



BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**ZİHİNSEL MUHASEBENİN VERGİ UYUMU ÜZERİNDEKİ
ETKİSİNİN ANALİZİ**

Ökkeş KISA

MALİYE ANABİLİM DALI
DOKTORA TEZİ

BURSA –2026



T.C.

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

MALİYE ANABİLİM DALI

MALİ HUKUK BİLİM DALI

**ZİHİNSEL MUHASEBENİN VERGİ UYUMU ÜZERİNDEKİ
ETKİSİNİN ANALİZİ**

(DOKTORA TEZİ)

Ökkeş KISA

**Danışman:
Prof. Dr. Adnan GERÇEK**

BURSA – 2026

TEZ ONAY SAYFASI

T. C.

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Maliye Anabilim / Ana sanat Dalı, Mali Hukuk Bilim Dalı'nda 712112003 numaralı Ökkeş KISA'nın hazırladığı “**ZİHİNSEL MUHASEBENİN VERGİ UYUMU ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN ANALİZİ**” başlıklı doktora tezi ile ilgili savunma sınavı, 25/03/2026 günü 14.00 – 16.00 saatleri arasında yapılmıştır.

Alınan cevaplar sonunda adayın **BAŞARILI** (başarılı / ~~başarısız~~) olduğuna **OYBİRLİĞİ** (oybirliği / ~~oyçokluğu~~) ile karar verilmiştir.

Prof. Dr. Adnan GERÇEK

Bursa Uludağ Üniversitesi

Üye

(Tez Danışmanı ve Sınav Komisyonu Başkanı)

Prof. Dr. Nuran BAYRAM ARLI

Bursa Uludağ Üniversitesi

Üye

Dr. Öğr. Üyesi FERİDE BAKAR TÜREGÜN

Bursa Uludağ Üniversitesi

Üye

Prof. Dr. Serkan BENK

İnönü Üniversitesi

Üye

Prof. Dr. Naci Tolga SARUÇ

İstanbul Üniversitesi

Üye

...../...../2026



SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
DOKTORA İNTİHAL YAZILIM RAPORU

BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI BAŞKANLIĞI'NA

Tez Başlığı / Konusu: **Zihinsel Muhasebenin Vergi Uyumu Üzerindeki Etkisinin Analizi**

Yukarıda başlığı gösterilen tez çalışmamın a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 197 sayfalık kısmına ilişkin, 06/02/2026 tarihinde şahsım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda belirtilen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan özgünlük raporuna göre, tezimin benzerlik oranı % 6'dır.

Uygulanan filtrelemeler:

- 1- Kaynakça hariç
- 2- Alıntılar hariç/dâhil
- 3- 5 kelimedenden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Çalışması Özgünlük Raporu Alınması ve Kullanılması Uygulama Esasları'nı inceledim ve bu Uygulama Esasları'nda belirtilen azami benzerlik oranlarına göre tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.

Tarih ve İmza

25.03.2026

Adı Soyadı: Ökkeş KISA
Öğrenci No: 712112003
Anabilim Dalı: Maliye
Programı: Doktora
Statüsü: ☐ Y. Lisans ☒ Doktora
Danışman
Prof. Dr. Adnan GERÇEK
25.03.2026

Yemin Metni

Doktora tezi olarak sunduğum " **Zihinsel Muhasebenin Vergi Uyumu Üzerindeki Etkisinin Analizi**" başlıklı çalışmanın bilimsel araştırma, yazma ve etik kurallarına uygun olarak tarafımdan yazıldığına ve tezde yapılan bütün alıntıların kaynaklarının usulüne uygun olarak gösterildiğine, tezimde intihal ürünü cümle veya paragraflar bulunmadığına şerefim üzerine yemin ederim.

Tarih ve İmza

25.03.2026

Adı Soyadı: Ökkeş KISA

Öğrenci No: 712112003

Anabilim Dalı: Maliye

Programı: Doktora

Tezin Türü: ☐ Yüksek Lisans / ☒ Doktora / ☐ Sanatta Yeterlilik

6 Şubat Depreminde Hayatını Kaybedenlerin Anısına

ÖZET

Yazar adı soyadı	Ökkeş KISA
Üniversite	Bursa Uludağ Üniversitesi
Enstitü	Sosyal Bilimler Enstitüsü
Anabilim dalı	Maliye
Bilim dalı	Mali Hukuk
Tezin niteliği	Doktora
Mezuniyet tarihi	25/03/2026
Tez danışmanı	Prof. Dr. Adnan GERÇEK

ZİHİNSEL MUHASEBENİN VERGİ UYUMU ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN ANALİZİ

Ana akım iktisat teorisi, bireyleri rasyonel olarak ele almaktadır. Bunun başlıca sebebi; ölçüm kolaylığı sağlamasıdır. Ancak bu durum, var olan gerçeklik ile örtüşmemekte ve bu çerçevede eleştiriler ortaya çıkmaktadır. Davranışsal iktisat da bu eleştiriler sonucunda ortaya çıkmış ve bireylerin rasyonel olmadığını, sınırlı rasyonel olduklarını ve manipüle edilebileceklerini ortaya koymuştur. Davranışsal iktisat, bireylerin rasyonellikten sapmalarını bilişsel önyargılar başlığı altında toplamaktadır. Zihinsel muhasebe de bu bilişsel önyargılardan bir tanesidir. Thaler'e göre; *zihinsel muhasebe, bireyler ve hane halkı tarafından finansal aktivitelerini organize etmek, değerlendirmek ve takip etmek amacıyla kullanılan bilişsel işlemler setidir.*

Verginin bireyler ve firmalar açısından bir finansal aktivite olması, zihinsel muhasebe ile vergi uyumu arasındaki ilişkinin incelenmesi gerekliliğini ortaya koymuştur. Ancak bu gereklilik yeni anlaşılmakla birlikte Türkiye’de bu gerekliliği giderecek bir çalışma yapılmamıştır. İlgili alandaki boşluğu doldurmak için hem anket hem de deney uygulanmıştır. Bu çalışmada İBBS Düzey 1 Bölgeleri kapsamında, Türkiye’de vergi mükellefi 750 kişiye anket uygulanmıştır. Ayrıca deneye ise 209 vergi mükellefi katılmıştır. Çalışmanın analiz bölümünde; anket için yol analizi, deney için ise, pearson korelasyon, bağımsız t testi, karma anova ve ki-kare testlerinden yararlanılmıştır. Yapılan çapraz kıyaslama sonucunda, vergi uyumunun klasik yaklaşım çerçevesinde açıklanamayağı ve vergi uyumunun açıklanmasında, bilişsel süreçler, tutumlar ve bağlamların etkili olduğu görülmüştür.

Anahtar kelimeler: *Davranışsal İktisat, Vergi Uyumu, Bilişsel Önyargılar, Zihinsel Muhasebe.*

ABSTRACT

Name & surname	Ökkeş KISA
University	Bursa Uludağ University
Institute	Institute of Social Sciences
Field	Public Finance
Subfield	Financial Law
Degree awarded	PhD.
Date of degree awarded	25/03/2026
Supervisor	Prof. Dr. Adnan GERÇEK

ANALYSIS OF THE EFFECT OF MENTAL ACCOUNTING ON TAX COMPLIANCE

Mainstream economic theory treats individuals as rational. However, this approach does not align with the actual reality, leading to criticisms in this context. Behavioral economics emerged as a result of these criticisms and revealed that individuals are not rational, they are limitedly rational and can be manipulated. Behavioral economics collects individuals' deviations from rationality under the title of cognitive biases. Mental accounting is one of these cognitive biases. According to Thaler; *mental accounting is the set of cognitive operations used by individuals and households to organize, evaluate, and keep track of financial activities.*

Since taxation constitutes a financial activity for both individuals and firms, the need to examine the relationship between mental accounting and tax compliance has emerged. Although this need has only recently been recognized, no study addressing it has yet been conducted in Turkey. This study aims to fill this gap in the relevant literature. Within the scope of NUTS Level 1 Regions (İBBS Düzey 1 Bölgeleri), a survey was administered to 750 taxpayers in Turkey. In addition, 209 taxpayers participated in an experimental study. In the analysis phase of the research, path analysis was employed for the survey data, while Pearson correlation, independent samples t-test, mixed ANOVA, and chi-square tests were used for the experimental data. The results of the cross-comparative analysis indicate that tax compliance cannot be adequately explained within the framework of the classical approach and that cognitive processes, attitudes, and contextual factors play a significant role in explaining tax compliance.

Keywords: *Behavioral Economics, Tax Compliance, Cognitive Biases, Mental Accounting.*

ÖNSÖZ

Bu tez çalışmasının ortaya çıkmasında bilgi, deneyim ve rehberliğiyle yolumu aydınlatan değerli danışmanım Prof. Dr. Adnan GERÇEK'e en içten teşekkürlerimi sunarım. Çalışmanın her aşamasında sağladığı katkılar, yönlendirmeleri ve yapıcı eleştirileri bu sürecin en önemli yapı taşlarından biri olmuştur.

Tez izleme sürecinde değerli katkı ve değerlendirmeleriyle çalışmamı geliştirmeme yardımcı olan tez izleme komitesi üyeleri Prof. Dr. Nuran BAYRAM ARLI ve Dr. Öğr. Üyesi Feride BAKAR TÜREGÜN'e teşekkür ederim. Ayrıca jüri üyeleri olarak çalışmamı titizlikle değerlendirip değerli görüşlerini paylaşan Prof. Dr. Serkan BENK ve Prof. Dr. Naci Tolga SARUÇ'a şükranlarımı sunarım. Deney kısımlarında verdiği geri dönüşler sebebiyle Prof. Dr. Kadir KARTALCI'ya teşekkür ederim.

Bu tez çalışması, 2214-A TÜBİTAK Yurt Dışı Doktora Sırası Araştırma Burs Programı ve Bursa Uludağ Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri (BAP) Birimi (SDK-2024-2097) tarafından desteklenmiştir. Sağladıkları maddi ve akademik katkılar için her iki kuruma da teşekkür ederim.

Araştırmamın bir bölümünü yurt dışında sürdürdüğüm süreçte bana yol gösteren ve akademik katkılarıyla çalışmamı zenginleştiren Doç. Dr. Christoph KOGLER'e ayrıca teşekkür ederim. Bu süreçte desteğini esirgemeyen ve her zaman yanımda olan değerli arkadaşım Dr. Öğr. Üyesi Žiga PUKLAVEC'e de minnettarım. Ayrıca Hollanda'ya yerleşme süreçlerimde yardımcı olan Mesut YAKARER ve Rıdvan GÜNAYDIN'a teşekkür ederim.

Çalışmam boyunca görüş ve önerileriyle katkı sağlayan tüm hocalarıma teşekkür ederim. Hayatımın her aşamasında yanımda olan, desteklerini ve sevgilerini her zaman hissettiğim aileme en derin şükranlarımı sunarım.

Son olarak, bu uzun ve zorlu süreçte sabrı, desteği ve anlayışıyla bana güç veren yol arkadaşım Dr. Öğr. Üyesi Merve BEYDEMİR'e teşekkür ederim.

Bu çalışma, adı geçen tüm kişi ve kurumların katkılarıyla mümkün olmuştur.

Ökkeş KISA

Bursa, 2026

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI	iii
DOKTORA İNTİHAL YAZILIM RAPORU	iv
YEMİN METNİ	v
ÖZET	vii
ABSTRACT.....	viii
ÖNSÖZ	ix
İÇİNDEKİLER.....	x
TABLolar.....	xv
ŞEKİLLER.....	xvii
KISALTMALAR.....	xviii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE RASYONALİTE KAVRAMI

1.1. Davranışsal İktisat Kavramı	5
1.1.1. İktisat ve Psikoloji	5
1.2. İktisat ve Psikolojinin Kesişim Noktası: Davranışsal İktisat	7
1.3. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı ve Gelişim Süreci.....	11
1.3.1. Erken Davranışsal İktisatçılar	13
1.3.2. Yeni Davranışsal İktisatçılar	15
1.4. Rasyonelite Kavramı	17
1.5. İktisatta Rasyonelite Kavramının Yeri ve Önemi.....	18
1.6. İktisatta Karar Alma Teorileri	19
1.6.1. Beklenen Fayda Teorisi	20
1.6.2. Beklenti Teorisi.....	21
1.6.3. Atıf Teorisi	24
1.7. Rasyoneliteden Sapmalar: Bilişsel Önyargılar	27
1.7.1. Çerçeveleme Etkisi	27
1.7.2. Çıpalama Etkisi	29
1.7.3. Geri Görüş Etkisi.....	30

1.7.4. Yemleme Etkisi.....	31
1.7.5. Bedavanın Etkisi	31
1.7.6. Kayıptan Kaçınma ve Sahiplik Etkisi	33
1.7.7. Statüko Etkisi	33
1.7.8. Bulunabilirlik (Görünürlük) Etkisi	35
1.7.9. Hale Etkisi	35
1.7.10. Sürü Psikolojisi.....	36
1.7.11. Para Aldanması	37
1.7.12. Mali Aldanma	37
1.7.13. Hiperbolik İndirgeme	38
1.7.14. Batık Maliyet Etkisi	39
1.7.15. Plasebo Etkisi	40
1.7.16. Aşırı Güven Etkisi.....	41
1.7.17. Hedonik Tüketim.....	42
1.7.18. Asimetrik Bilgi	43
1.7.19. Hakimiyet Yanılgısı	44
1.7.20. Aşırı İyimserlik	45
1.7.21. Artan Bağlılık	45
1.7.22. Son Tarih Belirleme Etkisi.....	46
1.7.23. Zihinsel Muhasebe.....	47
1.8. Deneyisel İktisat.....	47
1.9. Davranışsal İktisat ve Davranışsal Maliye İlişkisi	50

İKİNCİ BÖLÜM

ZİHİNSEL MUHASEBE VE VERGİ UYUMU İLİŞKİSİNİN İNCELENMESİ

2.1. Zihinsel Muhasebe Kavramı	53
2.1.1. Zihinsel Muhasebe Tanımı ve Amacı.....	53
2.1.1.1. Zihinsel Muhasebe Tanımı	53
2.1.1.2. Zihinsel Muhasebenin Amacı	58
2.1.2. Zihinsel Muhasebeyi Etkileyen Faktörler.....	61
2.1.2.1. Gelirin Elde Edildiği Kaynak	61

2.1.2.2. Harcamanın Yapılacağı Kişi.....	62
2.1.2.3. Gelirin Kullanılmak İstenen Amacı	64
2.1.2.4. Bütçe Kontrolü	65
2.1.2.5. Referans Noktası ve Fiyatlandırma	67
2.1.2.6. Takas	68
2.1.2.7. Demografik Faktörler	70
2.1.3. Zihinsel Muhasebenin Bileşenleri.....	73
2.1.4. Zihinsel Muhasebenin Gelişimi	74
2.2. Vergi Uyum Kavramı.....	76
2.2.1. Vergi Uyum ve Vergi Uyumsuzluğu	76
2.2.1.1. Vergi Uyum ve Vergi Uyumsuzluğu Kavramı	76
2.2.1.2. Vergi Uyumsuzluğu Türleri.....	80
2.2.1.2.1. İrادی Vergi Uyumsuzluğu.....	80
2.2.1.2.2. Gayri İrادی Vergi Uyumsuzluğu.....	81
2.2.2. Vergi Uyumunu Açıklamaya Yönelik Yaklaşımlar	81
2.2.2.1. Klasik Yaklaşım (Allingham-Sandmo Modeli/ Rasyonel Beklentiler Teorisi)	82
2.2.2.2. Sosyal-Psikolojik Yaklaşım (Ahlaki Duygular Teorisi/ Tutumsal Model).....	85
2.2.2.3. Mali Bağlantı ve Optimal Vergi Uyum Yaklaşımı	88
2.2.2.4. Kaygan Yamaç Modeli	91
2.2.3. Vergi Uyumunu Etkileyen Faktörler	95
2.2.3.1. Demografik Faktörler.....	95
2.2.3.1.1. Yaş	95
2.2.3.1.2. Cinsiyet	97
2.2.3.1.3. Medeni Durum	98
2.2.3.1.4. Eğitim Durumu	100
2.2.3.1.5. Meslek veya Faaliyette Bulunulan Sektör.....	101
2.2.3.1.6. Ahlaki Faktörler.....	102
2.2.3.1.7. Ekonomik Faktörler	104
2.2.3.2. Psikolojik Faktörler	110
2.2.3.2.1. Vergi Bilinci	110
2.2.3.2.2. Diğer Mükelleflerin Vergi Tutumu	112

2.2.3.2.3. Dini İnanç	113
2.2.3.2.4. Kültür	115
2.2.3.3. Siyasi Faktörler	116
2.2.3.3.1. Güven	116
2.2.3.3.2. İktidara Bakış Açısı	117
2.2.3.3.3. Demokrasi	118
2.2.3.4. Vergi Sisteminden Kaynaklanan Faktörler	120
2.2.3.4.1. Vergi Oranı ve Vergi Yüğü	120
2.2.3.4.2. Vergi Denetimleri	122
2.2.3.4.3. Vergi Cezaları	123
2.2.3.4.4. Vergi Afları	124
2.2.3.4.5. Vergi Sisteminin Karmaşıklığı	126
2.3. Zihinsel Muhasebe ve Vergi Uyumu İlişkisi	127
2.3.1. Zihinsel Muhasebe ve Vergi Uyumuna İlişkin Yapılan Çalışmalar	127
2.3.2. Zihinsel Muhasebe ve Vergi Uyumu İlişkisinin Değerlendirilmesi	134

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ZİHİNSEL MUHASEBENİN VERGİ UYUMUNA ETKİSİN SAHA YOLU ARAŞTIRMALARI İLE BELİRLENMESİ

3.1. Zihinsel Muhasebenin Vergi Uyumuna Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Anket Çalışması	136
3.1.1. Araştırmanın Amacı ve Özgün Değeri	136
3.1.2. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri	137
3.1.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi	140
3.1.4. Veri Toplama Aracı ve Uygulanması	141
3.1.5. Ölçeklerin Güvenirliği ve Geçerliliği	141
3.1.6. Verilerin Analizi ve Bulgular	144
3.1.6.1. Betimsel İstatistikler	144
3.1.6.2. Demografik Faktörlerin Vergi Uyumuna ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analiz Sonuçları	146
3.1.6.3. Demografik Faktörlerin Zihinsel Muhasebeye ve Vergi Uyumuna Etkisinin Değerlendirilmesi	166

3.1.6.4. Modele İlişkin Uyum İndeksleri	167
3.1.6.5. Yol Analizi	169
3.1.6.6. Modele İlişkin Parametre Tahmin Değerleri	173
3.1.6.7. Model Sonuçları	174
3.1.6.8. Değerlendirme	178
3.2. Laboratuvar Deneyi	180
3.2.1. Laboratuvar Deneyinin Tasarımı	180
3.2.2. Araştırmanın Amacı	181
3.2.3. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri	182
3.2.4. Araştırmanın Örneklemi	184
3.2.5. Verilerin Analizi ve Bulgular	184
3.2.5.1. Betimsel İstatistikler	184
3.2.5.2. Ölçeklerin Güvenirliği ve Geçerliği	185
3.2.5.3. Verilerin Analizi	187
SONUÇ	192
KAYNAKÇA	200
EKLER	225
EK 1: Etik Kurul Kararı	225
Ek 2: Anket Formu	226
Ek 3: Etik Kurul Kararı	231
Ek 4: Deneye İlişkin Ekran Görüntüleri	232
ÖZGEÇMİŞ	273

TABLÖLER

Tablo 1: Zihinsel Muhasebe Teorisine İlişkin Literatür İncelemesi.....	74
Tablo 2: Örnekleme Yönelik Bilgiler	140
Tablo 3: Cronbach's Alpha Değerleri.....	142
Tablo 4: Betimsel İstatistikler ve Güvenirlik Değerleri.....	142
Tablo 5: Ankete Ait Demografik Bilgiler	144
Tablo 6: Cinsiyetin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları.....	147
Tablo 7: Yaşın Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi ANOVA Testi Sonuçları.....	147
Tablo 8: Eğitimin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi ANOVA Testi Sonuçları.....	148
Tablo 9: Medeni Durumun Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları	149
Tablo 10: Çocuk Sahibi Olmanın Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları	150
Tablo 11: Çocuk Sayısının Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları	150
Tablo 12: Evde Aile Dışı Bireylere Bakımın Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları	151
Tablo 13: Evde Aile Dışı Bakılan Birey Sayısının Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları.....	152
Tablo 14: Kronik Hastalığın Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları	152
Tablo 15: İlk İşyerinin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları.....	153
Tablo 16: İflasın Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları	153
Tablo 17: Vergi İncelemesinin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları	154
Tablo 18: Vergi Cezasının Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları	154
Tablo 19: Vergi Eğitiminin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları	155
Tablo 20: Vergi Borcu Ödeme Oranının Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları	156

Tablo 21: Yaşanılan Şehrin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları	157
Tablo 22: Şirket Yapısının Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları	158
Tablo 23: Gelirin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları	159
Tablo 24: Deneyimin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları	161
Tablo 25: Çalışan Sayısının Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları	162
Tablo 26: Faaliyet Yapısının Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları	163
Tablo 27: Vergi Ödeme Periyodunun Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları	164
Tablo 28: Dindarlık Düzeyinin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları	165
Tablo 29: Yol Analizine İlişkin Uyum İndeksleri	167
Tablo 30: Standardize Edilmiş Doğrudan, Dolaylı ve Toplam Etkiler.....	171
Tablo 31: Modele İlişkin Parametre Tahmin Değerleri.....	173
Tablo 32: Yol Analizi Sonuçları	174
Tablo 33: Deneye İlişkin Betimsel İstatistikler	184
Tablo 34: Ankete Ait Demografik Bilgiler	185
Tablo 35: Cronbach's Alpha Değerleri.....	186
Tablo 36: Cronbach's Alpha Değerleri.....	186
Tablo 37: Pearson Korelasyon Analiz Sonucu	188
Tablo 38: Bağımsız T Testi	189
Tablo 39: Karma ANOVA Sonuçları	189
Tablo 40: Ki-kare Testi Sonuçları	190

ŞEKİLLER

Şekil 1: Beklenti Teorisinin Değer Fonksiyonu	24
Şekil 2: Atıf Süreci	26
Şekil 3: Entegrasyonun Değer Fonskiyonundaki Görüntüsü.....	57
Şekil 4: Ayırımın Değer Fonskiyonundaki Görüntüsü	57
Şekil 5: Zihinsel Muhasebenin İşleyişi	59
Şekil 6: Vergi Uyum Dengesi	83
Şekil 7: Kaygan Yamaç Modeli.....	92
Şekil 8: Vergi İkliminin Oluşmasında Güç ve Güven İlişkisi	94
Şekil 9: Araştırmanın Modeli	138
Şekil 10: Yol Diyagramı	168
Şekil 11: Yol Diyagramının Amos 24 Paket Programındaki Yapısı	169
Şekil 12: Araştırmanın Modeli	183

KISALTMALAR

a.g.e.	Adı Geçen Eser
Bknz.	Bakınız
EVU	Emek Vergisi Uyumu
DD	Denetim Durumu
GİB	Gelir İdaresi Başkanlığı
GVU	Gönüllü Vergi Uyumu
NT	Negatif Tutumlar
PT	Pozitif Tutumlar
s./ss.	Sayfa/ Sayfa Aralığı
VB	Vergi Bilinci
ZM	Zihinsel Muhasebe

GİRİŞ

Davranışsal ve deneysel iktisat, 2002 yılında davranışsal iktisat alanında Daniel Kahneman ve deneysel iktisat alanında Vernon L. Smith'in nobel ekonomi ödülünü almaları ile popülerlik kazanmış olmalarına rağmen iktisadın kuramsal ve tarihsel kökeninde psikoloji yer almaktadır. Bilim dallarının ortaya çıkışı ve gelişimi benzerlikler göstermekte bazen de bir bilim dalının bağımsız bir bilim dalı olabilmesinin yolu, hali hazırda bağımsız bir daldan esinlenmektir. Bu çerçevede iktisadın bağımsız bir bilim dalı olma çabası, iktisadın doğa bilimlerinden etkilenmesine ancak kuramsal kökeninin ise zayıflamasına neden olmuştur. Dikkatli incelediğinde; iktisadın ve psikolojinin çalışma alanlarında örtüşme görülmektedir. Örneğin iktisat ve psikoloji bireylerin tercihleri ile ilgilenmekte, ancak bireylerin tercihleri iktisadın daha merkezinde yer almaktadır. Aslında bu durum, iktisadın psikoloji temellerinin daha fazla olmasını gerektirirken, bazı sebeplerden dolayı bu tam olarak gerçekleşememiş veya iktisat ile psikolojinin buluşması için uzun süreler beklenmesi gerekmiştir. Bu sebeplerden belki de en önemlisi psikolojinin bağımsız bir bilim dalı olarak geç ortaya çıkmasıdır. Diğer sebepler olarak, iktisadın hali hazırdaki varsayımlarının sonradan bağımsızlığını kazanmış olan bir bilim dalı ile örtüşmemesi (özellikle rasyonellik varsayımı), iktisatçıların psikoloji biliminin temellerini yeterli görmemesi ve varsayımların gerçeklikten ziyade ölçülebilirliği öncelemesi olarak ifade edilebilir.

Anaakım iktisadın temel varsayımların birisi olan rasyonellik varsayımı, piyasada en uygun miktarda mal ve hizmet üretimini garanti altına almaktadır. Bazı durumlarda sapmalar olsa bile fizik bilim dalında, yer alan “kütle çekim yasası” gibi “görünmez el” varsayımının devreye gireceğini ve sapmaların tekrardan dengeye geleceğini savunulmaktadır. Bu durum anaakım iktisadın temel savlarını oluşturmuş ve yer yer iktisada ilişkin olaylara veya olgulara psikolojik açılardan bakmaya çalışan yazarlar olmuş olsa da bu çabalar sonuçsuz kalmıştır. Diğer taraftan söz konusu durum en çok “gerçeklik” bakımından eleştirilmiştir. Ancak Friedman *“bir teorinin varsayımları ne kadar gerçek dışı ise o teori o kadar başarılı”* diyerek eleştirilerin üzerini örtmeye çalışmıştır.

Son yıllarda ise davranışsal iktisada olan ilgi artışı bir paradigma değişikliği olarak algılanmaktadır. Ancak davranışsal iktisadın bugün araştırma sorusu haline getirdiği

konular, ilk iktisatçılar tarafından da işlenmiştir. Örneğin Adam Smith “Ahlaki Duygular Teorisi” kitabında; bireylerin kâr ve zarara karşı hassasiyetleri, bireylerin kararlarını etkileyen etmenlere değinilmiştir. Diğer taraftan ise İbn-i Haldun, bireysel ve kollektif kararları inceleyerek ve “dürtme” teorisinin temellerini atarak davranışsal iktisadın öncülerinden birisi olmuştur. Son yıllarda iktisadın kuramsal temellere dönüşünde, davranışsal iktisatçıların aldıkları ödüllerin etkisi olsa da asıl gelişmeyi 1960’lı yıllarda ortaya çıkan bilişsel psikoloji ve 1970’li yıllarda “davranışsal karar verme” araştırmaları sağlamıştır. Söz konusu alanlar ve yeni yöntemler ile bilimsel temellerini güçlendiren psikoloji, bireylerin rasyonelliğini eleştirerek, bireylerin her zaman rasyonel hareket edemeyeceğini ancak sınırlı rasyonel olabileceğini savunmaktadır. Ancak davranışsal iktisat, bazı açıklamalarını deneysel iktisat aracılığıyla gerçekleştirmiştir. Katona, bazı varsayımların sadece anketler ile yürütülemeyeceğini, deneylerden de yararlanılması gerektiğini vurgulamıştır¹. Deneysel çalışmalar, davranışsal iktisadın gelişmesine etkili olmuştur, çünkü deneylerin en önemli özelliği, araştırmacıya bir kontrol mekanizması sağlamasıdır. Sadece anketin kullanıldığı bir çalışma, katılımcıların sosyal normlar çerçevesinde cevaplar vermesi veya anketin yapıldığı dönemdeki birçok değişkenden etkilenmesi sebebiyle gerçek cevapların her zaman elde edilmesini zorlaştırmaktadır. Ancak deneysel çalışmalarda, araştırmacının simüle ettiği bir dünyada araştırma yapılmaktadır.

İktisadın davranışsal ve deneysel yaklaşımlardan faydalanması, maliye bilimini de etkilemiştir. İktisat bilimi çerçevesinde tüketicilerin davranışlarını, karar alma mekanizmalarını ve piyasa sürecini inceleyen araştırmalar, kamu politikalarının yapımında, vergi uyumunun artırılmasında veya vergi kaçakçılığının azaltılmasında kullanılmaya başlanılmıştır. Bu paradigma değişimi, davranışsal maliye literatüründe, sosyal-psikolojik yaklaşım olarak ifade edilmektedir. Klasik yaklaşım, vergi cezalarının ve denetim oranlarının mükelleflerin vergi uyumunu açıkladığını ifade etmektedir. Ancak sosyal-psikolojik yaklaşım, vergi uyumunun daha karmaşık bir yapıya sahip olduğunu, sadece denetim oranlarını ve vergi cezalarını artırarak vergi uyumunun artırılamayacağını ve vergi denetim oranlarının ve vergi cezalarının düşük olmasına rağmen vergi uyumunun

¹ John F. Tomer, “What is Behavioral Economics?”, *The Journal of Socio-Economics*, S.36, (2007), s.470; George Katona, *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York: McGraw-Hill, 1951, ss.301-303’ten Aktaran: Recep Yücedoğru ve Serenay Diraz, “Davranışsal İktisadın Çerçevesi: Teorik, Epistemolojik ve Metodolojik Bir Bakış”. *Sosyoekonomi*, 29(49), (2021), s.328.

yüksek olduğu ülkelerin de bulunduğunu ifade etmektedir. Çalışma bu haliyle davranışsal iktisat ve davranışsal maliyenin bir keşişim kümesinde yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle zihinsel muhasebe kavramı, davranışsal iktisadın bir alt başlığı iken, vergi uyumu ise davranışsal maliyenin bir alt başlığını oluşturmaktadır. Çalışma ise bu iki değişken arasındaki ilişkinin anket ve deney yöntemiyle ortaya koymaya çalışmaktadır.

Çalışmada kullanılan deneyin tasarımı ve ölçek uyarlama kısımları, Hollanda Tilburg Üniversitesinde tamamlanmış ve uygulamalar Türkiye’de gerçekleştirilmiştir. Anket uygulanması, İstatistiki Bölge Birimleri Düzey 1 Bölgelerinde bulunan 12 ilde gerçekleştirilmiş ve ankete toplam 750 kişi katılmıştır. Deney ise 209 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada zihinsel muhasebenin vergi uyumuna etkisini analiz etmek amacıyla anketlerin analizi için SPSS 26.0 ve AMOS 24.0 programından yararlanılmıştır. Deneyin kodlaması ve uygulanması, Qualtrics isimli yazılım üzerinden yapılmış ve sonuçların analizi için SPSS 26.0 programı kullanılmıştır.

Çalışmanın iki farklı amacı bulunmaktadır. Çalışmanın ilk amacı, zihinsel muhasebenin vergi uyumuna etkisini tutumlar aracılığıyla ampirik olarak test etmektir. Diğer amaç ise, zihinsel muhasebenin vergi uyumuna etkisi laboratuvar deneyi ile ampirik olarak incelemektir. Bu çerçevede çalışma üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde; iktisat ve psikoloji arasındaki ilişki kurularak davranışsal iktisadın ortaya çıkış süreci incelenecektir. Davranışsal iktisadın ortaya çıkmasında en önemli kavram olan ve yine ilk bölümde temel kavramlar açısından incelenebilecek en önemli kavram olan ‘rasyonelite’ kavramı işlenecektir. Tezin ana konusunun da bir bilişsel önyargı diğer ifadeyle rasyonellikten sapmalar olması sebebiyle ekonomi alanında karşılaşılan bilişsel önyargılar incelenecektir. Çalışmada laboratuvar deneyinden yararlanılacak olması sebebiyle deneysel iktisada değinilecektir. Ayrıca zihinsel muhasebenin bir davranışsal iktisat konusu olması ve vergi uyumunun ise davranışsal maliye konusu olması sebebiyle de davranışsal iktisat ve davranışsal maliye arasındaki ilişki açıklanacaktır.

İkinci bölümde; öncelikle zihinsel muhasebe kavramının ne olduğu, amacı ve zihinsel muhasebeyi etkileyen etkenler belirlenecektir. Daha sonra vergi uyumu kavramının ne olduğu, vergi uyumunu açıklamaya yönelik yaklaşımlar ve vergi uyumunu

etkileyen etkenler ifade edilecektir. İkinci bölümün son başlığında ise, zihinsel muhasebe ile vergi uyumu arasındaki bağlantı kurulacaktır.

Üçüncü bölümde ise anket ve deney sonuçlarının analizinin ve yorumları yapılacaktır. Bu bölümde anketin ve deneyin amaçlarına, kapsamına yer verilecek, sonuçların betimsel değerlendirmesi yapılacaktır. Ayrıca demografik soruların vergi uyumu ve zihinsel muhasebe üzerindeki etkileri istatistiksel olarak analiz edilerek yorumlanacaktır.



BİRİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE RASYONALİTE KAVRAMI

1.1. Davranışsal İktisat Kavramı

Davranışsal iktisada ilişkin bilgilere yer verilmeden önce, iktisat ve psikoloji arasındaki ilişkinin incelenmesinde yarar vardır.

1.1.1. İktisat ve Psikoloji

Bilim dallarının ortaya çıkışı ve gelişimi, benzerlikler göstermekle birlikte bilim dalları birbirini etkilemektedir. Sosyal bilimler alanında bağımsız bir bilim dalı olarak gelişen iktisat, doğa bilimlerinden ve doğa bilimlerinde kullanılan yöntemlerden etkilenmiştir². Bu durum, iktisat bilim dalında, matematiğin kullanımını artırırken; iktisat bilim dalının kuramsal ve tarihsel kökeninden kopmalar yaşanmasına sebep olmuştur³.

Aslında iktisadın kuramsal ve tarihsel kökeninde, psikoloji yer almaktadır. Bu çerçevede bazı ortak yönler ve farklılıklar bulunmaktadır. İktisat ve psikoloji, bireylerin tercihleri ile ilgilenmekte, ancak tercih meselesi iktisadın daha merkezinde yer almaktadır. Ana akım iktisada göre; bireyler, tercihlerinde rasyoneldir. Psikolojide ise sonuca ilişkin kesin varsayımlar bulunmamakta, süreç ile ilgilenilmektedir⁴. Ortak yönler ise kavramlar çerçevesinde ortaya çıkmaktadır. Bu kavramlardan ilki, ‘azalan verimler kanunu’dur. Azalan verimler kanunu, her ilave birimin marjinal faydasının azaldığı ve dolayısıyla toplam faydaya etkisinin azaldığını ve belirli bir seviyeden sonra toplam faydayı negatif etkilediğini ifade etmektedir. Kavram, tatmin düzeyi ve sınırlılıkla alakalı olmasından kaynaklı olarak aynı zamanda psikolojinin araştırma alanına da girmektedir. Diğer bir ortak kavram ise, ‘fırsat maliyeti’dur. Fırsat maliyeti, verilen bir karar sonrasında

² İzzettin Önder, İktisat Psikolojisi, Maliye Araştırma Merkezi Konferansları 34, 1991, ss.178-179.

³ Serap Durusoy, “İktisat Biliminin Yeri ve Önemi Neden Sorgulanıyor?”, *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*. 5(58). 2008, s.3.

⁴ Ester Biton Ruben, *İktisadın Unuttuğu İnsan*, İstanbul: Bağlam Yayıncılık (4.B), 2022, s.21.

vazgeçilmek zorunda kalınan en iyi alternatifi ifade etmektedir. Yine kavramın sınırlılıkla alakalı olması, psikolojinin araştırma alanına girmesine neden olmaktadır⁵.

Psikoloji ile iktisat arasındaki bağlantı son yıllarda artmış olmasına rağmen ilk bağlantılar, ilk iktisatçılar tarafından ortaya konulmuştur. Adam Smith, 1759 yılındaki yayını olan ‘Ahlaki Duygular Teorisi’nde ilk psikolojik tespitite bulunan yazarlardan birisi olmuştur. Bu çerçevede Adam Smith hem genel iktisat hem de davranışsal iktisadın temelinde yer almaktadır⁶. Ancak Adam Smith, Ahlaki Duygular Teorisi kitabında, bireylerin rasyonelliğine veya bencilliğine hiç yer vermemiş, bireylerin davranışlarının belirleyicisinin ‘sempati’ olduğunu vurgulamıştır. Smith aynı kitabında Mandeville’nin Arılar Masalı eserinde tasvir edilen, bencil insan portresini ise eleştirmiştir⁷. Ulusların Zenginliği eserinde ortaya çıkan bencillik kavramı ise Adam Smith sorunu olarak isimlendirilmektedir. Ruben, kitapların amaçlarındaki farklılıktan kaynaklanabileceğini söylemektedir. Smith, Ahlaki Duygular Teorisi kitabında, birey davranışlarını psikolojik yönden incelemeyi, Ulusların Zenginliği kitabında ise ulusların nasıl zenginliğe kavuşacaklarını amaç edinmektedir. Ruben, ayrıca rasyonelliğe ilişkin kısmın ilgili kitabın çok az bir kısmını oluşturduğu, bireylerin zaman içerisinde düşüncelerinin değişebileceğini ve Mandeville’den etkilenmiş olabileceğini de belirtmektedir⁸. Ancak Smith tarafından tasvir edilen rasyonel birey, Mandeville’nin bencil insanından başkalarına zarar vermeyen ve işbirlikçi yapısıyla ayrılmaktadır⁹. 20. yüzyıla gelindiğinde ise iktisat, neoklasik iktisat öğretisinin hâkim olmasıyla birlikte psikolojiden uzaklaşmaya başlamıştır¹⁰.

İktisadın, ekonomik olarak insan davranışlarını incelemesine rağmen psikolojiden uzaklaşmasının nedenleri bulunmaktadır. Birinci neden, psikolojinin bağımsız bir bilim dalı olarak geç ortaya çıkmasıdır¹¹. Psikolojinin bağımsız bir bilim dalı olarak ortaya

⁵ Ester Ruben ve Devrim Dumludağ, “İktisat ve Psikoloji”, *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar* içinde, Der. Devrim Dumludağ, Özge Gökdemir, Levent Neyse, Ester Ruben, Ankara: İmge Kitabevi, 2015, ss.32-33.

⁶ Mustafa Yılmaz, “Rasyonel İnsan Kavramının Bütünsel Beyin Yaklaşımı Çerçevesinde Değerlendirilmesi” (Doktora Tezi), Konya: Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2020, ss.43-44.

⁷ Ruben ve Dumludağ, a.g.e., 2015, ss.34-35.

⁸ Biton Ruben, a.g.e., 2022, ss.32-33.

⁹ Mark Skousen, *The Making Moder of Economics: The Lives and Ideas of the Great Thinkers*, New York: M.E. Sharpe, 2001, s.23.

¹⁰ Ümit Çalık ve Gökhan Düzü, “İktisat ve Psikoloji”, *Akademik Bakış*, 18, 2009, s.2.

¹¹ Önder, a.g.e., 1991, ss.181-182.

çıkmasından sonra ise, ana akım iktisadın temel kavramlarından birisi olan rasyonellik kavramı ile örtüşmediğinden psikoloji bilimine yakınlaşamamıştır¹². Bu nedenler dışında; iktisatçıların psikoloji bilimin temellerini yeterli görmemesi ve yeni iktisatçıların Bentham faydacılığından uzaklaşmaları da ifade edilebilir¹³. Ancak genel kapsayıcı neden ise, iktisadın doğa bilimlerinden etkilenmesi ile bağlantılı olarak matematiğin araçtan ziyade amaç olarak kullanılmaya başlamasıdır.

1950’li yıllarda ise erken davranışsal iktisatçılar, iktisat ve psikoloji arasındaki bağlantıyı tekrardan kurmuş ve 1980’li yıllardan sonra yeni davranışsal iktisatçılar ise ilgili bağlantıyı güçlendirmişlerdir.

1.2. İktisat ve Psikolojinin Kesişim Noktası: Davranışsal İktisat

Birçok farklı iktisadi anlayış olmasına rağmen, ana akım iktisat olarak ifade edilen (neo)klasik iktisat anlayışı, bireylerin rasyonelliği varsayımına dayanmaktadır. Bu varsayım, iktisadi hayatta faaliyette bulunan tüketicilerin de üreticilerin de fayda maksimizasyonu peşinde koştuğu anlamına gelmektedir. Böylece piyasada en uygun miktarda mal ve hizmet üretilmektedir¹⁴. Ayrıca klasik iktisatçılar, piyasa yapısının tam rekabetçi piyasa yapısı olduğunu savunmaktadırlar. Tam rekabetçi piyasanın varsayımları¹⁵:

- a. Tam rekabetçi piyasada fiyatlar esnektir, üreticiler veya tüketiciler fiyatları belirleyemezler.
- b. Tam rekabetçi piyasada üretilen mallar homojendir. Bu sebeple üretilen mallar, birbirini yerine tamamen ikame edilebilir.
- c. Piyasada çok sayıda üretici veya tüketici vardır.
- d. Piyasaya giriş ve çıkış önünde bir engel bulunmamaktadır.

¹² Tuğba İnci, *Karar Yanlılıkları Teorileri Kapsamında Lisans Öğrencilerinin Belirsizlik Altında Karar Verme Süreçleri*, Ankara: Astana Yayınevi, 2021, s.7.

¹³ Ruben ve Dumludağ, a.g.e., 2015, s. 40.

¹⁴ Ömer Demir, *Akıl ve Çıkar Davranışsal İktisat Açısından Rasyonel Olmanın Rasyonelliği*, Bursa: Sentez Yayıncılık, 2018, s.28.

¹⁵ Mustafa Akal ve Mehmet Fırat Olgun, “Tam Rekabetçi Piyasa Deneyimleri Üzerine Bir Bakış”, *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(1), 2021, s.47.

Klasik iktisatçılara göre, piyasada tam rekabetçi koşullar hakimdir, ancak bazı durumlarda sapmalar gerçekleşebilmektedir. Bu sapmaların ortaya çıkması durumunda ise, ‘görünmez el’ varsayımı ile piyasa tekrardan dengeye gelmektedir¹⁶. Aslında iktisatta yer alan evrensel kural koyma eğilimleri, iktisadın bir bilim dalı olarak gelişmesi dönemlerinde doğa bilimlerinden etkilenmesine dayanmaktadır. Örneğin fizik biliminde yer alan ve Newton tarafından bulunan kütle çekim yasası, kendisinden sonra gelmiş olan birçok bilim insanını da etkilemiştir. Adam Smith de bu bilim insanlarından birisi olarak iktisadın kütle çekim yasasını yani görünmez el varsayımını ortaya atmıştır¹⁷. Görüldüğü üzere yukarıda sayılan sebepler ile klasik iktisatçılar, devletin temel hak ve hürriyetlerini korumak ve savunma gibi temel hizmetleri sunmasını diğer bir ifadeyle minimal bir devlet olmasını savunmaktadırlar¹⁸. Bunun yanında klasik iktisatçılar, devletin ekonomiye müdahalesine karşı çıkmışlardır, ancak her türlü müdahalenin ekonominin dengesini bozacağını savunmuşlardır¹⁹.

Klasik düşünce anlayışından sonra çıkan ve klasik düşünce temelli neoklasik iktisadi anlayışı ise devletin ekonomiye müdahalesine daha ılımlı yaklaşmıştır. Piyasa başarısızlıkları durumunda piyasayı düzenleyen bir merkezi otoritenin gerekliliğini ifade etmişlerdir²⁰. Ancak iktisadın bir bilim dalı olarak ortaya çıktığında doğa bilimlerinden etkilenmesi, neoklasik dönemde daha da artmış ve iktisatta matematik araçtan ziyade amaç olmaya başlamıştır²¹. İktisatta matematiğin artan kullanımı, iktisadi kuramsal temellerinden uzaklaşmakla kalmamış aynı zamanda bilim insanlarının ekonomik problemleri anlamakta güçlük çektiklerinde matematiğin iktisatta kullanımını azaltmak yerine daha fazla matamatikleşmesine sebebiyet vermişlerdir²². Kuramsal temellerinden kopan iktisadın gerçeklerden uzaklaştığına dair gelen eleştiriler üzerine Friedman “bir

¹⁶ Abdurrahman Kaya, “Piyasa Başarısızlıkları”, *Güncel Mikro İktisat Çalışmaları*. (Ed.) Ömer F. Aslan, İstanbul: Efe Akademi Yayınevi, 2021, s.94.

¹⁷ Seda Özsoy, “Kütleçekimi ve Görünmeyen El Üzerine Bir Değerlendirme”, *Kaygı Uludağ Üniversitesi FenEdebiyat Fakültesi Dergisi*, 22, 2014, s.77.

¹⁸ Ahmet Emre Biber, “Değişen Devlet Anlayışı, Müdahalecilik ve Piyasa Ekonomisi”, *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(16), 2008, s.61; Bengü Doğangün Yasa, “İktisat Düşüncesinde Devlet Müdahaleciliği Kuramının Evrimi”, *Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 2017, s.286.

¹⁹ Adam Smith, *Milletlerin Zenginliği*, Çeviren: Haldun Derin, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, s.540.

²⁰ Kaya, a.ge., 2021, s.94; Mehmet Lütfi Arslan, “Devletin İktisadi Büyümedeki Rolü”, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetim Dergisi*, VI(II), 2011, s.163.

²¹ Yücedoğru ve Diraz, a.g.e., 2021, s.325.

²² Gökmen Tarık Acar, *İktisadi Değiştirmek Neoklasik İktisada Eleştirel Bir Yaklaşım*. İstanbul: İletişim Yayınları, 2008, s.121.

teorinin varsayımları ne kadar gerçek dışı ise o teori o kadar başarılı” diyerek eleştirileri görmezden gelmeyi tercih etmiştir²³. Ancak psikoloji kökenli iktisatçıların çalışmaları, davranışsal iktisadın ortaya çıkmasına ve varsayımların gerçekliğine de önem verilmesi gerektiği vurgulanmıştır²⁴.

Davranışsal İktisatçı Kahneman, ana akım iktisat teorileri ile ilk karşılaşmasını aşağıdaki gibi ifade etmektedir²⁵:

Ekonominin varsayımlarıyla ilk karşılaşmam, 1970'lerin başında Bruno Frey'in bu konu üzerine yazdığı bir raporda olmuştur. Birinci veya ikinci cümlesi, ekonomik teorinin bireyin rasyonel ve bencil olduğunu ve zevklerinin değişmediğini belirtmektedir. Bu listeyi oldukça ürkütücü buldum, çünkü profesyonel olarak bir psikolog olarak onun tek kelimesine bile inanmamak için eğitilmişim. Disiplinlerimizin varsayımları arasındaki boşluk gerçekten çok büyük görünüyordu.

Ancak günümüzde Kahneman, Tversky, Thaler, Simon gibi öncü davranışsal iktisatçılar sayesinde, söz konusu boşluğun kalıcı olarak daraldığı söylenebilecektir²⁶. Davranışsal iktisat, bireylerin homo economicus'tan ziyade birer homo sapiens olduklarını iddia etmişlerdir. Dolayısıyla bireylerin tamamen rasyonel olmadığı, risk ve belirsizlik altında sistematik hatalar yaptıklarını psikoloji bilimin sağladığı yöntemler ile test edip kanıtlamışlardır²⁷.

Ancak davranışsal iktisat bir gereklilikten ortaya çıkmıştır. Öncelikle bilim dallarının kendi alanlarının belirlemesi ve bağımsız bir bilim dalı olabilmesi için bazı kesin çizgilerin oluşmasını sağlamıştır. Ancak bu durum, varoluşsal bütünlüğü zedelediği ve günümüzde teknolojik gelişmeler ile birlikte değerlendirildiğinde²⁸, davranışsal iktisat gibi iktisat ve psikoloji gibi iki ayrı disiplini biraraya getiren disiplinlerarası yeni bir alan ortaya çıkmıştır.

Simon'a göre; davranışsal iktisat, klasik öğretinin varsayımlarının çalışmadığı durumlarda diğer bir ifadeyle bireylerin rasyonel olmadığı durumlarda davranışları

²³ Milton Friedman, “The Methodology of Positive Economics”, *The Philosophy of Economics*. (Ed.) Daniel M. Hausman, New York: Cambridge University Press, 1966, s.153.

²⁴ Demir, a.g.e., 2018, s.26.

²⁵ Daniel Kahneman, “A Psychological Perspective on Economics”, *The American Economic Review*, 93(2), 2003, s. 162.

²⁶ Kahneman, a.g.e., 2003, s.166.

²⁷ Yüceoğlu ve Diraz, a.g.e., 2021, s.325.

²⁸ Gulbenkian Komisyonu, *Sosyal Bilimleri Açın*, İstanbul: Metis Yayıncılık, 2003, s.95.

açıklamaya yarayan ampirik yasalar bulmaya çalışan bir disiplindir²⁹. Cartwright ise, davranışsal iktisadın bireylerin ne zaman rasyonel ne zaman irrasyonel davrandığını tespit etmek ile ilgilendiğini belirtmiştir³⁰. Oliver’e göre ise; davranışsal iktisat, bireylerin en rasyonel şekilde karar vermelerini sağlayacak bir araştırma disiplini olduğunu ifade etmiştir³¹. Bu çerçevede davranışsal iktisat, bireylerin sınırlı rasyonel olduğu kabulüyle yola çıkan ve bireylerin psikolojik davranışlarını inceleyen bir disiplindir.

Yukarıda yer alan tanımlardan da görüleceği üzere davranışsal iktisat yeni bir teori geliştirmeye çalışmamakta, ancak iktisadi teorilerin davranışsal olarak yorumlanmasını amaçlamaktadır. Bu çerçevede davranışsal iktisatçılar, gerçek hayatta bireylerin iktisadi kararları nasıl aldığını belirleyerek ana akım iktisadın eksik yönlerini vurgulamaktadır³². Diğer bir ifade ile davranışsal iktisat, bireylerin tamamen rasyonel olduğunu savunan neoklasik iktisadın varsayımlarını sorgular ve ekonomik karar alma süreçlerinde duyguların sistematik bir biçimde etkili olduğunu savunmaktadır³³. Davranışsal iktisat, bireylerin kestirmeler (heuristik), bilişsel önyargılar veya sosyal etkiler nedeniyle anaakım iktisadın öngördüğü kalıpların dışarısına çıktığını savunmaktadır³⁴. Davranışsal iktisat yaklaşımı, klasik iktisada dair bütün kavramları tamamen reddetmez, insan psikolojisine dair gerçekçi bir anlayış ile ilgili kavramı zenginleştirmeyi amaçlamaktadır³⁵. Bu sebeple davranışsal iktisat, sosyoloji ve psikoloji gibi sosyal bilim dallarından yararlanarak gerçeğe dayalı bir iktisadi teori geliştirmeye çalışmaktadır³⁶. Örneğin anaakım iktisat teorisine göre; görev seçimi, görev dağılımı ve iş arama süreçlerinde işçiler, faydasını maksimize etme peşindedirler. Ancak gerçek hayatta söz konusu kararlar karmaşık ve davranışsal faktörlerden etkilenmektedir. Aşırı

²⁹ Herbert Simon, “Behavioral Economics”, *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. Editörler: Eatwell, J., Milgate, M., Newman, P. New York: Stockton Press, 1987, s.689.

³⁰ Edward Cartwright, *Behavioral Economics*, London: Routledge, 2011, s.3.

³¹ Adam Oliver, “From Nudging to Budging: Using Behavioural Economics to Inform Public Sector Policy”, *Journal of Social Policy*, 42(4), 2013, s.689.

³² Roberto A. Weber ve Colin F. Camerer, “Behavioral Experiments in Economics”, *Exp Econ*, (2006),9, 2006, ss.187-188.

³³ Lucia A. Reisch ve Min Zhao, “Behavioural Economics, Consumer Behaviour and Consumer Policy: State of the Art”, *Behavioural Public Policy*, 1(2), 2017, s.190.

³⁴ Morshedul Hasan, Farhana Karim ve Baki Billah Ripon, “Behavioral Economics and Consumer Decision-Making: An Integrative Review”, *Business & Social Sciences*, 3(1), 2025, ss.1-8.

³⁵ Fatma Esra Soylu, “Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi”, *Fiscaeconomia*, 7(3), 2023, s.1866.

³⁶ Adrián Ruiz Carvajal. *Household Valuation of Electricity Attributes: Theory, Meta-analysis and Experimental Approaches* (Doktora Tezi). Economics and Finance. Université Grenoble Alpes, 2022, s.22.

basitleştirilmiş perspektifler, gerçek karar alma süreçlerini her zaman kapsamamaktadır. Davranışsal iktisat ise disiplinlerarası bir alan oluşturarak neoklasik iktisadın varsayımlarını sorgulamakta ve varsayımların tutarlılığını ve rasyonelliğini analiz etmektedir. Bu çerçevede davranışsal iktisat, bireylerin davranışlarının tamamen rasyonel tercihlerden ziyade duygusal ve bilişsel önyargılardan oluştuğunu ifade etmektedir³⁷. Özellikle Kahneman'ın sınırlı rasyonelite, kestirmeler, bilişsel önyargı paradigmaları gibi bireylerin karar verme süreçlerine ilişkin çalışmaları anaakım iktisadın sınırlılıklarının daha çok sorgulanmasını sağlamıştır³⁸.

1.3. Davranışsal İktisadın Ortaya Çıkışı ve Gelişim Süreci

Davranışsal iktisat tarafından bugün araştırma sorusu haline getirilen konular, aslında iktisadın bir disiplin olarak ortaya çıktığı ilk günlere kadar gitmektedir. Ulusların Zenginliği kitabı ile tanınan Adam Smith, Ahlakî Duygular Teorisi kitabında şu anda cevaplanmaya çalışılan bazı sorulara cevap aramıştır. Örneğin; bireylerin kâr ve zarara karşı hassasiyetleri³⁹, bireylerin davranışlarını etkileyen etkenler, doğal erdem ve doğal sempati duygusu gibi konuları öncelikle Smith incelemiştir⁴⁰. Bu sebepler ile davranışsal iktisadın tarihçesi birçok yazar tarafından Adam Smith'e kadar götürülmesine rağmen İbni Haldun, bireysel ve kolektif davranışların çözümlenmesini inceleyerek davranışsal iktisadın öncüsü olmuştur⁴¹. İbni Haldun'a göre; bir malın üretimi, ilgili malın arz ve talebine bağlıdır. Arz, sadece üreticilerin çalışma arzularına veya üreticilerin sayılarına bağlı olmamakla birlikte aynı zamanda tüketicilerin satın alma isteklerine ve sayılarına da bağlıdır. Bu bağlamda Haldun, üretimin psikolojik ve mali güdülerden etkilendiğini belirtmiştir⁴². Diğer yandan Haldun'a göre; bireylerin iyi ve kötü olmasını sağlayan bir

³⁷ Fernando Antonio Ramos Zaga, "Breaking the Neoclasical Mold: Behavioral Economics Insights into Labor Supply", *Analisis Economico*, 39(102), 2024, s.192.

³⁸ W.J. Wouter Botzen, Louison D. Thepaut ve Sanhayan Banerjee, "Kahneman's Insights for Climate Risks: Lessons from Bounded Rationality, Heuristics and Biases", *Enviromental and Resource Economics*, 88(2025), 2025, s. 2664.

³⁹ Cartwright, a.g.e., 2011, s.5.

⁴⁰ Colin F. Camerer, George Loewenstein, "Behavioral Economics: Past, Present, Future", *Advance in Behavioral Economics* içinde, Colin F. Camerer, George Loewenstein, Matthew Rabin (Ed), New York: Princeton University Press, 2004, s.4.

⁴¹ Ceyhun Gürkan, "Modern Maliye Teorisinin Klasik Kökenleri: İbni Haldun'dan 'Post Kameralizm'e Mali Düşünce", *Maliye Dergisi*, 164, 2013, s.3.

⁴² Jean David C. Boulaika, "İbn Khaldûn: a FourTeenth- Century Economist", *Journal of Political Economy*, 79(5), 1971, ss.1113-1114.

özbenlikleri vardır. Haldun, iktisadi olarak gelişimin ve kalkınmanın bireylerin iyi olmasına, bireylerin iyi olmasının da devlet gibi bir varlık ile olabileceğini de ifade etmiştir. Bu çerçevede Haldun, Thaler'in dürtme teorisinin temellerini atmıştır⁴³.

Hedonik(haz) hesap kavramını kullanan Jeremy Bentham'a göre, bireylerin içsel mutluluğu iki şarta dayanmaktadır. Bu şartlar, psikolojik ve fizyolojik büyümelerdir⁴⁴. Irving Fisher ve Vilfredo Pareto gibi iktisatçılar ise, bireylerin tüketim tercihlerindeki hissiyatlarına yer vermişlerdir⁴⁵. Karl Marx ise, piyasadaki iktisadi roller ile davranışlar arasında bir bağ bulunduğunu ifade etmiştir⁴⁶.

Keynes öncelikle Moore'nin etkisinde kalarak piyasada sezginin de etkisinin olduğunu ifade etmiştir. Daha sonra Ramsey'in yaptığı eleştiriler sonucunda piyasada bireylerin ortalama beklentilerinin hâkim olduğunu savunmuştur⁴⁷. Keynes'e göre, ekonomideki denge durumu bir kurgudan ibarettir. Bunun temel sebebi, bireylerin tam olarak rasyonel davranmamasıdır. Özellikle finans piyasalarında, bireyler sürekli daha fazla kazanç elde etme arzusuyla hareket ederek rasyonellikten saparlar. Dahası, bazı yatırım kararları, bireylerin mevcut bilgilerinden çok geleceğe yönelik beklentilerine bağlıdır. Bu çerçevede, bireylerin kararları rasyonel olmaktan uzaktır ve bilgi yerine beklentilerle şekillenmektedir⁴⁸.

Son yıllarda davranışsal iktisada olan ilgi artışı, bir paradigma değişikliği olarak algılanmaktadır. Ancak yukarıda verilen örneklerde de görüldüğü üzere iktisat, bağlı bulunduğu köke geri dönmektedir⁴⁹. Davranışsal iktisat, aynı zamanda iktisada daha

⁴³ Yücedoğru ve Diraz, a.g.e., 2021, s.326.

⁴⁴ Shira B. Lewin, "Economics and Psychology: Lessons for Our Own Day From the Early Twentieth Century", *Journal of Economic Literature*, 34(3), 1996, s.1297; Rüya Eser, Devletkan Toigenbaeva, "Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat", *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 2011, s.289.

⁴⁵ Çoşkun Can Aktan ve Kıymet Yavuzaslan, "Davranışsal İktisat: Bireylerin İktisadi Karar ve Tercihlerinde Zihinsel, Duygusal ve Psikolojik Faktörlerin Analizi", *Sosyal ve Beşerî Bilimleri Dergisi*, 12(2), 2020, s.105.

⁴⁶ William J. Barber, *İktisadi Düşünce Tarihi*, (Çev.) İhsan Durdu, İstanbul: Şûle Yayınları, 1999 s.162.

⁴⁷ Burhan Baloğlu, Filiz Baloğlu, "F, Keynes'in Genel Teorisi'nin İktisadi Felsefesi Üzerine Bir Deneme", *Keynes'in Genel Teorisi* içinde (Ed.) Uğur Selçuk A., Ahmet İ. ve Gülsüm A., İstanbul: Kalkedon Yayınları, 2012, ss. 86-87.

⁴⁸ Betül Gür, "Genel Teori'de ve Psikolojide 'Sürü Psikolojisi'", *Keynes'in Genel Teorisi* içinde (Ed.) Uğur Selçuk A., Ahmet İ. ve Gülsüm A., İstanbul: Kalkedon Yayınları, 2012, ss. 190-191.

⁴⁹ Richard Thaler, "Behavioral Economics: Past, Present and Future", *American Economic Review*, 106(7), 2016, s.1578.

gerçekçi iktisadi temeller sağlayarak iktisadın açıklama kapasitesini artırmayı hedeflemektedir⁵⁰.

1.3.1. Erken Davranışsal İktisatçılar

Erken davranışsal iktisatçılar literatürde genellikle dört ana gruba ayrılmaktadır⁵¹ :

1. Carnegie Okulu (Sınırlı Rasyonellik ve Tatmin): Bu grubun önde gelen isimleri Richard Cyert, Herbert Simon ve James March'tır. Çalışmaları, sınırlı rasyonellik, tatmin edicilik (satisficing) ve simülasyon modellerine odaklanmıştır. Bu görüşler daha sonra Yale Üniversitesi'nde Richard Nelson ve Sidney Winter tarafından geliştirilmiştir.
2. Michigan Okulu (Tutum Araştırmaları ve Psikolojik Ekonomi): George Katona liderliğini yaptığı bu grup, tutum araştırmalarına ve psikolojik ekonomiye olan ilgileriyle tanınır. Carnegie grubu çoğunlukla firma davranışına odaklanırken, Michigan Okulu tüketici davranışı ve makroekonomik konuları incelemiştir.
3. Oxford Grubu (Vaka Çalışmaları, Belirsizlik ve Koordinasyon): P. W. S. Andrews, H. Malmgren, D. M. Lamberton, B. Richardson, J. Marschak, G. ve G. L. S. Shackle'in dahil olduğu bu grup, vaka çalışmalarının, belirsizlik kavramının ve koordinasyonun önemini vurgulamıştır.
4. Stirling Grubu (Eklektizm ve Entegrasyon): Neil Kay, Richard Shaw, John Sutton, Brian Loasby, Andrew Tylecote ve Peter Earl gibi araştırmacılar tarafından savunulan bu grup, farklı yaklaşımların bütünleştirilmesini (eklektizm ve entegrasyonu) ön plana çıkarmıştır.

Bir iktisatçı olan Herbert Simon, davranışsal iktisada 'sınırlı rasyonalite' veya 'prosedürel rasyonalite' kavramlarını kazandırması ile 1978 yılında Nobel Ekonomi ödülünü almıştır⁵². Simon'a göre; sınırlı rasyonalite kavramı, bireylerin ve organizasyonların karar

⁵⁰ Camerer ve Loewenstein, a.g.e., 2004, s.1.

⁵¹ Esther-Mirjam Sent, "Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back to Into Economics", *History of Political Economy*, 36(4), 2004, ss.740-741.

⁵² Nobel Prize, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1978/press-release/> (Erişim Tarihi: 20.12.2023); Colin Camerer, "Behavioral Economics", *Advances in Economics and Econometrics: Theory and Applications* içinde, ninth world congress, (Ed.) Blundell R, Newey WK, Persson T, Vol 2. Cambridge University Press, Cambridge and New York, 2005, s.25.

verme aşamasına ilişkin teorilerin temelini oluşturmaktadır. Ancak anaakım iktisat teorisi, bireylerin veya organizasyonların karar verme aşamasında rasyonel olduğu durumlar ile ilgilenmektedir. Diğer taraftan ise, bireylerin rasyonelliği varsayımı ölçüm kolaylığı sağlayarak organizasyonun iç yapısındaki sorunları da büyük ölçüde ortadan kaldırmaktadır. Bu durum ise gerçek hayata tam anlamıyla uygun bulunmamaktadır. Bu nedenle de Simon, iktisadi insanın revizyona ihtiyacı olduğunu belirtmektedir⁵³.

Erken davranışsal iktisatçılar, iktisat ile psikoloji bilimlerinin birçok ortak noktasında çalışmışlardır. Bu ortak noktalardan birisi de gelir ile mutluluk arasındaki ilişki olmuştur. Eski davranışsal iktisatçılardan Easterlin ve Scitovsky, gelir ve mutluluk arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Easterlin yaptığı çalışmalar sonucunda, gelir ile mutluluk arasında bir bağlantı olduğunu bulmuştur⁵⁴. Scitosky ise ekonominin nasıl zenginleştirileceğini yeni davranışsal modeller ile göstermiştir. Ayrıca Scitocsky işsizlik iş tatmini gibi ekonomik değişkenlerin yanı sıra demokrasi gibi kurumsal ölçütleri de analizlere dahil etmiştir⁵⁵.

Erken davranışsal iktisatçılardan George Katona da davranışsal iktisada ilişkin önemli çalışmalar yürütmüş ve birey davranışının ampirik olarak incelenmesinin teorisini oluşturmuştur. Katona, görüşmelere dayanan anketler ile klasik iktisadın bazı varsayımlarını çürütmeye çalışmasına rağmen sadece anketler ile bunun başarılı olamayacağını ve psikolojik deneylerin de yapılmasını gerektiğini vurgulamıştır. Ancak Katona'nın bu teorik yaklaşımı, soyutluğundan kaynaklı olarak ekonomik bir teori olamamıştır⁵⁶.

Leibenstein X- Etkinsizliği üzerine çalışmalar yürütmüştür. Klasik iktisat teorisi; firmalar, minimum maliyet ve maksimum üretimi hedeflemektedirler. Bu noktada Leibenstein'in X-Etkinsizliği kavramı ortaya çıkmaktadır. X-Etkinsizliği, gerçekleşen maliyet ile minimum maliyet arasındaki fark veya gerçekleşen üretim ile maksimum

⁵³ Herbert A. Simon, "A Behavioral Model of Rational Choice", *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 1955, s.254.

⁵⁴ Richard A. Easterlin, "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence", *Nations and Households in Economic Growth: Essay in Honor of Moses Abramowitz içinde* (Ed.) Paul A. David ve M. W. Reder, New York and London: Academic Press, 1974, s.121.

⁵⁵ Eser ve Toigonbaeva, a.g.e. 2011, s.297; Marina Bianchi, "A Questioning Economist: Tibor Scitovsky's Attempt to Bring Joy into Economics", *Journal of Economic Psychology*, 24, 2003, s.404.

⁵⁶ Tomer, a.g.e. 2007, s.470; Katona, a.g.e. 1951, ss.301-303'ten Aktaran: Yücedoğru ve Diraz, a.g.e., 2021, s.328.

üretim arasındaki farktır. Leibenstein'in X-Etkinsizliğinde, klasik iktisadın aksine en küçük karar alma birimini bireyler oluşturmaktadır⁵⁷.

Erken davranışsal iktisatçılar, iktisat ile psikoloji disiplinlerini birbirine yakınlaştırmaya çalışmışlar ve alternatif modeller üzerinde çalışmışlardır. Klasik iktisatçılar, basitleştirilmiş varsayımlar ile piyasalar için genel kurallar koymaya çalışırken, davranışsal iktisatçılar ise bireylerin davranışlarını deneyler ve ampirik çalışmalar ile analiz ederek bireylerin davranışları hakkında genellenebilir kurallar koymaya çalışmışlardır⁵⁸. 1978 yılında Simon, davranışsal iktisat alanında ödül almış olmasına rağmen Simon'un davranışsal iktisada ilişkin katkıları ana akım iktisatçılar tarafından kabul görmemiştir⁵⁹. Simon dışında yine ünlü erken davranışsal iktisatçılardan George Katona, Harvey Leibstein ve Tibor Scitovsky gibi araştırmacıların davranışsal iktisada ilişkin katkılarına ana akım iktisatçılar değer atfetmemişlerdir⁶⁰. Ancak bu durumun başlıca nedeni, ana akım iktisadın basitleştirici tahminler ile tahmin gücünü artırmış olmasıdır⁶¹.

