

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

VERGİ UYUMUNUN AJAN TABANLI MODELLEMESİ
VE DÜRTME STRATEJİLERİ

Eren YÜKSEK

Danışman
Dr. Öğr. Üyesi Kerim Eser AFŞAR

İZMİR-2021

TEZ ONAY SAYFASI



YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Vergi Uyumunun Ajan Tabanlı Modellemesi Ve Dürtme Stratejileri” adlı çalışmanın, tarafımdan, akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

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

Eren YÜKSEK

ÖZET
Yüksek Lisans Tezi
Vergi Uyumunun Ajan Tabanlı Modellemesi Ve Dürtme Stratejileri
Eren YÜKSEK

Dokuz Eylül Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı
İktisat Programı

Ekonomide kamu gelirlerinin arttırılabilmesi için vergi uyumunun sağlanması önemli bir konudur. Bu çalışmada vergi uyumu farklı meslek grupları arasında öznel denetlenme olasılıkları ile ajan tabanlı model ile modellenmiştir. Modelde sonuç olarak nadir yapılan denetimlerin sık yapılan denetimlerden daha fazla vergi uyumunu arttırdığı ve vergi ödemenin ulusal gurur, statü vb. gibi sosyal getirilerini arttırdığımızda vergi uyumunun arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Modele istinaden davranışsal iktisat yaklaşımıyla anket yöntemiyle geliştirilen dürtme mesajlarımız modelde ulaştığımız sonucu desteklemekle birlikte sosyal norm, sosyal değiş-tokuş ve ahlaki dürtme mesajları vergi mükelleflerinin vergisel algılarının değişmesinde daha fazla etkili olmuştur.

Anahtar Kelimeler: Vergi Uyum, Ajan Tabanlı Modelleme, Davranışsal İktisat

ABSTRACT
Master Thesis
Agent-Based Modelling On Tax Compliance And Nudging Strategies
Eren YÜKSEK

Dokuz Eylül University
Graduate School Of Social Sciences
Department Of Economics
Economics Program

Tax compliance is an important issue in order to increase public revenues in the economy. In this study, tax compliance is modeled on an agent basis with subjective audit probabilities among different occupational groups. Infrequent audits increase tax compliance more than frequent audits, and paying taxes is a sign of national pride, status, etc. It has been concluded that tax compliance increases when we increase the social returns such as While our nudge messages, which were developed by the survey method with the behavioral economics approach based on the model, supported the result we reached in the model, social norm, social exchange and moral nudge messages were more effective in changing taxpayers' tax perceptions.

Keywords: Tax Compliance, Agent Based Modelling, Behavioral Economics

VERGİ UYUMUNUN AJAN TABANLI MODELLEMESİ VE DÜRTME STRATEJİLERİ

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI	ii
YEMİN METNİ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi
TABLolar LİSTESİ	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ	xii

GİRİŞ	1
-------	---

BİRİNCİ BÖLÜM

VERGİ UYUMU KAVRAMI VE UNSURLARI

1.1.VERGİ UYUMUNUN TEMELLERİ	6
1.1.1.Bilinç Kavramı ve Vergi Bilinci	6
1.1.2. Ahlak Kavramı ve Vergi Ahlakı	8
1.1.3. Kültür Kavramı ve Vergi Kültürü	14
1.1.3.1. Vergi Kültürü Yaklaşımları	
1.1.3.2. Vergi Kültürü Şoku ve Vergi Kültürü Gecikmesi	21
1.1.4. Mükellefin Vergi Ödeme Kararı	23
1.1.4.1. Mükellefin Vergiye Karşı Gösterdiği Algı, Tutum, Davranış Ve Motivasyon	23
1.1.4.2.Motivasyon Dışlama Teorisi	24
1.1.4.3.Vergilemenin Psikolojik Sınırı	26
1.1.4.4. Psikolojik Vergi Sözleşmesi	27
1.1.4.5.Kişisel, Toplumsal ve Sosyal Normların Mükellef Davranışları Üzerindeki Etkisi	29
1.2. VERGİ UYUMU: KAVRAMSAL TEORİ	31
1.2.1. Vergi Uyumu Kavramı Ve Unsurları	31

1.2.2.Vergi Uyumunu Açıklamaya Yönelik Yaklaşımlar	36
1.2.2.1.Suçun Ekonomik Analizi	37
1.2.2.1.1.Becker Modeli	38
1.2.2.2. Allingham-Sandmo Yaklaşımı (Rasyonel Tercih Teorisi)	39
1.2.2.3. Sosyal-Psikolojik Yaklaşım	46
1.2.3. Vergi Uyumunu Etkileyen Faktörler	50
1.2.3.1.Ekonomik ve Mali Faktörler	50
1.2.3.1.1. Gelir Düzeyi	50
1.2.3.1.2. Vergi Oranı	52
1.2.3.1.3. Denetlenme Olasılığı Ve Cezai Yaptırımlar	55
1.2.3.1.4. Vergilerin Kamu Harcamalarıyla İlişkisi	58
1.2.3.1.5. Makro Ekonomik Değişkenler	59
1.2.3.1.6. Kayıt dışı Ekonomi	60
1.2.3.2. Sosyal Ve Demografik Faktörler	61
1.2.3.2.1. Cinsiyet Ve Medeni Durum	61
1.2.3.2.2. Yaş	62
1.2.3.2.3. Eğitim Düzeyi	63
1.2.3.2.4. Mükellefin Mesleği	64
1.2.3.2.5. Dini İnançlar	65
1.2.3.3. Psikolojik Faktörler	66
1.2.3.3.1. Vergi Adaleti Algısı	67
1.2.3.3.2. Devlete Güven	69
1.2.3.3.3. Mükellefin Diğer Mükellefler Hakkındaki Görüşleri	72
1.2.3.4.Vergi Uyumunu Etkileyen Yasal Mevzuat	73
1.2.3.4.1. Kanunların Basit Ve Sade Olması	73
1.2.3.4.2.Pişmanlık Ve Islah Hükümleri	74
1.2.3.4.3. İstisna ve Muafiyet	75
1.2.3.4.4.Uzlaşma Müessesesi	76
1.2.4.Mükellef ve Vergi Dairesi İlişkileri	77
1.2.4.1. Vergi Uyumunda Muhasebe Çalışanlarının Sorumluluğu	78
1.2.4.2.Vergi İklimi (Tax Climate)	79
1.3.VERGİ UYUMSUZLUĞU	81

1.3.1. Vergiye Karşı Pasif Tepki	82
1.3.1.1. Verginin Gelir Ve İkame Etkisi	83
1.3.1.2. İktisadi Faaliyetlerde Azalma	83
1.3.1.3. Verginin Yansıması	84
1.3.1.4. Vergiden Kaçınma	84
1.3.2. Vergiye Karşı Aktif Tepki	85
1.3.2.1. Vergi Kaçakçılığı	85
1.3.2.2. Verginin Reddi (Grevi) Ve İsyanı	87
1.3.2.3. Vergi Cennetlerine Yönelim	87
1.3.3. Vergi Affı Beklentisi	88

İKİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE VERGİ UYUMU

2.1. EKONOMİDE RASYONALİTE KAVRAMI	93
2.1.1. Rasyonel Karar Alma Modeli	94
2.1.1.2. Beklenen Fayda Teorisi	95
2.1.1.2. Allias Paradoksu	100
2.1.1.3. Elsberg Paradoksu	101
2.1.2. Sınırlı Rasyonalite	103
2.1.2.1. İkili Sistem Düşünme Kuramı	107
2.2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT	110
2.2.1. İktisat Ve Psikoloji İlişkisi	111
2.2.2. Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişimi	113
2.2.3. Beklenti Teorisi	118
2.2.3.1. Değer Fonksiyonu	121
2.2.3.2. Kayıptan Kaçınma Davranışı	124
2.2.3.3. Referans Bağımlılığı Ve Statüko Önyargısı	126
2.2.3.4. Çerçeveleme Etkisi	128
2.2.3.5. Olasılıkların Ağırlıklandırılması Fonksiyonu	133
2.2.3.6. Karar Ağırlıklarının Doğrusal Olmaması	135

2.3. KARAR ALMADA ZİHİNSEL KISA YOLLAR VE BİLİŞSEL	
ÖNYARGILAR	136
2.3.1. Temsil Edilebilirlik Kısa Yolu	137
2.3.2. Ulaşılabilirlik Kısa Yolu	140
2.3.3. Düzeltme veya Dayanak Kısa Yolu (Çıpalama)	142
2.3.4. Zihinsel Muhasebe	144
2.3.5. Aşırı İyimserlik ve Aşırı Güven Önyargısı	145

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

VERGİ MÜKELLEFLERİ DAVRANIŞLARININ AJAN TABANLI MODELLEMESİ VE DÜRTME STRATEJİLERİ

3.1. LİTERATÜR TARAMASI	148
3.2. VERGİ MÜKELLEFLERİ DAVRANIŞLARININ AJAN TABANLI MODELLEMESİ	156
3.2.1. Modelin İşleyişi	158
3.2.2. Simülasyon	164
3.2.2.1. Hedef Etkisi	165
3.2.2.1.1. Bilgi Paylaşımının Sınırlı Olması Durumunda Hedef Etkisi	165
3.2.2.1.2. Bilgi Paylaşımının Farklı Meslek Grupları Arasında Olması Durumunda Hedef Etkisi	166
3.2.2.1.3. Vergi Oranı ve Sosyal Norm Katsayısının Değiştirilmesi Durumunda Hedef Etkisi	168
3.2.2.2. Bomba Krateri Etkisi	170
3.3. DÜRTME STRATEJİLERİNİN VERGİ UYUMU ÜZERİNDEKİ ETKİSİ	171
3.3.1. Araştırmanın İçeriği	174
3.3.2. Deneysel Çerçeve Ve Tasarım	176
3.3.3. Tanımlayıcı İstatistikler	181
SONUÇ	197
KAYNAKÇA	201

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Vergi İklimi	s. 80
Tablo 2: Mükellefin Vergiye Karşı Tutum-Tepki Durumu	s. 82
Tablo 3: Yıllar İtibariyle Vergi Afları ve Yapılandırmalar	s. 90
Tablo 4: Varlık- Fayda Düzeyi	s. 97
Tablo 5: İkili Sistem ve Özellikleri	s. 108
Tablo 6: Katılımcıların Demografik Özellikleri	s. 173
Tablo 7: Araştırma İçeriği	s. 175
Tablo 8: Güvenilirlik Analizi	s. 176
Tablo 9: Yıllar İtibariyle Tahakkuk Tahsilat Oranları	s. 177
Tablo 10: Vergi Mükelleflerinin Vergi Uyumuna İlişkin Genel Yargıları	s. 181
Tablo 11: Dürtücü Mesajlarla Vergi Mükelleflerinin Vergi Uyumuna İlişkin Genel Yargıları	s. 184
Tablo 12: Resmi Dürtme Mesajlarıyla Vergi Mükelleflerinin Vergi Uyumuna İlişkin Genel Yargıları	s. 190
Tablo 13: Karşılaştırmalı Olarak Vergi Mükelleflerinin Vergi Uyumuna İlişkin Algıları	s. 193

ŞEKİLLER LİSTESİ

Tablo 1: Vergi İklimi	s. 80
Tablo 2: Mükellefin Vergiye Karşı Tutum-Tepki Durumu	s. 82
Tablo 3: Yıllar İtibariyle Vergi Afları ve Yapılandırmalar	s. 90
Tablo 4: Varlık- Fayda Düzeyi	s. 97
Tablo 5: İkili Sistem	s. 108
Tablo 6: Katılımcıların Demografik Özellikleri	s. 173
Tablo 7: Araştırma İçeriği	s. 175
Tablo 8: Güvenilirlik Analizi	s. 176
Tablo 9: Yıllar İtibariyle Tahsilat Tahakkuk Oranları	s. 177
Tablo 10: Vergi Mükelleflerinin Vergi Uyumuna İlişkin Genel Yargıları	s. 181
Tablo 11: Dürtücü Mesajlarla Vergi Mükelleflerinin Vergi Uyumuna İlişkin Genel Yargıları	s. 184
Tablo 12: Resmi Dürtme Mesajlarıyla Vergi Mükelleflerinin Vergi Uyumuna İlişkin Genel Yargıları	s. 190
Tablo 13: Karşılaştırmalı Olarak Vergi Mükelleflerinin Vergi Uyumuna İlişkin Algıları	s. 193

GİRİŞ

Vergi, ulusal veya yerel makamlar tarafından, yani devlet veya transfer edilen vergilendirme yetkisine sahip bileşenler tarafından kamu harcamalarını karşılamak için insanlardan karşılıksız olarak toplanan para ve parayla temsil edilebilen maddi varlıklardır. Strateji ve Bütçe Başkanlığının 2021 yılı birinci çeyrek verilerine göre merkezi yönetim bütçe gelirlerinin %83,8'inin vergi gelirlerinden oluştuğu görüldüğünden, vergilerin tahsil edilmesi; kamusal kaynakların sağlanabilmesi ve kamu gelir gider dengesinin sağlanabilmesi açısından önemli bir konudur. Her ne kadar vergiler T.C. Anayasası'nda belirtilen hükümler çerçevesinde karşılıksız olarak toplanılsa da gündelik yaşamda insanların vergisel algıları konusundaki davranışları Anayasada belirtilen hükümler çerçevesinde gerçekleşmemektedir. Vergilerin tahsil edilebilmesi vatandaşların devlete bağlılığının ve güvenin göstergesidir. Vergisel duyarlılığın toplum tarafından yeterince kabul edilmemesi, vergisel görevlerin yetersiz yerine getirilmesi veya hiç yerine getirilmemesi şeklinde vergi uyumu sorunlarına neden olmaktadır. Bu durum gönüllü uyum olasılığını azaltmaktadır. Bireylerin yasal olarak ödenmesi gereken vergisel yükümlülüklerine tam olarak uymalarını sağlamak tüm ülkelerde bir sorundur. İnsanların gelirlerini eksiksiz bir biçimde ve yasal süresinde beyan etmesi, beyanı ile birlikte üzerine düşen vergisel yükümlülüklerini rızaen yerine getirmesi olarak adlandırılan gönüllü vergi uyumu, insanların bu vergiyi ödeme farkındalığı olan vergi bilincini, vergiyi ödeme gönüllü olarak konusunda sağlanan içsel motivasyonu, bu motivasyonun ülke kültürüne yerleşmesi ve insanların vergi algısı yani vergiyi ne ile özdeşleştirdiğine bağlıdır.

Vergi uyumunun sağlanması konusunda standart araçlar geleneksel olarak geliştirilmiş uygulama politikalarına (daha sık denetimler, daha caydırıcı para cezaları) odaklanmıştır. Vergi uyumunu, belirsizlik altında bir karar sorunu olarak ilk defa Allingham ve Sandmo (1972) tarafından ortaya atılmıştır. Modele göre bir vergi mükellefi, beyan ettiği geliri üzerinden vergi öder. Vergi dairesi, Denetim yapılmadıkça vergi idaresi mükellefin gerçek gelirini gözlemleyemez. Gerçek gelir ancak, denetim yapılması durumunda tespit edilebilir. Denetim neticesinde vergi mükellefinin gelirini düşük beyan ettiği ortaya çıkarsa, mükellef, vergi ziyaını ve müteakıl cezayı ödemek zorundadır. Denetim yapılmazsa vergi kaçakçılığı başarılı

olur. Bu nedenle, vergi mükellefi, vergi oranı, ceza oranı ve denetim olasılığı ile karakterize edilen vergi ortamı göz önüne alındığında, ne kadar gelir beyan edileceğine karar verir. Model basit ve izlenebilir olduğundan, beklenen fayda teorisi altında vergi kaçakçılığı davranışına ilişkin açık tahminlere sahiptir. Örneğin, denetim olasılığındaki bir artış ve ceza oranı, kaçırma üzerinde caydırıcı etkilere sahiptir. Cezanın yapısı, yani modeldeki gizli gelirle orantılı olarak, vergi oranındaki bir artışın kaçırma üzerinde belirsiz bir etkisi vardır. Her ne kadar teorik olarak vergi oranları, denetlenme olasılığı ve ceza miktarının vergi uyumu üzerindeki etkisi kanıtlanmış olsa da daha sonra Alm ve diğerleri (1995), Spicer (1986), Baldry (1987), Gordon (1989), Grasmick ve Bursik (1990), Brekke ve diğerleri (2003), Coricelli ve diğerleri (2014), Calvet ve Alm (2014), Didinmez (2018) gibi araştırmacılar tarafından deneysel yöntemlerle yapılan ampirik araştırmalar vergi uyumunun sadece vergi oranı, denetlenme olasılığı ve ceza miktarı gibi faktörlerden değil; aynı zamanda psikolojik faktörlerin de bireylerin vergi ödeme davranışlarını etkilediğini göstererek vergi uyumu konusunda davranışsal etkilerinde göz önünde bulundurulması gerektiğini kanıtlamıştır. Psikoloji, sosyoloji ve antropolojiden gelen insan davranışı teorileri birçok yeni araştırma için motivasyon kaynağı olmuştur. Böylece, araştırmacılar, sosyoloji, antropoloji ve özellikle psikoloji gibi diğer sosyal bilimlerden metotların ekonomiye uygulanması olarak tanımlanan “davranışsal ekonomi” anlayışını kullanan alternatif politikaları keşfetmeye başlamışlardır.

Bu çalışmada vergi mükelleflerinin öznel denetlenme olasılıklarıyla birlikte bir sosyal norm içerisinde vergi uyumu davranışlarını ajan tabanlı model çerçevesinde inceleyerek çevrimiçi anket yöntemi ile üç farklı gruptan oluşan çeşitli davranışsal kavramlar ve insanların karar almalarını etkileyen bilişsel kısa yollar ve sistematik önyargılar kullanılarak geliştirilen dürtme mekanizmaları ile insanların vergiye uyum konusundaki algılarının farklılaşıp farklılaşmayacağı test edilecektir. Konu ile ilgili olarak literatürde Yaniv (1999), beklenti teorisini basit bir vergi kaçakçılığı modeline uygulayarak vergi kanunlarının uygulanmasında geçici vergi ödemelerinin oynayabileceği rolü araştırırken Bernasconi ve Zanardi (2004) ve Dhami ve al-Nowaihi (2007) ise vergi kaçakçılığı davranışını kümülatif beklenti teorisi ile incelemişlerdir. Rablen (2010), risk altında referans bağımlı bir seçim modeli ile vergi mükelleflerini, ödenen vergiler ile faydalanan kamu mallarının değeri arasında içsel

bir referans düzeyine göre analiz etmiştir. Benzer şekilde Teimuraz Gogsadze (2016), referansa bağlı tercihlere ve içsel referans noktasına sahip bireylerin vergi uyum davranışlarını araştırmıştır. Engström ve Nordblom (2015), kayıptan kaçınma ve referans bağımlılığını vergi beyannamesi vermek üzere olan bir vergi mükellefinin davranışlarından hareketle basit bir karar alma modeline uygulamıştır. Elffers ve Hessing (1997) beklenti teorisinden hareketle geçici vergi ödemelerinin vergi uyumu üzerindeki etkilerini analiz etmiştir. Rees-Jones (2014) 1979-1990 yılları arasındaki IRS Bireysel İadeler Panelini kullanarak vergi mükelleflerini yıllık vergi beyannamelerini hazırlarken kayıptan kaçınmanın etkilediğine dair kanıtlar ortaya koymuştur. McCaffery ve Baron (2005) çevrimiçi deney yöntemi ile insanların “vergi” kelimesine karşı tutumunu analiz etmiştir. Robben ve diğerleri (1990), vergi mükelleflerinin beyanlarının ardından oluşacak vergi iadesi veya vergi borcu durumunda mükelleflerin vergi uyumu davranışını bir iş simülasyonu çerçevesindeki deney ile analiz etmiştir. Watrin ve Ullmann (2008), doğrudan ve dolaylı vergilerdeki çerçeveleme etkisini deneysel bir yaklaşım kullanarak incelemiştir. Antinyan ve Asatryan (2020), dürtücü mekanizmaların vergi uyumu üzerindeki etkisini meta analiz yöntemi ile incelemiştir. Vergi uyumunu davranışsal iktisat perspektifinden inceleyen araştırmacılar daha çok davranışsal teorilerini modelleyerek çeşitli ekonometrik analizlerle incelemişlerdir.

Son birkaç on yılda bilgi işlem gücündeki hızlı artış, simülasyon yoluyla araştırma yapmak için bilgisayarların yaygın bir şekilde kullanılmasına yol açmakta ve özellikle sosyal bilimlerde, karmaşık gerçek dünya durumlarını araştırmak için bir teknik olarak bilgisayar simülasyonlarına yönelmektedir. Araştırmacılar simülasyon yoluyla nedensel etkileri belirleyerek kritik parametre tahminlerini analiz edebilmekte ve süreçlerin zaman içinde nasıl geliştiğine dair bulguları öne sürebilmektedirler. Simülasyon yöntemleri genellikle bunu yapmanın en etkili ve uygun maliyetli yoludur (Garson, 2009). Simülasyon modelinin en yaygın kullanımı ajan tabanlı modellemede yansıtılmaktadır. Vergi uyumuna ilişkin bireysel kararlar, davranış kuralları, sosyal normlar ve vergi kanunlarının uygulanması gibi karmaşık bir ortam içine yerleştirilmiştir. Ajan tabanlı modeller bu karmaşıklıktan kaynaklanabilecek büyük popülasyonların heterojen davranışlarını analiz etmemize olanak sağlamaktadır. Literatürde bununla ilgili Korobow ve diğerleri (2007), Hokamp ve Pickhardt (2010),

Hasimzade ve diğerkleri (2012), Andrei ve diğerkleri (2013), Hasimzade ve diğerkleri (2014) vergi mükelleflerinin komşuluk etkileriyle vergi uyumlarını ağı bağı ajan tabanlı model ile incelemiştir. Bloomquist (2011), küçük işletme sahiplerinin uyum davranışlarını laboratuvar deneyleri ile kalibre edilen bir ajan tabanlı model geliştirmiştir. Pelizzari ve Rizzi (2014), heterojen ajanların kamu harcamalarını algılama düzeyine göre bireysel faydalarını maksimize eden riskten kaçınma ve psikolojik maliyetleri içeren ajan tabanlı model ile uyum davranışlarına etkilerini incelemiştir. Son olarak Arslan (2018), Epstein (2002)'nin sivil şiddet modeline dayanarak vergi mükelleflerinin kaçırma davranışını ajan tabanlı model ile analiz eden çalışmalar mevcuttur. Öte yandan insan davranışlarının herhangi bir müdahale ve ekonomik teşvik olmaksızın değiştirilebileceğini savunan Richard Thaller'in "Dürtme Teorisi"nden hareketle vergi mükelleflerine herhangi bir ekonomik teşvikte ve zorlamada bulunmadan vergisel yükümlülükleri karşısındaki davranışlarını değiştirebilecek vergi uyumu dürtmeleri (Tax Compliance Nudging) geliştirilebilir. Literatürde araştırmacılar daha çok sosyal norm mesajları, kazanç ve kayıp çerçeveleri, hatırlatıcı, elden veya posta ile gönderilen mektupların vergi mükelleflerinin vergi uyum davranışlarına etkilerini analiz etmişlerdir. Ritsema ve diğerkleri (2003), A.B.D.'nin Arkansas Eyaletinde; Bobek ve Roberts (2007), karşılaştırmalı olarak Avustralya, Singapur ve A.B.D.'de; Torgler (2012) İsviçre'de; Ariel (2012), İsrail'de; Fellner ve diğerkleri (2013), Avusturya'da; Castro ve Scartascini (2015), Arjantin'de; Kettle ve diğerkleri (2016), Guatemala'da; Hallsworth ve diğerkleri (2017) İngiltere'de; Doerrenberg ve Schmitz (2017), Slovenya'da; John ve Blume (2018), Londra'da; Biddle ve diğerkleri (2018), Avustralya'da; Alm ve diğerkleri (2019), Kolambia'da; Bott ve diğerkleri (2019), Norveç'te; Tagat (2019), Hindistan'da; Pfeifer ve Pacheco (2020), São Paulo'da, çeşitli dürtücü mesajlar ile gönderilen mektupların insanların vergi uyumu davranışlarını değiştirip değiştirmeyeceğini analiz etmişlerdir.

Bu çalışma üç bölüm olarak hazırlanmıştır. Birinci bölümde vergi uyumunun sağlanmasına yönelik kavramlar, vergi uyumu kavramı, vergi uyumunu açıklamaya yönelik yaklaşımlar klasik ve davranışsal yaklaşımla irdelenmiştir. Daha sonra vergi uyumu üzerinde etkili olan faktörler araştırılıp son olarak vergi mükelleflerinin uyumsuz davranışları incelenmiştir. İkinci bölümde vergi uyumu yaklaşımının temellerini oluşturan rasyonalite ve beklenen fayda teorisi irdelenmiş daha sonra

iktisadın psikoloji bilimiyle etkileşimden hareketle davranışsal iktisat akımı anlatılmış ve son olarak hazırlanan dürtme stratejilerimize teorik çerçeve oluşturan beklenti teorisi, karar almamızı etkileyen bilişsel kısa yollar ve zihinsel önyargılar araştırılmıştır. Üçüncü bölümde ise vergi mükelleflerinin davranışlarının ajan tabanlı model çerçevesinde analizi ve dizayn ettiğimiz üç farklı anket grubunda vergi mükelleflerinin vergisel algılarının değişip değişmeyeceği test edilmiştir. Bu çalışmada ajan tabanlı model ile analiz edilen vergi mükellefleri davranışlarının sosyal norma uymanın öneminden hareketle devletin resmi dürtme mesajları yerine teorik olarak oluşturulan dürtme mekanizmalarının vergi uyumu konusunda daha etkili olacağının ortaya konulması hedeflenmektedir.



BİRİNCİ BÖLÜM

VERGİ UYUMU KAVRAMI VE UNSURLARI

1.1.VERGİ UYUMUNUN TEMELLERİ

Bireylerin yasal olarak ödenmesi gereken vergisel yükümlülüklerine tam olarak uymalarını sağlamak tüm ülkelerde bir sorun teşkil etmektedir. Bir ülkede vergi uyumunun sağlanabilmesi için öncelikle vatandaşlarda vergi konusunda yüksek bir bilince ihtiyaç vardır. Daha sonra bu vergiyi içselleştirecek vergi ahlakı ve vergi kültürüyle birlikte mükellefin üzerine düşen vergiyi algılama biçimi önem taşımaktadır.

1.1.1.Bilinç Kavramı ve Vergi Bilinci

Bilinç, insanların birbirleriyle ilişkileri sonucunda ortaya çıkan duygu, düşünce ve çevresinin farkındalığıdır. İnsan bu farkındalığa öncelikle kendisinden başlar; daha sonra başkalarının farkındalığı olduğunu anlar ve böylece düşünceler oluşur. Bilincimizden geçen bu düşünceler içimizde film gibi geçen sürekli bir anlatım halindedir. Anlatımlar ise geçmişten günümüze elde edilen deneyimlerin senteziyle ortaya çıkmaktadır (Tarlacı, 2008). Beynimizin çeşitli bölgeleriyle bilincimizi oluşturan bu deneyimler eş güdümlü olarak çalışmaktadır.

Bilincimizde her zaman öznel olarak örneğin görüyorum duyuyorum hissediyorum gibi kendimize ait içsel ifadeler kullanırız. Şimdiki anın belleği, ağrı zevk ve uyarılmışlık gibi bedensel hisler hatırlandığı zaman otobiyografik olaylar, niyetlerimiz, beklentilerimiz ve yapmakta olduklarımız, birisi ve dünya hakkında açık inançlarımız, bir konu hakkında çıkarımlar yapma ve içsel ifadeler bilincimizin içeriğini oluşturmaktadır. Bir bakıma bilinç karşımızdaki kişiye deneyimlerimizle içselliğimizi aktaran bir kavramdır (Tarlacı, 2008, s. 10). İnsanın doğası gereği ilişkilerindeki bu aktarım bir durum için olumlu etkiler yaratabileceği gibi olumsuz sonuçlara da sebep olmaktadır. Örneğin konumuz gereği vergi kavramını bu konuyla hiçbir ilgisi olmayan bir kişiye cebimizden çıkan boşa para gibi ifadelerle aktarırsak

kişide olumsuz bir farkındalık meydana getirecek ve bu durum zaman içerisinde yayılarak devam edecektir.

Vergi bilinci özü itibariyle bir mükellefin üzerine düşen vergiyi ödeme farkındalığıdır. Vergi bilinci kavramını farklı açılardan ele alacak olursak ilk olarak Türkiye’deki vergi sisteminin yapısı itibariyle vergi, vergi mükelleflerinin veya vergi sorumlularının beyanı üzerine tarh olmaktadır. Buna göre mükellefin beyanı üzerinden tarh ve tahakkuk eden verginin ödenmesi farkındalığı mevzuat olarak vergi bilincini yansıtmaktadır.

Mükellefin üzerine düşen vergiyi öderken ilk beklentisi kamu hizmeti olmaktadır. Devletin de bu hizmetleri sağlayabilmek için vatandaşına ihtiyacı vardır. T.C Anayasası’nın 73. Maddesinde belirtilen “Herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, malî gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür.” hükmü bu durumu desteklemektedir. Bu durumda vergi bilinci, kamu hizmetlerinin gerçekleştirilmesi için verginin önemini bilen toplum bireylerinin üzerlerine düşen vergiyi ödeme farkındalığı olarak tanımlanabilir.

Bir ülkede vergi bilincinin güçlendirilmesinin koşulu tam anlamıyla vergisel okur yazarlıktan geçmektedir. Bir mükellef vergisel yükümlülükleri konusunda beyanname zamanlarını, ceza ihbarnamelerinde kullanacağı yasal haklarını kanunda yazan halleriyle bilirse vergisel konulara endişeyle yaklaşmayabilir. Dolayısıyla vergi bilinci, bir toplumun genel eğitim seviyesi, genel eğitim uygulamaları içinde vergi ile ilgili eğitim faaliyetlerinin etkinliği, vergi yönetiminin bu konudaki faaliyet ve uygulamaları, sağlıklı ve etkin iletişim imkanları ile bunların değerlendirilmesi, toplanan kaynakların değerlendirilmesindeki etkinlik, vergi ile ilgili yasal düzenlemelerin vergi ilkelerine uygunluğu, gerek mükellefe gerekse vergi yönetimine yardımcı kuruluşların bu konudaki faaliyetleri ve çalışmaları gibi çeşitli faktörlere göre oluşmaktadır (Gür, 2019). Vergi ile ilgili anlaşmazlıkları çözmek için vatandaşlar için eğitim programları sağlamak ve bu programlara okullarda başlamak önemlidir. Ayrıca, kısmi bile olsa medyanın gücünü kullanarak bireylerin vergilendirmeye karşı olumsuz izlenimlerini azaltmak mümkündür, çünkü medya, arzu ettiğimiz şeyi insanların zihnine aktarmak için önemli bir role sahiptir. Kitle iletişim araçlarıyla yapılan yayında, vergi ödeme zorunluluğu mali verilerle de desteklenerek sosyal algılamaya sunulmalıdır. Bu durum seçici algıyı önemli ölçüde artıracaktır. Bu noktada vergi

bilinci bireysel bir konu olmaktan ziyade toplumsal nitelik taşımakta ve uygulamanın başarısını toplumun tavır ve davranışları belirlemektedir.

Konuyla ilgili, 1990 yılından bu yana her yıl şubat ayının son haftasında kutlanmakta olan vergi haftası kapsamında vergi bilincinin çocuklarda ve genç nesillerde oluşturulması, toplumun tüm kesimlerine benimsetilmesi, mükelleflerin vergiye gönüllü uyumunun sağlanması amacıyla Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından çeşitli vergi bilincini geliştirme eğitimleri, mükellef geri bildirim sistemi, borç bildirim hizmetleri ve 1 Ocak 2016'da yürürlüğe giren vergi bilinci ve gönüllü uyumun artırılması eylem planı gibi çeşitli tanıtım ve bilgilendirme faaliyetleri yürütülmektedir (Gelir İdaresi Başkanlığı, 2018).

Vergi bilincinin oluşması için öncelikle devletin bu bilinci oluşturacak önlemleri almış olması gerekmektedir. Devletin bu misyonu, onun vergiyle ilgili yasal tabanı anlaşılır, açık ve mükellefin haklarını koruyabilecek düzeyde olması gerekmektedir. Mükellefler yasal düzenlemelerin açık, anlaşılır ve haklarının korunduğu bir güven ortamında veri bilinçlerini güçlendirecek ve vergiye gönüllü uyma eğilimleri de fazla olacaktır (Bedir ve diğerleri, 2016).

1.1.2. Ahlak Kavramı ve Vergi Ahlakı

İnsan her ne kadar bireysel faydasını maksimize etmek için kendi çıkarlarının peşinden koşan bir varlık olsa da bir bireyin topluma karşı uymak zorunda olduğu ahlaki sorumlulukları da vardır (Kitapçı, 2015). İnsan hayatı boyunca kendi çıkarları adına bencil davranışlarla ahlaki davranışlar arasında genellikle seçim yapmak zorunda kalmaktadır.

Ahlak kelimesinin kökeni Arapça'dır ve huy anlamına gelmekle birlikte Yunanca ethos sözcüğünden gelen etik kelimesiyle eş anlamlı kullanılmaktadır. Türk Dil Kurumuna göre ahlak, bir toplum içinde bireylerin uymak zorunda oldukları davranış şekilleri olarak tanımlanmaktadır. İnsanın devletle olan ilişkilerinde uygun olarak adlandırılan davranış belirleyen içsel bir denetçidir. Bir başka tanımda ise ahlak, doğruyu sahiplenme ve doğrudan ısrarcı olma, dini kural ve kaidelerle ilişkili olan birikimli bir öğrenme sürecidir. Dolayısıyla bir birey ahlakı sonradan toplumsal deneyimleriyle elde etmektedir.

Literatürde ünlü düşünürlerin ahlak konusuna farklı bakış açılarıyla yorumladığı birçok ahlak tanımı olmakla birlikte T.C Anayasası'na göre vergi bir ödevdir. Bu nedenle bir vergi mükellefinden beklenen öncelikle ödev ahlakıdır. İmmanuel Kant 'ın Ahlak Metafiziğinin Temellendirilmesi adlı eserinde ödev, bir eylemin yasaya saygıdan dolayı yapılmasının zorunluluğudur (Kant, 2002, s. 15). Kant'ın buradaki yasadaki anlatmak istediği ahlaki değil pratik yasadır. Kanta göre ahlaki davranış aklın bir ürünüdür ve temeli buna dayanır. Böylece ahlak rasyonel davranışlarla ilgilenir. Davranışın içsel yapısını temsil eden “maxime” kavramı istek ve iradenin ilkelerini oluşturmaktadır. Bu ilkeler davranış kurallarını belirleyerek kişinin davranışının değerlerinin ve düşüncelerinin genellikle uygunluğunu kanıtlar niteliktedir (Kant, 2002, s. 16). Bir fiilin ahlaki olabilmesi için sadece göreve uygun bir şekilde davranışlar değil, aynı zamanda görev duygusuyla birlikte bunun bilincinde olmak gerekmektedir. Dolayısıyla davranışların ahlaki kurallara uygun olması hukuki şartlara uygun olsa da ahlaki uygunluk için içsel şartların da yerine getirilmesi gerekmektedir. Ahlaki eylemin toplumsal baskı ve zorlamalar, çeşitli cezai yaptırımlardan soyutlanarak yerine getirilmesi gerekmektedir. Bu nedenle mükellefin ödev ahlakına sahip olmasındaki içsel motivasyon gönüllülüktür.

Örnek olarak, akşamın belli bir vaktinde evdesiniz kapı çalıyor. Yardıma ihtiyacı olan genç bir adam karşınızda bekliyor. Yaralanmış ve kanaması var. Onu içeri alıp yardım ediyorsunuz. Kendisini rahat ve güvende hissettirip ambulans çağırıyorsunuz. Yapılması gerekeni yaptınız. Ancak Kant' a göre bu eylemi üzüldüğünüz ya da acıdığınız için yaptıysanız bu hiçbir suretle ahlaki bir eylem olmazdı. Acıma eyleminin ahlaka uygunluğuyla hiçbir ilgisi yoktur. Bu sadece insanın karakterinden kaynaklanan bir duygudur. Doğru ve yanlış açısından bir bağlantı kurulamaz. Ahlak sadece ne yaptığımızla ilgili değil, hangi amaçla yaptığımızla da ilişkilidir. Kant'a göre ahlak duygulara karıştırılmamalıdır. Bazı insanlar empati duyar ve acıma duygusuna sahiptir; bazıları ise zalimdir ve şefkat göstermekte zorlanır. Bazıları paralarıyla başkalarına yardım etmekten, bağış yapmaktan hoşlanır; bazılarına ise bu durum hiç hoş gelmez. Dolayısıyla insan duyguları şansa bağlıdır. Fakat iyi olmak aklını kullanan her insan için ulaşılması gereken bir şey olmalıdır. Kant'ın anlayışına göre sadece genç adama ödevimiz olduğu için bu bilince dayanarak yardım edersek o zaman ahlaki bir davranış göstermiş oluruz. Bir şeyi sadece hislerimize göre

yaparsak bunun iyi bir eylem olduğu düşünülemez. Genç adamı görünce ondan tiksinen fakat buna rağmen ona ödevi olduğu için yardım eden bir kişi bunu şefkatle yapan bir kişiden daha ahlaklı biridir. Şefkat duyan kişi bu davranışı zaten sergileyecektir. Fakat tiksinti duyan bir kişinin bu davranışı göstermesi onun açıkça ödev duygusundan hareket etmesinden kaynaklanmaktadır (Warburton, 2015, s. 177).

Bir vergi mükellefinin vergiyi ödemesi ya da ödememesi arasındaki ahlakî durum şu şekilde açıklanabilir. Torgler, vergi ahlakını mükellefin vergiyi ödeme davranışı karşısında gösterdiği içsel bir motivasyon olarak tanımlamıştır (Torgler, 2004, s. 4). Mükelleflerin herhangi bir baskı ve zorlama olmaksızın gönüllük esasına dayanarak gösterdiği bu davranış bir devletin büyüme ve kalkınmasına yardımcı olabilecek en büyük katkıdır.

Kişinin olumlu ya da olumsuz içsel motivasyona sahip olması geçmişten gelen deneyimler, kişinin çocukluktan gelen yerleşmiş algıları ve öğrenme süreciyle ortaya çıkabilecek bir duygudur. Çünkü insan doğduğunda ve sonraki yaşamında bu duygunun yerleşmesini sağlayan unsur sosyal çevre ve öğrenme etkisidir. Mükelleflerin vergi ödemenin bir ödev olduğunu çevresinden öğrenmesi durumunda bunu toplumdan görüp içselleştirir ve vergi ödeme konusundaki istekliliği artar. Böylece dışsal bir nitelik arz eden bu durum içsel duygularla bütünleştğinde vergi ahlakı üzerinde etkili olacaktır (Kitapçı, 2015, s. 159). Eğer toplumda vergi ödeme isteği düşük ve zorlamaya dayalı bir durum söz konusu olursa kişi gönüllü vergi uyumu yerine vergi uyumsuzluğunu deneyimlemektedir. Bu şekilde dışsal faktörler ahlakî duyguların içselleştirilmesi konusunda etkili olmaz ve vergi ahlakını bozucu etki yapmaktadır. Vergi ahlakının herhangi bir boyutundaki değişiklikler, uyumluluğun azalmasına neden olabilir. Kültürel boyut, sosyo-demografik ve sosyo-ekonomik faktörlerin yanı sıra ulusal gurur ve dini adetleri de içermektedir. Kurumsal boyut, hükümetin faaliyet gösterdiği yapıya, özellikle de demokratik sürece dahil olma algısına ve vergi sisteminin kabul düzeyini belirlemek için bir araya gelen vergi sistemini işleten kurumlara duyulan güven derecesine atıfta bulunmaktadır. Diğer bir boyut, vergi sisteminin yapısı, özellikle algılanan adalet derecesi ve vergi sistemin işleyişidir. Eğer sistem yaygın olarak adaletsiz olarak algılanırsa, vergi ahlakı azalmaktadır (Hashimzade ve diğerleri, 2013: 971).

Vergi ahlakıyla ilgili ilk çalışmalar 1960'lı yıllarda Günter Schmölders nclğnde Köln Vergi Psikolojisi Okulu tarafından yapılmıştır. Schmölders vergi ahlakını vergi kaçakçılığı ve vergi cezaları karşında alınan tutumsal bir durum olarak tanımlamış ve vergi ahlakını mükellefin vergisel yükümlülüklerini yerine getirmemesi durumunda karşılaşacağı çeşitli yaptırımlarla ilişkilendirmiştir (Schmölders, 1959). Mükelleflerin vergisel ykmllkleri ile ilgili olarak devletle arasındaki bağlantıyı yansıtan vergi ahlak, mükelleflerin bu konuda oluşturduğu her türlü tepkisel davranışlardır. Bu davranışlar toplumdan topluma farklılık gösterebileceği gibi aynı toplumda yaşayan aile yapıları, evre ile olan ilişkiler ve bireysel olarak mükelleflerin vergisel yükümlülüklerine karşı bakış açılarına göre farklılık göstermektedir (Aktan ve diğerleri, 2006: 150). Örneğin mükellef kira geliri elde etmektedir. Kira gelirini takip eden yılın mart ayında beyan etmek ve bu ayın sonunda ödemek zorunda olan bu mükellef üzerine düşen vergiyi her ne kadar yasa dışı olarak ödememe tercihi olsa da bunu dev olarak görüp ödediğinde vergi ahlak bakımından ahlaklı bir davranış göstermektedir. İkinci bir seçenek olan bu vergiyi ödemediğinde karşılaşacağı yakalanma olasılığından, ödeyeceği ceza için bu vergiyi ödemek istemesi veya bu vergiyi tamamen ödemek zorunda olduğu bir külfet olarak görmesi, ahlaklı bir davranış olmayacaktır.

Vergi ahlak, vergiyi doğuran olaya muhatap olan kişilerin yasalara uygun ölçütler kullanarak zamanında vergi ödemeleri konusundaki tutum, davranış, inanç ve değer yargıları şekilde ifade edilmektedir. Konuyla ilgili Song ve Yarbrough vergi ahlakını vatandaşların devletle arasındaki ilişkiyi belirleyen tutum ve davranış normları olarak ele almaktadır. Burada vergi ahlakının tutumsal ve davranışsal olarak iki boyutu karşımıza çıkmaktadır. Vergi ahlakının tutumsal boyutunu mükelleflerin vergi düzenlemeleri ile ilgili olarak gösterecekleri normatif tutumlar başka bir ifadeyle vergi sisteminin veya vergi kanunlarının değişmesi durumunda mükellefin göstereceği tepki oluştururken; davranışsal boyutu vergi yükümlülerinin vergi kanunlarına hangi şekilde uymasını gerektiğini göstermektedir (Song ve Yarbrough, 1978). Bu durumda vergi kanunlarının yapısı, zaman içerisinde değişim süreci, kanunların anlaşılabilme ve algılanabilme özellikleri açısından mükellefin vergiye karşı gösterdiği tutum ve davranışlarında etkili olmaktadır.

Mükelleflerin birbirleriyle olan ilişkilerinde diğer mükelleflerin vergiye karşı gösterdikleri tutum ve davranışlar da vergi ahlakını etkilemektedir. Vergi genel itibariyle ödeme gücüne göre alınmaktadır. Bir mükellefin ödediği vergiyle ödeme gücü arasındaki tahammül derecesi ile diğer mükellefin ödediği vergiyle ödeme gücü arasındaki tahammülün orantısızlığı vergi ahlakını olumsuz etkilemektedir. Diğer mükellefe göre daha düşük bir vergi ödese bile ödediği vergi karşısında maruz kaldığı baskı mükellefin vergi ahlakı açısından sahip olduğu motivasyonu yitirmektedir (Gür, 2019, s. 40).

Vergiler karşılıksız toplanan gelirler olsa da mali bağlantı, mükellefin ödediği vergi karşısında devletten beklediği kamusal mal ve hizmetlerdir (User, 1992, s. 38). Tanımı açısından karşılıksız olan gündelik hayatımızda her mükellefin ödediği vergi karşısında devletten beklediği hizmet açısından baktığımızda, mükelleflerin kamusal mallara gönüllü katılımı, mali suçlara karşı tutumu, medeni toplumlar için katlanılması gereken maliyetler vergi ahlakını yansıtmaktadır. Bu noktada önemli olan bireylerin kamusal mal ve hizmetten elde ettiği faydanın soyut ve dolaylı olmasına karşın; piyasa ekonomisindeki mallardan elde edilen faydanın fiyatlanabilirliği ve birey faydadan mahrum bırakılabildiği için bireye özgü olması kamusal mal ve hizmetin bireysel fayda açısından tatminsizliğe yol açmasıdır (Kitapçı, 2015). Böylece mükellefte oluşan boşa ödenen vergi algılaması vergi ahlakında ciddi problemler oluşturmaktadır.

Vergi ahlakının temelini vergisel yükümlülüklerimize karşı duyduğumuz içsel duygularımız oluşturmaktadır. Torgler, Kelman ve Vogel vergi ahlakı bakımından: sosyal vergi mükellefi, içten vergi mükellefi, dürüst mükellefler ve vergi kaçakçısı olmak üzere dört farklı mükellef tipolojisi geliştirmişlerdir (Torgler, 2003b).

Sosyal vergi mükellefi, sosyal normlardan etkilenmektedir. Bu mükellefler eksik ve yetersiz bildirimlerde bulunduklarında kendilerini suçlu hissedip yakalandıklarında bu durumdan utanç duyarlar. Diğer insanların ve özellikle çevresindeki insanların inançlarına çok duyarlıdırlar. Mükellef vergi ödeme konusunda çevresindekilerle uyum içerisinde. Yani mükellef çevresinin vergi ödeme istekliliğini arttırabildiği gibi olumsuz bir durumda azaltabilmektedir.

İçten vergi mükellefi, herhangi bir zorlama olmaksızın içsel motivasyona sahip mükellefleri ifade etmektedir. Bu mükellefler kurumsal faktörlerden etkilenmektedir. Devletin olumlu vergi uygulamaları, içsel motivasyona sahip vergi mükelleflerinin

vergi sistemi, vergi ödemeleri ve buna uygun davranışlarla ilgili olumlu tutum ve bağlılıklarını arttırmayı amaçlamaktadır. Vergi ile ilgili idare ve yetkililerin mükelleflerle geliştirdikleri pozitif ilişki, vergiye gönüllü uyumu artırıcı etki yapmaktadır. Buna karşın vergi denetim ve cezaları gibi dışsal motivasyon kaynaklarının artması, vergi ödeme isteklerinde azalmaya sebep olmaktadır.

Dürüst vergi mükellefi, uygulanan vergi politikalarından, vergi denetim ve cezalarından hiçbir şekilde etkilenmemektedir. Vergiden kaçınmak için fırsat aramaktadır. Vergiye karşı olumlu ve dürüst bakış açıları değişkenlik göstermektedir.

Son olarak vergi kaçakçısı, vergi oranlarında, denetim ve cezalardan etkilenerek, vergi kaçırmaktadır. Genel olarak düşük bir vergi ahlakına sahiptirler. Rasyonel karar vererek, vergi kaçırmanın beklenen faydasıyla dürüst bir mükellef olarak vergi ödemenin beklenen faydasını karşılaştırmaktadır.

Vergi ahlakının bazı mükelleflerde düşük olması ve tüm topluma yayılamamasının sonucunda genel ekonomi düzeyinde bir terse yayılma meydana gelmektedir. Şöyle ki vergi ahlakı düzeyi düşük olan mükellefler vergilerini ödememeleri durumunda bundan bir menfaat sağlarken, yüksek ahlaka sahip mükellefler zaman içerisinde diğer mükelleflerin sağladığı bu menfaati kabul etmeyebilir ve zamanla bu durum yayılabilir. Piyasalar bakımından da aynı durum geçerli olmaktadır. Vergi kaçırmanın yaratmış olduğu rekabet avantajıyla fiyatı düşen maldan daha çok satan satıcı zamanla diğer satıcıların da maliyetleri düşürmek için vergi kaçırmasına sebep olur ve bu durum ticari ahlaksızlık olarak o piyasa yayılmaktadır.

Ampirik araştırmalar vergi ahlakının belirleyicilerini ve vergi ahlakındaki değişikliklerin etkilerini analiz etmiştir. Torgler (2003a), Dünya Değerler Araştırması'ndan (WVS) elde edilen verilerden hareketle, hükümete, gurura ve dini inanca duyulan güvenin, yaş, gelir, eğitim, cinsiyet, medeni durum, istihdam durumu kontrol edildikten sonra bile vergi ahlakı üzerinde sistematik olumlu etkileri olduğuna dair kanıtlar bulmuştur. Weck (1984), vergi ahlakı ile kayıt dışı ekonominin büyüklüğü arasında negatif bir korelasyon bulmuştur. Frey ve Torgler (2007), 30 Batı ve Doğu Avrupa ülkesinden anket verilerini kullanarak devlet ile mükellef arasındaki şartlı iş birliğinin uygunluğuna dair ampirik kanıtlar sunmuştur. Algılanan vergi kaçakçılığı ile vergi ahlakı arasında yüksek bir korelasyonun yanı sıra kurumsal kalite ile vergi

ahlakı arasında güçlü bir pozitif korelasyon bulmuştur. Torgler (2004), İsviçre'de kontrollü bir saha deneyinden elde edilen verilerden hareketle, 2001 yılı vergi beyannamelerinin zamanında ödeme ve zamanında doldurulması üzerindeki ahlaki teşvikin etkilerini analiz etmiştir. Vergi ahlakının vergiye uymanın önemli bir belirleyicisi olduğunu göstermiştir

Ahlaklı bir kişinin vergi ahlakının da yüksek olması çoğu zaman mümkün olmamaktadır. Parasal durumlar söz konusu olunca vergi mükellefleri vergi kaçırmayı yolsuzluk ya da ahlak dışı bir eylem olarak algılamayabilir. Bu noktada mükellefin ahlak dışı davranışı esnasında suçluluk ve utanma gibi ahlaki dürtülerini ön plana çıkarmak gerekmektedir.

1.1.3. Kültür Kavramı ve Vergi Kültürü

Kültür konusuyla ilgili literatürde birçok tanımlama yapılmış olmakla birlikte konuyla ilgili tam bir yargıya varılamamıştır. Türk Dil Kurumu kültürü farklı anlamlar itibariyle tarihsel, toplumsal gelişme süreci içinde yaratılan bütün maddi ve manevi değerler ile bunları yaratmada, sonraki nesillere iletmede kullanılan, insanın doğal ve toplumsal çevresine egemenliğinin ölçüsünü gösteren araçların bütünü, bir toplumda ya da halk topluluğuna özgü düşünce ve sanat eserlerinin bütünü, muhakeme, zevk ve eleştirme yeteneklerinin öğrenim ve yaşantılar yoluyla geliştirilmiş biçimi olarak tanımlanmaktadır (Türk Dil Kurumu Sözlükleri, 2020).

Giddens (2000), kültür kavramını, toplum bireylerini birbirine bağlayan toplum üyelerinin veya gruplarının yaşam biçimlerini içeren karşılıklı ilişkiler sistemi olarak tanımlamaktadır. Bu durumda hiçbir kültür toplum olmadan var olamayacağı gibi toplum da kültür olmadan var olamaz. Dolayısıyla kültür ve toplum arasında yakın bağlar bulunmaktadır. Hiç yazılmamış olsa bile toplum içerisindeki paylaşılan kurallar kültürel ön koşuldur (Hofstede ve diğerleri, 1976).

Kültür, bireyin duygu, düşünce, istek ve arzularını oluşturduğu geniş bir davranış biçimlerini oluşturmaktadır. Bu davranış biçimleri, toplumları birbirinden ayıran geniş kültürel farklılıkların yönleridir ve toplumda genel kabul gören değer yargıları ve norm sistemleriyle belirlenmektedir. İnsan kültürü de toplumun davranış biçimlerine göre çeşitlilik göstermektedir. Bazı toplumların olağan gördüklerine bazı toplumlar karşıt olabilir. Örneğin, Batı medeniyetlerinde yaşlılara yılda bir iki kez

ziyarete gidilirken, Doğu medeniyetlerinde yaşlılara sürekli gidilmesi ve gerekirse bakımlarının üstlenilmesi gerekmektedir. Doğu medeniyetinde daha çok dayanışma ön plandayken Batı medeniyetlerinde bireysellik ön plana çıkmaktadır (Giddens, 2000).

Kültür konusunda öncü çalışmalara imza atan Hofstede' ye göre kültür genellikle kolektif bir olgudur. Çünkü kültür aynı sosyal ortamda yaşayan veya yaşamış olan insanlarla paylaşılmaktadır. Dolayısıyla kültür doğuştan olmayan sonradan öğrenilen bir kavram olmakla birlikte kuralları yazılı olmayan sosyal bir oyundan oluşmaktadır. Başka bir ifadeyle bir grup veya insan kategorisinin üyelerini diğerlerinden ayıran zihnin ortak programlanması şeklinde tanımlanmaktadır. Kültür bir tarafta insanın doğasından, diğer taraftan bireyin kişiliğinden ayırt edilmelidir. İnsan doğası tüm insanların ortak noktasıdır. Kişinin zihinsel yazılımındaki evrensel düzeyini temsil etmektedir. İnsanın korku, öfke, sevgi, sevinç, üzüntü ve utanç duyma yeteneği; başkalarıyla ilişki kurma, oyun oynama, egzersiz yapma, çevreyi gözlemleme ve bu ortam hakkında diğer insanlarla konuşma olanağı hepsi bu zihinsel programlamaya aittir (Hofstede ve diğerleri, 1976).

Bir bireyin kişiliği, başka herhangi bir insanla paylaşılması gerekmeyen benzersiz kişiye özgü zihinsel programlar dizisidir. Bu zihinsel programlar dizisi, bireyin benzersiz gen kümesi içindeki kalıpla öğrenilen davranışlar arasında paylaştırılmaktadır. Söz konusu öğrenilen davranışlar kolektif programlamanın (kültür) yanı sıra kişisel deneyimlerin etkisiyle değiştirilmektedir (Hofstede ve diğerleri, 1976).

Bir toplumun benimsediği düşünceler bütünü vergi ödeme konusundaki içsel motivasyonun oluşmasında önemli bir rol oynamaktadır (Alm ve Gomez, 2008). Bir bakıma vergi ahlakının toplumsal formunu oluşturan ve vergi ahlakının devamlılığını ön plana çıkaran vergi kültürü toplumsal olarak ödev ahlakına dayanarak mükelleflerin vergisel yükümlülüklerinin yerine getirilmesini yansıtmaktadır (Kitapçı, 2015, s. 200).

Schumpeter 1929 yılında "Economics and Sociology of the Income Tax" (Gelir Vergisinin Ekonomisi ve Sosyolojisi) adlı makalesinde vergi kültürü kavramına değinerek bu alanda öncü olmuştur. Schumpeter'e göre herhangi bir sosyal kurum gibi alınan her vergi, ekonomik ve psikolojik açıdan uygunluk dönemlerini yansıtmaktadır. Ancak diğer tüm sosyal kurumlarda olduğu gibi vergi sisteminde uyumsuz olan hiçbir şey sonsuza dek yaşayamayacaktır. Evrim dalgası yavaş yavaş onu yıpratmaktadır

(aktaran Nerre, 2001). Devlet ekonomiye saldığı her vergi için gerekçeler ve verginin dayanak noktalarını belirlemelidir. İyi bir vergi tekniğiyle yani verginin isimlendirilmesinden hukuki ve idari aşamalarına kadar olan süreç toplum için önemlidir. Çünkü toplum kendine uygun görmediği vergiyi kabullenmeyebilir. Bu durumda insanlar üzerlerine düşen vergiyi ya öder ya da çeşitli şekilde bunu ödememenin yollarını arar ve dev ahlakına dayalı vergi ahlakı sağlanamaz.

Schumpeter, vergi kültürünü vergi sistemleriyle ilişkilendirirken vergilendirmeyi de bir sanat olarak görmektedir. Vergi kültürünü kültürel ürünler oluşturma olarak tanımladığı sanat ile bağdaştırmaktadır. Bu noktada ulusal vergi sisteminin oluşturulmasında ekonomistlerin ve politikacıların önemli bir rol aldığını vurgulamaktadır (aktaran Nerre, 2001).

Schumpeter' in vergi kültürüyle ilgili yaklaşımlarından esinlenen literatürde Armin Spitaler (1954) vergi kültürünün ülke toplumlarında hüküm süren ekonomik, sosyal, kültürel, tarihi, coğrafı, psikolojik ve diğer kültürel farklılıklardan etkilendiğini, Alfons Pausch (1992) ise vergi kültürünün vergi sisteminin evrimini belirleyen kişiliklerle yakından bağlantılı olduğunu böylece insan maneviyatının ve yaratıcılığının bir ifadesi olduğunu belirtmiştir (aktaran Nerre, 2001). Toplumun genel tavır ve davranış biçimleri kültürün yansıması olduğundan vergiye karşı tutum ve davranışlarımız da bize vergi kültürünün düzeyini göstermektedir.

İnsan vergi ödemekten genellikle mutlu olmayıp vergi ödeme davranışında bulunmaktadır (Nerre, 2001). Bizim istediğimiz durum ise kişinin vergiyi kendi rızasıyla ödemesidir. Çünkü böyle bir durumda vergiyi içselleştirmiş olmaktadır. Bu amaç doğrultusunda vergi kültürü kişiye gönüllü olarak vergi ödeme gereğini vurgulamaktadır. Bir toplumda vergi ödeme kültürünün de tesis edilebilmesi ve kuşaktan kuşağa devamlılığının sağlanabilmesi için devletin öncelikle toplumsal olarak güven ortamını yaratması ve bunu vatandaşına hissettirmesi gerekmektedir. Bunu sağlamanın ön koşulu ise vatandaşın devletinden en çok beklediği durum olan kamu harcamalarında şeffaflık olgusundan geçmektedir.

Vito Tanzi vergi kültürünü, vergi mükelleflerinin üzerlerine düşen vergiyi ödeme farkındalığı ile ilişkilendirmektedir. Kişinin neden vergi ödemesi gerektiği anlayışı vergi kültürünün bir yönünü oluştırmaktadır. Özellikle planlı ekonomilerden liberal ekonomilere geçiş aşamasında vergi mükelleflerinin uzun dönemli planlı

ekonomilerde yürütülen dolaylı vergilendirme yöntemlerinden dolayı bu farkındalığa sahip olamadıklarını belirtmektedir (Tanzi, 1999). Ekonomilerin yapısı ve ekonomik sistemlerin değişkenliği mevcut vergi sistemini de değiştireceğinden mükellef üzerinde içselleşmiş bir vergi anlayışının hâkim olmayacağını göstermektedir. Ashby ve diğerleri (2009), mesleki vergi ödeme kültürü ve ilgili değişkenlere ilişkin algıların yalnızca kendi bildirilen vergi uyumunu ve verginin asgariye indirilmesini değil, aynı zamanda vergi mükelleflerinin vergi dairesi ile ilgili olarak kendilerini nasıl konumlandıklarını da etkileyip etkilemediğini araştırmak için bir sosyal kimlik çerçevesi kullanmışlardır. Avustralya'daki örnekleme yapılan bir anket çalışması (N = 511), katılımcıların mesleki vergi ödeme kültürlerini nasıl algıladıklarını ölçmüştür. Çalışma, mesleki vergi ödeme kültürünün vergi dairesine yönelik duruşlarını açıklamada ve verginin asgariye indirilmesinde önemli olduğunu ortaya koymuştur. Bununla birlikte, vergi ödeme kültürünün vergi uyumunda oynadığı rolü belirlemek için daha rafine bir kültür ölçüsüne ihtiyaç olduğunu belirtmektedir (Ashby ve diğerleri, 2009).

Birger Nerre litaratürde vergi kültürüyle ilgili çeşitli söylemleri birleştirerek "Tax Concept and Tax Culture" adlı makalesinde genel bir vergi kültürü tanımı yapmaktadır. Bir ülkeye özgü vergi kültürü ulusal vergi sisteminin ve bu vergi sisteminin uygulamaları ile bağlantılı olan ve süregelen etkileşimlerinin neden olduğu bağımlılıklar ve bağlar da dahil olmak üzere tarihsel olarak ülke kültürüne yerleştirilmiş tüm ilgili resmi ve gayri resmî kurumların bütünüdür. Bu durumda vergi kültürü, vergileme kültürü ve vergi ödeme kültüründen daha fazlasını içermektedir (Nerre, 2001).

1.1.3.1.1. Vergi Kültürü Yaklaşımları

Schumper 'in çalışmalarıyla ortaya çıkan vergi kültürü kavramı mükelleflerin vergisel yükümlülüklerinden ziyade vergi otoriteleriyle ilişkilendirilmektedir. Daha sonra Scmölders gibi bilim adamlarının vergi psikolojisi çalışmalarıyla vergi kültürü tutum ve davranışlar üzerinden açıklanmaya başlamıştır.

Vergi kültürünün tutumsal boyutunu savunan teorisyenlere göre, her mükellefin ödediği verginin amacını algılaması gerekmektedir. Örneğin, gelir vergisi

maliye politikasının denkliliği amacıyla gerçek kişilerin bir takvim yılında elde ettiği safi hasılatları üzerinden alınan bir vergidir. Bu noktada devletin bu amacı açık bir şekilde dile getirmesi gerektiği gibi mükellefin de vergi bilincine sahip olması gerekmektedir. Toplum içinde vergi bilincinin artırılması için sosyal medyanın bu konuda etkin bir şekilde kullanılması, okul öncesi eğitim kurumlarında ve okullarda temel vergi eğitimlerinin verilmesi gerekmektedir. Vergi kültürünün davranışsal boyutu ise vergi kültürü mükellefler ve vergi otoriteleri arasındaki ilişkiler bağlamında açıklanmaktadır. Bu ilişkinin düzeyi vergi otoriteleri tarafından uygulanan vergilendirme şartlarına bağlı olup devlet vatandaşların ödeme güçleri kadar vergi toplayabilmektedir. T.C Anayasası'ndaki "Herkes, kamu giderlerini karşılamak üzere, malî gücüne göre, vergi ödemekle yükümlüdür." hükmü bu görüşe uygun niteliktedir. Konulan vergiye karşı mükelleflerin davranışları kamu gelirlerine temel oluşturmaktadır. Buradaki esas nokta mükellefin vergiyi algılama durumudur. Mükellef bir vergiyi kayıp algıladığı sürece ödeme gücünü bozmayacak en küçük birim vergi, mükellef için kayıp oluşturacağından mükellef vergi uyum davranışı göstermeyecektir.

Vergi kültürü basitleştirilmiş yaklaşım ve genişletilmiş yaklaşım olarak iki şekilde açıklanmaktadır. Vergi kültürünün basitleştirilmiş yaklaşımına göre mükellefler vergi kültürünün bir parçası olarak ele alınmamaktadır. Vergi otoritesinin burada mükellefler ile iletişimi oldukça az ve vergisel konularda merkezi bir konumdadır. Mükelleflerin vergisel yükümlülükleri karşındaki algılamaları dışlanarak tek yönlü bir açıklama yapılmaktadır. Bilgi akışı hükümetten vergi otoritelerine, aracı konumda olan vergi otoritelerinden mükellefe doğru sağlanmaktadır.

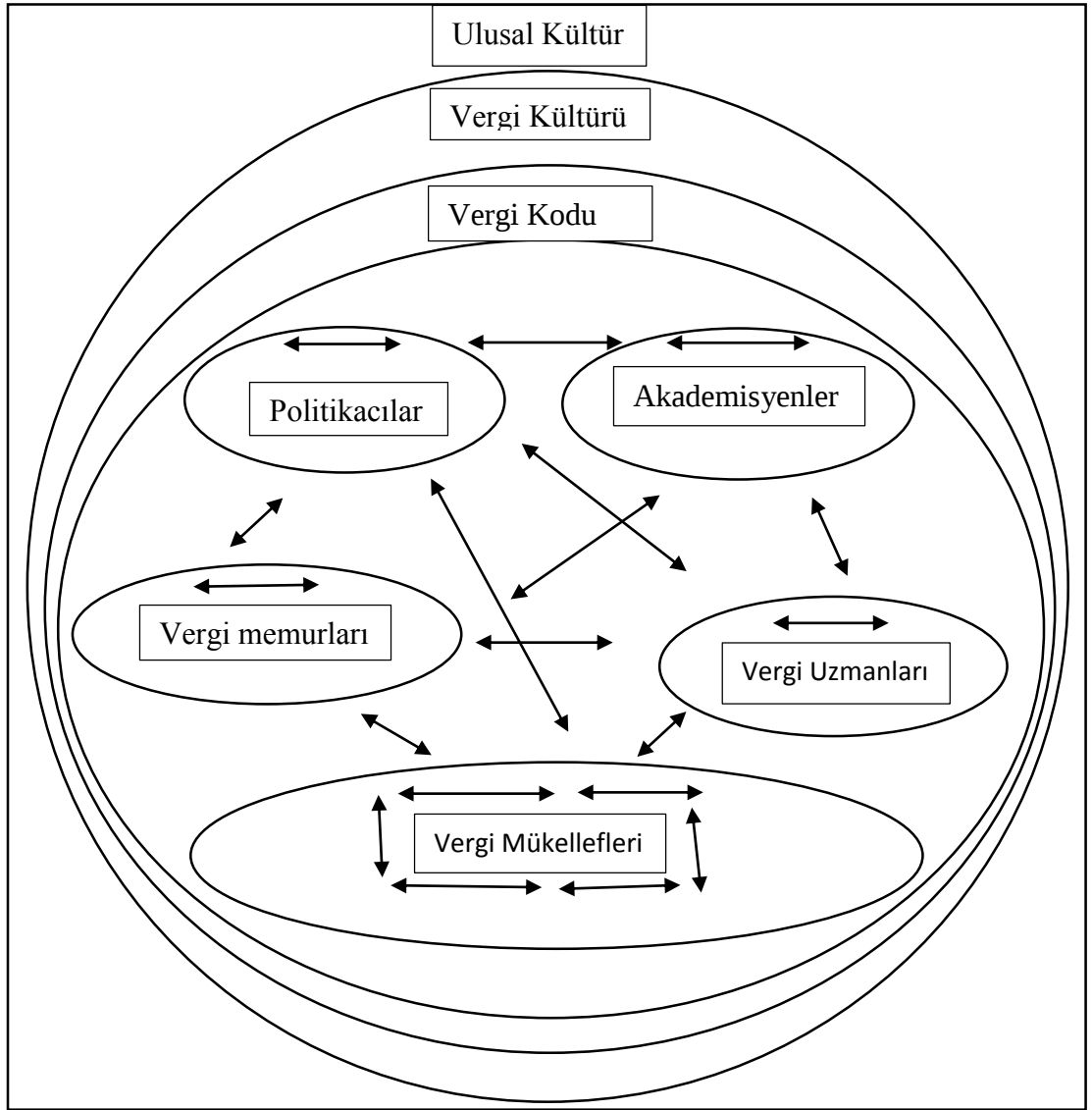
Bu model iktisat literatüründeki sahip-vekil, suç ekonomisi ve evrimci oyun teorisi yaklaşımlarıyla açıklanmaktadır. Modelde hükümet, vergi otoriteleri ve mükellefler arasında hükümetin üstün olduğu hiyerarşik bir ilişki bulunmaktadır. Devlet, vergi mükellefleri ile vergi otoritesi arasında yer alan oyunun kurallarından sorumludur. Bu sorumluluğu kanun yapıcı sıfatıyla yerine getirmektedir. Ancak vergi otoritelerini tam olarak kontrol edemediği gibi vergi otoritesinden sağlayacağı bilginin de maliyeti olmaktadır. Sahip-vekil yaklaşımına göre vergi otoritesinin amacı kamu gelirlerini maksimize etmektedir. Ancak vergi otoritesinin özel sektöre göre eşit ücret ve haklara sahip olması gerekmektedir. Aksi durumda vergi otoritesi hükümetin isteği

yönünde davranmayarak yetersiz ve az vasıflı bir vergi otoritesi konumunda çeşitli yolsuzluk faaliyetleriyle kamu gelirlerinin azalmasına sebep olmaktadır.

Vergi kültürünün genişletilmiş yaklaşımına göre vergi kültürünün oluşmasında sadece hükümet ve vergi otoriteleri değil, aynı zamanda politikacılar, akademisyenler, vergi uzmanları, vergi memurları ve mükellefler de rol oynamaktadır.

Aşağıdaki şekilde görüldüğü gibi vergi kültürü ulusal kültüre gömülüdür. Bir ülkenin vergi kodunu kültürel normlar ve tarihsel olarak gelişmiş kurumlar belirlemektedir. Bu küme içerisinde yer alan vergi mükellefleri, politikacılar, akademisyenler, vergi memurları ve vergi uzmanları kurallarını vergi kültürünün ve vergi hukukunun belirlediği bir oyun oynamaktadır. Oklar farklı oyuncu grupları arasındaki etkileşimi ve aynı gruptaki oyuncular arasındaki etkileşimi göstermektedir. Örneğin, akademisyenler akademik konferanslarda buluşmaktadır. Devam eden bu etkileşim zamanla sosyal bağlar ve bağımlılıklarla gelişmektedir. Nere, akademisyenler ve vergi mükellefleri arasındaki emin olmadığı ve akademisyenler ve vergi mükelleflerinin modelleme eğiliminin farklı olduğunu düşündüğünden iki aktör arasında ilişki kuramamaktadır. Çünkü vergi mükellefleri akademisyenlerin yaşamlarındaki davranışları yönlendirdiğini düşünür ve bu yönlendirmeleri dikkate almamaktadır.

Şekil 1: Vergi Kültürünün Yerleşikliği



Kaynak: Nerre, 2001

İki modelde de vergi kültürünü oluşturan farklı aktörler ve gruplar bulunmaktadır. Bu aktör ve gruplar vergi oyunu adı altında etkileşim halindedir. Farklı vergi kültürleri içerisine farklı vergi sistemlerinin getirilme çabaları kurumsal çatışmalara neden olmaktadır. Bu çatışmalar vergi kültüründe bozucu etkiler yaratarak vergi kültür şoklarına ve vergi kültür gecikmelerine neden olmaktadır.

1.1.3.2. Vergi Kültürü Şoku ve Vergi Kültürü Gecikmesi

Liberal eğilimlerin 1980'li yıllarda neo- liberalleşme adı altında yaygınlaştığı bir kavram olan küreselleşme, ekonomik, politik, ideolojik ve kültürel boyutu olan bir nesnenin veya düşüncenin dünya çapında yaygınlaşmasıyla bütünleşme eğilimlerinin güçlenmesidir. Konumuzla ilgili olarak kültürel küreselleşmeyle yaşanan farklı kültürlerin bütünleşmesiyle bireyin bu duruma anlayışsızlık, huzursuzluk ve güvensizlik hissi gibi olumsuz tepkileri vermesi ve bilinmeyen veya yabancı bir vergi kültürünün ortaya çıkmasıyla vergi kültür şokları oluşmaktadır. Bu şoklar bireysel veya mikro düzeyde ve kolektif veya makro düzeyde görülmektedir.

Bireysel vergi kültürü şokları, mükellefin vergisel yükümlülüklerini farklı ülkelerde farklı vergi mevzuatına göre yerine getirmesi olarak tanımlanmaktadır. Vergi mevzuatındaki ve uygulamalarındaki bu farklılıklar mükellefler için olumsuz etkilere yol açmaktadır. Nerre'ye göre bu durumdan kurtulmanın iki yolu vardır: Birincisi, eğer çıkış maliyeti yabancı ülkede kalma maliyetinden düşükse kişinin kendi ülkesine dönmesi, ikincisi ise ev sahibi ülkenin vergi kültürüne adaptasyon sağlamasıdır.

Kolektif vergi kültür şokları nadir görünen bir durumdur. Bu tür şoklar vergi idaresi ile mükellefler arasındaki ilişkilerden kaynaklanmaktadır. Makro düzeyde kültür şoku şu örnekle açıklanabilir. Ulusal vergi sistemindeki değişiklikler seçmenin iradesi olmaksızın yapılmaktadır. Bu durumda vergi dairesi vergi mevzuatındaki belirsiz ve istenmeyen değişmelere maruz kalmaktadır. Böylece vergi dairesi ile mükellefler arasında çatışma yaşanmaktadır (Nerre, 2001).

Nerre (2001), Thorstein Veblen ve William F. Ogburn' un kültür gecikmesi kavramından esinlenerek vergi kültür gecikmesi kavramını açıklamaktadır. Buna göre vergi reformları bir ülke vergi sisteminin kodunu ve vergi hukukun yapısını değiştirerek vergi kültürünün de değişimine sebep olmaktadır. Fakat bu kültürel değişim sonucunda vergi kültüründe değişmeyen şeyler olabilir. Vergi kültürünün farklı unsurları farklı hızlarda değiştiğinde yani bazı ilişkilerin kültürel dengede olmaması durumdan vergi kültürü gecikmeleri ortaya çıkmaktadır. Bu olgu daha çok dönüşüm ekonomilerinde meydana gelmektedir.

Vergi bilinci, vergi ahlakı ve vergi kültürü kavramları bütünleşik bir yapıya sahiptir. Vergi bilinci ile mükellefler ödemiş olduğu vergilerle elde ettiği kamusal mal ve hizmet arasında bir mali bağlantı ilişkisi kurarak vergilerini ödeme farkındalığına ulaşmaktadır. Toplumun genel yapısında var olan dürüstlük, adalet ve ödev ahlakı duygusu gibi değerler etkileşimi vergi kültürünü ortaya çıkarmakta ve böylece vergi ahlakı toplumdaki sosyal, ekonomik, kültürel ve psikolojik yapılar ışığında gelişme gösteren bir yapıya dönüşmektedir (Kitapçı, 2015, s. 92). Bu noktada bu kavramların yalnız başına vergi uyumunu sağlama konusunda yeterli olmayıp bir bütün halinde etkili olması gerekmektedir. Örnek olarak eğitimsel faktörleri sağlayıp vergi bilincinin tam olduğu bir toplumda mükellefler vergi ödeme alışkanlığını sağlayamamış veya vergi kültürü vergi uyumuna yönelik değilse vergi uyumu sağlanamamaktadır. Diğer taraftan ödev ahlakının tam olduğu bir bireyi ele aldığımızda ve bu birey vergisel yükümlülüklerini yerine getirirken toplumun bunu yerine getirmemesi zamanla bireyi topluma yakınlaştıracaktır.

Vergi ahlakını topluma katkı sağlamak inancıyla vergi ödemenin ahlaki sorumluluğu olarak tanımladığımızda mükellefin vergi bilincine sahip olması da vergi ile ilgili sorumluluklarının yerine getirilmesinde ve vergiye uyum sağlamasında önemli bir yere sahiptir. Vergi bilinci ve vergi ahlakına sahip olan bir mükellefin, üzerine düşen sorumluluklarını gönüllülük esasına dayanarak yerine getirmesi ve bu sorumluluklarını yerine getirirken ekonomideki büyüme ve kalkınmanın temelini sağladığının farkındalığı vergi uyumsuzluğunu ortadan kaldırmaktadır (Gür, 2019, s. 35).

Toplumdaki vergi ahlakının ve vergi bilincinin yerleşmesi bireylerin mali sosyalleşmeleri sonucunda ortaya çıkmaktadır. Mali sosyalleşme, bireyin mali kültürünün gereklerine uygun bir davranış sergilemesi mali kültürün benimsenmesi, öğrenilmesi, yaşanması ve yaşatılması, gelecek kuşaklara aktarılması, vergi vermenin temel vatandaşlık görevi olduğu hissinin ve mali sorumluluk duygusunun bireylere kazandırılması olarak ifade edilmektedir. Mali sosyalleşme konusunda bir toplumun sahip olduğu değer yargıları ve anlayışları da dikkate alınarak açıklanacak mali konular, toplum tarafından kolaylıkla benimsenebilir ve kabul edilebilir (Kitapçı, 2015, s. 140). Mali sosyalleşme ile birey yaşadığı toplumun kültürünü toplumdaki genel kabul görmüş geleneksel normları kavrayıp sosyal yapı içerisinde edineceği yeri

anlamaktadır. Toplum değerleri ile çatışan yeni norm ve değerler, mali sosyalleşmenin sağlanması ile toplumun bireyden beklediği akılcı davranışları ortaya çıkarmaktadır. Bu durum bireyin mali sistemle ilgili görüş ve davranışlarını geliştirmektedir (Çelebi, 2012, s. 53).

