

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

DAVRANIŞSAL İKTİSAT AÇISINDAN VERGİ UYUMU:
EKONOMETRİK BİR ANALİZ

Emre KAVAL

Danışman
Doç.Dr. Üzeyir AYDIN

İZMİR- 2022

TEZ ONAY SAYFASI



YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Davranışsal İktisat Açısından Vergi Uyumı: Ekonometrik Bir Analiz ” 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.

Tarih

...../...../2022

Emre KAVAL

İmza



ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

Davranışsal İktisat Açısından Vergi Uyum: Ekonometrik Bir Analiz

Emre KAVAL

Dokuz Eylül Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İktisat Anabilim Dalı

Finansal İktisat ve Bankacılık Programı

Kamusal mal ve hizmetlerin en önemli finansman kaynağının vergiler olması, vergi uyum konusunu önemli kılmaktadır. Vergiden kaçınma veya vergi kaçırma şeklinde ortaya çıkan vergi uyumsuzluğu tüm ülkelerin çözmeye çalıştığı temel sorunlardan biridir. Bu kapsamda mükelleflerin vergiden kaçınma ve vergi kaçırma davranışlarının arkasındaki nedenlerin bilinmesi ve vergisel uygulamaların mükellef davranışları üzerindeki etkilerinin analizi, vergi uyumunu artırmada üzerinde durulması gereken önemli hususlardır.

Davranışsal iktisattaki gelişmeler ile insanların her durumda rasyonel davranmadıkları, karar alma sürecinde sosyal ve psikolojik faktörlerin de etkili olduğu görüşü önem kazanmaya başlamıştır. Sosyal ve psikolojik faktörleri dikkate alan davranışsal vergi uyum analizleriyle birlikte, caydırıcılık odaklı klasik analizlerin vergi uyumunu açıklamada yetersiz kaldığı olgusu ortaya çıkmıştır. Mükelleflerin vergileme karşısındaki sosyal ve psikolojik durumlarının vergi uyumunu etkilediği yapılan çeşitli çalışmalar sonucunda ortaya konmuştur. Vergi gelirlerinin ve toplumsal refahın artırılmasında; vergileme stratejisi, vergi uyumunu etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve en uygun vergileme politikalarının oluşturulması önem arz etmektedir. Bu kapsamda vergi uyumunun sağlanmasında en iyi politika setini oluştururken mükelleflerin vergiye karşı geliştirdiği tepkilerin altında yatan faktörlerin iyi analiz edilmesi gerekmektedir.

Bu kapsamda çalışmanın amacı vergi uyumuna etki eden davranışsal faktörleri analiz etmek ve açıklamaktır. Bu amaca ulaşabilmek için Dünya

Değerler Araştırması 7. Dalga anket verileri kullanılarak Türkiye’de vergi uyumuna etki eden faktörler sıralı probit model tahmini ile değerlendirilmiştir. Çalışmada medeni durum, cinsiyet, meslek, hükümete güven, yaşam memnuniyet düzeyi, ulusal gurur, siyasete duyulan ilgi, siyasi parti üyeliği, kamu hizmetlerinden yararlanma düzeyi, rüşvet risk düzeyi ve rüşvet almanın doğru bulunması bağımsız değişkenlerinin vergi uyumu üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur.

Anahtar kelimeler: Vergi Uyum, Davranışsal iktisat, Sıralı Probit Model, Vergi Psikolojisi.



ABSTRACT
Master's Thesis
Tax Compliance In Terms Of Behavioral Economics: An Econometric Analysis
Emre KAVAL

Dokuz Eylül University
Graduate School of Social Sciences
Department of Economics
Financial Economics And Banking Program

The fact that taxes are the most important source of financing for public goods and services makes the issue of tax compliance important. Tax incompatibility in the form of tax avoidance and tax evasion is one of the main problems that all countries try to solve. In this context, knowing the reasons behind tax avoidance and tax evasion behaviors and analyzing the effects of tax practices on taxpayer behaviors are important issues that should be emphasized in increasing tax compliance.

With the developments in behavioral economics, the view that people do not act rationally in all situations and that social and psychological factors are also effective in the decision-making process has begun to gain importance. Along with behavioral tax compliance analyzes that take into account social and psychological factors, the phenomenon that classical deterrence-focused analyzes are insufficient to explain tax compliance has emerged. It has been revealed as a result of various studies that the social and psychological situations of taxpayers against taxation affect tax compliance. To increase tax revenues and social welfare; taxation strategy, determining the factors affecting tax compliance and creating the most appropriate taxation policies are important. In this context, while creating the best policy set in ensuring tax compliance, it is necessary to analyze the factors underlying the reactions of taxpayers against taxation.

In this context, the aim of the study is to analyze and explain the behavioral factors affecting tax compliance. In order to achieve this aim, the factors affecting tax compliance in Turkey were evaluated with the sequential

probit model estimation, using the World Values Survey 7th Wave survey data. In the study, the effects of the independent variables of marital status, gender, profession, trust in government, level of satisfaction with life, national pride, interest in politics, membership of a political party, level of benefiting from public services, risk level of bribery and taking a bribe right on tax compliance were found to be statistically significant.

Keywords: Tax Compliance, Behavioral economics, Ordered Probit Model, Tax Psychology.



DAVRANIŞSAL İKTİSAT AÇISINDAN VERGİ UYUMU: EKONOMETRİK BİR ANALİZ

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI	ii
YEMİN METNİ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER	viii
KISALTMALAR	xi
TABLOAR LİSTESİ	xii
EKLER LİSTESİ	xiv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM DAVRANIŞSAL İKTİSAT

1.1. ANA AKIM İKTİSATTAN DAVRANIŞSAL İKTİSADA	3
1.2. DAVRANIŞSAL İKTİSATTA RASYONALİTE KAVRAMI	4
1.3. DAVRANIŞSAL İKTİSADIN TARİHSEL SÜRECİ	7
1.3.1. Eski Dönem Davranışsal İktisat	9
1.3.2. Yeni Dönem Davranışsal İktisat	10
1.4. BEKLENEN FAYDA VE BEKLENTİ TEORİSİ	11
1.5. KARAR VERME SÜRECİNDE ORTAYA ÇIKAN BİLİŞSEL KISA YOLLAR VE SAPMALAR	17
1.5.1. Çıpalama	19
1.5.2. Hazırda Bulunma (Görünürlük)	20
1.5.3. Temsililik	21
1.5.4. İyimserlik ve Aşırı Güven	22
1.5.5. Kazançlar ve Kayıplar	23
1.5.6. Statüko Eğilimi	24

1.5.7. Çerçeveleme Etkisi	24
1.5.8. Dürtme	25

İKİNCİ BÖLÜM

VERGİ UYUMU

2.1. VERGİ VE VERGİ UYUMU KAVRAMI	27
2.1.1. Vergi Kaçırma	29
2.1.2. Vergiden Kaçınma	30
2.2. VERGİ UYUM SÜRECİNİ AÇIKLAYAN YAKLAŞIMLAR	32
2.2.1. Allingham-Sandmo Yaklaşımı (ASY)	32
2.2.2. Sosyal Psikolojik Yaklaşım (SPY)	37
2.3. VERGİ UYUMUNU ETKİLEYEN FAKTÖRLER	40
2.3.1. Demografik faktörler	40
2.3.1.1. Yaş	40
2.3.1.2. Cinsiyet	42
2.3.1.3. Medeni Durum	43
2.3.1.4. Eğitim Düzeyi ve Meslek	44
2.3.1.5. Dini İnanç	46
2.3.2. Sosyal ve Psikolojik Faktörler	47
2.3.2.1. Sosyal Normlar	48
2.3.2.2. Vergi Ahlakı	49
2.3.2.3. Vergi Bilinci	52
2.3.2.4. Kültürel Faktörler	54
2.3.2.5. Güven	55
2.3.2.6. Ulusal Gurur	56
2.3.3. Ekonomik, Politik ve İdari Faktörler	57
2.3.3.1. Politik Faktörler	57
2.3.3.2. Gelir Düzeyi	59
2.3.3.3. Vergi Denetimleri ve Vergi Cezaları	60
2.3.3.4. Vergi İdaresi, Vergi Sistemleri ve Vergi Oranları	61
2.3.3.5. Vergi Afları	62

2.3.3.6. Kamu Harcamalarının Algılanma Düzeyi/Yararlanma Düzeyi	62
2.3.3.7. Yolsuzluk	63

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT AÇISINDAN TÜRKİYE’DE VERGİ UYUMUNA ETKİ EDEN FAKTÖRLERİN ANALİZİ

3.1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT BOYUTUYLA VERGİ UYUMU	65
3.1.1. Çoğulcu Bilgisizlik	68
3.1.2. Bilişsel Çelişki	69
3.1.3. Mali Aldanma ve Çerçeveleme Etkisi	70
3.2. LİTERATÜR TARAMASI	71
3.2.1. ASY Modeli Kapsamında Yapılan Araştırmalar	71
3.2.2. SPY Modeli Kapsamında Yapılan Araştırmalar	72
3.2.2. Vergi Uyumuna Etki Eden Faktörlere İlişkin Yapılan Araştırmalar	73
3.3. ARAŞTIRMANIN AMACI	78
3.4. DÜNYA DEĞERLER ARAŞTIRMASI	79
3.5. EKONOMETRİK MODEL	80
3.6. VERİLERİN TANIMLANMASI	82
3.7. TAHMİN EDİLEN MODEL VE ELDE EDİLEN BULGULARIN DEĞERLENDİRİLMESİ	87
SONUÇ	97
KAYNAKÇA	101
EKLER	

KISALTMALAR

ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ADÇ	Avrupa Değerler Çalışması
ASY	Allingham-Sandmo Yaklaşımı
DARA	Azalan Mutlak Risk Sevmeme Varsayımı
DDA	Dünya Değerler Araştırması
EVS	European Values Survey
IRS	Internal Revenue Service
MVUP	Taxpayer Compliance Measurement Program
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
SPY	Sosyal psikolojik Yaklaşım
WVS	Word Values Survey

TABLOAR LİSTESİ

Tablo 1: Allais Parodoksu	s. 13
Tablo 2: Ellsberg Paradoksu	s. 13
Tablo 3: Otomatik ve Düşünsel Sistem	s. 18
Tablo 4: Yazın Taraması	s. 74
Tablo 5: Sıralı Probit Model Tahmini	s. 88



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu

s. 16



EKLER LİSTESİ

EK 1: Değişken Tanımlamaları	ek s. 1
EK 2: Değişkenlerin Gözlem Sayısı ve Oranı	ek s. 5
EK 3: Link Testi	ek s. 8



GİRİŞ

Toplumsal refahın sağlanmasında devletin en önemli gelir kaynağı vergilerdir. Bu kapsamda devlet tarafından, mükelleflerin vergisel ödevlerini tam ve zamanında yerine getirmesi yani vergi uyumlarının yüksek olması arzu edilmektedir. Vergilemeyle sağlanmak istenen toplumsal refahın gerçekleştirilmesi için, mükelleflerin üzerine düşen vergileri ödeme sırasında gösterdikleri tepkilerin irdelenerek çözüm yollarının araştırılması gerekmektedir. Günümüzde yalnızca baskı ve cezadan oluşan dış etkilere dayalı vergi politikaları, uzun dönemde vergi uyumunun sağlanması açısından yeterli bulunmamaktadır. Mükelleflerin sosyal ve psikolojik bir varlık olduğu dikkate alınarak, vergiye karşı oluşan algı ve tutumların nedenlerinin bilinmesi, yüksek bir vergi uyumunun sağlanmasında üzerinde durulması gereken önemli hususlardır.

Mükellefler vergi ödemeyi bir refah kaybı olarak görmesi durumunda, vergiden kaçınma ve vergi kaçırma şeklinde vergiye karşı uyumsuzluk göstermektedirler. Bu davranış şekilleri vergi tahsilatını azaltarak kamu gelirlerinin azalması sonucunu doğurmaktadır. Vergi kayıp ve kaçığının önlenmesi bakımından, vergi uyumsuzluğunun nedenlerinin ve vergi uyumuna etki eden faktörlerin bilinmesi gerekmektedir.

Literatürde vergi uyumunu açıklayan temelde iki yaklaşım bulunmaktadır. Bunlardan ilki caydırıcılık odaklı klasik yaklaşımdır. Bu yaklaşım insanı “homo economicus” şeklinde değerlendirmektedir. Bu açıdan insanlar, olanaklar dahilinde az vergi ödemeyi ya da hiç vergi ödememeyi seçecekleri tutumlarda ve davranışlarda bulunmaktadır. Bu anlayışta mükellef tanımı tüm ekonomik şartları analiz edebilecek kabiliyete ve bilgiye sahip, fayda maksimizasyonu odaklı hareket eden kişi olarak görülmektedir. Vergi uyumunu, vergi denetimi ve vergi cezaları gibi faktörler tarafından belirlenen yakalanma ve cezalandırılma riski gibi etkenlere bağlı olduğunu varsayan bu yaklaşım, mevcut sorunlara çözüm üretmede istenilen sonucu verememektedir. Bu durum, davranışsal iktisattaki gelişmeler doğrultusunda ekonomik faktörlere ek olarak sosyolojik, psikolojik, demografik, hukuki ve siyasal gibi birçok faktörün vergi uyumu üzerindeki etkisini dikkate alan, davranışsal yaklaşımın ön plana çıkmasına neden olmuştur. Son yıllarda birçok araştırmacı

analizlerine davranışsal yaklaşımın içerdği faktörleri dahil etmektedir. Sosyal-psikolojik yaklaşımın temelde araştırdığı konu, mükelleflerin düşük denetim ihtimali ve düşük vergi cezalarına rağmen neden vergi ödediği sorusudur. Bu sorudan hareketle çalışmada mükelleflerin vergi ödeme/vergi uyumu sürecinde klasik yaklaşımın varsaydığı gibi her zaman rasyonel ve bencil davranmadığı vergi ödeme/uyumu kararlarında sosyal, mesleki, demografik ve psikolojik vb. davranışsal faktörlerin etki ettiği tezi test edilmiştir. Bunun için Dünya Değerler Araştırması 7. Dalga Anket verileri kullanılarak Türkiye’de vergi uyumuna etki eden faktörlerin analizinde sıralı probit modelden yararlanılmıştır.

Bu çerçevede tez çalışması üç bölümden oluşturulmuştur. Çalışmanın ilk bölümünde yerleşik iktisadın temel varsayımı olan “rasyonel birey” kavramı davranışsal iktisadın getirdiği açıklamalar çerçevesinde irdelemiş, davranışsal iktisadın gelişimi, beklenen fayda ve beklenti teorilerine ilişkin açıklamalarda bulunulmuştur. Yine bu bölümde bireylerde karar verme sürecinde ortaya çıkan bilişsel kısa yollar ve sapmalara ilişkin bilgilere yer verilmiştir. İkinci bölümde vergi uyumu, vergiden kaçınma ve vergi kaçırma kavramlarına ilişkin açıklamalarda bulunulmuş, vergi uyumunu açıklayan temel yaklaşımlara ve vergi uyumunu etkileyen faktörlere yer verilmiştir. Üçüncü bölümde ise davranışsal iktisat ve vergi uyumu arasındaki ilişkiye, çalışmanın amacına ve anket verilerine ilişkin açıklamalarda bulunulmuştur. Ardından vergi uyumuna etki eden faktörlerin belirlenmesi için sıralı probit model kullanılarak analizler yapılmıştır. Çalışma Türkiye’de vergi uyumuna etki eden faktörlerin tespitine ilişkin yorum ve politika önermeleri içeren sonuç bölümüyle son bulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT

1.1. ANA AKIM İKTİSATTAN DAVRANIŞSAL İKTİSADA

Davranışsal iktisat, ana akım olarak da adlandırılan baskın iktisat öğretisini, klasik iktisadın bencil, duygudan yoksun ve azami faydacı şeklinde nitelendirdiği bireylerin, kısıtlı bilişsel kabiliyetlerine de dikkat çekerek, ana akım iktisattan farklı yanlarıyla daha gerçekçi bir bakış açısı yaratmaya çalışan alt dalı olarak belirtilmektedir (Mullainathan ve Thaler, 2004: 1). Davranışsal iktisattaki incelemelerle; kişilerin neoklasik iktisadın fayda teorisinde ifade edildiği gibi fayda maksimizasyonuna göre davranmayabildikleri, hatalı davranışlarda bulunmayan akılcı bireyin aksine, sistemli bir şekilde hatalı kararlar verebildiği, çerçeveleme etkisi altında kalabildiği, zihinsel kısa yollara sapabildikleri, peşin hükümlü davranabildikleri ve faydalarını maksimize etmeyebildikleri şeklinde bulgular ortaya koyulmuştur (Kamilçelebi, 2016: xi).

Davranışsal iktisat, neoklasik araştırmacıların tam enformasyon ile bilgi işlemenin optimal süreci neticesinde meydana çıkan fayda maksimizasyonunun aksine “tatmin etme” ile “rutinleri” ortaya çıkarmaktadır. Örneğin, yatırımcılar ile finansal danışmanların yatırım kararlarını verirken ne şekilde davrandıkları araştırıldığında, finans konusundaki geleneksel araştırmalarda varsayıldığı şekilde her daim akılcı, önsezili, önyargısız şekilde hareket etmedikleri, hata yaptıkları ve piyasada olanları anlamak ve aşabilmek konusunda kendilerine güvenmedikleri görülmektedir (Hosseini, 2003: 395). Yatırımcıların, yatırım kararlarının yalnızca ekonomik veya finansal göstergeler tarafından değil, aynı zamanda kendi iç dünyaları, tecrübeleri ve sezgileri tarafından da etkilenmektedir (Aydın ve Ağan, 2016: 96).

Camere ve Weber açısından davranışsal iktisat, saha olaylarının desteğiyle gözlemlenen sonuçları dikkate alarak teorik tahminleri mukayese etmekte ve ana akım iktisadın kabullendiği temel fikirlere karşı yeni hipotez ve usuller ortaya çıkarmaktadır. Bu yazarlar davranışsal iktisat dalındaki araştırmalarını, realist bir yargılama ve karar alma sürecine uygun, kuram geliştirmeye yönelik bir biçimde yorumlamışlardır. Davranışsal iktisat, iktisadi karar alma sürecinin altında bulunan

sebepleri ve hipotezleri laboratuvar incelemeleri ve deneyler vasıtası ile araştırmakta ve ilaveten bu inceleme yöntemleriyle, hangi ekonomik koşulların iktisadi karar alma süreci ve neticeleri üzerinde etkili olduklarını incelemektedir (Camerer ve Weber, 2006: 1-2).

Davranışsal iktisat açısından, sosyal ve psikolojik etkenlerin karar alma mekanizması üzerindeki hâkim durumu, kişilerin her daim faydalarını maksimize etme amaçları ile davranmamasına sebep olmaktadır. Bu sebeple davranışsal iktisatçılar oyun teorisi ile deneyleri tümleşik bir şekilde kullanıp disiplinler arasında, karar verme mekanizmasının akılcı bir şekilde çalışmayan bileşenlerini çözümlemeyi hedeflemektedir. Sosyoloji, antropoloji, psikoloji vb. sosyal bilimlerden yararlanarak ortaya çıkan davranışsal iktisat çalışmaları, karar alma mekanizmasının bilişsel ve sezgisel aşamaların nasıl tesiri altında kaldığını meydana çıkartarak gerçeğe daha yakın neticeleri ortaya koymanın yollarını araştırmaktadır (Angner ve Loewenstein, 2006: 642-643). Diğer bir anlatımla davranışsal iktisat deneysel yöntemleri kullanarak ana akım iktisadın hipotezlerini, diğer sosyal bilimlerle inceleyerek test etmektedir (Camerer ve diğerleri, 2003: 1215).

1.2. DAVRANIŞSAL İKTİSATTA RASYONALİTE KAVRAMI

Neoklasik iktisat, iktisadi aktörlerin stratejik karar alma, tercihte bulunma ve fayda fonksiyon ve olasılıklarını hesaplarken tamamen akılcı olduklarını kabul eder. İktisadi aktörün “rasyonelliği varsayımı” şeklinde isimlendirilen bu husus, kişilerin kendi seçimlerine, diğer kişilerin seçimlerine ve kurumsal yapıya ilişkin tam, kesin, anlık ve maliyeti olmayan bilgiye sahip; bilişsel kapasitelerini maksimize etmesine yardımcı olabilecek kadar gelişmiş olduklarını kabul etmektedir. Bu özel durum “mükemmel rasyonellik” (Zouboulakis, 2014) şeklinde isimlendirilmektedir. Bu mükemmel rasyonellik insanların akılcı seçim ve beklenen fayda fonksiyonları hakkında çok güçlü bir varsayımdır. İnsanların karar almadan önce bütün seçenekler kümesini bildiğini, seçenekler kümesinde değişiklik olmadığını, insanların bütün bunları tüm detayları ile değerlendirebildiklerini ve bu değerlendirmenin sonucunda en çok faydalanacakları çıktıdan yana tercihte bulunarak faydalarını maksimize ettiklerini varsaymaktadır (Akdere ve Büyükboyacı, 2015: 107-109). Rabin

tarafından rasyonel kişiler; Bayesyen¹ bilgiyi işleyen, iyi bir şekilde tanımlanmış sabit tercihlerde bulunan, beklenen faydalarını ençoklaştıran, fayda hesaplamalarını üssel indirgeme yöntemi² ile yapan, kendini ve çıkarlarını düşünen, değişimden daha çok sonuca odaklanan, inanç ve bilgileri vasıta şeklinde kullanan kişiler olarak betimlenmiştir (Rabin, 2002: 660).

Rasyonel davranışın nasıl bir davranış biçimi olduğu iktisadi düşünce tarihinin değişik dönemlerinde farklı biçimlerde tasvir edilmiştir (Zouboulakis, 2014: 1-4). Adam Smith'in "The Teory of Moral Sentiments (1759)" eserinde rasyonellik, karşıdaki kişi ile empati kurmak biçiminde ifade edilirken, John Stuart Mill rasyonelliği iktisadi karar verirken kazanç motivasyonu ile davranmak şeklinde ifade etmiştir. Milton Friedman da rasyonalite teriminin gerçeğe yakınlığının çok da mühim olmadığını belirterek, iktisadi teorinin açıklamadan çok öngörme amacında olması gerektiğini belirtmiştir. John Von Neumann, Oscar Morgenstern, John Nash ve Leonard Savage "stratejik rasyonalite" kavramının oluşumuna katkı sağlamışlar ve iktisadi aktörlerin birbirleri ile olan etkileşimlerini araştırarak, birbirlerinin verdikleri kararlara göre nasıl konum aldıkları üzerinde durmuşlardır (Akdere ve Büyükboyacı, 2015: 111-112).

Amos Tversky ve Daniel Kahneman gibi iktisatçılar standart rasyonalite kavramı etrafında çeşitlendirilen çalışmaları tenkit etmektedirler. Rasyonel tercihlerde bulunmak; seçeneklerin tamamının hep birlikte analizinin yapılarak, mümkün sonuçların dikkate alınması ile olası olmaktadır. Bu ekonomistler açısından kişilerin bilişsel önyargıları bulunmaktadır. Bu sebeple her daim akılcı hareket etmeyerek tutarlı olmayan tercihlerde bulunmaları mümkündür (Frey ve Stutzer, 2001: 5-6). Rasyonel tercihlerden sapmaların çoğu, beklenti teorisi çerçevesinde açıklanmıştır. Bu

¹ Bayes kuralı bir stokastik süreç sırasında ortaya çıkan bir rassal olay X olasılığı ile bir diğer rassal olay A için koşullu olasılıkları ve marjinal olasılıkları arasındaki ilişki olarak ifade edilebilir (Eser ve Toıgonbaeva, 2011: 304). Bayes kuralının temeli bir olayın gerçekleşmiş olmasının başka bir olayın gerçekleşme olasılığına etkisi olarak belirtilmektedir.

² İnsanlar seçimde bulunurken gelecekteki maliyet ve faydalarını ağırlıklandırmaktadırlar. Gelecek neticelerin rasyonel değerlendirilmesinde; gelecekteki fayda $u(x_t)$, t 'nin üssel azalan fonksiyonu olan bir ağırlıkla (δ) iskonto yapılmaktadır. Bu sebeple bu indirgeme fonksiyonuna üssel indirgeme yöntemi denilmektedir. Üssel indirgeme fonksiyonunda tüm dönemler sabit bir oranda indirgenmekte olup, bireyler zamansal olarak tutarlı davranışta bulunmaktadır (Camerer, 1999: 10576). Bunun nedeni ise sabit indirgeme varsayımdır. Thaler (1981), gerçek yaşamda bireylerin indirgenmiş fayda modelinin varsaydığı gibi zamanı sabit bir oranda indirgemedikleri, zamanı azalan indirgeme oranlarına denk gelen hiperbolik indirgeme fonksiyonuna göre indirgediklerini belirtmiştir (Eser ve Toıgonbaeva, 2011: 305)

teori, kişilerin belirsizlik ve risk içeren bir karara nasıl çerçeveleme yaptığını ifade ederken, bireylerin irrasyonel kararlarda bulunabileceği, riskten kaçınma eğilimlerinin kazanma isteklerine üstün geldiğini ve ruhsal durumlarının insan davranışlarını etkilemesiyle her zaman rasyonel davranışlarda bulunmadıklarını belirtmiştir (Aydın ve Ağan, 2016: 96).

Herbert Simon 1950’li yıllarda mükemmellik varsayımının gerçek olmaktan uzak ve geçerli olmadığını ifade ederek, bireyin tercihte bulunurken nasıl davrandığını tanımayan “*Sınırlı Rasyonellik*” kavramını öne sürmüştür (Akdere ve Büyükboyacı, 2015: 120). Simon’un yaklaşımı açısından belirli olmayan koşullar altında alınan kararlar akılcı seçimlerden uzaklaşılmasına sebep olmaktadır. Sınırlı rasyonellik etrafında kişiler bilgi eksikliğinden dolayı karar verme aşamasında birtakım etkenleri dikkate almayarak sistematik hatalarda bulunmaktadır (Alm ve Bourdeaux, 2013: 92). Simon karar alma mekanizmasının bilişsel metot ve eğilimler sebebi ile farklılaştığını belirtmiştir. Bilişsel sınırlılık durumu, kişilerin tatmin veren alternatiflere doğru yol almasına sebep olarak her daim faydalarını maksimize etme hedefi ile karar almamalarına sebep olmaktadır (Korobkin ve Ulen, 2000: 1075). Bilişsel metot ve eğilimler, güdüsel ve duygusal öğeler vasıtası ile karar verme sistemine bilinç dışı bir nitelik kazandırarak karar verme aşamasında etkili olmaktadır (Tor, 2008: 242).

Ana akım iktisat doktrininin analiz temeli kişilerin diğerkâmlık ve işbirlikçi tercihlerini inkâr etmektedir. Hâlbuki davranışsal iktisat yöntem bilimi, bu tarz kişisel mahiyetleri incelemeye eklemeyi mümkün hale getirmektedir. Bu kapsamda gerçekleştirilen birçok ampirik çalışma kişilerin çoğunlukla özgeci ve işbirlikçi davranışlarda bulunduklarını ortaya çıkarmıştır (Rosenau, 2005: 66).

Bireylerin karar verme aşamasında hangi güdü veya güdülerin etkisi ile tercihte bulunduklarının saptanması fazlasıyla zordur. Sınırlı rasyonalitenin ana sebeplerinden bir diğeri olan, eksik bilgi de bilhassa 1970’lerden beri ana akım iktisadın tam bilgi varsayımının esnetilmesi ile öne çıkmıştır (Camerer ve diğerleri, 2003: 1218). İktisadi ajanların eksik bilgilerinin olması, yapılan tercihler ve verilen kararlarda rasyonellik varsayımının normatif yapısından, düzenli sapmalara sebep olmaktadır (Tor, 2008: 243). Alm’a göre kişiler; kabiliyetlerinin sınırlı olmaları sebebiyle sınırlı rasyonel, düzenli hatalar sebebiyle yanılgılar içerisinde yer alan, öz kontrol ile kendilerine

sınırlar koyan, değişik alternatiflerin farklı biçimlerde sunulması halinde kararlarında değiştirebilen, toplumsal standartların etkisi altında kalan, her daim kendi çıkarını düşünmeyen, eşitlik, itimat, adalet, saygı vb. birçok bileşenden etkilenen bir varlıktır. Sınırlı rasyonel bir kişinin bencil olmayıp toplumsal standartların tesiri altında kalması oldukça olağandır (Alm, 2010: 636).

Thaler ve Sunstein “Dürtme” adlı eserinde rasyonalite ile ilgili olarak; iktisat eğitimi alsa da almasa da birçok kişinin, -herkes sağlıklı bir şekilde düşünür ve yanlış olmayan tercihlerde bulunur- düşüncesini temel alan iktisat kitaplarında yer alan insanoğlu resmi ile ilgili, homo economicus veya iktisadi insan hususunda uzlaşma halinde olduğunu belirtmişlerdir. Ekonomi kitaplarına bakıldığında homo economicusun Albert Einstein gibi düşünebildiği, IBM’in “Big Blue’su” kadar geniş bir hafızaya ve Mahatma Gandhi’nin iradesine sahip olduğunun görülebileceği; ancak bizim bildiğimiz kişilerin böyle olmadığını, gerçek kişilerin hesap makinesinin yardımı olmadan uzun bölme işlemini yapamadıklarını, bazı zamanlarda eşlerinin doğum gününü hatırlamadıklarını ifade etmişlerdir. Yazarlara göre insanlar Homo economicus değil homosapiens’tirler (Sadece insan). Eserde geçtiğimiz 40 yılda yapılan çalışmalar neticesinde kişilerin verdikleri kararların, akılcı olup olmadığı hususunda oldukça yeni soruların ortaya çıktığına değinilmiştir. Kişilerin akılcı olarak kabul görmeleri için istenilen mükemmel tahminlerde bulunmaları değil, yalnızca sapmasız tahminlerde bulunmaları olduğu belirtilmiştir. Yani insanlar tahminlerinde hatalı olabilirler; ancak öngörülebilir bir şekilde düzenli olarak hata yapmamaları gerekmektedir. Fakat iktisadilerin tersine kişiler öngörülebilir bir biçimde yanlış tercihlerde bulunmaktadır. Thaler ve Sunstein, yapılan yüzlerce araştırma sonucunda, kişilerin yaptıkları tahminlerin de aynı aldıkları kararlar gibi sapmalı ve yanlış olduğu sonucuna varıldığını belirtmişlerdir (Thaler ve Sunstein, 2019: 18-19).

1.3. DAVRANIŞSAL İKTİSADIN TARİHSEL SÜRECİ

Davranışsal iktisadın yakından ilgilendiği birtakım psikolojik etkenlere, iktisat biliminin ortaya çıktığı ilk zamanlarda değinildiği görülmektedir. İktisat biliminin kurucularından sayılan David Hume, Adam Smith ve Jeremy Bentham’ın

günümüzdeki davranışsal iktisatçıların yakından ilgilendiği psikolojik etkenleri yapıtlarında inceledikleri bilinmektedir.

David Hume “A Treatise of Human Nature (1739)” adlı eserinde modern davranışsal iktisadın ilgilendiği konulardan olan; sempati, kıskançlık, mevki endişesi ve sosyal normlar hakkında birtakım açıklamalar yapmıştır (Hume, 1978: 500-501). Adam Smith’in “The Theory of Moral Sentiments (1759)” yapıtında insan davranışlarını belirleyen ilkenin “Sempati” olduğu, buna ek olarak kişinin “Kendisini Sevme” ilkesi de açıklayıcı bir faktör olarak ifade edilmiştir (Buğra, 1995: 97). Smith’in bu çalışmasının modern davranışsal iktisattaki ilerlemeleri önceden sezdiği, Ashraf ve diğerleri tarafından ileri sürülmüştür. Bu gelişmeler, kayıptan kaçınma, zamanlar arası seçim, aşırı güven, alturizm ve adil davranma gibi kavramları içermektedir (Ashraf ve diğerleri, 2005: 140). Yine Adam Smith “Ulusların Zenginliği (1776)” adlı yapıtında, kişilerin sadece kişisel çıkar güdüsü ile davranmadıkları, bir taraftan da istediği şeyleri diğer insanlarla mübadele ilişkisinde bulunarak elde eden bir varlık olduğuna değinilmiştir (Smith’ten aktaran Buğra, 1995: 101-102).

Erken dönem neoklasiklerin esinlendiği faydacılık felsefesinin yaratıcısı olan Jeremy Bentham “An Introduction to the Principles of Morals and Legislation (1789)” adlı eserinde; kişilerin bütün davranışlarında başvurabileceği tek kıstasın, acıdan uzaklaşıp hazzı varmaya çalışmak olduğunu öne sürülmektedir. Bu görüş açısından kişiler kaçınılmaz bir şekilde hazlarının ardından giderler ve bütün davranışlarının hedefi aldıkları hazzı maksimum seviyeye çıkarmaktır. Bütün güdülenmenin halihazırdaki veya muhtemel haz ümidine dayandığını belirtilmektedir (Ulaş, 2002: 648).

Erken dönemin ardından savaş sonrası neoklasik kurama geçiş, 1930’ların ortasından 1950’lerin ortasına dek, tam olarak 20 yıl boyunca devam etmiştir (Mandler, 1999: 8). Mantıksal pozitivistin tesiri ile iktisat, somut ve gözlemlenebilir olgulara yer vermiş ve günden güne matematiksel bir hal almıştır. Savaş sonrası neoklasik iktisatçılar bütün psikolojik bakış açılarından kaçınmak istemişler, iktisadın bilinçli durumlar dile getirmesi düşüncesine karşı çıkmışlar ve içe bakışın bu tarz halleri ortaya çıkarmak için bilimsel olarak kabul edilebilir bir araç olduğu düşüncesini geri çevirmişlerdir (Lewin, 1996: 1293-1323).

Yirminci yüzyıldaki ana görüş psikolojik etkenlerin iktisadi araştırmalardan arındırılması doğrultusunda olsa da John Maynard Keynes ve Irving Fisher gibi sosyo-psikolojik faktörlere önem veren iktisatçılar da bulunmaktadır. George A. Akerlof, Keynes'in "İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi (1936)" adlı çalışmasının kendi dönemine kadar davranışsal iktisada yapılmış en büyük katkı olduğunu savunmuştur (Akerlof, 2002: 411).

1.3.1. Eski Dönem Davranışsal İktisat

İktisat ile psikoloji arasındaki ilişki yirminci yüzyılın ikinci yarısında tekrardan hareketlenmeye başlamıştır. Eski dönem davranışsal iktisatçılar standart iktisat doktrininde modellerin ve varsayımların noksanlıklarını ve zıtlıklarını konu almışlardır. Bu çerçeveden bakıldığında zaman eski dönem davranışsal iktisat araştırmalarının farklılığı bilişsel psikolojinin sezgileri aracılığı ile ana akım modele alternatif bir model yaratma düşüncesidir (Earl ve Gailadand 'tan aktaran Ruben ve Dumludağ, 2018: 44). Bilhassa bu dönemde rasyonellik varsayımı irdelenmiş, neoklasik iktisatçıların akılcılığın dayandığı noktaları açıklarken, gereken ciddiyete sahip olmadıkları tenkitinde bulunulmuştur (Simon, 1955: 99-118).

Herbert Simon eski dönem davranışsal iktisadın meydana çıkmasına ve gelişmesine büyük katkı sağlamıştır. Karmaşıklık ve sınırlı rasyonellik terimlerinden yola çıkarak karmaşık yapıların kuvvetli bir incelemesi için yapay zekâ ile bilgisayar teknolojileri ile insan ve bilgisayar etkileşiminin mecburiyeti üzerinde durmuştur. Karar alma sürecinde belirsiz olma durumunun ve sınırlı rasyonelliğin üzerinde duran iktisatçılardan biridir. İlerleyen zamanda sınırlı rasyonellik, davranışsal iktisadın ana konularından biri haline gelmiştir. Fakat bu araştırmalara karşın 1960'lı yıllara dek davranışsal iktisat bir bilim dalı olarak iktisat literatüründe kendine yer edinememiştir (Ruben ve Dumludağ, 2018: 43).

Herbert Simon, Harold Guetzkow, Richard Cyert ve James March gibi bilim insanlarından oluşan grup, Carnegie ekolü olarak isimlendirilmektedir (Kamilçelebi, 2019: 24). Carnegie ekolü; şirket davranışı, sınırlı rasyonellik, karar verme süreci ve psikolojik vakaların bilgisayar aracılığı ile nasıl test edileceği konuları üzerinde durmuşlardır (Earl, 2005: 3-4).

George Katona iktisadi süreçlerin kökeninin insan davranışı olduğunu ancak bu hususun modern ekonomik analizlerde layık olduğu kıymeti görmediğini “İktisadi Davranışın Psikolojik Analizi (1951)” adı verilen çalışmasında belirtmiştir. Neoklasik iktisatta rasyonellik varsayımının kullanımı, Katona tarafından sert bir şekilde eleştirilmiştir (Katona, 1951: 31). Tüketiciler ve iş insanlarının güdülerinin, davranış ve beklentilerinin, harcama, birikim ve yatırımın saptanmasında önemli payının olduğunu ve çağdaş psikolojinin ekonomik davranışların incelenmesinde yöntem bilimsel ve kavramsal vasıtalar sağladığını ileri sürmüştür (Katano, 1975: 4-11). George Katona önderliğindeki topluluk; iktisat psikolojisi, tüketici davranışları ve makroekonomi konuları üzerinde durmuştur (Earl, 2005: 4). Başka araştırmacılar da sahada araştırmalarını devam ettirerek belirsizlik ve koordinasyon şeklindeki konuları çalışmışlardır (Ruben ve Dumludağ, 2018: 45).

1.3.2. Yeni Dönem Davranışsal İktisat

Zaman geçtikçe psikolojideki ilerlemeler davranışsal iktisadın ilerlemesinde büyük fayda sağlamıştır. Kahneman ve Tversky gibi psikologlar 1970’li yıllarda, öncekilerden farklı şekilde araştırmalarında klasik iktisat kuramını kaynak almışlardır. Bu husus zaman ilerledikçe davranışsal iktisatta eski ve yeni ayrımını meydana getirmiş, kendisini ana akım içerisinde konumlandıran yeni davranışsal iktisat giderek kuvvetlenmiş, 1990’lı yıllarda oldukça başat bir duruma gelmiştir (Ruben ve Dumludağ, 2018: 45).

Bu alana fayda sağlayan önemli araştırmacılar olarak Edward Lee Thorndike, Clark Leonard Hull, Baruch Fischhoff, Paul Slovic, Ward Edwards, Duncan Luce, Daniel Kahneman ve Amos Tversky ön plana çıkmaktadır. Fakat bu isimlerden bilhassa Kahneman ve Tversky dikkat çekmektedir. Kendileri birçok iktisatçı tarafından disiplinin kurucusu olarak ifade edilmektedir. 1979 yılında bu yazarlar tarafından yayınlanan “Beklenti Teorisi: Risk Altında Karar Alma” adlı eser davranışsal iktisadın yol gösterici kaynağı mahiyetindedir (Didinmez, 2018: 68). Kahneman ve Tversky öncülüğünde başlayan yeni dönemin en önemli farkı eski dönem yaklaşım ana akımın reddine ve başka model arayışı üzerinde dururken, yakın dönem araştırmalarda klasik modelin ana yapısı bozulmadan bilişsel kısıtlara ve

sapmalara yönelik varsayımlar gözden geçirilmiş ve aykırı olanlar başka teoriler ile anlatılmaya çalışılmıştır (Ruben ve Dumludağ, 2018: 45).

Bu dönemde Angus Deaton kişilerin harcamalarını neye göre gerçekleştirdiği, bütçelerinin ne kadarlık kısmını harcayıp ne kadarını biriktirdiğini ve yoksulluk ile refahın en iyi nasıl ölçüleceği şeklinde, tüketici davranışları ve refahı üzerinde araştırmalar yapmıştır. Richard Thaler da davranışsal iktisat ile ilgili zihinsel muhasebe³, miyopik kayıptan kaçınma⁴ ve dürtme gibi yeni kavramları literatüre katmıştır (Kamilçelebi, 2019: 27).

David Laibson, Sendhill Mullanithan, George Loewenstein, Colin Camerer ve Matthew Rabin gibi araştırmacılar iktisat kuramının ana varsayımlarını psikolojik etkenler ile baştan kurgulayıp davranışsal ekonominin daha güçlü temellere dayanması noktasında katkıda bulunmuşlardır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 299-300).

1.4. BEKLENEN FAYDA VE BEKLENTİ TEORİSİ

Yerleşik iktisat değerler dizisi faydacılık doktrini üzerinde şekillenmektedir. Birçok kalıpta bulunan faydacılığın ana akım iktisat içerisinde en yoğun kullanılan versiyonu beklenen fayda teorisidir (Kahneman, 2011: 278). Beklenen fayda tüm muhtemel neticelerden doğan ortalama fayda olarak ifade edilmektedir (Kamilçelebi, 2019: 79). Kararların her birinin neticesi, olayın gerçekleşme ihtimali ile ağırlıklandırılarak beklenen fayda hesabı yapılmaktadır. Beklenen fayda kuramında kişiler belirli olmayan koşullar altında karar alırken faydalarını ençoklaştırma gayesi ile hareket etmektedirler. Bu kapsamda rasyonel kişiler bildikleri durumların beklenen faydalarını, bilinmeyen durumları ile kıyaslayarak daha fazla faydası olan durumdan yana tercihte bulunmaktadır (Korobkin ve Ulen, 2000: 1062-1063).

Esasında Daniel Bernoulli'nin "Beklenen Fayda Kuramı (1738)" St. Petersburg çelişkisi sorununu çözümlmek gayesi ile geliştirilmiştir. Kuram sayısal

³ Thaler (1980) tarafından ortaya atılan zihinsel muhasebe; kişilerin mevcut varlıklarını birden fazla ve değiştirilemez bloklar içerisinde bölümlendirerek mali neticelerini etiketleme, kategorilere ayırma ve inceleme eğilimleri olarak belirtilmektedir (Bayar, 2011: 144).

⁴ Miyopik kayıptan kaçınma kavramı; yatırımcıların kayıplara, kazançlarından iki kat daha fazla duyarlı olmasını ifade etmektedir. Yönetimlerdeki portföyleri devamlı değerlendiren yatırımcıları miyop oldukları kabul edilmiş ve bu yatırımcıların diğerlerine göre kaybetmeye daha yakın olduklarını ve bu sebeple kayıptan kaçınmaya daha eğilimli olduklarını öne sürmüşlerdir (Benartzi ve Thaler, 1995: 77-90).

bir fayda fonksiyonu aracılığı ile riskli koşullar altında karar veren kişilerin davranışlarını açıklamaktadır. Kişilerin beklenen değer yerine beklenen faydayı dikkate aldıklarını kanıtlamıştır (Kamilçelebi, 2019: 77). Kazanılan çıktılar yazında yerini “St. Petersburg Paradoksu” olarak almıştır (Machina, 1987: 122).

