

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE VERGİ UYUMU ARASINDAKİ İLİŞKİ ÜZERİNE GENEL BİR DEĞERLENDİRME¹

Doç. Dr. Ahmet TEKİN²

Dr. Öğr. Üyesi Özlem SÖKMEN GÜRÇAM³

ÖZET

Son yıllarda yapılan araştırmalar bireylerin iktisadi kararlarında her zaman rasyonel davranmadıklarını aynı zamanda psikolojik durumlarının da tutum ve davranışlarına yansıttıklarını göstermektedir. Adam Smith'in Ahlaki Duygular Teorisi ile başlayan Davranışsal İktisadın babası olarak tabir edilen Katona ile devam eden Kahneman ve Thaler ile genişleyen Davranışsal İktisat yeni bir bilim dalı olarak kabul edilmiştir. Davranışsal iktisat ekonomik olarak alınan kararlarda duyguların, ön yargıların, tutumların kısaca sosyal psikolojik faktörlerin etkili olduğunu savunmaktadır. Mükelleflerinde vergiye uyum konusunda sosyal – psikolojik durumlarına göre hareket etmeleri nedeniyle bu çalışmada davranışsal iktisat ve vergi uyumu arasındaki ilişki üzerine genel bir değerlendirme yapılmaktadır. Çalışmada öncelikle davranışsal iktisadın teorik çerçevesi ve gelişimi açıklanmakta daha sonra vergi uyum kavramını gönüllü uyum/gönüllü uyumsuzluk olarak inceleyerek davranışsal iktisat ve vergi uyumu arasındaki ilişki değerlendirilmektedir. Son olarak gelecekteki çalışmalara fayda sağlaması açısından öneriler sunulmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Vergi uyumu, Beklenti Teorisi, Çerçeveleme Etkisi

A GENERAL EVALUATION ON THE RELATIONSHIP BETWEEN BEHAVIORAL ECONOMY AND TAX COMPLIANCE

ABSTRACT

Recent researches show that individuals don't always act rationally in their economic decisions and they also reflect their psychological state on their attitude and behaviors. Behavioral economics which started with Adam Smith's 'The Theory of Moral Sentiments', continued with Katona called the father of Behavioral Economics, expanded with Kahneman and Thaler has been accepted as a new scientific discipline. Behavioral economics defends that decisions taken economically, emotions, prejudices, attitudes briefly social psychological factors are influential in economic decisions. In this study, the relationship between behavioral economics and tax compliance is evaluated generally because they acted on social-psychological conditions about tax compliance in taxpayers. Firstly theoretical frame and development of behavioral economics is explained in the study, then the relationship between behavioral economics and tax compliance is assessed by examining the concept of tax compliance as voluntary compliance /voluntary noncompliance. Finally, proposals are presented in terms of future benefits to the studies.

Keywords: Behavioral Economics, Tax Compliance, Prospect Theory, Framing Effect

¹ Bu Makale 27-29 Nisan 2019 tarihleri arasında Antalya'da düzenlenen ASEAD 5. Uluslararası Sosyal Bilimler Sempozyumu'nda sunulan bildirinin genişletilmiş halidir.

² Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü- ahmettekin4444@gmail.com

³ Iğdır Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü- osokmengurcam@gmail.com

GİRİŞ

İktisat ve psikoloji bilimlerinin kökeninde insan ve insanın tutum ve davranışları bulunmaktadır. İktisat biliminde insanların kıt kaynaklarla maksimum faydayı nasıl sağladığı gözlemlenmekte iken psikolojide ise insan davranışlarının nedenleri incelenmektedir. Özellikle bu iki bilimi birlikte düşünen iktisat ve psikoloji alanındaki uzmanlar iktisadı ve psikolojiyi bütünleştirerek Davranışsal İktisat (Behavioral Economics) olarak bilinen yeni bir iktisadi alanı oluşturmuşlardır. Davranışsal iktisat, geleneksel iktisadın savunduğu bireyler rasyoneldir görüşünden farklı olarak bireylerin rasyonel olmadığını ve bireylerin hareketlerinde irrasyonel olduklarını savunmaktadır. Vergi uyumu ise kişilerin vergi ödemelerine yönelik istekleri ile ilgili bir kavram olmakla birlikte kişilerin vergi bilinci geliştikçe vergi uyumlarının da artmakta olduğu görülmektedir. Davranışsal iktisadın gelişmesine katkı sağlayan Kahneman ve Tversky'nin beklenti Teorisi'ni de göz önünde bulundurarak, vergilerin kayıp yerine kazanç olarak algılanması durumunda vergi uyumunun artacağı da düşünülmektedir (Kornhauser, 2007: 145).

Çalışmada literatür taraması yapılarak kişilerin tutum ve davranışlarının sadece neo-klasik akım gibi geleneksel iktisadi alan ile açıklanamayacağı belirtilmektedir. Çalışmada bireylerin vergi uyumu, insan davranışlarını sosyolojik ve psikolojik bağlamda inceleyen davranışsal iktisat boyutu ile birlikte değerlendirilmektedir. Çalışmada vergi uyum konusu ile davranışsal iktisat arasındaki ilişki açıklanırken davranışsal iktisadı çok fazla etkileyen ve psikolojik dallardan biri olan bilişsel psikoloji yaklaşımından yararlanılmaktadır.