1.1.4. Mükellefin Vergi Ödeme Kararı

Toplumda bireyler vergisel yükümlülüklerini yerine getirme konusunda belli başlı ödev ve sorumlulukları olmakla birlikte ödevlerini yerine getirmedikleri durumlarda veya usulsüzce yerine getirmeleri durumunda ortaya çıkan vergi ziyaından sorumlu olarak çeşitli yaptırımlarla cezalandırılmaktadır. Mükellefin vergi ödeme durumuna veya vergi uyumu konusunda karar verme aşamasındaki algı, tutum ve davranış süreci vergi uyumunu sağlama konusunda önem taşımaktadır.

1.1.4.1. Mükellefin Vergiye Karşı Gösterdiği Algı, Tutum, Davranış Ve Motivasyon

Genel olarak bakıldığında, insanların yaşadıkları olaylara göre konumu “algılama-tutum-davranış” üçlüsünden oluşmaktadır. Olaylar karşısında gerçekleştirilen insanların tutumları, bu olaylardan anladıkları ve bunları nasıl yorumladıkları ile ilgilidir. Bu duruma psikolojide “algı” denir ve uyarıcıların yarattığı sinyalleri duyu organları aracılığıyla beyne iletme, beyinde organize olma ve anlam kazanma olarak tanımlanmaktadır. Algı eylemlerimize eşlik eden ve bu eylemleri destekleyen dinamik bir süreç olmakla birlikte bireyin karar verme davranışında öncelikli olarak duyulardan aldığımız ham verileri örgütleyip yorumlayan algılama, bir şeyin farkına varma ve farkına varılan şeye bilgi sistemimiz içerisinde bir yer bularak söz konusu olguyu nitel ve nicel olarak analiz edip yargılama ve değerlendirme sürecidir (Şimşek ve diğerleri, 2007: 94). Bu nedenle algılamanın insanların benimsediği tutumlar üzerinde birincil öneme sahip olduğu ileri sürülmektedir.

Tutum, bireyin kendine ya da çevresindeki herhangi bir nesne, toplumsal konu ya da olaylara karşı deneyim, bilgi, duygu ve güdülerine dayanarak örgütlendiği zihinsel, duygusal ve davranışsal tepkilerden oluşan ön eğilimdir (İnceoğlu, 2010, s.

13). Başka bir ifade ile, bir bireye atfedilen ve bir kişide psikolojik bir nesne hakkında fikir, duygu ve davranış yaratan bir eğilim olarak tanımlanmaktadır. Bu deneyim doğrudan, yani kendi deneyimi veya dolaylı, başkalarından iletilen deneyim olabilir. Bireyin tutumundaki bu değişim duygu, inanç ve değerlerine de yansımaktadır. Algılamalar tutumun yönünü belirlemede etkili olmaktadır. Algısal çıktılar kişinin geçmiş deneyimlerini oluşturduğu gibi algıya bağlı girdi olarak aynı zamanda yeni algıları da etkileyecektir. Olumlu tutum olarak gösterdiğimiz olayları daha kolay algılarız. Aynı şekilde kolay algıladığımız olaylara karşı da daha çabuk tutum oluştururuz, Bu yönüyle bakıldığında çok zaman tutum veya algılamasının hangisinin önde geldiğini algılamak zordur, Genellikle geçmiş deneyim ve algılamalar tutumları etkiler, ancak, tutumların da gelecekteki algılamaları etkileyebileceği unutulmamalıdır, "İnsan inandığını kolay görür" sözü bu tür bir yaklaşımın sonucudur Ancak bu sözün tersi olan "insanın kolay gördüğüne inandığıdır" şeklindeki söz de doğrudur (Şimşek ve diğerleri, 2007: 56). Tutumlar zaman içerisinde öğrenilebilir, değişebilir veya bazı tutumlar güçlenirken bazı tutumlar yok olabilir. Bir tutumun en önemli özelliği, gözlemlenebilir bir davranış değil, davranışa hazırlık eğilimi veya bakış açısı sunmasıdır. Sonuç olarak, çıplak gözle tutumlar görülmez, ancak gözlemlenebilir davranışlara neden olurlar ve bu davranışlar gözlemlenmeleri sonucunda varlıklarını korurlar. Bu nedenle, sosyal olayların analizinde davranışa neden olan tutumlar son derece önemli kabul edilmektedir.

Genel olarak insan davranışları, yaşanan olaylardan sağlanan algı ve bu algı ile oluşan tutuma göre oluşmaktadır. Bireyin bir davranışı yapıp yapmama kararı belli koşulların oluşturduğu, bir karar alanında gerçekleşmektedir.

1.1.4.2.Motivasyon Dışlama Teorisi

Motivasyon dışlama teorisi, içsel ve dışsal motivasyonlar arasında sistematik bir ilişki kurarak standart ekonomik modellerle psikoloji bilmi arasında bir köprü oluşturmaya çalışmaktadır. Bu teoriye göre genellikle bireyin duygularına yapılan dışsal müdahaleler içsel motivasyonun zayıflamasına neden olmaktadır (Frey ve Jegen, 2002). Teoriden hareketle vergi mükelleflerinin vergiyi ödeme konusundaki

kazandığı her olumlu içsel motivasyonu çeşitli durumlardan karşılaştacağı her dışsal müdahaleden etkilenmeye meyillidir. Neo-klasik iktisat varsayımlarına dayanan rasyonel insan ilkelerine göre kişi her zaman azı çoğu tercih etmektedir. Çünkü kişi özü itibariyle bireysel faydasını maksimize etme çabasıdadır. Mükellef de vergisini öderken az ödemeyi çok ödemeye tercih etmektedir. Dolayısıyla mükelleflerin vergisel yükümlülüklerine ve bu yükümlülüklerini yerine getirmemeleri durumundaki çeşitli cezalara ek olarak pozitif ödüller ya da teşvikler gibi yapılan her müdahale içsel motivasyonu dışlayacağından mükellefi vergi uyumundan uzaklaştırmaktadır. Fakat vergi yükümlüleriyle devlet arasındaki karşılıklılık esasına dayanan psikolojik vergi sözleşmeleri gibi vergi ödemeyi konu etmeyip güven esasına dayalı mükellefi destekleyici mahiyette olan dışsal müdahaleler içsel motivasyon üzerinde olumlu etki yapabilir (Kitapçı, 2015, s. 107).

Frey ve Feld' e göre dışsal müdahaleler içsel motivasyonları üç farklı şekilde etkilemektedir (Frey ve Feld, 2002: 8):

- Dışsal müdahalelerin içsel motivasyon üzerindeki negatif etkisi: Mükellefin vergi kaçırma davranışını önlemek için arttırılan vergi cezaları ya da uyumu arttırmak için çıkarılan vergi afları içsel motivasyon üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır.
- Olumlu dışsal müdahalelerden etkilenen içsel motivasyon içselleştirilebilir: Bu durumda mükellefler Kant'ın ödev ahlakına sahip olarak hiçbir ödül ve teşvik beklemeden vergisel yükümlülüklerini yerine getirmektedir.
- Gereğinden fazla gerçekleştirilen dışsal müdahaleler bireyler tarafından belli bir zamandan sonra gereksiz algılanmaya başlamaktadır. Mükelleflerin böyle bir durumda kendilerini kontrol ediliyormuş gibi algılamaları gönüllük esasına aykırı olmaktadır ve içsel motivasyon üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır. Mükellefin kendi başına karar alma yetkisinin yüksek olması durumunda gereksiz ve sürekli vergi denetimleri vergi uyumunu azaltabilir. Böyle bir durumda mükellefler kendilerini rahatsız eden uygulamalara aynı güçte karşı koymaktadır. Çünkü insan kontrol edilmek istemez. Kendi rızasıyla gerçekleştireceği bir eylem her zaman daha kalıcı sonuçlar vermektedir.

Öte yandan, Casal ve Mittone (2016) parasal olmayan teşviklerin vergiye uyumun artırılmasındaki etkinliği hakkında deneysel bir kanıt sunmaktadır.

Deneylerinde parasal olmayan teşvikler, denetlenmiş vergi mükelleflerinin vergi uyum davranışları kamuya açıklayarak duyurulur. Sonuçlar, vergi kaçakçılarının kimliklerini duyurmak gibi parasal olmayan bir teşvikin, vergi uyumluluğunu artırmak için, tam uyumlu vergi mükelleflerinin kimliklerini tanıtmak gibi parasal olmayan pozitif bir teşvikten daha etkili olduğunu göstermektedir. Yazarlar, parasal olmayan negatif teşvikin vergi uyumunu sağlayan toplumlarda daha etkili olması ve parasal olmayan pozitif teşvikin vergi kaçırıcı bir toplumda daha etkili olması gerektiğini savunmaktadır.

1.1.4.3. Vergilemenin Psikolojik Sınırı

Vergi psikolojisi alanındaki ilk çalışmalara imza atan Schmolders (1959) vergilemenin sınırının öncelikle psikolojik olduğunu ve optimal vergi noktasının psikolojik şartlar tarafından belirlenen vergilemenin maksimal sınırlar içinde kaldığını, bu sınırların toplumdan topluma farklılık gösterdiğini ve bu farklılığın toplumun devlete karşı tavrı ve fedakarlığına bağlı olarak oluştuğunu belirtmektedir.

Ekonomide mükellefin üzerine düşen vergisel yükümlülüklerini algılama, tutum ve davranış sürecinin vergi uyumuna karşı içsel motivasyon düzeyi veya derecesi vergilemenin psikolojik sınırını göstermektedir. Toplumun tutum ve davranışlarını belirleyen vergi algılaması, mükelleflerin vergiye bakış açılarını ve vergiyi bilinç aracılığıyla anlamlandırılmasını ifade etmektedir. Toplumun vergiyi algılama şekli vergiye karşı gösterilen tutum ve davranışların yönünü belirlemede etkili olmaktadır (Saruç, 2015, s. 20). Fakat vergisel tutumların bireysel nitelikte olması tutum ve davranışların yönünü belirlemede zorluklar meydana getirmektedir. Dolayısıyla bu tutumları belirleyen en önemli faktör mükellefin vergisel yükümlülükleri karşısında hissettikleri bireysel vergi yüküdür. Örneğin, mükellef üzerindeki vergi yükünün artması kullanılabilir geliri azalttığı için mükellefin bu durumu telafi edebilmek adına daha fazla emek arz etmesi mükellef üzerinde psikolojik olarak huzursuzluğa sebep olmaktadır.

Literatürde gerçek vergi yükü olarak da adlandırılan objektif vergi yükü vergi yükümlüsünün ödediği vergi ile geliri arasındaki oransal ilişkiyi ifade etmektedir.

Objektif vergi yükü parasal bir tutar olarak hesaplandığından vergi mükelleflerinin ödediği vergiye karşı yaşadığı psikolojik tepkiyi yansıtmamaktadır.

Subjektif vergi yükü, mükellefin ödediği vergi sonucunda ekonomik gücünde meydana gelen azalmadan dolayı hissettiği psikolojik baskı olarak tanımlanmaktadır. Subjektif vergi yükünün ölçülmesi konusunda daha çok vergi yükünün oluşturacağı refah kaybı sonucu oluşan mutsuzluktan kaynaklı olduğu için bu durum toplum içerisindeki bireylerde farklılaşacağından ölçülmesi çok zordur. Çünkü aynı objektif vergi yüküne sahip olan bireyler arasında rakamsal olarak bu eşitlik gerçekleşse bile psikolojik olarak farklı tepkiler verebilirler. Vergi yükünün subjektif faktörlerden etkilenmesi vergi yükünün objektifliğini anlamsız kılmaktadır.

Vergi ödevinin mükellefler tarafından hangi ağırlıkta algılandığını gösteren subjektif vergi yükünde belirlenen algılama derecesi, bireyin toplumsal durumuna, bilgi düzeyine, vergiye ilişkin tutum ve davranışlarına ve mükellefin genel psikolojik durumuna bağlıdır (Gür, 2019, s. 20). Örneğin, entelektüel bilgi düzeyi tam, rasyonel bir vergi mükellefi üzerindeki subjektif yük baskısını hissettiği zaman çeşitli uyumsuz davranışlarıyla subjektif vergi yükünü objektif vergi yüküne yaklaştıracaktır. Çünkü rasyonel mükellef bireysel faydasını maksimize etme çabasında kendisine en az maliyet yaratacak vergiyi ödemek ister. Bu vergi bilinci, ahlak ve kültür kavramlarının içselleştirilmiş olduğu varsayımı altında devletin mükelleflere aşırı vergi yükleri yüklemesi mükellefleri vergi uyumundan uzaklaştırmaktadır. Bu noktada vergi uyumunu sağlamak için vergi oranlarındaki değişiklikten ziyade devlet ile mükellef arasında karşılıklı güven esasına dayanan ve mükellefe psikolojik baskı yaratmayacak vergilendirme politikaları uygulanmalıdır.

1.1.4.4. Psikolojik Vergi Sözleşmesi

Güçlü duygusal bağlar ve bağlılıklar içeren ilişkiler mükellefler ve vergi dairesi arasındaki işlem alışverişlerinin çok ötesine geçmektedir. Sosyologlar vergi idaresi ile mükellefler arasındaki bu ilişkiyi psikolojik bir sözleşme olarak adlandırmaktadır (Feld ve Frey, 2002).

Psikolojik vergi sözleşmesi, vergi mükellefleri ile vergi idareleri arasındaki örtük veya ilişkisel bir sözleşme olarak modellenmektedir. Psikolojik vergi

sözleşmesinin varlığından bahsedebilmemiz iki aktör arasındaki bazı davranışlara bağlıdır. Özellikle vergi makamları, vergi mükellefleriyle yapılan sözleşmeyi onlara karşı sadece saygılı bir şekilde hareket etmek değil, aynı zamanda dürüst vergi mükelleflerinin bu süreçte haklarını savunarak da kabul etmeli ve desteklemelidir (Feld ve Frey, 2002). Vergi mükellefleri ile vergi idareleri arasındaki bu sözleşmenin mevcudiyetini ve sürdürülebilirliğini belirleyen birçok koşul olmakla birlikte en önemlisi karşılıklı güven ve sadakat esasına dayanmaktadır. Sözleşmenin temeli güvene dayanmalıdır ve her iki aktörün birbirlerine dürüst davrandığına ilişkin inançları tam olmalıdır. Yani vergi idaresi mükellefin gerçek gelirini dürüstçe beyan ettiğinin varsayarken; mükellef de gerçek gelirini dürüstçe bildiriyormuş gibi saygılı bir şekilde muamele beklemektedir. Aksi durumda vergi dairelerinin, vergi mükelleflerinin kaçakçı olduklarından şüphelenme stratejisi mükellefler ve vergi yetkilileri arasındaki psikolojik sözleşmeyi zayıflatmaktadır.

Ülkemizin vergi idaresinden sorumlu olan Gelir İdaresi Başkanlığı mükellef hakları bildirgesi ile tüm gelir idaresinin mükellef odaklı, saygılı ve dürüst olma temel ilkesiyle çalışmaya, vergi ödemenin sadece bir yükümlülük değil vatandaş olma ve sorgulama hakkı olduğu bilinciyle kendisinden hizmet alan herkesi memnun etmeye ve sorunları çözmeye olan bağlılığını onaylamaktadır. On maddeden oluşan ve konumuzla ilgili kısımlarını açıkladığımız bu bildirgeye göre,

1. Açık, güvenilir, zamanında ve yeterli bilgi ile hizmet vereceğiz.
2. Vergi ile ilgili yükümlülüklerinizin yerine getirilmesinde sizlere her türlü kolaylığı sağlayacağız.
3. Bilgi Edinme Hakkı Kanunu çerçevesinde öğrenmek istediğiniz her bilgi için doğru insanlarla temasa geçmeniz konusunda sizleri yönlendireceğiz.
4. Sürekli olarak kendimizi yenileyecek, daha iyi hizmet sunmanın arayışı içinde olacağız (Gelir İdaresi Başkanlığı, 2020).

Mükellef hakları bildirgesi örtük bir biçimde belirlenmese de yazılı olarak vergi idaresi ve mükellef arasındaki psikolojik bir sözleşme hükmündedir. Mükellefle vergi idaresi arasındaki bu bildirge uygulanabilirliği bakımından tartışılabilir olmakla birlikte vergi uyumunu sağlama konusunda atılmış bir adımdır.

1.1.4.5. Kişisel, Toplumsal ve Sosyal Normların Mükellef Davranışları Üzerindeki Etkisi

Mükellefin vergiye karşı algı, tutum ve davranışlarının yanı sıra normlar vergiye uyum davranışının önemli belirleyicisidir. Mükellefin vergiye karşı davranışsal kalıpları özne normlarla da belirlenmektedir. Bireysel normlar, mükellefin vergiye karşı nasıl davranacağına ilişkin içselleştirilmiş standartları tanımlamaktadır. Bireyin ahlakı akıl yürütme, otoriterlik, egoizm ve norm bağımlılığı gibi değerleri içermektedir. Dolayısıyla bireysel normlar vergi ahlakıyla yakından ilişkilidir. Ahlakı akıl yürütme veya vergi ahlakı ne kadar yüksekse toplum içerisindeki gönüllü uyumluluk o kadar olasıdır. Örneğin, kendi çıkarlarına yönelik hareket eden bir bankacı ya da serbest meslek faaliyetiyle uğraşan vergi mükellefleri düşük vergi ahlakı ve düşük vergi uyumuna sahip olabilirler (Kirchler ve diğerleri, 2008).

Sosyal normlar, bir grubun üyelerinin nasıl davranması gerektiği konusunda sosyal olarak paylaşılan inançlara dayanmaktadır. Bireyler, sosyal grupların üyeleri olarak, başkalarının davranışlarına bakarlar ve kararlarını verirken sosyal bağlamda neyin kabul edilebilir olduğuna önem verirler. Mükellefin ait olduğu referans grubunda vergi uyumsuzluğunun yaygın ve onaylanmış bir davranış inancı mevcut ise kendisinin de uyumsuz bir vergi mükellefi olması söz konusu olabilmektedir. Çünkü mükellefler yaşadıkları ortamdan hareketle bu normları içselleştirir ve buna göre hareket eder (Hofmann ve diğerleri, 2008). Literatürde bunu kanıtlayan çalışmalar vergi uyumuna yönelik davranış gösteren referans gruplarının vergi uyumunu arttırdığı görülmektedir. Alm ve diğerleri (1999), mükelleflerin vergi davranışlarıyla ilgili olarak 11 öğrenciyle gerçekleştirdiği saha deneyinde uyumluluk gösteren sosyal normların grup etkileşiminden etkilenecek algılanan kaçınma, kaçınma sıklığı ve kaçırma davranışlarının ancak toplumsal olarak kabul edilirse mümkün olabileceğini ifade etmiştir. Wenzel (2004), Avustralya vatandaşlarıyla yapılan bir anketten elde edilen verilerden hareketle bireylerin bir topluma ait olup olmadıklarına bağlı olarak ödeme davranışlarını hem arttırabileceğini hem de azaltabileceğini ve mükelleflerin kendilerini referans gruplarıyla özdeşleştirmeleri ve bu davranış kalıplarını içselleştirmeleri durumunda vergi uyumunun artacağını ifade etmektedir. Aksine,

sosyal normlar özdeşleşme zayıf olduğunda etkisiz olmaktadır. Çünkü sosyal normlar, kişinin içselleştirilmiş normlarıyla çeliştiklerinde geri tepebilir.

Sosyal normların davranışlar üzerindeki etkileşimiyle toplumda normlar zaman zaman resmi yasalara ikame edilmektedir. Çünkü yasalar gibi sosyal normların da ihlali durumunda suçluluk, vicdan azabı gibi iç yaptırımlar veya dedikodu ve dışlama gibi sonuçlara yol açmaktadır. Bu noktada vergi mükellefinin safi kazancını eksik veya yetersiz beyan etmesi durumunda tespit edilmese bile cezai yaptırımlardan ziyade toplum tarafından dışlanıp bu durumdan utanç duyması ve bu olumlu yayılmanın gerçekleşmesi vergi uyumunun artırılması konusunda önem taşımaktadır. Sosyal normlardan etkilenen bir mükellef vergisel yükümlülüklerinden kaçınması durumundaki sahtekarlıktan her ne kadar belli bir maliyetten feragat etse de manevi, psikik ve itibar maliyetleri artacağından vergiden kaçınmayı reddeder (Torgler ve diğerleri, 2007: 5).

Vergi davranışının toplumsal normları, mevcut vergi yasalarına, vergi ahlakına ve vergi ödemenin bir ödev olduğu tutumuna dayanmaktadır. Bireyler sadece kendi faydalarının maksimize edilmesiyle değil, aynı zamanda topluma karşı sorumluluk duyguları ile motive edilmelidirler. Yüksek vatandaşlık duygusu olan insanlar, yaptırım ve denetimler tarafından zorlandıkları için değil, içsel motivasyonları nedeniyle vergi yasalarına uymaktadırlar (Kirchler ve diğerleri, 2008).

Sonuç olarak ülke içerisindeki normlar vergi uyumunu desteklerse ve toplumdaki sosyal bağlılık duygusu artarsa gönüllü vergi uyumu sağlanabilir. Çünkü bu durumda mükellefler vergi kaçırma davranışının ahlaki bir davranış olmadığına hemfikir olmaktadır. Aksi durumda bireyin çevresi vergi kaçırma eğilimine girerse kendisi de aynı davranışa girme eğiliminde olacaktır. Vergi uyumu davranışına yönelik normlar daha çok karşılıklılık çerçevesinde güven esasına göre oluşacağından mükelleflerin adil bir şekilde katkıda bulunduğu her vergi bu konudaki gerekli yetkililere olan güveni arttırmaya yardımcı olmaktadır.

1.2. VERGİ UYUMU: KAVRAMSAL TEORİ

Ekonomide mali denkliği sağlama konusunda kamu harcamalarının kamu gelirleriyle finanse edilmesi tüm ülkeler için en istenilen durumdur. Vergilerin eksiksiz tahsilatı maliye politikasının da işlerliğini arttırmaktadır. Dolayısıyla vergi uyumunun sağladığı bu avantaj ekonominin kırılganlığını önleyecek faktörlerden biridir.

1.2.1. Vergi Uyum Kavramı Ve Unsurları

Vergi uyumu, vergi literatüründe “tax compliance” olarak geçen kavram, beyan esasına dayalı Türk Vergi Sisteminde mükellefin gerçek gelirini bütün bir şekilde beyan etmesi ve bu beyanıyla tarh ve tahakkuk eden verginin, üzerinde herhangi bir baskı hissetmeksizin rızaen zamanında ve eksiksiz bir şekilde ödenmesi olarak tanımlayabiliriz. Vergi uyumunun tanımından hareketle farklı unsurlarıyla birlikte literatürde farklı vergi uyumu tanımları yapılmaktadır.

T.C Anayasası’nın 73. Madde hükmüne göre “Vergiler ancak kanunla konulur ve kaldırılır.” Dolayısıyla vergi uyumunda öncelikle mükellefin kanunlara uyumu söz konusudur. Mükellefin beyannamesini verdiği tarihte uygulanan kanun, yönetmelik ve tebliğlere uygun olarak vergisel yükümlülüklerini yerine getirmesi gerekmektedir. Bu noktada ekonomide devletin haksız veya yersiz vergi almadığı, mükellefin üzerine düşen psikolojik vergi yükünün minimum ve mükellefle devlet arasındaki ilişkinin karşılıklı güven esasına dayandığı varsayımlarıyla mükellefin vergi uyumu, herhangi bir zorlama olmaksızın vergi kanunlarının oluşturduğu kuralları kabul etmesi ve bu kurallara göre hareket etmesi ile ilgili olmaktadır (James ve Alley, 2002). Bu kurallar, vergi sistemine kayıtlı olmak, gerekli bilgileri zamanında bildirme, beyannamelerini eksiksiz ve doğru bir şekilde verme ve beyan ettikleri vergileri zamanında ödeme olarak sayılmaktadır (OECD, 2010). Vergi kanunlarına uyma hususu mükellefler için hukuki sonuç doğurmaktadır. Aksi durumda mükellef çeşitli müeyyidelerle karşı karşıya kalmaktadır. Örnek olarak bir firmanın öncelikle 10 gün içinde işe başlama bildirimi yapması, bununla birlikte ait olduğu vergi dairesinde mükellefiyet kaydının açılması, bir takvim yılı içerisinde elde ettiği safi kurum kazancına ilişkin kurumlar vergisi beyannamesini dördüncü ayın sonuna kadar beyan etmesi ve ödemesi

gerekmektedir. Aksi durumda mükellef işe başlamayı zamanında bildirmediği için birinci dereceden usulsüzlük cezası, ödemediği vergi için ise vergi ziyayı cezasıyla karşılaşmaktadır.

Beyan esasına dayalı vergi sisteminde mükellefin bir takvim yılı içerisinde elde ettiği gelirlerden kanunen indirilebilir toplam giderleri düşüğümüzde ortaya çıkacak safi kazancını zamanında bildirmesi ve ödemesi yani özü itibariyle gerçek yükümlülüğü bildirmesi vergi uyumunun unsurlarından biridir. Bu noktada mükellefin vergisel bakımdan beyannamelerini verme şekli; beyan ettiği geliri ödemesi ise maddi yükümlülük olmak üzere iki farklı yükümlülük ortaya çıkmaktadır. Mükellef ile devlet arasındaki bu ekonomik ilişkide kanunların sınırları içerisinde mükelleflerin gerçek kazançları üzerinden vergilerini ödemesi vergi uyumudur. Dolayısıyla vergi uyumunu mükellefin ödediği vergi ile ödemesi gereken vergi arasındaki fark olarak derecelendirmek mümkündür. Her ne kadar vergi uyumunu ekonomik faktörlerin yanı sıra davranışsal faktörlerden etkilendiği için ölçümlenmesi güçleşse de bu yönüyle vergi uyumunun matematiksel ifadesi karşımıza çıkmaktadır. Mükellefin ödediği vergi ile ödemesi gereken vergi arasındaki fark ne kadar düşüğe vergi uyumunun matematiksel olarak arttığını söylemek mümkündür (Saygın, 2018, s. 19-21).

Vergi uyumunun derecelendirilmesi bakımından cebirsel olarak örneğin 100 TL ödemesi gereken vergi ile ödenen vergi 100 TL olması durumunda tam uyum sağlamak birlikte mükellefin 90 TL sini ödemesi durumunda ise tam uyumsuz demek doğru olamamaktadır. Bu noktada ekonomideki kayıt dışılık miktarı bize referans olmaktadır. Şöyle ki ekonomideki kayıt dışılık oranının yüzde 40 olduğu varsayımıyla mükellefin uyum derecesinin yani ödediği vergi ile ödemesi gereken vergi arasındaki farkın yüzde 40'ın üzerinde olduğu her oran mükellef için tam uyum göstermese de vergi uyumu eğilimi olan bir mükelleften bahsetmek mümkündür. Sektörel bazda değerlendirecek olursak sektördeki kayıt dışılık oranı veya vergi kaçırma oranı uyum derecesini etkilemektedir. Örneğin, aynı sektörde yer alan mükelleflerin yüzde 60'ı vergi kaçırdığında mükellefin ödediği vergi ile ödemesi gereken vergi arasındaki farkın en az olduğu yüzde 40'lık kesim için vergi uyumu davranışı eğilimde olduğunu söylemek mümkündür. Çünkü bu mükellefler sektördeki diğer firmalarla maliyet açısından rekabet gücünü kaybetse de vergi uyumsuzluğu gösteren sosyal çevresinden çok fazla etkilenememektedir. Esas nokta yüzde 40'lık kesimle birlikte yüzde 60'lık

kesimi ekonomiye entegre etmektir. 40'lık kesimin yüzde 60'lık kesime benzemediği gibi yüzde 60'lık kesimi yüzde 40'lık kesime benzetilebilirse, ekonomide vergi uyumunu sağlama konusunda büyük bir aşama kaydedilmiş demektir (Saygın, 2018, s. 36).

Vergi uyumunun temelinde gönüllülük vardır. Mükellefin safi gelirinin beyanıyla birlikte tarh ve tahakkuk eden verginin herhangi bir baskı ve zorlama olmaksızın içsel bir motivasyonla ödenmesi vergi uyumunun sağlamasında en optimal durumu oluşturmaktadır. Mükellefler vergisel yükümlülüklerine karşı ya vergiyi öderler ya da ödemedikleri vergiyi kanunda öngörülen cezalarıyla birlikte öderler (Kirchler ve diğerleri, 2007: 1). Yani mükellef kendi rızasıyla vergi ödemeye karar vermemesi durumunda vergi idaresi tarafından yasa hükümleri gereğince cebri olarak vergilerini ödemeye yöneltirler. Cebri olduğu yerde bir müddet itaatin olması olasıdır. Fakat belli bir bilgi birikimine kadar cebri unsurlar daha sonraki gönüllü uyum için gerekli olabilir. Örneğin, mükellefin vergisel konularda bilgi sahibi olmadığı varsayımıyla ödemediği vergiler için çeşitli cezalarla karşılaşması daha sonraki vergilerde bu bilgileri edinmesine ve son aşamada bunu benimsemesi ve gönüllük göstermesine katkı sağlayabilir. İfademizi destekler nitelikte Vogel ve Kelman mükelleflerin farklı süreçlerle farklı uyma davranış şekillerini itaat, özdeşleşme ve verginin içselleştirilmesi şeklinde açıklamaktadır (aktaran Cullis ve Lewis, 1997).

İtaat davranışı kişinin üzerinde hissettiği herhangi bir baskı ve zorlamaya dayanarak uyma davranışını göstermesidir. İtaat sonucu uyma davranışının temelinde uyan üzerinde güç ve kontrol mekanizması bulunduğu için kişi bu davranışı kendi içsel motivasyonundan ziyade cezalandırılmama ve ödüllendirilme gibi çeşitli sebeplerden dolayı gerçekleştirmektedir. Dolayısıyla itaat kişinin gerçek uyma davranışını yansıtmamaktadır. Festinger'in bilişsel çelişki kuramına göre, kişinin bir dış baskı ceza ya da zorlama hissettiğinde gerçekleştirdiği davranış gerçek tutumunu yansıtmamaktadır. Kişinin tutumuna ters düşen bu durumu yeterli bir objektif gerekçeye bağlayamaması durumunda tutum-davranış tutarsızlığı bilişsel çelişki yaratacağından bundan kurtulmak için kişi tutumunu davranışı yönünde değiştirmektedir (aktaran Kağıtçıbaşı ve Cemalcılar, 2014). Bu durum vergi uyumu için de söz konusudur. Vergi itaati, mükellefin vergisel yükümlülüklerini

cezalandırılma, vergi kaçırmayı durumunda yakalanma korkusu, bunun sonucunda karşılaşacağı utanma duygusu ve bu ceza sonucunda daha fazla para ödemesi durumunda üzerine düşen vergi yükünün artacağına farkında olması ile vergi ödeme gereğini duymasıdır. Mükellef üzerine düşen vergi sorumluluğunu kendisine külfet görse de ödemediği her vergi için cezalarla karşılaşacağından zamanla bunu gereklilik olarak hisseder.

Özdeşleşmede kişi, bir grubun fikrine veya başka bir kişiye benzeyebilmek için uyma davranışını göstermektedir. Bir kişiyi bir gruba ait olması gerektiğini hissettiren neden ise gruptan bir kimlik duygusu yani öz değer ve saygı elde etmektir (Kornhauser, 2007, s. 148). Özdeşleşmede kişi başka bir kişinin ya da grubun cazibesine kapılarak uyma davranışı göstermektedir. Uyulan kişinin uyan üzerindeki hayranlığı devam ettikçe uyma davranışını da sürmektedir. Hayranlık kaybolduğu zaman uyma davranışı sona ermektedir (Kağıtçıbaşı ve Cemalcılar, 2014: 94). Örneğin, bir kişi vergilerini zamanında ve eksiksiz beyan edip ödeyen bir grup içerisine girmek isterse kişi gruba benzeyebilmek için aynı şekilde vergilerini düzenli ve zamanında beyan edip öder.

Özdeşleşme davranışı, toplum içerisindeki sosyal grupların inançları ve davranışlarıyla birlikte sosyal normlardan etkilenecek vergi ödemenin gereğini ve amacını kavrayarak bunu kendisiyle özdeşleştiren mükellef davranışlarını ifade etmektedir (Cullis ve Lewis, 1997). Kişinin sosyal gruplarla özdeşleşmesi vergi uyumu açısından önemlidir. Çünkü mükellef bir gruba ne kadar çok özdeşleşirse vergi uyumuna yönelik normların içselleşmesi de o kadar olasıdır. Benzer bir şekilde gruba özdeşleşme vergi kanunlarına uymak için içsel motivasyonları olumlu yönde etkilemektedir. Mükellef sosyal norma ait gruba özdeşleşmezse norm vergi uyumunu olumsuz etkileyebilir. Bununla birlikte mükellef grup normuyla özdeşleşme bile itibar gibi rasyonel temelli nedenlerle normlara uyabilir. Öte yandan kişinin gruba özdeşleşmesi bireyleri kolektif olarak yönlendirmeye teşvik eder ve bu nedenle kişinin kamu yararı uğruna kendi çıkarlarından vazgeçme olasılığı artar. Yani mükellefin bir gruba özdeşleşmesi bireysel faydalarını maksimize etme çabasından ziyade toplumun yararını da göz önünde bulundurmaktadır. Dolayısıyla ait olduğu gruba güçlü bir şekilde tanımlanan vergi mükellefinin üzerine düşen vergiyi sadece zorlama olarak değil, herkesin faydasına olan ve bağlılığımızın ifadeleri olarak görme olasılığını

arttırarak mükellefin ödediği vergilerle kamu harcamaları arasındaki ilişki olan mali bağlantıyı da arttırmaktadır. Son olarak bir gruptaki önemli bir kişinin veya insanların takdir ettiği, saygı duyduğu bir kişinin vergi uyumluluğunu arttırmaya yönelik vurgulaması vergi uyumunu arttırmaktadır. Örneğin ünlü tanınmış kişiler vergi ödemenin önemini vurgularsa diğer insanlar bunu norm olarak görebilir.

İçselleştirmede ise kişi bir kuralı veya görüşü onun gerçekten doğru olduğuna inandığı için kendine mal eder ve uyar. Burada uyulan kişinin görüşleri uyan kişi için inanılır niteliktedir. Uyuma davranışı normun tanımladığı inanç ve eylemlerin doğru ve geçerli bir davranış olduğuna dair duyulan güvene bağlıdır. Böylece norm davranışın içselleştirilmiş şekli olur ve denetim gerektirmez. İçselleştirmede kişi doğruyu anlama ve uygulama gereksinimini tatmin etmektedir. Dolayısıyla vergi uyumunun sağlanabilmesi için en istenilen durum mükellefin üzerine düşen vergiyi içselleştirmesidir.

Verginin içselleştirilmesi, mükellefin vergisel yükümlülükleri karşısında herhangi bir dışsal baskı ve zorlama olmaksızın içsel bir motivasyon göstererek vergi ödeme gereğini kendinde duyması hali olarak tanımlanmaktadır. Verginin içselleştirilmesinin ön koşulu toplum içerisindeki mükelleflerin vergiyi medeni bir toplum için katlanılması gereken maliyetler olarak algılamasıyla gerçekleşmektedir (Slemrod, 2002, s. 8).

Sonuç olarak kişi herhangi bir sosyal etki karşısında bunu itici olarak bulursa, ödüllendirilmek veya cezalandırılmak için (itaat) ya da etkinin kaynağı olan hayranı olduğu kişiye benzeyebilmek için (özdeşleşme) uyuma davranışı göstermektedir. Ya da doğru bir bilgi olduğuna inandığı için uymaktadır. Öte yandan itaat-özdeşleşme ve içselleştirme süreçleri birbirini izler niteliktedir. Örneğin, bir çocuk babasının sözünü önce cezalandırılmaktan korktuğu için, sonra babasına benzeyebilmek için ve daha sonra bu sözü doğru bulduğu için dinleyebilir. Ancak her zaman itaat, özdeşleşme ve içselleştirme birbirini izlemeyebilir (Kağıtçıbaşı ve Cemalcılar, 2014). Mükellefler açısından değerlendirecek olursak bir mükellef külfet gördüğü vergisel yükümlülüklerini önce cezalara maruz kalmamak için öder, daha sonra ait olduğu sosyal gruba veya hayranı olduğu bir kişiye benzeyebilmek için ödeyebilir ve en sonunda vergi konusunda oluşturduğu tam bilgi ve deneyimleriyle veya mali bağlantı

duygusunu öne çıkararak vergi vermenin gerekliliğini üzerinde hisseder ve buna inanır.

Son olarak vergi uyumu, mükellefin safi kazançlarına yönelik beyannamelerini vergi kanunlarına, yönetmelik ve tebliğlere göre belirtilen zamanlarda eksiksiz bir şekilde verilmesi olarak tanımlanmaktadır (Didinmez, 2018, s. 10). Burada vergi uyumunun zaman unsuru karşımıza çıkmaktadır. Örneğin, Katma Değer Vergisi Kanunu'na göre katma değer vergisi beyannameleri takip eden ayın 26'sı beyan edilip ödenir hükmü vergi uyumunun hem kanunlara uyum hem de zaman unsurunu içinde barındırmaktadır.

1.2.2.Vergi Uyumunu Açıklamaya Yönelik Yaklaşımlar

Ekonomide neo-klasik rasyonel beklentiler hipotezinin hâkim olduğu dönemlerde bireyler en az maliyetle en çok faydayı sağlayabilmek amacıyla bireysel faydalarını maksimize etmeye çalışırken vergi ödeme kararını da ekonomik rasyonalite çerçevesinde vermektedir. Vergi kaçırma belirsizlik altında verilen bir karar ve riskli bir hisse senedine yapılan yatırım olarak gören klasik iktisatçılara göre mükellef vergi ödeme kararını karşılayacağı ceza miktarı, denetlenme olasılığı, mevcut vergi oranı ve harcanabilir gelirin göre vergi kaçırma miktarını fayda maksimizasyonuna göre vermektedir (Allingham ve Sandmo, 1972). İnsanların karar alırken rasyonel davrandığı homo economicus varsayımıyla rasyonel insanın çoğu aza tercih etme durumu, kişinin vergi kaçırma davranışında bulunurken ortaya çıkacak vicdan, utanç gibi davranışsal faktörler dışsal tutulduğundan, kişi vergi kaçırırken utanç duymayacağından vergiyi ödemediğinde de haz duymamaktadır. Alligam ve Sandmo, Gary Becker' in ve benzer şekilde Tucker ve Jacquimin'in suçun ekonomik faaliyetleri çalışmalarından ve Arrow, Mossin ve diğerlerinin belirsizlik altında optimal portföy ve sigorta poliçelerinin analizinden esinlenerek Income Tax Evasion: Theoretical Analysis adlı makalesinde beklenen fayda teorisi çerçevesinde vergi kaçırma ile yakalanma riski arasındaki ilişkiyi incelemiştir.

İlerleyen zamanlarda iktisadi faaliyetlerin gelişmesiyle piyasaların çeşitlenmesi ve farklılaşması insan davranışlarının daha yakından ve analitik olarak incelenmesini zorunlu kılarken, vergisel konularda da yapılan çalışmalarda mükellefin

vergi kaçırmalarına uygun bir zemin olsa dahi içsel bir motivasyonla veya küreselleşmenin etkisiyle artan medya etkisinden kaynaklanan vicdan ve utanç duygusuyla vergi kaçırmadıkları görülmüştür. Artık ekonomik birimler kararlarını beklenen fayda teorisinden ziyade beklenti teorisine göre almaktadır. Günümüzdeki vergi uyumu araştırmalarında bireyler neden vergi kaçırır sorusu yerine bireyler neden vergi öder sorusu hâkim olması vergi uyumunun sağlanmasında sosyal psikolojik faktörleri ön plana çıkarmaktadır.

1.2.2.1.Suçun Ekonomik Analizi

Ekonomi, insan davranışlarını sınırsız ihtiyaçlarla kıt kaynaklar arasındaki ilişki olarak inceleyen bilim dalıdır (Robbins, 1932, s. 15). İnsanların kaynaklarının sınırlı olması onları seçim yapmak zorunda bırakmaktadır. Fakat her seçim bir vazgeçişdir. İnsanların kıt kaynaklarıyla faydalarını maksimize etme çabası ahlaki ve sosyal problemleri de beraberinde getirmektedir. Ekonomide suç, rasyonel insanın çoğu aza tercih etme gayesinin bir sonucudur. İnsanların fayda maksimizasyonu amacıyla kayıtsızlık eğrisindeki bir üst faydaya geçme isteği onları suç eylemlerine iten en önemli sebeptir. Becker suçu ekonomistlerin ihmal ettiği fakat ekonomik açıdan önemli bir faaliyet veya endüstri olarak suçluları ise faydalarını maksimize etmeye çalışan bireyler olarak tanımlamaktadır (Becker, 1968).

Suçun ekonomik modelleri ikiye ayrılmaktadır. Birincisi rasyonel beklentiler hipotezinin uzantısı olan geleneksel modellerdir. Bu modele göre suç, bireylerin özgür iradeleriyle verdiği rasyonel tercihleridir. Kişi suçlu faaliyetten elde edeceği geliriyle, mevcut piyasa koşullarında elde edeceği yasal getiri fırsatını, adalet sisteminin işlerliliğine göre yakalanma ve ceza alma olasılığını karşılaştırarak suç işleme kararını vermektedir.

İkincisi zaman ayırma modelleridir. Bu modellerde genel olarak kişi, ya zamanını yasal ve yasa dışı faaliyetler arasında bölüştürmekte ya da bir alanda uzmanlaşarak zamanını tamamen bu alana ayırmaktadır. Suçlular temel motivasyonları diğer insanlardan farklı olduğu için değil, elde edebilecekleri fayda ve maliyetleri farklı olduğu için suç işlemektedirler. Dolayısıyla bu modelde parasal fayda ve maliyetlerle birlikte parasal olmayan fayda ve maliyetler analize dahil

edilmektedir. Bu bölümde Allingham-Sandmo modelinin temelini oluşturan zaman ayırma modellerinden Becker modelini açıklayacağız.

1.2.2.1.1.Becker Modeli

Bir toplantıya geciken Becker, yasal park yerinde yer bulamayınca arabasını yasaya aykırı bir yere park ederek ceza yemeyi göze almıştır. Becker bu davranışı üzerine bu suçun planlanmasında ahlaki hiçbir yönün olmadığına farkına varmıştır. Bu tamamen beklenen fayda ve bekleyen maliyetle alakalı bir durumdur. Çünkü Becker yakalanma olasılığı ve yakalanması sonucu maruz kalacağı ceza ile toplantıya geç kalma ihtimali arasında karşılaştırma yaparak ceza alma riskini göze almıştır. Böylece Becker suç işleyen kişilerin akılcı fırsat ve maliyet analizi yaptığını ileri sürmüştür (Ariely, 2008, s. 288).

Diğer değişkenler sabitken bir kişinin suçtan hüküm giymesi halinde mahkûmiyet veya ceza olasılığındaki bir artış genellikle işlediği suçların sayısını önemli bir ölçüde azaltmaktadır. İşlenen suç miktarı, mahkûm olma olasılığı, mahkeme tarafından cezalandırılma, yasal ve yasal dışı elde edilen faaliyetlerden sağlanan gelir birlikte ele alındığında bazı insanlar suç işlemeye daha yatkın olacaktır. Bu durum şu şekilde gösterilmektedir (Becker, 1968).

$$(1) \quad Q = Q(p, f, u)$$

1. denkleme göre, Q kişinin belirli bir dönemde işleyeceği suç sayısını, p suç başına mahkûmiyet olasılığını, f yakalanması durumunda suç başına alacağı ceza miktarını ve suça teşkil edecek diğer tüm parametreleri ifade etmektedir. Suç başına mahkûmiyet olasılığı ve yakalanması durumunda suç başına alacağı ceza miktarı arttığında suçtan beklenen faydayı azalttığından suç sayısını da azaltmaktadır (Becker, 1968). Bu negatif ilişki matematiksel olarak 2. denkleme ifade edilmektedir.

$$(2) \quad Q = \frac{\partial Q}{\partial p} < 0 \quad \text{ve} \quad Q = \frac{\partial Q}{\partial f} > 0$$

Öte yandan suça teşkil eden diğer parametrelerdeki değişiklik örneğin, yasal faaliyetlerden elde edilen gelirin artması, eğitim nedeniyle yasalara uyma sayısındaki artış yasa dışı faaliyetlere girme teşvikini azaltacak ve böylece suç sayısını azaltacaktır. Bu noktada kişinin suç işlemesi durumunda beklenen fayda şu şekilde ifade edilmektedir (Becker, 1968).

$$(3) \quad EU = \rho U(Y - f) + (1 - p)U(Y)$$

3. denklemde U , kişinin von Neuman-Morgenstern fayda fonksiyonu, p , suç başına mahkûmiyet olasılığı, Y , yasal ve yasa dışı faaliyetlerden elde edeceği kazancın parasal değeri ve f yakalanması durumunda suç başına alacağı cezanın parasal karşılığını ifade etmektedir. Kişinin suç işlemekten beklediği faydası (EU) negatif olursa kişi suç işlememe kararı, pozitif olursa suç işleme kararını verecektir. Bu denkleme göre suç işleyen kişinin mahkûm olma olasılığı veya yakalanması durumunda suç başına alacağı ceza miktarındaki artışlar, suç işlemekten beklenen faydayı negatif bir değer haline getirerek kişiyi suç işlemekten vazgeçirecektir (Becker, 1968).

1.2.2.2. Allingham-Sandmo Yaklaşımı (Rasyonel Tercih Teorisi)

Rasyonel tercih teorisi, vergi uyumunu vergi cezaları, mükellefin denetlenme olasılığı ve vergi oranlarını dikkate alarak bu faktörlerin kaçırılan vergi miktarı üzerindeki etkisini ortaya koyarak açıklamaktadır. Allingham ve Sandmo'ya göre mükellefin gerçek gelirinin beyanı belirsizlik ve risk altında verilen bir karardır. Çünkü mükellefin gerçek gelirini beyan etmemesi durumunda karşılaşacağı otomatik bir ceza mekanizması bulunmamaktadır. Risk ise vergi otoritesinin bir denetim yaparak vergi kaçakçılığını keşfetme olasılığından kaynaklanmaktadır (Hallsworth vd., 2017). Bu durumda mükellef iki ana strateji arasında seçim yapmaktadır. Birincisi mükellef gerçek gelirinin tamamını beyan edebilir. İkincisi mükellef gerçek gelirinden daha azını beyan edebilir. Bu durumda olası bir vergi incelemesi yapılması durumunda mükellefin vergi kaçırdığı tespit edilirse mükellefin beklenen faydası gerçek gelirinin tamamını beyan etmesi durumundakinden daha düşük; vergi incelemesi yapılmazsa mükellefin beklenen faydası gerçek gelirinin tamamını beyan etmesi durumundan daha yüksek olacaktır (Allingham ve Sandmo, 1972).

Modelin temel varsayımları şunlardır:

- Bireyler belirsizlik altında karar vermektedirler.
- Von- Neuman Morgenstern fayda fonksiyonu geçerlidir.
- Sabit fiyatlarla dolaylı fayda fonksiyonu sadece gelirden oluşmaktadır.
- Marjinal fayda her noktada azalan ve pozitifdir.

- Bireyler riskten kaçınmaktadır.
- Kaçırma kararı diğer vergi mükelleflerinin kararlarından bağımsız olarak verilir.

Gerçek gelir W , dışsal olarak verilmekte ve vergi mükellefinin gerçek geliri kendisi tarafından bilinmekte fakat vergi dairesi tarafından bilinmemektedir. Mükellefin karar değişkeni olarak beyan ettiği X geliri üzerinden sabit olarak θ oranında vergi alınmaktadır. Bununla birlikte vergi denetmenleri mükellefi p olasılığıyla incelemeye tabi tuttuğunda gerçek gelirin tam miktarını öğrenmektedir. Bu durumda vergi denetmeni mükellefin vergi kaçırdığını tespit etmesi ile $(W-X)$ kadarlık beyan edilmeyen gelir üzerinden daha yüksek bir oranda π kadar ceza ödemektedir. Π ise θ' dan büyüktür. Ceza oranı ve vergi kanunları kanun yapıcıların takdirine bırakılmaktadır. Ayrıca ceza oranları θ oranında vergi ödeyen vergi mükellefleri açısından belirsizdir. Bu durumda mükellef fayda maksimizasyonu amacıyla beyan ettiği gelirini (X) şu şekilde belirleyecektir:

$$(4) E[U] = (1 - p)U(W - \theta) + pU(W - \theta X - \pi(W - X))$$

$$(5) Y = W - \theta$$

$$Z = W - \theta X - \pi(W - X)$$

Fonksiyonun 1. Dereceden türevini aldığımızda:

$$(6) -\theta(1 - p)U'(Y) + (\theta - \pi)pU'(Z)$$

Fonksiyonun 2. Dereceden türevini aldığımızda:

$$(7) D = \theta^2(1 - p)U''(Y) + (\theta - \pi)^2 pU''(Z) < 0$$

Bu durum ancak fayda fonksiyonunun içbükey olduğu varsayımı ile sağlanmaktadır.

Bu varsayımdan hareketle beklenen fayda fonksiyonunun $X=0$ ve $X=W$ noktaları için beklenen marjinal fayda azaldığında X 'e göre kısmi türevleri alınırsa:

$$(8) \frac{dE(U)}{dX} = -\theta(1 - p)U'(W) - (\theta - \pi)pU'(W(1 - \pi)) > 0$$

$$(9) \frac{dE(U)}{dX} = -\theta(1 - p)U'(W(1 - \theta)) - (\theta - \pi)pU'(W(1 - \theta)) < 0$$

Bu koşullar şu şekilde yeniden yazılabilir:

$$(8') p\pi > \theta[p + (1 - p)(U'(W)/U'(W(1 - \theta)))]$$

$$(9') p\pi < 0$$

(9'), beyan edilmemiş gelir üzerinden beklenen vergi ödemesinin normal orandan düşük olması durumunda, vergi mükellefinin gerçek gelirinden daha azını beyan edeceğini ima etmektedir. (8') deki parantez içindeki faktör açıkça pozitif ve birden küçük olduğundan, iki koşul bize bir iç çözümü garanti edecek bir dizi pozitif parametre değeri vermektedir.

Vergi kaçakçılığının tespiti sonrasında bir kişinin toplumun bir vatandaşı olarak itibarını olumsuz etkileyecek şekilde karakterize edildiğinde; bunu fayda fonksiyonunda ek bir değişken olan s ile gösterebilir. Bu durumda beklenen fayda:

$$(10) \quad E[U] = (1 - p)U(Y, s_0) + pU(Z, s_1)$$

Böylece s değişkeni, kaçmanın tespit edilip edilmediğine göre farklı değerler almaktadır. $U(Y, s_0) > U(Y, s_1)$ varsayımı altında birinci dereceden türevi alındığında:

$$(11) \quad -\theta(1 - p)U_1(Y, s_0) - (\theta - \pi)pU_0(Z, s_1) = 0$$

U_1 fayda fonksiyonunun gelire göre türevini ifade etmektedir. $X < W$ için:

$$(12) \quad p\pi < \theta \left[p + (1 - p) \frac{U_1(W(1 - \theta), s_0)}{U_1(W(1 - \theta), s_1)} \right]$$

$U_1(W(1 - \theta), s_0) < U_1(W(1 - \theta), s_1)$ durumunda daha iyi bir itibar, gelirin marjinal faydasını azaltır ve böylece "itibar" ve gelir, temel anlamda ikame olmaktadır. Bu durum parantez içindeki ifadeyi birden küçük ve eşitsizliğin sağ tarafını 0'dan küçük hale getirecektir, böylece vergi kaçakçılığının karlılığı azalacaktır. $\frac{U_1(W(1 - \theta), s_0)}{U_1(W(1 - \theta), s_1)}$ değerlerine bağlı olarak farklı vergi mükellefleri için parametrelerin farklı "başa baş" değerleri gözlemlenebilir.

Arrow-Prat riskten kaçınma yöntemiyle modele risk unsuru dahil ettiğimizde mutlak ve göreceli riskten kaçınma fonksiyonları şu şekilde ifade edilmektedir:

$$(13) \quad R_A(Y) = -\frac{U''(Y)}{U'(Y)}$$

$$R_R(Y) = -\frac{U''(Y^Y)}{U'(Y)}$$

$$X = Y, Z$$

Bu modelde mutlak risk almama gelire birlikte azalmaktadır. Bu durumda risk sevmeyen bir mükellef gelir arttıkça daha fazla risk almaktadır. Yani $R_A(Y) < R_A(Z)$ 'dir. Buna göre:

$$(14) \quad \frac{\partial X}{\partial W} = \frac{1}{D} [\theta(1 - p)U''(Y) + (\theta - \pi)pU''(Z)]$$

14. denklemi yeniden yazdığımızda:

$$(15) \quad \frac{\partial X}{\partial W} = \frac{1}{D} \theta(1-p)U'(Y) \left[-\frac{U''(Y)}{U'(Y)} + (1-\pi) \frac{U''(Z)}{U'(Z)} \right]$$

Ya da

$$\frac{\partial X}{\partial W} = \frac{1}{D} \theta(1-p)U'(Y)[R_A(Y) + (1-\pi)R_A(Z)]$$

Köşeli parantez içindeki ifadenin işareti π ' nin değerine bağlıdır. Sadece $\pi > 1$ durumunda türevin açık bir şekilde pozitif olduğu sonucuna varılabilir. Yani vergi mükellefinin geliri arttığında beyan edilecek gelirin de artacağını ifade etmektedir.

Gerçek gelir arttıkça beyan edilen gelirin oransal olarak nasıl değiştiği söz konusu olduğunda

$$\frac{\partial(\frac{X}{W})}{\partial W} = \frac{1}{W^2} \left(\frac{\partial X}{\partial W} W - X \right)$$

14. ve 7. Denklem bir arada değerlendirildiğinde:

$$\begin{aligned} \frac{\partial(\frac{X}{W})}{\partial W} &= \frac{1}{W^2} \frac{1}{D} [\theta(1-p)U''(Y)W + (\theta-\pi)(1-\pi)pU''(Z)W \\ &\quad - \theta^2(1-p)U''(Y)X - (\theta-\pi)^2pU''(Z)X] \end{aligned}$$

Birinci dereceden türev aldığımızda:

$$(16) \quad \frac{\partial(\frac{X}{W})}{\partial W} = \frac{1}{W^2} \frac{1}{D} \theta(1-p)U'(Y)[R_A(Y) - R_A(Z)]$$

Dolayısıyla gerçek gelir değiştiğinde, göreceli risk sevmeme gelirin artan, sabit veya azalan bir fonksiyonu olduğundan, gelir arttıkça mükellefin beyan ettiği geliri artacak, gelir azaldığında ise mükellefin beyan edeceği gelirin azalacağı sonucuna varılmaktadır.

Mutlak risk sevmeme durumunda vergi oranlarının beyan edilen gelir miktarı arasındaki ilişki söz konusu olduğunda:

$$\frac{\partial X}{\partial \theta} = -\frac{1}{D} X[\theta(1-p)U'(Y) + (\theta-\pi)pU''(Z)] + \frac{1}{D} [(1-p)U'(Y) + pU'(Z)]$$

Ya da

$$(17) \quad \frac{\partial X}{\partial \theta} = -\frac{1}{D} X\theta(1-p)U'(Y)[R_A(Y) - R_A(Z)] + \frac{1}{D} [(1-p)U'(Y) + pU'(Z)]$$

Mutlak riskten kaçınma azalan, sabit ya da artan olduğundan ilk terim pozitif, sıfır ya da negatiftir. İkinci terim ise azalan marjinal fayda varsayımından dolayı negatif olmaktadır. Bu durumda vergi oranı ile beyan edilen gelir arasındaki bağlantıya

ilişkin net bir hipotezin ortaya çıkmadığı sonucuna varılmaktadır. Bu sonuçtaki iki terim sırasıyla gelir etkisi ve ikame etkisi olarak kabul edildiğinde, ikinci terim negatiftir, çünkü vergi oranındaki bir artış, vergilerden kaçmayı daha karlı hale getirmektedir. İlk terim pozitifdir, bu durumda artan vergi oranı vergi mükellefini daha az zengin yapar ve böylece bir X seviyesi için hem Y'yi hem de Z'yi azaltır ve bu, azalan mutlak riskten kaçınma durumunda, kaçırma azaltma eğilimindedir.

Beyan edilen gelir ile ceza oranı arasındaki ilişki söz konusu olduğunda:

$$(18) \quad \frac{\partial x}{\partial \pi} = -\frac{1}{D}(w-x)(\theta-\pi)pU''(Z) - \frac{1}{D}pU''(Z)$$

Yukarıdaki denkleme göre terimler pozitif olduğundan ceza oranındaki bir artış her zaman beyan edilen gerçek geliri artırmaktadır. Son olarak:

$$(19) \quad \frac{\partial x}{\partial p} = \frac{1}{D}[-\theta U'(Y) + (\theta-\pi)U'(Z)]$$

Sonuç pozitif olduğundan tespit olasılığındaki bir artış, her zaman daha büyük bir gelirin beyan edilmesine yol açacaktır.

Modelde fiili gelirdeki ve vergi oranındaki değişikliklerin analizinde kesin sonuçlar vermemesine rağmen, modelin diğer iki parametresi için kesin sonuçlar elde edilmektedir. Bu alanda politika amaçları için ceza oranı ve tespit olasılığı ilgi çekicidir. İlki, vergi makamının üzerinde doğrudan kontrol uyguladığı bir parametreyken; ikincisi, vergi kaçakçılığını tespit etmek için harcanan kaynakların miktarı ve etkinliği aracılığıyla dolaylı olarak kontrol mekanizmasıdır. Model, bu iki politika aracının birbirinin yerine geçtiğini belirtmektedir. Beklenen vergi getirisi p kadar düşerken, vergi gelirindeki kayıp π kadar artışla telafi edilmektedir.

Özetle bu modelde, tamamen rasyonel, yalnızca kendi kendine ilgilenen, tamamen kendi kendini kontrol eden bir kişinin, riskli algılama ve ceza beklentisine karşı başarılı eksik beyanın faydalarını tartarak, gelir vergisi kaçırma kumarının beklenen faydasını en üst düzeye çıkaracağı varsayılmaktadır. Daha kesin olarak, bir bireyin sabit miktarda “gerçek” gelire sahip olduğu varsayılır ve vergi otoritelerine ne kadar beyan edip etmeyeceğini seçmesi gerekmektedir. Birey, beyan edilen her gelir üzerinden belirli bir vergi oranında vergi öderken, beyan edilmeyen gelir üzerinden vergi ödenmez. Bununla birlikte, birey sabit bir olasılıkla denetlenebilir; denetlenirse, o zaman tüm beyan edilmemiş gelir keşfedilir ve kişi vergi ödemek zorunda olduğu ancak ödemediği her vergi için bir ceza ödemek zorundadır. Bireyin eksik beyanı

durumunda elde edilen gelir, beyan edilmiş gelir üzerinden ödenen vergiden daha az vergiye, bildirilmemiş vergiler için daha az ceza, bir vergi beyannamesi hazırlama yükümlülüğünü azaltmaktadır. Eğer eksik beyan yapılmazsa, gelir, beyan olunan gelirden daha az uygunluk maliyeti üzerinden ödenen gelir vergisidir. Bireyin beklenen faydayı en üst düzeye çıkarmak için beyan ettiği geliri seçtiği varsayılarak fayda sadece gelire bağlıdır. Bu optimizasyon, bir iç çözüm için standart bir birinci dereceden koşul oluşturur ve fayda fonksiyonunun içbükeyliği göz önüne alındığında, ikinci derece koşul yerine getirilir. Karşılaştırmalı istatistik sonuçları kolayca elde edilir ve denetim oranı veya ceza oranı yükselirse beyan edilen gelir artar.

Yitzhaki, kaçırma cezasını, beyan edilmeyen gelir üzerinden değil uygulama ile daha uyumlu olan mükellefin vergiyi kaçırması durumunda ödenmemiş vergi miktarına uygulanan bir ceza olarak ifade ederek modeli geliştirmiştir (Yitzhaki, 1974). Bu durumda ikame etkisi söz konusu olmamakla birlikte mutlak risk sevmeme azaldığından vergi oranındaki artış kaçırılan vergi miktarını düşürürken beyan edilen geliri arttıracaktır.

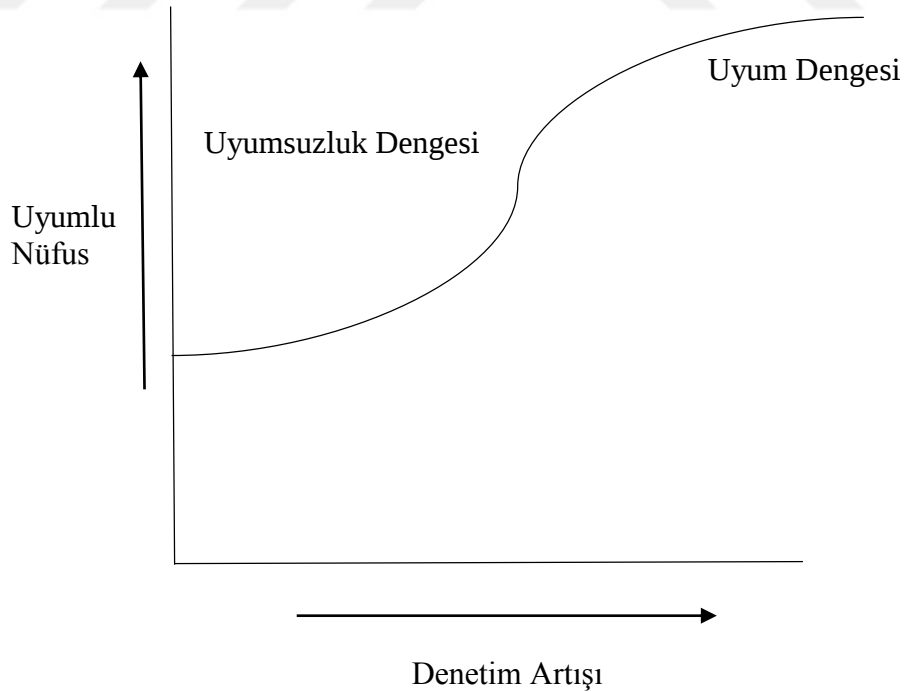
Allingham-Sandmo yaklaşımının ortaya koyduğu vergi mükelleflerinin rasyonel olduğu varsayımıyla vergi uyumunun ekonomik modelleri çeşitli eleştirilere maruz kalmıştır. Dean ve diğerlerinin ifade ettikleri gibi vergi mükelleflerinin tamamen fayda maksimize edici çalışmalarıyla rasyonel olmaya mahkûm edildikleri ve davranışlarını gözlemlemeyen vergilendirme çalışmaları gerçekçi vergi teorilerinin ve yararlı politika anlayışlarına hizmet etmektedir (Dean ve diğerleri, 1980). Allingham-Sandmo yaklaşımı vergi mükelleflerinin, vergi gelirleriyle finanse edilen devlet hizmetlerinde ve kamu mallarında paya sahip oldukları gerçeğini ihmal etmektedir. Vergi mükellefleri ödedikleri vergiler karşısında bazı kazanımlar elde ederler ve bu sonuçları rasyonel denklemlerinde dikkate almakla kalmazlar aynı zamanda adil bir değişimin olup olmadığını da değerlendirerek sosyal faktörlerin de etkili olabileceğini ifade ederler (Wenzel, 2003). Öte yandan teorik olarak cezalar ve denetlenme olasılığının vergi kaçırma üzerinde negatif bir etkisi olsa da ampirik çalışmalara göre bu durum geçersiz kılınmaktadır.

Andreoni, Feinstein, ve Brian (1998), Yitzhaki ve Slemrod (2000), Slemrod (2003), Torgler (2003), denetim ve para cezalarının vergi uyumu üzerindeki etkilerinin çok yüksek olmadığını belirtmiştir. Dubin vd. (1987), Dubin ve Wilde (1988),

Tauchen vd. (1993) ve Slemrod vd. (2001), sadece birkaç gelir grubu için denetim ve cezaların vergi kaçakçılığı üzerinde olumlu bir etki oluşturduğu sonucuna ulaşarak genel bir yargıya varamamıştır. Benzer olarak Spicer ve Lundstedt (1976), Friedland (1982), Weigel vd. (1987), Pommerehne ve Weck-Hannemann (1996) ve Varma ve Doob (1998) belirsiz kanıtlar sunmaktadır. Lubell ve Scholz (2001) vergi cezalarının artmasının vergi uyumunun sağlanmasında dışlayıcı bir etkisi olduğunu belirtmiştir.

Bu durum matematiksel olarak şu şekilde açıklanabilir: Aşağıdaki şekilde çeşitli denetim ve cezalardan oluşan caydırma politikalarının vergi uyumu üzerindeki etkisi gösterilmektedir. Başlangıçta herhangi denetim ve cezaların söz konusu olmadığı durumda toplumda vergi uyumu sağlanmaktadır. Caydırma politikaları arttıkça zorunlu vergi uyumu önce artar ve bu durum devam ettikçe mükellef devamlı denetim ve cezalardan hoşnut olmaz ve vergisini kaçırmaya başlar. Dolayısıyla denetim ve cezalar ile vergi uyumu arasında başlangıçta doğrusal bir ilişki bulunurken ilerleyen zamanlarda doğrusal bir ilişki söz konusu olmamaktadır (Lederman, 2003).

Şekil 2: Denetim ve Cezaların Vergi Uyumu Üzerindeki Etkisi



Kaynak: Lederman, 2003

Teorik olarak denetim ve cezaların vergi uyumu üzerinde pozitif etkisi söz konusu olsa da ampirik analizlerden anlaşılacağı üzere denetim ve cezaların vergi uyumu üzerindeki korelasyonu benzer şekilde gerçekleşmediğinden vergi uyumuna ilişkin davranışsal modellerin geliştirilmesine zemin hazırlanmıştır. Sosyolojik ve psikolojik belirleyiciler temelinde inşa edilen bu modellerde vergi mükellefleri artık bencil fayda maksimizatörleri değil normlar, inançlar, algılar, duygular, sosyal özellikler, yaş, cinsiyet, ırk, din vb. kültürel arka planlardan etkilenen kişiler olarak analiz edilmeye başlanmıştır.

1.2.2.3. Sosyal-Psikolojik Yaklaşım

Literatürde tutumsal model veya ahlaki duygular teorisi olarak da bilinen bu yaklaşıma göre bireylerin vergi ödemelerini belirleyen tek etken ve vergi uyumunu etkileyen tek faktör mükelleflerin vergi oranı ve cezalar sonucunda fayda-maliyet analizi yaparak bireysel faydalarını maksimize etmek değildir. Bireylerin vergi ödeme konusunda davranışlarını belirleyen etkenlerin başında ahlaki ve çeşitli bilişsel faktörleri de içinde barındıran psikolojik algılama gelmektedir (Aktan vd., 2006: 130). Beklenen fayda teorisinin aksiyomlarını değiştiren riskli veya belirsiz seçimler için modeller inşa eden davranışsal iktisat bireysel karar sürecine sosyal etkileşimi dahil ederek vergi uyumu konusunda diğer tüm faktörleri ele almaktadır. Dolayısıyla beklenen fayda ve sosyal etkileşim birbirini dışlamamalı ve her iki uygulamadaki unsurlar sıklıkla birleştirilmelidir. Bu nedenle sosyal psikolojik yaklaşım vergi uyumunun sağlanması konusunda sadece ekonomik değil bununla birlikte psikolojik ve sosyolojik yaklaşımlarının etkileşimi halinde multi-disipliner bir yaklaşımı ele almaktadır (Kitapçı, 2015, s. 47).

Vergi uyumunu açıklamaya yönelik sosyal psikolojik yaklaşımlar konusundaki öncü çalışmaları yapan Schmolders (1959) mükellefin vergi ödeme kararını tamamen ekonomik faktörlere dayandırmamış ve literatüre mali psikoloji kavramını kazandırmıştır. Mali psikoloji mali olayların ekonomik, siyasi ve hukuki yönlerinin incelenmesinden ziyade bu yönlerin psikolojik yaklaşımlarla incelenmesi gerektiğini savunmaktadır. Böylece vatandaşların mali sorunları daha anlaşılabilir ve kolay bir şekilde çözülecektir. Song ve Yarbrough (1978) çalışmaları ise vergi uyumu

davranışını modelleyen öncü çalışmalardan biridir. Vergi uyumu davranışını açıklayan bu modele göre mükelleflerin vergi ödevini kendi rızasıyla beyan etmesi ve bu beyanıyla birlikte üzerine düşen vergi miktarını ödemesini içeren gönüllü vergi uyumu üç ana faktör tarafından belirlenmektedir. Birincisi yasal çerçeveler, yasaların uygunluğu, uygulanma sürecinin etkinliği ve işlevselliği ile vatandaşların yasal yükümlülüklerini benimsemeleri ve anlamaları ile şekillenmektedir. İkincisi vatandaşların vergi ahlakına sahip olması, vatandaşların vergi yükümlüsü olarak devletle aralarındaki ilişkiyi belirleyen tutum ve davranış normları olarak ifade edilmektedir. Son olarak belirli bir zaman ve belirli bir yerde ortaya çıkan diğer durumsal faktörler, vatandaşın gelir düzeyi ve satın alma gücü, ekonomideki işsizlik oranı, enflasyon ve vergilendirmede etkinlik olarak sıralanmaktadır. Bu faktörler mükellef üzerinde acı, üzüntü vb. gibi olumsuz duygular oluşturduğunda mükellefin vergi uyumuna karşı içsel motivasyonunu dışlayabilir. Örneğin, belli bir vergisel yükümlülüğe kadar tam uyum gösteren bir mükellefin vergi oranlarının yükselmesiyle birlikte azalan satın alma gücü mükellefin içsel duygularını dışlamaktadır.

Baldry (1987) hile yapmanın ahlaki maliyetlerinin olduğunu ve ahlaki duyguların vergi kaçırma teorisine dahil edilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Spicer (1986) AS yaklaşımına ek olarak psikolojik unsurları da dahil ederek modele bireylerin dürüst davranmayı tercih etmesi durumunda psişik maliyetleri eklemiştir. Dolayısıyla mükellefin vergi kaçırma kararını verirken ekonomik faktörlerin yanı sıra sosyal-psikolojik faktörlere önem verdiğini belirtmektedir. Şöyle ki: $(1 - p)t\theta Y - pst\theta Y - c$ denkleminden hareketle t vergi oranı, θ vergilendirilebilir gelirin beyan edilmeyen oranı, Y gelir, s mükellefin vergi kaçırması durumunda uygulanan para cezası, p denetlenme olasılığı, c vergi kaçırmanın psişik maliyetlerini temsil etmektedir. Spicer'a göre bu denklemin 0'dan büyük olması durumunda mükellef vergi kaçırma kararı vermektedir (Spicer M. , 1986). Benzer olarak Akerlof ve Kranton "Economics and Identity" adlı makalelerinde bireyin fayda fonksiyonuna parasal unsurlarla birlikte kimlik, farklı sosyal kategoriler ve bu kategorilerle birlikte insanların nasıl davranması gerektiğini dahil etmiştir. Bu modele göre bireyler sadece ceza miktarı, denetlenme olasılığı, vergi oranları gibi parasal faktörlere önem vermez; vicdan, utanç duyma, saygı gibi içsel motivasyonlara da önem atfetmektedir (Akerlof ve Kranton, 2000).

Coricelli ve diğerkleri (2014), utandırma ritüellerinin vergi uyumu üzerindeki etkilerini deneysel olarak test etmişlerdir. Sonuç olarak, yazarlar utandırmayı güçlü ve aynı zamanda vergi makamları tarafından vergi kaçakçılığı ile mücadelede hassas bir araç olarak görmekteirler. Calvet ve Alm (2014), katılımcıların sempati seviyelerini ilk olarak belirledikten sonra, sempati etkisini bir vergi uyum oyununda deneysel olarak test etmişlerdir. Sempati ortamında, seviyeler vergiye uyma ile pozitif olarak ilişkilendirilmiştir. Brekke ve diğerkleri (2003), ahlaki motivasyonun ekonomik bir modelini oluşturarak tüketicilerin kendilerini sosyal sorumluluk sahibi bireyler olarak görmeyi tercih etmeleri durumunda kamu mallarına gönüllü katkılar bu tercih tarafından motive edilmektedir. Dolayısıyla sosyal sorumluluk duygusunun vergi uyumu analizlerine eklenmesi gerektiğini belirtmektedir. Dolayısıyla mükelleflerin vergisel yükümlölüklerini yerine getirirken hatalarının cezalandırılmasının yanı sıra bu yükümlölükleri tam ve zamanında yerine getirdiğinde de onları ödüllendirmek vergi uyumuna teşvik edebilmektedir. Öte yandan Gordon (1989), ampirik kanıtların, bazı vergi mükelleflerinin asla vergi kaçıramayacağını, vergi oranına bağılı olarak kaçırmanın arttığını, kaçırma kararlarının diğerk faktörlere bağılı olarak değişebileceğini ve bu bulguların vergi kaçırmayı bağımsız olarak yapılan bir ahlak dışı kumar olarak modelleyen mevcut teori ile kolayca açıklanamayacağını ifade etmiş ve sosyal normların mükelleflerin vergi kaçırma kararını etkileyen faktörler olarak analiz edilmesi gerektiğini belirtmiştir. Didinmez (2018), Türkiye’de vergi uyumunu standart ve davranışsal yaklaşım perspektifinden karşılaştırmalı olarak caydırıcılık modeli ve deneysel tekniklere ilişkin bileşenleri eşanlı olarak incelemiş ve vergi uyumunu sağlama konusunda sosyal psikolojik faktörlerin caydırıcılık temelli standart yaklaşımdan daha etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Vergi kaçırma modellerinin çoğu vergi mükelleflerinin bireysel faydalarını en üst düzeye çıkarmak için motive olduklarını varsaymaktadır. Vergi mükelleflerinin kendilerini sosyal grupların üyeleri olarak tanımlarken grupların ve diğerk grup üyelerinin çıkarları ve normları açısından hareket etme olasılığını dikkate almazlar. Fakat sosyal psikolojik araştırmalar, ilgili taraflar kendilerini bireylerden ziyade farklı grupların üyeleri olarak tanımladıklarında, sosyal ilişkiler daha fazla rekabet gücü ve daha az iş birliğine dayalı bir şekilde oluşmaktadır. Çünkü kişi sosyal gruplar içerisinde bir fikir birliğine ulaşmaktadır ve kendi gruplarının çıkarlarına göre hareket

etmektedir. Dolayısıyla vergi kaçakçılığı kişinin kendi iç grubunda haksızlık olarak algılanan bir vergi sistemine toplumsal bir protesto eyleminin olasılığı dikkate alınmalıdır.

