosyal çevreden gelen etkileri analiz eder. Risk algısı yüksek olan bireyler, vergi kaçakçılığına ilişkin cezalandırılma ihtimali ve maddi kayıplar nedeniyle daha fazla vergi uyumu sergilerken, düşük risk algısına sahip olanlar kaçakçılık eğiliminde olabilirler. Ayrıca, sosyal normlar ve etik değerler, vergi uyumunu şekillendiren önemli faktörler arasında yer almaktadır. Bu nedenle, vergi politikalarının yalnızca ekonomik teşviklere dayanması yeterli olmayıp, bireylerin psikolojik ve sosyal özelliklerini de dikkate alan stratejiler geliştirilmesi gerekmektedir (Camerer ve Lowenstein, 2010).

Daniel Kahneman’ın da belirttiği gibi, davranışsal iktisat insanların irrasyonel olduğunu değil, katı ve mutlak bir rasyonellik tanımına uymadığını ortaya koyar. Böylece bireylerin ekonomik kararlarını anlamak için daha esnek ve gerçekçi modeller geliştirilir (Kırmızıaltın, 2021). Vergi kaçakçılığı ve uyum davranışları da bu modeller çerçevesinde incelendiğinde, psikolojik unsurların, özellikle risk algısının ve sosyal normların, vergi uyumunu önemli ölçüde etkilediği görülmektedir.

Sonuç olarak, davranışsal iktisat perspektifi, vergi kaçakçılığı ve risk algısının vergi uyumuna etkisini açıklamada geleneksel iktisat modellerine önemli bir katkı sağlamaktadır. Bu yaklaşım, politika yapıcılarının sadece ekonomik değil, aynı zamanda psikolojik ve sosyal dinamikleri de göz önünde bulundurarak daha etkin vergi politikaları geliştirmesine olanak tanır.

2. Literatür Taraması

Gökalp ve arkadaşları (2007) gerçekleştirdikleri araştırmada, ekonomik davranışların üzerinde etkisi olan kurumsal değerleri incelemiştir. İlk olarak, kurumsal yapının belirlenmesi yapılmış, ardından kurumsal değerlerin ekonomik tercihler ve davranışlar üzerindeki, özellikle birikim ilke ve araçları tercihleri üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Araştırma sonuçları, Muğla bölgesinde kurumsal yapının baskın olduğunu ve bireylerin mevcut durumu koruma eğiliminde olduklarını, yani değişime kapalı olduklarını göstermiştir. Muğla'daki kurumsal yapının değer yargıları, eğitim ve güven boyutları dikkate alındığında, yenilikçilik üzerinde ve özellikle birikim araçları üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir.

Neyse (2011) yaptığı çalışmayla, ekonomi sisteminin işleyişinde önemli bir rol oynayan güven kavramını davranışsal iktisat açısından ele almıştır. Bu çalışmada, geleneksel yaklaşımların aksine, güven sadece dışsal bir olgu olarak değil, elde edilen veriler çerçevesinde değerlendirilmiş ve mevcut davranışsal varsayımlar sorgulanmıştır.

Şeniğne (2011) kendi çalışmasında, ana akım iktisat teorisinin temel unsurları olan homo economicus ve rasyonalite kavramlarını incelemiştir. Bu kavramlara, davranışsal iktisat, deneysel iktisat ve nöroiktisat disiplinlerinin getirdiği eleştiriler ele alınmıştır. Araştırmasının sonuçları, insanların karar verme süreçlerinde yalnızca aklın değil, duyguların da etkili olduğunu ve bunun sonucunda karmaşık bir yapı sergilediklerini ortaya koymuştur. Çalışmanın bulguları, insanların karar verme süreçlerinde rasyonellikten irrasyonelliğe geçiş yapabilme yeteneğini de göstermektedir.

Waheed ve arkadaşları (2020), borsa işlemleri yapan hem bireysel hem de kurumsal yatırımcıların finansal bilgilerini ve finansal okuryazarlık seviyelerini incelemiştir. Yatırımcıların kararları ile finansal okuryazarlık düzeyleri arasındaki risk algısını aracılık açısından değerlendirmişlerdir. Araştırmanın örneklemi 287 bireysel yatırımcıdan oluşmaktadır. Elde edilen veriler üzerinden korelasyon ve regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir. Yapılan analizlerde finansal okuryazarlığın yatırım kararlarını artırmada etkili olduğu bulunmuştur. Ayrıca, cinsiyet ve yaş gibi değişkenlerin yatırım kararlarını

olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Risk algısının, finansal okuryazarlık ve yatırım kararları arasında önemli bir aracılık rolü üstlendiği belirlenmiştir (Waheed ve arkadaşları, 2020).

Turhan (2020), kişilerin risk alma eğilimleri ile finansal refahları arasındaki bağı bankacılık alanında araştırmıştır. 412 bankacılık çalışanından anket yoluyla veri toplanmıştır. Toplanan verilerle geçerlilik ve güvenilirlik testleri yapılmıştır. Analizler sonucunda, çalışanların risk alma eğilimlerinin finansal refahlarını olumlu etkilediği ortaya konulmuştur. Banka çalışanlarının risk alma eğilimlerinin finansal durumları üzerinde ve finansal beklentileri üzerinde anlamlı bir etki yarattığı tespit edilmiştir (Turhan, 2020).

Ahmad ve Shah (2020), Pakistan Borsasında işlem yapan bireysel yatırımcıların aşırı güveninin yatırım kararları ve performanslarına olan etkisini risk algısı ile finansal okuryazarlığın aracılığıyla ele almıştır. Borsa işlemi yapan 183 bireysel yatırımcıdan anket yöntemiyle veri toplanmıştır. Elde edilen verilerle korelasyon ve regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir. Risk algısı ve finansal okuryazarlığın aracılık etkisini sınamak için yapısal eşitlik modeli kurulmuştur. Risk algısının, yatırım kararları ile aşırı güven arasında tam bir aracılık işlevine sahip olduğu belirlenmiştir. Analiz sonuçları, bireylerin yatırım kararları ve portföy performansının aşırı güvenin olumsuz etkisi altına gireceğini; fakat risk algısı ve finansal okuryazarlığın olumlu yönde etkili olduğunu göstermektedir (Ahmad ve Shah, 2022).

3. Araştırma Yöntemi / Metodoloji

Bu araştırmada, vergi kaçakçılığı ve risk algısının vergi uyumuna etkisini davranışsal iktisat perspektifinden incelemek amacıyla nicel araştırma yöntemi tercih edilmiştir. Araştırmanın temel veri kaynağı olarak, uluslararası geçerliliği yüksek ve karşılaştırmalı analizlere imkân tanıyan Dünya Değerler Anketi (World Values Survey – WVS) 2017–2022 (Wave 7) mikro verileri kullanılmıştır. Türkiye ve Almanya örneklemeleri üzerinden gerçekleştirilen bu çalışmada, ülkeler arasındaki sosyal, kültürel ve kurumsal farklılıkların vergi uyumu üzerindeki etkilerini karşılaştırmalı biçimde analiz etmek hedeflenmiştir. Araştırma evrenini her iki ülkedeki yetişkin nüfus oluşturmaktadır.

Örneklem büyüklüğü Türkiye için 2.415, Almanya için ise 2.043 katılımcıdan meydana gelmekte olup, eksik ve hatalı yanıtlar ayıklandıktan sonra sırasıyla 1.987 ve 1.481 gözlem analize dâhil edilmiştir. Çalışmada bağımlı değişken olarak “vergi kaçırmanın ahlaken kabul edilebilirliğine yönelik bireysel tutum” belirlenmiş; bağımsız değişkenler arasında ise devlet kurumlarına güven, toplumsal güven, finansal memnuniyet, risk algısı, etik değerler ve sosyal

normlara ilişkin göstergeler yer almıştır. Bu değişkenler, bireylerin hem ekonomik hem de psikolojik davranışlarını ölçümlemeye olanak sağlamaktadır.