1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT: TEORİK ÇERÇEVE VE TARİHSEL GELİŞİM SÜRECİ

İktisadi olgular kıt kaynakların tahsisini içine alan insan davranışının her yönüyle ilgilenmektedir. Bu sebeple iktisadın ekonomi alanında çok geniş bir yelpazede yer aldığını söylemek mümkündür. Ekonominin nihai amacı, içinde yaşadığımız dünyayı daha iyi anlamamıza yardımcı olmaktır (Wilkinson ve Klaes, 2012: 2-3). 1958'li yıllarda iktisadın ana akımları dışında kullanılmaya başlanan davranışsal iktisat terimi ise, ekonomiyi psikolojik temellerle ilişkilendirerek ekonominin açıklayıcı gücünü arttırmaktadır. Bu bağlamda düşünüldüğünde davranışsal iktisat, iktisadi olaylardaki standart çerçeveyi değiştirmeyi amaçlamaktadır (Angner ve Lowenstein, 2006: 1; Camerer ve Lowenstein, 2010: 1). Davranışsal iktisadın özünde, iktisadi analizin psikolojik temellerinin gerçekçiliğinin arttırılmasının iktisadın kendi terimleriyle gelişeceği, teorik kavrayışlar yaratacağı ve daha iyi bir politika önereceği inancı yatmaktadır (Camerer ve Lowenstein, 2010: 1). Davranışsal iktisada göre, insanlar ekonomik kararlarında her zaman rasyonel olmamakta, devamlı olarak fayda maksimizasyonunu aramamakta psikolojik ve sosyolojik unsurlar da etkin rol oynamaktadır (Lewis vd, 2008: 432). Bu açıklamalardan yola çıkılarak davranışsal iktisat; daha çok psikolojik boyutta akla yatkın temeller oluşturularak iktisat teorisinin açıklayıcı ve tahmine dayalı gücünü artırma girişimi olarak ifade edilebilir (Weber ve Dawes, 2005: 91).

Geleneksel iktisatçılar gelir, ücret, harcama miktarı, tasarruf ve yatırım arasındaki ilişkiyi analiz ederken davranışsal iktisatçılar geleneksel iktisatçılardan farklı olarak harcamaları, yatırımları ve tasarrufları, insanların beklentileri, tutumları ve davranışları ile birlikte analiz etmektedirler. Bu yönüyle davranışsal iktisatçıların gözlem ve deneye dayanarak analiz yaptıklarını söylemek mümkündür. Geleneksel iktisatçılar ise geçmişte kullanılan sayısal veriler ile gelecekte olabileceği düşünülen verileri analiz etmektedir (Katona ve Harris: 1978: 14).

İktisat ve psikoloji bilimlerinin kesiştiği noktada yer alan davranışsal iktisat her ne kadar 1980'lerden sonra önem kazanmaya başlamış olsa da ilk gelişim sürecini Klasik iktisadın öncüsü olan Adam Smith'e kadar götürmek mümkündür. Adam Smith 1759 yılında yazmış olduğu "Ahlaki Duygular Teorisi" adlı eserinde psikolojik faktörlerin insanların davranışları üzerindeki etkilerini incelemiştir. Smith'e göre insanların davranışlarının belirleyici faktörü "Sempati" olmaktadır (Ashraf vd, 2005: 132; Ruben ve Dumludağ, 2015: 4). Smith sempatinin kazanılabilmesi için insanların saygı ve hayranlık oluşturacak biçimde hareket etmeleri gerektiğini vurgulamaktadır. Smith ekonomik hayatta bu durumu, alıcı ve satıcının yaptıkları işlemlerden karşılıklı olarak yarar gördükleri kişisel çıkar olarak ifade etmektedir. Smith'e göre ekonomik ilerleme ve zenginlik, sempati ve hayırseverliğin ön koşulu olmaktadır. Bu bağlamda düşünüldüğünde Smith'in iktisat ve ahlaki davranışı uyumlaştırma çabasında olduğu görülmektedir. (Skousen, 2007: 24). Davranışsal iktisat kavramı 1951 yılında George Katona tarafından ilk defa kullanılmış ve Katona davranışsal iktisadın babası olarak görülmüştür (Hosseini, 2011: 978). Katona'nın öncesinde davranışsal iktisat terimi yerine "Psikolojik Ekonomi" ya da "Ekonomik Psikoloji" kavramları kullanılmıştır (Sent, 2004: 739). Katona insanların tutumlarını, beklentilerini, iyimserliğini/kötümserliğini, sosyal öğrenmeyi, alışkanlıklarını, yargılarını yani insanların sosyo-psikolojik tutum ve davranışlarını öğrenmek için çoğunlukla mülakatları içeren anketlerden faydalanmıştır. Ayrıca Katona Rasyonel karar verme konusunda katı olan ekonomik görüşleri kabul etmemiş ve insan psikolojisinin iktisadi biçimlendirdiğini ve insan psikolojisini dikkate almadan iktisadi olarak analiz yapmanın mümkün olmadığını ileri sürmüştür (Tomer, 2007: 470-471). Katona'dan sonra Simon 1978 yılında Ekonomik organizasyonlarda karar verme sürecine yönelik araştırması ile davranışsal iktisadın önem kazanmasında büyük pay sahibi olmuş ve bu araştırması Nobel ekonomi ödülü kazanmasına vesile olmuştur. Simon davranışsal iktisat alanına karar alma terimini yerleştirerek önemli bir katkıda bulunmuştur. Ayrıca Simon şirketlerde karar alma sürecinde belirsizliğin ve sınırlı rasyonelliğin rolünü ilk vurgulayan kişi olarak görülmüştür. "Sınırlı rasyonellik" davranışsal iktisadın ana temalarından biri olarak kabul edilmiştir. Simon'a göre, "Evrensel Rasyonellik" diye bir şey yoktur. Çünkü bireyin bilgi ve yetenekleri rasyonelliği sınırlamaktadır. Bu sebeple Simon "Evrensel Rasyonellik" ile değil "Sınırlı Rasyonellik" kavramı ile ilgilenmektedir (Chapman ve Pike, 2013: 209; Ruben ve Dumludağ, 2018: 43; Simon, 1955: 113). Simon'un belirttiği "Sınırlı Rasyonellik" kavramı insanların ekonomik hayatta her daim tam bilgiye ulaşamayacaklarını iktisadi olarak karar verirken duygu, etik, kültür ve çevre gibi dışsal faktörlerden de etkilenme olarak ifade edilmektedir (Kitapçı, 2017a: 92). Scitovsky, Easterlin, Rabin ve Leibenstein gibi birçok psikolog ve iktisatçı da davranışsal iktisat konusunda çalışmalarda bulunmuştur.