1.3.2. Yeni Davranışsal İktisatçılar

Erken davranışsal iktisatçıların çalışmalarının büyük ilgi uyandırarak bazı ödüller alması ve yeni davranışsal iktisatçılardan Daniel Kahneman, Amos Tversky, Paul Solvic, Richard Thaler, George Akerlof, Matthew Robin ve Vernon Smith gibi yeni davranışsal iktisatçıların da çalışmalarının dikkat çekiyor olması, davranışsal iktisadın öneminin artmasını sağlamıştır. Yazarların çalışmaları veya aldıkları ödüllerin davranışsal iktisadın önemini artırmasının yanı sıra, ortaya çıkan yeni yöntemler de davranışsal iktisadın öneminin artmasını sağlamıştır. 1960'lı yıllarda ortaya çıkan bilişsel psikoloji, karar verme gibi konularda yeni çalışmaların yapılmasına olanak sağlarken, 1970'li yıllarda ise "davranışsal karar verme araştırmaları" yeni bir psikolojik alanın doğmasını sağlamıştır⁶².

⁵⁷ Asena Gizem Yiğit, "Davranışsal İktisadın Anlaşılmasına Yönelik Bir Literatür Taraması", *MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 2018, s.174.

⁵⁸ Eser ve Toigonbaeva, a.g.e., 2011, s.297.

⁵⁹ Nagatsu, a.g.e., 2015, s.444.

⁶⁰ Camerer ve Loewenstein, a.g.e., 2004, s.5.

⁶¹ Demir, a.g.e., 2018, s.26.

⁶² Erik Angner, George Loewenstein, "Behavioral Economics", *Handbook of Philosophy of Science* içinde, (Ed.) Dov Gabbay, Paul Thagard ve John Woods, Amsterdam: Elsevier, 2007, s.28; Camerer ve Loewenstein, a.g.e., 2004, s.6.

Ayrıca bazı davranışsal iktisatçıların iktisada ait terimlerin psikoloji bilimi tarafından da kullanılabileceğini fark etmesi, davranışsal iktisada ilişkin çalışmaların artmasını sağlamıştır. Örneğin Ward Edwards, beklenen fayda teorisini psikoloji disiplini içerisinde test etmiştir. Bu çerçevede Edwards, bazı deneyler ile beklenen fayda teorisinin sistematik ihlallerini araştırmış ve davranışsal karar verme araştırmalarının ortaya çıkmasında öncü olmuştur. Bu alanda yapılan çalışmalar ise yeni modeller ve teorilerin ortaya çıkmasında başat rol oynamıştır. Ters tercih işlemleri, çerçeveleme ve beklenti teorileri de bu çalışmalar aracılığıyla ortaya çıkmıştır⁶³. Bu bağlamda davranışsal iktisat alanında yapılmış ilk çalışmalar, sonraki çalışmalar için mihenk taşı olmuş ve sonraki çalışmaların ise yolunu oluşturmıştır. İlk çalışmalarda, öncelikle anaakım iktisadın varsayımları tanımlanmıştır. İkinci adımda, söz konusu varsayımların ihlalleri gösterilmiştir. Üçüncü adımda ise ihlaller dikkate alınarak genelleştirilebilen alternatif teoriler ve yeni ekonomik modeller oluşturularak, bu modeller ve teoriler test edilmiştir⁶⁴.

Birçok yeni davranışsal iktisatçı, yukarıda ifade edilen sıralamada çalışmalar yapmış, ancak en etkili olanları Amos Tversky ve Daniel Kahneman olmuştur⁶⁵. Simon tarafından ortaya atılan “sınırlı rasyonalite” kavramının eleştirilerini referans alan Kahneman ve Tversky, bireylerin rasyonelliği alanında yeni modeller geliştirmişlerdir⁶⁶. Kahneman ve Tversky’nin çalışmaları üç ana alanda toplanmaktadır. İlk çalışma alanını, belirsizlik altında karar alınması oluşturmaktadır. İkinci çalışma alanı, risk altında bir seçim modeli olan beklenti teorisi ve risksiz bir durumda ortaya çıkan kayıptan kaçınmadır. Üçüncü ve son alan ise çerçeveleme etkileridir⁶⁷. Bu çalışmalar sonucunda Kahneman tarafından ele alınan “Hızlı ve Yavaş Düşünme” isimli kitapta, bireylerin karar alma yapıları açıklanmıştır. Bu çerçevede bireyler hızlı veya yavaş olarak iki farklı karar alabilmektedir. Hızlı düşünme, birinci sistem üzerinden gerçekleştirilmektedir. İkinci sistem ise birinci sistemi kontrol etmek ile birlikte yavaş düşünmeyi gerçekleştirmektedir. Bireyler günlük yaşamlarında genellikle birinci sistemi kullanmaktadırlar, ikincil sistem

⁶³ Nagatsu, a.g.e., 2015, s.445.

⁶⁴ Camerer ve Loewenstein, a.g.e., 2004, s.7.

⁶⁵ Camerer ve Loewenstein, a.g.e., 2004, s.6

⁶⁶ Kıymet Yavuzaslan, “Deneysel İktisat ve Kültürel Farklılıkların Deneysel İktisatla İfadesi”, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 33, 2018, s.221

⁶⁷ Daniel Kahneman, “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics”, *The American Economic Review*, 93(5), 2003, s.1449.

ise daha nadir kullanılmaktadır⁶⁸. Örneğin bireylere bir beysbol sopası ve besybol topunun toplam fiyatının 1,10 dolar olduğu ve sopanın fiyatının toptan 1 dolar fazla olması durumunda, topun fiyatının sorulduğunda, bireylerin çoğu 10 cent cevap vereceklerdir. Burada bireylerin çoğu birincil sistemi ile bu cevabı vermektedir. Ancak ikincil sistem gibi matematiksel hesapların yapıldığı sistem uygulamaya girmiş olsaydı, cevabın 5 cent olduğunu bulunacaktır⁶⁹.

Kahneman ve Tversky tarafından ortaya atılan beklenti teorisinin başarısı, bir dizi genç iktisatçıyı anaakım iktisadın standart rasyonel seçim modellerini incelemesini sağlamıştır. Richard Thaler'in 1980 yılındaki çalışması olan "Tüketici Tercihi Üzerine Pozitif Bir Kurama Doğru" ile Kahneman ve Tversky çalışmalarından yararlanarak, tüketici davranışlarının çeşitli yönlerini incelemiştir. Thaler 1984-1985 akademik yılında Kahneman'ı British Columbia Üniversitesinde ziyaret etmiş ve bu akademik yıl davranışsal iktisadın başladığı yıl olarak kabul edilmektedir⁷⁰. Thaler de Kahneman gibi davranışsal iktisat literatürüne katkılarda bulunmuştur. Thaler'in ilk katkısı, bireylerin rasyonellikten sapması ile bireylerin ekonomik kararlarının nasıl etkilendiğini göstermiştir. İkinci katkısı, oto kontrol konusunda yaptığı çalışmalardır. Üçüncü katkısı ise sosyal tercihlerin ekonomik kararlar üzerindeki etkisidir⁷¹.

1.4. Rasyonelite Kavramı

Rasyonel/ rasyonalizm/ rasyonalite kavramları, Latince 'ratio' kelimesine dayanmaktadır. İngiliz yazarlar, 'ratio' kelimesini 'reason (akıl)' kelimesi ile eş anlamlı olarak kullanmışlardır⁷². Ratio kelimesi, Yunanca'da 'logos' kelimesine karşılık gelmekte ve sağduyu ve akılcılık anlamlarını içinde barındırmaktadır⁷³. TDK'ya göre ise; rasyonel kavramı, '*akla uygun, aklın kurallarına dayanan, ölçülü, ussal ve hesaplı*' anlamlarına gelmektedir⁷⁴.

⁶⁸ Yiğit, a.g.e., 2018, s.180; Daniel Kahneman, Hızlı ve Yavaş Düşünme, Çev. O.Ç. Deniztekin ve F.N. Deniztekin, İstanbul: Varlık Yayınları, 2011, s. 473.

⁶⁹ Richard H. Thaler ve Cass R. Sustein, Dürtme, Çev. E. Günsel, İstanbul: Pegasus Yayınları, 2018, s.37.

⁷⁰ Nagatsu, a.g.e., 2015, s.446.

⁷¹ Elveda Özdilek ve Mustafa Akal, "Davranışsal Ekonomi Çerçevesinde Richard Thaler'in Görüşleri", *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 5(13), 2020, ss.243-244.

⁷² Eren Kırmızıaltın, İktisat ve Rasyonalite, Ankara: Heretik Yayınevi, ss.20-21.

⁷³ Metin Sarfati, "Rasyonalite ve Neoklasik Kuram", *Ekonomik Yaklaşım*, 16(57), 2005, s.109.

⁷⁴ TDK, <https://sozluk.gov.tr/>, Erişim Tarihi:20.12.2023.

1.5. İktisatta Rasyonallite Kavramının Yeri ve Önemi

‘Rasyonellik/ rasyonallite’, iktisatta en fazla kullanılan kavramlardan bir tanesidir⁷⁵. Ana akım iktisat teorisinde; rasyonel insan, sadece akıl ve sağduyu ile hareket eden değil, aynı zamanda sorunların çözümünde başat rol alandır⁷⁶. Bunların yanında ana akım iktisat teorisinde; rasyonel insan olgusu, ölçüm kolaylığı sağlaması bakımından varsayımların vazgeçilmezidir. Rasyonel insan, karar alırken fayda maliyet analizi yapan, çoğu aza tercih eden ve kendi faydası peşinde koşarken aslında topluma da faydası dokunan bir bireydir. Aslında anaakım iktisat teorisi; rasyonel iktisat olgusu ile karmaşık insan yapısını matematiksel olarak ölçülebilir düzeye indirgemıştır⁷⁷. Fizikçiler, varsayımları basitleştirmek amacıyla hareket kanunlarında ‘sürtünmesiz ortam’ varsayımından yararlanırken, iktisatçılar da bireylerin rasyonelliğinden yararlanmışlardır⁷⁸.

Ana akım iktisatta rasyonellik kavramının öne çıkması, paretian dönüş ile gerçekleşmiştir. Bu dönüşüm, Vilfredo Pareto ile başlamış ve John Hicks, Roy Allen ile devam etmiş ve 1940’lı yıllarda tamamlanmıştır. Paul Samuelson ise, iktisat teorisini rasyonel beklentiler teorisine uyarlamış ve psikolojik kavramların önemi azalmaya başlamıştır⁷⁹.

Ana akım ekonomi teorisinde, davranışın rasyonelliğini tanımlamanın iki baskın yönteminin olduğunu söylemek doğru olabilir. Bunlardan biri rasyonelliği seçimin içsel tutarlılığı olarak görmek, diğeri ise rasyonelliği kişisel çıkarların maksimize edilmesiyle özdeşleştirmektir. İçsel tutarlılıkta; bireyin tercihleri geçişken olmalı ve çoğu aza tercih etmelidir. Çıkar maksimizasyonunda ise; bireyler, tercihleri ile çıkarlarını korumalı ve faydasını maksimum seviyeye çıkarmalıdır⁸⁰.

⁷⁵ Peter J. Hammond, “Rationality in Economics”, *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, 3, 1997, s.247.

⁷⁶ Nilgün Barut, *İktisatta İnsan Faktörüne Davranışsal İktisat Açısından Bakış* (Yüksek Lisans Tezi), Diyarbakır: Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019, s.14.

⁷⁷ Sinem Çekiç, *Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi: Bartın Örneği* (Yüksek Lisans Tezi), Bartın: Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016, ss.52-53.

⁷⁸ Tolga Kabaş, “İktisat Sosyolojisinin Doğuşu ve Yükselişi”, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(1), 2013, s.21.

⁷⁹ Luigino Bruni ve Robert Sugden, “The Road not Taken: How Psychology was Removed From Economics, and How it might be Brought Back”, *The Economic Journal*, 117(January), 2007, s.146.

⁸⁰ Amartya Sen, *On Ethics & Economics*, Malden: Blackwell Publishing, 1987, ss.12-13; Filiz Baloğlu, “Rasyonallite ve Ekonomik Sosyoloji”, *Sosyoloji Konferansları*, 26, 2000, ss.218-219.

Anaakım iktisadın, bireylerin rasyonelliği varsayımına katı ve sert bir şekilde bağlılığı, iktisat okulları ve yazarlar tarafından çokça eleştirilmiştir. Eleştirilerin ise ortak noktası, iktisat bilimin sosyal zeminden uzaklaşması ve var olan gerçeklikle uyuşmaması olarak ifade edilebilir.⁸¹ Davranışsal iktisat da bu eleştiriler sonucundan ortaya çıkmıştır. Çünkü davranışlar, rasyonel olabildiği gibi irrasyonel de olabilmektedir⁸². Bu aşamada Herbert Simon, ‘sınırlı rasyonellik’ kavramıyla öne çıkmış ve davranışsal iktisadın gelişmesinde önemli bir yer edinmiştir. Simon’a göre; bireyler, tam bilgiye her zaman ulaşamayabileceği gibi aynı zamanda bilişsel önyargılar sebebiyle rasyonel olmayan kararlar verebilmektedir⁸³. Böylelikle neo klasik iktisatla birlikte psikolojiden uzaklaşan iktisat, tekrardan psikolojiye yakınlaşmaya başlamıştır.

1.6. İktisatta Karar Alma Teorileri

İnsanlar gündelik hayatlarında, farkında olmadan birçok karar almaktadır. Örneğin bir merdivenden inerken veya çıkarken birçok farklı karar alınmaktadır. Merdivenin genişliği, şekli veya giyilen ayakkabı kararları etkilemekte ve bu çerçevede kararlar alınmasını sağlamaktadır⁸⁴. İktisat okulları ise bireylerin karar alma mekanizmalarına farklı şekillerde yaklaşmaktadır. Anaakım iktisatçılar, rasyonel beklentiler teorisi çerçevesinde, bireylerin rasyonel kararlar aldığını ve faydalarını maksimize ettiğini savunurlar⁸⁵. Ancak belirsizlik altında bireyler, olasılıklar hakkında tam bilgi sahibi olamamaktadır⁸⁶. Bu sebeple beklenen fayda teorisi bazı eleştirilere maruz kalmış ve bu eleştirilerden en öne çıkanı ise Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından ortaya atılan beklenti teorisidir⁸⁷. Ancak iktisatta karar almanın önemi çerçevesinde; karar alma teorileri sadece beklenen fayda teorileri ve beklenti teorileri ile sınırlanamaz. Bu teorilerin yanı sıra atıf teorisi de açıklanacaktır.

⁸¹ İsmail Kitapçı, *İktisatta Rasyonalite ve İrrasyonalite*, Ankara: Nobel Yayınevi, 2019, s.58.

⁸² Hammond, a.g.e., 1997, s.247.

⁸³ Yıldız Zeliha Hatipoğlu, “Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji ile Krizi Anlamak”, 3. Uluslararası Ekonomi Konferansı 1-3 Kasım, İzmir, 2012, s.6.

⁸⁴ Erkan Işığçık, “Karar Vermeye Giriş”, *Karar Verme* içinde, Mustafa Aytaç ve Necmi Gürsakal (Ed.), Bursa: Dora Yayınları, 2015, ss.2-3.

⁸⁵ Tolga Aksoy ve Işıl Şahin, “Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar”, *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 2015, s.2.

⁸⁶ Nuran Bayram, “Belirsizlik Altında Karar Verme”, *Karar Verme* içinde, Mustafa Aytaç ve Necmi Gürsakal (Ed.), Bursa: Dora Yayınları, 2015, s.33.

⁸⁷ Aksoy ve Şahin, a.g.e., 2015, s.2.

1.6.1. Beklenen Fayda Teorisi

1730 yılında Bernoulli tarafından ortaya atılan Rasyonel Seçim Teorisi, klasik iktisadi öğretinin ana varsayımlarından birisi olmuştur. Newton fiziğini iktisada taşıyan Adam Smith, fiziğin sürtünmesiz ortamını bireylerin rasyonelliğine yansıtmıştır. Bu çerçevede bireylerin aldıkları bütün kararlar (tam bilgi varsayımı çerçevesinde), en optimal kararlardır⁸⁸.

Beklenen fayda teorisinin matematiksel biçimini, St. Petersburg paradoksu ile açıklamaya çalışan Daniel Bernoulli, bireylerin sonsuz matematiksel beklentilere sahip oyun için neden küçük bir tutarda ödemede bulunmak istediklerini araştırmıştır. St. Petersburg paradoksu, yazı-tura oyununda ortaya çıkmaktadır. Oyunun kuralları; ilk tura geldiğinde ödül kazanılacak ve oyundan kazanılan tutar ise tura gelene kadar kaç kez madeni paranın atılmasıyla hesaplanacaktır. Bu oyunun birçok olası sonucu vardır. Madeni paranın atılma sayısı, ‘n’ olarak ifade edilirse; getiri, ‘2n’ olacak ve tura atılma olasılığı sırasıyla 1/2, 1/4, ... (1/2)ⁿ olacaktır. Oyunun beklenen parasal değeri ise, $\sum_{n=1}^{\infty} (\frac{1}{2})^n 2^n = \infty$. Bireylerin beklenen parasal değeri sonsuz olan yazı-tura oyunu için neden 20 birimin altında değer verdiğini açıklamak için Bernoulli, bireylerin beklenen parasal değerden ziyade beklenen maksimum faydayı maksimuma çıkarması gerektiğini söylemiştir. Bernoulli tarafından önerilen fayda fonksiyonu U(x) logaritmiktir ve servette gerçekleşen artışlar, toplam faydada azalan artışlar sağlamaktadır. $\sum_{k=0}^n \binom{n}{k} (\frac{1}{2})^n \log_e(2^n)$ Ancak faydanın nasıl ölçüleceği veya beklenti ilkesinin neden rasyonel olacağı konusuna değinilmemiştir. Bu gelişmelerden etkilenen Von Neumann ve Morgenstern ‘beklenen fayda teorisi’ni ortaya atmış ve bireylerin belirsizlik ve risk altında dahi rasyonel karar verdiğini savunmuşlardır⁸⁹.

Beklenen fayda teorisi, sonuçları tek veya çok boyutlu olabilecek riskli beklentiler arasındaki seçimler ile ilgilenmektedir. Aşağıdaki denklemde; ‘xi’, sonucun gelme olasılığını, ‘pi’, olasılıkları, ‘U’ ise faydayı temsil etmektedir. Bu denklem, alternatiflerin

⁸⁸ Asena Gizem Yiğit, “Rasyonel Bireyin Beklenen Fayda Teorisine Davranışsal Yaklaşım: Sınırlı Rasyonelliğin Beklenti Teorisi”, *Bilim Dünyasından Multidisipliner Çalışmalar* içinde, Şevki Duymaz, Öner Çelikkaleli (Ed.), Ankara: Berikan Yayınevi, 2019, s.95.

⁸⁹ Paul J.H. Schoemaker, “The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations”, *Journal of Economic Literature*, 20(2), 1982, ss.530-531.

bütünsel olarak değerlendirilmesini ve olasılıkların ve sonuçların ayrıştırılabilir şekilde düzenlenmesini sağlamaktadır⁹⁰.

$$\text{Beklenen Fayda: } \sum_{i=1}^n F(p_i)Ux_i$$

Beklenen fayda teorisinin sağlanması gereken aksiyomlar bulunmaktadır. Bunlar⁹¹:

- a. Sıralama ve geçişkenlik: Tercihler, eksiksiz ve geçişken olmalıdır. Diğer bir ifadeyle $X > Y$ ve $Y > Z$ ise $X > Z$ olmalıdır.
- b. Süreklilik: Bütün $X > Y > Z$ üçlülerinin eşsiz p ($pX + (1-p)Z = Y$) bulunmaktadır. Süreklilik, farksızlık eğrilerinin çakışmamasını garanti etmektedir.
- c. Bağımsızlık: Eğer $X > Y$ ise, $pX + (1-p)Z > pY + (1-p)Z$ 'dir. Bağımsızlık, farksızlık eğrilerinin paralel olarak uzanmasını sağlamaktadır.

Bireyler, belirsizlik altında karar alırken, Bayes kuralından yararlanmaktadırlar. Beklenen fayda olasılıkları ile bu olasılıklardan elde edilecek kazançların çarpımı, ana akım iktisatta bireylerin rasyonel karar almasını sağlamaktadır⁹².

1.6.2. Beklenti Teorisi

Beklenen fayda teorisi; varlık fiyatlandırması, kurumsal yapı ve eğitime yatırım gibi kişisel kararlara ilişkin teorilerin temelidir. Beklenti teorisi, beklenen fayda teorisinin göz ardı ettiği psikofiziksel özellikleri içerir; insanlar deneyimlediklerine uyum sağlar ve olasılıkları doğrusal olmayan bir şekilde ağırlıklandırır⁹³.

Bernoulli'ye göre; fayda, bireylerin mutluluğunu etkileyen temel değişkendir. İki kişinin tercih sıralamasının $X > Y > Z$ olması durumunda, X 'i, Y 'yi veya Z 'yi elde etmenin bireye sağlayacağı faydanın sıralamadaki gibi olduğuna inanılır. Ancak gerçek hayatta $X > Y > Z$ sıralamasına sahip iki bireyden, birisi X 'i elde ederken diğeri Z 'i elde etmesine rağmen

⁹⁰ Schoemaker, a.g.e. 1982, s.530.

⁹¹ Colin Camerer, "Individual Decision Making", *Handbook of Experimental Economics* içinde, John H. Kagel, Alvin E. Roth (Ed.), Princeton University Press, 1995, s.619.

⁹² Billur Şenigöne, *Rasyonel Kavramına DeneySEL ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: 'Nöroiktisat'* (Doktora Tezi), İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011, s.45.

⁹³ Colin Camerer, "Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics", *Division of Humanities and Social Sciences*, 96, 1999, s.10576.

Z'i elde eden birey daha mutlu olabilecektir. Bu durumda aslında bireylerin mutluluğunu, varlıklarındaki son değişim diğer bir ifadeyle referans noktası belirlemektedir. Bernouilli'nin hatasını açıklamak için bir diğer örnek ise A kişinin net mal varlığı 1 milyon birim, B kişinin net mal varlığı 4 milyon birimdir. Bu kişilere aşağıdaki seçenekler sunulmaktadır:

- a. %50 olasılıkla net mal varlığının 1 milyon veya %50 olasılıkla net mal varlığının 4 milyon olması,
- b. Kesin olarak net mal varlığının 2 milyon olmasıdır.

Bernouilli'ye göre; iki birey de aynı seçimi yapacaktır. Ancak referans noktası belirlenmediği için teoride eksiklikler vardır. A bireyi açısından bakıldığında; B seçeneğinin seçilmesi durumunda, net mal varlığı ikiye katlanacak veya A seçeneğinin seçilmesi durumunda ise %50 olasılıkla net mal varlığı 4 katına çıkacak veya %50 olasılıkla mal varlığında bir değişiklik olmayacaktır. B bireyi açısından incelendiğinde ise; B seçeneğinin seçilmesi durumunda, net mal varlığının yarısı kesin olarak kaybedilecek veya A seçeneğinin seçilmesi durumunda ise %50 olasılıkla mal varlığının $\frac{3}{4}$ 'ü kaybedilecek veya %50 olasılıkla hiçbir kayıp ortaya çıkmayacaktır. Bu durumda; B seçeneği, A bireyinin faydasını kesinlikle artırırken B bireyinin faydasını kesinlikle azaltmaktadır. Böylece A bireyinin B seçeneğini kabul etmesi normal iken, B bireyinin risk alarak A seçeneğini seçmesi muhtemeldir. Diğer bir ifadeyle Bernouilli tarafından ifade edildiği gibi bireyler aynı seçimi yapmayacaklardır⁹⁴.

Beklenen fayda teorisine göre; net servete yapılacak 500 birimlik katkı veya 500 birimlik eksilme, sadece işaretler (+ veya-) yönünden farklılık arz etmektedir. Bu sebeple de kayıplar ve kazançlar arasındaki ilişkiyi inceleyen bir araştırmacı olmamıştır⁹⁵. Ancak Kahneman ve Tversky, kayıplar ve kazançlar arasındaki ilişki araştırma konusu yapmışlar ve ulaşılan sonuçlar beklenti teorisinin ortaya çıkmasını sağlamıştır.

Problem 1: Kesin olarak 900 birim gelir etmeyi mi yoksa %90 olasılıkla 1000 birim gelir etmeyi mi tercih edersiniz?

⁹⁴ Kahneman, a.g.e. 2011, ss.318-319.

⁹⁵ Kahneman, a.g.e., 2011, s.322.

Problem 2: Kesin olarak 900 birim kaybetmeyi mi yoksa %90 olasılıkla 1000 birim kaybetmeyi mi tercih edersiniz?

Problem 1’de bireylerin çoğu, riskten kaçınmayı; problem 2’de ise kumarı tercih etmektedir. Problem 1’de 900 birim gelirin öznel değeri, 1000 birim gelirin öznel değerinden büyüktür. Problem 2’de 900 birim kaybetmenin değeri, 1000 birim kaybetmenin değerinden büyüktür. Bu durum, bireylerin problemlere takındığı tavırların (riskten kaçınma veya kumar tercihi) değişmesine sebebiyet vermektedir⁹⁶.

Diğer bir örnek ise;

Problem 3: Mal varlığınıza ek olarak 1000 birim verilmiş.

Seçenek a: %50 olasılıkla 1000 birim veya

Seçenek b: Kesin olarak 500 birim gelir elde etmek.

Problem 4: Mal varlığınıza ek olarak 2000 birim verilmiş.

Seçenek a: %50 olasılıkla 1000 birim veya

Seçenek b: Kesin olarak 500 birim kaybetmek.

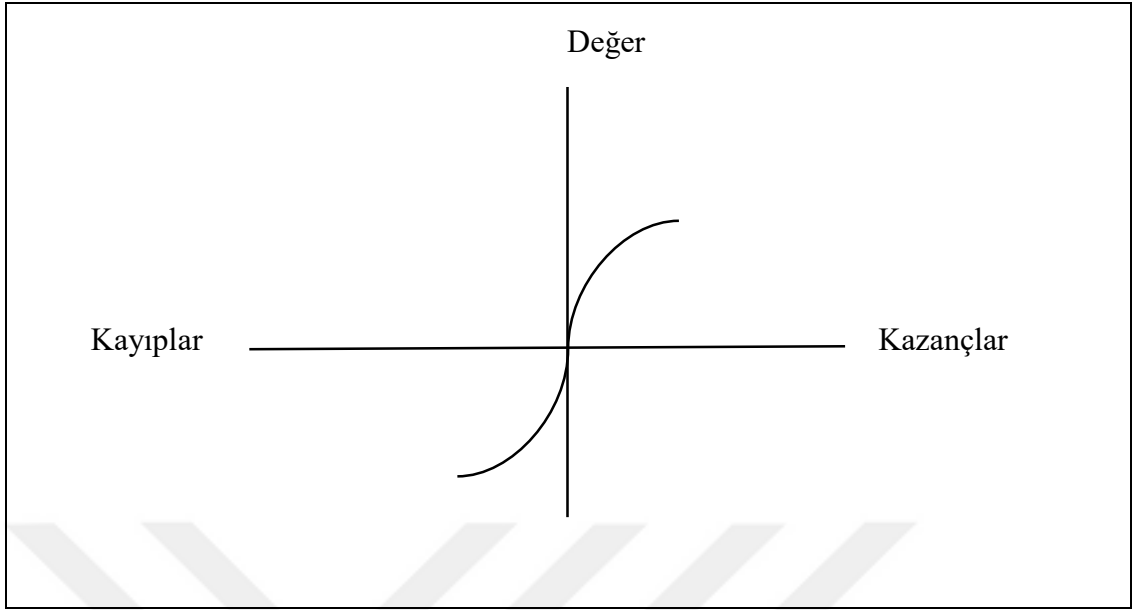
Bernoulli’ye göre; önemli olanın fayda olması sebebiyle problem 3 ve 4 arasında bir fark yoktur, problemlerdeki b seçenekleri seçilecek ve ek kazanç 1500 birim olacaktır. Ancak referans noktası olarak hediyeler göz önüne alındığında; problem 3’te W (net servet) +1000 birim, problem 4’te ise W+2000 birim olacaktır. Bu çerçevede seçim yapılırken; problem 3’te b seçeneği, problem 4’te ise a seçeneği seçilecektir. Bu örnekte yine görüldüğü üzere, Bernoulli’nin hatası, analizlerine değişken referans noktasını eklememesidir⁹⁷.

Yukarıda verilen örneklerden görüleceği üzere kayıp kesin ise bireyler, risk almakta ve kazancın kesinliği durumunda ise riskten kaçınmayı tercih etmektedir. Bu durum, Şekil 1 üzerinden daha iyi gözlemlenebilir.

⁹⁶ Kahneman, a.g.e., 2011, ss.322-323.

⁹⁷ Kahneman, a.g.e., 2011, ss.323-324.

Şekil 1: Beklenti Teorisinin Değer Fonksiyonu



Kaynak: Kahneman, 2022, s.326.

Kayıplar ve kazançlar, beklenti teorisinde taşıyıcılar olarak ifade edilmektedir. Eğrinin ‘S’ şeklinde olması, kayıplar ve kazançlar için azalan duyarlılığını ve kayıplara karşılık gelen kazançlara daha şiddetli tepki verildiğini göstermektedir⁹⁸.

1.6.3. Atıf Teorisi

İnsanlar, gerçekleşen olay ve olguların neden ve nasıl meydana geldiğini merak eder ve olaylar ve olgular arasındaki nedensellik bağı aramaktadırlar. Olaylar ve olgular, ilgili nedenler üzerinden anlaşılır hale gelmektedir. Bu çerçevede nedensellik bağı, insanların olayları anlaması veya kavramı için vazgeçilmez bir unsurdur⁹⁹. Atıf teorisi (Attribution theory) de bireylerin karar alma süreçlerini anlamaya, bireylerin zihinsel ve iletişimsel süreçlerini anlamaya yardımcı olmaktadır¹⁰⁰. Diğer bir ifadeyle atıf teorisine göre; bireyler, illiyet bağına atıf yaparak olay ve olguları anlamlandırmaya çalışmaktadır. Bu

⁹⁸ Kahneman, a.g.e., 2011, s.327.

⁹⁹ Thomas R. Schultz, *Rules of Casual Attribuiton, Monographs of Society for Research in Child Development*, Univ. of Chicago Press, 1982, s.1.

¹⁰⁰ Valeria Manusov ve Brian Spitzberg, “Attribution Theory, Attribution Theory: Finding Good Cause in the Search for Theory”, *Engaging Theories in Interpersonal Communication: Multiple Perspectives* içinde. Edited by Baxter LA, Braithwaite DO. Washington, DC, Sage, 2008, s.37.

çerçevede açıklama, kişinin olaya bakış açısından etkilendiğinden atıf teorisi bir algı teorisidir¹⁰¹.

Atıf teorisi, genellikle toplumsal olayların açıklanmasında kullanılmaktadır. Bireyler; bir toplumsal olayda, nedensellik bağına kurmak amacıyla bilişsel sistem aracılığıyla iki farklı olgu, nesne ve olaylar arasında ilişki kurmaktadır. Ancak aynı olay ile karşılaşan iki farklı bireyin, farklı sebep sonuç ilişkisi kurması muhtemeldir. Örneğin aynı sınavdan kalan iki farklı öğrenciden birisi, çalışmadığı için kaldığını söyleyebilirken; diğersinin ise, öğretmenin zor sorduğundan şikayetçi olması olasıdır. Bu sebeple sosyal psikologlar, bireylerin olayları kavrama şekilleri ve kurdukları illiyet bağına araştırmaktadır¹⁰². Olaylar arasında kurulan illiyet bağı, bireylerin sosyal çevresini algılaması açısından önem arz etmektedir. Daha önce verilen örnekte, öğrencilerin dersten kalmaları hakkında kurdukları neden sonuç ilişkisi, öğrencilerin verecekleri tepkiler arasında fark yaratacaktır. Öğrencilerden birisi kendisini suçlarken, diğeri ise öğretmeni suçlayacaktır¹⁰³. Olay ile neden arasında bağlantı kurulması sonucunda karara varılmasına ‘atıf’, gerçekleşen süreç ise ‘atıf süreci’ denilmektedir¹⁰⁴.

Atıf süreci, kişisel (içsel) ve/veya çevresel (dışsal) faktörlerden etkilenmektedir. İçsel faktör, motivasyon ve yetenek olarak ifade edilebilir. İşe geç kalan bir birey, motivasyon eksikliğinden ya da işe vaktinde gelme yeteneğinden yoksunluğundan olabilir. Ancak içsel faktörler çoğu zaman, olayın gerçek nedenini tek başına ortaya çıkaramaz. Bu gibi durumlarda, çevresel faktörlerden de yararlanılır. Bu durumda, işe geç kalan bireyin geç kalma sebebi, işyerine gelmek için bindiği otobüsün arızalanması da olabilmektedir. Bu bağlamda atıf sürecinde içsel ve dışsal faktörlerin birlikte analize dahil edilmesi gerekmektedir¹⁰⁵.

¹⁰¹ Thomas S. Robertson ve John R. Rossitter, “Children and Commercial Persuasion: An Attribution Theory Analysis”, *Journal of Consumer Research*, 1(1), (1974), s.13; Pembe Ülker, *Restoran Deneyimleri ve Affetme Teorisinin Rolü* (Doktora Tezi), Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2023, s.8.

¹⁰² İbrahim Gürses, “Yüklem Teorisi ve Din İlişkisi Üzerine Bir Değerlendirme”, *Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 17(2), s.361.

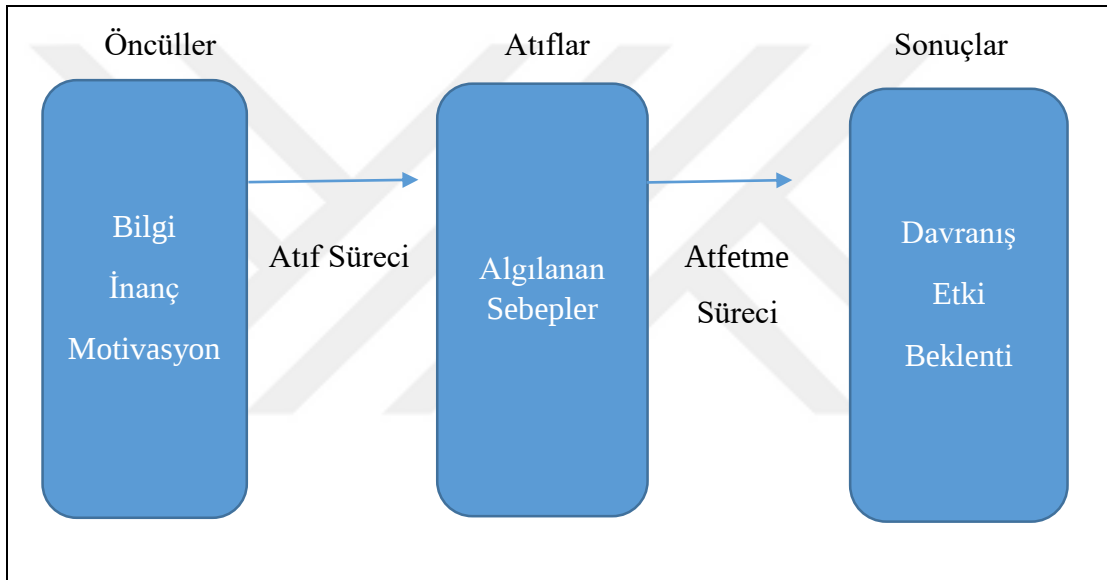
¹⁰³ Fritz Heider, *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York: John Wiley & Sons, (1958), s.16.

¹⁰⁴ Aysun Kahraman, *Kurumsal Sosyal Sorumluluk Faaliyetlerinin Ürüne İlişkin Kriz Dönemlerinde Tüketicilerin Satın Almaya Yönelik Davranışlarına Etkisi* (Doktora Tezi), Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016, s.90.

¹⁰⁵ Rebecca Hewett, Amanda Shantz, Julia Mundy ve Kerstin Alfes, “Attribution Theories in Human Resource Management Research: A Review and Research Agenda”, *The International Journal of Human Resource Management*, 29(1), 2018, ss.90-91.

Atıf süreçleri, karar vericilerin bilgiyi kategorilere ayırmasına, belirsizliği azaltmasına ve başkalarının davranışlarını anlamasına yardımcı olan bir bilişsel bilgi işleme biçimidir¹⁰⁶. Kelley ve Michella, atıf sürecini, atıf ve atfetme süreci şeklinde ikiye ayırmışlardır. Atıf süreci, öncüllerin sistematik olarak değerlendirilmesini veya manipülasyonu içermekte, sonuç ile ilgi kurulmamaktadır. Atfetme süreci ise, algılanan sebeplerin değerlendirilmesini ve bunların etkilerini içermektedir¹⁰⁷. Sözel olarak ifade edilen bu süreç, Şekil 2’de görselleştirilmiştir.

Şekil 2: Atıf Süreci



Kaynak: Harold H. Kelley, John M. Michella, Attribution Theory and Research, Ann. Rev. Psychol. 31, 1980, s.459.

Şekil 2, Kelley ve Michella’nın atıf sürecinin genel modelini özetlemektedir. Bu model, bir olayın nasıl algılandığını ve oluşan algının ne tür sonuçlara sebebiyet verdiğini açıklamaktadır. Atıf süreci öncüller ile başlamakta ve öncüller, bilgi, inanç ve motivasyon olarak üçe ayrılmaktadır. Bu öncüller, bireylerin bir olayı anlamlandırmasında yardımcı olmaktadır. Atıflar ise modelin ikinci süreci olarak modelin merkezinde yer almaktadır.

¹⁰⁶ Brian Bemmels, “Attribution Theory and Discipline Arbitration”, *Industrial and Labor Relations Review*, 44(3), 1991, s.548.

¹⁰⁷ Harold H. Kelley ve John M. Michella, “Attribution Theory and Research”, *Ann. Rev. Psychol.* 31, 1980, s.460.

Bireyler atıflar aşamasında ise, bir olayın nedenine dair çıkarım yapmaktadır. Son aşama ise sonuçlardır. Bu aşama davranış, etki ve beklenti olmak üzere üçe ayrılmakta ve yapılan atıfların bireylerin psikolojileri üzerindeki etkileri araştırılmaktadır¹⁰⁸

Hastie, atıf sürecini daha ayrıntılı bir şekilde resmetmiştir. Hastie'e göre; atıfları ortaya çıkaran dört ana koşul olduğunu öne sürmüştür. Bunlar; neden sorusunun sorulması, beklenmeyen bir olayın meydana gelmesi, sonuca bağımlılık ve görev başarısızlığıdır¹⁰⁹.

1.7. Rasyoneliteden Sapmalar: Bilişsel Önyargılar

Davranışsal araştırmacılar, bireylerin karar verme süreçlerinin rasyonel olmadıklarını ve sistematik hatalar yaptıklarını kanıtlamışlardır. Bireyler, sadece mantık kurallarına aykırı hareket etmemekte aynı zamanda öngörülebilir şekilde de hareket etmemektedirler. Rasyonellikten sapmalar, sadece eğitim ve zekâ seviyesi düşük bireyler tarafından değil, herkes tarafından yapılabilmektedir¹¹⁰. Aslında bilişsel önyargıların varlığı, bireylerin tam anlamıyla rasyonel olamayacağını en büyük kanıttır. Bireyler karar alırken bilişsel önyargılar ortaya çıkarak rasyonellikten ciddi sapmalar orta çıkarmaktadır¹¹¹.

Bilişsel önyargılar, kötü olabileceği gibi iyi de olabilir. İyi bir bilişsel önyargı, optmale yakın ve hızlıdır ancak bazı mantıksal ilkeleri ihlal eder ve hatalara sebebiyet verebilmektedir¹¹². Ancak grup içerisinde ortaya çıkan ve gruptaki herkesin de katıldığı bilişsel önyargılar tehlikeli olabilir¹¹³.

1.7.1. Çerçeveleme Etkisi

Çerçeveleme etkisi (framing effect), bireylerin aynı seçeneğin alternatifler ile farklı ifade edilmesinin karar mekanizmasını etkilemesine denilmektedir¹¹⁴. Araştırmacı tarafından

¹⁰⁸ Kelley ve Michella, a.g.e., 1980, s.459.

¹⁰⁹ Reid Hastie, "Causes and Effects of Casual Attribution", *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(1), 1984, s.44.

¹¹⁰ Jon D. Hanson ve Douglas A. Kysar, "Taking Behavioralism Seriously: The Problem of Market Manipulation", *Harvard Public Law Working Paper*, No. 08-54, 1999, s.103.

¹¹¹ Kitapçı, a.g.e., 2019, s.103.

¹¹² Camerer ve Loewenstein, a.g.e., 2004, s.11.

¹¹³ Kitapçı, a.g.e., 2019, s.104.

¹¹⁴ Utku Altunöz ve Hasip Altunöz, *Davranışsal Ekonomi*, Ankara: Seçkin Yayınevi (4. B.), 2019, s.50.

oluşturulan çerçeve, problemin formülasyonu, araştırmacının ve araştırmamanın normlarını kontrol etmektedir. Bir karar problemi bazı durumlarda birden fazla yolla çerçevelemek mümkündür. Bir karar problemine yönelik alternatif çerçeveler, görsel bir sahnedeki alternatif perspektiflerle karşılaştırılabilir. Benzer şekilde rasyonel seçim, seçenekler arasındaki tercihin çerçeve değişikliğiyle tersine dönmemesini gerektirir. Bununla birlikte, insan algısı ve kararındaki kusurlar nedeniyle, perspektif değişiklikleri sıklıkla nesnelerin göreceli görünen boyutunu ve seçeneklerin göreceli olarak arzu edilebilirliğini tersine çevirmektedir¹¹⁵. Çerçeveleme etkisine dair bazı deneyler yapılmıştır:

Problem 1: 600 kişiyi öldürmesi beklenen Asya hastalığı için bilimsel tahminleri de içeren iki farklı alternatif bulunmaktadır:

- a. Program A'nın uygulanması durumunda, 200 kişi hayatta kalacak.
- b. Program B'nin uygulanması durumunda, 600 kişiden $\frac{1}{3}$ 'ü hayatta kalacak ve $\frac{2}{3}$ 'ü ise tamamen hayatını kaybedecektir.

Aslından program a ve b'nin uygulanması durumunda, hayatta kalacak kişi sayısı ve hayatını kaybedecek kişi sayısı aynıdır. Ancak hikâyenin kurgulanması bakımından, katılımcıların çoğunluğu riskten kaçınarak A (katılımcıların %72'si) seçeneğini seçmiştir. İkinci grup katılımcılara ise programlarda değişiklik yapılarak aynı hikâye tekrardan anlatılmıştır.

Problem 2: Alternatif programlar:

- c. Program C'nin uygulanması durumunda, 400 kişi hayatını kaybedecektir.
- d. Program D'nin uygulanması durumunda, 600 kişiden $\frac{1}{3}$ 'ü hayatta kalacak ve $\frac{2}{3}$ 'ü hayatını kaybedecektir.

İkinci problemdeki çoğunluk (katılımcıların %78'i) tercihi risk almaktır. Katılımcıların verdiği cevaplardan bir sonuç çıkmaktadır; kazanımların olması durumunda bireyler riskten kaçınmakta ve kayıpları içeren alternatiflerde ise risk almayı tercih etmektedir. Ancak iki problemin aslında aynı olduğunu görmek kolaydır. Aralarındaki tek fark, sonuçların problem 1'de kurtarılan hayat sayısı ile, problem 2'de ise kaybedilen hayat

¹¹⁵ Amos Tversky ve Daniel Kahneman, "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science*, 211(481), 1981, s.453.

sayısıyla tanımlanmasıdır. Değişime, riskten kaçınmadan risk almaya doğru belirgin bir geçiş olmuştur¹¹⁶.

1.7.2. Çıpalama Etkisi

Belirsizlik altında karar vermede çıpalama etkisinden (anchoring effect) ilk bahseden Slovic (1967) olmasına rağmen bilişsel önyargı olarak davranışsal iktisat literatüründe yer almasını Tversky ve Kahneman'ın 1974 yılında çalışması sağlamıştır¹¹⁷. Bireyler, bilinmeyen bir olgu hakkında fikir yürütürken bildikleri olaylardan yola çıkmaktadırlar. Diğer bir ifadeyle bireyler, bilmedikleri bir nicelik için referans noktasına ihtiyaç duymaktadır. Bu referans noktası ise, çıpalama etkisidir¹¹⁸. Referans noktası, problemin formülasyonu ile önerilebilir veya bir kısmı hesaplamının sonucu olabilir¹¹⁹.

Tversky ve Kahneman yaptıkları bir deneyde; önce katılımcılardan çarkifeleği çevirmeleri (çarkifeleğin ayarlarıyla oynanması sonucu gelebilecek sayılar, sadece 10 ve 65'tir) ve gelen sayıyı yazmalarını ve daha sonra ise aşağıdaki sorulara cevap vermelerini istemişlerdir;

- a. Birleşmiş Milletler (BM) üyeleri arasında Afrikalı ülkelerin sayısı, çarkifelek çevirdiğinizde gelen sayıdan küçük müdür büyük mü?
- b. Birleşmiş Milletler'deki Afrikalı ülkelerin yüzdesi kaçtır?

Çarkifeleğin çevrilmesi sonucu elde edilen sayı ve BM'de yer alan Afrikalı ülkelerin yüzdesi arasında hiçbir bağlantı olmamasına rağmen katılımcılar bu sayıları çıpa olarak almışlardır. Çarkifeleğin çevrilmesi sonucunda; 10 sayısı gelen katılımcıların ortalama tahmini %25 iken, 65 sayısı gelen katılımcıların ortalama tahmini ise %45 olmuştur¹²⁰.

¹¹⁶ Tversky ve Kahneman, a.g.e., 1981, s.453.

¹¹⁷ Sevilay Güler, *Örgüt Yanlısı Yaklaşımların Davranışsal İktisat Varsayımları Açısından İncelenmesi ve Bir Ölçek Geliştirme Çalışması* (Doktora Tezi), Sakarya: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2020, s.58.

¹¹⁸ Kahneman, a.g.e., 2011, s.139.

¹¹⁹ Amos Tversky ve Daniel Kahneman, "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases", *Science*, 185(4157), 1974, s.1128.

¹²⁰ Kahneman, a.g.e., 2011, s.139.

Daha önce de ifade edildiği üzere referans noktası, hesaplama yöntemiyle de belirlenebilir. Tversky ve Kahneman, iki farklı gruba çarpma aşağıda verilen çarpım işleminin sonucunu beş saniyede tahmin etmelerini istemişlerdir.

1. Grup: $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$

2. Grup: $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$

Bu tür soruları hızlı şekilde cevaplamak için bireyler, bazı ayarlamalar yapmaktadır. Bu ayarlamalar; çarpılan ilk birkaç rakamın büyüklüğünü baz alma ve azalan veya artan diziye göre referans noktası baz almak şeklinde gerçekleşebilir. Yapılan deney sonucunda ise, birinci grubun ortalama tahmini 2.250 iken, ikinci grubun tahmini 512 olmuştur¹²¹.

1.7.3. Geri Görüş Etkisi

Geri görüş etkisi (hindsight bias effect), bireylerin gerçekleşmiş bir olay veya olgu karşısında daha önceden ilgili olay veya olgunun bunun gerçekleşeceğini bildiğini ifade etmesidir. Ancak aslında olayın veya olgunun gerçekleşmesi ile ilgili düşünce yapısı ortaya çıkmaktadır¹²². Bu davranış biçimi, genellikle finans piyasalarında brokerlerde veya yatırımcılarda görülebilmektedir. Örneğin borsada bir hisse senedinin fiyatının artması durumunda, brokerler de yatırımcılar da aynı hissiyatı paylaşabilir. Aslında bireyler, dikkati başarısız oldukları alanlardan ziyade başarılı oldukları alana doğru çekmek istemektedirler¹²³.

Thaler'in konu ile yaptığı deneyde; öğrencilerine gelecek iki ay içerisinde borsa getirileri hakkında tahminde bulunmalarını istemiştir. Öğrenciler ise, piyasanın yükselişten ziyade düşüşe geçeceğini tahmin etmişlerdir. Ancak aynı öğrencilere iki ay sonra önceki tahminleri sorulduğunda; öğrenciler, iki ay önceki tahminlerinin yükseliş yönünde olduğunu ifade etmişlerdir. Görüldüğü üzere bireyler, gerçekleştikten sonra meydana gelen olayların tahmin edilebilir olduklarını düşünmektedir¹²⁴.

¹²¹ Tversky ve Kahneman, a.g.e., 1974, s.1128.

¹²² Meltem Ergün Gürçan, *Davranışsal Maliye Yaklaşımları ile Vergi Uyumunun Artırılması* (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2022, s.77.

¹²³ Altunöz ve Altunöz, a.g.e., 2019, s.52.

¹²⁴ Richard. H. Thaler, "From Homo Economicus to Homo Sapiens", *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), 2000, s.138.

1.7.4. Yemleme Etkisi

Yemleme etkisi (decoy effect), dikkatlice oluşturulmuş bir ‘yem’in seçim setine eklenerek tüketicinin daha yüksek fiyatlı ve hedef ürüne yönlendirilmesidir. Yem, seçim setindeki diğer öğelerle karşılaştırıldığında yüksek fiyatlı ve düşük değerli bir üründür¹²⁵. Yem olan seçenek ile tüketicilerin karar mekanizmasına müdahalede bulunularak bireylerin rasyonellikten sapmasına neden olunmaktadır.

Ariely, yemleme etkisini ölçmek amacıyla bir dergi ilanından yola çıkarak bir deney hazırlamıştır. Deney kapsamında; katılımcılardan aşağıdaki seçeneklerden birisi seçilmesi istenilmiştir:

- a. Sadece internet aboneliği-59 dolar
- b. Sadece dergi aboneliği- 125 dolar
- c. Dergi ve internet aboneliği- 125 dolar

Deneye katılan 100 katılımcıdan 16’sı a seçeneğini, 84’ü ise c seçeneğini seçmiş ve b seçeneği kimse tarafından tercih edilmemiştir. Deneyin ikinci aşamasında; Ariely, yem seçenek olan ve kimse tarafından seçilmeyen b seçeneğini çıkartmış ve tekrardan katılımcılara hangi seçeneğini seçeceklerini sormuştur. Katılımcıların 32’si a seçeneğini, 68’i ise c seçeneğini seçmiştir. Ortaya çıkan değişikliğin sebebi, yem seçeneğinin ortadan kaldırılmış olmasıdır¹²⁶.

1.7.5. Bedavanın Etkisi

Bedavanın etkisi (zero price effect), bireyin faydası daha yüksek bir ürün yerine bedava ürünü seçme yanlıgısı olarak ifade edilebilir¹²⁷. Bireylerin ürüne yönelik olumlu veya olumsuz tutumları, tercihini etkilemektedir. Bedava ürünler, bireylerin bilişsel düşünme süreçlerini olumsuz etkileyerek bedava olan ürünün orantısız şekilde tüketilmesine

¹²⁵ Bharath M. Josiam ve J.S. Perry Hobson, “Consumer Choice in Context: The Decoy Effect in Travel and Tourism”, *Journal of Travel Research*, 34(1), 1995, s.45.

¹²⁶ Dan Ariely, *Akıldışı ama Öngörülebilir*, Çev. Asiye Hekimoğlu Gül, Filiz Şar, İstanbul: Optimist Yayınevi, 2008, ss.30-32.

¹²⁷ İnci Zehra Aygün, *İktisadi Karar Birimlerinin Rasyonel Karar Alma Sürecindeki Engeller: Bilişsel Önyargılar ve Zihinsel Kısa Yollar* (Yüksek Lisans Tezi), Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2023, s.97.

sebebiyet vermektedir. Zaman kısıtı ve bilişsel verilere ulaşmada yaşanan güçlükler, bireylerin irrasyonel kararlar vermesine neden olmaktadır¹²⁸.

Bedavanın cazibesi, yadsınamaz bir gerçektir. Ancak bir ürünün bedava olması, onun her zaman sıfır maliyetli olduğu anlamına gelmemektedir. Daha sonra çöpe atılacak bir ürün için sıra beklenilmesi veya ilgili ürünlerin eve kadar taşınması gibi ek maliyetler söz konusudur¹²⁹. Ariely bu konuda birkaç deney yapmıştır.

İlk deneyde; iki farklı çikolatanın satımı için bir stant kurulmuş ve A marka çikolata 15 sente B marka çikolata ise 1 sente satışa sunulmuştur. Fiyatlardan da anlaşılacağı üzere A marka çikolata diğerine görece daha kalitelidir. Bu durumda, müşterilerin %73'ü A marka çikolatayı, %27'si ise B marka çikolatayı tercih etmişlerdir. Bedavanın etkisini görmek amacıyla deneyin ikinci aşamasında; çikolata fiyatlarında 1 sent indirim yapılmış ve böylece B marka çikolata bedava vermeye başlanılmıştır. Bu değişiklikten sonra müşterilerin karar tercihlerinde; çarpıcı bir değişiklik ortaya çıkmış ve müşterilerin %69'u B markasını, %31'i A marka çikolatayı tercih etmişlerdir¹³⁰.

Ariely, bedava ürünün tercih edilmesinin sebebi ile korku arasında bir bağlantı kurmuştur. Bedava olan ürünü seçen bireyin kaybetme olasılığı bulunmamaktadır. Ancak bedava olmayan ürünü seçen bireyin ise beğenmeme ve dolayısıyla da kaybetme olasılığı vardır. Bu sebeple bedava olan ve bedava olmayan iki seçenek karşısında kalan birey, bedavayı tercih etmektedir¹³¹. Aslında bu durum, rasyonel bir durumu ifade etmektedir. Ancak bedavanın etkisi olarak isimlendirilen bilişsel önyargı irrasyonel durumları göstermesi gerekmektedir. Ariely'nin yaptığı bir başka deneyde; katılımcılara iki farklı seçenek sunulmuştur. Katılımcılar, ya 10 dolarlık bedava alışveriş çekini ya da 7 dolar vererek 20 dolarlık alışveriş çekini alacaklardır. Seçeneklerin birisinde 10 dolarlık bir kâr, diğerinde ise 13 dolarlık bir kâr söz konusudur. Ancak katılımcıların çoğunluğu, bedava olan seçeneği tercih etmişlerdir¹³².

¹²⁸ Clare Delargy, "The Popularity and Valuation of Free Products in an Undergraduate Student Population", *Student Psychology Journal*, 2, 2011, s.4.

¹²⁹ Ariely, a.g.e., 2008, s.71.

¹³⁰ Ariely, a.g.e., 2008, s.73.

¹³¹ Ariely, a.g.e., 2008, s.76.

¹³² Ariely, a.g.e., 2008, s.79.

1.7.6. Kayıptan Kaçınma ve Sahiplik Etkisi

Kayıptan kaçınma etkisi (loss aversion), bireylerin sahip oldukları ürünleri kaybetmesi durumunda duyacakları mutsuzluğun kazanmaları durumunda elde edecekleri mutluluktan daha fazla olmasıdır. Dolayısıyla bireyler, kazanç elde etmek yerine kayıptan kaçınmayı tercih etmektedirler¹³³. Bu konudaki en öne çıkan deneylerden bir tanesi, kahve kupası deneyidir. Deneyde; bir öğrenci grubunun yarısına kahve kupası verilmiş, diğer yarısına ise verilmemiştir. Kahve kupası verilenlerden satmaları, diğerlerinden ise satın almak için talep oluşturmaları istenmiştir. Ancak deney sonucunda; kupaya sahip olanların kupayı almak isteyenlerin verdiği fiyatın iki katı fiyat istedikleri ortaya çıkmıştır. Bir diğer deneyde ise; katılımcılara yazı tura atma oyununda, tura gelirse X dolar, yazı gelirse de 100 dolar kaybedeceksiniz denilmiş ve X'in ne olması durumunda bu oyuna katılırsınız diye sorulmuştur. Katılımcıların çoğu X için 200 dolar civarında bir istekte bulunmuşlardır. Bir başka deneyde ise öğrencilere aynı değerde olan kahve kupaları ve çikolata dağıtılmış ve deneyin ikinci aşamasında kendi aralarında değiş tokuş yapabilecekleri söylenmiştir. Ancak katılımcıların sadece 1/10'u değiş tokuş yapmıştır¹³⁴. Örnek aynı zamanda sahiplik etkisini (endowment effect) de göstermektedir. Bireylerin bir ürüne sahip olduğunda davranışları ile sahip değilken ki davranışlarının arasındaki farklılığı sahiplik etkisi açıklamaktadır¹³⁵. Diğer bir ifade ile bireyin sahip olduğu malların sahip olmadıklarına göre birey için öznel değeri daha yüksek olacaktır¹³⁶.

1.7.7. Statüko Etkisi

Rasyonel seçim teorisine göre; bireyin tercihlerinin tercihe ilişkin özellikler altında değişmesi beklenilmektedir. Dolayısıyla alternatiflerin sunulması, alternatiflerin ifade ediliş biçimi ve alternatiflerin taşıdıkları etiketler bireyi etkilememelidir. Ancak gerçek hayatta bireyler, tercihlerinde hiçbir şey yapmadan önce kararı devam ettirmeyi

¹³³ Altunöz ve Altunöz, a.g.e., 2019, ss.29-30.

¹³⁴ Thaler ve Sunstein, a.g.e., 2022, ss.51-52.

¹³⁵ Hilal Mola, *Tüketici Tercihleri Üzerinde Öz Kontrol Etkisinin Dürtme ve Bedavanın Cazibesi Bağlamında İncelenmesi: DeneySEL Bir Uygulama* (Doktora Tezi), Erzurum: Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, 2023, ss.44-45.

¹³⁶ Richard Thaler, "Toward a Positive Theory of Consumer Choice", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 1(1980), 1980, s.44.

seçebilmektedir. Bu durum, statüko etkisi ile açıklanmaktadır¹³⁷. Statüko etkisi (statu quo effect), bireyleri irrasyonelliğe sürüklese de birçok tercih alternatiflerinin ve belirsizliğin bulunduğu durumlarda; bireyler, eski tercihlerinin güvenli limanına sığınmak istemekte ve sürprizlerden kaçınmaktadırlar¹³⁸.

Statüko etkisi, bireylerin dikkat eksikliğinden ve boş vermişliğinden ortaya çıkmaktadır. Örneği televizyon izlerken bireylerin ilgisini çekmese de aynı kanalı izlemeye devam ederler. Bunu bilen kanal yöneticileri akşamın ilk saatlerinde bireylerin çoğunluğunun dikkatini çekecek programlar koyarak, gün sonuna kadar reytingin yüksek kalmasını sağlamaya çalışırlar. Diğer taraftan aboneliklerde de aynı durum ortaya çıkmaktadır. Aboneliğin başlangıcında birkaç ay bedava kullanım ile hem bedavanın cazibesi ile müşterilerini çekerler ve daha sonra statüko etkisi ile aboneliği iptal etmeyeceklerini bilerek paket satmaya çalışırlar¹³⁹.

Samuelson ve Zeckhauser, statüko eğilimini ölçmek amacıyla bir deney yapmışlardır. Deneyde; kontrol ve deney grubu olarak iki grup oluşturulmuştur. Kontrol ve deney grubuna, kendilerine miras olarak kalan miktarı değerlendirilebilecekleri 4 farklı seçenek sunulmuştur. Seçenekler; orta düzey risk içeren hisse senetleri, yüksek düzeyde risk içeren hisse senetleri, hazine bonoları ve devlet tahvilleridir. Ancak deney grubuna ek bilgi olarak, ilgili mirasın orta düzey risk içeren hisse senetlerinde olduğu bilgisi verilmiştir. Deney sonucunda; deney grubunda orta düzey risk içeren hisse senetleri kontrol grubundan fazla seçildiği tespit edilmiştir¹⁴⁰.

Yapılan deney sonuçlarından da görüldüğü üzere statüko etkisi, bireyler irrasyonel kararlar almasına sebebiyet verebilmektedir. Ancak bireyler rasyonelliğe itilmek veya bir alternatifin diğerlerine göre daha çok tercih edilmesi isteniyorsa; varsayılan seçeneğin bir dürtme stratejisi altında belirlenmesi, istenilen sonucu verebilecektir¹⁴¹.

¹³⁷ William Samuelson ve Richard Zeckhauser, “Status Quo Bias in Decision Making”, *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 1988, s.8.

¹³⁸ Oğuz Muhammed Çakır, *Fiyat Belirleme Bağlamında Çıpalama Etkisi: İstanbul Üniversitesi Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma* (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2021, s.14.

¹³⁹ Thaler ve Sunstein, a.g.e., 2022, s.53.

¹⁴⁰ Samuelson ve Zeckhauser, a.g.e., 1988, ss.12-13.

¹⁴¹ Thaler ve Sunstein, a.g.e., 2022, s.54.

1.7.8. Bulunabilirlik (Görünürlük) Etkisi

Bulunabilirlik etkisi (availability effect), bireyin kendisinde veya çevresinde gerçekleşen olayların sıklığına diğer bir ifade ile örneklerin akla gelme kolaylığına göre değerlendirmesidir¹⁴². Kalp krizinden, kanserden veya bir başka hastalıktan ne kadar korkulduğu sorulduğunda; bireyler öncelikle söz konusu hasta/hastalıkların çevresinde ne kadar görüldüğü veya bulunduğunu analiz eder. Diğer bir ifadeyle bulunabilirlik etkisi altında cevap verir. Bireylerin, çevresinde daha fazla görülen ancak diğer olasılıklar içerisinde daha az yer kaplayan seçeneklerden birisini seçmesine, diğer bir ifade ile rasyonellikten sapmasına neden olur¹⁴³. Aslında bulunabilirlik etkisinde; birey, ilgili olay ve olguların etrafında gerçekleşme düzeyini kendisine çıpa olarak belirlemekte ve çıpalama etkisinde olduğu gibi rasyoneliteden sapmaların oluşmasına neden olmaktadır.

Fischoof vd. 1977 yılında bulunabilirlik etkisi üzerine bazı deneyler yapmışlardır. Deneyde; ABD’de farklı ölüm nedenlerinin görülme sıklığı sorulmuş ve katılımcıların cevaplara ne kadar güvendiğine dair bir oran istenmiştir. Ancak katılımcıların tahminlerinin hatalar ile dolu olduğu görülmüştür. Örneğin, gıda zehirlenmesi, yıldırım çarpmasına göre daha olası görülürken yıldırım çarpması 52 kat daha fazla ölüme sebep olmuştur. Sonuç olarak bireylerin haklı olduklarından emin olduklarında çok sık yanıldıkları ortaya çıkmıştır¹⁴⁴.

1.7.9. Hale Etkisi

Hale etkisi (halo effect), bireyin kavramsal olarak farklı ve potansiyel olarak bağımsız nitelikler arasında ayırım yapmadaki başarısızlığıdır¹⁴⁵. Diğer bir ifadeyle bireyler, birinci sistem ile diğer bireyler hakkında bazı basit yargıda bulunurlar, bulundukları yargılardan tüme varım yöntemiyle diğer başka özellikler de ortaya çıkarmaları veya kendi zihninde oluşturdukları yargı ile tutarlı yeni bilgiler üretmesidir. Bireyin daha yeni tanıştığı ve

¹⁴² Amos Tversky ve Daniel Kahneman, “Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability”, *Cognitive Psychology*, 5, 1973, s.207.

¹⁴³ Thaler ve. Sunstein, a.g.e., 2022, ss.40-41.

¹⁴⁴ Baruch Fischhof, Paul Slovic ve Sarah Lichtenstein, “Knowing with Certainty: The Appropriateness of Extreme Confidence”, *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 3(4), ss.554-561.

¹⁴⁵ Lance Leuthesser, Chiranjeev S. Kohli ve Katrin R. Harich, “Brand Equity: the Halo Effect Measure”, *European Journal of Marketing*, 29(4), 1995, s.58.

beğendiği kişi hakkında elde ettiği bilgiler; konuşkan ve cana yakın olması iken, cömertliği hakkında olumlu bir düşünce sahibi olma eğilimine hale etkisi denir¹⁴⁶.

Asch, hale etkisine ilişkin bir deney yürütmüştür. Katılımcılardan A ve B bireyleri hakkında bazı özellikler sıralamış ve onlar hakkında yorum yapmasını istemiştir.

A: Zeki- Çalışkan- Düşüncesiz- Eleştirel- İnatçı- Kıskanç

B: Kıskanç- İnatçı- Eleştirel- Düşüncesiz- Çalışkan- Zeki

Aslında iki bireyin kişilik özellikleri aynı sadece bu özelliklerin sıralanışı farklı olmasına rağmen katılımcılar; A hakkında olumlu, B hakkında ise olumsuz yorumlarda bulunmuşlardır¹⁴⁷.

1.7.10. Sürü Psikolojisi

Sürü psikolojisi etkisi (bandwagon effect), kamuoyunun kendi kendine etki etmesi şeklinde ifade edilmektedir. Bireyler, tercihlerinde beklenen çoğunluk ve baskın konum olarak algıladıkları şeye katılırlar. Böylece algılanan kamuoyu kendi kendine etki etmektedir¹⁴⁸. Thaler ve Sustein'e göre; sürü psikolojisi iki farklı şekilde ortaya çıkmaktadır. Birincisi, bilgiye ilişkindir. Birçok insanın davranışı, hareketi veya tercihleri, bireylere bilgi sağlamaktadır. Bu şekilde bireyler, diğer bireylerin hareketlerinden veya tercihlerinden etkilenebilmektedir. İkincisi ise, çevre baskısıdır. Eğer bireyler, diğer kişilerin kendisi hakkında ne düşündüğünü çok önemserse, sürü psikolojisi çerçevesinde hareket etme eğiliminde olmaktadır¹⁴⁹.

1955 yılında Asch, sürü psikolojisini test etmek amacıyla bir deney yapmıştır. Öncelikle katılımcılar tek başlarına verilen testi çözmüş ve bütün katılımcılar sorulara doğru cevap vermişlerdir. Daha sonra sürü psikolojisini test etmek amacıyla kasti olarak yanlış cevap veren kişilerle dolu olan salona alınan katılımcıların cevaplarında değişiklikler gözlemlenmiştir¹⁵⁰. Deney sonucunda da görüldüğü üzere, bireyler soruların doğru

¹⁴⁶ Kahneman a.g.e., 2022, s.97.

¹⁴⁷ Solomon Asch, "Forming Impression of Personality", *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41(3), 1946, s.270.

¹⁴⁸ Rüdiger Schmitt-Beck, "Bandwagon Effect", *The International Encyclopedia of Political Communication* içinde, G. Mazzoleni (Ed.), New York: John Wiley & Sons, 2015, s.1

¹⁴⁹ Thaler ve Sunstein, a.g.e., (2022), s.75.

¹⁵⁰ Solomon Asch, "Opinions and Social Pressure", *Scientific American*, 193(5), 1955, s.33.

cevabını bilse dahi, sosyal olarak ayıplanmak istemedikleri için çoğunluğun görüşüne uymuşlardır. Sürü psikolojisi tüketici tercihlerinde de ortaya çıkmaktadır. Örneğin çok popüler olan bir ürünün, ihtiyaç duyulmamasına rağmen alınmasına neden olabilmektedir.