Analiz sürecinde, bireylerin vergi uyum davranışlarını belirleyen faktörleri ortaya koyabilmek amacıyla ekonometrik yöntemlerden probit modeli kullanılmıştır. Probit modeli, bağımlı değişkenin kategorik yapısına uygun olarak bireylerin vergi kaçakçılığına ilişkin tutumlarını etkileyen faktörlerin olasılıksal etkilerini ölçmeye imkân tanımaktadır. Elde edilen bulgular, hem teorik açıdan davranışsal kamu maliyesi literatürüne katkı sağlamakta hem de uygulamalı olarak Türkiye ve Almanya'daki vergi uyumunu etkileyen sosyal, kültürel ve kurumsal faktörlerin karşılaştırmalı değerlendirilmesine olanak vermektedir. Bu bağlamda çalışma, sadece ekonomik rasyoneliteyi değil, bireylerin bilişsel, psikolojik ve sosyal özelliklerini dikkate alarak vergi uyumunu daha bütüncül bir perspektiften incelemeyi amaçlamaktadır.

4. Çalışmanın Sınırlılıkları

Bu araştırma bazı sınırlılıklara sahiptir. Öncelikle çalışma, yalnızca Dünya Değerler Anketi (WVS) 2017–2022 verilerine dayanmaktadır; farklı veri kaynaklarının kullanılamaması bulguların çeşitliliğini sınırlamaktadır. İkinci olarak, analiz yalnızca Türkiye ve Almanya ile sınırlıdır; bu nedenle sonuçların genellenebilirliği kısıtlıdır. Üçüncü olarak, araştırmada yalnızca nicel yöntemler kullanılmış, nitel veri toplama tekniklerinden yararlanılmamıştır. Son olarak, WVS verilerinin katılımcıların kendi beyanlarına dayanması, sosyal olarak istenilen cevap verme eğilimi ve algısal farklılıklar gibi sınırlamalara yol açabilmektedir.

5. Dünya Değerler Anketi

Dünya Değerler Anketi (WVS), farklı kültürlerdeki insanların sosyal, politik ve ekonomik değerlerini inceleyen geniş kapsamlı bir araştırmadır. Bu çalışma, insanların devlet kurumlarına olan güvenleri, sosyal normlar, etik değerler, risk algıları ve vergi konusundaki tutumları hakkında bilgi sunmaktadır.

Türkiye ile Almanya, WVS'nin birçok aşamasına katılan ülkelerden biridir. Bu bilgiler, her iki ülkedeki bireylerin vergi ödeme alışkanlıkları, devlet güveni ve risk algıları gibi unsurları karşılaştırmalı olarak analiz etme fırsatı sunmaktadır.

Araştırma içerisinde, vergi kaçırma ile ilgili tutumlar ve bireylerin risk alma eğilimleri, sosyal normlar ve adalet algısı gibi psikolojik unsurlar incelenmiştir. Bu veri seti, vergi kaçırma ve vergi uyumu ile ilgili davranışsal iktisat bakış açısını test etmek için önemli bir kaynak oluşturmaktadır.

6. Ekonometrik Model ve Elde Edilen Bulguların Değerlendirilmesi

Dünya Değerler Araştırması'nın (Wave 7, 2017-2022) mikro verileri, vergi uyumu literatüründe davranışsal belirleyicileri çözümlemek bakımından benzersiz bir gözlem alanı sunmaktadır. Çalışmamız Türkiye örneğinde 2 415; Almanya örneğinde 2 043 yetişkin mükellef görüşmesini kapsayan temsili alt-örnekler üzerinde ilerlemektedir (Inglehart vd., 2024). Eksik verilen cevapların temizlenmesi sonrası Türkiye için 1987, Almanya için 1481 mükellef bilgileri modele dahil edilmiştir. WVS anket formunda yer alan iki değişken odak noktamızı oluşturmaktadır:

1. Vergi kaçırmanın ahlâken kabul edilebilirliği (Q180: “Fırsatınız olsa vergi kaçırmak ...”) 1 = “asla haklı görülemez”, 10 = “her zaman haklı görülebilir”.
2. Devlet kurumlarına güven (Q71: “Ulusal vergi idaresine güveniniz” 1 = Tam güven, 4 = Hiç güven).

Ayrıca modele, vergi uyumu ile ilişkili olabileceği düşünülen, mükelleflerin yerleşim yeri, ailenin önemi, siyasetin önemi, dinin önemi, finansal durumdan memnuniyet değişkenleri eklenmiştir. Değişkenlerin tanımları ve ölçekleri Tablo 5.1’de gösterilmiştir. Bazı değişkenler istatistiki olarak normal dağılmadıkları için yeniden kodlanarak modele dahil edilmiştir.

Tablo 5.1. Tanımlayıcı İstatistikler
Değişken **Tanım / Ölçek**

Devlete güven (1-4)	4 = tam güven
İnsanlara güven (1-10)	Yüksek değer → yüksek güven
H_URBRURAL	0=Şehir, 1=kırsal
Ailenin önemi (1-4)	4 = çok önemli
Siyasetin önemi (1-4)	4 = çok önemli
Dinin önemi (1-4)	4 = çok önemli
Mutluluk (1-4)	4 = çok mutlu
Finansal memnuniyet (1-10)	4 = çok memnun
Ülke kuklası	0 = G, 1 = TR

Kaynak: WVS-7 verisinden hesaplaması (Inglehart vd., 2024)

Değişkenlerin Tanımları ve Beklenen Etkileri

Bağımlı Değişken

Vergi kaçakçılığı haklı görülebilir mi? (Q180)

- 1 = Asla haklı değil (yüksek vergi uyumu)
- 0 = Kısmen haklı (düşük vergi uyumu)

Dolayısıyla, pozitif katsayılar ve pozitif marjinal etkiler → vergi uyumunu artırıyor.

2. Bağımsız Değişkenlerin Anlamı ve Beklenen Etkiler

- Q71: Devlete güven

Katsayı pozitifse, devlete güven arttıkça vergi kaçırmayı haklı görme azalır.

mfx değeri bu etkinin olasılığa yansımısını gösterir. Örn. 0.07 → devlete güveni yüksek olanlarda vergi uyumu %7 artıyor.

- Q57: İnsanlara güven

Toplumsal güven duygusu yüksekse vergi uyumu da artar.

Negatif ve anlamlıysa, güvensizlik vergi uyumunu azaltıyor.

- H_URBRURAL (şehir/kır)

Şehirde yaşayanların vergi uyumu genellikle daha yüksek çıkar.

Eğer “rural” dummy’si negatifse → kırsalda vergi uyumu daha düşük.

- Q1: Hayatta aile önemi

Ailenin çok önemli olduğunu söyleyenlerin etik normları daha güçlü → vergi kaçırmaya karşı olma ihtimali artabilir.

- Q4: Hayatta siyasetin önemi

Politikaya önem verme bazen kutuplaşmaya bağlı olarak farklı sonuçlar doğurabilir.

Pozitifse → politik bilinci olanlar vergi uyumunu daha fazla destekliyor.

- Q6: Hayatta dinin önemi

Dinin çok önemli olması, ahlaki normlar üzerinden vergi uyumunu artırabilir.

Eğer anlamlı değilse, dini değerlerin vergi algısı üzerindeki etkisi zayıf demektir.

- Q50: Hane halkı finansal memnuniyet

Yüksek memnuniyet → vergi ödeme isteğini artırır.

Negatifse, düşük gelir/ memnuniyetsizlik → kaçakçılığı haklı görme artıyor.