J. Von Neumann ve O. Morgenstern’in “Oyunların Teorisi ve İktisadi Davranış (1944)” isimli araştırmasında Bernoulli’nin beklenen fayda yaklaşımına yaptıkları katkılar ile beklenen fayda kuramını kanıtlamışlar ve kuramda gerekli aksiyomları geliştirmişlerdir.⁵ Bu aksiyomlarla kişilerin beklenen faydalarını ençoklaştırmanın rasyonel bir karar verme ölçütü olduğunu ifade etmektedirler (Schoemaker, 1982: 531). Beklenen fayda kuramı yaygın biçimde tercih edilmesine karşın günden güne daha çok iktisatçı tarafından tenkit edilen bir teori durumuna gelmiştir (Rubin, 2005: 1098). Birçok araştırmacı teorisinin merkezinde bulunan homo economicus varsayımı ve optimizasyon yaklaşımının gerçek hayatta meydana gelen iktisadi etkinlikleri özümsemek adına yeterli olmadığını ileri sürmektedir (Tor, 2008: 237).

Alanyazında beklenen fayda kuramındaki çelişkilerin ifade edildiği birçok araştırma vardır. Maurice Allais ve Daniel Ellsberg’in paradoksları ve daha sonrasında Kahneman ve Tversky’nin “Beklenti Teorisi: Belirsizlik Altında Karar Alma (1979)” makalesi beklenen fayda teorisindeki paradoksların açıklandığı çalışmalardan en çok öne çıkanlarıdır.

Allais paradoksunda; beklenen fayda kuramı ile kişilerin karar alma davranışları belli kurallar dahilinde ele alınmıştır. Allais, kişilerin seçim yaparken doğru karar almadıklarını öne sürmüştür. Yüze yakın denek ile yapılan deneyle, beklenen fayda teorisinin öngörmüş olduğu rasyonel birey modelinin tersine kişilerin nasıl rasyonel davranmadığını meydana çıkarmayı hedeflemiştir (Allais, 1953: 503-546). Allais paradoksuna göre deneklerden aşağıdaki tablodan sırasıyla K, L, M ve N seçeneklerinden birisini tercih etmeleri istenilmiştir.

⁵ Von Neumann ve Morgenstern’in beklenen faydanın maksimize edilmesi için türettiği aksiyomlar; Tamlik, Geçişlilik, Bağımsızlık ve Süreklilik’ tir (Tversky ve Kahneman, 1986: 252-254).

Tablo 1: Allais Parodoksu

K: 1 milyon dolar kazanç elde edilmesi kesindir.		
L: 5 milyon dolar kazanç elde edilme olasılığı %10'dur.	1 milyon dolar kazanç elde edilme olasılığı %89 'dur.	Bir şey kazanılamama olasılığı %1'dir
M: 1 milyon dolar kazanç elde edilme olasılığı %11'dir.	Bir şey kazanılamama olasılığı %89'dur	
N: 5 milyon dolar kazanç elde edilme olasılığı %10'dur.	Bir şey kazanılamama olasılığı %90'dır.	

Kaynak: Aydın ve Ağan, 2017:16

Allais, öncelikle K ve L durumlarıyla karşı karşıya kalan deneklerden aldığı cevaplar neticesinde, K' nın L'ye tercih edildiği sonucuna ulaşmıştır. Bu sonucun sebebi, K'nın diğerlerine göre kesin bir durumu içermesidir. Halbuki beklenen değer hesaplamasına göre; L durumunun tercih edilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda ikinci durumda da M 'nin N'ye tercih edilmesi beklenirken, denekler N durumunu, M'ye tercih etmiştir. Diğer bir deyişle %10 olasılıkla beş milyon dolar kazanç, %11 olasılıkla bir milyon kazanca tercih edilmektedir. Olasılık seviyeleri düşük olduğunda denekler tarafından %1 riskin göze alınması söz konusudur. Elde edilen sonuçlar beklenen fayda teorisine karşı bir paradoks oluştuğunu göstermektedir (Aydın ve Ağan, 2017: 16)

Ellsberg Paradoksunda; kişilerin belirsiz olan şeyleri riske indirgediklerini ve bu sebeple bireylerin beklenen fayda kuramının öngörmüş oldukları ile bağdaşmayan seçimlerde bulunabilecekleri ifade edilmiştir (Eichberger ve Kelsey, 1999: 107-140).

Tablo 2: Ellsberg Paradoksu

1.	X) Torba 1' den kırmızı top çekmek.	Y) Torba 1'den siyah top çekmek.
2.	X) Torba 2' den kırmızı top çekmek.	Y) Torba 2'den siyah top çekmek.
3.	X) Torba 1' den kırmızı top çekmek.	Y) Torba 2'den kırmızı top çekmek.
4.	X) Torba 1' den kırmızı siyah top çekmek.	Y) Torba 2'den siyah top çekmek.

Kaynak: Aydın ve Ağan, 2017: 17

Yapılan deneyde; katılımcılara iki farklı torba içinde toplam yüz adet olan siyah ve kırmızı toplar sunulmuştur. Birinci torbada bulunan kırmızı ve siyah topların sayısı bilinmezken, ikinci torbada elli adet kırmızı ve elli adet siyah top bulunmaktadır. Katılımcılar tek bir top çekimi için torbalardan birini seçerken, bu çekecekleri topların rengi için de iddiaya girmişlerdir. Torbadan tercih ettikleri rengin çıkması durumunda yüz dolar kazanacaklarken, çıkmaması durumunda ise kazanç ve kayıp olmayacaktır. Katılımcılara bu koşullar altında yukarıdaki tabloda yer alan hangi seçenekleri tercih edecekleri sorulmuştur. Katılımcılar birinci ve ikinci durumlar için X ve Y iddiaları arasında kayıtsız kalmışlarken, çoğunluğu üçüncü ve dördüncü durumlar için X iddiasını seçmişlerdir. 3. durumda X iddiasını seçen katılımcı, Torba 1 'de bulunan kırmızı topların sayısının elliden fazla olduğuna inanmaktadır. Ancak bu durumda aynı katılımcının 4. durum için Y iddiasını seçmesi gerekmektedir. Sonuç olarak deney çıktılarının beklenen fayda teorisi varsayımları açısından paradoks oluşturduğu görülmektedir (Aydın ve Ağan, 2017: 16-17).

Davranışsal ekonomistler araştırmalarında beklenen fayda kuramınca inkâr edilen psikolojik faktörleri iktisadi modeller ile birleştirilmeyi mümkün hale getiren deneysel metotları yoğun olarak tercih etmektedirler. Deneysel metotlar; demografik faktörler ve bilişsel süreçler gibi birçok sosyo-psikolojik etkeni ekonomik analize katmaya yardımcı olmaktadır (Camerer, 1999: 7). Tversky ile Kahneman beklenen fayda kuramını geçersiz hale getiren pek çok deney yapmış ve beklenti teorisi şeklinde isimlendirilen ve kişilerin risk altında karar verme kuramını açıklamışlardır. Beklenti kuramında, fayda kavramı yerine değer kavramı kullanılmaktadır. Kuramdaki değer fonksiyonu, beklenen fayda fonksiyonundan farklılık arz etmektedir. Değer fonksiyonu, bir referans noktasından sapmış olan kazançlar ve kayıplardır. Kişinin sübjektif izlenimi, mevcut ve başka durumları kıyasladığı yer, referans noktasının bulunduğu yeri göstermektedir (Tversky ve Kahneman, 1974: 1129). Kahneman ve Tversky, Bernoulli'nin beklenen fayda kuramında insanların belirli bir referans noktasına bağlı kalmadan karar vermesini tenkit ederek, kişilerin genel olarak belli bir referansa bağlı olacak bir şekilde beklenen değer hesaplaması yaptıklarını ifade etmiştir. Ayrıca, insanların belli bir referansa bağlı bir şekilde riski seven ve kayıptan kaçınan davranışlarına ek olarak ve sadece belli bir referans noktasına bağlı olmadan

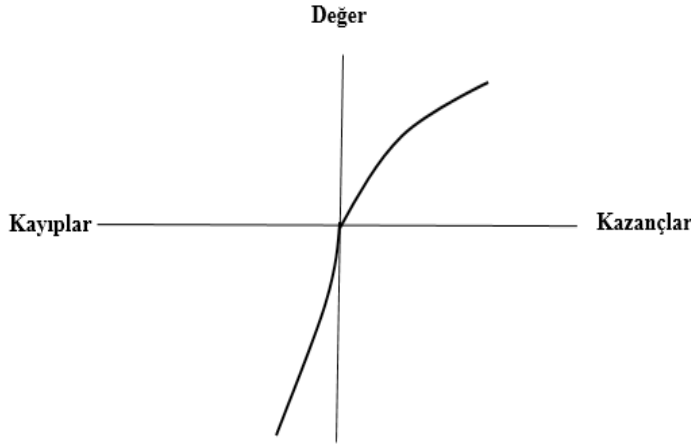
dar bir çerçeve tarafından çevrilmiş bir şekilde de karar aldıklarını ispatlamıştır (Kahneman, 2003: 703-705).

Beklenti kuramına göre belirsiz durumlar ortaya çıktığında kişiler ihtimalleri hesaplamak ve değerlerle ilgili tahminde bulunmak amacıyla gayrette bulunmak istememektedirler. Bunun yerine karmaşık problemleri kolay hale getirmek için bilişsel yanlılıklara dayanan kısa yollara başvurmaktadırlar. Rasyonalitenin sınırlarının bulunması sebebi ile başvurulmuş kısa yollar fayda maksimizasyonunun amacından uzaklaşmasına sebep olmaktadır (Korobkin ve Ulen, 2000: 1075). Önyargı ve sezgiler ışığında çeşitlendirilen bu kısa yollar kolaylaştırıcı nitelikleri ile kişilere basitlik sağlamalarına karşın eş zamanlı bir şekilde birtakım sistematik hataların oluşmasına sebep olmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1974: 1124).

Kahneman ve Tversky kişilerin beklenen değer hakkındaki seçimlerini ortaya çıkaran araştırmalar ile Bernoulli'nin beklenen faydasına göre karar vermediklerini kanıtlamış, beklenti teorisini açıklamak adına kesinlik, olasılık etkisi, olasılıklı sigorta, yansıma ve izolasyon etkisi gibi birtakım etkileri dile getirmiştir. Kesinlik, ihtimal ve olasılık etkisine göre kişiler kesin sonuçlara, gerçekleşme ihtimali bulunan sonuçlara kıyasla daha çok ağırlık vermektedirler. Beklenti teorisini açıklayan bir başka etki olan yansıma etkisi, birden fazla seçeneğin olduğu alternatiflerde, kişiler tercihleri kolaylaştırmak amacıyla genel olarak şıkları öğelerine ayırmaktadırlar. Öğelere ayırmak ise tutarlı olmayan seçimler meydana getirmektedir. İzolasyon etkisiyse, kişilerin birkaç seçenek bulunan alternatifler içinde tercihte bulunurken seçimlerini kolaylaştırmak için, başka etkenlere dikkat etmemesidir. Bu şekilde kişiler ayrıştırma yapmadıkları için başka seçimlere yönlendiği ve tutarlı olmayan kararlar verebildiği duruma izolasyon etkisi adı verilmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979: 265-274).

Beklenti teorisi tercih süreci, düzenleme evresi ve değerlendirme evrelerinden oluşmaktadır. Gelecekteki beklentilerin ön analizden geçirilerek daha kolay hale getirildiği aşama düzenleme evresidir. Değerlendirme evresinde ise düzenlenmiş olan gelecekteki beklentiler değerlendirilmekte ve her bir beklentiye değer verilmektedir (Kahneman ve Tversky, 1979: 274).

Şekil 1: Beklenti Teorisi Değer Fonksiyonu



Kaynak: Kahneman ve Tversky, 1979: 279.

Şekil 1’de gösterilen beklenti kuramı değer fonksiyonu servette belirlenen bir referans noktasına bağlı olarak bu nokta üzerindeki sapmalar şeklinde açıklanmakta olup, referans noktası üzerinde içbükey ve referans noktası altında dışbükeydir (Kahneman ve Tversky, 1979: 279). Değer fonksiyonu simetrik olmayan bir S harfi biçimindedir. Bu sebeple kazanımlar için içbükey, kayıplar için ise dışbükey bir değer fonksiyonu söz konusu olmaktadır. Bu asimetri, diğer bir deyişle referans noktasında değişikliğe uğrayan eğim, kayıp ve kazançlara karşı değişen tepkileri göstermektedir (Kahneman, 2011: 282). O halde kişilerin beklenen değer fonksiyonu toplam servetlerinin üzerinden değil, servetleri üzerinde bulunan bir referans noktasına bağlı kazanım ve kayıpları üzerinden açıklanmaktadır. Yani kişilerin kazanç olasılığında riskten kaçındıkları, kayıp olasılığı söz konusu olduğunda ise risk almaya hazır bulundukları kabul edilmektedir. Değer fonksiyonu bireylerin belirlemiş oldukları belli bir referans noktasında katlanmaktadır, kayıpların eğimi kazançların eğiminden daha dik olacaktır. Bir başka deyiş ile kişiler kazançlara nazaran, kayıplara karşı daha duyarlı olmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979: 279; Ho, Lim ve Camerer, 2006: 308). Değer fonksiyonun yer alan bu asimetri, kayıptan kaçınma şeklinde isimlendirilmektedir. Kahneman ve Tversky, kişilerin kayıp durumunda duydukları acının, aynı miktar kazancın kendilerine hissettireceği hazzı nazaran iki kat daha fazla olduğunu ifade etmişlerdir (Kahneman ve Tversky, 1979: 279; Kahneman, 2003: 705).

1.5. KARAR VERME SÜRECİNDE ORTAYA ÇIKAN BİLİŞSEL KISA YOLLAR VE SAPMALAR

Kahneman (2011) tercih sürecinde karşı karşıya kalınan bilişsel, güdüsel ve duygusal boyutları, Posner ve Snyder (1975)' den bugüne üzerinde durulan ikili sistemi, Keith E. Stanovich ve Richard F. West'in yapmış oldukları çalışmayı, kaynak göstererek incelemektedir. Bu incelemede beynimizde yer alan iki ayrı sistemin (birinci ve ikinci sistem) iç içe çalıştığı anlatılmıştır. Birinci sistem Otomatik (Sezgisel), ikinci sistem Düşünsel (Rasyonel) olarak da isimlendirilmektedir. Birinci sistemin işlemleri çabuk, zahmeti olmayan, otomatik ve genel olarak sezgiseldir. Alışkanlıklar tarafından yönetilmesi sebebiyle kontrolü veya değiştirilmesi zordur (Kahneman, 2011: 128-148). Örneğin; beklenmeyen bir zamanda top atıldığında hemen eğilinmesi, uçak türbülansa girip sarsılınca endişe duyulması veya güzel bir köpek yavrusu görüldüğünde tebessüm edilmesi durumlarında sezgisel sistem kullanılmış olmaktadır (Thaler ve Sunstein, 2019: 34)

İkinci sistemin işlemleri birinci sisteme kıyasla daha yavaş ve güç olup, bilinçli bir şekilde takip edilmesi ve kontrol altına alınması olası olmaktadır. Yavaş düşünen ve daha rasyonel çalıştığı varsayılan bu sistem, hızlı, sezgisel ve otomatik olan birinci sistemden oldukça etkilenmektedir. İkinci sistem birinci sistemin bu faaliyetleri ile bellekten alınan bulgular üzerinde çalışır, ancak bu veriler taraflı etkilerin etkisi altında kaldığından hatalı kararlar vermeye sebep olabilmektedir. Bu şekilde sezgiler doğrudan yargılara geçmekte ve bunlar ikinci sistem tarafından değişikliğe uğratılamamaktadır (Kahneman, 2011: 128-148). Örneğin; bireylere “dört yüz on biri, otuz yedi ile çarparsak ne olur?” diye sorulduğunda düşünsel sistem kullanılmaktadır. İnsanların çoğunluğu büyük bir olasılıkla bir yolculukta hangi yolu tercih edeceğine ya da hukuk veya işletme fakültesinden hangisini tercih edeceği kararını verirken düşünsel sistemi kullanacaktır (Thaler ve Sunstein, 2019: 34-35).

Tablo 3: Otomatik ve Düşünsel Sistem

Otomatik Sistem	Düşünsel Sistem
Kontrolsüz	Kontrollü
Çaba gerektirmeyen	Çaba Gerektiren
Çağrışımsal	Çıkarımsal
Hızlı	Yavaş
Bilinçsiz	Bilinçli
Beceriye Dayalı	Kurallara Dayalı

Kaynak: Thaler ve Sunstein, 2019:34.

İnsanın Otomatik Sistemin içgüdüsel tepkisi, Düşünsel Sisteminin de bilinçli bir şekilde düşünmesi olduğu ifade edilmektedir. İçgüdüsel olarak verilen tepkiler oldukça doğru olabilir; ancak Otomatik Sisteme oldukça güven duyulması sebebiyle sık sık hatalar yapılmaktadır. Otomatik sistem insanlara “*Uçak sallanıyor, öleceğim*” derken, Düşünsel sistem “*Uçaklar oldukça güvenlidir*” der (Thaler ve Sunstein, 2019:35).

İnsanların çoğu hayatta meşguliyet halinde ve farklı problemler ile karşılaşmakta, bununla birlikte her şeyi düşünecek ve inceleyecek vakit bulamamaktadır. Bu zamanlarda, yaklaşık hesap ve tahminler çoğu zaman çabuk, pratik ve faydalı olduğundan bunları kullanmaktadırlar. Pratik kurallar oldukça işe yaramaktadır; fakat sistematik yanlışlara da sebep olabilmektedir. Tversky ve Kahneman (1974)’ ın geliştirmiş olduğu bu yaklaşım psikologların ve daha da sonra iktisatçıların düşünmeyle ilgili fikirlerini değişikliğe uğratmıştır. Onların araştırmaları neticesinde *çıpalama*, *hazırda bulunma/görünürlük* ve *temsililik* benzeri üç pratik kural ve bunlara bağlı sapmalar meydana çıkmıştır. Tversky ve Kahneman’ın araştırma programına “*bilişsel kısa yollar (heuristic) ve sapmalar*” ismi verilmektedir. Daha sonra psikologlar tarafından bu bilişsel kısa yollar ve onlara bağlı sapmaların, Otomatik ve Düşünsel sistemler arasındaki karşılıklı etkileşimin sonucunda ortaya çıktığı anlaşılmıştır (Thaler ve Sunstein, 2019: 37-38).

1.5.1. Çıpalama

Birçok koşulda kişiler bilinmeyen bir niceliğe ilişkin tahminde bulunmadan evvel zihinlerinde o konuya ilişkin bir başlangıç noktası diğer bir deyişle çıpa belirleyerek tahminde bulunmaktadırlar. Kişiler bu çıpayı zihinlerinde canlandırırken yukarı ve aşağı yönde ayarlama yapmaktadırlar. Fakat bu yapılan ayarlamalar kimi durumlarda hatalara neden olarak taraflı olabilmekte, kimi durumlarda da yararlı olabilmektedir (Tversky ve Kahneman, 1974: 1128).

Ayarlamaların yeterli olmaması çıpalama hatasına sebep olmakta ve hesaplama yapılırken beklenenden daha düşük değerler atfedilmesine yol açmaktadır. Ayarlama ve çıpalamaya dair çalışmalar aktörlerin çıpalama hususunda genel olarak bilişsel hata yaptıklarını ve bu sebeple yapılan değerlendirmelerin hatalı olduğunu meydana çıkarmaktadır (Korobkin ve Ulen, 2000: 1100). Örneğin; miras bırakılmış olan antika sandalyenin kıymeti murislerce belirlenmek istendiğinde, bir antikacıda yer alan ve buna benzeyen bir sandalyenin fiyatını öğrenerek bu fiyatı kendilerine kalan sandalyenin durumu ile mukayese edip çıpa olarak belirleyebilmektedirler. Bu açıdan bakıldığında çıpalama ve düzeltme zihinsel kısa yolunun kullanılması, fayda ve ek bir çabadan tasarruf edilmesine neden olmaktadır. Ancak aynı anda televizyonda bir antika programı izlendiği zaman durumda farklılık meydana gelip gelmediği önem taşımaktadır. Örneğin; tasarım yapan bir kişinin tasarladığı binlerce dolar kıymetinde antika sandalyeden yola çıkarak değerlendirme yapıldığında, sandalyenin tasarımcısının bulunmaması şeklinde durumlar doğru bir şekilde çıpaya yansıtılmaz ise bu koşulda da çıpa çok yüksek ve önyargılı olabilmektedir. Neticede çıpalama zihinsel kısa yolu yararlı da olabileceği gibi önyargılı sonuçlara da sebep olabilmektedir (Chapman ve Johnson, 2002: 120).

Çıpalamaya dair Thaler ve Sunstein tarafından ifade edilen bir başka örnekte; Chicago’da yaşayan kişilerden, yaklaşık iki saat mesafe uzaklarında kuzeyinde yer alan Milkwaukee’nin nüfusunun tahmin edilmesinin istenildiği, bu kişilerin Milwaukee hakkında pek bilgiye sahip olmasa da Winconsin’in en büyük şehir olduğunu bildikleri ifade edilmiştir. Bu şartlar altında şehrin nüfusunun nasıl tahmin edileceğine dair yapılan açıklamada, önce bilinen bir durum olan Chicago’nun nüfusunun yaklaşık 3 milyon olduğu bilgisi ile işe başlanacağını ve buna dayanarak

Milwaukee'nin de büyük bir şehir olduğunu ancak Chicago kadar olmadığını; ancak onun üçte biri kadar olabileceğini, bu durumda da nüfusunun yaklaşık 1 milyon olabileceği tahminine ulaşılabileceği bilgisi verilmiştir. Yine aynı sorunun bu sefer Green Bay, Wisconsin'den biri tarafından sorulması durumunda, Green Bay nüfusunun yaklaşık 100 bin olduğunu ve Milwaukee'nin de onun 3 katı olduğunu bildiği şartları altında, nüfusunun yaklaşık 300 bin olarak tahmin edileceği bilgisi verilmiştir. Bu sürece ‘‘çıpalama ve düzeltme’’ denilmektedir. Bilinen bir noktaya veya bir rakama çıpa atarak uygun görülen bir yönde tahminlerde düzeltmeye gidilmektedir. Tahminlemede meydana gelen sapmalar ise yapılacak olan düzeltmenin yetersiz olduğu zaman ortaya çıkmaktadır. Tekrarlanan deneylerde örnekteki benzer sorunlarda Chicago'lular büyük ihtimalle yüksek tahminlerde (yüksek çıpalama değerine bağlı olarak), Green Bay'liler ise düşük tahminlerde (düşük çıpalama değerine bağlı olarak) bulunacağı, esas olarak ise Milwaukee'nin nüfusunun yaklaşık olarak 580 bin olduğu bilgisine yer verilmiştir (Thaler ve Sunstein, 2019: 38-39).

1.5.2. Hazırda Bulunma (Görünürlük)

Hazırda Bulunma kestirme yolu, bir olaya dair geçmişteki tecrübelerin karar veren kişinin belleğinde yer alması, onun bu olayın yeniden gerçekleşme ihtimalinin daha yüksek bir şekilde yorumlaması şeklinde ifade edilmektedir. Sık sık gerçekleşen olayları anımsamak sık sık meydana gelmeyen olayları anımsamaktan daha basit olmaktadır (Schwenk, 1988: 43). Hazırda bulunma kestirme yolu, akla gelen elverişli örnekler aracılığı ile ihtimalleri tahmin etmeye dayanmaktadır. Karar veren kişi belirli bir olaya dair örnekleri zihninde basitçe ulaşabiliyorsa, bu olayın olma ihtimalini olduğundan fazla tahminde bulunma eğilimine girmektedir (Gowda, 1999: 62). Buna ek olarak, gerçekleşme yoğunluğu haricinde birtakım etkenler de kişilerin belleğinde olayların hazır bulunabilirliğini artırmaktadır.

Fakat Schwenk ile Kahneman'a göre hazırda bulma kestirme yolunun tesiri yalnızca sık olma durumu ile ilişkili değildir. Aynı anda herhangi bir olayın bellekte çok dramatik bir biçimde bulunması da onun basit bir şekilde anımsanmasını sağlayacaktır. Aynı şekilde çok yakın bir tarihte meydana gelen bir olayın sık olmasının dışında yakın tarihte meydana gelmiş olması da kolay bir şekilde

anımsanmasında etkili olacaktır (Schwenk, 1988: 43; Kahneman, 2011: 129-131). Diğer taraftan herhangi bir kanıtı bulunmamasına karşın iki değişken arasında istatistiksel bir bağ bulunduğunun düşünülmesi de söz konusudur. Korelasyon yanılgısı şeklinde isimlendirilen bu husus karar veren kişiyi yanlışla kanalize edebilmektedir (Matlin, 2005: 426-429).

Kişiler, kendilerine çok da uzak görmedikleri bir riski -örneğin Eylül saldırısının ardından terör riski- çok da mümkün görmedikleri bir riskten -aşırı sıcak yaz zamanları, güneşten dolayı oluşan yanıklar- daha acınası karşılanmaktadır. Cinayet ile ilgili haberlere intihar ile ilgili olanlardan daha çok rastlanması sonucunda, kişilerde yanlış bir biçimde “cinayetlerde daha çok birey ölmektedir” inancı yaygın olmaktadır. Erişilebilirlik ve hazırda bulunma, görünürlük kısa yolu ile yakından bağlantılıdır. Şayet büyük bir deprem olayı geçiren insanlar deprem ihtimaline, bu haberi gazete veya dergide okuyan kişilerden daha fazla inanmaktadır. Bahsedilen örneklerde otomatik sistem riskin alenen farkındadır ve bu esnada istatistiklere bakmamaktadır. Görünürlük kısa yolu kamusal ve özel alana dair muhtemel riskler karşısında alınacak koruyucu kararlar mevzubahis olduğu zaman gösterilen davranışın açıklanmasına katkıda bulunmaktadır (Thaler ve Sunstein, 2019: 40-42)

1.5.3. Temsililik

Rasyonaliteden çıkmaya sebep olan bilişsel kısa yollardan üçüncüsü temsililiktir. Kişiler a nesnesinin b grubuna ait olma ihtimalini veya a olayının b süreci sebebiyle gerçekleşme ihtimalini genel olarak temsiliyete göre yorumlar. Diğer bir anlatım ile a'nın ne derece b'ye benzediğine bakmaktadır. A, b'ye benziyorsa, a'nın b sebebiyle olma ihtimali yüksektir, benzemiyorsa düşüktür (Kamilçelebi, 2019: 30). Örneğin: iki metre boyu olan siyahi Amerikalı'nın, bir metre altmış beş cm boyu olan Yahudi bir gençten daha profesyonel basketbolcu olacağını düşünülmektedir, çünkü çok fazla uzun siyahi basketbolcu bulunmaktadır; ancak kısa Yahudi basketbolcu sayısı oldukça düşüktür (Thaler ve Sunstein, 2019: 42-43).

Benzerlik ile görülme yoğunluğu arasındaki fark genişledikçe rasyonaliteden sapmalar ortaya çıkabildiği ifade edilmektedir. Thaler ve Sunstein “Dürtme” adlı kitabında bu tarz sapmalara ilişkin Linda isimli düşsel bir kadın olayını örnek olarak

vermişlerdir. Linda otuz bir yaşında, evlenmemiş, lafını esirgemeyen ve oldukça akıllı bir kadındır. Felsefe alanında eğitim görmüştür. Öğrencilik zamanlarında ırk ayrımcılığı ile sosyal eşitlik hususları ile ilgilenmiş ve nükleer karşıtlığı savunan gösterilerde bulunmuştur. Bu tanımlamanın ardından deneye katılanlara, Linda için sekiz olası meslekten hangisini yaptığı hakkında tahminde bulunmaları istenilmiştir. Verilen cevaplar arasında en önemlileri “banka veznedarlığı” ve “banka veznedarlığı ve feminist” olmuştur. Ancak Linda’nın veznedar ve feminist olduğunu düşünenlerin sayısı daha fazladır. Bu sonuçlardan hareketle yazarlar çok bariz bir mantık hatasının bulunduğu, esasen istatistiksel olarak Linda’nın banka veznedarı olma ihtimalinin hem banka veznedarı hem de feminist olma ihtimalinden daha düşük olabilmesinin imkânsız olduğunu belirtmişlerdir. Bunun nedenine ilişkin; Linda’nın feminist bir veznedar olması veznedar olmasının alt kümesinde yer aldığı, yanlıştın sebebi deneye katılanlar tarafından temsililik kısa yolunun işletilmesi dolayısıyla, Linda’nın karakter tanımının deneklere banka veznedarından ziyade, banka veznedarı ve feminist birine daha çok benzediğini düşündürdüğünü ifade etmişlerdir (Thaler ve Sunstein, 2019: 43).

1.5.4. İyimserlik ve Aşırı Güven

Aşırı güven, kişilerin kendi yeteneklerini başkalarına mübalağa ederek sunması, kendi kabiliyetlerini, ürettikleri çıktının neticelerini veya genel görünüşünü gözünde büyüterek, aşırı iyimserliği abartması eğilimi olarak ifade edilmektedir (Camerer ve Malmendier, 2016: 246). Ayrıca kişilerin bilgilerinin ve kabiliyetlerinin doğru olduğuna, gerçek olandan daha fazla önem atfetme ve geleceği kontrol altına alabileceklerine çok fazla güvenme eğilimidir. Bu durum sonuç olarak riskleri küçük görmeyi meydana getirmektedir (Kahneman ve Tversky, 1973: 251). Örneğin; şoförlerin yüzde doksanı direksiyonda ortalamanın üstünde olduklarını düşünmekte ve neredeyse herkes ortalamanın üzerinde bir espri anlayışına sahip olduğunu varsaymaktadır (Thaler ve Sunstein, 2019: 49). Bir şirketin çalışanları ile gerçekleştirilen bir ankette kendi çalıştıkları şirketin diğer şirketlerden daha iyi olduğunu belirtmişlerdir (Larwood ve Whittaker, 1977: 194-198).

Aydın ve Ağan (2017) tarafından profesyonel olmayan bireysel yatırımcıların davranışsal eğilimlerini ölçmeye yönelik yapılan anket çalışması sonucunda; aşırı güven eğilimine sahip katılımcılar arasından erkek yatırımcıların, kadın yatırımcılara göre daha aşırı güven eğilimi gösterdikleri ve yaş grupları arttıkça yatırımcıların kendilerine ve yatırımlarına duydukları güvenin de arttığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu aşırı güvenin, bireylerin mevcut bilgilerinin ötesinde bir bilgiye sahip oldukları düşüncesine kapılmalarına neden olduğu belirtilmiştir. Erkek yatırımcıların bu yanılgıyla daha fazla risk almaya yönelirken, kadın yatırımcıların ise daha temkinli davrandıkları ifade edilmiştir.

Kişiler risklerin çok fazla olduğu olaylarda dahi realist olmayacak şekilde optimistik olmaktadır. Örneğin; evliliklerde boşanma oranlarının azımsanamayacak kadar yüksek olduğunun bilinmesine rağmen, nikâh merasiminde neredeyse tüm çiftler boşanma ihtimallerinin hiç olmadığını düşünmektedir. Bu durumun benzeri yeni bir iş girişiminde bulunma aşmasında da kendini göstermektedir (Thaler ve Sunstein, 2019: 50).

1.5.5. Kazançlar ve Kayıplar

Tversky ve Kahneman beklenti kuramına ilişkin açıklamalarında, kişilerin kayıp durumunda hissetmiş oldukları acının, aynı miktarda bir kazanç elde etmeleri halinde duyumsayacakları hazzı nazaran iki kat daha fazla olduğunu belirtmişlerdir (Tversky ve Kahneman, 1992: 263-292). Bu sebeple kişilerin seçimlerinin kayıptan kaçınma tarafından belirlendiğini öne sürmüşlerdir. Kişiler bir tercihte bulunacaklarında, beklenen kayıplar aynı orandaki beklenen kazançlardan daha büyük etkiye sahip olmaktadır (Boyce ve diğerleri, 2013: 4).

Genellikle kişiler, daha fazla kazanç sağlama olasılığı bulunsa dahi riske girmektense kayıptan kaçınmaya yatkınlık göstermektedirler. Kahneman ve Tversky tarafından kayıptan kaçınma şeklinde isimlendirilen bu psikolojik eğilim, Adam Smith tarafından deneyim şeklinde ifade edilmiş ve kişi için acının hazzı göre daha derin duygular uyandırdığı ve daha etkileyici olduğu belirtilmiştir. Ona göre bir kayıp yaşamamız sebebiyle hissedilen acının etkisi bir şeye sevindiğimiz zaman hissedilen mutluluk etkisinden daha güçlü olmaktadır. Ek olarak kişinin tutkuları uzağı

görmesine engel olabilmekte ve gelecek hakkında karar verirken kişiyi hatalı kararlar vermeye yöneltmektedir (Ashraf ve diğerleri, 2005: 132-133).

Thaler ve Sunstein, kayıptan kaçınmaya ilişkin kumar örneğini vermişlerdir. Kişilere iddiaya girip girmeyecekleri sorusu yöneltilmiştir. İddia şu şekildedir; tura gelirse Y kadar dolar elde edilecek, yazı gelirse 100 dolar kaybedilecektir. Bu durumda kişilere bu iddiaya girmeleri için Y olarak ifade edilen tutarın ne kadar olması gerektiği sorusu yöneltilmiştir. İnsanların büyük çoğunluğu “200 dolar dolaylarında” cevabını vermiştir. Bu da bize 100 dolar kaybetmenin üzüntüsünün, 200 dolar elde etmenin mutluluğu ile eş değerde olduğunu göstermektedir (Thaler ve Sunstein, 2019: 52).

1.5.6. Statüko Eğilimi

Statüko eğilimi bireyin hiçbir şey yapmadan, halihazırdaki veya daha önceki kararlarını muhafaza etme eğilimi olarak tanımlanmakta olup, bireye sunulan yeni alternatiflerin görmezden gelinmesine ve statüko seçeneğinin bu alternatiflere seçilmesine sebep olmaktadır (Samuelson ve Zeckhauser, 1988: 8). Statüko eğilimini kayıptan kaçınma eğilimi ve dolayısı ile sahiplik etkisi ile bağdaştırmak olasıdır. Bu hususa göre insanın halihazırdaki tercihindan vazgeçmesini kayıp şeklinde yorumlaması yahut halihazırdaki tercihine sahip olma etkisi sebebiyle olması gerekenden daha fazla değer yüklemesi, mevcut veya önceki durumunun sürdürülmesine ve yeni seçeneklerin görmezden gelinmesine sebep olabilecektir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988: 35-36). Statüko eğiliminin gerçek sebeplerinden biri de dikkat eksikliğidir. Kişilerin birçoğu “aman, yer neyse” kestirme yolunu sahiplenmektedir. Örneğin; Televizyon karşısında oturan kişinin televizyondaki program dikkatini çekmese de onu izlemeye karşı koyamamasıdır (Thaler ve Sunstein, 2019: 52).

1.5.7. Çerçeveleme Etkisi

Çerçeveleme etkisi kişilerin genel olarak riskli bir beklentiyi, karşı karşıya kaldıkları başka risklerle birlikte yorumlamayıp, diğer risklerden ayrı bir şekilde

yorumlamasıdır. Diğer bir deyişle alternatiflerin sunuluş şekillerinin, o alternatiften bekleyen faydaya herhangi bir etkisi bulunmasa bile, yapacağımız tercihleri belirleyeceğini öngörmektedir (Tversky ve Kahneman, 1981: 453). Örneğin: Thaler ve Sunstein kişilere enerji tasarrufu konusunda kamu spotlarının;

a) Şayet enerji tasarrufu metodunu kullanıyorsanız senede 350 dolar tasarruf etmiş olursunuz,

b) Enerji tasarrufunda bulunmazsanız senede 350 dolar kaybedeceksiniz şeklinde yapılması durumunda, b kampanyasının kayıp olarak dile getirilmesinin, a kampanyasının ifade edilişinden daha etkili olduğunu, dolayısıyla hükümetlerin enerji tasarrufunu özendirmek istiyorsa b şıkkının daha etkin bir stratejisi olacağını belirtmiştir (Thaler ve Sunstein, 2019: 55)

1.5.8. Dürtme

İnsan davranışlarını tahmin edilecek bir biçimde, alternatifleri yasaklamadan veya kişilerin karşı karşıya kaldığı ekonomik teşvikleri çok değiştirmeden yönlendiren seçim mimarisine dürtme denilmektedir. Bir müdahalenin dürtme olarak adlandırılması için uygulanmasının zor olmaması ve kişinin bu müdahaleden uzaklaşmasının maliyetinin olmaması gerekmektedir. Dürtmeler emir olarak adlandırılmamaktadırlar. Örneğin; meyveyi görüş açısında bir yere yerleştirmek bir dürtme sayılırken, abur cuburların yenmesinin engellenmesi dürtme sayılmamaktadır (Thaler ve Sunstein, 2019: 17).

Thaler ve Sunstein “Dürtme” adlı yapıtlarında klasik ekonominin homo economicos ifadesini tenkit etmekte ve kişilerin bazı durumlarda kendilerini kontrol edemedikleri, doğru tercihlerde bulunmakta güçlük çektikleri ve yanlış tahminlerinin neticesinde hatalı karar verdiklerini ifade etmektedirler. Kişiler verilmesi güç kararlarda, neticelerini hemen alamayacağı durumlarda ve söz konusu meselelerin getirisi ve götürüsünü kolayca anlayamayacağı, tercih ve tecrübe arasındaki ilişkinin net olmadığı seçimlerde dürtme taktiğini kullanmaları gerektiğini belirtmişlerdir (Thaler ve Sunstein, 2019: 98-103). Aşırı iyimser olunan koşullarda kişiler kendilerine daha fazla güven duymakta ve kötü koşullarda bağışlıklarının bulunduğu inanırlarsa mantıklı tedbirler alma hususunda ihmalkâr davranmaktadırlar. Kişiler

gerçek olmayan iyimserlik sebebiyle risk altında iseler dürtme politikalarının yararlarını deneyimleyeceklerdir (Thaler ve Sunstein, 2019: 17).

Kişilerin tecrübeli, bilgili oldukları ve hemen bilgi desteği sağlayabildikleri alanlarda iyi tercihlerde bulunduklarını dile getirmek mantığa uygun olmaktadır. Ancak kişilerin deneyimli olmadıkları, eksik bilgi sahibi oldukları ve anında bilgi desteği sağlayamadıkları alanlarda yapmış oldukları tercihlerinde daha isabetsiz tercihlerde bulunmaktadır. Kişiler iyi tercihlerde bulunmadıklarında seçim yapısındaki birtakım değişiklikler yaşamlarını iyi hale getirebilmektedir (Thaler ve Sunstein, 2019: 22). Bu durumda bireylerin yaşamlarında etkisi olan kararların verilmesinde, onları doğru tercihlerde bulunmaları noktasında, seçim mimarlarının bulunması gerekmektedir. Seçim mimarı terimi kişilerin tercihte bulunacakları konu ile ilgili olarak şartları düzenleme sorumluluğunu alan insanlar olarak betimlenmektedir (Thaler ve Sunstein, 2019: 13).

Kişilerin iyi ve doğru tercihlerde bulunması için dürtülmesi hareketini “Özgürlükçü Paternalizm” kavramı ile betimlenmektedir. Dürtme stratejisinde Özgürlükçü Paternalizm; kişilerin istediği şeyleri yapabilme hususunda bağımsız ve istemedikleri zamanda arzulamadıkları düzenleri reddetme hakkı bulunan, daha sağlıklı ve daha iyi bir hayat sürmeleri için seçim mimarlarının kişilerin davranışlarına tesirde bulunma çabalarını yasal görmesi şeklinde açıklanmaktadır. Stratejinin paternalist olma özelliği; kendisini, kişilerin yaşam şekillerini iyileştirecek biçimde tercihlerine yön vermek üzere hükümetler ve özel sektör tarafından meydana getirilen çabaların tarafında bulunmasından kaynaklanmaktadır. Sosyal bilimler aracılığı ile sağlanan birtakım ana veriler göz önüne alındığında kişilerin, birçok koşulda dikkatli ve tam bilgi sahibi olmaları, limitsiz bilişsel kabiliyetlere ve tam otokontrol sahibi olmaları halinde almayacakları kararları verdiklerine işaret etmektedir. Bu hususta özgürlükçü paternalizm herhangi bir alternatifi yasaklamayan bilinçli bir şekilde kişileri daha iyi yaşam seviyesi doğrultusunda dürtmektedir (Thaler ve Sunstein, 2019: 16-17).

İKİNCİ BÖLÜM

VERGİ UYUMU

2.1. VERGİ VE VERGİ UYUMU KAVRAMI

Günümüzde kamusal hizmetlerin en büyük finansman kaynağı vergilerdir. Türkiye’de 2007-2020 yılları arasında genel bütçe gelirleri tahsilatının %82 ila %89’ u vergi gelirlerinden oluşmaktadır (gib.gov.tr). Devlet gelirleri içerisinde çok önemli bir yere sahip olan vergi ile ilgili literatürün incelenmesi durumunda, vergiye ilişkin birçok tanımın yapıldığı görülmektedir.

Seyidoğlu (1992) tarafından vergi;

“Kamu giderlerinin finansmanını karşılamak için devletin siyasal gücüne dayanarak gerçek ve tüzel kişilerin gelir ve malları üzerinden aldığı pay” olarak tanımlanmaktadır (Seyidoğlu, 1992: 948).

Nadaroğlu (1992) tarafından ise;

“Devletin veya devletten aldığı yetkiye dayanan kamu tüzel kişilerinin geniş anlamdaki kamusal faaliyetlerinin gerektiği harcamaları karşılamak ya da kamusal görevlerinin gereklerini yerine getirmek amacıyla ve yasal esaslara uymak kaydıyla hukuki cebir altında özel bir karşılık vaadi olmaksızın geri vermemek üzere gerçek kişilerle gerçek olmayan kişilerden aldıkları para tutarıdır” şeklinde ifade edilmiştir (Nadaroğlu, 1992: 213).

İktisat biliminde vergilemeye ilişkin temel ilkelere Adam Smith tarafından, “Ulusların Zenginliği” adlı kitabında yer verilmiştir. 1776 yılında yayınlanan eser de vergilemeye ilişkin 4 temel ilkenin adalet (eşitlik), kesinlik, iktisadilik (düşük maliyet) ve belirlilik olduğu ifade edilmiştir (Wagner, 2007: 140). Söz konusu ilkeler literatürde klasik vergileme ilkeleri olarak adlandırılmaktadır. Daha sonraki süreçte klasik ilkelere ek olarak açıklık, uygunluk, esneklik, tarafsızlık, kanunilik gibi yeni vergileme ilkeleri de ilave edilmiştir (Eğilmez, 2016: 52).

Vergi uyumu kavramı, vergi kavramı kadar eski ve önemli bir konu olarak kabul edilmektedir.

Vergi uyumu, vergisel yükümlülüklerin vergi kanunlarına uygun bir şekilde doğru ve zamanında eksiksiz olarak yerine getirilmesini ifade etmektedir (James ve Alley, 2002: 29). Daha kapsamlı olarak; gelirin, beyan edildiği tarihte yürürlükte olan

vergi kanunları, tebliğ, sirküler ve mahkeme kararlarına uygun olarak beyannamede gösterilmesi ve beyanın tam ve kanunda belirtilen tarihlerde vergi idaresine verilmesi şeklinde tanımlanabilmektedir (Kitapcı, 2014: 25).