Katona ile başlayan ve 1970'lere kadar olan süreç davranışsal iktisat açısından eski davranışsal iktisat olarak anılırken, 1970'lerden sonra Daniel Kahneman ve Amos Tversky ile yeni davranışsal iktisat dönemi başlamıştır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 299). Kahneman ve Tversky davranışsal iktisat ile ilgili çalışmalarını “Kısa Yollar (Heuristics) ile Bilişsel Yanlılıklar/ Sapmalar”, “Çerçeveleme Etkisi” ve “Beklenti Teorisi” olarak üç bölüme ayırmışlardır. Kahneman ve Tversky “Subjektif Olasılıklı Kısa Yolları ile Bilişsel Yanlılıkları/Sapmaları” konusunda insanların belirsizlik altında karar almalarında etkili olan önyargıları araştırmışlardır. “Çerçeveleme Etkisi”nde problemin yapısının insanların seçimlerini etkilediğini ortaya koymuşlardır. “Çerçeveleme Etkisinde” insanlar karar verecekleri zaman hem alternatif riski değerlendirmekte hem de riskin sunum şekline de etkilenmektedirler. “Beklenti Teorisi” nde ise beklenen fayda teorisinin başarısızlıklarını göstermeyi amaçlayarak insanların zevklerinin ve seçimlerinin, risk altındaki durumlarda karar vermelerinin şuanaki duruma bağlı olduğunu ifade etmişlerdir. (Kahneman, 2003a: 1449; Altunöz ve Altunöz, 2016: 41; Eser ve Toigonbaeva, 2011: 299). Kahneman ve Tversky insanların risk altında oldukları durumdaki davranışlarını gözlemlemişler ve insanların kayıptan kaçınma (loss-aversion) eğilimlerinin kazanma isteklerinin üzerinde olduğunu açıklamışlardır. Onlara göre kayıpların insanlar üzerindeki kötü etkisi, sağlanan kazancın doyumundan daha fazla olmaktadır (Kahneman, 2003b: 164).

Davranışsal iktisat alanında araştırmalar yapan ve bu çalışmalarını ile Nobel ekonomi ödülü kazanan bir diğer iktisatçı ise R. Thaler olmaktadır. Thaler “Anomiler” ve “Zihinsel Muhasebe (Mental Accounting)” kavramlarını davranışsal iktisat literatürüne kazandırmıştır. Thaler “Anomiler” kavramı içerisinde geleneksel iktisat teorileri ile açıklanamayan insan davranışlarını açıklamaya çalışmıştır. Thaler’ a göre insanlar, bir nesnenin ekonomik değeri için ödemek istedikleri miktarı o nesneye vermek için kabul ettikleri miktardan çok daha düşük olarak görmektedirler (Barberis, 2018: 662- 663). Thaler “Zihinsel Muhasebe” kavramında ise fırsat maliyeti ve batık maliyet gibi bilişsel önyargıları araştırarak ekonomik kararlar alınmasında duyguların daha etkili olduğunu ve insanların dar alanın dışındaki durumları ya da olayları önemsemeyen zihinsel muhasebe sistemi ile karar verdiklerini açıklamıştır (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 300). Ayrıca Thaler ve Benartzi tasarrufları arttırmak için SmarT (Save More Tomorrow) planını ortaya koymuştur (Barberis, 2018: 662). Thaler ve Benartzi SmarT planını ortaya koyarken amaçlarının daha fazla tasarruf etmek isteyen ancak bu şekilde hareket etme arzusu olmayan çalışanlara yardımcı olacak bir plan/program tasarlanması olduğuna vurgu yapmışlardır (Thaler ve Benartzi, 2004: 170).

2. VERGİ UYUMU: GÖNÜLLÜ UYUM / GÖNÜLLÜ UYUMSUZLUK

Vergi Uyumu, vergisel ödevlerin mükellefler tarafından vergi kanunlarına uygun bir biçimde doğru ve zamanında yerine getirilmesi olarak tanımlanabilir. Başka bir ifade ile vergi uyumu, mükelleflerin vergi yasalarına uyma derecesi olarak da ifade edilebilir (Cullis ve Lewis, 1997: 310; James ve Alley, 2004: 29). Vergi uyumunda ulaşılmak istenen hedef, herhangi bir vergi kaybına sebebiyet vermeden vergi ödeme işleminin gerçekleştirilmiş olmasıdır (Didinmez, 2018: 11). Bu boyutu ile düşünüldüğünde vergi uyumunun ekonomik temel probleminde “İnsanlar neden vergi öder?” sorusu bulunmaktadır (Feld ve Frey, 2007: 102).

Bu soru çalışmayı iki bölüme ayırmaktadır. Bunlardan birincisi “vergiye gönüllü uyum” kavramına yönlendirirken ikincisi ise “zorlama ile vergi uyumu” yani “gönülsüz vergi uyumu” kavramlarına yönlendirmektedir. “Zorlama ile vergi uyumu” yani “gönülsüz vergi uyumu” ise insanların ilerleyen dönemlerde vergiye uyum göstermemelerine hatta vergiye gönüllü olarak uyumsuzluk göstermelerine yol açmaktadır.