1.7.11. Para Aldanması

Para aldanması (money illusion), bir para biriminin değerinin artmasının veya azalmasının bireylerce yanlış yorumlanmasıdır¹⁵¹. Para aldanması, genellikle değer azalması olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak bireyler, reel ücretlerinin azalmasına rağmen nominal miktarı baz aldıkları için harcama alışkanlıklarında değişikliğe gitmekte ve dolayısıyla irrasyonel bir hareket de bulunmaktadır. Örneğin fiyatların iki katına çıktığı bir ülkede; ücreti de iki katına çıkan bir birey, aslında reel olarak aynı kalan ücretinin arttığını düşünerek daha lüks harcamalara yönelmesidir¹⁵². Diğer taraftan bir üründe aniden ortaya çıkan fiyat artışı, çıpalama yoluyla para aldanmasını ortaya çıkarabilmektedir. Örneğin aniden iki katına çıkan benzin fiyatları, kısa dönemde tüketicilerin talebini belirli düzeyde azaltmasına neden olacaktır. Ancak uzun dönemde; yükselmiş olan fiyatlar, yeni çıpa olacak ve talepleri kısa döneme göre artacaktır¹⁵³.

1.7.12. Mali Aldanma

Mali aldanma (fiscal illusion), devletin sunduğu mal ve hizmetlerin gerçek maliyetlerinin mükellef tarafından yanlış hesaplanmasıdır.¹⁵⁴ Karmaşık ve dolaylı vergiler, basit ve dolaysız vergilere göre, daha yüksek düzeyde kamu harcaması ve mali aldanma oluşturmaktadır.¹⁵⁵ Mali aldanma, mükelleflerin eksik bilgiye sahip olması ve dolaylı vergiler sebebiyle ortaya çıkmaktadır¹⁵⁶. Mükellefler, bulunabilirlik etkisi sonucu

¹⁵¹ Irving Fisher, *The Money Illusion*, New York: Adephe Company Publishers, 1930, s.4

¹⁵² Altunöz ve Altunöz, a.g.e., 2019, ss.55-56.

¹⁵³ Kitapçı, a.g.e., 2019, s.121.

¹⁵⁴ Mahmut Küçüköğlu ve Hacı Yunus Taş, “Kamu Harcamaları ve Mali Aldanma İlişkisi”, *Emek ve Toplum*, 11(31), 2022, s.263.

¹⁵⁵ James M. Buchanan, *Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes*, New York: Academic Press, s.95.

¹⁵⁶ Ahmet Tekin ve Özlem Sökmen Gürçam, “Davranışsal İktisat ve Vergi Uyumu Arasındaki İlişki Üzerine Genel Bir Değerlendirme”, *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(5), 2019, s.72.

dolaysız olarak ödedikleri vergilerin dolaylı vergilerden yüksek olduğunu tahmin etmekte, ancak gerçekte ise dolaylı vergilerin oranı birçok gelişmekte olan ülkede daha fazladır. Bu durumun ortaya çıkmasında; dolaylı vergilerin fiyat içine gizlenebilme özelliği, diğer bir ifade ile mali anestezi kavramı önem arz etmektedir.

Mali aldanma bazı olumsuz sonuçlara sebebiyet vermektedir. Mükellef ödediği verginin bilincine varamamakta ve dolayısıyla kamu harcamalarında ortaya çıkan artışlara yeterli tepkiyi ortaya koyamamaktadır¹⁵⁷. Bu durum kamu harcamalarının artması ve dolayısıyla mükellefin daha fazla vergi ödemesi ile sonuçlanmaktadır.

1.7.13. Hiperbolik İndirgeme

Hiperbolik indirgeme (hyperbolic discounting), bireylerin geleceğe yaşanan zamandan daha az ağırlık verdiklerini, yani gelecekteki getirilerin azaltılıyormuş gibi davranılmasıdır. Bireyler, getirilerin gerçekleşmesi süresi yaklaştıkça artan indirim yapmaktadırlar¹⁵⁸. Hiperbolik indirgeme, tüketicilerin gelecekteki seçimlerini kısıtlayarak rasyonel olmayan tercihlere neden olmaktadır¹⁵⁹.

Bireylerin tercihleri, zaman içerisinde değişebilmekte ve uzun dönemde daha sabırlı davranmaktadır. Bireyler, ödüllerin zamansal değerine bakıldığında kısa dönemde sabırsızlık nedeniyle yüksek miktarda iskonto yaptıkları, uzun dönemde ise iskonto oranının düştüğü görülmüştür¹⁶⁰. Miyopluk veya uzağı görememek olarak da adlandırılan hiperbolik indirgeme, bireylerin irrasyonel bir şekilde ihtiyacı olmadığı ürünleri almasına ve kredi kartını daha fazla kullanmasına sebebiyet verebilmektedir¹⁶¹.

Rabin 2002 yılında hiperbolik indirgemeye ilişkin bir deney yapmıştır. Rabin tatil gününe ilişkin aşağıdaki seçenekleri, katılımcılara sormuş:

- a. 1 Nisan 7 saat çalışma ve 2 Nisan tatil,

¹⁵⁷ Kitapçı, a.g.e., 2019, s.122.

¹⁵⁸ Partha Dasgupta ve Eric Maskin, “Uncertainty and Hyperbolic Discounting”, *The American Economic Review*, 95(4), 2005, s.1290.

¹⁵⁹ David Laibson, “Golden Eggs and Hyperbolic Discounting”, *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), s.443.

¹⁶⁰ Hatime Kamilçelebi, *Davranışsal İktisat*, London: Ijopec Publication, 2019, s.67.

¹⁶¹ Yıldız Zeliha Hatipoğlu, *Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji ile Krizi Anlamak*, Türkiye Ekonomi Kurumu 3. Uluslararası Ekonomi Konferansı, İzmir, 2012, s.8.

b. 1 Nisan tatil ve 2 Nisan 7,7 saat çalışma.

Katılımcıların çoğu, sabırsız davranmış ve a seçeneğini seçmiştir. Diğer koşullar sabitken iki gün arasındaki temel fark, zaman akışı içerisinde meydana gelen farktır. Dolayısıyla rasyonel tercihin b olması gerekirdi. Ancak yukarıda tercih sepeti, 1 Ocak gibi etki zamanına 90-91 günlük uzakta olması durumunda, bireylerin tercihlerinin b seçeneğinden yana olacağı açıktır¹⁶².

1.7.14. Batık Maliyet Etkisi

Batık maliyet etkisi (sunk cost effect), bireyin daha önceden ödemesini yaptığı mal veya hizmetin kendisine olumsuz etkisini olacağını bilmesine rağmen ücret ödemesi sebebiyle tüketiminden vazgeçememe durumudur¹⁶³. Diğer bir ifade ile batık maliyet etkisi, harcanılan para, zaman veya çabanın boşa gitmemesi için bireylerin yanlışa devam etme eğilimi göstermesidir¹⁶⁴. Ana akım iktisat teorisine göre; bireylerin kararları, artan maliyet ve faydadan etkilenmekte ve geçmiş dönemdeki maliyetler önemsiz kabul edilmektedir. Ancak Thaler, gerçek hayatta geçmişteki maliyetlerin de bireylerin kararını etkilediğini birkaç örnekle göstermiştir. Örneğin bir aile kendilerine 60 km uzaklıkta olan bir futbol maçı için 40 dolarlık bilet almışlardır. Maç günü ise kar fırtınası çıkmış olmasına rağmen aile ödenen tutar sebebiyle maça gitmeye karar vermiştir. Biletler alınmamış, kendilerine hediye edilmiş olsa; bireyler büyük ihtimalle maça gitmeyeceklerdi. Diğer bir örnekte ise bir kişi tenis kulübüne yıllık kayıt ücreti ödedikten birkaç hafta sonra omzunda sakatlık oluşuyor. Ancak söz konusu birey, ödemiş olduğu tutardan vazgeçmek istememesi yine batık maliyet etkisi olarak ifade edilmektedir.¹⁶⁵ Bu şekilde verilebilecek örnekler uzatılabilir, ancak özet olarak birey katlandığı maliyet sebebiyle tüketimden vazgeçmek istememesi veya yeni maliyetlere katlanmak zorunda kalması olarak ifade edilebilir. Örnek 1’de kar fırtınası sebebiyle kaza yapılabilir veya örnek 2’de ise sakatlık daha da ciddileşebilir ve bir tarafta peşin olarak ödenmiş olan ücret

¹⁶² Matthew Rabin, “A Perspective on Psychology and Economics”, *European Economic Review*, 46(2002), 2002, ss.668-669.

¹⁶³ Eren Kırmızıaltın, *Davranışsal İktisat*, Ankara: Heretik Yayınları, 2021, s.64.

¹⁶⁴ Altunöz ve Altunöz, a.g.e., 2019, s.60.

¹⁶⁵ Richard Thaler, “Toward a Positive Theory of Consumer Choice”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1980), 1980, s.47.

sebebiyle fayda elde edilmek istenirken diğer tarafta ise yeni maliyetler (belki de daha yüksek maliyetler) ortaya çıkabilmektedir.

1.7.15. Plasebo Etkisi

Plasebo (placebo) terimi, Latince ‘memnun edeceğim’ kelimesinden gelmektedir. Plasebo, hastayı memnun etmek için verilen etkisiz ve zararsız tedavi yöntemidir. Aslında hastalığın tedavisinde hiçbir etkisi bulunmamakta, ancak birey psikolojik olarak tedavi olduğunu düşünmektedir¹⁶⁶. Plasebo etkisi, iki faktör çerçevesinde ortaya çıkmaktadır. Bunlardan birincisi, inanmaktır. Birey, hastayken güvendiği doktoruna görünmesi bile tedavi sürecini başlatmakta ve ikinci faktör olan koşullanmayı harekete geçirmektedir¹⁶⁷.

1950’li yıllarda göğüs ağrısı için uygulanan bir cerrahi işlem, bazı bilim insanlarının kuşkuya düşmesine sebebiyet vermiştir. Plasebo etkisini ölçmek amacıyla araştırmacılar, göğüs ağrısı ile gelen hastalardan bir kontrol grubu bir de deney grubu oluşturmuşlardır. Kontrol grubuna ilgili cerrahi müdahalede bulunulmuş, ancak deney grubunda ise göğüste kesik açılarak başka herhangi işlem yapılmamıştır. İki grupta yer alan hastalar da, 3 ay içinde göğüs rahatsızlığında iyileşme olduğunu ve daha sonra göğüs ağrısı şikayetinin tekrardan başladığını bildirmişlerdir. Sonuç olarak ilgili tedavi, sadece psikolojik bir rahatlama sağlamak ve hastalığın tedavisine hiçbir etkisi bulunmamaktadır¹⁶⁸.

Beecher 1955 yılında plaseboların etkisini inceleyen 15 makaleyi analiz etmiş ve plasebo etkisini %35 olarak bulmuştur. Plasebo etkisinin en fazla rastlandığı hastalıklar ise, kronik ağrılar ve psikiyatrik hastalıklardır. Bu çerçevede Beecher; plasebo etkisinin yalnızca tedavi edici özelliği bulunmadığı aynı zamanda toksik etkilerinin de bulunduğunu ifade etmiştir¹⁶⁹.

Plasebo etkisi, tüketici davranışlarında da ortaya çıkmaktadır. Tüketicilerin tercihlerini, fiyat ve yüksek düzeyde algılanan kalite belirleyebilmektedir. Bu çerçevede tüketiciler,

¹⁶⁶ Curtis E. Margo, “The Placebo Effect”, *Survey of Ophthalmology*, 44(1), 1999, s.32.

¹⁶⁷ Ariely, a.g.e., 2008, s.186.

¹⁶⁸ Leonard A. Cobb, George I. Thomas, David H. Dillard, K. Alvin Merendino ve Robert A. Bruce, “An Evalution of Internal-Mamary-Artery- Ligation by Double-Blind Technic”, *The New England Journal of Medicine*, 260(22). 1959, ss.1115-1118.

¹⁶⁹ Henry K. Beecher, “The Powerful Placebo”, *JAMA*, 24, 1955, ss.1605-1606.

ieeğın aynı kalitede olmasına rağmen algılanan kalite ve prestij anlayışıyla fiyatı daha yüksek olan ürünü tercih edebilmektedir¹⁷⁰.

1.7.16. Aşırı Güven Etkisi

Bireyin kendisine güven duyması her toplumda arzu edilen bir özelliktir. Ancak bireyin kendisine aşırı güven duyması, bazı olumsuzluklara sebebiyet vererek rasyonaliteden sapmalara neden olmaktadır¹⁷¹. Bireyler, kendilerini diğer insanlardan daha güvenilir, ahlaklı, güzel/yakışıklı veya daha iyi bir lider olarak görme eğilimindedir. Bu eğilimin başlıca sebebi, aşırı güven etkisidir. Dolayısıyla bireyler, başarılı oldukları konularda kendi yeteneklerinden olduğuna inanırken, başarısız oldukları konularda ise koşulları veya diğer bireyleri suçlamaktadır. Örneğın, bir öğrenci zor bir sınavı geçtiğinde bunu kendi zekasından, çalışmasından veya gayretinden olduğunu öne sürerken, kalması durumunda; dersin zorluğuna, öğretmenin zor sorduğuna veya öğretmenin puanlama sistemine kadar suçlu bulabilmektedir¹⁷².

Sedikides vd. 1998 yılında yaptıkları bir deneyde; katılımcılara bir yaratıcılık testi uygulamışlar ve test sonuçları üzerinde oynayarak durumları katılımcılara bildirmişlerdir. Katılımcılara daha sonra kendilerinin veya partnerinin başarısı ya da başarısızlığı olup olmadığına dair ise bir dizi sorular sorulmuştur. Ancak deney sonrasında partnerler bir araya geleceğı için bireyler, aşırı güven yargısı ile başarıyı sahiplenme veya başarısızlığı ise suçlama eğiliminden sosyal normlar gereğı kaçabilecektir. Yine de başarılı olan katılımcılar hem kendilerinin hem de partnerlerinin başarısız olanlara göre daha iyi performans gösterdiğini ifade etmişlerdir¹⁷³.

Thaler, bir dersini alan öğrencilerin dönem sonunda hangi yüzdelik dilime gireceklerine dair bir anket yapmıştır. Öğrenciler, kendilerini ilk %10, ikinci %10 şeklinde sıralamada hangi yüzdelik dilime gireceklerini seçmişlerdir. Öğrencilerin büyük çoğunluğu

¹⁷⁰ DongHee Kim ve SooCheong Jang, “Price Placebo Effect in Hedonic Consumption, International Journal of Hospitality Management”, 35(2013), 2013, s.307; Donald R. Lichtenstein, Nancy M. Ridgway ve Richard G. Netemeyer, “Price Perceptions and Consumer Shopping Behavior: A Field Study”, *Journal of Marketing Research*, XXX (1993), 1993, ss.241-243.

¹⁷¹ Demir, a.g.e., 2018, s.95.

¹⁷² Constantine Sedikides, W. Keith Campbell, Glenn D. Reeder ve Andrew J. Elliot, “The Self-Serving Bias in Rational Context”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(2), 1998, s.378.

¹⁷³ Constantine Sedikides, W. Keith Campbell, Glenn D. Reeder ve Andrew J. Elliot, a.g.e., 1998, ss. 380-381.

kendilerini en yüksek ilk iki dilimde gördüklerini ifade etmişler ve bu öğrencilerden çoğunluğu ise en yüksek ikinci dilimi seçmişlerdir. Aslında burada ikinci dilimi seçen öğrenciler de kendilerinin en üst gruba gireceklerini düşünürler ancak sosyal normlar gereği veya tevazu gereği ikinci dilimi işaretlemektedirler¹⁷⁴.

1.7.17. Hedonik Tüketim

Hedonizm (hazcılık) düşüncesi, M.Ö. 400'lü yıllarda Sokrates'in öğrencisi Aristippos tarafından ortaya atılmıştır. Bu düşünceye göre; bireyler acıdan kaçınmalı ve haz peşinde koşmalıdır. Bir eylemin iyi ya da kötü olmasına ise ilgili eylemin bireye sağladığı haz derecesinde karar verilmektedir¹⁷⁵.

İnsanlar, sabah uyandığından akşam olup uyuyana kadar hatta bazen uykusunda bile tüketim yapmaktadır. Hedonik tüketim ise, bireylerin fizyolojik ihtiyaçlarına karşılamalarına yönelik tüketimleri değil (ancak bazen fizyolojik ihtiyaçlar da dahil olmak üzere) lükse ve hazza dönük tüketimlerini kapsamaktadır. Diğer bir ifadeyle hedonik tüketim, tüketim ihtiyacını gerçeklikten kopararak yapay ihtiyaçlar doğurmakta ve tüketen bireyin haz almasını sağlamaktadır¹⁷⁶. Bu çerçevede hedonik tüketim, bireylerin asıl ihtiyaçlarının dışında, yeni ihtiyaçlarını yapay bir şekilde ortaya çıkarmakta ve bireylerin rasyonellikten sapmasını neden olmaktadır. Arnold ve Reynolds, bireylerin hedonik tüketim davranışı gösterme nedenlerini araştırmıştır. Bu nedenler;

- a. Macera: Bireyler, heyecan, macera ve başka bir dünyada olma hissi için yaptığı alışverişleri kapsamaktadır. Macera alışveriş deneyimi bireylerde, macera, heyecan, heyecan verici görüntü ve kokulardan oluşan farklı bir evren girme şansı tanımaktadır.
- b. Sosyal: Bireylerin, arkadaşlarıyla veya aile üyeleriyle birlikte yaptığı ve alışveriş sırasında başkalarıyla bağ kurduğu alışverişleri kapsamaktadır. Bireyler, alışveriş aracılığıyla aile üyeleriyle veya diğer kişilerle etkileşimde bulunmakta ve bağ kurmaktadır.

¹⁷⁴ Thaler ve. Sunstein, a.g.e., 2022, s.49.

¹⁷⁵ Altunöz ve Altunöz, a.g.e., 2019, s. 33.

¹⁷⁶ Ebru Özlem Güven, "Hedonik Tüketim: Kavramsal Bir İnceleme", *ABMYO Dergisi*, 13(2009), 2009, s.67.

- c. Memnuniyet: Bireylerin, stresten kurtulmak için alışveriş yapmasını veya olumsuz bir ruh halini hafifletmek amacıyla yaptığı alışveriş kapsamaktadır. Bireylerin çoğu, alışverişini stres atma veya sorunları unutmaya aracı olarak görmektedir.
- d. Fikir Edinmek: Bireylerin moda hakkında bilgi edinmek, mevcut yeni ürün ve yenilikleri takip etmek amacıyla yapılan alışverişleri kapsamaktadır.
- e. Başkalarını Mutlu Etmek: Bireylerin kendisi için değil, başkaları için yaptığı alışverişini kapsamaktadır. Bireyler, başkalarının yaptığı alışverişte bulunmanın kendilerini mutlu ettiğini ifade etmektedirler.
- f. Değer Elde Etmek: Bireylerin alışveriş esnasında pazarlık yapmalarını ve indirim aramalarını kapsamaktadır. Bireyler, bir ürünü daha ucuza aldıklarında mutluluk duymaktadırlar.

1.7.18. Asimetrik Bilgi

Ekonomide bir tarafın, diğer taraftan daha fazla bilgiye sahip olmasının asimetrik bilgi denilmektedir. Ekonomide asimetrik bilginin olması durumunda, ekonomik işleyişte etkinlik kaybı ortaya çıkmaktadır¹⁷⁷. Çünkü tam rekabet piyasasının varsayımlarından birisi olan tam bilgi varsayımından sapmalar ortaya çıkmaktadır. Bireylerin, bir ekonomik ilişkide tam bilgiye sahip olamaması, normal olarak kararlarının rasyonelliğini olumsuz etkilemektedir.

Asimetrik bilgi kavramını ortaya atan Akerlof, piyasada iyi arabaların kötü arabaları kovduğunu belirtmektedir. Bu durum, taraflardan birisinin ilgili ürün hakkında tam bilgi sahibi olmamasından kaynaklanmaktadır. Asimetrik bilgi, piyasanın işlerliğini olumsuz etkilemesinin yanı sıra ters seçim ve ahlaki tehlikeye de neden olmaktadır¹⁷⁸.

Asimetrik bilgi sorunu genellikle bankacılık ve sigortacılık sektöründe kendisini göstermektedir. Bankacılık sektöründe asimetrik bilgisizlik nedeniyle kredilerin etkin kullanımı olumsuz etkilenmekte ve kredi tayinlaması ortaya çıkabilmektedir¹⁷⁹.

¹⁷⁷ Özcan Karahan, “Asimetrik Bilgi ve Para Politikasının Etkinliği”, *Yönetim ve Ekonomi*, 13(2), 2006, s.151.

¹⁷⁸ George Akerlof, “The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”, *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 1970, s.493.

¹⁷⁹ Altunöz ve Altunöz, a.g.e., 2019, s.45.

Sigortacılık sektöründe ise, sigorta eden sigortalanan ürün hakkında tam bilgi sahibi olamamaktadır. Bu kapsamda sigortacılar, kendisini güven altına almak amacıyla bazı ürünlerin sigortasını yapmamaktadır. Örneğin sigorta şirketleri, 65 yaşın üzerindeki bireylerin sağlık sigortasını yapmak istememektedir¹⁸⁰.

1.7.19. Hakimiyet Yanılgısı

Hakimiyet yanılgısı, bireylerin kontrol edilmeyen olayların sonuçları üzerinde etkisi olmasına inanmasıdır. Örneğin, bireyler bir piyango oyununda kendi seçtikleri bilet için rastgele rakamlardan oluşan biletin fiyatından 4,5 kat daha fazla ödemeye razı olabilmektedir. Bireyler, yazı tura oyununda, para atılmadan önce iddiaya girme olasılığı, para atıldıktan sonra veya sonuç gizlendikten sonra girme olasılığından daha fazladır. Ancak her üç durumda da bireylerin etki gücü aynıdır, yani sıfırdır. Bu çerçevede bireylerin daha fazla bilgiye sahip olması, bireylerin daha fazla etki gücünün olduğunu düşünmesini sağlamaktadır¹⁸¹.

Langer ve Roth, hakimiyet yanılgısına ilişkin bir deney yürütmüşlerdir. Deney sırasında 90 kişiye 30 yazı-tura oyununda doğru cevabı bilmeleri istenmiştir. 30 kez yazı-tura atımı sırasında, her kişinin 15 doğru ve 15 yanlış cevap vereceği şekilde ayarlama yapılmış, denekler cevaplardan şüphe duymaya başladıkları anda; verilen cevap ile beklenen cevabın örtüşmesi durumunda ise yazı veya tura geldiği gösterilmiştir. Deneyde bazı kişilere doğrular ile başlatılmış, bazılarına ise yanlışlar, bazılarına da rastgele cevaplar tayin edilmiştir. Deneklerden yazı-tura sonrası performansları değerlendirmeleri istenildiğinde, başarılı başlayan bireyler, performanslarının daha iyi olduğunu belirtmişlerdir¹⁸².

¹⁸⁰ Akerlof, a.g.e., 1970, s. 492.

¹⁸¹ James Montier, *Behavioral Investing: A Practitioners Guide to Applying Behavioural Finance*, Londra: John Wiley and Sons Ltd., 2007, ss. 22-23.

¹⁸² Ellen J. Langer ve Jane Roth, Heads Win, “Tails It’s Chance: The Illusion of Control as a Function of Sequence of Outcomes in Purely Chance Task”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(6), s.953.

1.7.20. Aşırı İyimserlik

Bireyler, gelecek hakkında hayal kurarken veya plan yaparken, optimistik davranmaktadırlar. Bireylerin çocuklarının başarılı olacağına veya daha uzun yaşayacağına inancı, boşanma, kalp krizi veya araba kazası geçirmeye olan inancından fazladır. Bu durum, aşırı iyimserlik (over optimism) olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle kişinin beklentisi ile gerçekleşen durum arasındaki olumlu fark, aşırı iyimserlik yanlılığını vermektedir¹⁸³.

Bireyin geleceğe ilişkin beklentilerinin gerçekçi olmadığını veya fazla iyimser olduğunu göstermek imkansızdır. Bir birey olumsuz bir durum (boşanma, kalp krizi, trafik kazası vb.) yaşama olasılığının ortalamadan az olduğunu savunabilir. Ancak herkesin olumsuz bir durum yaşama olasılığının ortalamanın altında olma olasılığı ise imkansızdır ve bu durum açıkça aşırı iyimserliğin bir göstergesidir¹⁸⁴.

Weinstein, 120 öğrenciyle geleceğe dair öngörülerini içeren bir deney yapmıştır. Deney kapsamında 18 pozitif ve 24 tane de negatif durum sıralanmış, ilgili olaylar ile karşılaşma olasılıklarının ne olduğunu belirtmelerini istemiştir. Katılımcıların cevapları ise aşırı iyimserliğe işaret etmektedir; kendi evine sahip olma %44,3 olasılıklı, alkol problemi yaşamak %58,3 daha az olasılıklı, Avrupa turu yapmak %35,3 olasılıklı iken, evlendikten birkaç yıl sonra boşanmak %48,7 az olasılıklı görülmüştür¹⁸⁵.

1.7.21. Artan Bağlılık

Bireyler, bir kararının başarısız olduğunu anladığında; iki farklı karar ile karşı karşıya kalmaktadır. Bunlardan birincisi, başarısızlığı kabul edip çekilmek; diğeri ise, başarısız olduğu kararda ısrarcı olmaktır. Ancak bireyler, kararlarının başarısız olduğunu görmesine rağmen, karşı karşıya kalınan kararlar arasından genellikle ikinci tercih etmekte ve ilgili kararla ilgili uğraşını artırmaktadırlar. Bu durum, davranışsal iktisat literatüründe ‘artan bağlılık (escalation of commitment)’ olarak isimlendirilmektedir¹⁸⁶.

¹⁸³ Tali Sharot, “The Optimism Bias”, *Current Biology*, 21(23), 2011, s.941.

¹⁸⁴ Neil D. Weinstein, “Unrealistic Optimism About Future Life Events”, *Journal of Personal and Social Psychology*, 39(5), 1980, s.806.

¹⁸⁵ Weinstein, a.g.e., 1980, ss.809-810.

¹⁸⁶ Theresa F. Kelly ve Katherine L. Milkman, “Escalation of Commitment”, *Encyclopedia of Management Theory*, 1(2013), 2013, s.1.

Artan bağıllık, batık maliyet etkisi çerçevesinde bireylerin hatalarına devam etmesi hatta hatanın miktarını artırmasına neden olmaktadır¹⁸⁷.

Artan bağıllık yanılığı, günlük hayatta çokça karşılaşılan bir durumdur. Örneğin normalde 10 dakikada bir geçen otobüsü 30 dakikadır bekleyen bir bireyin ‘*bu kadar bekledim, biraz daha bekleyeyim*’ şeklinde kendisi telkin etmesi, bir artan bağıllık yanılığıdır. Diğer taraftan artan bağıllık yanılığı, daha çok borsada kendisini göstermektedir. Aldığı hisse senedinin zarar etmesi durumunda, hisse senedini satmayarak elinde tutuyor olması, yine bir artan bağıllık yanılığı örneğidir¹⁸⁸.

1.7.22. Son Tarih Belirleme Etkisi

Son teslim tarihleri, hayatta birçok noktada bireylerin karşısına çıkmaktadır. Örneğin, tüketicilere sınırlı süreli sunulmuş kampanyalar, bir ürün satın aldıktan sonra iadeye ilişkin son teslim tarihleri veya mükelleflerin ise şekli ve maddi ödevlerini yerine getirmedeki son tarihidir. Son tarih belirleme etkisi (setting deadline effect), bireylerin zamanlar arası seçim setlerini kısıtlamaktadır. Bu kısıtlama, bireylerin tüketim, yatırım, tasarruf veya vergiye uyum davranışını etkileyebilmektedir¹⁸⁹.

Ariely, son tarih belirleme etkisini analiz etmek için öğrencilerine bir deney yapmıştır. Ariely, derslerine girdiği üç farklı sınıfa, ödev teslimleri için farklı yaklaşımlarda bulunmuştur. İlk sınıfta, öğrencileri tamamen özgür bırakarak, öğrencilerin teslim tarihlerini belirlemesini ve ilgili tarihte getirilmemesi durumunda, bazı cezaların olduğu anlatılmıştır. Ancak bu sınıftaki öğrencilere, teslim tarihi olarak akademik takvimin son gününü seçme olasılığı kendilerine sunulmuştur. İkinci sınıfta, ise teslim tarihi olarak akademik takvimin son günü belirlenmiştir. Üçüncü ve son sınıfta ise öğrencilere, 4.,8. ve 12. hafta olarak teslim tarihleri bildirilmiştir. Yapılan inceleme sonucunda; en başarılı olan sınıf, üçüncü sınıf olmuştur. Teslim tarihlerinin öğrenciler tarafından belirlendiği ve ödevin geç kalması durumunda ise ceza olacak olan birinci sınıf ise, ikinci olmuştur. Bu durum, bireylerin işleri olabildikçe ertelediğini göstermektedir. Ariely, bireylerin

¹⁸⁷ Christine R. Ohlert ve Barbara E. Weibenberger, “Debiasing Escalation of Commitment: The Effectiveness of Decision Aids to Enhance De-escalation”, *Journal of Management Control*, 30(405), 2020, s.405.

¹⁸⁸ Altunöz ve Altunöz, a.g.e., 2019, s.58.

¹⁸⁹ Ariely, a.g.e., 2008, ss.127-130.

erteleme konusunda özgürlüğünü kısıtlamanın, bireyleri rasyonelliğe itmenin tek çaresi olarak görüldüğünü vurgulamıştır¹⁹⁰.

1.7.23. Zihinsel Muhasebe

Thaler'e göre; 'zihinsel muhasebe (mental accounting), bireyler ve hane halkı tarafından finansal aktivitelerini organize etmek, değerlendirmek ve takip etmek amacıyla kullanılan bilişsel işlemler setidir'¹⁹¹. Diğer bir ifade ile zihinsel muhasebe, bireylerin gelirleri ve giderleri için zihinlerinde açtıkları hesaplardır. Bu hesaplar, bazen bireyleri rasyonel hareket etmesini sağlarken, diğer zamanlarda ise (örneğin yanlış hesap kodlaması, gereksiz hesap açılımı veya bir hesaba gerektiğinden fazla bütçe ayrılması veya eksik bütçe ayrılması) bireyleri rasyonelliğin dışına itmektedir. Zihinsel muhasebe kavramı, bir sonraki bölümde daha ayrıntılı açıklanmıştır.

1.8. Deneysel İktisat

Ana akımı takip eden iktisatçılar, iktisat biliminin deneysel araştırmalara uygun olmadığını, bir fizikçi veya kimyacı gibi deney yapılmasının mümkün olmadığını dile getirmişlerdir¹⁹². Ancak teknolojik gelişmeler, bilim insanlarının iktisat bilimine deneyi katma ısrarı ve deneyler sonucunda elde edilen olumlu ve bilimsel sonuçlar, iktisat biliminde deneyin¹⁹³ ve deneysel yaklaşımların kullanımını artırmıştır¹⁹⁴. Deneysel yaklaşım ile yazarlar, çalışmalarını etkileyen dışsal etkilerden uzaklaşmışlardır. Bu sebeple iktisatçılar, insan davranışlarını anlamanın bir yöntemi olarak daha fazla deneysel çalışmalara başvurmuşlardır¹⁹⁵.

¹⁹⁰ Ariely, a.g.e., 2008, ss.127-130.

¹⁹¹ Richard H. Thaler, "Mental Accounting Matters", Journal of Behavioral Decision Making, 12, 1999, s.183.

¹⁹² Francesco Guala, *The Methodology of Experimental Economics*. New York: Cambridge University Press, 2005, s.2.

¹⁹³ Kıymet Yavuzaslan, "Deneysel İktisat ve Kültürel Farklılıkların Deneysel İktisatla İfadesi", *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (33), 2018, s.222.

¹⁹⁴ Angelino C.G. Viceisze, College, "Creating a Lab in the Field: Experiments for Policymaking", *Journal of Economic Surveys*, 30(5), 2016, s.835.

¹⁹⁵ Steven D. Levitt ve John A. List, "Field Experiments in Economics: The Past, the Present and the Future", *European Economic Review*, 53(2009), 2009, ss.1-2.

Deneysel çalışmaların, iktisada bazı avantajları olmuştur. Deneylerin en önemli kısmı, kontrol mekanizmasından geçmektedir¹⁹⁶. Kontrol, deneyleri çalıştırmanın ardındaki en önemli varlıktır; başka hiçbir ampirik yöntem deneyler kadar sıkı bir kontrole izin vermemektedir¹⁹⁷. Örneğin anket çalışmalarında çalışma yapan araştırmacının denekler üzerindeki etkisi oldukça sınırlı olabilmektedir. Anketin yapıldığı dönemdeki birçok değişken (vergi oranları, vergi uygulamaları, vergiye ilişkin düşünülen değişiklikler veya kanun teklifleri) deneklerin düşünce altyapısını etkilemektedir. Anket çalışmalarında; denekler bir kazancı yoksa sosyal normlar gereği cevaplar verebilirken, deneylerde, deneklerin sonuçlarına göre ücret ödemeleri yapılarak deneklerin doğru cevap vermeleri teşvik edilebilir¹⁹⁸. Diğer taraftan deneysel iktisadın makro ekonomik sorunlara esnek bir metodolojik alan sağlaması, makro ekonomik politikaların geliştirilmesinde kolaylaştırıcı bir etmen olmuştur. Bu durumun gerçek hayattaki görüntüsü ise, Thaler'in önerileri doğrultusunda vergi politikalarında değişikliğe gidilen ülkelerdir. Ancak her türlü makro ekonomik sorun, deneysel iktisadın analiz yöntemleri ile analiz edilememektedir¹⁹⁹. Bu çerçevede, *'deneysel iktisat, kontrollü bir ortamda iktisadi ajanlar arasındaki ilişkileri inceleyen, bu amaçla veri toplayan ve analizlerde bulunan bir alt disiplindir'*²⁰⁰.

Deneysel iktisadın gelişimi, bireysel tercihler, oyun teorisi ve endüstriyel organizasyon olmak üzere üç döneme ayrılmaktadır. Aslında sayılan bu konular, dönemsel olarak deneysel iktisatçıların çalıştıkları ana konuları oluşturmaktadır. İlk deneysel iktisatçı olarak ifade edilen Thurstone, bireysel tercihlerden yola çıkarak kayıtsızlık eğrilerini elde etmeyi amaçlayan bir çalışma yürütmüştür²⁰¹. Wallis ve Friedman, 1942 yılında yaptıkları bir çalışmada farksızlık eğrilerinin deneysel olarak gösterilemeyeceğini vurgulamasına rağmen Rousseas ve Hart, 1951 yılında Thurstone'nin izinden giderek bireysel tercihlerden yola çıkarak farksızlık eğrilerini elde etmeye çalışmışlardır²⁰². Bireysel

¹⁹⁶ Alvin E. Roth, "Laboratory Experimentation in Economics: A Methodological Overview", *The Economic Journal*, 98(1988), 1988, s.974.

¹⁹⁷ Armin Falk ve Ernst Fehr, "Why Labor Market Experiments", *Labour Economics*, 10(2003), 2003, s.399.

¹⁹⁸ Burak Kağan Demirtaş, "Vergi Uyumu Davranışı ve Laboratuvar Deneyleri: Bir Yazın Taraması", *Maliye Dergisi*, 180, 2021, ss.121-122.

¹⁹⁹ Yavuzaslan, a.g.e., 2018, s.223.

²⁰⁰ Zafer Akın ve Barış Urhan, "İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mı Başlıyor?", *İktisat İşletme ve Finans*, 25(288), 2010, s.3.

²⁰¹ Alvin E. Roth, "The Early History of Experimental Economics", *Journal of the History of Economic Thought*, 15(2), 1999, s. 186.

²⁰² Stephen W. Rousseas ve Albert G. Hart, "Experimental Verification of a Composite Indifference Map", *Journal of Political Economy*, 59(4), s.288.

tercihlere dair başlayan süreç, kısa sürede beklenen fayda teorisinin çeşitli yönleri de deneysel olarak analiz edilmesi ile sonuçlanmıştır²⁰³. Von Neumann ve Morgenstern'in 1944 yılında yaptığı Oyun Teorisi ve Ekonomik Davranış isimli çalışmasında, etkileşimli davranışları araştıran çalışmaların ortaya çıkmasını sağlamıştır²⁰⁴. Bu durum, 1950'li yıllarda oyun teorisine ilişkin deneyleri başlatmıştır²⁰⁵. 1952 yılında ise Kalsich ve diğerleri, yaptıkları bir deneyde, varsayımsal seçenekler sunmayarak, deneysel araştırmalar konusunda bir yenilik yapmışlardır²⁰⁶. Endüstriyel organizasyon sürecinde ise, Edward H. Chamberlin tarafından modern deneyler üzerinde büyük bir etki yaratan bir deney yapılmıştır. Chamberlin, her alıcının ve satıcının pazarlık yoluyla fiyat belirlemesini isteyerek, kontrollü bir şekilde arz ve talep eğrilerinin oluşmasını sağlamıştır. Chamberlin tarafından yapılan bu deney, bir teorisin varsayımları için bir ortam oluşturma açısından sonraki dönemdeki çalışmalar için başlangıç noktası olmuştur²⁰⁷. Chamberlin'in çalışmaları, Vernon Smith'i oldukça etkilemiştir. Smith'in 1960'lı yıllardaki çalışmalarından sonra deneysel iktisada ilişkin çalışmalar hız kazanmıştır²⁰⁸.

Deneysel iktisatta üç deney yöntemi bulunmaktadır:

- a.) Laboratuvar Deneyleri: Laboratuvar deneylerinde; araştırmacı, diğer değişkenleri sabit tutmak amacıyla kontrol mekanizması geliştirmek zorundadır. Bu durum, laboratuvar deneylerinin olmazsa olmaz ilk koşuludur. Diğer bir koşul ise, deneklerin doğru kararlar vermesini teşvik etmektir. Bu teşvik, genellikle para ödülü şeklinde gerçekleşmektedir. Ancak para ödülü bazı deneylerde, sabit bir tutar iken; bazı deneylerde, deneklerin başarıları çerçevesinde verilebilmektedir. Laboratuvar deneyleri, genellikle bilgisayar üzerinden bir oyunun tanımlanmasıyla yapılmaktadır²⁰⁹.

²⁰³ Roth, a.g.e., 1999, s.188.

²⁰⁴ Alvin E. Roth, *Introduction to Experimental Economics, Experimental Economics*, (Ed.) John H. Kagel, Alvin E. Roth, New Jersey: Princeton University Press, 1995, s.7.

²⁰⁵ Akın ve Urhan, a.g.e., 2010, s.5.

²⁰⁶ Akın ve Urhan, a.g.e., 2010, s.5.

²⁰⁷ Alvin E. Roth, a.g.e., 1999, ss.196-198.

²⁰⁸ Sefa Erkuş ve Burak Kağan Demirtaş, "Deneysel İktisadın Tarihi", *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırma Dergisi*, 12(3), 2023, s.2150.

²⁰⁹ Burak Kağan Demirtaş, "Laboratuvar Deneylerinde Gerçek-Emek Görevleri, Ekonomi", *Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 8(3), 2023, ss.443-444.

- b.) Saha Deneyleri: Saha deneylerinde veriler, doğal ortamdan gelmektedir.²¹⁰ Laboratuvar deneyinde; araştırmacı, kontrol mekanizmasını sağlamak amacıyla suni bir ortam oluşturmaktadır. Ancak saha deneyinde; araştırmacı, denekleri doğal ortamında inceliyor olması sebebiyle kontrol mekanizması zayıflamaktadır²¹¹.
- c.) Çevrimiçi Deneyler: Deneysel iktisadın gelişimi ile birlikte iktisat biliminde deneye daha fazla ağırlık verilmiştir. Deneyler temel olarak laboratuvar ve saha deneyleri olarak iki farklı şekilde gerçekleşmektedir. Ancak teknolojik gelişmenin etkisiyle, deneyler çevrimiçi ortamlara taşınmıştır. Çevrimiçi deneyler, zaman ve mekân kısıtlamasını ortadan kaldırırken, maliyetleri de azaltmaktadır²¹².

Daha önce de ifade edildiği üzere, davranışsal iktisat, ana akımın rasyonel iktisat varsayımına karşı çıkmakta ve bireylerin sınırlı rasyonel olduğunu vurgulamaktadır. Ancak klasik yöntemler ile yapılan vurgulamalar bazı eksiklikler barındırmaktadır. Bu sebeple davranışsal iktisat, bazı açıklamalarında deneysel iktisadın yöntemlerinden yararlanmaktadır²¹³. Bu çalışmada da klasik yöntemlerin eksikliklerini gidermek amacıyla zihinsel muhasebenin vergi uyumuna etkisini belirlemek amacıyla laboratuvar deneyinden yararlanacaktır. Çalışmada aynı zamanda anket yönteminden de yararlanılarak, iki yöntem sonucunda elde edilen bulgular çapraz bir şekilde karşılaştırılacaktır.

1.9. Davranışsal İktisat ve Davranışsal Maliye İlişkisi

İktisadın davranışsal yaklaşımlardan faydalanması, maliye bilimini de etkilemiştir. İktisat bilimi çerçevesinde tüketicilerin davranışlarını, karar alma mekanizmalarını ve piyasa sürecini inceleyen araştırmalar, maliye bilimin de kamu politikalarının yapımında, vergi uyumunun artırılmasında veya vergi kaçakçılığının azaltılmasında kullanılmaya

²¹⁰ Falk ve Fehr, a.g.e., 2003, s.399.

²¹¹ Demirtaş, a.g.e., 2021, ss.122-123.

²¹² Burak Kağan Demirtaş, “Çevrimiçi Deneyler”, *Bireyden Yapay Zekaya Sosyal Bilimler Çalışmaları* içinde (Ed.) Volkan Yurdadoğ, Neslihan Koç, Oğuzhan Bozatl, 2021, Ankara: Akademisyen Kitabevi, ss.15-21.

²¹³ Akın ve Urhan, a.g.e., 2010, s.12.

başlanılmıştır. Richard Thaler ve Cass Sunstein tarafından ortaya atılan ‘dürtme’ teorisi ile birlikte devletin paternalist bir yapıyla kamu politikası oluşturulabileceği ortaya çıkmıştır²¹⁴. Kamu politikaları içerisinde yer alan teşvik ve ceza sistemi, bireylerin davranışını değiştirmeye amaçlamaktadır. Örneğin kamu politikası çerçevesinde sigara kullanımının azaltmak amacıyla fiyat ayarlamaları yapılabilir, satışının yapıldığı yerler ve kimlere satılacağını veya kullanım alanı kısıtlanabilmektedir. Bireylerin sağlığına faydalı ürünler ise zararlı ürünlerin aksine üretimi ve kullanımı çeşitli yollarla teşvik edilebilir. Ancak günümüzde politikaların başarısı, içerisinde davranışsal yaklaşımlara yer verilmesi ile doğru orantılı olarak değerlendirilmektedir²¹⁵.

Ana akım iktisat, bireylerin rasyonelliği varsayımı üzerinden oluşturulan kamu politikaları, sorunları göz ardı etmektedir. Dışsalıklar konusunda; ana akım iktisat, dışsallığın piyasa yoluyla içselleştirmesini savunurken, davranışsal maliye ise, bireyleri rasyonelliğe itmek amacıyla stratejiler ve gerekçeler belirlemektedir²¹⁶.

Kamu politikasında karar alma mekanizmaları, anaakım iktisadın basitleştirici varsayımları altında dahi zor bir durumu oluşturmaktadır. Bireylerin kamu kurumları tarafından oluşturulan politikalara ne derece uyum sağlayacağı tahmin etmenin zordur. Bunun yanı sıra politika yapımcıların da karar aşamasında gözden kaçırdığı noktalar olabilmektedir. Politikaların uygulanması için gerekli koşulların ortaya çıkması ve uygulanması sonucunda, ortaya çıkacak durumların analizi kapsamlı bir çalışma gerektirmektedir ve maliye ilminin başlıca çalışma alanlarından bir tanesini oluşturmaktadır. Klasik maliye anlayışı, bireylerin rasyonelliği çerçevesinde basitleştirici varsayım oluşturarak politikaların ne zaman uygulanması gerektiğini ve sonuçlarını tahmin etmektedir. Ancak bireylerin rasyonelliğinde ise, gerçeklikten uzak olmakla birlikte politika sonuçlarının başarısız olduğu görülmektedir²¹⁷.

²¹⁴ Meltem Ergün Gürcan, *Davranışsal Maliye Yaklaşımları ile Vergi Uyumunun Artırılması* (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2022, ss.81-82.

²¹⁵ Nina Rapoport, Ana Maria Rojas Mendez ve Carlos Scartascini, *Behavioral Insights for Foresighted Public Finance*, Inter-American Development Bank Policy Brief, No: 324, 2020, s.2.

²¹⁶ Saurabh Bhargava ve George Loewenstein, “Behavioral Economics and Public Policy 102: Beyond Nudging”, *American Economic Review* 105(5), 2015, s.396.

²¹⁷ Jeffrey R. Kling, “Behavioral Economics and Public Finance”. *Policy and Choice Public Finance through the Lens of Behavioral Economics* içinde, (Ed) William J. Congdon, Jeffrey R. Kling ve Sendhil Mullainathan, *Policy and Choice Public Finance through the Lens of Behavioral Economics*. Washington: Brookings Institution Press, s.40.

Devletin müdahalesine haklı bir zemin oluşturan davranışsal iktisat, davranışsal kamu maliyesi alt dalını oluşturmuştur. Davranışsal kamu maliyesi, dar anlamda vergi psikolojisi olarak tanımlanmakta²¹⁸ ve vergi uyumu²¹⁹ çalışma alanına girmektedir. Davranışsal kamu maliyesi ile birlikte mükelleflerin neden vergi ödediği soruları araştırılmaya başlanılmış²²⁰ ve böylece mükelleflerin vergiye gönüllü uyumlarının nasıl artırılacağı ortaya konmaya çalışılmıştır. Ancak Türkiye’de ve diğer ülkelerde yapılan çalışmalar, anket ağırlıklı çalışmalardır. Anket çalışmalarında sosyal normlar gereği, denekler ideal olan cevaplara yönelebilmektedir. Örneğin, ‘vergilerinizi tam ve zamanında öder misiniz?’ sorusuna birey, vergiye uyumu olmasa ya da kanuni olarak mükellef olmasa bile vergisini ödediğini söyleyebilecektir. Bu bağlamda mükelleflere ilişkin yapılan çalışmalarda, anket çalışmalarının yanı sıra deneysel çalışmaların da yapılmasını gerektirmektedir.

Davranışsal iktisat çerçevesinde, kamu politikaları belirlenmesi kapsamında vergi politikası ve dolayısıyla vergi uyumu da yer almaktadır. Çalışma bu haliyle davranışsal iktisat ve davranışsal maliyenin bir keşişim kümesinde yer almaktadır. Diğer bir ifadeyle zihinsel muhasebe kavramı, davranışsal iktisadın bir alt başlığı iken, vergi uyumu ise davranışsal maliyenin bir alt başlığını oluşturmaktadır. Çalışma ise bu iki değişken arasındaki ilişkiyi anket ve deney yöntemiyle ortaya koymaya çalışmaktadır.

²¹⁸ Çoşkun Can Aktan, “‘Vergi Psikolojisinin Temelleri ve Vergi Ahlakı’”, *Yeni Maliye: Değişim Çağında Kamu Maliyesi: Yeni Trendler, Yeni Paradigmalar, Yeni Öğretiler, Yeni Perspektifler* içinde, (Ed.) C.C. Aktan, A. Kesik ve D. Dileyici, Ankara: T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Yayın No:2012/420, 2012, s.167.

²¹⁹ İrem Didinmez, *Davranışsal İktisat Perspektifinden Vergi Uyum Analizi*, Ankara: Savaş Yayınevi, 2018, s.77.

²²⁰ Ahmet Tekin ve Özlem Sökmen Gürçam, “Davranışsal İktisat ve Vergi Uyumları Arasındaki İlişki Üzerine Genel Bir Değerlendirme”, *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(5), 2019, s.73.

İKİNCİ BÖLÜM

ZİHİNSEL MUHASEBE VE VERGİ UYUMU İLİŞKİSİNİN İNCELENMESİ

2.1. Zihinsel Muhasebe Kavramı

Bu başlık altında zihinsel muhasebe kavramına değinilecektir.

2.1.1. Zihinsel Muhasebe Tanımı ve Amacı

Davranışsal iktisat, bireylerin rasyonellikten sapmalarını bilişsel önyargılar başlığı altında toplamaktadır¹. Zihinsel muhasebe kavramı da bilişsel önyargılardan bir tanesidir. Beklenti teorisinde tüketicilerin tercihlerine etkisini inceleyen Thaler, davranışsal iktisat teorisine zihinsel muhasebe kavramını dahil etmiştir².

2.1.1.1. Zihinsel Muhasebe Tanımı

Thaler’e göre; ‘*zihinsel muhasebe, bireyler ve hane halkı tarafından finansal aktivitelerini organize etmek, değerlendirmek ve takip etmek amacıyla kullanılan bilişsel işlemler setidir*’³. Muhasebe, işletmelerin finansal aktivitelerini kaydeden, sınıflayan, özetleyen ve raporlayan bir sistemdir. İşletmeler, muhasebe aracılığıyla finansal aktivitelerini değerlendirir, para akışlarını kontrol eder ve bütçe dengesini sağlamaya çalışmaktadırlar. Bireyler de zihinlerinde işletmeler gibi finansal aktivitelerini değerlendirmekte ve bu kararları bir bilişsel işlem setinden geçirmektedirler. Bu bilişsel işlem seti ise, zihinsel muhasebe olarak adlandırılmaktadır⁴.

¹ Kitapçı, a.g.e., 2019, s.103.

² Birol Güven, “Zihinsel Muhasebe: Kuramsal Bakış”, *Econharran*, 5(7), 2021, s.250.

³ Richard H. Thaler, “Mental Accounting Matters”, *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 1999, s.183.

⁴ Güven, “a.g.e., 2021, s.249.

Zihinsel muhasebe kavramı, bireyler gelir kaynaklarının nereden geldiğine ve gelirin harcama yerine kodlandığı, kategorize edildiği ve değerlendirildiği bir dizi bilişsel süreci ifade etmektedir. Kodlama, kategorize etme ve değerlendirme süreçleri ise doğrudan bireylerin karar biçimlerini etkilemektedir. Zihinsel muhasebe kavramı, paranın ikame edilebilirliği açısından anaakım iktisat teorisinin temel ilkelerini ihlal etmektedir. İnsanlar zihinsel olarak muhasebe yaptıklarında, hesapları ayrı tutmayı ve parayı zihinsel bir hesaptan diğerine taşımayı tercih ederler⁵. İşlemlerin kaydedildiği zihinsel hesap, karar alma süreçlerini etkilemektedir. Bireyler, işlemleri farklı zihinsel hesaplara atarlar ve değerlendirmeleri de yine aynı şekilde gerçekleştirilir⁶. Bu durum zihinsel muhasebenin, tüm ticari işlemlerin kaydedilmesiyle ilgilenen finansal ve ticari muhasebe ile karşılaştırılabilir olmasını sağlamaktadır. Tıpkı bir şirkette olduğu gibi hane halkı da harcamalarının kaydını tutmaktadır. Bu davranış modeli, gelir ve giderler üzerindeki kontrolü sürdürmeye hizmet eder. Bir hesabın bütçesi tükenirse, büyük ihtimalle bir süre ilgili zihinsel hesaptan hiçbir satın alımı yapılmayacak veya bunun yerine başka bir hesaptan satın alım yapılacaktır. Zihinsel muhasebe genellikle tüketicilerin aşırı harcama ve tüketimi önlemek için kullandıkları öz kontrol araçları olarak nitelendirilmektedir. Ancak belirsizlik koşulları altında, zihinsel muhasebe süreci esnek hale gelebilmekte; yani bireyler, harcamaları farklı zihinsel hesaplara atamada esnekliğe sahiptir. Ancak bu esneklik, aynı zamanda irrasyonelliğin başlıca sebebi de olabilmektedir. Örneğin tiyatroya giden bir kişinin bileti kaybetmesi veya bilet tutarı kadar bir miktar kaybetmesi durumlarında; davranışlar farklılaşmaktadır. Biletin kaybedilmesi, büyük ihtimalle tekrardan bilet alımı ile sonuçlanmazken, para kaybedilmesi ise bilet alımı ile sonuçlanabilecektir⁷.

Ana akım iktisat teorisine göre; iki farklı kaynaktan elde edilmiş aynı miktarda paralar arasında bir fark yoktur. Ancak zihinsel muhasebe teorisine göre; kaynağın elde edilişi, kaynağın zihinde koyulacağı hesabı etkilemekte ve bu durum tüketim, tasarruf ve yatırım

⁵ Maryam Bathaei Javareshk, Briony D. Pulford ve Eva M. Krockow, “Mental Accounting in Tax Liabilities”, *Decision*, 51(2), 2024, s.153.

⁶ Yusuf Polat, *Üniversite Öğrencilerinin Bilişsel Yansıma Düzeyleri Temelinde ve Davranışsal Finans Kapsamında Anomalilerin İncelenmesi* (Doktora Tezi), Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019, ss.61-62.

⁷ Nina Czernoch, *Mental Accounting und Steuerehrlichkeit in Abhängigkeit verschiedener (Steuer-) Konten* (Yüksek Lisans Tezi), Vienna University, 2017, ss.12-13; Amar Cheema ve Dilip Soman, “Malleable Mental Accounting: The Effect of Flexibility on the Justification of Attractive Spending and Consumption Decisions”, *Journal of Consumer Psychology*, 16(1), 2006, s.33.

davranışlarını kökten etkileyen bir etmendir⁸. Zihinsel muhasebe, bireylere gelirleri ve giderleri kalem kalem ayırması şeklinde ifade edilebilir. Bu teori, bireylerin finanslarını belirli amaçlar için belirlenmiş ayrı zihinsel bölmelere ayırdıklarını ve böylece karar alma süreçlerini etkilediklerini ileri sürmektedir. Zihinsel muhasebe bireylerin kayıp ve kazançları ayrı ayrı kategorize etmesini sağlayarak, riskten kaçınma ve risk arayan bir davranış göstermesine etki edebilmektedir. Bu çerçevede bireyler kazanç durumunda, riskten kaçınmayı ve kayıp durumunda riske kayıtsız kalması da yine zihinsel muhasebe ile ilgilidir⁹.

Zihinsel muhasebe teorisi, beklenti teorisinden ortaya çıkmıştır. Her iki teori de karar vermenin kazanç ve kayıp deneyimine bağlı olduğu gerçeğiyle karakterize edilir. Beklenti teorisinde bir olay, belirlenen referans noktasına bağlı olarak bir kayıp veya kazanç olarak algılanırken, zihinsel muhasebede bütçeleme algıyı etkilemektedir. Thaler, zihinsel muhasebe teorisinde hedonik çerçeveleme kavramına yer vermiştir. Hedonik çerçeveleme, çoklu kazanç ve kayıpların nasıl algılandığı ve hesaplaştırıldığını göstermektedir¹⁰.

Thaler, karar vericilerin parasal kazançlarını ve kayıplarını nasıl kodladıklarını araştırmak için zihinsel muhasebe kavramını tüketici tercihine uygulamıştır. Değer fonksiyonunu ortak veya bileşik sonuçlara uygulayarak ve değer fonksiyonun referans noktası özelliğine fiyatı da dahil ederek, tüketiciler (karar vericilerin) sonuç kombinasyonlarını çerçevelemek amacıyla tercih ettikleri zihinsel muhasebenin ilkelerini ortaya atmıştır. Thaler'e göre; x ve y arasında kalan bir tüketici, en yüksek faydayı sağladığı mal sepetini seçmektedir. Böyle bir birey daha sonra $v(x+y)$ olarak verilen x ve y'nin ortak değerlendirmesi ile $v(x) + v(y)$ arasında bir değerlendirme yapmak zorundadır. Bu durumda ilk alternatif sonuçların birleştirildiği ve ikinci alternatifte ise sonuçların ayrıldığı seçenekler arasında kalmaktadır. Bu durumda aşağıdaki seçenekler ortaya çıkmaktadır¹¹:

⁸ Christine Jolls, "Behavioral Economics Analysis of Redistributive Legal Rules", *Vanderbilt Law Review*, 51, 1998, s.1669.

⁹ Maryam Bathaei Javareshk, Briony D. Pulford ve Eva M. Krockow, a.g.e. 2024, ss.153-154.

¹⁰ Czernoch, a.g.e., 2017, s.14.

¹¹ Richard Thaler, "Mental Accounting and Consumer Choice", *Marketing Science*, 4(3), 1985, ss.201-202; Oluwadamilola Motunrayo Agbato, *Evaluating Consumer Price Perception: A Mental Accounting and Frame Dependent Perspective* (Doktora Tezi), University of Glasgow, 2016, s.21.

- a. Çoklu parasal kazanç, $x > 0$ ve $y > 0$ olduğunda ortaya çıkmaktadır. Bunlar, $v(x) + v(y) > v(x+y)$ olacak şekilde birleştirilir. Böyle bir sonuçla karşı karşıya kalan bir birey çoklu kazançları ayırmayı tercih edecektir.
- b. Çoklu parasal kayıp, $-x > 0$ ve $-y > 0$ olduğunda ortaya çıkmaktadır. Bunlar, $v(-x) + v(-y) < v\{-(x+y)\}$ olarak birleştirilir. Böyle bir sonuçla karşı karşıya kalan birey, kayıpların entegrasyonu tercih edilecektir.
- c. Karma kazanç, $x > y$ olduğunda ortaya çıkmaktadır. Bu durum net kazanç olarak kodlanır ve $v(x) + v(-y) < v(x-y)$ olacak şekilde birleştirilir. Entegrasyon tercih edilir.
- d. Karma kayıp, $x < y$ olduğundan ortaya çıkmaktadır. Bu durum net kayıp olarak kodlanır ve $v(x) > v(x-y) - v(-y)$ olacak birleştirilir. Kazançlar ve kayıplar ayrılır. Ancak kayıp, kazançla göre düşükse entegre tercih edilir.

Özetle zihinsel muhasebenin ilkeleri şöyle ifade edilebilir¹²:

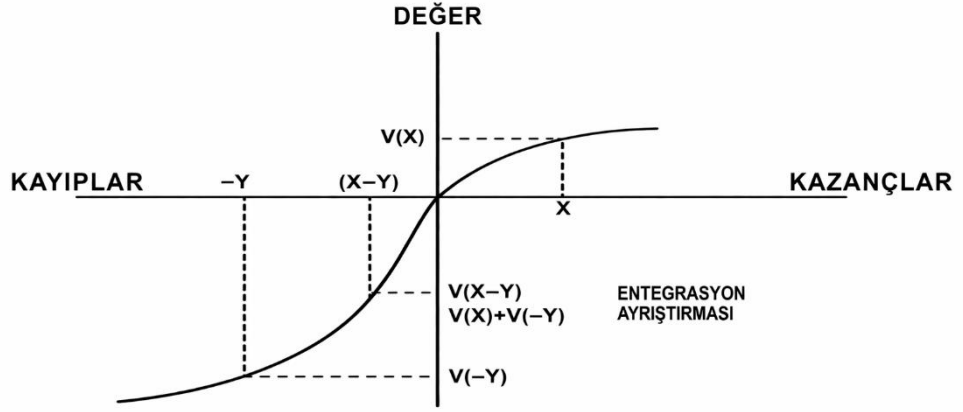
- a. Çoklu kazançlar (aynı veya farklı büyüklükte iki farklı kazanç), ayrılmalıdır.
- b. Çoklu kayıplar (aynı veya farklı büyüklükte iki kayıp), birleştirilmelidir.
- c. Karma kazançlar (kazancın kayıptan büyük olması), birleştirilmelidir.
- d. Karma kayıplar (kaybın kazançtan büyük olması), ayrılmalıdır.

Thaler, bireylerin toplu veya ayrıştırılmış kazanç ve kayıpları deneyimleme tercihleri hakkında tahminde bulunmak için beklenti teorisindeki değer fonksiyonundan yararlanmaktadır. Zihinsel muhasebeden iki ayrı sonuç elde edilmektedir: kayıplar ayrıştırıldığında fayda kaybı artmakta ve kazançlar ayrıştırıldığında ise fayda artışı ortaya çıkmaktadır. Bireyler kayıpları birleştirmeyi tercih eder, çünkü ayrıştırılmış kayıplar ayrı ayrı hissedilir. Her ayrı kayıp yeni bir değer fonksiyonunda yeni bir referans noktasında başlar ve bu da bir bireyin değer fonksiyonunun en dik kısmında birden fazla kez bulunmasına ve fayda kaybını hissetmesine neden olmaktadır. Ancak kayıplar toplandığında ise, bireylerin fayda konumu değer fonksiyonunda daha düz noktalara doğru kaymakta ve genel bir fayda kaybını hissetmektedir. Bu sebeple bireyler kayıpları toplamayı tercih edeceklerdir¹³.

¹² Agbato, a.g.e., 2016, s.22.

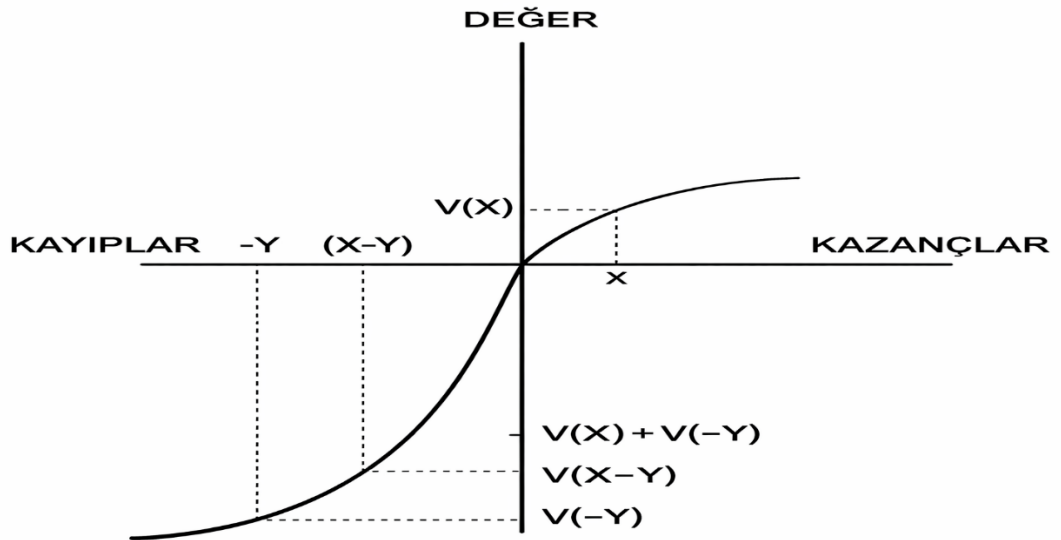
¹³ Kimberly M. Ikuta, *Reducing Underreporting by Aggregating Budgeted Time* (Doktora Tezi), University of Washington, 2017, ss.10-11.

Şekil 3: Entegrasyonun Değer Fonksiyonundaki Görüntüsü



Kaynak: Thaler, a.g.e., 1985, s.203.

Şekil 4: Ayırımın Değer Fonksiyonundaki Görüntüsü



Kaynak: Thaler, a.g.e., 1985, s.203.

Yukarıda yer alan şekillerde, $V(X+Y)$ entegrasyonu, $V(X)+V(Y)$ ise ayrımı ifade etmektedir. Kazanç fonksiyonun içbükey ve kayıp fonksiyonun ise dışbükey olmasından kaynaklı olarak bireyler; iki farklı kazanç birleştirme ve iki farklı kaybı ise ayırma eğilimindedir. Şekil 3'te, X ve Y'nin entegrasyonunun $[V(X+Y)]$ faydası, X ve Y'nin ayrıştırılmasının $[V(X)+V(Y)]$ faydasından yüksektir. Kazanç fonksiyonun orijinde en dik aşamada olması; küçük bir kazancın faydası, büyük bir kaybı telafi edebilmektedir. Bireyler, kayıptan kaçınmak ve daha küçük kazançları daha büyük kayıplardan ayırmak için daha küçük kayıpları daha büyük kazançlarla bütünleştirme eğilimindedir. Şekil 4'te ise X ve Y'nin entegrasyonunun faydası, X ve Y'nin ayrımının faydasından küçüktür¹⁴.

Örneğin bir sandalye ve kanepenin almak isteyen bir birey, katalogda sandalyenin fiyatını 300 dolar, kanepenin ise 1000 dolar olduğunu görmektedir. Ancak mağazaya gittiğinde ise, sandalyenin fiyatı 300 dolardan 200 dolara düşmüş, kanepenin fiyatı ise 1000 dolardan 1050 dolara çıkmıştır. Bu durumda, birey her iki olayı ayrı ayrı (100 dolar kâr ve 50 dolar zarar) veya entegre (50 dolar kâr) edebilir. Ancak zihinsel muhasebe teorisine göre; birey, fiyat değişimlerini entegre etmelidir¹⁵. Diğer taraftan fiyat düşüşü 50 dolar ve fiyat yükselişi 100 dolar olması durumunda, ayrıştırma yapılması gerekmektedir.

2.1.1.2. Zihinsel Muhasebenin Amacı

Zihinsel muhasebenin de bir bilişsel önyargı olması sebebiyle bu kavramın ilk amacı, bireylerin sınırlı rasyonel olduğunu kanıtlamaktır. Bireyler, gelirlerini ve harcamalarını zihinlerinde belirli kategorilere ayırarak yapmaktadır¹⁶. Ancak bu durum, bireylerin rasyonellikten sapmasına ve irrasyonel kararlar almasını sağlamaktadır¹⁷.

¹⁴ Dan Zhu, *Strategic Timing of Corporate Disclosures: Evidence From China* (Doktora Tezi), Bangor University, 2015, s.34.

¹⁵ Timothy B. Heath, Subimal Chatterjee ve Karen Russo France, "Mental Accounting and Changes in Price: The Frame Dependence of Reference Dependence", *Journal of Consumer Research*, 22(1), 1995, ss.90-91.