Vergi uyumu konusunda sosyal psikolojik yaklaşım çerçevesinde yapılan araştırmalardan en önemlisi Grasmick ve Bursik'in 1990 yılında yapmış oldukları çalışmadır. Grasmick ve Bursik'e göre caydırıcı faktörler; devletin uyguladığı cezalar ve yasal yaptırımlar (legal sanctions), bireyin ait olduğu sosyal gruptaki normlara uygun bir şekilde davranmadığı zaman karşılaşılabileceği utanç duygusu ve saygınlık kaybını ifade eden sosyal etki (social stigma) ve suçluluk duygusu (guilt feelings) olarak üçe ayrılmıştır. Böylece, caydırıcı bir faktör olan yasal yaptırımlar ve cezalara ilave olarak klasik modele utanç, statü etkisi, suçluluk duygusu gibi sosyal ve psikolojik etkiler de katılarak 360 yetişkin insanda incelenerek utanç tehditleri ve yasal yaptırımlar, suçların her birini işleme eğilimini engellediği analiz ederek bu bulguların hukuka uygunluğu sağlama konusunda iç kontrolün önemini vurgulamaktadır. Benzer olarak Murpy'e (2004) göre, rasyonel beklentiler hipotezi, insanların vergiye uyup uymamaya karar verirken adalet gibi sosyal konular hakkında endişe duyma olasılığını göz ardı etmektedir. İnsanlar vergi kaçırdıklarında yakalanmaları durumunda sosyal itibarlarının sarsılmasından endişe duyabilirler. Bu nedenle sadece ekonomik hesaplamalar veya cezalandırma korkusunun yanı sıra tutumların ve ahlaki yükümlülüklerin uyumluluk davranışını açıklamada önemli olduğunu ve bu nedenle uyumsuzluğu yönetirken dikkate alınması gerektiğini ifade etmektedir.

Sonuç olarak Alm ve diğerlerinin (1995) ifade ettiği gibi yalnızca tespit veya cezaya dayalı bir vergi uyum stratejisi makul bir başlangıç noktası olabilir ancak uzun dönemde bu durum beklenildiği kadar etkili olmamaktadır. Çünkü vergi uyumunun açıklanması bireysel davranışları motive eden sayısız faktörlerin, psikologlar tarafından önerilen davranış teorilerini içerecek standart suç ekonomisi yaklaşımının çok ötesine geçen yaklaşımların ele alınması gerekmektedir. Klasik ekonomi teorisinin mükellefi tüm koşullarda rasyonel davrandığı ve sadece ekonomik faktörlerden etkilendiği varsayımıyla ele alan vergi modeli yerini beklenti teorisine dayanan ekonomik faktörlerle birlikte insan davranışlarını bütünüyle etkileyen faktörleri de ele almaktadır.

1.2.3. Vergi Uyumunu Etkileyen Faktörler

Küreselleşmenin etkisiyle yayılan kavramsal ilişkiler vergisel kavramlara da yansımıştır. Geçmişten günümüze Magna Carta ile başlayan ve çeşitli evrimler geçirerek kaotik bir hal alan vergi kavramıyla birlikte vergi uyumunu açıklamaya yönelik modellerde de görüldüğü gibi ekonomik bir olgu olmaktan ziyade ekonomi dışı konularla da açıklanabilir hale gelmiştir. Bu noktada literatürde gerek ekonomik gerekse ekonomi dışı birçok değişkenler ele alınarak anket ve laboratuvar simülasyon yöntemi ağırlıklı olarak ampirik çalışmalar yapılmıştır. Bu bölümde vergi uyumunu etkileyen faktörleri ekonomik ve mali faktörler, sosyal, kültürel ve demografik faktörler, idare kaynaklı durumlar ve kanundan kaynaklanan uyumsuzluklar olarak açıklayacağız.

1.2.3.1.Ekonomik ve Mali Faktörler

Vergi uyumunu etkileyen ekonomik ve mali faktörleri öncelikle mükellefin gelir durumu, elde ettiği gelirinin ne kadarını vergiye ayırdığını belirten vergi oranı, üzerine düşen vergisel yükümlülükleri karşısında uyumsuzluk davranışında bulunması durumunda denetlenme olasılığı ve yaptırımları, vergilerin kamu harcamasıyla ilişkisi, makroekonomik değişkenler ve ekonomideki kayıt dışılık miktarı olarak sıralayabiliriz.

1.2.3.1.1. Gelir Düzeyi

Gelir Vergisi Kanunu'na göre gelir, bir kişinin bir takvim yılı içerisinde elde ettiği kazanç ve iratların safi (net) tutarıdır. Safi tutar kişinin toplam kazancıyla bu kazanç ve iratları elde etmek için yaptığı giderler düşüldüğünde eline geçen net tutardır. Safi kazancın ekonomideki karşılığı mükellefin satın alma gücünü yansıtmaktadır. Ekonomide mükellefin gelir düzeyini etkileyen diğer değişkenler sabitken elde ettiği gelir ile çeşitli ihtiyaçlarını karşılayabilen tatmin noktasındaki her gelir devlet açısından vergilendirilebilir gelir; mükellef açısından ise ödenebilir vergi olarak kabul edilebilir. T.C. Anayasası' 73. Maddesinde göre herkes ödeme gücüne

göre vergi vermelidir hükmü bu ifademizi destekler niteliktedir. Fakat ekonomideki yüksek kayıt dışılığın yarattığı eşitsiz vergi yükleri, faiz oranları ve enflasyonun yüksekliği uygulamada durumun bu şekilde gerçekleşmesine olanak sağlamamaktadır. Bu durumda mükellefin gelir düzeyindeki değişimin vergi uyumunu arttığı ya da azalttığı hususunda doğrusal bir ilişki bulunmamaktadır. Öte yandan zengin vatandaşların mutlak riskten kaçınma düzeyi gelirle azaldığı için vergilerinden kaçınma olasılığı daha yüksek olsa da kaçırma şiddetinin gelirin artan veya azalan bir işlevi olup olmadığı açık değildir.

Gelir düzeyinin vergi uyumu üzerindeki negatif etkileri literatürde Slemrod (1985) tarafından ele alınmış, 1977 yılında ABD Hazine arşiv verilerinden hareketle yüksek gelirli olan vergi mükelleflerinde vergi uyumunun daha düşük olduğunu analiz etmiştir. Benzer olarak Pommerehne ve Weck-Hannemann (1989), İsviçre vergi mükelleflerine ilişkin arşiv verilerinden hareketle yüksek gelirliiler arasında daha düşük uyumluluk bulmuşlardır. Lang ve diğerleri (1997), 33.000 Batı Alman hanesi anket verilerini ulusal muhasebe verileri ile birleştirmiş ve daha zengin vatandaşların vergiden kaçınma ve kaçınmaya eğilimli olduklarını saptamıştır. Deneysel araştırmalar yapan Collins ve Plumlee (1991), daha yüksek gelire sahip katılımcılar arasında daha az uyum olduğunu bulmuşlardır. Vogel (1974), anket verilerinden hareketle ekonomik durumlarının iyileştiğini bildiren vergi mükelleflerinin, refahlarının kötüleştiğini bildiren mükellefe göre daha az uyumlu olduğunu tespit etmiştir.

Mükellefin gelir düzeyinin vergi uyumu üzerindeki pozitif etkisi literatürde Alm ve diğerleri (1992), vergi, ceza, denetim oranı ve devlet harcamalarındaki değişikliklere karşı bireysel tepkileri tahmin etmek için laboratuvar deneylerinden elde edilen verilerden hareketle beyan edilen geliri bağımlı değişken olarak kullandıkları deneysel çalışmada mükellefin gelir düzeyiyle beyan edilen gelir arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır. Christian'ın (1994) ABD'deki İç Gelir Servisi'nin (IRS) Vergi Mükelleflerine Uyum Ölçüm Programı (TCMP) verilerine göre ortalama olarak, yıllık geliri 100.000 \$ 'dan fazla olan vergi mükellefleri gelirin %96,6'sını beyan ederken gelir düzeyi 25.000 \$'ın altındaysa sadece %85,9'unu beyan etmektedir (Kirchler ve diğerleri, 2007: 5). Feinstein (1991) ise 1982 ve 1985 Vergi Mükellefi Uyum Ölçüm Programlarından alınan bireysel düzeydeki verilere dayanarak gelir vergisi

kaçakçılığının ekonometrik analizinde gelirin vergi uyumu üzerinde önemli bir etkisini bulamamıştır.

1.2.3.1.2. Vergi Oranı

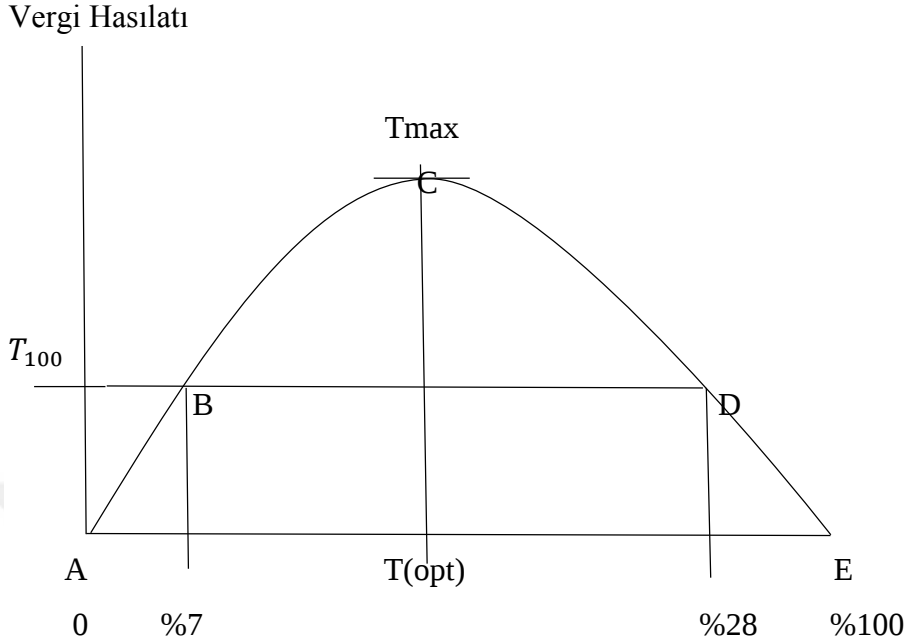
Vergi oranlarının vergi uyumu üzerinde genellikle pozitif bir ilişki olmasıyla birlikte yine farklı ampirik çalışmalara göre vergi oranlarının vergi uyumu üzerinde negatif, hatta ilişkisiz olduğu durumlar da mevcuttur. Dolayısıyla literatürde yazarlar konuyla ilgili hem fikir değildirler.

Vergi oranı ve uyum arasındaki negatif ilişki, 1969 yılında Vergi Mükellefi Uyum Ölçüm Programı (Taxpayer Compliance Measurement Program) ‘dan elde edilen verilerle Amerikan vergi mükelleflerinin verilerini analiz eden Clotfelter (1983) tarafından bulunmuştur. Yine Alman vergi mükellefleri için Lang vd. (1997) ve İsviçre vergi mükellefleri için Pommerehne ve Weck-Hannemann (1989) tarafından tutarlı bir şekilde yüksek marjinal vergi oranlarına daha düşük uyum bulunmuştur. Helhel ve Ahmed (2014) Yemen’de mükelleflerin vergi uyumu üzerindeki tutum ve düşüncelerinin iç ve dış faktörlerini dikkate alarak yaptıkları çalışmada yüksek vergi oranlarının düşük vergi uyumu konusunda önemli faktörlerden biri olduğuna dikkat çekmiştir. Bu, yüksek vergi oranının vergi mükellefi uyum düzeyini düşürdüğü anlamına gelmektedir. Benzer olarak Masud vd. (2014), Afrika’daki vergi oranı ile vergi uyumu arasında önemli bir negatif korelasyon olduğunu ve vergi oranının vergi uyumu üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır. Ahmed (2013), ikili lojistik regresyon analizi kullanarak Etiyopya’nın Jimma kasabasında vergi uyumluluğunun belirleyicilerini incelemiş ve sonuç olarak vergi oranının vergiye uyumun önemli bir belirleyicisi olduğunu ve vergi uyumuyla negatif bir ilişkisi olduğunu göstermiştir. Bu, ağır, haksız ve eşitsiz olarak algılanan bir vergi oranının, vergi mükelleflerini vergi kurallarına ve düzenlemelerine uyma konusunda caydırdığı anlamına gelmektedir. Alm vd. (1992) deneysel araştırmasında 25 dönemde katılımcılar gelir elde etmiş, vergi ödemiş ve rastgele denetlenmiş ve para cezasına çarptırılmıştır. Deney seansları sırasında vergi oranındaki bir değişiklik (%10, %30 ve %50) dahil olmak üzere vergi politikası değişiklikleri getirilmiştir. Sonuç olarak vergi oranı arttığında, katılımcıların uyumluluğunun azaldığı görülmüştür.

Öte yandan Feinstein (1991), Vergi Mükellefi Uyum Ölçüm Programı (Taxpayer Compliance Measurement Program)' dan gelen Amerikan vergi mükelleflerine ilişkin toplu verilerden hareketle ekonometrik bir analizde daha yüksek vergi oranlarına daha yüksek uyum bulmuştur. Alm ve diğerleri (1995), tarafından İspanya'da yapılan bir deneyde ise vergi oranı zaman içinde arttığında katılımcıların daha uyumlu olduklarını gözlemlemiştir. Annette ve Martin (2013) ve Waithira, (2016) çoklu regresyon modeli ile vergi oranının gelir vergisine uyum üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır. Baldry (1987), tarafından yapılan bir deneysel çalışmada ise marjinal vergi oranlarının bildirilen uyumluluk davranışı ile ilgili hiçbir etkisi bulunmamıştır.

Vergi oranının vergi uyumu üzerindeki etkisi şekilsel olarak Laffer eğrisiyle açıklanmaktadır. Laffer eğrisi, vergi oranları ile hükümetler tarafından toplanan vergi geliri miktarı arasındaki ilişkiyi göstermek için arz yönlü ekonomist Arthur Laffer tarafından geliştirilen bir teoridir. Eğri, Laffer' in bazen vergi oranlarını düşürmenin toplam vergi gelirini artırabileceği iddiasını göstermek için kullanılmaktadır. Laffer bu iddiasını iki temel varsayıma dayandırmaktadır. Birincisi, vergi oranlarının düşürülmesi halinde gelir düzeyi artmaktadır. Çünkü vergi indirimleri kişileri daha fazla teşvik etmektedir. İkincisi ise gelir düzeyindeki artışın vergi gelirleri üzerindeki olumlu etkisi, vergi oranlarındaki azalışın vergi geliri üzerindeki olumsuz etkisinden daha büyüktür. Şöyle ki düşük vergi oranlarıyla mükelleflerin ellerine geçen para miktarının artması tüketici talebinin karşılanması için daha fazla iş etkinliği yaratmaktadır. Böylece şirketler artan talebi karşılamak için daha fazla işçi alırlar. Ekonomik büyümedeki bu artış daha büyük bir vergi tabanı oluşturur ve devletin vergi indiriminden kaybettiği geliri telafi eder.

Şekil 3: Laffer Eğrisi ve Vergi Uyumu



Kaynak: Papp ve Takáts, 2008

Şekil 3'te görüldüğü gibi vergi oranı %0'ken vergi geliri yoktur. Vergi oranının %100 olduğu durumda da kimse çalışmak istemez veya vergi kaçırmanın en maksimum olduğu nokta olur ve devlet vergi geliri elde etmemektedir. C noktası vergi gelirlerinin maksimum olduğu noktadır. C noktasının solunda vergi oranlarını arttırdığımızda vergi geliri artmaktadır. C noktasının sağında ise vergi oranını azalttığımızda vergi gelirleri azalmaktadır. Vergi uyumu açısından baktığımızda C noktasında vergi uyumunun tamamen sağlandığı, solundaki mükellefin üzerine düşen her vergi oranı artışında mükellef vergi ödemeye hala razıdır. Sağındaki her vergi oranı artışında ise mükellef bu duruma katlanamaz, çalışmamaya ve vergiden kaçınma veya kaçırma davranışı göstermektedir.

Sonuç olarak vergi oranlarının vergi uyumu üzerindeki etkisi farklı çalışmalardan görüldüğü üzere doğrusal değildir. Çünkü ekonomideki vergi oranlarıyla uyumun sağlanmasından ziyade klasik teorinin aksine farklı unsurlarında dahil edilmesi gerektiğini daha önce vurgulamıştık. Örneğin, vergi oranının vergi uyumuna etkisi güven derecesine bağlı olabilir. Güven düşük olduğunda, yüksek vergi oranı, vergi mükelleflerinin haklı olarak kendilerine ait olan bir girişim olarak, vergi

mükelleflerine haksız muamele olarak görülebilir. Güven yüksek olduğunda, aynı vergi oranı topluma katkı olarak yorumlanır ve bu da yine her bireye kazanç sağlar (Kirchler ve diğerleri, 2008). Ayrıca vergi otoritesinin gücü de vergi oranlarının vergi uyumu üzerindeki etkisinde belirleyicidir. Vergi otoriteleri nispeten güçlü ise (en azından öngörülen vergilere göre) vergi mükelleflerinin çoğunluğu için uyum en iyi stratejidir. Vergi indirimini veya artışları, denetimlerin sağladığı gibi uyumu çok fazla değiştirmez. Benzer şekilde, vergi dairesi nispeten zayıfsa, hiçbir vergi oranı değişikliği uyumu tetiklemeyecektir. Bununla birlikte, orta düzey vergi otoritesi gücüyle vergi oranları çok önemli bir role sahip olabilir (Papp ve Takáts, 2008: 16).

1.2.3.1.3. Denetlenme Olasılığı Ve Cezai Yaptırımlar

Rasyonel ekonomik model, vergi mükelleflerinin, tespit ve ceza riskine karşı başarılı bir kaçırma kazancını tartarak uyum kararının sonucunu en üst düzeye çıkarmaya çalıştıklarını varsayar. Uyumsuzluğun beklenen değeri denetim olasılıklarına ve para cezalarına bağlıdır. Allingham ve Sandmo (1972) tespit olasılığındaki bir artış her zaman daha büyük bir gelirin beyan edilmesine yol açacaktır sonucuna varmıştır. Yapılan ampirik çalışmaların çoğu bu varsayımı destekler niteliktedir.

Pommerehne ve Weck-Hannemann (1996), 25 İsviçre kantonunu karşılaştırmış ve gözlemlenen dönemde daha fazla denetimin yapıldığı kantonlarda uyumun daha yüksek olduğunu bulmuşlardır. Ancak, yapılan çalışmada görülmektedir ki denetim olasılığı yüksek gelirli olanlar arasındaki uyumu daha fazla etkilemiştir. Slemrod ve diğerleri (2001) tarafından yapılan 1.724 Amerikan vergi mükellefi örneği ile yapılan bir saha deneyinde denetim olasılığı ve gelirinin ters bir etkileşimi bulunmuştur. Bu çalışmadaki deney grubuna posta yoluyla bir sonraki vergi dosyalarının denetleneceğine dair bir bildirimde bulunmuşlardır. Bunun sonucunda düşük ve orta gelirli olanlar vergi ödemelerini önceki yıllara göre artırırken, yüksek gelirli olanlar farklı tepki göstermiştir ve vergi yükümlülüğünün daha düşük olduğunu göstermiştir.

Vergi denetimlerinin etkinliği laboratuvar deneyleriyle de desteklenmektedir. Alm ve diğerleri (1995) denetim oranlarını %5, %30 ve %60 olarak karşılaştırmış ve vergi uyumunda doğrusal bir artış bulmuşlardır. Trivedi ve diğerleri (2003) tarafından

yapılan deneyde sıfır veya %25 olarak belirlenen denetim oranlarında uyumluluk ikinci durumda daha yüksek bulunmuştur. Sonuç olarak tek başına cezaya dayalı standart uygulama politikalarının, vergi mükelleflerini diğer vergi mükelleflerinin uyum düzeyi hakkında bilgilendirecek bir bilgi sistemi ile desteklenmesi gerektiğini belirtmişler, vergi mükellefleri arasında vergi sisteminin adalet kavramını pekiştirmek ve bir vergi mükellefinin ahlaki vicdanını güçlendiren ve ona hitap eden ve sosyal uyumu güçlendiren programlar geliştirilmesi gerektiğini ileri sürmüşlerdir. Gërkhani ve Schram (2006) Arnavutluk ve Hollanda'da farklı sosyal gruplar arasındaki yaptıkları deneylerde Arnavutluk'taki katılımcılar denetim oranlarından (%16,6 ve %50) etkilenmemiş, ancak Hollandalı katılımcılar denetim olasılığı düşük olduğunda daha fazla kaçmışlardır. Denetim olasılığı ile uyum arasındaki ilişkinin doğrusal olmadığı ile ilgili Spicer ve Thomas (1982), 54 üniversite öğrencileri ile yapılan bir deneyde denetim oranlarını değiştirmiş ve katılımcılarına denetim olasılığı hakkında somut (20'de 1, 20'de 5 ve 20'de 3) veya somut olmayan bilgiler (düşük, yüksek ve orta) verdiğinde somut yani kesin bilgi olduğunda ekonomik vergi kaçırma modellerine uyma olasılığının daha yüksek olduğu sonucuna varmıştır.

Denetim olasılıklarının yanı sıra uyumsuzluğun beklenen değerini belirleyen ikinci parametre, ceza tutarıdır. Yüksek cezalar, vergi kaçakçıları için kaçan vergileri daha tehlikeli hale getirir ve bu nedenle kaçmaktan cayarlar. Ampirik olarak para cezalarının caydırıcı etkisi her zaman desteklenememiştir. Çünkü gözlenen etkiler beklenenden daha zayıftır ve bazı çalışmalara göre cezaların artmasının istenmeyen etkilere sahip olabileceğini ve daha fazla vergi kaçınmasına neden olabileceğini göstermektedir.

Denetim olasılığı ve uygulanan cezalar birlikte ele alındığında Friedland ve diğerleri (1978) ve Park ve Hyun (2003), tarafından yapılan deneylerde vergi uyumu, denetim miktarından para cezalarıyla karşılaştırıldığında daha fazla etkilenmiştir. Buna karşılık, Friedland N. (1982) denetim oranlarının uyumu para cezalarından daha fazla etkilediğini analiz etmiştir. Vergi uyumu konusunda denetim ve cezai yaptırımlar gönüllük ilkesine aykırı olduğundan istenilen bir durum değildir. Fakat bazı mükelleflerin davranışlarının değiştirilmesinde etkili olmaktadır. Mükellefin denetlenme olasılığının farkında olması cezai yaptırımlar olmadıkça anlamlı

olmamakla birlikte mükelleflerin cezai yaptırımlara maruz kalabilmesi için de genel olarak denetimlere ihtiyaç vardır.

Öte yandan, Pommerehne ve Weck-Hannemann (1996), farklı İsviçre kantonlarındaki vergi uyumunu karşılaştırmada ceza oranının hiçbir etkisi olmadığını bulmuşlardır. Ali ve diğerleri (2001), 1980 ve 1995 yılları arasında ABD İç Gelir İdaresi'nden alınan verileri kullanarak Amerikan vergi mükelleflerinin uyumluluk davranışını analiz etmişlerdir. Bu dönemde ceza oranı, kaçınılan verginin %5' inden %30' una yükselmiştir. Genel olarak, para cezalarının artırılmasının uyum üzerinde hiçbir etkisi olmamıştır. Ancak bu durum mükellefin gelir düzeyine bağlı olarak da değişim göstermektedir. Düşük gelirliler uyumda herhangi bir değişiklik göstermezken, yüksek gelirliler beklediği gibi tepki göstermiş ve vergi ödemelerini artırmışlardır. Baldry (1987) ve Webley ve diğerleri (1991), tarafından yapılan deneylerde, para cezalarının yapay durumdan dolayı sahada olduğundan daha güçlü etkileri olması gerekse de vergi mükellefleri ceza tutarından etkilenmemiştir. Spicer & Lundstedt (1976), tarafından yapılan bir ankette, cezaların nesnel şiddeti yerine algılanan bir çalışma incelenmiştir. Vergi kaçakçılığı eğilimi, cezaların algılanan ciddiyeti ile ilişkili olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Sonuç olarak mükellefin üzerine düşen vergi karşısında uyumsuzluk davranışıyla karşılaşacağı denetim ve cezalar devlet gelirlerini bir nebze arttırabileceği gibi uzun dönemde vergi uyumunu arttırmak için kesin bir çözüm olmamaktadır. Çünkü bu tarz uygulamalarda baskı ve zorlama söz konusu olduğundan insanların kendi rızasıyla vergilerini düzenli ödemelerine yardımcı olmamaktadır. Öte yandan denetim ve cezalar devlet gelirlerini arttırsa bile vergi ödemeyi suç olarak algılamayan toplumlarda bu durum yine geçerliliğini yitirecektir. Örneğin, Song ve Yarbroug (1978) tarafından yapılan bir çalışmada Amerika'da vergi sahtekarlığı suçunun %4,6 ile ciddi suçlar arasında yer almadığı aynı zamanda diğer suçlarla karşılaştırıldığında vergi kaçakçılığı suçunun (%7,0) bisiklet hırsızlığı suçundan (%4,4) biraz daha ciddi bir suç olarak algılandığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca vergi suçu ile ilgili yapılan anket çalışmasında katılımcılar vergi suçlarını işleyen kişileri kurnaz bir iş adamıyla eş değer tutarken, çok az kısmı dolandırıcı olarak değerlendirmiştir. Vergisel yükümlülüklerini yerine getirmemenin sonucunun suç olarak algılanmadığı bir toplumda vergi uyumunu sağlanabilmesinin yolu denetim ve cezalarla değil devlete,

vergi sistemine güveni arttırarak ve toplanılan vergileri etkin kamu harcamalarıyla taçlandırarak mümkün olmaktadır.

1.2.3.1.4. Vergilerin Kamu Harcamalarıyla İlişkisi

Bir ülkede mali sistemi oluşturan iki önemli araç olarak vergiler ve kamu harcamalarının mali sistemin başarısı açısından birbirleriyle uyumlu olmasıyla birlikte kamu harcamalarının büyük bir kısmı vergilerle finanse edilmesinden dolayı vatandaşlar tarafından bu ilişkinin algılanma şekli önemlidir. Literatürde mali bağlantı (fiscal connection) olarak bilinen bu ilişki bir ülkede mükellefin vatandaş olarak devletinden aldığı kamusal mal ve hizmetlere karşı vergi vermenin gereğini hissetmelerine yol açmaktadır (Demir, 2009). Bu durum vergi uyumu açısından önemlidir. Çünkü mükellefin ödediği vergi kanunen karşılıksız olmasına rağmen mükellefin beklediği bu verginin kamusal mal ve hizmetler bakımından israfa yol açmadan etkin, verimli bir şekilde aktarıldığını ve ödediği vergi ile elde ettiği faydanın kaliteli bir refah artışı olarak karşılık bulduğunu bilmesi durumunda üzerine düşen vergisel yükümlülüklerine karşı daha fazla uyum sağlayacaktır. Fakat tam kamusal mal ve hizmetlerin faydalarından yoksun bırakılmaması ilkesinin bir sonucu olan tüketicilerin gerçek tercihlerinin bilinmemesinden kaynaklanan bilgi ve enformasyon yetersizliğinden kaynaklanan düşük şeffaflık mükelleflerin vergi ile fayda arasında orantı kuramamasından kaynaklı güven problemine yol açacaktır. Dolayısıyla mükelleflerin ödedikleri vergilerine karşılık sağlanan kamusal mal ve hizmetlerin türlerinin ve miktarlarının tespit edilmesi mükellefi hem kendi iç dünyasında hem de kamusal mal ve hizmet tatmini açısından vergi uyumunun artmasında etkili olacaktır.

Bireyler, kendi kazanımlarını en üst düzeye çıkarmak için çabalayan rasyonel, sonuç odaklı ve bencil kişilerdir. Vergi gelirleriyle finanse edilen kamu malları ise hem bireye hem topluma fayda sağlamaktadır. Mükellefler genellikle katkılarının toplum refahı için kullanıldığını ve vergilerin verimli bir şekilde harcandığından şüphelenmekle birlikte bazı kişilerin vergilerini ödemediğinden de şüphelenebilirler. Bu durumda vergiler bireysel kazancın kolektif faydaya aykırı olduğu bir sosyal katkı ikilemi (social contribution dilemma) doğurmaktadır. Bu bireysel çıkarların toplumun amaçlarına karşı olduğu bir durumdur. Bununla birlikte bireylerin kolektif olarak

bencilce hareket edip fayda sağlamaları durumunda kamu mallarının finansmanına katkı sağlanamadığından devlet zarar görmektedir (Alm ve diğerleri, 2012).

Mükelleflerin ödedikleri vergilerle kamusal mal ve hizmetlerin faydasındaki orantısızlık bireylerin kamusal mal ve hizmetlerden yararlanma ölçütü göz önünde bulundurulmadan vergilerin ödeme gücüne göre toplanılmasından kaynaklanmaktadır. Bu durumda mali rant ve mali sömürü kavramları karşımıza çıkmaktadır. Kamusal mal ve hizmetler karşısında mükellefe düşen vergi kamusal mal ve hizmetlerden sağladığı faydadan az veya çok olabilir. Mükellef ödediği vergiden daha fazla kamusal mal ve hizmet faydası elde ediyorsa bu durum mali rant olarak adlandırılmaktadır. Ters bir durumda yani mükellefin ödediği vergiden daha az kamusal mal ve hizmet faydası elde etmesiyle uğrayacağı zarar mali sömürü olarak adlandırılmaktadır. Mükelleflerin ödemiş oldukları vergi karşısında daha az kamusal mal ve hizmet elde ettiklerini düşünmeleri, onları bu zararı ortadan kaldırmak veya en minimum duruma indirmek için vergi uyumsuzluğu yollarını aramaya teşvik edecektir (Aktan ve diğerleri, 2006: 144-145). Bu yönüyle de vergi gelirleriyle kamu harcamaları verilerinin şeffaflığı ekonomideki vergi uyumunu arttırabilir.

1.2.3.1.5. Makro Ekonomik Değişkenler

Ekonomideki konjonktürel durum göz önünde bulundurulduğunda ekonominin gelişmişlik düzeyi, ekonominin kırılgan olması, milli geliri, kişi başına düşen geliri ve bu gelirin dağılımı, yoksulluk, işsizlik olgusu, kamu hizmetlerinin etkinliği, mali dengenin sağlanması vergi uyumunu etkileyen ekonomik değişkenlerdir. Ancak milli gelir ve enflasyon parametreleri vergi uyumu konusunda daha belirleyicidir (Bedir ve diğerleri, 2016: 53).

Enflasyon ekonomideki fiyatlar genel düzeyindeki sürekli ve önemli artıştır. Ekonomide mükellefin satın alma gücüne doğrudan etkide bulunan enflasyon olgusunun vergi uyumuna etkisi enflasyonist bir ortamda faiz oranlarındaki artış mükellefin gelirinin nominal değerini yükseltirken reel değerini azaltacağından artan nominal geliriyle bir üst vergi dilimine çıkan mükellefin paranın reel değerinden satın alma gücü düşerken vergi yükünde artış meydana gelmesi vergisel yükümlülüklerini katlanılamaz hale getirmektedir. Öte yandan artan faiz oranları firmaların üretim

maliyetlerini arttırdığından firma bu maliyetleri finanse edebilmek için ya malın fiyatını arttırır ya da vergiden kaçırma yoluna gider. Malın fiyatını arttırdığında da iç piyasada rekabet avantajını kaybedeceğinden vergiden kaçınmanın veya kaçırmanın yollarını aramaktadır. Ayrıca enflasyon sonucu mükellefteki satın alma gücünün kaybı literatürde enflasyon vergisi adı verilen bir vergi etkisi de ortaya çıkarmaktadır. Devlet açısından baktığımızda verginin doğuşu ile tahsilatının farklı olmasıyla vergi gelirlerinin reel değerini düşüren enflasyon gelir kaybına yol açmaktadır. Fishlow ve Friedman (1994), Arjantin, Brezilya ve Şili’den alınan arşiv verilerinden hareketle bir zamanlar arası tüketim modeli kullanarak, mevcut gelir düştüğünde ve enflasyon yükseldiğinde vergi uyumunun düştüğünü gözlemlemişlerdir.

1.2.3.1.6. Kayıt dışı Ekonomi

Ekonomik yapıların farklılık göstermesinden dolayı yer altı ekonomisi, illegal ekonomi, kara ekonomi, resmi olmayan ekonomi, gizli ekonomi, marjinal ekonomi, kayıp ekonomi, karaborsa ekonomisi, gözlenemeyen ekonomi, nakit ekonomisi, paralel ekonomi, enformel ekonomi, vergi dışı ekonomi gibi birçok terimlerle adlandırılan kayıt dışı ekonomi, bir ülkede üretilen toplam mal ve hizmetin gayri safi yurt içi hasıla hesaplarında yer almayan kısmı olarak tanımlanmaktadır. Terminolojide bu şekildeki farklı adlandırmaların yanı sıra tanımlarda da belirli farklılıklar meydana gelmektedir. Örneğin, OECD’ ye göre kayıt dışı ekonomi, ekonomik menfaat sağlamak için yasal çerçevede üretilen ancak devlet otoritelerinden gelir vergisi, katma değer vergisi ve diğer vergilerle birlikte aynı zamanda sosyal güvenlik katkılarını ödememek, iş sağlığı, iş güvenliği ve asgari ücret gibi yasal standartlara uymamak ve idari prosedürlere bağlı kalmamak için kamu otoritelerinden gizlenen faaliyetlerden oluşmaktadır (OECD, 2002). Yer altı ekonomisi ise kamu düzenini korumak için getirilen yasalara ve yönetmeliklere aykırı olarak gerçekleştirilen ve belgeye bağlanması adetten olmayan ekonomik faaliyetler olarak adlandırılmaktadır (Aktan ve diğerleri, 2006: 191-192).

Ekonomideki kayıt dışılık yasal ekonomik faaliyetler sonucu oluşan fakat beyan dışı veya eksik beyan edilen gelir olarak ve uyuşturucu, kaçakçılık gibi yasal olmayan ekonomik faaliyetlerden kaynaklı gelirlerden oluşmaktadır. Bu durum devlet

açısından bir vergi kaybı olduğu gibi mükellefler arasında da eşitsiz bir vergi yükü yaratmaktadır. Bununla birlikte mükelleflerin kanunların uygulanması açısından vergilendirme konusunda yaşadığı olumsuz sonuçlar da kayıt dışılığın artmasına sebep olmaktadır. Örneğin aynı sektörde faaliyet gösteren iki firma düşünelim. Firmalardan biri düzenli olarak faturaları kesip vergileri öderken diğeri işlemlerini elden gerçekleştirip kayıtsız bir şekilde yapmaktadır. İkinci firmanın doğal olarak vergisel bir kaybı bulunmamaktadır. Bu durumda ikinci firma sektörde rasyonel olarak rekabet avantajını elde ederken birinci firma eşitsiz vergi yükünden kaynaklanan vergi uyumundan uzaklaşma davranışında bulunabilmektedir. İlerleyen zamanda birinci firma da ikinci firmayı taklit edip satışlarını kayıtsız gerçekleştirmeye başlar ve bu zamanla tüm sektöre yayılır. Ekonomide yaşanan bu kayıt dışılık sarmalı birinci firma için önceden vergi bilincinin oluşturulup içselleştirilmemesi durumunda bu şekilde devam edecektir. Gerçek kişiler için de aynı durum söz konusudur. Gelirlerini düzenli beyan etmeyen mükellefler beyan edenlere göre ek satın alma gücü yaratarak eşitsiz vergi yüküne sebep olmaktadır. Öte yandan ekonomide yaşanan bu olumsuzluklarla birlikte devletin bu olumsuzluğu telafi edebilmesi için yani kamu harcamalarını finanse edebilmesi için mükelleflerin geliri üzerinden toplayamadığı vergiyi harcamalar üzerinden toplama yoluna gitmektedir.

1.2.3.2. Sosyal Ve Demografik Faktörler

Vergi uyumunu etkileyen sosyal ve demografik faktörler cinsiyet, medeni durum, yaş eğitim düzeyi, dini inançlar, mükellefin sahip olduğu meslek ve ırksal özellikler olarak sıralanmaktadır. Bu faktörler vergi uyumunu tam olarak etkilememekle birlikte daha çok o bölgeye bağlı mükellef profilleri açısından politika yapıcılarına yol göstermektedir.

1.2.3.2.1. Cinsiyet Ve Medeni Durum

Mükelleflerin vergisel yükümlülükleri karşısında yapılan çalışmalarda kadınların vicdani duygularının daha baskın olmasından dolayı vergi uyumlarının daha yüksek olduğu göstermektedir. Ancak günümüzde kadının çalışma hayatına

katılmasıyla erkeklerle aynı koşulları taşıması vergisel yükümlülüklerine karşı tutum ve davranışları farklılık göstermektedir. Dolayısıyla cinsiyetin vergi uyumu üzerindeki etkisi konusunda bir fikir birliğine ulaşılamamıştır (Bedir ve diğerleri, 2016: 39). Widiando (2015), 2.383 vergi mükellefinin verilerini kullanarak yaptığı çalışmada cinsiyet değişkeninin istatistiksel olarak negatif anlamalı marjinal etkilere sahip olduğunu belirtmiştir. Buna göre kadın vergi mükelleflerinin, erkek vergi mükelleflerine göre vergi yasalarına uyma olasılığı daha yüksektir. Bu bulgu, Engida ve Abera (2014), Etiyopya'nın Mekelle şehrinde 102 kişiyle yapılan anketin sonuçlarından hareketle kadın vergi mükelleflerinin çalışma alanındaki erkeklere kıyasla daha uyumlu olduğu bulgularıyla uyumludur. Ancak, Aronmwan ve diğerleri (2015) ve Adimassu ve Jerene (2016), yaptıkları anket çalışmalarında, vergi mükelleflerinin cinsiyetinin vergi mükelleflerinin uyumluluk düzeyi üzerinde olumlu ancak önemli bir etkisi olmadığını ifade etmiştir.

Evli kişilerin daha fazla sosyal ağlar ile kısıtlanmaları, sosyal baskıyı daha fazla hissetmeleri ve sorumluluk duygularının daha fazla olmasıyla vergi uyumunun bekarlara göre daha yüksek olduğu sonucuna varılabilir. Bekarların ise risk alabilme, hayattan beklentilerinin henüz gerçekleşmemiş olması ve yeterli gelir düzeyine sahip olmaması gibi faktörler göz önünde bulundurulduğunda evlilere göre daha fazla vergi kaçırma eğiliminde oldukları sonucuna ulaşılmaktadır. Bireyin boşanması durumunda ise boşanmanın etkisiyle olumsuz bir düşünce yapısına sahip olmaları, mali olaylara kayıtsız kalmaları ile olumsuz bir zihin ve duygu durumuna geçmesiyle vergi uyumunun azaldığı görülmüştür (Kitapçı, 2015, s. 253).

1.2.3.2.2. Yaş

Mükellefin yaş düzeyinin vergi uyumu üzerindeki etkisi konusunda pozitif ve negatif yönlü ilişkiler bulunmaktadır. Bazı yazarlara göre genç mükelleflerin tüketim eğilimlerinin yüksek olması, risk alma konusunda daha cesur olmaları, gelir düzeylerinin yeterli seviyede olmaması ve belirli bir yaşam standartlarına ulaşma arzusu vergi uyumuna karşı direnç oluşturabilmektedir. Yaşlı mükelleflerin ise belirli bir yaşam seviyelerine sahip olmakla birlikte kamu hizmetlerinden daha çok yararlanmak istemektedirler (Bedir ve diğerleri, 2016: 39). Yaşlı bireylerin daha fazla

sosyal sermayeye sahip olması (sosyal normları takip etmeye veya içselleştirmeye daha istekli), daha fazla risk altında olması ve / veya daha fazla vergi bilgisine sahip olması gibi çeşitli faktörlerden dolayı vergisel yükümlülükleri konusunda bu mükellefler daha uyumlu olabilmektedir (Kornhauser, 2007, s. 154).

Öte yandan ABD’ de yapılan bir araştırmada genç yaştaki insanların kamu hizmetlerinin arttırılmasını daha çok istediklerini 55 yaş ve üzeri insanların ise mali konularda daha tutucu olmasından dolayı vergilerin ve harcamaların kısılması gerektiğini göstermiştir (User, 1992, s. 42). Benzer şekilde Engida ve Abera (2014) yaptıkları araştırmada, yaşlı vergi mükelleflerinin daha az uyumlu olduklarını ima eden olumsuz bir ilişki bulmuşlardır. Widiyanto (2015), yaşın vergi uyumunu açıklamada istatistiksel olarak anlamlı olumsuz etkisi olduğunu göstermektedir. Buna göre yaşlı vergi mükelleflerinin genç vergi mükelleflerine göre uyma ihtimali daha düşük olmaktadır. Bununla birlikte, Adimassu ve Jerene (2016) çalışmasında, vergi mükelleflerinin yaşının vergi mükelleflerinin uyumluluk düzeyi üzerinde olumlu ancak önemli bir etkisi olmadığını ifade etmiştir.

1.2.3.2.3. Eğitim Düzeyi

Eğitim düzeyi mükellefin vergisel yükümlülüklerini anlamasında ve vergi uygulamalarının gerçekleştirilmesi açısından önem arz etmektedir. Mükellefe genç yaştan itibaren verilecek doğru eğitimler onların vergisel konularda yönlendirilmelerine olanak sağlamaktadır. Öte yandan eğitim düzeyi yüksek olan mükellefler yasaları daha kolay anlarlar ve sık sık yapılan değişikliklere adapte olabilirler. Orviska ve Hudson’un (2003) İngiltere’de 860 denekle yaptığı çalışmada, eğitim düzeyinin artmasıyla vergi bilincinin ve vergiye olan uyumun olumlu yönde arttığı görülmüştür.

Bir vergi mükellefinin uyum kararında eğitimin rolü hakkında literatürde çelişkili sonuçlar bulunmaktadır. Lewis’in (1982) araştırması, genel mali cehaletin vergi kaçakçılığına katkıda bulunabileceğini öne sürerken, Chang’ın (1984) bulguları, vergi yasaları hakkında daha fazla bilgiye sahip olan kişilerin kaçmaya eğilimli olduğunu göstermiştir. Jackson ve Milliron (1986) ise eğitim türünün önemli olabileceğini belirtmiştir. Genel mali konulardaki eğitim uyum konusunda yardımcı

olabilirken, kaçırma fırsatları hakkında daha fazla bilgi edinilmesi uyumu engelleyebilir (aktaran Sawyer, 2001: 146). Dolayısıyla eğitim vergi uyumunu öğrenilen bilginin kullanılma şekline göre olumlu veya olumsuz etkileyebilmektedir. Örnek olarak bir mükellef vergi kanunlarını öğrenip içselleştirdiğinde beyannamelerini zamanında verip vergisini ödeyebilir ancak bu bilgilerle birlikte bireysel çıkarlardan ötürü kaçınmanın da yollarını arayabilir. Bu durumda her ne kadar mükellef vergisel yükümlülükleri konusunda bilgi sahibi olsa da vergi ahlakına sahip olmadıkça bu bilgiyi çıkarları doğrultusunda olumsuz bir şekilde kullanabilmektedir.

1.2.3.2.4. Mükellefin Mesleği

Mükellefin vergisel yükümlülüklerine karşı göstereceği uyum sahip olduğu meslek gruplarına göre farklılık göstermektedir. Mükellefin ait olduğu meslek grubunda kaçakçılık yaygınsa, mükellef vergiye uyum sağlasa bile zamanla ait olduğu gruba benzerlik göstererek vergi kaçırmaya başlayacaktır. Öte yandan vergi uyumu ile meslek grupları arasında ücret ve maaş gelirleri ile pozitif, serbest meslek gelirleri ile negatif yönlü bir ilişki bulunduğu gibi part-time çalışanlar ve herhangi bir işle uğraşmayan bireyler tam zamanlı çalışan bireylere göre daha düşük vergi uyumuna sahiptir. Yani ücretli çalışanlar vergiye daha fazla uyum gösterirken kendi işiyle uğraşan kişilerin vergi uyumu ücretliler kadar yüksek olmamaktadır (Scholz, 1993). Fakat ücretlilerin maaşları kaynakta kesinti yöntemiyle beyana dayanmaksızın otomatik olarak kesildiğinden gönüllü vergi uyumundan söz etmek mümkün olmayabilir.

Öte yandan 2006 yılında Torgler ve Schneider tarafından yapılan çalışmada, bazı meslek gruplarının çalışanlarının dürüst ve verimli bir şekilde iş yapmalarını sağlayan etik kodlarının yüksek olması (doktorlar, avukatlar) bu meslekle uğraşan mükelleflerin de vergi uyumunun yüksek olacağını öne sürmektedir. Fakat Türkiye'deki vergi uyumu literatürü incelendiğinde mükellefin mesleği ile vergisel yükümlülüklerine karşı göstereceği tutum arasındaki ilişkiye yeterince değinilmediği görülmektedir (Tuay ve Güvenç, 2007: 22).

1.2.3.2.5. Dini İnançlar

Din, sistematik bir şekilde hareket etmenin ahlaki bir taahhüdü olarak görülmektedir. Sen' e göre bu taahhüt kişisel tercih ve kişisel refah arasında sıkıştırılmıştır. Din, kabul edilen kurallar doğrultusunda hareket etmek için belirli bir düzeyde yaptırım sağlar ve “doğaüstü bir polis” gibi davranır (Sen, 1977). Benzer bir şekilde Oxford Sözlüğü (2020), dini bir insanüstü kontrol gücünün bir inanç ve ibadet veya insanın tanınması sistemi, dindarlık ise dini olmanın kalitesi olarak tanımlanmaktadır. Johnson ve diğerleri dini bağlılığı veya dindarlığı “bireyin, öğrendiği dine ve öğretilerine ne kadar bağlı olduğunu, bireysel tutum ve davranışlarının bu taahhüdü yansıtmaya ölçütü olarak tanımlamıştır.” Bir başka ifadeyle dini bağlılık, bir kişinin dini değerlerine, inançlarına ve uygulamalarına bağlı kalma ve günlük yaşamda kullanma derecesi olarak tanımlanmaktadır. Dinin köklerinin fazla olması, bireysel yaşamdaki etkilerinin ağırlığı çeşitli olması ve rasyonel yorum biçimlerinin sonsuz olmasından dolayı tekdüze bir din tanımı yapmak mümkün değildir (Johnson ve diğerleri, 2001).

Belirli dini inançlar ve uygulamalar biçimindeki din, bireyin ödül kazanma veya kendini cezalandırmayı önlemede temel isteklerinin ötesine geçen motivasyonunu ve kişiliğini tanımlamaya yardımcı olmaktadır. İnsanların herhangi bir gelişmiş veya gelişmekte olan ülkede yasal vergi yükümlülüklerini tam olarak ne ölçüde karşıladıklarını belirlemede Tanrı'ya veya diğer manevi inançları vergi ödeme konusunda bir inanç olarak görülebilir. Bu, Margolis'in dini inancın herhangi bir dinde iyi ve kötü davranışı ayırt etmek ve arasında seçim yapmak için ahlaki kısıtlamalar sağlayabileceği iddiasıyla ilgilidir (Margolis, 1997). Vergi literatürünün büyük kısmı bireylerin vergi uyumuna yönelik ahlaki değerlerinin rolünü araştırdığı için bu kavram önemlidir. Dindar insanların elbette yüksek ahlaki değerlere sahip olmaları beklenirken, ateistler de benzer yüksek değerlere sahip olabilirler. Aslında dinsiz fakat diğer insanlara, hayvanlara ve çevreye saygıya dayalı ahlaki bir inanç vardır. Dolayısıyla dini inançları yüksek olan bireylerin ödev ahlakı yüksektir gibi kesin bir yargıya ulaşmak mümkün değildir. Fakat birey ahlaki inançlar ve dini inançlar gibi içsel unsurlarla vergiye uyup uymamaya karar vermektedir. Stalans ve diğerleri bu yargıyı normalde birçok vergi mükellefinin karar verme sürecinde iç değerlerini

kullandığını belirterek desteklemektedir (Stalans ve diğerleri, 1989). Welch ve diğerleri (1991) Katolik cemaatçilerden toplanan verilerden hareketle vergi kaçakçılığının bireyin dindarlığı ile negatif ilişkili olduğu göstermiştir. Benzer şekilde, resmi olmayan yaptırımların etkisinin, sosyal olarak bütünleşmiş bir kilise topluluğunda vergi kaçırma gibi belirli sapma türlerini azaltmada etkili olduğu bulunmuştur. Grasmick ve diğerleri (1991) sadece kiliseye katılımın vergi aldatmasındaki etkilerini araştırmakla kalmamış, aynı zamanda dini önemi bir endeks olarak almış ve bağlılığı ölçmüştür. Dini ilişkisi olmayanların hile yapmaya daha meyilli olduğunu bulmuşlardır. Öte yandan McKerchar ve diğerleri (2012), bireylerin kişisel bütünlüğünün, kendi vergi inançlarına göre vergi uyumluluk tutumları üzerinde daha güçlü bir etkiye sahip olduğunu ileri sürülmektedir (aktaran Mohdali ve Pope, 2014). Her ne kadar sonuçsuz olsa da genel literatür, dindarlığın yetkililerin gönüllü vergi uyumunu teşvik etme hedeflerine ulaşmalarında önemli bir rol oynayabileceğini göstermektedir.

Din ve inanç mükellefin vergisel ödevlerini yerine getirme konusunda önemlidir. Çünkü klasik ekonominin temel varsayımı olarak birey, sadece kendi çıkarlarını düşünen bencil bir homo economicus değil aynı zamanda başkalarına da yardım etmeyi arzulayan, dinin emirlerini yerine getirmeyi kendine görev bilen bir homo religious' dur (Aktan ve diğerleri, 2006: 132).

1.2.3.3. Psikolojik Faktörler

Vergi uyumunu etkileyen ekonomik faktörler incelenirken mükellefin yalnızca parasal olarak vergi uyum davranış gösterip göstermediğini test eden araştırmacılar 1960'lı yıllardan sonra psikolojik faktörleri de Alman maliyeci Günter Schmolders' in öncülüğünde Köln Vergi Psikoloji Okulu tarafından araştırılmaya başlanmıştır. Bu bölümünde vergi uyumunu etkileyen psikolojik faktörleri öncelikle vergide ve vergilendirmede adalet, devlete olan güven, mükelleflerin diğer mükelleflere olan bakış açısı ve tutumlar olarak inceleyeceğiz.

1.2.3.3.1. Vergi Adaleti Algısı

Adalet, insan ilişkilerini düzenleyen toplumsal kuralların içerisinde en ideal değer ölçüsüdür (Tuncay, 2018). İnsanoğlunun doğası gereği farklı olması nedeniyle bu farklılıklardan kaynaklı bir kişi diğer kişiyle aynı muameleye maruz kalsa da farklı tepkilerle karşılaşılabilir. Bu nedenle adaletli olmanın tek yolu onlara farklı davranmaktır (Conway, 2009). Adalet algıları genellikle ya küresel tedbirler yoluyla işler hale getirilir ya da seçilen hususlar örneğin kişinin görelî vergi yükü gibi genel kavramların temsili göstergeleri olarak ele alınmaktadır. Sosyal psikolojide adalet kavramı üç gruba ayrılmaktadır.

Dağıtım adaleti, bir algılayıcının belirli bir hedefin veya ilgili tüm sosyal birimlerin hak ettikleri şeyi (proaktif) alabilmesi için belirli bir kaynak havuzunun nasıl dağıtılacağı konusundaki görüş olarak ifade edilmektedir. Ayrıca bir hedefin mi yoksa tüm sosyal birimlerin hak ettikleri şeyi (reaktif) alıp almadığına dair karar sonrası algıyı ifade etmektedir. Yetkilerin bu adaleti yerine getirmediği algılanırsa sorumluluk ve suçlama niteliklerini içermektedir (Wenzel, 2003). Vergileme dağıtım adaleti kavramı ödeme gücü ilkesi dikkate alınarak yatay ve dikey adaletin veya eşitliğin tesis edilmesine yönelik kullanılmaktadır. Yatay adalet(eşitlik) aynı ödeme gücüne sahip olan mükelleflerin aynı vergiyi ödemesi, dikey adalet(eşitlik) ise farklı ödeme gücüne sahip olan mükelleflerin farklı oranda vergilendirilmesi olarak ifade edilmektedir (Aktan ve diğerleri, 2006: 142). Dağıtım adaleti ile ilgili olarak birey, grup ve toplumsal düzeyde karşılaştırmalar yapılır. Bireysel düzeyde, vergi mükellefleri sonuçların adaleti konusunda endişe duymakta ve esaslarına, çabalarına ve ihtiyaçlarına göre muamele görmek istemektedirler. Bir bireyin vergi yükü, benzer diğer bireylerin yükünden daha ağırsa, vergiye uyumun azalması muhtemeldir. Grup düzeyinde, vergi mükellefleri grubun sonuçlarının adil olması konusunda endişe duymakta ve gruplarının diğer (gelir) gruplara göre adil muamele görmesini istemektedir. Belirli bir grup vergi yükünü başka bir grubunkinden daha ağır olarak algılsa, bu grupta vergi uyumsuzluğu artacaktır. Toplumsal düzeyde, vergi mükellefleri, tüm ulusun sonuçlarının adaleti konusunda endişeliyse ve vergi sistemi haksız olarak algılanırsa, vergi uyumsuzluğu artacaktır, ancak adil olarak tecrübe

edilen bir sistem güveni artırabilir ve dolayısıyla gönüllü uyumu artırabilir (Wenzel, 2003).

Prosedürel adalet daha çok birey ve otorite arasındaki ilişkiyi vurgulamaktadır (Harris ve McCrae, 2005). Prosedürel adalet, karar vermede yer alan prosedürlerin algılanan adaleti ve karar vericiden algılanan muamele ile ilgilidir. İnsanların yetkililerle kişisel deneyimlerine verdiği tepkilerle, kurumların otoritelerini kullanmak için kullandıkları prosedürlerin adilliğine ilişkin değerlendirmelerinden kaynaklanmaktadır. Bir kuruluş tarafından adil bir şekilde muamele gördüğünü hisseden insanların bu kuruluşa güvenme olasılıklarının daha yüksek olacağını ve kararlarını kabul etme ve yönergelerini takip etme eğiliminde olduklarını gösteren kanıtlar mevcuttur. İnsanların, prosedürlerin haksız olduğuna inandıklarında, bu duruma toplu olarak meydan okuma olasılıklarının olduğu da tespit edilmiştir. Prosedürel adalet literatüründeki “grup değeri yaklaşımı” özellikle bir otoritenin algılanan adalet, kişilerarası saygı ve diğerleriyle ilişkilerindeki tarafsızlığının önemini vurgulamaktadır. İnsanlar bir otoritenin adil olmaya “çalıştığına” inanıyor ve vatandaşlarına adil davranıyorsa, o otoritenin amaçlarına güvenir ve kararlarını kabul etmek için uzun vadeli bir taahhüt geliştirir. Kibarca, haysiyet ve saygıyla muamele görmenin ve kişinin haklarına ve sosyal statüsüne gerçek saygının gösterilmesinin de adalet duygularını arttırdığı gösterilmiştir. Son olarak, insanlar karar verme prosedürlerinin yansız olması hakkındaki yargılardan etkilenirler. Yansızlık, karar vermede dürüstlük, tarafsızlık ve kişisel görüşlerin değil gerçeklerin değerlendirilmesini içerir. İnsanlar genellikle kimsenin haksız yere avantaj sağlamadığı adil bir ortam ararlar. Dolayısıyla, eğer bireyler bir otoritenin adil ve tarafsız davrandığını algılayıp saygı ve haysiyetle muamele görürlerse, bu otoriteye güvenmeye daha istekli olacaklardır. (Murphy, 2004).

Konuya vergi boyutundan baktığımızda prosedürel adaletle ilgili olarak, algılanan adalet için gerekli olan unsurlar yasal mevzuatın ve prosedürlerin tarafsızlığı, vergi dairelerinin güvenilirliği, gösterecekleri kibar, onurlu ve saygılı muamelelerdir. Bireysel düzeyde, vergi mükellefleri vergi otoriteleri tarafından yapılan muameleyi, sağlanan bilgileri, uyum ve idare masraflarını ve gelir tahsisi dinamiklerini dikkate alarak karar vermektedir. Bu noktada bireysel düzeyde algılanan prosedürel adalet ve kültürel etkileşim, güven oluşturmak için önemlidir. Grup ve toplumsal düzeyde ise

vergi mükellefleri vergi memurlarının alt gruplara karşı tarafsızlığını göz önünde bulundurmaktadır. Vergi makamları ve memurları, vergi mükelleflerine eşit, saygılı ve sorumlu bir şekilde davranırlarsa, hükümete olan güvenin ve dolayısıyla gönüllü vergi uyumunun kişi, grup ve toplumsal düzeyde artması muhtemeldir (Kirchler ve diğerleri, 2008).

Son olarak cezalandırıcı adalet, sosyal kural ve normların ihlaline yönelik tepkiler ve bu ihlale ilişkin yaptırımların adilliği ile ilgilidir. Cezalandırıcı adalet dağıtım ve prosedürel adaletten farklılık göstermektedir. Çünkü Tyler ve Smith (1998) 'in iddia ettiği gibi dağıtım adaletinde bir norm ihlal edildiğinde bu normun sadece zararının tanzim edilmesini talep ederken cezalandırıcı adalette bu zararın tanzimiyle birlikte bu adaletsizliğe neden olan kişinin de cezalandırılmasını talep etmektedir. Bu adalet anlayışına göre cezaya layık olma, ihlal edilen kuralın algılanan önemine, kural ihlalinin ciddiyetine ve aktöre atfedilen sorumluluk ve suçlama derecesine bağlı olmaktadır (Wenzel, 2003). Cezalandırıcı adalet ile ilgili olarak, mantıksız ve müdahaleci denetimler ve haksız cezalar, vergi dairesine ve genel olarak vergilere karşı olumsuz tutumlara yol açmaktadır. Bu nedenle, olumsuz cezalandırıcı adalet algıları güvensizliğin artmasına ve dolayısıyla vergi uyumsuzluğunun artmasına neden olabilir (Kirchler ve diğerleri, 2008).

Öte yandan vergiye uyum kararı, adaletin iki boyutunu içermektedir. Birincisi, vergilerde hükümete ödenen ile kamu hizmetlerinden faydalanma arasında bir dengeleme vardır. Alınan hizmetler miktar olarak sınırlı veya kalitesiz olarak görülüyorsa, düşük vergi ödemesi talebi dışında herhangi bir şey haksız olarak algılanacaktır. İkincisi, vergi ödemelerinin vergi mükellefleri arasındaki tahsisi önemlidir. Bazı vergi mükelleflerinin çok az ödeme yaptığına inanılırsa, büyük bir ödeme yapmak için alınan bir vergi ödemesi, sistemin haksız olduğu algılanacaktır (Hashimzade ve diğerleri, 2013).

1.2.3.3.2. Devlete Güven

Arrow (1972)'a göre güven unsuru her ticari işlemi içinde barındırır ve yüksek güvenin olduğu toplumlarda bireylerin kendilerini ekonomik işlemlerden sömürölmekten korumak için daha az kaynak ihtiyacına sahip olduklarını belirtmiştir.

Güven unsuru ekonomik gelişmeye büyük katkı sağlamaktadır. Knack ve Keefer (1997), güvenen toplumların hem fiziksel hem de beşerî sermayeyi yenilemek ve biriktirmek için daha güçlü teşviklere sahip olduklarını iddia etmektedir. Öte yandan güven kurallara uymayı kolaylaştırır. Kanun koyucu sıfatıyla devlete olan güven arttığında insanlar kanunlara uymakta güçlük yaşamayabilir. Bu durum vergi mevzuatı için de geçerlidir. Mevzuata güvenen mükellef daha yüksek uyum sağlayabilmektedir.

Mükellefin vergiye gönüllü uyumu devletle olan ilişkilerinde karşılıklı güven esasının sağlanmasıyla mümkündür. Güven unsuru ise karşılıklı olduğu vakit anlamlıdır. Bir ülke vatandaşı devletine güvenip ödediği vergiyi bir vatandaşlık ödevi olarak ve kamusal mal ve hizmetlere yapacağı katkı olarak algılamalı, devletinde vatandaşına aynı şekilde güvenip adil ve verimli yasal bir sistem kurarak bürokrasiyi en aza indirmeli ve bunu yaparken psikolojik sözleşme olan mükellef hakları bildirgesinde bu hususları belirtmelidir. Ayrıca devlet üzerinde itibar gücü sağlayacak kamusal mal ve hizmet üretebildiği zaman vatandaşın gurursal duygularını açığa çıkararak üzerlerine düşen vergiyi külfet algılamamasında etkili olur. Akerlof ve Shiller'in "Hayvansal Güdüler" adlı kitabında belirttiği gibi güvende gerçekleşen bir birimlik değişiminin vergi gelirleri üzerinde yarattığı yüzdesel değişme olan güven çarpanı hesaplanabilseydi bu duygunun ne kadar önemli olduğunu daha net anlayabilirdik.

Devlet ve vergi otoriteleri artık genel olarak yasal uyumu ve özellikle vergi dürüstlüğüne sağlamak için yaptırım kullanan üstün kurumlar olarak görülmemekte, bunun yerine vatandaşların toplumun refahına yönelik hizmetinde hareket ettiği görülmektedir. Karşılıklı güven ve iş birliğini ilerletmek için etkileşimleri şekillendirmeye artık önem verilmektedir. Bu bakış açısı, Alm ve Torgler (2011)' in vergi yönetiminin üç paradigmasından biri olarak tanımladıkları "güven paradigmasına" karşılık gelmektedir. "Güven paradigması", vergi mükelleflerinin ve vergi otoritelerinin diğer tarafın zararlı olmaktan ziyade faydalı hareket edeceği beklentisine dayanarak, etkileşimde bulunan taraflar arasında güven inşasının önemini vurgulamaktadır.

Konuyla ilgili olarak Kirchler ve diğerleri (2008) "Enforced Versus Voluntary Tax Compliance: The "Slippery Slope" Framework" adlı çalışmada belirttiği gibi otoritelere güvenin düşük ve otoritelerin gücünün zayıf olduğu durumlarda,

vatandaşlar vergilerden kaçınarak ve asgari düzeyde uyumu getirerek bireysel çıkarlarını maksimize etmeye çalışmaktadır. Güç ve güvenin yüksek olduğu noktalarda vergi uyumu artmaktadır. Fakat güç arttığında uyum artışı zorunlu uyum; güven arttığında uyum artışı gönüllü uyum olduğundan bu artışın nitelik yönünden farklılık gösterdiği görülmektedir.

Kaygan zeminde mükellef, vergi ödemelerinin yetkililere duyulan güvenden (veya yetkililerin adil ve adil davranacağına olan inancından) ve yetkililerin gücünden (vergi makamlarının vergi suçlarını tespit etme ve cezalandırma kapasitesi olarak tanımlanır.) etkilendiğini varsayar. Hem güven hem de güç minimum seviyedeysse, vergi ödemeleri düşük olacaktır ve vergi mükellefleri, vergi kaçakçılığı yoluyla kendi kazançlarını maksimize ederek bencilce hareket edecektir (vergi mükellefi davranışının risk altındaki bir karar olarak standart görünümünde olduğu gibi). Yetkililere duyulan güven arttığında vergi ödemeleri de artacaktır. Ayrıca, yetkililerin gücü artarsa vergi ödemeleri de artacaktır. Bu düşünceye göre yetkililer, zorunlu vergi uyumu veya gönüllü iş birliği yoluyla yüksek düzeyde uyum sağlamaktadırlar. Genel olarak, gönüllü uyum ve zorunlu uyum arasındaki fark, vergi mükelleflerinin davranışı ve altında yatan motivasyonda yansıtılmaktadır (Alm ve diğerleri, 2012).

Öte yandan gücün ileride güven sağlayarak birbirlerini desteklediği söylenebilir. Bachmann (2001), örgütsel ilişkileri koordine etmenin bir yolu olarak güven ve gücü analiz ederek yasa gibi kişiselleştirilmemiş güç biçimlerinin (yani bir sistemin gücü) güven için gerekli bir ön koşul olarak algılanabileceğini öne sürmektedir. Benzer bir şekilde, Mulder ve diğerleri (2009), yasanın ve yasa uygulamalarının, izlenecek normları tanımladığını savunmaktadır. Ayrıca, yaptırım sistemleri toplumsal normları uygulamak için bir araç olarak algılanırsa, yetkililerin gücü nedeniyle güven de artacaktır. Güvenin güç üzerindeki etkisi ile ilgili olarak, çeşitli ekonomik analizlerde güvenin kontrol maliyetlerini azalttığı belirtilmektedir. Vatandaşların zorlama olmaksızın kurallara daha fazla uymalarına güvenmek, bir tarafa güvenilirse, diğer taraf bu tarafın amaçlarını yerine getirmesine yardımcı olacak ve böylece gücünü artıracaktır (Tyler, 2003). Güven, kontrol mekanizmalarının gerekliliği ve meşruiyeti konusunda anlaşmayı teşvik etmektedir.

Güven duygusunu etkileyen birçok faktör olduğu gibi günümüzde sosyal medya etkisinin artmasıyla gerçeği yansıtmayan çeşitli haberler yayınlanmaktadır. Bu

haberlere itimat eden mükellefler birbirlerine aktarmakta ve toplum içerisinde yanlış bilgiler dolaşıma girmektedir. Bu durum vatandaşla devlet arasındaki güven bağlarının gevşemesine sebep olmaktadır. Mükelleflerin herhangi bir vergisel hükümle ilgili haber kaynaklarını doğru yerlerden takip etmesi gerekmektedir. Sonuç olarak, mükellefin devletine duyduğu güven, bağlılık veya aidiyet duygusu ve bununla birlikte oluşan yüksek vatandaşlık bilinci vergiye olan gönüllü uyumu arttırmaktadır. Güvenin olmadığı ortamda ise mükellefler vergi kaçırmanın yollarını aramaktadır.

1.2.3.3.3. Mükellefin Diğer Mükellefler Hakkındaki Görüşleri

Mükellefin diğer mükelleflerin vergisel yükümlülüklerine karşı tutum ve davranışları öncelikle vergi bilinci ve vergi ahlakı üzerinden vergi uyumunu etkilemektedir. Mükellef kendisinin ve diğer mükelleflerin ödeme gücü ve ödeyeceği vergiyi karşılaştırarak adalet ve eşitlik duygusundan hareketle bir yargıya varmaktadır. Örneğin, beyan esasına tabi mükellefler, vergilerini stopaj (kaynakta kesinti) yöntemiyle ödeyen mükelleflere göre yasal olarak vergiden kaçınma imkânı olduğu için daha esnek davranabilir. Dolayısıyla birinci mükellefin ödediği vergi ile ödeyeceği vergi arasında bir fark bulunmazken ikinci mükellefin ödediği vergi ile ödeyeceği vergi farklılık gösterebilir. Bu noktada beyana tabi olan mükellef gerçek gelirini zamanında ve eksiksiz ödemediği takdirde ortaya çıkan eşitsiz vergi yükü vergi uyumunu azaltmaktadır. Öte yandan yasalara uyarak vergisel yükümlülüklerini yerine getiren mükellefleri ödüllendirmeyip, devletin yasalara uymayan mükellefleri ise sıklıkla af yoluyla ödüllendirmesi durumunda toplumda vergiye olan isteksizlik artmakta ve haksızlık algısı hâkim olmaktadır. Bu durumda vergisini ödeyip uyum sağlayan mükellef belli bir zaman sonra vergisel yükümlülüklerini yerine getirmeyen mükellefleri taklit etmeye başlayacaktır. Mükellefin diğer mükellefin davranışlarını dikkate alarak vergi ile ilgili sahip olacağı bu sübjektif görüş vergiye karşı tutum ve davranışları olumsuz etkileyecektir.

1.2.3.4.Vergi Uyumunu Etkileyen Yasal Mevzuat

Vergi uyumu, vergi oranları, denetim ve cezalar gibi faktörlerle birlikte güven duygusu, mükellefin vergiyi algılama biçimi gibi psikolojik faktörlerden etkilenirken devletin mükelleflerin vergisel yükümlülükleri için belirlediği yasal mevzuat da mükellefin vergiye olan algısını ve davranışını değiştirebilmektedir.

1.2.3.4.1. Kanunların Basit Ve Sade Olması

Vergi kanunları, mükelleflerin gelirlerini beyan edeceği zamanları, ödeyeceği vergi miktarını ve bu vergiler karşısındaki yasal haklarını gösteren bununla birlikte vergi dairesinin vergi toplarken bağlı olacağı esasları gösteren mevzuattır (Aktan ve Gencel, 2003). Vergi kanunlarının; mükellefin gelir düzeyi, gelir ve harcamalarının türü ve aile yapısı gibi özel şartlarına bağlı olarak farklı biçimlerde uygulanmasıyla verginin kişiselleştirilmesi sistemin karmaşık bir yapıya dönüşmesinin nedenlerinden biridir (Benk ve Karakurt, 2010). Verginin tarhi ve tahsili arasındaki sürede mevzuatın karmaşıklığından kaynaklanan kırtasiyecilik mükellefte eziyet algısı yaratarak onu hem vergi ödemekten hem de vergi dairesinden uzaklaştırmaktadır. Vergi kanunlarının karmaşık olması vergi uyumsuzluğuna ve kanunların dilinin açık ve sade olmamasıyla yorumlama gücünün azalması mükellefin daha fazla danışman ihtiyacı duymasına dolayısıyla ek yüklere sebep olmaktadır. Karmaşıklık ayrıca kasıtsız uyumsuzluğu yani mükellefin istemsizce hata yapmasını arttırdığı gibi kasıtlı uyumsuzluğa da fırsat yaratmaktadır (Brand, 1996). Öte yandan vergi mevzuatının sık sık değiştirilmesi mükellef psikolojisini olumsuz etkiler ve vergiye karşı direnç göstermesine sebep olmaktadır. Çünkü karmaşık olan vergi mevzuatını yeni yeni içselleştirmiş ve adapte olmuş mükellefler yeni mevzuatla birlikte ortaya çıkan belirsizlikle algılama güçlüğü çekebilir ve uyumsuzluk sergileyebilir. Karmaşık vergi kanunları, vergi idaresi çalışanları, etkin bir denetim yapısını zorlaştırması bakımından vergi denetmenleri, vergi meslek mensupları ve yargı organları için de sorunlar ortaya çıkarabilmektedir. Örneğin, vergi kanunlarının yeterince açık olmadığı ve anlaşılmasının güç olduğu bir durumda vergi denetim elemanları da kanun hükümlerini anlamakta güçlük

çekmektedirler. Böyle bir durumda yeterince verimli çalışmamakta, mükelleflerin beyan hatalarını tespit etmekte zorlanmaktadırlar (Uğurlu, 2019).

Vergi sisteminin basitleştirilmesi vergileme sonucu oluşan ve kamu kesimi tarafından katlanılan idari maliyetlerle mükellefin vergisel yükümlülüklerinden dolayı katlanacakları uyum maliyetlerini azaltmaktadır. Uyum maliyetlerinin azalması gönüllü uyumu arttırmakta ve uyumdan kaynaklanan yolsuzlukları sınırlandırmaktadır. Vergilemenin hızlı bir biçimde değişen ekonomik faaliyetlere ayak uydurması gerektiğinden yolsuzluk fırsatlarını minimum seviyeye getiren basitleştirilmiş bir vergi sisteminin inşası da zor ve uzun zaman alan bir süreçtir. Bu yüzden idarenin değişen koşullar karşısında vergi kayıp ve kaçaklarını minimize edebilecek şekilde esnek hareket edebilmesi gerekmektedir (Benk ve Karakurt, 2010).

Basit bir vergi sistemi, vergilemede karmaşıklığa sebep olacak konuları azaltarak vergi kanunlarının yazımı, uzunluğu ve yükümlülüklerinin açıkça ifade edildiği, bu kuralların mükellef tarafından iyi bilindiği ve kolay anlaşılır olduğu bir sistem olarak tanımlanmaktadır. Basit bir vergi sisteminde mükellefler, en düşük maliyet ve belirsizlikle vergisel eylemlerinin sonuçlarını önceden tahmin edebilirler. Öte yandan basitlik, idari ve siyasi hesap verilebilirliği sağlayarak şeffaflığı artırır. Kolay anlaşılabilir sistemler hem mükelleflerin hem de idarenin vergiye uyum maliyetini minimuma indirir. Basit bir vergi sistemi, erişilebilirliği artırdığı için daha adildir. Ayrıca vergi yükünün hesaplanmasında ve vergi hatalarının önlenmesinde meslek mensuplarınca harcanması gereken zaman ve parayı en aza indirerek sistemin etkinliğini de artırmaktadır (Uğurlu, 2019). Saad (2014), vergi mükelleflerinin vergi bilgisi düzeylerine ve gelir vergisi sisteminin algılanan karmaşıklığına ilişkin görüşlerini incelemiştir. 30 katılımcı ile telefon görüşmesi sonucu tematik analiz kullanılarak vergi mükelleflerinin yetersiz teknik bilgiye sahip oldukları ve vergi sistemini karmaşık olarak algıladıkları sonucuna ulaşılmıştır.

1.2.3.4.2. Pişmanlık Ve Islah Hükümleri

Vergi Usul Kanunu'nun 371. Maddesine göre beyana dayalı vergilerde vergi ziyaı cezasını gerektiren fiilleri işleyen mükelleflerle bunlara iştirak eden diğer kişilerin kanuna aykırı hareketlerini ilgili makamlara kendiliğinden haber vermeleri

durumunda vergi ziyai cezası kesilmemektedir. Bu hükme göre vergi ziyasına sebebiyet veren bir suç işlendiğinde mükellef pişmanlık ve ıslah hükümlerine dayanarak düşük miktarda pişmanlık zammı ödeyerek vergisel yükümlülüğünü yerine getirdiğinde bu mükellef vergi kaçırın bir mükellef sayılmamaktadır. Örneğin, mükellef Mart 2021 Katma Değer Vergisi Beyannamesini Nisan ayının 26'sına kadar beyan edip ödemesi gerekirken 12 Mayıs'ta pişmanlık hükümlerine göre verdiğinde ve on beş içerisinde ödediğinde mükellefe vergi ziyai cezası kesilmeyecektir.

Bu hüküm doğrultusunda mükellefin yakalanma olasılığının sıfır olduğu varsayımıyla veya cezai yaptırımların önemsenmediği durumda beyannamesini zamanında verip ödemeyerek vergi ziyasına sebep olabilmektedir. Ayrıca mükellefin bu hükümden sınırsız olarak faydalanması vergi sistemimizin can damarı olan beyan hususunu beyanname vermeme olarak meşrulaştırmaktadır. Dolayısıyla sözlük anlamıyla yapılan bir davranışın sonucunda hissedilen üzüntü olarak tanımlanan pişmanlık kanundaki uygulanma biçimiyle çelişmektedir. Bunun için yıllık olarak mükellefe bu hükümden sınırsız faydalanmak yerine belirli bir hak tanınarak faydalanması farkındalık yaratarak vergi uyumunu arttırabilir.

1.2.3.4.3. İstisna ve Muafiyet

Vergi istisnası, vergi kanunlarına göre verginin konusu içerisinde olması gereken bir unsurun kısmen veya tamamen vergi dışı bırakılmasıdır. 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nda yer alan “Elçilik ve Konsolosluk Çalışanlarının Ücret İstisnası” (Mad:16), “Serbest Meslek Kazançlarında İstisna” (Mad: 18), “PTT Acentalarında Kazanç İstisnası” (Mükerrer Mad: 18), “Kreş ve Gündüz Bakımevleri İle Eğitim ve Öğretim İşletmelerinde Kazanç İstisnası” (Mad: 20), “Mesken Kira Geliri İstisnası” (Mad: 21), “Kar Payı İstisnası” (Mad: 22), “Tek Primli Yıllık Sigorta Gelirlerine İlişkin İstisna” (Mad: 22), “Sergi ve Panayır İstisnası” (Mad: 30), “Değer Artışı Kazancı İstisnası” (Mükerrer Mad: 80), “Arızı Kazanç İstisnası” (Mad: 82), “Genç Girişimcilerde Kazanç İstisnası” (Mükerrer Mad: 20), Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5/B maddesi kapsamında “Sınai Mülkiyet Haklarından Elde Edilen Kazançlara İlişkin İstisna” örnek olarak verilebilir. Vergi muafiyeti ise vergi kanunlarına göre

vergilendirilmesi gereken kişinin kısmen veya tamamen vergi dışı bırakılmasıdır. Esnaf ve Diplomat Muaflığı Gelir Vergisi Kanunu'nda yer alan muafiyetlerdir.