Tablo 5.2. Tanımlayıcı İstatistikler: Türkiye

Variable	Obs	Mean	Std.Dev.	Min	Max
Vergi uyumu (Q180)	1987	1.65	1.61	1	10
Q71	1987	2.16	0.871	1	4
Q57	1987	1.85	0.357	1	2
H_URBRURAL	1987	1.247	0.431	1	2
Q1	1987	1.1	0.334	1	4
Q4	1987	2.356	0.945	1	4
Q6	1987	1.555	0.734	1	4
Q50	1987	5.863	1.875	1	10

Kaynak: WVS-7 verisi ve yazarın kendi kodlaması

Tablo 5.2’de Türkiye için elde edilen probit regresyon sonuçları, vergi uyumunu belirleyen faktörlerin çok boyutlu bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir. Öncelikle, insanlara güven değişkeninin anlamlı ve güçlü bir etkiye sahip olması dikkat çekmektedir. Topluma güven duyan bireyler, başkalarının da kurallara uyacağına olan inançları nedeniyle vergi ödemeyi daha fazla içselleştirmektedir. Kentte yaşayan bireylerde vergi uyumunun daha yüksek bulunması, şehirlerde denetim mekanizmalarının daha görünür olması ve bireylerin kurallara uyma baskısını daha yoğun hissetmeleriyle açıklanabilir. Ayrıca siyasete önem verenlerin vergi uyumunun daha yüksek olması, politik süreçlere ilgi duyan bireylerin vergiyi bir vatandaşlık görevi olarak görme eğiliminde olduklarını ortaya koymaktadır. Buna karşılık, finansal gelirinden memnun bireylerde uyum görülmektedir. Aileye verilen önemin vergi uyumu üzerinde pozitif bir rol oynadığı söylenebilir; zira aileyi hayatının merkezine koyan bireyler, toplumsal sorumluluk bilinciyle hareket ederek vergi ödeme davranışını daha kolay içselleştirmektedir. Türkiye örneği genelinde, bireylerin vergiye uyum davranışları yalnızca ekonomik değişkenlerden değil, toplumsal güven, sosyal değerler ve siyasi katılım gibi farklı faktörlerin etkileşiminden beslenmektedir.

Tablo 5.3. Tanımlayıcı istatistikler: Almanya

Variable	Obs	Mean	Std.Dev.	Min	Max
Vergi uyumu (Q180)	1401	1.52	1.309	1	10
Q71	1401	2.62	0.754	1	4
Q57	1401	1.535	0.499	1	2
H_URBRUR AL	1401	1.105	0.307	1	2
Q1	1401	1.128	0.381	1	4
Q4	1401	2.186	0.756	1	4
Q6	1401	2.736	0.999	1	4
Q50	1401	7.143	2.189	1	10

Kaynak: WVS-7 verisi ve yazarın kendi kodlaması

Tablo sonuçlarına göre Almanya’da vergi kaçakçılığını haklı görenlerin oranı oldukça düşüktür. Bunun temel nedenlerinden biri, Almanya’da *devlete duyulan güvenin* (2.62) Türkiye’den daha yüksek olmasıdır. Güçlü kurumsal yapı ve etkin denetim mekanizmaları, mükelleflerin vergiye gönüllü uyumunu artırmaktadır. Almanya’da *toplumsal güven düzeyi* görece daha düşük (1.53) olup, bireylerin vergi uyumunda sosyal normlardan ziyade kurumsal güven ve adalet algısının belirleyici olduğu anlaşılmaktadır.

Her ülke için ayrı ayrı *probit modeli* kurulmuştur:

$$P(\text{VergiUyumu}=1)=\Phi(\beta_0+\beta_1\text{Devletegüven}+\beta_2\text{insanlaragüven}+\beta_3\text{yerleşimyeri}+\beta_4\text{Aile}+\beta_5\text{Siyaset}+\beta_6\text{Din}+\beta_8\text{Finansaldurum})$$

Kurulan probit modelinde bağımlı değişken Vergi Uyumu, vergi kaçırmayı “asla haklı görmeyen” bireyler için 1, diğerleri için 0 değerini almaktadır. Modelin yapısı itibarıyla doğrusal regresyondan farklı olarak, bireylerin vergi uyumu olasılığı doğrusal katsayıların toplamı üzerinden değil, standart normal kümülatif dağılım fonksiyonu (Φ) aracılığıyla hesaplanmaktadır. Bu, elde edilen değerlerin her zaman 0 ile 1 arasında kalmasını sağlar. Denklemden yer alan bağımsız değişkenler, bireylerin vergi uyumunu etkileyen sosyo-psikolojik faktörleri temsil etmektedir: β_1 Devlete güven, devletin kurumlarına duyulan güvenin uyum üzerindeki etkisini; β_2 İnsanlara güven, toplumsal güvenin rolünü; β_3 Yerleşim yeri, bireyin yaşadığı çevrenin vergiye yaklaşımını; β_4 Aile, aile bağlarının ahlaki ve etik değerler üzerindeki etkisini; β_5 Siyaset, siyasi güvenin ve siyasal katılım algısının etkisini; β_6 Din, dini değerlerin davranışlar üzerindeki rolünü; β_8 Finansal durum ise ekonomik refah algısının

vergiye gönüllü uyum üzerindeki etkisini ölçmektedir. Bu çerçevede, her bir katsayının pozitif olması, ilgili faktörün vergi uyum olasılığını artırdığını; negatif olması ise uyumu azalttığını ifade etmektedir. Böylece probit modeli, bireylerin vergi kaçırmaya yönelik tutumlarını salt ekonomik rasyonaliteyle değil, aynı zamanda psikolojik, sosyal ve kültürel belirleyicilerle birlikte açıklamaya imkân tanımaktadır.

Tablo 5.4. Probit Katsayıları (marjinal etkiler, p-değerleri altında)

Bağımsız değişken	Türkiye ((katsayı / marjinal etki)	Almanya ((katsayı / marjinal etki)
Devlete güven (1-4)	0.074 / 0.020*	-0.067 / -0.020
İnsanlara güven (1-10)	0.35 / 0.097***	0.166 / 0.051**
Kent	0.303 / 0,082***	-0,145 / -0,044
Ailenin önemi (1-4)	-0.338 / -0.092***	-0.205 / -0.063**
Siyasetin önemi (1-4)	0.140 / 0.038***	0,035 / 0.011
Dinin önemi (1-4)	-0.114 / -0.031**	-0.134 / -0.041***
Finansal memnuniyet (1-10)	-0,074 (0,020)***	-0,003 (-0,001)

İstatistiki anlamlılık değerleri sırasıyla, *** %1, ** %5 ve * %10 düzeylerini göstermektedir.

Türkiye ve Almanya için elde edilen probit model sonuçları, vergi uyumunun belirleyicilerinde önemli farklılıklar olduğunu göstermektedir. Türkiye’de vergi uyumunu etkileyen en önemli faktörler arasında devlete güven ve toplumsal güven ön plana çıkmaktadır. Bu bulgu, kurumsal güven ile vergi uyumu arasındaki ilişkiyi (Torgler, 2005; Alm & Torgler, 2006) Türkiye için de geçerli kılmaktadır. Türkiye’de devlete güven vergi uyumunu yalnızca %2 oranında artırmaktadır ($\beta=0.074$, $p<0.1$). Bu etki sınırlı olsa da örneğin vergi denetimlerinde “devletin adaletli davranacağına” inanan bireylerin vergi ödeme eğilimlerinin daha yüksek olmasıyla açıklanabilir. Buna karşılık toplumsal güven Türkiye’de çok daha güçlü bir belirleyicidir; insanlara güvenen bireylerin vergi uyumu %10 daha yüksek çıkmıştır ($\beta=0.357$, $p<0.01$). Başka bir ifadeyle, “komşusunun ya da iş çevresinin de vergi ödediğine inanan” bir birey, vergi uyumunda çok daha gönüllü davranmaktadır.