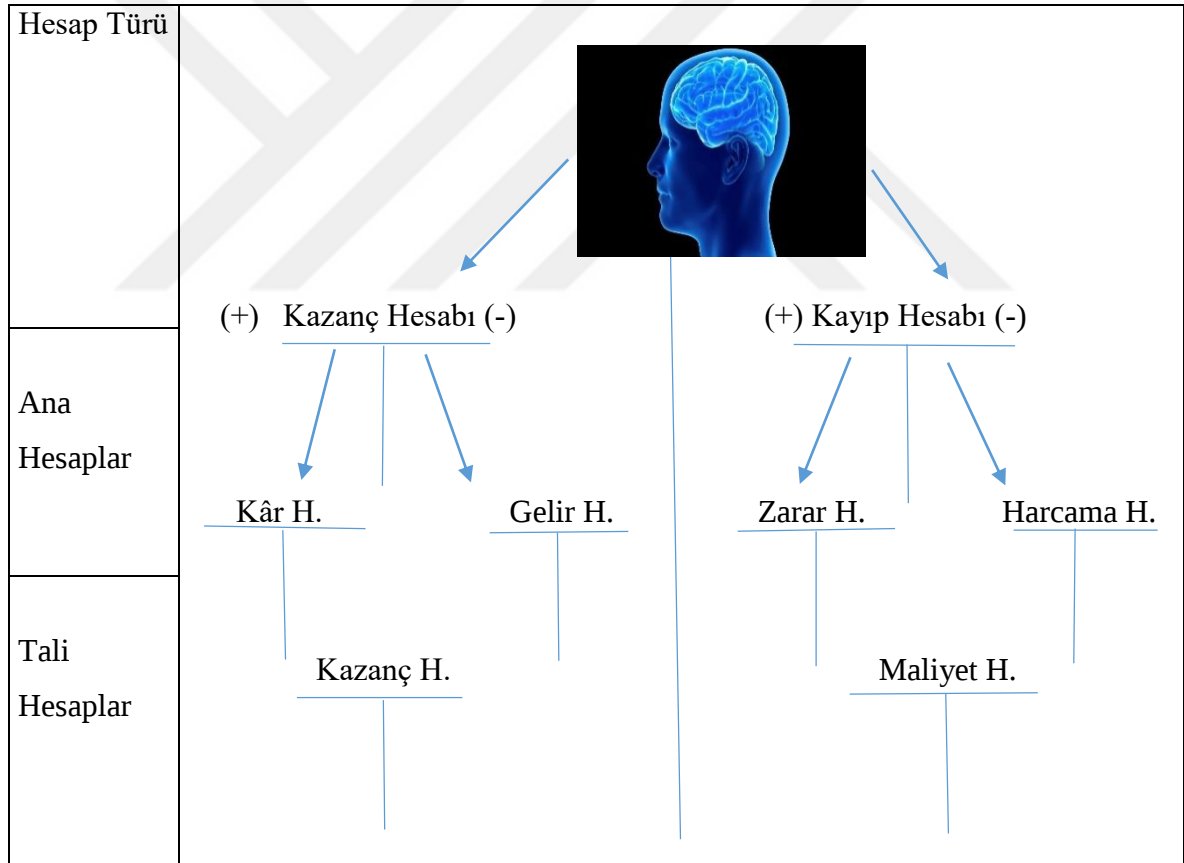
¹⁶ Cheema ve Soman, a.g.e., 2006, s.33.

¹⁷ Murat Atik, Bülent Yılmaz ve Yaşar Köse, "Bireysel Finansal Kararlarda Zihinsel Ön Yargıların Etkisi: Mental Muhasebe", *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 17, 2018, s.718.

Bireyler şekil 5’te de görüldüğü üzere birçok zihinsel hesap açmakta ve yatırım, tüketim ve fiyat algılamalarında söz konusu hatalar ortaya çıkabilmektedir¹⁸.

Zihinsel muhasebe, öz kontrol mekanizması şeklinde hizmet etmelidir. Bir kişinin bir kategoride aşırı harcama yapmasını önlemek amacıyla her ürün kategorisi için çerçeve sağlanır. Bu durum, kira ve yiyecek için ayrılan paranın tatil için harcanmasını engellemektedir. Ancak her bir birey hesaplarına gerekli düzeni ve özeni göstermemekte ve hesaplar arasında para aktarımı yapılmaktadır. Bu durum yine mantıklıdır, çünkü her zaman hesap tahmini tam anlamıyla doğru yapılamamaktadır. Ancak bu durumun oluşmasında içsel faktörlerin yanı sıra dışsal faktörler de etkilidir¹⁹.

Şekil 5: Zihinsel Muhasebenin İşleyişi



¹⁸ Betül Şeyma Alkan, *Zihinsel Muhasebe Bağlamında İnsan Psikolojisinin Finansal Kararlar Üzerine Etkisi*, Abdulselam Arvas (Ed.), 11. Uluslararası Sosyal Araştırmalar ve Davranış Bilimleri Konferansı, SADAB, s.65.

¹⁹ Czernoch, a.g.e., 2017, ss.13-14.

Kaynak: Murat Atik, Bülent Yılmaz ve Yaşar Köse, “Bireysel Finansal Kararlarda Zihinsel Ön Yargıların Etkisi: Mental Muhasebe”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 17, (2018), s.723.

Şekil 5 incelendiğinde; bireylerin zihinsel hesapları görülmektedir. Bireyler karar süreçlerinde; öncelikle tali hesaplara kaydedilen işlemler, ana hesaplara aktarmakta ve kâr ve zarar durumuna göre karar vermektedirler. Bireyin bir işlemi tali hesaba kaydederken yaptığı bir hata, ana hesaplara yansıtacak ve dolayısıyla alınan kararın da hatalı olmasını sağlayacaktır. Bu durum, bireyin ilerleyen kararlarını da olumsuz etkileyecektir. Diğer bir ifadeyle bireyler karar alırken hevristiklerden (kestirmelerden) yararlanmaktadır. Yeni karar gerektiren bir durumda; birey, geçmişteki hesaplarla bağlantı kurmaya çalışacak ve geçmişte kaydedilen hesap hatalı ise yeni hataların ortaya çıkması muhtemel hale gelecektir²⁰. Örneğin bireylere 125 \$ değerinde bir ceket ve 15 \$ değerinde bir hesap makinesi almak istediklerinde, 20 dakika sürüş mesafesindeki diğer şubede ilgili ürünü 5\$ daha ucuza alınacağı söylenmiştir. Bireylerin ceket alınması durumunda, diğer şubeye gitmeyeceğini söylerken, hesap makinesi alımında ise tam tersi bir cevap vermişlerdir. Aslında 20 dakikalık bir mesafenin 5 \$ karşılığında gidilip gidilmeyeceği sorulması durumunda bireylerin cevabı aynı olacakken, soruda yapılan değişiklikler bireylerin rasyonaliteden sapmasına neden olmaktadır²¹. Bir diğer örnekte ise; Thaler, katılımcılara ‘piyangodan sırasıyla 50 ve 25 \$ kazanan bir birey mi yoksa tek seferde 75\$ kazanan bir birey mi daha mutludur?’ sorusunu sormuştur. Katılımcıların ise %64’ü iki kez kazanmanın bireyleri daha mutlu edeceğini ifade etmiştir. Ancak toplam kazanılan tutarın aynı olmasına rağmen iki kere kazanımın seçilmesinin rasyonellikten sapma olarak ifade edilebilir²².

Zihinsel muhasebe, bireysel tasarruf davranışlarında da gözlenebilmektedir. Örneğin aylık 1200 birim kazanan bir bireyin aylık 200 birim tasarruf etmesi ile aylık 1000 birim kazanan birisinin yıl sonunda 2400 birim bonus alan bir kişinin zihinsel hesapları ayrı

²⁰ Atik, Yılmaz ve Köse, a.g.e., 2018, s.722.

²¹ Thaler, a.g.e., 1999, s.186.

²² Thaler, a.g.e., 1999, s.187.

olacaktır. İkinci birey elde ettiği bonusu ayrı bir zihinsel hesaba gönderecek ve normal olarak elde ettiği ücretin dışında değerlendirecektir²³.

Zihinsel muhasebe teorisinin bir diğer amacı; bireylerin finansal kararlarını nasıl aldığına ışık tutmaktadır. Bireylerin elde ettikleri gelirlerini belirli önceliklerine göre ve bütçelerine göre zihinsel hesaplara kaydetmesi, bu amaca hizmet etmektedir²⁴. Diğer taraftan bireylerin zihinsel muhasebe yapması, para yönetimin daha verimli hale gelmesini sağlamaktadır²⁵.

Özkan (2020) ise bir çalışmada zihinsel muhasebenin amaçlarını toplu olarak şöyle ifade etmektedir²⁶:

- a. Finansal bir model oluşturulmak,
- b. Bireylerin finansal kararlarındaki sapmaların tespit etmek,
- c. Karar süreçlerinin daha kolay anlaşılmasını sağlamak,
- d. Vergi uyum sürecini açıklamaktır.

2.1.2. Zihinsel Muhasebeyi Etkileyen Faktörler

Zihinsel muhasebe teorisinin psikoloji temelli bir konu olması ve psikoloji bilimine ait değişkenlerin her zaman çevredeki faktörlerden etkilenebiliyor olması, zihinsel muhasebeyi etkileyen faktörlerin ayrıca ele alınmasını gerektirmiştir.

2.1.2.1. Gelirin Elde Edildiği Kaynak

Gelirin hangi kaynaktan elde edildiği, gelirin hangi zihinsel hesaba gireceğini veya girmeyeceğini belirleyen önemli bir faktördür. Bu sebeple gelirin elde edildiği kaynak, zihinsel muhasebe yapmayı etkilemektedir.

²³ Boris Maciejovsky, Erich Kirchler ve Herbert Schwarzenberger, “Mental Accounting and the Impact of Tax Penalty and Audit Frequency on the Declaration of Income – An Experimental Analysis”, *SFB 373 Discussion Paper*, No. 2001, 2001, s.3.

²⁴ Mehmet Özkan, “Mental Muhasebenin Finansal Yönden Değerlendirilmesi”, *Mali Çözüm Dergisi*, 30(161), 2020, s.32.

²⁵ Özkan, a.g.e., 2020, s.33.

²⁶ Özkan, a.g.e., 2020, s.36.

Shefrin ve Thaler'e (1988) göre; gelirin elde edildiği kaynak zihinsel olarak üç farklı kategoriye ayrılmaktadır; cari gelir, mevcut varlıklar ve gelecekteki gelirdir. Bireyler, cari gelirleri üzerinden daha çok harcama yapma eğiliminde olurken, gelecekteki gelirleri üzerinden harcama yaparlarken daha dikkatli davranmaktadırlar²⁷.

Hodge ve Mason (1995), normal yollarla çalışılarak yapılan tasarruf ile beklenmedik bir gelirden elde edilerek yapılan tasarrufun harcama eğilimleri üzerindeki etkisini deneysel yollarla analiz etmişlerdir. Deneyde, katılımcıların tasarruf yapmasını gerektiren durumlar vardır. Ancak beklenmedik kazanç koşulunda ise katılımcı tarafından çaba gerektirilmeden elde edilen ve planlanmamış bir gelirdir. Deneyde 7 farklı senaryo bulunmaktadır. Bazı senaryolarda katılımcılar, sadece bir varlık satın almayı planlarken, diğer senaryolarda iki farklı varlık almayı planlamıştır. Ancak iki varlık alımında, birinci varlık tasarrufları ile alınmıştır. Çalışma sonucunda, katılımcıların emek vererek yaptıkları tasarrufları, beklenmedik kazanç ile yapılan tasarruftan ayrı değerlendirdiklerine ulaşılmıştır. Beklenmedik kazançlardan elde edilen gelirler doğrudan harcama hesabına alındığı diğer bir ifadeyle beklenmedik kazançları kolayca ve düşünülmeden harcadığı vurgulanmıştır²⁸.

Thaler (1985), çalışmasında gelirin elde edildiği kaynağın zihinsel muhaseye olan etkisini bir örnek ile açıklamaktadır. Bir çift balık tutma gezisinde tuttıkları balıkları, havayolu ile eve göndermişlerdir. Ancak taşıma esnasında, balıklar kaybolmuş ve havayolu balıklara karşılık çifte 300 dolar vermiştir. Parayı alan çift, birlikte akşam yemeğine çıkmışlar ve daha önce bir akşam yemeğinde harcamadıkları kadar bir miktarı yemekte harcamışlardır²⁹.

2.1.2.2. Harcamanın Yapılacağı Kişi

Bireyler, harcamalarını zihinsel olarak kodlamaktadır. Bu çerçevede harcamanın yapılacağı yer kadar harcamanın kimin için yapılacağı da önemlidir.

²⁷ Hersh M. Shefrin ve Richard H. Thaler, "The Behavioral Life-cycle Hypothesis", *Economic Inquiry*, XXVI, 1988, s.609.

²⁸ Sharon K. Hodge ve Charlotte H. Mason, "Work Versus Windfall: An Exploration of Saving on Subsequent Purchase", *Marketing Letters*, 6(2), 1995, ss. 91-100.

²⁹ Thaler, a.g.e., 1985, s.199.

Liu vd. (2017), bireylerin başkaları için yaptığı harcamalarda zihinsel muhasebenin etkisini belirlemek istemişlerdir. Bu konuyu araştırmak için 2 farklı çalışma yürütülmüştür. İlk çalışmada, katılımcılardan 3 farklı problem (sinema bileti, spor ayakkabı ve şemsiye problemi ve basketbol maçı) ve bu problemler için de A veya B senaryoları verilmiş ve katılımcılardan kendileri ve başkaları adına karar vermeleri istenmiştir. İkinci çalışmada ise, üçüncü tarafla arada yakınlık olduğu denkleme eklenmiştir. Çalışma sonucunda; bireylerin kendi adına karar verdiğinde, zihinsel muhasebe yaptığı ancak başkaları adına karar verdiğinde ise katılımcıların zihinsel muhasebe yapmadığına ulaşılmıştır³⁰.

Beisswanger vd. (2003), bireylerin kendileri ve diğer insanlar için karar alırken karar alma mekanizmalarında ortaya çıkan değişiklikleri analiz etmek için üç ayrı deney yapmışlardır. İlk deneyde, kadınların ve erkeklerin kendi adına, başkaları adına karar verme ve başkalarına tavsiye verme durumları analiz edilmiştir. İkinci deneyde, ise değişkenler arasına yaşam etkisi eklenmiştir. Üçüncü deneyde ise sonuçlar katılımcılara bildirilmiştir. Çalışma sonucunda; katılımcıların kendileri ile ilgili aldıkları kararlarda daha dikkatli başkaları için karar alırken riske görece kayıtsız olduğu sonucuna ulaşmışlardır³¹.

Stone ve Allgaier (2008), risk altında karar almada kişilerin kendileri için ve diğer insanlar için aldıkları kararı deneysel yolla analiz etmişlerdir. İlk deneyde, risk almanın önemli olduğu anlarda, katılımcıların diğer bireyler için aldıkları kararlarda daha riskli kararlar aldıklarına ve risk almanın önemli olmadığı anlarda ise gerekli riskin alınmadığı sonucuna ulaşmışlardır. İkinci deneyde; risk almanın önemli olduğu durumlarda, diğer bireyler için riskten kaçınan bir davranış göstermenin katılımcının kendisi için riskten kaçınan göstermekten daha uygunsuz olduğu bulunmuştur. Üçüncü ve son deneyde ise, bireylerin tahmininde kendisi ve diğerleri arasında fark olmadığını tahmin etseler bile farklılığın var olduğu vurgulanmıştır³².

³⁰ Zhenliang Liu, Tiantian Liu ve Shoukuan Mu, “Mental Accounting in Decision-Making for Self Versus Others”, *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 10(2&3), 2017, ss.81-94.

³¹ Amy H. Beisseanger, Eric R. Stone, Julie M. Hupp ve Luz Allgaier, “Risk Taking in Relationships: Differences in Deciding for Oneself Versus for a Friend”, *Basic and Applied Social Psychology*, 25(2), 2003, ss.121-135.

³² Eric R. Stone ve Liz Allgaier, “A Social Values Analysis of Self-Other Differences in Decision Making Involving Risk”, *Basic and Applied Social Psychology*, 30, 2008, ss.114-129.

2.1.2.3. Gelirin Kullanılmak İstenen Amacı

Bireyler, genellikle harcama kategorileri için bütçe belirlemekte ve harcamaları bütçe kalemindeki tutara göre yapmaktadırlar. Bu durum, zihinsel bütçeleme olarak ifade edilmektedir. Ancak bu durum, bireylerin bazı malları aşırı tüketmesine ve bazılarını ise az tüketmesine neden olabilmektedir. Bazen bütçelerin tüketim fırsatlarından önce belirlenmesi, bütçe kalemlerin doğru tahmin edilmesini etkilemektedir. Örneğin, pantolon almak için giyim bütçesine para ayıran bir birey, istediği gibi bir pantolon bulamayınca normalde satın almayacağı bir kazağı alabilir³³. Gelirleri ve giderleri bütçeleyerek kategorize etmek, irrasyonelliğe sebep olabilmektedir³⁴. Ancak diğer taraftan bütçeleme, tüketicilerin daha uyumlu ve rasyonel kararlar almasını da sağlayabilmekte ve aşırı harcamalardan kaçabilmesini sağlayabilmektedir³⁵. Bu çerçevede gelirin harcanacağı kaynağın bütçeleme ile belirlenmesi, zihinsel muhasebeyi etkileyen bir faktördür.

Krishnamurthy ve Prokopec (2010), zihinsel bütçeleme yapmanın özkontrole yardımcı olup olmadığını incelemişlerdir. Çalışma kapsamında 4 deney yapılmıştır. İlk deney sonucunda, zihinsel bütçeleme yapmanın tüketimi azalttığı bulunmuştur. İkinci deneyde, zihinsel bütçelemenin yalnızca seçenek bilgisi bireyin seçimlerinin bütçeye göre izlenmesini sağladığı ölçüde etkili olduğu vurgulanmıştır. Üçüncü deneyde, dış referans noktalarının tüketimi azaltmada kritik bir rol oynadığı belirtilmiştir. Dördüncü ve son deneyde, bireyin özkontrolünün artmasının sadece zihinsel muhasebeye bağlı olmadığı ve aynı zamanda yüksek önlem alma odağının bulunması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır³⁶.

Zihinsel hesaplar, genellikle aşırı harcama ve tüketimi önleyecek bir özdenetim mekanizması oluşturmaktadır. Ancak belirsizlik koşullarında, zihinsel hesapların

³³ Chip Heat ve Jack B. Soll, “Mental Budgeting and Consumer Decisions”, *Journal of Consumer Research*, 23(1), 1996, s.40.

³⁴ Pamela W. Henderson ve Robert A. Peterson, “Mental Accounting and Categorization, Organizational Behavior and Human Decision Process”, 51, 1992, s.114.

³⁵ Philip M. Fernbach, Christina Kan ve John G. Lynch Jr., “Squeezed: Coping with Constraint through Efficiency and Prioritization”, *Journal of Consumer Research*, 41, 2015, s.1204.

³⁶ Parthasarathy Krishnamurthy ve Sonja Prokopec, “Resisting That Triple-Chocolate Cake: Mental Budgets and Self Control”, *Journal of Consumer Research*, 37, 2010, ss.68-79.

oluşturulmasında esneklik hâkim olmaktadır. Cheema ve Soman (2006), belirsizlik altında ayrılan zihinsel hesapların rasyonelliğini araştırmak için iki deneyli bir çalışma yapmışlardır. Birinci deneyde, sınıflandırması belirsiz olan ve önceden tanımlanmış yiyecek ve eğlence bütçe hesaplarına esneklik kazandırılmıştır. Katılımcılar, esneklikten yararlanmışlar ve yaptıkları fazla harcamayı haklı çıkarmaya çalışmışlardır. İkinci deneyde ise, katılımcıların bütçe hesaplarını oluşturmalarına ve belirsiz bir harcamayı hedef hesaba atmada esneklik tanınmıştır. Bu durum katılımcıların esneklik kazandırılmış hesaptan harcama yapma olasılığını artırmıştır. Sonuç olarak belirsizlik, bireylerin aşırı harcamasına veya irrasyonel harcamasına sebebiyet verebilmektedir³⁷.

Sussman ve Alter (2012), tüketicilerin istisnai harcamalarını nasıl zihinsel hesaplara taşıdığını araştırmışlardır. Çalışma kapsamında, yedi deney yapılmıştır. Yapılan deneyler sonucunda, katılımcıların istisnai harcamaları yaparken sistematik hatalar yaptıkları bulunmuştur. Birinci deneyde, katılımcıların istisnai gelirleri hafife aldıkları ancak olağan giderleri ise doğru tahmin ettikleri görülmüştür. İkinci deneyde, istisnai harcamaların ödeme isteğiyle buluşması araştırılmış ve istisnai giderler için daha fazla harcama yapılmak istendiği görülmüştür. Üçüncü ve dördüncü deneylerde, istisnai giderleri sınıflandırmanın zorluğunun istisnai ürünlerin bir şekilde sınıflandırılmasına ve bütçenin yanlış ayrılmasına sebebiyet verdiği vurgulanmıştır. Beşinci ve altıncı deneylerde, bir ürünü daha küçük bir grubun parçası olarak görmenin, ödeme istekliliği üzerinde olumlu etkisi olduğu bulunmuştur. Yedinci ve son deneyde, katılımcılara daha önce ilgili istisnai harcamaları yaptıklarının hatırlatılmasının, harcama üzerinde olumlu etkisi gözlemlenmiştir³⁸.

2.1.2.4. Bütçe Kontrolü

Harcamaları kontrol etmenin en yaygın yöntemi, bireyin bütçe kısıtlaması koymasıdır. Örneğin harcamalarını kontrol etmekte zorlanan bir bireyin yapacağı bir alışveriş öncesi,

³⁷ Cheema ve Soman, a.g.e., 2006, ss.33-44.

³⁸ Abigail B. Sussman ve Adam L. Alter, “The Expectation is the Rule: Underestimating and Overspending on Exceptional Expenses”, *Journal of Consumer Research*, 39, 2012, ss.800-814.

alışveriş için bütçe kısıtı koymasidir. Bütçe kısıtının harcama üzerindeki etkisi ise beklenilenin aksine harcamayı artırabilmektedir³⁹.

Larson ve Hamilton (2012), bütçe kısıtlamasının harcama ve zihinsel muhasebe üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışma kapsamında 6 farklı deney yapılmıştır. İkinci ve üçüncü deneyde, katılımcılardan hedef fiyat seçmeleri istenilmiştir. Dördüncü deneyde, maksimum ödeme isteği araştırılmıştır. Birinci ve beşinci deneyde, katılımcılardan kendi hedef fiyatlarını oluşturmaları istenmiştir. Altıncı deneyde ise katılımcılar planlı bütçelerini oluşturmuşlardır. Çalışma sonucunda; deneydeki değişkenlerdeki değişim fark etmeksizin, bütçe kısıtlamasının harcamaları artırdığı bulunmuştur⁴⁰.

Zemack-Rugar ve Corus (2018), beklenen aşırı harcamanın cari harcama davranışını nasıl etkilediği araştırmışlardır. Örneğin yaklaşan bir tatilde aşırı harcama yapmayı planlayan birisinin cari dönemde tüketim davranışlarının nasıl değişeceği. Bunu test etmek için 4 farklı çalışma yapılmıştır. Birinci çalışmanın amacı, gelecekteki tutarsız bir davranışın olgu olarak kabul edilip edilmeyeceğini araştırmak ve dolayısıyla sistematik olarak mevcut hedef seçimlerini etkileyip etkilemeyeceğini incelemektir. İkinci çalışmada, algılanan değişikliği manipüle etmek için, gelecekteki tutarsız davranışların sonuçları manipüle edilmiştir. Üçüncü çalışmada, tüketicilerin gelecekteki davranışlarını değiştirme konusundaki algılanan yeteneklerini değiştirerek manipülasyon yapılmıştır. Dördüncü çalışmada ise, gelecekteki hedef-tutarsız davranışın etkilerinin, bu tür davranışların pratik sonuçlarını azaltılarak nötrleştirilip nötrleştirilemeyeceğini incelenmiştir. Örneğin tatile gitmeyi ve aşırı yemeyi planlayan birisinin birkaç kilo vermesidir. Yapılan çalışmalar sonucunda; gelecekteki hedef-tutarsız davranışın değişken olarak algılanması ve hedef-tutarsız davranışın değişmeyeceğinin anlaşılması durumunda, katılımcılar buna karşı hareket etmemiş, aksine ilgili davranışı yoğunlaştırmışlardır. Yani tatile gidip aşırı harcama yapmanın kesin olması durumunda; birey, cari harcamalarını da artırmaktadır⁴¹.

³⁹ Jeffrey S. Larson ve Ryan Hamilton, “When Budgeting Backfires: How Self-Imposed Price Restraints Can Increase Spending”, *Journal of Marketing Research*, XLIX (2012), 2012, s.218.

⁴⁰ Larson ve Hamilton, a.g.e. 2012, ss.218-230.

⁴¹ Yael Zemack-Rugar ve Canan Corus, “The Effects of Anticipated Goal-Inconsistent Behavior on Present Goal Choices”, *Psychol Marketing*, 2018, 1-20.

Van Ittersum vd. (2013), önceden belirlenmiş bütçenin harcama üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışma kapsamında yapılan deneyde katılımcılara, 16 ürün içeren bir alışveriş listesi verilmiştir. Katılımcıların ilgili ürünleri alabileceği mağazalar, ulusal ve uluslararası olmak üzere iki tanedir. Çalışmaya katılan katılımcılar da bütçe kısıtının olduğu veya olmadığı şeklinde ikiye ayrılmıştır. Çalışma sonucunda, bütçe kısıtı olan katılımcıların daha fazla harcadığı tespit edilmiştir⁴².

2.1.2.5. Referans Noktası ve Fiyatlandırma

Bireylerin referans noktası üzerinden elde edileceği kayıplar ve kazançların, zihinsel muhasebe yapma üzerinde etkisi bulunmaktadır.

Saini vd. (2010), indirim tutarının ilgili ürünün mutlak mı nispi değerine mi bağlı olduğunu incelemişlerdir. Diğer bir ifadeyle normal fiyatı 20 dolar olan bir üründe 10 dolarlık bir indirim ile normal fiyatı 60 dolar olan bir üründe yapılan %10 indirimin tüketicilerin eğilimleri üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışma kapsamında, dört farklı deney yapılmıştır. Birinci deneyde; mağazalardan birisinde iki ürünün fiyatı sunulmuş ve diğer mağazada ise bir üründe indirim olduğu söylenmiştir. İkinci deneyde, referans noktasından sapmaları gösterebilmek için katılımcılara fiyatlar iki farklı şekilde gösterilerek manipülasyon gerçekleştirilmiştir. Birinci gösterim, dolar üzerinden değeridir, diğer gösterim ise dolar değeri ve yüzdelere şeklindedir. Üçüncü deneyde, fiyatları orta ve aşırı olmak üzere değiştirilerek manipülasyon yapılmıştır. Dördüncü ve son olan deneyde, katılımcılardan daha önceki deneylerde kullanılan ürünlerin fiyatlarını tahmin etmeleri istenmiştir. Deneyler sonucunda; indirim tutarının sadece mutlak değer cinsinden önemli olmadığını aynı zamanda nispi değer cinsinden de önem arz ettiği bulunmuştur⁴³.

Diamond ve Campbell (1989), parasal ve parasal olmayan satış promosyonlarının referans noktası üzerindeki etkisini deneysel olarak analiz etmişlerdir. Deneyde manipüle edilen değişken, promosyon türüdür. Promosyon türleri; indirim, fazladan ürün miktarı

⁴² Koert van Ittersum, Brian Wansink, Joost M.E. Pennings ve Daniel Sheehan, "Smart Shopping Carts: How Real Time Feedback Influences Spending", *Journal of Marketing*, 77(2013), 2013, s.21-36.

⁴³ Ritesh Saini, Raghunath Singh Rao ve Ashwani Monga, "Is That Deal Worth My Time? The Interactive Effect of Relative and Referent Thinking on Willingness to Seek a Bargain", *Journal of Marketing*, 74(2010), 2010, ss.34-48.

ve birinci sınıf üründür. Çalışma sonucunda; katılımcılar, indirim azaltılmış kayıplar olarak çerçevelediği ve satın alma fiyatlarıyla bütünleştirerek referans fiyatını etkilediğini bulmuşlardır. Parasal olmayan promosyoların ise satın alma fiyatından ayrı bir kazanç olarak görüldüğü ve referans fiyatını etkilemediği görülmüştür⁴⁴.

Cheng ve Cryder (2018), alışveriş sonrası verilen alışveriş tutarının bir kısmı olarak verilen indirim standart indirimlerden farkını araştırmışlardır. Çalışma kapsamında, bir saha deneyi yapılmıştır. Deneyde, bir dondurma arabasından yararlanılmıştır. Dondurma arabası bir yere park edilmiş ve fiyatların olduğu tabelayı inceleyen potansiyel müşterilere bir kişi yaklaşarak şu anki dondurma alımlarında 3 dolar indirim ya da daha sonraki alımlarında kullanabilecekleri 3 dolarlık indirim çeki arasında seçim yapabilecekleri bildirilmiştir. Alışveriş sonrası verilen indirim çekinin, katılımcıların daha fazla harcamaya teşvik ettiği sonucuna ulaşmışlardır. Bu durum, ‘çift zihinsel iskonto’ olarak isimlendirilmektedir, çünkü tek bir kazanıma dayalı birden fazla zihinsel çıkarım yapılmaktadır. Tüketici promosyon değerini ilk satın alma maliyetinden, promosyonu kullandıklarında ise ikinci satın alma maliyetinden düşmektedir. Böylece tüketicilerin daha fazla harcama yapması ile sonuçlanacaktır⁴⁵.

2.1.2.6. Takas

Sahiplik etkisi (önyargısı), tüketicilerin satmak istedikleri bir ürünün alıcıların biçtiği değerden fazla değer biçmesi şeklinde ifade edilebilir. Bu durum, takas açısından da geçerli olmaktadır. Diğer bir ifadeyle takas konusu olan ürünler, sahipleri açısından alıcıların biçtiği değerden yüksek bir değer biçilmektedir⁴⁶.

Purohit (1995) dayanıklı mal alımında takasın rolünü incelemiştir. Çalışma kapsamında deney yapılmıştır. Deneyde, A ve B olarak isimlendirilen iki birey tamamen birbiriyle eş değer olarak bir araba alım süreci deneyleştirilmiştir. Deneyde manipülasyon edilen değişken ise; takas durumunda, toptan fiyatına göre fazla ödemenin yapılıp

⁴⁴ William D. Diamond ve Leland Campbell, “The Framing of Sales Promotions: Effects on Reference Price Change”, *Advances in Consumer Research*, 16, 1989, ss.241-247.

⁴⁵ Andon Cheng ve Cynthia Cryder, “Double Mental Accounting: When a Single Price Promotion Falls Twice as Nice”, *Journal of Marketing Research*, LV (2018), 2018, ss.226-238.

⁴⁶ Florian Skwara, “Effects of Mental Accounting on Purchase Decision Processes: A Systematic Review and Research Agenda”, *Journal Consumer Behavior*, 22, s.1273.

yapılmamasıyla ilgilidir. Çalışma sonucunda, net fiyat aynı kalsa bile katılımcıların düşük ödemeden ziyade yüksek ödemeyi tercih ettiklerini göstermiştir. Diğer bir ifadeyle takas sonrası verilecek ürünün 8000 dolar olması ve takas sonrası alınacak ürünün 10000 dolar olmasının takas sonrası verilecek ürünün 7000 dolar ve takas sonrası alınacak ürünün 9000 dolar olmasına tercih edilmektedir⁴⁷.

Zhu vd. (2008), takas davranışının yeni ürün için ödeme istekliliklerini etkileyip etkilemediğini incelemişlerdir. Çalışma kapsamında deney yapılmıştır. Deneyde, katılımcılardan yalnızca araba aldıklarını veya yalnızca sattıklarını veya takas ettiklerini düşünmelerini istenmiş ve yeni araç almak için veya takas için razı oldukları fiyatları belirtmeleri istenmiştir. Deney sonucunda, takas eden katılımcılar ile sadece satıcı olanların ürüne verdikleri değerin eşit derecede olduğu ve ödeme istekliliklerinin de sadece alıcı olanlardan daha yüksek olduğunu bulmuşlardır⁴⁸.

Okada (2001), dayanaklı tüketim mallarının takasında zihinsel hesapların etkisini araştırmıştır. Çalışmada 3 farklı deney yapılmıştır. Birinci deneyde, tekrar kullanılamayan iki farklı ürün kullanılmış ve ürünlerin satış ve takas fiyatları ayrı ayrı katılımcılara bildirilmiştir. İkinci deneyde, tekrar kullanılabilen iki farklı ürünün satış ve takas fiyatları katılımcılara bildirilmiştir. Üçüncü deneyde ise satış fiyatları yerine kullanım fiyatları yüksek ve düşük olarak değiştirilerek birinci deneyde kullanılan ürünler kullanılmıştır. Sahiplik etkisi sebebiyle takas durumu zor gibi gözükse de, çalışmada katılımcıların kullanılan ürünleri değiştirmede daha istekli oldukları belirlenmiştir. Bu durumu Okada, bireylerin sahip oldukları malları zamanla zihinsel olarak değersizleştirdiklerini ve bir an önce takası gerçekleştirerek ilgili zihinsel hesabı kapatmak istedikleri şeklinde açıklamaktadır⁴⁹.

⁴⁷ Devavrat Purohit, "Playing the Role of Buyer and Seller: The Mental Accounting of Trade-Ins", *Marketing Letters*, 6(2), 1995 ss.101-110.

⁴⁸ Rui Juliet Zhu, Xinlei Jack Chen ve Srabana Dasgupta, "Can Trade-Ins Hurts You? Exploring the Effect of a Trade-In on Consumers' Willingness to Pay for a New Product", *Journal of Marketing Research*, XLV (2008), 2008, ss.159-170.

⁴⁹ Erica Mina Okada, "Trade-Ins, Mental Accounting, and Product Replacement Decisions", *Journal of Consumer Research*, 27(4), 2001, ss.433-446.

2.1.2.7. Demografik Faktörler

Yukarıda yer alan faktörlerin yanı sıra, zihinsel muhasebeyi etkilen bazı demografik faktörler de bulunmaktadır. Yaş, cinsiyet veyahut tecrübe gibi faktörler, bireyleri zihinsel muhasebe yapmaya itebilecektir. Ancak zihinsel muhasebeyi etkileyen faktörler nadiren incelenmiştir⁵⁰. Muehlbacher ve Kirchler, bu durumun sebebini ise zihinsel muhasebeye ilişki çalışmalarının genellikle laboratuvar deneyine dayanmasına bağlamışlardır⁵¹.

Weblew ve Plaisier (1998), yaş ile zihinsel muhasebe arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma kapsamında, 60 çocuk ile görüşme gerçekleştirilmiş ve 5-6, 8-9 ve 11-12 yaş grubu oluşturulmuş, her gruptan 20 çocuk ile görüşme gerçekleştirilmiştir. Her çocukla bireysel olarak görüşülmüştür. Görüşmeler yarı yapılandırılmış ve iki bölümden oluşmaktadır. Bölümler; çocuğun mevcut mali durumlarıyla ilgili sorular ve varsayımsal mali durumları içeren senaryolardan oluşmaktadır. İlk bölümdeki sorular, çocukların mali kaynaklarının nerede geldiği, paralarını nerede sakladıkları ve nasıl harcadıklarını kapsamaktadır. İkinci bölümde çocuğa yedi senaryodan oluşan bir set sunulmuştur. Her senaryonun iki versiyonu bulunmakta ve yaş gruplarının yarısına bir versiyonu diğer yarısına ise diğer versiyonu gösterilmiştir. Söz konusu senaryolar; hediye vermeye karşı kişisel harcamalar, düzenli olarak biraz ekstra paraya karşı toptan para, gelirin ödenme sıklığı, yerel paraya karşı döviz, kendileri tarafından alınmış veya hediye edilmiş biletin kullanımı için ekstra para ödenmesi ve bir bileti veya eşdeğerinde bir parayı kaybetmedir. Çalışma sonucunda; çocuklukta zihinsel muhasebeye ilişkin güçlü kanıtlar bulunamamıştır. Ancak 11-12 yaş grubundaki çocuklar, yetişkinler gibi tepki vermeye yakın oldukları, daha alt yaş gruplarında ise çocuklarda böyle bir belirti bulunmadığı belirtilmiştir⁵².

Antonides vd. (2011), zihinsel muhasebe ve ev finanmanın yönetimi arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla bir anket çalışması yürütmüşlerdir. Erkeklerin kadınlara göre daha az zihinsel muhasebe yaptığı sonucuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan eğitim ile zihinsel muhasebe doğrusal bir ilişki varken gelir ile zihinsel muhasebe arasında negatif ilişki

⁵⁰ Stephan Muehlbacher ve Erich Kirchler, "Individual Differences in Mental Accounting", *Frontiers in Psychology*, 10, 2019, s.1.

⁵¹ Muehlbacher ve Kirchler, a.g.e. 2019, s.2.

⁵² Paul Webley ve Zarrea Plaisier, "Mental Accounting in Childhood", *Children's Social and Economics Education*, 3(2), 1998, ss.55-64.

olduğu belirtilmiştir. Yüksek finansal bilgi ise zihinsel muhasebe yapmayı azaltmaktadır⁵³.

Muehlbacher ve Kirchler (2013), serbest meslek mensuplarının vergi uyumu ve zihinsel muhasebe arasındaki ilişkiyi nitel görüşmeler ve anket çalışmasıyla incelemişlerdir. Nitel görüşme kapsamında, 30 kişi ile görüşülmüş ve vergi uyumu ve zihinsel muhasebeye ilişkin bazı sorular sorulmuştur. İkinci çalışmada ise 172 kişiye anket uygulanmıştır. Nitel görüşme sonuçları; katılımcıların çoğunluğu, vergiyi cirodan ayırdıklarını belirtmişler, diğer bir ifadeyle vergi için ayrı bir zihinsel hesap açmaktadırlar. Ancak katılımcıların bir kısmı ise cironun tamamını kendi gelirleri olarak gördüklerini ifade etmişlerdir. Bu kişilerin vergi uyumunun zayıf olması normaldir, çünkü söz konusu kişiler vergiyi zarar olarak görmektedirler. Anket sonuçları ise; mükelleflerin zihinsel muhasebe yapması, yaşa, gelire ve çalışan sayısına bağlı olduğunu göstermiştir. Görüşme yapılan katılımcılar ise ya işe başladıkları zamandan itibaren ayırmaya başladıklarını veya deneyim ile birleştirmeden ayırmaya doğru bir yönelim gerçekleştirdiklerini bildirmişlerdir. Ancak anket çalışmasında ise, deneyim ile zihinsel muhasebe arasında bir bağlantı bulunamamıştır. Diğer taraftan farklı zihinsel muhasebe uygulamalarının vergi ahlakı ile ilişkili olduğu belirtilmiştir. Buna göre; vergileri zihinsel olarak ayıran vergi mükellefleri, vergi sistemine ilişkin daha olumlu görüşlere sahip olduğu ve gönüllü vergi uyumlarının daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Vergilere ilişkin olumsuz tutumlar ise zihinsel muhasebe ile ilişkilendirilememiştir. Ayrıca çalışmada; kadınlar ve yüksek gelir elde edenlerin zihinsel muhasebe yaptıkları sonucuna ulaşılmıştır. Ancak yaş ve zihinsel muhasebe arasında bir ilişki bulunamamıştır⁵⁴.

Muehlbacher vd. (2017) zihinsel muhasebe ve vergi uyumu ilişkisini deneysel yolla analiz etmişlerdir. Deneyde, serbest meslek sahibi vergi mükellefleri 9 iş yılı simüle edilmiş ve her yıl katılımcılar görevler neticesinde gelir elde etmişlerdir. Elde edilen gelirler ile yaşam puanı (life points) alınabilmekte ve yılsonunda elde edilen gelir beyan edilmektedir. Elde edilen her yaşam puanı, 1 Euro'ya eşittir. Dolayısıyla katılımcılara maksimum sayıda yaşam puanı almaları teşvik edilmiştir. Ancak vergilerin her dönemin

⁵³ Gerrit Antonides, I. Manon de Groot ve W. Fred van Raaij, "Mental Accounting and the Management of Household Finance", *Journal of Economic Psychology*, 32(2011), 2011, ss.546-555.

⁵⁴ Stephan Muehlbacher ve Erich Kirchler, "Mental Accounting of Self-Employed Taxpayers: On Mental Segregation of the Net Income and the Tax Due", *FinanzArchiv*, 69(4), 2013 ss.412-438.

sonunda ödenmesi yeterli miktarda parası kalmaması durumunda, yaşam puanını alış fiyatının yarısına geri satmak zorunda kalmışlardır. Buna karşılık, katılımcılar vergi borcunu ödedikten sonra gelirinden fazlasını biriktirmeye karar verirlerse, her dönem sonunda otomatik olarak yaşam puanına çevrilmiştir. Çalışma sonucunda; vergi borcunu diğer gelirlerden ayıran katılımcıların vergi uyumları daha yüksek gözlemlenmiştir. Zihinsel muhasebe ve vergi uyumu arasındaki ilişki, verginin bilgisayar tarafından hesaplanmadığı ve ekranda gösterilmediği durumda daha güçlüdür. Diğer taraftan mükelleflerin zihinsel muhasebe yapması, iflas önleyici etki yaratabilmektedir. Ayrıca çalışmada, yaş ve tecrübe ile zihinsel muhasebe arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Kadınların erkeklere göre daha çok zihinsel muhasebe yaptığı ve vergi uyumlarının daha yüksek olduğu gözlenmiştir⁵⁵.

Olsen vd. (2019), serbest meslek mensuplarının gelir vergisi ve KDV açısından zihinsel muhasebe yapıp yapmadığını araştırmışlardır. Anket çalışması, Almanya ve Avusturya’da yapılmıştır. Çalışma sonucunda; zihinsel muhasebe skorları yüksek olan mükelleflerin vergileri iş cirolarından ayrı olarak algıladıkları ve vergileri ayrı bir zihinsel hesapta tuttukları, ancak zihinsel muhasebe skorları düşük olan mükelleflerin ise vergileri de cirolarının bir parçası olarak görmektedirler. Hesapların zihinsel olarak ayrılması vergiler açısından incelendiğinde; dolaylı vergilerde ayırım daha yüksektir ancak bu fark anlamlı değildir. Çünkü eğer bir mükellef, herhangi bir vergi için zihinsel bir muhasebe yapıyorsa diğer vergiler için de yapacaktır. Ayrıca çalışmada; vergi bilinci ile zihinsel muhasebe arasında küçük korelasyon bulunmuş, çünkü vergi bilinci tek başına zihinsel bir ayırımı garanti etmemektedir. Ayrıca çalışmada, finansal okuryazarlık, deneyim, yaş ve cinsiyetin zihinsel muhasebe yapma üzerinde etkisi olmadığı gözlemlenmiştir⁵⁶.

Muehlbacher ve Kirchler (2019), bireysel farklılıkların zihinsel muhasebe üzerindeki analiz etmişlerdir. Çalışma kapsamında, 3 farklı çalışma yapılmıştır. Birinci deneyde, kayıpların zihinsel muhasebesi araştırılmıştır. Bu çerçevede, Kahneman ve Tversky’nin kaybolan biletle deneyinden yararlanılmıştır. İkinci deney, birinci deneye benzer gerekçeye

⁵⁵ Stephan Muehlbacher, Barbara Hartl ve Erich Kirchler, “Mental Accounting and Tax Compliance: Experimental Evidence for the Effect of Mental Segregation of Tax Due and Revenue on Compliance”, *Public Finance Review*, 45(1), 2017, ss.118-139.

⁵⁶ Jerome Olsen, Matthias Kasper, Christoph Kogler, Stephan Muehlbacher ve Erich Krichler, “Mental Accounting of Income Tax and Value Added Tax Among Self-Employed Business Owners”, *Journal of Economic Psychology*, 70(2019), 2019, s.136.

sahiptir, ancak kazançların zihinsel muhasebesini incelemişlerdir. Üçüncü çalışmada ise, demografik değişkenlerin zihinsel muhasebe üzerindeki etkisi anket yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda; zihinsel muhasebeyle uğraşmanın kadın olmakla, düşük eğitime ancak iyi bir finansal okuryazarlığa sahip olmakla, vicdanlı olmakla ve yüksek planlama dürtüsüyle ilişkendirilmiştir⁵⁷.

2.1.3. Zihinsel Muhasebenin Bileşenleri

Thaler, karar vericilerin karar alma sürecinde kazanç ve kayıpları içeren sonuçları nasıl kodladıklarını veya algıladıklarını tanımlamak için Kahneman ve Tversky'nin değer fonksiyonunu zihinsel muhasebeye uygulamıştır. Zihinsel muhasebe bileşenleri, fiyatın değer fonksiyonuna bir özellik olarak eklenmesiyle mümkün hale gelmiştir. Fiyatın referans noktası olduğunda, referans fiyatı ile aynı işlevi görür. Zihinsel muhasebe tüketici tercihlerinde kullanılabileceği gibi karar sorunları referans noktasına benzer parasal kazançlar ve kayıplar olarak algılanmaktadır. Bunlar literatürde zihinsel muhasebenin bileşenleri olarak ifade edilmiştir.⁵⁸ Thaler, zihinsel muhasebenin üç bileşeni olduğunu ifade etmektedir.⁵⁹

- a. Değerlendirme Süreci: Zihinsel muhasebenin ilk bileşeni, değerlendirme sürecidir. Bu bileşen yardımıyla bireylerin sonuçları nasıl algıladığı, deneyimlediği ve sonrasında değerlendirmelerin nasıl yapıldığı görülmektedir. Bu aşamada birey, geçmiş deneyimlerinden yararlanarak ve geleceğe dair tahminleri üzerinden fayda maliyet analizi yapmaktadır.
- b. Sınıflandırma: Zihinsel muhasebenin ikinci bileşeni sınıflandırmadır. Bu bileşen yardımıyla bireyler, faaliyetlerini belirli hesaplara tayin etmektedir. Gelirler ve harcamalar, gerçek ve zihinsel hesaplar açılır ve kategoriler halinde gruplandırılır. Gelirler; düzenli gelirler, yatırım geliri ve olağanüstü gelirler, harcamalar ise; konut, yiyecek, eğlence ve olağanüstü giderler şeklinde sınıflandırılabilir.

⁵⁷ Muehbachher ve Erich Kirchler, a.g.e. 2019, ss.1-15.

⁵⁸ Agbato, a.g.e., 2016, s.20.

⁵⁹ Thaler, a.g.e., 1999, s.184.

- c. Değerlendirme Sıklığı: Zihinsel muhasebenin üçüncü bileşeni değerlendirme sıklığıdır. Zihinsel muhasebe sisteminde yer alan hesaplar, çeşitli zaman aralığından değerlendirmeye tabi tutulur. Örneğin; birey, maaş sonrası kalan tutarı günlük değerlendirmeye tabi tutabilecekken; kredi, kira vb. hesapları aylık değerlendirebilecektir.

2.1.4. Zihinsel Muhasebenin Gelişimi

Zihinsel muhasebe kavramının teorik altyapısını, beklenti teorisi oluşturmaktadır. Kahneman ve Tversky, beklenti teorisini oluştururken Herber Simon'un çalışmalarından etkilenmişlerdir. Anaakım iktisadın yararlandığı beklenen fayda teorisinde; bireylerin rasyonelliği olması gereken bir varsayım olarak ele alınmıştır. Ancak beklenti teorisi ise, var olan ile ilgilenmiş, diğer bir ifadeyle bireylerin karar alma mekanizmalarının tam anlamıyla rasyonel olamayacaklarını savunmaktadır. Beklenti teorisi, risk ve belirsizlik altında karar almaya yeni bir bakış açısı getirerek, beklenen fayda teorisine bir alternatif olmasının yanı sıra davranışsal iktisadın temelini oluşturmuştur. Beklenti teorisinin tüketici kararlarında etkisini analiz etmek isteyen Richard Thaler ise, literatüre zihinsel muhasebe kavramını kazandırmıştır⁶⁰. Beklenti teorisinde; alınan kararlar, bireylerin kazanç ve kayıplara yüklediği değere göre belirlenmektedir. Zihinsel muhasebe kavramında ise; değer, olayları algılamayı, kodlamayı ve karar alma süreçlerini kapsamaktadır⁶¹.

Tablo 1: Zihinsel Muhasebe Teorisine İlişkin Literatür İncelemesi

Yazar(lar)	Yıl	Tema	Disiplin
Nicolao Bonini ve Rino Rumiati	1996	Tüketici Davranışı	Pazarlama
Drazen Prelec ve George Loewenstein	1998	Kredi	İktisat
Richard H. Thaler	1999	Tüketici Davranışı	Psikoloji
Ran Kivetz	1999	Tüketici Davranışı	Pazarlama
Caroline Adams ve Paul Webley	2001	Vergi	Psikoloji
Nicholas Barberis ve Mind Huang	2001	Yatırım	Muhasebe

⁶⁰ Güven, a.g.e., 2021, ss.254-255.

⁶¹ Atik, Yılmaz ve Köse, a.g.e., 2018, s.720.

B. Douglas Bernheim, Jonatham Skinner ve Steven Weinberg	2001	Hane Halkı Bütçesi	İktisat
Thomas Langer ve Martin Weber	2001	Yatırım	Pazarlama
Erica Mina Okada	2001	Tüketici Davranışı	Pazarlama
Drazen Prelec ve Duncan Simester	2001	Kredi	Psikoloji
Dilip Soman	2001	Yatırım	Psikoloji
Haipeng A. Chen ve Akshay R. Rao	2002	Tüketici Davranışı	Pazarlama
Kenneth A. Baerenklau ve Bill Provencher	2004	Tüketici Davranışı	Pazarlama
Scott B. Jackson, Paul A. Shoemaker, John A. Barrick ve F. Greg Burton	2005	Vergi	İktisat
Bernadette Kamleither ve Erich Kirchler	2006	Kredi	İktisat
Amar Cheema ve Dilip Soman	2006	Oto Kontrol	Psikoloji
Scott B. Jackson	2008	İşletme Yönetimi	Muhasebe
Rui Zhu, Xinlei Chen ve Srabana Dasgupta	2008	Tüketici Davranışı	Pazarlama
Richard H. Thaler	2008	Tüketici Davranışı	Psikoloji
Priyali Rajagopal ve Jong-Youn Rha	2009	Zaman Yönetimi	İktisat
Laurel C. Austin ve Baruch Fischhof	2010	Yatırım	Pazarlama
Scott B. Jackson, Theodore C. Rodgers ve Brad Tuttle	2010	İşletme Yönetimi	Muhasebe
Sanjiv Das, Harry Markowitz, Jonathan Scheid ve Meir Statman	2010	Yatırım	İktisat
Diana Falsetta ve Brad Tuttle	2011	Vergi	İktisat
Ajay Bhootra ve Jungshik Hur	2012	Yatırım	Muhasebe
Diana Falsetta, Timothy J. Rupert ve Arnold M. Wright	2013	Vergi	Muhasebe
Scott B. Jackson, Timothy M. Kenue ve Leigh Salzsieder	2013	İşletme Yönetimi	Muhasebe
Christine Kaufman ve Martin Weber	2013	Yatırım	İktisat
Ali Besharat, François A. Carillat ve Daniel M. L.	2014	Kredi	İktisat
Wenjie Bi ve Mengqi Liu	2014	İşletme Yönetimi	Psikoloji
Fabian Schulz, Christian Schlereth, Nina Mazar ve Bernd Skiera	2015	Tüketici Davranışı	İktisat
Valeria Stourm, Eric T. Bradlow ve Peter S. Fader	2015	Tüketici Davranışı	Pazarlama

Zihinsel muhasebe teorisi, özellikle tüketici tercihlerini analiz etmede kullanılmaktadır⁶². Diğer uygulama alanları ise yatırım kararlarından sağlık psikolojisine kadar uzanmaktadır. Ancak birkaç çalışma dışında zihinsel muhasebe ve vergi uyumu arasında bağlantı kurulmamıştır⁶³. Tablo 1’de görüldüğü üzere ve Olsen vd.’lerinin ifade ettiği gibi zihinsel muhasebe teorisi, genellikle tüketici davranışlarını analiz etmede kullanılmakta ve vergi uyumunu açıklamada kullanılabileceği ise yeni anlaşılmıştır⁶⁴. Zihinsel muhasebe ve vergi uyumu arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara bölüm sonunda yer verileceğinden tekrara düşmemek amacıyla yer verilmemiştir.

2.2. Vergi Uyumu Kavramı

Devletler, egemenlik haklarını kullanarak kamu hizmetlerinin sunumunu sağlamak amacıyla zora dayalı ve karşılıksız olarak vergi toplamaktadır. Toplanan bu vergiler ise, genellikle kamu gelirleri içerisinde en yüksek kalemi oluşturmaktadır. Bu sebeple vergilerin toplanması ve mükelleflerin vergiye uyumu, bütün devletler için önem arz etmektedir. Bu başlık altında vergi uyumu kavramı açıklanacaktır.

2.2.1. Vergi Uyumu ve Vergi Uyumsuzluğu

Mükelleflerin vergiye uyumu ve uyumsuzluğu, birçok faktörden etkilenebilmektedir. Bu sebeple bu kavramlarının neler olduğu ve vergiye uyumu ve uyumsuzluğu etkileyen faktörlerin sırasıyla açıklanması gerekmektedir.

2.2.1.1. Vergi Uyumu ve Vergi Uyumsuzluğu Kavramı

Vergi üzerine yapılan çalışmaların genellikle yoğunlaştığı alanlardan birisi, vergi uyumu ya da uyumsuzluktur. Bu durumun asli sebebi ise verginin niteliğinden kaynaklanmaktadır. Vergiler, kamusal hizmetlerin asli finansmanı iken, mükellefler

⁶² Li Chen, Gürhan Kök ve Jordan D. Tong, “The Effect of Payment Schemes on Inventory Decisions: The Role of Mental Accounting”, *Management Science*, 59(2), 2013, s.436.

⁶³ Muehlbacher ve Kirchler, a.g.e. 2013, s.414.

⁶⁴ Jerome Olsen, Matthias Kasper, Christoph Kogler, Stephan Muehlbacher ve Erich Kirchler, a.g.e., 2019, s.126.

açısından bir gider olmaktadır. Devlet, kamusal hizmetlerin sürekliliği sağlamak amacıyla vergi gelirlerini artırmayı çalışmakta; mükellefler ise verginin karşılıksız olması sebebiyle vergiden kaçınmak istemektedir. Bu çerçevede araştırmacılar, bireylerin vergi uyumunun veya uyumsuzluğunun hangi faktörlerden kaynaklandığını araştırmaktadırlar⁶⁵. Vergi uyumu sorunu, en az vergilerin kendisi kadar eskidir. Gözlemlenen vergi uyumsuzluk kalıplarını karakterize etmek, açıklamak ve sonuçta bunu azaltmanın yollarını bulmak, dünya çapında bütün ülkeler için açık bir öneme sahiptir⁶⁶.

Vergi uyumu kavramı, eşitlik ve verimlilik kavramlarını da kapsamaktadır. Örneğin eğer gelir düzeyi yüksek bireyler, gelir düzeyi düşük bireylere göre sistematik olarak vergilerinin daha büyük bir kısmını kaçırabiliyorsa, verginin etkinliği ve adaleti konusunda sorunlar ortaya çıkacaktır. Diğer taraftan vergi kaçakçılığı konusu, verginin etkilerinin belirlenmesini karmaşık hale getirmektedir⁶⁷. Vergilerin eksik ödenmesi, birçok farklı soruna neden olmaktadır. Bunlar; kamu hizmetlerinin kalitesini azaltabilmekte ve ilerleyen aşamalarda ise enflasyon, işsizlik, devlet borçlarında⁶⁸ ve vergi oranlarında artışa⁶⁹ sebebiyet verebilecektir.

Vergi uyumunun oluşturduğu etkilerin çokluğu ve vergi uyumunu etkileyen etmenlerin de keza çok olması, söz konusu alanda farklı bilim dallarından uzmanların çalışmasını olanaklı kılmıştır. İktisatçılar ve maliyeciler tarafından vergi uyumunun artırılmasına ilişkin çalışmalar uzun zamandır yapıyor olmasına rağmen son yıllarda sosyologlar, siyaset bilimciler, hukukçular, antropologlar tarafından da araştırılmaya başlanılmıştır⁷⁰. Bu durum, doğal vergi uyum ve uyumsuzluğu tanımlarına da yansımıştır.

Vergi uyumu, mükelleflerin vergiye dair maddi ve şekli ödevlerini tam eksiksiz olarak yerine getirmesidir⁷¹. Daha geniş bir tanımla vergi uyumu, vergiye tabi gelirin doğru

⁶⁵ Yakup Taşdemir, *Kurumsal Kalitenin Vergi Uyumu Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi* (Doktora Tezi), Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, 2023, s.88.

⁶⁶ James Andeoni, Brian Erard ve Jonathan Feinstein, "Tax Compliance", *Journal of Economic Literature*, 36(2), 1988, s.818.

⁶⁷ Andeoni, Erard ve Feinstein, a.g.e., 1988, s.818.

⁶⁸ İsa Sağbaş ve Adem Başoğlu, "İlköğretim Çağındaki Öğrencilerin Vergileri Algılaması: Afyonkarahisar İli Örneği", *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 2005, s.126.

⁶⁹ Naci Tolga Saruç, *Vergi Uyumu*, Ankara: Seçkin Yayınevi, 2015, s.30.

⁷⁰ Erich Kirchler, Christoph Kogler ve Stephan Muehlbacher, "Cooperative Tax Compliance: From Deterrence to Deference", *Current Directions in Psychological Science*, 23(2), 2014 s.87.

⁷¹ Elif Biberoğlu, *Türkiye'de Gönüllü Vergi Uyumu* (Yüksek Lisans Tezi), İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006, s.28.

olarak beyan edilmesi, vergi kanunlarına göre gelir sayılan kazanç ve iratların veya giderlerin doğru şekilde hesaplanmasını ve verginin zamanında ödenmesini içermektedir⁷². OECD de vergi uyumunun unsurlarını aşağıdaki ifade etmiştir⁷³:

- a. Sisteme kaydolunması,
- b. Defterlerin zamanında beyan edilmesi,
- c. Doğru bilgilerin beyan edilmesi ve
- d. Kanuni süreler içerisinde ödemenin yapılmasıdır.

Hassan vd.'leri ise, vergi uyumunun tanımını, mükelleflerin doğru miktarda vergiyi beyan etme ve ödeme yeterliliğine ve isteğine sahip olması şeklinde yapmışlardır⁷⁴. OECD, vergi uyumunu idari ve teknik olmak üzere ikiye ayırmaktadır. Verginin idari uyumu, vergilerin kanunların öngördüğü idari usul ve esaslar çerçevesinde zamanında ödenmesidir. Teknik uyum ise, vergilerin kanunlarda belirlenen teknik şartlara göre hesaplanması ve ödenmesidir. Verginin teknik bir konu olması ve uzmanlık gerektirmesi, mükelleflerin teknik uyumunun yüksek olmasını zorlaştırmaktadır⁷⁵. Örneğin ABD'de Milli Gelirler Kanunu, İç Gelir Kanunu (Internal Revenue Code-IRC) vergi kanunlarının temelini oluşturmaktadır. Ancak bu kanun, sadece temeldir. Kanunların ne anlama geldiğini açıklamak amacıyla düzenlemeler bulunmakta ve düzenlemeler ise kanunların kendisinden uzundur. Kanunların ve düzenlemelerin gerçekten ne anlama geldiğini yorumlayan üç federal mahkeme sistemi vardır. Ancak bu mahkemeler arasında da her zaman bir fikir birliği bulunmamaktadır. Bazen tamamen aynı durumda olan iki mükellefin birisi, bir mahkemeye göre vergi mükellefi iken, diğer mahkemeye göre mükellef sayılmamaktadır. Yıllar boyunca mahkemeler, binlerce dava görmüş ve karar vermiştir. Bu kararlardan bazıları ise emsal niteliği taşımaktadır. Yukarıda yer alan ve vergi hukuku açısından asli kaynak olarak ifade edilen bu kaynakları, bir insanın okuması dahi imkansızken, hatırlamak ve işlemleri bu çerçevede yapmasını beklemek de imkansızdır. Ancak kaynaklar bunlarla da sınırlı değildir. Gelir İdaresinin vergi

⁷² Jeffrey A. Roth, John T. Scholz ve Ann Dryden, *Taxpayer Compliance Volume I: An Agenda for Research*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1989, s.1.

⁷³ OECD, *Compliance Risk Management: Managing and Improving Tax Compliance*, Centre for Tax Policy and Administration, 2004, <https://www.oecd.org/tax/administration/33818656.pdf> (Erişim Tarihi: 07.05.2024).

⁷⁴ Ibn e Hassan, Ahmed Naeem ve Sidra Gulzar, "Voluntary Tax Compliance Behavior of Individual Taxpayers in Pakistan", *Financial Innovation*, 7(21), 2021, s.1.

⁷⁵ Serkan Benk ve Tamer Çetin, "Küresel Ekonomik Krizin Vergi Uyumuna Üzerindeki Etkileri", *Vergi Dünyası*, (345), 2010, s.104.

konusunda yayımladığı kılavuzlar ve bilimsel yayınlar da bulunmaktadır⁷⁶. Bu karmaşıklık doğal olarak vergi uyumunu olumsuz etkilerken, vergi uzmanlarının dahi hata yapmasına neden olmaktadır⁷⁷. Yukarıda sadece ABD'nin vergi sistemine yönelik örnek verilmiştir. Ancak söz konusu durum, sadece bir ülke için geçerli değil, genel bir durumu oluşturmaktadır. Vergi hukukunun asli ve tali kaynaklarının çokluğu, takibi zorlaştırdığı gibi vergi uyumunu da güçleştirmektedir. Bu durum idarenin 'mükellefe karşı vergileme' yapmasını sağlamıştır. Mükellefler ise vergi uyumsuzluğu göstererek direnç göstermişlerdir⁷⁸. Bu sebeple de ilk çalışmalar, vergi uyumsuzluğu konu alırken, sosyolojik ve psikolojik faktörlerin etkilerini göstermesi, araştırma konularının tamamen bir zıt kavram olan vergi uyumuna odaklanmasını sağlamıştır⁷⁹.

Vergi uyumsuzluğu kavramı, vergi uyumu kavramının tersini ifade etmektedir. Bu çerçevede mükelleflerin vergi yükümlülüklerini düşük veya yüksek göstermesi, vergi kanunlarına uyulmaması, verginin zamanında ödenmemesi ve mükellefin yaptığı hatalı yorumlar veya istenmeyen yanlışlar gibi unsurlar, vergi uyumsuzluğunun kapsamına girmektedir. Geniş bir yorumla kayıt dışı ekonomi de, bir vergi uyumsuzluğu unsurudur. Kayıt dışı ekonomi çerçevesinde; bireyler, mükellefiyetlerini veya elde edilen geliri gizlemektedir⁸⁰.

Vergi uyumsuzluğu farklı şekillerde ortaya çıkmaktadır⁸¹:

- a. Kaydolunmaksızın vergiye tabi işlemlerde bulunulması,
- b. Beyannamelerinin kanunun öngördüğü süre içinde verilmemesi,
- c. Vergi yükümlülüklerin eksik bildirilmesi ve
- d. Verginin eksik ödenmesidir.

Vergiye uyumsuzluk, mükelleflerin lehine gözükse de, uyumsuzluk gösteren mükellef ve diğer mükelleflerin de olumsuz etkilenmesi olasıdır. Vergi uyumsuzluğunun toplumda

⁷⁶ Robert W. McGee, *The Philosophy of Taxation and Public Finance*, Boston: Kluwer Academic Publishers, 2004, s.90.

⁷⁷ McGee, a.g.e., 2004, s.95.

⁷⁸ Ken Devos, *Factors Influencing Individual Taxpayer Compliance Behavior*, London: Springer, 2014, s.2.

⁷⁹ Gümrah Can Başdağ, *Vergi Bilinci ve Vergiye Bakış Açısı Bağlamında Gönüllü Vergi Uyumunu: Kilis 7 Aralık Üniversitesi İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma* (Yüksek Lisans Tezi), Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2017, s.56.

⁸⁰ Mehmet Tunçer, "Vergi Yardımcılarının Vergi Uyumuna Etkisi", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 2005, s.219.

⁸¹ John Brondolo, "Collecting Taxes During an Economic Crisis: Challenges and Policy Options", *IMF Staff Position Note*, 2009, s.5.

yaygınlaşması durumunda; kamu hizmetlerinde görülen aksamalar, vergi uyumsuzluğu gösteren mükelleflerin dahi olumsuz anlamda etkilenmesine neden olabilecektir. Diğer taraftan vergiye uyum gösteren veya göstermek zorunda olan mükellefler ise, vergi uyumsuzluğundan daha fazla zarar gören taraf olabilecektir. Söz konusu mükelleflerin vergi yüklerinin artmasının yanı sıra kamu hizmetlerinde yavaşlama gibi olumsuz etmenler ile mücadele etmeleri gerekebilecektir⁸². Herhangi ülkede bir veya birkaç mükellefin vergiye tamamen uyum göstermesi veya vergi kaçırmaması, kamu hizmetlerini etkilemeyecektir. Ancak birçok mükellefin vergi kaçırmaya başlaması, ülkede yaşayan bireylerin hepsinin kamu hizmetlerine ulaşmasını güçleştirecektir⁸³.

Mükelleflerin vergi uyumu, vergiyi algılama biçimlerine göre şekillenmektedir. Verginin kamu harcamalarının finansmanı diğer bir ifadeyle fiyatı olarak görülmesi, mükelleflerin vergi uyumuna ve bilincine olumlu etki yapabilmektedir. Diğer taraftan mükellefin vergiyi zorla ve karşılıksız alınan bir gider olarak görmesi ise vergi uyumsuzluğuna sebebiyet verebilecektir⁸⁴.

2.2.1.2. Vergi Uyumsuzluğu Türleri

Mükelleflerin şekli ve maddi ödevleri bulunmaktadır. Bu ödevlerin gereklikleri, birçok vergi mükellefinin vergi ödevini yerine getirmesini zorlaştırabilmektedir. Bu nedenle vergiye ilişkin bazı uyumsuzluk türleri kasıtlı olarak yapılan seçimlerden kaynaklansa dahi diğerleri, yanlış anlaşılardan veya dikkatsizlikten ortaya çıkmaktadır⁸⁵.

2.2.1.2.1. İradi Vergi Uyumsuzluğu

Mükelleflerin vergi uyumsuzluğu türlerinden ilki, iradi vergi uyumsuzluğudur. İradi vergi uyumsuzluğu, vergi kanunları kapsamında yükümlülüklerinin tamamen bilincinden olan mükelleflerin bunları yerine getirmemesidir. İradi vergi uyumsuzluğu kapsamına, vergi kaçakçılığı girerken, kanuni yollar ile mükelleflerin vergi yükümlülüklerini azaltması

⁸² Zeynep Topkan, *Gönüllü Vergi Uyumu ve Türkiye’de Gelir İdaresinin Rolü* (Yüksek Lisans Tezi), Edirne: Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016, ss.47-48.

⁸³ Erich Kirchler, *The Economic Psychology of Tax Behaviour*, Cambridge University Press, 2007, s.103.

⁸⁴ İsa Sağbaş ve Adem Başoğlu, a.g.e., 2005, s.126.

⁸⁵ Jeffrey A. Roth, John T. Scholz ve Ann Dryden, a.g.e., 1989, ss.1-2.

anlamına gelen vergiden kaçınma girmeyecektir. Diğer taraftan iradi vergi uyumsuzluğu, beyannamelerin geç verilmesini ve vergilerin geç ödenmesini, defterlerin eksik tutulmasını da kapsamaktadır⁸⁶.

2.2.1.2.2. Gayri İradi Vergi Uyumsuzluğu

Diğer bir vergi uyumsuzluk türü ise, gayri iradi vergi uyumsuzluğudur. Bu uyumsuzluk türünde de, mükellef vergi kanunlarının gerektirdiği şekilde ödevlerini yerine getirmemekte, ancak bunu gayri iradi olarak yapmaktadır. Gayri iradi uyumsuzluk, mükelleflerin bilinçli olmaksızın dalgınlık, bilgi eksikliği veya yanlış anlama sonucu vergi ödevlerinde hatalar yapmasıdır⁸⁷. Vergi kanunlarının çok sık değiştiği ve vergi hukukunun asli ve tali kaynaklarının takip edilmesinin zor olması, mükellefleri istem dışı hatalara itebilmektedir. Türkiye’de de vergi uzmanlarının ve vergi mahkemelerinin aldıkları kararlar da bile yorum hatalarının olduğu tespiti⁸⁸ üzerine mükelleflerin hatasını normalleştirmektedir. Örneğin, mükellefin vergi kanununu algılayamaması veya yanlış anlaması veya beyanname hazırlarken gerekli özenin gösterilmemesi şeklinde ifade edilebilir⁸⁹.