Vergi uyumunun tanımlanmasında, onu oluşturan faktörlerden faydalanıldığı gözlemlenilmektedir. Söz konusu faktörler; vergi konusunu oluşturan gelirin eksiksiz olarak beyan edilmesi, vergisel harcamaların doğru belirtilmesi, vergi beyannamesinin kanunda belirtilen zamanlarda hazırlanması ve vergi tarhının doğruluğudur (Roth ve diğerleri, 1989: 20-21). Vergi uyumunu meydana getiren bu dört unsur, vergisel işlemlerin doğru ve eksiksiz bir şekilde yapılmasını ifade etmektedir (Cullis ve Lewis, 1997: 310).

Son dönemlerde vergi uyum yazının da “İnsanlar neden vergi kaçar?” sorusunun yerini “İnsanlar neden vergi öder?” sorusu almış olup, mükellefleri vergisel sorumlulukların yerine getirilmesinde daha uyumlu davranmaya iten ve doğru bilgileri içeren faktörlerin neler olduğu araştırılmaktadır (Kitapcı, 2014: 25; Gökbunar ve Gökbunar, 2007: 91).

Vergi uyumunun hukuk, psikoloji, ekonomi ve siyaset gibi konularla da ilişkisi bulunmaktadır. Bu durum uyum araştırmasının çok yönlü olduğunu göstermekle birlikte, devlet tarafından sunulan kamu mal ve hizmetlerinin temel finansman kaynağının vergi olması, mali niteliğini daha ön plana çıkarmaktadır. Bu açıdan bakıldığında vergi uyumunun artmasının, yüksek bir vergileme kapasitesi ve buna bağlı olarak vergi gelirlerinde artışa neden olacağı, dolayısıyla toplumsal gönencin de artacağı değerlendirilmektedir (Didinmez ve Seçilmiş, 2018: 106)

Sürdürülebilir bir kamu gelir ve harcama dengesinin kurulmasında, vergi uyumunun sağlanması ülkelerin üzerinde durduğu temel konulardan bir tanesidir. Vergi uyumunda güdülen amaç vergi kayıp ve kaçığının azaltılması ve vergilendirilebilir tüm kaynakların vergileme sürecine dahil edilmesidir. Bu amacın sağlanmasında vergi yükümlülerinin, vergileme sürecine ilişkin tutum ve davranışlarının göz ardı edilmemesi, vergiye uyum düzeyinin artırılmasında temel etken olmaktadır (Kitapcı, 2014: 23).

Vergi uyumu açıklanırken, vergi uyumsuzluğu kavramına da değinilmesi önem arz etmektedir. Vergileme sürecinde mükelleflerin, vergisel yükümlülüklerini yasalar dikkate alınarak, zamanında ve tam olarak yerine getirmemesi durumunda

vergi uyumsuzluğu ortaya çıkmaktadır. Bu uyumsuzluk iradi olabileceği gibi gayri iradi de olabilmektedir. Mükellefler vergiyle ilgili yükümlülüklerini, bilinçli ve istekli olarak tam veya zamanında yerine getirmeyerek iradi uyumsuzluk gösterebilecekleri gibi, bilgisizlik, yanlış anlama ve dalgınlık gibi nedenlerle yerine getirmemeleri nedeniyle gayri iradi uyumsuzluk da gösterebilmektedirler (Güleç, 2012: 114-115).

Mükelleflerin vergilemeye karşı reaksiyonları, kişiden kişiye veya toplumlara göre farklılık arz etmekle beraber yaygın olarak kabul, pasif ve aktif tepki olmak üzere üç kısımda tasniflenebilmektedir. Kabul aşamasında mükellefler vergileme ile ilgili yükümlülüklerini yerine getirerek herhangi bir tepki göstermezler. Pasif tepki aşamasında, kabul aşamasında var olan vergiye gönüllü uyum yerini vergiyi geç ödeme, yatırımdan vazgeçme, üretimi azaltma, vergi göçü gibi davranışlara bırakmaktadır. Vergiye karşı tepkilerin daha da artması durumunda, aktif tepki aşamasına geçilmekte ve mükellefler vergi kaçırma, verginin reddi ve vergi isyanı gibi tutumlar içine girebilmektedirler (Aktan ve diğerleri, 2006: 162-164).

Vergiler kamusal mal ve hizmetlerin karşılığı olsa bile, mükelleflerin kullanılabilir gelir, servet ve tüketimlerinde azalmalara neden olduğundan, bireyler tarafından bir yük olarak görülebilmektedir. Bu nedenle bu yükten kurtulabilmek adına, vergiden kaçınma veya vergi kaçakçılığı gibi yasal ve yasal olmayan davranışlara yönelebilmektedirler (Karaaslan ve Sandalcı, 2015: 38). Mükelleflerin vergilemeye karşı gösterdiği reaksiyonlardan olan vergiden kaçınma ve vergi kaçırma kavramları sonraki bölümde detaylı bir şekilde ele alınacaktır.

2.1.1. Vergi Kaçırma

Vergi psikolojisi içinde bulunan mükellef tepkilerinin en sık görülen şekli vergi kaçakçılığıdır. Vergi kaçakçılığı, vergiyi doğuran olayı ortaya çıkaran iktisadi eylemlerin vergi idaresinin bilgisi dışında tutulması, verginin konusunu oluşturan gelirin beyan edilmemesi veya olduğundan daha düşük beyan edilmesi, servetin ya da yapılan harcamaların kayıt dışı bırakılması, vergiden indirilecek giderlerin yüksek gösterilmesi sebebiyle vergi kaybının meydana getirilmesi olarak açıklanabilmektedir (Tanzi ve Shome, 1993: 2).

Vergi kaçırma davranışı, vergi ödemekle yükümlü bireylerin kasti olarak vergi kanunlarını ihlal ederek, gösterdikleri matrahların düşük ya da yüksek olması

sebebiyle vergiye uyum sağlamamalarını belirtirken; aynı zamanda bilmedikleri için ya da kanunları yanlış yorumladıkları için vergiyi kayba uğratmalarını da içermektedir (Roth, Scholz ve Witte, 1989: 20-29). Vergi yükümlüleri sıklıkla muhasebe kayıtlarını çift tutarak, sahte faturalar keserek, tuttukları kayıt ve defterleri tahribata uğratarak, üretimlerini kayıt dışı yaparak vergilerini kaçırmaktadırlar (Şen ve Sağbaş, 2016: 176-177).

Vergi kaçırma, vergi adaletini olumsuz etkilemesine ek olarak vergilemede verimin azalması ve meydana getirdiği sonuçlar açısından sosyal ve iktisadi problemlerin yaşanmasına sebebiyet vermektedir (Koc, 2019: 1020). Vergi kaçakçılığı bir suçtur, suç olmasının yanında vergide eşitlik ve adalet ilkesine aykırı olması ve vergiden elde edilen verimi düşürmesi sebebiyle üzerinde durulması gereken bir önemli bir husustur. Vergisini dürüstçe ödeyen mükelleflerin karşısında, yasal olarak vergi borçları doğduğu halde bu borçları ödemeyen vergi yükümlüleri gayri resmi ve haksız bir fayda elde etmektedirler. Bu husus, vergiden kazanılan verimin düşmesine de neden olacağından, vergilerini dürüst bir şekilde ödeyen vergi yükümlüleri, artırılan vergiler sebebiyle daha zor durumda kalabilmektedirler (Nadaroğlu, 1992: 279).

Ritsama, Thomas ve Ferrier (2003), 2007 vergi yükümlüsü ile anket çalışması yapmıştır. Bu çalışmada kasten ve bilinçli bir şekilde vergi kaçırma tercih eden grubun içindeki orta gelirli vergi yükümlülerinin vergi kaçırma meyillerinin yüksek olduğunu ve bu grupta bulunan mükellefleri vergi kaçırma yöneltten sebepler arasında, vergi kaçırma şansının ve vergi tutarının bulunduğunu ifade etmişlerdir. Çalışmada orta yaş grubunda bulunan vergi yükümlülerinin vergi kaçırma meyillerinin düşük olduğu sonucuna varmışlardır. Çalışma bitiminde elde edilen verilere göre vergi sisteminin adaletsiz olması konusunda anlayışın yüksek olması ve elde edilen gelirin yetmemesinin vergi yükümlülerini vergi kaçırma yönelttiği, ahlaki kıymetlerin vergi affından yararlanma davranışında önemli bir etkisinin olmadığı; fakat aile ve arkadaş çevresinin önemli olduğu neticelerine varmışlardır.

2.1.2. Vergiden Kaçınma

Vergiden kaçınma davranışı literatürde sıklıkla tartışılan ve bazı araştırmacıların vergi uyum davranışı altında saydıkları bir davranış şeklidir. Mükellefler vergiden kaçınmada, yasal olarak vergiyi doğuran olayın meydana

gelmesinin önüne geçecek seçimlerde bulunarak ya da yasalarda bulunan boşlukları kullanarak vergi yükünü azaltmayı tercih ederler (Cowell, 1985: 166). Diğer bir anlatım ile vergiden kaçınmak adına yapılan davranışlar, vergi kanunundaki birtakım yasa ve hükümlere istinaden yasa yapıcıların planlamadığı vergi avantajları edinilmesine sebep olur (Prebble, 2011: 8). Paranın zaman değerini hesaba katan vergi yükümlüleri, vergi ödemelerini geciktirerek, farklı vergi çeşitleri için yapılan düzenlemelerle ilgilenerken, ödeyecekleri vergiden daha az vergi ödemelerine sebep olacak metotları seçip, vergi arbitrajı yaratarak vergi kaçınma davranışında bulunmaktadırlar (Stiglitz ve Rosengard, 2015: 751).

Mükellefler vergiden kaçınma metotları ile vergisel yükümlülüklerinden üç ayrı şekilde kurtulmaktadır. Birincisi, maddi intibak denilen ve vergilendirilmiş mal ve hizmetlerden satın alınmayarak vergiden kaçabilmedir. İkincisi, mükelleflerin ilerleyen zamanlarda üzerlerindeki vergi ağırlığının giderek artacağını düşündükleri mal ve hizmetlerden içinde bulundukları dönemde uzun süreli gereksinimlerini de giderecek tutarlarda satın alıp, ilerleyen zamanlarda hiç satın almamaları neticesinde ortaya çıkan zaman intibakıdır. Üçüncüsü ise yerel intibak şeklinde ifade edilen, vergi matrahının konusu edilen unsurların vergilendirilen kısımdan vergilendirilmeyen kısımlara kanalize edilmesi ile vergiden kaçabilme durumudur (Turhan, 1998: 236-237).

Kanuni bir yol olsa da ve suç oluşturmaya bile vergiden kaçınma, genişliğine ve boyutuna dayanarak önemli ölçüde vergi riski taşıdığından, vergi yetkililerinin üzerinde çalışması gerektiği bir meseledir (Şen ve Sağbaş, 2016: 299). Vergiden kaçınma yükümlülerin menfaatleri için vergi yasalarını istismar etmelerini kapsamaktadır (Tooma, 2008: 12). Bu durum neticesinde de vergi sisteminin ana hedefleri olan gelirin artması ve gelir ile servetin dağıtılması bakımından bir tehdit unsuru olmaktadır (Taylor, 2006: 9).

Sandalcı (2020), dolaylı ve dolaysız vergiler aracılığı ile vergi yükümlüsü olan kişilerin vergiden kaçınma seviyelerini saptamak hedefi ile bir çalışma yapmıştır. Yaptığı çalışmanın bir başka hedefi ise bahsi geçen kişilerin vergiden kaçınmaları davranışında tesiri olan; iktisadi, ahlaki-psikolojik ve vergi düzeni etmenlerinin yapısal eşitlik modeli ile saptanmasıdır. Çalışmada 712 kişiye anket yapılmıştır. Bu çalışmanın sonucunda kişilerin vergiden kaçınma seviyelerinin yüksek olduğu ve

vergi yükünü düşürmek için kanuni yollara müracaat ettikleri görülmüştür. Ulaşılan bir başka sonuç ise vergiden kaçınma davranışına iktisadi ve vergi düzeni etmenlerinin olumlu bir şekilde, ahlaki-psikolojik etmenler ise olumsuz bir şekilde etkilediğidir.

2.2. VERGİ UYUM SÜRECİNİ AÇIKLAYAN YAKLAŞIMLAR

Vergi uyumu; vergi yasaları ve oranları, vergi yükümlüsü, vergi yükümlülerinin davranışları, denetleme unsurları, vergi denetimi ve cezası, vergi ahlakı, sosyal standartlar ve adalet gibi birçok öğeden oluşmaktadır (Feld ve Frey, 2007: 115-116). Vergi uyum sürecini açıklayan yaklaşımlar temelde iki grupta sınıflandırılmaktadır. Bunların birincisi Klasik Yaklaşım da denilen Allingham-Sandmo Yaklaşımıdır (ASY)'dir. Bu yaklaşım insanı “homo economicus” şeklinde değerlendirmekte ve insan tabiatı gereği faydasını maksimum yapacak, içsel maliyetini ise minimuma indirecek kararları ve tercihleri özümlediğini belirtmektedir. Bu açıdan insanlar, olanaklar dahilinde az vergi ödemeyi ya da hiç vergi ödememeyi amaçlayan tutum ve davranışlarda bulunmaktadırlar. Bu anlayışta mükellef tanımı tüm ekonomik şartları analiz edebilecek kabiliyete ve bilgiye sahip, fayda maksimizasyonu odaklı hareket eden kişi olarak yapılmaktadır (Aktan, 2012: 2).

Vergi uyum aşamasını incelemek maksadıyla ortaya çıkarılan ikinci tip çalışmaların merkezinde ise sosyal ve psikolojik etmenler bulunmaktadır. Bilhassa 1980'li yıllardan başlayarak davranışsal iktisattaki ilerlemeler ile gelişen bu çalışmalar vergi uyumu literatüründe davranışsal kökenlere değer veren ikinci bir yaklaşımın gelişmesine yol açmıştır (Kirchler, 2007: 1-4). Sosyal psikolojik Yaklaşım (SPY) vergi uyumu incelemesinde yalnızca parasal değişkenleri değil, sosyal ve psikolojik faktörleri de ele almaktadır. Bu sebeple yönetsel vergi uyumu şeklinde bahsedilmektedir (Lillemets, 2010: 235).

2.2.1. Allingham-Sandmo Yaklaşımı (ASY)

Vergi uyumu ile ilgili olan en eski yaklaşımdır. ASY alanyazında; Allingham-Sandmo-Yitzhaki modeli, klasik model, standart yaklaşım/model, ekonomik model, yerleşik model, caydırma modeli olarak da isimlendirilmektedir. Bu model Becker'in (1968) suç ekonomisi ile ilgili yaptığı araştırmalara dayanılarak geliştirilmiştir

(Kitapçı, 2014: 37). Becker açısından insanlar kanun dışı davranışta bulunmadıklarında kazanacakları fayda ile kanun dışı davranışta bulunduklarında ödeyecekleri cezayı tahlil ederek, kanunlara uymayan davranışlar sergileyip sergilemeyecekleri karar vermektedirler. Bu bakımdan insanların kanun dışı etkinliklere katılma kararları fayda-maliyet analizlerinin ürünü şeklinde tanımlamaktadır. Becker'in insanların suç işleme doğrultusundaki çalışmasını vergi uyumuna adapte eden Allingham ile Sandmo, vergi kaçakçılığının ölçüsü ile ceza ve denetleme olasılığı arasında negatif yönde bir bağlantı olduğunu belirtmişlerdir (Torgler, 2003a: 4). Vergi denetimi ve uygulanan cezalar yüksek olduğunda vergi kaçakçılığı düşmektedir, tam tersi durumda ise vergi kaçakçılığı artmaktadır (Becker 1968: 169-170). Klasik ekonomik modeller vergi yükümlülerinin vergi kaçırma davranışları ele alındığında ilk olarak, fayda-maliyet tahlili yapacağını ve şayet vergi kaçırdıklarında elde edecekleri fayda, vergi kaçırdıklarında oluşan ya da oluşabilecek maliyetlerden fazla ise mükelleflerin vergi kaçırma yoluna gideceklerini belirtmektedirler (Allingham ve Sandmo, 1972: 323-338).

ASY yaklaşımı insanların risk almaktan hoşlanmadıkları, belirsizlik olduğunda rasyonel karar alıp, muhtemel faydalarını maksimuma çıkardıkları ve son birim faydalarının pozitif olması hipotezleri ile hareket eder (Didinmez, 2018: 13). Bu yaklaşım vergi uyum davranışını, verginin denetlenmesi ve uygulanan vergi cezaları sonucu ortaya çıkan yakalanma ve cezalandırılma tehlikesinin bulunması gibi faktörlerin belirlediği varsayımında bulunur (Aktan, 2012: 15). Vergi yükümlülerinin bildirmediikleri gelirlerinin üzerinden sağlayacakları vergi tasarrufu ile denetlenme riski ve yakalandıkları zaman ödemek zorunda kalacakları ceza arasında bir değişim ilişkisi ortaya çıkarılarak çalışmalar yapılmıştır (Feld ve Frey 2007: 102-120) ASY modeli açısından akılcı ve kendini düşünen bireyler olan vergi yükümlülerinin, vergi uyumunun artırılabilmesi sadece ekonomik değişkenlere önem verilerek gerçekleştirilmektedir (Rabin, 2002: 660). Kişiler akılcı davranarak muhtemel faydalarını maksimuma çıkarmaya uğraşmaktadırlar. Vergi yükümlüsünün seçimlerinin ana güdüsü yakalanacağına dair duyduğu korkudur (Allingham ve Sandmo, 1972: 134).

Cezalandırılma olasılığını dikkate alarak belirsiz koşullar altında karar alan vergi yükümlülerinin iki ayrı davranış biçimi bulunmaktadır:

- a) Gelirin hepsini bildirmek,
- b) Gelirlerinden daha azını bildirmek.

Vergi yükümlüsü gelirinden daha azını bildirdiğinde, vergi denetimi yapılarak vergi kaçırıldığıının saptanması durumunda, yükümlünün yararı gelirinin tamamını bildirdiği koşuluna göre daha az olacaktır. Denetim yapılmadığında ise gelirinin hepsini bildirdiği durumdan daha iyi bir durumda bulunacaktır (Allingham ve Sandmo, 1972: 324). ASY'nin temel hedefi bildirilen gelirin, gelir, cezalar, vergi oranı ve denetlenme olasılığından etkilendiğini ortaya çıkarmaktır. Bu kapsamda ASY, bireylerin akılcı davranarak belirsiz koşullar altında karar vermesine dayanan beklenen fayda teorisi önsezisi ile bağlantılı bir şekilde vergiye uyum hareketini araştırmaktadır (Kahneman ve Tvesky, 1979: 263).

ASY açısından vergi cezaları arttıkça vergi yükümlülerinin vergiye uyum sağlama davranışı da artmaktadır. Ceza ve denetimlerin üst düzeyde olması vergi yükümlülerinin gelirlerinin daha büyük bölümünü bildirerek daha az vergi kaçırma davranışında bulunmalarına sebep olmaktadır. Vergi yükümlüleri akılcı olduklarından bekledikleri yarar katlandıkları maliyetten daha az ise diğer bir deyişle, ceza ve denetimler yeterli bir seviyede değil ise vergi yükümlüleri vergi kaçırma yoluna gideceklerdir. Denetlenme olasılığının artması kişilerin daha az riske girmesini sağlayacak ve böylelikle de bu durum mükelleflerin vergiye uyumlu davranmaları yolunda itici bir güç olacaktır. Vergi cezaları düşük tutulduğunda vergi yükümlüleri kazanç-kayıp kıyaslaması yapıp daha çok hileli yollara başvuracaktır. Vergi yükümlülerinin vergi kaçırılmaları için uygulanacak vergi cezaları yüksek olmalıdır (Franzoni, 2008: 7-8)

Yitzhaki, 1974 yılında Allingham ve Sandmo modeline bildirilmeyen matrah üzerinden kesilen cezalar yerine kaçırılan vergi tutarı üzerinden ceza kesilmesini ekleyip klasik modele katkı sağlamış ve bu çalışması ile vergi oranlarının vergi uyum hareketlerine hangi yönde tesir edebileceğine dair bulgulara varmıştır (Yitzhaki, 1974: 201). Beklenen fayda yaklaşımında vergi yükümlüsü bildirmediği gelir üzerinden cezaya katlanmak zorundadır. Bu husus, vergi oranı yükseldikçe gelir⁶ ve ikame⁷ etkisi

⁶ Gelir etkisi, vergileme sonucunda mükelleflerin gelirlerinin azalması nedeniyle vergi öncesi duruma ulaşmak için daha fazla çalışılmasını ifade etmektedir (Atkinson ve Stiglitz,1980:27).

⁷ İkame etkisi, vergileme sonucunda mükelleflerin gelirlerinin azalması nedeniyle daha az çalışmayı tercih etmesi olarak ifade edilmektedir (Atkinson ve Stiglitz,1980:27).

denilen iki ters etkiye sebep olmaktadır. Yitzhaki ise yaklaşımında, uygulanacak cezaların bildirilmeyen gelire değil kaçırılan vergi tutarına uygulanması durumunda zıt etkinin olmadığını sadece ikame etkisinin bulunduğunu, azalan mutlak risk sevmeme varsayımı altında vergi oranının yükselmesi ile kaçırılan vergi tutarının azalacağını ortaya koymuştur (Yitzhaki, 1974: 201-202). Sonuç olarak yaklaşıma göre Yitzhaki, artan vergi oranlarının bildirilmeyen geliri azaltacağı şeklinde genel kanaate zıt düşen bir öngörüye varmaktadır. Bu hususun ortaya çıkmasının sebebi ise beklenen vergi cezalarının yüzdesel olarak vergi oranına ait olduğu hususlarda, vergi oranlarında meydana gelecek artışın ikame etkisine sebep olmayacağı; ancak kullanılabilir gelirden azalış sonucunu ortaya çıkaracağı düşüncesidir (Saruç, 2015: 46).

Yitzhaki'nin vergi oranlarının artması halinde vergi uyumunun da yükseleceği varsayımının temelindeki bir başka sebep de Azalan Mutlak Risk Sevmeme Varsayımı (DARA) ile açıklanabilmektedir. DARA yaklaşımı açısından bireyler, gelirleri yüksek olduğu zaman daha çok risk almaya eğilimliken, gelirleri düştüğü zaman riske girmeyi göze alamadıkları doğrultusundadır (Binici ve diğerleri, 2003: 305-312). Vergi yükümlülükleri açısından da gelirleri düşük olduğu zaman DARA yaklaşımı altında eldeki gelirlerinden olmamak için riske girmeyi göze almayacakları; yani vergi kaçırmaya yönelik hareketlerde bulunmayacakları anlaşılabilmektedir. Bu açıdan DARA varsayımı da yüksek vergi oranlarının vergi kaçırma yönündeki hareketleri azaltacağını desteklemektedir (Yurdadoğ ve diğerleri, 2016: 805-816). Yitzhaki'nin modele eklediği değişkenlerle birlikte klasik ekonomik modeller, vergi oranı, gelir tutarı, ceza tutarı, denetimlerin uygulanma sıklığı şeklindeki değişkenlerin vergi uyum davranışları konusunda hangi yönde etkili olduklarını meydana çıkarmıştır. Modele göre vergi oranlarının, ceza tutarlarının, denetim oranlarının artması halinde vergi kaçakçılığı kesin olarak önlenilebilecektir (Saruç, 2015: 48-49).

Klasik ekonomik teoremin ilerleyebilmesi adına Yitzhaki'nin vergi oranlarının, vergi uyumunda etkili olması payının haricinde, Cowell ve Gordon da birtakım katkılarda bulunmuşlardır. 1988 yılında Cowell ve Gordon bir çalışma yapmış ve bu çalışmada kamusal malların ve hizmetlerin artması ile vergi uyumu davranışı arasında zıt yönlü bir bağlantı olduğunu sonucuna varılmıştır (Frank ve diğerleri, 1988: 305-321).

ASY modeline getirilen bir kısım eleştiriler bulunmaktadır. Vergi yükümlüsünün davranışlarının yalnızca ekonomik terimler ile açıklanmaya çalışıldığı bu yaklaşımda, vergi yükümlülerini vergi ödemeye iten etkenler “yakalanma ve cezalandırılma” korkusuyla sınırlı olmaktadır. Klasik yaklaşımda, vergi mükelleflerinin rasyonel vergi yükümlüsü oldukları, kendi çıkarları peşinde gittikleri ve toplumdan soyutlanmış oldukları ifade edilmekte, sosyal ve psikolojik özelliklerine dikkat edilmemektedir. Vergi mükellefleri yalnızca vergi idaresinin uyguladığı sert yaptırımlara ve cezalara maruz kaldıklarında vergi idaresinin kurallarına ve kararlarına uyma davranışı sergilemektedir (Kitapçı, 2014: 41-42).

Klasik yaklaşımda, denetimlerin yoğunluğunun ve ceza uygulamalarının yükseltilmesi sonucu vergi yükümlülerinin gelirleri üzerinden yapmış oldukları risk hesaplamalarında vergi uyum davranışı sergilemeleri daha akılcı algılanacaktır. Bu yaklaşımda her şey matematiksel hesaplamalar ile gelişmekte ve vergi uyum hareketlerini etkileyen içsel ve dışsal değişkenler hesaba katılmamaktadır. Bütün klasik ekonomik yaklaşımlarda kanun dışı bir davranış olan vergi kaçakçılığı için sadece yasal yaptırımlar öngörülmüştür, yani vergi kaçırma davranışı sonucu yaptırım olarak ele alınan şey kanunlarda yazılı ceza tutarıdır. Yükümlüler yasalarda yazılı olan kanuni yaptırımlar açısından -ki bu yaptırımlar ağırlıklı olarak parasal tutarlardır- fayda maliyet tahlili yapacaklar ancak diğer yaptırımları -sosyal kınama, suçluluk duygusu hissetme gibi- önemsemeyeceklerdir (Dolgun, 2019: 68-69)

Klasik teoriye yapılan diğer eleştiriler ise vergi uyumu ve iş gücü arasındaki bağlantıya herhangi bir açıklama yapmaması, vergi kaçakçılığının psikolojik külfetini dikkate almaması, vergi yükümlülerinin denetlenme ve ceza oranları gibi değişken faktörlerin değerlerini eksiksiz bir şekilde bildikleri varsayımının yapılmasıdır. Oysaki gerçekte kişilerin bu değişkenleri saptayabilmesi zordur (Bayraklı ve diğerleri, 2004: 231). Klasik modelin bir başka zayıf tarafı da bireylerin birbirlerini etkileme durumunu hesaba katmamasıdır. Bir sosyal topluluk içerisinde vergi kaçırma davranışında bulunan birçok insan var ise bu durum, o bireydeki eşitlikçilik hissine zarar vererek o kişiyi de vergi kaçırmaya itebilmektedir. Bu eleştirileri ele alan birçok ekonomik model ortaya çıkarılmıştır. Ancak bu modeller çoğunlukla kesin sonuçlar ortaya koyamamış veya kesin sonuçlara varabilmek adına kuvvetli hipotezler ileri sürülmesi gerekmiştir (Pyle (1989)’den aktaran Bayraklı ve diğerleri, 2004: 232).

Son zamanlarda literatürde, vergi yükümlülerinin vergiye uyum davranışlarını açıklamak adına yeterli olmadığı düşüncesinin egemen olduğu ASY modeline karşılık olarak, psikolojik, sosyal, kültürel ve demografik faktörleri ele alan davranışsal yaklaşım öne çıkmaktadır.

2.2.2. Sosyal Psikolojik Yaklaşım (SPY)

Davranışsal yaklaşım, ahlaki duygular teorisi, tutumsal model olarak da adlandırılan SPY’ nin temelinde vergi uyumu üzerindeki ekonomik, sosyal ve psikolojik etkenlere odaklanmak bulunmaktadır. Bu teori ASY’ nin vergi uyumunu açıklamada yetersiz olması düşüncesi sonucu öne çıkmıştır. SPY, rasyonel beklentiler teorisinin gösterdiği ekonomik faktörlerin yanında sosyolojik, psikolojik, demografik, yasal, siyasal, kurumsal vb. birçok faktörün vergi uyum davranışına olan etkisini incelemekte ve ahlaki duygular kuramı üzerine biçimlenmektedir (Didinmez, 2018: 21). Davranışsal yaklaşım vergi uyumu yaklaşımlarında etik ve sosyal dinamiklerin göz ardı edildiğini, bu sebeple de psikolojik, sosyolojik ve ekonomik modellerin dikkate alınıp çok disiplinli yöntemlerin uygulamaya alınmasını öngörmektedir (Torgler, 2007: 64).

Sosyal psikolojik yaklaşımın üzerinde durduğu “Neden birçok birey denetim ihtimali ve vergi cezaları çok düşük olsa bile vergilerini ödemeye yatkındır?” sorusu olup bu husus, yıllardır ihmal edilmiştir (Lubian ve Zarri, 2011: 2). Standart neo-klasik modelin öngördüğü şekilde vergi yükümlüleri sürekli kendini düşünen, akılcı ve yalnızca kendilerini odak haline getirmiş bir şekilde davranmamaktadır. Vergi mükelleflerini çoğunlukla, vergi ödeme aşamasında güdüleyen ahlaki kurallar, mesleki ve sosyal standartlar gibi etkenler bulunmaktadır. Bir bireyin vergi uyum davranışının, ahlaki ölçüler dikkate alınmadan araştırılması olası görünmemektedir. Vergi uyum modelinin yalnızca fayda fonksiyonu üzerinden değerlendirilmesi çoğu kez eleştirilmiştir. Bunun sebebi fayda modelinin matematiksel bir model olması ve bu modelin insanların vergi uyum hareketlerinin ana yapısını açıklamada eksik kaldığı görüşüdür (Dolbun, 2019: 97-98).

Klasik ASY aracılığı ile yapılan incelemelerde insanların akılcı hareket ettiklerinin kabul görmesi sebebiyle çoğunlukla vergi kaçakçılığının daha düşük

olduğu tahmin edilmektedir (Cullis ve diğerleri, 2007: 2). Bu durumu ortadan kaldırmak amacıyla pek çok araştırmacı ekonomik vergi uyum analizine bilişsel, psikolojik, ahlaki ve sosyal öğeleri eklemiş ve vergi uyumu analizini gerçeğe daha yakın bir hale dönüştürmek için çaba sarf etmiştir. Bu çerçevede Spicer (1986) modeli, Allingham ve Sandmo modelinin içine psikolojik öğeleri de ekleyerek bu modele ruhsal maliyeti de katan ana versiyondur (Cullis ve diğerleri, 2012: 418-423). Bu model açısından bireyler psişik maliyetler kapsamında karar alırken toplumdaki başka bireylerin davranışları ve devletin kendisi ile toplumun diğer bireyelerine karşı tutumlarını dikkate almaktadır. Vergi kaçırma davranışı neticesinde oluşan mali maliyetler ile psikolojik maliyetler arasında bağlantı vardır. Yazar, bu kapsamda caydırma politikaları uygulanmadan da vergi yükümlülerinin vergiye uyum sağlamalarının olası olduğunu belirtmektedir (Hashimzade ve diğerleri, 2012: 963-969).

Song ve Yarbrough (1978) kişilerin gönüllü bir şekilde vergiye uyum davranışı sergilemeleri için 3 ana unsur olduğunu belirtmektedir. Bu üç ana unsur;

1-) Vergi mevzuatını da kapsayacak bir biçimde tüm kanuni çerçeve; yasal çerçeve, kanunların nizami olması ve kanunların uygulanırken ne kadar etkili uygulanabildiği ile ilgilidir. Bunun dışında yurttaşların bu kanuni çerçeveyi idrak etmiş olmaları ve hemen arkasından bu mevzuata razı olmaları ve en son da bu mevzuatı isteyerek uygulayabiliyor olmaları önem arz etmektedir.

2-) Vergi yükümlülerinin vergi ahlakı; yurttaşların vergi mükellefi olarak devlet ile olan ilişkilerinde ortaya koydukları tutum ve davranış standartlarının hepsi önemli olmaktadır.

3-) Belirli bir mekân ve zamanda oluşan başka önemli etkenler; vergiye uyumu kolay hale getiren veya vergi kaçakçılığının meydana gelmesine sebep olan başka etkenler ise gelir seviyesi, istihdam oranı ve diğer vergi idaresine dair faktörlerden meydana gelmektedir (Song ve Yarbrough, 1978: 442-452).

Vergi uyum modelini açıklayan klasik teoriyi takip eden süreç içerisinde, psikoloji ve ekonomi arasında bağlantılar kurulması ve bu açıdan izleyen araştırmaların farklı değişkenleri merkeze alması ile birçok araştırmacı, vergi uyumuna etki eden birçok ayrı değişkene ulaşmıştır. Akerlof (1980) vergi uyum

modeli üzerinde sosyal geleneklerin etkisi hakkında açıklamalarda bulunmuş, Gordon (1989) ise vergi uyum modeline sosyal normları ilave etmiştir (Dolbun, 2019: 103).

SPY’da vergi uyum sürecinde vergi yükümlülerinin karar verme güdülerini merkeze alan araştırmalar da bulunmaktadır. Bu çerçevede odaklanılan kavramlardan iki tanesi beklenmeyen fayda teorisi ve sosyal etkileşimdir. Bu iki kavram sıklıkla beraber incelenmekte ve birbirlerinden etkilenmektedir. Beklenmeyen fayda teorisine göre, riskin ve belirsizliğin olduğu koşullarda alınan kararlar ağırlıklandırılarak bireylerin daima akılcı davranmadıkları ve faydalarını maksimum seviyeye çıkaracak kararlar vermemektedirler. Beklenmeyen fayda teorisi, şahsi vergi yükümlülerinin objektif ihtimaller bilgisine dayalı seçimlerde bulunmadıkları gerçeğine vurgu yapmaktadır. Sosyal etkileşim, vergi yükümlülerinin özel izolasyon dahilinde değil; sosyal bir çevrede davrandıkları üzerinde durmaktadır. Tutumlarını ve inançlarını geliştirmeleri bu ortamda olmaktadır (Hashimzade ve diğerleri, 2012: 946-973). Vergi uyum hareketini bilişsel açıdan araştıran çalışmaların kaynağında beklenmeyen fayda teorisi bulunmaktadır. Kökeninde beklenti teorisi olan bu yaklaşımda, bireylerin riskli koşullar altında karar alırken akılcı seçimlerde bulunmaması mümkündür. Bunun sebebi riskli koşullar altında bireysel seçimlerin ana belirleyicisi, bireylerin kayıplarını ve kazançlarını dikkate alıp kendileri için belirledikleri referans noktasının olmasıdır. Belirlenen referans noktası ekseninde kayıp ve kazançlar için atfedilen riske girme istekliliği farklı olmaktadır. İlgili çerçeveden denetim prosedürünün ve olasılıklarının gizli olduğu bir sistemde, belirsiz koşullar altında karar veren vergi yükümlülerinin vergi uyum davranışlarının artacağı öngörülmektedir (Didinmez, 2018: 25).

Vergi uyumunda karar vermekte etkisi bulunan öğelerden bir tanesi de çerçeveleme etkisidir. Bireysel referans noktaları, karar alma aşamasının çerçeveleme etkisi tarafından hangi doğrultuda yönlendirileceğinin belirleyici unsurudur. Vergilendirilmiş gelirini referans noktası sayan bir kişi ile vergilendirilmemiş gelirini referans noktası sayan bir kişinin bilişsel süreçleri birbirinden farklı çalışacak ve farklı vergi uyum kararları ortaya çıkartacaktır (Kornhauser, 2007: 143). Davranışsal iktisadın gelişimine katkıda bulunan Kahneman ve Tversky’nin Beklenti Teorisi’ni de dikkate alarak, vergilerin kayıp yerine kazanç olarak idrak edilmesi koşulunda, vergi uyumunun artacağı belirtilmektedir (Kornhauser, 2007: 145).

2.3. VERGİ UYUMUNU ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Literatürde bugüne kadar gerçekleştirilen araştırmalar sonucunda yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, gelir, sosyal normlar vb. çok sayıda farklı faktörün vergi uyum kararları üzerinde etkili olduğu belirtilmiştir. Yapılan çalışmalarda bu faktörlerin vergi uyumunu olumlu ya da olumsuz etkilediği sonuçlarına varılmıştır. Çalışmanın bu bölümünde vergi uyumunu etkileyen faktörler; demografik, sosyal ve psikolojik ile ekonomik, politik ve idari faktörler olmak üzere üç başlık altında incelenecektir.

2.3.1. Demografik faktörler

Demografik faktörler olarak bireylerin cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim düzeyi, dini inanç ve meslek gibi unsurlara odaklanılmaktadır. Demografik faktörler yapılan araştırmalarda genellikle asıl unsurların yanında ikincil bir bileşen olarak incelenmektedir. Bu bölümde vergi uyumu üzerinde; yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi, meslek ve dinin inanç gibi unsurların etkisi incelenecektir.

2.3.1.1. Yaş

Vergi uyumunu etkileyen demografik faktörlerden bir tanesi, mükellefin yaşıdır. Yapılan çalışmaların büyük bir kısmında yaş ilerledikçe vergi uyumun seviyesinin arttığına dair sonuçlara ulaşılmıştır. Örneğin; Vogel (1974) tarafından İsveç'te 1796 kişi nezdinde gerçekleştirilen anket sonucunda, mükelleflerin tutum ve davranışlarının irdelendiği çalışmasında, genelde eğitim düzeyi iyi olan ve yasa dışı faaliyetlerin daha çok bilincinde olan gençlerin vergi uyum düzeylerinin yaşlılara oranla daha düşük olduğunu tespit etmiştir. Slemrod (1985) Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nde bireysel vergi beyannamelerinden elde ettiği mikro-ekonomik verileri kullanarak vergi kaçakçılığı üzerine gerçekleştirdiği çalışmasında, gençlerin vergi kaçırmaya daha meyilli oldukları sonucuna ulaşmıştır. Blumenthal ve Slemrod (1992) tarafından 1986 yılında yapılan vergi reformunun etkilerini ölçmek amacıyla, Amerika Birleşik Devletleri'nin Minnesota eyaletinde yaşayan 2000'e yakın kişiye uygulanan anket sonucunda, genç yaştaki bireylerin daha cesaretli olup daha fazla risk

aldıkları sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde Torgler (2003a) tarafından yapılan çalışmada gençlerin yaşlılara oranla daha fazla vergi kaçırma eğilimi gösterdiklerini, yani vergi ödeme isteklerinin daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

Oriska ve Hudson (2002) ise rastgele seçtikleri yetişkinlere uyguladıkları anket çalışmasında, vergi kaçakçılığının yaşlı bireyler arasında daha az olduğunu; bunun nedeninin ise yaşlı bireylerin, yakalanmalarının doğuracağı sonuçlardan gençlere göre daha fazla çekinmelerinden kaynaklandığını belirtmişlerdir. Yapılan bir kısım çalışmalara göre genç yaştaki yükümlüler, elde ettikleri gelirlerinin büyük kısmını tüketime ayırmaktadır. Bu bağlamda 25-30 yaşlarındaki bireylerin, henüz yüksek gelirleri bulunmadığı, aile kurmak veya yüksek bir hayat standardı arzuladıkları için, vergi uyumunun düşük olduğu, ancak daha ileri yaşlardaki yükümlülerin, yüksek bir hayat standardı konusunda ısrarlı olmadıkları dolayısıyla vergi uyumlarının yüksek olduğunu ifade edilmiştir (Şenyüz, 1995: 47). Benzer şekilde Gökbnar ve diğerleri (2007) Avrupa Değerler Çalışması (EVS) verileri ile probit model kullanılarak yapılan çalışmada, Türkiye’de 30 ila 49 yaş arasındaki bireylerin, 16-29 arasındaki bireylerden daha yüksek vergi ahlakına sahip olduğu ve yaş ilerledikçe vergi ahlakının yükseldiğini belirtmiştir. Buradan hareketle yaş ilerledikçe vergi uyumunun arttığı söylenebilir.

Diğer taraftan yapılan araştırmaların bir kısmında, yaş ilerledikçe vergi uyumunun azaldığı yönünde sonuçlara da ulaşılmıştır. Örneğin; Song ve Yarbrough (1978), Kuzey Karolina’da mükellef tutum ve davranışlarını anket üzerinden elde edilen verilere dayanarak inceledikleri çalışmalarında, orta yaş grubundaki bireylerin vergi uyum seviyelerinin daha yaşlı veya daha genç yaş grubundakilerinden daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Yine Wallschutzky (1984) tarafından Avustralya’da yapılan çalışmada, yaş ilerledikçe vergi sistemleri ve uygulamaları hakkında daha fazla bilgiye sahip olanların tecrübelerine güvenerek, vergi idaresinin davranışını daha kolay çözümleyebildiklerini dolayısıyla, gençlere kıyasla vergiye daha fazla uyumsuzluk gösterdiklerini tespit etmiştir. Bununla birlikte, 55 yaş üzeri insanların mali konularda daha muhafazakâr olmaları gibi nedenlerden dolayı bu bireylerin, harcamaların ve vergilerin kısılmasını istemeleri sonucu da ortaya çıkabilmektedir. Böyle bir sonucun gerçekleşmesi durumunda ise genç vergi yükümlülerine kıyasla, 55 yaş ve üzeri vergi yükümlüleri vergi uyumu konusunda

daha isteksiz olabilmektedir (User, 1992: 42). Karaca ve diğerkleri (2020) tarafından Sivas ilinde gerçekleştirilen anketler üzerinden yapılan çalışmalar sonucunda, mükelleflerin yaşları ile vergi uyumu arasında negatif bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Yani yaş ilerledikçe vergi uyumunun azaldığı, bu durumun oluşmasında geçmişte sunulan kamu hizmet kalitesi ve düzeyinin etkisi olduğu belirtilmiştir.

Kaynar-Bilgin' in 2011 yılında sıralı probit model kullanarak yaptığı çalışmasında, vergi ahlakı ile yaş arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanamamıştır.

2.3.1.2. Cinsiyet

Mükellefin cinsiyeti, vergi uyumunu etkileyebilen demografik unsurlardan bir tanesidir. Yapılan çalışmaların büyük kısmında kadınlarda vergi uyumunun erkeklere kıyasla daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılırken, bir kısmında ise bunun tam tersi neticelere ulaşılmıştır.

Torgler ve Valev (2010) sekiz batı Avrupa lkesinde Dünya Değerler Araştırması (World Values Survey/WVS) ve Avrupa Değerler Araştırması (European Values Survey /EVS) verilerini kullanarak yaptıkları analizde, kadınlara yolsuzluk ve vergi kaçırmaya karşı hoşnut olmayan bir tutum içinde oldukları sonucuna ulaşmışlardır.