Almanya’da ise devlete güvenin anlamlı çıkmaması ($\beta=-0.012$), bu ülkede devlet kurumlarına duyulan güvenin zaten yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. Yani bireyler arasında devlete güven bakımından anlamlı bir farklılık olmadığından, bu unsur vergi uyumunu açıklamamaktadır. Buna rağmen, insanlara güven Almanya’da da pozitif ve anlamlıdır; insanlara daha çok güvenenlerin vergi uyumu %5 daha yüksektir ($\beta=0.181$, $p<0.05$). Örneğin,

“Alman toplumunda başkalarının da vergisini ödediğini düşünen” bir birey, kendi vergi ödeme davranışında da uyum göstermektedir.

Kültürel değerler açısından bakıldığında, her iki ülkede de aile ve dinin önemi dikkat çekmektedir. Türkiye’de aileyi önemsiz görenlerin vergi uyumu yaklaşık %9 daha düşük ($\beta = -0.338$, $p < 0.01$), dini önemsemeyenlerde ise uyum %3 azalmakta ($\beta = -0.114$, $p < 0.05$) iken; Almanya’da aileyi önemsemeyenlerde uyum %6, dini önemsemeyenlerde ise %4 daha düşük bulunmuştur. Bu sonuç, örneğin “aile bağlarını güçlü tutan” veya “dini değerleri önemseyen” bireylerin vergiyi ahlaki bir sorumluluk olarak görmeye daha yatkın olduklarını göstermektedir.

Buna ek olarak, Türkiye’de siyasi ilgi ($mfx = \%3,8$) ve mali memnuniyet ($mfx = -\%2$) anlamlı sonuçlar üretmiştir. Yani siyasete önem veren bireyler, devlete daha bağlı hissederek vergi uyumunu artırırken; gelirinden memnun olmayanlar vergiden kaçınmaya daha meyilli davranabilmektedir. Almanya’da ise bu değişkenlerin hiçbiri anlamlı değildir. Örneğin yüksek gelirli ya da düşük gelirli bir Alman vatandaşının vergi uyumunda anlamlı bir fark bulunmaması, bu ülkede ekonomik refahın vergi davranışını belirlemediğini göstermektedir.

Sonuç olarak, Türkiye’de vergi uyumu hem güven ilişkilerinden hem de ekonomik ve kültürel değerlerden etkilenirken; Almanya’da uyum daha çok toplumsal güven ve kültürel normlar (aile ve din) üzerinden şekillenmektedir. Bu farklılık, gelişmekte olan ülkelerde vergi uyumunun ekonomik memnuniyet ve devlet-toplum ilişkilerine duyarlı olduğunu; gelişmiş ülkelerde ise kurumsal güvenin zaten yüksek olması nedeniyle, uyumun sosyal güven ve kültürel değerlerle açıklanabileceğini ortaya koymaktadır.

Türkiye’de bireylerin devlete olan güveni yüksekse ve toplumsal güven düzeyi iyiye, vergi uyumu daha güçlü bir şekilde görülmektedir. Diğer yandan, kırsal alanlarda yaşayan bireylerin şehirde yaşayanlara göre daha düşük vergi uyumu gösterdiği tespit edilmiştir. Bu durum, kırsal bölgelerdeki kayıt dışı ekonominin yaygınlığını ve denetim eksikliklerini yansıtmaktadır (Yılmaz & Kılıç, 2019). Bu durum Almanya’da köyde ya da kentte yaşamının vergi uyumu üzerinde anlamlı bir etkisi görülmemektedir. Bu durumun başlıca nedenleri arasında eyalet yapısı ve yerel yönetimlerin güçlü olması sayılabilir. Ekonomik refah ile vergi uyumu arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır. Gelir memnuniyeti gibi değişkenlerin vergi uyumu üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu görülmektedir. Bu bulgu, ekonomik memnuniyetin vergi ödeme davranışını doğrudan etkilediğini gösteren önceki çalışmalara (Frey & Stutzer, 2002) paralel olarak yorumlanabilir.

Almanya örneğinde ise ekonomik değişkenlerin (mali memnuniyet) vergi uyumu üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Bu durum, Almanya'daki güçlü kurumsal yapılar ve sosyal normların vergi uyumunu belirleyen başlıca faktörler olduğuna işaret etmektedir. Almanya'da vergi uyumunu etkileyen en önemli unsurlar arasında toplumsal güven, aile yapısı ve dini değerler yer almaktadır. Kurumsal güvenin yüksek olması ve toplumsal normların güçlü olması, vergi uyumunun sağlanmasında kritik bir rol oynamaktadır. Ekonomik refahın bireylerin vergi ödeme davranışları üzerinde sınırlı bir etkisi olması, Almanya'daki güçlü kurumsal yapının ve sosyal güvenlik sistemlerinin, vergi uyumunu daha çok psikolojik ve kültürel faktörlerle şekillendirdiğini göstermektedir.

Türkiye ve Almanya'yı karşılaştırdığımızda, iki ülke arasında vergi uyumunu etkileyen faktörlerde belirgin farklar olduğu görülmektedir. Türkiye'de ekonomik refah ve devletle vatandaşlar arasındaki güven ilişkisi, vergi uyumunu etkileyen temel faktörler olarak öne çıkarken, Almanya'da toplumsal normlar, kültürel değerler ve güven yapıları daha belirleyici olmaktadır. Türkiye'de refah seviyesinin artırılması, bireylerin vergi ödeme davranışlarını olumlu yönde etkileyebilirken, Almanya'da ise toplumsal değerlerin ve güvenin sürdürülmesi vergi uyumunun devamlılığını sağlamaktadır. Bu durum, gelişmekte olan ülkelerde vergi uyumunu artırmak için ekonomik refahın ve kurumsal güvenin güçlendirilmesi gerektiğini, gelişmiş ülkelerde ise toplumsal değerlerin, güvenin ve vatandaş-devlet ilişkilerinin sürdürülebilirliğinin daha kritik bir öneme sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Sonuç olarak, vergi uyumu politikaları sadece ekonomik yaptırımlara dayanmamalıdır. Psikolojik, sosyal ve kültürel faktörlerin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Türkiye'de devlete güvenin ve ekonomik refahın artırılması, vergi uyumunu iyileştirmek için kritik öneme sahipken; Almanya'da toplumsal güvenin ve kültürel değerlerin korunması, vergi uyumunun sürdürülebilirliği için büyük bir önem taşımaktadır. Bu analiz, vergi politikalarının etkinliğini artırmak için hem ekonomik hem de sosyal faktörlerin dengeli bir şekilde ele alınması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Bu çerçevede Türkiye'de politika yapıcılar açısından üç öncelik alanı öne çıkmaktadır:

- Şeffaflık artırımı vergi harcamalarının kamuya açık, anlaşılır ve denetlenebilir kılınması adalet algısını güçlendirmektedir (Çiçek vd., 2008).
- Güven inşası ve katılımcı bütçeleme ve mükellef geri bildirim mekanizmaları, vergi idaresi ile vatandaş arasındaki bilişsel mesafeyi azaltmaktadır.

- Eğitim ve bilinçlendirme programlarının güçlendirilmesi, vergi uyumunun sosyal ve ekonomik önemi konusunda kamuoyunun bilinçlendirilmesi, bireylerin vergi davranışlarını olumlu yönde etkilemektedir. Okullarda ve toplum genelinde vergi bilinci eğitimi, uzun vadede uyum kültürünün oluşmasına katkı sağlamaktadır.
- Türkiye’de belediyeler, vergi bilincini artırmada ve kayıt dışı ekonomiyi azaltmada etkin rol oynayabilir. Yerel yönetimlerin güçlendirilmesi hem hizmet mekanizması hem de vergi mekanizması açısından önemlidir. Örneğin, kırsal alanlarda belediyeler aracılığıyla mobil vergi eğitim turları veya köy ziyaretleri düzenlenebilir ve vatandaşların vergi süreçlerini anlaması sağlanabilir. Aynı zamanda belediyelerin hizmet sunum kapasitesinin artırılması (altyapı, sağlık, eğitim gibi alanlarda yatırımlar) vatandaşların devlete olan güvenini pekiştirir ve dolaylı olarak vergi uyumunu artırır.