2.2.2. Vergi Uyumunu Açıklamaya Yönelik Yaklaşımlar

Vergi uyumunu açıklamaya ilişkin yaklaşımlar, literatürde genellikle iki başlık altında toplanmaktadır. Bunlar; klasik ve sosyal-psikolojik yaklaşımdır. Ancak bazı yazarlar, mali bağlantı ve optimal vergi yaklaşımını da bu başlık altında incelemektedir.

⁸⁶ Devos, a.g.e., 2014, s.5.

⁸⁷ Biberoglu, a.g.e., 2006, s.29.

⁸⁸ Ayrıntılı bilgi için bkz: Ökkeş Kısa, Merve Beydemir, Kadir Kartalcı, “Bireysel Başvuru Müessesinin Mükellef Haklarına Etkisi”, *Anayasa Yargısı ve Maliye* içinde Abdullah Tekbaş, Betül Hayrullahoğlu (Ed.), İstanbul: On İki Levha Yayıncılık, 2021, ss.365-366.

⁸⁹ Devos, a.g.e., 2014, s.5.

2.2.2.1. Klasik Yaklaşım (Allingham-Sandmo Modeli/ Rasyonel Beklentiler Teorisi)

Vergi uyumuna ilişkin çalışmalar, ilk olarak Allingham ve Sandmo tarafından yapılmıştır. Yazarlara göre; mükelleflerin vergi uyumu, denetim oranına ve yakalanma riski ile doğru orantılıdır⁹⁰. Ancak yazarların bu düşüncesi, Becker'in suç ekonomisi alanında çalışmalarına dayanmaktadır⁹¹. Becker'e göre; optimal kararlar, suçlardan elde edilen gelirdeki sosyal kaybı en aza indiren kararlar olarak yorumlanmaktadır. Bu kayıp, zararların, yakalama ve mâhkumiyet masraflarının ve verilen cezaların infazların toplamıdır. Bu çerçevede bireyler, kayıplar ve kazançlar içerisinde maliyet analizi yaparak karar almaktadırlar. Bireylerin yakalanma olasılığı azaldıkça suç işleme güdüsü artmaktadır⁹². Aynı şekilde mükelleflerin vergi kaçakçılığının önlenmesi için Allingham ve Sandmo, vergi oranları, ceza oranları ve denetim sıklığının düzenlenmesi gerektiğini belirtmişlerdir⁹³.

Yitzhaki 1974 yılındaki çalışmasıyla, söz konusu yaklaşıma katkıda bulunmuştur. Allingham- Sandmo modeline göre; vergi cezaları, beyan edilmeyen gelir üzerine uygulanmaktadır. Bu durum vergi oranlarının artması durumunda, gelir ve ikame etkisinin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Ancak vergi cezalarının zayıf ettirilen tutara uygulanması durumunda; vergi oranındaki artış, ikame etkisinin ortadan kalkacağını ve vergi uyum davranışında artışın gerçekleşeceğini vurgulamıştır⁹⁴.

Bu modele göre; mükelleflerin vergiyi öderken iki seçenekleri bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, mükelleflerin gerçek gelirlerini beyan etmesidir. İkincisi ise, gerçek geliri daha az göstermektir. İkinci seçeneğin seçilmesi durumunda, vergi dairesinin mükellefi denetlemesi önem arz etmektedir. Eğer denetim yapılırsa, mükellef ceza ile vergiyi ödeyeceğinden daha kötü durumda olacak, aksi durumda ise daha iyi bir durumda olacaktır⁹⁵. Denetim oranları veya vergi idaresi tarafından yapılan baskılar, mükellefin vergi uyumunu artıracaktır. Bu durum Şekil 5'te daha iyi görülmektedir.

⁹⁰ Benk ve Çetin, a.g.e. 2010, s.105.

⁹¹ Michael G. Allingham ve Agnar Sandmo, "Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis", *Journal of Public Economics*, 1(1972), 1972, s.323.

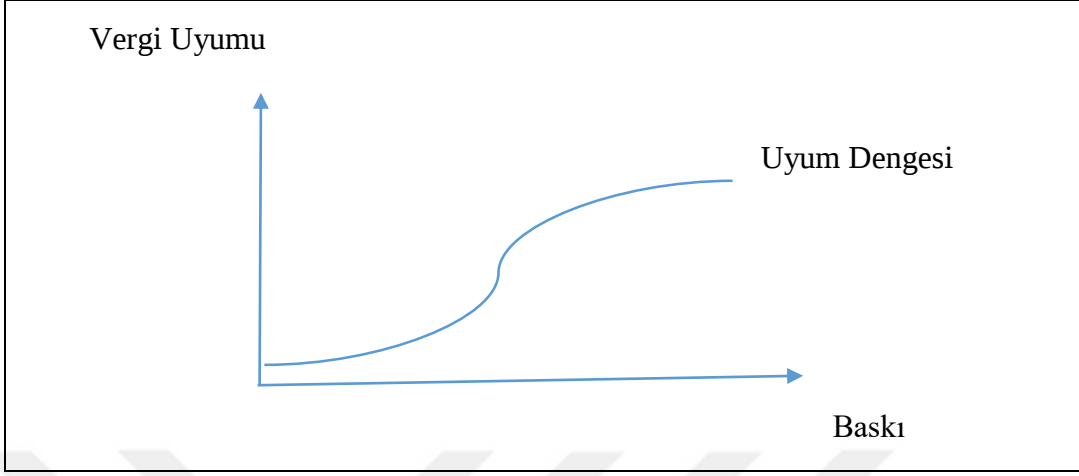
⁹² Gary S. Becker, "Crime and Punishment: An Economic Approach", *Journal of Political Economy*, 76(2), 1968, s.207.

⁹³ Michael G. Allingham ve Agnar Sandmo, a.g.e., 1972, s.338.

⁹⁴ Shlomo Yitzhaki, "A Note on Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis", *Journal of Public Economics*, 3(1974), 1974, s.201.

⁹⁵ Allingham ve Sandmo, a.g.e., 1972, s.324.

Şekil 6: Vergi Uyum Dengesi



Kaynak: Leandra Lederman, “The Interplay Between Norms and Enforcement in Tax Compliance”, *Ohio State Law Journal*, 64(6), s.1510.

Şekil incelendiğinde de görüldüğü üzere; vergi idaresi tarafından yapılan denetim yönündeki baskı ilk başta mükelleflerin vergi uyumunu olumlu yönde etkileyecektir. Ancak maksimum seviyeden sonra mükelleflerin vergi uyumu olumsuz yönde etkilenecektir. Bu sebeple vergi uyumunun artırabilmesi için yapılacak olan baskının aşırıya kaçmaması gerekmektedir.

Allingham ve Sandmo modelinde; mükellefler rasyonel hareket ederek, hangi durumlarda vergi kaçırmasını hangi durumlarda ise vergiye uyum göstermesi gerektiğinin farkındadırlar. Diğer bir ifadeyle mükelleflerin vergi uyumu denetim ve ceza oranına bağlı olan bu yaklaşımda, mükelleflerin tam bilgiye sahip olduğu varsayılmaktadır⁹⁶. Model yalnızca bireylerin rasyonel olduğu varsayımına dayanmakla birlikte, aynı zamanda von Neumann-Morgenstern fayda fonksiyonuna sahip olduğunu vurgulamaktadır⁹⁷.

Örneğin, mükellef tarafından ziyaa uğratılan vergi miktarı 100 TL ve denetim oranının %10, ceza oranının da ziyaa uğratılan tutarın %50’si olması durumunda; birey

⁹⁶ Hasan Hüseyin Bayraklı, Naci Tolga Saruç ve İsa Sağbaş, *Vergi Kaçırma Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi ve Vergi Kaçaklarının Önlenmesi: Anket Çalışmasının Bulguları, Türkiye’de Vergi Kayıp ve Kaçakları, Önlenmesi Yolları*, 19. Türkiye Maliye Sempozyumu, Antalya, 10-14 Mayıs, 2004, s. 4.

⁹⁷ Saruç, a.g.e., 2015, s.40.

yakalanması durumunda, gelirinden 50 TL kayıp, yakalanmaması durumunda ise 100 TL kazanç elde edecektir.

Vergi kaçırmanın beklenen faydası: $90 [U(I+100)] + 10[U(I-50)]$

Vergi kaçırmanın beklenen faydası: $U(I)=\ln(I)$ 6.91

Gelirin (I) 1000 TL olması durumunda; vergi kaçırmanın beklenen faydası 6.91, vergi kaçırmanın beklenen faydası ise 6.99 olacak ve mükellefin vergi kaçırması rasyonel olacaktır.⁹⁸ Ancak denetim oranlarının %70 seviyesine çıkması durumunda, vergi kaçırmanın beklenen faydası 6.90 ile vergi kaçırmanın beklenen faydasından düşük olacağından mükellefin vergi kaçırması irrasyonel olacaktır. Ayrıca ceza oranının ziyaa uğratılan tutarın %700'ü olması durumunda; vergi kaçırmanın beklenen faydası (6.87) vergi kaçırmanın beklenen faydasından daha az olacağından vergi kaçırması yine rasyonel olmayacaktır. Diğer taraftan gelirin 2000 TL olması durumunda; vergi kaçırmanın beklenen faydası 7.64, vergi kaçırmanın beklenen faydası 7.63 olacağından vergi kaçırması irrasyonel bir davranışı temsil edecektir. Örnek üzerinden de görüldüğü üzere, denetim oranlarındaki artış, vergi cezalarında görülen artış ve kaçırılan tutarın aynı kalması koşuluyla birlikte gelirin artması, belirli bir seviyeden sonra vergi kaçırmanın anlamsız hale getirmektedir.

Söz konusu yaklaşım, klasik iktisat öğretisinin temel varsayımlarından birisi olan 'rasyonel' birey varsayımına dayanmaktadır. Rasyonel birey, faydasını maksimize etme peşinde koşmaktadır. Vergi uyumu açısından ise rasyonel birey, piyasa hakkında tam bilgiye sahip olduğundan vergiye uyum gösterme veya göstermeme davranışları arasında en akılcı olanı seçecektir. Dolayısıyla rasyonel bireyler, vergi ödememenin kültürel, ahlaki veya diğer boyutunu göz ardı etmektedir⁹⁹.

Klasik yaklaşım vergi uyumunu belirli bir noktaya kadar açıklayabilmektedir. Ancak tam anlamıyla açıklama gücü olsaydı, vergi uyumunu artırmak çok kolay olurdu. Vergi uyumunu arttırmak için vergi denetimlerinin ve/veya vergi cezalarının artırılması

⁹⁸ Saruç, a.g.e., 2015, s.37.

⁹⁹ Meltem Burcu Koçyiğit, *Vergi Uyumu/Uyumsuzluğu Sonucunda Oluşan Mükellef Tipolojilerinin Belirlenmesi* (Yüksek Lisans Tezi), Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019, s.7.

gerekirdi. Vergi denetimlerinin ile vergi uyumunun artırılmasının vergi idaresine fazla yük oluşturmaması durumunda ise, vergi cezalarının artırılması yeterli olacaktır¹⁰⁰.

Ancak bu modelin sadece ekonomik unsurlara dayanması, kapsam bakımından eleştirilere neden olmuştur. Daha sonraki yapılan çalışmalar ise, vergi uyumunu belirleyen birçok faktör olduğunu ortaya koymuştur¹⁰¹.

2.2.2.2. Sosyal-Psikolojik Yaklaşım (Ahlaki Duygular Teorisi/ Tutumsal Model)

Ekonomi teorisine homoeconomicus metaforu altında yatan rasyonalite kavramı, bireylerin kararlarında ve seçimlerinde faydalarını maksimize ettiği varsayımına dayanmaktadır. Vergiler açısından değerlendirildiğinde ise, vergiye tamamen uyum göstermek, belirli bir düzeyde uyum göstermek veya hiç uyum göstermemek arasında kalan mükelleflerin aldıkları kararların tamamen rasyonel olduğu varsayılır. Ancak bireylerin davranışları ve aldıkları kararlar mantık kurallarına tabidir. Örneğin tercih sepetindeki bütün alternatiflerin özellikleri bilinmeli ve kıyaslanabilir olmalıdır. Diğer bir ifadeyle beklenen fayda teorisinin gereksinimi olan aksiyomların sağlanması gerekmektedir. Ancak bireylerin kendi çıkarları peşinde koşup koşmadığı ise tartışmalıdır¹⁰². Örneğin Frijters tarafından yapılan bir çalışmada, bireylerin faydasını maksimize etmeye çalıştığına dair güçlü bir delil bulunamamıştır¹⁰³. Pingle ise bireylerin karar alma süreçlerinde, güçlü otoriterlerden etkilediği vurgulamıştır¹⁰⁴. Thaler ise, devletlerin paternalist bir şekilde bireyleri rasyonel kararlara itebileceğini vurgulamıştır¹⁰⁵. Görüldüğü üzere bireylerin rasyonellikten saptığını birçok yazar çeşitli yollar ile vurgulamaktadır. Ancak rasyonellik, klasik modeldeki en temel varsayım olarak görülmekte ve bireylerin kararları etiketleme veya çerçeveleme gibi bilişsel önyargılar ile değişmemektedir. Gerçek hayatta bireylerin kararları, bilişsel önyargılara karşı son derece savunmasızdır¹⁰⁶. Bu sebeple vergi uyumuna ilişkin araştırma yapılırken sosyal

¹⁰⁰ Kirchler, a.g.e., 2007, s.107.

¹⁰¹ Benk ve Çetin, a.g.e., 2010, s.105.

¹⁰² Kirchler, a.g.e., 2007, ss.129-130.

¹⁰³ Paul Frijters, "Do Individuals Try to Maximize General Satisfaction?", *Journal of Economic Psychology*, 21(2000), 2000, s.281.

¹⁰⁴ Mark Pingle, "Submitting to Authority: Its Effect on Decision Making", *Journal of Economic Psychology*, 18(1997), 1997, s.45.

¹⁰⁵ Thaler ve Sustein, a.g.e., 2018, s.37.

¹⁰⁶ Kirchler, a.g.e., 2007, ss.129-131.

ve psikolojik faktörlerin de incelenmesi gerekmektedir. Klasik görüş, vergi cezalarının ve denetim oranının mükelleflerin vergiye uyumunu arttıracaklarını savunurken, denetim ihtimalinin ve vergi cezalarının görece düşük olmasına rağmen vergi uyumunun yüksek olduğu da görülmüştür. Bu durum, vergi uyumuna ilişkin çalışmaların temel sorusunun ‘mükelleflerin neden vergi kaçırdığını’ndan ‘mükelleflerin neden vergi ödediği’ne dönüşmesini sağlamıştır¹⁰⁷. Bu dönüşüm ayrıca ‘mükellefe rağmen’ vergileme anlayışının ‘mükellefle birlikte’ vergilemeye dönüşümünü gerçekleştirmiştir¹⁰⁸.

Vergilerin insanlık tarihi kadar eski olması, vergi uyumu sorununun da insanlık tarihi kadar eski olmasına neden olmaktadır. Ancak klasik yaklaşım, vergi uyumunu bir nebze kadar açıklayabilmekte ve bazı noktalarda ise hatalara sebebiyet verebilmektedir. Örneğin vergi cezalarının ve denetimlerinin düşük olmasına rağmen vergi uyumunun yüksek olduğu ülkeler bulunmaktadır. Ancak vergi uyumunda psikolojik faktörlerin de analizlere dahil edilmesi, diğer bir ifadeyle klasik yaklaşımdan kopuş, iktisat ve insan psikolojisi üzerine yapılan davranışsal araştırmaların artmasıyla ile gerçekleşmiştir.¹⁰⁹ Bu çerçevede sosyal-psikolojik yaklaşımda; mükelleflerin vergileri nasıl algıladığı ve vergi uyumunun hangi psikolojik faktörlerden etkilendiği gibi çalışmalar yapılmıştır. Mükelleflerin vergi uyumunu etkileyen demografik, ahlaki, psikolojik ve vergi sisteminin yapısından kaynaklanan birçok faktör bulunmaktadır. Bilim insanları da yaptıkları çalışmalar ile ilgili faktörlerin vergi uyum analizlerine eklenmesini sağlamışlardır. Ancak bu çalışmalardan bazıları, klasik modellerin eksiklerini tamamlamaya; diğerleri ise bilişsel önyargıların etkisine odaklanmaktadır¹¹⁰.

Spicer 1986 yılındaki çalışmasında; Allingham-Sandmo modeline dürüst olmayı isteyen mükelleflerin deneyimlediği psişik maliyetleri de eklemiştir. Spicer’e göre; mükellefler $[(1-p) tQY - pstQY - c > 0]$ ¹¹¹ olması durumunda vergi kaçırmaktadırlar. Görüldüğü üzere

¹⁰⁷ İsmail Kitapçı, *Vergi Etiği Vergi Psikolojisi*, Ankara: Seçkin Yayınevi, 2021, s.53.

¹⁰⁸ Adnan Gerçek, Güneş Çetin Gerger, Çağatan Taşkın, Feride Bakar ve Simla Güzel, *Mükellef Hakları: Türkiye Perspektifi ve Geliştirilmesi*, Ankara: Seçkin Yayınevi, 2015, s.25.

¹⁰⁹ Kitapçı, a.g.e., 2021, s.54.

¹¹⁰ İrem Didinmez, *Davranışsal İktisat Perspektifinden Vergi Uyum Analizi* (Doktora Tezi), Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2018, s.21.

¹¹¹ Formülde; t: vergi oranı, Q: vergilendirilebilir gelirin vergilendirilmeyen kısmı, Y: gelir, s: ceza oranı, p: denetim oranı, c: vergi kaçırmanın psişik maliyeti.

Spicer, Allingham- Sandmo modelinde yer alan vergi ceza oranı ve denetim oranının yanı sıra ‘c’ katsayısıyla vergi kaçırmanın psişik maliyetini de modele eklemiştir¹¹².

Song ve Yarbrough tarafından 1976 yılında yapılan çalışmada; mükelleflerin gönüllü vergi uyumu için üç değişkenin önemli olduğu vurgulanmıştır. Bunlar; kanuni çerçeve, mükelleflerin vergi ahlakı ve belirli bir zaman ve mekânda gerçekleşen diğer durumsal faktörlerdir. Son değişkenin kapsamına ise sosyal ve ekonomik faktörler girmektedir¹¹³.

Schmolders ise vergi uyumunu ele almak için ‘mali psikoloji’ terimi kullanan ilk yazarlardan birisi olmuştur¹¹⁴. Vergi uyum modeline; Akerlof 1980 yılında sosyal geleneklere bağlılığı, Lewis ise 1982 yılında tutumları eklemiştir¹¹⁵. Spicer ve Becker 1980 yılındaki çalışmasında, vergi uyum modeline algılanan adalet kavramını eklemiştir¹¹⁶. Erard ve Feinstein tarafından yapılan çalışmada; özellikle suçluluk ve utanma olmak üzere ahlaki duygular modele eklenmiştir¹¹⁷.

Davranışsal iktisat çalışmaları da vergi uyumu çalışmalarını etkilemiştir. Örneğin Kahneman ve Tversky tarafından ortaya atılan beklenti teorisine göre; bireyler, kazanç durumunda riskten kaçmak, kayıp durumunda ise riske kayıtsız kalmaktadırlar. Bu çerçevede vergi ödemeyi kayıp olarak gören bir mükellef, riske kayıtsız kalabilecektir. Bu çerçevede Kornhauser, verginin bir kayıp olarak değil, kazanç olarak ifade edilmesinin çerçeveleme etkisini de içine alarak mükelleflerin vergi uyumunu artıracakını vurgulamıştır¹¹⁸.

Yukarıda yer verilen bazı çalışmalar, klasik modelin eksiklerini tamamlamak, diğerleri ise bilişsel önyargılara etkisini açıklamaya çalışmaktadır. Ancak her iki sınıfta da yer alan çalışmaların ortak yönleri; vergi uyumu modelini daha gerçekçi bir zemine oturtmak ve mükelleflerin vergi uyum davranışını analiz ederek mükelleflerin vergi uyumunu

¹¹² John Cullis, Philip Jones ve Alan Lewis, “Tax Compliance: Social Norms, Culture and Endogeneity, International Studies Program”, *Working Paper* 07-22, 2007, ss.3-4.

¹¹³ Young-dahl Song ve Tinsley E. Yarbrough, “Tax Ethics and Taxpayer Attitudes: A Survey”, *Public Administration Review*, 38(5), 1976, s.444.

¹¹⁴ Garry Anderson McGill, *The CPA’s Role in Income Tax Compliance: An Empirical Study of Variability in Recommending Aggressive Tax* (Doktora Tezi), Texas Tech Üniversitesi, 1988, ss.5-6.

¹¹⁵ Kitapçı, a.g.e. 2021, s.55.

¹¹⁶ Michael W. Spicer, Lee A. Becker, “Fiscal Inequity and Tax Evasion: An Experimental Approach”, *National Tax Journal*, (XXXIII), 1980, s.171.

¹¹⁷ Brian Erard ve Jonathan S. Feinstein, “The Role of Moral Sentiments and Audit Perceptions in Tax Compliance”, *RePEc*, (49), 1994, s.70.

¹¹⁸ Marjorie E. Kornhauser, “A Tax Morale Approach to Tax Compliance: Recommendations for the IRS”, *Florida Tax Review*, 8(6), 2006, s.609.

artırmaktır. Ayrıca klasik modele tamamen bağılılığın vergi uyumunu olumsuz etkilediğine dair çalışmalar da bulunmaktadır. Vergi denetimlerinin artması, bireylerin vergiye gönüllü uyumunun içsel motivasyonunu azaltmaktadır¹¹⁹. Alm vd. ise sadece klasik modele göre kurulan vergi uyum stratejisinin başlangıç için iyi bir nokta olabileceği ancak bitiş için bunun söylenemeyeceğini vurgulamaktadır. Bunun yerine ihtiyaç duyulan şeyin çok yönlü bir yaklaşım diğer bir ifadeyle sosyal-psikolojik yaklaşım gerekmektedir¹²⁰.

2.2.2.3. Mali Bağlantı ve Optimal Vergi Uyumu Yaklaşımı

Mali bağlantı ve optimal vergi uyumu yaklaşımı, ilk iki yaklaşımın özelliklerini içermektedir. Bu çerçevede mükelleflerin vergi uyumu, elde ettikleri faydalardan ve etik ve ahlaki değerlerinden etkilenmektedir¹²¹.

Mali bağlantı yaklaşımı, fedakarcı ve Kantçı yaklaşım olarak ikiye ayrılmaktadır. Fedakarcı yaklaşımda; mükellefler sadece kendi faydalarıyla ilgilenmemekte, aynı zamanda genel refahla da ilgilenmektedir. İkinci yaklaşım ise Kant'ın ahlak yaklaşımıdır. Buna göre; adil bir verginin, bir mükellefin sadece kendisi için değil diğer mükellefler için de adil olduğuna inanmasıdır¹²².

Bilindiği üzere kamu harcamaları, vergiler ile karşılanmakta ve vergiler ise mükelleflerden gelirlerine göre karşılıksız alınan ödemelerdir. Ancak mali bağlantı kavramı ile karşılıksız olarak alınan vergiler ile kamu harcamaları arasında bir bağlantı kurularak özel bir karşılıktan ziyade genel bir karşılık oluşturulmaktadır. Vergilerin genel bir karşılığı olan bir mükellefin ise vergiye gönüllü uyum göstermesi ise daha olasıdır¹²³.

¹¹⁹ Peter Verboon ve Mairus van Dijke, "A Self-interest Analysis of Justice and Tax Compliance: How Distributive Justice Moderates the Effect of Outcome Favorability", *Journal of Economic Psychology*, 28(2007), 2007, s.706.

¹²⁰ James Alm, Isabel Sanchez ve Ana de Juan, "Economic and Noneconomic Factors in Tax Compliance", *Kyklos*, 48(1), 1995, s.17.

¹²¹ Aysu Göz, *Mükelleflerin Otorite Alguları ile Vergi Uyumu Arasındaki İlişkiler: Ampirik Bir İnceleme* (Yüksek Lisans Tezi), Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2022, s.14.

¹²² İsmail Kitapçı, a.g.e., (2021), s.57; Benno Torgler, *Tax Compliance and Tax Morale: A Theoretical and Empirical Analysis*, Edward Elgar Publishing Limited, 2007, s.67.

¹²³ İhsan Cemil Demir, "Kamusal Harcamaların Toplumsal Algısı: Ampirik Bir Araştırma", *Maliye Dergisi*, (157), 2009, s.211.

Bu çerçevede hükümetler, vergileri toplarken ve kamu harcamaları yaparken dikkatli olmasını gerektirmektedir¹²⁴.

Mükelleflerin vergiye karşı tutumları olumlu olduğunda vergi uyumu nispeten yüksek olabilmektedir. Ayrıca bir yandan maliye politikaları ve vergi uygulama rejimlerinin, diğer yandan vergi tutumları ve mali bilincin birbirine bağlı olduğu kabul edilmektedir. Bu sebeple en azından demokrasilerde havuç yerine sopa kullanmak, artan bir vergi direncine yol açabilir, seçmenlerin ve mükelleflerin güvenini kaybeden bir sistem derin bir sıkıntı içine düşebilmekte ve gönüllü uyum sağlanmadan kaos devam etmektedir¹²⁵. Zaten demokrasinin gelişimi de doğrudan vergilerle alakalıdır¹²⁶.

Demokrasi, vergi, vergi bilinci ve mali bağlantı arasında olumlu bir ilişki bulunmaktadır. Eğitim seviyesi yüksek mükelleflerin vergi hukuku ve mali bağlantılar üzerinde daha fazla bilgi sahibi olması beklenilmektedir. Diğer taraftan eğitim seviyesi düşük mükelleflerin de yine aynı şekilde yüksek bilgi düzeyine de sahip olması olasıdır. Ancak mali cehalet (bilgisizlik), vergiye karşı olumsuz tutumların gelişmesine katkıda bulunabilmektedir¹²⁷.

Mükelleflerin ödedikleri vergiler ve kamu hizmetlerinden sağladıkları tutarlar birbirinden farklı olabilmektedir. Farkın mükellefin lehine (aleyhine) olması, mali rant (mali sömürü) olarak isimlendirilmektedir. Mükelleflerin vergi uyumunun artması için ise mükellefin lehine bir durumun ortaya çıkması diğer bir ifadeyle mali rantın ortaya çıkması gerekmektedir¹²⁸.

Zenginobuz vd. tarafından 2010 yılında yapılan bir çalışmada; mükelleflere ödedikleri vergileri yüzdelik olarak nerelere harcamak istediklerini sormuşlardır. Katılımcılar, ödedikleri vergilerin %26'sını eğitime, %21'ini sağlığa, %17'sini savunma ve güvenliğe, %15'ini fakirlere ve sosyal desteklere, %12'sini altyapı yatırımlarına ve %8,1'ini ise kültür ve sanata ayrılmasını istemişlerdir. Katılımcılara daha sonra ise vergi sisteminde ve kamu harcamalarında herhangi bir değişiklik olmaması durumunda, gönüllü olarak

¹²⁴ Demir, a.g.e., 2009, s.223.

¹²⁵ John G. Gullis ve Alan Lewis, "Why People Pay Taxes: From a Conventional Economic Model to a Model of Social Convention", *Journal of Economic Psychology*, 18(1997), 1997, s.310.

¹²⁶ Çağlayan Tabar ve Göksel Karas, "Vergilerin Demokrasi Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Örneği", *International Journal of Social Inquiry*, 14(1), 2021, s.270.

¹²⁷ Torgler, a.g.e., 2007, s.121.

¹²⁸ Demir, a.g.e., 2009, s.212.

elde ettikleri gelirin ne kadarını vergi olarak ödemek istedikleri sorulmuştur. Katılımcıların ise ortalama cevabı, %10,7 olmuştur. Vergi sisteminin adil olması ve kamu harcamalarının katılımcının daha önce belirtilmesi durumunda ise; katılımcılar vergi olarak ödemek istedikleri oran %16 seviyesine çıkmıştır. Görülen bu ciddi artış aslında mali bağlantının net göstergesidir¹²⁹. Saruç ve Sağbaş tarafından yapılan bir çalışmada ise; bilinç düzeyine göre mali bağlantının seçmenlerin tercihlerini belirlediklerini belirtmişlerdir¹³⁰.

Optimal vergileme kavramı ise, klasik ve sosyal ve psikolojik yaklaşımın birlikte ele alınmasıdır¹³¹. Vergi ahlakı ile vergilendirmenin ekonomik gerekçelendirilmesi arasında bağlantı bulunmaktadır. Hükümetin vergi politikası ile kamu harcamalarının yapılma şekli, belirleyici olabilmektedir. Musgrave tarafından da ifade edildiği üzere; devletin üç farklı fonksiyonu bulunmaktadır. Bunlar; tahsis, dağıtım ve istikrardır. Vergi ahlakı açısından değerlendirildiğinde ise, ilk iki fonksiyon diğer fonksiyona göre öne çıkmaktadır. Kamu kaynaklarının nasıl tahsil edileceği ve bunların nasıl dağıtılacağı, doğrudan mükelleflerin vergiyi algılama şeklini etkilemektedir. Mükellefler, her iki fonksiyonda da fayda maliyet analizi yapmakta ve eşitlik ve adalet kavramları çerçevesinde vergi uyum kararı vermektedir¹³². James vd. 2001 yılında yaptıkları çalışmada; tahsis ve dağıtım fonksiyonunun mükelleflerin vergi etiğini etkilediğini vurgulamışlardır. Bu nedenle optimal vergi uyumu, verimlilik ve eşitlikten etkilenmektedir¹³³.

Mali bağlantı ve optimal vergi uyumu yaklaşımı, mükellefin diğer mükelleflerin etik ve ahlaki davranışları üzerine kurgulanmıştır. Bu durum, ilgili yaklaşımın bazı eksiklikler barındırmasına sebebiyet vermektedir. Mükelleflerin vergilerini öderken sadece diğer

¹²⁹ Ünal Zenginonbuz, Fikret Adaman, Fatoş Gökşen, Çağrı Savcı ve Emre Tokgöz, *Vergi, Temsiliyet ve Demokrasi İlişkisi Üzerine Türkiye’de Vatandaşların Algıları*, Açık Toplum Vakfı, 2010, s.65.

¹³⁰ Naci Tolga Saruç ve İsa Sağbaş, “Vergi Politikalarının Seçmenlerin Parti Tercihi Üzerindeki Etkisi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, 2003’ten akt: Demir, a.g.e., 2009, s.212.

¹³¹ Kitapçı, a.g.e., 2021, s.63.

¹³² Benno Torgler ve Cristoph A. Schaltegger, “Tax Morale and Fiscal Policy, Center for Research in Economics, Management and the Arts”, *Working Paper* No. 2005-30, 2005, s.3.

¹³³ Simon James ve John Hasseldine Peggy A. Hite, “Marika Toumi, Developing a Tax Compliance Strategy for Revenue Services”, *Bulletin for International Fiscal Documentations*, 55, 2001’dan akt: Benno Torgler ve Cristoph A. Schaltegger, a.g.e., 2005, s.3.

mükelleflerin tutum davranışından etkilenmemekte, aynı zamanda vergi dairesi ile olan ilişkisini de göz önüne almaktadır¹³⁴.

2.2.2.4. Kaygan Yamaç Modeli

Kirchler vd. 2008 yılında yaptıkları çalışmada; vergi otoritelerinin gücü ve vergi otoritelerine duyulan güven, vergi uyumunu açıklamanın bir boyutunu oluşturduğunu vurgulamışlardır.

Vergilendirme iklimi, karşıt (zıt) ve sinerjik vergi iklimi olarak ikiye ayrılmaktadır. Karşıt vergi ikliminde; mükellefler ve vergi daireleri birbirlerine karşı çalışmaktadır. Bu sebeple taraflar, polisler ve hırsız olarak isimlendirilmektedir. Böyle bir ortamda vergi daireleri, mükellefleri vergi kaçırarak birer hırsız olarak isimlendirilmekte ve mükellefler ise vergi daireleri tarafından zulüm gördüklerini hissetmektedirler. Böyle bir iklimde, taraflar arasındaki sosyal mesafenin yüksek olması, tarafların birbirlerine saygı ve sevginin az olması ve gönüllü olarak vergi uyumunun az olması olasıdır. Sinerjik iklimde ise, mükellefler ve vergi daireleri birlikte çalışmaktadır. Ayrıca bu iklimde vergi daireleri toplum için çalışıldığı düşünülür ve mükelleflerin de o toplumun bir parçası olması, gönüllü vergi uyumunu desteklemektedir. Bu çerçevede kaygan yamaç modeli, vergi uyumunu vergi dairelerinin gücü ve vergi dairelerine güven üzerinden değerlendirmektedir. Bu faktörler ve bunların etkileşimleri, vergi uyumunu ve vergi uyumsuzluğunu açıklamakta kullanılmaktadır¹³⁵.

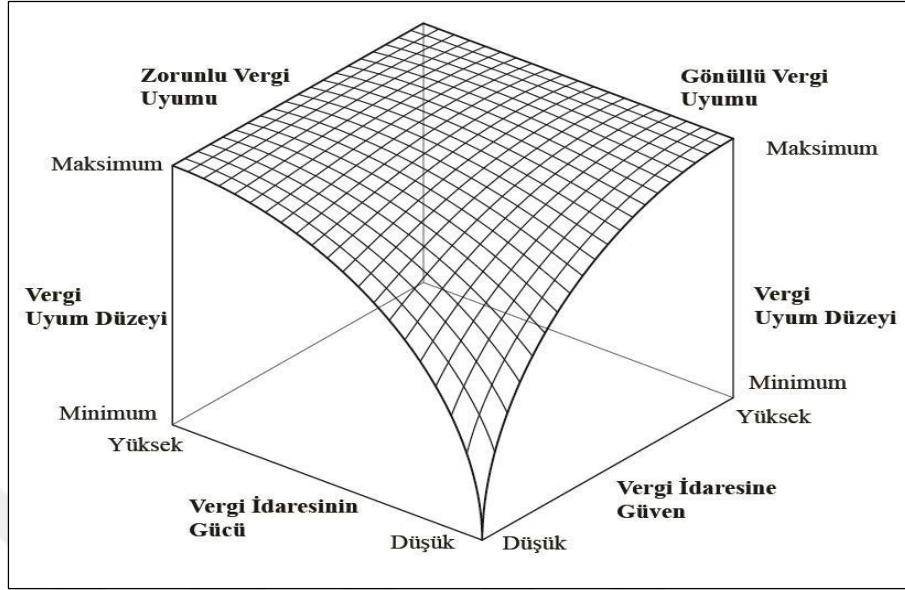
Vergi dairelerinin gücü ile vergi kaçakçılığını tespit etme potansiyeline ilişkin algıları kastedilmektedir. Vergi dairelerinin gücü, vergi mevzuatına, sahip olunan bütçeye ve halktan gelen desteğe bağlıdır. Vergi dairelerine güven ise, vergi dairelerinin mükelleflere yardımcı olmaları ve bunun genel bir toplum kanaati olmasıdır. Bu yaklaşımda; vergi uyumunun güç ve güven seviyeleriyle sağlanacağı varsayılmaktadır. Karşıt bir vergi ikliminde; zorunlu bir vergi uyumu, sinerjik vergi ikliminde gönüllü vergi uyumu görülmektedir¹³⁶.

¹³⁴ Kitapçı, a.g.e., 2021, s.58.

¹³⁵ Erich Kirchler, Erik Hoelzl ve Ingrid Wahl, “Enforced Versus Voluntary Tax Compliance: The Slippery Slope Framework”, *Journal of Economic Psychology*, 29(2008), 2008, s.211.

¹³⁶ Kirchler, Hoelzl ve Wahl, a.g.e., 2008, s.212.

Şekil 7: Kaygan Yamaç Modeli



Kaynak: Erich Kirchler, Erik Hoelzl ve Ingrid Wahl, a.g.e., 2008, s.212.

Şekil 7’de kaygan zeminin çerçevesi üç boyutlu olarak vergi dairelerinin gücü, vergi dairesine güven ve vergi uyumu grafiksel olarak gösterilmiştir. Vergi dairelerine güvenin düşük ve vergi dairelerine güvenin zayıf olması durumunda, mükelleflerin vergi kaçırmaları doğaldır ve gücün ve güvenin derecesine göre vergi uyum düşük olacaktır. Düşük güven koşullarında idarenin gücünün artırılması durumunda, denetim ve ağır para cezaları sebebiyle vergi uyumu zorunlu olarak belirli bir seviyeye kadar artabilir. Düşük güç koşullarında idareye güvenin artırılması durumunda, uyum güven derecesiyle alakalı olarak gönüllü olarak artacaktır. Gönüllü vergi uyumunun yüksek olması için idareye güven ve idarenin gücünün yüksek olması da gerekmektedir. Güç düşük olduğunda güvendedeki değişimler en önemli şeydir, ancak güç maksimum olduğunda güven önemsizleşmektedir. Çünkü vergi dairesi, mükellefleri denetim ve ağır vergi cezalarıyla uyuma zorlayabilmektedir. Güven düşük olduğunda güçteki değişimler de en önemli değişken haline gelecektir. Ancak güven maksimum olduğunda ise güç önemsizleşmektedir. Çünkü mükellefler üzerine düşen vergi borcunu gönüllü olarak ödemektedirler¹³⁷. Bu modelde mükellefler ile idarenin ilişkisi bir kaygan yamaca benzetilmiştir. Güvenin veya gücün artması veya herhangi birisinde görülen artış, vergi

¹³⁷ Kirchler, Hoelzl ve Wahl, a.g.e., 2008, ss. 212-213.

uyumunda gönüllü veya zorunlu artışa neden olmaktadır. Ancak değişkenlerdeki azalış, mükelleflerin vergi kaçırmasına veya diğer bir ifadeyle kaygan yamaca sürüklenmesine neden olacaktır¹³⁸.

Güvendedeki değişiklikler gücü etkileyebilmektedir. İdarelerin meşru ve zorlayıcı olmak üzere iki güç temeli vardır. Meşru güç, bireylerden tarafından verilen, kabul edilen ve saygı duyulan güçü ifade etmektedir. Zorlayıcı güç ise bireylerin kendi istekleri dışında davranmaya zorlama şeklinde ifade edilebilir. Bu sebeple de kaygan yamaç modelinde; zorlayıcı güç düşük güven alanında, meşru güç ise yüksek güven alanı kısmında yer almaktadır. Diğer taraftan güvendedeki artış, mükelleflerin vergi dairelerinin gücünü artırmasına da yardımcı olabilmektedir. Ancak vergi dairelerinin zorlayıcı güce sahip olmaları durumunda; çok sık denetimin yapılması, cezaların ağır olması ve mükelleflere güvensizliğin ortaya çıkmasına neden olabilir. Böyle bir durum ise güçteki bu artış, güveni olumsuz yönde etkileyecektir. Ancak vergi dairelerinin gücünü vergi kaçakçılığını engellemede ve adaleti sağlamada kullanmasını bildirmesi, güveni artıracaktır. Bu çerçevede mükelleflerin idarenin gücünü algılama şekli veya idarenin ifade ediş şekli, güveni ve dolayısıyla vergi uyumunu etkilemektedir¹³⁹.

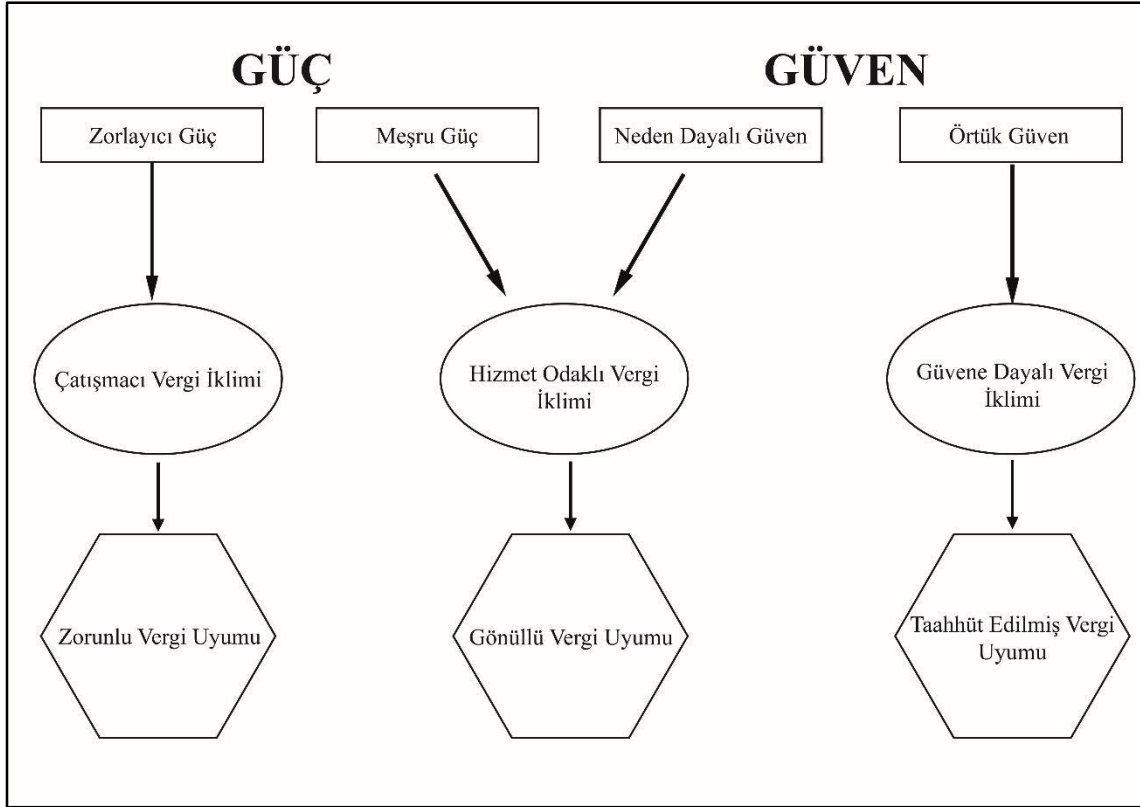
Kaygan yamaç modeline ilişkin yapılan ampirik çalışmalar, modelin varsayımlarını doğrulasa da bazı yeni soruların ortaya çıkmasına neden olmuştur. İdarenin algılanan gücü, zorunlu vergi uyumunu; idareye güven ise gönüllü vergi uyumuna neden olmaktadır. Ancak kaygan yamaç modeline ilişkin deneysel çalışmalar, güç ve güvenin ek bir etkiye sahip olduğunu ve güç ile güven arasında kaygan yamaç modelinde varsayılmayan pozitif bir dinamiğin olduğunu göstermektedir. Bu sebeple kaygan yamaç modeli genişletilmiştir. Güç ve güven arasındaki dinamiğin teorik olarak kavramsallaştırılması ile ampirik olarak test edilmesi uyumsuz sonuçların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu durum, gücün güven üzerinde teşvik eden ve aşındıran bir etkisini veya güvenin gücün üzerinde teşvik eden ve aşındıran bir etki ortaya çıkarmasını sağlamaktadır. Uyumsuzluğun ana nedeni; gücün ve güvenin farklı tanımları ve kullanımlarıdır. Uyumsuzluğun ortadan kaldırılabilmesi için güç ve güven kategorileştirilebilmesi gerekmektedir. Güç kavramı, orijinal kaygan yamaç modelinde

¹³⁸ Sevinç Daşdemir, *Vergi Oranları ve Vergi Geliri İlişkisi Açısından Vergi Uyumu: Panel Eşik Regresyon Analizi* (Yüksek Lisans Tezi), Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019, s.22.

¹³⁹ Kirchler, Hoelzl ve Wahl, a.g.e., 2008, s. 213.

zorlayıcı ve meşru olarak ikiye ayrılmıştı. Genişletilmiş kaygan yamaç modelinde ise; güven kavramı, nedene dayalı ve örtük olmak üzere ikiye ayrılmıştır¹⁴⁰.

Şekil 8: Vergi İkliminin Oluşmasında Güç ve Güven İlişkisi



Kaynak: Erich Kirchler, Eva Hofmann, Katharina Gangl, From Mistrusting Taxpayers to Trusting Citizens Empirical Evidence and Further Development of the Slippery Slope Framework, Economic Psychology in Modern World: Collected Papers/Eds. An Lebedev. –Moscow: Ekon-Inform, 2012, s.141.

Şekil 8’de de görüldüğü üzere; güven faktörünün ikiye ayrılması, yeni iklimin ortaya çıkmasını sağlamıştır. Zorlayıcı güç, çatışmacı bir vergi iklimi oluşturarak zorunlu vergi uyumunu sağlamaktadır.

¹⁴⁰ Erich Kirchler, Eva Hofmann ve Katharina Gangl, *From Mistrusting Taxpayers to Trusting Citizens Empirical Evidence and Further Development of the Slippery Slope Framework*, Economic Psychology in Modern World: Collected Papers/Eds. An Lebedev.–Moscow: Ekon-Inform, 2012, s.139.

2.2.3. Vergi Uyumunu Etkileyen Faktörler

Vergi uyumunu açıklamaya yönelik yaklaşımlardan birisi olan klasik yaklaşım, yalnızca ekonomik faktörlere odaklanmıştır. Bu durum, vergi uyumunu belirli bir seviyeye kadar açıklasa da yeterli gelmemektedir. Sosyal-psikolojik yaklaşımın ortaya çıkması ile vergi uyumunu etkileyen faktörler çeşitlenmiş ve sınıflandırılmıştır. Bu faktör çeşitleri ve sınıflandırmalar aşağıda incelenecektir.

2.2.3.1. Demografik Faktörler

Bireylerin davranışları, sosyal yapıyı ve sosyal yapıyı da bireylerin davranışlarını etkilemektedir. Ortaya çıkan bu karşılıklı etkileşim, bireylerin demografik özelliklerinin etki gücünün ölçülmesini gerekli kılmıştır¹⁴¹. Ancak demografik faktörler, diğer faktörlerden politikacıların etki gücü bakımından ayrılmaktadır. Diğer bir ifadeyle vergi ahlakı ve vergi bilinci gibi konularda politikacıların sahip olduğu etki gücü bulunmamaktadır. Dolayısıyla demografik faktörler, vergi uyumu açısından bir politika aracı olamazlar. Demografik faktörlerin vergi uyumunda açıklayıcı ve bilgilendirici bir rolü bulunmaktadır¹⁴².

2.2.3.1.1. Yaş

Sosyal bilimlerde tek bir doğrunun bulunmasının zorluğu, faktörlerin bağımsız değişken üzerindeki etkisini değiştirebilmektedir. Bu çerçevede yaş ile vergi uyumu arasında bağlantı arayan çalışmaların çoğunda, pozitif bir ilişki bulunmuştur. Ancak diğer çalışmalar ise negatif ilişkinin var olduğunu da vurgulamışlardır.

Orviska ve Hudson (2002), 40 yaş altı grubun diğer gruplara göre korkudan daha az etkilendiği sonucuna ulaşmışlardır¹⁴³. Witte ve Woodbury(1985) ise 65 ve üzeri yaşlardaki kişilerin vergi uyumunun daha yüksek olduğunu bulmuşlardır¹⁴⁴. Genel olarak

¹⁴¹ Selçuk İpek ve İlknur Kaynar, “Demografik Faktörlerin Vergi Uyumuna Etkisi: Bir Anket Çalışmasının Sonuçları”, *Maliye Dergisi*, 157, 2009a s.118.

¹⁴² Özgür Saygın, *Vergi Uyumunu ve Vergi İdaresinin Vergi Uyumuna Etkisi* (Doktora Tezi), Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2013, s.80.

¹⁴³ Marta Orviska ve John Hudson, “Tax Evasion, Civic Duty and The Law Abiding Citizen”, *European Journal of Political Economy*, 19(2002), 2002, s.92.

¹⁴⁴ Ann D. Witte ve Diane F. Woodbury, “The Effect of Tax Laws and Tax Administration on Tax Compliance: The Case of The U.S. Individual Income Tax”, *National Tax Journal*, XXXVIII, 1985, s.5.

genç mükellefler, risk almaya daha istekli ve yaptırımlara karşı kayıtsız¹⁴⁵ ve yaşlılara göre de farklı bir kuşağın sosyal ve psikolojik unsurlarına sahiptirler¹⁴⁶. Wahlund 1992 yılında yaptığı çalışmada, gençlerin yaşlılardan daha fazla vergi kaçırdığı sonucuna ulaşmıştır. Bunun sebeplerini ise; gençlerin vergi kaçırmaya daha olumlu bakması, vergi kaçırmanın risklerini olduğundan daha düşük görmeleri, vergi kaçırmak için daha fazla fırsata sahip olmaları ve yaşlılardan daha az sosyalist olmaları olarak sıralamıştır¹⁴⁷. Şenyüz ise gençlerin vergi uyum düzeyinin düşük olmasının nedenlerini, gelir seviyesinin düşük olması, marjinal tüketim eğilimlerinin yüksek olması ya da kısa süreli tasarruf yapabilmeleri olarak görmektedir¹⁴⁸. Torgler ve Schneider (2007) ise yaşlı mükelleflerin daha fazla sosyal bir sermayeye sahip olabileceklerini ve topluma aidiyet bağlarının yüksek olabileceği sebepleriyle vergi uyumlarının daha yüksek olduğunu vurgulamışlardır¹⁴⁹. Pommerehne ve Weck-Hannemann ise farklılığın sebebini, yaşlı mükelleflerin vergi konularındaki tecrübesine dayandırmışlardır¹⁵⁰.

Ancak Spicer ve Becker, yaştan vergi uyumu üzerinde bir etkisini bulamamışlardır¹⁵¹. Diğer taraftan Song ve Yarbrough (1978) ve Clotfelter (1980) tarafından yapılan bir çalışmalarda; genç ve yaşlı mükelleflerin vergi uyumu yüksek iken orta yaşlardaki mükelleflerin vergi uyumunun düşük olduğu bulunmuştur¹⁵². İpek ve Kaynar (2009a, b) ve Wallschutzky (1984) ise yılında yaptığı çalışmada; yaşlı mükelleflerin vergi kaçırma eğilimlerinin daha yüksek olduğunu saptamışlardır¹⁵³. İpek ve Kaynar, yaşlı mükelleflerin vergi uyumunun düşük olmasının sebebini mevzuatı anlama konusunda

¹⁴⁵ Gerald Chau ve Patrick Leung, “A Critical Review of Fisher Tax Compliance Model: A Research Synthesis”, *Journal of Accounting and Taxation*, 1(2), 2009, s.35.

¹⁴⁶ Grant Richardson, “Determinants of Tax Evasion: A Cross-country Investigation”, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15(2006), 2006, s.152.

¹⁴⁷ Richard Wahlund, “Tax Changes and Economic Behavior: The Case of Tax Evasion”, *Journal of Economic Psychology*, 13(1992), 1992, s.669.

¹⁴⁸ Doğan Şenyüz, *Vergilendirmede Yükümlü Psikolojisi*, Uludağ Üniversitesi Yayınevi, 1995, s.47.

¹⁴⁹ Benno Torgler ve Friedrich Schneider, “What Shapes Attitudes Toward Paying Taxes? Evidence From Multicultural European Countries”, *Social Science Quarterly*, 88(2), 2007, s.451.

¹⁵⁰ Werner W. Pommerehne ve Hannelore Weck-Hannemann, “Tax Rates, Tax Administration and Income Tax Evasion in Switzerland”, *Public Choice*, 88(1/2), 1996, s.163.

¹⁵¹ Micheal W. Spicer ve Lee A. Becker, “Fiscal Inequity and Tax Evasion: An Experimental Approach”, *National Tax Journal*, XXXVIII, 1980, s.174.

¹⁵² Young-dahl Song ve Tinsley E. Yarbrough, “Tax Ethics and Taxpayer Attitudes: A Survey”, *Public Administration Review*, 38(5), (1978), s.447; Charles T. Clorfelter, “Tax Evasion and Tax Rates: An Analysis of Individual Returns”, *The Review of Economics and Statistics*, 65(3), 1983, s.368.

¹⁵³ Selçuk İpek ve İlknur Kaynar, a.g.e, (2009a), s.121. Selçuk İpek ve İlknur Kaynar, “Vergiye Gönüllü Uyum Konusunda Çanakkale İline Yönelik Ampirik Bir Çalışma”, *Yönetim ve Ekonomi*, 16(1), 2009b, s.188; I. G. Wallschutzky, “Possible Causes of Tax Evasion”, *Journal of Economic Psychology*, 5(1984), 1984, s.377.

yaşanılan sıkıntılar olabileceğini belirtmişlerdir¹⁵⁴. Karaca vd. ise bu durumu, mükelleflerin devlete bağlılık düzeyine ve kamu hizmetlerinden elde faydaya bağlamışlardır¹⁵⁵. Yaşlı mükelleflerin vergi konusundaki elde ettikleri tecrübeler ve diğer taraftan yaşamı boyunca hükümetle yaşanılmış olan kötü tecrübeler de mükelleflerin vergi kaçırma konusunda daha istekli olmasını neden olabilmektedir¹⁵⁶.

2.2.3.1.2. Cinsiyet

Cinsiyet, bireylerin davranış ve tutumlarını etkileyen bir faktör olarak vergi uyumunu etkileyen faktörlerin kapsamında incelenmektedir. Toplumda bireylere cinsiyetlerine göre yüklenen görevler ve sorumluluklar, kararlarına da etki edebilmektedir¹⁵⁷. Ancak cinsiyet faktöründe de sonuçlar birbirinden farklılaşmaktadır.

Literatürde genel olarak kadınların vergi uyumunun daha yüksek olduğu vurgulanmaktadır¹⁵⁸. Cyan vd. (2016), cinsiyet değişkenini yaş ile birlikte analiz etmişler ve genç kadınların vergi uyumunun genç erkeklere göre daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ancak kadınlar yaşlandıkça vergi uyum davranışları erkeklerle kıyaslandığında ciddi bir şekilde düştüğünü belirtmişlerdir. Yazarlar, durumu kamu hizmetlerinin kalitesine ve bulunabilirliğine bağlamışlardır¹⁵⁹. Kastlunger vd. (2010), kadınların vergi uyumunun erkeklere göre daha yüksek olduğunu ve erkeklerin vergi ödemelerinde daha stratejik davrandıklarını vurgulamışlardır¹⁶⁰. Bilgin ve Bilgin (2016) yaptıkları çalışmada; ortaya çıkan farklılığın, kadınların daha ihtiyatlı ve etik

¹⁵⁴ İpek ve Kaynar, a.g.e, 2009a, s.121.

¹⁵⁵ Çoşkun Karaca, Serap Oktay ve İbrahim Yemez, “Vergi Uyumunun Ekonomik ve Sosyo-kültürel Belirleyicileri: Sivas İli Örneği”, *Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, Sonbahar Özel Sayı, 2020, s.69.

¹⁵⁶ Meltem Burcu Koçyiğit, *Vergi Uyum/Uyumsuzluğu Sonucunda Oluşan Mükellef Tipolojilerinin Belirlenmesi* (Yüksek Lisans Tezi), Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019, s.16.

¹⁵⁷ Gökhan Güney, *Vergi Ahlakı ve Vergi Uyumunu Açısından Yükseköğrenim Rolü: Gaziosmanpaşa Üniversitesi Örneği* (Yüksek Lisans Tezi), Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, 2018, s.59.

¹⁵⁸ Benno Torgler, “Tax Morale, Trust and Corruption: Empirical Evidence from Transition Countries”, *CREMA Working Paper*, No. 2004-05, 2004, s.21.

¹⁵⁹ Musharraf R. Cyan, Antonios M. Koumpias ve Jorge Martinez-Vazquez, “The Determinants of Tax Morale in Pakistan”, *Journal of Asian Economics*, 47(2016), 2016, s.31.

¹⁶⁰ Barbara Kastlunger, Stefan G. Dressler ve Erich Kirchler, “Sex Differences in Tax Compliance: Differentiating Between Demographic Sex, Gender- Role Orientation, and Prenatal Masculinization, (2D:4D)”, *Journal of Economic Psychology*, 31(2010), 2010, s.549.

değerlerinin yüksek olmasından kaynaklanabileceğini belirtmişlerdir¹⁶¹. Steenbergen vd. (1992) yaptığı deneyde, kadın katılımcıların vergi kaçırma durumunda vergi dairesinin kendilerini yakalama olasılığı daha yüksek algıladıkları sonucuna varmışlardır¹⁶². Scholz ve Pinney (1995) cezaların algılanış biçimine göre yaptıkları deneyde, kadınların cezaları erkeklerden daha yüksek olduğunu bulmuşlardır.¹⁶³ İpek ve Kaynar (2009b) yaptıkları anket çalışmasında, erkek mükelleflerin vergi uyum derecesinin kadınlardan daha yüksek olduğunu bulmuşlardır. Bunun sebebini ise kadınların çalışma hayatında etkinliklerinin artması, kadınların ve erkeklerin eşit koşullarda çalışması ve kadınların ekonomik güçlerinin artmasına bağlamışlardır¹⁶⁴. Jackson ve Milliron (1986) yaptıkları çalışmada, kadınlar ve erkekler arasındaki farklılığın yetiştirilme şekline göre ve kadının özgürleşmesi ile azalabileceğini ifade etmişlerdir¹⁶⁵. Torgler ve Schneider, kadın ve erkeğin arasındaki farklılığın ülkenin gelişmişlik düzeyi ile bağlantılı olduğunu ve gelişmiş ülkelerde ise bu farklılığın ortadan kalktığını belirtmişlerdir¹⁶⁶. Hounston ve Tran (2001) ve Kirchler ve Maciejovsky (2001) ise kadınların vergi uyum düzeyinin erkeklerden daha düşük olduğunu bulmuşlardır¹⁶⁷.

2.2.3.1.3. Medeni Durum

Medeni durum vergi uyumu üzerinde etki derecesi olan bir faktördür. Medeni duruma bakıldığında, evli kişilerin vergi uyumunun daha yüksek olabileceği düşünülmektedir. Ancak eşlerin gelirinin toplanmasıyla daha yüksek vergilendirmenin yapıldığı ülkelerde ise vergi uyumu olumsuz etkilenebilmektedir¹⁶⁸.

¹⁶¹ Cevat Bilgin ve Handan Kaynar Bilgin, "An Empirical Analysis of Tax Morale in Bosnia-Herzegovina", *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(9), 2016, s.177.

¹⁶² Janne Chung ve Viswamath Umashanker Trivedi, "The Effect of Friendly Persuasion and Gender on Tax Compliance", *Journal of Business Ethics*, 47, 2003, s.136.

¹⁶³ John T. Scholz ve Neil Pinney, "Duty, Fear and Tax Compliance: The Heuristic Basis of Citizenship Behavior", *American Journal of Political Science*, 39(2), 1995, s.499.

¹⁶⁴ İpek ve Kaynar, a.g.e. 2009b, ss.185-186.

¹⁶⁵ Betty R. Jackson ve Valerie C. Milliron, "Tax Compliance Research Findings, Problems and Prospects", *Journal of Accounting Literature*, 5(1986), 1986, s.63.

¹⁶⁶ Torgler ve Schneider, a.g.e., 2004, s. 18'den akt: Saygın, a.g.e. 2013, s.83.

¹⁶⁷ Erich Kirchler ve Boris Maciejovsky, "Tax Compliance Within Context of Gain and Loss Situations, Expected and Current Asset Position and Profession", *Journal of Economic Psychology*, 22(2001), (2001), s.187; Jodie Houston ve Alfred Tran, "A Survey of Tax Evasion Using The Randomized Response Technique", *Advances in Taxation* içinde. Emerald Group Publishing Limited, 2001, s.85.

¹⁶⁸ Benno Torgler, "Tax Morale and Institutions", *CREMA Working Paper*, No. 2003-09, 2003, s.11.

Doerrenberg ve Peichl (2013) tarafından yapılan ampirik çalışmada; evli olan mükelleflerin vergi kaçırma eğilimlerinin düşük olduğu sonucuna ulaşmışlardır¹⁶⁹. Evli olanların vergi uyumu bekarlara göre yüksektir¹⁷⁰. Torgler (2012), 2004-2007 arasında Avrupa Birliği'ne giren 10 Doğu ülkelerinde yaptığı bir araştırmada; evli kişilerin vergi uyumunun en yüksek olduğu sonuca ulaşmıştır¹⁷¹. Asante ve Baba (2011) yaptıkları anket çalışmasında evli çiftlerin vergi uyumunun bekarlardan yüksek olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca ilgili çalışmada; kadınların vergi uyumunun erkeklerden yüksek olduğunu bulan yazarlar, evli çiftlerde kadınların erkekleri uyum konusunda etkilediklerini vurgulamışlardır¹⁷². Togler ve Schaltegger (2005) yılında İsviçre ABD'de yaptığı bir anket çalışmasında; evli bireylerin vergi ahlakının daha yüksek olduğunu sonucuna ulaşmışlardır. Medeni durum, bireylerin sosyal ağlar tarafından ne ölçüde kısıtlandığında yasal ve yasadışı davranışları etkilemektedir. Bu durumun, vergi uyumu üzerinde olumlu etkisi olabilmektedir. Evli çiftçilerin sosyal ağlarının daha fazla olması ve topluma olan bağlılıkları sebebiyle de vergi uyum konusunda daha dikkatli olabileceklerdir¹⁷³. Alm ve Torgler (2006), Dünya Değerler Araştırması verilerini kullanarak yaptıkları analizde; evli bireylerin vergi ahlakının daha yüksek olduğunu ancak bunun evlilere tanınan vergisel avantajlardan kaynaklandığını vurgulamışlardır¹⁷⁴. Frey ve Togler (2007), boşanmış veya dul vergi mükelleflerin vergi uyumunun en düşük olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bunun sebebini ise mükelleflerin boşanma sonucunda alaycı ve küçümseyici bir kişilere dönüşmesi veya doğası gereği öyle olmalarıdır¹⁷⁵.

Feinstein (1991) ABD'de Gelir İdaresi'ne ait verileri analiz ettiği çalışmada; evli mükelleflerin daha fazla vergi kaçırma eğilimi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bunun gerekçesini ise evli bireylerin beyannamelerini doldurulmasının daha zor olması ve vergi

¹⁶⁹ Phillip Doerrenberg ve Andreas Peichl, "Progressive and Tax Morale", *Public Choice*, 155(3/4), 2013, s.305.

¹⁷⁰ Torgler, a.g.e., 2004, s.21.

¹⁷¹ Benno Torgler, "Tax Morale, Eastern Europe and European Enlargement", *Policy Research Working Paper*, No. 5911, 2012, s.28.

¹⁷² Stephen Asante ve AdiburaSeidu Baba, "Tax Compliance Among Self-Employment in Ghana: Do Demographic Characteristics Matter?", *International Business and Management*, 3(1), 2011, s.88.

¹⁷³ Benno Torgler ve Cristoph A. Schaltegger, "Tax Morale and Fiscal Policy", *CREMA Working Paper*, No. 2005-30, 2005, ss.16-17.

¹⁷⁴ James Alm ve Benno Torgler, "Culture Differences and Tax Morale in the United States and in Europe", *Journal of Economic Psychology*, 27(2006), 2006, s.237.

¹⁷⁵ Bruno S. Frey ve Benno Torgler, "Tax Morale and Conditional Cooperation", *Journal of Comparative Economics*, 35(2007), 2007, s.146.

kaçırma şansı tanınıyor olmasıdır¹⁷⁶. Ayrıca mükelleflerin evli olma durumunun vergi uyumu üzerinde etkisi olmadığı sonucuna ulaşan bazı çalışmalar da bulunmaktadır¹⁷⁷.

2.2.3.1.4. Eğitim Durumu

Eğitim durumunun da vergi uyumu üzerinde etki derecesi bulunmaktadır. Eğitim durumu, vergi uyumunu iki farklı şekilde etkileyebilmektedir. Daha iyi eğitilmiş vergi mükelleflerin vergi hukuku hakkında daha fazla bilgi sahibi olması ve mali bağlantı kurması daha olasıdır. Bu durum gönüllü vergi uyumunu sağlayabilecek bir gerekçe oluşturabilir. Ancak diğer taraftan vergi kaçırma ve vergiden kaçınma konusunda daha fazla bilgi sahibi olan bir mükellef veya hükümetin gelirleri toplama veya harcamalarına eleştirel bakan bir mükellefin de vergi uyumunda kaçamaklar görülmesi şeklinde de tezahür edebilir. Bir işyerine sahip olan mükelleflerin vergi ahlakı, ücret geliri elde edenlere göre daha az değildir. Ancak beyanname veren mükelleflerin vergi kaçırma ya da vergiden kaçınma şansları olması, vergiden kaçınma olasılıklarını yükseltmektedir. Eğitim durumu da vergilemede aynı etkiyi oluşturmaktadır. Mükelleflerin vergi kaçırma ve vergiden kaçınma konusunda bilgi sahibi olması, vergi uyumunda kopmalara neden olabilmektedir¹⁷⁸.

Eğitim sadece bireye kişisel fayda sağlamamakta aynı zamanda vergi uyumunu da olumlu etkileyerek topluma da olumlu bir etki ortaya çıkarmaktadır¹⁷⁹.

Daude vd. (2013) Dünya Değerler Araştırması verilerini kullanarak yaptıkları analizde; eğitim düzeyinin vergi uyumunu olumlu etkilediğini ve daha eğitilmiş mükelleflerin daha az hile yapmayı haklı çıkarma eğiliminde olduklarını da ifade etmişlerdir¹⁸⁰.

Kornhauser (2006) yaptığı çalışmada; eğitim düzeyi vergi ahlakını olumlu etkilemekte ve daha eğitilmiş kişilerin vergi kaçırma ve vergiden kaçınma olasılıklarını azalttığını ifade etmiştir¹⁸¹.

¹⁷⁶ Jonathan S. Feinstein, “An Econometric Analysis of Income Tax Evasion and Its Detection”, *The RAND Journal of Economics*, 22(1), 1991, s.24.

¹⁷⁷ James Alm, Jorge Martinez-Vazquez ve Benno Torgler, *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, s.17; James Alm ve Juan Luis Gomez, “Social Capital and Tax Morale in Spain”, *Economic Analysis & Policy*, 38(1), 2008, s.85.

¹⁷⁸ Torgler, a.g.e., (2003), s.12.

¹⁷⁹ Christian Daude, Hamlet Gutierrez ve Angel Melguizo, “What Drives Tax Morale? A Focus on Emerging Economies”, *Review of Public Economics*, 207(4/2013), 2013, s.14.

¹⁸⁰ Christian Daude, Hamlet Gutierrez ve Angel Melguizo, a.g.e., 2013, s.20.

¹⁸¹ Marjorie E. Kornhauser, “A Tax Morale Approach to Compliance: Recommendations For the IRS”, *Florida Tax Review*, 8(6), 2006, s.629.