2.1. Gönüllü Uyum

Gönüllü uyum, vergi sistemlerinde yer alan yasalara ve kurallara gönüllü bir şekilde itaat etme veya onlara uyma olarak açıklanabilir (Ştefura, 2012: 192). Gönüllü uyumu açıklayan iki temel teori bulunmaktadır. Bu teorilerden ilki “Rasyonel Beklentiler Teorisi” diğeri ise “Ahlaki Duygular Teorisidir”. Rasyonel Beklentiler Teorisi’ne göre, bireyler fitratları gereği faydalarını maximum ve içsel maliyetlerini minimum yapacak kadar karar ve tercihleri benimsemektedirler. Bu nedenle de kişiler imkanlar dahilinde ya az vergi ödemeyi ya da vergi ödememeyi seçeceği davranışlarda bulunmaya çalışacaklardır. Rasyonel Beklentiler Teorisi, vergi beyanını etkileyen bazı faktörleri açıklamasına rağmen vergi kaçağı ile içgüdü arasındaki ilişkiyi sağlayamadığından dolayı kullanımı sınırlı kalmaktadır (Aktan, 2006: 126). Ayrıca Rasyonel Beklentiler Teorisi’nde vergi mükellefleri rasyonel vergi mükellefi yani çıkarları doğrultusunda hareket eden homo-economicus olarak kabul edilmekte ve toplumdan soyutlanmış oldukları belirtilerek sosyal-psikolojik özellikleri göz önünde bulundurulmamaktadır (Kitapçı, 2014: 39). Ahlaki Duygular Teorisi’nde ise kişiler çıkarlarını ve faydalarını maximum yapmak için uğraşan bireyler olarak görülmektedir. Kişilerin vergi ödemeleri veya vergi ödememeleri gibi konular ile tutum ve davranışlarının oluşumunda ahlaki duygular önemli bir kıstas olarak görülmektedir (Yayla vd, 2009: 56). Ahlaki Duygular Teorisi’ne ya da Sosyal Psikolojik Yaklaşım’a göre, gönüllü uyum modellerinde etik ve sosyal dinamiklerin bir dönem görmezden geldiğini ve bu nedenle de mükelleflerin tam bir gönüllü uyum gösterebilmesi için ekonomik, psikolojik ve sosyolojik yaklaşımlar bütün olarak düşünülerek multi-disipliner bir yöntem benimsenmelidir (Kitapçı, 2014: 43).

Tablo 1: Gönüllü Uyumu Açıklayan Teoriler

<i>Gönüllü Uyum</i>	<i>Rasyonel Beklentiler Teorisi</i>	<i>Ahlaki Duygular T. (Sosyal Psikolojik Yaklaşım)</i>
Kavram	Gönüllü uyum düşük Vergi boşluğu bulunmaktadır.	Gönüllü uyum yüksek
Tanım	Dar	Geniş
Vergi Mükellefi	Ekonomik Rasyonaliteyi öngörür	Davranışsal İşbirliğini öngörür
Kapsam	Değiş-tokuş 1.Vergi kaçırmadan beklenen fayda 2.Cezaların tespiti ve uygulanması riski, kişisel geliri ve refahı en üst düzeye çıkarır.	Bireyler bencil değildir, farklı tutum, inanç, norm ve rollere göre etkileşim içindedirler. İş birliği önemlidir.
Konu	Kaynakların tahsisinde etkinlik	Eşitlik, adalet ve yansımaya
Vergi Mükellefinin Görünümü	Maddi kazanç ve kayıplarında bencildir	İyi vatandaş
Yaklaşım Türü	Ekonomik Yaklaşım	Davranışsal Yaklaşım

Kaynak: James ve Alley, 2004: 33.

Tablo 1, gönüllü uyumu açıklamada kullanılan teorilerin karşılaştırılmasını göstermektedir. Tablodan da görüleceği üzere Rasyonel Beklentiler Teorisi'nin daha dar Ahlaki Duygular Teorisi'nin ise daha geniş bir perspektifi bulunmaktadır. Rasyonel Beklentiler Teorisi'nde gönüllü uyum Ahlaki Duygular Teorisi'ne göre daha düşüktür.

2.2. Gönüllü Uyumsuzluk

Vergi mükelleflerinin ödemek zorunda oldukları yükümlülüklerini olması gereken miktardan daha düşük veya daha yüksek gösterdikleri davranış şekli gönüllü uyumsuzluk olarak tanımlanabilir (Roth vd, 1989: 2). Farklı bir tanım olarak gönüllü uyumsuzluğu, mükelleflerin vergi kanunlarına uymaması ve vergiden kaçınması gibi tutum ve davranışlarının sentezi olarak da ifade etmek mümkündür (Kirchler ve Wahl, 2010: 3). Gönüllü uyumsuzluk iki farklı şekilde ortaya çıkmaktadır. Bunlar iradi uyumsuzluk ve gayri iradi uyumsuzluktur. İradi uyumsuzluk durumunda, mükellefler vergi yükümlülüklerinden kurtulmak amacıyla bilinçli bir şekilde yükümlülüklerini eksik olarak yerine getirmekte ya da yerine getirmemektedirler. Gayri iradi uyumsuzluk ise mükelleflerin yanlış bilgilendirme, yanlış anlama, dalgınlık gibi durumlarından dolayı istem dışı oluşan hatalar olarak açıklanabilir (Çetin Gerger, 2011: 57). Vergi oranlarının artışı ile birlikte gönüllü uyumsuzluk durumu yaşayan mükellefler vergiye karşı aktif veya pasif tepkiler göstermektedirler.