Saruç ve Sağbaş (2003) Türkiye'de vergi etiğinin ölçümü ve vergi etiğinin vergi kaçırma üzerine etkisinin araştırıldığı çalışmalarında, erkeklerin kadınlara kıyasla vergi uyumunun daha düşük olduğunu tespit etmişlerdir. Mason ve Calvin (1978) ABD'nin Oregon Eyaleti'nde mülakat yoluyla gerçekleştirdikleri çalışmada, bireylere vergi kaçakçılığı ile ilgili beyanname vermeme, gelirin eksik beyanı ve kesintilerin abartılması hakkında sorular sorulmuş olup, kadınlara vergi uyum düzeylerinin erkeklere kıyasla daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Kadınlara vergi uyumlarının erkeklere nazaran yüksek olması, kadınlara daha ihtiyatlı ve daha fazla riskten kaçınan bireyler olmalarından kaynaklandığı ifade edilmektedir (Bilgin ve Bilgin, 2016: 177). Ayrıca erkeklerin kadınlara göre daha az uyumlu olduğu ve vergilerini derken planlı bir biçimde davranma olasılıklarının daha yüksek olduğu belirtilmiştir (Kastlunger ve diğerkleri, 2010: 542-552). Benzer şekilde Gökbunar ve

diğerleri (2007) probit model kullanılarak yapılan çalışmada kadınların erkelere göre vergi ahlakının daha yüksek olduğu, kadınların vergi kaçırmama eğilimlerinin erkelere göre %5 daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Torgler (2003a) tarafından yapılan çalışmada, erkeklerin kadınlara oranla daha fazla vergi kaçırma eğilimi gösterdiklerini, yani vergi uyumlarının daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

Diğer yandan Kirchler ve Maciejovsky (2001)'nin Avusturya'nın farklı şehirlerindeki 172 serbest meslek sahibi ve girişimciye uyguladığı anket sonucunda, erkeklerin vergi uyum seviyelerinin kadınlardan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Richardson (2006) son dönemlerde kadın hak ve özgürlükleri alanındaki görülen nispi ilerlemenin, gerçekleştirilen araştırmalardaki cinsiyete bağlı ayrışmayı azalttığını belirtmiştir.

Ayrıca Loo (2003) ve Roxas ve Stoneback (2004) tarafından yapılan çalışmalarda mükelleflerin cinsiyeti ile vergi uyumu arasında anlamlı ilişkilere rastlanamamıştır.

2.3.1.3. Medeni Durum

Vergi mükelleflerinin “evli” ya da “bekâr” olmaları da vergiye karşı tutumları üzerinde etkili olabilmekte ve vergi uyumu konusunda farklı reaksiyonlar gösterebilmektedirler. Örneğin; Doerrenberg ve Peichl (2013) 19 OECD üyesi ülke için WVS ve EVS verilerini kullanarak gerçekleştirdikleri analizde, evli mükelleflerin vergi uyum seviyelerinin bekâr mükelleflere oranla çok daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir. Asante ve Baba (2011) Gana odaklı analizlerinde, anket yoluyla elde ettikleri veriler üzerinden evli bireylerin vergiye uyumsuz olma durumlarının diğer bireylerden daha düşük seviyelerde olduğunu saptamışlardır. Torgler ve Schaltegger (2005) İsviçre için gerçekleştirdikleri analizde, evli bireylerin bekâr bireylerden daha yüksek vergi uyum düzeyine sahip olduklarını saptamışlar ve bu durumu evli bireylerin toplumdaki diğer bireylerle sosyal ağlarının daha kuvvetli olmasına bağlamışlardır. Alm ve Torgler (2006) WVS verilerine kullanarak ABD ve Avrupa için gerçekleştirdikleri çalışmada, evlilerin vergiye uyum seviyesinin bekârlara kıyasla daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir. Araştırmacılara göre bu farklılığın nedeni, evlilerin daha fazla vergisel avantaja sahip olması gösterilmektedir. Ek olarak

evliler olası bir yakalanma durumunda karşılaştıkları toplumsal tepkiden daha fazla çekinmektedir.

Diğer taraftan bekârların vergi uyum düzeylerinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşan çalışmalarda literatürde bulunmaktadır. Örneğin; Feinstein (1991) ABD İç Gelir Servisi (Internal Revenue Service/IRS) tarafından sunulan ve Mükellef Vergi Uyum Programı (Taxpayer Compliance Measurement Program/MVUP) çerçevesinde bireylerin vergi beyannamelerinin incelenmesinden elde edilen verilere dayanarak yaptığı ekonometrik analizde, evli çiftlere dair vergilendirme sürecinin daha karmaşık olmasından dolayı evli çiftlerin vergi kaçırma eğilimlerinin nispi olarak daha yüksek olduğunu belirtmiştir. Benzer şekilde Torgler (2003a) tarafından yapılan çalışmada, evli çiftlerin bekârlara oranla daha fazla vergi kaçırma eğilimi gösterdiklerini, yani vergi uyumlarının daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Andreoni ve diğerleri (1998)'nin MVUP istatistikleri üzerinden yaptıkları analizde, evli bireylerin vergi beyannamelerini beraber doldurdıkları için daha fazla vergi kaçırma imkânına sahip olduğunu öne sürmüşler ve vergi uyum seviyesinin bekâr mükelleflere nazaran düşük olduğunu belirtmişlerdir.

Medeni durumun vergi uyumuna etkisinin araştırılması amacıyla gerçekleştirilen bir kısım çalışmalarda ise vergi uyumu ile medeni durum arasında anlamlı ilişki bulunmadığına yönelik sonuçlara ulaşılmıştır (Alm ve diğerleri, 2005: 287-292; Alm ve Gomez, 2008: 73-87).

2.3.1.4. Eğitim Düzeyi ve Meslek

Eğitim düzeyinin yüksekliğinin vergiye uyumu üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla literatürde birçok araştırma yapılmıştır. Yapılan araştırmalar sonucunda farklı sonuçlara ulaşılmakla beraber genellikle eğitim seviyesinin yüksek olması vergi uyumunu kolaylaştırdığı düşünülmektedir. Olowookere ve Fasina (2013) Nijerya'da 250 vergi mükellefi ile yaptıkları deneysel çalışmada, mükelleflerin eğitim düzeylerindeki artışın vergi uyumunda da artış meydana getirdiği sonucuna ulaşmışlardır. Richardson (2006) 45 ülkenin verilerini kullanarak yaptığı ekonometrik analizde, eğitim düzeyi arttıkça vergi kaçaklığının azaldığını dolayısı ile vergi uyumunun arattığını saptamış ve aralarındaki ilişkinin anlamlı olduğunu tespit

etmiştir. Yine Lewis (1982) yaptığı çalışma sonucunda, eğitim düzeyi yüksek olan bireylerin mali konulara daha hâkim olduğu, bu nedenle vergi kaçakçılığının sonuçları konusunda endişe duydukları ve kamu gelir-harcama ilişkisinin önemli olduklarını bildikleri için vergisel ödevleri çoğunlukla yerine getirdikleri belirtilmiştir. Sivas ilinde gerçekleştirilen anketler üzerinden yapılan çalışmalar sonucunda, eğitim düzeyi ile vergi uyumu arasında pozitif ilişki bulunduğu, bireylerin aldıkları eğitim sonucunda devlet tarafından sunulan hizmetler hakkında bilgi sahibi olmaları, onları vergi konusunda bilgili bir mükellef yaptığını belirtmişlerdir (Karaca ve diğerleri, 2020: 70).

Torgler (2003a) yapmış olduğu çalışmada yüksek eğitilmiş mükelleflerin, vergilerin ekonomik ve sosyal fonksiyonları konusundaki bilinçli tutumlarının vergi kaçırma ya da vergiden kaçınma davranışlarının daha az olmasına yol açtığını, ayrıca vergi ahlakını maaş ve ücret getiri ile pozitif, serbest çalışanların gelirleri ile de negatif bir ilişki içerisinde olduğu ifade etmiştir. Yapılan çalışma sonuçları dikkate alındığında ücret geliri ile çalışan mükelleflerin vergi uyum seviyelerinin yüksek, serbest çalışanların ise vergi uyum düzeylerinin düşük olduğu belirtilmiştir. Benzer şekilde Gökbnar ve diğerleri (2007) probit model kullanılarak yapılan eğitim düzeyi arttıkça vergi ahlakının arttığı, ayrıca kendi işi olanların tam zamanlı çalışanlara göre daha düşük bir vergi ahlak seviyesine sahip olduğu ifade edilmiştir.

Öte yandan Randlane (2012) tarafından Estonya’da 1080 kişiyle gerçekleştirilen mülakatlardan elde ettiği veriler ile gerçekleştirdiği çalışma neticesinde, eğitim seviyesi ile vergi uyumu arasında güçlü bir ilişkinin bulunduğunu belirtmiştir. Yazar, eğitim seviyesi yüksek olan mükelleflerin vergi kanunlarına ve mali teorilere daha hâkim olduklarını ve bu bilgileri kullanarak verginin nasıl kaçırılabilirliğini bilmelerinin avantajı ile mükelleflerin düşük vergi uyumu göstereceklerini ifade etmiştir. Benzer şekilde Torgler ve Schneider (2004) tarafından yapılan çalışma neticesinde, eğitim düzeyi yüksek mükelleflerin vergi ile ilgili daha fazla bilgiye sahip olma eğilimlerinin yüksek olması, vergi kaçırma ve kaçınma fırsatlarını daha iyi kavramaları, vergi uyumsuzluklarının artmasına neden olabildiğini belirtmişlerdir.

Tauchen ve diğerleri (1993) ise IRS’nin MVUP kapsamında 1979 yılı beyannamelerinden elde edilen veriler ile 1980 yılı nüfus sayımı rakamlarını

birleştirerek ABD vatandaşlarının vergiye olan uyumlarını analiz ederek, eğitim düzeyi ile vergi uyumu arasında anlamlı bir ilişki olmadığı kanaatine varmışlardır.

Mükellefler tarafından elde edilen gelirin kaynağı ile vergi kaçırma fırsatları arasında oldukça güçlü bir ilişki bulunmaktadır. Örneğin; serbest meslek faaliyeti sonucu elde edilen gelir, mükellef tarafından beyan edilip ödenmektedir. Vergi beyannamesinin mükellef tarafından hazırlanıp verilmesi sırasında vergi uyumsuzluğunu ortaya çıkma ihtimali bulunmaktadır. Öte yandan ücret gelirlerinin vergilendirilmesinde kaynakta kesinti yani stopaj yöntemiyle vergileme yapılmaktadır. Ücret gelirlerinde kaynakta kesinti yoluyla vergileme yapılmasından dolayı, bu mükelleflerin vergiye uyumunun daha yüksek olduğu söylenebilir.

Vogel (1974)'in İsviçre'de uyguladığı anketten elde ettiği verileri analiz etmesi sonucunda, çoğunlukla serbest çalışanların, devlet tarafından alınan vergilerin anlamsız gayelerle tüketildiğine, vergi yükünün çok yüksek olduğuna ve çok fazla sosyal inkılap yapıldığına dair düşüncelere sahip olduğunu tespit etmiştir. Lewis (1982)'e göre serbest çalışanlar ücretli çalışanlara oranla daha fazla vergi uyum maliyetine katlandıklarından, özellikle gelişmekte olan ülkelerde serbest çalışanların daha fazla vergi kaçırma eğilimi gösterdiğini ifade etmektedir.

Kaynar-Bilgin (2011) yılında sıralı probit model kullanarak yaptığı çalışmada, vergi ahlakı ile istihdam durumu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye rastlamamıştır.

2.3.1.5. Dini İnanç

Din insanların davranış ve kararları üzerinde oldukça etkili ve toplumda sosyal normlar oluşturan bir müessesedir. Ayrıca, dindarlık sosyal faaliyetlere katılımın bir göstergesi olarak da değerlendirilebilir. Bu açıdan dindarlık derecesinin vergi ahlakı üzerinde etkili olacağı düşünülebilir. Çevik (2012) tarafından WVS 'nin Türkiye için beşinci dalga dahilinde 2007 yılında toplanan verileriyle yaptığı analizde, yüksek vergi ahlakı düzeyindeki kişilerin ortalama olarak yüksek dindarlık eğilimi gösterdiği tespit edilmiştir.

Tittle (1980) tarafından mülakat yöntemi ile yapılan anket çalışması neticesinde, kültürel ve dini faktörlerin mükelleflerin vergi kaçırma veya vergiden kaçınma kararları üzerinde etkili olduğunu saptamıştır.

Torgler (2006) 1995-1997 WVS verilerine dayanarak otuzdan fazla ülkede çeşitli inançlara sahip kişiler dikkate alınarak yaptığı çalışmada; dini organizasyonların, ibadethanelerin, dini kurumların ve din eğitiminin vergi ahlakı üzerinde belirleyici olduğu sonucuna varmıştır. Ayrıca bir dini inanca sahip olanların, herhangi bir dini inancı olmayanlara kıyasla vergi uyum düzeylerinin daha yüksek olduğunu gözlemlemiştir. Benzer şekilde Grasmick ve diğerleri (1991) ABD'nin Oklahoma eyaletinde 330 yetişkine 1989 yılında uyguladıkları anketten elde ettiği verilerin analizi sonucunda, bireylerin herhangi bir dine bağlı olmasının vergi uyumunu arttırdığını saptamışlardır. Leonardo ve Martinez- Vazquez (2016)' da WVS verilerini kullanarak gerçekleştirdikleri çalışmalarında, dindarlık düzeyindeki artışın vergi uyum düzeyindeki artışı da beraberinde getirdiğini tespit etmişlerdir. Kaynar-Bilgin (2011) tarafından sıralı probit model kullanarak yapılan çalışmada, dinin önemi ve dindarlık ile vergi ahlakı arasında pozitif bir ilişkiye rastlanılmıştır.

Freudenberg ve diğerleri (2014) Malezya'da gerçekleştirilen anketler ve yüz yüze mülakatlardan elde edilen veriler ışığında, dinin vergi uyumu üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu etkisinin olduğunu, fakat bu etkinin çok güçlü olmadığını tespit etmişlerdir.

2.3.2. Sosyal ve Psikolojik Faktörler

Sosyal Psikolojik Yaklaşım çerçevesinde vergi uyum analizlerinin önem kazanmasıyla, sosyal ve psikolojik faktörlerin vergi uyumunu etkileyen faktörler olabileceği üzerinde durulmuştur. Klasik model yaptırımlar şeklinde tasarlanmış olup; vergi oranı, vergi kayıp ve kaçığının tespit edilme olasılığı, gelir düzeyi ve ceza yapısı gibi değişkenlerin vergi uyumu üzerinde etkili olduğu kabul edilmekle birlikte, vergi uyumunun açıklanmasında yetersiz kalmaktadır. Bu değişkenlerin yanında ekonomik olmayan değişkenlerin de vergi uyumunun araştırılmasında incelenmesi gerekmektedir (Devos, 2014: 20).

Vergi uyumunu etkilediği varsayılan sosyal ve psikolojik faktörlere; sosyal normlar, vergi ahlâkı ve vergi bilinci, kültürel faktörler, güven ve ulusal gurur olmak üzere bu başlık altında yer verilmektedir.

2.3.2.1. Sosyal Normlar

Sosyal normlar; hukuki bir yaptırım olmadan bir toplumda veya grupta sosyal davranışları yönlendiren veya kısıtlayan kurallar ve standartlar olarak ifade edilmektedir (Cialdini ve Trost, 1998: 152). Kişiler tarafından özümzenerek davranış biçimine dönüştürülen normlara uyulmadığında, bireyler tarafından utanma ve itibar kaybı gibi duyguların hissedilmesine sebebiyet vermektedir (Wenzel, 2007: 33).

Vergi uyum davranışının sadece ekonomik faktörler ile açıklanamaması, sosyal faktörlerden biri olan sosyal normlarında vergi uyum analizlerinde kullanılmasına yol açmıştır. Sosyal normların yaptırım gücünün fark edilmesiyle beraber, diğer alanlardaki gerçekleştirilen sosyal norm çalışmalarından elde edilen sonuçların, vergi uyum çalışmalarında da kullanılmasının faydalı olabileceği ileri sürülmüştür (Onu ve Oats, 2015: 130). Mükelleflerin, kişisel normları veya değerlerinin vergi kanunları ile uyumlu olduğu durumlarda vergiye gönüllü uyum söz konusu olmaktadır. Ancak mükelleflerin vergi ahlâkı yüksek olsa da toplanan vergilerin etkili bir şekilde kullanılmadığı ya da vergi kaçırmanın yaygın olduğu kanısına varılması durumunda, mükellefler vergi kaçırmayı yasalara aykırı bir eylem olarak görmeyebilecektir (Anyongyeire, 2008: 42-43).

Yapılan araştırmalar vergi uyumu ve sosyal normlar arasında bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir. Örneğin, Cullis ve diğerleri (2012) tarafından yapılan araştırmada, mükellefler tarafından elde edilen gelirlerin algılanma düzeyi üzerinde normların etkili olduğu belirtilmiştir. Torgler (2003b) ise normların mükellefler üzerinde oluşturduğu suçluluk hissiyatının vergi uyumunu etkilediğini ifade etmiştir.

Alm ve diğerleri (1992) tarafından yapılan deneysel araştırmada toplumun genelinde yüksek vergi ödeme seviyesinin varlığı halinde, bireylerinde gönüllü olarak vergi ödeyeceğini ortaya koymuşlardır. Yine Alm ve diğerleri (1995) ‘nin gelir vergisi sistemleri açısından benzer olan, fakat farklı kültürel değerler ve tarihi sahip olan, ABD ve İspanya’ da yaptıkları deneysel analizde; ABD’de vergi uyumunun daha

yüksek olduğunu saptamışlar ve aradaki farkın kaynağının sosyal normlardan oluştuğunu gözlemlemişlerdir.

Weigel ve diğerleri (1987b) vergi kaçırma davranışını analiz etmek için kurdukları modelde toplumun dürüst davranış sergilediği durumlarda, vergi mükelleflerinin de genel olarak dürüst bir davranış eğilimi içerisinde bulundukları sonucuna varmışlardır. Benzer şekilde sosyal normların vergi uyumuna etkisini analiz eden bir çalışmada bireylerin diğer bireylerin vergiye uyum seviyesinin yüksek olması durumunda, vergi kaçırmanın veya vergiden kaçınmanın sosyal ortamdaki etkisinin ahlaki maliyetinin, vergi uyumunu artırdığı sonucuna varılmıştır (Kitapcı, 2016: 34). Kirchler ve diğerleri (2008) tarafından yapılan bir başka araştırmada ise vergi kaçakçılığının toplum içerisinde önemli bir suç olarak görülmesi durumunda, mükelleflerin vergi ödeme konusunda daha özenli davranarak, vergiye uyum sağlayacaklarını tespit etmişlerdir.

IRS'in 2017 yılı için Kapsamlı Vergi Mükellefi Tutum Araştırması'nda, mükelleflerin çoğunun vergi ile ilgili hile yapılmasının kabul edilemez olduğunu, böyle bir durumun varlığı halinde idareye bildirimde bulunmanın kişisel bir sorumluluk olarak gördüklerini, ancak bu düşüncenin zamanla azaldığı tespit edilmiştir (IRS, 2017: 6-7).

Diğer taraftan sosyal normların vergi uyumu üzerinde beklenen etkiyi göstermediğini ifade eden araştırmalarda bulunmaktadır. Yapılan bir araştırmada bireyin her zaman sosyal normlar ile uyumlu hareket etmediği; bazı durumlarda bireylerin kendi içsel güdülerine daha fazla önem atfederek vergi ödeme veya ödememe kararını bireysel olarak aldığı ileri sürülmektedir (Wenzel, 2004: 213-228). Benzer şekilde Elster (1989) tarafından yapılan bir analizde, bireylerin kendi çıkarları ile sosyal normların çatışması durumunda, bencil hareket ederek kendi çıkarlarını daha ön planda tuttuklarını ifade etmektedir.

2.3.2.2. Vergi Ahlakı

Vergi ile ilgili görev ve sorumlulukların zamanında ve tam olarak yerine getirilmesi olarak tanımlanan vergi ahlakı, içsel bir motivasyon olup bazı değerler aracılığıyla oluşmaktadır (Tosuner ve Demir, 2008: 356). Vergi ahlakı kavramı

bireylerin vergi ödeme konusundaki istekliliğini, ahlaki pişmanlığı ve vergilerdeki hileyi kapsayan suçluluk duygusunu da içermektedir. Bu kapsamda mükellefin pişmanlık ve suçluluk duygusu yüksekse, bireyler vergileri ödemeye daha istekli olacaktır (Torgler, 2005a: 525). Vergi uyumu ile çok yakın bir ilişki içinde olan vergi ahlakı, özellikle 1990'lı yıllardan itibaren giderek daha fazla önemli görülmeye başlanmış ve vergi uyumu konusunun ana başlıklarından birisi olmuştur (Torgler ve diğerleri, 2007: 1-41).

Gözlemlenebilir bir eylem olan vergi uyumu, mükellefin vergi ödeme davranışını ölçerken, vergi ahlakı ise bireyin davranışını değil tutumunu ölçmektedir (Torgler, 2004a: 237-266). Vergi uyumu; vergi oranı, denetim gibi ekonomik faktörler dışında, aynı zamanda psikolojik faktörlerden de etkilenmektedir. Bu nedenle, insanlar neden vergi kaçırmaz sorusunun cevabını bulmak için, vergi ahlakı bilmecesini çözümlemek gerekmektedir (Bilgin, 2014: 60-74).

Devos (2014) tarafından yapılan araştırmada vergi ahlâkının, vergi uyumu üzerinde aracılık etkisine sahip olduğu saptanmıştır. Buna göre, vergi sisteminin adaletsiz olduğu algısına sahip olan mükelleflerin, vergiye ilişkin yeterli bir eğitimi ve bilinci olmaması halinde, vergi ahlâklarının düşük olduğu görülmüştür. Yine yapılan bir çalışmada kamusal etkinlik düzeyi ile vergi ahlâkı arasında bir etkileşim olup olmadığı, vergi uyumu ekseninde ele alınmış olup, 38 ülkenin vergi ahlâkı değerleri ve kamu etkinlik düzeylerinin analizi sonucunda, bu iki kavram arasında pozitif ilişki olduğu saptanmıştır (Saygın ve diğerleri, 2015: 33).

Bir ülkede yaşayan mükelleflerin vergi ahlakı ile vergi uyum düzeyleri üzerinde yakın bir ilişki bulunmaktadır. Gelir düzeyi yüksek olan mükelleflerin, karşılaştığı yüksek ahlaki maliyetler vergi uyumsuzluğu sonucunda ortaya çıkan vergi kaçırma/kaçınma davranışlarından vazgeçmelerine neden olmaktadır (Lee, 2016: 104).

Literatürde vergi ahlakı ile uyum arasındaki ilişkiyi temel alan çalışmalarda, devamlı olarak bu iki unsurun arasında pozitif bir korelasyonun olduğu sonucuna ulaşılmış olup, vergi ahlakı yüksek olan ülkelerin, yüksek bir vergi uyumuna sahip oldukları ve kayıt dışı ekonominin düşük olduğu belirtilmiştir (Anca ve Margareta, 2012: 742). Bu husus mükelleflerin vergi hakkındaki değer ve yargılarıyla da ilintilidir. Mükellef değerleri, farklı ülkelerdeki, farklı kültürel normlar ve değerlerden

etkileniyorsa ve bu değerler aracılığıyla vergileri ödemeye veya ödememeye yönelik davranışlarını belirliyorsa vergi ahlakı; mükellef uyumunun önemli bir bileşeni olabilmektedir (Alm ve McClellan, 2012: 2).

Lago-Peñas ve Lago-Peñas (2008), 2004-2005 Avrupa Sosyal Araştırması verilerini kullanılarak yaptıkları analiz göre; bireysel olarak, vergilendirmeyi ahlak ve etik açısından ele almaya daha yatkın olan bireylerin, vergi ödeme ödevlerini yerine getirme ihtimalleri daha yüksektir. Mükelleflerin vergi ahlakı, sosyal ve ekonomik durumlarına göre farklılık arz etmektedir. Yüksek vergi yükleri ve vergilerde meydana gelen önemli artışlar, vergi yorgunluğu ‘na neden olmakta ve vergi ahlakını zayıflatmış sonucuna neden olmaktadır. Yine bireylerin vergi ahlakı tutumlarını incelemek için Arjantin’de hukuk ve ekonomi öğrencilerinden oluşan 218 kişiden elde edilen veriler analiz edilmiş olup vergi kaçakçılığının bazı durumlarda etik olduğunu, bazı durumlarda vergi kaçırmanın ahlak dışı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Vergi kaçakçılığını haklı gösteren en önemli nedenler olarak ise sistemin adaletli olmadığı ve insan haklarının ihlal edildiği durumlar olarak belirtilmiştir (McGee ve Rossi, 2006: 12-24).

Organ ve Yegen (2013) tarafından serbest muhasebeci mali müşavir ve yeminli mali müşavir olan ve bağımsız çalışan 100 meslek mensubunun vergi bilinç ve vergi ahlakı konusundaki etkileri; t testi, tek yönlü varyans analizi ve basit regresyon analizi yöntemleri kullanılarak incelenmiştir. Yapılan analiz sonucunda serbest muhasebeci mali müşavir ve yeminli mali müşavirlerin vergi bilinç ve vergi ahlaklarının yüksek olduğu, vergi mükelleflerinin vergi ödemesinde ve vergi ile ilgili tutum ve davranışları üzerinde belirleyici etkisi olduğunu saptamışlardır. Ayrıca katılımcıların çoğunun, vergi ödevlerini yerine getirmenin bilincinde olan ve vergi kaçırma davranışını reddeden bireylerden oluştuğu görülmüştür.

Çevik (2012) tarafından WVS verileri dikkate alınarak yapılan varyans analizleri sonucunda, yüksek vergi ahlakına sahip mükelleflerin, hayattan tatmin seviyeleri ve genel olarak mutluluk seviyelerinin yüksek olduğu saptanmıştır. Buradan hareketle mutluluk seviyeleri yüksek olan bireylerin vergi ahlakı dolayısı ile vergi uyumu seviyelerinin yüksek olduğu söylenebilmektedir.

2.3.2.3. Vergi Bilinci

Vergi bilinci mükelleflerin, kanunlara uygun olarak vergi yükümlölüklerini yerine getirirken sahip olduğu özen ve isteklilik olarak tanımlanabilmektedir. Vergi ile ilgili düzenlenmeler hakkında bilgili olmak ve ödenmesi gereken vergiye bağıllık ve sadakat vergi bilinci seviyesini göstermektedir. Mükellefin vergi ile ilgili mevzuata yetirince hâkim olmaması, vergi bilincinin düşük olması sonucunu doğurmaktadır (Alabede ve diğlerleri, 2011: 91-104.). Vergi bilinci sadece vergiyi ödeme bilinci olarak da düşünölmemelidir, bununla birlikte mükelleflerin ödediğı vergilerin kullanıldığı yerlerin denetimini de ifade eden bir unsur olarak dikkate alınmalıdır (Şener, 1997: 8-9).

Sahip olunan vergi bilinci mükelleflerin, vergi yükümlölüklerini zamanında yerine getirmesini sağlayarak, vergi uyum düzeyini etkilemektedir. Bu bağlamda mükelleflerin vergi ödevlerini dürüst bir şekilde yerine getirmesi, devlete ödedikleri verginin yaşadıkları bölgedeki büyüme ve kalkınma açısından önemli olduğunun bilincinde olmaları, vergi uyumsuzluğunu da ortadan kaldırmaktadır (Savitri ve Musfialdy, 2015: 683).

Ömürbek ve diğlerleri (2007) tarafından, vergi bilinci algısının ölçölmesi amacıyla 316 öğrenciden elde edilen verilere; frekans analizi, ki-kare ve t testine tabi tutulmuştur. Öğrencilerin vergi bilinçlerinin; yaş, gelir, cinsiyet, ahlaki durum gibi değişik etmenlerden etkilendiğı saptanmıştır. Kız öğrencilere kıyasla erkek öğrencilerin vergi bilincinin daha fazla olduğuy, vergiye daha uyumlu oldukları belirtilmiş olup, cinsiyet ve vergi uyumu arasında önemli derecede anlamlı bir ilişki olduğuy görölmüştür. Hazman (2009) ise çalışmasında 2009 yılında Afyonkarahisar’da Ticaret Borsası’na kaydı olan 231 firmanın vergi bilinci üzerinde etkisi olan dışsal etkenlerin belirlenmesini amaçlamıştır. Bu kapsamda mevcut verilere lojistik regresyon analizi ve ki-kare bağımsızlık testi uygulamıştır. Yapılan testler sonucunda vergi uyumunu, vergi yükü ve dışsal faktörlerin pozitif ve doğrusal yönde etkili olduğuy tespit edilmiştir. Yine çalışmada vergi bilinci üzerinde; şeffaflığın tam olarak sağlanamaması, denetimin yetersiz olması ve kamusal hizmet sunumunun yetersizliğı gibi dışsal faktörlerin etkili olduğuy görölmüştür.

Sağlam (2013) tarafından vergi algı ve vergi bilincinin ölçülmesi amacıyla son sınıfta öğrenim gören 330 öğrenciden elde edilen veriler, Mann-Whitney U ve Kruskal Wallis testleri ile analiz edilmiştir. Yapılan çalışma sonucunda öğrencilerin vergi algılarının olumlu ve vergi bilinçlerinin yüksek olduğu, ayrıca vergi algısı ve bilincinin cinsiyet, yaş, öğrenim gördükleri bölüm, gelir düzeyi gibi değişik etkenlerden etkilendiği tespit edilmiştir.

Korlu ve diğerleri (2016) vergi bilincinin ölçülmesi amacıyla Bursa ilinde yaşayan 680 kişiden elde edilen verileri, faktör analizi ile incelemelerinin sonucunda, vergi bilincini etkileyen en önemli faktörün adalet ve eşitlik olduğunu, ayrıca etkili olan diğer etmenlerin ise önem sırasına göre, din ve ahlak, katılımcılık ve yerelleşme, kültür ve siyasi anlayış şeklinde oluştuğunu tespit etmişlerdir.

Tokat Vergi Dairesi Müdürlüğü'ne bağlı olan 63 vergi mükellefi ile gerçekleştirilen görüşmelerde; yüksek vergi bilincine sahip mükelleflerin, kanundan kaynaklanan yükümlülüklerini yerine getirdikleri görülmüştür. Ayrıca mükelleflerin dürüst ve ilgili olmaması ve vergi bilinçlerinin bulunmaması vergi uyumunu negatif etkilediği tespit edilmiştir (Şahin ve Canikli, 2015: 40).

Özen ve diğerleri (2015) tarafından ortaokul düzeyindeki 930 öğrenci ile yapılan anket çalışmasından elde edilen verilerin analiz edilmesi sonucunda; özellikle verginin kamusal bir hizmet karşılığı olduğu ve doğru yerlere harcandığı hususunda öğrencilerin büyük oranda aynı fikirde oldukları ve vergi bilinci konusunda belirli bir düzeye ulaştıkları belirtilmiştir. Öğrencilerin verdikleri yanıtların değerlendirilmesi neticesinde; vergi tutumu, algısı ve bilinci değişkenleri arasında pozitif yönde düşük bir korelasyon olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu durumun öğrencilerin bu kavramları birbirleriyle çok fazla ilişkilendirmediklerini gösterdiği ifade edilmiştir. Ayrıca kamuda çalışan annelerin çocuklarının çalışmayan ve özel sektörde çalışan annelerin çocuklarına göre verginin konusu hususunda daha bilinçli oldukları, yine yüksek gelir grubu ailelerin çocuklarının vergi konusu hakkında daha bilinçli oldukları belirtilmiştir.

2.3.2.4. Kültürel Faktörler

Vergi kültürü, bir ülkedeki resmi ve resmi olmayan kurumlar ile vergi sistemi ve uygulamalarının tamamını içiren ve bir bütün olarak ele alan, ülkenin kültürel tarihi içinde saklı diğer faktörler ile ilişkileri ve etkileşimleri olan bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Nerré, 2008: 155). Bu kapsamda yapılan çalışmalar toplumların vergi algılama seviyelerinde farklılıklar olduğunu, her toplumun kendine has bir vergi kültürü olduğunu belirtmektedir. Irk, dil, din, tarih, iktisadi anlayış, mülkiyet anlayışı, coğrafi özellikler gibi çok sayıda etmenin bir araya gelmesinden oluşan kültürün, vergi içinde da bir alt yapı meydana getirdiği ifade edilmektedir (Tosuner ve Demir, 2009: 10)

Hyun (2015) tarafından kültürel, ekonomik ve ekonomi dışındaki faktörler dikkate alınarak, tarihsel ve coğrafi özellikler bakımından farksız olan Kore ve Japonya'nın vergi kültürleri mükellefin devlete bakışı ekseninde analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda vergi kültürünün adalet sistemi, parlamentoya ve ulusal yönetime güven konuları açısından ele alındığında, vergiye uyumun daha yüksek seviyede olduğu Japonya'nın daha yüksek bir vergi kültürüne sahip olduğu belirtilmiştir. Tekeli (2011) ise Türkiye ve Japonya'da vergi ahlakını ölçmek amacıyla WVS'nin 5. Dalga verilerini kullanarak yaptığı sıralı probit model analizinde; Türkiye ile Japonya'nın vergi ahlakının farklı olmasının sebeplerinden birinin kültür olduğunu gözlemlemiştir. Ockenfels ve Weimann (1999) Almanya'da vergi kültürünü ölçmek amacıyla yaptıkları çalışmada, Doğu Almanya ile Batı Almanya'nın sahip olduğu vergi kültürlerinin birbirinden farklı olduğunu, ayrıca Batı Almanya'da yaşayanların daha yüksek vergi ahlakına sahip oldukları sonucuna ulaşmışlardır.

Abdieva ve diğerleri (2011) tarafından Kırgızistan'ın Bişkek kentinde yaşayan 500 vergi mükellefi üzerinde yapılan anket çalışması sonucunda; devlete güveninin olmaması, kamu hizmetlerinden yararlanma düzeyinin düşük olması, vergi kaçakçılığının yüksek olması, vergi yasalarının karmaşıklığı, şeffafa bir vergi sisteminin olmaması ve sisteminin adaletsizliği gibi faktörlerin vergi kültürünün düşük olmasına neden olduğu tespit edilmiştir.

2.3.2.5. Güven

Toplum içindeki faaliyetlere gönüllü katılımı ve iş birliğini kolaylaştıran bir unsur olan güven, sosyal gruplar arasında köprü yaratması dolayısıyla vergi uyumunu da kolaylaştırmaktadır (Welzel, 2010: 167-168). Ayrıca gösterdiği aracılık etkisi ile ilk olarak adalet algısını, takiben mükelleflerin vergi uyum tutumlarını da etkilediği ifade edilmektedir (Jimenez ve Iyer, 2016: 23). Diğer taraftan devletin vergi yükümlüsü mükelleflere güven duygusunu verebilmesi; ödenen vergiye karşı olumsuz tutumun oluşmaması dolayısıyla vergi uyumunun artması açısından önem arz etmektedir. Yine bu kapsamda devlet ile mükellef arasında güven tesis edilmesi için vergi politikaların tutarlı olması gerekmektedir (Arslaner, 2015: 5).

Literatür de güven unsurunun vergi uyumu üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Örneğin; Levi (1997) tarafından yapılan çalışmada hükümet tarafından verilen politika taahhütlerinin yerine getirilmemesi ve bireylerin hükümete güvenmemesi, diğer bireylerde güvensizliğe sebep olarak vergi uyumunu düşüreceğini belirtmiştir. Kastlunger ve diğerleri (2013) tarafından İtalya'da gerçekleştirilen çalışmada, hükümete duyulan güvenin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde mükelleflerin vergi uyumu üzerinde önemli olduğu ve güven ile vergi uyumu üzerinde pozitif bir ilişki olduğu belirtilmektedir. Bu konuda yapılan diğer bir çalışmada ise hükümete duyulan güvenin artması halinde vergi uyumunun artacağı ileri sürülmektedir (Bilgin, 2011: 187).

Torgler (2007) tarafından yapılan analizlerde mükelleflerin; hükümete, mahkemelere, yasal sisteme, vergi idaresine, memur ve bürokratlara güvendiklerinde vergi ödemeye karşı istek düzeylerinde ciddi artış olacağı sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan diğer bir çalışmada ise bireyin vergi ödeme konusunda isteğinin bireysel olduğu, parlamentoya güvenin yanında hükümete olan güveninde vergi ahlakını önemli derecede etkileyeceği ifade edilmiştir (İbrahim ve diğerleri, 2015: 412).

Bilgin ve Kaynar-Bilgin (2014) tarafından WVS verilerini kullanarak gerçekleştirdikleri sıralı probit model analizinde; parlamentoya güven ile memur ve bürokratlara güven faktörleri ile vergi ahlakı arasında negatif bir ilişki bulmuşlardır. Hukuk sistemine güven faktörünün katsayı ise pozitiftir. Ancak bu değişkenler istatistiksel olarak anlamlı olmadığı belirtilmiştir. Hükümete güven değişkeninin

istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif işaretle olması nedeniyle, hükümete güvenin artması durumunda vergi ahlakının da artacağını belirtmişlerdir. Benzer şekilde Gökbunar ve diğerleri (2007) tarafından probit model kullanılarak yapılan çalışmada, bireylerin diğer bireylere güven düzeyi ile vergi ahlakı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanılmamıştır, ayrıca adalet ve mahkemelere güven ile vergi ahlakı arasında negatif bir ilişkiye rastlanılmıştır. Yani mükellefler mahkemelere ve hukuk sitemine güvenmese de vergi ödemeye gönüllü olma durumlarının daha fazla olduğu belirtilmiştir.

2.3.2.6. Ulusal Gurur

Ulusal gurur bireyin, ülkesine olan aidiyetini artırarak, devletle bütünleşmesini sağlamaktadır. Bu durum kişilerde bir grup kimliğinin meydana gelmesine neden olmakta ve toplumdaki davranışları etkileyerek, işbirlikçi davranışların gelişmesi sağlamaktadır. Toplumun bu bağlamda etkilenmesi verginin ödemenin önemli bir nedeni olarak değerlendirilmektedir (Torgler, 2005b: 151).

Martínez-Vázquez ve Torgler (2009) ile Torgler ve Schneider (2007) tarafından WVS' nin verileri kullanarak yaptıkları çalışmada, ulusal gurur ile vergi ödeme istekliliği arasında pozitif bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir. Benzer şekilde Bilgin ve Kaynar-Bilgin (2014) Türkiye için WVS beşinci dalga verileri dikkate alınarak yaptıkları sıralı probit model analizinde; mükelleflerin ulusal kimlikleri ile gurur duymalarının vergi ödeme isteğini artırdığı bu durumun ulusal gururu ile vergi ahlakı arasında pozitif bir ilişkinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Diğer taraftan Gökbunar ve diğerleri (2007) tarafından probit model kullanılarak yapılan çalışmada vergi ödeme isteği ile ulusal gurur arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin varlığına rastlanılmamıştır.

Doğan ve Seçilmiş (2020) tarafından WVS 1990, 2007 ve 2012 anket verileri kullanılarak, vergi ödeme isteğine ilişkin belirtilen yıllar arasında anlamlı bir fark olup olmadığını tespit etmek için 7 farklı model spesifikasyonu kullanılmıştır. Yapılan çalışma sonucunda, ulusal gurur seviyelerindeki artış, tüm versiyonlar için yüksek bir vergi ödeme isteğine sahip olma olasılığını artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

2.3.3. Ekonomik, Politik ve İdari Faktörler

2.3.3.1. Politik Faktörler

Ülke vatandaşlarının demokrasiye verdikleri önem ve ülkelerin demokratikleşme seviyesinin, bireylerin vergiye uyumu üzerinde etkili olmaktadır. Demokratik ülke vatandaşları, vergi ve kamusal harcamalar ile ilgili konulara katılım sağladıklarından, kamusal hizmetlerin finansmanı olan vergileri ödeme konusunda da daha istekli davranmaktadırlar (Kaynar-Bilgin, 2011: 178).

Yapılan çalışmalarda demokrasinin vergi uyumu üzerinde pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Örneğin; Swank ve Steinmo (2002) vergi uyumu ile demokrasi arasında pozitif bir bağ olduğunu, ikinci Dünya Savaşı'ndan sonra vergi politikalarının, sosyal ve ekonomik politika hedeflerine ulaşmak için merkezi bir araç haline geldiğini, yüksek marjinal vergi oranları rejiminin yatırımlar için cömert vergi teşvikleri ve sermaye ihracatını düzenleyen kontroller ile birleştiğinde, tüm sanayileşmiş demokrasilerde sermaye ve emek arasındaki, savaş sonrası uzlaşmanın merkezi bir parçası olduğunu belirtmişlerdir. Frey ve Torgler (2007) tarafından yapılan çalışmada ise gelişmiş demokrasinin olduğu yerlerde, kaliteli bürokrasinin varlığı ve yolsuzluğun az olması dolayısıyla, vergi ahlakı ve vergiye gönüllü uyumun daha yüksek olduğu saptanmıştır. İsviçre dikkate alınarak yapılan diğer bir çalışmada, politik katılım hakkının daha fazla olduğu kantonlarda, daha az katılım hakkı olan kantonlar baz alındığında vergi idarelerinin mükelleflerine daha saygılı bir tutum içinde olduklarını ve vergi kaçakçılığının daha az dolayısı ile vergi uyumunun daha yüksek olduğu ifade edilmiştir (Alm ve Torgler, 2006: 241).

Gökbunar ve diğerleri (2007) EVS verilerini kullanarak yaptığı çalışmada, demokratik değerlere sahip bireylerin vergi ahlak seviyesinin daha yüksek olduğu, demokrasiye bağlı kişilerin, güçlü lider isteyen kişilere nazaran vergi ödeme isteğinin %2,2 daha fazla olduğu saptanmıştır. Yine Çevik (2012) tarafından WVS verileri dikkate alınarak yapılan varyans analizleri sonucunda, yüksek vergi ahlakına sahip bireylerin hem politik faaliyetlere katılımı hem de politik kurumlara güven seviyelerinin yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca mükelleflerin demokratik

tutumlarının vergi ahlak seviyesi üzerinde etkili olduğu, ortalama olarak demokrasinin önemli olduğunu düşünenlerin vergi ahlak seviyelerinin yüksek olduğunu belirtmiştir.

Türedi ve Topal (2015) gelişmekte olan 60 ülkenin 2006 ila 2012 yıllarına ait verilerinden yararlanarak yaptıkları panel veri analizi ile bu ülkelerde vergilendirme ve demokrasi arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Yapılan çalışma sonucunda vergilendirme ile demokrasi arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisine ulaşılmış olup; çalışma konusu ülkelerde vergilerde meydana gelen artışlar, hukukun üstünlüğü, örgütlenme hakkı ve ifade özgürlüğü gibi sivil özgürlüklerin gelişmesinde rol oynayarak demokrasinin gelişmesine katkı sağlarken, diğeryandan demokratik hak ve özgürlüklerde meydana gelen gelişmeler ise vatandaşlar ile devlet arasındaki ilişkiyi güçlendirerek, vergilendirme düzeyinin dolayısıyla vergi uyumunun arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır.

Diğeryaraftan yapılan bir kısım çalışmalarda ise vergi uyumu ile demokrasi arasında negatif bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Örneğin; McGuire ve Olson (1996) yaptığı çalışmada demokrasilere nazaran, otokrasilerde vergi gelirlerinin daha yüksek olduğu saptanmıştır. Benzer şekilde Kaynar-Bilgin (2011) sıralı probit model kullanarak yaptığı çalışmasında, demokratik yönetim ile vergi ödeme isteğı arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif bir ilişki olduğu, tamamen demokratik yönetilen mükelleflerin diğeryelerine göre vergi ödeme isteğinin daha düşük seviye bulunduğu tespit edilmiştir. Çalışma da ulaşılan diğeryer bir sonuç ise demokrasiye verilen önemin vergi ödeme isteğini arttırdığı sonucudur. Yazar ulaşılan sonuçları demokrasiye önemli gören fakat demokratik bir sistemle yönetilmediğini düşünen bireylerde de vergi ahlakının yüksek düzeyde olabileceğı şeklinde değerlendirmiştir (Kaynar-Bilgin, 2011: 184).