WVS verileri davranışsal iktisat bakış açısının vergi politikasına entegre edilmesinin somut faydalarını ortaya koymaktadır. Güven ilişkileri, toplumsal değerler, adalet duygusu, devlet ile ilişkileri, sosyal normlar ve etik değerlerin, Türkiye-Almanya karşılaştırmasında vergi uyumunun kuvvetli ve tutarlı belirleyicileri olarak kendini göstermektedir. Almanya’da yerleşik yüksek güven ve güçlü sosyal norm yapısı, risk algısının negatif etkisini yumuşatmakta; Türkiye’de ise aynı mekanizmaların zayıf kalması risk seviyesi yükseldikçe vergi uyumunu daha sert biçimde geriletmektedir.

Bu durum, “tek tip yaptırım–ceza odaklı” politikaların tek başına vergi açığını kapatmada yetersiz kalacağını, psikolojik ve sosyal araçların da politika setine dâhil edilmesi gerektiğini göstermektedir. Gelir İdaresi Başkanlığı’nın gönüllü uyum oranını 2024’te %70 düzeyine çıkarmayı başarması (GİB, 2025) , davranışsal araçların etkinliğine dair önemli bir işaret fişegidir. Bu bağlamda Türkiye açısından güven inşası ve vergide adaletin kurumsallaştırılması, Almanya açısından ise mevcut güven düzeyini koruyacak şeffaf dijitalleşme süreçleri vergi uyumunu sürdürülebilir şekilde pekiştirmektedir. Davranışsal iktisat perspektifi, geleneksel maliye politikalarının yanına konumlandığında, vergi tabanını genişletmek ve kaçakçılıkla mücadele etmek bakımından hem etkin hem de maliyet-etkin bir yol haritası sunmaktadır.

Bu çalışma, vergi kaçakçılığı ve vergi uyumu literatüründe mevcut olan bazı boşlukları doldurmaya yönelik önemli katkılar sunmaktadır. Literatür genellikle ekonomik ve hukuki faktörlere, özellikle vergi yükü, denetim sıklığı ve ceza oranlarına odaklanmakta; ancak bireylerin psikolojik, sosyal ve kültürel faktörler çerçevesinde vergiye ilişkin karar alma

süreçleri yeterince incelenmemektedir. Ayrıca, vergi uyumu ve kaçakçılığı konusundaki araştırmaların büyük bölümü tek ülke verilerine dayalıdır; Türkiye–Almanya karşılaştırması gibi kültürlerarası analizler oldukça sınırlı sayıdadır. Bu bağlamda çalışma, özellikle risk algısı ile vergi uyumu arasındaki ilişkiyi davranışsal iktisat perspektifiyle ele alması açısından literatüre özgün bir katkı sağlamaktadır.

Araştırma, Türkiye ve Almanya'yı karşılaştırarak farklı kurumsal ve kültürel bağlamlarda vergi uyumunu şekillendiren psikolojik ve sosyal faktörleri ortaya koymuştur. Risk algısının bağımsız bir değişken olarak modele dâhil edilmesi, literatürde nadiren ele alınan bir boyutu gündeme taşımış ve vergi uyumu çalışmalarına yeni bir perspektif kazandırmıştır. Ayrıca Dünya Değerler Anketi mikro verilerinin kullanılması, çalışmaya geniş çaplı ve temsili bir veri seti üzerinden güçlü bir ampirik temel sağlamış; bu da davranışsal kamu maliyesi alanına metodolojik bir katkı olarak değerlendirilebilir. Çalışmanın bulguları, yalnızca cezai yaptırımların değil, aynı zamanda güven, adalet algısı ve sosyal normların da vergi uyumu üzerinde belirleyici etkiler yarattığını göstermiştir. Böylece politika yapıcılar için, caydırıcı mekanizmaların yanı sıra toplumsal güveni artırıcı ve adil vergilendirme algısını güçlendiren politikaların önemi vurgulanmıştır.

Teorik açıdan bu tez, vergi uyumunu yalnızca ekonomik faktörlerle değil; sosyal, kültürel ve psikolojik dinamiklerle birlikte ele alarak davranışsal kamu maliyesi literatürüne katkı sunmaktadır. Uygulamalı açıdan ise Türkiye’de şeffaflık, güven ve adalet algısının geliştirilmesi, Almanya’da ise mevcut yüksek uyum seviyesinin korunmasına yönelik politika önerileri getirilmiştir. Böylece hem akademik literatüre hem de uygulayıcılar için vergi politikalarının geliştirilmesine yönelik özgün ve pratik katkılar sağlanmıştır.

Bu çalışmada elde edilen bulgular önemli katkılar sunmakla birlikte, gelecekte yapılacak araştırmaların farklı yöntem ve yaklaşımlarla konuyu daha derinlemesine incelemesi mümkündür. Özellikle deneysel yöntemlerin ve laboratuvar çalışmalarının kullanılması, bireylerin risk algısı ve vergiye uyum davranışlarının daha kontrollü ortamlarda gözlemlenmesine imkân sağlayacaktır. Böylece psikolojik önyargılar, sosyal normların etkisi ve caydırıcı mekanizmaların bireyler üzerindeki gerçek zamanlı yansımaları daha açık bir şekilde ortaya konabilir. Bunun yanı sıra, Türkiye ve Almanya dışındaki ülkeleri kapsayan çoklu karşılaştırmaların yapılması, kültürel ve kurumsal farklılıkların vergi uyumu üzerindeki etkilerini daha geniş bir çerçevede analiz etme olanağı sunacaktır. Ayrıca dijitalleşme ve davranışsal müdahalelerin (örneğin, hatırlatma mesajları, sosyal normların vurgulanması veya vergi ödeme sürecinin basitleştirilmesi) vergi uyumuna etkilerini test eden çalışmalar da

literatüre önemli katkılar sağlayacaktır. Yerel yönetimler bağlamında ise, belediyelerin sunduğu hizmet kalitesinin, şeffaflık düzeyinin ve vatandaşlarla kurduğu güven ilişkisinin vergi ödeme davranışları üzerindeki etkilerinin uzun dönemli verilerle analiz edilmesi önemlidir. Böylece, yerel düzeyde adalet algısı ve kamu hizmetlerinden duyulan memnuniyetin vergi uyumuna katkısı daha açık biçimde ortaya konabilecektir. Son olarak, zaman serisi analizleriyle ekonomik kriz, enflasyon ve benzeri makroekonomik değişkenlerin risk algısı ve vergi uyumu üzerindeki dinamik etkilerinin incelenmesi, davranışsal kamu maliyesi alanına yeni açılımlar getirebilir.



SONUÇ

Bu çalışma kapsamında, Türkiye ve Almanya örnekleri üzerinden bireylerin vergi uyumunu etkileyen faktörler davranışsal iktisat perspektifinden incelenmiş ve Türkiye ile Almanya örnekleri üzerinden karşılaştırmalı bir analiz yapılmıştır. Geleneksel ekonomik teoriler, genellikle bireylerin rasyonel davranışları ve fayda-maliyet değerlendirmeleri üzerinde yoğunlaşırken, bu yaklaşımın bireylerin psikolojik, sosyal ve bilişsel özelliklerini yeterince dikkate almadığı gözlemlenmektedir. Bu noktanın eksikliği, davranışsal iktisat bakış açısıyla giderilmeye çalışılmış ve bireylerin davranışlarının çok yönlü yapısına dikkat çekilmiştir.