- **Pasif Tepki:** Vergi oranlarındaki bir artış mükelleflerin gelir düzeyini düşürmekte ve bu durum mükelleflerin tutum ve davranışlarında etkili olmaktadır. Mükellef vergi oranı arttığı zaman ilk olarak “sineye çekme” duygusuyla aylıklığı tercih etme, tüketimi kısma, vergileri geç ödeme, üretimi azaltma ya da yatırımdan vazgeçme gibi pasif tepkiler göstermektedir (Aktan vd, 2002; Taşkın, 2010: 77). Ayrıca mükellefler göstermekte oldukları pasif tepkilerle birlikte vergileri yansıtarak ya da vergilerden kaçınarak yasalara aykırı olmayan davranışlarda da bulunmaktadır (Gök, 2007: 150).
- **Aktif Tepki:** Vergi oranlarının daha fazla artmasıyla birlikte mükelleflerin tepkileri de daha fazla artmakta ve artan mükellef tepkileri aktif tepkiye dönüşmektedir. Mükellefler aktif tepki durumlarında yasaya aykırı olarak hareket ederek otoriteye itaatsiz bir davranış sergilemektedir. Mükelleflerin sergilemiş oldukları aktif tepkilere vergi kaçakçılığı ve verginin reddi ve isyanı örnek olarak gösterilebilir (Taşkın, 2010: 77; Gök, 2007: 15). Mükelleflerin bireysel olarak sergiledikleri aktif tepkiler zamanla toplumsal tepkilere dönüşmekte ve bu durum toplu olarak vergiye karşı isyanların çıkmasına sebebiyet vermektedir (Aktan vd, 2006: 164).

3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE VERGİ UYUMU ARASINDAKİ İLİŞKİ

İnsan davranışlarını açıklamaya çalışan geleneksel ekonomik teori, sınırsız rasyonalite, sonuç odaklı karar verme, bencillik, kendi kendini kontrol etme ve beklenen fayda maksimizasyonu varsayımına dayanmakta iken kanıtlar bireylerin genellikle ekonomik olarak optimal olmayan kararlar aldıklarını ve dış faktörlerden etkilendiklerini göstermektedir. Bu nedenle günümüz literatüründe sezgisel yargı modellerinin önemi artarak bireylerin karar verme sürecinde sosyal çevre algıları ve vergi adaleti gibi geleneksel ekonomik modellerin göz ardı edildiği iddia edilmektedir (Loureiro, 2014: 13).

Bu yönüyle bakıldığında geleneksel iktisattan farklı olarak olaylara iktisadi olmakla beraber psikolojik ve sosyolojik açılardan da bakan davranışsal iktisat kavramı gün geçtikçe daha da önemli hale gelmektedir. Davranışsal iktisatçılar, insanların ekonomik seçimleri/yargıları ya da ekonomik olarak gerçekleşen bazı olaylara belirli mali sistemlerin nasıl cevap verdikleri ile ilgili sorular sormaktadır (Cialdini, 2018: VII). Davranışsal iktisat konusu vergi uyumu ile birlikte düşünüldüğünde kamu maliyesinin bir alt dalı olarak davranışsal kamu maliyesi ya da dar anlam içeren vergi psikolojisi gibi kavramlar ön plana çıkmaktadır. Davranışsal kamu maliyesi ile mali olaylar karşısında kişilerin tutum ve davranışları ve bunların etkileri araştırılmaktadır. Vergi psikolojisinde ise vergiler karşısında bireylerin tutumlarının, davranışlarının ve adalet algılarının vergi ödeme davranışlarında güçlü bir etkiye yol açtığı ifade edilebilir. Vergi psikolojisi yönünden düşünüldüğünde davranışsal etkenler vergi uyumunda veya uyumsuzluğunda etkili olabilmektedir (Kitapçı, 2017b: 441). Davranışsal iktisat ile vergi uyumunu irdeleyen ilk eser 1978 yılında Friedland ve arkadaşları tarafından yayınlanmıştır. Friedland ve arkadaşları (1978) yaptıkları deneysel analiz sonucunda vergi oranı, vergi cezaları, kamusal malların sunumu, sosyal normlar ve adalet algısı gibi birçok faktörün vergi uyumu kararları üzerinde etkili olduğunu açıklamışlardır (Didinmez, 2018: 82).

Davranışsal iktisat ve vergi uyumu arasındaki ilişkiyi açıklamada davranışsal iktisadı en çok etkileyen ve psikolojik dallardan birisi olan bilişsel psikoloji yaklaşımından faydalanılabilir. Bilişsel psikoloji, düşünme, hissetme, öğrenme, anımsama, karar verme, dil, problem çözme ve yargılama gibi zihinsel süreçlerin geniş anlamda incelenmesi olarak ifade edilebilir. Bilişsel psikolojide bir taraftan insanların dış dünyayı algılama ve zihninde tasarımı süreçleri, bir taraftan da o tasarımlara göre davranışların oluşturulma süreçleri araştırılmaktadır. Bilişsel psikoloji yönünden bakıldığında insanların vergi uyum davranışları gözlemlenebilir bir olay olmakla beraber vergi uyum davranışlarının kökeninde ödemek ya da ödememek gibi bir düşünce olmasına rağmen mükellefler verginin ödenmesi davranışlarında farklı zihinsel aşamalardan geçmektedirler (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 298; Torgler, 2003: 80-81). Ayrıca bilişsel psikoloji, kişilerin farklı konularda karar verirken geçmişten gelen zihinsel süreçlerin insanı sürekli çevrelediğini belirtmektedir. İnsanların geçmişten gelen korkuları ve kaygıları, insanların karar verirken farklı bilişsel yanlılıklar oluşturacağını göstermektedir (Kitapçı, 2016: 60). Vergi uyumu konusunda vergi mükelleflerinin de bilişsel yanlılıkları bulunmaktadır. Bunları çoğulcu bilgisizlik, bilişsel çelişki, mali aldanma ve çerçeveleme etkisi başlıkları altında incelemek mümkündür.