Bunların yanında Cheibub (1998) tarafından panel regresyon analizi kullanılarak 108 ülkeye ait veriler incelenmiş olup, demokrasilerin otokrasilerden daha az vergilendirme düzeyine sahip olduğuna ilişkin herhangi bir bulguya ulaşılammıştır.

Mükellefler ile siyasi iktidarların düşüncelerinin uyumu, vergi uyumu üzerinde etkili olabilmektedir. Yönetme yetkisini elinde bulunduran siyasi partilerin verdikleri kararlar tüm vatandaşlar üzerinde etkili olacağından, bireyler kararı veren siyasi partilere karşı bir tavır ve davranış gösterebileceklerdir. Bu davranışların olumlu

olması halinde alınan vergisel kararlara katılım gösterecekler, ancak siyasal iktidarı desteklememeleri durumunda alınan vergisel kararlara tepki olarak vergi kaçakçılığı ve vergiden kaçınma gibi vergi uyumsuzlukları ortaya çıkabilecektir (Çataloluk, 2008: 220). Siyasal iktidara oy vermiş olan mükelleflerin, alınan vergisel kararlara uyum seviyesi oy vermeyen mükelleflere göre daha fazladır. Hükümeti desteklemeyen bireyler, kendi destekledikleri partilerin etkisiyle alınan vergi ve benzeri kararlara karşı çıkma eğilimindedirler. Bu kapsamda siyasal iktidarın kabulü vergi uyumunun sağlamasında ekili olmaktadır (Tosuner ve Demir, 2009: 6).

2.3.3.2. Gelir Düzeyi

Aile bireyleri tarafından elde edilen gelir düzeyi ve buradan hareketle ailenin gelir seviyesi vergi uyumunu etkilemektedir. Literatürde gelir seviyesinin vergi uyumu üzerindeki etkilerinin araştıran birçok çalışma mevcuttur. Yapılan araştırmalar sonucunda gelir düzeyi ile vergi uyumu arasındaki ilişkiye dair çeşitli sonuçlara ulaşılmıştır.

Yapılan çalışmaların bir kısmında mükelleflerin gelir düzeyi arttıkça vergi uyum düzeyinin artacağı sonuçlarına ulaşılmıştır. Örneğin; Alm, Jackson ve McKee (1992) tarafından gerçekleştirilen analiz sonucunda, gelir düzeyi yüksek olan mükelleflerin vergisel ödevlerini yerine getirmede, gelir düzeyi düşük olan mükelleflere nazaran daha uyumlu oldukları saptanmıştır. Yüksek gelire sahip mükelleflerin vergi uyumunun yüksek olmasının nedeni, artan gelire bağlı olarak gelire verdiği önemin azalması, bu sebeple ödenen verginin psikolojik baskının azalmasıdır (Karaca ve diğerleri, 2020: 70).

Diğer taraftan gelir düzeyi arttıkça vergi kaçırma eğiliminin artacağı dolayısıyla vergi uyumunun azalacağı sonucuna ulaşan çalışmalarda bulunmaktadır. Düşük gelirli mükelleflerin vergi kaçırmaları durumunda maruz kalacakları ceza miktarlarının gelirleri içerisindeki oranının, gelir düzeyi yüksek olan mükelleflere nazaran daha fazla olması nedeniyle vergi kaçırma eğilimleri daha düşüktür. Bu nedenle gelir düzeyi ile vergi uyumu arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır (Buyrukoğlu ve Erasa, 2012: 124-125). Gelir düzeyi arttıkça vergi uyumunun azalması vergi kaçırmanın marjinal faydasıyla da açıklanmaktadır. Bu kapsamda düşük gelirle

mükellefler için vergi kaçırmanın marjinal faydasının düşük olması sebebiyle vergi kaçırma eğilimlerinin düşük, geliri yüksek olan mükellefler için daha yüksek olması nedeniyle, gelir düzeyi arttıkça vergi kaçırma eğilimi artmaktadır (Taytak, 2016: 1942).

Literatürde gelir düzeyi ile vergi uyumu arasında anlamlı bir ilişkinin varlığına rastlamayan çalışmalarda bulunmaktadır. Tabakan ve Avcı (2021) tarafından Adana ilinde bulunan 743 vergi mükellefine yapılan anket sonucunda elde edilen verilerden hareketle yaptıkları lojistik regresyon analizinde, mükelleflerin gelir düzeyinin gönüllü vergi uyumu üzerinde istatistiksel olarak anlamlı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde Deyganto (2018) tarafından Güney Etiyopya yapılan ikili lojistik regresyon analizi sonucunda, mükellefin gelir düzeyinin vergi uyumunu önemli derecede etkilemediği sonucuna ulaşılmıştır. Kaynar-Bilgin (2011) tarafından WVS verileri ile sıralı probit model kullanarak yapılan çalışmada, vergi ödeme isteği ile gelir düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

2.3.3.3. Vergi Denetimleri ve Vergi Cezaları

Vergi denetimleri ve vergi cezaları vergi uyumu üzerinde etkili olan unsurlar arasında yer almaktadır. Vergi denetimlerindeki amaç ödenmesi gereken verilerin doğruluğunun tespit edilmesi ve sağlanmasıdır. Yapılan denetimler sırasında vergi kayıp ve kaçığına ilişkin yakalanma ihtimallerinin artması ve bunun sonucunda uygulanacak cezalar, mükellefler üzerinde bir baskı oluşturmakta ve vergi uyumu üzerinde etkili olmaktadır.

Bu kapsamda Dubin ve Wilde (1988) tarafından yapılan çalışmada, vergi kaçırılması durumunda uygulanacak olan yüksek cezalar ve denetlenme olasılığı, mükelleflerin vergi kaçakçılığı eğilimini engelleyebileceği ve vergi uyum düzeyinin artabileceğini ifade etmişlerdir. Tabakan ve Avcı (2021) tarafından Adana ilinde bulunan 743 vergi mükellefine yapılan anket sonucunda elde edilen verilerden hareketle yaptıkları lojistik regresyon analizinde, vergi denetimlerinin, gönüllü vergi uyumu üzerinde pozitif etkisi bulunduğu ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu ancak vergi cezaları ile vergi uyumu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Batırel (1996) tarafından mükelleflerin vergi

kaçırmaları durumunda ödeyecekleri cezanın, kazançlarının tam olarak beyan edilmesi durumunda ödenecek vergi miktarından düşük olması durumunda vergi kaçırma davranışlarının gözlemlenebileceğini ifade etmiştir. Bunun yanında denetim ve ceza olasılığı ile vergi kaçakçılığı arasında negatif bir ilişki olduğu belirtilmiştir. Yapılan bir kısım çalışmalarda vergi denetimleri ile vergi uyumu arasında pozitif bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Alm, Jackson ve McKee, 1992: 110; Alm, McClelland ve Schulze, 1992: 23-36). Diğer taraftan düşük ve orta gelirli vergi mükellefleri üzerinde yapılan denetimlerin vergi uyumunu azaltabileceği ifade edilmiştir (Kirchler ve diğerleri, 2008: 215).

2.3.3.4. Vergi İdaresi, Vergi Sistemleri ve Vergi Oranları

Vergi idaresinin mükellefe davranış biçimi ve kurdukları ilişkinin niteliği ile vergi sisteminin etkinliği ve vergi oranları, vergi uyumu üzerinde etkili olmaktadır. Bu kapsamda vergi idaresi ile mükellefler arasındaki iletişimin güçlü olması vergi uyumunu artırmaktadır. Yine vergi sisteminin mükelleflerin ihtiyaç ve beklentilerinin dikkate alınarak oluşturtulması vergiye karşı tutumlar üzerinde etkili olmaktadır (İpek ve Kaynar, 2009: 189).

Yapılan çalışmalarda vergi oranları meydana gelen artışlar sonucunda mükelleflerin vergi uyum düzeylerinin azalacağı belirtilmiştir (Clotfelter, 1983: 368-371; Alm, Jackson ve McKee 1992: 110; Pommerehne ve Weck-Hannemann, 1996: 168).

Öz-Yalama ve Gümüş (2013) tarafından mükelleflerin vergi kaçırımlarında etkili olan faktörlerin incelenmesi amacıyla, Eskişehir’de yaptıkları anket çalışmasında, ankete katılanların, %86’sı yüksek vergi oranlarının vergi kaçırma eğilimini arttıracığını ifade ederken, %81 ağır cezaların, %66 ‘si ise vergi denetimlerinin artmasının vergi kaçırma eğilimini azaltacağını ifade etmiştir. Tabakan ve Avcı (2021) tarafından Adana ilinde bulunan 743 vergi mükellefine yapılan anket sonucunda elde edilen verilerden hareketle yaptıkları lojistik regresyon analizinde, vergi oranlarının, gönüllü vergi uyumu üzerinde pozitif etkisi bulunduğu ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu ancak vergi idaresinin etkinliği ile vergi uyumu arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişkinin bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Richardson (2006) tarafından yapılan çalışmada, kompleks bir vergi sisteminin mükelleflerin vergi kaçırma tutumları üzerinde etkili en önemli faktör olduğu, bu kapsamda anlaşılır ve adil bir vergi sisteminin vergi uyumunu artıracığı ifade edilmiştir.

2.3.3.5. Vergi Afları

Vergi uyumunu etkileyen değişkenlerden bir tanesi de vergi aflarıdır. Vergi afları ile ilgili düzenlemelerin sürekliliği, mükelleflerin vergi ahlakını zayıflatmakta ve vergileme süreçlerinde kazancın kayıt dışı kalmasına sebep olmaktadır. Vergi affı beklentisi, mükelleflerin vergi ödeme ve diğer yasal yükümlülüklerini yerine getirilmesi konusunda olumsuz etkilediği yapılan çalışmalarda ortaya konmuştur (Karaca ve Kaleli, 2019: 788). Çok sık başvurulanan vergi afları vergisel ödevlerini zamanında yerine getiren mükellefleri cezalandıran ve adaletsiz bir durum ortaya çıkarmaktadır (Yurdakul, 2013: 80-81).

Yapılan çalışmalarda vergi uyumu ile vergi afları arasında negatif bir ilişki olduğu belirtilmiştir. Örneğin; Çetin (2007) tarafından Manisa ilinde gerçekleştirilen anketler sonucunda, vergi aflarının süreklilik kazanması durumunda, vergi uyumunun olumsuz etkileneceği ve uzun dönemde vergi gelirlerinin azalacağı, uygulanan her vergi affı kanunundan sonra mükelleflerin vergiye karşı tutumlarının olumsuz etkilendiği ve uyum seviyesinin düştüğü sonuçlarına ulaşılmıştır. Mükellefler tarafından vergi affına ilişkin beklentilerin güçlenmesinin vergi kaçakçılığının artmasına neden olmakta, bunun sonucunda bir kısım mükelleflerin vergisel yükümlülüklerini yerine getirmemesi dolayısı ile vergiye gönüllü uyumu azaltmaktadır (Andreoni, 1991: 143).

2.3.3.6. Kamu Harcamalarının Algılanma Düzeyi/Yararlanma Düzeyi

Mükellefler tarafından vergi ile sorumlulukların yerine getirilmesinde, vergiye atfettikleri anlamlar değişmektedir. Bir kısmı vergileri kamusal mal ve hizmetlerin bedeli olarak görürken, bir kısmı kanunen zorunlu olan bir ödev veya yük olarak görmektedir (Çelikkaya ve Gürbüz, 2006: 133). Mükellefler ödedikleri vergileri

kamusal mal ve hizmetlerin karşılığı olarak değerlendirdiğinde; ödenen vergi dolayısıyla katılan maliyet ile kamusal mal ve hizmetlerden elde edilen faydayı karşılaştıracak ve yüksek bir maliyete katlandığı sonucuna varması durumunda vergi uyum düzeyi düşecektir (Torgler, 2007: 67). Başka bir ifadeyle devletin vergilerin karşılığı olan kamu harcamaları ile ilgili görevlerini yerine getirmediği durumda, mükellefler de vergi ile ilgili yükümlülüklerine yerine getirmeyeceği ifade edilmektedir (Cullis ve Lewis, 1997: 318).

Alm ve diğerleri (1992) yaptıkları çalışma sonucunda, mükelleflerin ödedikleri vergilerle karşılanan bir kamu malı veya hizmetinden yararlandıklarını düşünmeleri durumunun vergi uyum düzeyini artırdığını belirtmişlerdir. Ayrıca kamusal mal ve hizmetlerin finansmanı konusunda, diğer mükellefler tarafından vergisel yükümlülüklerin yerine getirilmesinin bilinmesi, mükelleflerin vergi uyum düzeyinin artmasında önemli bir etkiye sahip olduğunu ifade etmişlerdir.

Feld ve Frey (2001) ise yaptıkları çalışmada, mükelleflerin kamusal mal ve hizmetlerin ortak tüketim özelliği göstermesi nedeniyle vergi ödeme isteklerinin düşük olduğu, bu özelliğin vergi uyumunu azalttığını tespit etmiştir. Konu hakkında yapılan bir anket çalışmasında mükellefler tarafından vergi kaçakçılığının en önemli nedeninin alınan vergilerin kamusal mal veya hizmet olarak geri sunulmaması olduğunu ifade etmişlerdir (Saraçoğlu, 2008: 115).

Diğer taraftan Çoban ve Sezgin (2004) tarafından Denizli ilinde gerçekleştirilen çalışmada, mükelleflerin vergi algılama şekilleri incelenmiş olup, katılımcıların %60,8'i verginin, devlet tarafından yerine getirilen kamusal mal ve hizmetlerin karşılığı olarak düşünmediklerini belirtmişlerdir.

2.3.3.7. Yolsuzluk

Mükelleflerin yolsuzluğa ilişkin algıları ve ülkedeki yolsuzluk seviyesi, vergi uyumunu etkileyen faktörlerden bir tanesidir. Yüksek yolsuzluk düzeyine sahip ülkelerde mükelleflerin vergi uyum seviyeleri düşüktür. Vergi uyumunun artırılması için yolsuzlukla mücadele de gereken önlemlerin alınması gerekmektedir (Karataş, 2007: 45). Bireylerde, kamu çalışanlarının yolsuzluk yaptığına dair kanaat oluşması durumunda, vergi ödeme isteklerinde zayıflama meydana gelmektedir (Tosuner ve

Demir, 2007: 15). Diğer taraftan yolsuzluk kamu hizmet kalitesinin arttırılmasını önleyici önemli bir faktör olarak ifade edilebilmektedir. Bir ülkede devletin kamu yararı doğrultusunda gerçekleştirildiği faaliyetler, o ülkede meydana gelen yolsuzlukların oranı arttığı ölçüde kesintiye uğramakta, bu durum devletin sosyal faydayı maksimize etme hedefi ile çelişkili olabilmektedir (Egeli ve Özen, 2011: 22).

Ülkelerdeki bütçelerin açık ve denetlenebilir olmadığı ve yolsuzluğun sistemseldiği durumlarda, vergi ödeme yükümlülüğünün kabul edilebilir toplumsal bir ilke olduğu ileri sürülememektedir (Torgler, 2004b: 10). Vergi mevzuatı ve vergi yönetimi alanlarında ortaya çıkan yolsuzluklar, mükelleflerde vergiye ve yönetime karşı olumsuz bir algı oluşmasına neden olmakta ve vergiye uyum düzeyini düşürebilmektedir (Tunçer, 2002: 119).

Literatürde yapılan çalışmalar sonucunda, vergi uyumu ile yolsuzluk arasında ters bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Örneğin; Çin Halk Cumhuriyeti için 2000 ile 2004 dönemleri vergi uyumu ile yolsuzluk arasındaki ilişkinin, zaman serisi verileri kullanılarak analiz edilmesi sonucunda, yolsuzluk ve vergi uyumu arasında negatif bir bağlantı olduğu, yani yolsuzluğun artması durumunda vergi uyumunun azalacağı sonucuna ulaşılmıştır (Cheng ve Zeng, 2018: 1). Yine Türkiye'nin de aralarında olduğu 30 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke dikkate alınarak yapılan analizde, yolsuzluk ve bürokrasinin düşük olduğu durumlarda, vergi uyumunun önemli derecede yüksek olduğu tespit edilmiştir (Riahi-Belkaoui, 2008: 8).

Torgler ve diğerleri (2008) tarafından yapılan çalışmada algılanan yolsuzluk derecesi ile vergi ahlakı üzerinde negatif bir ilişki tespit edilmiş olup, algılanan yolsuzluk derecesi arttıkça vergi ödeme isteğinin azaldığı belirtilmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT AÇISINDAN TÜRKİYE’DE VERGİ UYUMUNA ETKİ EDEN FAKTÖRLERİN ANALİZİ

3.1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT BOYUTUYLA VERGİ UYUMU

Friedland ve diğerleri (1978) yapmış oldukları deneysel analiz neticesinde; vergi oranı, vergi cezaları, kamusal malların sunulması, sosyal normlar, adalet algısı gibi birçok değişkenin vergi uyum kararları üzerinde etkili olduğunu, vergi uyumunu davranışsal iktisat teknikleri ile araştıran ilk eserde ortaya koymuşlardır. Deneysel yöntemlerin vergi uyum çalışmalarında kullanılması ile uzun dönemli davranışsal etkilerin anlaşılması daha kolay hale gelmiştir. Bu bağlamda kullanılan teknikler vergi uyumu ve sosyo-psikolojik etkenlerin arasındaki ilişkiyi tahlil etmeyi mümkün hale getirmiştir (Leicester ve diğerleri, 2012: 81).

Kahneman ve Tversky tarafından geliştirilen beklenti teorisi çerçevesinde vergi uyum davranışı alternatif bir açıdan araştırılmaktadır. Davranışsal iktisadın gelişmesinde katkısı olan beklenti teorisini de dikkate alarak, vergilerin kayıp değil de kazanç şeklinde algılanması halinde vergi uyumunun yükseleceği belirtilmektedir (Kornhauser, 2007: 145). Kahneman ve Tversky açısından, referans noktasının vergiden kaçınma halinden bağımsız bir şekilde tanımlanması vergi kaçırmanın cazibesini düşürmektedir. Beklenti teorisi bağlamında kişiler açısından kayba uğramamak, daima kazanç elde etmekten daha fazla önem arz etmektedir. Bu yüzden vergi yükümlüleri yakalanma sonucunda gelecek negatif faydayı, vergiden kaçınma sebebiyle elde edilecek birebir düzeyde eşit bir faydadan daha değerli bulacaklardır. Bu çerçevede vergi idaresi tarafından referans noktalarının vergi uyumunu artıracak bir biçimde yönlendirilmesi olanağı bulunmaktadır (Leicester ve diğerleri, 2012: 84).

Bilişsel psikoloji ve bunun etkisinde gelişen davranışsal iktisat temelli araştırmalar ile sosyal çevredeki etkileşim, sosyal normlar, sosyal sınıflar, kültür ve devlet toplum/kişi bağlantıları kapsamında ortaya çıkan içsel motivasyon ile vergi uyum davranışını açıklamaya ilişkin araştırmalar, vergi uyumunda klasik modeli (caydırma politikaları) yenileyen veya kapsamını genişleten çalışmalar olarak ifade edilebilmektedir (Çevik, 2012: 261- 262). Mükelleflerin algı, tutum ve davranışlarının

önceden tespitinde bilişsel yaklaşımlardan faydalanılması etkin ve etkili vergi politikalarının tasarlanmasına katkı sağlamaktadır. Son zamanlarda yalnızca baskı ve cezaya dayalı vergi politikalarından ziyade, mükelleflerin psikolojik ve bilişsel süreçlerini önceleyen politikalar dikkate alınmaktadır (Kitapçı, 2016: 57).

Davranışsal iktisat vergi uyumu ile ele alındığında kamu maliyesinin alt dalı olarak davranışsal kamu maliyesi veya dar anlam ifade eden vergi psikolojisi şeklinde çalışma alanları ortaya çıkmaktadır. Mali olayların kişilerin tutum ve davranışları üzerindeki etkilerini inceleyen disipline davranışsal kamu maliyesi denilmektedir (Kitapçı, 2017: 441). Vergi psikolojisinde kişilerin tutumlarının, davranış normlarının, mali bilinçlerinin ve adalet algılarının vergi ödeme davranışı sergilerken kuvvetli bir etkisinin olduğu ifade edilmektedir (James ve Edwards, 2014: 3). Başka bir deyişle davranışsal etkenlerin vergi uyumu veya vergi uyumsuzluğu üzerinde etkisi bulunmaktadır. Davranışsal yaklaşım vergi yükümlülerinin hareketlerini anlamak için ifade edilen rasyonel sanrılardan daha yaygın bir yaklaşımı savunmaktadır (James, 2012: 347).

Vergi psikolojisi araştırmalarında, vergi mükelleflerinin vergiyi algılama ve vergiye ilişkin konularda sergiledikleri tutum ve davranış süreçleri incelenmektedir. Vergi mükelleflerinin vergi ödeme kararı alırken daima çıkar motivasyonu ile hareket etmediği, tam tersine birtakım sosyal ve psikolojik etkenler dahilinde karar aldıkları ifade edilmektedir. Vergi uyumu ya da uyumsuzluğu yalnızca vergi oranları ve denetim olasılığının bir fırsat fonksiyonu değil, aynı anda kişilerin uyum veya vergi kaçırma isteklerinin de bir fonksiyonu olarak belirtilmektedir (Torgler, 2003a: 80-81). Bu yüzden vergi uyumunun sağlamlasında vergi mükelleflerinde meydana gelen ekonomik maliyetlerin yanında etik ve ahlaki maliyetlerin de dikkate alınması ihtiyacı doğmaktadır (Kitapçı, 2016: 442).

Davranışsal kamu maliyesi, yerleşik kamu maliyesi yaklaşımının rasyonellik varsayımını sezgiye dair stratejiler ve eğilimlerle esnetme önerisinde bulunmaktadır. Sezgisel stratejilerin incelenmesi sadece deneysel araştırmaların kamu maliyesi teorisine bütünleştirilmesi ile mümkün olmaktadır. Toplumsal gönenci en üst seviyeye çıkarmak için uygulanması gereken kamu maliyesi politikaları ancak kişilerin tutum ve davranışlarının anlaşılması ile oluşturulabilmektedir. Kişilerin davranışlarının anlaşılması katı varsayımlar ile insanları nesneleştiren klasik ekonomi teorisinin

iddiaları etrafında gerçekleştirilmesi bir hayli güçtür (Loewenstein ve Thaler, 1989). Davranışsal iktisadın deneysel yöntemleri ile kişilerin karar alma süreçleri ve davranışlarının anlaşılması, vatandaş ile iletişimi güçlü yeni kamusal finansman modellerinin geliştirilmesini mümkün hale getirmektedir (Bernheim ve Rangel, 2005).

Bu sebeple özellikle son zamanlarda davranışsal eğilimleri dikkate alarak kamu maliyesi teorisini güncel duruma getirmek için önemli çabalarda bulunmaktadır (Kling, 2011: 41). Vergi mükelleflerinin vergilendirme ile ilgili algı, tutum ve davranışlarının önceden bilinmesi veya bu hususta bir tahminde bulunulabilmesi, vergisel konulardaki politika ve planların oluşturulması ve vergi uyum seviyesinin artırılması bakımından önem taşımaktadır. Özellikle bu aşamada bireylerdeki nefret, öfke, duygusal edinimler, hayırseverlik, suçlu hissetme, utanma duygusu, riskten kaçınma, sosyal normlara uyum sağlama, başkalarının duygularını anlayabilme, sosyal ilişkilerin kuvvetli olması gibi değişik davranış şekillerinin vergi ödeme konusunda, bireylerde nasıl tutum ve davranış değişimleri meydana getirdiği araştırılabilir (Winden ve Ash, 2009: 7-20). Bu çerçevede davranışsal kamu maliyesi sınırlı rasyonellik ve ters seçim problemlerini incelemek adına sunduğu başka metotlar ile toplumsal refahı artırmak için birçok imkân sağlamaktadır (Didinmez, 2018:75).

Toplumsal refahın meydana getirilmesinde kamusal malların niteliklerinin incelenmesi önemli olduğundan üzerinde durulması önem arz etmektedir. Kamusal mallarının dışlanamaz olma özelliği ele alındığında yerleşik iktisat teorisi kapsamında, bütün insanların bedavacı bir tavır ortaya koyarak, kamusal malların finansmanına katkıda bulunmak, diğer bir ifadeyle vergi ödemek istemeyeceği beklenmektedir. Klasik iktisat teorisine göre, rasyonel bir kişinin faydasını maksimize etmek için her daim bedavacı davranması öngörülmektedir (Didinmez, 2018:76). Bu öngörünün asıl sebebi kamusal malların finansmanı hususunda psikolojik etkenlerin dikkate alınmamasıdır (Korobkin ve Ulen, 2000: 1139). Hâlbuki davranışsal yaklaşım kamusal malların neden ve nasıl tüketildiğinin kavranması hususunda araştırmacılara oldukça yararlı araçlar vermektedir (Alm ve Jacobson, 2007: 130).

Davranışsal iktisatçılar yerleşik ekonomik kuramın, kamusal malların finansmanına katılım konusundaki analizler için yeterli araçlar sunmadığı görüşünü ileri sürmektedirler (Loewenstein ve Thaler, 1989). Bunun nedeni günlük yaşamta herhangi bir mecburiyeti olmadığı halde kamusal malların finansmanına isteyerek

katkı yapan birçok bireye denk gelmenin mümkün olmasıdır. Davranışsal yöntemleri seçen araştırmacılar açısından bu bireyleri katılıma güdüleyen temel faktörler psikolojik farkındalıktır (Korobkin ve Ulen, 2000: 1139). Davranışsal iktisat yaklaşımı açısından bireyler daima olasılık hesaplamaları yapmamaktadır; genellikle buluşsal yöntem ve eğilimler doğrultusunda davranışta bulunmaktadırlar. Bu şartlar dikkate alındığında iktisadi ajanların tatmin olma amacıyla kamusal malların finanse edilmesine gönüllü olarak katkı sağlamaları mümkün bulunmaktadır (Korobkin ve Ulen, 2000: 1140-1141).

Vergi sistemlerinin oluşturulması esnasında toplumsal refah maksimizasyonu hedefi ile en çok ele alınan konulardan bir tanesi de esneklik olmuştur (Congdon ve diğerleri, 2009: 376). Yerleşik iktisat açısından esneklik yalnızca davranışsal tepkinin basit bir şekilde, parametrik olarak ifade edilmesinden oluşmaktadır. Hâlbuki davranışsal iktisat, esnekliği belirleyen sosyo-psikolojik etkenlere önem verdiği için, daha detaylı araştırmalar yapılmasını mümkün hale getirmektedir (Congdon ve diğerleri, 2009: 376). Davranışsal yaklaşım bağlamında yapılan vergi uyum çalışmalarında cevabı aranan bir başka soru da “Vergi boşluğunu azaltmanın nasıl mümkün olabileceği” dir. Beklenen vergi hasılatı ile elde edilen vergi hasılatı arasındaki farkı ifade eden vergi boşluğu, vergi kaçırma veya vergiden kaçınma şeklinde ortaya çıkan vergi uyumsuzluğundan kaynaklanabilmektedir (Leicester ve diğerleri, 2012: 81).

Yukarıda açıklandığı üzere vergi uyumuna ilişkin karar aşamasında vergi mükelleflerinin bilişsel yanlılıkları bulunmaktadır. Bunlar çoğulcu bilgisizlik, bilişsel çelişki, mali aldanma ve çerçeveleme etkisi başlıkları altında incelemek mümkündür. Devam eden kısımda bu hususlar açıklanmaktadır.

3.1.1. Çoğulcu Bilgisizlik

Vergi uyumu incelemelerinde, vergi kaçırma davranışında bulunan mükelleflerin diğer vergi mükelleflerinin daima kendilerinden daha fazla vergi kaçırdıkları algısında oldukları ve kendilerinin ortalama bir vergi mükellefinden daha fazla vergi ödemesi yaptıkları duygusuna sahip oldukları yani “kendi başkası tutarsızlığı” yaşadıkları çoğunlukla izlenmektedir. İnsanlar kendi inançları ve başka

insanların üzerine yükledikleri inançlar arasında bir tutarsızlık durumu yaşamaktadırlar. Psikolojik olarak insanların yanlış davranışları başka insanlara da yükleme davranışının bu durumun ortaya çıkmasında payı çok büyük olmaktadır. İnsanlar yanlış algıladıkları normları kendilerine adapte etme yolunu tercih edebildikleri için çevresel yanlış algılamalar insanların vergi ödeme hareketleri üzerinde zararlı sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Kendi başkası tutarsızlığı, rastgele bir vergi mükellefinin kendisini ortalama bir vergi mükellefinden daha dürüst algılaması şeklinde mantığı olmayan bir fikrin ortaya çıkmasına katkıda bulunmaktadır. Birçok vergi mükellefi vergi hakkındaki hususlarda, ahlaki değerlerin ve toplumsal normlara uyma seviyesinin ortalama bir vergi mükellefinden daha fazla olduğu eğilimiyle davranmaktadırlar (Wenzel, 2005: 865-878). Bu suretle vergi mükellefleri vergi ödememeleri yüzünden ortaya çıkan ahlaki maliyetleri görmezden gelerek aslında savunma mekanizmalarını geliştirmektedirler. Bu sebeple vergi mükelleflerinin entelektüel süreçlerinin araştırılarak vergi ödeme kararlarında nasıl bir sonucun meydana geldiğinin belirlenmesi vergi uyumunun yükseltilmesine katkı sağlaması bakımından yardımcı olacaktır (Kitapçı, 2016: 64).

Çoğulcu bilgisizlik kavramının meydana gelmesinde adalet algılamasının da payının büyük olduğu kabul edilmektedir. Konu vergisel adaletsizlikler olduğunda insanlar devlete de diğer insanlara karşı da olumsuz tutumda bulunmaktadır (Davis, Hecht ve Perkins, 2003: 42).

3.1.2. Bilişsel Çelişki

Bir bireyin tutumları ile bağdaşmayan bir davranışta bulunduğu zaman meydana çıkan olumsuz ve rahatsız eden güdüsel duruma bilişsel çelişki denilmektedir (Taylor, Peplau ve Sears, 2007: 146).

Bilişsel çelişki yaklaşımı kişilerin davranışları ile tutumları bağdaşmadığında genellikle bu davranışı meşru kılmak ve tutarlılık gösterebilmek adına çeşitli savunma mekanizmaları geliştirdikleri şeklinde bir yatkınlığı ifade etmek amacıyla kullanılmaktadır. Vergi mükellefleri de vergi ödememe durumunun suç olduğunu bildikleri halde vergiden kaçınma ve vergi kaçırma davranışlarında bulunabilmektedirler. Vergi mükellefleri vergi ödeme kararı alırken birtakım

psikolojik ve bilişsel etkenlerin tesiri altında kaldıklarından vergi uyumu incelemelerinde bilişsel çelişki yaklaşımından da faydalanılabilmektedir. Bu noktada vergi mükelleflerinin vergi adaletine dair olumsuz düşünceleri, toplumun çoğunluğunda (referans gruplarının) vergi kaçırıldığına dair düşünceler, devlete duyulan güvensizlik ve vergilerin amacına uygun hizmet etmediği şeklindeki algılar vergi ödeme kararlarında bilişsel çelişkileri de meydana çıkarmaktadır (Kitapçı, 2016: 64).

Vergi uyumu bakımından bir diğer bilişsel çelişki hali de vergi mükelleflerinin siyasal iktidara bakış açısıyla ilgili olarak meydana gelebilmektedir. Siyasal otoriteler vergisel düzenlemeler yaparak kişilerin maruz kaldıkları vergi yükünü etkilemektedirler. Bu vergi yükü çoğunlukla öznedir yani her vergi mükellefi bakımından verginin psikolojik maliyeti aynı olmayabilir. Siyasal otoritenin yaptığı vergi ile ilgili düzenlemeler bazı mükellefler tarafından olumsuz olarak algılanabilir. Bu algının belirlenmesindeki en büyük etkenlerden bir tanesi vergi mükellefinin siyasal otoriteyi desteklemiş olup olmadığıdır (Tuay ve Güvenç, 2007: 25). Bu noktada vergi mükelleflerinin destekledikleri hükümetin uygulamalarına yanlış bile olsa “doğru bir uygulamadır” ya da desteklemedikleri hükümetin uygulamalarına doğru bile olsa “yanlış bir uygulamadır” şeklinde yaklaştıkları görülmektedir. Vergi kaçakçılığı bakımından önemli sonuçlar meydana getiren bu durum “Kelley Eğilimi” olarak ifade edilmektedir (Çiçek ve diğerleri, 2008: 38-39).

3.1.3. Mali Aldanma ve Çerçeveleme Etkisi

Mali aldanma kişilerin kamusal mal ve hizmetlerden sağladıkları fayda ile kamusal mal ve hizmetlerin kendilerine olan maliyetlerinin (vergi fiyatı) yanlış algılanmasıdır. Mali aldanma seçmenlerin vergi konuları ile ilgili olarak eksik bilgisinin bulunması, vatandaşlar ile politikacılar arasında görülen asimetrik bilgi problemleri ve vergilerin görünmez olması şeklinde birtakım etkenler neticesinde ortaya çıkmaktadır (Dileyici, 2006: 173-178). Mali aldanma neticesinde kişiler rasyonel bir biçimde davranma becerilerini kaybedebilmektedirler (Empoli, 2002: 379). Vergi yükümlülerinin algı yanılgısının ana sebebi kamu sektörü faaliyetleri ile ilgili olarak edindikleri sınırlı bilgilerdir. Seçmenler ile siyaset yapıcılar arasında bilgi

asimetrisinin bulunması tercih sürecinin manipüle edilmesini mümkün hale getirmektedir (Oates, 1988: 66). Bilgi asimetrisi kaynaklı mali yanılısamanın kökeninde mali değişkenlerin düzenli bir şekilde yanlış algılanması bulunmaktadır (Buchanan, 1967: 126).

Vergi yükümlülerinin kamusal hizmetlerin gerçek maliyetlerini bilmeleri, mevcut iktidarların oy kaybetme ihtimalini arttırmaktadır. Bu sebeple politikacılar bu maliyetleri olabildiğince gizleme gayreti içerisindeyler. Vergi yükümlülerinin vergi yükü algılarını etki altına alabilmenin en basit şekli, farklı vergi sistemlerini ve türlerini kullanıp vergilemeyi çerçevelemektir (Sausgruber ve Tyran, 2005: 45).

Beklenti teorisi açısından kişiler kendilerine farklı şekillerde sunulan ancak temelde aynı durumlara ilişkin, farklı tercihlerde bulunma eğilimi içerisindeyler. Örneğin; mali yılsonunda mükellefler tarafından beyan edilen gelirin vergisi daha sonraki süreçte indirim olarak dikkate alınması durumunda bu durum bir kayıp şeklinde çerçevelendirilerek, mükellefleri vergi kaçırma davranışına yönltebilmektedir. Diğer bir seçenek ise verginin mahsup edilmesi ve verginin iade alınması durumu mükellefler tarafından bir teşvik şeklinde çerçevelendirilecek olup, vergi uyumunun artması sağlanabilecektir (Cullis ve diğerleri, 2007: 4).

3.2. LİTERATÜR TARAMASI

3.2.1. ASY Modeli Kapsamında Yapılan Araştırmalar

ASY modeli kapsamında beklenen fayda kuramının ortaya çıkardığı sonuçları birçok araştırmacı incelemiştir. Yapılan incelemelerde, ortaya çıkarılan sonuçlardan bir kısmının modelin çıktılarını desteklediği, bir kısmının desteklemediği görülmektedir. Andreoni ve diğerleri (1998), Slemrod ve Yitzhaki (2002) ile Blackwell (2007) çalışmalarında, ASY'yi destekleyen sonuçlara ulaşmışlardır. Vergi cezalarının ve vergi denetimlerinin yüksek olduğu durumlarda vergi kaçakçılığının daha düşük seviyede olacağı belirtilmiştir. Witte ve Woodbury'ye (1985) göre vergi kaçakçılığıyla mücadelede esas önemli olan denetim oranının yüksek olmasıdır. Yazarlar açısından cezaların artırılması denetim oranı artışı kadar caydırıcı olmamaktadır.

Öte yandan Güth ve diğerleri (2005) vergi denetimlerinin seyrek olduğu durumlarda dahi mükelleflerin vergiye uyum sağladıklarını tespit etmişlerdir. Stainer ve diğerleri (1997) ise bireylerin genellikle dürüst bir şekilde davranarak üzerlerine düşen vergi yükünü doğru beyan ettiklerini belirlemişlerdir. Spicer ve Lundstedt (1976); Friedland (1982); Elffers ve diğerleri (1987a) ile Varma ve Doob (1998) sık vergi denetiminin her daim yüksek vergi uyumunu beraberinde getirmeyeceğine yönelik sonuçlara ulaşmışlardır. İsviçre’de yapılan bir çalışmada denetim ne kadar azsa vatandaşların vergi ödemeye o kadar gönüllü oldukları ve daha az vergi kaçırdıkları meydana çıkmıştır. Bu noktada denetimlerin çok fazla olması vatandaşlık görevini yapma değerini negatif yönde etkilemektedir (Bolat, 2017: 107). Fischer, Wartick ve Mark (1992)’ın analizinde denetlenme ihtimali ile vergi uyumu arasındaki uyumsuzluk ortaya çıkarılmıştır. Vergi mükelleflerinin denetlenme ihtimali ile tehdit edildiği bir deneyde, mükelleflerin ilerleyen dönemdeki beyanları tetkik edildiğinde vergi denetlenme ihtimalinin yalnızca düşük ve orta gelirli mükellefler açısından vergi uyumunu arttırdığı, yüksek gelirli mükelleflerin vergi uyum düzeyleri üzerinde bir etkisi olmadığı belirtilmiştir.

3.2.2. SPY Modeli Kapsamında Yapılan Araştırmalar

Davranışsal yaklaşım çerçevesinde vergi uyumuna yönelik yapılan çalışmalardan bir kısmına aşağıda yer verilmiştir.

Alm ve diğerleri (1992) tarafından ABD de üniversite öğrencileri ile yapılan deneysel araştırmalarında, bireylerin niçin vergi ödediği sorununun cevabını bulmaya çalışmışlardır. Planlanan senaryo çerçevesinde katılımcılara vergi kaçırma şansı verilse bile vergilerini ödedikleri görülmüştür. Yazarlar tarafından bu davranışın temelinde vergi kaçırmanın ahlaka uygun olmadığı yönündeki düşüncenin bulunduğu değerlendirilmektedir. Çalışma, bunların dışında kamusal mal ve hizmet arzında etkinlik artışının vergi uyumunu artırdığını göstermektedir.

Antonides ve Robben (1995) tarafından Hollanda vergi idaresine ait resmi datalar ve 188 kişinin katıldığı anket ve deney çıktıları kullanılarak vergi uyum dinamikleri analiz edilmiştir. Karşılaştırmalı ölçümleme neticesinde ahlaki değer yargıları arttıkça vergi kaçakçılığı davranışının azaldığı, eğitim seviyesi arttığında ise

vergi kaçakçılığı davranışının yükseldiği görülmüştür. Eşitlik algısı ve vergi uyumu arasında anlam ifade eden bir ilişki olmadığı belirtilmiştir.

Oriska ve Hudson (2002) tarafından 860 kişi ile İngiltere’de senaryo temelli vergi uyum anketi gerçekleştirilmiştir. Çalışma neticesinde vergisel yükümlülüklerin bir vatandaşlık görevi olarak algılanmasının, vergi uyumunu artıran önemli bir unsur olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca ileri yaştakilerin vergi uyumu gençlere nazaran daha fazla bulunmuştur.

Cumming ve diğerleri (2005) Afrika ülkelerindeki vergi ahlakının vergi uyumundaki etkisini ölçmek için laboratuvar deneyi ile anketi birleştirmişlerdir. Çalışma neticesinde vergi ahlakı yüksek olan yurttaşların yaşamış oldukları ülkelerde vergi uyumunun fazla olduğu görülmüştür. Bunun dışında vergi idaresinin ve hükümetin tavrının vergi uyum kararı üzerinde çok etkili olduğu gözlemlenmiştir.

Zhang ve diğerleri (2016) deneysel bir metot ile İtalya ve İngiltere’deki vergi uyumunu kıyaslamışlardır. Çalışma neticesinde İtalya’daki vergi uyumunun İngiltere’ye nazaran daha az olduğu gözlemlenmiştir. Yaş, cinsiyet ve kamu hizmetinin sunumunun etkin olup olmaması vergi uyumunu etkileyen unsurlar olarak ön plana çıktığı belirtilmiştir.