Araştırma sonuçları, bireylerin vergi kaçakçılığıyla ilgili alacakları kararlarda yalnızca ekonomik faktörlerin değil, aynı zamanda *güven ilişkileri, toplumsal değerler, adalet duygusu, devlet ile ilişkileri, sosyal normlar ve etik değerlerin* de etkili olduğunu ortaya koymuştur. Bulgular, bazı bağlamlarda ekonomik refah ve yaşam koşullarının vergi uyumunu belirlerken, diğer bağlamlarda ise toplumsal güven ve kültürel değerlerin daha belirleyici olduğunu göstermektedir. Bu da vergi uyumunu artırmaya yönelik politikaların tek tip bir çerçeveye indirgenemeyeceğini, her toplumun ekonomik yapısını, kurumsal kapasitesini ve kültürel normlarını dikkate alacak şekilde farklılaştırılması gerektiğini ortaya koymaktadır. Bu çalışma, klasik fayda-maliyet yaklaşımının ötesine geçerek, vergi uyumunun güven, toplumsal değerler ve bireysel yaşam memnuniyeti gibi davranışsal unsurlarla da şekillendiğini göstermektedir. Dolayısıyla, vergi uyumunu artırmaya yönelik politikaların sadece ekonomik araçlarla sınırlı kalmaması, aynı zamanda toplumsal güveni güçlendiren ve değerler sistemini destekleyen yaklaşımları da içermesi gerekmektedir.

Bununla birlikte, bireylerin vergi sistemine güven duyması ve kamu otoritelerinin adil davrandığına dair inançları, vergi uyumu davranışlarını etkileyen önemli unsurlar arasında yer almaktadır. Kamu hizmetlerinin etkin sunulmaması, yüksek yolsuzluk algısı veya vergi yükünün adaletli dağıtılmadığına dair inançlar, mükelleflerin isteyerek vergiye uyum sağlamalarını zorlaştırmaktadır. Vergi yalnızca ekonomik bir yük değil, aynı zamanda bir vatandaşlık görevi olarak görüldüğünde, bireylerin uyum sağlama eğilimleri artmakta ve bu durum kamu güveninin yanı sıra toplumsal bağlılığı güçlendirmektedir.

Türkiye ve Almanya karşılaştırması, iki ülkenin kurumsal yapıları, sosyoekonomik durumları ve kültürel değerlerindeki farklılıkların vergi uyumu davranışını önemli ölçüde etkilediğini göstermektedir. Almanya’da yüksek seviyede kurumsal güven, etkin kamu hizmetleri, adil vergi uygulamaları ve kuvvetli sosyal normlar, bireylerin vergilerini gönüllü

ödemelerine yardımcı olmaktadır. Vergi ödeme eylemi, burada yalnızca bir yasal gereklilik olarak değil, aynı zamanda topluma katkı sağlama ve etik bir sorumluluk olarak değerlendirilir.

Bu bağlamda, sosyal normlar da vergi uyumu üzerinde güçlü bir etki yaratmaktadır. Vergi kaçırmanın toplumda hoş karşılanmadığı düşünüldüğünde, bireyler bu normlara uygun hareket ederek yasalara daha fazla riayet etmektedir.

Buna karşılık Türkiye’de, devlet otoritesine dair güvenin genel olarak düşük olmasının yanı sıra, vergi sisteminin adalet algısının zayıf olması ve kamu harcamalarıyla ilgili etkinlik konusunda kaygıların var olması, insanların gönüllü olarak vergiye uyumlarını olumsuz yönde etkilemektedir. Ayrıca, vergi kaçakçılığına yönelik toplumsal hoşgörünün oldukça yüksek olduğu da gözlemlenmektedir. Bazı kişiler, vergi kaçırmayı “hak arama” ya da “devlete karşı meşru bir direnç” olarak değerlendirebilmektedir. Bu durum, sosyal normların vergi uyumuna zarar verdiğini ve vergi kaçakçılığını normalleştiren bir toplum anlayışı yarattığını göstermektedir. Ancak, insanların vergiye dair görüşleri değiştirildiğinde, gönüllü vergi uyumunda önemli bir artış sağlanabileceği bu araştırmada belirlenmiştir.

Araştırma bulguları, cezai yaptırımlar ve denetimlerin vergi uyumunu artırması açısından önemli olduğunu gösterirken, bunun tek başına yeterli olmadığı sonucuna da ulaşmıştır. Özellikle, denetimlerin artırılması veya cezaların sıklaştırılması, algılanan adaletsizlik hissi ile bir araya geldiğinde, ters etki yaratabilir ve bireylerde direniş oluşturabilmektedir. Bu sebeple, vergi uyumunu artırmak için düşünülecek politikaların daha kapsamlı bir biçimde ele alınması gereklidir. Yani, sadece ekonomik yaptırımlara değil, bireylerin psikolojik yapılarına, algılarına ve sosyal bağlantılarına yönelik stratejilere ihtiyaç duyulmaktadır.

Elde edilen veriler ışığında, Türkiye’de vergi uyumunu artırmak amacıyla vergi sisteminde şeffaflık ve adaletin artırılması, vergi gelirlerinin nasıl kullanıldığına dair kamuoyunun bilgilendirilmesi, kamu hizmetlerinin kalitesinin yükseltilmesi ve kamu kurumlarına güvenin yeniden tesis edilmesi büyük önem taşımaktadır. Bunun yanı sıra, eğitim ve farkındalık projeleri ile toplumsal vergi bilincinin geliştirilmesi ve vergi kaçakçılığının ahlaka aykırı bir davranış olarak toplum normları arasında güçlendirilmesi de gerekmektedir.

Almanya’da ise mevcut uyum seviyesinin korunması ve yeni nesillere aktarılması için vergi eğitiminin sürekliliğinin sağlanması ve kamu güveninin devam ettirilmesi konusunda çabaların sürdürülmesi önemlidir.

Bu alışma, vergi uyumunun sadece ekonomik faktörlerden değil; aynı zamanda sosyal, kültürel ve psikolojik dinamiklerden de etkilenererek şekillendiğini göstermektedir.

Aynı zamanda, vergi politikaları oluştururken bu unsurların göz önünde bulundurulmasının öneme işaret etmektedir. Davranışsal iktisat yaklaşımı, politika geliştiricilere bireylerin gerçek davranışlarını daha iyi anlama fırsatı sunar ve bu sayede bu davranışlara uygun daha etkili ve sürdürülebilir özümmler üretebilirler. Bu durumda, vergiye gönüllü uyumun artırılması, yalnızca maddi kazanımlar açısından değil, aynı zamanda daha adil, güvenilir ve şeffaf bir toplum yapısının oluşturulması açısından da büyük bir önem taşımaktadır.



KAYNAKÇA

- Abukan, D., & Akın, C.** (2023). Cumhuriyet dönemi Türk vergi sistemi: Ana değişimler ve mevcut sisteme ilişkin gözlemler. *Mülkiye Dergisi*, 47(6), 1675-1700.
- Ahmad, M., & Shah, S.** (2020). Overconfidence heuristic-driven bias in investment decision-making and performance: Mediating effects of risk perception and moderating effects of financial literacy. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 38(1), 60-90.
- Akgül Yılmaz, G.** (1996). *Yeraltı ekonomisi ve vergi kaybı*. (Yayımlanmamış doktora tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Aktan, C. C.** (2012). Vergi psikolojisinin temelleri ve vergi ahlakı. *Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası Dergisi*, 26(1), 14-22.
- Aktan, C. C., & Yavuzaslan, K.** (2020). Davranışsal iktisat: Bireylerin iktisadi karar ve tercihlerinde zihinsel, duygusal ve psikolojik faktörlerin analizi. *Sosyal ve Beşerî Bilimler Dergisi*, 12(2), 100-200.
- Allingham, M. G., & Sandmo, A.** (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323-338.
- Alm, J., Jackson, B. R., & McKee, M.** (1992). Estimating the determinants of taxpayer compliance with experimental data. *National Tax Journal*, 45(1), 107-114
- Alm, J., McClelland, G. H., & Schulze, W. D.** (1999). Changing the social norm of tax compliance by voting. *Kyklos*, 52(2), 141-171
- Alm, J., & Torgler, B.** (2011). Do ethics matter? Tax compliance and morality. *Journal of Business Ethics*, 101(4), 635-651.
- 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
- Alt, J.** (2016). Germany III: Context and history. *Tax Justice & Poverty*. [Erişim: 21.02.2025, https://www.taxjustice-and-poverty.org/fileadmin/Dateien/Taxjustice_and_Poverty/Germany/Country_Report/03_Context_History.pdf]
- Armağan, R.** (2007). Türkiye’de gelir ve kurumlar vergisi oranlarında indirimin vergi gelirleri üzerindeki etkileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 12(3), 45-60.