Mükelleflerin vergilere uyum gösterebilmesi için yükümlülüklerini bilmesi gerekmekte, aksi takdirde uygulanan cezalar ve yaptırımlar ile adilliğin dışına çıkılabilmektedir. Bu sebeple vergi dailerinin mükelleflere vergiler konusunda eğitim vermesi gerekebilecektir. Ayrıca beyannamenin nasıl doldurulacağına dair rehberlerin hazırlanması, mükelleflerin sorularını sormak ve yanıt almak için platformların oluşturulması veya son ödeme tarihlerinin kitle iletişim araçlarından duyurulması şeklinde mükelleflerin bilgi düzeyi artırılarak, vergi uyumu artırılabilir¹⁸². Ancak diğer taraftan eğitim durumu, vergi uyumunu olumsuz etkilediğini bulan çalışmalar da bulunmaktadır. Brey ve Torgler (2007), 30 Doğu ve Batı Avrupa ülkelerinde yaptıkları çalışmada, eğitimin vergi uyumu üzerinde negatif bir etkisinin olduğu bulmuşlardır¹⁸³.

2.2.3.1.5. Meslek veya Faaliyette Bulunulan Sektör

Mükelleflerin mesleği veya faaliyette bulunduğu alan, vergi kaçırma olasılığını etkilemekte ve bu durum da doğal olarak vergi uyumunu etkileyen bir faktördür. Andreoni vd. de vergi uyum derecesinin meslekler arasında değiştiğini ifade etmişlerdir¹⁸⁴. Ancak kazancın elde ediliş şekli ve yapılan fedakarlıklar da meslekler arasındaki farkı belirleyen bir etmen olabilmektedir. Aynı miktarda gelir elde eden farklı meslek gruplarının kazanç çerçevesinde yaptıkları fedakarlıklar farklı olmaktadır. Aynı miktarda vergi ödemek ise fedakârlık düzeyi yüksek olan bireyin sübjektif vergi yükünü artırarak vergiye zorunlu uyumuna veya vergiden kaçınma veya vergi kaçırma gibi durumların ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Örneğin çiftçilerin vergi uyumunun görece az olmasının sebebi, fedakârlık seviyelerinin yüksek olmalarıdır¹⁸⁵.

Karl (1994) 11 meslek grubuyla yaptığı çalışmada, vergi uyumunun mesleklere göre farklılıklar gösterdiği sonucuna ulaşmıştır. Bu farklılığın mesleğin içsel ve dışsal dinamiklerden oluşabileceğini diğer bir ifadeyle mesleğin vergi kaçırmaya yatkın olup

¹⁸² Akan David Chucks ve Odita Ogomrghbunam Anthony, “Tax Morale and Its Effect on Taxpayers’ Compliance to Tax Policies of the Nigerian Government”, *IOSR Journal of Business and Management*, 12(6), 2013, s.49.

¹⁸³ Bruno S. Frey ve Benno Torgler, “Tax Morale and Conditional Cooperation”, *Journal of Comparative Economics*, 35(2007), 2007, s.146.

¹⁸⁴ James Andreoni, Brian Erard ve Jonathan Feinstein, “Tax Compliance”, *Journal of Economic Literature*, 36(2), s.840.

¹⁸⁵ Şenyüz, a.g.e., 1995, s.39.

olmaması ve meslek üyelerinin vergi kaçırma durumundan kaynaklandığını ifade etmiştir¹⁸⁶. Vogel (1974) yaptığı anket çalışmasında, serbest meslek sahiplerinin vergi kaçırmaya ve muhalafeti desteklemeye daha yatkın olduğu sonucuna ulaşmıştır¹⁸⁷. Westat (1980) yılında yaptığı çalışmada ise, beyaz yakalıların vergi uyumunun mavi yakalardan daha düşük olduğunu vurgulamıştır¹⁸⁸.

Kaynar-Bilgin (2011) tarafından Dünya Değerler Araştırması verilerinden yararlanarak elde edilen analiz çalışmasında, mesleğin vergi uyumunda belirleyici bir faktör olmadığını belirtmiştir¹⁸⁹.

2.2.3.1.6. Ahlaki Faktörler

Schmölders'e göre; *vergi ahlakı, mükelleflerin vergi ödevlerini yerine getirip getirmediikleri konusundaki tutumudur*.¹⁹⁰ Torgler ise vergi ahlakını '*vergi ödemeye ilişkin içsel motivasyon*' olarak tanımlamaktadır. Mükelleflerin vergi ödemeye ilişkin içsel motivasyonunun yüksek olması, vergi ödemeye istekli olmasına veya ahlaki yükümlülüğü ya da vergi ödeyerek topluma katkıda bulunma isteğinin yüksek olmasına neden olmaktadır. Vergi ahlakı ayrıca vergi kaçırmaktan kaynaklanan ahlaki pişmanlık veya suçluluk duygusunu da içermektedir. Bir mükellefin vergi kaçırma konusunda duyabileceği pişmanlık ve suçluluk duygusu, gönüllü vergi uyumunu artırıcı bir faktör olabilecektir¹⁹¹.

¹⁸⁶ John Karl Scholz, "The Earned Income Tax Credit: Participation, Compliance, and Antipoverty Effectiveness", *National Tax Journal*, XIVII (1), s.71.

¹⁸⁷ Joachim Vogel, "Taxation and Public Opinion in Sweden: An Interpretation of Recent Survey Data", *National Tax Journal*, XXVII (4), s.507.

¹⁸⁸ Westat Inc, *Individuals Income Tax Compliance Factors Study Qualitative Research*, Internal Revenue Service'den akt: Didinmez, a.g.e., 2018, s.47.

¹⁸⁹ Handan Kaynar Bilgin, "Türkiye'de Vergi Ahlakının Belirleyicileri", *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 38(Ağustos), 2011, s.186.

¹⁹⁰ Günter Schmölders, *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft*, Suhrkamp, 1960, ss. 97-98'den akt: Bijorn Frank ve Erich Kirchler "Günter Schmölders and Economic Psychology: An Introduction", Ed. Günter Schmölders, *The Psychology of Money and Public Finance*, 2006, Palgrave Macmillan.

¹⁹¹ Benno Torgler, "Tax Morale and Direct Democracy", *European Journal of Political Economy*, 21(2005), 2005, s.526.

Spicer ve Lundstedt (1976), vergi uyumu ile vergi kaçırma arasındaki tercihin sadece cezalandırma temelinde değil, aynı zamanda bir dizi tutum temelinde yapıldığını belirtmiştir¹⁹².

Allingham-Sandmo modeli çerçevesinde caydırıcılığı az olan ancak vergi uyumunun yüksek olduğu ülkelerde, vergi uyumunun yüksekliğini açıklayan faktör, vergi ahlakıdır¹⁹³.

Torgler vd. (2008) tarafından Türkiye’de yürütülen anket çalışmasında; vergi kaçırma ve vergi ahlakı arasında güçlü bir bağlantı tespit edilmiştir. Yazarlar, vergi ahlakının vergi uyum literatüründe nadiren tartışılan bir konu olduğunu vurgulamışlardır. Ancak vergi otoritesine ve vergi sistemine olan güvenin, vergi ahlakını olumlu etkileyeceğini ifade etmişlerdir. Vergi sorunlarının farkındalığının vergi ahlakıyla doğrudan ilişkili olmasına rağmen karmaşıklığın ise vergi ahlakı üzerinde önemli bir etkisi bulunamamıştır. Mükelleflerin, kamu görevlilerine, devlete ve diğer insanlara duyulan güvenin vergi ahlakı üzerinde önemli bir pozitif etkisi olduğu bulunmuştur. Yolsuzluk seviyesindeki artış, vergi ahlakını ise olumsuz etkilemektedir. Diğer taraftan dindarlık, vergi ahlakını yükselten bir etmendir¹⁹⁴.

Düşük vergi ahlakı, yüksek oranda vergi kaçırmaya veya düşük oranda vergi uyumuna sebep olmaktadır¹⁹⁵. Kircgassner (2010) tarafından yapılan çalışmada; vergi uyumu ile vergi ahlakı arasında güçlü bir bağlantı bulunmuş ancak yüksek vergi ahlakı için kültürel ve kurumsal faktörlerin önemli olduğunu ifade etmiştir¹⁹⁶. Aynı zamanda bazı

¹⁹² Micheal W. Spicer ve S.B. Lundstedt, “Understanding Tax Evasion, Public Finance”, 31, 1976’den akt: Benno Torgler, İhsan C. Demir, Alison Macintyre ve Markus Schaffner, “Causes and Consequences of Tax Morale: An Empirical Investigation”, *Economic Analysis and Policy*, 38(2), 2008, s.314.

¹⁹³ Torgler, Demir, Macintyre ve Schaffner, a.g.e. 2008, ss.314-315.

¹⁹⁴ Torgler, Demir, Macintyre ve Schaffner, a.g.e. 2008, s.336.

¹⁹⁵ William D. Brink ve Thomas M. Porcano, “The Impact of Culture and Economics Structure on Tax Morale and Tax Evasion: A Country- Level Analysis Using SEM”, *Advances in Taxes*, 23, 2016, s.119; Roberto Dell’Anno, “Tax Evasion, Tax Morale and Policy Maker’s Effectiveness”, *The Journal of Socio-Economics*, 38(2009), 2009, s.995; Georg Zaklan, F.W.S. Lima ve Frank Westerhoff, “A Multi-Agent-Based Approach to Tax Morale”, *International Journal of Modern Physics C*, 19(12), 2008, s.10; Jennifer Anna Stark ve Erich Kirchler, “Inheritance Tax Compliance- Earmaking with Normative Value Principles”, *International Journal of Sociology*, 37(7/8), 2017, s.460.

¹⁹⁶ Gebhard Kircgassner, “Tax Morale, Tax Evasion and the Shadow Economy”, *Discussion Paper No. 2010-17*, Department of Economics, University of St Gallen, St Gallen, 2010, s.1.

çalışmalarda da düşük vergi ahlakının yüksek kayıt dışı ekonomiye sebep olduğu bulunmuştur¹⁹⁷.

Vergi uyumu konusu sıkça çalışılmış olmasına rağmen, mükelleflerin neden vergi ödediği ise araştırma sorusu haline nadiren dönüşmüştür. Vergi uyumu veya uyumsuzluğu sorunu ise dünyadaki hemen hemen bütün devletlerin ortak sorunudur. Uzun bir süre Allingham-Sandmo yaklaşımı, vergi uyumunun ekonomik modeli oluşmuştur. Bu yaklaşım çerçevesinde devletler, cezaları ve denetim oranlarını artırarak vergi uyumsuzluğunun faydasını azaltmaya çalışmışlardır. Ancak yazarlar tarafından basit bir yaklaşım olarak isimlendirilen bu yaklaşım yerine sosyal-psikolojik yaklaşımın öne çıkmasıyla vergi ahlakı incelenmeye başlanmıştır¹⁹⁸.

2.2.3.1.7. Ekonomik Faktörler

Vergi uyumunu etkileyen faktörler arasında ekonomik faktörler de bulunmaktadır. Ancak bu faktörler arasında yer alan bazı kalemler, ekonomiden kaynaklanan genel sorunlar iken bazıları ise bireysel niteliktedir.

Kayıt Dışı Ekonomi

Kayıt dışı ekonominin çok boyutlu ve çeşitli faaliyetleri içerisinde barındırması, isimlendirilmesini ve tanımlanmasını güçleştirmiştir. Bu bakımından kayıt dışı ekonomi yerine; kara ekonomi, gizli ekonomi, nakit ekonomisi, saklı ekonomi, yeraltı ekonomisi, yasadışı ekonomi gibi kavramların kullanıldığı da görülmektedir¹⁹⁹. Kayıt dışı ekonomideki çeşitlilik tanımlama konusunda da fikir birliğini zorlaştırırsa da kayıt dışı ekonomi genel olarak ‘*katma değere katkıda bulunan ve ulusal muhasebe kurallarını açısından ulusal gelire dahil edilmesi gereken ancak dahil edilemeyen tüm ekonomik faaliyetler*’²⁰⁰ olarak tanımlanabilmektedir.

¹⁹⁷ Martin Halla, “Tax Morale and Compliance Behaviour: First Evidence on a Casual Link, The B.E”. *Journal of Economic Analysis & Policy Advances*, 12(1), 2012, s.3; Benno Torgler ve Friedrich Schneider, a.g.e., 2006, s.205.

¹⁹⁸ Ioana Alexandra Horodnic, “Tax Morale and Institutional Theory: A Systematic Review”, *International Journal of Sociology and Social Policy*, 38(9/10), 2018, ss.868-869.

¹⁹⁹ Gelir İdaresi Başkanlığı, “Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2008-2010)”, *Gelir İdaresi Başkanlığı Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı Yayın No:87*, 2009, s.3.

²⁰⁰ Friedrich Schneider, “Estimating the Size of the Danish Shadow Economy Using the Currency Demand Approach: An Attempt”, *Scandinavian Journal of Economics*, 88(4), 1988, s.643.

Kayıt dışı ekonomik faaliyetler, yasalarla yasaklanmış faaliyetlerden oluşabileceği gibi yasalarla yasaklanmamış faaliyetlerden de oluşabilmektedir. Tamamen yasal olan bu faaliyetler, vergi ve benzeri yükümlülüklerden kaçmak amacıyla kayıt altına alınmaması kayıt dışı ekonominin konusunu oluşturmaktadır. Diğer taraftan ülkelerin sosyal, ekonomik vb. durumlarına göre, dönemsel olarak kanunlarla vergi dışında bırakılmış gelirler, kayıt dışı ekonominin konusuna girmemektedir. Ancak kanunda yer alan şartların sağlanmamasına rağmen belgelerde sahtecilik yapılarak elde edilen gelirlerin vergi dışında bırakılması yine kayıt dışı ekonomi kapsamında değerlendirilmesi gerekmektedir²⁰¹. Kayıt dışının genişlemesi, potansiyel vergi gelirine ulaşmayı zorlaştırarak vergi oranlarının yükselmesini sağlamaktadır. Yükselen vergi oranları ise, tekrardan kayıt dışılığın yükselmesine sebebiyet vererek kısır bir döngüye sebebiyet vermektedir²⁰². Bu çerçevede kayıt dışı ekonomi ile vergi uyumu arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır.

Alm ve Torgler (2006) yaptıkları çalışmada; 14 Avrupa ülkesi ve ABD'ye ait Dünya Değerler Araştırmaları verilerinden yararlanarak ikincil verilerden analiz yapmışlardır. Yapılan çalışma sonucunda; kayıt dışı ekonominin boyutu ve vergi uyumu arasında güçlü ve negatif yönlü bir ilişki olduğunu vurgulamışlardır²⁰³. Alm vd. (2006) yaptıkları çalışmada, Rusya'ya ait Dünya Değerler Araştırması ve Avrupa Değerler Araştırmalarının 1991, 1995 ve 1999 yıllarına ait verilerini analiz etmişlerdir. Düşük vergi uyumunun olduğu bölgelerde, kayıt dışı ekonominin yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır²⁰⁴.

Enflasyon

Enflasyon, belirli bir dönemde fiyatlar genel seviyesinin yukarı doğru hareket etmesi olarak ifade edilebilmektedir. Enflasyon ekonomi içerisinde yıpratıcı ve kendi kendini besleyen bir süreci doğurabilmektedir. Bu durum; toplumsal, sosyal ve ekonomik olarak

²⁰¹ Devlet Planlama Teşkilatı, *Sekizinci Kalkınma Planı: Kayıtdışı Ekonomi Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, 2001, s.31.

²⁰² İzzettin Önder, "Kayıtdışı Ekonomi ve Vergileme", *I.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, No:23-24, 2001, s.251.

²⁰³ James Alm ve Benno Torgler, "Culture Differences and Tax Morale in the United States and In Europe", *Journal of Economic Psychology*, 27(2006), 2006, s.224.

²⁰⁴ James Alm, Jorge Martinez-Vazque ve Benno Torgler, "Russian Attitudes Toward Paying Taxes- Before, During, and After the Transition", *International Journal of Social Economics*, 33(12), 2006, s.852.

bazı problemlere sebebiyet vermektedir. Enflasyonun boyutuna göre gelir dağılımında gözle görülür bozulmalar gerçekleşebilmektedir. Vergiler bakımından incelendiğinde, dolaysız vergilerde enflasyon nedeniyle bir üst dilimi çıkmak kolaylaştırıldığı için mükelleflerin daha yüksek bir oranda vergi ödemesine sebep olabilmektedir. Dolaylı vergilerde ise fiyatlardaki yükselişler (vergi oranı sabit olmasına rağmen) ödenilecek vergiyi miktarsal olarak artırmaktadır. Sosyal veya ekonomik olarak kanunen tanınan muafiyet ve istisna tutarlarında enflasyon çerçevesinde düzenlemeler yapılmaması durumunda, muafiyet ve istisnalar konuluş amacının dışı çıkmaktadır. Diğer taraftan enflasyon, şirketlerin finansal göstergelerini olumsuz yönde etkilemekte ve ileriye dair plan yapmayı zorlaştırmaktadır. Bu sebeple Türkiye’de yüksek enflasyon olduğu dönemlerde enflasyon düzeltilmesine izin verilmektedir. Diğer taraftan enflasyon, tüketimi teşvik ederek yatırımı dışlamaktadır.

Diğer taraftan enflasyon sebebiyle kamu gelirlerinde ve harcamalarında bozulmalar ortaya çıkabilmekte ve bütçe dengesi de zarar görebilmektedir. İşletmelerde girdi fiyatlarındaki artışlar, nihai ürünlerin fiyatını da artırmaktadır. Hükümetler ise genelde sahip oldukları iktisadi teşebbüsler ile fiyatları dengelemeye çalışmak ve böylelikle kamu gelirlerinde azalma ve kamu harcamalarında artışlar gerçekleşmektedir. Enflasyon döneminde Olivera-Tanzi etkisi ortaya çıkarak kamu gelirleri reel olarak azalabilir. Diğer taraftan enflasyonla mücadele kapsamında vergi kanunlarında yapılan değişiklikler de vergi uyumunu olumsuz etkileyebilmektedir²⁰⁵.

Enflasyonun kendi içerisinde barındırdığı handikaplar, vergi uyumunu olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Crane ve Nourzad (1986) ABD’ye ait 1947 ile 1981 yılları arasındaki enflasyon ve vergi kaçakçılığı arasında bağlantı aradıkları çalışmada, enflasyon oranlarıyla vergi kaçakçılığı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu ifade etmişlerdir²⁰⁶. Caballe ve Panades (2004) yaptıkları çalışmada enflasyonun vergi kaçaklığını arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu durumun sebebini ise yükselen

²⁰⁵ Meltem Burcu Koçyiğit, *Vergi Uyumunu/Uyumsuzluğu Sonucunda Oluşan Mükellef Tipolojilerinin Belirlenmesi* (Yüksek Lisans Tezi), Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019, ss.59-60.

²⁰⁶ Steven E. Crane ve Farrokh Nourzad, “Inflation and Tax Evasion: An Empirical Analysis”, *The Review of Economics and Statistics*, 68(2), 1986, s.217.

enflasyonun, vergi cezalarını reel olarak azaltması sebebiyle mükelleflerin vergi kaçırma eğilimini arttıklarını ifade etmişlerdir²⁰⁷.

Yolsuzluk Düzeyi

Yolsuzluk, ‘*kamu gücünün kötüye kullanılması*’ olarak ifade edilebilen çok farklı yönleri bulunan ve çeşitli nedenlerle ortaya çıkan bir olgudur²⁰⁸. Yolsuzluk çalışmaları, 1980’lerde sınırlı alanlarda yapılırken 1990’larda alansal bir genişleme yaşanmıştır. Bu gelişimde sosyalist ülkelerin dönüşümü etkili olmuştur. Yolsuzluk hukukun üstünlüğünün ve hesap verilebilirliğinin artmasıyla artmaktadır²⁰⁹.

Yolsuzluk kamu kaynaklarının etkin kullanılmaması sorununu ve kamu harcamalarının artmasına neden olmaktadır. Kamu harcamalarındaki artış ise kamu gelirlerinin yeterli gelip gelmediğine bakılmaksızın, piyasada gerekenden daha fazla miktarda para çekilmesine ve dolayısıyla yatırımların dışlanmasına sebebiyet verebilecektir. Diğer taraftan uzun dönemde mali sürdürülebilirlik sorununun ortaya çıkmasını da sağlayabilecektir. Yolsuzluğun sayılan olumsuzluklarına ilave olarak; yolsuzluk, rüşvet şeklinde de ortaya çıkmakta ve firmaların girdi maliyetlerini artırabilmektedir²¹⁰.

Yolsuzluğun sistemik olduğu ve devlet bütçesinin şeffaflık ve hesap verilebilirliğinin yoksunluğu, vergi ödeme yükümlülüğünü ahlaki olma inancını büyük ölçüde ortadan kaldırmaktadır. Mükelleflerin yolsuzluk sebebiyle hayal kırıklığına uğraması diğer bir ifade ile ödenilen vergilerin etkin olarak kullanılmadığının farkına varılması, mükelleflerin doğal olarak vergiye karşı antipati göstermesi doğaldır²¹¹. Diğer taraftan vergileme açısından incelenilecek olursa, mükelleflerin vergiye dair işlerinde yardımcı olan vergi dairelerine de yolsuzluk ve rüşvet sıçrayabilmektedir. Vergi idarecilerinin aldıkları ücretler düşünülürse; hukukun üstünlüğü ve şeffaflığın olmadığı bir ülkede, vergi dairelerinde de yolsuzluğun görülmesi olasıdır. Tanzi, Peru ve Uganda gibi

²⁰⁷ Jordi Caballe ve Judith Panades, Inflation, “Tax Evasion, and the Distribution of Consumption”, *Journal of Macroeconomics*, 26(2004), 2004, s.567.

²⁰⁸ Serkan Benk ve Birol Karakurt, “Gelir İdareleri ve Yolsuzluk: Motivasyonlar, Fırsatlar ve Mücadele Yolları”, *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1(4), 2010, s.134.

²⁰⁹ Benno Torgler, “Tax Morale, Trust and Corruption: Empirical Evidence from Transition Countries”, *CREMA Working Papers*, No: 2004-05, 2004, s.9.

²¹⁰ Benk ve Karakurt, a.g.e., 2010, ss. 143-144.

²¹¹ Torgler, a.g.e., 2004, s.10.

ülkelerde vergi dairelerindeki yolsuzluğun yaygın gelmesinden kaynaklı vergi dairelerini yenileriyle değiştirmek zorunda kaldıklarını ifade etmiştir²¹².

Torgler (2005), vergi ahlakına ilişkin Latin Amerika’da yaptığı çalışmada; vergi kaçırma algısını tetikleyen ana nedenler arasında yolsuzluğun olduğu sonucuna ulaşmıştır. Mükelleflerin vergi sistemine uyum göstermesi için vergi sisteminin adil olması gerektiği ifade edilmiştir²¹³. Torgler bir diğer çalışmasında Avrupa ve Dünya Değerler Araştırmalarından yararlanarak 1990 ile 2000 yılları arasındaki verileri incelemiş ve 19 ülkede yoksulluk düzeyi ile vergi ahlakı üzerinde oldukça pozitif bir nedensellik bulmuştur²¹⁴.

İşsizlik

Uluslararası Çalışma Örgütüne (ILO) göre; bir kişinin işsiz sayılması için üç unsur taşınması gerekmektedir. Bunlar; işsiz olma, çalışmaya elverişli olma ve iş talebinde bulunmadır²¹⁵. İşsizliğin en genel tanımı ise, bireyin cari ücret düzeyinde çalışma istek ve arzunda olmasına rağmen iş bulamaması olarak ifade edilmektedir²¹⁶.

İşsizlik, birçok ülke açısından önemli bir sorunu oluşturmaktadır. Özellikle nüfusu genç ülkelerde, bu durum görülmektedir. İşsizlik oranının seviyesi ekonomideki birçok gösterge üzerinde olumsuz etki meydana getirmektedir. İşsizlik sebebiyle kaynakların etkin kullanımı düşmekte, kaynakların etkin kullanımındaki düşüş üretim düzeyini, gelir seviyesini ve istihdam oranını azaltarak yine işsizliği artırmaktadır. İşsizlik, kişinin doğrudan vergi ödeme gücünü etkileyen önemli bir faktördür. Bu sebeple işsizliğin mükelleflerin vergi gayreti ve vergi uyumu üzerinde olumsuz bir etkisinin olacağı düşünülmektedir²¹⁷.

²¹² Vito Tanzi, “Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures”, *International Monetary Fund Working Paper*, WP/98/63, 2002, ss.28-29.

²¹³ Benno Torgler, “Tax Morale in Latin America”, *Public Choice*, 122(1/2), 2005, s.153.

²¹⁴ Benno Torgler, “Tax Morale, Trust and Corruption: Empirical Evidence from Transition Countries”, *CREMA Working Papers*, No: 2004-05, 2004, s.17.

²¹⁵ Hatice Erol, Abdullah Özdemir ve Elif Meryem Yurdakul, “Türkiye’de İşsizliğin Yol Açtığı Olumsuz Sonuçların Giderilmesinde 4447 Sayılı İşsizlik Sigortası Kanununun İşlevi”, *TİSK Akademi*, 2010, s.8.

²¹⁶ Seda Bayraktar ve Ahmet İncekara, “Türkiye’de Genç İşsizlik Profili”, *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 4(1), 2013, s.16.

²¹⁷ Fatma Akkaş, *Türkiye’de Vergi Mükelleflerine Yönelik Elektronik Vergi Uygulamalarının Vergi Uyumunu Üzerindeki Etkileri: Balıkesir İli Örneği* (Doktora Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2023, ss.146-147.

Hotunoğlu ve Arslaner (2016), Türkiye’deki işsizlik oranları ve vergi uyumu arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmada, Türkiye’deki 2008-2013 yılları arasında 81 ildeki işsizlik oranları, vergi tahsil oranları, ihracatın ithalatı karşılama oranı, il nüfusu ve konut satışı verileri panel veri analiz yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda, işsizliğin vergi tahsil oranlarında azalmaya sebep olduğu bulunmuştur. Bu düşüşün sebebinin gelirdeki azalma olmasına rağmen, bu azalma beklenildiği ölçüde gerçekleşmemiştir. Bu durumu ise yazarlar, vergi ödeme alışkanlığı ile açıklamaktadır²¹⁸.

Gelir Düzeyi

Gelir düzeyi, vergi düzeyini etkileyen önemli bir faktördür. Ancak yapılan çalışmalar, gelir düzeyinin vergi uyumu üzerindeki etkisinin olumlu veya olumsuz etkileri bulunduğunu ifade etmektedir. Gelir düzeyinin vergi ahlakı ve vergi uyumu üzerindeki etkilerini teorik olarak değerlendirmek zordur. Risk tercihlerine ve artan gelir vergisinin dilimlerine bağlı olarak vergi uyumu artabilir veya azalabilir. Artan oranlı gelir vergisine sahip ülkelerde; yüksek gelire sahip olan bireyler, vergi kaçırma dolayısıyla daha yüksek bir gelir elde ettikleri ancak daha az ekonomik fayda sağladıkları söylenebilir. Diğer taraftan geliri düzeyi düşük bireyler, vergi kaçırırken yakalanmaları durumunda ortaya çıkabilecek maddi zararları sebebiyle vergi kaçırmama yönünde tercihte bulunabilmektedir. Bu sebeple çalışmalarda farklı sonuçlar ortaya çıkabilmektedir²¹⁹.

Alm vd. (1992), vergi uyumunun belirleyicilerini deneysel olarak incelemişlerdir. Deneyin tasarımı, katılımcılar elde ettikleri geliri kendi isteklerine göre beyan edip vergisini ödemektedirler. Vergi kaçırdıkları tespit edilirse; kaçırılan miktar, vergi cezası ile birlikte tahsil edilmektedir. Çalışma sonucunda; gelir düzeyinin yükselmesinin, vergi uyumunu olumlu etkilediği bulunmuştur. Yazarlara göre bu durumun nedeni, gelirin artmasıyla gelirin marjinal faydasının düştüğü katılımcılar tarafından paranın normal mal olarak görülmesi ve gelir esnekliğinin 1’in altında yer alıyor olması olarak ifade edilmiştir²²⁰.

²¹⁸ Hakan Hotunoğlu ve Hakan Arslaner, “Türkiye’de İşsizlik Oranının Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi”, *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, International Congress on European Union Relations, Economics, Finance and Econometrics (EUREFE’16), 2016, ss.1634-1644.

²¹⁹ Torgler, a.g.e., 2007, s.35.

²²⁰ James Alm, Betty R. Jackson ve Michael McKee, “Estimating the Determinants of Taxpayer Compliance with Experimental Data”, *National Tax Journal*, 45(1), 1992, ss.107-114.

Taytak (2016), mükelleflerin demografik özelliklerinin vergi kültürü üzerindeki etkisini anket yöntemiyle analiz etmiştir. Anket Uşak'ta 384 kişiye uygulanmış ve gelir düzeyi ile vergi uyumu arasında anlamlı ilişki bulunmuştur. Çalışmada, gelir düzeyi üçe ayrılmıştır. Bunlar; düşük, orta ve yüksek gelir düzeyidir. Düşük gelir düzeyine sahip bireylerin vergi uyumunun diğer gruptaki kişilere göre daha yüksek olduğu bulunmuştur²²¹. Bu durum, gelir düzeyinin artması ile birlikte mükellefin ödeyeceği miktarın fazlalaşması sebebiyle, yüksek gelire sahip bireylerin vergi kaçırma güdülerinin ortaya çıkmasından kaynaklı olabilmektedir. Diğer taraftan, gelir düzeyi düşük kişilerin vergi kaçırması ve yakalanması durumunda, maddi olarak zor duruma düşme ihtimali vergi kaçırmalarına engel teşkil ettiği düşünülmektedir²²².

Kaynar Bilgin (2011), Türkiye'de vergi ahlakının temel belirleyicilerini belirlemek amacıyla 2007 yılı Dünya Değerler Araştırmasında yararlanarak elde ettiği bulguları, probit model ile analiz etmiştir. Çalışma sonucunda, gelir düzeyinin vergi ahlakının temel bir belirleyicisi olmadığı bulunmuştur²²³.

2.2.3.2. Psikolojik Faktörler

Vergi uyumunu etkileyen faktörler arasındaki psikolojik faktörler de bulunmaktadır.

2.2.3.2.1. Vergi Bilinci

Günümüzde ülkelerin hemen hemen hepsinde beyana dayalı vergileme yapılmaktadır. Bu anlayış çerçevesinde mükellefler, belirli bir dönemde verginin konusunu oluşturan eylemde bulunması durumunda, söz konusu eylem sebebiyle beyanname vermesi gerekmektedir. Ancak mükellefin ödevi beyanname verip ve vergi borcunu ödemek ile sınırlı olmamakla birlikte vergiye ilişkin usul ve esaslara göre hareket etmesi gerekmektedir²²⁴. Vergi bilinci, '*bireylerin vergi ile ödevlerini yerine getirmedeki*

²²¹ Mustafa Taytak, "Vergi Kültürünü Belirleyen Faktörler ve Mükelleflerin Demografik Özelliklerinin Vergi Kültürü Üzerindeki Etkisi", *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(7), 2016, ss.1933-1957.

²²² Selçuk Buyrukoğlu ve İrem Erasa, "Vergi Bilincinin Oluşmasında Mükellef Haklarının Yeri ve Önemi", *Vergi Dünyası*, 375, 2012, s.124.

²²³ Kaynar Bilgin, a.g.e., 2011, ss.167-190.

²²⁴ Nuri Ömürbirek, Hüseyin Güçlü Çiçek ve Serdar Çiçek, "Vergi Bilinci Üzerine Bir İnceleme: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Yapılan Anketin Bulguları", *Maliye Dergisi*, 153, 2007, ss.103-104.

isteklilik düzeyi’ şeklinde ifade edilebilir²²⁵. Tanımdan da anlaşılabacağı üzere vergi uyumunun sağlanmasında, vergi bilincinin önemli bir etkisi bulunmaktadır.

Sağlam (2013), üniversite öğrencilerinin vergiye ilişkin algılarını ve vergi bilincini incelemiştir. Çalışma Hitit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde öğrenim göreb 330 öğrencinin katılımıyla tamamlanmıştır. Çalışma sonucunda vergi bilincine ilişkin üç çıkarım yapılmıştır. Birincisi, mükelleflerin vergiyi vatandaşlık görevi olarak görmesi, kamu gelir ve giderlerinin şeffaf olması ve vergi kaçırانların ağır yaptırımlara çarptırılması, vergi bilincini artırmaktadır. İkinci olarak, kamu hizmetlerinin niteliğinde yaşanacak artışlar vergi bilincini artırırken, aflar ise vergi bilincini azaltmaktadır. Üçüncü ve son olarak alışveriş sonrası fiş alınması çok güçlü bir şekilde destek bulmaktadır²²⁶.

Teyyare ve Kumbaşı (2016), vergi bilincinin ve vergi ahlakının gelişiminde maliye bölümünün etkisini incelemişlerdir. Çalışmada Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi ve Eskişehir Osmangazi Üniversitesi maliye bölümü 1. ve 4. sınıf öğrencilerine anket uygulanmıştır. Çalışma sonucunda; 4. sınıf öğrencilerinin vergi bilinci ve vergi ahlakının 1. sınıflara göre daha yüksek olduğu bulunmuştur²²⁷.

Gergerlioğlu ve McGee (2017), üniversite öğrencilerinin vergi bilincine yönelik tutumlarını anket aracılığıyla incelemişlerdir. Anket İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinde öğrenim gören 500 öğrenciye uygulanmıştır. Çalışma sonucunda, yaş ile vergi bilinci arasında negatif bir ilişki bulunmuştur. Diğer bir ifadeyle mükellefler yaşlandıkça vergi bilinçlerinde azalma gerçekleşmektedir. Ayrıca çalışmada; dinin vergi bilinci üzerinde olumlu etkisi olduğu belirtilirken, vergi adeletsizliği ve vergi sisteminin karmaşık olmasının da vergi bilincini olumsuz etkileyebileceği vurgulanmıştır. Diğer taraftan son sınıf öğrencilerinin vergi bilinci en düşük çıkmıştır. Bu bağlamda eğitim ile vergi bilinci arasında negatif bir ilişki olduğundan söz edilebilir²²⁸.

²²⁵ Abdurrahman Akdoğan, *Kamu Maliyesi*, Ankara: Gazi Kitabevi, 2006, s.180’den akt: Metin Sağlam, “Vergi Algısı ve Vergi Bilinci Üzerine Bir Araştırma: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerinde Vergi Algısı ve Bilinci”, *Sosyoekonomi*, 19, 2013, s.320.

²²⁶ Sağlam, a.g.e., 2013, ss.314-334.

²²⁷ Erdoğan Teyyare ve Ensar Kumbaşı, “Vergi Bilinci ve Vergi Ahlakının Gelişmesinde Maliye Bölümü Eğitiminin Rolü”, *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(4), 2016, ss.1-30.

²²⁸ Ufuk Gergerlioğlu ve Robert W. McGee, “University Students’ Attitudes Towards Tax Consciouesness: A Case Study of the Faculty of Economics at Istanbul Universty”, *Researcher: Social Science Studies*, 5(10), 2017, ss.383-407.

2.2.3.2.2. Diğer Mükelleflerin Vergi Tutumu

Mükelleflerin vergiye uyumu karar aşamasında, toplumun değer yargılarından ve diğer mükelleflerin vergi tutumlarından etkilenmektedir. Toplumda vergi kaçakçılığı yaygınsa veya vergi kaçırmak toplumsal bir değer yargısı ise, mükellefin vergi kaçırmayı veya vergiye karşı olumsuz bir tutumda bulunması olasıdır. Diğer taraftan vergi kaçırmanın toplum tarafından ayıplanması veya toplumda vergiye karşı güçlü bir hassasiyetin olması durumunda, mükellefin vergi ödevlerine dikkat etmesi beklenebilir²²⁹. Bu çerçevede diğer mükelleflerin vergi tutumu, mükelleflerin vergi uyumunu doğrudan etkileyebilecek faktör olarak görülebilmektedir.

Diğer mükelleflerin vergi tutumu, atıf teorisi çerçevesinde de değerlendirilebilmektedir. Çünkü atıf teorisini temel alan modeller, bireylerin diğer bireylerin davranışlarından nasıl etkilendiğini açıklamaktadır. Gerçek hayatta bireylerin tam bilgiye sahip olması mümkün olmamasından kaynaklı olarak bireyler algılamaya dayalı olarak kararlar veriler. Atıf teorisine göre, eğer vergi kaçakçılığı toplum tarafından kabul edilemez bir davranış olarak görülüyorsa ve vergi mükellefi vergi kaçakçısı olarak biliniyorsa, söz konusu bireyin sosyal güvenilirliği zedelenecaktır. Ancak herkesin vergi kaçırmayı durumunda; atıf teorisi, vergi kaçırmanın haklı kılacaktır. Bu çerçevede vergi kaçırmanın bir bireye ‘neden vergi kaçırdığı sorulduğunda?’ herkesin vergi kaçırdığı şeklinde cevap verebilecektir. Çünkü bireyler tam bilgiye sahip olmamakla birlikte algı ile hareket etmektedirler²³⁰.

Wenzel (2005), vergi uyumu hakkında yanlış algılamaları incelemiştir. Bu çerçevede deney ve anket olmak üzere iki çalışma yürütülmüştür. Deney iki aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada, katılımcılara vergi ödeme konusundaki kendi inançları ve davranışları hakkında sorular sorulmuştur. Bir hafta sonraki ikinci aşamada; katılımcılara bulgular hakkında bildirimde bulunulmuş ve kendi inançları ve başkalarının inançları hakkında sorular sorulmuştur. Çalışmanın ikinci aşamasında ise 1500 kişiye anket uygulanmıştır. Çalışma sonucunda; katılımcıların diğer katılımcıların vergi konusunda kendisinden daha

²²⁹ Mehmet Yüce ve Adnan Gerçek, “Mükelleflerin Vergiye Yaklaşımını Belirleyen Faktörler ile İlgili Ampirik Bir Çalışma”, *Sayıştay Dergisi*, 28, 1998, s.24.

²³⁰ MirHadi Hosseini Kondelaji, Majid Sameti, Hadi Amiri ve Rozita Moayedfar, “Analyzing Determinants of Tax Morale Based on Social Psychology Theory: Case Study of Iran”, *Iran Economic Review*, 20(4), 2016, s.581.

az dürüst olduklarını belirttiği bulunmuştur. Ancak bu durumun yanlış bir algı olduğu yazar tarafından vurgulanmıştır²³¹.

Yüce ve Gerçek (1998), mükelleflerin vergiye yaklaşımını belirleyen faktörleri ampirik olarak incelemişlerdir. Çalışmaya posta yoluyla veya yüzyüze görüşülerek 235 kişi katılmıştır. Ankete katılan katılımcıların %98,3'ü mükelleflerin adil vergi paylarını ödemediğini, katılımcıların %60,4'ü dürüst mükelleflerin cezalandırıldığını, %19,1'i mükellefleri vergi kaçırmaya teşvik ettiği ve %11,5'i de mükelleflerin ödeme şevkini kırdığını ifade etmişlerdir²³².

2.2.3.2.3. Dini İnanç

Vergi uyumu gibi kompleks bir konunun sadece ekonomik göstergeler ile açıklanması mümkün değildir. Vergi uyumunu etkileyen birçok psikolojik faktör bulunmaktadır ve bunlardan birisi de dini inanç faktörüdür. Bireyin bir dine sahip olması, vergi ahlakını ve vergi uyumunu artırabilecek bir faktör olabilir ancak tek başına yeterli bir sebep olamaz. Ancak dinlerin vergiye bakış açısı da vergi uyumunu etkileyebilmektedir. Örneğin Yahudilik inancına göre; bir birey vergisini ödediğinde yalnızca seküler bir sorumluluğunu yerine getirmek ile kalmaz aynı zamanda dini bir yükümlülüğünü yerine getirmiş olmaktadır²³³. Yahudilik inancına göre; Hitler yönetimine vergi ödense dahi vergi kaçırmak her zaman etik dışıdır²³⁴. İslam dininde ise; bireyler, fakirlerin geçimi ve hükümetin meşru işlevleri için zekât ödeme konusunda ahlaki bir yükümlülük altındadır. Bu sebeple zekât ödeme görevinden kaçınmak ahlaksız bir eylem olarak sınıflandırılmaktadır. Ancak zekât ile toplanan para devletin meşru işlevlerini yerine getirmemesi durumunda, hükümetin vergi koymaya yetkisi bulunmaktadır. Ancak bu yetki, tamamen sınırsız olmamakla birlikte genel refahın belirli bir ölçüsünde olması gerekmektedir. Diğer taraftan hükümetin talep ettiği her türlü vergiyi ödeme konusunda ahlaki bir yükümlülüğü olması, yeni toplanmaya başlanan vergileri meşru kılmamaktadır. Bu nedenle de belirli koşullar altında mükelleflerin vergi kaçırması ahlak dışı

²³¹ Micheal Wenzel, "Misperception of Social Norms About Tax Compliance: From Theory to Intervention", *Journal of Economic Psychology*, 26(2005), 2005, ss.862-883.

²³² Yüce ve Gerçek, a.g.e., 1998, s.24.

²³³ Gordon John, "The Traditional Jewish View of Paying Taxes", Ed. Robert W. McGee, *The Ethics of Tax Evasion: Perspective in Theory and Practice*, Springer, 2012, s.150.

²³⁴ Robert W. McGee, *The Philosophy of Taxation and Public Finance*, Kluwer Academic Publishers, 2004, s.45.

sayılmayacaktır. Örneğin, hükümet işlevlerin ötesinde faaliyetlerini finanse etmek amacıyla yeni vergi toplamaya başlaması durumunda, vergiden kaçınmak ahlak dışı sayılabilecektir²³⁵. Ancak diğer bir görüşe göre; müslümanlar için vergi kaçırmak sadece yasadışı değil aynı zamanda en ağır cezaları hak eden bir suç niteliğinde günahıdır. Eğer bir İslam devletinde veya şariat kurallarının olduğu bir ülkede, müslümanlar vergileri ödemekle yükümlüdür. Çünkü şariat ile yönetilen bir ülkede yozlaşma veya kötülükler olmayacaktır. Ancak yaşanan devlet bu ölçülerde değilse ve yozlaşma ve kötülükler hakimse ilgili ülkede, müslüman bir birey için vergi ödememek görev bile olabilecektir²³⁶. Hristiyanlık dini inancına göre ise, vergi kaçırmanın etik olup olmadığı tartışmalıdır. Bazı Hristiyanlar vergi kaçakçılığının her zaman etik dışı olduğunu inanmaktadırlar. Diğerleri ise vergi kaçırmanın bazen etik dışı olmadığını savunmaktadır²³⁷.

Torgler (2006), vergi ahlakı ve din arasındaki bağlantıyı incelemiştir. Bu amaçla, 30 ülkeyi kapsayan Dünya Değerler Anketinin 1995-1997 arasındaki verilerini analiz etmiştir. Dini inancın vergi ahlakına ilişkin etkisine dair güçlü kanıtlar ortaya koymuştur. Bu etki, yolsuzluk, güven, yaş, gelir durumu, eğitim seviyesi, medeni durum ve istihdam durumu kontrol edildikten sonra dahi devam etmektedir.²³⁸

Benk vd. (2016), Türkiye’de dinin vergi uyumu üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışma Malatya’da yürütülmüş ve 403 kişi katılmıştır. Çalışma sonucunda, dindarlığın genel olarak vergi uyumunu minimal ancak olumlu yönde etkilediği bulunmuştur. Ayrıca dindarlığın mükelleflerin gönüllü vergi uyumunun %5’ini ve zorunlu vergi uyumunun ise %4’ünü açıkladığı belirtilmiştir²³⁹.

²³⁵ Robert W. McGee, “The Ethics of Tax Evasion in Islam: A Comment”, Ed. Robert W. McGee, *The Ethics of Tax Evasion: Perspective in Theory and Practice*, Springer, 2012, s.160.

²³⁶ Ali Reza Jalili, “The Ethics of Tax Evasion: An Islamic Perspective”, Ed. Robert W. McGee, *The Ethics of Tax Evasion: Perspective in Theory and Practice*, Springer, 2012, s.192.

²³⁷ Robert W. McGee, “Christian Views on the Ethics of Tax Evasion”, Ed. Robert W. McGee, *The Ethics of Tax Evasion: Perspective in Theory and Practice*, Springer, 2012, s.209.

²³⁸ Benno Torgler, “The Importance of Faith: Tax Morale and Religiosity”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 61(2006), 2006, ss.81-109.

²³⁹ Serkan Benk, Tamer Budak, Bahadır Yüzbaşı ve Raihana Mohdali, “The Impact of Religiosity on Tax Compliance Among Turkish Self-Employed Taxpayers”, *Religions*, 7(37), 2016, ss.1-10.

2.2.3.2.4. Kültür

Kültür de vergi uyumunu etkileyen faktörler arasında yer almaktadır. Vergi idaresi ve mükellefler arasındaki ilişkiyi ekonomik yaklaşım tam olarak açıklayamamakta, bu sebeple sosyal ve psikolojik faktörlerden yararlanılmaktadır. Kültür de bu faktörlerden birisidir. Vergi uyumunu etkileyen faktörler üzerine birçok çalışma yapılmış ancak vergi kültürüne ilişkin çalışmalar ise sınırlı kalmaktadır. Bir ülkenin vergi kültürü, ilgili ülkenin kültürü çerçevesinde tarihsel birikimler ve mevcut vergi sisteminin birleşimiyle oluşmaktadır²⁴⁰. Vergi kültürü kavramı vergiye uyum perspektifinden düşünüldüğünde, vergi kültürünün yüksek olması, vergi uyumunu olumlu etkileyebilecektir.

Ayas ve Saruç (2015), Türkiye ve İtalya arasındaki vergi kültürünü ve vergi ahlakını incelemişlerdir. Çalışmaya, 274 Türk vatandaşı ve 206 İtalyan vatandaşı katılmıştır. Ülkelerin vergi ahlakı, birçok faktörden etkilenmekte ve vergi ahlakı ile vergi kültürü arasında bir ilişki bulunmaktadır. Çalışma sonucunda, Türk katılımcıların vergi ahlak skoru 3,71, İtalyan katılımcıların vergi ahlak skoru ise 3,66 olarak bulunmuştur. Ülkelerin vergi ahlakını etkileyen faktörler farklılık göstermektedir. Türk katılımcıların vergi ahlakı, subjektif vergi yükü ve kamunun israfı etrafında şekillenirken, İtalyan katılımcıların vergi ahlakını ise, vergi sistemine duyulan güvensizlik, subjektif vergi yükü ve kamunun israfı etkilemektedir. Diğer taraftan Türklerde de İtalyanlarda da yaş ilerledikçe vergi uyumu düştüğü görülmüştür²⁴¹.

Torgler ve Schneider (2004), kültürün vergi ahlakı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışmada Dünya Değerler Araştırması (1995-1997) ve Avrupa Değerler Araştırmasından (1999-2000) yararlanılmıştır. İncelenen ülkeler arasında İsviçre, Belçika ve İspanya kültürel çeşitlilikleri ile öne çıkmaktadırlar. İsviçre’de kültür ve kurumlar arasında güçlü bir etkileşim bulunmuştur. Belçika’da Flamanlar ile Valonlar arasında yalnızca küçük farklılıklar gözlenmiştir. 1990’larda İspanya’nın Bask bölgesinin vergi ahlakı diğer bölgelerinden düşük iken incelenen dönemde ise en düşük vergi ahlakı Navarra bölgesinde gerçekleşmiştir. Doğrudan demokrasinin İsviçre’de vergi ahlakı

²⁴⁰ Abdülkadir Işık, “Kültür ve Kalkınma: Vergi Kültürü Örneği”, *Ege Akademik Bakış*, 9(2), 2009, s.852.

²⁴¹ Işıl Ayas ve Naci Tolga Saruç, “Vergi Kültürü ve Vergi Ahlakı: İtalya- Türkiye”, *AKÜ İİBF Dergisi*, XVII (2), 2015, ss.179-188.

üzerinde güçlü bir etkisi vardır. Yasal sisteme, idareye güven, ulusal gurur gibi faktörlerin, vergi ahlakı üzerinde olumlu etkiye sahip olduğu gözlemlenmiştir²⁴².

2.2.3.3. Siyasi Faktörler

Kamu gelirlerin elde edilmesi ve harcanmasında siyaset öne çıkmaktadır. Bu sebeple ülkenin içinde bulunduğu siyasi iklim ve mükelleflerin siyasetçiler hakkındaki algısı vergi uyumunu etkileyebilecek bir faktör olabilmektedir.

2.2.3.3.1. Güven

Güven kavramı, sadece mükelleflerin hükümete olan güvenini değil, aynı zamanda vergi idaresini de kapsamaktadır. Güven ikliminin oluşması, vergi uyumunu olumlu etkileyebilecek bir etmendir. Ancak güvensizlik ise, mükelleflerin vergi algılarını olumsuz olarak etkileyebilecek bir etmen olmakla birlikte vergi kaçakçılığına sebep olmayabilecektir.

Teorik olarak güven, vatandaşların yasaya uymasını etkilemektedir. Ancak güvenmek, güvenilenin beklentileri karşılayamaması ile sonuçlanabilmektedir. Diğer güven ilişkilerinde uyum risk barındırmaktadır. Mükelleflerin vergi uyumu göstermesi de riskler barındırmaktadır. Vergiye uyumlu bir mükellef, verginin özel bir karşılığı olmamasına rağmen bazı genel karşılıklar bekleyebilecektir. Bu beklentilerin karşılanmaması, vergi uyum riskini oluştururken aynı zamanda güvenin ve vergi uyumunun da azalmasına sebebiyet verebilecektir. Ancak mükellef, hükümete ve diğer mükelleflere güvenmiyorsa, korku ve itaat gibi bir etken olmaksızın vergiden kaçınmaması irrasyonel bir davranış olacaktır²⁴³. Ancak mükelleflerin bedavacılığın etkisini fark etmesi durumunda, vergi ödeme davranışının üzerindeki güven etkisi ortadan kalkmaktadır²⁴⁴.

Kastlunger vd. (2013), kaygan yamaç modelini İtalya’da test etmişlerdir. Çalışmaya 389 mükellef katılmış ve veriler AMOS ile analiz edilmiştir. Teorik anlamda, zorlayıcı güç güvenle negatif ilişkiliyken, meşru güç ise güvenle pozitif ilişkilidir. Ancak çalışma

²⁴² Torgler ve Schneider, a.g.e., 2004, ss. 1-38.

²⁴³ John T. Scholz, “Trust, Taxes and Compliance”, Ed. Valerie Braitwaite, Margaret Levi, *Trust and Governance*, Russell Sage Foundation, 1998, ss. 136-137.

²⁴⁴ Scholz, a.g.e., 1998, s.138.

sonucunda, güven ve zorlayıcı güç, meşru güçle pozitif ilişkili bulunmuştur. Ayrıca vatandaşlar otoriteye güvenirse, yetkilileri etkili ve güçlü olarak; güvenmezlerse ise yetkilileri zorlayıcı olarak algılamaktadırlar. Güven gönüllü vergi uyumunu artırmakta, güven zorlayıcı güçle negatif, meşru güçle de pozitif bir ilişkide olduğu ifade edilmiştir²⁴⁵.

Olsen vd. (2018), duyguların vergi uyumu üzerindeki etkisini incelemişler. Çalışma Türkiye’de yapılmış ve 411 mükellef katılmıştır. Çalışma sonucunda, güvenin olumsuz duyguları azalttığı ve gönüllü uyuma ilişkin niyetleri yükselttiği bulunmuştur. Yüksek güç, zorunlu uyumu ve kaçınmaya hazır olma durumunu yükseltirken olumsuz duygular uyandırmaktadır. Diğer taraftan yüksek güç ve yüksek güvenin birleşimi olumsuz duyguları ve vergiden kaçınmaya hazır olma durumunu azaltmaktadır²⁴⁶.

2.2.3.3.2. İktidara Bakış Açısı

Vergi ahlakı, kurumsal ortamdan da etkilenmektedir. Vatandaşın tercihlerine saygı duyan kurumların bulunduğu bir ülkede yaşayan bireylerin, Leviathan gibi davranan bir devletten daha fazla halk desteğine sahip olacağı ve vergi toplayacağı beklenilebilir. İktidarlar, gönüllü olarak uyumluluğu oluşturmak ve sürdürmek için güvence vermelidir. Mükellefler, aldatılacağını düşündüğü bir durumda iktidara güvenmemekle birlikte vergi uyumunda azalma görülebilecektir²⁴⁷. Diğer taraftan doğrudan demokratik yönetim çerçevesinde ülke yöneten bir hükümet, kendine bazı sınırlamalar getirebilmekte ve mükelleflerin tercihlerinin dikkate alındığını gösterebilecektir. Bu hiç kuşkusuz vergi ahlakını olumlu etkileyecektir. Vergi mükellefleri, seçimler veya referandumlar ile hükümet ile vergi sözleşmesini yeniden müzakere etmektedir. Vergi mükelleflerinin mali konularda oy kullanabilme olasılığı, vergi ahlakını olumlu etkilemektedir²⁴⁸.

²⁴⁵ Barbara Kastlunger, Edoardo Lozza, Erich Kirchler ve Alfred Schabmann, “Powerful Authorities and Trusting Citizens: The Slippery Slope Framework and Tax Compliance”, *Journal of Economic Psychology*, 34(2013), 2013, ss.36-45.

²⁴⁶ Jerome Olsen, Matthias Kasper, Janina Enachescu, Serkan Benk, Tamer Budak ve Erich Kirchler, “Emotions and Tax Compliance Among Small Business Owners: An Experimental Survey”, *International Review of Law and Economics*, 56(2018), 2018, ss.42-52.

²⁴⁷ Margaret Levi, *Of Rules and Revenue*, University of California Press, 1989, s.60.

²⁴⁸ Torgler, a.g.e., 2007, ss.152-153.

Mükellefin iktidara bakış açısı, mükellefin vergi uyumu üzerinde etkisi bulunabilmektedir. İktidarı destekleyen bir bireyin, alınan kararları da desteklenmesi bekleneneğinden, vergisel düzenlemeleri daha çok desteklemesi beklenilebilmektedir. İktidarı desteklemeyen mükelleflerin ise muhalefetin de etkisiyle düzenlemelere daha çok karşı çıkması olasıdır. Çünkü seçimler, siyasi partilerin iktidara geldiklerinde uygulayacakları plan ve programların uygulanmasıdır. Bu çerçevede, iktidarı destekleyen mükelleflerin vergiye ve vergi düzenlemelerine belirli bir düzeye kadar olumlu yaklaşırken; iktidarı desteklemeyenler ise iktidardaki partinin kendisini temsil etmediği düşüncesinden olumsuz yaklaşabilecektir²⁴⁹. Ancak yöneticiler, uyum maliyetini üç şekilde azaltabileceklerdir. Bunlar; zor kullanma, ideolojik uyum normları oluşturma veya yarı gönüllü uyum ortamı oluşturmaktır²⁵⁰.

Feld ve Frey (2002), mükellefin temsileyeti ile vergi kaçırma kararı arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışma İsviçre'nin 26 kantonunda gerçekleştirilmiştir. Vergi ahlakı, vergi mükelleflerinin vergi idaresiyle etkileşimine, yasal çerçeveye ve anayasal ortamdan etkilenmektedir. Çalışmada mükelleflerin vergi makamlarıyla etkileşimleri ile kantonların seçmenlere doğrudan katılım hakları da incelenmiştir. Mükelleflerin vergi beyanlarının düşük olması durumunda doğrudan katılıma izin veren kantonların diğer kantonlara göre daha az şüphe duyulduğu bulunmuştur. Söz konusu kantonlar, mükelleflere daha saygılı davranmakta, çünkü mükellefle idare arasında psikolojik sözleşme bulunduğu ileri sürülmüştür²⁵¹.

2.2.3.3.3. Demokrasi

Demokrasi, vatandaşlara tercihlerini ifade etme ve daha aktif rol alma hakkı vermektedir. Bu durum, mükelleflerin politikacıları kontrol etmelerine ve bilgi asimetrisinin azalmasını sağlamaktadır. Böylece demokrasi, vergi uyumunu olumlu etkileyen bir faktördür²⁵². Mükellef demokrasi ile kamu tercihlerinde söz sahibi olmalarının farkına vardıkça verginin bir vatandaşlık görevi olduğunun farkına varma olasılıkları yükselmektedir. Diğer taraftan bireylerin tercihlerde bulunmasının en doğal yolunu

²⁴⁹ Şenyüz, a.g.e., 1995, ss.39-40.

²⁵⁰ Margaret Levi, *Of Rules and Revenue*, University of California Press, 1989, ss.49-50.

²⁵¹ Lars P. Feld ve Bruno S. Frey, "Trust Breeds Trust: How Taxpayers are Treated", *Economics of Governance*, 3(2002), 2002, ss.87-99.

²⁵² Torgler, a.g.e., 2005, s.151.

oluşturan seçimlerin de vergi uyumu üzerinde olumlu bir etkisi olduğu düşünülmektedir²⁵³.

Feld ve Tyran (2002), vergi kaçırma ve seçim arasındaki ilişkiyi deneysel olarak analiz etmişlerdir. Deney tasarımı, katılımcılara özel veya grup hesaplarına yatırabilecekleri ‘y’ jeton verildiği tek seferlik vergi kaçırma hakkı tanınmıştır. Deneyde üç işlem bulunmaktadır. İlk işlemde; katılımcılar, herhangi bir para cezasından etkilenmeden kamusal bir iyilikte bulunurlar ve bu iyilik bireysel vergi ödemesi olarak düşünülmektedir. İkinci işlemde; katılımcılar, para cezasına karar verebilirler. İkinci işlemin kontrol işlevi gören üçüncü işlemde ise, katılımcıların para cezasına katılım verme hakları elinden alınır. Tüm işlemlerde, grup üyelerinin sayısı 3’tür. Deneyde, kararlar ise basit çoğunluk kararı ile alınmaktadır. Bu çerçevede katılımcılar, para cezasının kabulü veya reddi konusunda oy kullanırlar ve oylama sonuçlarına ilişkin beklentilerini belirtmektedirler. Gerçek oylama sonucunu bilmeksizin jetonlarını özel hesaba veya tüm olası oylama sonuçları için grup hesaplarına tahsis etmekteydiler. Çalışma sonucunda; vergi uyumunun katılımcıların para cezalarına karar vermesi ile arttığı, kendilerinin karar vermemeleri durumunda ise azaldığı gözlemlenmiştir. Katılımcıların para cezası hakkında oy kullanmalarına izin verildiğinde daha yüksek bir vergi ahlakının temel açıklaması meşruiyettir²⁵⁴.

Ancak diğer taraftan vergilerin de demokrasi üzerine etkisi bulunmaktadır. Tabar ve Karaş (2021), vergilerin demokrasi üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışmada 37 OECD ülkesinin 2010-2019 yılları arasındaki verileri panel regresyon yöntemi ile analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda, vergilerin demokrasi üzerinde olumlu etkisi olduğu bulunmuştur. Vergilerin türü bakımından ise, dolaylı vergilerin demokrasi üzerinde olumsuz etkisi olduğu, doğrudan vergilerin ise demokrasi üzerinde etkisinin olumlu olduğu gözlemlenmiştir²⁵⁵.

²⁵³ Torgler, a.g.e., 2003, ss.28-29.

²⁵⁴ Lars P. Feld ve Jean-Robert Tyran, “Tax Evasion and Voting: An Experimental Analysis”, *KYKLOS*, 55(2002), 2002, ss.197-222.

²⁵⁵ Tabar ve Karaş, a.g.e., 2021, ss.255-275.

2.2.3.4. Vergi Sisteminden Kaynaklanan Faktörler

Vergi uyumunu etkileyen faktörler arasında vergi sisteminden kaynaklanan faktörler de yer almaktadır. Bu faktörler: vergi oranı, vergi yükü, vergi denetimleri, vergi cezaları, vergi afları ve vergi sisteminin karmaşıklığıdır.

2.2.3.4.1. Vergi Oranı ve Vergi Yükü

Vergi oranı mükelleflerin vergi uyumunu şüphesiz olarak etkilemektedir. Ancak vergi oranlarının vergi uyumu üzerindeki etkisi karmaşık bir haldedir. Bu durum Laffer eğrisi üzerinden de görülebilmektedir. Laffer eğrisinde dikey eksen vergi gelirleri, yatay eksen ise vergi oranları yer almaktadır. Vergi oranlarındaki değişimin vergi gelirlerine etkisi bu şekilde belirlenebilmektedir. Bu eğriye göre vergi oranında görülecek her artış, vergi gelirlerinde azalışa sebep olmaz, ancak belirli bir orandan (optimal) itibaren vergi gelirlerinde düşüş gerçekleşecektir. Vergi oranlarında artışa rağmen vergi gelirlerinde artış, gelir etkisi olarak ifade edilirken, vergi oranlarındaki artış vergi gelirlerinde azalışa sebebiyet veriyorsa ikame etkisinden söz edilebilecektir.

Crane ve Nourzad (1990), vergi oranı ve vergi kaçakçılığı arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma kapsamında yazarlar, 1984-1985 Kaliforniya Eyaleti Gelir Vergi Af Programı verilerinden yararlanmışlardır. Çalışma sonucunda, vergi kaçırmanın mükelleflerin vergi oranlarındaki artışa tepki verdikleri bulunmuştur. Ayrıca gelir seviyesinin de vergi kaçırma önemli bir faktör olduğu vurgulanmıştır. Ancak vergi oranı ve gelir seviyesi faktörlerinin mutlak ve göreceli etkisi, vergi kaçırmanın kapsamı ile şekillenmektedir. Özellikle gelir ve vergi oranındaki değişikliklerin mutlak etkileri, gelirin bazı vergi kaçırma ölçütleri için daha büyük iken, göreceli etkiler vergi bazlı vergi kaçırma ölçütleri için daha büyüktür. Ayrıca çalışmada vergi oranının esnekliğinin gelir esnekliğinden büyük olduğu ifade edilmiştir²⁵⁶.

Öz Yalama ve Gümüş (2013), vergi kaçırmaı etkileyen faktörleri anket yardımıyla incelemişlerdir. Çalışma Eskişehir’de yürütölmüş ve 400 vergi mükellefi çalışmaya

²⁵⁶ Steven E. Crane ve Farrokh Nourzard, “Tax Rates and Tax Evasion: Evidence From California Amnesty Data”, *Economics Faculty Research and Publications*, 479, 1990, ss.189-199.

katılmıştır. Vergi oranlarının yüksek olarak algılanmasının vergi kaçırma eğilimini artırdığını katılımcıların %86'sı belirtmiştir²⁵⁷.

Pantya vd. (2016) düz ve artan oranlı vergi oranlarında vergi uyumu ve iş performansı arasındaki ilişkiyi deneysel olarak analiz etmişlerdir. Deney 16 oturumdan oluşmakta ve 4 farklı koşul test edilmiştir. Bu koşullar; deney boyunca düz vergi sistemi, deney boyunca artan oranlı vergi sistemi, düz vergi oranlarından artan oranlı sisteme geçiş ve artan oranlıdan düz oranlı bir sisteme geçiştir. Tüm oturumlarda 20 vergi ödeme dönemi bulunmaktadır ve oturum sırasında vergi sisteminde değişiklik olması durumunda 10. ödeme döneminden sonra yeni sistem tanıtılmıştır. Çalışma sonucunda, düz oranlı vergi sisteminden artan oranlı vergi sistemine geçişin iş performansını önemli ölçüde artırdığı ve artan oranlı vergi sisteminden düz oranlı vergiye geçiş vergiye uyumu artırdığı bulunmuştur²⁵⁸.

Bütün devletler, gerekli harcamalarının çoğunu vergiler yoluyla finanse etmektedir. Bu harcamaların gelir gruplarına göre dikey ve yatay eşitlik gözetilerek dağıtılması ise vergi politikası açısından üzerinde durulan konuların başında gelmektedir.²⁵⁹ Vergi yükü, elde ettiği gelirden ödediği verginin çıkartılması ile bulunmakta ve mükellefin fedakarlığını göstermektedir. Bu çerçevede birçok vergi yükü tanımı yapılmıştır. Ancak bazı bireyler, ödediği verginin karşılığını alabilmesine rağmen bazı mükellefler de bu karşılık azalmaktadır.²⁶⁰ Mükellefin ödediği vergi sonrası hissettiği yüke vergi tazyiki veya subjektik vergi yükü denilmektedir.²⁶¹ Bu durum da mükelleflerin vergiye karşı bakış açısını etkilediğinden vergiye uyum davranışı etkilenmektedir. Bireysel düzeyde, vergi mükellefleri sonuçların adaleti konusunda endişelidir ve değerlerine, çabalarına ve ihtiyaçlarına göre muameleler görmek istemektedirler. Bir mükellefin vergi yükü, bulunduğu gruptaki diğer vergi mükelleflerden ağır ise vergi uyumunun azalması muhtemeldir²⁶².

²⁵⁷ Gamze Öz Yalama ve Erdal Gümüş, "Vergi Kaçırma Eğilimini Etkileyen Faktörler: Eskişehir'den Bulgular", *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(20), 2013, ss.77-97.

²⁵⁸ Jozsef Pantya, Judit Kovacs, Christoph Kogler ve Erich Kirchler, "Work Performance and Tax Compliance in Flat and Progressive Tax Systems", *Journal of Economic Psychology*, 56(2016), 2016, ss.262-273.

²⁵⁹ Akdoğan, a.g.e., 2019, s.508.

²⁶⁰ Mahmut Kalenderoğlu, Kamu Maliyesi Bütçe ve Borçlanma, Seçkin Yayıncılık, 2017, s.174.

²⁶¹ Binhan Elif Yılmaz ve Murat Batı, *Kamu Maliyesi (Mali Hukuk)*, Seçkin Yayıncılık, 2023, s.114.

²⁶² Nicole Barbuta-Mışu, "A Review of Factors for Tax Compliance", *Annals of "Dunarea de Jos" University of Galati Fascicle I. Economics and Applied Informatics*, XVII(1), 2011, s.74.

Torgler vd. (2008), vergi ahlakının sebeplerini ve sonuçlarını araştırdıkları bir anket çalışması yapmışlardır. Çalışma ABD’de ve Türkiye’de yürütülmüş ve sonuçlar kıyaslanmıştır. Çalışma sonucunda yüksek algılanan vergi yükünün vergi ahlakını olumsuz etkilediğini bulmuşlardır²⁶³.

2.2.3.4.2. Vergi Denetimleri

Vergi denetimi, vergi dairesi tarafından mükelleflerin vergisel ödevlerini yerine getirip getirmediğinin incelenmesidir²⁶⁴. Vergi uyumunun sağlanmasında vergi bilinci ve vergi ahlakı kadar vergi idaresinin gücü ve vergi denetimleri de önem arz etmektedir. Vergi denetiminin olmadığı bir ülkede vergi kültürünün yüksekliği önem arz etmeksizin mükelleflerin kayıtdışılığına çıkmasını önleyecek bir mekanizma olmayacaktır²⁶⁵. Denetimin yetersiz yapılması durumunda da mükelleflerin vergi kaçırması teşvik edilmiş olacaktır. Bu çerçevede güçlü bir vergi idaresi ve etkin bir denetim mekanizması, vergi uyumunu olumlu etkileyebilecek bir faktör olabilecektir.