Bu hükümler mükellefleri reel sektöre teşvik etme bakımından faydalı hükümlerdir. Fakat bu hükümden yararlananlar bu duruma alışmaları durumunda vergi uyumu konusunda zorluk yaşayabilirler. Örneğin, genç girişimcilerin yıllık kazançlarının 75.000 TL'ye kadar kısmı beş vergilendirme dönemi için gelir vergisinden istisnayken altıncı vergilendirme döneminde de mükellefin vergisini ödememesi durumunda gönüllü uyumdan söz etmek mümkün olmamaktadır. Dolayısıyla bu dönem sonundaki mükellef davranışları vergi uyumu açısından sorgulanmalıdır.

Ayrıca istisna ve muafiyetlerin yoğun bir şekilde uygulanması vergide genellilik ilkesinden sapmalara sebep olmaktadır. Bu uygulamaların aşırı kullanımı vergi sistemini daha karmaşık hale getirdiği gibi hem mükelleflerin hem de vergi dairesinin vergisel işlemlerde karşılaştıkları yükün artmasına sebep olmaktadır (Savaşan ve Odabaş, 2005).

1.2.3.4.4.Uzlaşma Müessesesi

V.U.K' un ek 1. Maddesinde düzenlenen uzlaşma hükümlerine göre ik'malen, re'sen ve idarece tarh edilen vergilerle bunlara ilişkin vergi ziyai cezalarının tahakkuk edecek miktarları konusunda, vergi ziyasına sebebiyet verilmesinin kanun hükümlerine yeterince nüfuz edememekten ya da vergi hataları ile bunun dışında her türlü maddi hata bulunduğu veya yargı kararları ile idarenin ihtilaf konusu olayda görüş farklılığının bulunduğu ileri sürülmesi durumunda, idare bu bölümdeki hükümler çerçevesine uzlaşabilir.

Vergi uyumu kısaca mükelleflerin kendi rızasıyla vergisel yükümlülüklerini tam ve zamanında ödemesi ise uzlaşma hükümleri doğal olarak vergi uyumu gerçekleşmemiş bir mükellefin başvuracağı yoldur. Geçmişte hatalar yapmış maddi durumu çok iyi olmayan mükelleflerin daha önceki madde hükümlerinde belirttiğimiz gibi tek seferlik olarak vergi cezasından indirim yapılması makuldür. Bu mükellefi tam uyumsuz bir mükellef olarak adlandırmak doğru olmamaktadır (Saygın, 2018, s.

128). Fakat sürekli tekrarlandığı takdirde daha önceki iki madde için söylediklerimiz geçerli olacaktır.

Öte yandan uzlaşma müessesesi mükellefin ihtilaflı işinden kaynaklı mükellef-vergi mahkemesi-vergi dairesi üçlüsünden ziyade mükellefin vergi mahkemesine gerek kalmadan idare ile iletişimini arttıran bir müessesedir. Bu nedenle mükellef dava açarak ihtilafa düşürmek yerine idare ile iletişim kurarak kısmi manada bir uyum sağlamaktadır. Ayrıca ödemesi gereken vergiyi bilen ve herhangi bir haklı neden olmadan vergisini ödemek istemeyen ve vergi kaçırarak bir mükellefin söz konusu olması durumunda bu mükellef için uzlaşma müessesesi vergi uyumu olarak değerlendirilmemektedir. Burada mükellef dava yoluna gitse de kaybedeceğini bilir ve uzlaşmayı, ödeyeceği tutarları hafifleteceği için daha fazla kayıptan kaçınarak tercih eder. Dolayısıyla vergi uyumunun önemli bir ögesi olan gönüllülük söz konusu değildir (Saygın, 2018, s. 129).

1.2.4.Mükellef ve Vergi Dairesi İlişkileri

Vergi Usul Kanunun 5. Maddesine göre vergi dairesi, vergiyi tarh, tebliğ, tahakkuk eden ve en sonunda bu vergiyi tahsil eden dairedir. Bu tanımdan hareketle tahakkuk eden vergiyi tahsil etme amacıyla kurulan vergi daireleri kamu harcamalarının finansmanının esas kaynağı konumundadır. Vergi dairesinin verginin tahsili aşamasında mükellefle olan ilişkileri vergi uyumunu sağlama konusunda önem taşımaktadır. Vergi uyumunun artırılması konusunda sadece vergi kanunlarının uygunluğu değil aynı zamanda bu kanunları ifa edenlerin tutum ve davranışlarının da dikkate alınması gerekmektedir. Mükellefin vergilendirilmiş kazancının önemli bir değer olduğunu hissedebilmesi için vergiyi ödedikten sonra duygusunun okşanması gerekmektedir. Mükellefin takdir göreceği tutum ve davranışı vergi dairesindeki personel tarafından da görülmelidir. Eğer mükellef bir bankada gördüğü nezaketin gerisinde bir nezaket görerek vergi dairesinden ayrılıyorsa bu durumda vergi uyumunun gelişmesi beklenemez. Mükellef gelirini ödev ahlakıyla pekiştirerek devletle paylaşmaya gelmiştir ve göreceği muameleden hoşnut olması gerekmektedir. Aksi takdirde vergi memurları tarafından saygısızca bir muamaleye maruz kalan mükellef, vergiye karşı olumsuz bir tavır gösterecektir (Saygın, 2018, s. 169).

Bu yüzden vergi dairesi ile mükellef arasındaki ilişkilerin nezaket, saygı ve güven çerçevesinde oluşması gerekmektedir. Vergi daireleri mükellefe değer vermeli, mükellefe müşteri odaklı yaklaşım danışmanlık sağlamalı; mükellefler de karşılıklılık çerçevesinde çekinmeden vergi dairelerinde yükümlülüklerini yerine getirmelidir. Bu durumda mükellefler kendilerine objektif ve adil davranıldığı algısına sahip olur ve vergi uyumu artar. Vergi dairelerinin korkulan bir yer olarak değil mükellefin gittiğinde kendini rahat hissettiği bir yer olduğu vakit vergi uyumu konusunda önemli aşamalar kaydedilebilir. Bazı mükelleflerin vergi dairelerine gitmeden önce muhasebe çalışanlarından danışmanlık alması vergi uyumunun sağlanması konusunda vergi dairelerini tek başına sorumlu kılmamaktadır.

1.2.4.1. Vergi Uyumunda Muhasebe Çalışanlarının Sorumluluğu

Ticari hayata yeni başlayan bir mükellefin muhatap olduğu ilk kişi olan muhasebe çalışanları, mükellefin vergisel yükümlülükleri konusunda ilk bilgiyi sağladığı, ne kadar vergi ödeyeceğini belirleyen aktörlerdir. Hiçbir mükellef çalışma hayatına girerken vergi mevzuatı ve uygulamalarıyla ilgili bir eğitim almamaktadır. Bu durumda muhasebe çalışanları Gelir İdaresi Başkanlığıyla birlikte bu konudaki bilgi ve eğitim mercii olmaktadır. Muhasebe çalışanlarının bu doğrultuda mükelleflerin tutum ve davranışlarını vergi uyumu yönünde değiştirmesi gerekmektedir (Saygın, 2018, s. 119-120). Öte yandan vergi kanunlarının kazuistik yapısından kaynaklanan karmaşıklıktan ortaya çıkan uyumsuzlukları önleme konusunda mükellefe yardımcı olabilmek için muhasebecilere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu doğrultuda muhasebecilerin üzerine düşen görev mükellefe daha az vergi ödetmek değil, vergisel yükümlülüklerini usulüne uygun şekilde yerine getirme konusunda yardımcı olmaktır.

Bu noktada V.U.K'un mükerrer 257. Maddesine göre vergi beyannamelerinin 3568 sayılı Kanuna göre yetki almış serbest muhasebeci, SMMM (Serbest Muhasebeci Mali Müşavir) ve YMM'ler (Yeminli Mali Müşavir) tarafından da imzalanması mecburiyetini getirmiş ve bu mecburiyeti beyanname çeşitleri, mükellef grupları ve faaliyet konuları itibarıyla ayrı ayrı uygulamaya Hazine ve Maliye Bakanlığına yetki verilmiş, bu yetki çerçevesinde Tebliğlerle beyannamelerin ve

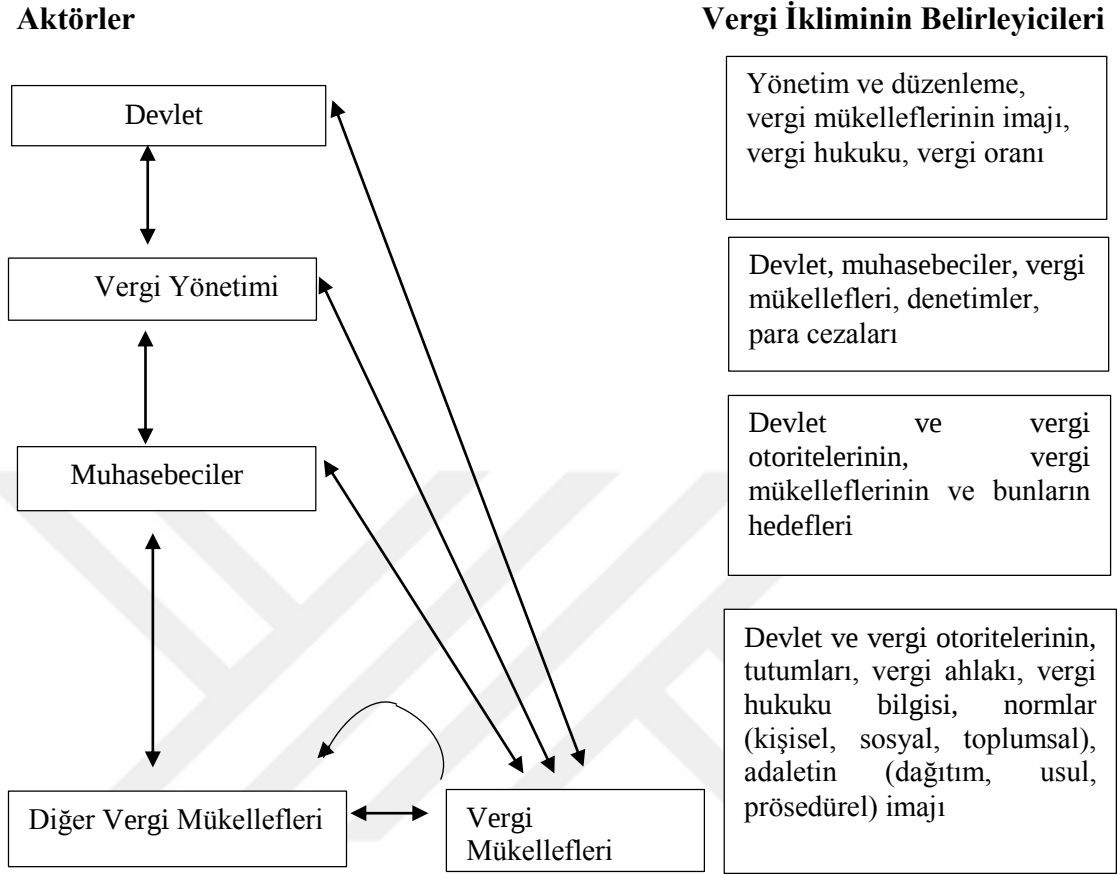
bildirimlerin SMMM ve mükellef grupları itibariyle imzalatılması ve e-şifre ile elektronik ortamda düzenlenerek gönderilmesi zorunluluğu getirilmiştir. Buna göre beyannameyi imzalayan meslek mensupları, imzaladıkları beyannamelerde yer alan bilgilerin defter kayıtlarına ve bu kayıtların dayanağını teşkil eden belgelere uygun olmamasından dolayı ortaya çıkan vergi ziyanına bağlı olarak salınacak vergi, ceza, gecikme faizinden mükellefle birlikte müteselsilen sorumlu tutulmuşlardır. Bu hükümle birlikte mükellefin karar alma sürecinde etkili olan muhasebe mensuplarına da vergi uyumu konusunda denetim mekanizması konmuştur.

Sonuç olarak vergi uyumunun arttırılması konusunda kanun yapıcı olan devlet, kanun uygulayıcısı vergi dairesi ve mükellefler ile muhasebe çalışanları bir bütün halinde sorumludur. Alm ve diğerleri (2012), “Combining Psychology And Economics In The Analysis Of Compliance: From Enforcement To Cooperation” adlı makalesinde bu 4 aktör arasındaki ilişkiyi vergi iklimi olarak adlandırmaktadır.

1.2.4.2.Vergi İklimi (Tax Climate)

Verginin tahakkuku ile tahsil aşamasına kadar geçen sürede hükümet, vergi dairesi, mükellefler ve muhasebeciler birbirleriyle etkileşim halindedir. Aşağıdaki tablo bu aktörlerin etkileşim yollarını göstermektedir. Örneğin, hükümet vergi oranlarını belirlerken vergi daireleri devlet yetkisi altında hareket etmektedir. Buna karşılık muhasebeciler mükellefin vergi dairesine karşı sorumluluklarını yerine getirirken mükellefin daha az vergi ödemesi için vergiden kaçınmanın yollarını aramaktadır. Dolayısıyla mükellefin gönüllü uyumu hükümet, vergi daireleri, muhasebeciler ve diğer mükelleflerin tutum ve davranışlarına bağlıdır. Şimdi bu aktörleri kısaca açıklayacağız.

Tablo 1: Vergi İklimi



Kaynak: Alm ve diğerleri, 2012

Vergi oranlarını belirleme yetkisi devletin ya da hükümetin elindedir. Burada yürütme ve yasama organı ilgili yasaları hazırlamakta ve yürürlüğe koymaktadır (kanunların uygulanmasından sorumlu vergi makamlarıyla). Ancak, hakların sınırlandırılmasının ve görevlerin yerine getirilmesinin bu yasaların seçimine nasıl yansıtıldığı ve ayrıca yasaların ne kadar açık ve anlaşılır bir şekilde formüle edilip iletildiği sorusu vardır. Kuşkusuz, birçok modern ülkelerdeki mevzuat, aşırı kural ve istisna yükünden ve ayrıca halkın anlaması neredeyse imkânsız olan dilden mustarıptır. Bu nedenle, genellikle belirsizliğe yol açan belirli karmaşık kurallar yeniden biçimlendirilmeli, vergi davranışı için kılavuz ilkeler olarak genel ilkeler oluşturulmalıdır. Bir kurallar ormanı yerine, Braithwaite (2005), yasanın gerçekte neyi amaçladığını açıklığa kavuşturan davranış ilkelerinin formüle edilmesini önermektedir. Vergi daireleri, vergi mükellefleriyle doğrudan temas kuran, hizmet

sunan aktörlerdir. Vergi daireleri mükelleflere bencil ve işbirlikçi olmayan fayda makzimizeleri olarak değil, genel refahı sağlamak için vergilendirme avantajlarını net bir şekilde anlayan egemen vatandaşlar olarak yaklaşmaktadır. Mükelleflerin fayda maksimizasyonu amacıyla vergi yüklerini azaltmak için başvurduğu muhasebecilerin alacağı kararlar vergi uyumunu etkilemektedir. Muhasebeciler mükelleflerin beyannamelerini doğru bir şekilde doldurmalı ve mükelleflerin vergi ödeme ile ilgili kaygılarını azaltmalıdır (Alm ve diğerleri, 2012).

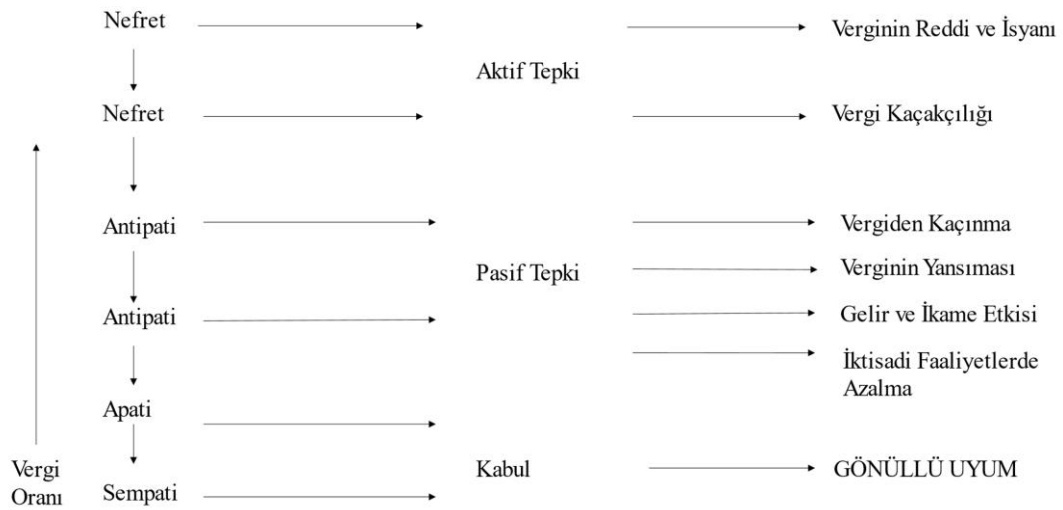
Bir toplumdaki vergi iklimi zıt (antagonistik) iklim ile sinerjik iklim arasında bir süreklilik üzerinde değişebilmektedir. Zıt iklimde, vergi mükellefleri ve vergi makamları birbirlerine karşıdır; sinerjik iklimde ise birlikte hareket etmektedirler. Karşıt iklim “polisler ve hırsızlar” oyunu olarak nitelendirilmektedir. Her iki tarafın tutumu: vergi daireleri, vergi mükelleflerini mümkün olan her zaman kaçmaya çalışan ve kontrol altında tutulması gereken “hırsızlar” olarak algılar; vergi mükellefleri yetkililer tarafından “polisler” olarak adlandırır ve bu durumda zulüm görmekte ve gelirlerini saklanma haklarının olduğunu hissetmektedir. Böyle bir iklimde, bireyler düzenleyici otoritelere karşı çok az saygı ve çok az olumlu duygu beslemektedir. Böyle bir durumda gönüllü uyumun ihmal edilebilir olması muhtemeldir. Sinerjik iklimde, vergi daireleri topluma hizmet veren ve mükelleflerin ait olduğu topluluğun bir parçası olarak görülmekte ve yaklaşımları “hizmet ve müşteri” yaklaşımı olarak tanımlanmaktadır. Yetkililer şeffaf prosedürlerle vergi mükelleflerine saygılı ve destekleyici muamele etmeyi amaçlamaktadır. Böyle bir durumda sosyal mesafe daha düşüktür. Vergi mükellefleri vergisel yükümlülüklerini gönüllü uyum çerçevesinde yerine getirmekte ve kaçınma fırsatlarını daha az aramaktadır (Kirchler ve diğerleri, 2008).

1.3.VERGİ UYUMSUZLUĞU

Mükellefin gerçek gelirinin beyanı ile tahakkuk eden zamanında ve eksiksiz olarak kendi rızasıyla ödediği her vergi, vergi uyumunun göstergesi iken bunun dışındaki davranışlar vergi uyumsuzluğu olarak tanımlanmaktadır. Konuyu vergi oranlarıyla mükellefin vergiye karşı göstereceği tepkiler olarak ele aldığımızda aşağıdaki tabloda mükellefin farklı vergi oranları itibariyle farklı tepkiler verdiği

görülmektedir. Vergi oranlarının minimum olduğu düzeyde mükellef kabul aşamasındadır. Vergiye karşı olumlu tepkiler göstermekte ve gönüllü olarak uyum sağlamaktadır. Vergi oranları artmaya devam ettiğinde bu artışa bağlı olarak mükellef pasif tepkide bulunarak vergi yükünün artışından kaynaklanan vergi hasılatını dolaylı yollardan azaltarak gelir ve ikame etkisine bağlı olarak aylıklığı tercih etme, tüketimi kısıma, yatırımdan vazgeçme, verginin yansıtılması, vergiden kaçınma gibi tepkiler göstermektedir. Vergi oranları katlanılamaz hale geldiğinde ise aktif olarak tepkiler güçlenmekte vergi kaçakçılığı, vergi cennetlerine göç, verginin reddi ve isyanı gibi tepkilerle itaatsizlik başlamaktadır (Aktan, Dileyici, & Vural, 2006, s. 165).

Tablo 2: Mükellefin Vergiye Karşı Tutum-Tepki Durumu



Kaynak: Aktan ve diğerleri, 2006

1.3.1. Vergiye Karşı Pasif Tepki

Mükellefin vergiye karşı pasif tepkilerle uyumsuzluk davranışı göstermesi daha çok vergisel yükümlülüklerindeki artışlar karşısında bu durumu kabullenme içinde çeşitli iktisadi faaliyetlerindeki davranışlarını değiştirme yönünde olmaktadır

1.3.1.1. Verginin Gelir Ve İkame Etkisi

Mükellefin artan vergi oranı karşında gelirinin azaltmasıyla bu azalmayı telafi edebilmek için daha çok çalışması veya ek iş yapmasına gelir etkisi adı verilmektedir. Bu noktaya kadar mükellefin tam olarak gönüllü bir uyumundan bahsetmek mümkün olmasa da vergiye uyum sağladığını görmekteyiz. Vergi oranlarındaki artış devam ettikçe mükellef gelirindeki azalmayı telafi etmemeye başlar. Çünkü vergi oranlarındaki artışlar kullanılabilir geliri azaltarak çalışmaya kıyasla aylak kalmanın maliyetini azaltmaktadır (Aktan, Dileyici, & Vural, 2006, s. 166). Vergi oranlarının artmasıyla geliri azalan mükellefin çalışmaya kıyasla daha çok dinlenmeyi tercih etmesine ikame etkisi adı verilmektedir. Bu noktada mükellef alternatif olarak boş zamanı çalışmaya tercih etmektedir. Mükellef bu aşamaya geldikten sonra çeşitli ihtiyaçlarından kaynaklanan iktisadi gereksinimlerini karşılayabilmek için kendini kayıt dışı faaliyetlere yönlendirebilir.

1.3.1.2. İktisadi Faaliyetlerde Azalma

Ekonomideki harcanabilir gelir düzeyi $Y_d = Y + T_R - T$ dir. Ayrıca Keynesyen harcanabilir gelir denklemi $Y_d = C + S$ olduğundan iki denklemi birbirine eşitlediğimizde karşımıza $Y + T_R - T = C + S$ çıkmaktadır. Bu eşilikte Y gelir, T_R transfer harcamaları, T vergi gelirleri, C tüketim, S ise tasarrufu temsil etmektedir. Bu denklemden hareketle mükellef vergi oranlarındaki artış karşısında ya tüketimi kısar ya da tasarrufları azaltır. Ülkemizdeki tüketim eğilimi yüksek olduğundan genellikle tasarruflar azaltılmaktadır. Bu durumda ülkede artan tasarruf açığı faiz oranlarının artmasına faiz oranlarındaki artış ise yatırımların azalmasına sebep olmaktadır. Ayrıca vergi oranlarındaki artıştan kaynaklanan yatırımın karlılığındaki azalma mükelleflerin yatırım yapma isteklerini de azaltmaktadır. Firmalar ise ya üretimi kısmakta ya da üzerlerine düşen vergiyi tüketiciye yansıtmaktadır.

1.3.1.3. Verginin Yansması

Vergi yansması, bir mal veya hizmet üzerine konan verginin fiyat mekanizması yoluyla üretici veya tüketici arasında paylaştırılmasıdır. Verginin yansıtılması durumunda üzerine vergi borcu düşen kişiye vergi taşıyıcısı adı verilmektedir. Yansma, mükellefin vergiyi ödemesi (ödeme), ödenen verginin mükellef tarafından algılanması (vurgu), ödenen verginin başkasına devredilmesi (aktarma) ve devredilen verginin başkasına aktarılmasının mümkün olmaması durumunda mükellef üzerine yerleşmesi (yerleşme) olarak dört aşamadan oluşmaktadır (Bedir ve diğerleri, 2016: 60). Verginin fiyat mekanizması yoluyla yansıtılması arz ve talep esnekliklerine göre farklılık göstermektedir. Üretilen malın talep esnekliği düşük olduğunda vergi daha çok tüketicilere yansıtılırken, arz esnekliği azaldıkça vergi üreticiye doğru yayılmaktadır.

Vergi yansmasında anlaşılacağı üzere devletin gelir kaybı bulunmamakla birlikte vergi yüklerinin farklı mükellefler grupları itibariyle aktarılması söz konusudur.

1.3.1.4. Vergiden Kaçınma

Vergiden kaçınma, mükellefin vergisel yükümlülüklerini kanundaki boşluklarından yararlanarak yasal yollarla azaltma girişimi olarak ifade edilmektedir (Schneider ve diğerleri, 2001: 3). Vergiden kaçınma mükellef açısından kanunlar karşısında itaatsizlik söz konusu olmadığından suç teşkil etmemekle birlikte kamu gelirlerini azaltıcı faaliyetlerdir. Vergiden kaçınma faaliyetleri iki şekilde ortaya çıkmaktadır.

Birincisi mükellefin ödemek istemediği vergisel yükümlülükleri ile vergi konusu arasında bir bağlantı kuramamasıdır. Örnek olarak emlak vergisi ödememek için mükellefin mülk sahibi olmak istememesi ya da mükellefin motorlu taşıtlar vergisi ödememek için araba sahibi olmak istememesini verebiliriz. İkincisi ise mükellefin vergi kanunlarındaki boşluklardan yararlanarak vergi yüklerinin hafifletilmesi olarak değerlendirilmektedir. Burada vergiyi doğuran olay ile verginin konusu arasında ilişki kurulmakta ancak bu ilişki vergi kanunlarındaki boşluklar sayesinde yasaya uygun

olarak gizlenmektedir (Aktan ve diğeri, 2006: 168). Bir işletme kurulurken şirketin türünün veya konumunun vergisel yükümlülüğünün asgariye indirilecek şekilde belirlenmesi örnek olarak verilebilir (Çiçek ve diğeri, 2008: 52).

Vergiden kaçınma kamu hizmetlerine yönelik bir tehdit olmakla birlikte sosyal eşitsizlik ve güvensizliğe de neden olmaktadır. Bu durum üzerinde çok fazla durmak ya da irdellemek mükelleflerin farkında olmasına sebep olacaktır. Örneğin, “herkes yapıyor” gibi ortak bir yargıya varmak vergi kaçınma konusunda uzun vadede “Ben neden yapmıyorum” gibi tutum ve davranışlara yol açacak ve mükellefler birbirlerini taklit etmeye başlayacaktır. Vergiden kaçınma konusundaki toplumun bu algısı vergi uyumunu olumsuz etkileyecektir (Bedir ve diğeri, 2016: 58).

1.3.2. Vergiye Karşı Aktif Tepki

Bu aşamada artan vergi yükü nefret duygusu yaratır ve mükellef vergisel yükümlülüklerini kabullenmemeye başlamaktadır. Dolayısıyla ülkede başlayan itaatsizlik doğası gereği suç sayıldığından yakalanma durumunda mükellefler cezalandırılmaktadır. Öte yandan vergiye karşı aktif ve başlangıçta bireysel olarak gizlice gerçekleştirilen tepkiler belli bir zamandan sonra topluca ve aleni bir şekilde gerçekleştirilmektedir.

1.3.2.1. Vergi Kaçakçılığı

Vergi kaçırma, mükellefin vergisel yükümlülüklerini Vergi Usul Kanunu’nun 359. Maddesinde sayılan fiillerle Vergi Kanunlarına aykırı olarak yerine getirmemesidir. V.U.K’ un 359. Maddesine göre bu fiiller ve cezaları:

- Vergi kanunlarına göre tutulan veya düzenlenen ve saklanma ve ibraz mecburiyeti bulunan:
 - a) Defter ve kayıtlarda hesap ve muhasebe hileleri yapanlar, gerçek olmayan veya kayda konu işlemlerle ilgisi bulunmayan kişiler adına hesap açanlar veya defterlere kaydı gereken hesap ve işlemleri vergi matrahının azalması sonucunu doğuracak şekilde tamamen veya kısmen başka defter, belge veya diğer kayıt ortamlarına kaydedenler,

b) Defter, kayıt ve belgeleri tahrif edenler veya gizleyenler veya muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belge düzenleyenler veya bu belgeleri kullananlar hakkında üç yıla kadar hapis cezasına hükmolunur.

- Vergi kanunları uyarınca tutulan veya düzenlenen ve saklama ve ibraz mecburiyeti bulunan defter, kayıt ve belgeleri yok edenler veya defter sahifelerini yok ederek yerine başka yapraklar koyanlar veya hiç yaprak koymayanlar veya belgelerin asıl veya suretlerini tamamen veya kısmen sahte olarak düzenleyenler veya bu belgeleri kullananlar, üç yıldan beş yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır.

- Bu Kanun hükümlerine göre ancak Maliye Bakanlığı ile anlaşması bulunan kişilerin basabileceği belgeleri, Bakanlık ile anlaşması olmadığı halde basanlar veya bilerek kullananlar iki yıldan beş yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır.

Sayılan fiillerle birlikte hükmolunan cezalar karşısında mükellefin vergi kaçırma suçuna atfettiği değer önem taşımaktadır. Daha önce değindiğimiz gibi mükellef vergi kaçırma suçunu basit bir suçmuş gibi algılsa cezaların caydırıcılığı vergi kaçırmanın faydasından düşük olacaktır. Bu nedenle bir mükellefin vergi kaçırma kararından vazgeçirmenin yolu verginin içselleştirilmesinden ve mükellefin algı, tutum ve davranışlarını vergi uyumu yönünde yönlendirilmesinden geçmektedir.

Ekonomik anlamda, kaçınma problemleri, vergi tabanını tanımlayan değişkenlerin (gelirler, satışlar, hasılatlar, servet vb.) genellikle gözlemlenebilir olmamasından kaynaklanmaktadır. Yani, harici bir gözlemci genellikle bir bireyin vergi tabanının gerçek büyüklüğünü göremez ve bu nedenle gerçek vergi borcunu bilemez. Bazen bu bilgi maliyetli denetimlerle elde edilebilir, bu durumda vergi tabanının doğrulanabilir olduğunu söylemek mümkündür. Dolayısıyla mükellefler yükümlülükleri ve uygun vergilendirmeleri ile ilgili eksik bilgilerden yararlanmaktadır (Franzoni, 1998). Ayrıca mükellef bilerek ve isteyerek vergisel yükümlülüklerini azaltarak vergi kaçırma kararını verdiği gibi vergi mevzuatının bilinmemesi veya yanlış yorumlanmasından dolayı bilinçsizce yapılan hatalardan kaynaklı olarak vergi uyumsuzluğu gösterebilir (Çiçek ve diğerleri, 2008: 54). Öte yandan vergi kaçırma piyasadaki rekabet savaşının ahlaksızca gerçekleşmesine sebep olur ve ekonomideki gelir dağılımını olumsuz etkiler.

1.3.2.2.Verginin Reddi (Grevi) Ve İsyanı

Verginin reddi, mükelleflerin toplumsal bir biçimde kolektif ve organize olarak vergisel yükümlülüklerini yerine getirmemesi olarak tanımlanmaktadır. Verginin reddi, çeşitli iktisadi, mali ve siyasi nedenlerden dolayı mükelleflerin üzerlerine düşen vergiyi ödememek için gösterdikleri toplu ve yasadışı bir davranıştır. Vergiye karşı gösterilen bu olumsuz tepki özü itibariyle diğer tepkilerden farklıdır. Örneğin vergiden kaçınma suç teşkil etmezken verginin reddinde yasalara ayırılık mevcuttur. Vergi kaçakçılığı ile karşılaştırdığımızda ise kaçakçılık gizli yapılırken verginin reddi alenidir ve vergi toplamakla görevli idareye karşı bir tepki söz konusudur. Kolektif olarak gerçekleşen vergi reddinde mükellefteki antipati duygusunun en yoğun olduğu şekilde gösterimi ise vergi isyanı olarak adlandırılmaktadır (Aktan, Dileyici, & Vural, 2006, s. 170).

Vergi reddine örnek olarak Fransa’ da çıkan Poujade hareketini verebiliriz. Pierre Poujade 1950’lerde Fransa’nın Lot ili Saint Cere kasabasında kırtasiyecilik yapmaktadır. Bu kasabadaki küçük esnaf ve zanaatkarlar yoksuldur ve tüccarlar mahalli vergi ile mübadeleden alınan vergiyi sattığı malın fiyatına ekleyip tahsil ederek maliyeye ödemekle yükümlüdür. Fakat bu dolaylı vergileri hatasız ve eksiksiz olarak toplayıp maliyeye ödemek için gerekli bilgi donanımına sahip olmadıklarından katlandıkları muhasebe masrafları ve denetimler mükelleflerde mali işkence duygusu yaratmıştır. 1953 yılında maliye müfettişlerinin kasabadaki küçük esnafları denetleyeceği haberi alındığında Poujade küçük esnafı örgütleyerek denetimi engellemiş ve bu direniş kısa sürede tüm Fransa’ya Poujade hareketi olarak yayılarak toplu tepkilerin başlangıcı olmuştur. Daha sonra Poujade Hareketi Fransız Esnaf ve Sanatçıları Koruma Birliği olarak örgütlenmiştir (User, 1992, s. 106-113).

1.3.2.3.Vergi Cennetlerine Yönelim

Vergi cenneti, kaynakları kendilerine çekebilmek için vergi uygulaması olmayan veya vergi uygulamalarının minimum düzeyde olduğu ülkelere denmektedir. Çünkü düşük vergi oranlarına sahip ülkeler, yatırımcıların yerel olarak kazanılan vergi öncesi gelirlerinin çoğunu korumalarına izin vermektedir; bu nedenle diğer vergilerin

eşit olması durumunda, daha düşük gelir ve kurumlar vergi oranlarına sahip ülkelerin, daha yüksek vergi oranlarına sahip ülkelere daha geniş bir yelpazede cazip fırsatlar sunmaları ve bu nedenle daha fazla miktarda yabancı yatırım çekmeleri beklenmektedir (Hines Jr., 2007, s. 1). Mükellefler ağır ve eşitsiz buldukları vergi yükleri karşısında varlıklarını daha az vergi yükü bulunan ve vergi muafiyetlerinin aşırı durumda olduğu ülkelere kaydırmaktadır. Öte yandan firmalar maliyetlerini minimuma indirerek rekabet avantajı sağlamak için yüksek vergi oranlarından kaçınmak ve vergiye konu olan faktörleri en aza indirebilecekleri sektör, bölge veya ülkelere aktarmalarıyla vergilemeden kaynaklanan mali yükü en aza indirerek söz konusu ülkelere yönelmektedirler. Vergi cenneti ülkelere örnek olarak Bahama gibi hiç vergi uygulamalarının olmadığı, Panama gibi verginin çok düşük oranda alındığı ve Monako gibi belli tip şirketlere ve işlemlere vergi kolaylığı sağlayan ülkeler verilebilir (Bedir ve diğerleri, 2016: 66).

1.3.3. Vergi Affı Beklentisi

Vergi affı bir ülkede belirli zamanlarda çeşitli sebeplerden dolayı vergi borçları olan mükelleflerin bu vergi aslından kaynaklanan borçlarının cezalarıyla birlikte gecikme zammı veya faizleri silinerek ödeme kolaylığının sağlanmasıdır. Vergi afları genel olarak vergi alacağının aslını kapsamayıp daha çok ödenmeyen vergilere ait cezaların alınmaması sonucu doğuran hukuki düzenlemelerdir. Bu durumda devlet egemenlik hakkına dayanarak cezalandırma hakkından feragat etse de vergi aflarıyla vatandaşını affederek gücünü ve otoritesini ön plana çıkarmaktadır. Çünkü kültürel olarak bir anne veya baba çocuğunu affeder yani affetmek büyüklere özgü bir davranıştır. Devlette vatandaşını affederek baba rolünü üstlenir. Mükellefler ise geçmişten gelen hatalarını telafi ederek ve kendisine temiz bir sayfa açmak istemektedir. Af kavramının mantığı bu şekilde olsa da vergi aflarının devamlılığı, bir süre sonra vergi kaçırın mükellefleri affetmek yerine onları ödüllendirir ve suçluluk duygusundan kurtarır. Bu durumu gören dürüst mükellefler vergi uyumundan uzaklaşır ve böylece devlet prestij kaybeder.

Vergi uyumu yüksek olan mükellefler gelirlerinin önemli bir kısmını vergi olarak ödedikleri için ellerinde harcanabilir gelir düzeyi daha az olmaktadır. Bu

durumda vergi dairesi karşısında daha dirençli bir mükellef grubuyla karşılaşır ve vergi toplamının maliyeti artar. Bu durumda marjinal maliyeti yüksek olduğu için yüksek uyum düzeyine sahip mükelleflere yoğunlaşmak karlı olmayacaktır. Uyum düzeyi düşük olan mükelleflerde ise uyumsuzluğa neden olan problemler ortadan kalktıkça vergi uyumu artacaktır. Bu nedenle vergi uyumsuzluğu gösteren mükelleflere yoğunlaşmak hem düşük maliyetli hem de daha az riskli olacaktır (Saygın, 2018, s. 40). Fakat bu durumda devlet dürüst mükellefleri kaybetme riskiyle karşı karşıyadır. Örneğin sanayi bölgesinde faaliyet gösteren firma sahiplerinin bazıları vergilerini kaçırmakta, bazıları ise gönüllü olarak zamanında ödemektedir. Devlet vergi affı çıkardığında vergi kaçırın firmalar vergilerini kaçırmamışçasına ödemekte ve bu durumda hem ödemediği ceza avantajından hem de geçmişte ödeyeceği vergiyi gelecekte ödeyerek paranın zaman değerinden faydalanarak gelir elde etmektedir. Bu duruma şahit olan dürüst mükellefler kendilerini haksızlığa uğramış gibi hissederek bir sonraki affa kadar vergilerini ödemezler. Dolayısıyla devletin her defasında aynı kaçakçı için çıkardığı her vergi affının alternatif maliyeti kaybettiği dürüst mükellefler olarak karşımıza çıkmaktadır. Vergi affı, adeta vergisini zamanında ödeyen mükellefi irrasyonel, vergi kaçakçısını ise rasyonel davranan bireylere dönüştürmektedir.

Türkiye’de 1924’ten günümüze kadar 38 tane ortalama olarak 2 yılda bir af kanunu çıkarılmıştır. Af kanunlarının sürekliliği mükellefi vergisel yükümlülüklerini yerine getirmekten ziyade affı bekler hale getirmektedir. Bunun yerine vergi kanunlarında yer alan bütün vergi azaltıcı hükümleri kaldırıp tek bir vergi affını dönemsel olarak kullanma mantığıyla mükellefin yararlanması vergi uyumunu sağlama konusunda daha sağlıklı olacaktır.

Tablo 3: Yıllar İtibariyle Vergi Afları ve Yapılandırmalar

Tarih	Kanun
17.05.1924	Umumi Af Kanunu
5.08.1928	Elviyel Selased Vergilerinin Sureti Cibayetine Dair Yasa
15.03.1934	4530 Sayılı Varlık Vergisinin Bakayasının Terkinine Dair Yasa
4.07.1934	2566 Sayılı Vergi Bakayasının Tasfiyesine Dair Yasa
29.06.1938	3568 Sayılı Arazi Vergisinin Mali Yıl Sonuna Kadar Olan Bakiyesinin Terkinine Dair Yasa
13.06.1946	Orman İşletmelerinin Bazı Vergilerden Muaf Tutulması Hakkındaki Yasa
21.01.1947	5050 Sayılı Toprak Mahsulleri Vergisi Artıklarının Silinmesi Hakkında Yasa
26.10.1960	113 Sayılı Af Yasası
28.12.1961	281 Sayılı Vergi Cezaları Gecikme Zamlarının Tecil ve Tasfiyesine Dair Yasa
23.02.1963	218 Sayılı Bazı Suç ve Cezaların Affı Hakkında Yasa
13.06.1963	252 Sayılı Spor Kulüplerinin Vergi Borçlarının Bir Defaya Mahsus Olmak Üzere Affı Hakkında Yasa
5.09.1963	325 Sayılı Yasa Kamu İktisadi Teşebbüslerinin 1960 ve Daha Önceki Yıllarına Ait Bir Kısım Vergi Borçlarının Tasfiyesi Hakkında Yasa
16.07.1965	691 Sayılı Belediyelerin ve Belediyelere Bağlı Müessese ve İşletmelerin Bir Kısım Borçlarının Hazinece Terkin ve Tahkimi Hakkında Yasa
3.08.1966	780 Sayılı Bazı Suç ve Cezaların Affı Hakkında Yasa
28.02.1970	1319 Sayılı Emlak Vergisi Kanunu'yla Getirilen Af
15.05.1974	1803 Sayılı Cumhuriyet'in 50. Yılı Nedeniyle Bazı Suç ve Cezaların Affı Hakkında Yasa
20.03.1981	2431 Sayılı Tahsilatın Hızlandırılması ve Beyan Dışı Kalmış Servet Unsurlarıyla Vesikasız Emtianın Beyanına İlişkin Yasa
2.03.1982	2431 Sayılı Yasaya Ek
22.02.1983	2801 Sayılı Bazı Kamu Alacaklarının Özel Uzlaşma Yolu İle Tahsili Hakkında Yasa
4.02.1985	Bazı Vergi Kanunlarında Değişiklik Yapılması Hakkında 3239 Sayılı Kanun'un Geçici 4. Maddesi
3.12.1988	3505 Sayılı Yasa (Geçici Birinci Madde)

28.12.1988	3512 Sayılı Yasa
15.12.1990	3689 Sayılı Yasa (Geçici Birinci Madde)
21.02.1992	3787 Sayılı Yasa
5.09.1997	400 Sayılı Tahsilat Genel Tebliği
22.07.1998	4369 Sayılı Yasa
6.02.2001	414 Sayılı Tahsilat Genel Tebliği
7.03.2002	4746 Sayılı Yasa ile Emlak Vergisi ile İlgili Af Düzenlemesi (Emlak Vergisi Yasasının Geçici Madde 21)
27.02.2003	4811 Sayılı Vergi Barışı Kanunu
22.11.2008	5811 Sayılı Bazı Varlıkların Milli Ekonomiye Kazandırılması Hakkında Kanun (Varlık Barışı)
25.02.2011	6111 Sayılı Yasa
29.05.2013	6486 Sayılı Yasa
11.09.2014	6552 Sayılı Yasa
19.08.2016	6736 Sayılı Yasa
18.05.2017	7020 Sayılı Yasa
11.05.2018	7143 Sayılı Yasa
17.11.2020	7256 Sayılı Yapılandırma Kanunu
03.06.2021	7326 Sayılı Yapılandırma Kanunu

Kaynak: Çetin, 2007

Vergi affını ekonomik açıdan ele aldığımızda devlet, vergi aflarını kısa vadeli finansman ihtiyacını karşılayabilmek için çıkarmaktadır. Ayrıca vergi aflarıyla daha önce aktarılmayan vergilerden doğan kaynak devlete aktararak devlet geçmiş dönemde tahsil edemediği vergileri tahsil etmektedir. Fakat uzun dönemde mükellefi yeni af beklentisine düşürmek hem vergi tahsilatını durdurmakta hem de zamanında tahsil edemediği vergiler için devlet paranın zaman değerinden kaynaklanan alternatif maliyetine katlanmak zorunda kalmaktadır. Bu noktada Torgler ve diğerleri (2003), vergi aflarının uyum üzerindeki uzun vadeli etkilerini ölçmek için Kosta Rika ve İsviçre'de toplam 120 denek üzerinden laboratuvar deneyleri yapmışlar ve vergi affı beklentisinin uzun vadede vergi uyumunu azalttığı sonucuna ulaşmışlardır. Afların hükümetin güvenilirliğini ve vergi mükelleflerinin buna uyma konusundaki öz motivasyonunu azaltabileceği ileri sürülmektedir. Yine de etkilere ilişkin sistematik

kanıtlar hala eksik olmakla birlikte vergi afları, insanların büyük bir kısmının vergiden kaçtığını ortaya çıkarırsa, gönüllü uyum normlarının etkilenebileceği iddia edilebilir. Ayrıca devletin vergi aflarını ilan etmesi ekonominin kötü gidişatının göstergesi olarak kabul edildiğinde olumsuz anons etkisiyle yabancı yatırımcıların ülkeden çıkış yapmasına ve cari açığın artmasına sebep olmaktadır.



İKİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE VERGİ UYUMU

2.1. EKONOMİDE RASYONALİTE KAVRAMI

Geleneksel iktisat teorisi, "iktisadi" olma sürecinde "rasyonel" olan bir "iktisadi insanı" varsaymaktadır. Bu varsayım çerçevesinde rasyonel insan her zaman fayda maliyet analizi yapan, bilgi ve teşviklere inanç ve beklentileri çerçevesinde tahmin edilebilir cevaplar veren ve bu şekilde kendi faydalarını ve mutluluğunu azami seviyede arttırmaya çalışan bir aktördür. Bununla birlikte geleneksel iktisat teorisi daha basit, kolay açıklanabilir ve öngörülebilir bir yapıya kavuşturularak ve kullanılan çoğunlukla matematiksel modellerle hızlı bir şekilde geliştirilmektedir (Ruben ve diğerleri, 2018: 282).

Literatürde rasyonalitenin tam olarak neleri kapsadığına dair anlaşmazlık olsa da çoğu iktisatçı şu temel bileşenler üzerinde hemfikir olmaktadır: Birincisi, insanların iyi tanımlanmış tercihleri (veya hedefleri) vardır ve bu tercihleri en üst düzeye çıkarmak için kararlar alırlar. İkincisi, bu tercihler (kişinin bilgisine göre) mevcut seçeneklerin gerçek maliyetlerini ve faydalarını doğru bir şekilde yansıtır. Üçüncüsü, belirsizliği içeren durumlarda, insanlar belirsizliğin kendisini nasıl çözeceğine dair iyi biçimlendirilmiş inançlara sahiptirler ve yeni bilgiler elde edildiğinde, inançlarını Bayes yasasını¹, yeni bilgiler ışığında olasılıklı değerlendirmeleri güncelleme yeteneğini kullanarak güncellemektedir (Camerer, Issacharoff, Loewenstein, O'Donoghue, & Rabin, 2003). Yani insan kararlarında "homo-economicus" varsayımları altında çoğu aza tercih eden, tercihleri arasından tüm alternatifler kümesini bildiği alternatifler kümesinin değişmediğini ve bunları enine boyuna değerlendirirken mantıksal ve tutarlı olan, seçici olan ve tam bilgiye sahip bir varlıktır. Dolayısıyla insanlar her zaman kendi faydalarını veya karlarını ençoklaştıracak seçenekleri doğası gereği sahip oldukları bütün duyguları dışsallayarak tercih etmektedir.

¹ Bu teorem bir rassal değişken için olasılık dağılımı içinde koşullu olasılıklar ile marjinal olasılıklar arasındaki ilişkiyi göstermektedir.

2.1.1. Rasyonel Karar Alma Modeli

Rasyonel seçim, hangi seçeneklerin mevcut olduğunu belirleme ve ardından bazı tutarlı kriterlere göre birey için en çok fayda sağlayanı seçme sürecini ifade etmek için tanımlanmaktadır. Bir anlamda, bu rasyonel seçim modeli optimizasyona dayalı bir yaklaşımdır. Heracleous (1994), “Rational Decision Making: Myth or Reality?” adlı çalışmasında rasyonel bir karar verme sürecini genellikle kararların alınma şekli olarak önermekte ve kesin olarak tanımlanmış sıralı süreçleri içerdiğini belirtmektedir. İlk olarak karşılaştığımız herhangi bir problem tanımlanır, ikincisi bu problemlere göre hedef belirlenir, üçüncüsü karar problemlerinin çözümü için alternatifleri belirleyip kapsamlı bir araştırma yapılır, dördüncüsü bu alternatiflerin objektif olarak değerlendirilir, daha sonra hedeflere ulaşma olasılığı en yüksek olan alternatifler seçilir ve bu eylem uygulanır, bu hedeflerle ilgili olası sonuçlar izlenir ve değerlendirilir, son olarak bu sonuçlar tatmin edici değilse işlem aynı şekilde tekrarlanır.

Heracleous, bu sürecin pratikte gerçekçi olmadığını belirterek belirli özellikler ve varsayımlara dayandırmaktadır.

- Karar vericiler sorunun doğası ve bu sorunla ilgili hedefleri hakkında açık ve net bir anlayışa sahiptir.
- Alternatif eylem tarzları ve bunların bu sorunla ilgili sonuçları için kapsamlı bir araştırma yapılması mümkündür ve gerçekleştirilebilir.
- Her alternatif, istenen hedeflere ulaşma şansı açısından nesnel olarak değerlendirilir ve belirlenen hedeflerden gerçekleştirilme olasılığı en yüksek olan seçilir ve uygulanır.
- Sonuçların izlenmesi, seçilen eylem yolunun hedeflere göre başarısını belirlemek için sürekli ve nesnel olarak gerçekleştirilir.
- Rasyonel karar verme modeli, örgütsel paradigmanın bir bütün olarak karar süreci üzerindeki filtreleme ve kısıtlayıcı etkilerine hiçbir atıfta bulunmamaktadır.
- Model ayrıca politik davranışın bu süreç üzerindeki önemli etkilerini de göz ardı etmektedir.

Rasyonel birey karar verirken kendi çıkarlarını her şeyden üstün tutar, her durumda kaynaklarını en etkin bir şekilde kullanarak bireysel faydasını maksimize ederken fayda maksimizasyonunu bencilce bir davranış sergileyerek gerçekleştirmektedir. Birey optimal seçimine ulaşmak için, bütçe kısıtlamasını (servet veya gelire dayalı) karşılayan tüm olası mal gruplarını göz önünde bulundurur ve ardından faydasını en üst düzeye çıkaran paketi seçer. Birey seçimlerinde çoğu zaman geleceğe ilişkin belirsizlik ve risk durumlarıyla karşı karşıya kalmaktadır. Frank Knight, risk ve belirsizliği şu şekilde tanımlamaktadır. Riskli bir durum, sonuçların ne olabileceğini bildiğimiz ve her sonuca bir olasılık atayabileceğiniz durumdur. Belirsizlik ise olasılıkları atayamayacağınız ya da olası sonuçların bir listesini bulamadığınız durum olarak tanımlamıştır (Knight, 1921). Dolayısıyla risk olasılık kullanılarak ölçülebilirken belirsizliği sayısal rakamlarla ölçmek olanaklı değildir. Bir şemsiye alıp almama ve savaşa girip girmeme gibi riskli seçimler, sonuçları hakkında önceden bilgi sahibi olmadan yapılmaktadır. Bu tür eylemlerin sonuçları hava durumu veya rakibin kararı gibi belirsiz olaylara bağlı olduğundan, bir hareket seçimi, farklı olasılıklarla çeşitli sonuçlar doğurabilecek bir kumar olarak yorumlanabilir (Kahneman ve Tversky, 1984).

2.1.1.2. Beklenen Fayda Teorisi

F. Knight' ın belirsizliğin ölçülemeyeceği tezine karşılık 1738 yılında İsviçreli bilim adamı Daniel Bernoulli' nin "The Commentaries of the Imperial Academy of Science of Saint Petersburg" dergisinde belirsizlik halinde insan davranışlarını açıklamak için St. Petersburg Paradoksunu öne sürmüştür. St. Petersburg Paradoksu beklenen fayda teorisinin başlangıcı olarak kabul edilmektedir.

St. Petersburg paradoksu, St. Petersburg oyunundan türetilmiştir: Oyuna göre madeni bir para tura gelene kadar atılmaktadır. Oyuncuların elde edeceği ödül tura gelene kadar paranın kaç kez atılacağıyla belirlenmektedir. Bu oyunu oynamak için kişi ne kadar ödemeye razı olmalı? St. Petersburg oyununda, sonuçların parasal değerlerinin ve olasılıklarının belirlenmesi kolaydır. Madeni para ilk turda tura gelirse 2 \$ kazanırsınız, ikinci turda tura gelirse 4 \$ kazanırsınız ve bu üçüncü turda olursa 8 \$ kazanırsınız ve bu böyle devam eder (Aase, 1998). Sonuçların olasılıkları

1/2, 1/4, 1/8,... Bu nedenle, St.Petersburg oyununun beklenen parasal değeri 20. denkleme göre sonsuz olmaktadır:

$$(20) \quad \sum_{n=1}^{\infty} \left(\frac{1}{2}\right)^n \cdot 2^n = \infty$$

Bernoulli' den önce matematikçiler, kumarlara beklenen değerine göre değer biçildiğini varsaymışlardır. Dolayısıyla bazı olasılık dağılım fonksiyonlarının sonsuz bir beklenen değere sahip olması nedeniyle, her bir sonuç olasılığına göre ağırlıklandırıldığından beklenen zenginliği maksimize eden bir kişi, bu kumarı oynamak için keyfi olarak büyük sonlu bir miktar ödeyecektir. Örneğin, kesin olarak 80\$ kazanmak mı yoksa %80 olasılıkla 100\$ ve %20 olasılıkla 10\$ mı kazanmak istersiniz. 100\$ kazanmanın %80 olasılığı ve 10\$ kazanmanın %20 olasılığı 82\$'dır $(0,8 \times 100 + 0,2 \times 10)$. Hangisini tercih ederiz. Kumarı mı yoksa kesin olarak 80 doları mı? İnsanlar belirsiz tahminleri beklenen değerlerine göre değerlendirdiğinde kumarı tercih etmektedir. Çünkü 82 dolar %80 den fazladır (Kahneman & Tversky, 1984). Bernoulli insanların çoğunun riskten hoşlanmadığını ve bir kumar ile onun beklenen değerine eşit bir miktar arasında seçme şansı verilse kesin olan seçeneği tercih edeceğini gözlemlemektedir. Çünkü riski sevmeyen karar alıcı beklenen değeri daha düşük olan kesin bir seçeneği tercih ederken 2 dolarlık fark kadar belirsizlikten kaçınmak için bir prim ödemiş olacaktır. Bernoulli, risk altındaki karar alma çalışmasının, parasal sonuçları olan basit kumarlarla belirtilen olasılıklar arasındaki seçimlere odaklanarak, bu basit sorunların risk ve değere yönelik temel tutumlarını ortaya koyacağı umuduyla hipotezlerinin çoğunda paraya ve olasılığa verilen yanıtların psikofiziksel analizinden türeyen riskli seçim yaklaşımını analiz etmiştir. Karar vermede psikofizik yaklaşım insanların neden genellikle riske karşı duyarlı olduklarını ve riskten kaçmanın artan servetle neden azaldığını açıklamaktadır. Yani insanların seçimleri parasal değerlerine göre değil, sonuçların psikolojik değerleri olan faydalarına dayanmaktadır. Bu durumda bir kumarın psikolojik değeri, olabilecek parasal sonuçlarının ağırlıklı ortalaması değil, her bir olasılığına göre ağırlıklandırılmış olan bu sonuçların faydalarının ortalamasıdır. Başka bir ifade ile Bernoulli, insanların beklentilerini parasal sonuçlarının beklentisiyle değil, bu sonuçların öznel değerinin beklentisiyle değerlendirdiğini ileri sürmektedir (Bernoulli, 1954).

Tablo 4: Varlık- Fayda Düzeyi

Varlık (Milyon \$)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Birim Fayda	10	30	48	60	70	78	84	90	96	100

Kaynak: Kahneman, 2011

Tablo 4 1 milyon dolardan 10 milyon dolara kadar farklı varlık düzeylerinin faydasını göstermektedir. 1 milyon dolarlık bir varlığa 1 milyon dolar eklemenin faydası 20 birim fayda iken 9 milyon dolarlık bir varlığa 1 milyon dolar eklemenin faydası 4 birimdir. Bu durumda:

- Eşit olasılıkla 1 milyon dolara veya 7 milyon dolara sahip olmak. Fayda: $(10+84)/2 = 7$ Birim
- Kesin olarak 4 milyona sahip olmak. Fayda= 60 Birim

Yukarıda iki seçeneğin psikolojik faydaları, varlığın azalan marjinal faydaları nedeniyle farklılık göstermektedir. Şöyle ki, faydanın 1 milyon dolardan 4 milyon dolara çıkması 50 birim arttırırken 4'ten 7 milyon dolara yükselmek faydayı 24 birim arttırmaktadır. Bu durumda kumarın faydası 47 birimdir (her biri $\frac{1}{2}$ oranındaki olasılığına göre ağırlıklandırılmış olan iki sonucun faydası). 60 birim 47 birimden fazla olduğu için bu fayda fonksiyonuna sahip olan birey kesin olan durumu tercih edecektir. Dolayısıyla azalan marjinal varlık faydasına sahip olan birey karar alırken riskten kaçınacaktır (Kahneman, 2011, s. 315-317). Bu kişi, belirsiz sonuç üzerinde gerçekten kumar oynamaktan ziyade, beklentinin beklenen değerine kesinlikle sahip olmayı tercih etmektedir. Başka bir ifadeyle Bernoulli, bir miktar paranın, fakir bir insan için zengin bir insana göre daha değerli olduğundan kişilerin refahı arttıkça marjinal faydalarının azalacağını belirtmiştir. Böyle bir durumda fayda fonksiyonu da iç bükey şeklini alır. Çoğu zaman insanların riskten kaçındığını varsayıyoruz, ancak bazı insanlar aslında en azından zaman zaman risk almayı tercih edebilmektedir. Böyle bir kişiye risk arayan denir ve dışbükey bir fayda fonksiyonuna sahiptir.

Beklenen fayda teorisi, insanlar risk altındayken rasyonel karar verme davranışını tanımlamak ve faydanın nasıl ölçülebileceğine açıklık getirebilmek amacıyla John von Neumann ve Oscar Morgensitein' in "Oyunlar Teorisi ve İktisadi Davranış" adlı çalışmalarıyla geliştirilmiştir. Bu teori, bireylerin belirsizlik altında

karar verme durumuyla karşı karşıya kaldıklarında belirli bir şekilde hareket etmeleri gerektiğini ileri sürmektedir. Bu anlamda, teori “normatiftir”, yani insanların rasyonel olarak nasıl davranmaları gerektiğini açıklar. Rasyonel bir karar vericiyi tanımlayan beklenen fayda teorisinin dört aksiyomu vardır (Ackert & Deaves, 2010, s. 4) :

- İnsanların tercihleri **tamdır**. Bu, bir kişinin olası tüm seçenekleri karşılaştırabileceği ve tercih veya ilgisizliği değerlendirebileceği anlamına gelmektedir. Örneğin, Bir insanın x ve y olmak üzere iki sonuç arasında seçim yaptığını varsayalım. $>$ sembolü, bir seçimin diğerine kesinlikle tercih edildiği anlamına gelir, böylece $x > y$ ilişkisi, x ve y bazı kişilere sunulduğunda x'in her zaman tercih edilen seçim olduğu anlamına gelir. $*$ Sembolü kayıtsızlığı gösterir, böylece $x * y$ kişinin iki sonuca aynı değeri verdiğini gösterir. Son olarak, $\geq$ sembolü zayıf tercihi belirtir, böylece $x \geq y$ kişinin x'i tercih ettiği veya x ile y arasında kayıtsız olduğu anlamına gelir. Bu durumda herhangi bir seçenek çifti için, $x \geq y$ veya $y \geq x$ olduğunda, bu $x * y$ anlamına gelmektedir.
- **Geçişlilik**, bir kişinin üç sonuç arasından seçim yapmakla karşı karşıya olduğunu varsayalım: x, y ve z. Geçişlilik varsayımına göre, $x > y$ ve $y > z$ ise, $x > z$ 'dir. Vanilyalı dondurmaya, çikolataya, çikolatayı çileğe tercih edersek, vanilyayı çileğe tercih ederiz.
- **Bağımsızlık** aksiyomu, alakasız bir üçüncü ile karıştırılan iki kuranın, ikisi üçüncü olandan bağımsız olarak sunulduğunda olduğu gibi aynı tercih sırasını korumaktadır. Tercih sırası üçüncüye bağlı olmamaktadır.
- **Süreklilik**, üç kura (A, B ve C) olduğunda ve kişi A'dan B'yi ve B'den C'yi tercih ettiğinde, bireyin bu karışım ile kayıtsız kaldığı olası bir A ve C kombinasyonu olması gerekmektedir.

Tüm bu aksiyomlar çerçevesinde birey rasyonel olarak belirsizlik karşısında her bir olayın gerçekleşme olasılığını olaylardan elde etmeyi beklediği faydalarla çarparak faydasını maksimize etmektedir. Bu durumda beklenen fayda matematiksel olarak şu şekilde ifade edilmektedir:

$$(21) \quad EU = \sum_{i=1}^n U(x_i) p_{x_i}$$

Denklem 21'e göre p_i , x_i sonucunun gelme olasılığını, $u(x_i)$ ise x_i sonucu elde etmenin faydasını göstermektedir.

Beklenen fayda teorisinden hareketle, Allingham-Sandmo modelinde tamamen rasyonel, yalnızca kendisiyle ilgilenen ve tamamen kendi kendini kontrol eden bir mükellefin, risk ve ceza beklentisine karşı gerçekleşebilecek başarılı vergi kaçırma kararının faydalarını tartarak, gelir vergisi kaçırma kumarının beklenen faydasını en üst düzeye çıkaracağı varsayılmaktadır. Bu durumda herhangi bir denetime maruz kalmadan kaçırıldığı vergi miktarıyla bu miktardan elde edeceği faydanın çarpımı mükellefin fayda maksimizasyonunu sağlayarak denetlenme olasılığı ve ceza miktarlarına göre vergi kaçırıp kaçırma kararını ya da riskten kaçınma kararını verecektir (Alm ve diğerleri, 2019). Bu yaklaşıma ek olarak Snow ve Warren (2005), belirsizlik fikrini vergi kaçakçılığı kararına uygulamış ve modellerindeki belirsizlik, denetim olasılığı hakkında kesin bir bilgi eksikliği olduğu anlamına gelmektedir. Böylece vergi mükellefi olası denetim olasılıkları üzerinde ikinci dereceden bir olasılık dağılımı oluşturmaktadır. Belirsizlikteki bir artış ise, bu olasılık dağılımında bir artış anlamına gelmektedir. Snow ve Warren, denetlenebilme olasılığı hakkında belirsizlikteki bir artışın (ek belirsizlik anlamına gelir), belirsizlikten çekinen vergi mükellefleri için vergi uyumunu artırdığını ancak belirsizlik sevenler için uyumluluğu azalttığını göstermektedir. Bu durumda her mükellef sadece homojen değil aynı zamanda heterojen de olabilmektedir. Çünkü insanlar her zaman standart tercihleri veya düşünceleri sonsuza dek tutarlı olabilen varlıklar olmamakla birlikte farklı bilgiye sahip olan veya farklı inançlara sahip bireylerin aynı etkinliğe farklı olasılıklar atamaları mümkün olduğundan tüm insanlar için tek bir değer doğru olamaz. Ayrıca, tek bir kişi için bile doğru olasılık her zaman belirlenemez (Gilovich ve diğerleri, 2002). Öte yandan Hashimzade ve diğerleri (2013), denetlenme olasılığının vergi mükelleflerine açık olmayabileceğini yani bir mükellefin denetlenme olasılığının bilemeyeceğini savunmaktadır. Bu nedenle, mükelleflerin risk altında karar vermek (bilinen olasılıklarda belirsizlik) yerine kararsızlık (bilinmeyen olasılıklarla belirsizlik) altında kararlar aldıklarını savunmaktadır. Dolayısıyla vergi uyumu konusunda insan davranışlarının belirleyici bir rol oynadığı alanda salt mekanik değerlendirmeler yapan rasyonel birey varsayımı yeterli olmamaktadır.

1950'li yıllardan itibaren beklenen fayda teorisi araştırmacılar tarafından birçok yönüyle eleştirilerek belirsizlik altında karar verme teorilerine alternatif

yaklaşımlar geliştirmişlerdir. Bu yaklaşımlardan en önemlileri Allias Paradoksu ve Elsberg paradoksu olarak karşımıza çıkmaktadır.

2.1.1.2. Allias Paradoksu

Maurice Allias 1953 yılında “Le Comportement De L’Homme Rationnel Devant Le Risque: Critique Des Postulats Et Axiomes De L’ecole Americaine” adlı makalesinde beklenen fayda teorisinin gerçek insan davranışlarını yeterince temsil edemediği ve teorisinin her durumda işlemediğini aşağıdaki deneyle açıklamaktadır:

Soru 1:

- A: Kesin olarak 1 milyon dolar kazanç elde etmek.
- B: %10 olasılıkla 5 milyon dolar kazanç elde etmek. %89 olasılıkla 1 milyon dolar kazanmak. %1 olasılıkla hiçbir şey kazanmamak.

Soru 2:

- C: %11 olasılıkla 1 milyon dolar kazanmak, %89 olasılıkla hiçbir şey kazanmamak.
- D: %90 olasılıkla hiçbir şey kazanmamak, %10 olasılıkla 5 milyon dolar kazanmak.

Bunlardan hangisini tercih edersiniz? İlk soruda denekler A seçeneğini ikinci soruda ise D seçeneğini tercih etmişlerdir. Fakat rasyonel bireyin beklenen fayda teorisine göre ilk seçenekte B, ikinci seçenekte ise C seçeneğini seçmesi gerekmektedir. Çünkü her bir faydayı kendi olasılığı ile çarpıp topladığımızda $EU(A) < EU(B)$ ve $EU(D) < EU(C)$ olmaktadır. Bu durumda bağımsızlık aksiyomunun ihlali söz konusudur. Öte yandan John Conliks, Allias Paradoksuna ilişkin yaptığı çalışmasında öğrencilerine yukarıdaki seçenekleri sorarken her sorudaki iki seçeneğin de olasılıklarının aslında birbirlerine ne kadar benzer olduğunu belirterek seçim yapmalarını istemiştir. Soru 1 için, her iki öğrencinin de 1 milyon \$ kazanma şansı %89’dur, bu nedenle bu, A veya B tercihi için bir temel sağlamamaktadır. Soru 2 için ise, her iki olasılık da %89’luk bir “0” şans sunmaktadır, bu da yine seçim için hiçbir temel sağlamamakta çünkü her iki olasılık aynıdır. Ortak yönleri kaldırdıktan sonra, şimdi olasılıklar A ve B veya B ve C arasındaki seçimlerin tamamen aynı olduğuna dikkat edin. Bu nedenle, insanlar A ve C’yi veya B ve D’ yi seçmelidir (Conliks, 1989).

Bu durumda kişi her iki sonuca da aynı değeri verdiğinden beklenen fayda teorisine göre kayıtsız kalmalıdır. Bu tür yardımlar olmadan, birçok kişi kararın yapısını anlamamakta ve A ve D'yi seçmektedir. Bu da beklenen fayda teorisinin tamlık aksiyomunun ihlali anlamına gelmektedir. Bu deneyle birlikte Allias tercihlerin ve olasılıkların insanlar arasında farklı olduğunu savunarak irrasyonel davranışlar sergileyeceğini göstererek araştırmacıların rasyonalite kavramını daha çok sorgulamaya başlamasına sebep olmaktadır (Allais, 1953).

Allias paradoksunda her bir durumun gerçekleşme olasılıkları verilerek karar verme davranışı incelenirken bilinen bir olasılık olmadığında ise belirsizlik altında karar verilir. Dolayısıyla tüm olasılıklar öznel ve olasılık teorisinin olağan aksiyomlarına uymak zorunda değildir. Daniel Ellsberg olasılıkları ortadan kaldırıp tamamen her bireyin öznel olasılıkları dikkate alarak karar vericilerin bilinmeyenlerden kaçınmayı tercih ettiklerine dair deneysel kanıtlar sunmaktadır.

2.1.1.3. Ellsberg Paradoksu

Ellsberg paradoksu, Daniel Ellsberg tarafından 1961 yılında "Risk, Ambiguity and the Savage Axioms" adlı makalesinde beklenen fayda teorisinin aksine "öznel" veya "inanç tipi" olasılıkları ortaya çıkarmaktadır. Bu paradoks aşağıdaki deneyle açıklanmaktadır:

Ellsberg, deneklere kırmızı ve siyah toplardan oluşan 50 kırmızı 50 siyah olmak üzere iki torba sunmuştur. 1. Torbada 50 kırmızı 50 siyah top bulunurken, 2. Torbadaki kırmızı ve siyah topların miktarı bilinmemekle birlikte her denekten tek bir top için tek bir torba seçmeleri istenmektedir. Deneklere seçecekleri top karşılığında seçtikleri renk çıkarsa 100 dolar; seçtikleri renk çıkmazsa ne kazanç ne de kayıp elde edeceklerdir. Sunulan seçenekler ise şu şekildedir (Ellsberg, 1961):

1. A. Torba 1'den siyah top çekmek.
B. Torba 1'den kırmızı top çekmek.
2. A. Torba 2'den kırmızı top çekmek.
B. Torba 2'den siyah top çekmek.
3. A. Torba 1'den kırmızı top çekmek.
B. Torba 2'den kırmızı top çekmek.

4. A. Torba 1'den siyah top çekmek.
- B. Torba 2'den siyah top çekmek.

Sonuç olarak denekler 1. ve 2. Seçenekte A ve B durumları için kayıtsız kalmaktadır. Çünkü kırmızıya karşı siyahın öznel olasılığı her iki durum için de %50'dir. 3. ve 4. durumlarda ise A seçenekleri tercih edilmektedir. Böylece 3. durumda kırmızı topu seçen denek torbadan kırmızı topun gelme olasılığının daha yüksek olduğuna inanırken, 4. durumda siyah topu seçen denek ise torbadan siyah topun gelme olasılığının daha yüksek olduğuna inanmaktadır. Fakat 3. ve 4. Durumda B seçeneklerinin toplam olasılığı A seçeneklerinden daha yüksektir. Dolayısıyla farklı bilgiye sahip olan veya farklı inançlara sahip bireylerin aynı etkinliğe farklı olasılıklar atamalarına izin verilmesi gerektiğinden, tüm insanlar için tek bir değer doğru olamaz. Ayrıca, tek bir kişi için bile doğru olasılık her zaman belirlenemez. Bu durum beklenen fayda teorisinin bağımsızlık aksiyomunun ihlalinin gösterdiği gibi bireylerin karmaşık oyunlarda oynama konusunda ne kadar isteksiz olduklarını ve onların belirsizlikten veya riskten hoşlanmadıklarını da göstermektedir (Coleman, 2011, s. 3).

Geleneksel iktisat teorisi, akılcı olduğumuzu kararlarımızla ilgili tüm geçerli enformasyonu bildiğimizi, karşı karşıya olduğumuz farklı seçeneklerin değerini hesaplayabildiğimizi ve her olası seçeneğin sonuçlarını tartma konusunda bilişsel bir engelimiz olmadığını varsayar ve sonuç olarak makul kararlar verdiğimizizi farz eder.

Fakat insan zihni anlatılanlarla bir iç mantığı ve dinamiği olan birleşik bir bütün gibi görünen olaylar dizisiyle düşünmeye kurgulanmıştır (Akerlof ve Shiller, 2018: 76). Dolayısıyla insanlar düşünmeden harekete geçme dürtüsüne sahip olduğundan beklenen fayda teorisinin belirttiği gibi niceliksel faydaların ağırlıklı ortalamalarının niceliksel olasılıklarla çarpılarak elde edilen sonuçlarına göre karar vermemektedirler. Sınırlı rasyonellik bu varsayımlara istinaden bilgiyi işleme kapasitesinin kısıtlı olduğunu, karar alıcıların genellikle zaman, bilgi ve hesaplama gücüyle yaşadığı ve sonuç olarak bir durum karşısında gerçekte pek de akılcı davranışlarda bulunmadığımızı göstermektedir. Çünkü insanlar çoğu zaman miyopik davranan, kararlarında tüm alternatifleri değerlendirmekten ziyade kısa yollara başvuran, ne istediğinden emin olmayan varlıklar olduğundan gerçek kararları tarafsız tahminlerle sistematik farklılıklar göstermektedir. İnsanoğlu doğası gereği hata yapan, yaptığı

hatalar karşısında ısrarcı olup bu hatalarını beyinlerinin ana donanımı yüzünden tekrarlayan varlıklardır.

2.1.2.Sınırlı Rasyonalite

Karar almayı bir problem çözme süreci olarak gören Herbet Simon, karar almaya yönelik yaptığı çalışmalarda karmaşıklık (complexity) ve sınırlı rasyonellik (bounded rationality) kavramlarından hareketle karmaşık yapıların güçlü bir analizini gerçekleştirmek için yapay zekâ ve bilgisayar teknolojileriyle insan zihni ile bilgisayar etkileşiminin gerekliliğini vurgulamaktadır. Simon insanları ve bilgisayarları bilgiyi işleyen, değerlendiren sembolik sistemler olarak ele alırken bu sistemleri anlamak ve işleyişini sağlamak için onların içsel bilgi mekanizmalarını temsil etmesi gerektiğine inanmaktadır (Simon H. , 1990). Çünkü insan zihninin karmaşık problemleri formüle etme ve çözme kapasitesi, nesnel olarak rasyonel davranış için çözümü gereken problemlerin boyutuyla karşılaştırıldığında çok küçüktür. Bir yazılım programı, çalışmasını farklı bölümlere ayırır, aynı anda birkaç hesaplama yapar ve bittiğinde farklı parçaları bir araya getirir. İnsan beyninde de benzer bir süreç gerçekleşir. Karar sorununun sembolik bilgisi bölünür ve beynin farklı bölgelerine 'çözülmek üzere' gönderilir. Bittiğinde bilgiler tekrar bir araya getirilir ve karar verilir (Heukelom, 2006, s. 26).

Karar alma sürecinde, nispeten basit problemlerde bile, klasik rasyonel seçim modelinin aksine tüm olası alternatifleri doğrulamak veya detaylı bir şekilde incelemek imkânsız olduğundan bir maksimum elde edilemez. Alternatifler genellikle sırayla incelenir. Prosedür sırasını belirleyen mekanizmayı bilebiliriz veya bilmeyebiliriz. Alternatifler sırayla incelendiğinde, gerçekte seçilen gibi değerlendirilen ilk tatmin edici alternatifini değerlendirebiliriz (Simon H. , 1955). İnsanlar hem mevcut fırsatlar hem de arzular açısından farklılıklar göstermektedir (çevresel faktörlerden etkilenir). Bir birey karar vermek zorunda kaldığında hem sahip olduğu arzuları hem de sahip olduğunu düşündüğü fırsatları bu kararını etkilemektedir. Bu inançların doğru olup olmadığı kesin değildir. Bireyin kendisi için gerçekten geçerli olan bazı fırsatların farkında olmaması mümkündür veya belirli fırsatların kendisi için elverişli olduğuna inanabilir. Simon geleneksel ekonomik

modelin karar alma konusundaki yetersizliğini bir makas metaforuyla açıklamaktadır (Simon H. , 1990). Makasın bir bıçağı insanın beyin kapasitesini, diğer bıçağı ise karar verdiğimiz ortamı temsil etmektedir. Simon'un modelini destekleyen Alman psikolog Gerd Gigerenzer bunun önemini açıklamıştır. Bir makasın herhangi bir bıçağına tek başına bakarsak, nasıl kestiğini anlayamayız. Karar verme sürecine giren tüm farklı faktörleri anlamak, başka bir deyişle rasyonalitenin bağlı olmasına neden olan faktörlere bakmak gerekir. Beklenen Fayda Teorisinden esinlenilerek mükelleflerin vergi uyumu davranışını açıklayan Allingham-Sandmo Yaklaşımında da vergi mükelleflerinin vergisel yükümlülükleri karşısındaki uyum davranışını yalnızca denetim olasılığı ve ceza miktarlarıyla sınırlandırmak mükelleflerin vergi ödeme kararında yeterli bir analiz olmamaktadır. Dolayısıyla bireyin iktisadi karar alma mekanizmaları karmaşıktır. Simon' a göre iktisat biliminin konusu karmaşık iktisadi kararların altındaki basit mekanizmaları açığa çıkartmaktır ve bu karmaşıklıkla başa çıkmanın yolu karmaşıklığı basite indirgemektedir. Bu sade mekanizmayı ise “sınırlı rasyonellik” varsayımıyla açığa çıkarmak mümkündür (Ruben, ve diğerleri, 2018: 118).