- **Çoğulcu Bilgisizlik:** Genellikle vergi uyumu analizi yapılırken vergi kaçırın mükellefler, kendilerinin dışındaki diğer mükelleflerin daha fazla vergi kaçırıldığı algısına sahip olmakta ve kendilerinin diğer mükelleflerden daha çok vergi ödedikleri hissine kapılmaktadırlar. Açıklanan bu durum bilişsel psikolojide çoğulcu bilgisizlik ya da “kendi başkası tutarsızlığı” olarak belirtilmektedir (Wenzel, 2005: 865). Çoğulcu bilgisizlik yaklaşımına göre mükelleflerde oluşan asimetric bilgi nedeniyle kişilerin inançlarında bir yıkım olmakta ve bu durum mükelleflerin dürüst davranmayacağı konusunda varsayımlar oluşturmaktadır. Buna paralel olarak mükellefler arasında vergi uyumsuzluğu durumları meydana gelmektedir (Wenzel, 2005: 878-879).

Mükellefler vergi ödememekten kaynaklanan etik ve ahlaki maliyetleri göz ardı etmektedir. Bu sebeple mükelleflerin vergi uyumu ile ilgili bilinçsel süreçleri incelenerek vergilerin ödenmesi konusunda çıkacak olan etkilerin incelenmesi vergi uyumunun artırılmasında rehber olabilecektir (Kitapçı, 2016: 64).

- **Bilişsel Çelişki:** Kişilerin tutumları ve davranışları arasında bir fark olduğunda bu farkı yasal kılmak ve tutarlılık gösterebilmek amacıyla birçok savunma mekanizması geliştirilmesi yönünde bir eğilimi belirtmek için bilişsel çelişki kavramı kullanılmaktadır. Mükellefler de vergileri ödememenin kanunen bir suç olduğunu bilmelerine rağmen vergi kaçırma ve vergiden kaçınma gibi yollara başvurmaktadırlar. Mükelleflerin içerisinde yer aldıkları bilişsel çelişki durumu verginin adaletsiz oluşu, toplumun neredeyse tümünde vergi kaçırıldığına dair algılar, devlete olan güvenin zedelenmesi ve mali sömürünün olduğu hissi gibi sebeplerden kaynaklı olabilir (Kitapçı, 2016: 64). Mükelleflerin devlete olan bağlılığı ve güveni bilişsel çelişki yönünden incelenebilir. Mükellefler ile devlet arasında var olan vergisel ilişki psikolojik bir vergi sözleşmesi olarak tanımlanabilir. Feld ve Frey (2006), psikolojik vergi sözleşmesinde mükelleflerin ve vergi otoritelerinin birbirlerini karşılıklı saygı ve dürüstlikle tedavi ettiklerini varsaymaktadır. Vergi idareleri bu durumun aksine mükellefleri hiyerarşik olarak aşağılık olarak düşünürse psikolojik vergi sözleşmesi ihlal edilir ve vatandaşların sözleşmeye bağlı kalmamaları ve vergi kaçırmaları konusunda iyi bir nedeni olmuş olur. Mükelleflerin devlete olan güvensizliğinin artması vergi uyumu konusunda çelişkili bilgilerin de artması olarak görülmektedir.
- **Mali Aldanma:** Mali aldanma, vatandaşların devletin sunduğu mal ve hizmetlerden, dolayısıyla kamu harcamalarından elde ettiği fayda ile kamusal mal ve hizmetlerin kendilerine olan maliyetinin (vergi fiyatı) vatandaşlar tarafından yanlış algılanması olarak ifade edilebilir. Kısaca mali aldanma için bir vergi mükellefinin devlete ne kadar ödediğini ya da devletten ne kadar aldığını fark etmeden her zaman ortaya çıkmakta olduğu söylenebilir. Mali aldanma seçmenlerin vergi konuları hakkında eksik enformasyona sahip olması (rasyonel bilgisizlik), vatandaşlar ve politikacılar arasındaki asimetrik enformasyon sorunları ve vergilerin görünmezliği gibi çeşitli faktörler sonucunda ortaya çıkabilir. Genellikle mükellefler dolaylı vergilerin yükünün dolaysız vergilere göre daha az olduğunu tahmin etmektedirler. Bunun sebebi ise dolaylı vergilerin, fiyatların içerisinde saklı olmasından kaynaklanmasıdır. Bu durum mükellef açısından mali/vergi aldanması olarak ortaya çıkmaktadır (Dell'Anno ve Mourao, 1999: 271; Dileyici, 2006: 173-178).
- **Çerçeveleme Etkisi:** Kişilerin aynı sorulara farklı sunuluş ve seçeneklere göre farklı cevaplar vermesi durumunu yansıtır. Çerçeveleme etkisini hesaplamalı hatalardan daha çok algısal olarak yanılma olarak da ifade etmek de mümkündür. Bu nedenle çerçeveleme etkisi insanlar üzerinde sistematik olarak rasyonel olmayan kararlara da sebep olacaktır (Traub, 1999: 26). Vergiye uyum analizleri konusunda önemli olan unsurlardan biri de çerçeveleme etkisidir (Didinmez, 2018: 24). Cullis ve diğerlerine (2007) göre çerçeveleme etkisi, bireylerin zevk ve tercihleriyle ilişkili olarak incelenmelidir.

Mükelleflerin bütçesine eşit parasal katkı sağlayacak bir uygulamanın iade veya indirim olarak yapılandırılması ya da çerçevenmesi vergi uyumu ile ilgili davranışları değiştirmektedir. Örneğin mali yılsonunda vergi sisteminde bir gelir ilan edilir ve bu gelirin vergisi daha sonra indirilir. Bu durum mükellefler açısından bir kayıp olarak çerçevlendirilerek vergi kaçırmaya teşvik edilebilir. Alternatif olarak mükellefler vergiyi mahsup etmişler ve vergi iadesinin tamamlanmasının ardından mükelleflerin bir iadeyi almaları muhtemel ise bu bir teşvik olarak çerçevlendirilecektir. Bu durum vergi uyumunu arttıracaktır. Sonuç olarak vergi sistemlerinin vergi uyumu analizinde çerçeveleme etkisinden faydalanabilmesi için vergi kaçakçılığının en aza indirgenmiş olması gerekir (Cullis vd, 2007: 4).