Kasper ve Alm (2022), denetim, denetim etkinliği ve denetim sonrası vergi uyumunu deneysel olarak incelemişlerdir. Deneyin her turunda katılımcılara 2000 ile 3500 arası deney parası verilmiş ve katılımcılardan elde edilen gelirin ne kadarını bildirecekleri ve dolayısıyla ne kadar vergi ödeyeceklerine karar vermeleri istenmiştir. Bildirilen gelir üzerinden %25 oranında vergi kesilmekte ve deneyde %18-70 arasında değişen denetim oranı bulunmakta ve denetim oranları her turun başında gösterilmektedir. Ceza oranı ise kaçırılan tutarın iki katıdır. Deney 28 tur boyunca tekrarlanmış ve katılımcılar birden fazla kez denetime girmişlerdir. Deneye 333 kişi katılmış ve 9324 uyum kararı verilmiştir. Deneyde toplam 4131 kere denetim yapılmış ve 5193 turda denetim gerçekleşmemiştir. Bu çerçevede denetim olasılığı %44 olarak gerçekleşmiştir. Çalışma sonucunda; denetim oranlarını artırmanın uyum üzerinde güçlü bir olumlu etkiye sahip olduğu belirtilmiştir. Ancak denetimin etkinliği mükelleflerin denetim önceki davranışlarına bağlı olmaktadır. Diğer taraftan vergi uyumunun vergi denetimleri ile düştüğü de çalışmada bulunan diğer

²⁶³ Benno Torgler, İhsan C. Demir, Alison Macintyre ve Markus Schaffener, a.g.e., 2008, ss.313-339.

²⁶⁴ Osman Pehlivan, “Vergi Denetimi ve Vergi Denetiminde Etkinlik”, *Vergi Dünyası Dergisi*, 62, 1986, s.33.

²⁶⁵ Ferhat Akbey, “Türkiye’de Vergi Denetimi ve Gelirleri Üzerine Bir İnceleme”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29(1), 2014, s.65.

bir sonuçtur. Ancak yine de denetim sonrasındaki düşüşün denetim öncesinde davranışlarla uyumlu olduğu gözlemlenmiştir. Diğer bir ifadeyle denetim öncesi uyum gösteren bir katılımcı ya uyuma devam etmiş ya da vergi kaçırınlar kadar yüksek olmayacak kadar vergi kaçırmıştır²⁶⁶.

Sağlam ve Aytaç (2015), vergi denetim algılarını anket yardımıyla incelemişlerdir. Çalışma Çorum’da yapılmış ve çalışmaya 261 vergi mükellefi katılmıştır. Çalışma sonucunda; vergi denetiminin yanı sıra vergi denetim elemanlarının tutum ve davranışlarının da vergi uyumu üzerinde etkili olduğu bulunmuştur. Vergi denetim elemanlarının resmi, tarafsız ve hataları gösterip uyarıcı bir tutum sergilediğinde, mükelleflerin daha rahat ettiği belirtilmiştir. Diğer taraftan vergi denetim elemanlarının mükellefe karşı olumsuz tutumları, mükelleflerin telaşlanmasına ve/veya korkmasına sebebiyet verebilmektedir²⁶⁷.

2.2.3.4.3. Vergi Cezaları

Kanunlarda belirtilen hukuka aykırı fiillerin yine kanunlarda belirtilen ölçütlerde cezaya tabii tutulması bir gerekliliktir²⁶⁸. Dolayısıyla vergi ve diğer kanunlarda vergiye dair belirtilen ödevlerin yerine getirilmemesi vergi kabahat ve suçunu oluşturmakta ve yine kanunların çizdiği sınırlar içerisinde cezaya tabii tutulması mükelleflerin vergiye dair ödevlerini yerine getirmesinin ve vergiye uyumunu sağlamanın bir yoludur. Vergi cezalarının bulunmadığı bir ülkede mükelleflerin vergi kültürlerinin yüksekliği önem arz etmeksizin vergi gelirlerinde gözle görülen bir artış olması kaçınılmazdır. Bu çerçevede modern devletler, vergi gelirlerini korumak amacıyla kanunen belirtilen ölçülerde suçun veya kabahatin niteliğine göre çeşitli (para ve/veya hapis cezası) cezalar uygulamaktadır. Dolayısıyla vergi cezaları, vergi uyumunu olumlu etkileyen bir etmendir.

Friedland vd. (1978), vergi kaçırmayı etkileyen faktörleri deneysel olarak incelemişlerdir. Katılımcılara, deneye ilişkin vergi tabloları, gelir raporlama ve net geliri hesaplamak için

²⁶⁶ Matthias Kasper ve James Alm, Audits, “Audit Effectiveness, and Post-Audit Tax Compliance”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 195(2022), 87-102.

²⁶⁷ Metin Sağlam ve Deniz Aytaç, “Vergi Denetimlerinin Vergi Denetimi Algıları: Çorum Örneği”, *Sosyoekonomi*, 23(25), 2015, ss.127-147.

²⁶⁸ Yusuf Karakoç, “Hukuki Nedenlerden Kaynaklanan Vergi Kayıp ve Kaçakları”, *Türkiye’de Vergi Kayıp ve Kaçakları, Önlenmesi Yolları*, 19. Türkiye Maliye Sempozyumu, Antalya, 10-14 Mayıs, 2004, s. 98.

bilgileri içeren bir klasör verilmiş ve öncelikle katılımcılara bir anket uygulanmıştır. Daha sonra katılımcılara her ay maaş verilmiş, verilen formda yazılan kurallara gelirlerini beyan etmeleri ve vergilerini ödemeleri istenmiştir. Her ay rastgele denetim yapılmış ve vergi kaçırılması durumunda kaçırılan tutarın bir katı kadar vergi cezası kesilmiştir. Deneyde elde edilen net gelire göre katılımcılara ödeme yapılacağı bilgisi verilerek net gelirleri artırmaları istenmiştir. Çalışmada denetim olasılığı %6-30 arasında değişirken, vergi oranları olarak %25 ve %50 kullanılmıştır. Çalışma sonucunda; vergi oranlarındaki artış, beyan edilen gelirin düşmesine neden olduğu ve cezaların caydırıcılığının denetimden yüksek olduğu bulunmuştur²⁶⁹. Friedland (1982) tarafından yapılan bir diğer deneysel çalışmada ise, denetimlerin cezalardan etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır²⁷⁰.

Ali vd. (2001), mükelleflerin vergi uyumunun denetim oranları, vergi cezaları, vergi oranı ve gelir düzeyiyle ilişkisini ekonometrik olarak incelemişlerdir. Çalışmada ABD Gelir İdaresi (IRS) 1980-1995 yılları arasında verileri incelenmiş ve OLS (en küçük kareler) yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda, gelir düzeyi yükseldikçe denetimin ve cezanın etkinliği arttığı bulunmuştur. Diğer taraftan gelir artıkça uyumun azalan bir şekilde arttığı da görülmüştür. Ayrıca marjinal vergi oranındaki artış, daha az uyum sağlama eğilimini ortaya çıkardığı ve bu eğilimin gelir düzeyi düşük kişilerde daha yüksek görüldüğü vurgulanmıştır²⁷¹.

2.2.3.4.4. Vergi Afları

Vergi afları, genel anlamda vergi ahlakını ve dolayısıyla vergi uyumunu olumsuz etkilemektedir. Vergi afları, iktidardaki partiler için siyasi bir başarı olarak görülmektedir. Ancak vergi afları ile elde edilen gelirler, genellikle vergi gelirlerinin çok küçük bir yüzdesini oluşturmaktadır. Örneğin 1982 ve 1997 yılları arasında 35 ABD eyaletindeki 43 vergi afları incelendiğinde; aflar sonucu en fazla vergi gelirlerinin %2,6'sı

²⁶⁹ Nehemia Friedland, Shlomo Maital ve Aryeh Rutenberg, "A Simulation Study of Income Tax Evasion", *Journal of Public Economics*, 10(1978), ss.107-116.

²⁷⁰ Nehemia Friedland, "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), 1982, ss.54-59.

²⁷¹ Mukhtar M. Ali, H. Wayne Celil ve James A. Knoblett, "The Effects of Tax Rates and Enforcement Policies on Taxpayer Compliance: A Study of Self-Employed Taxpayers", *Atlantic Economic Journal*, 29(2001), 2001, ss.186-202.

en az ise %0.008'i toplanabilmiştir. Diğer taraftan vergi aflarının uzun vadede etkileri vardır. Örneğin vergiye uyumlu mükellefler, vergi afları sebebiyle kötü hissedebilirler. Eğer bir ülkede çoğu vergi mükellefi, vergiye uyum gösteriyor ve küçük bir grup için ise af uygulanması durumunda, vergi mükelleflerinin çoğu tarafından adalet ihlali olarak algılanabilecektir. Bu çerçevede af sonrasında genel olarak vergi uyumunun düşmesi muhtemeldir. Bu bağlamda vergi afları öncesi, mükelleflerin af konusundaki tutumları hesaba katılmalıdır²⁷².

Tekin vd. (2013), vergi aflarının vergi uyumuna etkisini il bazında incelemiştir. Çalışmada 2003-2011 yılları arası analize dahil edilmiştir. Çalışma sonucunda, vergi aflarının vergi uyumunu olumsuz etkilediği ve sık gerçekleşen vergi aflarının vergi affi beklentisi oluşturduğu sonucuna ulaşılmıştır²⁷³.

Çetin (2007), vergi aflarının vergi mükelleflerinin tutum ve davranışlarını incelemiştir. Çalışma, Manisa'da 236 kişinin katılımıyla gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda, vergi aflarının vergi uyumunu olumsuz etkilediği, mükellefler arasında eşitsizlik yarattığı ve mükelleflerin tutum ve davranışlarında olumsuz etkiye sahip olduğu bulunmuştur²⁷⁴.

Rechberger vd. (2010), vergi aflarının adalet algısı ve vergi uyumu üzerindeki etkisini deneysel olarak incelemişlerdir. Deneye 262 kişi katılmış ve katılımcılara 3 Euro katılım ücreti ve deneydeki başarılarına göre de ek ödemede bulunulmuştur. Deney, gerçek vergi ödeme davranışını simüle etmek üzere tasarlanmış ve her aşamada beş tur vergi beyanı ve bu aşamalar arasında vergi kaçakçıları için bir vergi affının yürütülmesi ile iki aşamaya ayrılmıştır. Katılımcılara her turda 100 birim deney parası gelir sağlanmış ve bu gelirin ne kadarını beyan edecekleri ve dolayısıyla vergi ödeyeceklerini kendilerinin belirlenmesi istenmiştir. Deneyde vergi oranı, %40 ve denetlenme olasılığı %5 olarak belirlenmiştir. Denetim yapılması durumunda, içinde bulunulan tur da dahil olmak üzere önceki 3 tur incelenmiştir. Katılımcıların vergi kaçırmaları durumunda ise, kaçırılan tutarın 2 katı kadar vergi cezası ödenmiştir. Beşinci turdan sonra tek seferlik bir vergi affı hakkı tanınmıştır. Önceki turlarda gelirini eksik bildiren ve vergi kaçırmış ancak denetlenmemiş

²⁷² Torgler ve Schaltegger, a.g.e., 2005, s.404.

²⁷³ Ahmet Tekin, Güner Tuncer ve Ersin Nail Sağdıç, "Vergi Afları Sonrasında Vergi Uyum Süreci", *Sakarya İktisat Dergisi*, 2(2), 2013, ss.1-26.

²⁷⁴ Güneş Çetin, "Vergi Aflarının Vergi Mükelleflerinin Tutum ve Davranışları Üzerindeki Etkisi", *Yönetim ve Ekonomi*, 14(2), 2007, ss.171-187.

katılımcılar af hakkına sahip olmuştur. Affa katılınması durumunda, kaçırılan tutar üzerinden %20 vergi ödenmiştir. Katılımcılardan daha sonra vergi afları ile ilgili düşüncelerini belirtmeleri istenmiştir. Çalışma sonucunda; vergi affı sonrası vergi uyumu, vergi affının adaletinden algılanan adaletin olumlu etkilendiği bulunmuştur. Vergi affının adilliği, af sonrası vergi uyumu anlayışını etkileyen temel etmen olduğu belirtilmiştir²⁷⁵.

2.2.3.4.5. Vergi Sisteminin Karmaşıklığı

Vergisel düzenlemelerin aşırı ayrıntılı düzenlenmesi, vergi sisteminin karmaşılaşmasına sebebiyet vermektedir. Ancak bazen karmaşıklık belirsizliğe sebebiyet vermektedir. Örneğin kanuni düzenlemelerde veya tebliğlerde, yeni yapılan düzenlemelere aykırı önceki düzenlemelerin kaldırıldığı yazılması, karmaşıklığın yanında belirsizliği de ortaya çıkarmaktadır²⁷⁶. Bu durum karşısında mükelleflerin profesyonel desteğe ihtiyaç duyduğu açıktır. Ancak McGee tarafından ABD’de profesyonellerin bile hata yapmadan danışmanlık hizmeti veremediği bir aşamaya gelindiği vurgulanmak ve gelir idaresi çalışanları bile vergisel düzenlemelere hâkim olmadığı, verdikleri kararların %44’ünün yanlış olduğunu vurgulamıştır²⁷⁷. Ancak aynı duruma Türkiye’de de hem vergi müfettişleri hem de vergi mahkemeleri özelinde gerçekleştirildiği de görülmektedir²⁷⁸. Uyulacak kuralın belirsiz olması, doğal olarak vergi uyumunu olumsuz etkilemektedir.

Richardson (2006), vergi kaçakçılığının belirleyicilerini incelemiştir. Çalışmada 45 ülkeye ait veriler, OLS regresyon yöntemiyle analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda, vergi sisteminin karmaşıklığının vergi kaçakçılığının en önemli belirleyicisi olduğu bulunmuştur. Vergi kaçakçılığını etkileyen diğer önemli faktörler; eğitim, gelir kaynağı, adalet ve vergi ahlakıdır. Karmaşıklık seviyesi ne kadar düşükse ve eğitim, adalet algısı ve vergi ahlakı seviyesi de aynı şekilde yüksekse, ülkede vergi kaçakçılığının o kadar düşük olduğu vurgulanmıştır²⁷⁹.

²⁷⁵ Silvia Rechberger, Martina Hartner, Erich Kirchler ve Franziska Katharina Hammerle, “Tax Amnesties, Justice Perceptions, and Filing Behavior: A Simulation Study”, *Law & Policy*, 32(2), 2010, ss.214-225.

²⁷⁶ Abdurrahman Akdoğan, “Vergilendirme Politikası, Gelir ve İkame Etkileri Açısından İzlenebilecek Gelir Vergisi Politikasının Değerlendirilmesi”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(2), 1999, s.101.

²⁷⁷ McGee, a.g.e., 2003, s.91.

²⁷⁸ Kısa, Beydemir ve Kartalcı, a.g.e., 2021, ss.365-366.

²⁷⁹ Grant Richardson, “Determinants of Tax Evasion: A Cross-country Investigation”, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15(2006), 2006, s.152.

Torgler vd. (2008), vergi ahlakının sebeplerini ve sonuçlarını araştırdıkları bir anket çalışması yapmışlardır. Çalışma ABD’de ve Türkiye’de yürütülmüş ve sonuçlar kıyaslanmıştır. Çalışma sonucunda; vergi sisteminin karmaşıklığının vergi ahlakı üzerinde güçlü bir etkisinin olduğu bulunamamıştır²⁸⁰.

Aydoğdu Bozdağ ve Rakıcı (2023), vergi dairesi personelinin ve mükelleflerin vergi karmaşıklığı algısını anket yöntemiyle incelemişlerdir. Çalışma, Trabzon’da 394 vergi mükellefinin ve 137 vergi dairesi personelinin katılımıyla tamamlanmıştır. Çalışma sonucunda; vergi sisteminin karmaşık olduğu, vergi kanunlarının dilinin ağır olduğu ve vergi mevzuatının sadeleştirilmesi gerektiği ve kanunlarda çok sık değişiklik yapıldığı katılımcılar tarafından ifade edilmiştir. Diğer taraftan karmaşıklığı önlemek ve uygulamanın kolaylaştırılması amacıyla çıkarılan rehberler ve broşürlerin de okunmasının kolay olmadığı vurgulanmıştır. Katılımcılardan 51-60 yaş grubundaki mükelleflerde ise vergi karmaşıklık algısının daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir²⁸¹.

2.3. Zihinsel Muhasebe ve Vergi Uyum İlişkisi

Çalışma kapsamında, davranışsal iktisat konusu olan zihinsel muhasebe kavramı ile bir davranışsal maliye kavramı olan vergi uyumu arasındaki bağlantı incelenmektedir. Bu çerçevede aradaki ilişkiyi inceleyen önceki çalışmalara yer verilecektir.

2.3.1. Zihinsel Muhasebe ve Vergi Uyumuna İlişkin Yapılan Çalışmalar

Zihinsel muhasebe, ilgi çekici bir alan olmasına rağmen literatürde yeterli önemi görmemektedir²⁸². Diğer taraftan zihinsel muhasebe teorisinin vergi uyumunda kullanılabileceği ise yeni anlaşılmıştır²⁸³. Mükelleflerin zihinsel muhasebe yapmaması,

²⁸⁰ Torgler, Demir, Macintyre ve Schaffener, a.g.e., 2008, ss.313-339.

²⁸¹ Cansu Aydoğdu Bozdağ ve Cemil Rakıcı, “Vergi Dairesi Personelinin ve Mükelleflerin Vergi Karmaşıklığı Algısı: Trabzon Örneği”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 2023(38), 2023, ss.181-197.

²⁸² Ione Cruz, Graça Azevedo, Anabela Silva ve Angelica Chiau, “Mental Accounting: A Systematic Review”, *Estudos Do Isca*, 15(2017), 2017, s.1.

²⁸³ Jerome Olsen, Matthias Kasper, Cristoph Kogler, Stephan Muehlbacher ve Erich Kirchler, “Mental Accounting of Income Tax and Value Added Tax Among Self-employed Business Owners”, *Journal of Economic Psychology*, 70(2019), 2019, s.126.

mükelleflerin finansal aktivitelerini olumsuz etkileyebilmekte ve iflasına sebebiyet verebilmektedir²⁸⁴. Bu çerçevede mükelleflerin vergi uyumu olumsuz etkilenebilmektedir. Vergilerin kamu harcamalarının finansmanı olarak kullanılmasından dolayı bu kaynakta ortaya çıkan aşınmalar, bütçe dengesizliği ve kamusal hizmetlerin sunumunda kısıtlar gibi sorunlara sebebiyet vermektedir. Özel karşılığı olmayan ancak genel karşılığı bulunan bu gelirin kaynağının korunması için mükelleflerin karar mekanizmasının işleyişinin incelenmesi önem arz etmektedir²⁸⁵.

Zihinsel muhasebe yapılması durumu, vergiler bağlamında ortaya çıkabilmektedir. Vergilerin doğrudan yük olarak görülmesi, zihinsel muhasebenin doğal yollardan ortaya çıkmasını sağlamaktadır. Örneğin 500 birim kazanan bir bireyin 100 birimi vergi olarak ödeyecek olması durumunda, net gelirinin 400 birim olduğunu hesaplayacak ve zihinsel muhasebe yapmış olacaktır²⁸⁶. Muehlbacher ve Kirchler, zihinsel muhasebenin vergi uyumu için önemli gösterge olduğunu belirtmişlerdir²⁸⁷.

Zihinsel muhasebe teorisi, vergi uyumunda kullanılacağı yeni anlaşılmasına rağmen bu teoriye ilişkin çalışmalar ortaya çıkmaya başlamıştır. Bazı mükellefler, gelirlerinin tamamını kendi parası olarak görmekte ve ödenilen vergiyi ise zarar olarak kodlamaktadır. Diğer taraftan zihinsel muhasebe teorisi anlamında, ödenmesi gereken vergileri zaten zihinsel olarak ayıran ve kendi parası olarak görmeyen vergi mükellefleri de bulunmaktadır. Birinci tip mükelleflerin vergi uyumlarının düşük olması beklenirken, zihinsel muhasebe yapan mükelleflerin ise vergi uyumlarının yüksek olması beklenilmektedir²⁸⁸.

Serbest meslek sahiplerinin kazançlarına bakış şekli, vergi uyum kararları açısından önem doğurabilmektedir. Ödenmesi gereken vergiyi brüt kazançlarından zihinsel olarak ayıranlar, ayrılmış kısmı kendilerine ait olmaktan ziyade hükümete ait olarak görme olasılığı daha yüksektir. Aksine ödenmesi gereken vergiyi zihinsel olarak ayırmayan

²⁸⁴ Stephan Muehlbacher, Barbara Hartl ve Erich Kirchler, a.g.e., 2017, s.124.

²⁸⁵ Demirtaş, a.g.e., 2021, s.115.

²⁸⁶ Christine Jolls, "Behavioral Economics Analysis of Redistributive Legal Rules", *Vanderbilt Law Review*, 51, 1998, s.1670.

²⁸⁷ Muehlbacher ve Kirchler, a.g.e., 69(4), 2013, s.433.

²⁸⁸ Czernoch, a.g.e., 2017, ss.15-16.

vergi mükellefleri ise, vergi ödemelerini kişisel kazançlarından azalma olarak görebilir ve vergiye uyum gösterme konusunda daha isteksiz olmaları doğaldır²⁸⁹.

Vergilerin çeşitli kaynaklardan toplanması, bireyleri karmaşık karar alma senaryolarına itebilmektedir. Zihinsel muhasebe ve vergi uyumu arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda; mükelleflerin kazançlarından vergileri ayrı olarak kodladıklarını ve onlara farklı davrandıklarını göstermektedir. Bu bilişsel ayrım, vergi uyumluluğu davranışlarını etkileyebilmektedir ve vergi dairelerine gelir beyan etmede dürüstlük düzeylerine yol açabilmektedir²⁹⁰.

Maciejovsky vd. (2001) zihinsel muhasebe ve vergi cezalarının ve vergi denetimlerinin vergi beyanına etkisi analiz eden bir deneysel çalışma yapmışlardır. Deney üç aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada, bireylerin riske karşı duyarlılıkları ve farklılıkları piyango seçimleri deneysel olarak ölçülmüştür. İkinci aşamada ise, deneysel varlık piyasası açılmış, bazı alım satım işlemleri yapılmış ve daha sonra katılımcılardan gelir vergisi beyannamelerini tamamlamaları istenmiştir. Üçüncü aşamada ise kısa bir ankete yer verilmiştir. Çalışma sonucunda; mükelleflerin zihinsel muhasebe yapmadığı, gelirin elde edildiği kaynağın beyan üzerinde bir etkisinin olmadığına, net varlıklarını artıran katılımcıların vergi makamlarına daha az vergi beyan ettiğine, vergi cezalarında ve vergi denetimlerinde artışın vergi uyumunu artırdığını ancak denetimden sonra vergi uyumunun düştüğünü vurgulamışlardır²⁹¹.

Ashby ve Webley (2008), mesleklerin vergi kültürüne etkisine ilişkin bir çalışma yürütmüşlerdir. Çalışmada kadın kuaförleri ve güzellik merkezleri ile görüşerek, nitel bir çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışma sonucunda; katılımcıların bahşişleri hediye olarak düşündükleri sıradan vergilendirilebilir gelir gibi zihinlerinde kodlamadıklarına ulaşılmıştır²⁹².

²⁸⁹ Nicholas Hunt, *Taxpayer Compliance From Three Research Perspectives: A Study of Economic, Enviromental and Personal Determinants* (Doktora Tezi), University of Texas, 2016, ss.18-19.

²⁹⁰ Javareshk, Pulford ve Krockow, a.g.e., 2024, s.154.

²⁹¹ Boris Maciejovsky, Erich Kirchler, Herbert Schwarzenberger, “Mental Accounting and the Impact of Tax Penalty and Audit Frequency on the Declaration of Income – An Experimental Analysis”, *SFB 373 Discussion Paper*, No. 2001, 2001, ss.1-13.

²⁹² Julie S. Ashby ve Paul Webley, “‘But Everyone Else is Doing it’: A Closer Look at the Occupational Taxpaying Culture of One Business Sector”, *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 18(2008), 2008a, s.205.

Adams ve Webley (2001) tarafından yapılan diğer bir çalışmada; restoran sahipleri, marangozlar ve inşaatçıların vergi kültürünü araştırmışlardır. Mükellefler elde ettikleri bahşışlerin iş cirolarının bir parçası olarak gördüklerinde; ilgili tutarları vergiden kaçırmaya daha meyilli oldukları sonucuna ulaşmışlardır²⁹³.

Chambers ve Spencer (2008), vergi iade sıklığını değiştirmenin mükellef eylemleri üzerindeki potansiyel etkilerini incelemişlerdir. Yazarlar yılda bir kez yapılan vergi iadesi ile aylık yapılan vergi iadeleri arasındaki farkı analiz etmek amacıyla deney yapmışlardır. Vergi iadesinin zamanlaması kullanımı etkilemektedir. Buna göre; mükelleflere yapılan toptan ödemeler tasarrufa gitmekte iken aylık yapılan iadeler ise tüketim harcamalarına gitmektedir. Sonuç olarak yazarlar, vergi iadesinin sıklığı, mükellefin zihinsel muhasebe hesaplarını etkilediği sonucuna varmıştır²⁹⁴.

Muehlbacher ve Kirchler (2013), serbest meslek mensuplarının vergi uyumu ve zihinsel muhasebe arasındaki ilişkisini nitel görüşmeler ve anket çalışmasıyla incelemişlerdir. Nitel görüşme kapsamında, 30 kişi ile görüşülmüş ve vergi uyumu ve zihinsel muhasebeye ilişkin bazı sorular sorulmuştur. İkinci çalışmada ise 172 kişiye anket uygulanmıştır. Nitel görüşme sonuçları; katılımcıların çoğunluğu, vergiyi cirodan ayırdıklarını belirtmişler, diğer bir ifadeyle vergi için ayrı bir zihinsel hesap açmaktadırlar. Ancak katılımcıların bir kısmı ise cironun tamamını kendi gelirleri olarak gördüklerini ifade etmişlerdir. Bu kişilerin vergi uyumunun zayıf olması normaldir, çünkü söz konusu kişiler vergiyi zarar olarak görmektedirler. Anket sonuçları ise; mükelleflerin zihinsel muhasebe yapması, yaşa, gelire ve çalışan sayısına bağlı olduğunu göstermiştir. Görüşme yapılan katılımcılar ise ya işe başladıkları zamandan itibaren ayırmaya başladıklarını veya deneyim ile birleştirmeden ayırmaya doğru bir yönelim geçrekeştirdiklerini bildirmişlerdir. Ancak anket çalışmasında ise, deneyim ile zihinsel muhasebe arasında bir bağlantı bulunamamıştır. Diğer taraftan farklı zihinsel muhasebe uygulamalarının vergi ahlakı ile ilişkili olduğu belirtilmiştir. Buna göre; vergileri zihinsel olarak ayıran vergi mükelleflerinin, vergi sistemine ilişkin daha olumlu görüşlere sahip olduğu ve gönüllü vergi uyumlarının daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Vergilere

²⁹³ Caroline Adams ve Paul Webley, "Small Business Owners' Attitudes on VAT Compliance in the UK", *Journal of Economic Psychology*, 22(2001), 2001, s.208.

²⁹⁴ Valrie Chambers ve Marilyn Spencer, "Does Changing the Timing of a Yearly Individual Tax Refund Change the Amount Spent vs. Saved?", *Journal of Economic Psychology*, 29(2008), 2008, ss.860-861.

ilişkin olumsuz tutumlar ise zihinsel muhasebe ile ilişkilendirilememiştir. Ayrıca çalışmada; kadınlar ve yüksek gelir elde edenlerin zihinsel muhasebe yaptıkları sonucunda ulaşılmıştır. Ancak yaş ve zihinsel muhasebe arasında bir ilişki bulunamamıştır²⁹⁵.

Olsen vd. (2019), serbest meslek mensuplarının gelir vergisi ve KDV açısından zihinsel muhasebe yapıp yapmadığını araştırmışlardır. Anket çalışması Almanya ve Avusturya’da yapılmıştır. Çalışma sonucunda; zihinsel muhasebe skorları yüksek olan mükelleflerin vergileri iş cirolarından ayrı olarak algıladıkları ve vergileri ayrı bir zihinsel hesapta tuttukları, ancak zihinsel muhasebe skorları düşük olan mükelleflerin ise vergileri de cirolarının bir parçası olarak görmektedirler. Hesapların zihinsel olarak ayrılması vergiler açısından incelendiğinde; dolaylı vergilerde ayırım daha yüksektir ancak bu fark anlamlı değildir. Çünkü eğer bir mükellef, herhangi bir vergi için zihinsel bir muhasebe yapıyorsa diğer vergiler için de yapacaktır. Ayrıca çalışmada; vergi bilinci ile zihinsel muhasebe arasında küçük korelasyon bulunmuş, çünkü vergi bilinci tek başına zihinsel bir ayırımı garanti etmemektedir. Ayrıca çalışmada, finansal okuryazarlık, deneyim, yaş ve cinsiyetin zihinsel muhasebe yapma üzerinde etkisi olmadığı gözlemlenmiştir²⁹⁶.

Burt vd. (2023), referans noktası ve vergi kesintilerinin farklı bilişsel kavramsallaştırmalarının agresif vergi beyanını nasıl birlikte etkilediğini araştırmışlardır. Yazarlar çalışma sonucunda; zihinsel muhasebe perspektifleriyle tutarlı olarak daha agresif beyan kararlarının mükelleflerin beklenen varlık pozisyonlarına göre vergi iadesi bekleyip beklemedikleri veya ek vergiler borçlu olup olmadıklarına ilişkin zihinsel kategorizasyona bağlı olduğu sonucuna ulaşmışlardır²⁹⁷.

Burt vd. (2017) bir başka çalışmada ise referans noktasının dürüstlük üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Ödenen ve borçlu olunan vergilerin zihinsel kategorizasyonun, mükelleflerinin vergi beyannamelerini verirken ne kadar borçlu olacaklarını veya alacaklarını tahminlerini hesaba katan referans noktaları önem arz etmektedir. Beklenen varlık pozisyonlarına ilişkin mevcut algıların referans noktasını şekillendirmektedir.

²⁹⁵ Muehlbacher ve Kirchler, a.g.e., 2013, ss.412-438.

²⁹⁶ Olsen, Kasper, Kogler, Muehlbacher ve Krichler, a.g.e., 2019, s.136.

²⁹⁷ Ian Burt, Linda Thorne ve Jay Walker, “Reference Points, Mental Accounting, and Taxpayer Compliance: Insight from a Study Field”, *Advances in Accounting Behavioral Research*, 26, 2023, s.139.

Mükelleflerin dürüstlüğü ise vergi ödemelerinin mükelleflerin varlıkları arasından nasıl ayrıldığına ve vergilerin kayıp veya kazanç olarak algılanmasına bağlı olduğu sonucuna ulaşmışlardır²⁹⁸.

Muehlbacher vd. (2017) zihinsel muhasebe ve vergi uyumu ilişkisini deneysel yolla analiz etmişlerdir. Deneyde, serbest meslek sahibi vergi mükellefleri 9 iş yılı simüle edilmiş ve her yıl katılımcılar görevler neticesinde gelir elde etmişlerdir. Elde edilen gelirler ile yaşam puanı (life points) alınabilmekte ve yılsonunda elde edilen gelirin beyan edilmesi gerekmektedir. Elde edilen her yaşam puanı, 1 Euro'ya eşittir. Dolayısıyla katılımcılara maksimum sayıda yaşam puanı almaları teşvik edilmiştir. Ancak vergilerin her dönemin sonunda ödenmesi yeterli miktarda parası kalmaması durumunda, yaşam puanını alış fiyatının yarısına geri satmak zorunda kalmışlardır. Buna karşılık, katılımcılar vergi borcunu ödedikten sonra gelirinden fazlasını biriktirmeye karar verirlerse, her dönem sonunda otomatik olarak yaşam puanına çevrilmiştir. Çalışma sonucunda; vergi borcunu diğer gelirlerden ayıran katılımcıların vergi uyumları daha yüksek gözlemlenmiştir. Zihinsel muhasebe ve vergi uyumu arasındaki ilişki, verginin bilgisayar tarafından hesaplanmadığı ve ekranda gösterilmediği durumda daha güçlüdür. Diğer taraftan mükelleflerin zihinsel muhasebe yapması, iflas önleyici etki yaratabilmektedir. Ayrıca çalışmada, yaş ve tecrübe ile zihinsel muhasebe arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Kadınların erkeklere göre daha çok zihinsel muhasebe yaptığı ve vergi uyumlarının daha yüksek olduğu gözlenmiştir²⁹⁹.

Majiejovsky vd. (2001), deneysel bir varlık piyasasındaki tüccarların satış gelirleri ve temettü kazançları için farklı ve ayrı zihinsel hesaplar oluşturup oluşturmadıklarını ve vergi cezalarında ve denetim sıklığında ortaya çıkan bir artışın vergi uyumluluğunu artırıp artırmadığını incelemiştir. Çalışmada yapılan deneyde, 2x2x2 faktoriyel bir tasarımdan yararlanılmıştır. Manipülasyon edilen bağımsız değişkenler ise, farklı gelirlerden elde edilen gelirlerin ayrı ayrı beyan edilmesi, %17 ile %34 arasında değişen denetim sıklığı ve %50 ile %100 arasında değişen vergi cezasıdır. Deney sırasında gelir kaynaklarının beyan sırası değiştirilmiştir. Örneğin bir deney yılında, öncelikle satış gelirlerini ve daha

²⁹⁸ Ian Burt, Linda Thorne ve Jay Walker, "Mental Accounting and Taxpayer Compliance: Insights into the Referent Point that Separates Honest from Dishonest Behavior", *2018 Canadian Academic Accounting Association Annual Conference*, 2017, s.1.

²⁹⁹ Muehlbacher, Hartl ve Kirchler, a.g.e., 2017, ss.118-139.

sonra temettü kazançlarını beyan etmelerini istenirken, daha sonraki yılda ise önce temettü daha sonra satış kazançlarının beyan edilmesi istenmiştir. Deney üç aşamadan oluşmaktadır. İlk aşamada katılımcıların risk değerlendirmeleri ölçülmüştür. İkinci aşamada bazı varlıklar piyasada işlem görmüş ve alım-satım yapılmıştır. Üçüncü ve son aşamada ise kısa bir ankete yer verilmiştir. Çalışma sonucunda, farklı gelir kaynaklarından elde edilen kazançların farklı zihinsel hesaplarda oluşturmaları görülmüştür. Ayrıca net varlıklarında artış görülen katılımcıların beyan ettikleri gelirden bir azalma görülmüştür. Vergi cezalarında ve denetim sıklığında yapılan artışlar ise vergi uyumunu olumlu etkilemiştir. Ancak denetimden sonra vergi uyumu, denetim önceye göre önemli ölçüde düşük olduğu ve ilk denetimden sonra yapılan denetimlerde vergi uyumunun azaldığı tespit edilmiştir. Ayrıca varlık piyasalarında yüksek gelir elde eden katılımcıların, diğerlerinden daha düşük vergi uyumuna sahip olduğu vurgulanmıştır³⁰⁰.

Javareshk vd. (2024), bireylerin vergi yükümlülüklerinde zihinsel muhasebe yapma yapmadıklarını deneysel yöntem ile araştırılmıştır. Bağımsız değişkenler; vergi oranında, denetim olasılığında, ceza oranlarında ve gelir kaynaklarındaki değişimdir. Her senaryoda, bağımsız değişkenlerden bir tanesi değiştirilmiş ve diğerleri sabit bırakılmıştır. Görevler sonucunda elde edilen gelir emek geliri ve her yılbaşında verilen sabit ücret ise sermaye geliri olarak isimlendirilmiştir. Katılımcıların gelirleri türlerine göre beyan etmeleri istenmiştir. Deney sonucunda 100 birim deney parası karşılığında 1 sterlin ödeme yapılarak, katılımcıların birikim yapması teşvik edilmiştir. Vergi oranlarının artışı, emek gelirlerini daha az beyan ettikleri gözlemlenmiştir. Ancak denetlenme olasılığının ve vergi cezalarının artması durumunda, gelirin kaynağı fark etmeksizin beyan edilen gelirden bir artış görülmüştür. Ayrıca katılımcıların vergiyi algılayış şekillerinin zihinsel muhasebe yapma durumunu etkilediklerini vurgulamışlardır³⁰¹.

Brandtner (2016), satış vergilerindeki vergi uyumunda zihinsel muhasebenin etkisini araştırmıştır. Çalışma kapsamında deney yapılmıştır. Deneyde; katılımcılar, serbest meslek sahibi rolünde yer almış ve dönem sonlarında ise ödemesi gereken vergi gösterilip katılımcının ödemek istediği vergi miktarını kendisi belirlenmesi istenmiştir. Ödenmesi gereken miktar ile ödenen miktar arasındaki fark, vergi uyumunu belirlemiştir. Çalışma

³⁰⁰ Boris Maciejovsky, Erich Kirchler ve Schwarzenberger, a.g.e., 2001, ss. 1-15.

³⁰¹ Javareshk, Pulford ve Krockow, a.g.e., 2024, ss.153-164.

sonucunda; zihinsel muhasebe yapıp yapmamanın vergi uyumu açısından önemli bir farklılık taşımadığı bulunmuştur³⁰².

Mutanga vd. (2021), algılanan güvenin, vergi dairesinin gücünün ve zihinsel muhasebenin vergi uyumuna etkisini anket yardımıyla incelemişlerdir. Çalışma Zimbabwe’de 270 kişinin katılımıyla tamamlanmıştır. Çalışma sonucunda, zihinsel muhasebe ve gönüllü vergi uyumu arasında anlamlı ve güçlü bir ilişki olduğu, zorunlu vergi uyumu arasında ise negatif bir ilişki bulunmuştur. Mükelleflerin zihinsel muhasebe uygulamaları arttıkça, gönüllü uyumun ağırlık kazandığı, zorunlu uyumun ise azaldığı görülmüştür. Algılanan güven ile gönüllü uyum arasında pozitif bir ilişki varken, zorunlu uyum arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır. Algılanan güç zorunlu uyumu olumlu etkilerken, gönüllü uyumu ise olumsuz yönde etkilemektedir³⁰³.

2.3.2. Zihinsel Muhasebe ve Vergi Uyumu İlişkisinin Değerlendirilmesi

Zihinsel muhasebe ile vergi uyumu arasındaki ilişki, mükelleflerin vergiyi nasıl algıladıklarına ve vergileri nasıl sınıflandırdıkları üzerinden gerçekleşmektedir. Literatürde iki kavram arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar, vergiler için gelirlerinden ayrı bir zihinsel hesap açan bireylerin vergiye daha uyumlu olduğunu göstermektedir. Özellikle serbest meslek sahipleri üzerine yapılan araştırmalar, gelirin elde edildiği anda elde edilen gelirden vergilerin ayrılması ve “devlete ait pay” olarak görülmesinde durumunda, vergi miktarının bir kayıp olarak algılanmadığını ve dolayısıyla da gönüllü uyumun arttığını göstermektedirler. Buna karşılık gelirlerinde vergiler için ayrı hesap açmayan bireyler, vergiyi bir kayıp olarak görmekte ve gönüllü uyumları azalmaktadır.

Literatürde zihinsel muhasebenin vergi uyumu üzerinde her zaman tek yönlü değildir. Bazı deneysel çalışmalar, mükelleflerin zihinsel muhasebe yapmadığını göstermektedir. Bu durum vergi uyumunun, sadece bilişsel süreçlerden etkilenmediğini, diğer faktörler ile birlikte şekillendiğini göstermektedir. Ancak yine de literatürde zihinsel muhasebe ile

³⁰² Martina Brandtner, *Mental Accounting als Determinante der Steuerehrlichkeit hinsichtlich der Umsatzsteuer (unveröffentlichte Masterarbeit)* (Yüksek Lisans Tezi), Vienna University 2016’dan akt: Czernoch, a.g.e., 2017, s.17.

³⁰³ Marcus Mutanga, Nokuthula Ncube, Eukael Nombuyiselo Mbuyisa ve Prisca Magodhini, “The Influence of Mental Accounting, Perceived Trust and Power of Revenue Authorities on Tax Compliance Among SMEs in Zimbabwe”, *Journal of Accounting and Taxation*, 13(2), 2021, ss.89-98.

gönüllü vergi uyumu arasında pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Vergiyi zihinsel olarak ayrıştıran bireylerin vergilere karşı daha pozitif tutumlar sergiledikleri ve vergi ahlaklarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Diğer taraftan literatürdeki çalışmalar, zorunlu vergi uyumu ile zihinsel muhasebe arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu çerçevede zihinsel muhasebe, yalnızca bir bilişsel sınıflandırma aracı değil, aynı zamanda vergiye karşı tutumları şekillendiren ve tutumlardan etkilenen önemli bir davranışsal unsurdur.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ZİHİNSEL MUHASEBENİN VERGİ UYUMUNA ETKİSİNİN SAHA YOLU ARAŞTIRMALARI İLE BELİRLENMESİ

3.1. Zihinsel Muhasebenin Vergi Uyumuna Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Anket Çalışması

Bu çalışma, zihinsel muhasebe teorisinin vergi uyumuna etkisini hem laboratuvar deneyi hem de anket yöntemi ile analiz etmeyi amaçlamaktadır. Çalışma ile mükelleflerin zihinsel muhasebe yapmasını etkileyen faktörler ortaya konulmaya çalışılacaktır. Elde edilen bulgular ile Türkiye’de vergi politikasının etkinliğine yönelik bazı önerilerde bulunacak ve Türkiye’deki vergi uyumu çalışmaları için yeni kapı aralanacaktır. Çalışma kapsamında, Hollanda’da Tilburg Üniversitesinde Doç. Dr. Cristoph Kogler danışmanlığında deney tasarımı ve ölçek uyarlama süreci tamamlanmıştır. Bu başlık altında öncelikle ankete daha sonra da deneye ilişkin bilgilere yer verilecektir.

3.1.1. Araştırmanın Amacı ve Özgün Değeri

Klasik yaklaşımdan sosyal-psikolojik yaklaşıma doğru paradigma değişimi, vergi uyumunun sadece vergi cezaları ve denetim oranları ile açıklanamayacağını göstermiştir. Bu yaklaşım çerçevesinde bireylerin bilişsel süreçleri, psikolojik eğilimleri ve bilişsel önyargıları vergi uyumunun temel belirleyicileri haline gelmiştir. Davranışsal iktisat literatürü, bireylerin karar alma süreçlerinde birçok bilişsel önyargının hâkim olduğunu göstermektedir. Zihinsel muhasebe de bu bilişsel önyargılardan biri olup, bireylerin gelir ve harcamaları farklı zihinsel hesaplar altında sınıflandırarak karar vermesine yardımcı olmaktadır. Vergiler ise mükellefler tarafından çoğu zaman diğer zorunlu harcamalardan ayrı bir zihinsel hesap altında değerlendirilmektedir. Bu durum vergiye ilişkin algı, tutum ve davranışların şekillenmesinde belirleyici olmaktadır. Ancak zihinsel muhasebenin

vergi uyumu üzerindeki etkisinin ampirik olarak incelenmesi literatürde oldukça sınırlıdır.

Bu çerçevede çalışmanın amacı, bilişsel bir önyargı olan zihinsel muhasebenin vergi uyumu üzerindeki etkisini anket yöntemi aracılığıyla ampirik olarak test etmektir. Çalışma, sosyal-psikolojik vergi yaklaşımı kapsamında, mükelleflerin vergiyi nasıl algıladıkları, hangi zihinsel hesaplar altında değerlendirdikleri ve bu bilişsel çerçevelerin vergi uyumunu nasıl etkilediğini ortaya koymayı hedeflemektedir. Bu yönüyle vergi uyumu, yalnızca ekonomik bir maliyet-fayda hesabı olarak değil, aynı zamanda algısal ve bilişsel bir çerçeveleme problemi olarak ele alınmaktadır.

Çalışmanın özgün değerleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- a. Türkiye açısından zihinsel muhasebe ve vergi uyumu arasındaki ilişkiyi inceleyen ilk çalışma olacaktır.
- b. Çalışma, ölçek uyarlama sürecinden geçmesi nedeniyle sonraki yapılacak çalışmalar için başlangıç noktası olacaktır.
- c. Çalışma kapsamında zihinsel muhasebeyi etkileyen faktörler incelenecektir.
- d. Yol analizi ile mükellefleri zihinsel muhasebeye iten faktörler belirlenecek ve vergi uyumunun zihinsel muhasebe ile nasıl artırabileceği gösterilecektir.
- e. Çalışma sonucu elde edilecek bulgular ile Türkiye’de vergi uyumunun artırılmasına yönelik öneriler yapılacak ve vergi politikalarının geliştirilmesinde yardımcı bir etmen olacaktır.

3.1.2. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

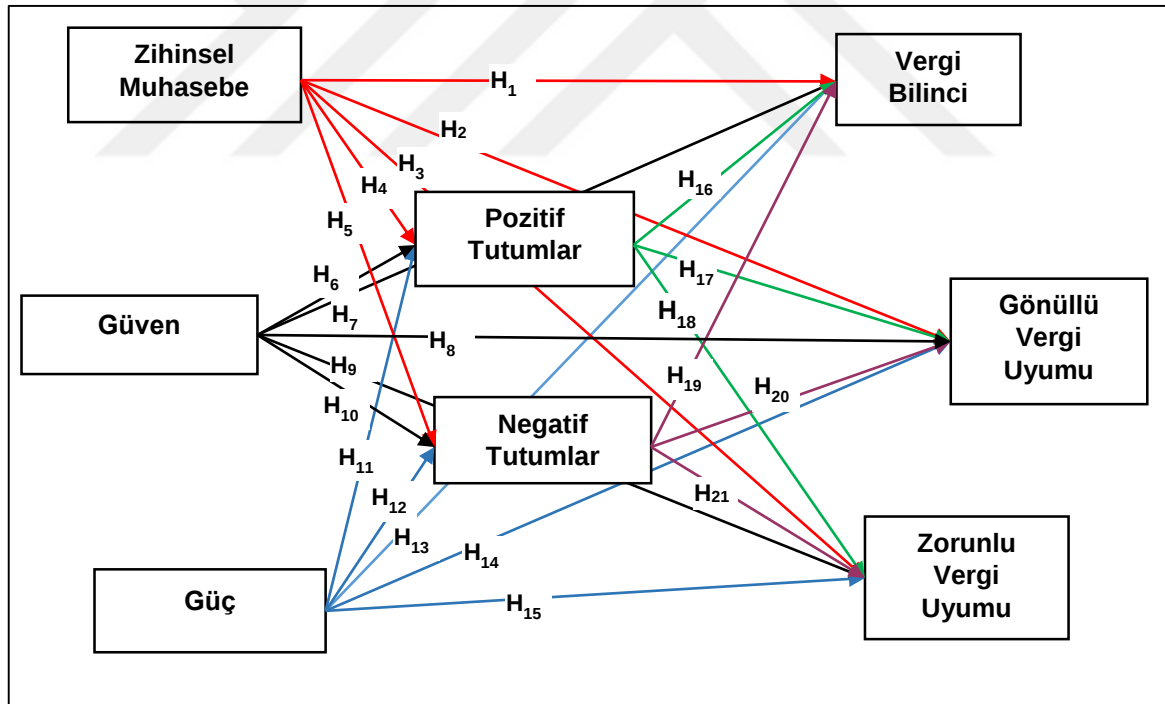
Bu çalışmada vergi uyumu, bireylerin yalnızca rasyonel maliyet–fayda hesapları sonucunda ortaya çıkan bir davranış olarak değil; bilişsel önyargılar, kurumsal algılar ve tutumlar tarafından şekillenen çok boyutlu bir süreç olarak ele alınmaktadır. Davranışsal iktisat ve sosyal-psikolojik vergi literatürüne dayanan araştırma modeli, mükelleflerin zihinsel muhasebe eğilimleri ile güven ve güç algılarının, vergiye yönelik tutumlar aracılığıyla vergi bilinci ve vergi uyumu üzerindeki etkilerini incelemeyi amaçlamaktadır.

Bu çerçevede oluşturulan araştırma modelinde zihinsel muhasebe, güven ve güç algıları dışsal değişkenler olarak ele alınmıştır. Bu değişkenlerin, mükelleflerin pozitif tutumları

ve negatif tutumları üzerinde belirleyici olduğu varsayılmaktadır. Tutumlar ise modelde aracı değişkenler olarak konumlandırılmış; vergi bilinci, gönüllü vergi uyumu ve zorunlu vergi uyumu üzerindeki etkileri test edilmiştir. Böylece model, vergiye ilişkin algıların doğrudan etkilerinin yanı sıra, tutumlar üzerinden dolaylı etkilerini de açıklayan bütüncül bir yapı sunmaktadır.

Araştırma modelinde vergi uyumu, gönüllü vergi uyumu ve zorunlu vergi uyumu olmak üzere iki ayrı boyutta ele alınmıştır. Bu ayrım, gönüllü uyumun içselleştirilmiş değerler ve olumlu tutumlarla; zorunlu uyumun ise daha çok yaptırım, güç ve dışsal baskılarla ilişkili olduğu yönündeki literatüre dayanmaktadır. Ayrıca vergi bilinci, bireyin vergiye ilişkin bilgi düzeyi ve farkındalığını yansıtan bilişsel bir çıktı değişkeni olarak modele dâhil edilmiştir.

Şekil 9: Araştırmanın Modeli



Bu çerçevede araştırmanın soruları aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

- Zihinsel muhasebe düzeyi, mükelleflerin demografik özelliklerine göre değişmekte midir?

- b. Vergi bilincinin zihinsel muhasebe üzerindeki etkisi nedir?
- c. Vergi bilincinin vergi uyumu üzerindeki etkisi nedir?
- d. Otoriteye güvenin vergi uyumu üzerindeki etkisi nedir?
- e. Otoritenin gücünün vergi uyumu üzerindeki etkisi nedir?
- f. Tutumların vergi uyumu üzerindeki etkisi nedir?
- g. Zihinsel muhasebenin vergi uyumu üzerindeki etkisi nedir?

Araştırma soruları çerçevesinde çalışmada sınanacak hipotezlere aşağıda yer verilmiştir:

- H₁: Zihinsel muhasebenin vergi bilinci üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₂: Zihinsel muhasebenin gönüllü vergi uyumu üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₃: Zihinsel muhasebenin zorunlu vergi uyumu üzerinde negatif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₄: Zihinsel muhasebenin pozitif tutumlar üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₅: Zihinsel muhasebenin negatif tutumlar üzerinde negatif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₆: Güvenin pozitif tutumlar üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₇: Güvenin vergi bilinci üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₈: Güvenin gönüllü vergi uyumu üzerinde pozitif bir etkisi vardır.
- H₉: Güvenin zorunlu vergi uyumu üzerinde negatif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₁₀: Güvenin negatif tutumlar üzerinde negatif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₁₁: Gücün pozitif tutumlar üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₁₂: Gücün negatif tutumlar üzerinde negatif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₁₃: Gücün vergi bilinci üzerinde pozitif bir etkisi vardır.
- H₁₄: Gücün gönüllü vergi uyumu üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₁₅: Gücün zorunlu vergi uyumu üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₁₆: Pozitif tutumların vergi bilinci üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.
- H₁₇: Pozitif tutumların gönüllü vergi uyumu üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.

H₁₈: Pozitif tutumların zorunlu vergi uyumu üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır.

H₁₉: Negatif tutumların vergi bilinci üzerinde negatif yönde bir etkisi vardır.

H₂₀: Negatif tutumların gönüllü vergi uyumu üzerinde negatif bir etkisi vardır.

H₂₁: Negatif tutumların zorunlu vergi uyumu üzerinde negatif etkisi vardır.

3.1.3. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evreni, Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) verilerine¹ göre Nisan 2025 tarihi itibarıyla gelir vergisi beyannamesi veren mükellef sayısı 2.653.908'dir. Sadece gayrimenkul sermaye iradı elde edip yıllık gelir vergisi beyannamesi veren mükellef sayısı ise 3.207.348'dir. Anket uygulaması için örneklem büyüklüğü, %5 hata payı ve %99 güven aralığında 667 olarak hesaplanmıştır. Ancak çalışmanın geçerliğinin ve güvenilirliğinin artırılması adına, anket 750 kişiye uygulanmıştır.

Anket çalışmasının uygulanabilmesi için Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etik Kurulundan 27 Eylül 2024 tarihli ve 2024-09 sayılı etik kurul izni alınmıştır. Etik kurul kararı, Ek 1'de yer almaktadır.

Araştırmada örneklem, İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS) Düzey 1 Bölgeleri dikkate alınmış ve bu sınıflandırmada yer alan 12 bölgeden bir il seçilerek, örneklem sayısı oransal olarak dağıtılmıştır.

Tablo 2: Örnekleme Yönelik Bilgiler

İBBS Düzey 1 Bölgeleri	İl	Mükellef Sayısı	Anket için örneklem sayısı
TR1- İstanbul	İstanbul	1.545.297	182
TR2- Batı Marmara	Balıkesir	57.632	34
TR3- Ege	İzmir	403.736	106
TR4- Doğu Marmara	Bursa	207.288	79
TR5-Batı Anadolu	Ankara	460.500	77
TR6-Akdeniz	Antalya	225.281	95
TR7-Orta Anadolu	Kayseri	69.238	33

¹ Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), <https://www.gib.gov.tr/yarim-ve-kaynaklar/istatistikler> (Erişim Tarihi:26.10.2024).

TR8- Batı Karadeniz	Zonguldak	19.620	34
TR9- Doğu Karadeniz	Trabzon	42.039	20
TRA-Kuzeydoğu Anadolu	Erzurum	22.283	20
TRB-Ortadoğu Anadolu	Malatya	24.789	20
TRC-Güneydoğu Anadolu	Gaziantep	73.390	50

3.1.4. Veri Toplama Aracı ve Uygulanması

Çalışmada kullanılan ölçek, birkaç ölçeğin bir araya getirilmesi ile elde edilmiştir. Anket ölçeğinin uyarlanması; Muehlbacher ve Kirchler (2013)² tarafından geliştirilen zihinsel muhasebe ölçeği, Olsen vd. (2019)³ tarafından geliştirilen vergi bilinci ölçeği, Braithwaite (2003)⁴ tarafından geliştirilen tutumlar ölçeği ve Kogler vd. (2015)⁵ tarafından geliştirilen güven, güç ve vergi uyumu ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçekler bir araya getirilerek yeni bir ölçek olarak Türkçe'ye uyarlanmıştır. Katılımcıların anket ifadelerine verdikleri yanıtları değerlendirmek için 5'li likert ölçeği kullanılmıştır. Kullanılan anket formu, Ek 2'de yer almaktadır.

3.1.5. Ölçeklerin Güvenirliği ve Geçerliği

Anket çalışmaları yapan araştırmacıların, verileri doğru şekilde yorumlayabilmesi için anketlerden elde edilen verilerin doğru ve güvenilir olması gerekmektedir. Geçerlik ve güvenilirlik bir anket verisinin değerlendirilebilmesi için iki önemli unsurdur. Geçerlik, ölçülmek istenilen aracın ne derece ölçüldüğünü ve güvenilirlik ise ölçek maddelerinin iç tutarlılığını temsil etmektedir. Ancak güvenilirlik geçerlik ile yakından ilişkilidir. Cranbach's alpha, güvenirliliği test etmek genel olarak kullanılan bir test yöntemidir⁶.

² Muehlbacher ve Kirchler, a.g.e., 2013, ss.412-438.

³ Jerome Olsen, Matthias Kasper, Christoph Kogler, Stephan Muehlbacher ve Erich Krichler, a.g.e., 2019, ss 125-139.

⁴ Valarie Braithwaite, "Dancing with Tax Authorities: Motivational Postures and Noncompliant Actions", in: Braithwaite, V. (Ed.), *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion*, Ashgate, Aldershot, ss. 15-39.

⁵ Christoph Kogler, Stephan Muehlbacher ve Erich Kirchler, "Testing the "Slipper Slope Framework" Among Self-employed Taxpayers", *Econ Gov*, 16(2015), 2015, ss.125-142.

⁶ Mohsen Tavakol ve Reg Dennick, "Making Sense of Cronbach's Alpha", *International Journal of Medical Education*, 2, 2011, s.53.

Tablo 3: Cronbach's Alpha Değerleri

Croanbach's Alpha Katsayısı Değerleri	Güvenirlilik Seviyesi
0.0-0.20	Çok düşük
0.20-0.40	Düşük
0.40-0.60	Orta
0.60-0.80	Güvenilir
0.80-1.00	Çok güvenilir

Kaynak: Joseph F. Hair Jr., William C. Black, Barry J. Babin, Rolph E. Anderson, Multivariate Data Analysis, Prentice Hall'den Akt: Atina Ahdika, "Improvement of Quality, Interest, Critical, And Analytical Thinking Ability of Students through the Application of Research Based Learning (RBL) in Introduction to Stochastic Process Subject", *Mathematics Education*, 12(2), 2017, s.178.

Anket çalışmasında, zihinsel muhasebe, vergi bilinci, tutum ve vergi uyumu ölçeklerinden yararlanılmış ve söz konusu ölçeklerin de alt boyutları bulunmaktadır. Bu sebeple bazı ölçekler alt boyutlarıyla incelenecektir.

Tablo 4: Betimsel İstatistikler ve Güvenirlilik Değerleri

Değişkenler	Değişken Ortalaması	Madde Numarası	Alpha Değeri	Mean	Standart Sapma
Zihinsel Muhasebe (ZM)	2,6667	ZM1	0,708	3,88	0,853
		ZM2		4,19	0,944
		ZM3		3,88	0,997
		ZM4		1,78	0,961
		ZM5		1,89	0,788
		ZM6		4,00	0,890
		ZM7		1,47	0,814
		ZM8		1,91	0,718
		ZM9		1,91	1,012
		ZM10		1,76	1,056
Vergi Bilinci (VB)	2,3463	VB1	0,572	2,06	0,923
		VB2		1,79	0,878
		VB3		1,77	0,826
		VB4		2,44	0,891
		VB5		3,10	0,935
Vergiye Karşı Olumlu Tutumlar (VKOT)	3,0897	VKOT1	0,580	4,20	0,935
		VKOT2		3,98	0,902
		VKOT3		2,20	0,942
		VKOT4		1,97	0,895
Vergiye Karşı Olumsuz	2,5698	VKOT-1	0,546	4,27	0,906
		VKOT-2		4,06	0,973
		VKOT-3		1,93	1,066

Tutumlar (VKOT-)		VKOT-4		1,65	0,875
		VKOT-5		1,83	0,930
		VKOT-6		1,63	0,864
Otoriteye Güven (OG)	1,58	OG1	-	1,58	0,914
Otoritenin Gücü (OG+)	3,98	OG+1	-	3,98	0,913
Gönüllü Vergi Uyumu (GVU)	3,7747	GVU1	0,414	3,66	0,913
		GVU2		3,89	1,007
Zorunlu Vergi Uyumu (ZVU)	4,0807	ZVU1	0,764	3,86	1,091
		ZVU2		4,30	1,040

Ankette kullanılan zihinsel muhasebe ölçeğinin Cronbach's Alpha değeri, 0.708 ile güvenilir bir aralıkta yer almaktadır. Vergi bilinci ölçeğinin Cronbach's Alpha değeri, 0.572 ortalama bir değerde yer alırken “Vergi beyannemi dolduracak kadar yeterli hissediyorum” sorusunun çıkartılması durumunda ise katsayının 0,637'ye çıkacağı görülmüştür. Bu durumun sebebi, Türk vergi sisteminde beyannemelerin genellikle mali müşavirler tarafından doldurulması sebebiyle iç tutarlığı azalttığı düşünülmektedir. Bu sebeple söz konusu soru çıkartılmıştır. Tutumların boyut sınıflandırmaları, Muehlbacher ve Kirchler tarafından yapılan çalışmadan uyarlanmıştır. İlgili çalışmada vergilere karşı pozitif tutumlar boyutu (dört madde, $\alpha=0,75$) ve vergilere karşı negatif duygular (altı madde, $\alpha=0,46$) olarak ikiye ayırmışlardır. Bu tez çalışmasında da aynı kategorilendirme benimsenmiştir. Özellikle vergilere karşı olumsuz tutumlar alt boyutunun Cronbach's Alpha değerinin orijinal çalışmada daha düşük olmasına rağmen kullanılması sebebiyle kavramsal uygunluk ve literatürel tutarlık endişeleri sebebiyle alt boyutlar çıkartılmamıştır⁷. Ölçekte yer alan güven ve güç alt boyutları birer madde ile ölçülmüştür. Cronbach's Alpha her maddenin boyutta yer alan diğer maddeler iç tutarlığını gösterdiği için tek maddelik bir boyutta güvenilirlik değerlerine bakılamamaktadır. Literatürde tek madde ile boyut ölçümü kabul edilmekte⁸, hatta daha iyi olabileceğini savunan çalışmalar

⁷ Muehlbacher ve Kirchler, a.g.e., 2013, s.424.

⁸ Adamantios Diamantopoulos, Marko Sarstedt, Christoph Fuchs, Petra Wilczynski ve Sebastian Kaiser, “Guidelines for Choosing Between Multi-Item and Single-Item Scales for Construct Measurement: A Predictive Validity Perspective”, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(2012), 2012, s.435.

da bulunmaktadır⁹. Ayrıca güç ve güven alt boyutları, Kogler vd. tarafından yapılan çalışmadan uyarlanmış ve ilgili çalışmada da güç ve güven alt boyutları tek madde ile ölçülmüştür. Bu nedenle söz konusu alt boyutların güvenilirlik değerleri hesaplanamamış, bunun yerine literatürel dayanak esas alınmıştır.

Gönüllü vergi uyumu alt boyutunun Cronbach's Alpha katsayısı, 0,414 olarak bulunmuş ve literatüre göre bu güvenilirliğin düşük olduğu görülmektedir. Bu sebeple gönüllü vergi uyumu maddeleri ayrı ayrı analize dahil edilmiştir¹⁰. Zorunlu vergi uyumunun Cronbach's Alpha değeri, 0,764 ile güvenilir aralıkta yer almaktadır.

3.1.6. Verilerin Analizi ve Bulgular

3.1.6.1. Betimsel İstatistikler

Araştırmada elde edilen veriler, SPSS 26.0 istatistik programı aracılığıyla analiz edilmiştir. Çalışma kapsamında zihinsel muhasebe ve vergi uyumu arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için Türkiye’de gelir vergisi mükelleflerine bir anket uygulanmış ve bu ankete ilişkin betimsel istatistikler elde edilmiştir. Anket hipotezleri test etmek için 8 farklı faktör ve demografik faktörlerden oluşmaktadır. Aşağıda yer alan tabloda betimsel istatistikler yer almaktadır.

Tablo 5: Ankete Ait Demografik Bilgiler

Kategori	Alt Kategori	Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	220	29,3
	Erkek	530	70,7
Yaş	18-24	63	8,4
	25-34	140	18,7
	35-44	216	28,8
	45-54	202	26,9
	55-64	91	12,1
	65 ve üzeri	38	5,1
Eğitim düzeyi	İlköğretim	233	31,1
	Lise	324	43,2

⁹ Hyungil Kwon ve Galen Trail, “The Feasibility of Single-Item Measures in Sport Loyalty Research”, *Sport Management Review*, 8, 2005, s.69.

¹⁰ Jerome Olsen, Matthias Kasper, Christoph Kogler, Stephan Muehlbacher, Erich Krichlera.g.e., 2019, ss. 125-139.

	Önlisans	102	13,6
	Lisans	68	9,1
	Lisansüstü	23	3,1
Medeni durum	Bekar	103	13,7
	Evli	645	86
	Boşanmış	2	0,3
Çocuğunuz var mı?	Evet	628	83,7
	Hayır	122	16,3
Çocuk sayısı	0	122	16,3
	1	94	12,5
	2	322	42,9
	3	209	27,9
	4	3	0,4
Eşiniz ve çocuklarınız harici evinizde bakmakla yükümlü kimse var mı?	Evet	91	12,1
	Hayır	659	87,9
Bakılması gereken kişi sayısı	0	659	87,9
	1	17	2,3
	2	73	9,7
	3	1	0,1
Kronik rahatsızlık bilgisi	Evet	261	34,8
	Hayır	489	65,2
Mevcut işyeriniz ilk işyeriniz mi?	Evet	714	714
	Hayır	36	36
Daha önce iflas ettiniz mi?	Evet	7	0,9
	Hayır	743	99,1
Daha önce vergi incelemesi geçirdiniz mi?	Evet	24	3,2
	Hayır	726	96,8
Daha önce size vergi cezası kesildi mi?	Evet	539	71,9
	Hayır	211	28,1
Vergi konusunda eğitim aldınız mı?	Evet	53	7,1
	Hayır	697	92,9
Sizce mükellefler üzerine düşen vergilerin yüzde kaçını ödemektedir?	%0-20	11	1,5
	%21-40	46	6,1
	%41-60	238	31,7
	%61-80	322	42,9
	%81-100	133	17,7
Şirket yapısı	Adi-şahıs şirketi	11	1,5
	Limited şirketi- tek ortaklı (kendisine ait)	203	27,1
	Limited şirketi- çok ortaklı	212	28,3
	Limited şirketi-aile şirketi	324	43,2
	Anonim şirket	0	0
Net gelir	0-158.000 TL	0	0
	158.001-330.000 TL	5	0,7
	330.001-800.000 TL	469	62,5
	800.001-4.300.000 TL	276	36,8
	4.300.001 TL ve üstü	0	0

Deneyim süresi	0-3	50	6,7
	4-6	136	18,1
	7-10	394	52,5
	11-14	92	12,3
	15 ve üzeri	78	10,4
Çalışan sayısı	0-5	404	53,9
	6-10	247	32,9
	11-20	78	10,4
	21-50	19	2,5
	51-100	2	0,3
	101 ve üzeri	0	0
Faaliyet alanı	Hizmet	96	12,8
	İmalat	104	13,9
	Toptan ve Perekende	131	17,5
	Otomotiv	55	7,3
	Tarım ve Hayvancılık	46	6,1
	Turizm	43	5,7
	Gıda	118	15,7
	Tekstil	53	7,1
	Sağlık	8	1,1
	Finans ve Bankacılık	14	1,9
	İnşaat	44	5,9
	Telekomünikasyon	231	3,1
	Bilişim ve Teknoloji	15	2,0
Vergilerinizi hangi periyotta ödemek isterdiniz?	Aylık	635	84,7
	Üç Aylık	76	10,1
	Yıllık	29	3,9
	Diğer	10	1,3
Dindarlık düzeyi	%0-20	4	0,5
	%21-40	44	5,9
	%41-60	90	12,0
	%61-80	267	35,6
	%81-100	345	46,0

3.1.6.2. Demografik Faktörlerin Vergi Uyumuna ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analiz Sonuçları

Bu başlık altında ankete katılan mükelleflerin demografik özellikleri vergi uyumunda veya zihinsel muhasebe yapma durumunda bir değişiklik yaratıp yaratmadığı incelenecektir. Demografik değişkenler iki bağımsız grup varsa, bağımsız t testi kullanılmış, üç ve üzeri grupların bulunduğu gruplarda ise ANOVA testi kullanılmıştır.