Sınırlı rasyonellik, 1947 yılında Von Neumann ve Oscar Morgenstern tarafından ortaya atılan Beklenen Fayda Teorisine tepki olarak Simon, “The Scientist As A Problem Solver” adlı çalışmasında “Neo-klasik ekonomi modelinin öne sürdüğü rasyonalite koşulları sağlanamadığında insanlar nasıl karar alır?” sorusundan hareketle nasıl karar aldığımızı doğru olarak açıklamaya çalışmaktadır (Simon H. , 1989, s. 4). Bu doğrultuda Simon, karar vericilerin ömür boyu beklenen faydayı en üst düzeye çıkaran optimal çözümler bulmak yerine, tipik olarak ileri veya şiddetli (acute problems) sorunlara kabul edilebilir çözümler bulmaya çalıştıklarını savunmaktadır (Simon H. , 1955). Günlük hayatımızda, mevcut alternatiflere göre yüzlerce karar vermemiz gerekmektedir. Sınırlı bir süre içinde bu kadar çok karar vermemiz gerektiğinden, her bir alternatifle ilgili tüm bilgileri toplamak veya olası etkilerini belirlemek zamansal olarak oldukça güçtür. Rasyonel kararlar verebilmemiz için beynimizde herhangi bir anda ne kadar bilginin depolanması ve bu bilginin işlenmesi gerektiğini düşünelim. Beyin kapasitemiz, zamansal bakımdan ve mevcut bilgilerle sınırlı olduğundan genellikle bilişsel kısa yolları ve ön yargıları kullanarak kararlar almaktayız. Bu kısa yollar ve ön yargılar karar vermemizi kolaylaştırırken rasyonel

olma yeteneğimize meydan okumakta ve bazen bizi yetersiz seçimler yapmaya yönlendirmektedir. Bu nedenle akıldışı kararlarımız rastgele ve mantıksız olarak görülebilir fakat bu kararlar sistematik ve öngörülebilirdir (Ariely, 2008, s. 240).

İnsan beyni, yüz milyar nöronu ve birkaç yüz trilyon sinaptik bağlantısı, milisaniyeler içinde dağıtılmış bir sinir ağı üzerinden muazzam miktarda bilgiyi işleyebilir ve değiştirebilir. Böylesine büyük bir paralel işleme kapasitesi, görsel sistemimizin karmaşık görüntüleri 100 mili saniye içinde başarılı bir şekilde çözmesine ve beynimizin 109 bitlik bilgiyi yaşamımız boyunca ABD Kongre Kütüphanesinde bulunan metnin 50.000 katından fazla depolamasına izin verir. Yine de tüm nöro-hesaplama karmaşıklığımıza ve işleme gücümüze rağmen, aynı anda birden fazla nesneye zar zor katılabiliriz ve aynı anda iki görevi neredeyse hiç yerine getiremeyebiliriz. İnsan beyninin etkileyici karmaşıklığına ve işlem gücüne rağmen, kapasitesi ciddi şekilde sınırlıdır. Davranışsal araştırmalar, görsel dünyayı bilinçli olarak algılama, akılda tutma ve ona göre hareket etme yeteneğimizi engelleyebilecek üç büyük bilgi işlem darboğazını vurgulamaktadır. İlk sınırlama, görsel kısa süreli bellekte görsel bir uyarıyı bilinçli bir şekilde tanımlamak ve pekiştirmek için gereken süre ile ilgilidir. Yani, iki hedeften ikincisinin, birinciye yakın görüldüğünde tespit edilememesi veya tanımlanamaması olgusu olan dikkatli yanıp sönme paradigmasıdır. (Attentional blink) Bu işlem, ikinci bir uyarıcının serbest kalması için yarım saniyeden fazla sürmektedir. İkinci, ciddi şekilde sınırlı kapasite, görsel kısa süreli bellekte tutulabilen sınırlı sayıda uyarıcıdır. Son olarak, her bir uyarıcıya uygun bir yanıt seçilmesi gerektiğinde üçüncü bir darboğaz ortaya çıkar. Çünkü bir uyarı için uygun bir yanıtın seçilmesi, ikinci bir uyarıcı için bir yanıt seçme yeteneğini birkaç yüz milisaniye geciktirmektedir (Marois ve İvanoff, 2005).

Öte yandan genel olarak beynimizin tüm bilgileri işleyemediği ve dikkatin, bu kapasite sınırlı süreçlere hangi eylemlerin erişeceğini seçen süreç olduğu kabul edilmektedir. Bu görüşe göre, dikkat, bilgi işlemenin birden çok aşamasında seçici olarak hareket edebilir ve o aşamanın işleme özelliklerine göre her aşamada farklı şekilde işleyebilir. Böyle bir görüş, bilgi işlemenin kapasite sınırlarının öncelikle içeriğe özel bilgi kanallarında bulunduğunu ima eder. Bununla birlikte, dikkat aynı zamanda, özel nöral substratları olan, kapasite sınırlı bir kaynak ayırıcı olarak düşünülmektedir. Sonuç olarak, bazı bilişsel fenomenler, alternatif olarak, bir dikkat

kapasitesi sınırını ve içeriğe özgü bir bilgi kanalını ortaya çıkaracak şekilde yorumlanmıştır. Örneğin, bazıları dikkatin göz kırpmasını dikkatin zamansal kapasite sınırlarını ortaya koyduğunu ileri sürerken diğerleri ise bunu görsel kısa süreli bellek konsolidasyonunun kapasite sınırı olarak görmektedir (Marois ve İvanoff, 2005). İnsanın bu şekildeki bilişsel kapasitesinin sınırlılığı onun rasyonel davranabilme güdülerini sınırlandırmaktadır ve rasyonel olarak tanımlanmış bütün davranışlar kısıtlar içermektedir. Böyle bir durumda kişi faydasını ençoklaştıracak tercihi değil kendisi için yeterince tatmin edici en iyi seçeneği bulduğunda başka seçeneklere bakmanın anlamlı olmayacağını düşünmektedir. Bu durum sınırlı rasyonalitenin temelini oluşturmaktadır.

Sınırlı rasyonalite, zor ve karmaşık seçimlerle karşı karşıya kaldıklarında, insanların davranışlarını belirlemek için basitleştirilmiş kurallara başvurarak yetersiz kararlar verebileceğini savunmaktadır. Dolayısıyla sınırlı rasyonaliteye sahip vergi mükellefleri karmaşık vergi sistemine farklı tepkiler vererek vergi uyumunu etkilemektedir. Karmaşık bir vergi sisteminde artık günümüzde tam bilgi her ne kadar sınırsız bir şekilde ulaşılabilir olsa da beynimizin kapasite sınırlarından kaynaklı bu bilgileri işleme güçlüğü, gelecekteki eğilimleri ve olayları tahmin etmedeki zorluklar ve zamansal kısıtlarla bireyler vergisel yükümlülüklerini kanunda belirlendiği şekilde değil, kendi yorumladıkları şekilde veya bilişsel kısa yollar ve önyargılarla yerine getirmektedir (Congdon ve diğerleri, 2009). Fochmann ve diğerleri (2010), vergi karmaşıklığının etkisine ilişkin laboratuvar kanıtlarını araştırmış ve vergi karmaşıklığı ne kadar yüksekse, deneklerin muhakemesi ve karar kalitesinin de o kadar kötü olduğu sonucuna varmıştır. Öte yandan insanlar karmaşık bir vergi sisteminde vergisel yükümlülüklerini belirlerken matematiksel hata yapabilmekte ve sonrasında bu durumu düzeltmek için katlanacakları çeşitli kırtasiyecilik maliyetleri vergi uyumunu azaltabilmektedir. Karmaşık bir vergi kanununa uymanın maliyeti, sınırlı rasyonel bireylerde muhtemelen çok daha yüksektir ve bu karmaşıklık vergi kanununun etkinliğini azaltmaktadır.

Vergi sisteminin karmaşıklığı sorununun çözümü sistemi basitleştirmektir. Cooper ana hatlarıyla, sistemin basitliğinin bir göstergesi olarak en az 7 konu olduğunu öne sürmektedir (Cooper, 1993):

- Tahmin edilebilirlik, eğer bir kural ve kapsamı vergi mükellefleri ve danışmanları tarafından kolay ve doğru bir şekilde anlaşılıyorsa, kural basittir.
- Orantılılık, çözümün karmaşıklığı, amaçlanan amaca ulaşmak için makul ölçüde gerekli olandan daha fazla değilse, kural basittir.
- Tutarlılık, bir kuralın benzer konularda aynı şekilde uygulanması ve keyfi ayrımlar yapmaya gerek kalmamasıdır.
- Uyum, vergi mükelleflerinin aşırı maliyetlere neden olmadan uyum sağlamalarının kolay olmasıdır.
- İdare, bir gelir otoritesini yönetmesi kolay olmasıdır.
- Koordinasyon, bir kural, diğer vergi kurallarına uygun şekilde uyulması durumunda basit olacaktır; diğer kurallarla ilişkilerinin belirsiz olması karmaşık olurdu.
- İfade, bir kuralın açıkça ifade edilmesi gerekmektedir.

Cooper ayrıca sadeleştirmenin farklı düzeylerde görülebileceğini öne sürmüştür. İlk seviye, ne olursa olsun, vergi matrahının seçimidir. İkincisi, vergi matrahına uygulanacak kuralların tasarımıdır. Üçüncüsü, bu kuralların ifadesidir ve son sadeleştirme seviyesi, vergi mükelleflerine uygulanan idari gerekliliklerdir.

Sınırlı rasyonelite, ikili sistem düşünme modelinin bir varsayımıdır ve davranışsal ekonominin psikolojik temellerinden biridir.

2.1.2.1. İkili Sistem Düşünme Kuramı

Bilişsel süreçlerin geleneksel olarak sezgi ve akıl olarak adlandırılan yüz yıllardır var olan iki ana aileye ayrılabilceği fikri, günümüzde çift işlem teorisi adı altında yaygın bir şekilde benimsenmektedir. Zihindeki bu iki sistem Keith Stanovich ve Richard West adlı psikologların isimlendirdiği Sistem 1 ve Sistem 2 ya da otomatik ve düşünsel sistem olarak ikiye ayrılmaktadır (Gilovich ve diğerleri, 2002).

Sistem 1, otomatik olarak ve hızlı işleyen, herhangi bir öznel çaba duygusu ile ilişkilendirilmeyen ve bilinçli farkındalığın dışında çalışan kontrolsüz sistemdir. Örneğin, beklemediğimiz anda top gelince eğilmemiz, uçağımız türbülansa girdiğinde endişelenmemiz, ani bir sesin kaynağına yönelmemiz, basit cümleleri anlamamız, iğrenç bir resme tiksiniş tepkisi vermemiz durumunda Sistem 1'i kullanmış oluruz.

Nörologlar Sistem 1 aktivitesinin beynin en eski kertenkelelerle paylaştığımız bölümleriyle ilgili olduklarını ifade etmektedir. Çevremizdeki dünyayı algılamaya, dikkatimizi bir yöne yönlendirmeye ve kayıplardan kaçınmaya doğuştan gelen güdülerimizle hazırız. Diğer aktivitelerimiz ise uzun süreli çalışmalarla hızlanıp otomatikleşmektedir (Thaller ve Sunstein, 2018: 34). Sistem 2 ise daha önceden düşünülmüş, dikkat gerektiren, karmaşık hesaplamalarla, çaba isteyen bilince dayalı bir sistemdir. Vergi beyannamesi doldurmak, karmaşık bir mantıksal savın geçerliliğini sınamak, birine telefon numaramızı vermek, şaşırtıcı bir sesi tanımlamak için belleğimizi taramak gibi durumlarla karşılaştığımızda Sistem 2' yi kullanmış oluruz (Kahneman, 2011, s. 29).

Tablo 5: İkili Sistem ve Özellikleri

Sistem 1 (Sezgisel)	Sistem 2 (Düşünsel)
Süreç Özellikleri	
Otomatik	Kontrollü
Çaba Gerektirmeyen	Çaba Gerektiren
Çağrışımsal	Çıkarımsal
Hızlı	Yavaş
Bilinçsiz	Bilinçli
Beceriye Dayalı	Kurallara Dayalı
Süreçlerin Etki Ettiği İçerik	
Duygusal	Nötr
Gündelik Eğilimler	İstatistik
Somut, Özel	Soyut

Kaynak: Gilovich ve diğerleri, 2002

Düşünce sistemimizin psikofiziği, otomatik ve düşünsel süreçler, beyinde meydana geldikleri yerle kabaca ayırt edilebilmektedir. Bilişsel otomatik aktiviteyi destekleyen bölgeler beynin arka (oksipital), üst (parietal) ve yan (temporal) kısımlarında yoğunlaşmaktadır. Korteksin altına gömülen amigdala, birçok önemli otomatik duygusal tepkiden, özellikle korkudan sorumludur. Düşünsel süreçler esas

olarak beynin ön (orbital ve prefrontal) kısımlarında meydana gelir. Prefrontal korteks (pFC) bazen "yürütme" bölgesi olarak adlandırılır, çünkü neredeyse diğer tüm bölgelerden girdi alır, bunları yakın ve uzun vadeli hedefler oluşturmak için entegre eder ve bu hedefleri dikkate alan eylemleri planlar (Camerer ve diğerleri, 2005).

Sistem 1' in otomatik faaliyetleri karmaşık bir derecede fikir kalıpları oluşturmaktadır. Sistem 2 bu fikir kalıplarını düzenli bir adım halinde yapılandırmaktadır. Sürekli ve otomatik işleyen Sistem 1, normal şartlarda kapasitesinin küçük bir bölümünü kullanıp rahat ve düşük çaba halinde olan Sistem 2' ye düşünceler üretmektedir. İzlenimler, sezgiler, niyetler ve hisler Sistem 2 tarafından desteklendiği vakit izlenim ve sezgiler inançlara, dürtüler de bilinçli eylemlere dönüşmektedir. Fakat Sistem 1 belirli koşullarda sistematik hatalar yapmaya eğilimlidir. Örneğin, bir nesnenin görünen mesafesi kısmen netliği ile belirlenir. Nesne ne kadar keskin görülürse, o kadar yakındır. Bu kuralın bir geçerliliği vardır, çünkü herhangi bir sahnede daha uzak nesneler daha yakın nesnelerden daha az keskin görülür. Bununla birlikte, bu kurala güvenmek, mesafe tahmininde sistematik hatalara yol açmaktadır. Özellikle, nesnelerin konturları bulanık olduğu için görünürlük zayıf olduğunda mesafeler genellikle fazla tahmin edilir. Öte yandan, görünürlük iyi olduğunda mesafeler genellikle hafife alınır, çünkü nesneler keskin bir şekilde görülür. Bu nedenle, bir gösterge olarak açıklığa güvenmek yaygın yanlılıklara yol açmaktadır (Gilovich ve diğerleri, 2002). Yanlılıklardan çoğu zaman kaçınılamaz. Çünkü öncelikle 1. Sistem otomatik işlediğinden ve istediğimiz zaman kapatılamadığından sezgisel düşünce hatalarını önlemek pek de mümkün olmamaktadır. Öte yandan öz denetimden sorumlu 2. Sistemin elinde hatalara ilişkin çözüm önerileri bulunmayabilir. Çözüm önerileri bulunsan bile olası hataların çözümü için yavaş ve verimsiz olan 2. Sistemin güçlü denetim yapması ve çaba harcaması gerekmektedir. Dolayısıyla birey çoğu zaman tercihleri arasında mantıksal ve tutarlı olarak karar verememektedir. Sınırlı rasyonellik 1. Sistemin sezgisel hataları karşısında 2. Sistemin bu hataları kompanse edememesinden kaynaklı olarak günlük hayatımız için doğal bir durumdur.

Mükellef, o anki duygu durumlarına veya çeşitli kalıp yargılarına (stereotip) bağlı olarak vergisel yükümlülüklerini yerine getirmeye ya da getirmemeye karar vermektedir. Bu kararlarında eğer ki Sistem 2' de içselleştirilmiş bir vergi algısı

mevcut ise karşılaştıkları her vergisel yükümlülüklerinde veya vergi kaçırmanın mantıklı olmadığını savunan düşüncelerle Sistem 1' den gelen veriler Sistem 2 tarafından desteklenerek veya olumsuz algılar öz denetim mekanizması tarafından engellenerek vergi uyumu sağlanabilir. Mükellefin vergiye karşı kalıp yargıları olumsuz ise bu durumda Sistem 1'in bilişsel kısa yollar ve önyargılardan yararlanarak sistematik hatalarda bulunması kaçınılmazdır. 1. Sistemde önce sonuç ardından argümanlar gelmektedir. İnsanlar bir sonucun doğru olduğuna inanırlarsa, bunu destekleyen savlara inanma olasılıkları artmaktadır. Sistem 2'nin tembel olması karmaşık yapıdaki vergi sisteminden uzak durarak Sistem 1' in ortaya koyduğu ön yargılara dayanarak karar vermesine yol açacaktır.

2.2.DAVRANIŞSAL İKTİSAT

İdeal bir dünyada, insanlar her zaman kendilerine en büyük faydayı ve memnuniyeti sağlayan optimal kararlar almaktadır. Ekonomide rasyonel seçim teorisi, kısıtlı koşulları altında insanlara çeşitli seçenekler sunulduğunda, bireysel tatminlerini en üst düzeye çıkaran seçeneği seçeceklerini belirtmektedir. Bu teori, insanların tercihleri ve kısıtlamaları göz önüne alındığında, kendilerine sunulan her seçeneğin maliyetlerini ve faydalarını etkili bir şekilde tartarak mantıklı kararlar verebileceklerini varsaymaktadır (Mullainathan ve Thaler, 2000). Verilen son karar birey için en iyi seçim olacaktır. Mantıklı bir insan irade sahibi, duygulardan ve dış etkenlerden etkilenmeden ve bu nedenle kendisi için neyin en iyi veya doğru olduğunu bilir. Geleneksel iktisat teorisi bilişsel psikolojiyi dışlamaktadır. Fakat davranışsal ekonomi, insanların rasyonel olmadığını ve karar alma sürecine psikolojik faktörleri ekleyerek iyi kararlar veremeyeceğini açıklayarak iktisat biliminin teorileri açıklama gücünü arttırmayı amaçlamaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2004: 1). Davranışsal ekonominin merkezi noktası, ekonomik analizin psikolojik temelini, her türlü yolla varsayımsal deneyimler üreterek, alan fenomenlerini tahmin etmede önemli bir gelişme getirerek ve daha iyi bir yaklaşım önererek İktisat yapısını güçlendireceği gerçeğinde yatmaktadır. Davranışsal ekonominin özünde, ekonomik analizin psikolojik temellerle gerçekçiliğini artırarak ekonomiyi kendi koşullarında

iyileştireceği inancı yatmaktadır. Bu inanç, ekonomideki neoklasik yaklaşımın toptan reddini ima etmemektedir.

Davranışsal ekonomi, insanların neden bazen mantıksız kararlar aldıklarını ve davranışlarının neden ve nasıl ekonomik modellerin tahminlerini takip etmediğini keşfetmek için psikoloji ve ekonomiden yararlanmaktadır. Bir fincan kahve için ne kadar ödeyeceği, yüksek okula gidip gitmeyeceği, sağlıklı bir yaşam tarzı sürdürüp sürdürmeyeceği, emekliliğe ne kadar katkıda bulunacağı gibi kararlar, çoğu insanın bir noktada aldıkları karar türleridir. Bu noktada davranışsal ekonomi, bir bireyin neden B seçeneği yerine A seçeneğine gitmeye karar verdiğini açıklamaya çalışmaktadır.

İnsanlar duygusal ve dikkati kolayca dağılan varlıklar oldukları için, geleneksel iktisat teorisinin belirttiği gibi her zaman kendi çıkarlarına uygun olan kararları vermemektedirler. Örneğin, rasyonel seçim teorisine göre, Ali kilo vermek istiyorsa ve her yenilebilir üründe bulunan kalori sayısı hakkında bilgi ile donatılmışsa, yalnızca minimum kalorili gıda ürünlerini tercih edecektir. Davranışsal ekonomi, Ali kilo vermek istese ve sağlıklı yiyecekler yemeye karar verse bile, son davranışının bilişsel önyargılara, duygulara ve sosyal etkilere tabi olacağını belirtmektedir.

2.2.1. İktisat Ve Psikoloji İlişkisi

İktisat ve psikoloji bilimi ile ilgili ilk bulgular 1759 yılında A. Smith tarafından yayınlanan “Ahlaki Duygular Teorisi (The Moral Of Theory Sentiments)” adlı eserinde görülmektedir. Smith duyguların, hislerin ve ahlakın insan davranışlarının farklı cepheleri olduğunu iktisatçıların görmezden gelmesinin doğru olmadığını, tersine bunların araştırılmaya değer konuların olduğunu belirtmiş ve insan davranışlarının temelinde yatan unsur başkalarının acı ve sevinçlerini paylaşma eğilimi olan birisinin herhangi bir nesneye karşı herhangi bir tutkusu olduğunda, durumunun düşüncesi her dikkatli izleyicinin içinde benzer bir duygu yaratabilecek “sempati” ilkesi olduğunu dile getirmektedir. Sempati ilkesinin kaynağı, diğer kişinin tutkusu değil, tutkuyu uyandıran durumdur. Bazen bir başkasına onun sahip olmadığı bir tutku hissederiz; bu tutku içimizde kendimizi onun durumunda olduğumuzu hayal etmekten kaynaklanmaktadır (Smith, 1759).

Bir disiplin olarak ekonomi, on sekizinci yüzyılda ahlaki felsefeye bir ek olarak görülen ve on dokuzuncu yüzyılda kısmen fizyolojinin ortaya çıkışına yanıt olarak yükselen psikolojiden önce öne çıkmıştır. Fizyoloji bedeni bir makine olarak görürken, psikoloji ise bu makinenin zihinsel perspektifine yönelmiştir. Buna karşılık, Francis Ysidro Edgeworth, Richard Jennings ve William Stanley Jevons gibi iktisatçılar, Gustav Theodor Fechner, Ernst Weber ve Wilhelm Wundt gibi psikologların duyum, uyaran ve tepki arasındaki bağlantılarla ilgili görüşlerini birleştirmişlerdir. On dokuzuncu yüzyılın sonlarında ve yirminci yüzyılın başlarında psikoloji, Freudculuğun yükselişine ve bastırılmış anıların bilinçdışı davranışı nasıl etkilediğine odaklandığından bu durum duyum, uyaran ve tepki kavramlarını sorunsallaştırdığı için mekanik görüşe aykırı olmuştur. Böylece, ekonomistler bu dönemde psikolojiyi çürütmeye ve görmezden gelmeye çalışarak iktisat-psikoloji etkileşiminden kaçınmışlardır (Sent, 2004). Bir başka neden o dönemde psikoloji biliminin yeni doğmasıyla disiplinin temellerini yeterince güçlü bulmayan iktisatçılar tarafından endişeyle yaklaşmalarına sebep olurken öte yandan Jeremy Bentham'ın 1789 yılındaki *“An Introduction to the Principles of Morals and Legislation”* eserindeki kökleri insanların, doğası gereği, acıdan kaçınıp yalnızca haz arzusuyla (psikolojik hazcılık olarak bilinen bir görüş) motive edildiğine ve etik olarak zevki en üst düzeye çıkarmaya çalışmaları gerektiğine inanan faydacılık felsefesi anlayışı yeni nesil iktisatçılar tarafından hoş karşılanmamıştır.

Ekonomi bilimi on dokuzuncu yüzyılın ortalarında mantıksal pozitivistin etkisiyle somut, gözlenebilir olgulardan hareket ederek daha matematiksel modelleme yapılan bir disiplin haline gelmiştir. Böylece iktisat diğer bilimlerle iş birliğini dışlayarak kendine özgü varsayımlarıyla saf iktisadi analizlere yönelmiştir. Böylece on dokuzuncu yüzyıl ortalarında iktisat “siyasal iktisat” (political economy) olarak anılırken yirminci yüzyılda saf “iktisada” (economics) dönüşmüştür. Siyasal iktisat devletin ekonomideki rolünü kapsayarak piyasalar ile devlet arasındaki ilişkileri ve diğer iktisat dışı faktörleri analize dahil ederken, saf iktisat anlayışı ile öncelikle psikoloji olmak üzere iktisat dışı bütün faktörler analiz dışı bırakılmıştır (Ester ve Dumludağ, 2015). Bununla ilişkili olarak Gossen 1854 yılındaki *“Entwicklung der Gesetze des menschlicenn Verkehrs”* adlı eserinde hedonistik önermelere başvurmuş, Jevons 1871 yılında *“Theory of Political Economy”* adlı eserinde ekonomiyi zevk ve

acı hesabı olarak ele almış (Economy as a Calculus of Pleasure and Pain), Edgeworth, 1881 yılında “*Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*” adlı eserinde insan yaşamı kadar karmaşık fiziksel olaylara faydacı veya egoist anlayış ile fiziğin en yüksek genellemeleri arasında yer alan matematiksel akıl yürütmenin uygulanabilir olduğunu belirtirken; Lionel Robbins’ in rasyonel tercih teorisindeki bireysel çıkarlarını maksimize eden insan anlayışı ana akım iktisat anlayışına hakim olmuştur (Robbins, 1945).

Yirminci yüzyılın başlarında, Irving Fisher ve Vilfredo Pareto gibi iktisatçılar yazıları hala insanların ekonomik seçimler hakkında nasıl hissettiği ve ne düşündükleri konusunda geniş spekülasyonlar yapmışlardır (Camerer & Loewenstein, 2004). İktisadın psikolojik temellerine en büyük katkı ise 1936 yılında John Maynard Keynes’ in “*İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi*” adlı eseriyle asimetrik bilginin incelenmesiyle ilgili ilk adımları atmıştır ve makroekonomi üzerinde bilişsel önyargı, karşılıklılık, adalet, sürü ve sosyal statü gibi psikolojik ve sosyolojik faktörlerin rolü üzerindeki vurguyu ele alarak davranışsal iktisadın gelişimine katkıda bulunmuştur. Öte yandan Keynes piyasa başarısızlıklarının psikolojik eylemler ve mantıksız spekülatif hareketlerden kaynaklandığını dile getirmiştir (Keynes, 1936).

2.2.2. Davranışsal İktisadın Tarihsel Gelişimi

Yirminci yüzyılın ikinci yarısında Herbert Simon’ un siyaset bilimi, bilgisayar, işletme, sosyoloji ve ekonomi alanındaki çalışmalarıyla iktisat ve psikoloji ilişkisi yeniden canlanmaya başlayarak erken dönem davranışsal iktisadın ortaya çıkmasında ve gelişmesinde önemli bir rol oynamıştır. Simon, karar almaya yönelik yaptığı çalışmalarda organizasyonlarda karar alma sürecinde belirsizliğin ve sınırlı rasyonelliğin rolünü vurgulayarak 1978 yılında Nobel ödülünü almaya hak kazanırken “sınırlı rasyonellik” kavramı davranışsal iktisadın temelini oluşturmuştur. Çünkü insanın bilişsel sınırlılığı çevresinde olup biteni sınırlı olarak fark etmesine yol açmakta ve böylece alternatif seçimler arasında fayda-maliyet analizi yapmasına olanak vermemektedir. Bu nedenle rasyonellik insanların bilişsel yeteneklerine bağlı olarak sınırlandırılmıştır.

Yirminci yüzyılın ortasından itibaren psikoloji bilimindeki dönüşüm iktisat ve psikoloji arasındaki etkileşimin sağlanmasında önemli bir rol oynamıştır. Bu dönemde psikolojide davranışçı ekol egemen olduğundan sadece “uyarı” ve “tepki” durumları insan davranışlarında belirleyici bir rol oynarken; uyarı ve tepki arasında gerçekleşen tüm bilişsel süreçler kara kutu olarak isimlendirilerek dışsal tutulmuştur. Davranış psikolojisi sadece görülür ve gözlemlenebilir olgulara odaklanmış, zihin, akıl ve zekâ gibi görünmeyen olguların insan davranışları üzerindeki etkisini göz ardı etmiştir. Davranışçılar, bu nedenle, prensipte, insanlarda sözlü davranış da dahil olmak üzere, şimdiki ve geçmişteki davranışsal, fizyolojik ve çevresel değişkenler açısından, söz gerektirmeyen şekillerde tam ve yasal bir davranış açıklaması sağlamanın mümkün olacağını savunmuşlardır. Fakat psikoloji Herbert Simon’un psikolojideki bu davranışçılığın egemenliğini zayıflatmaya çalışan bilişsel devrime katkılarıyla büyük dönüşümler geçirmiştir. Bilişsel devrim ile birlikte davranışsal psikoloji baskınlığını yitirmiş bu ekolde savunulan hipotezler çürütülmeye başlanmıştır. 2. Dünya Savaşı sırasında ve sonrasında, karmaşık servomekanizmaların ve ilgili insan operatör çalışmalarının yanı sıra dijital iletişim ve bilgisayar teknolojisinin geliştirilmesiyle, amaçlı davranışa yeni bakış açıları, onu incelemek için yeni teknikler ve psikoloji için çağrıştırmacı analogiler sağlanmıştır. Psikolojideki bilişsel devrim zihin kavramını yeniden canlandırarak içsel psikolojik süreçlere odaklanmış ve böylece (bilişsel) psikoloji ile (eski davranışsal) ekonomi arasındaki bağlantıların yenilenmesinin yolu açılmıştır (Sent, 2004).

Bu dönemde davranışsal iktisadın çalışmalarında ana-akım iktisada eleştirel yaklaşılmış, standart modelin ve varsayımlarının eksikliklerine odaklanılarak standart modele bilişsel psikoloji aracılığıyla alternatif bir model oluşturmak amaçlanmıştır. Eski davranışsal iktisada katkıda bulunan okullar, ABD’den Carnegie Mellon Üniversitesi ile Michigan Üniversitesi ve İngiltere’den Oxford Üniversitesi ile Stirling Üniversitesidir. Carnegie okulu sınırlı rasyonelite kavramı, tatmin, simülasyon ve firma davranışları üzerine odaklanmıştır. Michigan okulu ise tüketici davranışları ve makroekonomik problemleri psikolojiden yararlanarak açıklamaya odaklanmıştır. Oxford üniversitesindeki araştırmacılar ise belirsizlik, koordinasyon gibi faktörlerin önemini vurgularken, Stirling okulundakiler, eklektizm ve entegrasyon üzerinde durmuşlardır. Bu okulların en önemli isimleri, Herbert Simon, George Katona, D.M

Lamberton ver Peter Earl'dir. Bu okullarla birlikte Tibor Scitovsky, James Duesenberry, Harvey Leibenstein ve Richard Easterlin gibi iktisatçılar da iktisat çalışmalarını psikolojik temellere dayandırmaya çalışmışlardır.

İlk olarak Herbert Simon 1947 yılında yayınladığı “Administrative Behavior” adlı eserinde örgütlerin gerçekte nasıl davrandığını inceleyerek daha sonra 1955 yılında “A Behavioral Economics Rational Choice” adlı eserinde küresel rasyonalite kavramı yerine sınırlı veya prosedürel rasyonalite modelleriyle ilgilenmesi gerektiğini belirterek sınırlı bilgi ve kıt bilişsel kapasitelerle rasyonel kararların mümkün olup olmadığı sorusunu araştırarak erken dönem davranışsal iktisat alanında önemli bir rol oynamıştır (Simon H. , 1947) (Simon H. , 1955).

George Katona 1951 yılında yayınladığı “Psychological Foundations of Economic Behavior” adlı kitabında ilk defa davranışsal iktisat terimini kullanarak iktisadi süreci insan davranışıyla ilişkilendirmiş ve psikolojik etmenleri analizlerine dahil etmiştir. Katona’ ya göre iktisat ve psikoloji birbirlerini tamamlayan bilim dallarıdır. 1940'larda Michigan Tüketici Duyarlılığı Endeksini geliştiren Katona, özellikle tüketim harcamaları olmak üzere makroekonomik davranışları anlamak ve açıklamak için anket verilerini kullanmıştır. Yöntemi endüktif ve tamamen bağımsızdı. Aslında bu, eski davranışsal iktisadın diğer temsilcilerinin de karakteristik özelliğidir: yerleşik ana akım iktisat teorisi bir çıkış noktası olarak alınmayarak, bunun yerine, her türden ampirik kanıtları toplayarak sıfırdan alternatif bir teori oluşturulmuştur. Tıpkı Simon'ın orijinal çalışması gibi, eski davranışsal iktisat çalışmalarının hiçbirisi ana akıma dahil olmamıştır. Bununla birlikte, eski davranışsal iktisat akımı, standart veya ana akım olmaktan hala uzak olsa da hiçbir şekilde bitmiş değildir: Bugün, Alman psikolog Gerd Gigerenzer (bazı yayınlarda Nobel Ödülü sahibi Reinhard Selten dahil) çevresindeki araştırmacılar, Simon'un fikirlerini ve bunların ekonomi için taşıdığı etkileri vurgulamaktadır (Geiger, 2017).

Harvey Liebenstein 1966 yılında yayınladığı “Allocative Efficiency vs. ‘X Efficiency” adlı makalesinde ekonominin merkezinde verimliliğin olduğunu ve firmaların üretim girdilerinin maksimum verim seviyelerine ulaşamamalarını X-etkinsizliği kavramıyla incelemiştir. Liebenstein’a göre, insanların davranışlarını maksimize etmediği durumlarda, firmada çalışan bireyler arasındaki özellikle asimetrik bilgidен kaynaklanmayan ve firmalar arasındaki serbest rekabet koşullarında

da sürebilecek etkinlikten sapmalar söz konusu olabilir. X-etkinsizliği adı verilen bu sapmaların giderilmesi için insan davranışlarının incelenmesi ve değiştirilmesi gerekmektedir (Leibenstein, 1966).

Tibor Scitovsky, 1973 yılında yayınlanan “A New Approach to the Theory of Consumer Behavior” adlı çalışmasında motivasyon kavramının tüketici davranışları üzerindeki etkilerini araştırarak rasyonaliteye aykırı fikirleri ortaya atmıştır (Scitovsky, 1973).

Eski davranışsal ekonomiye yapılan bu katkılar, ana akım iktisatla ilgili bir memnuniyetsizliği ortaya koymuş ve (bilişsel) psikolojiden elde edilen içgörülerini kullanarak bir alternatif geliştirme arzusuna yol açmıştır. Ana akım iktisat belirli bir fayda işlevinden başlarken, eski davranışsal iktisat, davranışı doğru ve olabildiğince doğru bir şekilde tanımlayan deneysel yasaları keşfetmeye odaklanmıştır. Neoklasik yaklaşım, rasyonalite ile fayda veya kâr maksimizasyonu arasında yakın bir bağlantı kurarken, eski davranış ekonomisi, gerçek davranışın neoklasik varsayımlardan sapmalarının sonuçlarını deneysel analizlerle incelemiştir (Sent, 2004).

1960’lardan sonra bilişsel psikoloji, beynin uyarıcı bir tepki makinesi olarak davranışçı anlayışının yerini alan bilgi işleme cihazı olarak metafor tarafından egemen hale gelmiştir. Bilgi işleme metaforu ile psikologların davranışlar ve zihinsel ilişkileri, problem çözme ve karar alma süreçleri gibi konulardaki araştırmalarıyla psikoloji bilimindeki gelişme davranışsal iktisadın gelişimine de katkıda bulunmuştur. Yeni davranışsal ekonomi yaklaşımında geleneksel rasyonalite modelinin yapısı korunarak bilişsel kısıtlar ve sapmalara yönelik geleneksel modeli tamamlayıcı öneriler getirilmiştir. Bu durum sınırlı rasyonalitenin modellenmesine de olanak sağlamıştır. Davranışsal iktisat, geleneksel ekonomik modeli, rasyonel tercih, irade gücü, bireysel ve bencil davranışların sınırlarını belirleyen tercih ve karar mekanizmasının psikofiziksel özelliklerini açıklayacak şekilde yeniden düzenlemektedir (Diamond ve Vartiainen, 2016). Yeni davranışsal ekonominin kökleri 1970'lere ve özellikle Amos Tversky ve Daniel Kahneman'ın çalışmalarıyla, Ward Edwards, Duncan Luce, Baruch Fischhoff, Paul Slovic ve diğerlerine kadar uzanmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2004).

Kahneman ve Tversky'nin katkıları üç alana ayrılmaktadır: buluşsal yöntemler ve önyargılar, çerçeveleme etkileri ve beklenti teorisi. İlk olarak, belirsizlik altında

karar vermede sezgisel yöntemlerin ve önyargıların önemini değerlendirmişlerdir. Kahneman ve Tversky, karar almada zihinsel muhasebe, temsiliyet, kullanılabilirlik ve çıpalama etkilerinin yanı sıra sistematik olarak hatalı yargıların kullanılmasında zihinsel kısa yolların ve ön yargıların yaygın olduğunu belirtmişlerdir. İkinci olarak, karar verirken bir probleminin ifade ediliş biçiminin veya yapısının ayrıntılarının durumun bazı yönlerinin ön plana çıkarıp diğer yönlerini arka plana atarak kişinin yaptığı seçimleri etkileyebilen çerçeveleme etkilerini araştırmışlardır (Goldstein, 2013). Kahneman ve Tversky daha sonra görüşlerini, statükonun ve referans noktalarının zevkler ve seçimler üzerindeki etkisini vurgulayan tanımlayıcı risk altında karar verme teorisi olan beklenti teorisi şeklinde bütünleştirmişlerdir.

Tversky ve Kahneman'ın bu görüşleri Chicago Üniversitesi'nde Richard Thaler tarafından alınmıştır. Rochester Üniversitesi'nden ekonomi alanında çalışmalar yapan Thaler, Kahneman ile birçok projede iş birliği yapmıştır ve diğerlerinin yanı sıra tüketici seçimine, kendini kontrol etme, tasarruf davranışı ve finans alanında ana akım iktisada katkılarda bulunmuştur. Thaler, California Institute of Technology Üniversitesi'nden Colin Camerer, Linda Babcock, Catherine Eckel, Carnegie Mellon Üniversitesi'nden George Loewenstein ve California Üniversitesi'nden Matthew Rabin gibi yeni davranışsal iktisatçıları etkilemekle birlikte Harvard Üniversitesi'nden David Laibson, Massachusetts Institute of Technology'den Sendhil Mullainathan davranışsal konularla ilgilenen isimlerdir.

1980'lerden sonra davranışsal iktisat kurumsallaşmaya başlamış, bu alanda yapılan çalışmalar, kurulan topluluklar ve yayınlanan dergilerin sayısı giderek artmıştır. 1980' de Journal of Economic Behavior and Organization kurulmuştur. 1981'de Journal of Economic Psychology kurulmuştur. 1982' de Davranışsal İktisadın İlerlemesi Derneği kuruldu. 1984'te ilk yıllık Davranışsal İktisat Konferansının organizasyonu ve 1985'te "Ekonomik Teorinin Davranış Temelleri" başlıklı konferans serisi ve iki ciltlik el kitabı baskısı ve 1997 yılında kurulan Uluslararası Yeni Kurumsal Ekonomi Topluluğu bu alandaki gelişmeleri arttırmıştır (Shiller, 2005). Öte yandan Earl'ün 1988'deki iki ciltlik davranışsal iktisat el kitabı, Gilad ve Kaish'in 1986'da yayınladığı 'Handbook of Behavioral Economics' isimli el kitabı ve yakın dönemde Camerer, Loewenstein ve Rabin'in editörlüğünü üstlendiği 'Advances in Behavioral

Economics' kitaplar bu dönemdeki temel davranışsal iktisat kitapları ve denemeleridir (Sent, 2004).

Mullainathan ve Thaler, yeni davranışsal iktisadın standart, ana akım modelden saptığı üç yol durumu tanımlamaktadır. Birincisi, sınırlı rasyonellik koşulları altında, insanlar problem çözme yeteneklerini kısıtlayan sınırlı bilişsel yeteneklerle karşı karşıyadır. İkincisi, sınırlı irade, insanların bazen uzun vadeli çıkarlarına uygun olmayan seçimler yaptıklarını gösterir. Son olarak, sınırlı kişisel çıkar, insanların genellikle başkalarına yardım etmek için kendi çıkarlarını feda etmeye istekli olduklarını gösterir. Sapmanın boyutu, iktisadın insan tercihi anlayışının ne ölçüde değiştirilmesi gerektiğini belirlemektedir (Mullainathan & Thaler, 2000). Matthew Rabin ise farklı olarak üç “sapma derecesi” önermektedir. Birincisi, fayda fonksiyonlarında görece küçük değişiklikler gerektiren durumlar mevcuttur. Bu, tercihlerin belirli bir referans seviyesine göre sonuçlardaki değişiklikler tarafından belirlendiğini gösteren verileri içermektedir. Yani, karar vericilerin kayıplardan hoşlanmaması, kazanç isteklerinden daha ağır basar. İkincisi, insanların adalet, karşılıklı fedakârlık ve intikam gibi “diğer insanlarla ilgili” hedefler peşinde koştuklarına dair kanıtlar, ana akım modelin tam bir revizyonunu gerektirmeyebilir. Üçüncüsü ise öngörüler seti, belirsizlik altında yargılamadaki önyargılara odaklanır ve standart modele daha radikal bir meydan okumayı gerektirir. İnsanların genellikle çok az kanıttan çok fazla sonuç çıkardığını ve hipotezlerini doğrulayan kanıtı yanlış okuduğunu göstermektedir. Son olarak, en radikal eleştiri, insanların kendi tercihlerini değerlendirmede güçlükler yaşamaktadır (Rabin, 1998).

2.2.3. Beklenti Teorisi

Beklenti teorisi, Amos Tversky ve Daniel Kahneman tarafından 1979 yılında “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk” adlı makalesinde Haryy Markowitz’in Beklenen Fayda Teorisi’ne eleştiri olarak bir seçimin faydasının varlık durumlarına bağlı değil varlık değişikliklerine bağlı olduğu teorisini geliştirerek insanların tercihlerini ve belirsiz kararlarını varlık durumlarına göre vermek yerine kazanç ve kayıplarına göre verdiği sonucuna varmıştır. Varlık değişiklikleri söz konusu olduğunda o zamana kadarki çalışmalarda yalnızca kazanma olasılığı yüksek

ya da düşük olan kumarlar üzerinde çalışmalar yapılmıştı. Fakat Tversky ve Kahneman kayıpları da analize dahil ettiklerinde insanların riskten kaçınmak yerine risk peşinde olduklarını görmüştür. Aşağıdaki problemde hareketle hangisini tercih edersiniz;

- A. Kesin olarak 900 \$ elde etmeyi mi yoksa %90 olasılıkla 1.000 \$ elde etmeyi mi?
- B. Kesin olarak 900 \$ kaybetmeyi mi yoksa %90 olasılıkla 1.000 \$ kaybetmeyi mi?

İnsanların çoğu A seçeneğinde riskten kaçınarak 900\$ elde etmeyi tercih etmişlerdir. Çünkü 900 \$ elde etmenin öznel değeri 1.000 \$ elde etmenin öznel değerinden büyüktür.

Kayıplar söz konusu olduğunda yapılan deney sonuçlarına göre B seçeneğinde insanların %90 olasılıkla 1.000 dolar kaybetmeyi tercih ettiği gözlemlenmiştir. Çünkü 900\$ kaybetmenin değeri 1.000\$ kaybetmenin değerinden %90 daha fazladır. Negatif beklentiler arasındaki tercihler pozitif beklentiler arasındaki tercihlerin ayna görüntüsüdür. Beklentilerin yansıması tercih sırasını tersine çevirmektedir. Bu durum yansıma etkisi olarak adlandırılmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979). Böylece kesin kayıp davranışsal olarak insanları iten bir durum olduğundan risk almaya yöneltir. Dolayısıyla insanlar tüm seçenekleri olumsuz beklentiler içerisindeyken risk peşinde koşmaya eğilimlidir (Kahneman, 2011, s. 322).

Mevcut varlığımız belirli bir refah düzeyine sahip olduğumuzda örneğin bin dolar yüksek ya da düşük olsaydı riske karşı tutumumuz değişmemektedir. Çünkü insanlar kararlarını nihai refah veya refah durumlarından ziyade kazançlar ve kayıplar olarak vermektedirler. Kazanç ve kayıplar değişimimize göre belirlenmemektedir. Örneğin 100\$ kazanma fikrinden hoşlanıp 100\$ kaybetme fikrinden hoşlanmamamızın sebebi bunun varlık durumumuzu değiştirip değiştirmemesinden değil; kazanmaktan hoşlanıp kaybetmekten hoşlanmamamız ile ilgili bir durumdur. Ayrıca kazanmaktan duyduğumuz haz kaybedince yaşayacağımız acıdan daha düşüktür. Çünkü insanlar kayıplarına kazançlarından daha fazla değer atfetmektedir.

Kazançlar ve kayıplar, kazanç ve kayıplar için temel alınan önceki durum olan referans noktalarına göre tanımlanmaktadır. Referans noktası teoride tam olarak belirtilmemekle birlikte genellikle mevcut varlık pozisyonuna karşılık gelebilir veya kazandığımızı düşündüğümüz sonuç olabilir. Bu durumda kazançlar ve kayıplar alınan

veya ödenen gerçek tutarlarla çakışmaktadır. Bununla birlikte, referans noktasının yeri ve sonuçların kazanç veya kayıp olarak kodlanması, sunulan beklentilerin formülasyonundan ve karar vericinin beklentilerinden etkilenmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979). Referans noktasının üzerinde olan sonuçlar kazanç, altında olan sonuçlar ise kayıplardır. Algısal aygıtımız, mutlak büyüklüklerin değerlendirilmesinden ziyade değişikliklerin veya farklılıkların değerlendirilmesine uyum sağlamaktadır. Parlaklık, ses yüksekliği veya sıcaklık gibi özelliklere yanıt verdiğimizde, geçmiş ve şimdiki deneyim bağlamı bir adaptasyon seviyesi veya referans noktası tanımlamakta ve uyarıcılar bu referans noktasına göre algılanmaktadır. Bu nedenle, belirli bir sıcaklıktaki bir nesne, adapte edilen sıcaklığa bağlı olarak dokunulduğunda sıcak veya soğuk olarak deneyimlenebilir. Aynı ilke sağlık, prestij ve servet gibi duyuşal olmayan özellikler için de geçerlidir. Örneğin, aynı servet seviyesi, mevcut varlıklarına bağlı olarak bir kişi için yoksulluğu ve bir başkası için büyük zenginlikleri göstermektedir (Kahneman ve Tversky, 1979). Dolayısıyla referans noktası kişinin belirli bir servet düzeyine göre değişmektedir.

Beklenti teorisine göre p olasılıkla x kadar ödeyen ve y olasılıkla q kadar ödeyen basit beklentinin v değeri, aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır;

$$(22) \quad V(x, p; y, q) = v(x)w(p) + v(y)w(q)$$

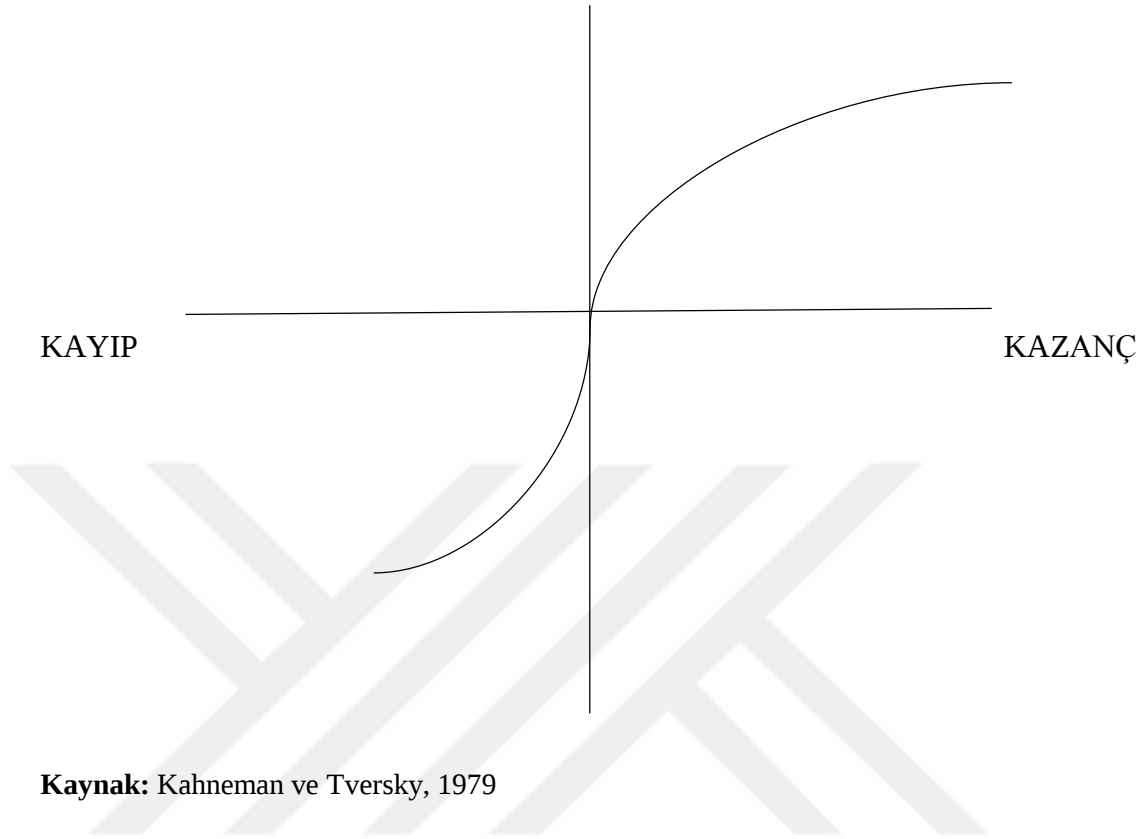
22. denklemde v , x ve y sonuçlarının değer ölçeğinin sıfır noktası olarak işlev gören bir referans noktasına göre tanımlanmasından hareketle, v bu referans noktasından sapmaların değerini, yani kazanç ve kayıpları ölçerken; w ise p ve q olasılıklarının beklenti teorisi üzerindeki ağırlığını ölçmektedir. V değer fonksiyonu w karar ağırlığı tarafından ağırlıklandırıldığından “ w ” ilgili olasılığın beklentinin değerlendirilmesi üzerindeki etkisini göstermektedir (Kahneman ve Tversky, 1979). Beklenti teorisi denklemleri, beklenen fayda teorisinin altında yatan genel bilinear formu korumaktadır. Beklenti teorisinde nesnel olasılıkların yerini sübjektif karar ağırlıkları alırken fayda fonksiyonunun yerini ise nihai varlık konumundan ziyade servetteki değişiklikler üzerinden tanımlanan bir değer fonksiyonu (v) almaktadır (Thaller, 1980). Bununla birlikte, değerlerin nihai durumlardan ziyade değişikliklere bağlı olduğunu ve karar ağırlıklarının belirtilen olasılıklarla örtüşmediğini varsayımı mevcuttur. Beklenen fayda teorisinden bu ayrılmalar, tutarsızlıklar, yanlışlıklar ve baskınlık ihlalleri gibi normatif olarak kabul edilemez sonuçlara yol açmaktadır. Bu

tür tercih anormallikleri normal olarak karar vericiler tarafından tercihlerinin tutarsız, geçişsiz veya kabul edilemez olduğunu fark ettiğinde düzeltilmektedir. Ayrıca, birçok durumda karar vericinin tercihlerinin itaat etmek istediği karar kurallarını ihlal edebileceğini keşfetme fırsatı yoktur. Bu durumlarda, beklenti teorisi tarafından ima edilen anormalliklerin ortaya çıkması beklenmektedir.

2.2.3.1. Değer Fonksiyonu

Beklenti teorisine göre değer fonksiyonu “ v ” ve ağırlıklandırma fonksiyonu “ w ” nun şekilleri azalan duyarlılık ilkesinden hareketle psikolojik tepkinin fiziksel değişimin büyüklüğünün içbükey bir işlevi olduğu özelliğini yansıtmaktadır. Örneğin, oda sıcaklığında 30'luk bir değişiklik ile 60'lık bir değişiklik arasında ayırım yapmak, 130'luk bir değişiklik ile 160'lık bir değişiklik arasında ayırım yapmaktan daha kolaydır. Bu prensibin özellikle parasal değişiklikler söz konusu olduğunda, 100'lük bir kazanç ile 200'lük bir kazanç arasındaki değer farkı, 1.100'lük bir kazanç ile 1.200'lük bir kazanç arasındaki değer farkından daha büyük görünmektedir. Benzer şekilde, 100'lük bir kayıp ile 200'lük bir kayıp arasındaki fark, daha büyük kayıp tahammül edilemez değilse, 1.100'lük bir kayıp ile 1.200'lük bir kayıp arasındaki farktan daha büyük görünmektedir. Bu nedenle, servet değişiklikleri için değer fonksiyonu normalde referans noktasının üstünde içbükey ve bunun altında genellikle dışbükey olmaktadır. Yani hem kazançların hem de kayıpların marjinal değeri genellikle referans noktalarından uzaklaştıkça azalmaktadır (Kahneman & Tversky, 1979).

Şekil 4: Değer Fonksiyonu



Kaynak: Kahneman ve Tversky, 1979

Şekil 4'te görüldüğü gibi grafiğin S şeklinde ve olmasının sebebi hem kayıplar hem de kazançlar için azalan duyarlılığın geçerli olmasından kaynaklanmaktadır. S' nin şekli simetrik değildir. Çünkü fonksiyonun eğimi referans noktasına göre değiştiğinden ve kayıplara karşı gösterilen tepkiler kazançlara karşı gösterilen tepkilerden daha güçlü olduğundan kayıplar kazançlara göre daha diktir. Değer fonksiyonunun bu şekli, cepten maliyetlerin kayıp olarak görülmesi ve fırsat maliyetlerinin önceden kazanılan kazançlar olarak görülmesi halinde, ilkinin daha ağır ağırlıklandırılacağı anlamına gelmektedir (Thaller, 1980). Bu durum insanların kayıplara kazançlarından daha çok önem verip bunlardan kaçındıklarının göstergesidir. Özet olarak riskli beklentilerin sonuçları üç temel özelliğe sahip bir değer fonksiyonu tarafından belirlenmektedir. Referans bağımlılığı: Değer taşıyıcıları, bir referans noktasına göre tanımlanan kazançlar ve kayıplardır. Kayıptan kaçınma: fonksiyon, negatif alanda pozitif alana göre daha diktir; kayıplar, karşılık gelen kazançlardan daha büyüktür. Azalan hassasiyet: hem kazançların hem de kayıpların

marjinal değeri, fonksiyonlarıyla birlikte azalmaktadır, referans noktasının üzerinde içbükey ve altındaki dışbükeydir.

Beklenti teorisi, referans noktalarındaki değişikliklerin karar almayı nasıl etkileyebileceğini göstermektedir. Herhangi bir duruma getirilen örneğin özel iletişim vergisi gibi ek vergiler bağlamında, tüketicilerin zaman içinde politikalara uyum sağlamaları ve vergileri referans noktalarına dahil etmeleri söz konusu olabilir. Bir alandaki davranışı değiştirmek için tasarlanan önlemlerin diğer alanlardaki referans noktasını etkilemesi de söz konusu olabilir. Örneğin, sigarayı başarıyla bırakan kişilere finansal ödüller sunmak, diğer “iyi davranışlar” için bir norm olarak ödüllerin beklendiği bir referans noktasına yol açabilir.

Yaniv (1999), beklenen fayda teorisi gibi nesnel olasılıklara dayanan ancak referans bağımlılığı ve kayıptan kaçınma içeren sınırlı bir beklenti teorisi modeli ile geçici vergi ödemeleri gerçek vergi borcunu aştığında vergi mükellefinin gelirlerini doğru bir şekilde bildirerek bir geri ödeme yani bir kazanç elde etmeye yöneleceğini ileri sürmektedir. Beklenti teorisine göre, vergi mükellefinin fayda işlevi kazançlar için içbükey, kayıplar için dışbükey olduğundan, mükelleflerin vergi kaçırma kumarını oynamaya daha istekli olabileceğini ifade etmiştir. Öte yandan, geçici vergi ödemesi fiili vergi yükümlülüklerinden daha düşük olsaydı, vergi mükellefi devlete borçlu olurdu. Bu nedenle, zorunlu geçici vergi ödemelerinin düzeyinin, vergi makamlarının caydırıcılık kabiliyetini arttırabileceği sonucuna varmıştır.

Bernasconi ve Zanardi (2004), genel bir referans noktasını göz önünde bulundurarak vergi kaçakçılığı davranışını kümülatif beklenti teorisi ile incelemişlerdir. Buna göre vergi mükelleflerinin davranışlarıyla ilgili iki durum söz konusudur: Gelir denetlenir ve gelir denetlenmez. Vergi kaçakçısı her iki durumda da kazançlar alanında veya kayıplar alanında olabilir. Bu durumda, vergi mükellefi yakalanmadıysa kazanç alanında, yakalanırsa zarar alanında olmaktadır. Bu nedenle referans noktasının yasal vergi sonrası gelir olması gerektiğini öne sürmüşlerdir. Benzer şekilde, Dhami ve al-Nowaihi (2007), göre vergi mükellefi kaçarsa ve yakalanmazsa, her zaman 'kazanç' bölgesinde olmaları gerekirken yakalanırlarsa her zaman 'kayıp' bölgesinde olmaları gerekir. Herhangi bir kaçırma düzeyi için bunu garanti eden tek referans noktası vergi sonrası gerçek gelirdir, $Y [1 - t]$. Bu nedenle

referans noktası, kazanç ve kayıpların doğal bir yorumuna itiraz edilerek sabitlenmelidir.

Rablen (2010), vergi mükelleflerini, ödenen vergilerin değeri ile tedarik edilen kamu mallarının değeri arasındaki adil algılanan mübadele (devlet tarafından sağlanan kamu mallarının değerlemesi ile ödenen vergilerin değeri arasındaki denge) öz sermayesini yansıtan içsel bir referans düzeyine göre kazançlar ve zararlar açısından değerlendirmektedir. Farklı gelirleri olan mükelleflerinin vergi oranındaki bir değişikliğe farklı tepki verip veremeyeceğini ve vergi mükellefleri arasındaki vergilendirme yükünün uyumlarını nasıl etkilediğini incelediğinde, vergi kaçakçılığını artıranların yüksek gelirli vergi mükellefleri ve vergi kaçakçılığını azaltan düşük gelirli vergi mükellefleri olduğu sonucuna ulaşmış, yüksek gelirli vergi mükelleflerinin düşük gelirli vergi mükelleflerinden daha fazla vergi ödediği, ancak tüm vergi mükelleflerinin aynı düzeyde kamu malını tükettiğinden kamu malının değerlemesi her iki vergi mükellefi türünde de ortak ise, yüksek gelirli vergi mükelleflerinin kamu yararının gereğinden fazla sağlandığını algılama olasılığı daha yüksektir. Dolayısıyla kamu yararı aşırı sağlandığında vergi kaçırmanın arttığını; yetersiz sağlandığında ise vergi kaçırmanın azaldığını gözlemlemiştir.

2.2.3.2. Kayıptan Kaçınma Davranışı

İnsanlar uzun süreli varlık sahibi olmak ya da genel fayda beklentileri ile değil, kazanç ve kayıpların anlık duygusal etkileri ile yönlendirilmektedir. Kayıptan kaçınma ile ilgili temel davranış hem risk hem de belirsizlik altında kayıpların (referans durumun altındaki sonuçlar) karşılık gelen kazançlardan (referans durumun üzerindeki sonuçlar) daha büyük olduğudur (Camerer ve diğerleri, 2003). Bir referans kayması kazançları kayıplara çevirebileceğinden ve bunun tersi de geçerli olduğundan, tercihlerin tersine çevrilmesine neden olabilir (Tversky ve Kahneman, 1991). Kazançlar ve zararlar arasında gözlemlenen bu asimetri, gelir etkileriyle veya riskten kaçınmanın azalmasıyla açıklanamayacak kadar aşırıdır. Dolayısıyla kayıptan kaçınma davranışı mevcut gelişmeler ile, değer ve ağırlıklandırma fonksiyonları, risk arama ve doğrusal olmayan tercihlere dayanarak açıklanmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1992).

Hayatımızda karşımıza çıkan seçenekler genellikle karışıktır. Bu karışık seçenekler arasında tercih yaparken bir beklentiye örnek olarak, yazı tura atılması teklif edilmektedir. Bir kumarda yazı gelirse 100\$ kaybedecek; tura gelirse 150\$ kazanacaksınız. Bu kumarı oynamayı kabul eder misiniz? Sonuçlara göre çoğu kişi için 100\$ kaybetme korkusu 150\$ dolar kazanma beklentisinden daha büyüktür. Dolayısıyla kayıplar kazançlardan daha önemlidir. Kayıptan kaçınmanın boyutu söz konusu olduğunda insanlara 100\$ kaybetmenin olasılığını dengelemek için ihtiyacınız olan en düşük kazanç nedir? Sorusu sorulduğunda soruya yaklaşık 200\$'dır. Yanıt verilmiştir. Yani genellikle kayıptan kaçınma oranı 1,5 ile 2,5 aralığındadır. Sonuç olarak karışık kumarlarda, kayıplar kazançlar için değer fonksiyonun eğimi karşılaştırılarak da görülebileceği gibi iki kat önemlidir. Kötü seçimlerde değer eğrisinin eğimi risk peşinde koşmaya neden olmaktadır. Fakat vergisel yükümlülüklerimiz söz konusu olduğunda örneğin batmış bir tüccarı düşünürsek belirli bir referans noktasının zaten altında belirsiz bir denetlenme olasılığından risk peşinde koşarak vergiden kaçırılmayı tercih edecektir. Bu durumda bireyin o anki mali durumu da tercih yaparken kesin durumu ya da kumarı seçmesinde belirleyici olmaktadır.

Kayıptan kaçınma davranışı, vergi bir kayıp olarak algılanırken, mükellefin vergisel yükümlülükleri karşısındaki her vergi indirimi kazanç olarak algılanırsa, tüketicilerin vergilere, eşdeğer indirimlerden daha fazla tepki verebileceğini göstermektedir. Bu durumda küçük fiyat artışlarına veya düşüşlerine simetrik bir yanıt olacağı varsayımı geçerli olmamaktadır. Engström & Nordblom (2015), kayıptan kaçınma ve referans bağımlılığını basit bir karar alma modeline uygulamıştır. 2006 yılı için 3.6 milyon İsveçli vergi mükelleflerinin verileri incelendiğinde kayıptan kaçınma katsayısını 2,17 olarak tahminlemiş, vergi beyannamesi vermek üzere olan bir vergi mükellefinin davranışları regresyon sapması ve süreksizlik yaklaşımı kullanılarak incelendiğinde ön vergi açığı olan vergi mükelleflerinin, ön gelir fazlası olanlara göre “istihdam geliri elde etmek için yapılan diğer giderler” için indirim talep etme olasılığının daha yüksek olduğunu hesaplayarak davranışın kayıptan kaçınma ile tutarlı olduğu sonucuna varmıştır.

Elffers ve Hessing (1997), ön ödemeli (geçici) vergiler gerçek vergi yükümlülüğünden daha büyük olduğunda, vergi mükellefinin bir beyanname verirken

kazanç beklediğini, ön ödemeli vergilerin gerçek vergi yükümlülüğünden düşük olması durumunda zarar beklediklerini ileri sürmektedir. Dolayısıyla, mükellef teorisinin ruhuna göre, vergi mükellefi birinci duruma göre riskten kaçınır ve ikincisine göre risk arar. Sonuç olarak, birinci durumda riskten kaçınmayı ve ikincisinde şansını kullanmayı seçecektir. Elfers ve Hessing, vergi makamlarının, geçici vergi ödemelerini kasıtlı olarak vergi mükelleflerinin gerçek vergi yükümlülüğünün biraz üzerinde bir şekilde belirledikleri takdirde, vergi uyumunu daha fazla teşvik edebileceği sonucuna varmışlardır.

Rees-Jones (2014), vergi mükelleflerinin yıllık vergi beyannamelerini hazırlarken kayıptan kaçınmadan etkilediğini gözlemlemiştir. A.B.D. İç Gelir Servisi ile takas edilen "ödenmesi gereken bakiye" yi manipüle etmek için vergi sığınaklarını kullanarak zarardan kaçınan bir vergi mükellefinin kararlarını modellemiştir. Zarardan kaçınma ile vergi barınağı arasında nedensel bir ilişki kurmuş, yani vergi mükelleflerinin beyannamelerini verirken vergi yükümlülüğünü azaltmaya yönelik tedbirler aldığını ve vergi mükelleflerinin vergi beyannamelerini verirken zarardan kaçınacak şekilde davrandıkları sonucuna varmıştır. Belirli eylemleri doğrudan gözlemleyemese de zımni barınmanın kayıp alanında daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Kayıptan kaçınma davranışı insanda elindekini koruma güdüsü uyandırmaktadır. İnsan kayba uğramamak için elindekinden vazgeçmek istemezse kayıptan kaçınma eğilimi sahip olduklarımızdan vazgeçmeme konusunda bize baskı yapar ve böylece başka şeylerden feragat ederiz (Thaller ve Sunstein, 2018: 51-52).

2.2.3.3. Referans Bağımlılığı Ve Statüko Önyargısı

İnsanlar kayıptan kaçınma davranışı gösterirken bu durumu belirli bir referans noktasına endeksleyerek kararlarını vermektedir. Referans noktası, kişiden kişiye veya farklı tercihler arasında değişebilir. Bazen de referans noktaları belirlediğimiz hedeflerimizi yansıtmaktadır. Hedeflere ulaşmak kazanç; ulaşamamak ise kayıptır. Belirlenen mevcut referans noktaları ise insanların toplumdaki statü durumunu göstermektedir. Bu durumda mevcut durumumuz beklentilerden, normlardan ve

sosyal karşılaştırmalardan da etkilenebilir. Referans noktasına bağımlılık özellikle karşılaştırma yaptığımız ve kararsız kaldığımız durumlarda karşımıza çıkmaktadır.

Kaybın önlenmesinin bir sonucu, bireylerin statükoda kalma eğiliminin güçlü olmasıdır. Çünkü bireyin statüko olarak belirlediği durumunu bırakmasının dezavantajları avantajlarından daha büyük görünmektedir (Kahneman ve diğerleri, 1991). Bireysel karar vermede statüko yanlılığı kısmen bilişsel uyumsuzluk teorisi ile açıklanmaktadır. Bir alternatif seçme eylemi, değerini bir dereceye kadar artırır. Diğer şeyler eşitse, bu değişen koşullar altında bile sonraki kararlarda seçimi korumaya yönelik bir önyargıya neden olmaktadır. Ayrıca, teori başka şeylerin eşit olmayacağını öngörmektedir. Birey, sonraki bilgileri statüko seçimi lehine yorumlama konusunda taraflı olacaktır. Böylece statüko seçeneğini koruma eğilimi artmaktadır. Benzer bir şekilde, kendini algılama teorisi de statüko ataletini arttırır. Geçmiş eylemlerden tutumlarını ve tercihlerini çıkaran bireyler bu eylemlerde kalma eğilimindedir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988).

Örneğin, sonuçları parasal sonuçlarla sınırlı olan kararlarda, bireysel tercihler en iyi, parasal kazançlar üzerinde içbükey ve kayıplar üzerinde dışbükey olan bir değer fonksiyonu ile tanımlanmaktadır. (Böylece, birey kazançlar açısından riskten kaçınır, ancak tercihler sonuçların nasıl çerçevelendirildiğine bağlı olduğundan, bu davranış standart fayda teorisinin aksiyomlarını ihlal etmektedir.) Statükoyu korumak veya yeni bir alternatif seçmek arasında seçim yaptığımızda statükoyu referans noktası olarak alarak, birey potansiyel kayıpları potansiyel kazanımlardan daha büyük bir şekilde değiştirmektedir. Kayıptan kaçınma nedeniyle, birey statüko lehine önyargılıdır ve varsayımsal bir seçenek ile karşılaştığında bir karar probleminde statüko seçeneğine bağlı kalmaktadır (Samuelson ve Zeckhauser, 1988). Pratikte statüko etkileri ile ilgili bazı örnekler öğretici olmaktadır. Almanya'da küçük bir kasabada 1980'li yıllarda Batı Alman hükümeti, yasa gereği çıkarılan linyitin altında yattığı küçük bir kasabanın taşınmasını gerektiren bir şerit madenciliği projesi üstlenmiştir. Hükümet, masrafları kendisine ait olmak üzere, yakındaki benzer bir vadide kasabanın yerini değiştirmeyi teklif etmiştir. Hükümet uzmanları şehir planlama seçeneklerini önermiş, ancak kasaba halkı, eski şehrin düzeni gibi olağanüstü bir plan seçerek mevcut durumlarını korumak istemişlerdir. Bir diğer örnek, bir çalışanın 26 yıldır her iş gününde aynı öğle yemeğini seçmesidir. Mevcut statüko önyargılarına ilişkin bulgularımız, kayıptan kaçınmayı test

eden deneysel sonuçlara paraleldir. Kaybın önlenmesine atfedilen statüko eğilimi doğrudan kazanç ve kayıpların çerçevesine bağlıdır (Samuelson ve Zeckhauser, 1988).

Teimuraz Gogsadze, referansa bağlı tercihlere ve içsel referans noktasına sahip bireylerin vergi uyum davranışlarını araştırmaktadır. Bir vergi mükellefinin, bir denetim sonucunun gerçekleştirilmesinden önce yeterince kararlı bir beyan kararı aldığı bir ortam bulunduğundan, vergi mükellefinin kararına alışması için yeterli zamanı olduğunu ve bu nedenle, seçimini denetim sonucunun gerçekleşmesi sırasında bir referans noktası olarak görebileceğini savunmaktadır (Gogsadze, 2016).

Bir vergi mükellefinin her ay sabit bir harcanabilir geliri olduğunda ve bireyin bu durumu referans noktası olarak belirlediğini ve belirlediği bu referans noktası statüsünü oluşturduğunu düşündüğümüzde üzerine düşen her vergisel yükümlülüğü kişiyi referans noktasının altına düşürdüğünden kişi kayıptan kaçınmak isteyerek vergisel yükümlülüklerine karşı aktif veya pasif tepkilerde bulunmaktadır. Öte yandan kişi kendisini diğer mükelleflerle karşılaştırdığında aynı gelire sahip fakat vergi kaçırmadan kaynaklı avantaj sağlayan mükellef mevcut referans durumunu koruduğunda vergi kaçırmayan mükellefin mevcut statüsünü kaybettiğini görmesi onu risk aramaya yöneltip vergi uyumsuzluğu davranışı göstermesine sebep olacaktır.

2.2.3.4. Çerçeveleme Etkisi

Riskli beklentiler olası sonuçları ve bu sonuçların olasılıkları ile karakterizedir. Bununla birlikte, aynı seçenek farklı şekillerde çerçevelenebilir veya tanımlanabilir. Çünkü bir cümlenin anlamı biz onu anlarken çağrışım mekanizmamızda olup bitenlerle ilgili bir durum ve kelime dağarcığındaki küçük değişiklikler, mevcut herhangi bir seçeneği değiştirmeden, karar vericinin tercihler arasından seçim ve tahmin edilebilir şekillerde değiştirmesine neden olduğundan eşdeğer cümleler de kişiden kişiye farklı tepkiler uyandırabilir. Yani duygusal sistemimiz bilişsel sistemimizin yaptığı gibi farklı ipuçlarına ve aynı ipuçlarına farklı tepkiler vermektedir. Öte yandan çerçeveleme seçim sorununun sunulma şekli ve karar vericinin normları, alışkanlıkları ve beklentileri tarafından kontrol edilmektedir (Tversky ve Kahneman, 1986). Örneğin, bir kumarın olası sonuçları, statükoya göre kazanç ve kayıplar olarak veya başlangıç zenginliğini içeren varlık pozisyonları olarak

çerçeveselenebilir. Bu etkinin sonuçları önemli ve geniş kapsamlıdır: doktorlar hastalarını belirli bir tedavi seçeneğine yönlendirebilirler; davacılar jüriyi belirli bir yönde yönlendirebilirler ve finansal danışmanlar müşterilerini belirli yatırımların içine veya dışına yönlendirebilir. Aşağıda yer alan problemlerde yanıt verenlerin sayısı N ile gösterilirken her seçeneği seçenlerin yüzdesi parantez içinde belirtilmektedir.

Problem 1 (N=152): ABD, 600 kişiyi öldürmesi beklenen olağanüstü bir Asya hastalığı salgınına hazırlanmaktadır. Hastalıkla mücadele için iki program belirlenmiş, hangisini desteklerdiniz?

- Program A seçilirse 200 kişi kurtulacak. (%72)
- Program B seçilirse 1/3 olasılıkla 600 kişi kurtulacak ve 2/3 olasılıkla kimse kurtulmayacak (%28)

Problem 1' deki ifadeye göre referans noktası kısmi olarak 600 kişinin ölmesine izin verildiği bir durumu göstermektedir. Görüldüğü gibi yanıtların çoğu kesin olarak 200 kişinin kurtulması 1/3 olasılıkla 600 kişinin kurtulmasına ve 2/3 olasılıkla kimsenin kurtulmamasına tercih edilmiştir. Başka bir ifade ile katılanlar Program A'yı seçerek riskten kaçınmıştır. 200 hayatın kesin olarak kurtulması düşüncesi kurtarılan olmama riskine karşı daha cazip görünmektedir. Aynı problemi farklı şekilde ifade ettiğimizde ise Problem 2 (N=155):

- Program C seçilirse 400 kişi ölecek (%22)
- Program D seçilirse 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek ve 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecek (%78)

Problem 2'deki C ve D seçeneklerinin sırasıyla Problem 1'deki A ve B seçeneklerinden gerçek anlamda ayırt edilemez olduğunu doğrulamak kolaydır. Program A ve C, 200 kişinin kurtulması 400 kişinin ölmesiyle sonuçlanırken katılımcıların %72'si A'yı seçerken %22'si C'yi seçmiştir. Benzer durum Program B ve D için de söz konusudur. Bununla birlikte, ikinci versiyon, kimsenin hastalıktan ölmediği bir referans durumunu varsaymaktadır. En iyi sonuç bu durumun sürdürülmesidir ve alternatifler, hastalıktan ölen insan sayısı ile ölçülen kayıplardır. Bu terimlerdeki seçenekleri değerlendiren kişilerin, 400 canın kesin kaybı üzerine kumar için bir risk arama tercihi (Program D) göstermesi beklenmektedir. Gerçekten de sorunun ikinci versiyonunda riskten kaçınma durumundan daha fazla risk arayışı vardır. Değişmezliğin başarısızlığı hem yaygın hem de güçlüdür. Çelişkili cevaplarıyla

karşılaştan katılımcılar genellikle şaşkın. Sorunları yeniden okuduktan sonra bile "hayat kurtarılan" versiyonda riskten kaçınmak; "kayıp hayatlar" versiyonunda risk arayışı içinde olmak istemektedirler. Aynı zamanda değişmezliğe itaat etmek ve iki versiyonda tutarlı cevaplar vermek istemektedirler. İnâatçı çekiciliğinde, çerçeveleme etkileri algısal yanılsamalara hesaplama hatalarından daha çok benzemektedir (Kahneman ve Tversky, 1984). Dolayısıyla Tversky ve Kahneman' a göre bir seçeneğin çerçevesi kazanımlar bakımından sunulduğunda insanlar riskten kaçınırken; kayıplar bakımından sunulduğunda ise risk peşinde koşmaktadır.