Arslan, M. (1994). *Türkiye’de vergi kaçakçılığının önlenmesinde vergi güvenlik önlemlerinin etkinliği* (Doktora tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı, İstanbul.

Bahşı, S. (2019). Vergi kaçakçılığının nedenleri. *İzmir YMMO Dergisi*, 1(2), 89-95.

Becker, G., Aerts, J. C. J. H., & Huitema, D. (2014). Influence of flood risk perception and other factors on risk-reducing behaviour: A survey of municipalities along the Rhine. *Journal of Flood Risk Management*, 7(1), 16–30.

Bilgin, H. K. (2011). Vergi ahlakının teorik çerçevesi. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(2), 259–278.

Bilici, Ş. (2018). Almanya’da değerler eğitimi: Aşağı Saksonya Eyaleti örneği. *TALİM: Journal of Education in Muslim Societies and Communities*, 2(1), 127–147.

Blumenthal, M., Christian, C., & Slemrod, J. (2001). Do normative appeals affect tax compliance? Evidence from a controlled experiment in Minnesota. *National Tax Journal*, 54(1), 125–138.

Bott, K. M., Cappelen, A. W., Sørensen, E. Ø., & Tungodden, B. (2019). You’ve got mail: A randomized field experiment on tax evasion. *Management Science*, 66(7), 2801–2819.

Bubeck, P., Botzen, W. J. W., & Aerts, J. C. J. H. (2012). A review of risk perceptions and other factors that influence flood mitigation behavior. *Risk Analysis*, 32(9), 1481–1495.

Can, İ. (2004). *Almanya’da devletin yapısı ve vergi sisteminin anayasal temelleri*. Maliye Dergisi, (145), 1–60. [Erişim: 28.09.2024, https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2019/09/ismailcan.pdf?utm_source=chatgpt.com]

Camerer, C. F. (2005). Three cheers – psychological, theoretical, empirical – for loss aversion. *Journal of Marketing Research*, 42(2), 129-133.

Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). Behavioral economics: Past, present, future. In C. F. Camerer, G. Loewenstein, & M. Rabin (Eds.), *Advances in behavioral economics* (pp. 3-51). Princeton University Press.

Çakır, T., Moğol, T., Ataç, E., Heper, F., Dönmez, R., B. Ataç, & Varcın, N. (2008). *Kamu maliyesi*. Anadolu Üniversitesi Yayınları.

Çamlıkaya, Ö. (2007). *Türkiye’de vergi gelirlerinin arttırılması yönünden vergi incelemesi* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Çelik, E. (2024). Lisans öğrencilerinin vergi uyumu üzerine ampirik bir analiz. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 11(2), 131-148.

Çevik, S. (2012). *Mükellefin devlet ve toplumla etkileşimi: Bireysel normlar ve vergi ahlakı*. *Maliye Dergisi*, (163), 258–289.

Deloitte. (2020). *International tax Germany highlights 2020*. [Erişim: 17.08.2025, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-germany-highlights.pdf>]

Demir, M. Ö. (2011). Risk algısının marka sadakatine etkisi: Cep telefonları kategorisinde bir uygulama. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 11(2), 267-276.

Dholakia, U. M. (2001). A motivational process model of product involvement and consumer perception. *European Journal of Marketing*, 35(11/12), 1340-1362.

Dileyici, D. (2003). *Artan oranlı vergiler–düz oranlı vergiler karşılaştırması ve düz oranlı vergilerin uygulanabilirliği* (Doktora tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Doerrenberg, P., & Peichl, A. (2022). Tax morale and the role of social norms and reciprocity: Evidence from a randomized survey experiment. *FinanzArchiv: Public Finance Analysis*, 78(1), 44–86.

Erel, C. (2008). *İnternette alışverişlerde algılanan risk üzerine bir uygulama* (Yüksek lisans tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Eser, R., & Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve iktisadın birleşimi olarak davranışsal iktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 287-321.

Featherman, M. S., & Pavlou, P. A. (2003). Predicting e-services adoption: A perceived risk facets perspective. *International Journal of Human-Computer Studies*, 59(4), 451-474.

Feld, L. P., & Frey, B. S. (2002). Trust breeds trust: How taxpayers are treated. *Economics of Governance*, 3(2), 87–99.

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.

Frey, B. S., & Torgler, B. (2007). Tax morale and conditional cooperation. *Journal of Comparative Economics*, 35(1), 136–159.

Frey, B. S., & Stutzer, A. (2002). Happiness and economics: How the economy and institutions affect human well-being. Princeton University Press.

Gelir İdaresi Başkanlığı. (2025). 2024 yılı faaliyet raporu. [Erişim: 17.08.2025, <https://www.gib.gov.tr/kurumsal/stratejik-yonetim/faaliyet-raporlari>]

Gierlach, E., Belsher, B. E., & Beutler, L. E. (2010). Cross-cultural differences in risk perceptions of disasters. *Risk Analysis*, 30(10), 1539–1549.

Gökalp, M. F., Fidan, M., & Yılmaz, E. (2007). Ekonomik davranışlar üzerinde etkili olan kurumsal değerlerin analizi: Muğla örneği. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19, 1–22.

Gözen, S., & Artuç, T. (2020). Alman vergi sistemi. In A. Tekin & E. N. Sağdıç (Eds.), *Vergi sistemleri: Seçilmiş ülke örnekleri* (ss. 65–91)

Gül, M. A. F., & Çelebi, O. (2016). Analysis of the relation between the characteristics of workers and occupational accidents using data mining. *The Turkish Journal of Occupational/Environmental Medicine and Safety*, 1(4), 102–118.

Güner, H. (2014). Türkiye’de kamu yönetimi ve kamu yönetiminin denetimi. *Denetim*, 2014(14), 105.142.

Gürbüz, S. (2015). *Türk vergi sisteminde emlak vergisi uygulaması* (Yüksek lisans tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı, İzmir.

Hallsworth, M., Vd. (2017). The behavioralist as tax collector: Using natural field experiments to enhance tax compliance. *Journal of Public Economics*, 148, 14–31.

Handbook Germany. (2020). *Almanya vergi sistemi*. [Erişim: 03.04.2025, <https://handbookgermany.de/tr/work/german-tax-system.html>]

Hassan, A. M., Kunz, M. B., Pearson, A. W., & Mohamed, F. A. (2006). Conceptualization and measurement of perceived risk in online shopping. *Marketing Management Journal*, 16(1), 138–147.

Hasseldine, J., & Bebbington, K. J. (1991). Blending economic deterrence and fiscal psychology models in the design of responses to tax evasion: The New Zealand experience. *Journal of Economic Psychology*, 12(2), 292–305.