SONUÇ VE ÖNERİLER

Son yıllarda davranışsal iktisat ekonominin gerçek bir alt disiplini olarak ortaya çıkmaktadır. Davranışsal iktisat belirli yollarla neoklasikler gibi iktisadın ana akımlarından kesin bir şekilde farklılığı temsil ettiği için felsefi, psikolojik, metodolojik ve tarihsel doğaya dair birçok soruyu gündeme getirmektedir. (Angner ve Lowenstein, 2006: 1). Bu sorulardan biri de insanların hareketlerini psikolojik olarak irdeleyen ve vergi uyumu kavramı ile ilgili olan insanın neden vergi ödediği sorusudur. İnsanın vergi ödemesinin sebebi iki farklı teori ile açıklanmaktadır. Bu teorilerden ilki Rasyonel Beklentiler Teorisi, ikincisi ise Ahlaki Duygular Teorisidir. Rasyonel Beklentiler Teorisine göre vergi denetimlerinin ve cezalarının yoğunluğu ile vergileri kaçırma arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır (Torgler, 2004: 239). Bu teoriye göre, cezaların büyüklüğü vergi kaçakçılığının azalmasına sebebiyet vermektedir. Yani Rasyonel Beklentiler Teorisi, vergi cezaları arttıkça vergi uyumunun da artacağını savunmaktadır. Ancak son yıllarda Rasyonel Beklentiler Teorisinin hakim olduğu görüş önemini kaybederek yerini mükellef odaklı görüşe bırakarak mükellefin sosyo-psikolojik durumunu da düşünen Ahlaki Duygular Teorisi olarak bilinen ve Davranışsal İktisadın da içinde yer alan Sosyal Psikolojik Yaklaşım ön plana çıkmaktadır. Davranışsal iktisat ve vergi uyumu arasındaki ilişki incelenirken davranışsal iktisadi etkileyen bilişsel psikoloji alanı çalışmaya dahil edilmektedir. Mükelleflerin yaşamış oldukları çoğulcu bilgisizlik, bilişsel çelişki, mali aldanma ve çerçeveleme etkisi gibi bilişsel yanlılıklar vergi uyumsuzluklarının sebeplerini açıklamada yardımcı olmaktadır.

İktisat biliminde farklı bir alan olan davranışsal iktisat, sosyal bilimciler açısından zengin bir çalışma alanı olmasına rağmen bu alanda çok fazla çalışma olmaması bu alanda çalışacak iktisatçılar yönünden bünyesinde farklı çalışma konuları barındıran bir alan olarak görülmektedir. Davranışsal iktisat insanların sosyal–psikolojik durumlarını incelediği için çalışmalarda hem sosyolojik hem de psikolojik alanlara da yönelerek multidisipliner çalışmalarda yapılabilir. Davranışsal iktisat alanı Türkiye açısından düşünüldüğünde daha yeni bir alan olduğu için bu konuda çok az çalışmalar bulunmaktadır. Bu yönüyle irdelendiğinde davranışsal iktisat Türkiye açısından, yoksulluk ve sağlık ekonomisi ile birlikte ele alınabilir. Ayrıca davranışsal iktisat ve vergi uyumu konusu genişletilerek hem Türkiye hem de gelişmiş ülkeler açısından karşılaştırmalı bir analiz yapılabilir.

KAYNAKÇA

- ALTUNÖZ U. Ve Altunöz, H. (2016), Davranışsal Ekonomi (Nörofinans), Seçkin Yayınları, Birinci Baskı, Ankara.
- ANGNER, E. And Loewenstein G. (2006), Behavioral Economics, Elsevier's Handbook of the Philosophy of Science, Vol. 5, page: 1-78.
- ASHRAF, N.; Camerer C. F. And Lowenstein G. (2005), Adam Smith, Behavioral Economist, Journal of Economic Perspectives, Vol: 19, No:3, page: 131-145.
- BARBERIS, N. (2018), Richard Thaler And The Rise of Behavioral Economics, The Scandinavian Journal of Economics, 120(3), pp:661-684.
- CAMERER C. F. And Lowenstein G. (2010), Behavioral Economics: Past, Present, Future, <http://www.its.caltech.edu/~camerer/ribe239.pdf>, Erişim: 26.07.2018.
- CIALDINI, R. B. (2018), Why The World is Turning To Behavioral Science, (The Behavioral Economics Guide 2018), Ed: Samson A., Retrieved from <http://www.behavioraleconomics.com>.
- CHAPMAN K. Pike, L. E. (2013), Literature of Behavioral Economics, Part 1: Introduction and Books, Behavioral & Social Sciences Librarian, 32:4, pp: 205-223.
- CULLIS, J. G. And Lewis, A. (1997), Why People Pay Taxes: From a Conventional Economic Model to a Model of Social Convention, Journal of Economic Psychology, Vol: 18, pp: 305-320.
- CULLIS, J; Jones, P.; Lewis, A. (2007), Tax Compliance: Social Norms, Culture And Endogeneity, International Studies Program, Working Paper 07-22.
- DELL'ANNO, R. And Mourao P. (2012), Fiscal Illusion Around The World: An Analysis Using The Structural Equation Approach, Public Finance Review, 40(2), 270-299.
- DİLEYİCİ, D. (2006) "Vergileme, Algılama ve Mali Aldanma" der. Coşkun Can Aktan, Dilek Dileyici, İstiklal Y. Vural, Seçkin Yayıncılık, Ekonomi Kitapları Dizisi: 21.
- ESER, R ve Toigonbaeva D. (2011), Psikoloji ve İktisadın Birleşimi olarak Davranışsal İktisat, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 6(1), ss: 287-321.
- ÇETİN GERGER, G. (2011), Mükellef Hakları ve Vergiye Gönüllü Uyum, Legal/Hukuk Kitapları Dizisi, İstanbul.
- HOSSEINI, H. (2011), George Katona: A founding Father Of Old Behavioral Economics, The Journal of Socio-Economics, Vol: 40, pages: 977-984.
- JAMES, S., And Alley, C. (2004). Tax compliance, self-assessment and tax administration. Journal of Finance and Management in Public Services, Issue: 2 Volume: 2, pp: 27-42.
- KAHNEMAN, D. (2003a), Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics, The American Economic Review, 93(5), pp: 1449-1475.
- KAHNEMAN, D. (2003b), A Psychological Perspective on Economics, The American Economic Review, 93(2), pp: 162-168.
- KATONA, G. And Donald J. H. (1978). Behavioral Economics, M. E. Sharpe, Inc. 21/ 4, page. 14-18.
- KİTAPCI, İ. (2014), Vergi Etiği ve Vergi Psikolojisi "Verginin Sosyo-Psikolojik Teorisi", Seçkin Kitabevi, 2. Baskı, Ankara.
- KİTAPCI, İ. (2016), Bilişsel Psikolojinin Vergi Uyumuna Etkisi, Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, Cilt: 53, Sayı: 611, ss: 57-69.