3.2.2. Vergi Uyumuna Etki Eden Faktörlere İlişkin Yapılan Araştırmalar

Vergi uyumunu etkileyen faktörlere ilişkin literatürde yapılan araştırmalara çalışmanın 2.3. bölümünde detaylı olarak yer verilmiş olup, özet şeklinde aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Tablo 4: Yazın Taraması

Değişken	Yazar (lar)	Bulgular
Yaş	Vogel (1974)	Genç yaştakilerin vergi uyum düzeylerinin yaşlılara oranla daha düşük olduğu sonucuna varılmıştır.
	Slemrod (1985)	
	Blumenthal ve Slemrod (1992)	
	Şenyüz (1995)	
	Oriska ve Hudson (2002)	
	Torgler (2003a)	
	Gökbunar ve diğerleri (2007)	
	Song ve Yarbrough (1978)	Yaş ilerledikçe vergi uyumunun azaldığı yönünde sonucuna ulaşılmıştır.
	Wallschutzky (1984)	
	User (1992)	
	Karaca ve diğerleri (2020)	
Cinsiyet	Mason ve Calvin (1978)	Kadınların vergi uyum/ahlakının düzeylerinin erkeklere kıyasla daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.
	Saruç ve Sağbaş (2003)	
	Torgler (2003a)	
	Gökbunar ve diğerleri (2007)	
	Torgler ve Valev (2010)	
	Kastlunger ve diğerleri (2010)	
	Bilgin ve Bilgin (2016)	
	Kirchler ve Maciejovsky (2001)	Erkeklerin vergi uyum seviyelerinin kadınlardan daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.
	Loo (2003)	Mükelleflerin cinsiyeti ile vergi uyumu arasında anlamlı ilişkiye rastlanılmamıştır.
	Roxas ve Stoneback (2004)	

Medeni Durum	Doerrenberg ve Peichl (2013)	Evli bireylerin bekâr bireylerden daha yüksek vergi uyum düzeyine sahip olduklarını sonucuna varılmıştır.
	Torgler ve Schaltegger (2005)	
	Alm ve Torgler (2006)	
	Asante ve Baba (2011)	
	Feinstein (1991)	Bekârların vergi uyum düzeylerinin daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.
	Andreoni ve diğerleri (1998)	
	Torgler (2003a)	
	Alm ve diğerleri (2005)	Vergi uyumu ile medeni durum arasında anlamlı ilişki bulunmadığına yönelik sonucuna ulaşılmıştır
	Alm ve Gomez (2008)	
Eğitim Düzeyi ve Meslek	Lewis (1982)	Eğitim düzeylerindeki artışın vergi uyumunda da artış meydana getirdiği sonucuna varılmıştır.
	Torgler (2003a)	
	Richardson (2006)	
	Olowookere ve Fasina (2013)	
	Karaca ve diğerleri (2020)	
	Randlane (2012)	Eğitim seviyesi yüksek olanların düşük vergi uyumu gösterecekleri belirtilmiştir.
	Torgler ve Schneider (2004)	
	Tauchen ve diğerleri (1993)	Eğitim düzeyi ile vergi uyumu arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna varılmıştır.
	Lewis (1982)	Ücret ile çalışanların, serbest çalışanlara göre vergi uyumlarının yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.
	Torgler (2003a)	
	Gökbunar ve diğerleri (2007)	Kendi işi olanların tam zamanlı çalışanlara göre daha düşük bir vergi ahlak seviyesine sahip olduğu ifade edilmiştir.
Dini İnanç	Grasmick ve diğerleri (1991)	Dini inancın vergi uyumu/ahlakını olumlu yönde etkilediği sonucuna varılmıştır.
	Torgler (2006)	

	Kaynar-Bilgin (2011)	Dindarlık düzeyindeki artış ile vergi uyumu/ahlakı arasında pozitif bir ilişkiye rastlanılmıştır.
	Freudenberg ve diğerleri (2014)	
	Çevik (2012)	
	Leonardo ve Martinez- Vazquez (2016)	
Sosyal normlar	Torgler (2003b)	Sosyal normların vergi uyumunu/vergi ödeme isteğini olumlu etkilediği sonucuna varılmıştır.
	Alm ve diğerleri (1992)	
	Alm ve diğerleri (1995)	
	Weigel ve diğerleri (1987b)	
	Kitapçı (2016)	
	Kirchler ve diğerleri (2008)	
Sosyal Normlar	Wenze (2004)	Sosyal normların vergi uyumu üzerinde beklenen etkiyi göstermediği sonucuna varılmıştır.
	Elster (1989)	
Vergi Ahlakı	Çevik (2012)	Yüksek vergi ahlakına sahip mükelleflerin, vergi uyumu seviyelerinin de yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.
Vergi Bilinci	Şahin ve Canikli (2015)	Mükelleflerin vergi bilinçlerinin bulunmamasının, vergi uyumunu negatif etkilediği tespit edilmiştir
Güven	Levi (1997)	Hükümete güven ile vergi uyumu arasında aynı yönlü bir ilişki olduğu ifade edilmiştir.
	Bilgin (2011)	
	Kastlunger ve diğerleri (2013)	
	Torgler (2007)	Hükümete güven faktörünün vergi ahlakı üzerinde etkili olduğu ifade edilmiştir.
	Bilgin ve Kaynar-Bilgin (2014)	
	İbrahim ve diğerleri (2015)	
Ulusal Gurur	Torgler ve Schneider (2007)	Ulusal gurur ile vergi ödeme istekliliği arasında pozitif bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir.
	Martínez-Vázquez ve Torgler (2009)	

	Bilgin ve Kaynar-Bilgin (2014)	
	Doğan ve Seçilmiş (2020)	
Politik Faktörler	Swank ve Steinmo (2002)	Vergi uyumu ile demokrasi arasında pozitif bir bağ olduğunu ifade etmişlerdir.
	Türedi ve Topal (2015)	
	Alm ve Torgler (2006)	
	Frey ve Torgler (2007)	Yüksek demokrasi ve yolsuzluğun az olduğu yerlerde, vergi ahlakı ve vergiye gönüllü uyumun daha yüksek olduğu saptanmıştır.
	Gökbunar ve diğerleri (2007)	Demokrasinin vergi ahlakını olumlu etkilediği sonucuna varmışlardır.
	Çevik (2012)	
	McGuire ve Olson (1996)	Demokrasilere nazaran, otokrasilerde vergi gelirlerinin daha yüksek olduğu ifade edilmiştir.
	Kaynar-Bilgin (2011)	Demokratik yönetim ile vergi ödeme isteği arasında negatif bir ilişki olduğu belirtilmiştir.
Gelir Düzeyi	Alm, Jackson ve McKee (1992)	Gelir düzeyi arttıkça, vergi uyum düzeyinin artacağı sonucuna ulaşılmıştır.
	Karaca ve diğerleri (2020)	
	Buyrukoğlu ve Erasa, 2012	Gelir düzeyi ile vergi uyumu arasında negatif bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmıştır.
	Taytak (2016)	
	Deyganto (2018)	Gelir düzeyi ile vergi uyumu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanılmamıştır.
	Tabakan ve Avcı (2021)	
Vergi Denetimleri ve Vergi Cezaları	Dubin ve Wilde (1988)	Yüksek vergi cezaları ve denetlenme olasılığının vergi uyumunu olumlu etkilediği ifade edilmiştir.
	Alm, Jackson ve McKee (1992)	Vergi denetimlerinin vergi uyumu üzerinde pozitif etkisi bulunduğu belirtilmiştir.
	Alm, McClelland ve Schulze (1992)	

	Tabakan ve Avcı (2021)	Denetim ve ceza olasılığı ile vergi kaçakçılığı arasında negatif bir ilişki olduğu belirtilmiştir.
	Batırel (1996)	
Vergi oranları	Clotfelter (1983)	Vergi oranları meydana gelen artışlar sonucunda mükelleflerin vergi uyum düzeylerinin azalacağı belirtilmiştir
	Alm, Jackson ve McKee (1992)	
	Pommerehne ve Weck-Hannemann, (1996)	
	Öz-Yalama ve Gümüş (2013)	
Vergi Afları	Andreoni (1991)	Vergi afları ile vergi uyumu arasında negatif bir ilişkinin bulunduğu belirtilmiştir.
	Çetin (2007)	
Kamu Harcamalarının Algılanma Düzeyi/Yararlanma Düzeyi	Alm ve diğerleri (1992)	Mükelleflerin kamusal mal ve hizmetlerden yararlanmaları durumunda vergi uyumunun arttığı ifade edilmiştir.
	Saraçoğlu (2008)	
Yolsuzluk	Riahi-Belkaoui (2008)	Yolsuzluğun artmasının, vergi uyumunu düşürdüğü belirtilmiştir.
	Cheng ve Zeng (2018)	

Kaynak: Yazar tarafından düzenlenmiştir.

3.3. ARAŞTIRMANIN AMACI

Son yıllarda vergi cezaları ve denetim gibi unsurları dikkate alarak, vergi uyumunu inceleyen klasik yaklaşımın, mükelleflerin vergiye karşı davranışlarını açıklamada yetersiz kaldığı görüşü yoğunluk kazanmaktadır. 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren davranışsal ve deneysel iktisatta ortaya çıkan gelişmeler, vergi uyumu literatüründe davranışsal kökenlere önem atfeden ikinci bir yaklaşımın şekillenmesine neden olmuştur. Tutumsal Model’de denilen bu yaklaşımda, vergi uyum sürecinde mükelleflerin davranışlarının açıklanmasında sosyal ve psikolojik

faktörler de analizlere dahil edilmektedir. Alanyazında, gerek klasik yaklaşımın analizlerinin konusu olan parasal faktörler, gerekse sosyal ve psikolojik yaklaşımın içerdiği, sosyal ve psikolojik faktörlerin vergi uyumu üzerinde negatif veya pozitif etkileri olduğu yönünde, çok sayıda araştırma bulunduğu görülmüştür.

Bu çalışmanın amacı Dünya Değerler Araştırması 7. Dalga anket verileri dikkate alınarak, Türkiye’ de; demografik, sosyal, ekonomik ve politik faktörlerin vergi uyumu üzerindeki etkisini tespit etmek ve aralarındaki ilişkiyi analiz etmektir. Anket verileri sıralı probit model kullanarak analiz edilmiş ve elde edilen bulgular değerlendirilmiştir.

3.4. DÜNYA DEĞERLER ARAŞTIRMASI

Merkezi Stockholm İsveç’te bulunan, Dünya Değerler Araştırması (DDA) derneği ve sekreteryası tarafından yönetilen Dünya Değerler Araştırması (www.worldvaluessurvey.org), değişen değerleri ve bunların sosyal ve politik hayat üzerindeki etkilerini inceleyen evrensel bir sosyal bilimciler ağıdır. DDA, dünyadaki insanların sosyal, politik, ekonomik, dini ve kültürel değerlerinin bilimsel ve akademik çalışılmasına yönelik küresel bir araştırma programıdır. Programın amacı, zaman içindeki istikrar veya değişimin, ülkelerin ve toplumların sosyal, politik ve ekonomik kalkınması üzerinde nasıl bir etkileri olduğunu analiz etmektir. Programın başlıca araştırma aracı ise her beş yılda bir evrensel olarak yürütülen temsili bir karşılaştırmalı sosyal araştırmadır. DDA, bilim insanlarının ve politika yapıcıların insanların inançlarında, değerlerinde ve motivasyonlarında meydana gelen değişiklikleri anlamalarına yardım etmeyi amaçlamaktadır.

DDA, dünya nüfusunun takriben yüzde doksanını içeren yaklaşık yüz yirmi ülkede ortak bir anket kullanılarak gerçekleştirilen ulusal temsili anketlerden meydana gelmektedir. Anketlerin dayanağı ilk olarak 1981’de gerçekleştirilen Avrupa Değerler Çalışması (ADC)’dır. Tüm ülkelerde en titiz, yüksek standartlı araştırma tasarımlarını kullanmayı amaç edinmektedir. Anketlerin ilk dalgasından ulaşılan sonuçlar, nesiller arası değişikliklerin; siyaset, ekonomik yaşam, din, cinsiyet rolleri, aile normları ve cinsel normlarla ilgili temel değerlerde bulunduğunu göstermektedir. Bilhassa hızlı ekonomik büyüme gösteren toplumlarda genç kuşakların değerlerinin, yaşlı kuşaklar

arasında hâkim olan değerlerden istikrarlı bir biçimde farklı olduğu gözlenmiştir. Bu değerlerdeki değişikliğin gerçekten olup olmadığını incelemek ve altında bulunan nedenlerini analiz etmek için 1990-91'de ikinci bir WVS anketleri dalgası yapılmıştır. Bu değişiklikler ekonomik ve teknolojik gelişmeler ile ilişkili görüldüğü için, düşük gelirli toplumlardan zengin toplumlara kadar bütün kalkınma yelpazesindeki toplumları ankete katmak önemli bir konu olarak görülmüştür. Üçüncü anket dalgası, 1995-97'de 55 toplumda ve demokrasi için kültürel koşulların analizine artan ilgiyle gerçekleştirilmiştir. 1999-2001'de 65 toplumda gerçekleştirilen dördüncü anket dalgasının başlıca hedeflerden biri, daha önce yeterince temsil edilmeyen Afrika ve İslam toplumlarının daha kapsamlı bir şekilde araştırmaya dahil edilmesini sağlamak olmuştur. 2005-07'de beşinci dalga gerçekleştirilmiştir ve 2010-2014'te altıncı dalga tamamlanmıştır. Dünya Değerler Araştırması'nın 7. Dalgası 2017-2021'de gerçekleştirilmiştir.

Çok sayıda siyaset bilimci, sosyolog, sosyal psikolog, antropolog ve ekonomist DDA verilerini ekonomik kalkınma, demokratikleşme, din, cinsiyet eşitliği, sosyal sermaye ve öznel refah gibi konuları araştırmak amacıyla kullanmıştır. DDA verilerinin, gelişmekte olan ülkelerde sivil toplum ve istikrarlı siyasi kurumlar kurmak isteyen politika yapıcılar için önemli olduğu ispatlanmıştır. Dünyada vergi ile ilgili çalışma yapan birçok bilim insanı da analizlerinde DDA verilerinden yararlanmaktadır. DDA verileri vergi ahlakı/ uyumu ile ilgili yapılan çalışmalar için toplu bir şekilde istatistiki veriler sunması bakımından kullanışlı bulunmaktadır. Bu nedenle analizde DDA'nın 7.dalga Türkiye anketinin verileri kullanılmıştır.

3.5. EKONOMETRİK MODEL

Sıralı probit modeller oldukça yaygın kullanım alanı bulunan ve gizli değişkenlere sahip bir regresyon denklemi üzerine kurulan modellerdir (Emeç ve diğerleri, 2006: 118). Bağımlı değişkenin birbirinden az sayıda farklı değerler alabildiği ve değerlerin küçükten büyüğe ya da iyiden kötüye doğru sıralanabildiği durumlarda, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerinde etkisini görmek amacıyla sıralı probit model tahmininden faydalanılabilmektedir. Bu modele, bilhassa cevapların küçükten büyüğe ya da iyiden kötüye doğru sıralanabildiği Likert Ölçeği

temelinde yapılandırılmış bağımlı değişkenler içeren modellerde sıklıkla başvurulmaktadır (Serim, 2015: 146).

Sıralı probit modellerde tahmin edilen probit katsayıları yalnızca ilişkinin yönünü ve derecesini vermektedir, sayısal büyüklüklerinin bir yorumu ve önemi bulunmamaktadır. Tahmin edilen katsayıların işaretleri dikkate alınarak söz konusu bağımsız değişkenin değerindeki bir artışın, bağımlı değişkenin değerinin bir üst sınıfa geçme olasılığını artırdığı ya da azalttığı sonucuna ulaşılabilmektedir (Kalaycı, 2011: 304). Sıralı probit regresyonları için parametre tahminlerinin marjinal etkileri, açıklayıcı değişkenlerin her bir kategoriye gözlemlenebilirlik olasılığı üzerindeki etkisiyle ilgili daha ayrıntılı bilgi vermektedir (Gültekin-Karakaş ve diğerleri, 2011: 15). Marjinal etki, bağımsız değişkenden meydana gelen bir birimlik değişimin, vergi uyumu üzerindeki etkisini ifade etmektedir.

Sıralı probit modele bağımlı değişkenin sıralı tam sayılardan oluştuğu analizlerde başvurulmaktadır. Bu model gözlenemeyen bir değişken varsayımı etrafında oluşturulmaktadır (Greene, 2003: 736). Sıralı probit model başlangıçta (Özer, 2004: 93):

$$Y^* = \beta'X + \varepsilon \quad (1)$$

olarak dikkate alınmaktadır. Modelde Y^* gözlenemeyen sürekli tesadüfi bir değişken, x açıklayıcı değişken, β tahmin edilecek olan parametre vektörü, ε (hata terimi) ortalaması 0, varyansı 1 olan normal dağılımlı bir tesadüfi değişkeni ifade etmektedir. Buna göre Y^* ;

$$Y = j \text{ sadece ve sadece } \mu_j < Y^* < \mu_{j+1} \text{ ise } (j = 0, 1, \dots, J)$$

kuralı uyarınca Y 'nin alacağı değerleri saptamaktadır. Yani gözlenen Y değişkeni gözlenemeyen Y^* değişkeninden türetilmektedir. Bundan dolayı da Y^* gözlenemezse bile, değişkenler aşağıdaki şekilde belirlenebilir ve gözlenen Y değişkeni gözlenemeyen Y^* değişkeni aracılığıyla aşağıdaki şekilde tanımlanır:

$$\begin{aligned} Y=0; & Y^* \leq 0 \text{ ise} \\ =1; & 0 < Y^* \leq \mu_1 \text{ ise} \\ =2; & \mu_1 < Y^* \leq \mu_2 \text{ ise} \\ & \dots \\ =J; & \mu_{J-1} < Y^* \text{ ise} \end{aligned}$$

Burada μ 'ler eşik değerleri olup, β 'lar ile tahmin edilecek bilinmeyen parametrelerdir. Normal dağılım varsayımı altında, Sıralı Probit modeli için olasılıklar aşağıdaki biçimde formüle edilebilmektedir (Greene, 2003: 737).

$$\begin{aligned} P(y = 0 \mid x) &= \Phi(-x' \beta) \\ P(y = 1 \mid x) &= \Phi(\mu_1 - x' \beta) - \Phi(-x' \beta) \\ P(y = 2 \mid x) &= \Phi(\mu_2 - x' \beta) - \Phi(\mu_1 - x' \beta) \\ &\dots \\ P(y = j \mid x) &= 1 - \Phi(\mu_{j-1} - x' \beta) \end{aligned} \quad (2)$$

Sıralı probit modelinde tahmin sonuçlarını temsil eden parametreler marjinal etkileri göstermemektedir. Burada marjinal etkilere ulaşabilmek için Sıralı Probit için tasarlanmış olasılık fonksiyonunun bağımsız değişkene göre türevi alınmaktadır. Örneğin; 3 alternatifli (0,1 veya 2) bir modelde tahmincilerin marjinal etkileri şu şekilde formüle edilmektedir (Greene, 2003: 738).

$$\partial \text{Prob}(y = 0 \mid x) / \partial x = -\Phi(x' \beta) \beta \quad (3)$$

$$\partial \text{Prob}(y = 1 \mid x) / \partial x = [\Phi(-x' \beta) - \Phi(\mu_1 - x' \beta)] \beta \quad (4)$$

$$\partial \text{Prob}(y = 2 \mid x) / \partial x = \Phi(\mu_2 - x' \beta) \beta \quad (5)$$

Vergi uyumu bağımlı değişkeninin sıralı bir ölçekle ölçülen, kategorik bir değişken olduğu göz önüne alındığında, yapılan araştırmalarda kullanılan yöntemler benzerlik taşımaktadır. Vergi uyumu ile sosyal, ekonomik, demografik ve politik faktörlerin arasındaki ilişkileri analiz etmede sıralı probit modeli uygulanmıştır. Çalışmamızda bağımsız değişkenlerin marjinal etkileri hesaplanmış ve istatistiksel olarak anlamlı olmayan değişkenler modelde tutarsızlıklardan kaçınmak için çıkarılmamıştır.

3.6. VERİLERİN TANIMLANMASI

Dünya Değerler Araştırması'nın 7. dalgası 2017-2021 arasında gerçekleşmiştir. WVS-7. anket turu için veri toplama Aralık 2021'de tamamlanmıştır. WVS veri setinin ilk sürümü Kasım 2020 yılında yayımlanmıştır.⁸

⁸ Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kızılova, K., Diez-Medrano J., M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin & B. Puranen ve diğerleri. (ed.). 2020. Dünya Değerler

Anketler, uluslararası bir sosyal bilimciler ağı tarafından gerçekleştirilmektedir. Her ülke ve dalgaanın kendi ülkesinde yapılan anketten sorumlu bir araştırmacısı vardır. 7. Dalga Anketlerinin Türkiye sorumlusu Bahçeşehir Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi'nden Prof. Dr. Yılmaz Esmer'dir. Anket Mart-Mayıs/2018 tarihlerinde 18 yaş ve üstü, 2415 kişi ile yüz yüze görüşme şeklinde gerçekleştirilmiştir.

Çalışmamızda bireylerin vergi uyumu bağımlı değişken olarak tasarlanmıştır. Vergi uyumu mükelleflerin vergisel yükümlülüklerini, vergi kanunlarına uygun bir şekilde doğru ve zamanında eksiksiz olarak yerine getirilmesini ifade etmektedir. Bireyler vergi uyumunun düşük olduğu durumlarda, vergiden kaçınma veya vergi kaçırma şeklinde reaksiyon göstermektedirler. Dünya Değerler Araştırması 7. dalga anketinde, katılımcılara vergi uyumu ile ilgili aşağıdaki soru sorulmaktadır.

Şimdi size bazı görüşler veya davranışlar okuyacağım. Bunları ne ölçüde doğru ve haklı ne ölçüde yanlış ve haksız buluyorsunuz? Eğer bir davranışı kesinlikle yanlış/haksız buluyorsanız cetvelde “1” puanı, tamamen doğru/haklı buluyorsanız “10” puanı seçiniz. Ya da arada bir puan seçiniz.

“Q180- Fırsatını Bulduğunda Vergi Kaçırma”

Bu soru ile ilgili 10 dereceli ölçekleme, yazında yaygın kullanıma bağlı olarak çalışmada 4 dereceli (0,1,2,3) ölçeklemeye çevrilmiştir. 10 dereceli orijinal ölçeklendirmede “1” kesin yanlış/haksız, “10” ise kesin doğru/haklı uç noktalarını göstermektedir. “1”e yakın değerlendirmeler göreceli olarak vergi uyumunu ihtiva eden değerlendirmeler, “10”a yakın değerlendirmeler ise göreceli olarak vergi uyumunu ihtiva etmeyen değerler olarak ifade edilebilir. “Ek 1: Değişken Tanımlamaları” tablosunda belirtildiği üzere; orijinal ölçekteki “4-10” arası değerlendirmeler bireylerin az ya da çok vergi kaçırma doğru/haklı buldukları anlamına geldiğinden derecelendirmede “0” olarak gösterilmektedir. Orijinal ölçekteki kesin yanlış/haksız anlamına gelen “1” cevapları ise yeni ölçeklendirmede “3” olarak dikkate alınmıştır.

Sıralı probit tahmininde denklemimiz doğrusal olmayan bir biçimdedir. Bu sebeple katsayıların büyüklükleri değil yalnızca işaretleri yorumlanabildiğinden, herhangi bir değişkenin vergi uyumu üzerindeki sayısal etkisinin ne olduğunu

saptayabilmek amacıyla marjinal etkiler hesap edilmektedir. Marjinal etki, bağımsız değişken bir birim arttığında spesifik bir vergi uyum düzeyine ait yükümlünün payında meydana gelen değişimi ortaya koymaktadır. Sıralı probit model tahminimizde, vergi kaçırmanın kesin yanlış/haksız olarak görülen en yüksek değer için marjinal etkiler gösterilmektedir.

Ankette vergi uyumu ile ilgili tek soru bulunmaktadır. Bu durumun vergi uyumunu etkileyen faktörlerin tespit edilmesi noktasında yeterliliğinin tartışılması mümkündür. Vergi uyumunun ölçülmesinde birden fazla sorunun kullanıldığı geniş ölçekli bir anket geliştirilmesi neticesinde ölçümlerin geçerliliği ve güvenilirliği artırılmış olacaktır. Ancak böyle bir durumda da güvenilir bir ölçüt oluşturmak için belirli bir vergi uyum sorusuna odaklanmak gerekebileceği göz ardı edilmemelidir. Buna ek olarak tek bir soru kullanmak vergi uyumu ile ilgili bir endeksin oluşturulmasında ortaya çıkan sorunları da azaltmış olacaktır. Örnek vermek gerekirse ölçümleme sürecinde ortaya çıkan karmaşıklıklar ve vergi uyumu endeksindeki unsurlar arasındaki düşük korelasyonun ortaya çıkardığı sorunlar azaltılabilecektir (Torgler, 2007: 9).

Vergi uyumunun ölçülmesinde geniş ölçekli anketlerin bir sorunu da katılımcıların büyük bir bölümünün vergi kaçırma veya vergi ile ilgili sorulara gerçek cevapları vermekten kaçınmaları durumunun bulunmasıdır. Ancak Dünya Değerler Araştırması anketinde katılımcılara sosyal, kültürel, toplumsal vb. çok farklı konularda 290 soru sorulmaktadır. Toplam sorular içerisinde vergi kaçırma ile ilgili bir soru bulunması katılımcılarda vergi ile ilgili sorunun bir çerçeve etkisi yaratma olasılığını düşürerek, gerçek cevapların verilme olasılığını artırmaktadır. Bu açıklamalardan hareketle, DDA anketinde vergi ile ilgili soruya katılımcıların büyük bir bölümünün gerçek düşüncelerini yansıtan cevaplar verdikleri kanaati oluşmaktadır.

Probit model tahmininde dikkate alınan bağımsız değişkenlerin tanımlayıcı istatistiklerine “Ek 2: Değişkenlerin Gözlem Sayısı ve Oranı” tablosunda yer verilmektedir. Tahminde; anketteki sorulara cevap vermeyen veya bilmiyorum cevabı verenler çıkarılmış ve gözlem sayısı 1662’ ye düşürülmüştür. Bu kapsamda ankete katılanların %49,82 kadın, %62,27 evli, bireylerin %28,22’si 29 yaşına kadar olan grupta, %25,51 ise 50 ve üstü yaş grubunda bulunmaktadır. Eğitim düzeyine

baktığımızda ankete katılanların %9,75'i hiç okula gitmemiş, %36,28 'i ilköğretim mezunu, %10,11 'i ortaöğretim, %25,33 'i lise mezunudur. Yine kişilerin %3,73 ücretli ve yarı zamanlı (part-time) çalıştığını, %10,23' kendi işinin sahibi olduğunu, %6,08 'i emekli, %24,31'i ev kadını, %4,39 'u öğrenci, %6,14'ü iş arıyor (işsiz) olduklarını belirtmişlerdir. Ayrıca ankete katılanların %12,39 'u devlet veya kamu sektöründe çalışmaktadır.

Çalışmamızda bağımlı değişken olarak dikkate alınan vergi uyumu değişkeni 4 dereceli ölçeklendirilmeye dönüştürüldüğüne ilişkin açıklamalara daha önce yer verilmiştir. Vergi uyumu ölçeklendirmeleri tabloda en düşükten en yükseğe doğru giden 4 seviye şeklinde gösterilmiştir. Seviye 4 vergi kaçırmaı kesin yanlış ve haksız bulanları ifade etmektedir. Verilen cevaplara baktığımızda seviye 4 'ün oranının %81 olduğunu görmekteyiz. Buradan hareketle ankete katılanların büyük bir bölümünün vergi kaçırmaı kesinlikle yanlış ve haksız bulduğu söylenebilmektedir. Vergi kaçırmaı kesin yanlış ve haksız bulmayanlara baktığımızda ise seviye 3'ün oranı %3,31, seviye 2'nin oranı %6, seviye 1'inse %10'dur.

Tahminde, kişilerin hanelerinin gelir düzeyleri, gelir düzeyi değişkeni olarak ifade edilmekte ve düşük, orta ve yüksek gelir düzeyi olarak sınıflandırılmaktadır. Buna göre düşük gelir grubu, aylık hane gelirleri 0,00 TL ila 1.500,00 TL arasındakileri, orta gelir grubu 1.500,00-TL ila 5.000,00 TL arasındakileri, yüksek gelir grubu ise 5.000,00 TL ve fazlasını ifade etmektedir. Tablodan görüleceğı üzere araştırmaya katılanların %14,08 'i düşük gelir grubunda, %74,73 'ü de orta gelir grubunda yer almaktadır. Buradan hareketle ankete katılanların büyük çoğunluğunu orta gelir grubunda bulunduğunu, yani aylık hane halkı gelirlerinin 1.500,00 TL ila 5.000,00 TL arasında değiştiğini söylemek mümkündür.

Ankete katılanların hanelerinin maddi durum tatmini, çalışmamızda en düşükten en yükseğe doğru giden 4 seviye olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda tablodan görüleceğı üzere; bireylerin maddi durum tatmini bakımından, %10,59'u Seviye 1'de, %28,82' si Seviye 2'de, %41,10' nu Seviye 3' te ve %19,49 'u Seviye 4 yer almaktadır. Ek-2'de yer alan Değişken Tanımlamaları tablosundaki sınıflandırma dikkate alındığında, bireylerin yarısından fazlasının maddi durum tatminlerinin orta düzeyde olduğu söylenebilmektedir.

Demokrasinin önemi değişkeni çalışmamızda en düşükten en yükseğe doğru giden 4 seviye olarak gruplandırılmıştır. Bu kapsamda ankete katılanların %11,61'i Seviye 2, %23,83 'ü Seviye 3, %64,02'i Seviye 4'te yer almaktadır. Buradan hareketle ankete katılan bireylerin çok büyük bir kısmı demokrasinin vazgeçilemez önemde bulunduğunu söylemek mümkündür.

Kamu hizmetlerinden hakkı olmadan yararlanma düzeyi çalışmamızda 4 seviye olarak sınıflandırılmıştır. Seviye 1'den 4' e doru gittikçe kamu hizmetlerinden hakkı olmadan yararlanmayı, doğru veya haklı bulma derecesi artmaktadır. Tablodan görüleceği üzere; bireylerin %86,28 Seviye 1 grubunda, %5,54'ü Seviye 2 grubunda, %4,93'ü Seviye 3 grubunda, %3,25'i Seviye 4 grubunda yer almaktadır. Bu kapsamda ankete katılanların büyük bir kısmı kamu hizmetlerinden hakkı olmadan yararlanmayı yanlış ve haksız bulduğu söylenebilir.

Rüşvet verip almanın riski çalışmamızda 4 seviye olarak sınıflandırılmıştır. Seviye 1'den 4' e gittikçe rüşvet verip almanın riski artmaktadır. Ankete katılan bireylerin %16,43'ü seviye 2, %25,21'i seviye 3, %53,43'ü ise seviye 4 'te yer almaktadır. Buradan hareketle ankete katılanların yarısından fazlası tarafından Türkiye'de, bir kamu hizmeti için rüşvet, hediye vs. alıp vermenin riskini yüksek olarak görmektedir. Benzer şekilde rüşvet almanın doğru veya yanlış bulunması değişkeni çalışmamızda 4 seviye olarak sınıflandırılmıştır. Seviye 1'den 4' e gittikçe rüşvet almanın doğru veya haklı bulunma derecesi artmaktadır. Ankete katılan bireylerin %90,97'ü seviye 1, %2,89'i seviye 2, %3,67'ü ise seviye 3 ve 2,47'si ise Seviye 4'te yer almaktadır. Bu kapsamda ankete katılan bireylerin çok büyük bir kısmı rüşvet almayı yanlış ve haksız bulduğu söylenebilir.

Tablodan görüleceği üzere ankete katılanların %56,56'sı dinin çok önemli olduğunu ifade etmiş, %71,90 'ı kendisini dindar olarak tanımlamış, %63,06 'sı Türk olmaktan son derece gurur duyduğunu belirtmiştir.

Güven bağımsız değişkeni dikkate alındığında, bireylerin %24,85 'i mahkemelere, %44,16 'sı hükümete, %34,72'si siyasi partilere, %37,42'si parlamentoya, %37,30 'u devlet memurları ve bürokratlara, %3,07'si mahallesindeki/köyündeki insanlara, %8,66'sı şahsen tanıdığı insanlara tamamen güvendiğini belirtmiştir. Yine ankete katılanların %46,15'i siyasete veya politikaya ilgi duyduğunu, %7,28'i ise bir siyasi partiye üye olduğunu ifade etmiştir.

3.7. TAHMİN EDİLEN MODEL VE ELDE EDİLEN BULGULARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Sıralı Probit model tahmin sonuçlarına Tablo 5 'de yer verilmiştir. Yapılan tahminde vergi uyumu bağımlı değişkendir. Bağımsız değişkenler ise tablonun birinci sütununda belirtildiği üzere; demografik faktörler, sosyo-kültürel ve psikolojik faktörler ile ekonomik ve politik faktörler olmak üzere üç ana başlık altında sıralanmaktadır. Tablodaki ikinci sütun probit model tahmini sonucu elde edilen her bir bağımsız değişkene ilişkin katsayıları göstermektedir. Üçüncü sütunda bu katsayılarla ilişkin tahmin edilen standart hatalar, dördüncü sütunda tahmin edilen katsayıların z-değerleri, beşinci sütunda ise bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki marjinal etkilerine yer verilmektedir. Daha önce detaylı açıklandığı üzere probit modeller doğrusal olmadığından katsayılar direkt yorumlanamamakta, katsayıların işaretleri dikkate alınarak yorum yapılabilmektedir. Dolayısıyla probit modellerde katsayıları yorumlayabilmek için marjinal etkiler hesaplanmaktadır. Çalışmamızda hesaplanan marjinal etkiler, bağımlı değişkenin en yüksek olduğu yani dönüştürülmüş ölçekte “3” ile ifade edilen vergi uyum düzeyi üzerindeki marjinal etkilerini ifade etmektedir.

Ek 3'te modele ilişkin link testine yer verilmiştir. Link testinden görüleceği üzere tahmin edilen sıralı probit modelde $Prob > \chi^2$ değerinin 0.0000 olması modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Tahminde, modelin uygunluğu uyum iyiliği “Sözde R^2 Değeri (Pseudo R^2)” testi ile gerçekleştirilmektedir. Buna göre bağımlı değişkendeki toplam değişimin, %41,90'nı bağımsız değişkenler tarafından açıklanabilmektedir.

Tablo 5: Sıralı Probit Model Tahmini

Bağımsız Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	z-değeri	Marjinal Etkiler
DEMOGRAFİK FAKTÖRLER				
29 Yaşına Kadar	-0.041332	0.132852	-0.31	-0.010985
50 Ve Üstü	-0.006863	0.121800	-0.06	-0.001795
Kadın	0.222367*	0.116000	1.92	0.058673
Evli	-0.282269**	0.121826	-2.32	-0.072153
Hiç Okula Gitmemiş	0.141005	0.194717	0.72	0.037355
İlköğretim	0.008310	0.137124	0.06	0.002333
Orta Öğretim	0.181753	0.190415	0.95	0.047258
Lise Eğitimi	0.154609	0.140005	1.10	0.040706
Ücretli ve Yarı Zamanlı (Haftada 30 Saatten Az)	-0.274549	0.221247	-1.24	-0.082923
Kendi İşimin Sahibiym	0.451501**	0.195216	2.31	0.097767
Emekli	0.091628	0.205464	0.45	0.023780
Ev Kadını	-0.122265	0.14324	-0.85	-0.034834
Öğrenci	-0.046037	0.243645	-0.19	-0.012706
İş Arıyor	0.285972	0.234113	1.22	0.067519
Diğerleri	-0.030836	0.466169	-0.07	-0.008455
Devlet veya Kamu Sektörü	0.005014	0.159504	0.03	0.001321
Dinin Önemi	0.382430***	0.103639	3.69	0.103136
Dindarlık	0.078660	0.107340	0.73	0.021093
SOSYO-KÜLTÜREL VE PSİKOLOJİK FAKTÖRLER				
Mahkemelere Güven	0.190315	0.130742	1.46	0.048053
Hükümete Güven	-0.289762**	0.147543	-1.96	-0.077629
Siyasi Partilere Güven	-0.124116	0.187126	-0.66	-0.033332
Parlamentoya Güven	0.112688	0.182255	0.62	0.029369
Devlet Memurları ve Bürokratlara Güven	-0.217481	0.163355	-1.33	-0.058836
Mahallenizdeki/Köyünüzdeki İnsanlara Güven	-0.361925	0.267326	-1.35	-0.109642
Şahsen Tanıdığınız İnsanlara Güven	-0.164380	0.171452	-0.96	-0.046046
Yaşam Memnuniyet Düzeyi (Seviye 2)	0.381039*	0.218842	1.74	0.111808
Yaşam Memnuniyet Düzeyi (Seviye 3)	0.345832	0.216588	1.60	0.102895
Yaşam Memnuniyet Düzeyi (Seviye 4)	0.299777	0.225272	1.33	0.090785
Ulusal Gurur	-0.179112*	0.107772	-1.66	-0.046279
EKONOMİK VE POLİTİK FAKTÖRLER				
Demokrasinin Önemi (Seviye 2)	-4.46298	172.213	-0.03	-0.231919
Demokrasinin Önemi (Seviye 3)	-4.71079	172.213	-0.03	-0.313933
Demokrasinin Önemi (Seviye 4)	-4.13366	172.213	-0.02	-0.144150
Siyasete Duyulan İlgi	0.275318**	0.127452	2.16	0.071961
Siyasi Parti Üyeliği	0.319431**	0.158880	2.01	0.094431
Gelir Düzeyi (Düşük)	-0.108353	0.216050	-0.50	-0.023368
Gelir Düzeyi (Orta)	-0.320671	0.236369	-1.36	-0.077358
Maddi Durum Tatmin Düzeyi (Seviye 2)	-0.054097	0.191138	-0.28	-0.012982
Maddi Durum Tatmin Düzeyi (Seviye 3)	-0.226040	0.190076	-1.19	-0.058920
Maddi Durum Tatmin Düzeyi (Seviye 4)	-0.093813	0.217411	-0.43	-0.022964

Kamu Hizmetlerinden Yararlanma Düzeyi (Seviye 2)	-1.26651***	0.152860	-8.29	-0.436202
Kamu Hizmetlerinden Yararlanma Düzeyi (Seviye 3)	-1.05934***	0.221385	-4.79	-0.354084
Kamu Hizmetlerinden Yararlanma Düzeyi (Seviye 4)	-1.09009***	0.303656	-3.59	-0.366351
Rüşvet Risk Düzeyi (Seviye 2)	0.306281	0.201255	1.52	0.100331
Rüşvet Risk Düzeyi (Seviye 3)	0.447956**	0.192357	2.33	0.139772
Rüşvet Risk Düzeyi (Seviye 4)	0.513504***	0.184554	2.78	0.156399
Rüşvet Almanın Doğru Bulunması (Seviye 2)	-1.72172***	0.205748	-8.37	-0.556770
Rüşvet Almanın Doğru Bulunması (Seviye 3)	-3.43904***	0.444151	-7.74	-0.892961
Rüşvet Almanın Doğru Bulunması (Seviye 4)	-10.7024	251.6152	-0.04	-0.911244
Gözlem Sayısı	1.662			
Prob> chi2	0.0000			
Pseudo R2	0.4190			
*** yüzde 1 anlamlı, ** yüzde 5 anlamlı, * yüzde 10 anlamlı katsayılarıdır. Referans Gruplar:30-49 Yaş Arasında Olanlar, Erkekler, Bekâr Olanlar, Lisans ve Eşdeğeri Eğitim Seviyesi, Ücretli ve Tam Zamanlı (Haftada 30 Saatten Fazla), Yaşam Memnuniyet Düzeyi (Seviye 1), Demokrasinin Önemi (Seviye 1), Gelir Düzeyi (Yüksek), Maddi Durum Tatmin Düzeyi (Seviye 1), Kamu Hizmetlerinden Yararlanma Düzeyi (Seviye 1), Rüşvet Risk Düzeyi (Seviye 1), Rüşvet Almanın Doğru Bulunması (Seviye 1).				

Kaynak: Yazar tarafından düzenlenmiştir.

Demografik faktörler başlığı altında kadın bağımsız değişkeni yüzde 10 düzeyinde, evli ve kendi işinde çalışanlar bağımsız değişkenleri yüzde 5 düzeyinde ve dinin önemi değişkeni %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu kapsamda davranışsal yaklaşım bağlamında demografik faktörlerden medeni durum, meslek ve din değişkenlerinin vergi uyumu üzerinde etkisi olduğu söylenebilir. Diğer taraftan yaş, eğitim düzeyi, çalışılan sektör ve dindarlık bağımsız değişkenleri ise istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Literatürde mükellefin cinsiyeti ile vergi uyumu arasındaki ilişkinin analiz edilmesi sonucunda, elde edilen bulguların çoğunluğu kadınların vergi uyumunun erkeklere göre daha yüksek olduğu yönündedir. Bunun nedeninin kadınların daha ihtiyatlı ve daha fazla riskten kaçınan bireyler olmaları, erkeklerin vergilerini öderken planlı bir biçimde davranma olasılıklarının daha yüksek olması olarak ifade edilmiştir. Çalışmamızda erkekler referans grubu olarak alınmıştır. Cinsiyet bağımsız değişkeninin işareti pozitif olduğu dikkate alındığında, kadınların erkeklere nazaran vergi uyum düzeylerinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen sonuç Torgler ve Valev (2010), Mason ve Calvin (1978) ve Kastlunger ve diğerleri (2010) ile benzerlik taşımaktadır. Cinsiyet değişkenine ilişkin marjinal etki katsayıları dikkate

alındığında ise en yüksek vergi uyum düzeyinde, kadınların vergi uyumu erkeklere nazaran %5,86 daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Vergi mükelleflerinin “evli” ya da “bekâr” olmaları da vergiye karşı tutumları üzerinde etkili olabilmekte ve vergi uyumu konusunda farklı reaksiyonlar göstermesine neden olabilmektedir. Tahmin edilen modelde evli olmayanlar, referans grubu olarak dikkate alınmıştır. Medeni durum bağımsız değişkenin katsayı işaretinin negatif olduğu dikkate alındığında evlilerin, evli olmayanlara göre vergi uyumunun daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Bu durumun nedenleri arasında evli çiftlerin daha fazla gideri olması dolayısıyla elde edilen gelirler üzerinden daha az vergi ödemek istemeleri ve verginin ödenmesi aşamasında çiftlerin birbirini olumsuz etkilemesi olabilmektedir. Elde edilen sonuçlar, Feinstein (1991) ve Andreoni ve diğerleri (1998) ile benzerlik taşımaktadır. Medeni durum değişkenine ilişkin marjinal etki dikkate alındığında, en yüksek vergi uyum düzeyinde evlilerin vergi uyumu, evli olmayanlara göre %7,21 daha düşüktür.

Mükellefler tarafından elde edilen gelirin kaynağı ile vergi uyumu arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır. Örneğin; Türkiye’de kendi işi ile iştigal edenler, elde ettikleri kazançlarını beyan ederek vergilerini ödemekte, ücret gelirleri elde edenlerden ise kaynakta kesinti yapılmak suretiyle vergileme yapılmaktadır. Vergi beyannamesinin mükellef tarafından hazırlanıp verilmesi sırasında vergi uyumsuzluğunu ortaya çıkma ihtimali, kaynakta kesinti yapılması suretiyle vergilemeye göre daha yüksek olduğu söylenebilir. Literatürde yapılan çalışmalarda genelde ücretli çalışanların vergi uyumunun daha yüksek olduğuna ilişkin sonuçlara ulaşılmıştır. Referans grubunun ücretli ve tam zamanlı çalışan temel alınarak yapılan tahminde, kendi işi bulananların katsayı işaretinin pozitif olması dolayısıyla, ücretlilere nazaran vergi uyumunun yüksek olduğu görülmüştür. Bunun nedeni kendi işi bulananların, diğer mükelleflerinin daima daha fazla vergi kaçırdıkları algısında bulunması dolayısıyla kendilerinin, ortalama bir vergi mükellefinden daha fazla vergi ödemesi yaptıkları duygusuna sahip olmaları, yani verilen cevaplarda vergi uyumlarını yüksek olarak kabul etmeleri olabilir. Elde edilen sonuçlar, Vogel (1974) ve Lewis (1982) ile uyuşmamaktadır. İstihdam durumu değişkenine ilişkin marjinal etki dikkate alındığında, en yüksek vergi uyum düzeyinde kendi işinin sahibi olanların vergi uyumu, ücretli ve tam zamanlı çalışanlara nazaran %9,77 daha fazla olduğu tespit

edilmiştir. İstihdam durumu bağımsız değişkeni için; emekli ve işsiz olmanın vergi uyumu üzerinde olumlu; ücretli ve yarı zamanlı (part-time) çalışmanın, ev kadını ve öğrenci olmanın olumsuz etkisi olduğu söylenebilir ancak, bu değişkenler istatistiksel olarak anlamlı değildir.