- Hattwick, R. E.** (1989). Behavioral economics: An overview. *Journal of Business and Psychology*, 4(2), 141-154.
- Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M.** (2010). *Cultures and organizations: Software of the mind* (3rd rev. ed.). McGraw-Hill.
- Kahneman, D., & Tversky, A.** (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Kamilçelebi, H.** (2012). Davranışsal iktisadın neoklasik iktisat fayda teorilerine eleştirisi ve davranışsal iktisatta fayda-mutluluk ilişkisi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 4(2), 55-65.
- Kara, F.** (2020). İyonize radyasyonla çalışan sağlık personelinin mesleksen radyasyon risk algısı ve iş güvenliği yönünden incelenmesi. *Sağlık Bilimleri ve Meslekleri Dergisi*, 7(3), 45–58.
- Kaynar Bilgin, H.** (2011). Vergi ahlakının teorik çerçevesi. *ÇÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20(2), 259–278.
- Kırmazıaltın, E.** (2021). *Davranışsal iktisat: Kısa bir giriş – kurucu düşünürler* (1. baskı). Heretik Yayınları.
- Kirchler, E.** (2007). *The economic psychology of tax behaviour*. Cambridge University Press.
- KPMG.** (2019). *Germany country profile – 2019*. [Erişim: 22.03.2025, <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2018/06/european-tax-germany-country-profile.html>]
- Kung, Y.-W., & Chen, S.-H.** (2012). Perception of earthquake risk in Taiwan: Effects of gender and past earthquake experience. *Risk Analysis*, 32(9), 1535–1546.
- Kurt, E.** (2018). *Emlak vergisi sisteminin değerlendirilmesi ve yeni düzenleme önerileri* (Yayın No: 2018-6). İstanbul Ticaret Odası – İstanbul Düşünce Akademisi. [Erişim: 15.06.2024, <https://www.ito.org.tr>]
- Lim, N.** (2002). Classification of consumers' perceived risk: Sources versus consequences. *Pacific Asia Conference on Information Systems (PACIS)*, 39, 1-12.
- Lokanan, M.** (2023). *The morality and tax avoidance: A sentiment and position taking analysis*. PLOS ONE, 18(7),
- Markiewicz, Ł., Muda, R., Kubińska, E., & Augustynowicz, P.** (2020). An explanatory analysis of perceived risk decision weights and perceived benefit decision weights in risk-value models. *Journal of Risk Research*, 23(6), 739–761.

Mızrak, S. (2021). Afet yönetimi sürecinde risk algısı çalışmalarının katkısı. *Afet ve Risk Dergisi*, 4(2), 291–299.

Mitchell, V. W. (1992). Understanding consumers' behavior: Can perceived risk theory help? *Management Decision*, 30(3), 26-31.

Mor, N. (2015). *Online tüketici davranışları açısından algılanan risk ve güven faktörlerinin davranışsal tüketici niyetleri üzerindeki etkileri* (Yüksek lisans tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Neyse, L. (2011). *Davranışsal iktisat çerçevesinde güven kavramı* (Yüksek lisans tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Özpehriz, N. (2009). Ekonomik krize karşı dünyada ve Türkiye’de alınan vergisel önlemler. *Vergi Dünyası*, 334, 45–62.

Öz Yalama, G., & Gümüş, E. (2013). *vergi kaçırma eğilimini etkileyen faktörler: Eskişehir’den bulgular*. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 9(20), 77-97.

Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon & Schuster.

Renn, O., & Rohrman, B. (Eds.). (2013). *Cross-cultural risk perception: A survey of empirical studies (Vol. 13)*. Springer.

Ruiz-Menjivar, J., Blanco, A., Çopur, Z., Gutter, M. S., & Gillen, M. (2014). A cross-cultural comparison of three risk tolerance measures: Turkey and the United States case. *International Journal of Research in Business and Social Science*, 3(1), 1–14.

Sabankaya, M. (2019). Vergi Kaçakçılığının Etkilerinin Kayıt Dışı Ekonomiye Olan Eğilimleri Açısından İncelenmesi. *ASEAD*, 6(4), 160–166.

Salman, G. (2019). *Türk vergi sistemi (2019 güncel)*. Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Vezirköprü MYO.

[Erişim:

22.06.2025

<https://avys.omu.edu.tr/storage/app/public/gokhan.salman/134728/Turk%20Vergi%20Sistemi%20%282019%20Guncel%29.pdf>]

Sent, E. M. (2004). Behavioral economics: How psychology made its (limited) way back into economics. *History of Political Economy*, 36(4), 735–760.

Smelser, N. J., & Swedberg, R. (2005). *The handbook of economic sociology* (2nd ed.). Princeton University Press.

Stadler, I., & Castrillo, D. P. (2004). Settlement in tax evasion prosecution. *Economica*, 71(283), 349-368.

Şeniğne, B. (2011). *Rasyonalite kavramına deneysel ve davranışsal iktisat bağlamında yeni bir bakış açısı: Nöroiktisat (Doktora tezi)*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Tavşancı, A. (2005). Türk vergi sisteminin Avrupa Birliği vergi sistemi ile uyumlaştırılmasının dolaylı vergiler açısından değerlendirilmesi. *Vergi Dünyası*, 281, 45–58.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.

Torgler, B. (2003). To evade taxes or not to evade: That is the question. *Journal of Socio-Economics*, 32(3), 283–302.

Torgler, B. (2005). Tax morale and direct democracy. *European Journal of Political Economy*, 21(2), 525–531.

Tuay, E., & Güvenç, İ. (2007). *Türkiye 'de mükelleflerin vergiye bakışı* (Yayın No. 51). Gelir İdaresi Başkanlığı Yayınları. [Erişim: 25.02.2025, <https://www.gib.gov.tr/kurumsal/>]

Turhan, G. T. (2020). Risk eğiliminin finansal iyi olma hali üzerine etkisi: Bankacılık sektörü örneği. *Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 57-66.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.

Waheed, H., Ahmed, Z., Saleem, Q., Mohy-Ul-Din, S., & Ahmed, B. (2020). The mediating role of risk perception in the relationship between financial literacy and investment decision. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 14(4), 112–131.

Weber, C. S. (2013). Cultural differences in risk tolerance. *IWE Working Paper*, 1, 1-26.

Wenzel, M. (2005). Misperceptions of social norms about tax compliance: A field experiment. *Journal of Economic Psychology*, 26(6), 862–883.

World Values Survey Association. (2024). *World values survey wave 7 (2017–2022): Cross-national dataset* (Version 6.0) [Data set]. [Erişim: 11.06.2025, <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV7.jsp>]

Selen, U., & Akbelen, Z. (2021). Türkiye’de Gümrük Müşavirlerinin Tek Pencere Sistemi Uygulamalarına Yönelik Algı ve Tutumlarının Vergi Uyumuna Etkisi. *Gümrük ve Ticaret Dergisi*, 8(26), 64-80.

Yanpar, A. (2007). *Gelişmekte olan ülkelerde büyüme yönelimli vergi politikası* (Yüksek lisans tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Yıldız, M. (2004). *Avrupa Birliği ’nde maliye politikası ve Türkiye açısından bir değerlendirme*. Alfa Aktüel Kitabevi.

Yılmaz, H. M. (2022). *2000 yılı ve sonrası Türkiye’de vergi sistemi ve e-dönüşüm uygulamaları* (Yüksek lisans tezi). İstanbul Gelişim Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul.

Yılmaz, B., & Kılıç, C. (2019). Kayıtdışı ekonominin bölgesel farklılıkları: Türkiye üzerine bir değerlendirme. *Maliye Dergisi*, 176, 1–23.

Yılmaz, Y. (2019). Alman vergi sistemi ve vergi denetimine genel bir bakış. *Vergi Raporu*, 237, 11-27.

Yiğit, A. G. (2018). Davranışsal iktisadın anlaşılmasına yönelik bir literatür taraması. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 161-190.

Zarakolu, A. (1953). Alman gelir vergisi. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 8, 111–123.