McCaffery ve Baron (2005), insanların kamu hizmetlerinin finansmanı için ödeme anlamında "vergi" etiketine nasıl tepki verdiğini incelemek için çevrimiçi deneyleri kullanmış, sonuç olarak insanların "vergi" kelimesinden hoşlanmadığına dair net bir kanıt bulunamamıştır.

Robben ve diğerleri (1990), vergi kaçakçılığıyla ilgili bir iş simülasyonu çerçevesindeki bir deneyde, katılımcıların vergi beyanları sonucunda bir ödeme (kayıp çerçevesi) yapmak zorunda olduklarında veya vergi beyanlarında bir geri ödeme (kazanç) alacaklarını hatırladıklarında, kayıp çerçevesinde olanların daha fazla vergiden kaçırma davranışı gösterdiği sonucuna varmıştır.

Alm ve diğerleri (2019), mesajların bir bireyin sonraki vergi beyannamesi davranışı üzerindeki dürtüler olarak etkisini incelemek için Kolombiya'da kontrollü bir saha denemesi yapmışlardır. Bu mesajlar, kişilere gelirlerini dürüstçe beyan etmedikleri takdirde daha fazla denetim veya para cezası riskiyle karşı karşıya kalacaklarını ve bireyin sosyal norma aykırı davrandığını hatırlatan mesajı içermektedir. Daha sonra mesajlar, beyan kararlarını verdikleri kesin zamanda rastgele seçilmiş kişilere gönderilmiş ve bireye vermek istedikleri kararları vermesine izin vermiştir. Bir mesaj, bir kişiye, tespit şansı önemli olsa bile, vergi idaresi tarafından eksik beyanın tespit edilebileceğini hatırlatabilir, bir kişiye eksik beyanın mali bir cezaya yol açabileceğini hatırlatabilir, bireye artan sosyal koruma raporlamasının birey için ek faydalar sağlayabileceğini hatırlatabilir. Bireye, raporunun daha geniş topluma fayda sağlayabileceğini hatırlatarak, toplumsal uyum normunu etkilemek için bir mesaj da tasarlanabilir; teorik olarak ve sosyal normdaki böyle bir değişikliğin bireyin beyanını artıracığı düşünülmektedir. Genel olarak, mesajlar bireyin teşvikler konusundaki algılarını ve beyanının etkilerini etkileyecek şekilde tasarlanmıştır.

Özellikle, serbest meslek sahiplerinin, devletten bir mesaj aldıklarında beyanlarını genellikle büyük miktarlarda artırdıkları görülmüştür. Bu durum şirketleri için beyanda bulunan kişilerde ise daha az etki yaratmıştır. Benzer bir şekilde Torgler (2012), ahlaki iknanın İsviçre'de 578 vergi mükellefi örneği kullanarak saha denemesinde vergi uyumu üzerindeki etkisini araştırmıştır. Deneklerin yarısı, standart vergi formunu almak için rastgele seçilmiş ve ardından vergi ödeme ahlaki yükümlülüğünü vurgulayan bir mektup almışlardır. Yeterince yüksek bir etkisi olmamakla birlikte mektubun vergi uyumu üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu bildirilmektedir. Dolayısıyla mektuplar vergi mükelleflerinin vergi kodu algılarını etkilemeye çalışmaktadır.

Bireylerin vergilendirmeye karşı duyarlılığı, vergilerin daha az dikkat çekici olacak şekilde çerçevelenip çerçevelenmemesine de bağlı olmaktadır. İnsanlar, kısmen farklı vergilerin ne kadar görünür olduğuna bağlı olarak vergilendirme algılarına yanıt vermektedir. Örneğin, ısıtma ve yiyecek satın alan bir tüketiciyi düşündüğümüzde yeni bir gaz vergisi getirildiğinde bu vergi tüketici için göze çarpmamaktadır. Belki de gaz faturasını görmezler veya vergi ve vergi öncesi fiyat faturada ayrı olarak belirtilir ve sadece vergi öncesi fiyat açıkça sunulur. Sonuç olarak, tüketici fiyat artışını takiben gaz talebini azaltmamaktadır. Birey, artan fiyattan ziyade algılanan, değişmeyen fiyata göre davranmaktadır. Fakat yiyecek için harcayacak daha az bütçesi kalmıştır. Göze çarpmayan vergi ek bir çarpıtıcı geliri etkisi (distortionary income effect) yaratıp tüketicinin bütçesini yanlış tahsis etmesine neden olarak bir refah maliyeti yaratmaktadır.

Hallsworth ve diğerleri (2017), İngiltere'de 100.000'den fazla kişiden gelen yönetim verilerini kullanarak, standart vergi ödeme hatırlatma mektuplarına sosyal normlar ve kamu malları mesajlarının dahil edilmesinin vergiye uyumu önemli ölçüde artırdığını gözlemlemişlerdir. 100.000 mükellefe 5 farklı mesaj gönderilmiştir. Gönderilen mesajlar şu şekildedir: i) “On kişiden dokuzu vergilerini zamanında ödüyor” (temel norm); (ii) “İngiltere'de her on kişiden dokuzu vergilerini zamanında öder” (ülke normu); (iii) “İngiltere'deki her on kişiden dokuzu vergilerini zamanında ödüyor. Şu anda bize henüz ödeme yapmayan insanların çok küçük bir azınlığındasınız” (azınlık normu). (iv) “Vergi ödemek, hepimizin sağlık, yollar ve okullar gibi hayati kamu hizmetlerinden kazandığımız anlamına gelir” (kazanç); (v)

“Vergi ödememek, hepimizin sağlık, yollar ve okullar gibi hayati kamu hizmetlerini kaybettiğimiz anlamına gelir” (kayıp). Deneysel sonuçlar, sosyal norm ve kamu malları mesajlarının beyan edilen vergi yükümlülüklerini ödeme olasılığını artırdığını ve norm mesajlarında büyük farklılıklar olduğunu göstermektedir. Bu çerçeveleme etkisi ilk 23 gün içinde 9,1 milyon sterlin üzerinde ekstra gelire yol açmıştır. Mesajlar içerisinde ise en yüksek etki azınlık normu mesajı beyanname verme ve ödeme durumunu arttırmıştır. Kamu malları bakımından çerçevelerede ise kazanç çerçevesi pek etkili olmamıştır. Normlar açısından çerçeveleme yöntemi, normu, bireyin durumuna veya ait olduğu gruba daha spesifik hale getirmek gerekmektedir. Wenzel (2005), algılanan sosyal normların yalnızca ilgili grupla özdeşleştiği takdirde vergi uyumunu etkilediğini bildiren bu mekanizma için ampirik destek sağlamıştır.

Nicholas ve diğerlerine (2006) göre gelir, bir kişinin mutlak servetini artırabilir ancak tüketim kararları daha çok, kişinin servetindeki algılanan değişikliklere dayanmaktadır. Değişim, mevcut bir durumu eski bir durumla karşılaştırarak hesaplanır ve insanların, önceki bir duruma geri dönüş olarak çerçevelenmiş gelirden ziyade mevcut bir refah durumundan elde edilen bir kazanç olarak çerçevelenmiş geliri harcama olasılıklarının daha yüksek olacağı tahmininden yola çıkarak “vergi indirimi” kelimesi yerine “vergi ikramiyesi” kelimesinin kullanılması ekonomide artı nakit etkisi yaratacağından bu artışın daha fazla tüketime yol açarak ekonomik büyümenin gelişimine daha fazla katkıda bulunacağını öne sürmektedir.

Mükellefler vergi beyannamelerini doldururken beyannamelerini doldurmadan önce dürüst olmaları gerektiğine inandırıldığında vergi ahlakı yönünden zihinlerinde olumlu çerçeveleme etkisi yaratabilmektedir. Örneğin, katılımcılara 20 soruluk bir matematik testi yapılmıştır. İlk grup testi yapmıştır ve cevapları deneyciye teslim etmiştir, ikinci grup da testi yapmıştır fakat cevap kağıtlarını kendi yanlarında tutarak cevapladıkları doğru cevap sayısını deneyciye söylemeleri istenmiştir. Üçüncü grupta ise teste başlamadan önce “Bu çalışmanın MIT’ in şeref sisteminin bir parçası olduğunu biliyorum” sözü imzalatılarak cevap kağıtlarıyla birlikte doğru cevap sayılarını deneyciye söylemiştir. Sonuçlar, hilenin mümkün olmadığı birinci grupta ortalama üç soru çözülmüş, cevapları yanlarında olan ikinci grup ortalama 5,5 soru çözerken, cevapları yanlarında ve şeref sözünü imzalayan üçüncü grup ise ortalama üç soru çözdüklerini beyan etmişlerdir. Dolayısıyla herhangi bir ahlaki kısıtlayıcı

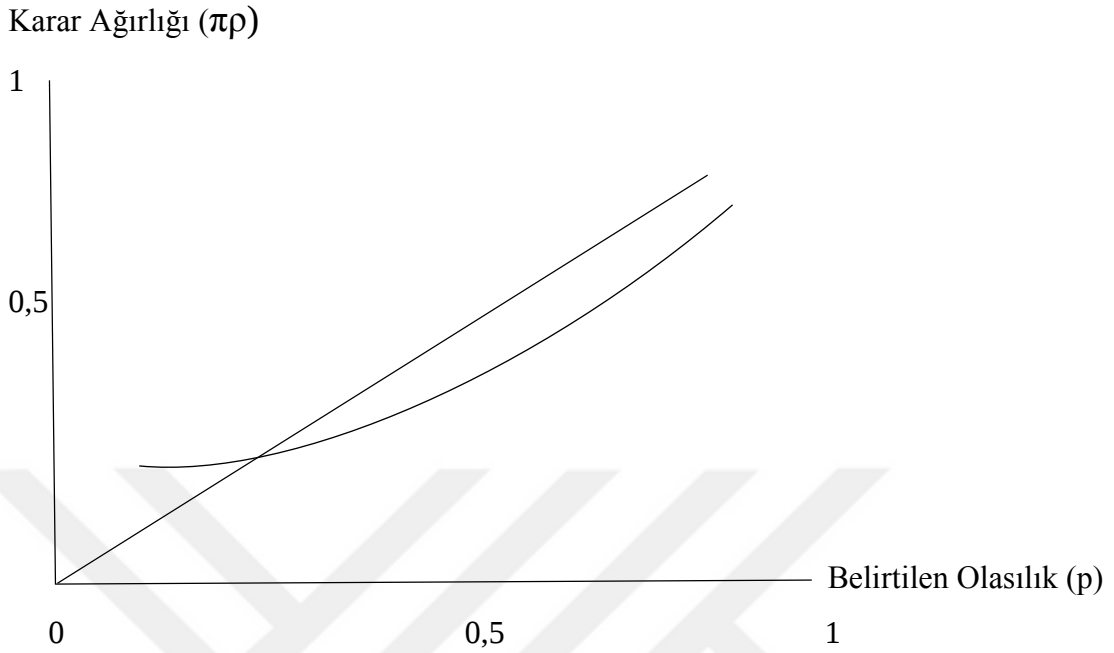
olmadığında doğru yoldan sapma eğilimine girerken ahlaki bir anımsatıcı hileyi tamamen bertaraf etmiştir. Tıpkı avukatların baroya kabul edilirken yemin ettiği gibi mükelleflerin beyannamelerini doldurmadan önce de ahlaki bir taahhüt ile zihinlerinin uyarılması gerekmektedir (Ariely, 2008, s. 217).

Bununla birlikte mükelleflerin diğer mükellef hakkında görüşleri söz konusu olduğunda vergisel yükümlülüklerini yerine getiren mükellefler düşük vergi bilinci, vergi ahlakı ve vergi kültürüne sahip vergisel yükümlülüklerini yerine getirmeyen mükellefleri kurnaz bir ticaret adamı olarak çerçevelediğinde onlar üzerinde de vergi uyumu konusunda olumsuz etkilere sebep olacaktır. Öte yandan vergilerle ilgili bürokratların söylemleri de olumlu ve olumsuz çerçeveleme etkisi yaratabilir.

2.2.3.5. Olasılıkların Ağırlıklandırılması Fonksiyonu

Beklenti teorisinde, her sonucun değeri karar ağırlığı ile çarpılmaktadır. Karar ağırlıkları beklentiler arasındaki seçimlerden çıkmaktadır. Ancak, karar ağırlıkları olasılık değildir: olasılık aksiyomlarına uymazlar ve derece veya inanç ölçüsü olarak yorumlanmamalıdır. Adil bir madalyonun atışına bağlı olarak, bir kişinin 1.000\$ veya hiçbir şey kazanamayacağı bir kumar düşünün. Herhangi bir makul kişi için, kazanma olasılığı bu durumda %50'dir. Bununla birlikte, seçimlerden türetilen karar ağırlığı muhtemelen %50'den küçük olacaktır. Karar ağırlıkları, olayların sadece bu olayların algılanma olasılığını değil, beklentilerin arzu edilebilirliği üzerindeki etkisini de ölçmektedir. Bu varsayımla birlikte psikofiziksel sezgilerden hareketle mevcut durum sıfır iken 1.000\$'ı elde etmenin değeri birdir. Bu durumda kumar oynamanın faydası dışında 1.000\$'ı elde etmenin beklenen değeri sıfır ile bir arasında değişmektedir (Kahneman ve Tversky, 1984).

Şekil 5: Olasılıkların Ağırlıklandırılması Fonksiyonu



Kaynak: Kahneman ve Tversky, 1979

Kumarın değeri, beklenti kuralı tarafından belirtildiği gibi kazanma olasılığının doğrusal bir işlevi olmadığını göstermektedir. Özellikle, %0'dan %5'e kadar olan bir artışın, %30'dan %35'e kadar olandan daha büyük bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bu düşünceler bir kategori sınırı etkisi göstermektedir: İmkansızlıktan olasılığa veya olasılıktan kesinliğe doğru bir değişimin, ölçeğin ortasındaki karşılaştırılabilir bir değişiklikten daha büyük bir etkisi vardır. Bu hipotez, bir olaya bağlı ağırlığı belirtilen sayısal olasılığının bir fonksiyonu olarak gösteren şekilde görüntülenen eğriye dahil edilmektedir. Şeklin en göze çarpan özelliği, karar ağırlıklarının belirtilen olasılıklara göre regresif olmasıdır. Bu durum bitiş noktaları dışında, kazanma olasılığındaki 0,05'lik bir artışın, beklentinin değerini ödülün değerinden %5'ten daha az oranda arttırdığını göstermektedir.

Bu psikofizik hipotezlerin riskli seçenekler arasındaki tercihler üzerindeki etkileri söz konusu olduğunda yukarıdaki şekilde görüldüğü gibi karar ağırlıkları aralığın çoğunda karşılık gelen olasılıklardan daha düşüktür. Her şeye göre orta ve yüksek olasılıkların düşük olması, pozitif kumarların çekiciliğini azaltarak kazançlarda riskten kaçınmaya katkıda bulunur. Aynı etki, negatif kumarların

verimliliğini azaltarak kayıp arama riskine de katkıda bulunur. Bununla birlikte, düşük olasılıklar aşırı ağırlıklandırılır ve çok düşük olasılıklar oldukça ağır bir şekilde fazla ağırlıklandırılır veya tamamen ihmal edilir, bu nedenle karar ağırlıkları bu bölgede oldukça kararsız hale gelir. Düşük olasılıkların aşırı ağırlıklı olması, yukarıda açıklanan modeli tersine çevirmektedir. Sonuç olarak, insanlar olmayacak kazançlarla uğraşırken genellikle risk peşinde koşarken olmayacak kayıplarla uğraşırken de riskten kaçınırlar. Böylece, karar ağırlıklarının özellikleri kumarın çekiciliğine katkıda bulunmaktadır (Tversky ve Kahneman , 1992).

2.2.3.6. Karar Ağırlıklarının Doğrusal Olmaması

Karar ağırlıklarının doğrusal olmaması değişmezlik ihlallerine yol açmaktadır. Aşağıdaki problemlere göre: İki aşamalı bir oyunda ilk aşamada %75 olasılıkla oyunu hiçbir şey kazanmadan bitirmek ve %25 olasılıkla ikinci aşamaya geçmek söz konusudur. İkinci aşamaya geçme durumunda ise aşağıdaki iki seçenekten birinin seçilmesi gerekmektedir (N=85):

- A. %30' luk kesin bir kazanç
- B. %80 olasılıkla 45\$ kazanmak

Bu seçimin oyun başlamadan yani birinci aşamanın sonucunu öğrenmeden yapılması gerekmektedir.

İkinci problem: Hangisini tercih edersiniz?

- A. %25 olasılıkla 30\$ kazanmak
- B. %20 olasılıkla 45\$ kazanmak

İlk problemde ikinci aşamaya geçme olasılığı 0,25 olduğundan A seçeneği 0,25 olasılıkla 40\$ kazanmayı, B seçeneği ise $0,25 \times 0,80 = 0,20$ olasılıkla 45\$ kazanmayı teklif etmektedir. Bu durumda 1. ve 2. Problem olasılıklar ve sonuçları bakımından birbirinin aynısıdır. Fakat tercihler iki problemde aynı değildir. Net bir çoğunluk, 1. Problemdeki daha küçük miktarı kazanma şansını arttırırken, çoğunluk 2. Problemde daha yüksek miktarı tercih etmektedir. Bu değişmezlik ihlali hem varsayımsal parasal getiriler hem de insan yaşamlarıyla ve olasılık sürecinin doğrusal olmayan temsili ile doğrulanmıştır. Tversky ve Kahneman bu değişmezliği olasılıkların çerçevelenmesi ve karar ağırlıklarının doğrusal olmayışı faktörlerinin etkileşimine bağlamaktadır.

Tversky ve Kahneman daha spesifik olarak, Problem 1’de insanlara verilen karardan bağımsız olarak aynı sonucu veren ilk aşamayı görmezden gelmelerini ve dikkatlerini oyunun ikinci aşamasına ulaşırlarsa ne olduğuna odaklanmayı önermişlerdir. Bu durumda, elbette, A seçeneğini seçerse kesin bir kazanç ve kumar oynamayı tercih ederse %80 kazanma şansı ile karşılaşılır. Gerçekten de insanların sıralı versiyondaki seçimleri, 30 \$ 'lık kesin bir kazanç ile 45 \$ ' ı kazanma şansı arasında yaptıkları seçimlerle neredeyse aynıdır. Orta veya yüksek olasılıklı olaylarla karşılaştırıldığında kesin bir şey fazla ağırlıklılandırıldığı için sıralı versiyonda 30 \$ kazanca yol açabilecek seçenek daha caziptir. Bu durum yalancı (sahte) kesinlik etkisi olarak adlandırılmaktadır. Çünkü aslında belirsiz olan bir olay, sanki kesinmiş gibi ağırlıklandırılır (Kahneman ve Tversky, 1984).

Vergi mükelleflerinin olasılık ağırlıklandırma işlevleri farklıysa, vergi mükellefleri arasındaki heterojen uyum davranışları da hesaba katılmalıdır. Alm ve diğerleri (1992), insanların neden vergi ödediğine dair olası bir açıklamanın beklenti teorisine dayandığını ve uyumlu bireylerin denetlenme olasılıklarına aşırı ağırlık verdiğini öne sürmüşlerdir. Vergi mükelleflerinin, vergi kaçakçılığı faaliyetine bariz caydırıcı olan bir vergi denetimi olasılığını aşmak için olasılıkların doğrusal olmayan bir dönüşümünü kullanıyor olabileceklerini savunmuşlardır. Vergi mükellefleri, sorumlu vatandaşlık bilinciyle vergileri ödemek için “gönüllü uyumluluk” gösterir ve gelecekte oluşabilecek potansiyel zararlarla ilgili olarak risk almaktan kaçınırlar.

2.3. KARAR ALMADA ZİHİNSEL KISA YOLLAR VE BİLİŞSEL ÖNYARGILAR

İnsanlar normalde günlük olayları kapsamlı olasılık listelerinde analiz etmezler veya temel olasılıkları bir araya getirerek bileşik olasılıkları değerlendirmezler. Bunun yerine, genellikle temsil edilebilirlik, ulaşılabilirlik ve çıpalama gibi sınırlı sayıda buluşsal yöntem kullanmaktadırlar. İnsanlar böylece olaylar karşındaki belirsiz durumlara karşı anlık kararlar verebilirler. Yargısal kısa yollar, olayların algılanması ve mesajların anlaşılması kapsamında rutin olarak yapılan doğal değerlendirmelere dayanmaktadır. Bu tür doğal değerlendirmeler, benzerlik ve temsil edilebilirlik hesaplamaları, nedenselliğin nitelikleri örneklerin mevcudiyetinin değerlendirilmesini

içerir. Bu değerlendirmeler, sonuçları ortaya çıktıkça görev taleplerini karşılamak için kullanılmalarına rağmen, belirli bir görev setinin yokluğunda bile gerçekleşmektedir. Yargısal kısa yollar, kasıtlı olsun ya da olmasın, bir tahmin ya da tahmin üretmek için doğal bir değerlendirmeye dayanan bir stratejiyi ifade eder. Bir sezginin tezahürlerinden biri, diğer hususların göreceli ihmali. Örneğin, bir çocuğun çeşitli profesyonel stereotiplere benzemesine, mesleklerin temel oran frekansları gibi diğer ilgili veriler pahasına gelecekteki mesleki seçimini tahmin etmede çok fazla ağırlık verilebilir. Dolayısıyla, yargısal buluşsal yöntemlerin kullanılması öngörülebilir yanlışlıklara yol açar (Gilovich ve diğerleri, 2002). Sezgisel yöntemler, Sistem 1' in işleyişinden doğarken Sistem 2 önyargılara yol açmaktadır.

Önyargılar ise herhangi bir bilgiye dayalı olmaksızın haklılığı kanıtlanmamış tutumlarımız ve bireysel tavırlarımızın düşüncesi olarak adlandırılmakla birlikte bu tür yargılar olumlu veya olumsuz olabilmektedirler. Bilişsel önyargı ise insanların çevrelerindeki bilgileri işlerken ve yorumlarken ortaya çıkan ve verdikleri kararları ve yargıları etkilediğinde ortaya çıkan sistematik bir düşünme hatasıdır. Bilişsel önyargılar, genellikle beyninizin bilgi işlemeyi basitleştirme girişiminin bir sonucudur. Önyargılar genellikle dünyayı anlamaya ve göreceli bir hızla karar almanıza yardımcı olan pratik kurallar olarak karşımıza çıkmaktadır.

2.3.1. Temsil Edilebilirlik Kısa Yolu

Temsil edilebilirlik, bir örneklem ile bir popülasyon, bir örnek ve bir kategori, bir eylem ve bir aktör veya daha genel olarak bir sonuç ile bir model arasındaki eğilim derecesinin değerlendirmesidir. Temsil edilebilirlik kısa yolu, nesnelerin ve olayların göze çarpan boyutlar boyunca uyumunu veya benzerliğini değerlendirme ve bunları bir kapsayıcı kural temelinde organize etme refleksif eğiliminden oluşmaktadır. Model bir kişiye, bir madeni paraya veya dünya ekonomisine atıfta bulunabilir ve ilgili sonuçlar medeni durum, bir dizi tura ve yazı veya mevcut altının fiyatı olabilir. Temsil edilebilirlik, insanlara, örneğin, iki tura ve yazı dizisinden hangisinin adil bir madeni parayı daha çok temsil ettiğini veya iki meslekten hangisinin belirli bir kişiliği daha iyi temsil ettiğini sorarak deneysel olarak araştırılabilir. Bu ilişki, belirgin bir şekilde yönlü olması açısından diğer yakınlık kavramlarından farklıdır (Gilovich ve diğerleri,

2002). Temsil edilebilirlik kısa yolu, birçok durumda asgari bilişsel çaba ile makul yargılar sağlayan ekonomik bir kısa yoldur, ancak bazen kötü bir şekilde bozulur ve normatif ilkelerle disiplinsizdir (Camerer ve Loewenstein, 2004). Dolayısıyla, temsil edilebilirlik, belirli bir örneğin belirli bir kategoriye ait olup olmadığını, örneğin bir bireyin muhasebeci veya komedyen olup olmadığını değerlendirmek için kullanılmaktadır.

Temsil edilebilirlik üzerinde hiç etkisi olmayan fakat olasılık üzerinde önemli bir etkisi olması gereken faktörlerden biri önsel olasılık veya sonuçların temel oran sıklığıdır. Örneğin ABD nüfusunda rastgele bir erkek seçelim: Robert sessizce konuşmakta ve çok okumaktadır. Robert' in kütüphane görevlisi olma olasılığı mı yoksa çiftçi olma olasılığı mı yüksektir? Sorusu deneklere yöneltildiğinde Robert'in kütüphane görevlisi olduğu tahmininde bulunanların sayısı daha fazla olmuştur. Bu deneyin düzenlendiği 1972 yılında ABD' de çiftçilerin sayısı kütüphane görevlilerinin sayısından daha fazlaydı. Temel oran, nüfustaki farklı sınıfların görece oranlarıdır. Dolayısıyla Robert'in çiftçi olma olasılığı daha yüksektir. Dolayısıyla insanlar olasılığı temsiliyete göre değerlendirdiğinde önsel olasılıklar göz ardı edilmektedir. Bir başka örnekte ise deneklere 100 kişilik gruptan bir betimleme dahilinde betimlemenin avukata mı yoksa mühendise mi ait olduğu sorulurken betimlemenin alındığı grubun 70'i mühendis 30' u avukat olduğunu söylendiğinde denekler önsel olasılıkları göz ardı etmişlerdir (Goldstein, 2013, s. 629). Betimleme olmadan sorulduğunda ise insanlar olasılıkları doğru tahmin etmişlerdir. Dolayısıyla betimleyici bir enformasyon söz konusu olduğunda insanlar temel oran bilgilerini göz ardı ederek sistematik hatalara neden olmaktadır.

İnsanlar belirli bir popülasyondan alınmış bir örnekleme belli bir sonuç elde etme olasılığını değerlendirmek için genellikle temsil edilebilirlik kısa yolunu kullanmaktadır. Parametre popülasyonu yüksek oranda temsil ediyorsa, parametreye genellikle yüksek bir olasılık verilir. Bu kavramı açıklamak için, Tversky ve Kahneman iki hastane örneği vermiştir. Büyük hastanede günde yaklaşık 45 bebek, küçük hastanede ise günde yaklaşık 15 bebek doğmaktadır. Bebeklerin %50'si erkektir fakat yüzde günden güne değişmektedir. 1 yıl süre ile her iki hastanede doğan bebeklerin %60'tan fazlasının erkek olduğu günleri kaydetmiştir. Hangi hastane daha fazla gün kaydetti? Katılımcıların çoğu her iki hastanede de doğan bebeklerin %60'tan

fazlasının erkek olduğu gün sayısını aynı olarak düşünmüşlerdir. Bu katılımcılar bu seçeneği seçmiştir çünkü aynı istatistik hem büyük hem de küçük hastaneleri temsil etmiştir. Ancak, bu katılımcılar örneklem büyüklüğünün etkisini görmezden gelmiştir. İstatistiksel teoriye göre, küçük bir örnek boyutu, istatistiksel parametrenin büyük bir örneklemle karşılaştırıldığında önemli ölçüde sapmasına izin vermiştir. Bu nedenle, büyük hastanenin %50 nominal değere yakın kalma olasılığı daha yüksek olmalıdır (Kahneman, 2011, s. 490).

İnsanlar rastlantısal bir sürecin ürettiği bir olaylar sıralamasının, sıralama kısa olduğunda bile o sürecin temel özelliklerini temsil edeceğini beklemektedirler. Örneğin yazı tura atarken T-Y-T-Y-Y-T sıralamasını T-T-T-Y-Y-Y sıralamasından daha olası bulmaktadırlar. Oysa bu sıralama rastlantısal olmadığı gibi yazı tura atmanın adilliğini temsil etmeyen T-T-T-T-Y-T sıralamasından daha olası görünmemektedir. Böylece insanlar, sürecin temel özelliklerinin yalnızca genel olarak değil, sıralamanın tamamında ama aynı zamanda parçalarının her birinde yerel olarak da temsil edilebileceğini beklemektedirler. Ancak yerel temsil sıralaması, çok fazla değişiklik çok az tekrar içerdiğinden olasılık beklentisinden sistematik olarak sapmaktadır. Yerel temsile inanmamanın bir diğer sonucu da kumarbaz yanılgısıdır. Kumarbazın Yanılgısının en ünlü örneği 1913'te Las Vegas'taki Monte Carlo kumarhanesinde meydana gelmiştir. Rulet çarkının topu arka arkaya birkaç kez siyaha düştüğünde insanlar yakında kırmızıya düşeceğine inanmalarına neden olmuş ve bir sonraki rulet çarkı dönüşünde topun kırmızı bir kareye düşeceğini iddia etmişlerdir. Çünkü ibrenin kırmızıda durması siyahta durmasından daha temsil edici bir sıralamadır. 27 tur sonra top kırmızı kareye düşmüştür. Dizi, popölasyon oranından sapmışsa, diğer yönde düzeltici bir önyargı beklenmektedir. Dolayısıyla kumarbazın yanılgısının özü, adaletin yanlış anlaşılmasıdır. Kumarbazın yanılgısı, geçmişte birçok kez rastgele bir olay meydana gelmişse, bunun gelecekte daha çok veya daha az sıklıkta gerçekleşeceğini varsayma eğilimimizden kaynaklanmaktadır. İnsanlar genellikle rastlantısal olayları sistematik olarak sınıflandırma eğilimi içerisindedir. Bu nedenle, rastgele olayları bir açıklama oluşturmak ve tahmin edilebilir görünmelerini sağlamak için rasyonelleştirmeye çalışmaktadır. Vergi aflarının ve yapılandırmanın 36 yıl boyunca ortalama 2 yılda bir çıkarılması vergisel yükümlölükleri bulunan mükelleflerin bu durumun rastlantısal olmasına rağmen 2 yılda bir af ve yapılandırma

çıkarıldığı düşüncesi ile vergi borçlarını ödememelerine sebep olmaktadır. Böylece hem devletin kasasına giren para miktarı azalmakta hem de uyumsuz vergi mükelleflerine sonradan ödeme şansı tanıyarak avantaj sağlamaktadır.

Öte yandan insanların bir popülasyondan rastgele alınan bir örneğin yüksek oranda temsili, yani tüm temel özelliklerinde popülasyona benzer olarak görmektedirler. Sonuç olarak, belirli bir popülasyondan alınan herhangi iki örneğin, en azından küçük örnekler için, örnekleme teorisinin öngördüğünden daha fazla birbirine ve popülasyona benzer olmasını beklemektedirler (Tversky, 2004, s. 204). Küçük sayılar yasası olarak adlandırılan bu durum bir popülasyonla ilgili geçerli bir hipotezin büyüklüğüne bakılmaksızın küçük örneklemin istatistiksel açıdan önemli bir sonuç tarafından temsil edilebileceği beklentisini yansıtmaktadır (Diamond ve Vartiainen, 2016: 204). Bu durumu vergisel açıdan değerlendirdiğimizde belirli bir bölgede az sayıda vergi kaçırın mükelleflerle etkileşimde bulunan vergiye gönüllü uyum sağlayan mükelleflerin diğer tüm vergi mükelleflerinin de vergi kaçırdığı algısına kapılarak vergi kaçırma davranışında bulunması vergi uyumunu olumsuz yönde etkilemektedir.

2.3.2. Ulaşılabilirlik Kısa Yolu

Belirsiz bir sonuç olasılığının yargılanmasının temeli sonucun resmedilme kolaylığı ile ilgilidir. İnsanların sonuç olasılıkları hakkındaki görüşleri, bu sonucun örneklerini hatırlayabildiğimiz kolaylıktan büyük ölçüde etkilenmektedir. Ulaşılabilirlik kısa yolu, karar vericilerin bir olayın olasılığını örneklerin akıllara getirilme kolaylığı ile değerlendirdiği pratik bir kuraldır. Sık olayların hatırlanması veya hayal edilmesi nadir olaylardan daha kolaydır (Tversky ve Kahneman, 1973). Dramatik, yoğun şekilde bildirilen olaylar zihnimizde daha fazla ağırlık taşır çünkü onlar hakkında çok şey duyarız. Diğer taraftan, eksik bildirilen sonuçların gerçekte olduğundan daha az olası olduğu görülmektedir. Bununla birlikte, ulaşılabilirlik, gerçek frekansla ilgisi olmayan çeşitli faktörlerden de etkilenmektedir. Sezgisel ulaşılabilirlik uygulanırsa, bu tür faktörler algılanan sınıf sıklığını ve olayların öznel olasılığını etkilemektedir. Sonuç olarak, sezgisel ulaşılabilirliğin kullanılması sistematik önyargılara yol açmaktadır. Örneğin, belirli bir topluluktaki boşanma oranı,

tanıdıkları arasındaki boşanmaları hatırlayarak değerlendirilebilir, bir politikacının bir seçimi kaybetme olasılığı, desteğini kaybedebileceği çeşitli yollar düşünülerek değerlendirilebilir ayrıca şiddet ve yırtıcı hayvanlar arasındaki ilişkinin gücünü değerlendirerek, şiddet uygulayan bir kişinin bir Rorschach kartındaki yırtıcı hayvanları görme olasılığı tahmin edilebilir. Tüm bu durumlarda, bir sınıfın sıklığının veya bir olayın olasılığının tahmininde, örneklerin akla getirilebilme kolaylığı önem taşımaktadır (Tversky ve Kahneman, 1973).

Yukarıdaki örnekler daha çok rastlantısal olaylar karşısında oluşabilecek durumlardır. Daha sık gerçekleşen olayları hatırlamamız durumunda ise örneğin, havanın bulutlu olmasından yağmur yağacağını düşünmek veya tuttuğumuz takımın kazanması için şans formasını giymek gibi durumlarda yanılsamalı korelasyon tuzağına düşeriz. Yanılsamalı korelasyon, herhangi bir korelasyon söz konusu olmamasına ya da zayıf korelasyon bulunmasına rağmen iki olayın birbirine bağlantılı görünmesi durumudur. İki durumun ilişkili olduğu beklentisi nedeniyle olmayan bir ilişkinin varlığına inanmaktan kaynaklanmaktadır. Bu durum kalıp yargılarımızın (stereotip) oluşmasına yol açmaktadır. Kalıp yargılar, bir insan grubu hakkında, genellikle olumsuz özelliklere odaklanan aşırı basitleştirici genellemelerdir. Grupların özellikleriyle ilgili kalıp yargılar, insanların bu tip kalıp yargılarla ilgili davranışlara özellikle dikkat etmesine neden olmaktadır. Bu dikkat yanılsamalı korelasyon yaratarak bu davranışların daha ulaşılabilir olmasına yol açmaktadır (Goldstein, 2013, s. 627). Ulaşılabilirlik, yanıltıcı korelasyon etkisi için doğal bir açıklama sağlamaktadır. İki olayın ne sıklıkta bir arada meydana geldiğine ilişkin karar, aralarındaki ilişkiyel bağın gücüne dayanmaktadır. İlişki güçlü olduğunda, muhtemelen olayların sıklıkla eşleştirildiği sonucuna varılmaktadır.

Mükelleflerin vergisel yükümlüklerini yerine getirmemeleri ile karşı karşıya olacakları vergi cezaları ve vergi borçları ile vergi affı veya yapılandırma kanunlarının birbirleri ile bağlantısının yüksek olacağı yargısı ile yani her vergi borcu olan mükellefin nasılsa vergi affı çıkacak kalıp yargısına sahip olması yanılsamalı korelasyon etkisine yol açmaktadır. Bu durumda mükellefler karşılaşacakları her vergisel yükümlülüklerinde ödenecek vergi borçları veya vergi cezalarını erteleyerek devlet açısından ciddi bir hasılat kaybına yol açmaktadır. Öte yandan, af ve

yapılandırma kanunlarının çıkarılma sıklığı her vergi borcu olan mükellefin nezdinde kolay hatırlanabilir bir durum olduğundan vergi uyumunu olumsuz etkilemektedir.

2.3.3. Düzeltme veya Dayanak Kısa Yolu (Çıpalama)

İnsanlar nihai bir cevap verecek şekilde ayarlanmış bir başlangıç değerinden başlayarak tahminlerde bulunmaktadır. Başlangıç noktası, problemin ifadesine işaret edebilir veya kısmi hesaplamaların sonucu olabilir. Dolayısıyla farklı başlangıç noktaları farklı tahminlere yol açmakla birlikte tahminler de ilk değerler doğrultusunda yanlı olmaktadır. Bu durum çıpalama (anchoring) olarak adlandırılmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1974).

Bilgisiz ancak karar vericiye açık olan sayısal çıpalama etkisinin bir gösteriminde deneklere bir başlangıç noktası verildiğinde, deneklerden yüzdelerle ifade edilen çeşitli miktarları tahmin etmeleri istenmiştir. Örneğin, Birleşmiş Milletlerdeki Afrika ülkelerinin yüzdesi kaçtır? Sorusu sorulmakla birlikte her bir miktar için, deneklerin karşısında bir çarkifelek döndürülerek 0 ile 100 arasında bir sayı belirlenmiştir. Deneklere, önce bu sayının miktarın değerinden yüksek veya düşük olup olmadığını belirtmeleri ve ardından verilen sayıdan yukarı veya aşağı hareket ederek miktarın değerini tahmin etmeleri talimatı verilmiştir. Her bir miktar için farklı gruplara farklı sayılar verilmiş ve bu keyfi sayıların tahminler üzerinde belirgin bir etkisi olmuştur. Örneğin, Birleşmiş Milletler 'deki Afrika ülkelerinin yüzdelerinin medyan tahminleri, başlangıç noktası olarak sırasıyla 10 ve 65 alan gruplar için %25 ve %45'tir. Dolayısıyla, bir sayı yargıyı etkileyip etkilemediğini görmeden önce bir çıpa olarak tanımlanabilir.

Çıpalama etkisi, yalnızca konuya başlangıç noktası verildiğinde değil, aynı zamanda denek tahminini bazı eksik hesaplamaların sonucuna dayandırdığında da gerçekleşmektedir. Sezgisel sayısal tahmin çalışması bu etkiyi göstermektedir: İki grup lise öğrencisi, tahtaya yazılan sayısal bir ifadeyi 5 saniye içinde tahmin etmiştir. Bir grup $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$ ifadesini tahmin ederken, başka bir grubun $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$ ifadesini tahmin etmeleri istenmiştir. Bu tür soruları hızla cevaplamak için insanlar birkaç hesaplama adımı gerçekleştirmiş ve ekstrapolasyon veya ayarlama yoluyla sonucu tahmin etmiştir. Bu durumda, ilk birkaç çarpma

adımının sonucu (soldan sağa gerçekleştirilir), azalan sırada, artan sırada olduğundan daha yüksek olduğu için, önceki ifade ikinciden daha büyük olarak değerlendirilmiştir. Yükselen dizi için medyan tahmini 512 iken, azalan dizi için medyan tahmini 2.250 olmuştur. Doğru cevap ise 40.320'dir (Tversky, 2004, s. 216).

Kumarlar arasında seçim yapma ve olasılık yargıları üzerine yapılan araştırmalar, insanların konjonktif olayların olasılığını olduğundan fazla tahmin etme ve ayırık olayların olasılığını hafife alma eğiliminde olduklarını göstermektedir. Bu önyargılar, kolayca çıpalama etkileri olarak açıklanabilir. Temel olayın belirtilen olasılığı (örneğin, herhangi bir aşamadaki başarı), hem birleşik hem de ayırıcı olayların olasılıklarının tahmini için doğal bir başlangıç noktası sağlamaktadır. Başlangıç noktasından ayarlama tipik olarak yetersiz olduğundan, nihai tahminler her iki durumda da temel olayların olasılıklarına çok yakın kalır. Çıpalamanın bir sonucu olarak, genel olasılık konjonktürel problemlerde olduğundan fazla tahminlenmekte, ayırık problemlerde ise hafife alınmaktadır. Örneğin, 9 deneğe iki olaydan birine bahis yapma fırsatı verilmiştir. Üç tür olay kullanılmıştır; (i) basit olaylar, örneğin, %50 kırmızı ve %50 beyaz bilye içeren bir torbadan kırmızı bir bilye çekilmesi; (ii) bağlantılı olaylar, örneğin, %90 kırmızı bilye ve %10 beyaz bilye içeren bir torbadan, art arda 7 kez kırmızı bir bilye çekilmesi; (iii) ayırıcı olaylar, örneğin, %10 kırmızı bilye ve % 90 beyaz bilye içeren bir torbadan en az 7 ardışık denemede bir kırmızı bilye çekilmesi. Bu problemde, deneklerin önemli bir çoğunluğu, olasılığı 0,50 olan basit olay yerine olasılığı 0,48 olan birleşik olay üzerine bahis yapmayı tercih etmiştir. Denekler ayrıca, 0,52 olasılığı olan ayırık olaylardan ziyade basit olaya bahis yapmayı tercih etmişlerdir. Bileşik olayların değerlendirilmesindeki önyargılar, özellikle planlama bağlamında önemlidir. Bir teşebbüsün başarılı bir şekilde tamamlanması örneğin, yeni bir ürünün geliştirilmesi tipik olarak birleşik bir karaktere sahiptir: girişimin başarılı olması için bir dizi olayın her birinin gerçekleşmesi gerekir. Bu olayların her biri çok olası olsa bile, olayların sayısı büyükse, genel başarı olasılığı oldukça düşük olabilir. Konjonktif olayların olasılığını abartmaya yönelik genel eğilim, bir planın başarılı olma veya bir projenin zamanında tamamlanma olasılığının değerlendirilmesinde yersiz bir iyimserliğe yol açar. Tersine, risklerin değerlendirilmesinde tipik olarak ayırık yapılarla karşılaşılır. Her bileşendeki başarısızlık olasılığı düşük olsa bile, birçok bileşen söz konusuysa genel bir

başarısızlık olasılığı yüksek olabilir. Bağlama nedeniyle, insanlar karmaşık sistemlerdeki başarısızlık olasılıklarını hafife alma eğiliminde olacaktır. Bu nedenle, çıpalama etkisinin yönü bazen olayın yapısından çıkarılabilir. Bağlaçların zincir benzeri yapısı fazla tahminde bulunmaya, ayırıkların huni benzeri yapısı ise hafife alınmaya yol açmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1974).

İkili düşünme modeli açısından baktığımızda Sistem 1' in otomatik olarak gerçekleştirdiği tetikleme etkisiyle oluşan çıpalama bulunmaktadır. Örneğin, Gandhi öldüğünde 144 yaşından büyük müydü küçük müydü? ve Gandhi öldüğünde kaç yaşındaydı? soruları sorulduğunda Gandhi' nin 144 yıl yaşadığına inanılmamıştır ama çağrışımsal mekanizma insanlarda çok yaşlı bir kişi imajını yaratmıştır. Çünkü Sistem 1 cümleleri doğru sayarak anlar ve birbiriyle bağdaşan cümlelerin seçici bir biçimde etkinleştirilmesi sistematik hatalara yol açtığından insanlar buna çabuk kanar ve bu duruma inanma eğilimi gösterir (Kahneman, 2011, s. 143).

2.3.4.Zihinsel Muhasebe

Zihinsel muhasebe, bireyler ve haneler tarafından finansal faaliyetleri düzenlemek, değerlendirmek ve takip etmek için kullanılan bilişsel işlemler kümesidir. Zihinsel muhasebe, genellikle temel ekonomik ilkeleri ihlal edebilecek şekillerde, paramıza nasıl öznel bir değer verme eğiliminde olduğumuzu açıklamaktadır. Paranın tutarlı ve nesnel bir değeri olmasına rağmen, parayı nasıl kazandığımıza, onu nasıl kullanmayı planladığımıza ve bize nasıl hissettirdiğimize bağlı olarak, onu harcama şeklimiz genellikle farklı kurallara tabidir (Thaler, 1985). Bu noktada zihinsel muhasebenin üç bileşeni bulunmaktadır. İlki, sonuçların nasıl algılandığını, deneyimlendiğini ve kararların nasıl alındığını ardından nasıl değerlendirildiğini göstermektedir. Muhasebe sisteminde hem önce hem de sonradan maliyet-fayda analizlerini yapmak için girdiler sağlarken sermayenin kaynakları ve bu kaynakların kullanımı önemlidir. Tüketici seçimini, işlem faydasının değerini satın alma kararı hesaplamasına dahil ederek yapmaktadır. İkincisi, faaliyetlerin belirli hesaplara ayrılmasını içermektedir. Harcamalar kategoriler halinde gruplandırılır (barınma, yemek, vb.) ve harcamalar örtük veya açık bütçelerle sınırlandırılmaktadır. Üçüncüsü

ise hesapların değeriendirilme sıklığı ile ilgili bir durumdur. Bütçenin günlük, aylık ve yıllık olarak değeriendirilmesi ve dengelenmesidir (Thaller, 1999).

Vergi mükellefleri bütçe içerisinde ödenen vergilere ayırdıkları payları zihinlerinde muhasebeleştirdiğinden fayda-maliyet analizi yaparak bu vergilerin mali bağlantı kavramından hareketle ne kadarının etkin kullanıldığı ve bu vergilerden ne kadar fayda sağladıkları mükelleflerde davranışsal olarak gönüllü uyum eğilimi yaratmaktadır. Vergilerin etkin kullanımı ve ödenen vergilerin etkin kaynaklara ayrılması ile ilgili söylemler hem zihinsel muhasebe hem de çerçeveleme etkisi ile gönüllü uyumu ciddi bir şekilde etkilemektedir.

Zihinsel muhasebe, belirli bir referans noktasına bağlı olarak karar vericinin kazanç ve kayıplarına göre karar verdiğini göstermektedir. Örneğin, Bay ve Bayan L ile Bay ve Bayan H kuzeybatıda balığa çıkmış ve somon yakalamışlardır. Balıkları paketlemiş ve bir havayolu şirketi ile eve göndermişlerdir, ancak balıklar transfer sırasında kaybolmuştur. Telafi olarak havayolundan 300 dolar almışlardır. Çiftler elde ettikleri para ile, yemeğe çıkar ve 225 dolar harcarlar. Daha önce hiç bu kadar parayı tek seferde lokantada harcamamışlardır. Öte yandan kişilerin aylık maaşlarına 150 dolar zam yapılsaydı bu abartılı akşam yemeğini yemeyeceklerdi. Bu durumda kişilerin iktisadi olayları sınıflandırmaları ve referans noktalarından hareketle zararar eğilimleri farklılaşmaktadır. Dolayısıyla, zihinsel muhasebe, mali durumumuza ilişkin algımızı değıştirir ve gereğinden fazla harcama yapmamızı kolaylaştırır.

2.3.5. Aşırı İyimserlik ve Aşırı Güven Önyargısı

İnsanlar tahminlerinde iyimser olarak önyargılı olma eğilimindedir. İnsanlar arzu edilen sonuçlara ulaşırken nesnel ölçütlerden veya mantıksal analiz varyantlarından daha yüksek olasılıklar atamaktadır. Bu durumda insanların tahminleri ve sonuçta elde ettikleri sonuçlar arasında sistematik farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Örneğin, planlama yanlışlığı üzerine toplam 465 lisans öğrencisi ile yapılan ampirik çalışmada, insanların kişisel projeleri gerçekte gerekenden daha kısa sürede tamamlamayı beklediklerini göstermiştir. Ayrıca insanlar, düşük frekanslı olayların yaygınlığını ve kendi yaşama olasılıklarını (AIDS gibi son derece olumsuz, yaşamı

tehdit eden olaylar dahil) sürekli olarak hafife almakta ve yüksek frekanslı olayları ise abartmaktadır (Buehler ve diğerleri, 1994).

Aşırı iyimserliği değerlendirmede en yaygın kullanılan yöntem, insanların kendileri için bekledikleri ve başkaları için bekledikleri şeylerin karşılaştırılmasına dayanmaktadır. Ampirik araştırmadan elde edilen sonuçlara göre ortalama olarak, insanların kendilerini çizdikleri grubun ortalama üyelerinden daha olumlu sonuçlar yaşama olasılıkları yüksek ve olumsuz sonuçları yaşama olasılıkları daha düşük olarak görme eğiliminde olduklarını göstermektedir (Gilovich ve diğerleri, 2002). Çoğu insanın kaza yapma ihtimalini diğer insanlardan daha düşük görme eğiliminde olmaları bu duruma örnek olarak gösterilebilir. Bu durumda birey kötü bir sonuçla karşılaşma olasılığını gerçekte olduğundan daha düşük görmektedir (Diamond ve Vartiainen, 2016: 123). Vergi mükellefleri, vergisel yükümlülükleri konusunda diğer mükelleflerle kendilerini kıyasladıklarında diğer mükelleflerin daha fazla vergi kaçırdıklarını düşünmektedir. Çünkü vergi mükellefleri kendilerinin vergisel yükümlülüklerini tamamen ve eksiksiz olarak yerine getirdiklerini düşünerek başkalarının ise kendileri kadar vergi ödemediği yanılgısına kapılmaktadır. Bu durumda uyumlu mükellef gerçek gelirinin tamamını beyan etmek yerine öngördüğü kısmı kadar beyanda bulunarak vergi uyumunu azaltmaktadır. Vergi ahlakındaki bu kendi başkası tutarsızlığı, yanlış algılanan sosyal normlara uydukları için insanların vergiye uyumunu zayıflatmaktadır. Çerçeveleme etkisiyle kendi başkası tutarsızlığı hakkındaki geri bildirim, yanlış algılamayı düzeltebilir ve uyumu artırabilir. Aşırı iyimserlik insan hayatının doğası gereği yaygın bir özellik taşımaktadır. İnsanlar kendilerine aşırı güvendiğinde kötü durumlara karşı bağımsızlıkları olduklarına inanmakta ve böylece bu durumlara karşı mantıklı bir önlem alma konusunda ihmalci davranmaktadır. Bu durumu en aza indirmenin yolu insanlara kötü sonuçlanmış bir olayı hatırlatmaktır. Böylece eskisi kadar iyimser olmayabilirler (Thaller ve Sunstein, 2018: 51).

Belirli bir hipoteze olan güven veya inanç derecesinin değerlendirilmesi, tipik olarak farklı türden kanıtların bütünleştirilmesini gerektirmektedir. Birçok problemde, kanıtın gücü veya aşırılığı ile ağırlığı veya öngörü geçerliliği arasında ayırım yapmak mümkündür. Örneğin, bir öğretmen tarafından yazılmış yüksek lisans öğrencisi için tavsiye mektubunu değerlendirdiğimizde, kanıtların iki ayrı yönünü dikkate almak

gerekmektedir: (i) mektup ne kadar olumlu veya samimi? ve (ii) öğretmen ne kadar güvenilir veya bilgili? İlk soru kanıtın gücü veya aşırılığı ile ilgilidir, ikinci soru ise kanıtın ağırlığı ile ilgilidir. Griffin ve Tversky (1992), bir tavsiye mektubunu değerlendirirken, insanların önce tavsiyenin samimiyetine katılmalarını ve ardından yazarın bilgisine yer vermelerini önermektedir. Bu durumda insanlar, kanıtların genişliğindeki değişikliklere karşı oldukça hassaslar ve inancındaki veya öngörücü geçerliliğindeki değişikliklere yeterince duyarlı değillerse, güç yüksek ve ağırlık düşük olacak ve yargılamalarında fazlasıyla kendine güvenirken; ağırlık yüksek ve güç düşük olduğunda ise yeterince güvensiz olmaktadır. Başka bir ifade ile bireyler tahminlerde bulunurken hata varyanslarını hafife alarak risk algısını düşürmekte ve kendi tahminlerini diğerlerine göre fazla ağırlıklandırarak yanlış yorumlamaktadırlar (Daniel ve diğerleri, 1998). Çünkü bireyler bilgi birikimlerinin diğer bireylerden üstün olduğunu düşünmektedir. Aşırı güvenden kaynaklanan bu durum bireylerin riskleri düşük algılamasına sebep olarak sistematik hatalara yol açmaktadır. Mükelleflerin vergisel yükümlülükleri söz konusu olduğunda vergi mevzuatıyla ilgili boşlukları değerlendirebilecekleri bilgisiyle kendilerine aşırı güvenerek vergisel ödevlerinden herhangi bir denetlenme olasılığıyla karşılaşmanın risk algısını azaltarak vergiden kaçınmak ya da vergiyi kaçırma konusunda rahat davranmaktadır. Böyle bir ekonomide hem kayıt dışı faaliyetler artmakta hem de vergisel gelirler önemli bir miktarda azalmaktadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

VERGİ MÜKELLEFLERİ DAVRANIŞLARININ AJAN TABANLI MODELLEMESİ VE DÜRTME STRATEJİLERİ

İnsanların neden vergi ödedikleri veya ödemedikleri konusu birçok araştırmacı tarafından incelenmiştir. Bu doğrultuda araştırmacılar, ajan tabanlı simülasyon yöntemi ile deneyler, rastgele anketler ve mevcut vergi veri tabanları aracılığıyla, uyumsuz vergi mükelleflerinin özelliklerini, insanları vergi ödeme davranışına yöneltten faktörleri belirlemeye çalışmış ve insanların hangi durumda gönüllü olarak vergilerini ödeyebileceklerini analiz etmişlerdir.

3.1. LİTERATÜR TARAMASI

Korobow ve diğerleri (2007), vergi mükelleflerinin yalnızca yerelleştirilmiş sosyal ağlar içinde var olmadığı, aynı zamanda denetim ve yakalanma olasılığı hakkındaki algılar gibi heterojen özelliklere sahip olduğu Ağa Bağlı Ajan Tabanlı Uyumluluk Modelinde komşuların uyumluluk stratejisi getirileri hesaba katılarak belirli bir yaptırım rejimi için, komşu getirileri hakkında sınırlı bilgiye sahip bir ortamda, ajanların komşu strateji getirilerinin farkına vardıklarında ve bunları kendi bireysel uyum kararlarında hesaba kattıklarında daha yüksek toplam uyum düzeylerine yol açtığı sonucuna ulaşılmıştır.

Hokamp ve Pickhardt (2010), Ağa Bağlı Ajan Tabanlı Uyumluluk Modelini gelirinin tamamını beyan eden, eksik beyan eden ve hiçbir beyanda bulunmayan ajan türleri itibarıyla incelemiştir. Modelde, basit bir sosyal ağın vergi ödeme davranışı üzerindeki göreceli etkisi araştırılmış ve ajanların denetimlere, yakalanmalara ve cezalara karşı tepkilerinin bireysel ve toplu olarak bir vergi mükellefi üzerindeki etkisi test edilmiştir. Modelde Allingham ve Sandmo (1972) modeline uygun olarak beklenen faydayı maksimize etme davranışı gösteren “a-tipi ajanlar”, başarılı vergi kaçakçılığı davranışını taklit eden “b-tipi ajanlar”, vatanseverlik ve benzeri gibi belirli davranış normları nedeniyle gelirlerini her zaman beyan eden “ahlaki c tipi ajanlar” ve son olarak gerçek gelirini beyan etmek isteyen ancak hata yapabilen ve karmaşıklık parametresiyle karşı karşıya kalan “rastgele d-tipi ajanlar” olmak üzere dört tür vergi

mükellefi bulunmaktadır. Modelde zaman aşımının ve ahlaki normların vergi uyumu için en etkili araçlardan biri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bloomquist (2011), küçük işletme sahiplerinin vergi uyumu konusunda, laboratuvar deneyleri ve vergi mükellefinin rastgele denetimlerinden gözlemlerle kalibre edilen ajan tabanlı bir çerçevede bir model geliştirmiştir. İşletme sahipleri, stokastik olarak atanan dört davranışsal tutumu takip ederek heterojen vergi ahlaki ve uyum eğilimi sergilemektedir: Dürüst, stratejik, muhalif ve rastgele. Kalibre edilmiş model, 10.000 küçük işletme sahibinden oluşan statik bir popülasyondaki evrimsel değişiklikleri simüle etmek için kullanılmaktadır. Denetim olasılığı ve ceza oranı için gerçekçi parametreler kullanan bir simülasyon, on beş zaman periyodundan sonra, komşuluk etkileri dikkate alınarak dürüst işletme sahiplerinin ilk sayısının yaklaşık üçte bir oranında azaldığı gözlemlenmiştir.

Hashimzade ve diğerleri (2012), bireyler bir sosyal ağda etkileşime girdiğinde, vergi uyumu hakkında gruba özgü tutum ve inançların ortaya çıkışını analiz etmişlerdir. Modelde riske karşı tutum, serbest meslekte başarı potansiyeli ve dürüstlük için sosyal geleneğe verilen ağırlık dahil edilerek ücretli, yüksek gelir elde eden serbest meslek sahibi ve düşük gelir elde eden serbest meslek sahiplerinden oluşan üç farklı ajan türleri için farklı davranış biçimleri geliştirilmiştir. Ajanlar bu özelliklere dayalı olarak meslek seçimleri yapmaktadır. Sosyal ağ, hangi vergi mükelleflerinin birbirleri ile bağlantılı olduğunu belirler ve denetim ve uyumluluk hakkındaki bilgiler, bağlantılı vergi mükellefleri arasındaki karşılaşmalarda belirlenmektedir. Vergi uyumu, meslek grupları arasında farklılık gösterir ve bu, gruba özgü tutum ve inançların gelişmesiyle pekiştirilmektedir. Vergi mükellefleri, riskten kaçınma derecesine göre meslekleri kendileri seçerler, subjektif denetim olasılığı objektif olasılığın üzerinde tutulur ve sosyal geleneğe verilen ağırlık meslekler arasında farklılık gösterir. Bu faktörler bir araya gelerek meslekler arasında farklılık gösteren uyum düzeylerine yol açmaktadır. Simülasyon hedef etkisi ve bomba krateri etkisi altında iki farklı denetim stratejisi kullanılarak çalıştırılmış ve bomba krateri etkisi altında daha yüksek uyum seviyelerine ulaşılmıştır.

Andrei ve diğerleri (2014), Korobow ve diğerleri (2007) ve Hokamp ve Pickhardt (2010) modellerine dayanarak oluşturan ajan tabanlı modelde ağ topolojilerinin kaçınma davranışının yayılmasındaki etkilerini test etmek için vergi

mükelleflerinin davranışları ve vergi kaçakçılarının tutumunu yansıtan ortalama brüt vergi oranı kullanmıştır. Ağ yapılarının vergi uyumunun dinamikleri üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu ve bunun da vergi mükelleflerinin, özellikle gelirleriyle orantılı olarak büyük cezalarla karşı karşıya kaldıklarında, ajanlar arasında daha yüksek merkezîyet düzeyine sahip ağlarda tüm gelirlerini beyan etme olasılıklarının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Pellizzari ve Rizzi (2014), gelire ve kişi başına kamu harcamalarının tahmin edilen düzeyine dayalı olarak bireysel faydalarını maksimize eden heterojen ajanlardan oluşan ajanların birbirleriyle etkileşimi sonucu ortaya çıkan beklentiler, riskten kaçınma ve psikolojik maliyetler ve avantajlar dahil edilerek bir vergi uyumu modeli oluşturmuşlardır. Modeldeki diğer ajan hükümettir. Hükümet, gelir vergisi oranını belirler, tüm vergi ödemelerini toplar ve tüm geliri kamu harcamalarını finanse etmek için kullanır. Sonuç olarak bütçesinin daima dengeli olmasını sağlar. Hükümet ayrıca, bireylerin bir kısmını kontrol ederek ve vergi kaçırانları cezalandırarak vergi kaçakçılığına karşı koyabilir. Simülasyonda bireysel olarak ve ajanların etkileşimi sonucu toplumsal olarak iki farklı senaryo kullanmıştır. Sonuç olarak ajanların tam dürüstlükten aşırı derecede eksik bildirim kadar geniş bir yelpazede davranışlar sergilediği gözlemlenmiştir.

Hashimzade ve diğerleri (2015), modelde ücretli, yüksek gelir elde eden serbest meslek sahibi ve düşük gelir elde eden serbest meslek sahiplerinden oluşan üç farklı ajan türünün vergi uyumundaki meslek seçiminin rolünü vurgulamış ve uyumsuzluğun risk alma ve gelir dağılımı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Uyum kararı, belirsizlik altında karar verme ve sosyal etkileşim üzerinde durularak her bir ajan itibarıyla farklı kazanç işlevleri belirlenerek modellenmiştir. Daha sonra, modele tutumlar ve inançlar hakkında bilgi aktarımını yöneten bir sosyal ağ eklenmiş ve hedef etkisi ve bomba krateri etkisi altında farklı denetim stratejilerinin uyum kararı üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Vergi uyumsuzluğunun ekonomide riskli mesleklere girmeyi daha cazip kılmasından dolayı eşitsizliği arttırarak efektif vergi oranının yasal vergi oranından sapmasına sebep olmakla birlikte uyum davranışının meslek grupları arasında önemli ölçüde değişebileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Arslan (2018), Epstein (2002)'ın merkezi otoritenin kendisine karşı gerçekleştirilen ademi merkezi (dağınık) bir isyanı bastırma arayışını konu alan,

ajan tabanlı modelleme kullanılarak oluşturulmuş Sivil Şiddet Modeline dayalı olarak vergi mükelleflerinin vergi kaçırma davranışlarını analiz etmiştir. Simülasyon modeli, denetlenme oranı, mükellef oranı, görüş mesafesi, maksimum ceza dönemi, vergi oranı ve eşit parametreleri farklılaştırılarak beş farklı senaryo ile çalıştırılmış ve vergi uyumunda denetimin önemli bir faktör olduğu, vergi mükelleflerinin belli bir eşiğe kadar vergi kaçırmadığı ve vergi mükelleflerinin sistemde bazen kaotik davranış sergiledikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Ritsema ve diğerleri (2003), 1997 yılında A.B.D.'nin Arkansas Eyaletinde Vergi Cezası Af Programına katılan bir grup vergi kaçakçısı belirleyerek: af dönemindeki vergi affı formları, federal vergi verileri ve vergi affı anketinde, “Sahip olmanız gereken zamanlarda neden vergi ödemediniz.” ve “Af sırasında sizi öne çıkmanız için neyin motive etti.” soruları sorulduğunda elde edilen verilerden hareketle regresyon analizi ile uyumsuz mükelleflerin özellikleri, yaş, eğitim, medeni durum ve gelirin uyumsuzluk düzeyi ve miktarı üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Birinci grupta bilerek ya da kasıtlı olarak vergi borçlarını ödemeyen vergi mükelleflerinin çoğu mevcut parasal yoksunluktan kaynaklanan motivasyon olarak aftan yararlanmak istediklerini ifade etmişlerdir ve bu grupta ahlak duygusu vergi borçlarını ödeme konusunda motive edici bir faktör olmamıştır. İkinci grupta kastsız olarak vergi bilincinden yoksun olup vergi borcu olan mükellefler, herhangi bir bilgileri olmadığından dolayı üzerlerine vergi borcu düşüp aftan yararlanmak istediklerini belirtmiş ahlaki motivasyonun yüksek gelirli kişiler üzerinde etkili olmadığı bulunmuş ve son olarak tarafsız grupta ise vergi uyumu vergi sistemindeki adaletsizlik algısı, vergi yükümlülüğünün miktarı ve yüzdesi ile olumlu yönde ilişkiliyken, vergi sisteminin yetersizliği ve karmaşıklığı, vergi miktarı ve seviyesi ile olumsuz yönde ilişkilidir. Dolayısıyla af döneminde ahlakın vergi ödeme konusunda önemli bir motivasyon olmadığı ve her mükellefin vergiye uyum konusundaki motivasyonları arasında farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bobek ve Roberts (2007), sosyal normların vergi uyumu davranışındaki rolünü Avustralya, Singapur ve A.B.D.'de uygulanan varsayımsal bir uyum senaryosu kullanarak test etmiştir. Üç ülke arasında uyum oranları ve sosyal normlar farklılıklar göstermiştir. 3 farklı sosyal norm kalıbı belirlenmiştir: kişisel/özel norm olan vergi mükelleflerinin kendi kişisel ahlaki inançları ve onlara yakın olanların (örneğin,

arkadaşlar ve hayatlarındaki önemli kişiler) inançları; ihtiyati norm, uygun davranışa ilişkin toplumsal düşünceleri ve tanımlayıcı norm, diğer insanların neler yaptıklarını temsil etmektedir. Hile yapmanın mümkün olduğu bir ortamda, kişisel / öznel normları temsil eden faktör, deneklerin uyum tercihlerinin birincil belirleyicisidir. Bu sonuç her üç ülkede de geçerlidir. İhtiyati tedbir normlarının doğrudan etkisi önemli olmakla birlikte kişisel / öznel normlar kadar etkili olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Tanımlayıcı normlar ise vergi uyumu davranışında etkili olmamıştır.

Watrin ve Ullmann (2008), deneysel bir yaklaşım kullanarak, vergi ödeme kararını gelir vergisi veya tüketim vergisi olarak yani doğrudan ya da dolaylı vergi olarak çerçevelemenin vergi uyumu etkileyip etkilemediğini incelemişlerdir. Dolaylı olarak alınan vergilerin denetlenme olasılığı ve vergi yükündeki artış çerçevelemelerinin vergi uyumu davranışında doğrudan alınan vergilerden daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Biddle ve diğerleri (2018), Avustralya Vergi Dairesi (ATO) iş birliği ile iki kontrollü saha deneyi ile vergi dairesi tarafından gönderilen mektupların işletmelerin vergi uyumu üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Vergi dairesi tarafından işletmelere gönderilen mektuplardaki değişikliklerin (zamanlama, sosyal normlar, renk ve yardım bağışları hakkında bilgi sağlanması bakımından) işletmelerin yanıt oranları, ödemelerin zamanlaması ve vergi borcu ödemelerinin miktarı üzerindeki etkisini, saha memurları tarafından kullanılan iç yönergeleri değiştirerek vergi borcu ödemesinin önemi konusunda farkındalık yaratmaya çalışılmış ve işletmelerin vergi borçlarını ödeme yöntemlerine yardım sunarak bir takip mektubunu basitleştirmek için vergi memurları tarafından kullanılan telefon metnini değiştirmenin etkisini incelemişlerdir. Zamanlama bakımından borçlarını ödeme sürelerini ayın son günü yerine diğer ayın ortası olarak değiştirilmiş, sosyal norm “Vergi ödemelerinizi gözden geçirmelisiniz.” söylemi yerine “Vergi sistemimiz insanlar doğru şeyler yaptıklarından dolayı işe yaramaktadır.” olarak değiştirilmiş, başlık ve alt başlığın rengi maviden turuncuya çevrilmiş (aciliyet duygusunun atırılabileceği düşüncesi ile) ve son olarak vergi mükelleflerinin yardım bağışları yapma olasılıkları hakkındaki bilgilendirme mektupları bireylerin fedakar oldukları için kamu yararına katkıda bulunacakları fikri ile gri tonda bir kutu içerisine eklenmiştir. Sonuç olarak zamanlama, sosyal norm ve yardım bağışları işletmeler üzerinde çok etki yaratmamakla birlikte vergi

memurlarının takip mektubunun basitleştirilmesi için telefon senaryosunu değiştirilmesi işletmeler üzerinde vergi borçlarını ödeme oranlarını (vergi borçlarını 69.00\$ azaltmış) arttırarak dürtücü bir etki yaratmıştır.

Ariel (2012), İsrail'deki 4.395 şirkete gönderilen caydırıcılık ve vergi gelirlerinin kamu malları için tahsis edildiği, şirketlerinin borçlarını ödememelerinin sonuçları gibi ahlaki ikna mesajlarının vergi uyumu üzerindeki etkilerini analiz etmiştir. Sonuç olarak hem caydırıcılık hem de ahlaki ikna mesajları vergi uyumu üzerinde anlamlı bir etki yaratmamıştır.

Castro ve Scartascini (2015) tarafından, Arjantin'deki emlak vergisi mükellefleri üzerinde mükeleflere “1.000 \$ 'lık borcunuzu zamanında ödemezseniz, yıl sonunda borç olarak 268 \$ ödemek zorunda kalacağınızı ve belediyenin idari ve yasal işlem başlatabileceğini biliyor muydunuz?” caydırıcı, “Vergi mükelleflerinin yalnızca yüzde 30'unun emlak vergisini ödemediğini biliyor muydunuz? Ya sen?” eşitlik ve “Bu yılın ilk 6 ayında, 28 yeni sokak lambası, 29 sokağa su bağlantısı ve 21 blokta kanalizasyon şebekesi yerleştirilmesine katkıda bulundu.” adalet mesajları göndererek vergi uyumu davranışları analiz edilmiştir. Sonuç olarak caydırıcı mesajlar vergi mükelleflerinin vergi ödeme davranışı üzerinde olumlu bir etki yaratmıştır.

Pfeifer ve Pacheco (2020) araştırmasına göre, São Paulo'daki 15.178 emlak vergisi mükellefine 5 farklı davranışsal bilgilendirme mektubu gönderilmiştir. İlk mektupta önemli bilgiler kalın metinle vurgulanmış ve vergilerini ödemeyen mükelleflere vergilerini ödemeleri konusundaki son tarih belirtilmiş, ikinci mektupta “São Paulo'daki çoğu kişi emlak vergilerini zamanında ödemektedir. Bu çoğunluğun parçası olun” ifadesi ile sosyal norm mesajı verilmiş, üçüncü mektupta “Eğer ödeme yapmazsanız aktif borçlular listesine dahil olacaksınız” ifadesi ile caydırıcı mesaj, dördüncü mektupta “Ödeme yapılmamasının olası tüm sonuçlarını ayrıntılı olarak inceleyin” ve beşinci mektupta ise ilk mektuptaki bilgiler tamamen değiştirilerek gerekli ödemelerin yapılması için atılması gereken adımlar aşama aşama anlatılmıştır. Deney toplamda 950.000 \$ gelir artışı sağlamakla birlikte en çok caydırıcı mesaj mükellef davranışları üzerinde dürtücü bir etki yaratmıştır.

Doerrenberg ve Schmitz (2017), Slovenya'daki küçük firmalarla vergi uyumu konusunda bir saha deneyi yapmışlardır. Firmalara vergi ödemenin önemini ve bir

denetime tabi olma olasılığını vurgulayan bir mektup bir gruptaki firmalara posta yolu ile diğer gruptaki firmalara ise vergi memurları tarafından elden gönderilmiştir. Sonuç olarak elden gönderilen mektuplar vergi uyumu konusunda daha etkili olmuştur.

Antinyan ve Asatryan (2020), meta analiz yöntemi kullanarak dürtülerin vergi uyumu üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Sonuç olarak bireysel olarak vergi ahlakının unsurlarına işaret eden müdahalelerin, vergi kaçakçılığını engellemede ortalama olmakla birlikte “Verginizi ödemezseniz denetlenebilir ve yasal prosedürlerle karşı karşıya kalabilirsiniz.” gibi caydırıcı dürtülerin “Vergi ödemeniz eğitim, sağlık ve toplumun diğer önemli sektörlerinde kamu tarafından finanse edilen hizmetlerin finansmanına katkıda bulunur”, “On kişiden dokuzu vergilerini zamanında öder”, “vergi mükellefleri paylarına katkıda bulunmasaydı, 6226 sakiniyle olan komünümüz büyük zarar görürdü. Vergilerinizle Trimbach'ı çekici kılmaya yardımcı oluyorsunuz.” gibi caydırıcı olmayan dürtülerden uyum olasılığı daha yüksek çıkmıştır.

John ve Blume (2018), deneysel çalışmada, gönderilen mesajları basitleştirmenin ve / veya açıklayıcı sosyal norm mesajlarının Londra yerel yönetiminde yerel vergilerin ödenmesini artırıp artırmayacağını araştırmışlardır. Sonuç olarak vergi mükelleflerine normal mesajdan daha basitleştirici mesaj gönderdiklerinde vergi uyumu artarken tanımlayıcı sosyal norm mesajları mükelleflerin ödeme davranışları üzerinde etkili olmamakla birlikte negatif dürtme etkisi yaratmıştır.

Tagat (2019), Hindistan'da vergi kaçakçılığını engellemek için mükelleflere çeşitli mesajlarla vergi uyumu arttırmak için iki farklı müdahale mesajlarında sosyal norm dürtmeleri ve kültürel inanç dürtmeleri kullanarak bir öneri sunmaktadır. İlk müdahalede mükelleflere vergi beyannamelerini doldurmaları için hatırlatıcı e-postalar bir gruba "On kişiden dokuzu vergilerini zamanında ödemektedir" (temel norm) "Hindistan'daki (veya şehirdeki) on kişiden dokuzu vergilerini zamanında ödemektedir" (ülke normu) "Hindistan'daki her on kişiden dokuzu vergilerini zamanında ödemektedir. Şu anda bize henüz ödeme yapmamış çok küçük bir azınlıktasınız" (azınlık normu) ifadeleri eklenerek diğer gruba “Vergi ödemek, hepimizin hastaneler, yollar ve okullar gibi hayati kamu tesislerinden kazanç sağlaması anlamına gelir” (kazanç) “Vergi ödememek, hastaneler, yollar ve okullar

gibi hayati kamu hizmetlerinde kaybettiğimiz anlamına gelir” (kayıp) ifadeleri eklenmiş ve son grupta ise herhangi bir dürtücü mekanizma kullanılmamıştır. İkinci müdahalede, ilk grupta Mahatma Gandhi' nin bir karikatürünün veya benzerliğinin kullanıldığı görsel bir resim ve altında: "Kötülük görme, kötülük duyma, kötü konuşma" sözü, ikinci grupta, "İkamet ettiğiniz XXX şehrinde, tüm PAN sahiplerinin % x'i vergilerini düzenli olarak ve zamanında ödüyor." ifadesi kullanmış ve üçüncü grupta ise herhangi bir dürtücü mesaj kullanılmamıştır.

Kettle ve diğerleri (2016), Guatemala'da vergi uyumunu teşvik etmek için 2013 yılı gelir vergisini ödemeyen 43.487 kişiye Guatemala Vergi Dairesi tarafından gönderilen hatırlatıcı mektupları çeşitli dürtücüler ekleyerek dürtücü mesajların vergi uyumu üzerindeki etkilerini analiz etmişlerdir. İlk gruba herhangi bir mektup gönderilmemiştir. İkinci gruba beyanname vermeleri için basit bir hatırlatma mektubudur. Davranışsal olarak düzenlenen üçüncü mektup “Gelirlerinizi beyan etmezseniz, denetlenebilir ve kanunla belirlenen prosedürle karşılaşabilirsiniz.” mesajı ile caydırıcı dürtü içermektedir. Dördüncü mektup sosyal norm mesajı “Kayıtlarımıza göre Guatemalalıların yüzde 64,5'i 2013 yılı gelir vergisini zamanında beyan etti. Henüz bu vergiyi beyan etmeyen azınlığın bir parçasısınız.” ifadesi yer almaktadır. Beşinci mektup “Daha önce, beyan edemediğinizi göz ardı ettik. Ancak, şimdi beyan etmezseniz, bunu aktif bir seçim olarak kabul edeceğiz ve bu nedenle denetlenebilir ve yasaların belirlediği prosedürle karşılaşabilirsiniz.” mesajı ile insanlara kasıtlı olarak seçim hakkı tanımıştır. Son olarak altıncı mektupta ise ulusal gurur mesajı gönderilmiştir. “"Sen bir Guatemala vatandaşısn ve Guatemala'nın sana ihtiyacı var. İyi bir vatandaş olun ve 2013 yıllık gelir vergisi beyannamesini sunun. Ülkenizi destekleyecek misiniz? " Sonuç olarak gönderilen tüm mektuplar beyanname verme oranını arttırmıştır ancak sosyal norm ve kasıtlı seçim mektubu beyanname oranını arttırmakla birlikte ödeme oranlarını da arttırmıştır.