- KİTAPCI, İ. (2017a), Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Davranışsal İktisat Yaklaşımı ve Bilişsel Önyargılar, Maliye Araştırmaları Dergisi, Cilt: 3, Sayı:1, ss: 85-102.
- KİTAPCI, İ (2017b), Vergiye Psikolojik Bir Bakış, Gelir İdaresi Başkanlığı Tarafından Yayınlanan Vergi Aflarının Vergi Psikolojisi Açısından Değerlendirilmesi, Maliye Dergisi, Sayı: 173, ss: 439-466.
- KORNHAUSER, M. E. (2007), Normative and Cognitive Aspects of Tax Compliance Literature Review and Recommendations for The IRS Regarding Individual Taxpayers, Florida Tax Review.
- LEWIS, A.; Carrera S.; Cullis, C.; Jones P. (2008), Individual, Cognitive And Cultural Differences In Tax Compliance: UK and Italy Compared, Journal of Economic Psychology, Vol: 30, Page: 431-435.
- LOUREIRO, J. M. S. P. (2014), Behavioral Economics and Tax Compliance, The Role of Identifiability, Geographical distance and social Normas on Tax Compliance: An Experimental Study, FEP Economia E Gestao, Dissertation Proposal Master in Economics.
- ROTH, J. A.; Scholz J. T. ve Witte, A. D. (1989), Taxpayer Compliance, Vol: 1: An Agenda for Research Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- RUBEN, E. Ve Dumludağ, D. (2015), Davranışsal İktisadın Gelişimi, İktisat ve Toplum, Sayı: 58, sayfa: 4-9.
- RUBEN, E. Ve Dumludağ, D. (2018), İktisat ve Psikoloji, Derleyen, Dumludağ, D., Gökdemir, Ö., Neyse, L. Ve Ruben E, İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, İmge Kitabevi, Ankara.
- SENT, E.-M. (2004), Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics, History of Political Economy, Vol: 36, No: 4, pp: 735-760.
- SKOUSEN M. (2007), İktisadi Düşünce Tarihi: Modern İktisadın İnşası, Adres Yayınları, 3. Baskı, Ankara.
- SIMON, H. (1955), A Behavioral Model Of Rational Choice, Quarterly Journal Of Economics, Vol: 69, No: 1, pp: 99-118.
- ŞTEFURA, G. (2012), A New Perspective On Individual Tax Compliance: The Role Of The Income Source, Audit Probability and The Chance of Being Detected, The USV Annals of Economics and Public Administration, Volume 12, Issue 2(16), pp: 192-201.
- THALER, R and Benartzi S. (2004), Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving, Journal of Political Economy, Vol: 112, No: 1, pp:164-187.
- TOMER, J. F. (2007), What Is A Behavioral Economics?, The Journal Of Socio-Economics, Vol: 36, pp: 463-479.
- TORGLER, B. (2003) Tax Morale: "Theory and Empirical Analysis of Tax Compliance", Dissertation der Universität Basel zur Erlangung der Würde eines Doktors der Staatswissenschaften, Basel.
- TORGLER, B. (2004), "Tax Morale in Asian Countries", Journal of Asian Economics Vol: 15, pp: 237-266.
- TRAUB, S. (1999), Framing Effect in Taxation, An Emprical Study Using The German Income Tax Schedule, Ed: Müller, W. A. And Bihn, M. Physica-Verlag, A Springer Verlag Company,
- YAYLA, H. E.; Özbek M. F.; Topal M. H.ve Cengiz E. (2009), Para Sevgisinin Vergi Ahlakı Üzerindeki Etkisi, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, Cilt:2, Sayı:3, s.56.

- WEBER, R. And Dawes R. (2005). Behavioral Economics. In Neil J. Smelser & Richard Swedberg (eds.), The handbook of economic sociology (2nd ed.) (pp. 90-108). Princeton: Princeton University Press.
- WENZEL, M. (2005), Misperceptions of Social Norms About Tax Compliance: From Theory to Intervantion, Journal of Economic Psychology, Volume: 26, Issue: 6, pp: 862-883.
- WILKINSON, N. And Klaes M. (2012), An Introduction To Behavioral Economics, 2nd Edition, Palgrave Macmillan Press, UK.