İstihdama ilişkin diğer bir bağımsız değişken olan çalışılan sektördeyse, özel sektörde çalışanlar referans alınarak yapılan tahminde, devlet veya kamu sektöründe çalışmanın vergi uyumunu pozitif etkilediği, bu değişkene ait katsayının pozitif olması nedeniyle ifade edilebilir. Ancak bu parametre tahmini istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Demografik faktörler sınıflandırılması altında yer verilen dinin önemi ve dindarlık bağımsız değişkenlerinin katsayı tahminleri pozitiftir. Bunların marjinal etkileri sırasıyla %10,30 ve %2,10 'dur. Her iki değişkenin de katsayılarının pozitif işaretli olması dikkate alındığında, dinin önemli olduğunu düşünen ve kendini dindar olarak tanımlayan insanların diğerlerine göre vergi uyumlarının daha yüksek olduğu söylenebilir. Ancak tahminimiz de dinin önemi %1 düzeyinde anlamlı, dindarlık ise istatistiksel olarak anlamlı değildir. Analize dahil edilen bu iki değişkenin benzer olma durumu yüksek olmasına karşın birbirinin aynısı değildir. Çünkü ankette, dinin önemi değişkeninde katılımcılara dini önemli bulup bulmadıkları, diğerinde ise bireylerin kendilerini dindar bir kişi olarak görüp görmedikleri sorulmuştur. Bağımsız değişkenlerin birbirinden ayrılan kısmı ise dini önemli bulan kimselerin kendilerini dindar bir birey olarak tanımlamama olasılığıdır. Hesaplanan marjinal etkilere baktığımızda en yüksek vergi uyum seviyesinde dini önemli bulanların vergi uyumu, dindarlara göre daha yüksektir. Dinin önemi bağımsız değişkenine ilişkin elde edilen bulgular literatürdeki genel sonuçlar ile uyumludur. Tittle (1980) ve Grasmick ve diğerleri (1991) tarafından yapılan çalışmalarda, dini faktörlerin ve dini inancın vergi uyum düzeylerini artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Literatürde yapılan çalışmaların bir kısmında yaş ilerledikçe vergi uyumunun arttığı, bir kısmında ise yaş ilerledikçe vergi uyumunun azaldığı sonuçlarına ulaşılmıştır. Tahmin edilen modelde referans grubu olarak 30-49 yaş arası alınmış olup, orta yaş grubuna nazaran, 29 yaşına kadar ve 50 ve üstü yaş grubunun vergi uyumunun düşük olduğu katsayı işaretinin negatif olması dolayısıyla ifade edilebilir. Ancak bu parametre tahmini istatistiksel olarak anlamlı değildir. 29 yaşına kadar ve 50

ve üstü yaş grubuna ait marjinal etkiler dikkate alındığında, vergi uyumuna ilişkin en yüksek kategorinin olasılığını sırasıyla %10,98 ve %0,17 azaltmaktadır. Buradan hareketle 29 yaşına kadar olan bireylerin en yüksek vergi uyum düzeyinde, vergi uyumu 50 ve üstü yaş grubuna göre daha düşük olduğu söylenebilir.

Öğrenim durumu değişkenleri ile ilgili referans grup, lisans ve eşdeğeri eğitim seviyesine sahip olanların oluşturduğu gruptur. Hiç okula gitmemiş, ilköğretim, ortaöğretim ve lise eğitimi mezunu olan grupların işaretlerinin pozitif olması, lisans ve eşdeğeri mezunlara göre vergi uyumlarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Ancak bu değişkenler istatistiksel olarak anlamlı olmadığından, eğitim düzeyi ile vergi uyumu arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı söylenebilir. Bu bulgu Tauchen ve diğerleri (1993) tarafından yapılan analiz sonucunda elde edilen bulgular ile örtüşmektedir.

Sosyo-kültürel ve psikolojik faktörler başlığı altında hükümete güven yüzde 5 düzeyinde, yaşam memnuniyet düzeyi (seviye 2) ve ulusal gurur değişkenleri yüzde 10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu kapsamda davranışsal yaklaşım bağlamında sosyo-kültürel ve psikolojik faktörlerden güven, yaşam memnuniyeti ve ulusal gururun vergi uyumu üzerinde etkisi olduğu söylenebilir. Mahkemelere, siyasi partilere, parlamentoya, devlet memurları ve bürokratlara, mahalledeki/köydeki ve şahsen tanınan insanlara güven değişkeni ile yaşam memnuniyet düzeyi (seviye 3) ve yaşam memnuniyet düzeyi (seviye 4) değişkenleri istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Hükümete güven değişkeninin katsayısının negatif işarete olması, hükümete güven ile vergi uyumu arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Buradan hareketle hükümete güven arttıkça vergi uyumunun düştüğü söylenebilir. Vergi politikalarının hükümetler tarafından belirlendiği dikkate alındığında, hükümetlere duyulan güven arttıkça vergiye uyumun artması beklenmektedir. Ancak analizimizde bunun tersini ifade eden sonuçlara ulaşılmıştır. Elde edilen bu bulgu Levi (1997), Bilgin (2011) ve Torgler (2007) tarafından yapılan çalışmalar ile uyuşmamaktadır. Hükümete güven değişkenine ait marjinal etki, bu değişkenin vergi uyumuna ilişkin en yüksek durumun olasılığını %7,76 azalttığını göstermektedir.

Yaşam memnuniyet düzeyi değişkeni analizimizde, hayatından memnun olmayanlar (Seviye 1), düşük düzeyde memnun olanlar (Seviye 2), orta düzeyde

memnun olanlar (Seviye 3), yüksek düzeyde memnun olanlar (Seviye 4) olarak dört grupta sınıflandırılmıştır. Yaşam memnuniyet değişkeni ile ilgili referans grup, hayatından memnun olmayanlar (seviye 1) grubudur. Yaşam memnuniyet düzeyi (seviye 2) değişkenine ait katsayının pozitif olması dikkate alındığında, hayatından düşük düzeyde memnun olanların vergi uyumu, memnun olmayanlara göre daha yüksek olduğu söylenebilir. Bu değişkene ait marjinal etki dikkate alındığında, hayatından düşük düzeyde memnun olanların, en yüksek vergi uyumu düzeyinin olasılığını %11,18 arttırdığı tespit edilmiştir. Yaşam memnuniyet düzeyi (Seviye 3) ve yaşam memnuniyet düzeyi (Seviye 4) değişkenlerinin işaretlerinin de pozitif olması, bu grupta yer alanların hayatından memnun olmayanlara göre vergi uyum seviyelerinin daha yüksek olduğu söylenebilir. Ancak bu değişkenler ile vergi uyumu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Literatürde ulusal gurur ile ilgili yapılan çalışmalarda farklı sonuçlar bulunmasına rağmen genel görüş, ulusal gururun vergi ödeme isteğini arttırdığı yönündedir. Oluşturulan probit model tahminimizde genel görüşten farklı olarak; ulusal gurura ilişkin katsayı işaretinin negatif olması, vergi uyumu ile ulusal gurur arasında ters yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir. Yani ulusal gururun vergi uyumu üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu söylenebilir. Ulusal gurur değişkenine ait marjinal etki, bu değişkenin en yüksek vergi uyum düzeyinin olasılığını %4,62 azalttığını göstermektedir.

Mahkemelere güven ve parlamentoya güven değişkenlerinin katsayı işaretlerinin pozitif olduğu dikkate alındığında, mahkemelere ve parlamentoya güvenen kişilerin, diğerlerine göre vergi uyumlarının yüksek olduğu söylenebilir. Siyasi partilere, devlet memurları ve bürokratlara, mahalledeki/köydeki ve şahsen tanınan insanlara güven değişkenlerinin katsayı işaretlerinin negatif olduğu dikkate alındığında, tamamen güvenirim cevabı verenlerin, diğerlerine göre vergi uyumlarının daha düşük olduğu söylenebilir. Ancak tüm bu değişkenler istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır.

Ekonomik ve politik faktörler başlığı altında siyasete duyulan ilgi, siyasi parti üyeliği ve rüşvet risk düzeyi (Seviye 3) yüzde 5 düzeyinde, kamu hizmetlerinden yararlanma düzeyi (Seviye 2), kamu hizmetlerinden yararlanma düzeyi (Seviye 3), kamu hizmetlerinden yararlanma düzeyi (Seviye 4), rüşvet risk düzeyi (Seviye 4),

rüşvet almanın doğru bulunması (Seviye 2) ve rüşvet almanın doğru bulunması (Seviye 3) yüzde 1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Elde edilen bulgulardan hareketle, ASY modelinin kabul ettiği denetim ve cezalar dışındaki faktörlerinde vergi uyumu üzerinde etkili olduğu söylenebilir. Demokrasinin önemi, gelir düzeyi, maddi durum tatmin düzeyi, rüşvet risk düzeyi (Seviye 2) ve rüşvet almanın doğru bulunması (Seviye 4) değişkenleri istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Siyasete duyulan ilgi ve siyasi parti üyeliği katsayı işaretlerinin pozitif olması, bu değişkenlerin vergi uyumu üzerinde olumlu etkileri olduğunu göstermektedir. Başka bir deyişle siyasete ilgi duyan ve siyasi parti üyesi olan bireylerin vergi uyumları daha yüksektir. Bu değişkenlere ait marjinal etkiler sırasıyla %7,19 ve 9,44'tür. Siyasete duyulan ilgi değişkeni, en yüksek vergi uyumu düzeyinin olasılığını %7,19, siyasi parti üyeliği değişkeni ise en yüksek vergi uyum düzeyinin olasılığını %9,44 artırmaktadır.

Kamu hizmetlerinden yararlanma düzeyi değişkeni analizimizde, devlet imkânlarından hakkı olmadan yararlanmayı yanlış ve haksız bulunlar (Seviye 1), düşük düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 2), orta düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 3), yüksek düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 4) şeklinde dört grupta sınıflandırılmıştır. Kamu hizmetlerinden yararlanma düzeyi değişkeni ile ilgili referans grup, devlet imkânlarından hakkı olmadan yararlanmayı yanlış ve haksız bulunlar (Seviye 1) grubudur. Devlet imkânlarından hakkı olmadan yararlanmayı düşük düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 2), orta düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 3), yüksek düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 4) değişkenlerine ait katsayı işaretlerinin negatif olması, devlet imkânlarından hakkı olmadan yararlanılmasının doğru ve haklı bulunların vergi uyum seviyelerinin, yanlış ve haksız bulunlara göre daha düşük olduğunu göstermektedir. Başka bir deyişle devlet imkânlarından hakkı olmadan yararlanmayı doğru bulan bireylerin vergi uyum seviyeleri daha düşüktür.

Mükellefler tarafından ödenen vergilerin kamusal mal ve hizmetlerin karşılığı olarak görülmesi durumunda, ödenen verginin maliyeti ile kamusal mal ve hizmetlerin faydası karşılaştırılacak ve elde edilen faydadan daha fazla maliyete katlanılması durumunda vergi uyumu azalacaktır. Yapılan çalışmalarda diğer mükelleflerin vergi ile ilgili sorumlulukları yerine getirildiğinin bilinmesi vergi uyum düzeyini arttırdığı,

vergi kaçakçılığının en önemli nedenleri arasında, alınan vergilerin kamusal mal veya hizmet olarak geri dönmemesi olduğu ifade edilmiştir. Dolayısı ile analizimizde ortaya çıkan sonuç, yapılan açıklamalar ile örtüşmektedir. Vergilerin karşılığının kamusal mal ve hizmet olarak görülmesi durumunda, devlet imkânlarından haklı olmadan yararlanmayı doğru bulanlar, bu imkânların temel finans kaynağının vergiler olduğu göz önüne alındığında, vergisel ödemelerini yerine getirme noktasında isteksiz olacaklar ve vergi kaçırma ve vergiden kaçınma şeklinde vergiye karşı uyumsuzluk göstereceklerdir. Dolayısı ile bu kişilerin vergiye uyumları düşük olacaktır.

Bu değişkenlerin marjinal etkilerine baktığımızda, Seviye 2 ‘nin %43,62, Seviye 3’ün %35,40 ve Seviye 4’ün 36,63’tür. Belirtilen oranlar dikkate alındığında bu değişkenlerin en yüksek vergi uyum düzeyinin olasılığını ciddi bir oranda azalttığı görülmektedir.

Rüşvet risk düzeyi değişkeni analizimizde, kamu hizmeti için rüşvet, hediye vb. alıp vermenin; riski yok (Seviye 1), düşük riskli (Seviye 2), orta düzeyde riskli (Seviye 3) ve yüksek düzeyde riskli (Seviye 4) şeklinde dört grupta sınıflandırılmıştır. Rüşvet risk düzeyi değişkeni ile ilgili referans grup, bir kamu hizmeti için rüşvet, hediye vb. alıp vermenin riski yok (Seviye 1) grubudur. Kamu hizmeti için rüşvet, hediye vb. alıp vermenin, orta düzeyde riskli (Seviye 3) ve yüksek düzeyde riskli (Seviye 4) değişken katsayılarının işaretlerinin pozitif olduğu dikkate alındığında, rüşvet alıp vermeyi orta düzeyde ve yüksek düzeyde riskli bulanların vergi uyum seviyelerinin riskli bulmayanlara göre daha yüksek olduğu ifade edilebilir. Başka bir deyişle bir kamu hizmeti için rüşvet alıp vermenin riskli olduğunu düşünenlerin vergi uyumu, riski olmadığını ifade edenlere göre daha yüksektir. Bu değişkenlerin marjinal etkilerine baktığımızda, orta düzeyde riskli (Seviye 3) ‘nin %13,97, yüksek düzeyde riskli (Seviye 4)’in %15,64’tür. Belirtilen oranlar dikkate alındığında bu değişkenlerin en yüksek vergi uyum düzeyinin olasılığını yüksek bir düzeyde arttırdığı tespit edilmiştir. Bir kamu hizmeti için rüşvet, hediye vb. alıp vermenin düşük riskli (Seviye 2) olduğu düşünenler grubu ile vergi uyumu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanılmamıştır.

Rüşvet almanın doğru bulunması değişkeni analizimizde, rüşvet almayı yanlış ve haksız bulanlar (Seviye 1), düşük düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 2), orta düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 3) ve yüksek düzeyde doğru ve haklı bulunlar

(Seviye 4) şeklinde dört grupta sınıflandırılmıştır. Rüşvet almanın doğru bulunması değişkeni ile ilgili referans grup, rüşvet almayı yanlış ve haksız bulanlar (Seviye 1) grubudur. Rüşvet almayı düşük düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 2) ve orta düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 3) değişkenlerinin katsayı işaretlerinin negatif olduğu dikkate alındığında, rüşvet almayı doğru ve haklı bulanların, yanlış ve haksız bulanlara göre vergi uyumunun düşük olduğu ifade edilebilir. Bu değişkenlerin marjinal etkilerine baktığımızda, düşük düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 2)'in %55,67, orta düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 3)'in %89,29 'dır. Belirtilen oranlar dikkate alındığında bu değişkenlerin, en yüksek vergi uyum düzeyinin olasılığını ciddi bir oranda azalttığı tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular Tunçer (2002), Riahi-Belkaoui (2008), Cheng ve Zeng (2018) tarafından elde edilen sonuçlara benzerlik göstermektedir. Rüşvet almanın yüksek düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 4) değişkeninin de benzer şekilde işareti negatiftir. Bu değişkenin marjinal etki katsayısına baktığımızda, en yüksek vergi uyum düzeyinin olasılığını %91,12 azalttığı görülmüştür. Ancak bu katsayı istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Demokrasinin önemi değişkeni 4 grup olarak sınıflandırılmış olup, demokrasinin önemi (Seviye 1) referans grubu olarak dikkate alınmıştır. Yapılan analizde demokrasinin önemi (Seviye 2), demokrasinin önemi (Seviye 3), demokrasinin önemi (Seviye 4) değişkenlerinin katsayı işaretlerinin negatif olduğu dikkate alındığında demokrasinin önemli olduğunu düşünenlerin vergi uyumları diğerlerine göre daha düşük olduğu söylenebilir. Ancak bu katsayı istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Daha önce belirtildiği üzere maddi durum tatmin düzeyi değişkeni 4 grup olarak (düşükten yükseğe doğru), gelir düzeyi ise 3 grup olarak (düşük, orta ve yüksek) sınıflandırılmıştır. Yapılan tahminde maddi durum tatmin düzeyi (Seviye 1) ve düşük gelir düzeyi referans gruplardır. Orta ve yüksek gelir düzeyi değişkenleri ile maddi durum tatmin durumu değişkenlerinin işaretleri negatif olup, vergi uyumu üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu görünmesine karşın istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanılmamıştır.

SONUÇ

Vergilerin kamusal mal ve hizmetlerin temel finansman kaynağı olması nedeniyle, vergi uyumu gerek kamu maliye teorisi gerekse devletlerce üzerinde durulan önemli konuların başında gelmektedir. Tarihsel süreç içerisinde vergilerin bağış niteliğindeki gönüllülük esasına dayanan yapısı, zamanla vatandaşlık görevi şeklinde nitelenerek zorunlu bir ödemeye dönüşmüştür. Bu durum vergiye karşı tepkilerin ortaya çıkmasını da beraberinde getirmiştir. Vergiler karşılıksız olması nedeniyle yükümlüler tarafından çoğunlukla ek bir maliyet olarak görülmektedir. Vergiye karşı gösterilen tepkiler genellikle vergi yükünden kurtulma amacı taşımakta ve tepkilerin ortaya çıkması önemli ölçüde vergiden kaçınma ve vergi kaçırma şeklinde olmaktadır. Tüm ülkelerde vergi kayıplarının ve kaçaklarının azaltılması ve vergi uyum seviyesinin artırılması için ciddi çaba gösterilmektedir.

Yerleşik iktisadın beklenen fayda kuramı üzerine şekillenen klasik model, yakalanma riski (denetim sıklığı), ceza miktarı, vergi oranı gibi faktörleri dikkate alarak rasyonel bir bireyin vergi karşısında göstereceği davranışları belirlemeye çalışmaktadır. Ancak klasik modelde sosyo-psikolojik faktörlerin göz ardı edilmesi ulaşılan sonuçların vergi uyumsuzluğunu açıklamada yetersiz kaldığı görüşünü desteklemektedir. Bu kapsamda araştırmacılar son yıllarda vergi uyumuna ilişkin analizlerinde sosyal ve psikolojik faktörleri de dikkate alan davranışsal yaklaşıma yönelmektedir. Davranışsal iktisadın beklenti teorisi üzerine şekillenen tutumsal model çerçevesinde yapılan analizlerde, deneysel metotların kullanılması mükelleflerin karar verme sürecine etki eden sosyal ve psikolojik faktörlerin analiz edilmesini olanaklı kılmaktadır. Bu durum yükümlülerin vergi uyum davranışlarında, klasik yaklaşımın rasyonel bireyinden farklı olarak ortaya çıkan irrasyonel tercihlerini açıklamaktadır.

Çalışmada Türkiye’de vergi uyumu üzerinde etkili olan faktörler, Dünya Değerler Araştırması 7. Dalga anket verilerinden yararlanılarak tespit edilmeye çalışılmıştır. Sıralı probit model kullanılarak yapılan analizde, davranışsal yaklaşım çerçevesinde vergi uyumuna etki eden demografik, sosyo-kültürel, psikolojik ve politik faktörler ile gelir düzeyi gibi ekonomik faktörler dikkate alınmıştır. Yapılan tahminde bağımlı değişken vergi uyumudur. Bağımsız değişkenler ise demografik,

sosyo-kültürel ve psikolojik ile ekonomik ve politik faktörler olmak üzere üç ana başlık altında sınıflandırılmıştır.

Demografik faktörler ana başlığı altında kadın bağımsız değişkeni yüzde 10 düzeyinde, evli ve kendi işinde çalışanlar bağımsız değişkenleri yüzde 5 düzeyinde, dinin önemi değişkeni ise %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Cinsiyet bağımsız değişkeninin işaretinin pozitif olduğu dikkate alındığında, kadınların erkeklere nazaran vergi uyum düzeylerinin daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır. Yine analizde medeni durum bağımsız değişkeninin işaretinin negatif olduğu dikkate alındığında evlilerin, evli olmayanlara göre vergi uyumunun daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen ilginç sonuçlardan bir tanesi meslek bağımsız değişkenine ilişkindir. 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu gereğince kendi işi ile iştigal edenler, elde ettikleri kazançları kendileri beyan ederek ödemekte, ücret gelirleri elde edenlerden ise kaynakta kesinti suretiyle vergileme yapılmaktadır. Kendi işi ile uğraşanların gelirlerini beyan etmesi sırasında vergi uyumsuzluğunun ortaya çıkma ihtimali daha yüksek beklenmektedir. Literatürde yapılan çalışmalar sonucunda elde edilen bulguların büyük çoğunluğu da bu doğrultudadır. Ancak bu çalışmada bunun tam tersi bir sonucu ulaşılmıştır. Referans grubunun ücretli ve tam zamanlı çalışanlar temel alınarak yapılan tahmininde, kendi işi bulunanların katsayı işaretinin pozitif olması dolayısıyla, ücretlilere nazaran vergi uyumunun daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu başlık altında istatistiksel olarak anlamlı çıkan son bağımsız değişken dinin önemidir. Söz konusu değişken ile vergi uyumu arasında pozitif bir ilişkinin varlığına rastlanılmıştır. Diğer bir deyişle dinin önemli olduğunu düşünen insanların vergi uyumunun diğerlerine göre daha yüksek olduğu söylenebilir.

Sosyo-kültürel ve psikolojik faktörler başlığı altında hükümete güven değişkeni yüzde 5 düzeyinde, yaşam memnuniyet düzeyi (seviye 2) ve ulusal gurur değişkenleri yüzde 10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Hükümete güven değişkeninin katsayı işaretinin negatif olması, hükümete güven ile vergi uyumu arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Buradan hareketle ankette hükümete tamamen güvenirim cevabını verenlerin vergi uyumunun, diğer cevapları verenlere göre daha düşük olduğu söylenebilir. Diğer bir bağımsız değişken olan yaşam memnuniyet düzeyi (seviye 2) değişkenine ait katsayı pozitifdir. Buradan hareketle hayatından düşük düzeyde memnun olanların vergi uyumunun, hayatından

memnun olmayanlara göre daha yüksek olduğu söylenebilir. Yapılan analizde ulusal gurur ile vergi uyumu arasında negatif bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Buradan hareketle milli kimliği ile son derece gurur duyan kişilerin vergi uyumlarının diğerlerine göre daha düşük olduğu söylenebilir.

Ekonomik ve politik faktörler başlığı altında siyasete duyulan ilgi, siyasi parti üyeliği ve rüşvet risk düzeyi (Seviye 3) yüzde 5 düzeyinde, kamu hizmetlerinden yararlanma düzeyi (Seviye 2), kamu hizmetlerinden yararlanma düzeyi (Seviye 3), kamu hizmetlerinden yararlanma düzeyi (Seviye 4), rüşvet risk düzeyi (Seviye 4), rüşvet almanın doğru bulunması (Seviye 2) ve rüşvet almanın doğru bulunması (Seviye 3) yüzde 1 düzeyinde anlamlı bulunmuştur.

Siyasete duyulan ilgi ve siyasi parti üyeliği katsayı işaretlerinin pozitif olması, bu değişkenlerin vergi uyumu üzerinde olumlu etkilerinin olduğunu göstermektedir. Yapılan analiz sonucunda, siyasete çok ilgi duyanların diğerlerine göre, yine siyasi parti üyesi olanların olmayanlara göre vergi uyumlarının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Kamu hizmetlerinden hakkı olmadan yararlanmayı doğru ve haklı bulan bireylerin vergi uyumlarının, yanlış ve haksız bulanlara göre daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Analizimizde rüşvet risk düzeyi değişkeni, kamu hizmeti için rüşvet, hediye vb. alıp vermenin riski yok (Seviye 1), düşük riskli (Seviye 2), orta düzeyde riskli (Seviye 3) ve yüksek düzeyde riskli (Seviye 4) şeklinde 4 grupta sınıflandırılmıştır. Rüşvet veya hediye almanın yüksek düzeyde riskli olduğunu düşünenlerin vergi uyumlarının, riski olmadığını düşünenlere (Seviye 1), göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde rüşvet almayı yanlış ve haksız bulunlar ile doğru ve haklı bulunlar 4 grupta sınıflandırılmıştır. Rüşvet almayı düşük düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 2) ile orta düzeyde doğru ve haklı bulunlar (Seviye 3) değişkenlerinin katsayı işaretlerinin negatif olması, rüşvet almanın doğru ve haklı bulunma derecesi artıkça vergiye uyum seviyesinin azaldığını ifade etmektedir. Başka bir deyişle rüşvet almayı doğru ve haklı bulunların, yanlış ve haksız bulunlara göre vergi uyumu düşüktür.

Diğer taraftan yapılan analiz sonucunda; yaş, eğitim düzeyi, çalışılan sektör, dindarlık, mahkemelere güven, siyasi partilere güven, parlamentoya güven, devlet memurları ve bürokratlara güven, mahalledeki/köydeki ve şahsen tanınan insanlara güven, demokrasinin önemi, gelir düzeyi ve maddi durum tatmin düzeyi bağımsız

değişkenleri ile vergi uyumu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye rastlanılmamıştır.

Tahmin edilen sıralı probit model, klasik yaklaşımın varsaydığı gibi mükelleflerin her zaman rasyonel ve bencil davranmadığını ve davranışsal yaklaşımın üzerinde durduğu sosyal, politik, psikolojik ve demografik faktörlerin vergi uyumu üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. Bu sebeple bireylerin sosyal ve psikolojik bir varlık olduğu ve sosyal ve psikolojik etkenlerin vergi uyum sürecinde alınan kararlarda etkili olduğu olguları vergi ile ilgili politikaların oluşturulması aşamasında dikkate alınması gereken önemli konular olmaktadır ve vergi gelirlerinin en uygun seviyeye çıkarılmasında klasik yaklaşımın sunduğu araçların yanında, davranışsal iktisadın kullandığı araçlara ve yöntemlere de yer verilmesi gerekmektedir. Bu sebeple yapılacak vergi incelemelerinin yanında, mükelleflerde vergi bilincinin geliştirilmesi için iletişim güçlendirilmelidir. Sosyal medya vb. iletişim kanallarının kullanılması, personelin mükellef ilişkileri konusunda eğitimi vergi idaresi ile mükellef arasındaki iletişimin güçlendirilmesinde önemli görülmektedir. Vergi ile ilgili kanunlar oluşturulmasında mükellef görüşlerinin alınması, vergi sistemlerinin tasarlanmasında mükellefleri önceleyen bir yaklaşım içerisinde bulunulması, kamu hizmetlerinin etkin ve verimli sunulduğu, ödenen vergilerin karşılığının alındığı inancının oluşturulması, vergi gelirlerinin ve vergi uyumunun artırılmasında önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

Abdieva, R., Pirimbaev J. Ve Özdil, T. (2011). Kırgızistan’da Vergi Kültürü ve Belirleyenleri. *International Conference on Eurasian Economies*. Session 5C: Orta Asya Ekonomileri II.

Akdere, Ç. Ve Büyükoyacı, M. (2015). Davranışsal İktisat ve Sınırlı Rasyonellik Varsayımı. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* (ss. 107-140). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

Akerlof, G. (1980). A Theory of Social Custom, of which Unemployment may be One Consequence. *The Quarterly Journal of Economics*. 94(4): 749-775

Akerlof, G. A. (2002). Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior. *The American Economic Review*. 92(3):411-433.

Aktan, C. C. (2012). Vergi Psikolojisinin Temelleri ve Vergi Ahlakı. *Çimento İşveren Dergisi*. 26(1):14-22.

Aktan, C. C., Dileyici, D. Ve Saraç, Ö. (2006). *Vergilere Karşı Tepkiler ve Vergilerin Ahlaki ve Sosyo-Psikolojik Sınırları Vergileme Ekonomisi ve Vergileme Psikolojisi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Alabede, O. J., Ariffin, Z. Z. Ve Idris, K. (2011). Individual Taxpayers Attitude and Compliance Behaviour in Nigeria: The Moderating Role of Financial Condition and Risk Preference. *Journal of Accounting and Taxation*. 3 (5): 91-104.

Allais, M. (1953). Le Comportement de l’Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l’Ecole Americaine. *Econometrica*. 21(4): 503–546.

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

Alm, J. (2010). Testing Behavioural Public Economics Theories in the Laboratory. *National Tax Journal*. 63 (4):635-658.

Alm, J., Jackson, B. R. Ve McKee, M. (1992). Estimating the Determinants of Taxpayer Compliance with Experimental Data. *National Tax Journal*. 45(1): 107-114.

Alm, J., McClelland, G. H. Ve Schulze, W. D. (1992). Why Do People Pay Taxes?. *Journal of Public Economics*. 48 (1): 21-38.

Alm, J., Sanchez, I. Ve De Juan, A. (1995). Economic and Noneconomic Factors in Tax Compliance. *Kyklos*. 48 (1): 1-18.

Alm, J., Martinez-Vazquez, J. Ve Torgler, B. (2005). Russian Tax Morale in the 1990s. Proceedings Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association. *National Tax Association*. 98: 287-292.

Alm, J. Ve Torgler, B. (2006). Cultural Differences and Tax Morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*. 27 (2): 224-246.

Alm, J. ve Jacobson, S. (2007). Using Laboratory Experiments in Public Economics. *National Tax Journal*. 60 (1): 129-152.

Alm, J. Ve Gomez, J. L. (2008). Social Capital and Tax Morale in Spain. *Economic Analysis ve Policy*. 38(1): 73-87.

Alm, J. Ve McClellan, C. (2012). Rethinking the Research Paradigms for Analyzing Tax Compliance Behavior. Tulane Economics. *Working Paper*. 1211: 1-22.

Alm, J. Ve Bourdeaux, C. J. (2013). Applying Behavioral Economics to the Public Sector. *Hacienda Pública Española / Review of Public Economics*. 206(3). 91-134.

Anca, N. R. Ve Margareta, B. L. (2012). The Implications of Tax Morale on Tax Compliance Behavior. Annals of Faculty of Economic. *University of Oradea. Faculty of Economics*. 1(1):739-744.

Andreoni, J. (1991). The Desirability of A Permanent Tax Amnesty. *Journal of Public Economics*. 45 (2): 143-159.

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

Angner, E. ve Loewenstein, G. (2006). Behavioral Economics. *Handbook Of The Philosophy Of Science: Philosophy Of Economic* (ss. 641-690). Amsterdam: Elsevier

Antonides, G. ve Robben, H. S. (1995). True Positives and False Alarms in the Detection of Tax Evasion. *Journal of Economic Psychology*. 16 (4): 617-640.

Anyongyeire, A. (2008). *Personal Norms Taxpayer's Morale and Tax Compliance in Uganda, a Case of Kampala District Small and Medium Enterprises (SMEs)*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Uganda: Makerere University Business School.

Arslaner, H. (2015). *Vergi Cezalarının Mükelleflerce Algılanış Biçimi Konusunda Bir Alan Çalışması: Aydın İli Örneği*. 30. Türkiye Maliye Sempozyumu.

Asante, S. Ve Baba, A. (2011). Tax Compliance Among Self-Employed In Ghana: Do Demographic Characteristics Matter?. *International Business And Management*. 3(1): 86-91.

Ashraf, N., Camerer, C. F. Ve Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. *Journal of Economic Perspectives*. 19(3): 131-145.

Atkinson, A. B. ve Stiglitz, J. E. (1980). *Lectures on Economics*. Berkshire: McGraw-Hill Book.

Aydın, Ü. Ve Ağan, B. (2016). Rasyonel Olmayan Kararların Finansal Yatırım Tercihleri Üzerindeki Etkisi: Davranışsal Finans Çerçevesinde Bir Uygulama. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 12(2): 95-112.

Aydın, Ü. Ve Ağan, B. (2017). *Davranışsal Finans, Finansal Yatırım Kararlarının Davranışsal Temeli*. Bursa: Ekin Yayınevi.

Batirel, Ö. F. (1996). Vergi Kaçakçılığı ve Vergiye Gönüllü Uyum. *Vergi Dünyası*.175: 52-55.

Bayar, Y. (2011). Yatırımcı Davranışlarının Davranışçı Yaklaşım Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*. 6(2): 133-160.

Bayraklı, H. H., Saruç, N. T. Ve Sağbaş, İ. (2004). *Vergi Kaçırmayı Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi ve Vergi Kaçaklarının Önlenmesi: Anket Çalışmasının Bulguları*. http://www.maliyesempozyumu.org/wp-content/uploads/2017/10/Maliye-Sempozyumu_19_224_279.pdf, (10.09.2021).

Becker, G. S. (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*.76(2): 169-217.

Benartzi, S. Ve Thaler, R. (1995). Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle. *The Quarterly Journal of Economics*. 110(1): 73-92.

Bernheim, B. D. Ve Rangel, A. (2005). Behavioral Public Economics: Welfare and Policy Analysis with Non- Standard Decision- Makers. *National Bureau of Economic Research. Working Paper*. 11518.

Bentham, J. (2005[1789]). *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Elibron Classics: Adamant Media Corporation.

Bilgin, C. (2014). Determinants Of Tax Morale İn Spain And Turkey: An Empirical Analysis. *European Journal Of Government And Economics*. 3(1): 60-74.

Bilgin, C. ve Kaynar-Bilgin, H. (2014). Türkiye ve Avrupa Birliği'nde Vergi Ahlakının Belirleyicileri. *Sakarya İktisat Dergisi*. 3(3): 113-144.

Bilgin, C. ve Kaynar-Bilgin, H. (2016). An Empirical Analysis of Tax Morale in Bosnia-Herzegovina. *Balkan Journal of Social Sciences*. 5(9): 166-183.

Binici, T., Koç, A. A. Ve Zulauf, C. R. (2003). Risk Attitudes of Farmers in Terms of Risk Aversion: A Case Study of Lower Seyhan Plain Farmers in Adana Province, Turkey. *Turkish Journal of Agriculture and Forestry*. 27(5): 305-312.

Blackwell, C. (2007). A Meta-Analysis of Tax Compliance Experiments. Working Paper 07-24. Georgia State University. *International Studies Program Working Paper*.

Blumenthal, M. Ve Slemrod, J. (1992). The Compliance Cost of the U.S. Individual Income Tax System: A Second Look After Tax Reform. *National Tax Journal*. 45 (2): 185-201.

Bolat, Ö. (2017). *Beni Ödülle Cezalandırma*. İstanbul: Doğan Kitap

Boyce, C. J., Wood, A. M., Banks, J., Clark, A. E. ve Brown, G. D. A. (2013). Money, Well-Being, and Loss Aversion: Does an Income Loss Have a Greater Effect On Well-Being Than an Equivalent Income Gain? *Psychological Science*. 24(12): 2557-2562.

Buchanan, J. M. (1967). Cooperation and Conflict in Public- Goods Interaction. *Economic Inquiry*. 5 (2): 109-121.

Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar*. İstanbul: İletişim yayınları.

Buyrukoğlu, S. Ve Erasa, İ. (2012). Vergi Bilincinin Oluşmasında Mükellef Haklarının Yeri ve Önemi. *Vergi Dünyası*. 375: 116-127.

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

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*. 151 (3): 1211-1254.

Camerer C. Ve Weber, R. (2006). Behavioral Experiments in Economics. *Experimental Economics*. 9: 187-192.

Camerer, C. F. Ve Malmendier, U. (2016). Örgütlerin Davranışsal İktisadı. *Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları* (ss.235-272). Ankara: Nobel Akademik Yayınları.

Chapman, G. B. Ve Johnson, E. J. (2002). Incorporating the Irrelevant: Anchors in Judgments of Belief and Value. *The psychology of intuitive judgment: Heuristics and Biases* (ss 120-138). Cambridge: Cambridge University Press.

Cheibub, J.A. (1998). Political Regimes and Extractive Capacity of Governments: Taxation in Democracies and Dictatorships. *World Politics*. 50(03): 349-376.

Cheng, D. Ve Zeng, Q. (2018). *The Correlation between Corruption, Tax Compliance and Tax Loss*. <https://www.business.unsw.edu.au/About-Site/Schools-Site/Taxation-Business-Law-Site/Documents/9-Cheng-and-Zeng-ATTA2018.pdf>, (18.10.2021).

Cialdini, R. B. Ve Trost, M. R. (1998). Social Influence: Social Norms, Conformity and Compliance. *The Handbook of Social Psychology* (ss. 151-192). Boston: McGraw-Hill.

Congdon, W. J., Kling, J. R. ve Mullainathan, S. (2009). Behavioral Economics and Tax Policy. *National Tax Journal*. 62 (3): 375-386.

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

Cowell, F. A. (1985). The Economic Analysis of Tax Evasion. *Bulletin of Economic Research*. 37 (3): 163-193.

Cowell, F.A. ve Gordon, J. P. F. (1988). Unwillingness to Pay: Tax Evasion and Public Good Provision. *Journal of Public Economics*. 36: 305-321.

Cullis, J. G. ve Lewis, A. (1997). Why People Pay Taxes: From a Convetional Economic Model to a Model of Social Convention. *The Journal of Economic Psychology*. 18: 305-321.

Cullis, J., Jones, P. Ve Lewis, A. (2007). *Tax Compliance: Social Norms, Culture and Endogeneity. International Studies Program. Andrew Young School of Policy Studies. Georgia State University.*

Cullis, J., Jones, P. Ve Soliman, A. (2012). Spite Effects in Tax Evasion Experiments. *The Journal of Socio-Economics*. 41 (4): 418-423.

Cullis, J., Jones, P. Ve Savoia, A. (2012). Social Norms and Tax Compliance: Framing the Decision to Pay Tax. *The Journal of Socio-Economics*. 41 (2): 159-168.

Cummings, R. G., Martinez-Vazquez, J., McKee, M. Ve Torgler, B. (2005). Effects of Tax Moral and Survey Evidence. *Switzerland: CREMA- Center of Research in Economics, Management and the Arts.*

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

Çelikkaya, A. ve Gürbüz, H. (2006). Mükelleflerin Vergiye Gönüllü Uyumunu Etkileyen Faktörlerin Analizi: Bir Alan Çalışması. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*. 21(247): 122-139.

Çetin, G. (2007). Vergi Aflarının Vergi Mükelleflerinin Tutum ve Davranışları Üzerindeki Etkisi. *Yönetim ve Ekonomi*. 14(2): 171-187.

Çevik, S. (2012). Mükellefin Devlet ve Toplumla Etkileşimi, Bireysel Normlar ve Vergi Ahlakı. *Maliye Dergisi*. 163: 258-289.

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

Çoban, H. Ve Sezgin, S. (2004). *Vergi Mükelleflerinin Davranışları Üzerine Amprik Bir İnceleme: Denizli Örneği*. http://www.maliyesempozyumu.org/wp-content/uploads/2017/10/Maliye-Sempozyumu_19_844_861.pdf, (11.09.2021).

Davis, J. S., Hecht, G. Ve Perkins, J. D. (2003). Social Behaviours, Enforcement, and Tax Compliance Dynamics. *The Accounting Review*. 78(1): 39-69.

Devos, K. (2014). *Factors Influencing Individual Taxpayer Compliance Behaviour*, London: Springer Science Business Media.

Deyganto, K.O. (2018). Factors Influencing Taxpayers' Voluntary Compliance Attitude with Tax System: Evidence from Gedeo Zone of Southern Ethiopia. *Universal Journal of Accounting and Finance*. 6(3): 92-107.

Didinmez, İ. (2018). *Davranışsal İktisat Perspektifinden Vergi Uyum Analizi*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı.

Didinmez, İ. Ve Seçilmiş, E. (2018). İdare-Mükellef İlişkilerinin Vergi Uyumuna Üzerine Etkileri. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 18(2) 18: 105-128.

Dileyici, D. (2006). Vergileme, Algılama ve Mali Aldanma. *Vergileme Ekonomisi ve Vergileme Psikolojisi* (ss.173-188). Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Doerrenberg, P. Ve Peichl, A. (2013). Progressive Taxation And Tax Morale. *Public Choice*. 155(3): 293-316.

Doğan, B. S. Ve Seçilmiş İ. E. (2020). The Evolution of Tax Morale in Turkey. *Journal of Economy Culture and Society*. 62: 145-166.

Dolbun, M. (2019). *Vergi Uyumunda Kurumlar Vergisi Mükelleflerinin Davranışları*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul: T.C. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı.

Dubin, J. A. Ve Wilde, L. L. (1988). An Empirical Analysis of Federal Income Tax Auditing and Compliance. *National Tax Journal*. 41(1): 61-74.

Earl, P. E. (2005). Behavioural Economics and the Economics of Regulation. Briefing Paper Prepared for the New Zealand Ministry of Economic Development. <https://core.ac.uk/download/pdf/14983238.pdf>, (10.11.2021).

Egeli, H. Ve Özen, A. (2011). Yolsuzluk-Mali Saydamlık İlişkisi: Teorik ve Ampirik Bir Değerlendirme. *Bütçe Dünyası Dergisi*. 1(35): 19-29.

Eğilmez, M. (2016). *Kamu Maliyesi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.

Eichberger, J. Ve Kelsey, D. (1999). E- Capacities and the Ellsberg Paradox. *Theory and Decision*. 46:107-140.

Elffers, H., Weigel, R.H. ve Hessing, D.J. (1987a). The Consequences of Different Strategies Measuring Tax Evasion Behavior. *Journal of Economic Psychology*. 8 (3): 311-337.

Ellsberg, D. (1961). Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms. *The Quarterly Journal of Economics*. 75(4): 643-669.

Elster, J. (1989). Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives*. 3(4): 99-117.

Emeç, H., Pazarlıoğlu, M. V., Kiren, Ö. Ve Üçdoğruk, Ş. (2006). Türkiye’de Eğitim Çağındaki Kız ve Erkeklerin Eğitimlerinin Sürdürülebilirliği. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*. 17(58). 115-139.

Empoli, D. D. (2002). The Theory of Fiscal Illusion in a Constitutional Perspective. *Public Finance Review*. 30(5): 377-384.

Eser, R. Ve Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*. 6 (1): 287-321.

Feinstein, J. S. (1991). An Econometric Analysis Of Income Tax Evasion And Its Detection. *The RAND Journal of Economics*. 22(1): 14-35.

Feld, L. P. Ve Frey, B. (2001). *The Tax Authority and the Taxpayer; An Exploratory Analysis*. <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.200.8641&rep=rep1&type=pdf>, (25.09.2021).

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

Fischer, C.M., Wartick, M. Ve Mark, M.M. (1992). Detection Probability and Taxpayer Compliance: A Review of the Literature. *Journal of Accounting Literature*. 11: 1-46.

Frank, A. C. ve Gordon, J. P.F. (1988). Unwillingness to Pay: Tax Evasion and Public Good Provision. *Journal of Public Economics*. 36: 305-321.

Franzoni, L. A. (2008). *Tax Compliance*. Encyclopedia of Law and Economics.

Frey, B. S. Ve Stutzer, A. (2001). Economics and Psychology: From Imperialistic to Inspired Economics. *Philosophie Economique*. 4: 5-22.

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

Friedland, N., Maita, S. Ve Rutenberg, A. (1978). A Simulation Study of Income Tax Evasion. *Journal of Public Economics*. 10 (1): 107-116.

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.

Freudenberg, B., Sadiq, K., Mohdali, R., ve Pope, J. (2014). The Influence Of Religiosity On Taxpayers Compliance Attitudes. *Accounting Research Journal*. 27(1): 71-91.

Gelir İdaresi Başkanlığı. Genel Bütçe Gelirleri Tahsilatı. https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/user_upload/VI/GBG/Tablo_1.xls.htm, (23.10.2021).

Gordon, J. P. (1989). Individual Morality and Reputation Costs as Deterrents to Tax Evasion. *European Economic Review*. 33 (4): 797-805.

Gowda, M. R. (1999). Heuristics, Biases, And The Regulation of Risk. *Policy Sciences*. 32(1): 59-78.

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

Gökbunar, R. Ve Gökbunar, A. (2007). Mükellef Davranışları, Vergi Etiği ve Vergi Uyum. *Vergi Dünyası*. 26 (311): 91-100.