Fellner ve diğerleri (2013) araştırmaları kapsamında, kontrollü saha deneyinde 2005 yılında Avusturya'da TV veya radyoya sahip olan Avusturya hanelerinin lisans ücretlerini ödemeleri için üç farklı mektup gönderilmiştir. İlki, yüksek bir tespit riskini vurgulayan ve olası yasal ve mali yaptırımların uygulanacağını anlatan tehdit mektubudur. İkincisi, ahlaki ikna mektubu: “Yayın alıcılarını bilinçli bir şekilde kaydetmeyenler sadece kanunu çiğnemekle kalmaz, aynı zamanda tüm dürüst hane

halklarına zarar verir. Bu nedenle, kaydolmak da bir adalet meselesidir.” Son olarak üçüncüsü, sosyal norm mektubu: “Neredeyse tüm vatandaşların bu yasal göreve uyduğunu gerçekten biliyor musunuz? Aslında, tüm hanelerin büyük çoğunluğu alıcılarını kaydettirmiştir.” Sonuç olarak tüm mektuplar uyum düzeylerini arttırmakla birlikte üç mektup arasında caydırıcı tehdit mektubu daha fazla dürtme etkisi yaratmıştır.

Bott ve diğerleri (2019), Norveç'te 15.000'den fazla vergi mükellefi üzerinde yürütülen geniş ölçekli bir saha deneyi ile vergi makamlarından gelen bir mektubu rastgele manipüle ederek, güven unsuru, ahlaki ikna ve algılanan tespit olasılığının vergi mükelleflerinin davranışını şekillendirmede çok önemli bir rol oynadığını tespit etmişlerdir. Birinci gruba “Büyük çoğunluk, Norveç'teki gelirleri ve varlıkları hakkındaki bilgileri doğru ve eksiksiz olarak bildiriyor. Tüm vergi mükelleflerine adil davranmak için, yabancı gelirin ve yabancı varlıkların aynı şekilde raporlanması bu nedenle önemlidir.” Mesajı, ikinci gruba “Vergi ödemeniz, eğitim, sağlık ve toplumun diğer önemli sektörlerinde kamu tarafından finanse edilen hizmetlerin finansmanına katkıda bulunur.” mesajı ve üçüncü gruba ise “Vergi idaresi, önceki yıllarda yurtdışında geliriniz ve / veya varlıklarınız olduğuna dair bilgi aldı.” mesajı gönderilmiştir. Vergi makamlarından gelen mektuba tespit olasılığını artıran ahlaki teşvik veya bilgilerin dahil edilmesinin, rapor edilen yabancı gelir miktarı üzerinde ekonomik ve istatistiksel olarak oldukça önemli bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3.2. VERGİ MÜKELLEFLERİ DAVRANIŞLARININ AJAN TABANLI MODELLEMESİ

Model dört farklı unsurdan oluşmaktadır. Birincisi subjektif inançlar, bireyin geçmişteki bilgi, deneyimler ve diğer bireylerle etkileşimi dahilinde kendilerine özgü inanç dağılımlarının oluşmasıdır. Beklenen Fayda Teorisinden hareketle modellenen Allingham-Sandmo (1972) yaklaşımında bireylerin vergi ödeme kararı nesnel denetlenme olasılıklarına göre belirlenmiştir. Vergi ödeme kararının nesnel olasılıklara göre belirlenmesi modelde vergi kaçırma miktarının aşırı tahmin edilmesine yol açarak literatürde ciddi eleştirilere maruz kalmıştır. Bu durum

bireylerin genellikle riskli olasılıkları olayların nesnel olasılıklarını kullanarak değerlendirmedikleri davranışsal iktisadi vergi ödeme kararına uygulanmasına motive etmiştir. Riskli seçenekler arasındaki tercihler söz konusu olduğunda karar vericiler arasında belirsizlik ortaya çıkmaktadır. Böylece vergi mükellefleri öznel denetlenme olarak düşük olasılıkların aşırı ağırlıklandırılması olasılıkların doğrusal olmadığını göstermektedir (Tversky ve Kahneman, 1992). Dolayısıyla subjektif denetimin olasılığı nesnel olasılıktan daha büyük olmaktadır. Bu nedenle model, sistematik olarak nesnel olasılıklardan farklı olan öznel olasılıklardan oluşmaktadır.

İkincisi, bir ülkede herkes gelirinin tamamını beyan edip süresinde öderse bu durum sosyal norm haline gelmektedir. Böyle bir ortamda vergilerini düzenli olarak ödeyen bireylerde statü etkisi, ulusal gurur vb. gibi duygularla psikolojik olarak fayda elde ederken vergilerini ödemeyen bireyler dışlanma, utanç duygusu gibi psikolojik maliyetlerle karşı karşıya kalmaktadır (Hofmann ve diğerleri, 2008). Modele sosyal norm haline gelen dürüst vergi ödemesini dahil ederek, bir fayda kazancı elde ediyoruz. Sosyal normlar, bireyler arasındaki bağlantıların önemini vurgulayan sosyal ağdaki etkileşimden etkilenmektedir.

Üçüncüsü, vergi mükelleflerinin vergisel yükümlülükleriyle ilgili iletişimleri temsiliyet yanlılığına yol açmaktadır. (Tversky, 2004, s. 204). Bu modelde sosyal ağ iki rol oynamaktadır. Birincisi, sosyal normları bir kişiden diğerine aktarır. Vergi kaçırmayan iki kişinin karşılaşması durumunda her ikisi için de vergilerinin dürüstçe beyan edip ödedikleri için sosyal norm haline gelir. Ancak uyumlu vergi mükellefi uyumsuz vergi mükellefi ile karşılaşması durumunda vergilerini dürüstçe ödemenin önemi uyumlu vergi mükellefi için azalırken uyumsuz vergi mükellefi için artar. İkinci olarak, vergi mükelleflerinin denetlenme konusunda bilgi paylaşımına olanak tanımaktadır.

Dördüncüsü, vergi mükelleflerinin bulundukları ekonomik ortamlara göre ait oldukları meslek grupları vergi uyumu konusunda etkili olmaktadır. Ayrıca bu mesleklerden elde edilecek getiri ve risk durumları da farklılık göstermektedir. Modelde iki farklı meslek grubuna tabi üç tip ajan bulunmaktadır. Birincisi, ücret 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanunun 61. Maddesine göre *“Ücret, işverene tabi ve belirli bir işyerine bağlı olarak çalışanlara hizmet karşılığı verilen para ve ayınlar ile sağlanan ve para ile temsil edilebilen menfaatlerdir.”* Ücretli çalışanların gelirleri otomatik

olarak kesintiye tabi olduğundan herhangi bir vergi uyumsuzluğu söz konusu olmamaktadır. İkincisi ve üçüncüsü ise farklı getiri durumlarına göre oluşturulan serbest meslek sahipleridir. Yine aynı kanunun 65. Maddesine göre serbest meslek faaliyeti, “*sermayeden ziyade şahsi mesaiye, ilmi veya mesleki bilgiye veya ihtisasa dayanan ve ticari mahiyette olmayan işlerin işverene tabi olmaksızın şahsi sorumluluk altında kendi nam ve hesabına yapılmasıdır.*” olarak tanımlanmaktadır. Serbest meslek sahibi vergi mükellefleri elde ettiği safi kazançlarını takip eden yılın mart ayının sonuna kadar beyan edip ödemek durumunda olduğu için yani geliri beyana tabi olduğundan vergi uyumsuzlukları söz konusu olabilir. Öte yandan meslekten elde edilecek getiri düzeyleri ile vergi mükelleflerinin risk algıları farklılaşacağından modelde birinci serbest meslek sahibi daha yüksek gelir elde edip daha düşük riskten kaçınma katsayısına sahip iken ikinci serbest meslek sahibi daha düşük gelir elde ettiğinden daha yüksek riskten kaçınma katsayısına sahip olmakla birlikte ücretli çalışanlarda herhangi bir vergi uyumsuzluğu söz konusu olmadığından riskten kaçınma katsayısı en yüksek olacaktır.

3.2.1. Modelin İşleyişi

Bu bölümde Hashimzade ve diğerlerinin (2012) “Social Networks And Occupational Choice: The Endogenous Formation Of Attitudes And Beliefs About Tax Compliance” adlı çalışmasından faydalanılarak Türkiye’deki sosyal etkileşimin sonucu olarak tutum ve inançların oluşumu ve vergi mükelleflerinin vergi uyumu konusundaki durumları modellenmiştir. Bu model, vergi mükellefleri arasındaki tutum ve inançların aktarım bağlantılarını izlemek için sosyal norm etkisini uygulayarak ve bunu bireysel tercihleri tanımlamak için davranışsal bir yaklaşımı içeren ajan tabanlı modelleme ile birleştirilerek elde edilmektedir. Modelde 300 zaman periyodunda tekrarlı olarak etkileşimde bulunan 1.000 adet ajan bulunmaktadır. Bu ajanlara karakterize edilen parametre vektörleri $\{w, \rho, q^1, q^2, z; p, \chi\}$, burada her parametre vektörü bağımsız olarak vergi mükelleflerine atanmaktadır. W , ücretli çalışanın elde ettiği ücret geliri; ρ , sabit göreceli riskten kaçınma katsayısı; q^i , serbest meslek sahibinin meslekte başarı olasılığı ($i = 1, 2$); z vergi uyumunun sağlandığı sosyal norm içerisinde elde edilen psikolojik getiri; p öznel denetlenme olasılığı ve χ sosyal norma uygun

davranmanın psikolojik getirisine eklenen ağırlık katsayısıdır. Burada ilk beş parametre analiz başında vergi mükelleflerine atanıp sabit iken son iki parametre sosyal ağ sürecinde vergi mükelleflerinin etkileşimi dahilinde değişmektedir. Bu değişkenler ile bir vergi mükellefinin vergiye karşı tutum ve davranışlarını ne şekilde yansıttığı ve sosyal normlara bağlı olarak öznel olasılık ve ağırlığın nasıl değişebileceğini açıklanacaktır.

Her dönemin başlangıcında bir birey, ücretli çalışan olarak ya da iki serbest meslek faaliyetinden birine girme konusunda seçim hakkına sahiptir. Ücretli çalışanlar kesin olarak w ücret gelirini elde etmektedir. Serbest meslek faaliyetiyle uğraşanlar ise ekonomik ortamın seyrine göre elde edecekleri gelir belirsizlik taşıdığından bu tarz meslekler riskli meslek olarak temsil edilmektedir. Serbest meslek faaliyetiyle uğraşan bir bireyin meslek i 'deki ($i=1; 2$) başarı olasılığı q^i , eğer başarılı olursa π_s kadar; başarısız olursa π_u kadar getiri elde etmektedir. Dolayısıyla $\pi_s > \pi_u > 0$ olmaktadır. Burada başarı olasılıkları kişiler arasında değişmekle birlikte elde edilecek getiriler mesleklere özgüdür ve tüm bireyler için aynıdır. Bir h bireyi için q^i 'nin gerçekleştirilmesi koşuluna bağlı olarak meslek i 'den elde edilen getirinin ortalaması ve varyansı şu şekilde ifade edilmektedir:

$$E\langle \pi^i | q_h^i \rangle = q_h^i \pi_s^i + (1 - q_h^i) \pi_u^i$$

$$Var\langle \pi^i | q_h^i \rangle = q_h^i (1 - q_h^i) (\pi_s^i - \pi_u^i)^2$$

$\bar{I}$ mesleğinin ortalama getirisinin toplumsal düzeydeki beklenen getirisi ve varyansı:

$$E[\pi_i] = E[E\langle \pi_i | q_i^h \rangle] = E[q_i^h \pi_s^i + (1 - q_i^h) \pi_u^i] = (\pi_s^i - \pi_u^i) E[q^i] + \pi_u^i$$

$$Var(\pi^i) = E[Var(q_i^h | \pi_i^h)] + Var(E\langle \pi^i | q_h^i \rangle)$$

$$= (\pi_s^i - \pi_u^i)^2 E[q^i] E[1 - q^i] + 2\pi_s^i \pi_u^i Var(q^i)$$

Modele $Var(\pi^1) > Var(\pi^2)$ ve $E[\pi^1] \geq E[\pi^2]$ olduğundan meslek 1 meslek 2'den daha riskli olarak kabul edilmektedir. Özellikle $\pi_u^1 < \pi_u^2$, $\pi_s^1 > \pi_s^2$, $\pi_s^1 \pi_u^1 = \pi_s^2 \pi_u^2$ varsayımı altında q^i için özdeş dağılımlar $Var(\pi^1) > Var(\pi^2)$ ve $E[\pi^1] > E[\pi^2]$ ile sonuçlanmaktadır. Bununla birlikte, ajanlar için beklenen getiriler ve varyanslar, bireysel başarı olasılıklarına göre farklılık gösterirken her bir temsilci için ücretin belli olması açısından her iki meslek de ücretli çalışandan daha risklidir. Simülasyonda, toplumsal düzeyde, serbest meslekten elde edilen ortalama kazancın, ücretli

çalışmadan elde edilen ortalama kazançtan $E[\pi^1] > E[\pi^2] > E[W]$ daha büyük olduğunu varsayıyoruz. Bu varsayım gerçekçi görünmekte ve toplumsal düzeyde meslekler arasındaki getirilerdeki ortalama ve varyans arasındaki değişime katkıda bulunmaktadır. Ücretli çalışanlar için vergiden kaçınmak mümkün değildir. Olasılık yalnızca serbest meslek faaliyeti seçildiğinde ortaya çıkmaktadır. Öte yandan her vergi mükellefinin denetim olasılığı konusunda bir inancı vardır. Algılanan tespit olasılığının değeri, vergi mükellefinin denetimlerdeki deneyimi ve diğer mükelleflerle görüşürken bilgi alışverişi yoluyla güncellenmektedir. Meslek seçimi ve vergiden kaçınma risk içermektedir. Her vergi mükellefi için riskten kaçınma parametresi olan ρ ile ölçülen sabit görel riskten kaçınma ölçüsüne sahiptir. Sabit görel riskten kaçınma (CRRA) formunda vergi mükellefleri öznel olarak beklenen faydalarını şu şekilde maksimize etmektedir:

$$(23) \quad U(Y) = \frac{Y^{1-\rho}-1}{1-\rho}$$

Dürüst vergi mükellefleri üzerlerine düşen vergisel yükümlülüklerini süresinde ve eksiksiz olarak yerine getirdikleri için sosyal norma uygun davrandığından dolayı z getirisi elde etmektedir ve bu getiriye vergi mükellefi tarafından atanan bireysel ağırlık veya önem seviyesi χ tarafından belirlenir. Zamanın her noktasında getiri, her vergi mükellefi için sabit bir parametredir, ancak ağırlık katsayısı, sosyal ağdaki diğer vergi mükellefleriyle etkileşim yoluyla zamanla değişmektedir. Ücretli çalışanların elde ettiği gelirler otomatik olarak kesildiğinden herhangi bir vergi uyumsuzluğu yaratmadığı için denetlenmemektedir. Bu durumda ücretli çalışanlar için kazanç işlevi denklem 24'te yer almaktadır:

$$(24) \quad V_0 = \frac{[(1-\tau)W]^{1-\rho}}{1-\rho} + \chi Z$$

24. Denkleme göre τ vergi oranıdır. Serbest meslek i seçildiğinde π_s^i ve π_u^i sonucu sırasıyla q^i ve $1-q^i$ olasılıkları ile rastgele gerçekleşmektedir. Serbest meslek sahibi i geliri beyana tabi olduğundan vergi uyumsuzluklarına açık durumdadır. Bu nedenle gerçek gelirlerinin tamamını beyan etmeyebileceğinden denetime tabidir. Herhangi bir eksik beyan söz konusu olması durumunda kaçırılan vergi geri alınır ve Vergi Usul Kanunun 344. Maddesi gereğince kaçırılan vergi kadar para cezası

uygulanmaktadır². Bu durumda i serbest mesleği seçildiğinde beklenen getiri v ($v=s, u$)’yi maksimum kılacak optimal kaçırma durumu 25. Denklemden gösterilmektedir:

$$(25) \quad V_v^i = \max_{E_v^i \in [0, \pi_v^i]} \left\{ p \frac{[(1-\tau)\pi_v^i - f\tau E_v^i]^{1-\rho} - 1}{1-\rho} + (1-p) \frac{[(1-\tau)\pi_v^i + \tau E_v^i]^{1-\rho} - 1}{1-\rho} \right\} + \chi Z 1_{[E_v^i=0]}$$

25. Denklemden E_v^i , v durumunda i mesleği için kaçırma miktarı ve $f \geq 1$ kaçırılan vergi üzerinden uygulanacak para cezası oranıdır. $1_{[A]}$ terimi eğer A doğruysa bir, aksi halde sıfır değerini alan bir gösterge işlevidir. Sosyal norma uymanın getirisi, kaçırma yoksa elde edilmektedir. Bu durumda i mesleğinden elde edilecek beklenen getiri şu şekilde belirlenmektedir:

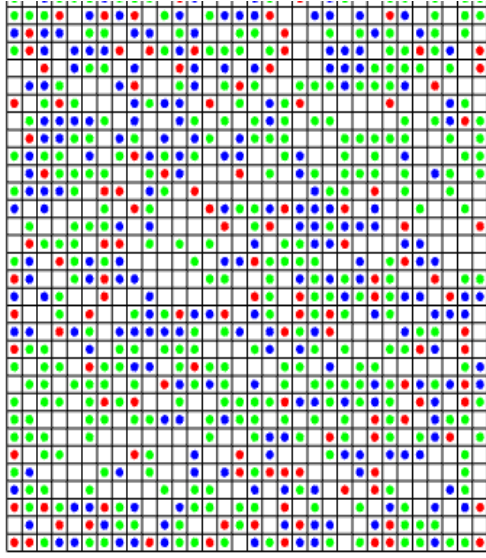
$$(26) \quad V_e^i = q_i v_s^i + (1 - q_i) v_u^i$$

Bireyler 26. Denkleme göre meslek seçimlerini ücretli çalışmak ve serbest meslek faaliyetinden elde edecekleri kazançların fayda düzeylerini karşılaştırarak yapmaktadır. Bu durumda seçilen mesleklerin maksimum değerleri $\{V_0, V_e^1, V_e^2\}$ olarak belirlenmektedir.

Modelde ajanlar $N \times N$ ’lik iki boyutlu bir grid içerisinde yerleştirilmiştir. Ajanlar grid içerisine rastgele dağıtılmakla birlikte bir noktada ajan varsa bunun birer birimlik çevrelerindeki kişiler bunların komşusudur ve bilgi paylaşımında bulunurlar. Tek bir nokta içerisinde birden fazla ajan olabilir.

² Vergi Usul Kanunun 344. Maddesine göre kaçırılan vergi üzerinden 1 kat kaçakçı ise 3 kat olarak ceza hadleri uygulanmaktadır. (Ayrıntılı bilgi için bkz. V.U.K. Madde 344)

Şekil 6: Ajanlar Arasındaki Sosyal Ağ



Yukarıdaki şekilde mavi noktalar ücretli çalışan ajanları, kırmızı noktalar yüksek gelirli serbest meslek faaliyetiyle uğraşan ajanları ve yeşil noktalar düşük gelirli serbest meslek faaliyetiyle uğraşan ajanları temsil etmektedir. Simülasyonda ağ başlangıçta sabittir ve değişmemektedir. Ağ kimin kiminle bilgi alışverişinde bulunacağını belirlemektedir. Her periyotta rastgele seçilmiş karşılaşmalar gerçekleşmektedir. P_{ij} , i ve j ajanının karşılaşması durundaki bilgi paylaşımı olasılığını göstermektedir. Örneğin, $P_{e1}=1$ ise ücretli çalışan ile serbest meslek 1 faaliyetiyle uğraşan ajanların karşılaşması durumunda bilgi paylaşımında bulunacağını göstermektedir. $P_{e2}=0$ olması durumunda ücretli çalışan ile serbest meslek 2 faaliyetiyle uğraşan ajanların karşılaşmasında bilgi paylaşımında bulunmayacaklarını göstermektedir. Bilgi alışverişi üç unsurdan oluşmaktadır. Birincisi, mükellefin subjektif denetlenme olasılığı, ikincisi mükellefin o dönemde bilgi paylaşımına uygun olup olmadığı ve üçüncüsü ajanların daha önce denetlenip denetlenmediği durumudur.

Öte yandan ajanların $t+1$ dönemindeki meslek seçimleri denetlenme konusundaki öznel inançlarına göre yapılmaktadır ve öznel inanç $\tilde{P}_{t+1}$ ile gösterilmektedir. Ajanların denetlenme konusundaki öznel inançlarını oluşturken iki farklı süreç söz konusudur. Birincisi, hedef etkisi bağlamında bireyler bir kez denetlendiklerinde kendilerini hedef olarak görmekte ve diğer dönemlerde de denetleneceğine inanmaktadırlar. Ya da bir dönem denetlenmeyen bireyler gelecek

dönemde denetlenme ihtimalinin daha az olduğuna inanmaktadırlar. Bu durumda birey t döneminde denetlenirse bir sonraki dönemde denetleneceği inancı P düzeyine yükselirken denetlenmemesi durumunda azalmaktadır. Bireyin denetlenme konusundaki sübjektif inancı şu şekilde gösterilmektedir:

$$(27) \quad \tilde{P}_{t+1} = X_t^i P + (1 - X_t^i) d P_t, \quad d \in (0,1), P \in [0,1]$$

Denklem 27'ye göre i ajanı t zamanında denetlendiğinde $X_t^i = 1$ t zamanında denetlenmezse $X_t^i = 0$ değerini almaktadır. Bu durumda algılanan denetlenme olasılığı, bireyin kendi geçmiş deneyimi ve o bireyin sosyal ağında rastgele tanıştığı bir bireyin geçmiş deneyimi tarafından belirlenmektedir.

İkinci süreç, Mittone (2006), tarafından deneysel olarak kanıtlanan denetlenme olasılığının bir tür zihinsel temsili olarak vurgulanan " bomba-krateri etkisi " bağlamında bir dönem denetlenen bir mükellef, bir sonraki dönemde denetlenmeyeceğine inanır, ancak zamanla denetlenme inancı yavaşça yükselmektedir. Konu ile ilgili olarak Kastlunger ve diğerleri (2009) ve Maciejovsky ve diğerleri (2007), bir dönem denetlenmeyen vergi mükelleflerinin diğer dönem denetlenmeyeceğini düşüncelerinin yanlış şans algısından kaynaklanmakla birlikte nadir yapılan denetimlerin vergi uyumunu arttığını belirtmektedir. Süreç şu şekilde tanımlanmaktadır:

$$(28) \quad \tilde{P}_{t+1} = \begin{cases} 0 & t \text{ zamanında denetlenirse} \\ P_t + d(1 - P_t), d \in [0,1] & \text{diğer durumlarda} \end{cases}$$

İnsanlar rastlantısal bir sürecin ürettiği bir olaylar sıralamasının, o sürecin temel özelliklerini temsil edeceğini beklemektedirler. Vergi mükelleflerinin bir dönem denetlendikten sonra diğer dönemlerde denetlenmeyeceği inancı bir dizinin popülasyon oranından saptığında düzeltici bir önyargı beklenmesinden kaynaklanmaktadır. Kumarbaz yanılışı olarak adlandırılan bu durum geçmişte meydana gelen rastgele olayların gelecekte daha az sıklıkla gerçekleşeceğine varsayma eğilimimizden kaynaklanmaktadır. Çünkü insanlar genellikle rastlantısal olayları sistematik olarak sınıflandırma eğilimi içerisindedir.

Meslek seçimi yapıldıktan sonra ekonomik bir ortamda etkileşim halinde bulunan vergi mükelleflerinin karşılaştıklarında bilgi paylaşımında bulunmaları durumunda öznel olasılık 29. Denkleme göre değişmektedir:

$$(29) \quad P_{t+1}^i = \mu \tilde{P}_{t+1}^i + (1 - \mu) [X_t^j P + (1 - X_t^j) \tilde{P}_{t+1}^j], \quad \mu \in (0,1)$$

29. denkleme göre, μ bilgi paylaşımı değerini temsil etmektedir. Modele göre vergi mükellefleri arasındaki bilgi paylaşımı durumu tam değildir. Yani bir mükellef diğer mükellefle karşılaşması durumunda öznel inancını tamamen diğer mükelleflerin bilgilerine göre değil; kendi bilgileri ve diğer mükelleflerin bilgileri dahilinde değiştirecektir. 29.denkleme göre hedef etkisi altında j ajanı t zamanında denetlenirse $\tilde{P}_{t+1}^j = P$ olacağından bilgi paylaşımı durumunda i ajanı için öznel denetlenme olasılığı $P_{t+1}^i = \mu \tilde{P}_{t+1}^i + (1 - \mu) \tilde{P}_{t+1}^j$ olarak değişmektedir. Bununla birlikte, bomba krateri etkisi altında, daha önce denetlenen bir ajanın öznel denetim olasılığının sıfır olduğuna inanmasına rağmen $\tilde{P}_{t+1}^i = 0$ bu olasılığın diğer vergi mükellefleri için geçerli olduğuna inanmamaktadırlar. Bu nedenle, öznel inançtaki değişimde, j ajanının denetlenme olasılığı sıfıra düşse bile, j ajanının daha önce denetlendiğini öğrenirsem, j ajanı ile bilgi alışverişinden sonra, i ajanının öznel denetim olasılığının artabileceği varsayımını yansıtmaktadır. Öte yandan sosyal norma uymaya verilen önem, sosyal ağdaki etkileşimle belirlenmektedir. Denklem 30' a göre her bireye başlangıçta rastgele bir χ_0^i önem seviyesi atanmaktadır. Bu değer, başka bir vergi mükellefi ile yapılan her bilgi paylaşımından sonra değişmektedir. Değişim süreci şu şekilde açıklanmaktadır:

$$(30) \quad \chi_{t+1}^i = \frac{1}{X(i)+1} \left[\chi_t^i X(i) + 1_{[E_t^j=0]} \right]$$

$X(i)$ bilgi paylaşımının yapıldığı önceki toplantıların sayısıdır. Bu durumda 30. denkleme göre i ajanının $\chi_{t+1}^i > \chi_t^i$ olması durumunda uyumlu vergi mükellefi ile bilgi alışverişinde bulunduğu; $\chi_{t+1}^i < \chi_t^i$ olması durumunda uyumsuz vergi mükellefi ile bilgi alışverişinde bulunduğunu göstermektedir.

3.2.2. Simülasyon

Simülasyon vergi mükelleflerinin iki farklı öznel denetlenme olasılığını içeren hedef etkisi ve bomba krateri etkisi altında meslek grupları arası bilgi paylaşımının mümkün olup olmaması durumuna göre oluşturulmuştur.

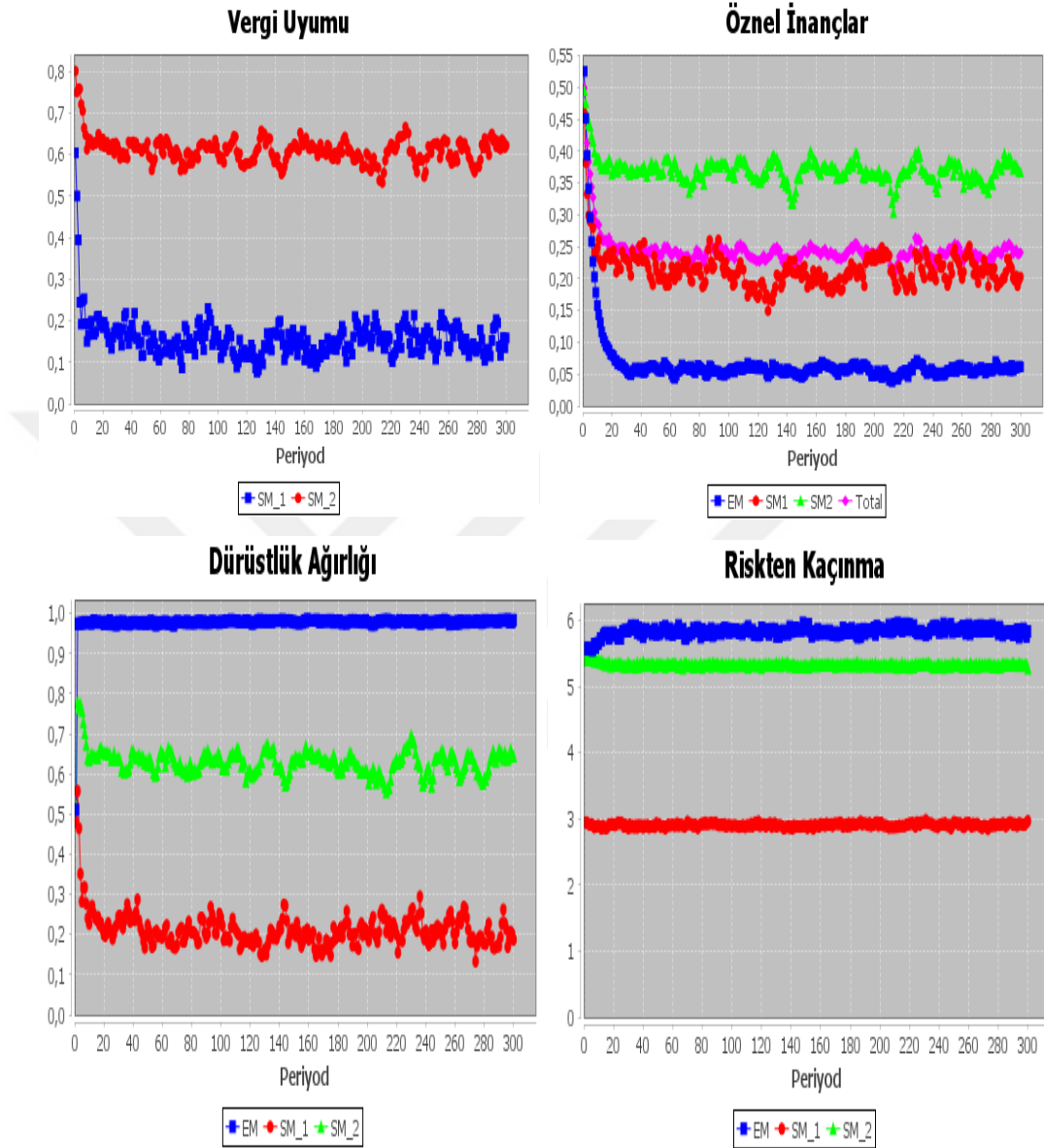
3.2.2.1. Hedef Etkisi

Hedef etkisi durumunda, öznel olasılık bir denetimden sonra artarken denetim olmaması durumunda azalmaktadır. Farklı gruplar arasında bilgi alışverişi olasılığında farklılık gösteren bu inanç oluşumu süreci için iki farklı durum ortaya çıkmaktadır. Her iki durum da 0,05 nesnel denetim olasılığına ve $d = 0,75$ inancındaki bozulma oranına dayanmaktadır. İlk durumda, aynı meslekte iki vergi mükellefi bir araya geldiğinde, her zaman bilgi alışverişinde bulunulduğunu, ancak farklı mesleklerdeki iki vergi mükellefi bir araya geldiğinde hiçbir bilgi alışverişi yapılmadığını varsayarak gruplar arasında ortaya çıkabilecek farklılıkları analiz edeceğiz.

3.2.2.1.1. Bilgi Paylaşımının Sınırlı Olması Durumunda Hedef Etkisi

Simülasyon 300 zaman periyodu boyunca çalıştırıldığında serbest meslek faaliyetiyle uğraşan vergi mükelleflerinin uyum düzeyleri incelendiğinde daha yüksek gelir elde eden ve dolayısıyla daha düşük riskten kaçınma düzeyine sahip olan serbest meslek 1 erbabının safi kazancının düşük bir kısmının beyan edildiği görülmekte olup nispeten yüksek riskten kaçınma seviyesine sahip ve düşük gelir elde eden serbest meslek 2 erbabının safi kazancının daha büyük bir kısmını beyan ettiği görülmektedir. Öznel inançlar konusunda her iki serbest meslek erbabının öznel denetlenme inancının nesnel denetlenme olasılığı olan 0,05'ten büyük olduğu görülmektedir. Ücretli çalışanların ise öznel denetlenme olasılığı ekonomide vergi boşluğu yaratmadıkları için herhangi bir denetime tabi olmayacaklarını bildiklerinden nesnel denetlenme olasılıkları ile aynıdır. Sosyal norma uymanın ağırlıkları ise riskten kaçınma katsayıları ile doğru orantılıdır. Vergi mükelleflerinin riskten kaçınma katsayısı arttıkça sosyal norma uymanın ağırlıklarının da arttığı gözlemlenmektedir. Öte yandan ücretli çalışanlar vergi ödemenin psikolojik olarak getirisini daha yüksek hissederken serbest meslek faaliyetiyle uğraşanlar için durum daha düşüktür. Sonuç olarak riskten kaçınma ölçüsü yüksek olan vergi mükellefleri dürüst olarak yüksek uyum düzeyinde vergilerini beyan etmektedir.

Şekil 7: Hedef Etkisi Bağlamında Mükellef Davranışları (Farklı Meslek Grupları Arasında Bilgi Paylaşımı Olmaması Durumu)

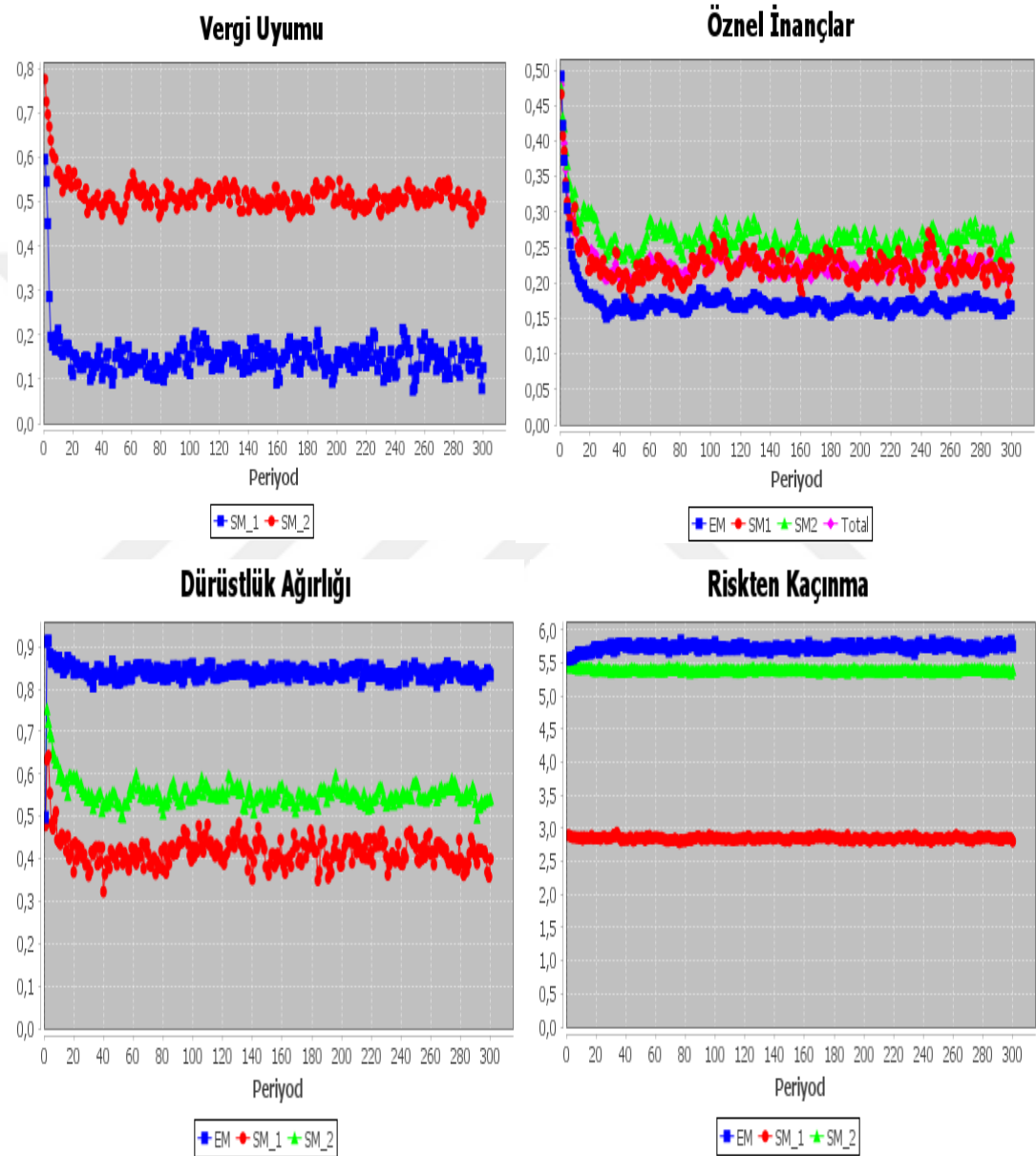


3.2.2.1.2. Bilgi Paylaşımının Farklı Meslek Grupları Arasında Olması Durumunda Hedef Etkisi

Bilgi paylaşımının farklı meslek grupları arasında mümkün olması durumunda ise farklı meslek sahibi mükellefler arasındaki bir karşılaşmanın bilgi paylaşımıyla sonuçlanma olasılığı 0,15 arttırılırken aynı mesleğin sahibi mükellefler arasındaki

karşılaşmalarda bilgi paylaşımı olasılığı 0,75'e düşürülmüştür. Şekil 3, bu durumun simülasyonun sonucu üzerindeki etkisini göstermektedir.

Şekil 8: Hedef Etkisi Bağlamında Mükellef Davranışları (Farklı Meslek Grupları Arasında Bilgi Paylaşımı Olması Durumu)



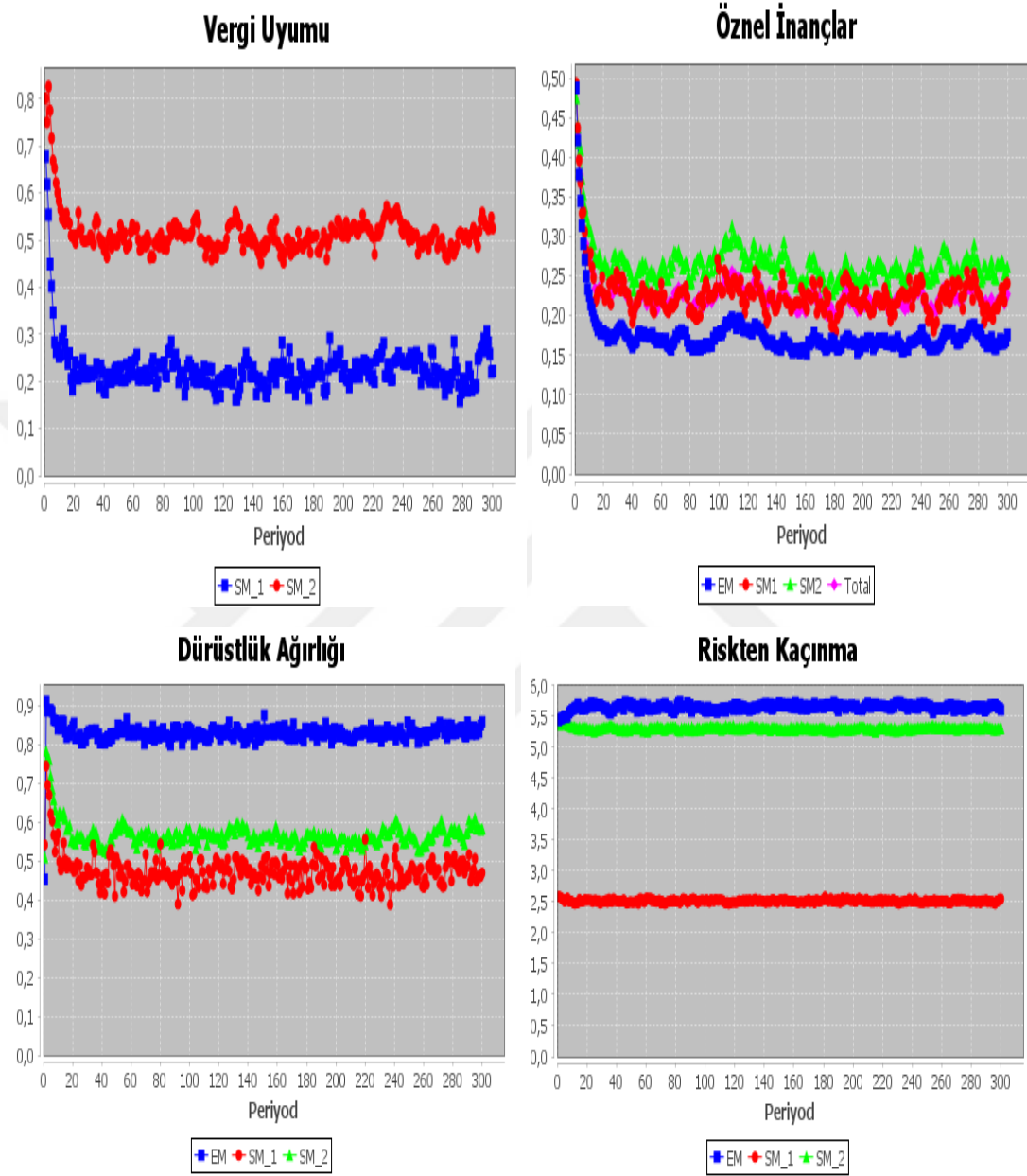
Şekil 7 ile karşılaştırıldığında iki serbest meslek grubu için uyum oranında ve vergi mükelleflerinin özel inancında azalma görülmektedir. Bu durumda serbest meslek 2 faaliyetiyle uğraşan vergi mükellefleri daha çok serbest meslek 1 faaliyetiyle uğraşan vergi mükellefleri ile bilgi paylaşımında bulunduğu temsiliyet yanlılığına

düşerek diğerleri vergilerini dürüstçe beyan etmiyor ben neden beyan edeyim anlayışı ile uyum oranlarında azalma olmuştur. Aynı durum öznel denetlenme olasılıklarında da görülmektedir. Her halukarda yine bu olasılık nesnel denetlenme olasılığı olan 0,05' in üzerindedir. Sosyal norma uymaya verilen ağırlık konusunda yaygın bilgi aktarımı, ücretli çalışanların kaçakçılar ile bilgi alışverişinde bulunmaları ve serbest meslek faaliyeti ile uğraşan kaçakçıların, uyumlu bir vergi mükellefi ile karşılaşma olasılığının artması anlamına gelir. Sonuç olarak, ücretli çalışanlar arasında sosyal norm ağırlığı azalırken, serbest meslek 1 erbabı arasında artmakta ve serbest meslek 2 erbabında hafif azalma görülmektedir.

3.2.2.1.3. Vergi Oranı ve Sosyal Norm Katsayısının Değiştirilmesi Durumunda Hedef Etkisi

Farklı meslek grupları arasında bilgi paylaşımı olması durumunda yalnızca ülkedeki vergi oranlarını %10 arttırdığımızda simülasyon sonuçlarına göre vergi uyumu serbest meslek 1 erbabı için ortalama 0,15 serbest meslek 2 erbabı için ortalama 0,45 çıkarken diğer değişkenlerde farklılık bulunmamaktadır. Vergi oranındaki %10'luk artış karşısında sosyal norma uymanın sağlayacağı ağırlık katsayısını %10 arttırdığımızda simülasyon sonuçları şekil 4'te gösterilmektedir.

Şekil 9: Hedef Etkisi Bağlamında Mükellef Davranışları (Farklı Meslek Grupları Arasında Bilgi Paylaşımı Olması Durumu-Vergi Oranı ve Sosyal Norm Katsayısının Değiştirilmesi)

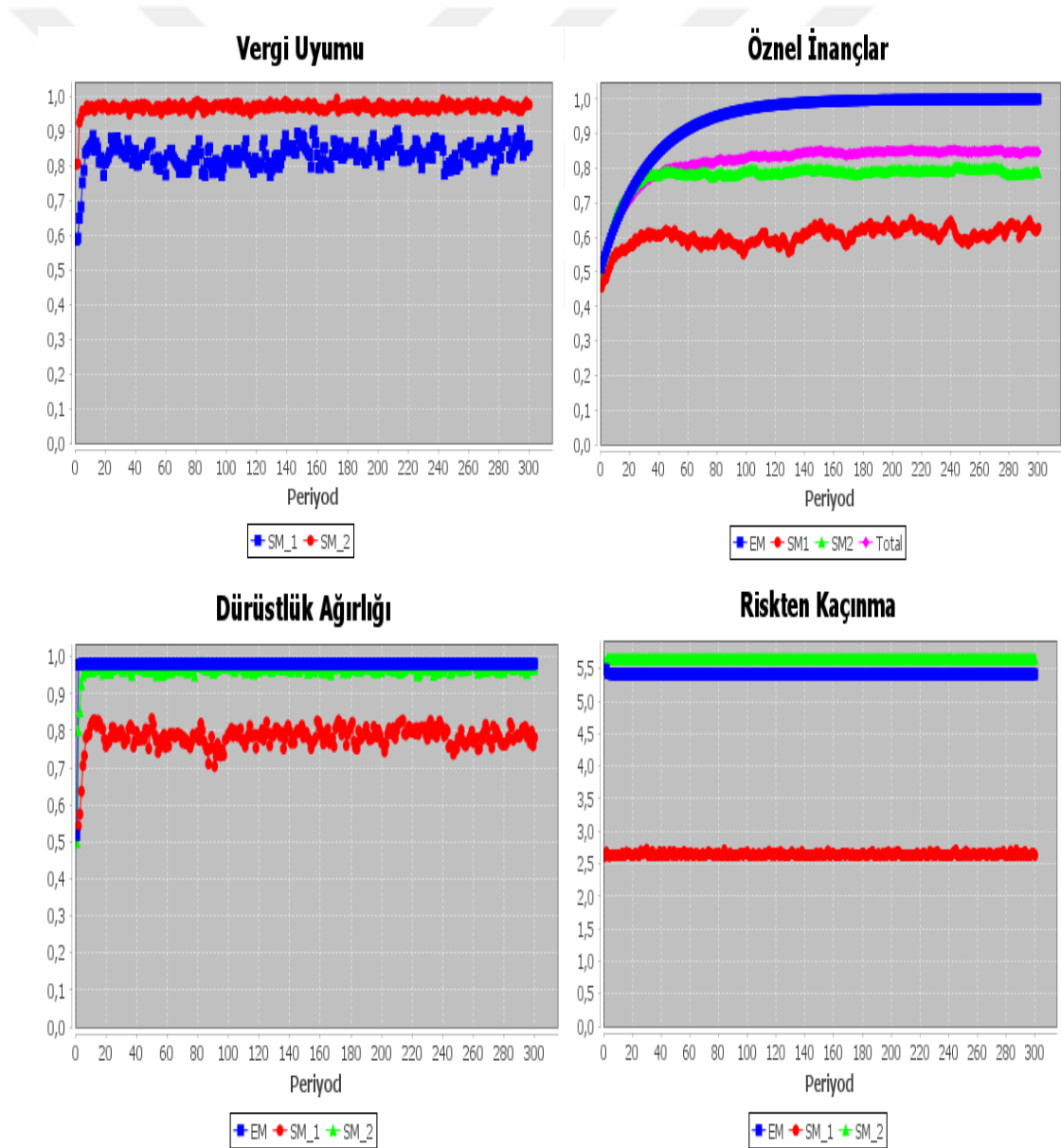


Vergi mükellefleri arasındaki sosyal norma uyma ağırlığının maksimum getirisi %10, vergi oranları %10 arttırıldığında vergi uyumu, sosyal normdan sağlanacak psikolojik faydada, öznel denetlenme inancında ve riskten kaçınma derecesinde herhangi bir değişiklik görülme bile uyum oranında hafif yükselme söz konusudur. Dolayısıyla vergi oranı artışından ortaya çıkacak objektif ve subjektif vergi yükünü sosyal norma uymanın psikolojik faydası ile absorbe edilerek aynı vergi uyumu seviyesinde daha yüksek vergi geliri elde edilebileceğini göstermektedir.

3.2.2.2. Bomba Krateri Etkisi

Bomba krateri etkisi bağlamında, öznel denetlenme olasılığı bir denetimden sonra aşağı revize edilirken bir sonraki denetim gerçekleşene kadar yavaşça yukarı doğru eğilim göstermektedir. Farklı meslek grupları arasındaki bilgi paylaşımına olanak sağladığımızda nesnel denetim olasılığı 0,05 olarak ve öznel denetlenme inancındaki artış oranı $d = 0,05$ olarak belirlendiğinde simülasyon sonuçları şekil 4'te yer almaktadır.

Şekil 10: Bomba Krateri Etkisi Bağlamında Mükellef Davranışları



Şekil 10 incelendiğinde bomba krateri etkisi ile oluşan öznel denetlenme olasılıklarında hedef etkiden çok daha yüksek bir uyum düzeyine yol açmaktadır. Simülasyona göre serbest meslek 1 erbabı vergi mükelleflerinin yaklaşık %85'i safi kazançlarını beyan ederken serbest meslek 2 erbabı vergi mükelleflerinin yaklaşık %95' inin safi kazançlarını beyan ettikleri görülmektedir. Bu yüksek uyum oranının sebebi nadiren yapılan denetimler ve yapılmayan denetimleri vergi kaçırma fırsatı olarak görmeyip sosyal norma uymanın sağlayacağı psikolojik getiridir. Denetimlerin sık olmaması, bir vergi mükellefinin denetlenmediği çok sayıda dönem olduğu ve bu dönemlerin her birinde öznel olasılığın arttığı anlamına gelmektedir. Bu etki ücretli çalışan içi hiçbir denetime tabi olmadığından öznel inanç bire doğru yakınsamaktadır. Meslek grupları arasındaki riskten kaçınma ölçüleri yine getiri oranlarına göre farklılık göstermekle birlikte bu simülasyonda ücretli çalışanlar ile serbest meslek 2 erbabı vergi mükelleflerinin yüksek uyum düzeylerinden anlaşılacağı üzere hemen hemen aynıdır. Yüksek öznel denetlenme olasılığında faaliyet gösteren vergi mükelleflerinin safi kazançlarının büyük bir kısmını beyan ettiğinden sosyal norma uymanın getirisi de yüksek olmakla birlikte yüksek uyum oranları ortaya çıkmaktadır.

3.3. DÜRTME STRATEJİLERİNİN VERGİ UYUMU ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Bu çalışma çeşitli dürtme mekanizmalarının Türkiye'deki vergi mükelleflerinin vergi algılarını değiştirip değiştirmeyeceğini test etmek amacı ile kontrol grubu, deney grubu 1 ve deney grubu 2 olmak üzere üç farklı şekilde hazırlanmıştır. Çalışma için veriler çevrimiçi anket yöntemi aracılığı ile 13 Aralık 2020-24 Nisan 2021 tarihleri arasında toplanmıştır. Anket çevrimiçi hazırlandığı için örneklem özelliklerinin tamamen vergi mükelleflerinden oluşması bu çalışmanın kısıtı olmakla birlikte genel olarak vergi mükelleflerine dağıtım konusunda özen gösterilmiştir. Öte yandan anket formlarının doldurulacağı ortam da algıların değişmesine sebep olacağından bir vergi dairesi ortamında doldurulması yerine kendilerini rahat hissedecekleri bir ortamda doldurmaları vergi mükelleflerinin algılarının daha net ortaya çıkarılması konusunda önem taşımaktadır. Son olarak, bu araştırma Türkiye'de vergi mükelleflerinin vergisel konulara yönelik görüşlerini anket

kullanarak incelemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Dolayısıyla bu araştırmada elde edilen sonuçlar, mevcut anketi kullanan metodolojik yaklaşımlar açısından sınırlıdır. Bu sonuçların kapsamını doğrulamak ve genişletmek için mükellef algılarını değiştirebilecek veya gönüllü vergi uyumuyla vergi mükelleflerinin beyanlarını rızaen süresinde beyan edip ödemelerini sağlayacak daha kapsamlı somut bir sonuç yaratacak deneylerin yapılması gerekmektedir. Çalışma kontrol grubunda 249, deney grubu 1’de 265 ve deney grubu 2’de 250 katılımcı tarafından gerçekleştirilmiştir.

Tablo 6’ da anket katılımcılarının cinsiyet, yaş, eğitim durumları, aylık kişisel gelirlerini gösteren demografik özellikleri belirtilmektedir. Kontrol grubu anket katılımcılarının %51’lik kısmını erkekler %46,99’luk kısmını bayanlar oluştururken %2,01’lik kesim ise belirtmek istemektedir. Katılımcıların yaş aralığı %44,98’i 18-30 yaş aralığında, %37,57’si 31-45 yaş aralığında, %15,66’sı 46-60 yaş aralığında, %1,61’i ise 60 yaş ve üzeridir. Katılımcıların eğitim durumları ilkököl mezunu bulunmamakla birlikte, ortaokul mezunu %0,40, lise mezunu %5,42, lisans mezunu %73,90, yüksek lisans ya da doktora mezunu %20,48’dir. Katılımcıların aylık kişisel gelir durumlarına göre dağılımları %18,86’sı 0-2.500 TL arasında, %14,46 2.501-4.000 TL arasında, %29,72’si 4.001-6.500 TL arasında, %28,92’ü 6.501 TL-10.000 TL arasında %8,43’ü 10.000 TL ve üzeri gelir elde etmektedir.

Deney grubu 1 anket katılımcılarının %50,19’luk kısmını erkekler %47,55’lik kısmını bayanlar oluştururken %2,26’lık kesim ise belirtmek istemektedir. Katılımcıların yaş aralığı %36,98’i 18-30 yaş aralığında, %42,26’sı 31-45 yaş aralığında, %18,87’si 46-60 yaş aralığında, %1,89’u ise 60 yaş ve üzeridir. Katılımcıların eğitim durumları %0,75’i ilkököl mezunu ve ortaokul mezunu, lise mezunu %5,28, lisans mezunu %65,28, yüksek lisans ya da doktora mezunu %27,55’tir. Katılımcıların aylık kişisel gelir durumlarına göre dağılımları %15,85’i 0-2.500 TL arasında, %14,72’si 2.501-4.000 TL arasında, %26,79’u 4.001-6.500 TL arasında, %25,66’sı 6.501 TL-10.000 TL arasında, %16,98’i 10.000 TL ve üzeri gelir elde etmektedir.

Son olarak deney grubu 2 anket katılımcılarının ise %54,80’lik kısmını erkekler %42,80’lik kısmını kadınlar oluştururken %2,40’lık kesim ise belirtmek istemektedir. Katılımcıların yaş aralığı %38,80’i 18-30 yaş aralığında, %44’ü 31-45 yaş aralığında, %15,20’si 46-60 yaş aralığında, %2’si ise 60 yaş ve üzeridir.

Katılımcıların eğitim durumları ilkokul mezunu bulunmamakla birlikte %4,80'i ortaokul mezunu, lise mezunu %19,60, lisans mezunu %66, yüksek lisans ya da doktora mezunu %9,60'tır. Katılımcıların aylık kişisel gelir durumlarına göre dağılımları %18,40'ı 0-2.500 TL arasında, %20,80'i 2.501-4.000 TL arasında, %33,20'si 4.001-6.500 TL arasında, %21,20'si 6.501 TL-10.000 TL arasında, %6,40'ı 10.000 TL ve üzeri gelir elde etmektedir.

Tablo 6: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Gruplar	Kontrol Grubu	Deney Grubu 1	Deney Grubu 2
Cinsiyet	Sayı (%)	Sayı (%)	Sayı (%)
Erkek	127 (%51)	133 (%50,19)	137 (%54,80)
Kadın	117 (%46,99)	126 (%47,55)	107 (%42,80)
Belirtmek İstemiyorum	5 (%2,01)	6 (%2,26)	6 (%2,40)
Toplam (%)	249 (%100)	265 (%100)	250 (%100)
Yaş	Sayı (%)	Sayı (%)	Sayı (%)
18-30	112 (%44,98)	96 (%36,98)	97 (%38,80)
31-45	94 (%37,75)	112 (%42,26)	110 (%44)
46-60	39 (%15,66)	50 (%18,87)	38 (%15,20)
60 ve üzeri	4 (%1,61)	5 (%1,89)	5 (%2)
Toplam (%)	249 (%100)	265 (%100)	250 (%100)
Eğitim Durumu	Sayı (%)	Sayı (%)	Sayı (%)
İlkokul	-	2 (%0,75)	-
Ortaokul	1 (%0,40)	2 (%0,75)	12 (%4,80)
Lise	13 (%5,42)	14 (%5,28)	49 (%19,60)
Lisans	184 (%73,90)	173 (%65,28)	165 (%66)
Yüksek Lisans ya da Doktora	51 (%20,48)	73 (%27,55)	24 (%9,60)
Toplam (%)	249 (%100)	265 (%100)	250 (%100)

Aylık Gelir (TL)	Sayı (%)	Sayı (%)	Sayı (%)
0-2.500	46 (%18,8)	42 (%15,85)	46 (%18,40)
2.501-4.000	36 (%14,46)	39 (%14,72)	52 (%20,80)
4.001-6.500	74 (%29,72)	68 (%25,66)	83 (%33,20)
6.501-10.000	72 (%28,92)	71 (%26,79)	53 (%21,20)
10.000 ve üzeri	21 (%8,43)	45 (%16,98)	16 (%6,40)
Toplam (%)	249 (%100)	265 (%100)	250 (%100)

3.3.1.Araştırmanın İçeriği

Vergi mükelleflerinin vergi bilincinin, vergi ahlakının, devlete olan güvenin, vergisel yükümlülüklerine karşı algılarının ve vergi uyumunun test edilmesi amacıyla kontrol grubunda 36 adet vergi mükelleflerinin vergilere karşı tutumlarını değerlendirmek için tasarlanan önermeler ve demografik bilgi edinmeyi amaçlayan sorular bulunmakla birlikte deney grubu 1’de kontrol grubundaki soruları 10 farklı dürtücü mesajlarla ve benzer olarak deney grubu 2’de, kontrol grubundaki soruları 2007 yılından günümüze kadar Gelir İdaresi Başkanlığı arşiv verileri taranarak 5 farklı resmi dürtme mesajları ile sorulan önermelerden oluşmaktadır. Yine her iki grupta da 4 demografik bilgi edinmeyi amaçlayan sorular bulunmaktadır. Ankette konunun her bir ifadeyle hemfikirliğini veya anlaşmazlığını belirtmek için beş puanlık bir Likert ölçeği kullanılmıştır. Katılımcılar yanıt olarak “kesinlikle katılıyorum (1)”, ” katılıyorum (2)”, “kararsız (3)”, “katılmıyorum (4)”, “kesinlikle katılmıyorum (5)” ifadelerinden birini seçmektedirler.

Tablo 7: Araştırma İçeriği

Gruplar	Tasarım
Kontrol Grubu	Dürtücü mesaj bulunmamaktadır
Deney Grubu 1	Sosyal norm dürtmesi, ahlaki dürtme, sosyal değiş-tokuş teorisi, caydırıcı dürtme, kayıp ve kazanç çerçevesi, ulusal gurur, çıpalama etkisi
Deney Grubu 2	GİB arşivinden taranan resmi dürtme mesajları

Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

Kontrol grubundaki önermeler Zeng (2014) tarafından yapılan “What Affects Tax Compliance Behaviour: A Survey Study” adlı çalışma ve Ahmed ve Helhel (2014) “Factors Affecting Tax Attitudes and Tax Compliance: A Survey” adlı çalışmadan yararlanılarak hazırlanmıştır. Çalışmada ilk 5 önerme vergi mükelleflerinin vergi bilinçlerinin ölçülmesi için hazırlanmakla birlikte 6. sorudan 12. soruya kadar vergi ahlakının ölçülmesi, 14. sorudan 25. soruya kadar ödenen vergilerle elde edilen kamusal mal ve hizmetlerin vergi uyumu üzerindeki etkisi, vergi oranlarının mükellef üzerinde yarattığı yük ve otoriteye duyulan güvenin ölçülmesi, 26. sorudan 28. soruya kadar vergi aflarının vergi algıları üzerindeki etkisinin ölçülmesi ve mükelleflerin vergiye bakış açılarının ölçülmesi amacıyla tasarlanan önermelerden oluşmaktadır. Çalışmamızda 4 farklı sosyal içerikli soru ise çeşitli ahlaki duyguların, sosyal norm kalıplarının ve kültürel duyguların vergi uyumunu üzerinde etkili olup olmayacağını göstermek amacıyla hazırlanmıştır.

Çalışmamızın güvenilirliğini belirlemek amacıyla STATA 16 programı kullanılarak Cronbach Alpha güvenilirlik analizi yapılmıştır. Hesaplama sonuçlarına göre kontrol grubunda genel Cronbach Alpha güvenilirlik değeri 0,8562, deney grubu 1’de genel Cronbach Alpha güvenilirlik değeri 0,8855 ve son olarak deney grubu 2’de Cronbach Alpha güvenilirlik değeri 0,7707 olarak belirlenmiştir.

Tablo 8: Güvenilirlik Analizi

Gruplar	Genel Cronbach Alpha Güvenilirlik Değeri
Kontrol Grubu	0,8562
Deney Grubu 1	0,8855
Deney Grubu 2	0,7707

Kaynak: Tarafımızca oluşturulmuştur.

Ölçek güvenilirliğinin veya bir iç tutarlılığının ölçüsü olarak kabul edilen Cronbach alfa katsayısının 0,70'in üzerinde olması tez çalışmamızdaki başvurulan uygulamanın güvenilir olduğunu göstermektedir.

3.3.2. Deneysel Çerçeve Ve Tasarım

Bu bölümde, vergi uyumu davranışını sağlamak amacıyla ve daha sonra test edeceğimiz dürtme araçlarının çalışabileceği mekanizmalar hakkındaki düşüncemizi yapılandırmak için dürtücü mesajların teorik çerçevesi ele alınmaktadır.

Tablo 9'da yıllar itibariyle mükelleflerin beyanlarıyla kesinleşen vergisel yükümlülüklerinin ödeme oranlarını göstermektedir. Bu oranın yıllar itibariyle azalma göstermesi Türkiye' de vergi uyumunun gün geçtikçe azaldığının göstergesidir. Türkiye'de genellikle tahsilat oranlarının artırılması için vergi afları ve yapılandırmalar çıkarılsa da uzun dönemde bu politikanın sonuç yaratmadığı görülmektedir. Devletin vergi toplama konusundaki yetersizliği dolayısıyla bu durumu telafi edebilmek için vergi mükelleflerinin algılarının psikolojik olarak değiştirilmesi gerekmektedir.

Tablo 9: Yıllar İtibariyle Tahsilat Tahakkuk Oranları

2000	90,5	2007	91,1	2014	85,2
2001	90,3	2008	89,7	2015	84,7
2002	91,4	2009	87,4	2016	81,2
2003	92,5	2010	86,2	2017	82,3
2004	93	2011	85,6	2018	81,4
2005	92	2012	86,4	2019	81
2006	92,2	2013	86,8	2020	80

Kaynak: gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/GBG/Tablo_17.xls.htm

Kısmen zayıf vergi tahsilatları Türkiye’de yoksullar için sosyal programları finanse etme kapasitesini sınırlamaktadır. Bu nedenle mükellef davranışlarını değiştirebilecek insan beyninin kapasite sınırlarından yararlanılarak dürtücü mekanizmaların oluşturulması gerekmektedir. Çalışmada dizayn edilen dürtme mekanizmaları şu şekildedir:

“Türkiye'deki insanların büyük bir kısmı vergilerini zamanında ödemekle birlikte çevremizdeki insanlar da vergilerin zamanında ödenmesi gerektiğini düşünmektedir.”

Bu mesaj, sosyal uyum normunu vurgulayarak vergi uyumunu artırmayı amaçlamaktadır. Türkiye’de algılanan uyumsuzluk kültürü nedeniyle, ulusal ve yerel normun bireylerin sosyal norm algısını yukarı doğru güncelleyeceğini ve böylece uyumsuzluğun ahlaki maliyetini artıracaklarını varsayıyoruz. Hallsworth ve diğerleri (2014)’ in “The Behavioralist As A Tax Collector: Using Natural Field Experiments To Enhance Tax Compliance” adlı çalışmasından faydalanılarak geliştirilen dürtme mesajımız Wenzel (2005)’ in sosyal normların yalnızca ilgili grupla özdeşleştiği takdirde vergi uyumunu etkilediğini bildiren bu mekanizma için Türkiye’deki yalnızca vergi mükelleflerine atıfta bulunarak bu gruba özgü hale getirilip ampirik destek sağlamıştır. Öte yandan çoğu insan diğer insanlardan başka şeyler öğrenebilir ve bu

genelde iyidir. Fakat kötü şeyler öğrenebilir veya gözlemin dayattığı örneklem büyüklüklerini ihlal ederek akıl yürütme hataları yapabilir. Yanlış kavramlar ya da insanların çıkarlarına uygun düşen yanlış tercihler kötü sonuçlara yol açabilir. Bir bölgede vergi kaçırın mükelleflerden vergi kaçırmayı öğrenmek gibi durumları engellemek ve insanları dürtmek için sosyal norm algılarını başkalarının yaptıkları konusunda bilgilendirerek tersine çerçeveselendirilmesi gerekmektedir.

“1.000 TL'lik vergi borcunuzu zamanında ödemezseniz gelecekte 2.500 TL olarak ödeyebilir veya yasal işlemlerle karşı karşıya kalabilirsiniz.”

Bu mesaj kasıtlı bir seçim olarak sahtekarlığı çerçeveselendirmektedir. Samuelson ve Zeckhauser (1988)' e göre bireyler orantısız bir şekilde statükoya bağlı kalmaktadır. Bunun iki nedeni vardır: Birincisi, kayıplar kazançlardan daha büyük görünebilir ve ikincisi, ihlal eylemden ziyade eylemsizlikten kaynaklandığında ahlaki ihlaller daha az yanlış olarak değerlendirilme eğilimindedir. Bireyler, sahtekârlık yapma tehdidinden kaynaklanan gelecekteki psikolojik maliyetleri en aza indirmek için ihmal eylemleriyle ilişkili belirsizliği kullanabilirler. Bu mesaj, dürüst olmayan davranışı kasıtlı bir seçim olarak çerçeveselendirerek statüko önyargısının üstesinden gelmeyi (yani hiçbir şey yapmamak) amaçlamaktadır. Caydırıcı ve denetleyici dürtme mesajı psikolojik olarak insanda otomatik bir denetlenme mekanizması yaratmaktadır. Çünkü vergi mükellefleri denetlendiğinde de hemen hemen aynı durumlarla karşılaşacaktır. Dolayısıyla vergi ceza ihbarnamelerinin ceza kısmının altında böyle bir ibareye yer verilmesi somut olarak etkili olabilir.

“Ödediğiniz vergiler sayesinde çevrenizdeki hastanenin bakım ve onarım giderleri karşılanarak daha rahat tedavi olmamıza olanak sağlar.” ve “Ödediğim vergiler ile çevremdeki bir okulun yapımına katkıda bulunacağımı biliyorum.”

Herkes vazgeçtiği şey karşısında yararlanacağı bir şey elde ettiğinde mevcut statükoya bağlı kalmak yerine sosyal değiş-tokuşa girer. Bu değişimin amacı, faydaları en üst düzeye çıkarmak ve maliyetleri en aza indirmektir. Psikolojide sosyal değiş-tokuş teorisi olarak adlandırılan ve Sosyolog George Homans tarafından geliştirilen bu teoriye göre, insanlar sosyal ilişkilerin potansiyel faydalarını ve risklerini karşılaştırdığında riskler ödüllerden daha katlanılmaz hale geldiğinde, insanlar bu ilişkiyi sonlandıracak veya terk edecektir. Çoğu ilişki belirli bir miktar alış-verişten oluşmaktadır ancak bu alış-veriş her zaman eşit oldukları anlamına gelmez. Sosyal

değiş-tokuş, bir sosyal birliği sürdürmeyi seçip seçmediğimizi belirleyen şeyin her bir ilişkinin faydalarının ve maliyetlerinin değerlendirilmesi olduğunu öne sürmektedir (Cook ve diğerleri, 2013). Yukarıda sosyal değiş-tokuş teorisinden faydalanılarak hastane bakımı ve okul yapımı olarak iki farklı dürtme mesajı tasarlanmıştır. Teorik bölümde anlatıldığı gibi her ne kadar vergiler anayasal bir ödev olarak karşılıksız olarak toplansa da vergi mükelleflerinin ödedikleri vergiler karşısındaki elde ettikleri fayda onları vergi uyumu konusunda motive edici bir durum olarak karşımıza çıkaracaktır.

“Ülken seninle gurur duyuyor. Senin sayende öğrenciler soğuk havalarda üşümeden eğitim görme imkânı buldu.” ve “Ödemediğiniz her vergi kimsesiz çocukların evsiz kalmasına sebep olmaktadır.”

Bu mesajlarda ulusal gurur, yardım etme, utanç dürtüsü ortaya çıkarılarak vergi ödemenin ulusal sorumluluğu ve insanların ödemedikleri vergilerden dolayı ahlaki faydanın ortaya koyulması amaçlanmıştır. Bu mesaj uyumun ahlaki faydasını artırmayı amaçlamakla birlikte bunu vergi ödemesinin ilk mesajda ulusal faydasını vurgulayarak ikinci mesajda ise utanç duygusunu açığa çıkartarak yapmaktadır. Öte yandan bu şekilde insana kendini önemli hissettirilmesi ahlaki güdülerini açığa çıkararak diğer insanlara yardım etmek için vergisel yükümlülüklerini eksiksiz ve zamanında yerine getirmesi sağlanabilecektir. Çünkü insanlar yargı ve kararlarını duygularına başvurarak oluşturmaktadır. Hayatlarının birçok alanında insanlar çoğu kez farkında olmadan hislerini ve temeldeki yaklaşma ya da uzak durma eğilimlerini doğrudan ifade eden görüşler oluşturur ve seçim yaparlar (Kahneman, 2011, s. 162).

“Vergiler bazen yersiz ve haksız olsa da ödediğiniz vergiler milli savunma hizmetleri ile sosyal hayatımızı güvence altına alır.”

Bu mesajda çıpalama etkisi ile vergi mükelleflerinin algılarının değiştirilmesi amaçlanmıştır. Başlangıç noktamız vergilerin haksız ve yersiz olduğu yargısını sosyal değiş-tokuş teorisiyle destekleyerek insanların vergilerin haksız ve yersiz olduğuna ilişkin yargılarının değiştirilmesinin vergi uyumunun sağlanması konusunda yardımcı olabileceğidir. Çünkü Türkiye’de vergilerin eşit ve adil olmadığı algısı vergisel konulara karşı ciddi derecede antipati yaratmaktadır. Dolayısıyla bu durumu ortadan kaldırmak için mevcut durumu kabullenip bu durumdan sosyal hayatın güvencesi gibi daha önemli bir durum ifadesini ortaya koyduğumuzda vergi ödemenin aslında ne

kadar önemli olduğunu açığa çıkartmış oluruz. Akira Kurosawa' nın 1954 yapımı Yedi Samuray (Shichinin no Samurai) filminden ilham alınarak dizayn edilen, dürtücü mesajımıza dayanak teşkil edecek olan bu filmin giriş bölümünde insanlar haksız vergilerden ve açlıktan yakınsa da kendilerini eşkıyalara karşı savunacak bir denetim veya savunma mekanizması oluşturulmadığından karın tokluğuna çalışarak yani kendi yiyeceklerinden fedakârlık yaparak samuraylar kiralamaya karar vermişlerdir. Bu durum aslında vergi ödemeyi temsil etmektedir. Dolayısıyla her ne kadar vergiler haksız olabilse de sosyal güvencemiz açısından vergi ödemenin önemli olduğunu insan beyninin kapasite sınırlarından hareketle bilişsel kısa yollardan yararlanılarak anlatılmaya çalışılmıştır.

“Bilin ki, 'ganimet olarak ele geçirdiğiniz' şeylerin beşte biri devlet ve millet hizmetinde kullanılmak üzere muhakkak Allah'ındır. "Enfâl / 41. Ayet"”

İnsanlar halihazırda benimsedikleri inançlarla bağdaşlaştıran verileri aramaktadır. Bu mesajda Kuran-ı Kerim'den faydalanılarak genel dürüstlük seviyesini arttırmak için insanların vergi ödemelerini teşvik edebilecek bir ayet paylaşılmıştır. Vergi mükelleflerinin vergisel yükümlülükleri konusunda kendilerini daha zorunlu hissetmelerine sebep olarak vergisel algılarının değiştirilmesi amaçlanmaktadır. Dini türde bir ölçütün tasavvuru insanlar üzerinde etkili olabilir. İnsanlar parasal çıkarları söz konusu olduğunda fırsatlarını bulduklarında hile yapmaya eğilimlidir. Ancak bu tarz anımsatıcılar bu durumu tamamen sona erdirmese de aza indirebilir.

“Vergi ödememek, hepimizin sahip olduğu sağlık, emniyet ve okullar gibi hayati kamu hizmetlerini kaybettiğimiz anlamına gelir.” ve “Vergi ödemek, hepimizin sahip olduğu sağlık, emniyet ve okullar gibi hayati kamu hizmetlerini kazandığımız anlamına gelir.”

Bu mesajda sosyal değiş-tokuş teorisine benzer olarak vergilerin faydalanabileceğimiz malların finansmanı için gerekli olduğundan vergi hususunun yarattığı sahip olabileceğimiz malların faydaları, potansiyel kayıp ve kazançlar üzerinden çerçevelenmiştir. Günümüzde insanlar ödedikleri vergilerden somut bir fayda elde edebilmek için vergiden bir karşılık beklediğini belirtmiştik. Öte yandan vergi mükelleflerinin vergisel yükümlülüklerini yerine getirmemesi karşılığında insanlar kısa dönemde bir kazanç elde etmiş olsa da bu tür kararlar birbirlerine bağlı

olduğunda yani ödenmeyen vergilerin bize daha az kamusal mal ve hizmet olarak geri döndüğünde sonuçta herkesin kaybettiği bir durum söz konusu olabilir.

3.3.3. Tanımlayıcı İstatistikler

Tablo 10’ da kontrol grubundaki vergi bilinci, vergi ahlakı, toplanan vergilerle elde edilen kamusal mal ve hizmetlerin vergi kaçırma davranışı üzerindeki durumu, vergi aflarına karşı algıları gibi çeşitli vergi uyumuna gösterge teşkil eden önermelere ilişkin vergi mükelleflerinin genel yargıları yer almaktadır.