Grasmick, H. G., Kinsey, K. Ve Cochran, J. K. (1991). Denomination, Religiosity and Compliance With the Law: A Study of Adults. *Journal of the Scientific Study of Religion*. 30(1): 99-107.

Greene, W. H. (2003). *Econometric Analysis*. New Jersey: Pearson Education India.

Güleç, E. (2012). Vergi Uyum ve Vergi Uyumunu Etkileyen Temel Faktörler 1. *Vergi Dünyası Dergisi*. 373: 113-130.

Gültekin-Karakaş, D., Hisarciklilar, M. Ve Öztürk, H. (2011). Sovereign Risk Ratings: Biased Toward Developed Countries?. *Emerging Markets Finance and Trade*. 47 (2): 69–87.

Güth, W., Levati, V. Ve Sausgruber, R. (2005). Tax Morale and (De-)Centralization: An Experimental Study. *Public Choice*. 125 (1-2): 171-178.

Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano J., M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin & B. Puranen et al. (eds.). (2020). World Values Survey: Round Seven- Country-Pooled Datafile. Madrid, Spain & Vienna, Austria: JD Systems Institute & WWSA Secretariat. Doi.org/10.14281/18241.13.

Hashimzade, N., Myles, G. D. Ve Tran-Nam, B. (2012). Application of Behavioural Economics to Tax Evasion. *Journal of Economic Surveys*. 27 (5): 941-977.

Hazman, G. G. (2009). Vergi Bilincini Etkileyen Muhtemel Dışsal Etkenlerin Lojistik Regresyon Analizi ile Tespiti. *Akademik İncelemeler*. 4 (1): 53-71.

Ho, T. H., Lim, N ve Camerer, C. F. (2006). How Psychological Should Economic and Marketing Models Be? . *Journal of Marketing Research*. 43 (3): 341-344.

Hosseini, H. (2003). The Arrival of Behavioral Economics: From Michigan, or the Carnegie School in the 1950s and the Early 1960s?. *Journal of Socio-Economics*. 32(4): 391-409.

Hume, D. (1978[1739]). *A Treatise of Human Nature*. Oxford: Clarendon.

Hyun, J. K. (2005). Tax Compliance in Korea and Japan: Why are They Different?. *Policy Research Institute*. Ministry of Finance.

Internal Revenue Service. (2017). *Comprehensive Taxpayer Attitude Survey (CTAS) 2017 Executive Report*. 5296. https://www.irs.gov/pub/irssoi/17ctas_report.pdf, (12.10.2021).

İbrahim, M., Musah, A. Ve Abdul-Hanan, A. (2015). Beyond Enforcement: What Drives Tax Morale in Ghana?. *Humanomics*. 31(4): 399-414.

İpek, S. Ve Kaynar, İ. (2009). Vergiye Gönüllü Uyum Konusunda Çanakkale İline Yönelik Ampirik Bir Çalışma. *Yönetim ve Ekonomi*. 16(1): 173-190.

James, S. (2012). Behavioural Economics and the Risks of Tax Administration. *eJournal of Tax Research*. 10(2): 345-363.

James, S. Ve Alley, C. (2002). Tax Compliance, Self- Assessment and Tax Administration. *Journal of Finance and Management in Public Services*. 2 (2): 27-42.

James, S. Ve Clinton A. (2004). Tax.Compliance, Self- Assessment and Tax Administration. *Journal of Finance and Management in Public Services*. 2: 27-42.

James, S. Ve Edwards, A. (2014). The Importance of Behavioral Economics in Tax Research and Tax Reform: The Issues of Tax Compliance and Tax Simplification. *University of Exeter Discussion Papers in Management Paper Number 07/14, ISSN 1472-2939*.

Jimenez, P. Ve Iyer, G. S. (2016). Tax Compliance in a Social Setting: The Influence of Social Norms, Trust in Government, and Perceived Fairness on Taxpayer Compliance. *Advances in Accounting*. 34:17-26.

Kahneman, D. (2003). A Perspective on Judgement of Choice: Mapping Bounded Rationality. *American Psychologist*. 58(9):697-720.

Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. London: Penguins Books.

Kahneman, D. Ve Tversky, A. (1973). On the Psychology of Prediction. *Psychological Review*. 80 (4): 237-251.

Kahneman, D. Ve Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 47 (2): 263-292.

Kalaycı, Ş. (2011). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağılım.

Kamilçelebi, H. (2019). *Davranışsal İktisat*. London: IJOPEC Publication Limited. http://www.ijopez.co.uk/wp-content/uploads/2020/01/2019_20.pdf, (07.11.2021).

Kamilçelebi, H. (2016). *Davranışsal İktisat ve Davranışsal İktisadın Uygulamaları*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Karaaslan, A. Ve Sandalcı U. (2015). Vergi Ahlakını Belirleyen Faktörlerin Analizine Yönelik Bir Uygulama. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*. 52(607): 37-54.

Karaca, C. Ve Kaleli, E. (2019). Türkiye’de Kayıt Dışı İstihdama İlişkin Çözüm Önerileri. *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*. 19(44): 769-792.

Karaca C., Oktay S. Ve Yemez İ. (2020). Vergi Uyumunun Ekonomik Ve Sosyo-Kültürel Belirleyicileri: Sivas İli Örneği. *Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*. Sonbahar Özel Sayı: 62-73.

Karataş, M. (2007). Yolsuzluğun Nedenleri, Etkileri ve Yolsuzlukla Mücadelede Alternatif Bir Yaklaşım Olarak Yönetişim. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*. 50. Seri: 44-66.

Kastlunger, B., Dressler, S. G., Kirchler, E., Mittone, L. Ve Voracek, M. (2010). Sex Differences in Tax Compliance: Differentiating between Demographic Sex, Gender-Role Orientation, and Prenatal Masculinization (2D:4D). *Journal of Economic Psychology*. 31(4): 542–552.

Kastlunger B., Lozza E., Kirchler E. ve Schabmann A. (2013). Powerful Authorities and Trusting Citizens: the Slippery Slope Framework and tax Compliance in Italy. *Journal of Economic Psychology*. 34(1): 36-45.

Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York: McGraw-Hill Book Company.

Katona, G. (1975). *Psychological Economics*. New York: Elsevier Scientific Pub. Co.

Kaynar-Bilgin, H. (2011). Türkiye’de Vergi Ahlakının Belirleyicileri. *ODTÜ Gelişme Dergisi*. 38(2): 167-190.

Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest And Money*. UK: Macmillan.

Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of the Tax Behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kirchler, E. ve Maciejovsky, B. (2001). Tax Compliance Within The Context Of Gain And Loss Situations, Expected And Current Asset Position, And Profession. *Journal of Economic Psychology*. 22(2): 173-194.

Kirchler, E., Hoelzl, E. ve Wahl, I. (2008). Enforced Versus Voluntary Tax Compliance: The “Slippery Slope” Framework. *Journal of Economic Psychology*. 29 (2): 210-225.

Kitapcı, İ. (2014). *Vergi Etiği ve Vergi Psikolojisi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Kitapcı, İ. (2016). Bilişsel Psikolojinin Vergi Uyumuna Etkisi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*. 53(611): 57-69.

Kitapcı, İ. (2016). The Effect of Social Norms on Tax Compliance. *Political Economy of Taxation* (ss. 25-36). İstanbul: Kayhan Printing Co Ltd.

Kitapcı, İ. (2017). Vergiye Psikolojik Bir Bakış: Gelir İdaresi Başkanlığı Tarafından Yayınlanan Vergi Aflarının Vergi Psikolojisi Açısından Değerlendirilmesi. *Maliye Dergisi*. 173: 439-466.

Kling, J. (2011). Behavioral Economics and Public Finance. *Policy and Choice Public Finance through the Lens of Behavioral Economics* (ss. 40-66). Washington D.C.: Brookings Institution Press.

Koc, O. E. (2019). Vergilemenin Mükellefler Üzerindeki Psikolojik Etkileri: Vergiden Kaçınma ve Vergi Kaçırma Üzerine Bir Alan Araştırması. *Business and Economics Research Journal*. 10(4): 1015-1027.

Korlu, R. K., Çetinkaya, Ö. Ve Gerçek, A. (2016). Yerel Vergi Bilincinin Faktör Analizi ile Değerlendirilmesi: Bursa Örneği. *Yönetim Bilimleri Dergisi*. 14 (28): 443-465.

Kornhauser, M. E. (2007). *Normative and Cognitive Aspects of Tax Compliance Literature Review and Recommendations for The IRS Regarding Individual Taxpayers*. Florida Tax Review. https://taxprof.typepad.com/taxprof_blog/files/Kornhauser.pdf, (15.10.2021).

Korobkin, R. B. Ve Ulen, T. S. (2000). Law and Behaviroal Science: Removing the Rationality Assumption from Law and Economics. *California Law Review*. 99 (4): 1051-1144.

Lago-Penas, I. Ve Lago-Penas, S. (2008). The Determinants of Tax Morale in Comparative Perspective: Evidence From a Multilevel Analysis. *Instituto de Estudios Fiscales Working Paper*. No. 2/2008. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1321437, (10.10.2021).

Larwood, L. Ve Whittaker, W. (1977). Managerial Myopia: Self-Serving Biases in Organizational Planning. *Journal of Applied Psychology*. 62 (2): 194-198.

Lee, K. (2016). Morality, Tax Evasion, and Equity. *Mathematical Social Sciences*. 82: 97-104.

Leicester, A., Levell, P. Ve Rasul, I. (2012). *Tax and Benefit Policy: Insights from Behavioral Economics. IFS Commentary C125. Londra: Institute for Fiscal Studies.* <https://ifs.org.uk/comms/comm125.pdf>, (08.11.2021).

Leonardo, G. ve Martinez-Vazquez, J. (2016). Politicians, Bureaucrats, And Tax Morale: What Shapes Tax Compliance Attitudes? *International Studies Program Working Paper 16-08.* <https://icepp.gsu.edu/files/2016/08/icepp1608.pdf>. (06.10.2021).

Levi, M. (1997). *A State of Trust. Trust and Governance* (ss. 77-101). New York: Russell Sage Foundation.

Lewin, S. B. (1996). Economics and Psychology: Lessons for Our Own Day From the Early Twentieth Century. *Journal of Economic Literature.* 34 (3): 1293-1323.

Lewis, A. (1982). The Social Psychology of Taxation. *British Journal of Social Psychology.* 21 (2): 151-158.

Lillemets, K. (2010). Tax Morale, Influencing Factors, Evaluation Opportunities and Problems: The Case of Estonia Maksumoraal, Selle Mõjutegurid, Hindamise Võimalused ja Probleemid Eesti Näitel. *Estonian Discussions on Economic Policy.* 18.

Loewenstein, G. ve Thaler, R. H. (1989). Anomalies: Intertemporal Choice. *The Journal of Economic Perspectives.* 3 (4): 181-193.

Loo, R. (2003). Are Women More Ethical than Men? Findings from Three Independent Studies. *Women in Management Review.* 18 (4): 169-181.

Lubian, D. Ve Zarri, L. (2011). Happiness and Tax Morale: An Empirical Analysis. *Working Paper Series Department of Economics University of Verona.* 4: 1-39.

Machina, M. J. (1987). Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved. *The Journal of Economic Perspectives*. 1 (1): 121-154.

Mandler, M. (1999). *Dilemmas in Economic Theory: Persisting Foundational Problems of Microeconomics*. New York: Oxford University Press.

Martinez-Vazquez, J. Ve Torgler, B. (2009). The Evolution Of Tax Morale İn Modern Spain. *Journal Of Economic Issues*. 43(1): 1-26.

Mason R. Ve Calvin, L.D. (1978). A Study of Admitted Income Tax Evasion. *Law & Society Review*. 13(1): 73-89.

Matlin, M. W. (2005). *Cognition*. New Jersey: John Wiley&Sons.

McGee, R. W. Ve Rossi, M. J. (2006). *The Ethics of Tax Evasion: A Survey of Law and Business Students in Argentina*. *Sixth Annual International Business Research Conference, Warsaw University. February10–11*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=875892, (10.10.2021).

McGuire, M. C. ve Olson, M. (1996). The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force. *Journal of Economic Literature*. 34(1): 72-96.

Mohdali, R., ve Pope, J. (2014). The İnfluence of Religiosity on Taxpayers' Compliance Attitudes. *Accounting Research Journal*. 27(1): 71-91.

Mullainathan S. Ve Thaler R. H. (2004). Behavioral Economics. *International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences*.

Nadaroğlu, H. (1992). *Kamu Maliyesi Teorisi*. İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.

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

Oates, W. E. (1988). *On the Nature and Measurement of Fiscal Illusion. Taxation and Fiscal Federalism Essays in Honour of Russell Mathews* (ss. 61-82). New York: Australian National University Press.

Ockenfels, A. Ve Weimann, J. (1999). Types and Patterns: An Experimental East-West German Comparison of Cooperation and Solidarity. *Journal of Public Economics*. 71 (2): 275-287.

Olowookere, J. K. Ve Fasina, H. T. (2013). Taxpayers' Education: A Key Strategy in Achieving Voluntary Compliance in Lagos State. *Nigeria. European Journal of Business and Management* 5(10): 146-154.

Onu, D.ve Oats, L. (2015). The Role of Social Norms in Tax Compliance: Theoretical Overview and Practical Implications. *Journal of Tax Administration*. 1(1): 113-137.

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

Oriska, M. Ve Hudson, J. (2002). Tax Evasion, Civic Duty and the Law Abiding Citizen. *European Journal of Political Economy*. 19 (1): 82-103.

Ömürbek, N., Çiçek, G. H. Ve Çiçek, S. (2007). Vergi Bilinci Üzerine Bir İnceleme: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Yapılan Anketin Bulguları. *Maliye Dergisi*. 153:102-122.

Özen, A., Altunoglu, B. K. Ve Öztornaci, E. (2015). Orta Öğretim Düzeyindeki Öğrencilerin Vergi Algılama Düzeylerine İlişkin Ampirik Bir Değerlendirme. *Yönetim ve Ekonomi*. 22(2): 279-289.

Öz-Yalama, G. Ve Gümüş, E. (2013). Vergi Kaçırma Eğilimini Etkileyen Faktörler: Eskişehir'den Bulgular. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*. 9(20): 77-97.

Pommerehne, W. W. Ve Weck-Hannemann, H. (1996). Tax Rates, Tax Administration and Income Tax Evasion in Switzerland. *Public Choice*. 88 (1): 161-170.

Posner, M. I. Ve Snyder, C. R. R. (1975). Facilitation and Inhibition in the Processing of Signals. *Attention and Performance* (ss. 669-682). New York: Academic Press.

Prebble, B. C. (2011). *Should Tax Avoidance be Criminalised? Tax Avoidance and Criminal Law Theory*. (Yayınlanmamış Lisans Tezi). University of Otago. <http://www.otago.ac.nz/law/research/journals/otago036330.pdf>, (24.10.2021).

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

Randlane, K. (2012). Tax Compliance and Tax Attitudes: The Case of Estonia. *Journal of Management & Change*. 29(1): 89-103.

Riahi-Belkaoui, A. (2008). Bureaucracy, Corruption and Tax Compliance. *Taxation and Public Finance in Transition and Developing Economies* (ss.3-10). Boston: Springer.

Richardson, G. (2006). Determinants of Tax Evasion: A Cross Country Investigation. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. 15 (2): 150-169.

Ritsama, C. M., Thomas, D. W. Ve Ferrier, G. D. (2003). Economic and Behavioral Determinants of Tax Compliance: Evidence from the 1997 Arkansas Tax Penalty Amnesty Program. *Presented at the IRS Research Conference*. 1-25.

Rosenau, P. V. (2005). Is Economic Theory Wrong about Human. *Journal of Economic and Social Policy*. 10 (2): 61-77.

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

Roxas, M. L. Ve Stoneback, J. Y. (2004). The Importance of Gender Across Cultures in Ethical Decision- Making. *Journal of Business Ethics*. 50 (2): 149-165.

Ruben, E. Ve Dumludağ, D. (2018). İktisat ve Psikoloji. *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*. (ss. 33-52). Ankara: İmge Kitapevi Yayınları.

Rubin, E. L. (2005). Rational Choice and Rat Choice: Some Thoughts on the Relationship Among Rationality, Markets, and Human Beings. *Chicago- Kent Law Review*. 80:1091-1127.

Sağlam, M. (2013). Vergi Algısı ve Vergi Bilinci Üzerine Bir Araştırma: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerinde Vergi Algısı ve Bilinci. *Sosyoekonomi*. 19(19). 315-334.

Samuelson, W. Ve Zeckhauser, R. (1988). Status Quo Bias in Decision Making. *Journal of Risk and Uncertainty*. 1(1): 7-59.

Sandalcı, U. (2020). Vergiden Kaçınmayı Etkileyen Faktörlerin Yapısal Eşitlik Modeli İle Analizi. *Alanya Akademik Bakış Dergisi*. 4(3): 1033-1056.

Saraçoğlu, F. (2008). Anket Sonuçları Çerçevesinde Vergi Oranlarının Kaçakçılık Üzerine Etkilerinin Analizi. *Vergi Dünyası*. 326: 109-120.

Saruç, N. T. (2015). *Vergi Uyum: Teori ve Uygulama*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

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

Sausgruber, R. Ve Tyran, J.R. (2005). Testing the Mill Hypothesis of Fiscal Illusion. *Public Choice*. 122(1-2): 39-68.

Savitri, E. ve Musfialdy. (2015). The Effect of Taxpayer Awareness, Tax Socialization, Tax Penalties, Compliance Cost at Taxpayer Compliance with Service

Quality as Mediating Variable. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 219: 682-687.

Saygın, Ö., Sandalcı, U. ve Sezer, F. (2015). Vergi Ahlakının Belirleyicileri Bağlamında Mükelleflerin Kamu Harcamalarına Bakışı. *Maliye Araştırmaları Dergisi*. 1(3): 21-38.

Schoemaker, P. J. (1982). The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidences and Limitations. *Journal of Economic Literature*. 20 (2): 529-563.

Schwenk, C. R. (1988). The Cognitive Perspective on Strategic Decision Making, *Journal of Management Studies*. 25(1): 41-55.

Serim, N. (2015). Gönüllü Vergi Uyumunu Arttırmada Kamu Otoritesinin Düzenleyici Rolünün ve Mükellef Çevresinin Önemi: Sıralı Probit Model Yaklaşımı. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 17 (1): 141-156.

Seyidoğlu, H. (1992). *Ekonomik Terimler*. Ankara: Güzem.

Smith, A. (1828[1776]). An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations: Volume 1. London: A. Black and W. Taitp.

Smith, A. (2010[1759]). The Theory of Moral Sentiments. United Kingdom: Harriman House Limited.

Simon, A. H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*. 69(1): 99-118.

Slemrod, J. (1985). An Empirical Test for Tax Evasion. *The Review of Economics and Statistics*. 67(2): 232-238.

Slemrod, J. Ve Yitzhaki, S. (2002). Tax Avoidance, Evasion and Administration. *Handbook of Public Finance* (ss. 1423-1470). North Holland: Elsevier.

Song, Y. Ve Yarbrough, T.E. (1978). Tax Ethics And Taxpayer Attitudes: A Survey. *Public Administration Review*. 38(5): 442-452.

Spicer, M. W. (1986). Civilization at a Discount: The Problem of Tax Evasion. *National Tax Journal*. 39 (1): 13-20.

Spicer, M. W. Ve Lundstedt, S. B. (1976). Understanding Tax Evasion. *Public Finance = Finances Publiques*. 31 (2): 295-305.

Stainer, A., Stainer, L. Ve Segal, A. (1997). The Ethics of Tax Planing. *Business Ethics. A European Review*. 6 (4): 213-219.

Stanovich, K. E. ve West, R. F. (2000). Individual Differences in Reasoning: Implications 123ort he Rationality Debate?. *Behavioral and Brain Sciences*. 23(5): 645-665.

Stiglitz, J. (1969). The Effects of Income, Wealth, and Capital Gains Taxation on Risk-Taking. *The Quarterly Journal of Economics*. 83 (2): 263-283.

Stiglitz, J. E. ve Rosengard, J. K. (2015). *Economics of the Public Sector*. New York/ London: W. W. Norton & Company.

Swank D. Ve Steinmo, S. (2002). The New Political Economy of Taxation in Advanced Capitalist Democracies. *American Journal of Political Science*. 46(3): 642-655.

Şahin, D. Ve Canikli, E. (2015). The Views of Tokat Tax Office Employees Regarding the Rights and Obligations of Taxpayers. *Sosyo Ekonomi*. 23(23): 25-54.

Şen, H. Ve Sağbaş, İ. (2016). *Vergi Teorisi ve Politikası*. Ankara: Kalkan Matbaacılık.

Şener, A. (1997). Verginin Önemi, Vergi Bilincinin Topluma Yayılması ve Vergilerle İlgili Son Düzenlemeler. *Yaklaşım Dergisi*. 5(52): 8-9.

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

Tabakan, G. ve Avcı, O. (2021). Vergiye Gönüllü Uyumu Etkileyen Faktörlerin Lojistik Regresyon Analizi ile Belirlenmesi. *Sosyoekonomi Dergisi*. 29(48): 541-561.

Tanzi, V. Ve Shome, P. (1993). *Primer on Tax Evasion*. IMF Working Paper. 40(4):807-828. <https://www.jstor.org/stable/3867611>, (24.10.2021).

Tauchen, H. V., Witte, A. D. ve Beron, K. J. (1993). Tax Compliance: An Investigation Using Individual Taxpayer Compliance Measurement Program (TCMP) Data. *Journal of Quantitative Criminology*. 9(2): 177-202.

Taylor, M. B. (2006). *Tax Policy and Tax Avoidance: The General Anti-Avoidance Rule from a Tax Policy Perspective*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Vancouver: The University of British Columbia.

Taylor, S. E., Peplau, L. A. Ve Sears, D. O. (2007). *Sosyal Psikoloji*. Çev. A. Dönmez. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

Taytak, M. (2016). Vergi Kültürünü Belirleyen Faktörler ve Mükelleflerin Demografik Özelliklerinin Vergi Kültürü Üzerindeki Etkisi. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*. 5(7): 1933-1957.

Tekeli, R. (2011). The Determinants of Tax Morale: the Effects of Cultural Differences and Politics. *Policy Research Institute, Ministry of Finance of Japan, PRI Discussion Paper Series*. 11A-1.

Thaler, R. H. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1(1): 39-60.

Thaler, R. H. (1981). Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency. *Economics Letters*. 8(3): 201-207.

Thaler, R. H. Ve Sunstein, R. C. (2019). *Dürtme: Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk için Alınan Kararları Geliştirmek Üzerine*. Çev. Enver Günsel. İstanbul: Pegasus Yayınları.

Tittle, C. R. (1980). *Sansctions and Social Deviance: The Question of Deterrence*. New York: Praeger Publishers.

Tooma, R. A. (2008). *Legislating Against Tax Avoidance*. Amsterdam: IBFD.

Tor, A. (2008). The Methodology of the Behavioral Analysis of Law. *Haifa Law Review*. 4: 237-327.

Torgler, B. (2003a). Tax Morale: Theory and Empirical Analysis of Tax Compliance, Doctoral Thesis University of Basel, *Faculty of Business and Economics*. https://edoc.unibas.ch/56/1/DissB_6463.pdf, (14.10.2021).

Torgler, B. (2003b). Does Culture Matter? A Tax Morale in An East-West German Comparison. *FinanzArchiv / Public Finance Analysis*. 59(4): 504-528.

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

Torgler, B. (2004b). Tax Morale, Trust and Corruption: Empirical Evidence from Transition Countries. *Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA). Working Paper*. No:05: 1-24.

Torgler B. (2005a). Tax Morale and Direct Democracy. *European Journal of Political Economy*. 21(2): 525-31.

Torgler B. (2005b).Tax Morale in Latin America. *Public Choice*. (122): 133-157.

Torgler, B. (2006). The Importance of Faith: Tax Morale and Religiosity. *Journal of Economic Behavior and Organisation*. 61 (1): 81-109.

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

Torgler, B. Ve Schneider, F. (2004). Does Culture Influence Tax Morale? Evidence from Different European Countries. CREMA Working Paper No. 2004-17. *Center for Research in Economics, Management and Art*.

Torgler, B., Schaltegger, C. A. (2005). *Tax Morale and Fiscal Policy*. *Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA)*. No. 2005-30. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/214344/1/2005-30.pdf>, (04.10.2021).

Torgler, B. Ve Schneider, F. (2007) What Shapes Attitudes toward Paying Taxes? Evidence from Multicultural European Countries. *Social Science Quarterly*. 88(2): 443-470.

Torgler B., Schaffner M. Ve Macintyre A. (2007). Tax Compliance, Tax Morale, And Governance Quality. *International Studies Program Working Paper* No. 07-27.

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

Torgler, B. Ve Valev, N. T. (2010). Gender and Public Attitudes Toward Corruption and Tax Evasion. *Western Economic Association International*. 28 (4): 554-568.

Tosuner, M. Ve Demir, İ. C. (2007). Toplumsal Bir Olgu Olarak Vergi Ahlakı. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 9(3): 1-20.

Tosuner M. Ve Demir, İ. C. (2008). Ege Bölgesi'nin Vergi Ahlak Düzeyi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*. 10 (2): 355-373.

Tosuner, M. Ve Demir, İ. C. (2009). Vergi Ahlakının Sosyal ve Kültürel Belirleyenleri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*. 14(1): 1-15.

Tuay, E. ve Güvenç, İ. (2007). *Türkiye’de Mükelleflerin Vergiye Bakışı*. https://www.gib.gov.tr/fileadmin/beyannamerehberi/turkiyede_mukelleflerin_vergiye_bakisi.pdf, (16.12.2021).

Tunçer, M. (2002). Hükümet-Birey İlişkilerinin Vergi Uyumuna Etkisi ve Türkiye. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*. 57 (3): 107-128.

Turhan, S. (1998). *Vergi Teorisi ve Politikası*. İstanbul: Filiz Kitabevi.

Türedi, S. Ve Topal, M. H. (2015). Vergilendirme ve Demokrasi Arasındaki İlişki: Gelişmekte olan Ülkeler İçin Panel Nedensellik Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*. 11(1): 63-86.

Tversky, A. Ve Kahneman, D. (1974). Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. 185 (4157): 1124-1131.

Tversky, A. Ve Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*. 211(4481): 453-458.

Tversky, A. Ve Kahneman, D. (1986). Rational Choice and the Framing of Decision. *The Journal of Business*. 59 (4). Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory. 251-278.

Tversky, A. Ve Kahneman, D. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*. 5(9): 263-292.

Ulaş, S. E. (2002). *Felsefe Sözlüğü*. Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.

User, İ. (1992). *Vergilemenin Sosyal ve Psikolojik Sınırı*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Varma, K. N. Ve Doob, A. N. (1998). Detering Economic Crimes: The Case of Tax Evasion. *Canadian Journal of Criminology*. 40 (2): 165-184.

Vogel, J. (1974). Taxation and Public Opinion in Sweden: An Interpretation of Recent Survey Data. *National Tax Journal*. 27 (4): 499-513.

Von Neumann, J. Ve Morgenstern, O. (1944). *The Theory of Games and Economic Behaviour*. New Jersey: Princeton University Press.

Wagner, R. E. (2007). *Fiscal Sociology and the Theory of Public Finance An Exploratory Essay*. UK: Edward Elgar Publishing Limited.

Wallschutzky, I. G. (1984). Possible Causes Of Tax Evasion. *Journal Of Economic Psychology*. 5(4): 371-384.

Weigel, R. H., Hessing, D. J. Ve Elffers, H. (1987b) Tax Evasion Research: A Critical Appraisal and Theoretical Model. *Journal of Economic Psychology*. 8(2): 215-235.

Wenzel, M. (2004). An Analysis of Norm Processes in Tax Compliance. *Journal of Economic Psychology*. 25 (2): 213-228.

Wenzel, M. (2005). Misperceptions Of Social Norms About Tax Compliance: From Theory to Intervention. *Journal of Economic Psychology*. 26 (6): 862-883.

Wenzel, M. (2007). The Multiplicity of Taxpayer Identities and Their Implications for Tax Ethics. *Law & Policy*. 29(1): 31-50.

Welzel, C. (2010). How Selfish are Self-Expression Values? A Civicness Test. *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 1(2): 152-174.

Winden, F. V. Ve Ash, E. (2009). On The Behavioral Economics of Crime. Experimental and Political Economics. <https://www1feb-uva.nl/creed/pdf/WindenAshcrime2010.pdf>, (31.10.2021).

Witte, A. D. Ve Woodbury, D. F. (1985). The Effect of Tax Laws and Tax Administration on Tax Compliance: The Case of the U.S. Individual Income Tax. *National Tax Journal*. 38 (1): 1-13.

Yitzhaki, S. (1974). A Note on Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*. 3 (2): 201-202.

Yurdadoğ, V., Gökbunar, R. Ve Tunçay, B. (2016). Vergi Uyumunu Belirleyen Faktörlere Genel Bir Bakış. Yönetim ve Ekonomi. *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 23(3): 805-816.

Yurdakul, A. (2013). *Vergi Ahlakı ve Vergi Ahlakını Belirleyen Faktörlerin Analizi: Bursa İli Örneği*. Bursa: Dora Basım Yayım Dağıtım.

Zhang, N., Andrighetto, G., Ottone, S., Ponzano, F. Ve Steinmo, S. (2016). Willing to Pay? Tax Compliance in Britain and Italy: An Experimental Analysis. *PloS One*. 11(2): 1-17.

Zouboulakis, M. S. (2014). *The Varieties Of Economic Rationality From Adam Smith To Contemporary Behavioural And Evolutionary Economics*. London: Routledge.



EKLER

EK 1: Değişken Tanımlamaları

Değişken	Tanım
Vergi Uyumu	Fırsatını bulduğunda vergi kaçırmayı ne ölçüde doğru ve haklı, ne ölçüde yanlış ve haksız buluyorsunuz? Eğer bu davranışı kesinlikle yanlış/haksız buluyorsanız cetvelde “1” puanı, tamamen doğru/haklı buluyorsanız “10” puanı seçiniz. Ya da arada bir puan seçiniz. (3=yanlış veya haksız ve 0=doğru veya haklı) 0: 4,5,6,7,8,9,10 1: 3 2: 2 3: 1
Yaş	Kaç yaşındasınız? 29 yaşına kadar 30-49 arası 50 ve üstü
Cinsiyet	0: Erkek 1: Kadın
Medeni Durum	Şu andaki medeni durumunuz nedir? 0: Evli olmayan (Evli Gibi Birlikte Yaşamakta, Boşanmış, Evli Fakat Eşinden Ayrı Yaşıyor, Eşi Ölmüş Yani Dul, Bekâr) 1: Evli
Eğitim Düzeyi	Eğitim durumunuz nedir? Hiç Okula Gitmemiş İlköğretim Orta Öğretim Lise Eğitimi Lisans veya Eşdeğeri
İstihdam Durumu	Şu anda para kazandığınız bir işte çalışıyor musunuz? Şunlardan hangisi, esas yaptığınız işi en iyi tanımlıyor? Ücretli ve tam zamanlı (Haftada 30 saatten fazla) Ücretli ve yarı zamanlı (Haftada 30 saatten az) Kendi İşimin sahibiyim Emekli Ev kadını Öğrenci

	İş Arıyor Diğerleri
Çalışılan Sektör	Şu anda ya da en son çalıştığınız sektör hangisidir? 0: Özel sektör (Vakıf, dernek veya sivil toplum kuruluşları dahil) 1: Devlet veya Kamu Sektörü
Dinin Önemi	Dinin sizin için önemi nedir? 0: Diğer Cevaplar (Biraz Önemli, Pek Önemli Değil, Hiç Önemli, Değil) 1: Çok önemli
Dindarlık	Camiye (sinagoga veya kiliseye) gidip gitmediğinize bakılmaksızın kendinizi dindar bir kişi olarak görür müsünüz? 0: Dindar değil, Ateist 1: Dindar
Mahkemelere Güven	Mahkemelere ne kadar güvenirsiniz? 0: Diğer Cevaplar (Biraz güvenirim, Pek güvenmem, Hiç güvenmem) 1: Tamamen güvenirim
Hükümete Güven	Hükümete ne kadar güvenirsiniz? 0: Diğer Cevaplar (Biraz güvenirim, Pek güvenmem, Hiç güvenmem) 1: Tamamen güvenirim
Siyasi Partilere Güven	Genel olarak siyasi partilere ne kadar güvenirsiniz? 0: Diğer Cevaplar (Biraz güvenirim, Pek güvenmem, Hiç güvenmem) 1: Tamamen güvenirim
Parlamentoya Güven	Parlamentoya yani Büyük Millet Meclisine ne kadar güvenirsiniz? 0: Diğer Cevaplar (Biraz Güvenirim, Pek Güvenmem, Hiç Güvenmem) 1: Tamamen güvenirim
Devlet Memurları ve Bürokratlara Güven	Devlet memurlarına/ bürokratlara ne kadar güvenirsiniz? 0: Diğer Cevaplar (Biraz güvenirim, Pek güvenmem, Hiç güvenmem) 1: Tamamen güvenirim
Mahallenizdeki/Köyünüzdeki İnsanlara Güven	Mahallenizdeki veya köyünüzdeki insanlara ne kadar güvenirsiniz?

	0: Diğer Cevaplar (Biraz güvenirim, Pek güvenmem, Hiç güvenmem) 1: Tamamen güvenirim
Şahsen Tanıdığınız İnsanlara Güven	Şahsen tanıdığınız insanlara ne kadar güvenirsiniz? 0: Diğer Cevaplar (Biraz güvenirim, Pek güvenmem, Hiç güvenmem) 1: Tamamen güvenirim
Yaşam Memnuniyet Düzeyi	Genel olarak bugünlerde hayatınızdan ne kadar memnunsunuz? Son derece memnun ve tatmin olmuş hissediyorsanız “10”, hiç memnun değilseniz “1” olmak üzere puanlama yapınız. 0: 1,2,3 1: 4,5 2: 6,7 3: 8,9,10
Ulusal Gurur	Türk olmaktan ne kadar gurur duyuyorsunuz? 0: Diğer Cevaplar (Oldukça gurur duyuyorum, Pek gurur duymuyorum, Hiç gurur duymuyorum) 1: Son derece gurur duyuyorum
Demokrasinin Önemi	Sizin için demokratik yönetime sahip bir ülkede yaşamak ne kadar önemlidir? Yine “10” puanlık cetvel de “1” puan “hiç önemi yok” “10” puan ise vazgeçilmez önemde anlamına geliyor. 0: 1,2,3 1: 4,5 2: 6,7 3: 8,9,10
Siyasete Duyulan İlgi	Siyasete yani politikaya ne derece ilgili olduğunuzu söyley misiniz? 0: Diğer Cevaplar (Biraz ilgiliyim, Pek ilgi duymam, Hiç ilgi duymam) 1: Çok yakından ilgiliyim
Siyasi Parti Üyeliği	Siyasi parti üyesi misiniz? Eğer üye iseniz, aktif yani faal bir üye misiniz, yoksa pasif yani faaliyetlere katılmayan bir üye misiniz? 0: Üye değil 1: Üye (Aktif veya Pasif)
Maddi Durum Tatmin Düzeyi	Hanenizin maddi durumu ne kadar tatmin edici buluyorsunuz? Eğer hanenizin maddi durumunu hiç tatminkâr bulmuyorsanız “1” son derece tatminkâr

	buluyorsanız “10” olmak üzere, hanenizin maddi durumuna bir puan veriniz? 0: 1,2,3 1: 4,5 2: 6,7 3: 8,9,10
Kamu Hizmetlerinden Yararlanma Düzeyi	Devlet imkânlarından hakkı olmadan yararlanmayı ne ölçüde doğru veya haklı ne ölçüde yanlış veya haksız buluyorsunuz? Eğer bu davranışı kesinlikle yanlış veya haksız buluyorsanız “1” puanı, tamamen doğru veya haklı buluyorsanız “10” puanı seçiniz? 0: 1,2,3 1: 4,5 2: 6,7 3: 8,9,10
Rüşvet Risk Düzeyi	Ülkemizde, bir kamu hizmeti için rüşvet, hediye vs. alıp vermenin riski ne kadar yüksektir. 10 puanlı cetvelde “1” puan “Rüşvet veya Hediye Almanın Hiçbir Riski Yok”, “10” ise “bunun riski çok yüksektir” anlamına geliyor. 0: 1,2,3 1: 4,5 2: 6,7 3: 8,9,10
Rüşvet Almak	Rüşvet almayı ne ölçüde doğru ve haklı ne ölçüde yanlış ve haksız buluyorsunuz? Eğer bu davranışı kesinlikle yanlış veya haksız buluyorsanız “1” puanı, tamamen doğru veya haklı buluyorsanız “10” puanı seçiniz? 0: 1,2,3 1: 4,5 2: 6,7 3: 8,9,10
Gelir Düzeyi	İşte bir gelir ölçeği. Hanenizin hangi grupta olduğunu, gelen tüm ücretleri, maaşları, emekli maaşlarını ve diğer gelirleri sayarak bilmek istiyoruz. Düşük Gelir Orta Gelir Yüksek Gelir

EK 2: Değişkenlerin Gözlem Sayısı ve Oranı

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Oran (%)
Vergi Uyumlu (Seviye 1)	162	10,00
Vergi Uyumlu (Seviye 2)	96	6,00
Vergi Uyumlu (Seviye 3)	55	3,31
Vergi Uyumlu (Seviye 4)	1.349	81,00
DEMOGRAFİK FAKTÖRLER		
Yaş		
29 Yaşına Kadar	469	28,22
30-49 Arası	769	46,27
50 Ve Üstü	424	25,51
Cinsiyet		
Erkek	834	50,18
Kadın	828	49,82
Medeni Durum		
Evli	1.035	62,27
Evli Olmayan	627	37,73
Eğitim Düzeyi		
Hiç Okula Gitmemiş	162	9,75
İlköğretim	603	36,28
Orta Öğretim	168	10,11
Lise Eğitimi	421	25,33
Lisans veya Eşdeğeri	308	18,53
Meslek		
İstihdam Durumu		
Ücretli ve Tam Zamanlı (Haftada 30 Saatten Fazla)	737	44,34
Ücretli ve Yarı Zamanlı (Haftada 30 Saatten Az)	62	3,73
Kendi İşimin Sahibiyim	170	10,23
Emekli	101	6,08
Ev Kadını	404	24,31
Öğrenci	73	4,39
İş Arıyor	102	6,14
Diğerleri	13	0,78
Çalışılan Sektör		
Devlet veya Kamu Sektörü	206	12,39
Özel Sektör	1.456	87,61
Dini İnanç		
Dinin Önemi		
Çok Önemli	940	56,56

Diğer Cevaplar	722	43,44
Dindarlık		
Dindar	1.195	71,90
Dindar Değil	467	28,10
SOSYO-KÜLTÜREL VE PSİKOLOJİK FAKTÖRLER		
Mahkemelere Güven		
Tamamen Güvenirim	413	24,85
Diğer Cevaplar	1.249	75,15
Hükümete Güven		
Tamamen Güvenirim	734	44,16
Diğer Cevaplar	928	55,84
Siyasi Partilere Güven		
Tamamen Güvenirim	577	34,72
Diğer Cevaplar	1085	65,28
Parlamentoya Güven		
Tamamen Güvenirim	622	37,42
Diğer Cevaplar	1.040	62,58
Devlet Memurları ve Bürokratlara Güven		
Tamamen Güvenirim	620	37,30
Diğer Cevaplar	1.042	62,70
Mahallenizdeki/Köyünüzdeki İnsanlara Güven		
Tamamen Güvenirim	51	3,07
Diğer Cevaplar	1.611	96,93
Şahsen Tanıdığınız İnsanlara Güven		
Tamamen Güvenirim	144	8,66
Diğer Cevaplar	1.518	91,34
Yaşam Memnuniyet Düzeyi		
Yaşam Memnuniyet Düzeyi (Seviye 1)	97	5,84
Yaşam Memnuniyet Düzeyi (Seviye 2)	373	22,44
Yaşam Memnuniyet Düzeyi (Seviye 3)	639	38,45
Yaşam Memnuniyet Düzeyi (Seviye 4)	553	33,27
Ulusal Gurur		
Son Derece Gurur Duyuyorum	1.048	63,06
Diğer Cevaplar	614	36,94
Ekonomik ve Politik Faktörler		
Demokrasinin Önemi		
Demokrasinin Önemi (Seviye 1)	9	0,54
Demokrasinin Önemi (Seviye 2)	193	11,61
Demokrasinin Önemi (Seviye 3)	396	23,83
Demokrasinin Önemi (Seviye 4)	1064	64,02
Siyasete Duyulan İlgi		

Çok Yakından İlgiliyim	767	46,15
Diğer Cevaplar	895	53,85
Siyasi Parti Üyeliği		
Üye	121	7,28
Üye Değil	1.541	92,72
Gelir Düzeyi		
Düşük	234	14,08
Orta	1.242	74,73
Yüksek	186	11,19
Maddi Durum Tatmin Düzeyi		
Maddi Durum Tatmin Düzeyi (Seviye 1)	176	10,59
Maddi Durum Tatmin Düzeyi (Seviye 2)	479	28,82
Maddi Durum Tatmin Düzeyi (Seviye 3)	683	41,10
Maddi Durum Tatmin Düzeyi (Seviye 4)	324	19,49
Kamu Hizmetlerinden Yararlanma Düzeyi		
Kamu Hizmetlerinden Yararlanma Düzeyi (Seviye 1)	1.434	86,28
Kamu Hizmetlerinden Yararlanma Düzeyi (Seviye 2)	92	5,54
Kamu Hizmetlerinden Yararlanma Düzeyi (Seviye 3)	82	4,93
Kamu Hizmetlerinden Yararlanma Düzeyi (Seviye 4)	54	3,25
Rüşvet Risk Düzeyi		
Rüşvet Risk Düzeyi (Seviye 1)	82	4,93
Rüşvet Risk Düzeyi (Seviye 2)	273	16,43
Rüşvet Risk Düzeyi (Seviye 3)	419	25,21
Rüşvet Risk Düzeyi (Seviye 4)	888	53,43
Rüşvet Almanın Doğru Bulunması		
Rüşvet Almanın Doğru Bulunması (Seviye 1)	1.512	90,97
Rüşvet Almanın Doğru Bulunması (Seviye 2)	48	2,89
Rüşvet Almanın Doğru Bulunması (Seviye 3)	61	3,67
Rüşvet Almanın Doğru Bulunması (Seviye 4)	41	2,47

EK 3: Link Testi

```
Iteration 0: log likelihood = -1119.8466
Iteration 1: log likelihood = -659.8234
Iteration 2: log likelihood = -651.37807
Iteration 3: log likelihood = -650.43721
Iteration 4: log likelihood = -650.41061
Iteration 5: log likelihood = -650.4106
```

```
Ordered probit regression               Number of obs   =
1,662                                LR chi2(2)        =
938.87                               Prob > chi2       =
0.0000                               Pseudo R2        =
Log likelihood = -650.4106
0.4192
```

```
-----+-----
q180_ |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
_hat |    1.166788   .2864123     4.07   0.000     .6054303    1.728146
_hatsq | .0170007   .0285792     0.59   0.552    -.0390135    .0730149
-----+-----
/cut1 |   -6.342556   .6892506           -7.693463   -4.99165
/cut2 |   -5.63624   .6850112           -6.978837   -4.293643
/cut3 |   -5.384152   .6831346           -6.723071   -4.045233
-----+-----
```