Tablo 10: Vergi Mükelleflerinin Vergi Uyumuna İlişkin Genel Yargıları

Önermeler	N	Ortalama	Standart Sapma
1. Vergi sistemi çok karmaşık ve sık sık değiştirilmektedir.	249	1,980	1,090
2. Vergi sistemini anlamakta güçlük yaşıyorum.	249	2,116	1,211
3. Vergisel konulara hakimim.	249	2,787	1,125
4. Herhangi bir konuyla ilgili kuralları tam olarak bildiğimde bu kuralların ihlali durumunda cezalara katlanabilirim.	249	2,602	1,325
5. Vergisel konularla ilgili bilgiye ihtiyacım var.	249	2,301	1,161
6. Elverişli bir durum olduğunda vergiden kaçarım.	249	2,900	1,449
7. Bir kişinin daha az gelir vergisi ödemek için tüm gelirini bildirmemesi yanlıştır.	249	2,060	1,341
8. Vergiden kaçan kişileri suçlayamayız.	249	3,398	1,417
9. Vergiler o kadar ağır ki, vergi kaçakçılığı birçok kişi için ekonomik bir gerekliliktir.	249	2,924	1,322
10. Cezalandırılmayacağınızı bilerseniz daha az vergi ödersiniz.	249	2,161	1,266
11. Kamu baskısı olmaksızın gönüllü olarak vergi ödersiniz.	249	3,378	1,318

12. Herkes vergiden kaçtığına göre, bunu yapmakla suçlanamaz.	249	3,341	1,385
13. Yakalanma olasılığı düşükse vergi kaçakçılığı mümkündür.	249	2,153	1,385
16. Herkes vergi kaçırıyorsa vergi kaçakçılığı mümkündür.	249	2,454	1,295
14. Ödenen vergiler daha çok verimli kamu kaynaklarında kullanılmaktadır.	249	3,386	1,477
15. Toplanan paranın çoğu akıllıca kullanılsa bile vergi kaçakçılığı mümkündür.	249	2,526	1,270
17. Toplanan paranın büyük bir kısmı değerli projelere harcansa bile vergi kaçakçılığı mümkündür.	249	2,574	1,300
18. Toplanan paranın büyük bir kısmı size fayda sağlamayan projelere harcanırsa, vergi kaçakçılığı mümkündür.	249	2,290	1,252
19. Ödemeniz gereken gelir vergisi miktarının çok yüksek olduğunu düşünüyor musunuz?	249	1,940	1,133
20. Mevcut vergi sistemi zenginlere fayda sağlar düşük gelirli insanlar için haksızdır.	249	1,835	1,161
21. Yasal mevzuat ve prosedürler tarafsızdır.	249	3,683	1,228
22. Hazine ve Maliye Bakanlığı vergi kaçırma tespit ederse, önemli bir para cezası ödemenin insanları vergiden kaçırmaktan caydıracağını kabul ediyor musunuz?	249	2,843	1,339
23. Hazine ve Maliye Bakanlığının vergi kaçakçılığı tespit ederse, insanları vergi kaçırmaktan caydıracağını kabul ediyor musunuz?	249	3,177	1,347
24. Hazine ve Maliye Bakanlığı vergi kaçakçılığı tespit ederse, vergi kaçakçılarının mahkemede yargılanması gerektiğini kabul ediyor musunuz?	249	2,329	1,360
25. Hazine ve Maliye Bakanlığının vergi kaçırma kişiyi fark etme olasılığı yüksektir.	249	3,241	1,279

26. Vergi aflarının sıklığı vergilerin zamanında ödenmesi konusunda engeldir.	249	3,241	1,182
27. Vergi afları vergi kaçakçılarını ödüllendirmektedir.	249	1,964	1,219
28. Vergi afları zor durumda olan mükellefleri kurtarmak için çıkarılan bir uygulamadır	249	3,076	1,367
29. Vergi ödemek yüküdür.	249	2,984	1,231
30. Vergilerimizi gönüllü olarak öderiz.	249	3,562	1,227
31. Vergi ödemek zorunluluktur.	249	2,060	1,047
32. Vergi ödemek ödevdir.	249	2,213	1,221
33. Vergi ödemek kayıptır.	249	3,353	1,226
34. Vergi ödememek suçtur.	249	2,550	1,382
35. Vergi ödememek risktir.	249	2,341	1,235
36. Vergilerimi ödemem nasılsa af çıkar.	249	2,960	1,467

Tablo 10’da vergi mükelleflerinin görüşleri incelendiğinde Türkiye’de vergi sisteminin karmaşık olduğu ve devamlı değiştiği, vergi mükelleflerinin vergisel konulara yeterince hâkim olmadığı dolayısıyla vergi mükelleflerinin vergisel yükümlülükleri konusunda bilinçlendirmelere ihtiyaçları olduğu görülmektedir. Vergi bilinci konusunda esas teşkil eden dolaylı olarak ifade ettiğimiz “*Herhangi bir konuyla ilgili kuralları tam olarak bildiğimde bu kuralların ihlali durumunda cezalara katlanabilirim.*” önermesi vergi mükelleflerinin vergi ödeme farkındalığı konusunda kararsız olduğunu (2,60) dolayısıyla vergi bilincinin yeterince oluşmadığını söylemek mümkündür.

Vergi mükelleflerinin vergi ahlakına ilişkin algıları incelendiğinde vergi mükellefleri fırsatları olduğunda vergi kaçırma konusunda ve vergiler ağır olduğu için mecburen vergi kaçırma davranışında bulunma konusunda kararsızdır (2,89) (2,93). Böyle bir algıya sahip olsalar bile vergi kaçırma kişileri suçlama eğilimindedirler (3,40). Denetim ve ceza mekanizmaları olmasaydı vergisel yükümlülüklerini tam olarak yerine getirmeyeceklerini ifade eden vergi mükellefleri (2,16) vergilerini gönüllü olarak ödemediklerinden dolayı Türkiye’de vergi mükellefleri üzerinde vergilerini gönüllü olarak ödemeleri için içsel bir motivasyon oluşmamıştır (3,37). Öte

yandan vergi kaçırın mükellefler diğır mükellefler hakkında olumsuz bir etkiye sebep olmaktadır (2,45).

Türkiye’deki vergi mükellefleri ödenen vergilerin verimli kamu kaynaklarında kullanılmadığını düşünmekle birlikte ödenen vergiler verimli kaynaklarda kullanılsın ya da kullanılmasın vergi kaçırma davranışının mümkün olabileceğı görüşündedirler. Öte yandan vergi sisteminin adil ve eşit olmadığı (3,68) (1,89), Hazine ve Maliye Bakanlığı’ nın vergi kaçırma davranışında bulunan kişiler üzerinde denetleyici olarak etkili olmadığı ve vergi kaçırın kişilerin daha ağır suçlarla hüküm giymesi gerektiğı görüşündedir. Vergi afları konusunda ise vergi aflarının af mantığıyla uyummadığı ve vergi kaçakçılarına avantaj sağladığı (3,07) (1,96), vergi aflarının sık sık çıkarılmasının vergi uyumunu zedelediğı konusuna katılmamaktadır (3,24).

Vergi mükelleflerinin vergi ödeme konusundaki algılarında ise vergi mükellefleri vergi ödemeyi daha çok ödev (2,21) ve zorunluluk (2,06) olarak görmekle birlikte vergi ödememenin suç teşkil ettiğı ve riskli bir davranış olduğu görüşündedirler (2,55) (2,34). Öte yandan vergi ödemenin kayıp, yük olduğu ve vergisel yükümlölükleri yerine getirmek yerine vergi aflarını bekleme konusunda kararsız olmakla birlikte gönüllü olarak vergi ödemeye katılmamaktadırlar.

Tablo 11: Dürtücü Mesajlarla Vergi Mükelleflerinin Vergi Uyumuna İlişkin Genel Yargıları

Mesaj	Ödediğiniz vergiler sayesinde çevrenizdeki hastanenin bakım ve onarım giderleri karşılanarak daha rahat tedavi olmamıza olanak sağlar.		
Önermeler	N	Ort	Standart Sapma
Elverişli bir durum olduğunda vergiden kaçırım.	265	3,226	1,470
Bir vergi mükellefinin daha az gelir vergisi ödemek için tüm gelirini bildirmemesi yanlıştır.	265	2,084	1,398

Vergi afları vergi kaçakçılarını ödüllendirmektedir.	265	2,115	1,325
Vergilerimizi gönüllü olarak öderiz.	265	2,889	1,436
Mesaj	Vergiler bazen yersiz ve haksız olsa da ödediğiniz vergiler milli savunma hizmetleri ile sosyal hayatımızı güvence altına alır.		
Önergeler	N	Ort	Standart Sapma
Ödemeniz gereken gelir vergisi miktarının çok yüksek olduğunu düşünüyor musunuz?	265	2,157	1,275
Mevcut vergi sistemi zenginlere fayda sağlar düşük gelirli insanlar için haksızdır.	265	2,100	1,303
Yasal mevzuat ve prosedürler tarafsızdır.	265	3,456	1,299
Vergilerimizi gönüllü olarak öderiz.	265	2,996	1,388
Mesaj	1.000 TL'lik vergi borcunuzu zamanında ödemezseniz gelecekte 2.500 TL olarak ödeyebilir veya yasal işlemlerle karşı karşıya kalabilirsiniz.		
Önergeler	N	Ort	Standart Sapma
Hazine ve Maliye Bakanlığı vergi kaçırma tespit ederse, önemli bir para cezası ödemenin insanları vergiden kaçırmaktan caydıracağını kabul ediyor musunuz?	265	2,682	1,461

Hazine ve Maliye Bakanlığının vergi kaçakçılığı tespit ederse, insanları vergi kaçırmaktan caydıracağını kabul ediyor musunuz?	265	2,785	1,381
Hazine Ve Maliye Bakanlığı vergi kaçakçılığı tespit ederse, vergi kaçakçılarının mahkemede yargılanması gerektiğini kabul ediyor musunuz?	265	2,192	1,316
Hazine ve Maliye Bakanlığının vergi kaçırın kişiyi fark etme olasılığı yüksektir.	265	2,789	1,282
Kamu baskısı olmaksızın gönüllü olarak vergi ödersiniz.	265	2,966	1,377
Mesaj	Ödediğim vergiler ile çevremdeki bir okulun yapımına katkıda bulunacağımı biliyorum.		
Önermeler	N	Ort	Standart Sapma
Kamu baskısı olmaksızın gönüllü olarak vergi ödersiniz.	265	2,900	1,372
Ödenen vergiler daha çok verimli kamu kaynaklarında kullanılmaktadır.	265	3,333	1,339
Toplanan paranın çoğu akıllıca kullanılsa bile	265	2,582	1,392

vergi kaçakçılığı mümkündür.			
Mesaj	Vergi ödemek, hepimizin sahip olduğu sağlık, emniyet ve okullar gibi hayati kamu hizmetlerini kazandığımız anlamına gelir.		
	N	Ort	Standart Sapma
Yakalanma olasılığı düşükse vergi kaçakçılığı mümkündür.	265	2,280	1,314
Toplanan paranın büyük bir kısmı değerli projelere harcansa bile vergi kaçakçılığı mümkündür.	265	2,536	1,284
Toplanan paranın büyük bir kısmı size fayda sağlamayan projelere harcanırsa, vergi kaçakçılığı mümkündür.	265	2,418	1,338
Vergilerimizi gönüllü olarak öderiz.	265	2,958	1,374
Mesaj	Türkiye'deki insanların büyük bir kısmı vergilerini zamanında ödemekle birlikte çevremizdeki insanlar da vergilerin zamanında ödenmesi gerektiğini düşünmektedir.		
Önermeler	N	Ort	Standart Sapma
Herkes vergiden kaçtığına göre, bunu yapmakla suçlanamaz.	265	3,609	1,362
Herkes vergi kaçırıyorsa vergi kaçakçılığı mümkündür.	265	2,851	1,490

Vergiden kaçan kişileri suçlayamayız.	265	3,498	1,432
Kamu baskısı olmaksızın gönüllü olarak vergi ödersiniz.	265	2,950	1,368
Mesaj	Vergi ödememek, hepimizin sahip olduğu sağlık, emniyet ve okullar gibi hayati kamu hizmetlerini kaybettiğimiz anlamına gelir.		
Önermeler	N	Ort	Standart Sapma
Vergi ödememek suçtur.	265	2,241	1,264
Vergi ödememek risktir.	265	2,383	1,264
Vergi aflarının sıklığı vergilerin zamanında ödenmesi konusunda engeldir.	265	2,188	1,344
Vergilerimizi gönüllü olarak öderiz.	265	2,946	1,363
Mesaj	Ödemediğiniz her vergi kimsesiz çocukların evsiz kalmasına sebep olmaktadır.		
Önermeler	N	Ort	Standart Sapma
Vergilerimi ödemem nasılsa af çıkar.	265	3,276	1,449
Vergiler o kadar ağır ki, vergi kaçakçılığı birçok kişi için ekonomik bir gerekliliktir.	265	2,935	1,324
Cezalandırılmayacağınızı bilerseniz daha az vergi ödersiniz.	265	2,663	1,384
Vergilerimizi gönüllü olarak öderiz.	265	2,920	1,386

Mesaj	Ülken seninle gurur duyuyor. Senin sayende öğrenciler soğuk havalarda üşümeden eğitim görme imkânı buldu.		
Önermeler	N	Ort	Standart Sapma
Vergi afları zor durumda olan mükellefleri kurtarmak için çıkarılan bir uygulamadır.	265	2,966	1,379
Vergi ödemek yüküdür.	265	2,989	1,334
Vergilerimizi gönüllü olarak öderiz.	265	2,920	1,432
Mesaj	Bilin ki, 'ganimet olarak ele geçirdiğiniz' şeylerin beşte biri devlet ve millet hizmetinde kullanılmak üzere muhakkak Allah'ındır. "Enfâl / 41. Ayet"		
Önermeler	N	Ort	Standart Sapma
Vergi ödemek zorunluluktur.	265	2,207	1,296
Vergi ödemek ödevdir.	265	2,119	1,227
Vergi ödemek kayıptır.	265	3,452	1,314
Kamu baskısı olmaksızın gönüllü olarak vergi ödersiniz.	265	2,946	1,388

Tablo 11’ de on farklı dürtücü mesaj ile kontrol grubundaki her bir dürtücü mesajla ilişkili önermeler bulunmaktadır. Tablo 11 incelendiğinde vergi mükellefleri vergi kaçırıp kaçırma konusunda kararsız kalmaktadır. Öte yandan vergi ahlakında hafif iyileşme gözlemlenmekle birlikte vergi sisteminin eşitsiz ve vergi kanunlarının tarafsız olmadığını düşünmektedirler. Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın vergi uyumunu sağlaması konusunda vergi kaçırma mükellefleri tespit edebilme, yakalanan mükelleflerin para cezasına çarptırılmasının vergi uyumunu arttırabileceği ve vergi kaçırma kişileri tespit ettiğinde insanları bu durumdan vazgeçirebileceği konusunda kararsız olmakla birlikte vergi kaçırma vergi mükelleflerinin mahkemede yargılanmaları gerektiğini düşünmektedirler.

Vergiye bakış açılarında ise on farklı dürtücü mesajımızda vergilerin gönüllü olarak ödenmesi gerektiğini düşünmekle birlikte vergi ödemenin zorunluluk ve ödev olduğu görüşündedirler. Öte yandan vergi ödememenin riskli olduğunu ve suç olduğunu belirten vergi mükellefleri vergi ödemenin kayıp olduğu konusunda kararsız olmakla birlikte vergi aflarının vergi ödeme davranışını olumsuz etkilediği konusuna da katılmaktadırlar.

Tablo 12: Resmi Dürtme Mesajlarıyla Vergi Mükelleflerinin Vergi Uyumuna İlişkin Genel Yargıları

Mesaj	ŞifreSizsiniz. Geleceğinizin garantisi vergilerinizdir.		
Önergeler	N	Ortalama	Standart Sapma
Elverişli bir durum olduğunda vergiden kaçırım.	250	2,884	1,332
Bir kişinin daha az gelir vergisi ödemek için tüm gelirini bildirmemesi yanlıştır.	250	2,252	1,300
Vergiden kaçan kişileri suçlayamayız.	250	3,272	1,405
Cezalandırılmayacağınızı bilerseniz daha az vergi ödersiniz.	250	2,421	1,291
Kamu baskısı olmaksızın gönüllü olarak vergi ödersiniz.	250	3,612	1,373
Vergi ödemek yüküdür.	250	3,104	1,322
Mesaj	Vergi borçlarını ödemek için yeni bir yol daha var. Gelin yapılandırılm		
Önergeler	N	Ortalama	Standart Sapma
Mevcut vergi sistemi zenginlere fayda sağlar düşük gelirli insanlar için haksızdır.	250	1,982	1,024
Yasal mevzuat ve prosedürler tarafsızdır.	250	3,783	1,285
Hazine ve Maliye Bakanlığının vergi kaçakçılığı tespit ederse, insanları vergi kaçırmaktan caydıracağını kabul ediyor musunuz?	250	3,232	1,342

Vergi aflarının sıklığı vergilerin zamanında ödenmesi konusunda engeldir.	250	1,984	1,057
Vergi afları vergi kaçakçılarını ödüllendirmektedir.	250	2,168	1,187
Vergi afları zor durumda olan mükellefleri kurtarmak için çıkarılan bir uygulamadır.	250	3,464	1,362
Vergi ödemek kayıptır.	250	3,042	1,341
Mesaj	Vergi çağdaş devletin oksijenidir.		
Önermeler	N	Ortalama	Standart Sapma
Vergilerimizi gönüllü olarak öderiz.	250	3,542	1,359
Vergilerimi ödemem nasılsa af çıkar.	250	2,362	1,373
Hazine ve Maliye Bakanlığı vergi kaçakçılığı tespit ederse, vergi kaçakçılarının mahkemede yargılanması gerektiğini kabul ediyor musunuz?	250	2,782	1,369
Ödenen vergiler daha çok verimli kamu kaynaklarında kullanılmaktadır.	250	3,396	1,280
Herkes vergiden kaçtığına göre, bunu yapmakla suçlanamaz.	250	2,604	1,254
Mesaj	Vergi memleketi ayakta tutan en büyük kaynaktır.		
Önermeler	N	Ortalama	Standart Sapma
Herkes vergi kaçırıyorsa vergi kaçakçılığı mümkündür.	250	2,296	1,258
Ödemeniz gereken gelir vergisi miktarının çok yüksek olduğunu düşünüyor musunuz?	250	1,792	0,867
Hazine ve Maliye Bakanlığının vergi kaçırان kişiye fark etme olasılığı yüksektir.	250	3,076	1,282
Vergi ödemek zorunluluktur.	250	2,576	1,227
Vergi ödememek risktir.	250	2,436	1,195
Yakalanma olasılığı düşükse vergi kaçakçılığı mümkündür.	250	2,182	1,194
Mesaj	Vergi kalkınmanın temelidir.		
Önermeler	N	Ortalama	Standart Sapma

Toplanan paranın büyük bir kısmı değerli projelere harcansa bile vergi kaçakçılığı mümkündür.	250	2,612	1,343
Toplanan paranın çoğu akılcıca kullanılsa bile vergi kaçakçılığı mümkündür.	250	2,572	1,337
Toplanan paranın büyük bir kısmı size fayda sağlamayan projelere harcanırsa, vergi kaçakçılığı mümkündür.	250	2,628	1,324
Hazine ve Maliye Bakanlığı vergi kaçırma tespit ederse, önemli bir para cezası ödemenin insanları vergiden kaçırmaktan caydıracağını kabul ediyor musunuz?	250	2,752	1,246
Vergi ödemek ödevdir.	250	2,396	1,199

Tablo 12 resmi dürtme mesajları ile vergi mükelleflerinin vergi uyumuna ilişkin algılarını göstermektedir. Tablo 12 incelendiğinde “*Herkes vergi kaçırıyorsa vergi kaçakçılığı mümkündür.*”, “*Yakalanma olasılığı düşükse vergi kaçakçılığı mümkündür.*”, “*Herkes vergiden kaçtığına göre, bunu yapmakla suçlanamaz.*”, “*Elverişli bir durum olduğunda vergiden kaçırım.*”, “*Cezalandırılmayacağınızı bilerseniz daha az vergi ödersiniz.*” önermelerindeki görüşlerden hareketle vergi mükelleflerinin daha çok vergi kaçırmaya eğilimli olduğundan vergi ahlaklarının düşük olduğu gözlemlenmektedir. Bununla birlikte vergilerini gönüllü ödeme konusunda isteksizdir. Öte yandan vergi ödememenin riskli olduğunu düşünmektedirler ve vergi ödememenin zorunluluk olduğu konusunda kararsızlardır.

Vergi mükellefleri ödedikleri vergiler ile etkin ve verimle kamusal mallar elde etseler dahi vergi kaçırma davranışının mümkün olabileceğini düşünmektedir. Öte yandan Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın vergi kaçırıcıları tespit etme konusunda yeterince başarılı olamadığı, tespit etse dahi vergi kaçırmaktan caydıramayacağını; vergi kaçırıcı vergi mükelleflerinin mahkemede yargılanması gerektiği konusunda ve vergi kaçırıcı vergi mükelleflerinin büyük miktarda para cezası ödemesi onları vergi kaçırma davranışından caydıracağı konusunda kararsızdırlar. Vergi aflarının vergi uyumu üzerinde ise olumsuz bir etkisi olduğunu düşünmektedirler.

Tablo 13: Karşılaştırmalı Olarak Vergi Mükelleflerinin Vergi Uyumuna İlişkin Algıları

Önergeler	Kontrol Grubu	Deney Grubu 1	Deney Grubu 2
1.Elverişli bir durum olduğunda vergiden kaçırım.	2,900	3,226	2,884
2.Bir kişinin daha az gelir vergisi ödemek için tüm gelirini bildirmemesi yanlıştır.	2,060	2,252	2,252
3.Vergiden kaçan kişileri suçlayamayız.	3,398	3,498	3,272
4.Vergiler o kadar ağır ki, vergi kaçakçılığı birçok kişi için ekonomik bir gerekliliktir.	2,924	2,935	2,958
5.Cezalandırılmayacağınızı bilerseniz daha az vergi ödersiniz.	2,161	2,663	2,421
6.Kamu baskısı olmaksızın gönüllü olarak vergi ödersiniz.	3,378	2,941	3,612
7.Herkes vergiden kaçtığına göre, bunu yapmakla suçlanamaz.	3,341	3,609	2,604
8.Yakalanma olasılığı düşükse vergi kaçakçılığı mümkündür.	2,153	2,280	2,182
9.Herkes vergi kaçırıyorsa vergi kaçakçılığı mümkündür.	2,454	2,851	2,296
10.Ödenen vergiler daha çok verimli kamu kaynaklarında kullanılmaktadır.	3,386	3,333	3,396
11.Toplanan paranın çoğu akıllıca kullanılsa bile vergi kaçakçılığı mümkündür.	2,526	2,582	2,572
12.Toplanan paranın büyük bir kısmı değerli projelere harcansa bile vergi kaçakçılığı mümkündür.	2,574	2,536	2,612

13.Toplanan paranın büyük bir kısmı size fayda sağlamayan projelere harcanırsa, vergi kaçakçılığı mümkündür.	2,290	2,418	2,628
14.Ödemeniz gereken gelir vergisi miktarının çok yüksek olduğunu düşünüyor musunuz?	1,940	2,157	1,792
15.Mevcut vergi sistemi zenginlere fayda sağlar düşük gelirli insanlar için haksızdır.	1,835	2,100	1,982
16.Yasal mevzuat ve prosedürler tarafsızdır.	3,683	3,456	3,783
17.Hazine ve Maliye Bakanlığı vergi kaçırma tespit ederse, önemli bir para cezası ödemenin insanları vergiden kaçırmaktan caydıracağını kabul ediyor musunuz?	2,843	2,682	2,752
18.Hazine ve Maliye Bakanlığının vergi kaçakçılığı tespit ederse, insanları vergi kaçırmaktan caydıracağını kabul ediyor musunuz?	3,177	2,785	3,232
19.Hazine ve Maliye Bakanlığı vergi kaçakçılığı tespit ederse, vergi kaçakçılarının mahkemede yargılanması gerektiğini kabul ediyor musunuz?	2,329	2,192	2,782
20.Hazine ve Maliye Bakanlığının vergi kaçıran kişiyi fark etme olasılığı yüksektir.	3,241	2,789	3,076
21.Vergi aflarının sıklığı vergilerin zamanında ödenmesi konusunda engeldir.	3,241	2,188	1,984

22.Vergi afları vergi kaçakçıların ödüllendirmektedir.	1,964	2,115	2,168
23.Vergi afları zor durumda olan mükellefleri kurtarmak için çıkarılan bir uygulamadır	3,076	2,966	3,464
24.Vergi ödemek yüküdür.	2,984	2,989	3,104
25.Vergilerimizi gönüllü olarak öderiz.	3,562	2,938	3,542
26.Vergi ödemek zorunluluktur.	2,060	2,207	2,576
27.Vergi ödemek ödevdir.	2,213	2,119	2,396
28.Vergi ödemek kayıptır.	3,353	3,452	3,042
29.Vergi ödememek suçtur.	2,550	2,241	2,659
30.Vergi ödememek risktir.	2,341	2,383	2,436
31.Vergilerimi ödemem nasılsa af çıkar.	2,960	3,276	2,362

Vergi mükelleflerinin vergi uyumuna ilişkin algılarına karşılaştırmalı olarak baktığımızda tablo 13’te belirtilen vergi ahlakını yansıtan birinci ve dokuzuncu önermeler arasında kontrol grubundaki vergi ahlakına göre deney grubu 1’deki vergi ahlakında hafif iyileşme gözlemlenmekle birlikte deney grubu 2’de ise vergi ahlakında hafif bozulma görülmektedir. On ve ön üçüncü önermeler arasında ödenen vergilerden elde edilen kamusal mal ve hizmet faydalarının vergi uyumu açısından durumunu konusunda kontrol ve deney grubu 1’de vergi mükellefleri arasında anlamlı bir fark görülmemekle birlikte deney grubu 2’de ödenen vergilerle elde edilen kamusal mal ve hizmetler verimli olsun ya da olmasın vergi kaçakçılığının mümkün olabileceği görüşü daha baskındır. On dört ve on altıncı önermelerde vergi sisteminin eşit olmadığı ve vergi oranlarının yüksek olması konusunda ise her üç grupta vergi sisteminin eşit olmadığını ve vergi oranlarının yüksek olduğunu düşünmektedir.

Hazine ve Maliye Bakanlığı’nın vergi mükelleflerinin vergi kaçırma davranışı üzerindeki etkisinde deney grubu 1’de daha etkin, deney grubu 2 ise Hazine ve Maliye Bakanlığının vergi mükelleflerini vergi kaçırmaktan caydırıcı olmadığı ve vergi kaçıran kişilerin mahkemede yargılanması gerektiği konusunda kararsızdır. Vergi

aflarının vergi uyumu üzerindeki olumsuz etkisi incelendiğinde her iki grupta da kontrol grubundan farklı olmakla birlikte deney grubu 1’de deney grubu 2’den bu etkinin daha az olduğu görülmektedir. Özellikle “*Vergi afları zor durumda olan mükellefleri kurtarmak için çıkarılan bir uygulamadır.*” önermesinde bu önermeye kontrol grubunda eklenen dürtücü mesajımız önerme üzerindeki olumsuz algıyı kararsıza dönüştürmüştür.

Son olarak yirmi dördüncü ve otuz birinci önermeler vergi mükelleflerinin vergi ödeme konusundaki bakış açıları dikkate alındığında, vergi mükellefleri kontrol grubunda vergi ödemenin daha çok zorunluluk olduğunu düşünürken deney grubu 1 vergi ödemeyi ödev olarak görmektedir. Deney grubu 2 ise vergilerimi ödemem nasılsa af çıkar görüşü hakimdir. Deney grubu 1’de vergi mükellefleri vergi ödemenin kayıp olmadığını ve vergi ödememenin suç olduğunu düşünürken vergilerimi ödemem nasılsa af çıkar önermesinde kararsızdır. Deney grubu 2’de vergi mükellefleri vergi ödemenin kayıp, yük ve suç olduğu konusunda kararsızken vergi ödememeyi risk olduğunu düşünmektedirler. Her üç gruptaki vergi mükelleflerinin gönüllü uyumu karşılaştırıldığında kontrol ve deney grubu 2’deki vergi mükellefleri vergilerini kamu baskısı olmadan ve gönüllü olarak ödemezken deney grubu 1’deki vergi mükellefleri gönüllü vergi uyumu konusunda daha eğilimli olduğundan vergi mükelleflerinin dürtücü mesajlar ile vergi uyumuna ilişkin algılarının değişebileceğini ifade etmek mümkündür.

SONUÇ

Türkiye’de Merkezi Yönetim Bütçe gelirlerinin büyük bir bölümünü oluşturan vergi gelirleri sosyal politikaların uygulanabilmesi ve kamu kaynaklarının sağlanabilmesi açısından önemlidir. Türkiye’de vergilerin tahsil edilememesi vergi boşluklarının oluşmasına sebep olmaktadır. Vergi boşluklarını ortadan kaldırabilmek için toplum tarafından vergisel duyarlılığın sağlanması gerekmekte ve bunu sağlamanın en etkin yolu bireylerin vergiye gönüllü uyumudur. Vergi uyumunun sağlanabilmesi için dört unsur gerekmektedir. Öncelikle toplumda genel eğitim seviyesi, genel eğitim uygulamaları içinde vergi ile ilgili eğitim faaliyetlerinin etkinliği, vergi yönetiminin bu konudaki faaliyet ve uygulamaları, sağlıklı ve etkin iletişim imkanları ile bunların değerlendirilmesi, toplanan kaynakların değerlendirilmesindeki etkinlik, vergi ile ilgili yasal düzenlemelerin vergi ilkelerine uygunluğu, gerek mükellefe gerekse vergi yönetimine yardımcı kuruluşların bu konudaki faaliyetleri ve çalışmaları gibi çeşitli faktörlerin sağlanarak vergi bilincinin oluşturulması gerekmektedir. Bu noktada vatandaşlar için eğitim programları hazırlamak, medyanın gücünü kullanarak bireylerin vergilendirmeye karşı olumsuz izlenimlerini azaltmak gerekmektedir. Çünkü medya, arzu ettiğimiz şeyi insanların zihnine aktarmak için önemli bir role sahiptir. Böylece kitle iletişim araçlarıyla yapılan yayında, vergi ödeme zorunluluğu finansal verilerle de desteklenerek sosyal algılamaya sunulmalıdır. Bu durum seçici algıyı önemli ölçüde artıracaktır. Daha sonra vergi mükelleflerinin vergisel yükümlülükleri konusunda olumsuz davranışlarda bulunması durumunda vergi mükelleflerinin ahlak dışı davranışı esnasında suçluluk ve utanma gibi ahlaki dürtülerini ön plana çıkararak içsel motivasyonları yani vergi ahlakı arttırılmalıdır. Üçüncüsü vergi ahlakının devamlılığının sağlanabilmesi için toplum tarafından benimsenmesi ve kuşaktan kuşağa devamlılığının sağlanması gerekmektedir. Son olarak vergi mükelleflerinin vergisel yükümlülükleri konusundaki algı, tutum ve davranış durumları yani mükellefin vergisel yükümlülüklerine atfettiği durum karşısında göstereceği tepkiler vergi uyumunun sağlanması konusunda önemlidir. Bu noktada vergi mükelleflerinin ödediği vergi sonucunda ekonomik gücünde meydana gelecek azalmadan dolayı hissedilen psikolojik baskı karşısında

vergi daireleri vergi mükellefleri arasında karşılıklı güven ve sadakat duygusunun ön plana çıkması ve vergi uyumunun sosyal norm haline getirilmesi gerekmektedir.

Vergi uyumunu açıklama konusunda literatürde iki farklı yaklaşım bulunmaktadır. Bunlardan ilk olan ve geleneksel iktisat teorisinin en az maliyet ile en çok faydayı elde etmeyi amaçlayan rasyonalite varsayımından hareketle vergi mükelleflerini de rasyonel bireyler olarak tanımlayan beklenen fayda teorisinden türetilmiş Allingham-Sandmo yaklaşımına göre vergi mükellefleri vergi ödeme kararını vergi oranı, denetlenme olasılığı, ceza miktarı ve gelir düzeyine göre vermektedir. Yapılan ampirik çalışmalar neticesinde vergi uyumunun sadece vergi oranı, denetlenme olasılığı, ceza miktarı ve gelir düzeyine göre değil aynı zamanda eğitim düzeyi, mesleki durum, vergi dairelerinin vergi mükelleflerine tavrı, adalet ve güven gibi sosyal-psikolojik faktörlerin de etkili olduğu sonucuna varılmış ve vergi mükelleflerini bencil fayda maksimizatörleri olarak değil normlar, inançlar ve sosyal özellikler gibi durumlardan etkilenen kişiler olarak görerek vergi uyumunun sağlanması konusunda vergi mükelleflerinin algı, tutum ve davranışlarını değiştirecek çalışmalar yapılmıştır.

1950'li yıllardan sonra beklenen fayda teorisinin aksiyomlarının ihlal edildiği çalışmalarda beklenen fayda teorisinin belirttiği gibi niceliksel faydaların ağırlıklı ortalamalarının niceliksel olasılıklarla çarpılarak elde edilen sonuçlarına göre insanların karar vermediği kanıtlanmıştır. Herbert Simon sınırlı rasyonellik kavramı ile geleneksel iktisat teorisinin varsayımlarına istinaden bilgiyi işleme kapasitesinin kısıtlı olduğunu, karar alıcıların genellikle zaman, bilgi ve hesaplama gücüyle yaşadığı ve sonuç olarak bir durum karşısında gerçekte pek de akılcı davranışlarda bulunmadığımızı ifade etmiş ve insanların çoğu zaman miyopik davrandıkları, kararlarında tüm alternatifleri değerlendirmekten ziyade kısa yollara başvurdıkları, ne istediğinden emin olmayan varlıklar olduklarından gerçek kararlarını tarafsız tahminlerle sistematik farklılıklar gösterdiğini belirterek insanların neden mantıksız karar aldıklarını ekonomi ve psikoloji biliminden yararlanarak açıklayan davranışsal iktisat alanında önemli rol oynamıştır. Daha sonra bilişsel psikolojinin gelişimiyle güç kazanan davranışsal iktisatta Kahneman ve Tversky' nin çalışmaları bu alanda öncü konumdadır. İlk olarak, belirsizlik altında karar vermede sezgisel yöntemlerin ve önyargıların önemini değerlendirmişlerdir. Kahneman ve Tversky, karar almada

zihinsel muhasebe, temsiliyet, kullanılabilirlik ve çıpalama etkilerinin yanı sıra sistematik olarak hatalı yargıların kullanılmasında zihinsel kısa yolların ve ön yargıların yaygın olduğunu belirtmişlerdir. İkinci olarak, karar verirken bir probleminin ifade ediliş biçiminin veya yapısının ayrıntılarının durumun bazı yönlerini ön plana çıkarıp diğer yönlerini arka plana atarak kişinin yaptığı seçimleri etkileyebilen çerçeveleme etkilerini araştırmışlardır. Kahneman ve Tversky daha sonra görüşlerini, statükonun ve referans noktalarının zevkler ve seçimler üzerindeki etkisini vurgulayan tanımlayıcı bir risk altında karar verme teorisi olan beklenti teorisi şeklinde bütünlendirmişlerdir.

Bu çalışmada beklenti teorisiyle modellenen vergi mükelleflerinin davranışları ajan tabanlı model çerçevesinde incelenmiş ve buna ilişkin olarak karar almayı etkileyen zihinsel kısa yollar ve bilişsel önyargılar kullanılarak dürtme stratejileri geliştirilmiştir. Bu bağlamda vergi mükelleflerinin klasik vergi uyumu modelinin aksine denetlenme konusundaki her iki denetlenme stratejisinde de öznel olasılıkları nesnel olasılıklarından yüksek çıktığından olasılıkların doğrusal olmadığını ve aşırı ağırlıklandırıldığını göstermekle birlikte hedef etkisi ve bomba krateri etkisinden hareketle vergi mükelleflerinin bomba krateri etkisinde kumarbaz yanılığına kapıldığı, sık yapılan denetimlerden ziyade nadiren yapılan denetimlerin vergi uyumu üzerinde daha çok etkili olduğu, vergi mükelleflerinin ait oldukları meslek grupları itibarıyla gelir düzeyleri ve risk algılarındaki değişimin vergi uyumu kararı üzerinde etkili olduğu ve vergi mükelleflerinin diğer vergi mükellefleri ile etkileşimleri sonucunda temsiliyet yanlılığı gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Öte yandan klasik Allingham-Sandmo yaklaşımının aksine vergi oranındaki değişimlerin vergi uyumu üzerinde çok etkili olmadığı vergi oranları arttırılsa bile vergilerini süresinde ödeyen vergi mükelleflerinin statü etkisi, ulusal gurur gibi ek fayda elde ettiğinde mükellefin üzerine düşen vergisel baskıyı absorbe ederek kamu gelirlerinin arttırılabileceği sonucuna ulaşılmıştır. Bu noktada vergi uyumu konusunda vergi mükelleflerinin vergisel algılarını değiştirebilecek geleneksel iktisat yaklaşımının aksine davranışsal yaklaşımlardan hareketle geliştirilen dürtme stratejileri vergi uyumu üzerinde daha etkili olmaktadır.

Davranışsal iktisat kavramlarından hareketle vergi mükelleflerinin vergisel yükümlülükleri karşısında vergi aflarının çıkarılma sıklığından kaynaklı olarak ve

anket sonuçlarımızla da uyumlu olan ulaşılabilirlik kısa yolunu kullandığı, aşırı iyimserlik ve aşırı güven önyargısına kapıldığı anlaşılarak kayıp ve kazanç çerçevesi, sosyal değiş-tokuş kuramı, çıpalama etkisi, sosyal norm, ahlaki ve caydırıcı mesajlar gibi davranışsal iktisat yaklaşımıyla hazırlanan dürtme stratejileri vergi mükelleflerinin vergi ahlakını ve vergisel algılarını olumlu yönde değiştirmekle birlikte devletin resmi dürtme mesajları vergi mükellefleri üzerinde olumsuz çerçeveleme etkisi yaratmaktadır. Dürtme mesajlarında ise sosyal norm, caydırıcı, sosyal değiş-tokuş, ahlaki dürtme mesajı vergisel algıların değişmesinde daha etkili olmuştur. Bu noktada vergi ödemeyi sosyal norm olarak benimseyip kişilerin vergi ödeyerek milletine hizmet eden iyi vatandaş olduklarına ilişkin ve kişilerin etik ilkelere uyması durumunda vergi ödemenin kişilerin daha yüksek sosyal statü kazanacağı durumuyla dizayn edilen dürtme stratejileri ortalama iki yılda bir vergi affı veya yapılandırma çıkarmak yerine vergi uyumu üzerinde daha etkili olacaktır. Türkiye’de vergi mükelleflerinin vergisel konulara yönelik görüşlerini anket kullanarak incelemek amacıyla gerçekleştirilen bu çalışmada elde edilen sonuçlar, mevcut anketi kullanan metodolojik yaklaşımlar açısından sınırlıdır. Bu sonuçların kapsamını doğrulamak ve genişletmek için mükellef algılarını değiştirebilecek veya gönüllü vergi uyumuyla vergi mükelleflerinin beyanlarını rızaen süresinde beyan edip ödemelerini sağlayacak daha kapsamlı somut bir sonuç yaratacak çeşitli davranışsal algıları uyandıran hatırlatıcı dürtücü mesajlar ile deneylerin yapılması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Aase, K. (1998). The St Petersburg Paradox. *Computational Cognitive Science*, 1-9

Ackert, L. ve Deaves, R. (2010). *Behavioral Finance Psychology, Decision-Making, and Markets*. South-Western Cengage Learning.

Adimassu, N. ve Jerene, W. (2016). Determinants of Voluntary Tax Compliance Behavior in Self Assessment System : Evidence from SNNPRS , Ethiopia. *International Journal of Science and Research (IJSR)*, 5(12), 967-973.

Ahmed, A. (2013). Determinants of Tax Compliance: The Case Of Jimma Town, Jimna University 79, Jimna: Jimna University.

Ahmed, Y. ve Helhel, Y. (2014). Factors Affecting Tax Attitudes and Tax Compliance: A Survey Study in Yemen, *European Journal Of Business Menagement*, Vol 6, No 22, 48-58.

Akerlof, G. ve Kranton, R. (2000). Economics And İdentity. *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 115, Issue 3,, 715–753.

Akerlof, G. ve Shiller, R. (2018). *Hayvansal Güdüler*. İstanbul: Scala Yayıncılık.

Aksoy, T. ve Şahin, I. (2015). Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel Ve Modern Yaklaşımlar. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, Cilt/Volume:2, 1-28.

Aktan, C. ve Gencel, U. (2003). Türkiye'de Geriye Doğru Vergileme Ve Verginin Hukukiliği İlkesinin İhlali. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 5, Sayı 1, 1-21.

Aktan, Ç., Dileyici, D. ve Vural, İ. (2006). *Vergileme Ekonomisi ve Vergileme Psikolojisi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Ali, M., Cecil, H. ve Knoblett, J. (2001). The Effects of Tax Rates and Enforcement Policies on Taxpayer Compliance: A Study of Self-Employed Taxpayers. *Atlantic Economic Journal*, 29(2), 186-202.

Allais, M. (1953). Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine. *Econometrica*, Vol. 21, No. 4, 503-546.

Allingham, M. ve Sandmo, A. (1972). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics* , 323-338.

Alm, J. ve Gomez, J. (2008). Social Capital and Tax Morale in Spain. *Economic Analysis and Polic*, 73-87.

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

Alm, J., Cifuentes, L., Niño, C. ve Rocha, D. (2019). Can Behavioral “Nudges” Improve Compliance? The Case of Colombia Social Protection Contributions. *Games*,10,43.

Alm, J., Jackson, B. ve McKee, M. (1992). Estimating the Determinants of Taxpayer Compliance With Experimental Data. *National Tax Journal*, *National Tax Association*; *National Tax Journal*, vol. 45(1),, 107-114.

Alm, J., Kirchler, E. ve Muehlbacher: (2012). Combining Psychology and Economics in the Analysis of Compliance: From Enforcement to Cooperation. *Economic Analysis and Policy*, Volume 42, Issue 2, 133-151.

Alm, J., McClelland, G. ve Schulze, W. (1992). Why Do People Pay Taxes? *Journal of Public Economics*, Volume 48, Issue 1, 21-38.

Alm, J., McClelland, G. ve Schulze, W. (1999). Changing the Social Norm of Tax Compliance by Voting. *KYKLOS* Vol.52, 141-171.

Alm, J., Sanchez, I. ve Juan, A. (1995). Economic and Noneconomic Factors in Tax Compliance. *KYKLOS*. 48, 3-18.

Andrei, A., Comer, K. ve Koehler, M. (2014). An Agent-Based Model Of Network Effects On Tax Compliance And Evasion. *Journal of Economic Psychology*, Volume 40, 119-133.

Andreoni, J., Feinstein, J. ve Brian, E. (1998). Tax Compliance. *Journal of Economic Literature* 36(2), 818-860.

Annette, A. ve Martin, J. (2013). The Effect Of Awareness And Incentives On Tax Evasion. *Working Paper Series*.

Antinyan, A. ve Asatryan, Z. (2020). Nudging for Tax Compliance: A Meta-Analysis. *ZEW - Centre for European Economic Research Discussion Paper No. 19-055*.

Ariel, B. (2012). Deterrence And Moral Persuasion Effects On Corporate Tax Compliance: Findings From A Randomized Controlled Trial. *American Society of Criminology*, 27-69.

Ariely, D. (2008). *Akıldışı Ama Öngörülebilir*. İstanbul: Optimist Yayın Grubu.

Aronmwan, E., Ehichioya, I. ve Famous, I. (2015). Determinants of Ppersonal Income Tax Compliance: Perception of Nigerian Taxpayers. *Available at SSRN* 2619855, 1-18.

Arrow, K. (1972). Gifts and Exchanges. *Philosophy & Public Affairs*, Vol. 1, No. 4, 343-362.

Arslan, M. (2018). An Analysis of Tax Evasion Behavior Based on Epstein's Civil Violence Model. *Journal of Current Researches on Business and Economics*, 8 (2), 301-316.

Ashby, J., Webley, P. ve Haslam, A. (2009). The role of occupational taxpaying cultures in taxpaying behaviour and attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 216-227.

Bachmann, R. (2001). Trust, Power and Control in Trans-Organizational Relations. *Organization Studies*, 22, 337-365.

Baldry, J. (1987). Income Tax Evasion And The Tax Schedule :Some Experimental Results. *Foundation Journal Public Finance*, 357-383.

Becker, G. (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach. *The Journal of Political Economy*, Vol. 76, No.2, 169-217.

Bedir, S., Özdemir, D. ve Ateş, A. (2016). *Vergi Mükelleflerinin Vergi Karşısındaki Tutum Ve Davranışları TRAI Örneği*. Ankara: İmaj Yayınevi.

Benk: ve Karakurt, B. (2010). Gelir Ddareleri ve Yolsuzluk: Motivasyonlar, Fırsatlar ve Mücadele Yolları. *Business and Economics Research Journal*, Volume 1 . Number 4, 133-148.

Bernasconi , M. ve Zanardi, A. (2004). Tax Evasion, Tax Rates, and Reference Dependence. *FinanzArchiv / Public Finance Analysis*, Vol. 60, No. 3, 422-445.

Bernoulli, D. (1954). Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk. *Econometrica*, Vol. 22, No. 1, 23-36.

Biddle, N., Fels, K. ve Sinning, M. (2018). Behavioral Insights and Business Taxation: Evidence from Two Randomized Controlled Trials. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 30-49.

Bloomquist, K. (2011). Tax Compliance as an Evolutionary Coordination Game: An Agent-Based Approach. *Public Finance Review*, , vol. 39(1), 25-49.

Bobek, D. ve Roberts, R. (2007). The Social Norms of Tax Compliance: Evidence from Australia, Singapore, and the United States. *Journal of Business Ethics*, , 49-64.

Bott, K., Cappelen, A., Sørensen , E. ve Tungodden , B. (2019). You've Got Mail: A Randomized Field Experiment on Tax Evasion. *Management Science*, 66(7), 1-19.

Brand, P. (1996). Compliance: A 21st Century Approach. *National Tax Journal*, Vol. 49, No. 3, *Fundamental Tax Reform: Possibilities And Problems*, 413-419.

Brekke, K., Kverndokk: ve Nyborg, K. (2003). An Economic Model Of Moral Motivation. *Journal of Public Economics Volume 87, Issues 9–10*, 1967-1983.

Buehler, R., Griffin, D. ve Ross, M. (1994). Exploring the "Planning Fallacy": Why People Underestimate Their Task Completion Times. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(3), 366-381.

Calvet, R. ve Alm, J. (2014). Empathy, Sympathy, and Tax Compliance. *Journal of Economic Psychology*, Volume 40, 62-82.

Camerer, C. ve Loewenstein, G. (2004). Behavioral Economics: Past, Present, Future.

Camerer, C., Issacharoff, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T. ve Rabin, M. (2003). Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for 'Asymmetric Paternalism'. *University of Pennsylvania Law Review*, Vol. 151, 1211-1254.

Camerer, C., Loewenstein, G. ve Prelec, D. (2005). Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics. *Journal of Economic Literature*, Vol. 43 No. 1, 9-64.

Casal: ve Mittone, L. (2016). Social esteem versus social stigma: The role of anonymity in an income reporting game. *Journal of Economic Behavior*, 55-66.

Castro, L. ve Scartascini, C. (2015). Tax compliance And Enforcement In The Pampas Evidence From a Field Experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Volume 116, 65-82.

Clotfelter, C. (1983). Tax Evasion and Tax Rates: An Analysis of Individual Returns. *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, vol. 65(3), 363-373.

Coleman, T. (2011). Probability, Expected Utility, and the Ellsberg Paradox. *SSRN Electronic Journal*.

Collins , J. ve Plumlee, R. (1991). The Taxpayer's Labor and Reporting Decision: The Effect of Audit Schemes. *The Accounting Review*, Vol. 66, No. 3, 559-576.

Congdon, W., Kling, J. ve Mullainathan: (2009). Behavioral Economics And Tax Policy. *National Tax Journal*, Vol. 62, No. 3, 375-386.

Conliks, J. (1989). Three Variants on the Allais Example. *The American Economic Review*, Vol. 79, No. 3, 392-407.

Conway, E. (2009). *50 Ekonomi Fikri*. İstanbul: Domingo Yayınevi.

Cook, K., Cheshire, C., Rice, E. ve Nakagawa: (2013). Social Exchange Theory. *Handbook of Social Psychology, Handbooks of Sociology and Social Research*, 64-88.

Cooper, G. (1993). Themes And Issues In Tax Simplification. *Australian Tax Forum*, 10, 2-32.

Coricelli, G., Rusconi, E. ve Villeval, M. (2014). Tax Evasion And Emotions: An Empirical Test of Re-Integrative Shaming Theory. *Journal of Economic Psychology*, Elsevier, vol. 40(C), 49-61.

Cullis, J. ve Lewis, A. (1997). Why people pay taxes: From a conventional economic model to a model of social convention. *Journal of Economic Psychology* Volume 18, Issues 2-3, 305-321.

Çelebi, K. (2012). *Mali Sosyoloji Üzerine Denemeler*. Ankara: Hermes Matbaacılık.

Çetin, G. (2007). Vergi Aflarının Vergi Mükelleflerinin Tutum ve Davranışları Üzerindeki Etkisi . *Yönetim ve Ekonomi*, Cilt:14, Sayı:2, 172-187.

Çiçek, H., Karakaş, M. ve Yıldız, A. (2008). *Güneydoğuanadolu Bölgesin'de Vergi Yükümlülerinin Vergiyi Algılama Ve Tutum Analizi: Bir Alan Araştırması*. Ankara: Ümit Ofset Matbaacılık.

Daniel, K., Hirshleifer, D. ve Subrahmanyam, A. (1998). Investor Psychology and Security Market under- and Overreactions. *The Journal of Finance*, Vol. 53, No. 6, 1839-1885.

Dean, P., Keenan, K. ve Kenney, F. (1980). Taxpayers Attitudes To Income Tax Evasion: An Empirical Study. *British Tax Review*, vol. 1., 28-44.

Demir, İ. (2009). Kamusal Harcamaların Toplumsal Algısı: Ampirik Bir Araştırma. *Maliye Dergisi*, 210-226.

Dhami: ve al-Nowaihi, A. (2007). Why do people Pay Taxes? Prospect Theory Versus Expected Utility Theory. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Volume 64, Issue 1, 171-192.

Diamond, P. ve Vartiainen, H. (2016). *Davranışsal İktisat Ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Didinmez, İ. (2018). *Davranışsal İktisat Perspektifinden Vergi Uyum Analizi*. Ankara: Savaş Yayınevi.

Doerrenberg, P. ve Schmitz, J. (2017). Tax compliance and information provision –A field experiment with small firms. *Journal of Behavioral Economics for Policy*, Vol. 1, No. 1,, 47-54.

Dubin, J. ve Wilde, L. (1988). An Empirical Analysis of Federal Income Tax Auditing and Compliance. *National Tax Journal*, 61-74.

Dubin, J., Graetz, M. ve Wilde, L. (1987). Are We a Nation of Tax Cheaters? New Econometric Evidence on Tax Compliance. *American Economic Review* 77(2), 240-245.

Edgeworth, F. (1881). *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*.

Elffers, H. ve Hessing, D. (1997). Influencing The Prospects Of Tax Evasion. *Journal of Economic Psychology*, Volume 18, Issues 2–3, 289-304.

Ellsberg, D. (1961). Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 75, No. 4, 643-669.

Engida, T. ve Abera, G. (2014). Factors influencing Taxpayers' Compliance with Tax System: An Empirical Study of Mekelle City, Ethiopia. *eJournal of Tax Research*, vol 12, no. 2, 433-452.

Engström, B. ve Nordblom, K. (2015). Tax Compliance and Loss Aversion. *American Economic Journal: Economic Policy*, 7(4), 132-164.

Ester, R. ve Dumludağ, D. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum*, Sayı: 58, 4-9.

Feinstein, J. (1991). An Econometric Analysis of Income Tax Evasion and Its Detection. *The RAND Journal of Economics*, Vol. 22, No. 1 , 14-35.

Feinstein, J. (1991). An Econometric Analysis Of Income Tax Evasion And Its Detection. *The RAND Journal of Economics*, Vol. 22, No. 1, 14-35.

Feld, L. ve Frey, B. (2002). Trust Breeds Trust: How Taxpayers are Treated. *Economics of Governance* Vol. 3, 87-99.

Fellner, G., Sausgruber, R. ve Traxler , C. (2013). Testing Enforcement Strategies in the Field: Threat, Moral Appeal and Social Information. *Journal of the European Economic Association*, Volume 11, Issue 3,, 634-660.

Fishlow, A. ve Friedman, J. (1994). Tax Evasion, İnflation And Stabilization. *Journal of Development Economics*, Volume 43, Issue 1, 105-123.

Fochmann, M., Kiesewetter, D., Blaufus, K., Hundsdoerfer, J. ve Weimann, J. (2010). Tax Perception: An Empirical Survey. *arqus Discussion Papers in Quantitative Tax Research* 99, Arqus - Arbeitskreis Quantitative Steuerlehre.

Franzoni, L. (1998). Tax Evasion And Tax Compliance. *FAvailable at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=137430> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.137430>*, 52-94.

Frey, B. ve Feld, L. (2002). Deterrence And Morale İn Taxation. *Center for Economic Studies and Ifo Institute*, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=341380>.

Frey, B. ve Torgler, B. (2007). Tax morale and conditional cooperation. *Journal of Comparative Economics*, 136-159.

Frey: ve Jegen, R. (2002). Motivation Crowding Theory. *Journal Of Economic Surveys*, 590-611.

Friedland, N. (1982). A Note On Tax Evasion As A Function Of The Quality Of Information About The Magnitude and Credibility of Threatened Fines: Some Preliminary Research. *Journal of Applied Social Psychology*, 12(1), 54–59.

Friedland, N., Maital: ve Rutenberg, A. (1978). A Simulation Study Of Income Tax Evasion. *Journal of Public Economics*, Volume 10, Issue 1, 107-116.

Garson, G. (2009). Computerized Simulation in the Social Sciences: A Survey and Evaluation. *Simulationand Gaming*, 20 (2), 267–279.

Geiger, N. (2017). The Rise of Behavioural Economics: A Quantitative Assessment. *Social Science History*, 41(03), 555-583.

Gelir İdaresi Başkanlığı. (2018). *Faaliyet Raporu*.

Gelir İdaresi Başkanlığı. (2020, 06 18). <https://www.gib.gov.tr/mukellef-hizmetleri/mukellef-haklari> adresinden alındı

Gërxxhani, K. ve Schram, A. (2006). Tax Evasion And Income Source: A Comparative Experimental Study. *Journal of Economic Psychology*, Volume 27, Issue 3, 402-422.

Giddens, A. (2000). *Sosyoloji*. Ankara: Ayraç Yayınevi.

Gilovich, T., Griffin, D. ve Kahneman, D. (2002). *Heuristic And Biases The Psychology Of İntuitive Judgment*. Cambridge University Press.

Gogsadze, T. (2016). Tax Compliance: A Behavioral Economics Approach.

Goldstein, E. (2013). *Bilişsel Psikoloji*. İstanbul: Kızkulesi Yayıncılık.

Gordon, J. (1989). Individual Morality And Reputation Costs As Deterrents To Tax Evasion. *European Economic Review*, Volume 33, Issue 4, 797-805.

Gossen, H. (1854). *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln: Hauptbd.*

Griffin, D. ve Tversky, A. (1992). The Weighing Of Evidence And The Determinants Of Confidence. *Cognitive Psychology*, Volume 24, Issue 3, 411-435.

Gür, E. (2019). *Vergi Bilinci Vergi Ahlakı "Bingöl Ortaöğretim Öğrencileri Üzerinde Bir Analiz"*. Dora Yayıncılık.

Hallsworth, M., List, J., Metcalfe, R. ve Vlaev, I. (2014). The Behavioralist As Tax Collector: Using Natural Field Experiments To Enhance Tax Compliance. *Journal of Public Economics*, Volume 148, 14-31.

Hallsworth, M., List, J., Metcalfe, R. ve Vlaev, I. (2017). The Behavioralist As A Tax Collector: Using Natural Field Experiments To Enhance Tax Compliance. *Journal of Public Economics* Volume 148,, 14-31.

Harris, N. ve McCrae, J. (2005). Perceptions Of Tax And Participation In The Cash Economy: Examining The Role Of Motivational Postures In Small Businesses. *Centre for Tax System Integrity, Working Paper*, 26-44.

Hashimzade, N., Myles, G. ve Tran-Nam, B. (2013). Applications Of Behavioural Economics. *Journal Of Economic Surveys*, 941-977.

Hashimzade, N., Myles, G., Page, F. ve Rablen, M. (2012). Social Networks And Occupational Choice: The Endogenous Formation Of Attitudes And Beliefs About Tax Compliance. *Journal of Economic Psychology*, Volume 40, 134-146.

Hashimzade, N., Myles, G., Page, F. ve Rablen, M. (2015). The Use Of Agent-Based Modelling To Investigate Tax Compliance. *Economics of Governance, Springer*, vol. 16(2), 143-164.

Hekim, H. ve Gül, Z. (2011). Suç Ve Suçla Mücadelenin Ekonomik Analizi. *Turkish Journal of Police Studies Vol: 13 (2)*, 123-146.

Helhel, Y. ve Ahmed, Y. (2014). Factors Affecting Tax Attitudes and Tax Compliance: A Survey. *European Journal of Business and Management*, ISSN 2222-1905 (Paper) ISSN 2222-2839 (Online), Vol.6, No.22, 48-58.

Heracleous, L. (1994). Rational Decision Making: Myth or Reality? *Management Development Review*, 7(4), 16-23.

Heukelom, F. (2006). What Simon Says. *Tinbergen Institute Discussion Paper*.

Hines Jr., J. (2007). Tax Havens. *Office of Tax Policy Research, Working Paper Series*.

Hofmann, E., Hoelzl, E. ve Kirchler, E. (2008). Preconditions of Voluntary Tax Compliance: Knowledge and Evaluation of Taxation, Norms, Fairness, and Motivation to Cooperate. *Z Psychol*, 209-217.

Hofstede, G., Hofstede, G. ve Minkov, M. (1976). *Cultures and Organizations: Software of the Mind*.

Hokamp, ve Pickhardt, M. (2010). Income Tax Evasion in a Society of Heterogeneous Agents – Evidence from an Agent-based Model. *International Economic Journal*, Volume 24, 541-553.

İnceoğlu, M. (2010). *Tutum Algı İletişim*. İstanbul: İyi İşler Yayıncılık ve Matbaacılık.

James: ve Alley, C. (2002). Tax compliance, Self-Assessment and Tax Administration. *Journal of Finance and Management in Public Services* , Vol. 2, No. 2, 27-42.

Jevons, W. (1871). *Theory of Political Economy*.

John, P. ve Blume, T. (2018). How best to nudge taxpayers?The impact of message simplification and descriptive social norms on payment rates in a central London local authority. *Journal of Behavioral Public Administration*, Vol 1(1), 1-11.

Johnson, B., Jang, S., Larson, D. ve De Li: (2001). Does Adolescent Religious Commitment Matter? A Reexamination of the Effects of Religiosity on Delinquency. *Journal of Research in Crime and Delinquency*, 38(1), 22-44.

Kağıtçıbaşı, Ç. ve Cemalcılar, Z. (2014). *Dünden Bugüne İnsan ve İnsanlar Sosyal Psikolojiye Giriş*. Sistem Matbaacılık.

Kahneman, D. (2011). *Hızlı Ve Yavaş Düşünme*. İstanbul: Varlık Yayınları.

Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, 263-291.

Kahneman, D. ve Tversky, A. (1984). Choices, Values, And Frames. *American Psychologist* Vol. 39, Iss. 4,, 341-350.

Kahneman, D., Knetsch, J. L. ve Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193-206.

Kant, I. (2002). *Ahlak Metafiziğinin Temellendirilmesi*. Ankara: Türkiye Felsefe Kurumu.

Kettle, S., Hernandez, M. ve Ruda: (2016). Behavioral Interventions in Tax Compliance : Evidence from Guatemala. *Policy Research Working Paper*;No. 7690. *World Bank, Washington, DC.*

Keynes, J. (1936). *The General Theory Of Employment, Interest and Money.*

Kirchler, E., Hoelzl, E. ve Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The “slippery slope” framework. *Journal of Economic Psychology*, 210-225.

Kirchler, E., Muehlbacher, S., Kastlunger, B. ve Wahl, I. (2007). Why Pay Taxes? A Review of Tax Compliance Decisions. *International Studies Program Working Paper.*

Kitapçı, İ. (2015). *Vergi Etiği Vergi Psikolojisi "Verginin Sosyo-Psikolojik Teorisi".* Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Kitapçı, İ. (2015). *Vergi Etiği Vergi Psikolojisi "Verginin Sosyo-Psikolojik Teorisi".* Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Knack: ve Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, 1251-1288.

Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit(online Ed.)*. Boston, MA: Hart, Schaffner and Marx; Houghton Mifflin Company: From Library of Economics and Liberty.

Kornhauser, M. (2007). Normative and Cognitive Aspects of Tax Compliance: Literature Review and Recommendations for the Irs Regarding Individual Taxpayers. *Political Science*, 138-180.

Kornhauser, M. (2007). Normative and Cognitive Aspects of Tax Compliance: Literature Review and Recommendations for the IRS Regarding Individual Taxpayers.

Korobow, A., Johnson, C. ve Axtell, R. (2007). An Agent-Based Model of Tax Compliance With Social Networks. *National Tax Journal*, Vol. 60(3), 589-610.

Lang, O., Noehrbass, K.-H. ve Stahl, K. (1997). On Income Tax Avoidance: The Case of Germany. *Journal of Public Economics*, 66(2), 327-347.

Lederman, L. (2003). The Interplay between Norms and Enforcement in Tax Compliance. *George Mason Law & Economics Research Paper No. 03-12; U of Texas, Public Law Research Paper No. 49*, 1454-1514.

Leibenstein, H. (1966). Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency. *The American Economic Review*, C: 56, No: 3, 392-415.

Lubell, M. ve Scholz, J. (2001). Cooperation, Reciprocity, and the Collective-Action Heuristic. *American Journal of Political Science*, 160-178.

Margolis, H. (1997). Religion as Paradigm. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 153(i), 242-252.

Marois, R. ve Ivanoff, J. (2005). Capacity Limits Of Information Processing In The Brain. *Trends in Cognitive Sciences*, 9(6), 296-305.

Masud, A., Aliyu, A. ve Gambo, E.-M. (2014). Tax Rate And Tax Compliance In Africa. *European Journal of Accounting Auditing and Finance Research*, Vol.2, No. 3, 22-30.

McCaffery, E. ve Baron, J. (2005). The Political Psychology of Redistribution. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=695305> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.695305>.

McGill ve Anderson, G. (1988). The CPA's Role In Income Tax Compliance: An Empirical Study Of Variability In Recommending Aggressive Tax Positions. *A Dissertation Business Administration*.

Mohdali , R. ve Pope, J. (2014). "The influence of religiosity on taxpayers' compliance attitudes: Empirical evidence from a mixed-methods study in Malaysia. *Accounting Research Journal, Emerald Group Publishing*, vol. 27(1), 71-91.

Mulder, L., B. Verboon, P. ve De Cremer, D. (2009). Sanctions And Moral Judgments: The Moderating Effect Of Sanction Severity And Trust In Authorities. *European Journal of Social Psychology*, 39(2), 255–269.

Mullainathan: ve Thaler, R. (2000). Behavioral Economics. *NBER Working Paper*, No. w7948.

Murphy, K. (2004). The Role of Trust in Nurturing Compliance: A Study of Accused Tax Avoiders. *Law and Human Behavior*, Vol. 28, No. 2, 188-209.

Murphy, K. (2004). The Role of Trust in Nurturing Compliance: A Study of Accused Tax Avoiders. *Law and Human Behavior*, Vol. 28, No. 2, 187-209.

Nerre, B. (2001). The Concept of Tax Culture. *National Tax Association*, 288-295.

Nicholas, E., Idson, L. ve Mak, D. (2006). "Bonus or Rebate?: The Impact of Income Framing on Spending and Saving": Erratum. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19(4), 407.

OECD. (2002). Measuring The Underground Economy-A Handbook. *OECD Head of Publications Service*.

OECD. (2010). Evaluating The Effectiveness Of Compliance Risk Treatment Strategies. *Centre For Tax Policy And Administration*.

Orviska, M. ve Hudson, J. (2003). Tax Evasion, Civic Duty and the Law Abiding Citizen. *European Journal of Political Economy* 19(1), 83-102.

Oxford Sözlüğü. (2020). Oxforddictionaries.com. <https://languages.oup.com/>.

Papp, T. ve Takáts, E. (2008). Tax Rate Cuts and Tax Compliance—The Laffer Curve Revisited. *IMF Working Papers*.

Park, C.-G. ve Hyun, J. (2003). Examining The Determinants Of Tax Compliance By Experimental Data: A Case Of Korea. *Journal of Policy Modeling, Volume 25, Issue 8*, 673-684.

Pellizzari, P. ve Rizzi, D. (2014). Citizenship And Power In An Agent-Based Model Of Tax Compliance With Public Expenditure. *Journal of Economic Psychology, Volume 40*, 35-48.

Pfeifer, F. ve Pacheco, T. (2020). Increasing Tax Compliance With Behavioral Insights: Evidence From São Paulo.

Pommerehne , W. ve Weck-Hannemann, H. (1996). Tax Rates, Tax Administration and Income Tax Evasion in Switzerland. *Public Choice*, 161-170.

Pommerehne, W. ve Weck-Hannemann, H. (1989). Einkommensteuerhinterziehung in der Schweiz: Eine empirische Analyse. *Swiss Journal of Economics and Statistics (SJES), Swiss Society of Economics and Statistics (SSES), vol. 125(IV)*, 515-556.

Putnam , R., Leonardi , R. ve Nanetti, R. (1993). Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy, Princeton University Press. *National Civic Review, Volume 82, Issue 2*, 197-199.

Rabin, M. (1998). Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature, Vol. 36, No. 1*, 11-46.

Rablen, M. (2010). Tax Evasion and Exchange Equity: A Reference-Dependent Approach. *Public Finance Review*.

Rees-Jones, A. (2014). Loss Aversion Motivates Tax Sheltering: Evidence from U.S. Tax Returns. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2330980> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2330980>.

Ritsema, C., Thomas, D. ve Ferrier, G. (2003). Economic and Behavioral Determinants of Tax Compliance: Evidence from the 1997 Arkansas Tax Penalty Amnesty Program.

Robben, H., Webley, P., Elffers, H. ve Hessing, J. (1990). Decision Frames, Opportunity And Tax Evasion: An Experimental Approach. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 14(3), 353-361.

Robbins, L. (1932). *An Essay On The Significance Of Economic Science*. London.

Robbins, L. (1945). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*.

Ruben, E., Gökdemir , Ö., Dumludağ, D. ve Neyse, L. (2018). *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*. Ankara: İmge Kitapevi.

Saad, N. (2014). Tax Knowledge, Tax Complexity and Tax Compliance: Taxpayers'View. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 109,, 1069-1075.

Samuelson, W. ve Zeckhauser, R. (1988). Status Quo Bias in Decision-Making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7-59.

Saruç, N. (2015). *Vergi Uyumu Teori Ve Uygulama*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Savaşan, F. ve Odabaş, H. (2005). Türkiye'de Vergi Kayıp Ve Kaçaklarının Nedenleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Cilt 5, Sayı 10*, 1-28.

Sawyer, A. (2001). A Taxonomy of the Tax Compliance Literature: Further Findings, Problems and Prospects. *Australian Tax Forum*.

Saygın, Ö. (2018). *Vergi Uyumuna Ve Vergi İdaresinin Vergi Uyumuna Etkisi*. Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım.

Schmölders, G. (1959). Fiscal Psychology: A New Branch Of Public Finance. *National Tax Journal, Vol. 12, No. 4*, 340-345.

Schneider, F., Kirchler, E. ve Maciejovsky, B. (2001). Social Representations on Tax Avoidance, Tax Evasion, and Tax Flight: Do Legal Differences Matter? *Johannes Kepler University of Linz Working Paper, No. 0104*.

Scholz, J. (1993). The Earned Income Tax Credit: Participation, Compliance, and Antipoverty Effectiveness. *Institute for Research on Poverty, Discussion Paper no. 1020-93*.

Scitovsky, T. (1973). A New Approach to the Theory of Consumer Behavior. *The American Economist, vol. 17, issue 2*, 29-32.

Sen, A. (1977). Social Choice Theory: A Re-Examination. *Econometrica, Vol. 45, No. 1*, 53-88.

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

Shiller, R. (2005). Behavioral Economics And Institutional Innovation. *Southern Economic Journal, 72(2)*, 269-283.

Simon, H. (1947). *Administrative Behavior*. United States: Macmillan.

Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, No. 1, 99-118.

Simon, H. (1989). The Scientist As Problem Solver. *The Artificial Intelligence and Psychology Project*.

Simon, H. (1990). Invariants of Human Behavior. *Annual Review of Psychology*, Vol. 41, 1-20.

Slemrod, J. (1985). An Empirical Test for Tax Evasion. *The Review of Economics and Statistics*, 232-238.

Slemrod, J. (2002). Trust In Public Finance. *NBER Working Paper No. 9187*.

Slemrod, J., Blumenthal, M. ve Christian, C. (2001). Taxpayer Response To An Increased Probability Of Audit: Evidence From a Controlled Experiment In Minnesota. *Journal of Public Economics Volume 79, Issue 3*, 455-483.

Smith, A. (1759). *The Theory of Moral Sentiments*.

Snow, A. ve Warren, R. (2005). Ambiguity about Audit Probability, Tax Compliance, and Taxpayer Welfare. *Economic Inquiry*, 43(4), 865-871.

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

Spicer, M. (1986). Civilization at a Discount: The Problem of Tax Evasion. *National Tax Journal*, 13-20.

Spicer, M. ve Lundstedt: (1976). Understanding Tax Evasion. *Public Finance*, 31, 295-305.

Spicer, M. ve Lundstedt: (1976). Understanding Tax Evasion. *Public Finance*, 31, 295-305.

Spicer, M. ve Thomas, J. (1982). Audit Probabilities And The Tax Evasion Decision: An Experimental Approach. *Journal of Economic Psychology*, Volume 2, Issue 3, 241-245.

Stalans, L., Smith, K. ve Kinsey, K. (1989). When Do We Think About Detection? Structural Opportunity and Taxpaying Behavior. *Law & Social Inquiry*, 14(3), 481-503.

Strateji Ve Bütçe Başkanlığı, T. (2021, 24 01). Vergi Gelirleri. <https://www.sbb.gov.tr/vergi-gelirleri> adresinden alındı

Şimşek, M., Akgemci, T. ve Çelik, A. (2007). *Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış*. Konya: Adım Matbaacılık.

Tagat, A. (2019). The Taxman Cometh: Hindistan'da Vergi Uyumluluğunu İyileştirmeye Yönelik Davranışsal Yaklaşımlar. *Journal of Behavioral Economics for Policy*, Vol. 3, No. 1, 12-22.

Tanzi, V. (1999, 10 11). International Monetary Fund. *Finance&Development*, Vol. 36, No. 2, June 1999. Transition and the Changing Role of Government. Finance and Development: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1999/06/tanzi.htm> adresinden alındı

Tarlacı: (2008). *Bilinç*. TÜBİTAK Yayınları.

Tauchen, H., Witte, A. ve Beron , K. (1993). Tax compliance: An Investigation Using Individual Taxpayer Compliance Measurement Program (TCMP) Data. *Journal of Quantitative Criminology*, 177-202.

Thaler, R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, Vol. 4, No. 3, 199-214.

Thaller, R. (1980). Toward A Positive Theory Of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 39-60.

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

Thaller, R. ve Sunstein, C. (2018). *Dürtme*. İstanbul: Pegasus Yayınları.

Torgler, B. (2003a). *Tax Compliance And Tax Morale: A Theoretical And Empirical Analysis*.

Torgler, B. (2003b). Tax Morale, Rule-Governed Behaviour and Trust. *Constitutional Political Economy*, 119 - 140.

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

Torgler, B. (2004). Moral suasion: An alternative tax policy strategy? Evidence from a controlled field experiment in Switzerland. *Economics of Governance*, 235-253.

Torgler, B. (2012). A Field Experiment on Moral Suasion and Tax Compliance Focusing on Under-Declaration and Over-Deduction. *CREMA Working Paper No. 2012-06*.

Torgler, B., Schaffner, M. ve Macintyre, A. (2007). Tax Compliance, Tax Morale, and Governance Quality. *Center for Research in Economics, Management and the Arts*.

Torgler, B., Schaltegger, C. ve Schaffner, M. (2003). Is Forgiveness Divine? A Cross-Culture Comparison of Tax Amnesties. *Swiss Journal of Economics and Statistics (SJES)*, *Swiss Society of Economics and Statistics (SSES)*, vol. 139(III), 375-396.

Trivedi, V., Shehata, M. ve Lynn , B. (2003). Impact of Personal and Situational Factors on Taxpayer Compliance: An Experimental Analysis. *Journal of Business Ethics volume*, 47, 175–197.

Tuay, E. ve Güvenç, İ. (2007). Türkiye'de Mükelleflerin Vergiye Bakışı. *Gelir İdaresi Başkanlığı*.

Tuncay, A. (2018). Adalet Nedir? *Bahçeşehir Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, Cilt: 13*, 171-172.

Türk Dil Kurumu. (2020, 09 19). *Türk Dil Kurumu Sözlükleri*. <https://sozluk.gov.tr/> adresinden alındı

Türk Dil Kurumu Sözlükleri. (2020). <https://sozluk.gov.tr/?kelime=k%C3-%BClt%C3%BCr> adresinden alındı

Tversky, A. (2004). *Preference, Belief, and Similarity*. London: A Bradford Book.

Tversky, A. ve Kahneman , D. (1992). Advances İn Prospect Theory: Cumulative Representation Of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty, volume 5*, 297–323.

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1973). Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207-232.

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science, New Series, Vol. 185, No. 4157*, 1124-1131.

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions. *The Journal of Business*, Vol. 59, No. 4, Part 2: *The Behavioral Foundations of Economic Theory*, 251-278.

Tversky, A. ve Kahneman, D. (1991). Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, No. 4, 1039-1061.

Tyler, T. (2003). Trust Within Organisations. *Personnel Review*, 32(5), 556-568.

Uğurlu, H. (2019). Vergilendirmede Basitlik İlkesi Açısından Türk Vergi Sisteminin Değerlendirilmesi. *The Journal of International Scientific Researches*, 4(2), 179-194.

User, İ. (1992). Vergilemenin Sosyal Psikolojik Sınırı.

Varma, K. ve Doob, A. (1998). Deterring Economic Crimes: The Case of Tax Evasion. *Canadian Journal of Criminology*, 165–184.

Vogel, J. (1974). Taxation And Public Opinion In Sweden: An Interpretation Of Recent. *National Tax Journal*, 27(1), 499-513.

Waithira, A. (2016). Determinants Of Residential Rental Income Tax Compliance By Property Owners In Thika Town.

Warburton, N. (2015). *Felsefenin Kısa Tarihi*. Alfa Yayınları.

Watrin, C. ve Ullmann, R. (2008). Comparing Direct and Indirect Taxation: The Influence of Framing on Tax Compliance. *European Journal of Comparative Economics*, Cattaneo University (LIUC), vol. 5(1), 23-56.

Webley, P., Robben, H., Elffers, H. ve Hessing, D. (1991). Tax Evasion: An Experimental Approach. *European Monographs on Social Psychology*.

Weck, H. (1984). *Schattenwirtschaft: eine Möglichkeit zur Einschränkung der öffentlichen Verwaltung? Eine ökonomische Analyse*. Peter Lang International Academic Publishers.

Weigel, R., Hessing , D. ve Elffers, H. (1987). Tax Evasion Research: A Critical Appraisal And Theoretical Model. *Journal of Economic Psychology*, 215-235.

Wenzel, M. (2003). Tax Compliance And The Psychology Of Justice: Mapping the Field. In *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion* (s. 41-69). içinde Ashgate Publishing.

Wenzel, M. (2004). An analysis of norm processes in tax compliance. *Journal of Economic Psychology Volume 25, Issue 2*, 213-228.

Wenzel, M. (2005). Misperceptions Of Social Norms About Tax Compliance: From Theory To Intervention. *Journal of Economic Psychology, Volume 26, Issue 6*, 862-883.

Widianto, R. (2015). The Effect of Demographic Factors on Individual Tax Compliance in Duren Sawit (East Jakarta, Indonesia). *Economics of Development (ECD)*.

Yaniv, G. (1999). Tax Compliance and Advance Tax Payments: A Prospect Theory Analysis. *National Tax Journal, Vol. 52, No. 4*, 753-764.

Yılmaz, G. (2004). Kayıtdışı Ekonomi; Ulusal Ve Küresel Boyutları Ve Dinamiklerinin Analizi. 35. *Uluslararası Maliye Sempozyumu*, (s. 16-53).

Yitzhaki: (1974). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics Volume 3, Issue 2*, 201-202.

Yitzhaki: ve Slemrod, J. (2000). Tax Avoidance, Evasion, and Administration. *Handbook of Public Economics*.

Zeng, T. (2014). What Affects Tax Compliance Behaviour : A Survey Study. *DOI: 10.7763/IPEDR*, V69, 25-28.