Tablo 6: Cinsiyetin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi
Bağımsız T Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Grup	N	Mean	S	Levene		sd	t	p(2-tailed)
						F	p			
Cinsiyet	GVU1	Erkek	530	3,66	1,015	0,039	0,843	748	-0,40	0,968
		Kadın	220	3,66	0,991					
	GVU2	Erkek	530	3,86	0,948	5,069	0,025	748	-1,437	0,139
		Kadın	220	3,96	0,880					
	ZVU	Erkek	530	4,08	0,978	0,229	0,632	748	,230	,819
		Kadın	220	4,07	,914					
	ZM	Erkek	530	2,68	,47	0,307	0,579	748	1,727	0,085
		Kadın	220	2,62	,49					

Varyansların homojenliği açısından incelenen Levene testinde F değerlerinin p değerleri gönüllü vergi uyumunun ikinci maddesi harici 0,05'in üzerindedir ve bu sebeple bir madde hariç “equal variances assumed” değerleri kullanılmıştır. Tablo 6'ya göre; p(2-tailed) değerleri 0,05'ten büyük çıkmıştır. Bu durumda karşılaştırılan gruplar arasında anlamlı bir fark olmadığına karar verilmektedir. Kadın ve erkek katılımcıların gönüllü ve zorunlu vergi uyumu ve zihinsel muhasebe skorları anlamlı bir fark tespit edilememiştir.

Tablo 7: Yaşın Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi
ANOVA Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken (Yaş)	Bağımlı Değişken	N	Mean	S		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	p
18-24	GVU1	63	3,56	1,118	Gruplar Arası	13,537	5	2,707	2,699	0,20
25-34		140	3,54	0,948	Grup İçi	746,442	744	1,003		
35-44		216	3,8	0,999	Toplam	759,979	749			
45-54		202	3,75	0,924	Levene Test 1440, p=0,208					
55-64		91	3,45	1,088						
65 ve +		38	3,53	1,179						
18-24	GVU2	63	3,68	0,839	Gruplar Arası	18,474	5	3,695	4,376	0,001
25-34		140	3,92	0,914	Grup İçi	628,118	744	0,844		
35-44		216	3,85	0,963	Toplam	646,592	749			
45-54		202	4,10	0,855	Levene Test 1,509, p=0,185					
55-64		91	3,66	0,945						
65 ve +		38	3,71	1,063						
18-24	ZVU	63	4,13	0,996	Gruplar Arası	7,672	5	1,534	1,676	0,138
25-34		140	4,02	0,955	Grup İçi	681,198	744	0,916		
35-44		216	4,15	0,853	Toplam	688,870	749			
45-54		202	4,12	0,984	Levene Test 1,757, p=0,119					
55-64		91	3,98	0,971						
65 ve +		38	4,08	1,23						

18-24	ZM	63	2,67	0,576	Gruplar Arası	1,953	5	0,391	1,722	0,127
25-34		140	2,7	0,444	Grup İçi	168,694	744	0,227		
35-44		216	2,6	0,448	Toplam	170,647	749			
45-54		202	2,7	0,373	Levene Test 2,403, p=0,036					
55-64		91	2,62	0,681						
65 ve +		38	2,75	0,477						

Yukarıda yer alan tabloya göre, gönüllü vergi uyumu maddelerinin p değeri 0,05'in altında kalmış, ancak zorunlu vergi uyumu ve zihinsel muhasebe değişkenlerinin p değeri 0,05'in üzerinde yer almaktadır. Dolayısıyla katılımcıların gönüllü vergi uyum skorları yaşa göre değişirken, zorunlu vergi uyumu ve zihinsel muhasebe skorları istatistiki olarak anlamlı şekilde farklılaşmamaktadır. Yapılan Post Hoc Tukey test sonucunda, gönüllü vergi uyumunun ilk maddesinin ikili maddeler arasında ayrılmadığı görülmüştür. Gönüllü vergi uyumunun ikinci maddesinde ise 45-54 yaşındaki katılımcıların gönüllü vergi uyum skorları, 18-24 (p=0,019) ve 55-64 (p=0,002) yaş aralığında yer alanlardan anlamlı derecede yüksektir.

Tablo 8: Eğitimin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi
ANOVA Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken (Eğitim Düzeyi)	Bağımlı Değişken	N	Mean	S		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	P
İlköğretim	GVU1	233	3,75	0,990	Gruplar Arası	13,409	4	3,352	3,345	0,01
Lise		324	3,7	0,992	Grup İçi	746,979	745	1,002		
Ön lisans		102	3,62	0,985	Toplam	759,979	749			
Lisans		68	3,38	1,107	Levene Test 0,645, p=0,631					
Lisansüstü		23	3,17	0,984						
İlköğretim	GVU2	233	3,96	0,911	Gruplar Arası	4,891	4	1,223	1,419	0,226
Lise		324	3,89	0,897	Grup İçi	641,701	745	0,861		
Ön lisans		102	3,83	0,924	Toplam	646,592	749			
Lisans		68	3,68	1,112	Levene Test 1,265, p=0,282					
Lisansüstü		23	4,00	0,953						
İlköğretim	ZVU	233	4,27	0,801	Gruplar Arası	15,896	4	3,974	4,399	0,002
Lise		324	3,99	0,989	Grup İçi	672,974	745	0,903		
Ön lisans		102	4,07	0,955	Toplam	688,870	749			
Lisans		68	3,81	1,19	Levene Test 5,426, p=0,000					
Lisansüstü		23	4,19	0,962						
İlköğretim	ZM	233	2,6	0,388	Gruplar Arası	2,624	4	0,656	2,909	0,021
Lise		324	2,66	0,501	Grup İçi	168,022	745	0,226		
Ön lisans		102	2,7	0,481	Toplam	170,647	749			
Lisans		68	2,81	0,627	Levene Test 3,315, p=0,011					
Lisansüstü		23	2,72	0,292						

Yukarıda yer alan tabloya göre, gönüllü vergi uyumu ikinci p değeri 0,05’in üzerinde yer alırken, diğer değişkenlerin p değeri 0,05’in altında yer almaktadır. Dolayısıyla katılımların gönüllü vergi uyum ikinci maddesinin skorları eğitim düzeyine göre değişmezken, diğer değişkenlerin skorları istatistiki olarak anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post Hoc testleri sonucunda, gönüllü vergi uyumunun iki boyutunda da görülmüştür. Varyans homojenliği varsayımının ihlal edilmesi sebebiyle uygulanan Tamhane T2 testinde ise ilköğretim mezunlarının zorunlu vergi uyum skorları lise ve lisans mezunlarından anlamlı şekilde yüksek çıkmıştır. İlköğretim mezunlarının skorları lise ($p=0,007$) ve lisans ($p=0,005$) mezunlarından anlamlı derecede yüksek çıkarken, diğer taraftan lisans mezunlarının zihinsel muhasebe skorları, ilköğretim mezunlarından ($p=0,012$) yüksek çıkmıştır. Diğer taraftan zihinsel muhasebe skorları için uygulanan Tamhane T testi, hiçbir eğitim düzeyi için farklılaşmamaktadır.

Tablo 9: Medeni Durumun Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Grup	N	Mean	S	Levene Testi		sd	t	p(2-tailed)
						F	p			
Medeni Durum	GVU1	Bekar	103	3,64	1,074	0,860	0,354	746	-0,213	0,831
		Evli	648	3,66	0,997					
	GVU2	Bekar	103	3,84	0,926	0,326	0,568	746	-0,521	0,602
		Evli	648	3,90	0,931					
	ZVU	Bekar	103	4,14	0,981	0,039	0,843	746	,729	0,466
		Evli	648	4,07	,956					
	ZM	Bekar	103	2,70	,529	1,536	0,216	746	0,863	0,388
		Evli	648	2,66	,469					

Varyansların homojenliği açısından incelenen Levene testinde F değerlerinin p değerleri 0,05’in üzerindedir ve bu sebeple “equal variances assumed” değerleri kullanılmıştır. Tablo 10’a göre; p(2-tailed) değerleri 0,05’ten büyük çıkmıştır. Bu durumda karşılaştırılan gruplar arasında anlamlı bir fark olmadığına karar verilmektedir. Katılımcıların medeni durumunun gönüllü ve zorunlu vergi uyumu ve zihinsel muhasebe skorları anlamlı bir fark tespit edilememiştir.

Tablo 10: Çocuk Sahibi Olmanın Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Grup	N	Mean	S	Levene		sd	t	p(2-tailed)
						F	p			
Çocuk Sahibi Olma Durumu	GVU1	Var	628	3,67	0,997	0,489	0,484	748	0,558	0,577
		Yok	122	3,61	1,064					
	GVU2	Var	628	3,90	0,934	0,485	0,486	748	0,994	0,320
		Yok	122	3,81	0,903					
	ZVU	Var	628	4,09	0,948	1,231	0,268	748	,654	0,513
		Yok	122	4,02	1,014					
	ZM	Var	628	2,65	0,460	3,891	0,049	748	-1,216	0,224
		Yok	122	2,71	0,554					

Varyansların homojenliği açısından incelenen Levene testinde F değerlerinin p değerleri 0,05'in üzerindedir ve bu sebeple “equal variances assumed” değerleri kullanılmıştır. Tablo 11’e göre; p(2-tailed) değerleri 0,05’ten büyük çıkmıştır. Bu durumda karşılaştırılan gruplar arasında anlamlı bir fark olmadığına karar verilmektedir. Katılımcıların çocuk sahibi olma durumunun durumunun gönüllü ve zorunlu vergi uyumu ve zihinsel muhasebe skorları anlamlı bir fark tespit edilememiştir.

Tablo 11: Çocuk Sayısının Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken (Çocuk Sayısı)	Bağımlı Değişken	N	Mean	S		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	p
1	GVU1	94	3,62	1,017	Gruplar Arası	3,565	3	1,188	1,997	0,310
2		322	3,62	0,980	Grup İçi	619,204	624	0,992		
3		209	3,77	1,017	Toplam	622,769	627			
4		3	4,00	0,000	Levene Test 3,099, p=0,26					
1	GVU2	94	3,91	0,958	Gruplar Arası	1,829	3	0,610	0,698	0,554
2		322	3,90	0,927	Grup İçi	545,245	624	0,874		
3		209	3,89	0,939	Toplam	547,075	627			
4		3	4,67	0,577	Levene Test 0,258, p=0,855					
1	ZVU	94	3,70	1,26	Gruplar Arası	22,165	3	7,388	8,511	0,000
2		322	4,09	0,883	Grup İçi	541,661	624	0,868		
3		209	4,27	0,802	Toplam	563,826	627			
4		3	3,5	2,179	Levene Test 14,646, p=0,000					
1	ZM	94	2,785	0,664	Gruplar Arası	2,113	3	0,704	3,355	0,019
2		322	2,646	0,44	Grup İçi	131,023	624	0,210		
3		209	2,612	0,361	Toplam	131,136	627			
4		3	2,866	0,503	Levene Test 9,503, p=0,000					

Yukarıda yer alan tabloya göre, gönüllü vergi uyumu maddelerinin p değeri 0,05'in üzerinde yer alırken, diğer değişkenlerin p değeri 0,05'in altında yer almaktadır. Dolayısıyla katılımcıların gönüllü vergi uyum maddelerinin skorları çocuk sayısına göre değişmezken, diğer değişkenlerin skorları istatistiki olarak anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Varyans homojenliğini ihlal ettiği Tahmane T2 testi sonucuna göre; 4 çocuk sahibi katılımcıların zorunlu vergi uyum skorları, 1,2 ve 3 çocuklu katılımcılara anlamlı derecede düşük çıkmıştır. Diğer taraftan tek çocuklu katılımcıların zorunlu vergi uyum skorları, 2 ve 3 çocuklu katılımcılara göre anlamlı derecede düşüktür. Tamhane T2 test sonuçlarına göre; zihinsel muhasebe skorları çocuk sayısına göre farklılaşmamaktadır.

Tablo 12: Evde Aile Dışı Bireylere Bakımın Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Grup	N	Mean	S	Levene Testi		sd	t	p(2-tailed)
						F	p			
Evde Aile Dışı Bireylere Bakma	GVU1	Var	91	3,68	0,953	0,451	0,502	748	0,202	0,840
		Yok	659	3,66	1,015					
	GVU2	Var	91	3,96	0,906	0,038	0,846	748	0,745	0,456
		Yok	659	3,88	0,933					
	ZVU	Var	91	4,40	0,804	4,555	0,033	748	3,950	,000
		Yok	659	4,04	0,971					
	ZM	Var	91	2,67	0,420	1,319	0,251	748	0,031	0,975
		Yok	659	2,67	0,485					

Varyansların homojenliği açısından incelenen Levene testinde zorunlu vergi hariç F değerlerinin p değerleri 0,05'in üzerindedir ve bu sebeple zorunlu vergi uyumu değişkeni hariç “equal variances assumed” değerleri kullanılmıştır. Tablo 14'e göre; p(2-tailed) değerleri zorunlu vergi uyumu hariç 0,05'ten büyük çıkmıştır. Bu durumda karşılaştırılan gruplar arasında anlamlı bir fark olmadığına karar verilmektedir. Katılımcıların evde aile dışı bireylere bakma durumu zorunlu vergi uyumunda anlamlı derecede farklılaşmaya sebep olurken, gönüllü vergi uyumu maddeleri ve zihinsel muhasebe skorlarında anlamlı bir fark tespit edilememiştir.

Tablo 13: Evde Aile Dışı Bakılan Birey Sayısının Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	N	Mean	S		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	p
1	GVU1	17	3,59	1,228	Gruplar Arası	0,271	2	0,135	0,146	0,864
2		73	3,70	0,893	Grup İçi	81,488	88	0,926		
3		1	4,00	-	Toplam	81,758	90			
		Levene Test 3,838, p=0,053								
1	GVU2	17	3,53	0,953	Gruplar Arası	4,712	2	2,356	3,000	0,055
2		73	4,04	0,943	Grup İçi	69,112	88	0,785		
3		1	5,00	-	Toplam	73,824	90			
		Levene Test 0,970, p=0,327								
1	ZVU	17	4,14	1,20	Gruplar Arası	1,351	2	0,675	1,047	0,355
2		73	4,45	0,68	Grup İçi	56,759	88	0,645		
3		1	4,50	-	Toplam	58,110	90			
4		Levene Test 5,766, p=0,018								
1	ZM	17	2,86	0,730	Gruplar Arası	0,840	2	0,420	2,460	0,091
2		73	2,62	0,299	Grup İçi	15,018	88	0,171		
3		1	2,80		Toplam	15,858	90			
		Levene Test 15,194, p=0,000								

Yukarıda yer alan tabloya göre, gönüllü ve zorunlu vergi uyumu ve zihinsel muhasebe faktörlerinin p değeri 0,05'in üzerinde yer almaktadır. Dolayısıyla katılımcıların gönüllü ve zorunlu vergi uyum ve zihinsel muhasebe skorları evde aile dışı bakılan birey sayısına göre değişmemektedir.

Tablo 14: Kronik Hastalığın Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Grup	N	Mean	S	Levene		sd	t	p
						F	p			
Kronik Hastalık Durumu	GVU1	Var	261	3,70	1,012	0,191	0,662	748	0,867	0,386
	GVU1	Yok	489	3,64	1,005					
	GVU2	Var	261	3,85	0,950	0,965	0,326	748	-0,723	0,470
	GVU2	Yok	489	3,91	0,906					
	ZVU	Var	261	4,28	0,807	16,746	0,000	748	4,322	,000
	ZVU	Yok	489	3,97	1,014					
	ZM	Var	261	2,62	0,347	13,460	0,000	748	-1,575	0,075
	ZM	Yok	489	2,68	0,533					

Varyansların homojenliği açısından incelenen Levene testinde gönüllü vergi uyumunu maddelerinde F değerlerinin p değerleri 0,05'in üzerindedir ve bu sebeple “equal

variances assumed” değerleri kullanılmıştır. Tablo 16’ya göre; zorunlu vergi uyumu faktörü harici p değerleri 0,05’ten büyük çıkmıştır. Bu durumda karşılaştırılan gruplar arasında anlamlı bir fark olmadığına karar verilmektedir. Ancak kronik hastalığa sahip olanların zorunlu vergi uyum skorları, diğer katılımcılardan yüksektir.

Tablo 15: İlk İşyerinin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Grup	N	Mean	S	Levene Testi		sd	t	p
						F	p			
İlk İşyeri	GVU1	Evet	714	3,67	0,995	4,022	0,045	748	0,815	0,505
	GVU1	Hayır	36	3,53	1,230					
	GVU2	Evet	714	3,90	0,918	2,532	0,112	748	2,021	0,044
	GVU2	Hayır	36	3,58	1,105					
	ZVU	Evet	714	4,10	0,943	3,795	0,052	748	2,665	,008
	ZVU	Hayır	36	3,67	1,183					
	ZM	Evet	714	2,66	0,463	13,697	0,000	748	-1,110	0,456
	ZM	Hayır	36	2,75	0,713					

Varyansların homojenliği açısından incelenen Levene testinde gönüllü vergi uyumunu maddelerinde F değerlerinin p değerleri 0,05’in üzerindedir ve bu sebeple “equal variances assumed” değerleri kullanılmıştır. Tablo 17’ye göre; zorunlu vergi uyumu faktörü ve gönüllü vergi uyumunun birinci maddesi harici diğer faktörlerin p değerleri 0,05’ten büyük çıkmıştır. Bu durumda karşılaştırılan gruplar arasında anlamlı bir fark olmadığına karar verilmektedir. Ancak ilk işyeri sahibi olan katılımcıların gönüllü vergi uyumunun birinci maddesi ve zorunlu vergi uyum skorları, diğer katılımcılardan yüksektir.

Tablo 16: İflasın Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Grup	N	Mean	S	Levene		sd	t	p
						F	p			
İflas Durumu	GVU1	Evet	7	4,00	1,000	0,002	0,965	748	1,049	0,372
		Hayır	743	3,66	1,007					
	GVU2	Evet	7	3,71	0,756	0,290	0,590	748	-0,349	0,620
		Hayır	743	3,89	0,931					
	ZVU	Evet	7	4,29	0,488	1,696	0,193	748	0,568	0,570
		Hayır	743	4,08	0,962					
	ZM	Evet	7	2,56	0,223	0,764	0,382	748	-0,610	0,542
		Hayır	743	2,67	0,479					

Varyansların homojenliği açısından incelenen Levene testinde F değerlerinin p değerleri 0,05'in üzerindedir ve bu sebeple “equal variances assumed” değerleri kullanılmıştır. Tablo 18’e göre; p değerleri 0,05’ten büyük çıkmıştır. Bu durumda karşılaştırılan gruplar arasında anlamlı bir fark olmadığına karar verilmektedir. Bu bağlamda katılımcıların iflas durumu, katılımcıların vergi uyum ve zihinsel muhasebe skorlarını etkilememektedir.

Tablo 17: Vergi İncelemesinin Vergi Uyum ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Grup	N	Mean	S	Levene Testi		sd	t	p
						F	p			
Vergi İncelenmesi Durumu	GVU1	Evet	24	3,25	1,260	2,593	0,108	748	-2,038	0,042
		Hayır	726	3,67	0,996					
	GVU2	Evet	24	3,38	0,970	0,187	0,665	748	-2,731	0,006
		Hayır	726	3,90	0,924					
	ZVU	Evet	24	3,63	1,30	7,713	0,006	748	-2,373	0,092
		Hayır	726	4,10	0,94					
	ZM	Evet	24	2,71	0,69	6,715	0,013	748	0,478	0,741
		Hayır	726	2,67	0,47					

Varyansların homojenliği açısından incelenen Levene testinde gönüllü vergi uyumunun maddeleri F değerlerinin p değerleri 0,05'in üzerindedir ve bu sebeple “equal variances assumed” değerleri kullanılmıştır. Tablo 19’a göre; gönüllü vergi uyumu harici p değerleri 0,05’ten büyük çıkmıştır. Bu durumda karşılaştırılan gruplar arasında anlamlı bir fark olmadığına karar verilmektedir. Ancak vergi incelemesini geçirmeyen katılımcıların gönüllü vergi uyum skorları vergi uyumu geçirenlerden anlamlı derece farklılaşmaktadır.

Tablo 18: Vergi Cezasının Vergi Uyum ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Grup	N	Mean	S	Levene Testi		sd	t	p
						F	p			
Vergi Cezası Durumu	GVU1	Evet	539	3,71	0,95	6,613	0,013	748	-0,414	0,055
		Hayır	211	3,54	1,11			748		
	GVU2	Evet	539	3,91	0,91	1,184	0,277	748	-3,504	0,280
		Hayır	211	3,83	0,96			748		
	ZVU	Evet	539	4,24	0,79	58,765	0,000	748	7,391	0,000
		Hayır	211	3,65	1,19			748		
	ZM	Evet	539	2,65	0,39	50,370	0,000	748	-1,983	0,110
		Hayır	211	2,72	0,65			748		

Varyansların homojenliği açısından incelenen Levene testinde gönüllü vergi uyumunun ikinci maddesinin F değerinin p değeri 0,05’in üzerindedir ve bu sebeple “equal variances assumed” değerleri kullanılmıştır. Tablo 20’ye göre; zorunlu vergi uyumu p değerleri 0,05’ten büyük çıkmıştır. Bu durumda karşılaştırılan gruplar arasında anlamlı bir fark olmadığına karar verilmektedir. Ancak daha önce vergi cezası almış katılımcıların zorunlu vergi uyum skorları, vergi cezası almayanlardan anlamlı şekilde farklılaşmaktadır.

Tablo 19: Vergi Eğitiminin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Bağımsız T Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Grup	N	Mean	S	Levene		sd	t	p
						F	p			
Vergi Eğitimi	GVU1	Evet	53	3,49	1,085	0,892	0,345	748	-1,281	0,201
		Hayır	697	3,67	1,001			748		
	GVU2	Evet	53	3,92	1,141	4,765	0,029	748	0,297	0,807
		Hayır	697	3,89	0,912			748		
	ZVU	Evet	53	3,98	1,22	8,261	0,004	748	-0,784	0,533
		Hayır	697	4,09	0,94			748		
	ZM	Evet	53	2,90	0,54	1,950	0,163	748	3,754	0,000
		Hayır	697	2,65	0,47			748		

Varyansların homojenliği açısından incelenen Levene testinde gönüllü vergi uyumunun birinci maddesinin ve zihinsel muhasebenin F değerlerinin p değerleri 0,05’in üzerindedir ve bu sebeple “equal variances assumed” değerleri kullanılmıştır. Tablo 21’e göre; zihinsel muhasebe p değerleri 0,05’ten büyük çıkmıştır. Bu durumda karşılaştırılan gruplar arasında anlamlı bir fark olmadığına karar verilmektedir. Ancak vergi konusunda eğitim alan katılımcıların zihinsel muhasebe skorları, diğer katılımcılara göre daha yüksektir.

Tablo 20: Vergi Borcu Ödeme Oranının Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	N	Mean	S		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	p
0-%20	GVU1	11	2,73	1,489	Gruplar Arası	24,288	4	6,072	6,149	0,000
%21-%40		46	3,22	1,365	Grup İçi	735,691	745	0,988		
%41-%60		238	3,63	1,022	Toplam	759,979	749			
%61-%80		322	3,7	0,936						
%81-%100		133	3,85	0,875						
		Levene Test 9,102, p=0,000								
0-%20	GVU2	11	3,00	1,183	Gruplar Arası	29,106	4	7,276	8,779	0,000
%21-%40		46	3,37	1,236	Grup İçi	617,486	745	0,829		
%41-%60		238	3,81	0,884	Toplam	646,592	749			
%61-%80		322	4,02	0,870						
%81-%100		133	3,96	0,900						
		Levene Test 4,698, p=0,001								
0-%20	ZVU	11	3,72	1,148	Gruplar Arası	61,386	4	15,347	18,221	0,000
%21-%40		46	3,27	1,405	Grup İçi	627,483	745	0,842		
%41-%60		238	3,90	0,998	Toplam	688,870				
%61-%80		322	4,17	0,872						
%81-%100		133	4,08	0,583						
		Levene Test 20,905, p=0,000								
0-%20	ZM	11	2,52	1,076	Gruplar Arası	0,892	4	0,223	0,979	0,418
%21-%40		46	2,77	0,915	Grup İçi	169,755	745	0,228		
%41-%60		238	2,67	0,523	Toplam	170,647				
%61-%80		322	2,65	0,358						
%81-%100		133	2,65	0,326						
		Levene Test 32,568, p=0,000								

Yukarıda yer alan tabloya göre, zihinsel muhasebenin p değeri 0,05'in üzerinde yer alırken, diğer değişkenlerin p değeri 0,05'in altında yer almaktadır. Dolayısıyla diğer mükelleflerin vergi boçlarına ilişkin algı katılımcıların zihinsel muhasebe skorlarını değiştirmezken, diğer değişkenlerin skorları istatistiki olarak anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post Hoc Tamhane T2 test sonuçlarına göre; gönüllü vergi uyumunun birinci boyutu ve zihinsel muhasebe skorları diğer mükelleflerin ödeme algısına göre değişmemektedir. Gönüllü vergi uyumunun ikinci boyutunda ise, %21-%40 arasında bulunan grubun skorları, %81-%100 arasındaki gruba göre daha düşük çıkmıştır. Zorunlu vergi uyumu açısından incelendiğinde ise düşük algı düzeyine sahip katılımcıların skorları, anlamlı derecede daha düşük olduğu gözlemlenmiştir. Bu bulgu, mükelleflerin diğer mükelleflerin vergi borçlarını ödemediğine ilişkin algılarının vergi uyumunu olumsuz yönde etkileyebileceğini ve vergi kaçırmayı meşrulaştırıcı bir gerekçe olarak kullanılabileceğini düşündürmektedir.

Tablo 21: Yaşanılan Şehrin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	N	Mean	S		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	p
Ankara	GVU1	77	3,90	0,882	Gruplar Arası	92,331	11	8,394	9,278	0,000
Antalya		95	3,54	1,019	Grup İçi	667,648	738			
Balıkesir		34	3,59	0,821	Toplam	759,979	749			
Bursa		79	4,03	0,933						
Erzurum		20	4,40	0,821						
Gaziantep		50	4,04	0,832						
İstanbul		182	3,34	1,084						
İzmir		106	3,23	0,969						
Kayseri		33	3,94	0,827						
Malatya		20	4,35	0,875						
Trabzon		20	3,65	0,875						
Zonguldak		34	4,12	0,591						
		Levene Test 3,306, p=0,000								
Ankara	GVU2	77	4,21	0,864	Gruplar Arası	47,536	11	4,321	5,324	0,000
Antalya		95	3,53	0,810	Grup İçi	599,056	738	0,812		
Balıkesir		34	3,97	0,797	Toplam	646,592				
Bursa		79	4,10	0,969						
Erzurum		20	4,40	0,754						
Gaziantep		50	4,02	0,869						
İstanbul		182	3,69	0,955						
İzmir		106	3,73	0,961						
Kayseri		33	4,09	0,879						
Malatya		20	4,10	0,718						
Trabzon		20	4,25	0,851						
Zonguldak		34	4,15	0,925						
		Levene Test 2,368, p=0,007								
Ankara	ZVU	77	4,38	0,697	Gruplar Arası	88,390	11	8,035	9,876	0,000
Antalya		95	4,23	0,724	Grup İçi	600,479	738	0,814		
Balıkesir		34	3,97	0,953	Toplam	688,870	749			
Bursa		79	4,33	1,027						
Erzurum		20	4,62	0,358						
Gaziantep		50	4,48	0,416						
İstanbul		182	3,73	1,092						
İzmir		106	3,88	0,991						
Kayseri		33	4,28	0,790						
Malatya		20	4,55	0,394						
Trabzon		20	2,90	1,252						
Zonguldak		34	4,23	0,761						
		Levene Test 8,248, p=0,000								
Ankara	ZM	77	2,561	0,260	Gruplar Arası	4,099	11	0,373	1,651	0,080
Antalya		95	2,537	0,339	Grup İçi	166,548	738	0,226		
Balıkesir		34	2,811	0,539	Toplam	170,647	749			
Bursa		79	2,730	0,499						
Erzurum		20	2,695	0,377						
Gaziantep		50	2,666	0,300						
İstanbul		182	2,681	0,617						
İzmir		106	2,679	0,445						
Kayseri		33	2,545	0,476						
Malatya		20	2,85	0,388						
Trabzon		20	2,695	0,695						
Zonguldak		34	2,729	0,477						
		Levene Test 4,220, p=0,000								

Yukarıda yer alan tabloya göre, zihinsel muhasebenin p değeri 0,05'in üzerinde yer alırken, diğer değişkenlerin p değeri 0,05'in altında yer almaktadır. Dolayısıyla diğer mükelleflerin yaşadıkları şehirler zihinsel muhasebe skorlarını değiştirmezken, diğer değişkenlerin skorları istatiki olarak anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post Hoc Tamhane T2 test sonucunda, Zihinsel Muhasebe skorları hariç, gönüllü vergi uyum boyutları ve zorunlu vergi uyum değişkenlerinde, ikamet edilen şehirler arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Vergi uyumu değişkenleri özelinde, Erzurum ve Malatya illeri gönüllü ve zorunlu vergi uyum skorlarında genellikle en yüksek ortalamalara sahiptir ve özellikle İstanbul ve İzmir gibi büyük metropoller de dahil olmak üzere birçok ilden anlamlı derecede yüksek uyum sergilemektedir. Buna karşın, zorunlu vergi uyumu değişkeninde Trabzon, incelenen diğer illerin çoğuna kıyasla anlamlı derecede en düşük uyum ortalamasına sahiptir. Gönüllü vergi uyumunun boyutlarında ise genellikle İstanbul ve İzmir illerinin ortalamaları, yüksek uyum sergileyen birçok ilden anlamlı derecede düşüktür. Sonuç olarak, vergi uyumu, ikamet edilen ilin sosyo-kültürel ve denetimsel yapısına göre anlamlı bölgesel farklılıklar gösterirken, zihinsel muhasebe davranışının il bazında önemli bir varyasyon sergilemediği görülmektedir.

Tablo 22: Şirket Yapısının Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	N	Mean	S		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	p
Adi-şahıs şirketi	GVU1	11	3,27	1,555	Gruplar Arası	13,503	3	4,501	4,498	0,004
LTD- Tek Ortaklı		203	3,65	1,117	Grup İçi	746,475	746	1,001		
LTD-Çok Ortaklı		212	3,49	0,961	Toplam	759,979	749			
LTD-Aile Şirketi		324	3,79	0,923						
		Levene Test 5,824, p=0,001								
Adi-şahıs şirketi	GVU2	11	3,27	1,348	Gruplar Arası	13,208	3	4,501	5,185	0,002
LTD- Tek Ortaklı		203	3,74	0,952	Grup İçi	633,384	746	1,001		
LTD-Çok Ortaklı		212	3,88	0,929	Toplam	646,592	749			
LTD-Aile Şirketi		324	4,01	0,880						
		Levene Test 2,476, p=0,060								
Adi-şahıs şirketi	ZVU	11	3,22	1,455	Gruplar Arası	23,107	3	7,702	8,631	0,000
LTD- Tek Ortaklı		203	3,86	1,139	Grup İçi	665,763	746	0,892		

LTD-Çok Ortaklı		212	4,18	0,842	Toplam	688,870	749			
LTD-Aile Şirketi		324	4,17	0,848						
		Levene Test 13,116, p=0,000								
Adi-şahıs şirketi	ZM	11	2,72	1,013	Gruplar Arası	0,437	3	0,146	0,639	0,590
LTD- Tek Ortaklı		203	2,69	0,649	Grup İçi	170,209	746	0,228		
LTD-Çok Ortaklı		212	2,67	0,305	Toplam	170,647	749			
LTD-Aile Şirketi		324	2,64	0,412						
		Levene Test 26,814, p=0,000								

Yukarıda yer alan tabloya göre, zihinsel muhasebenin p değeri 0,05'in üzerinde yer alırken, diğer değişkenlerin p değeri 0,05'in altında yer almaktadır. Dolayısıyla şirket yapısının zihinsel muhasebe skorlarını değiştirmezken, diğer değişkenlerin skorları istatiki olarak anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post Hoc testleri sonucunda, Gönüllü uyumun birinci boyutunda, Çok Ortaklı Limited Şirketler grubunun ortalaması, Aile Şirketi Limited Şirketler grubuna kıyasla anlamlı derecede düşüktür. Gönüllü Uyumun İkinci Boyutunda ise, Aile Şirketi Limited Şirketler grubunun ortalaması hem Şahıs Şirketlerine kıyasla anlamlı derecede yüksektir hem de Tek Ortaklı Limited Şirketlere kıyasla anlamlı derecede yüksektir. Zorunlu Uyum en fazla anlamlı ikili farkın görüldüğü boyuttur; Tek Ortaklı limited şirket grubunun zorunlu vergi uyum skorları, çok ortaklı limited şirket grubuna ve aile şirketi limited şirketler grubuna göre anlamlı derecede düşük bulunmuştur. Çok ortaklı limited şirket grubu ve aile şirketi limited şirketler arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır. Bu sonuçlar, Aile Şirketi ve Çok Ortaklı Limited Şirket yapılarının, özellikle Şahıs ve Tek Ortaklı Limited Şirket yapılarına göre daha yüksek vergi uyumu eğilimine sahip olduğunu açıkça göstermektedir.

Tablo 23: Gelirin Vergi Uyum ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi
Anova Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	N	Mean	S		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	p
158.001-330.000	GVU1	5	2,40	1,673	Gruplar Arası	17,747	2	8,874	8,931	0,000
330.001-800.000		469	3,58	0,996	Grup İçi	742,232	747	0,994		
800.001-4.300.000		276	3,82	0,985	Toplam	759,979	749			
		Levene Test 1,888, p=0,152								

158.001-330.000	GVU2	5	2,80	1,643	Gruplar Arası	7,602	2	3,801	4,443	0,012
330.001-800.000		469	3,86	0,911	Grup İçi	638,990	747	0,855		
800.001-4.300.000		276	3,96	0,933	Toplam	646,592	749			
		Levene Test 3,568, p=0,029								
158.001-330.000	ZVU	5	3,90	1,673	Gruplar Arası	5,660	2	2,830	3,094	0,046
330.001-800.000		469	4,01	1,008	Grup İçi	683,210	747	0,915		
800.001-4.300.000		276	4,19	0,845	Toplam	688,870	749			
		Levene Test 5,456, p=0,004								
158.001-330.000	ZM	5	2,42	1,202	Gruplar Arası	0,400	2	0,200	0,878	0,416
330.001-800.000		469	2,65	0,506	Grup İçi	170,246	747	0,228		
800.001-4.300.000		276	2,68	0,402	Toplam	170,647	749			
		Levene Test 7,976, p=0,000								

Yukarıda yer alan tabloya göre, zihinsel muhasebenin p değeri 0,05'in üzerinde yer alırken, diğer değişkenlerin p değeri 0,05'in altında yer almaktadır. Dolayısıyla gelir zihinsel muhasebe skorlarını değiştirmezken, diğer değişkenlerin skorları istatiki olarak anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post Hoc testleri sonucunda, gelir grupları arasındaki anlamlı farklılıklar, Gönüllü Uyumun Her İki Boyutunda ve Zorunlu Uyumda tespit edilmiştir. Genel bir eğilim olarak, en düşük gelir grubu (158.001-330.000) tüm uyum boyutlarında diğer gruplara göre anlamlı ölçüde daha düşük skorlara sahiptir. Gönüllü Uyumun Birinci Boyutunda, en düşük gelir grubu (158.001-330.000) hem orta gelir grubuna (330.001-800.000) hem de en yüksek gelir grubuna (800.001-4.300.000) kıyasla anlamlı derecede düşük bir ortalamaya sahiptir; ek olarak, en yüksek gelir grubu da orta gelir grubundan anlamlı olarak yüksek skorlar almıştır. Gönüllü Uyumun İkinci Boyutunda, en düşük gelir grubu yine hem orta hem de en yüksek gelir gruplarına kıyasla anlamlı derecede düşük skorlar gösterirken, orta ve en yüksek gelir grupları arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır. Son olarak, Zorunlu Uyum boyutunda, orta gelir grubu (330.001-800.000) en yüksek gelir grubundan anlamlı olarak daha düşük bir ortalamaya sahiptir, ancak en düşük gelir grubu ile diğer gruplar arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır. Bu sonuçlar, gelir düzeyi arttıkça gönüllü uyumun belirgin şekilde arttığını ve Zorunlu Uyumun da en yüksek gelir grubunda daha güçlü algılandığını göstermektedir.

Tablo 24: Deneyimin Vergi Uyum ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi
Anova Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	N	Mean	S		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	p
0-3	GVU1	50	3,54	1,164	Gruplar Arası	8,835	4	2,209	2,191	0,068
4-6		136	3,59	1,022	Grup İçi	751,144	745	1,008		
7-10		394	3,76	0,936	Toplam	759,979	749			
11-14		92	3,59	1,101						
15 ve üzeri		78	3,46	1,077						
		Levene Test 1,977, p=0,096								
0-3	GVU2	50	3,62	0,945	Gruplar Arası	10,517	4	2,629	3,079	0,016
4-6		136	3,85	0,934	Grup İçi	636,075	745	0,854		
7-10		394	3,99	0,882	Toplam	646,592				
11-14		92	3,77	1,060						
15 ve üzeri		78	3,76	0,928						
		Levene Test 2,154, p=0,073								
0-3	ZVU	50	3,71	1,340	Gruplar Arası	24,456	4	6,114	6,856	0,000
4-6		136	3,98	0,966	Grup İçi	664,413	745	0,892		
7-10		394	4,22	0,804	Toplam	688,870				
11-14		92	4,04	1,057						
15 ve üzeri		78	3,76	1,103						
		Levene Test 11,299, p=0,000								
0-3	ZM	50	2,79	0,778	Gruplar Arası	1,855	4	0,464	2,046	0,086
4-6		136	2,65	0,503	Grup İçi	168,792	745	0,227		
7-10		394	2,63	0,386	Toplam	170,647				
11-14		92	2,71	0,406						
15 ve üzeri		78	2,73	0,636						
		Levene Test								

Yukarıda yer alan tabloya göre, gönüllü vergi uyumunun birinci boyutunun ve zihinsel muhasebenin p değeri 0,05'in üzerinde yer alırken, diğer değişkenlerin p değeri 0,05'in altında yer almaktadır. Dolayısıyla deneyim gönüllü vergi uyumunun birinci boyutunun ve zihinsel muhasebe skorlarını değiştirmezken, diğer değişkenlerin skorları istatiki olarak anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post Hoc testleri sonucunda, Gönüllü Uyumun Her İki Boyutunda ve Zihinsel Muhasebe değişkeninde istatistiksel olarak anlamlı bir fark tespit edilmemiştir. Buna karşın, Zorunlu Uyum değişkeninde anlamlı farklılıklar gözlemlenmiştir. Bu farklılıklar, 7-10 yıl deneyime sahip mükellef grubunun zorunlu vergi uyum skorları, 15 yıl ve üzeri deneyime sahip en çok deneyimli gruba kıyasla anlamlı derecede daha yüksek çıkmıştır. Bu bulgu, zorunlu vergi kurallarına uyum konusunda en güçlü algının, ne kariyerin başlangıcında ne de kariyerin ileri aşamalarında

değil, orta düzeyde deneyime sahip (7-10 yıl) mükelleflerde yoğunlaştığını ortaya koymaktadır.

Tablo 25: Çalışan Sayısının Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	N	Mean	S		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	p
0-5	GVU1	404	3,64	1,030	Gruplar Arası	3,916	4	0,979	0,965	0,426
6-10		247	3,68	0,999	Grup İçi	756,063	745	1,015		
11-20		78	3,68	0,904	Toplam	756,979				
21-50		19	3,68	1,057						
51-100		2	5,00	0,00						
		Levene Test 1,600, p=0,172								
0-5	GVU2	404	3,84	0,912	Gruplar Arası	7,812	4	3,813	18,278	0,000
6-10		247	3,90	0,980	Grup İçi	638,780	745	0,209		
11-20		78	3,99	0,830	Toplam	646,592	749			
21-50		19	4,32	0,885						
51-100		2	5,00	0,00						
		Levene Test 1,869, p=0,114								
0-5	ZVU	404	3,99	1,019	Gruplar Arası	25,569	4	6,392	7,180	0,000
6-10		247	4,20	0,818	Grup İçi	663,300	745	0,890		
11-20		78	4,25	0,746	Toplam	688,870				
21-50		19	3,94	1,422						
51-100		2	1,25	0,353						
		Levene Test 6,042, p=0,000								
0-5	ZM	404	2,60	0,526	Gruplar Arası	15,250	4	3,813	18,278	0,000
6-10		247	2,65	0,290	Grup İçi	155,396	745	0,209		
11-20		78	2,85	0,441	Toplam					
21-50		19	3,17	0,657						
51-100		2	4,40	0,282						
		Levene Test 7,767, p=0,000								

Yukarıda yer alan tabloya göre, gönüllü vergi uyumunun birinci boyutunun p değeri 0,05'in üzerinde yer alırken, diğer değişkenlerin p değeri 0,05'in altında yer almaktadır. Dolayısıyla çalışan sayısının gönüllü vergi uyumunun birinci boyutunun skorlarını değiştirmezken, diğer değişkenlerin skorları istatistiki olarak anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post Hoc testleri sonucunda, Gönüllü Uyumun İlk Boyutunda ve İkinci Boyutunda anlamlı bir fark tespit edilmemiştir. Buna karşın, Zorunlu Uyum ve Zihinsel Muhasebe değişkenlerinde ciddi ve yaygın anlamlı farklılıklar gözlemlenmiştir. Zorunlu Uyum boyutunda, en küçük grup olan 0-5 çalışanlı grubun ortalaması, 6-10 çalışanlı gruba göre anlamlı derecede düşük, ancak 21-50 çalışan grubunun ortalaması ise 51-100 çalışan grubundan daha yüksektir. Zihinsel Muhasebe boyutunda ise 0-5 çalışan

grubu, 11-20 ve 21-50 çalışan gruplarından anlamlı derecede daha düşük çıkmıştır. Benzer şekilde 6-10 çalışan grubu da 11-20 ve 21-50 çalışan gruplarından anlamlı derecede düşük olduğu görülmüştür. En yüksek ortalama 51-100 çalışan grubunda görülmesine rağmen bu grupta yer alan katılımcı sayısının azlığı sebebiyle güvenilir bir yorum sağlamamaktadır. Ancak sonuçlar, küçük işletmelerden orta büyüklükteki işletmelere geçişin zihinsel muhasebe skorunu arttırdığını işaret etmektedir.

Tablo 26: Faaliyet Yapısının Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	N	Mean	S		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	p
Hizmet	GVU1	96	3,53	0,994	Gruplar Arası	45,407	12	3,784	3,903	0,000
İmalat		104	3,47	1,042	Grup İçi	714,572	737	0,970		
Toptan ve Perakende		131	3,85	0,869	Toplam	759,979	749			
Otomotiv		55	4,04	0,838						
Tarım ve Hayvancılık		46	3,63	1,090						
Turizm		43	3,86	0,882						
Gıda		118	3,59	0,936						
Tekstil		53	4,04	1,160						
Sağlık		8	3,63	0,518						
Finans ve Bankacılık		14	3,86	1,027						
İnşaat		44	3,59	0,897						
Telekomünikasyon		23	4,09	1,203						
Bilişim ve Teknoloji		15	3,00	1,512						
		Levene Test 1,838, p= 0,039								
Hizmet	GVU2	96	3,81	0,966	Gruplar Arası	13,441	12	1,210	1,304	0,211
İmalat		104	3,84	0,977	Grup İçi	633,151	737	0,859		
Toptan ve Perakende		131	4,03	0,850	Toplam	646,592	749			
Otomotiv		55	3,95	0,951						
Tarım ve Hayvancılık		46	3,72	0,958						
Turizm		43	3,79	0,914						
Gıda		118	3,82	0,844						
Tekstil		53	3,92	1,016						
Sağlık		8	4,13	0,835						
Finans ve Bankacılık		14	4,00	1,109						
İnşaat		44	4,16	0,888						
Telekomünikasyon		23	3,91	0,900						
Bilişim ve Teknoloji		15	3,40	1,121						
		Levene Test 1,043, p=0,407								
Hizmet	ZVU	96	4,20	0,806	Gruplar Arası	66,213	12	5,518	6,531	0,000
İmalat		104	3,87	1,127	Grup İçi	622,657	737	0,845		
Toptan ve Perakende		131	4,34	0,658	Toplam	688,870	749			
Otomotiv		55	4,40	0,484						
Tarım ve Hayvancılık		46	4,05	0,955						
Turizm		43	3,44	1,064						
Gıda		118	4,21	0,817						
Tekstil		53	3,70	1,182						
Sağlık		8	3,25	1,439						
Finans ve Bankacılık		14	4,17	0,822						
İnşaat		44	4,19	0,971						
Telekomünikasyon		23	3,41	1,395						
Bilişim ve Teknoloji		15	4,43	1,015						
		Levene Test 6,328, p=0,000								
Hizmet	ZM	96	2,60	0,369	Gruplar Arası	10,158	12	0,846	3,887	0,000
İmalat		104	2,73	0,641	Grup İçi	160,489	737	0,218		

Toptan ve Perakende	131	2,57	0,253	Toplam	170,647	749			
Otomotiv	55	2,63	0,223						
Tarım ve Hayvancılık	46	2,54	0,313						
Turizm	43	2,86	0,578						
Gıda	118	2,57	0,364						
Tekstil	53	2,78	0,710						
Sağlık	8	3,02	0,575						
Finans ve Bankacılık	14	2,80	0,313						
İnşaat	44	2,73	0,357						
Telekomünikasyon	23	2,98	0,833						
Bilişim ve Teknoloji	15	2,64	0,821						
Levene Test				12,504, p=0,000					

Yukarıda yer alan tabloya göre, gönüllü vergi uyumunun ikinci boyutunun p değeri 0,05'in üzerinde yer alırken, diğer değişkenlerin p değeri 0,05'in altında yer almaktadır. Dolayısıyla faaliyet alanının gönüllü vergi uyumunun ikinci boyutunun skorlarını değiştirmezken, diğer değişkenlerin skorları istatiki olarak anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post Hoc testleri sonucunda, gönüllü vergi uyumunun birinci boyutunda otomotiv sektörü imalat sektöründen, turizm sektörü ise otomotiv, toptan ve perakende ve tekstil sektörlerinden farklılaşmaktadır. Zorunlu vergi uyumu ortalamalarında ise birçok farklılık tespit edilmiş ve bu farklılıkların çoğunluğu ise turizm sektöründen kaynaklanmaktadır. Zihinsel muhasebe ortalamalarında ise otomotiv sektörü, imalat sektörün göre, turizm sektörü ise toptan ve perakende ve otomotiv sektörlerine göre anlamlı derecede yüksektir.

Tablo 27: Vergi Ödeme Periyodunun Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	N	Mean	S		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	p
Aylık	GVU1	635	3,76	0,908	Gruplar Arası	81,208	3	27,069	29,751	0,000
Üçer Aylık		76	3,41	1,098	Grup İçi	678,770	746	0,910		
Yıllık		29	2,86	1,505	Toplam	759,979	749			
Diğer		10	1,40	0,516						
		Levene Test 14,758, p=0,000								
Aylık	GVU2	635	3,98	0,827	Gruplar Arası	82,545	3	27,515	36,391	0,000
Üçer Aylık		76	3,72	1,078	Grup İçi	564,047	746	0,756		
Yıllık		29	3,21	1,207	Toplam	646,592	749			
Diğer		10	1,40	0,516						
		Levene Test 8,003, p=0,000								
Aylık	ZVU	635	4,21	0,829	Gruplar Arası	96,372	3	32,124	40,446	0,000
Üçer Aylık		76	3,53	1,151	Grup İçi	592,498	746	0,794		

Yıllık		29	3,18	1,277	Toplam	688,870	749			
Diğer		10	2,10	1,125						
		Levene Test 12,259, p=0,000								
Aylık	ZM	635	2,67	0,424	Gruplar Arası	2,302	3	0,767	0,3400	0,017
Üçer Aylık		76	2,67	0,617	Grup İçi	168,345	746	0,226		
Yıllık		29	2,56	0,920	Toplam	170,647	749			
Diğer		10	2,23	0,405						
		Levene Test 21,265, p=0,000								

Yukarıda yer alan tabloya göre, tüm boyutların p değeri 0,05’in altında yer almaktadır. Dolayısıyla vergi ödeme periyotları boyutların skorlarını istatistiki olarak anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post Hoc Tamhane T2 testi sonucunda, katılımcıların daha çok aylık vergi ödemek istedikleri ve aylık ödemek isteyen grubun gönüllü ve zorunlu vergi uyum skorlarının anlamlı derecede yüksek olduğunu göstermektedir. Ayrıca “diğer” seçeneğini seçen katılımcıların ise değerleri en kötü olarak çıkmış ve diğeri seçen katılımcılardan 7 tanesi “hiç”, 1 tanesi “almasınlar”, 1 tanesi “imkanım olduğunda” ve 1 tanesi de “param olduğunda” cevabını vermiştir.

Tablo 28: Dindarlık Düzeyinin Vergi Uyumu ve Zihinsel Muhasebe Üzerindeki Etkisinin Analizi Anova Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	N	Mean	S		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	P
0-%20	GVU1	4	2,25	0,957	Gruplar Arası	73,496	4	18,374	19,940	0,000
%21-%40		44	3,14	1,212	Grup İçi	686,483	745	0,921		
%41-%60		90	3,06	1,230	Toplam	759,979	749			
%61-%80		267	3,66	0,926						
%81-%100		345	3,90	0,866						
		Levene Test 5,890, p=0,000								
0-%20	GVU2	4	2,75	0,975	Gruplar Arası	45,894	4	11,474	14,230	0,000
%21-%40		44	3,32	1,073	Grup İçi	600,698	745	0,806		
%41-%60		90	3,46	1,133	Toplam	646,592	749			
%61-%80		267	3,94	0,813						
%81-%100		345	4,05	0,866						
		Levene Test 7,566, p=0,000								
0-%20	ZVU	4	4,62	0,478	Gruplar Arası	75,061	4	18,765	22,776	0,000
%21-%40		44	3,61	1,125	Grup İçi	613,809	745	0,824		
%41-%60		90	3,37	1,245	Toplam	688,870	749			
%61-%80		267	4,07	0,934						
%81-%100		345	4,32	0,739						
		Levene Test 15,166, p= 0,000								

0-%20	ZM	4	2,32	0,704	Gruplar Arası	1,025	4	0,256	1,125	0,343
%21-%40		44	2,66	0,798	Grup İçi	169,622	745	0,228		
%41-%60		90	2,60	0,712	Toplam	170,647	749			
%61-%80		267	2,69	0,385						
%81-%100		345	2,66	0,403						
		Levene Test 21,518, p=0,000								

Yukarıda yer alan tabloya göre, zihinsel muhasebenin p değeri 0,05'in üzerinde yer alırken, diğer değişkenlerin p değeri 0,05'in altında yer almaktadır. Dolayısıyla dindarlığın zihinsel muhasebe skorlarını değiştirmezken, diğer değişkenlerin skorları istatiki olarak anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post Hoc Tamhane T2 test sonucunda, dindarlık düzeyinin gönüllü ve zorunlu vergi uyum skorlarını artırdığı görülmüştür.

3.1.6.3. Demografik Faktörlerin Zihinsel Muhasebeye ve Vergi Uyumuna Etkisinin Değerlendirilmesi

Araştırmada, vergi uyumu (gönüllü ve zorunlu) ile zihinsel muhasebe üzerindeki etkileri incelemek üzere 21 demografik değişken analiz edilmiştir.

Bulgular, cinsiyet, yaş, medeni durum, çocuk sahibi olma ve iflas geçmişinin her üç bağımlı değişken üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin bulunmadığını göstermektedir. Eğitim düzeyindeki artış, gönüllü ve zorunlu vergi uyumu ile zihinsel muhasebe düzeyini anlamlı biçimde yükseltmektedir. Vergi eğitimi, yalnızca zihinsel muhasebe üzerinde pozitif ve anlamlı bir etki üretmektedir. Çocuk sayısı açısından bakıldığında, tek çocuk sahibi katılımcıların zorunlu vergi uyumu daha düşüktür. Evde aile dışı bireylere bakım verenler ile kronik hastalığı bulunanların zorunlu vergi uyumu, karşıt gruplara kıyasla daha yüksektir. Dindarlık düzeyi, gönüllü ve zorunlu vergi uyumunu olumlu yönde etkilemektedir. Mevcut işyerleri ilk işyerleri olan katılımcılarda her iki uyum türü daha yüksek gözlenmiştir. Şirket yapısı da anlamlıdır; aile şirketlerinde gönüllü vergi uyumu daha yüksekken, tek ortaklı limited şirketlerde zorunlu vergi uyumu daha yüksektir. Ticari faaliyette bulunan firmalarda zorunlu vergi uyumu ve zihinsel muhasebe düzeyi görece yüksek bulunmuştur. Önceden vergi incelemesine tabi tutulmak gönüllü vergi uyumunu azaltırken, daha önce vergi cezası ödemiş olmak zorunlu vergi

uyumu skorunu artırmaktadır. Mükellefler, diğer mükelleflerin ödediği vergi oranlarına ilişkin algılardan etkilenmekte; başkalarının daha düşük vergi ödediği düşüncesi vergi uyumunu zayıflatmaktadır. Daha kısa vergi ödeme periyotlarını tercih edenlerin vergi uyumu daha yüksektir. Çalışan sayısı ile zihinsel muhasebe arasında pozitif bir ilişki saptanmıştır. Gelir düzeyi arttıkça gönüllü vergi uyumu artmakta, zorunlu vergi uyumu ise azalmaktadır. Son olarak, büyükşehirlerde yaşayanların vergi uyum değerleri daha düşük seyretmektedir.

3.1.6.4. Modele İlişkin Uyum İndeksleri

Tahmini yapılan modelin indekslerinin iyi olup olmadığının ve modelden çıkan sonuçların geçerliğin belirlenmesi için uyum indeksleri kullanılmaktadır.

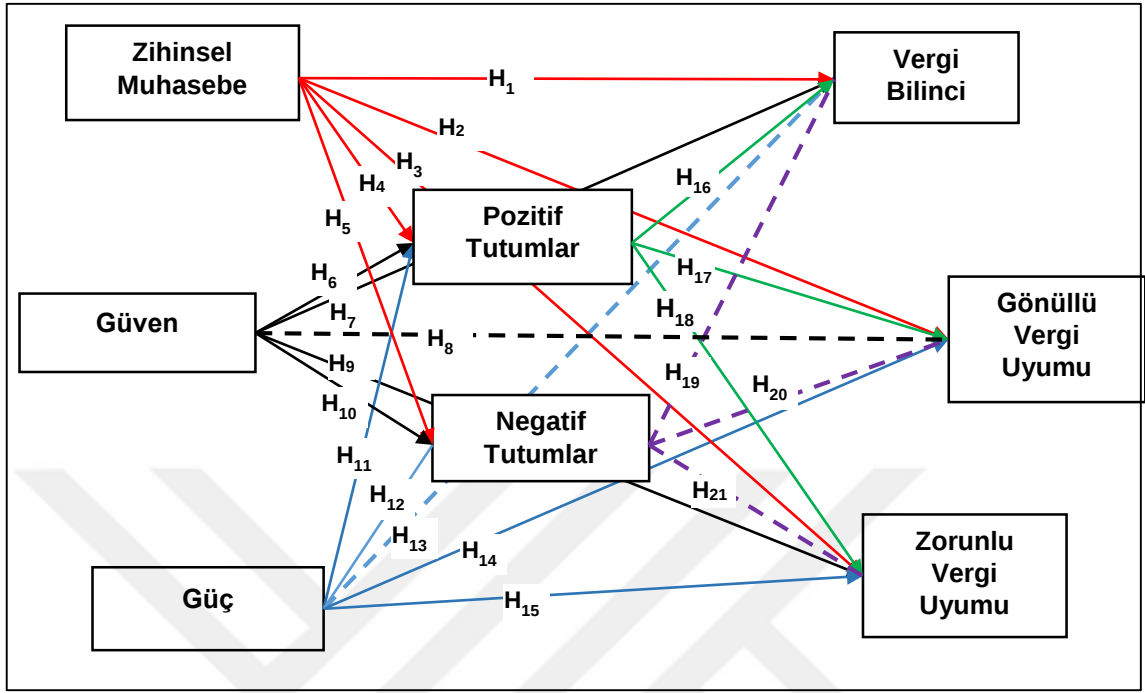
Tablo 29: Yol Analizine İlişkin Uyum İndeksleri

Uyum İndeksleri	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Model	Sonuç
χ^2 / sd	$0 \leq \chi^2 / sd \leq 2$	$2 \leq \chi^2 / sd \leq 3$	12,607	Kötü uyum
GFI	$0,95 \leq GFI \leq 1$	$0,90 \leq GFI \leq 0,95$	0,97	İyi uyum
CFI	$0,95 \leq CFI \leq 1$	$0,90 \leq CFI \leq 0,95$	0,95	İyi uyum
NFI	$0,95 \leq NFI \leq 1$	$0,90 \leq NFI \leq 0,95$	0,95	İyi uyum
RMSEA	$0 \leq RMSEA \leq 0,05$	$0,05 \leq RMSEA \leq 0,08$	0,124	Kötü uyum
SRMR	$0 \leq SRMR \leq 0,05$	$0,05 \leq SRMR \leq 0,10$	0,0404	İyi uyum

Tablo 30 incelendiğinde; ki-kare istatistiğinin serbestlik derecesine oranı ve RMSEA değerinin kabul edilebilir değerlerin üzerinde olduğu görülmektedir. Buna karşın, diğer uyum indeksleri GFI, CFI, NFI ve SRMR değerlerinin iyi uyum göstermektedir. Bu bulgular birlikte değerlendirildiğinde, modelin artımlı uyum indeksleri açısından güçlü, mutlak uyum indeksleri açısından ise sınırlı bir uyuma sahip olduğu görülmektedir. Çok sayıda yol içeren ve karmaşık modellerde, χ^2 ve RMSEA indekslerinin örneklem büyüklüğüne ve model karmaşıklığına duyarlı olmasından kaynaklı olarak model genel olarak kabul edilebilir görülmektedir¹¹.

¹¹ Rex B. Kline, *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*, 4th ed. (New York: Guilford Press, 2016), 262–264; Timothy A. Brown, *Confirmatory Factor Analysis for Applied Research*, 2nd ed. (New York: Guilford Press, 2015), 68–70; Robert C. MacCallum, Michael W. Browne, ve Hazuki

Şekil 10: Yol Diyagramı



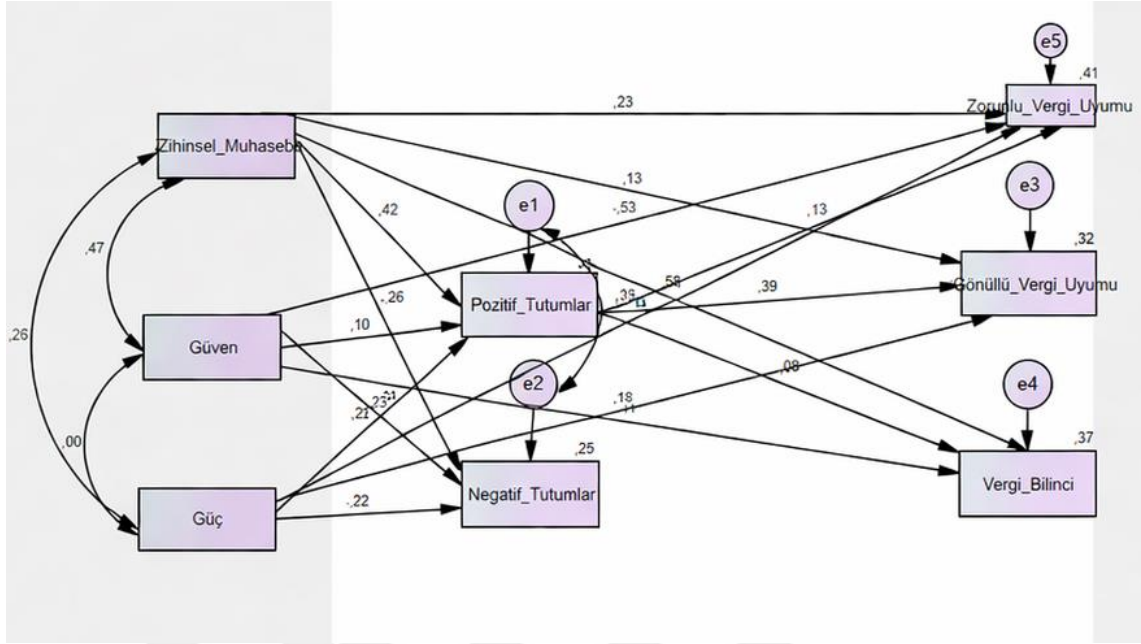
Bu çalışmada başlangıçta önerilen yapısal model kapsamında toplam 21 hipotez test edilmek üzere modele dahil edilmiştir. Ancak modelin Yapısal Eşitlik Modellemesi kapsamında analiz edilmesi sırasında, beş hipoteze karşılık gelen yapısal yolların modele dahil edilmesi durumunda modelin tanımlanabilirliğinin bozulduğu ve analiz yazılımı tarafından modelin matematiksel olarak çözümlenemediği belirlenmiştir.

Bu nedenle H8, H13, H19, H20 ve H21 modeli desteklemedikleri için çıkartılmıştır. Desteklenmeyen hipotezler Şekil 10'da kesikli çizgiler ile gösterilmiştir.

Yukarıdaki model AMOS 24.0 Programında test edilmiş ve elde edilen sonuçlar ile ilgili örüntü yapısı Şekil 11'de aşağıdaki gibi gösterilmiştir:

M. Sugawara, "Power Analysis and Determination of Sample Size for Covariance Structure Modeling," *Psychological Methods* 1, no. 2 (1996): 131–133.

Şekil 11: Yol Diyagramının Amos 24 Paket Programındaki Yapısı



3.1.6.5. Yol Analizi

Faktör analizi ve regreyon analizi, birinci nesil istatistiksel yöntemler olarak görülmekte ve 1980'li yıllarda sıklıkla kullanılmaktadır. Ancak 1990'lı yıllarda yapısal eşitlik modellemesi gibi ikinci nesil istatistiksel yöntemlerin çıkmasıyla birlikte birinci nesillerin kullanımı azalmış ve ikinci nesillerin kullanımı artmıştır.¹²

Yapısal eşitlik modellemesi, değişkenler arasındaki ilişkiyi modellemek için kullanılan bir istatistiksel yöntemdir.¹³ Yapısal eşitlik modellemesi ilk olarak sosyal bilimlerde kullanılmış olsa da yapısal eşitlik modellemesinden biyoloji ve tıp alanlarında da yararlanılmaya başlanılmıştır. Birçok bilimsel alanda yaygın olarak kullanılmasının nedeni, yapısal eşitlik modellemesinin araştırmacılara teorileri nicelendirme ve test etme imkânı sağlamasıdır. Yapısal eşitlik modellemesinin diğer bir önemli özelliği ise, çoğu disiplinde yaygın olan ölçüm hatasını hesaba katmaları ve gizil değişken içermesidir. Gizil değişkenler, birçok bilimde büyük öneme sahip teorik veya varsayımsal yapılardır veya alternatif olarak odaklanmış bir popülasyondan alınan bir örnekleme gözlemlenen gerçeklemlere sahip olmayan değişkenler olarak görülebilmektedir. Dolayısıyla gizil

¹² Erkan Yıldız, *SmartPLS ile Yapısal Eşitlik Modellemesi: Reflektif ve Formatif Yapılar*, Seçkin Yayınevi, 2024, s.23.

¹³ Rick H. Hoyle, *Handbook of Structural Equation Modeling*, The Guilford Press, s.3.

değişken, bir çalışmada kullanılabilir gözlemlenemeyen değişkenlerdir.¹⁴ Gizil değişkenler, hipotezlerde yer alan, doğrudan gözlenememesine rağmen teori ile ölçek arasında bağlantı kurulmasını sağlayan değişkenler olarak ifade edilmektedir.¹⁵ Gizil değişkenler, gözlenemedikleri için ölçülemezler ancak yapısal eşitlik modellemesi yardımıyla gizil değişkenler gözlenen değişkenler ile ilişkilendirilir. Yapısal eşitlik modellemesinde gizil değişkenlerin yanı sıra gözlenen değişkenler de bulunmakta ve söz konusu modelin amacı ise gizil ve gözlenen değişkenler arasında bağımlılık örüntüsü kurmaktır.¹⁶

Yapısal eşitlik modelleri, genel olarak ölçülmesi istenilen değişkenlerden birisi veya birkaçının mükemmel şekilde ölçülemediğinde yararlanılmaktadır. Bu durumda, ilgili değişkenin ölçülmesinin zorluğu sebebiyle farklı araçlar kullanılarak yine ilgili değişkeni ölçmeye çalışır. Örneğin depresyon üzerine çalışan bir araştırmacı, kalori alımı ile bağlantı kurabilir.¹⁷

Standart yapısal eşitlik modelini ölçüm modeli ve yapısal modeli oluşturmaktadır. Ölçüm modeli, gizil değişkenlerin gözlenen değişkenler arasındaki ilişkiyi göstererek gizil değişkenin tahmin edilmesini sağlamaktadır. Yapısal modelde ise gizil değişkenlerin kendi arasındaki ilişki incelenir ve bağımlı ve bağımsız değişkenlerin arasındaki nedenselliğin ortaya konulmasına yardımcı olur. Doğruluyıcı faktör analizlerinde, ölçüm modeli, yol analizlerinde ise yapısal modeller kullanılmaktadır. Yapısal eşitlik modellemesi 5 temel aşamada kurulmaktadır:¹⁸

- a. Model Belirleme: Model belirleme aşamasında, tahmin edilecek model belirlenmeye çalışılır ve yapısal eşitlik modelin ana kısımlarından birisini oluşturmaktadır. Değişkenler arasındaki ilişki literatür yardımıyla açıklanmaya çalışılır. Bu sayede modelde yer alacak değişkenler ve bu değişkenlerin arasındaki ilişki belirlenir.

¹⁴ Tenko Raykov ve George A. Marcoulides, *A First Course in Structural Equation Modeling*, Lawrence Erlbaum Associates, 2006, s.1.

¹⁵ Bilge Aksay ve Ünal Ay, “Yapısal Eşitlik Modellemesi Kapsamında Formatif ve Reflektif Ölçüm”, *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 2016, s.2.

¹⁶ Veysel Yılmaz, “Lisrel ile Yapısal Eşitlik Modelleri: Tüketici Şikayetlerine Uygulanması”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 2004, ss.79-80.

¹⁷ Sophia Rabe-Hasketh, Anders Skrondal ve Andrew Pickles, “Generalized Multilevel Structural Equation Modelling”, *Psychometrika*, 69(2), 2004, s.168.

¹⁸ Nurcan Alkış, “Bayes Yapısal Eşitlik Modellemesi: Kavramlar ve Genel Bakış”, *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 2(3), 2016, ss.108-109.

- b. Model Tanımlama: Bu aşamada bir model oluşturulmakta ve bilinmeyen parametreler tanımlamaya varyans veya kovaryans olarak dahil edilmektedir.
- c. Model Tahminleme: Gözlenen değişkenlerden en küçük kareler, en büyük olabilirlik veya genellenmiş küçük kareler gibi farklı yöntemler kullanılarak bağımsız parametrelerin tahmin edilmesidir.
- d. Model Uyumu: Model ile veri arasındaki uyum derecesi incelendiği aşamadır.
- e. Model Değiştirme: Model uyum derecesine göre, anlamlı olmayan ilişkiler çıkarılarak modelin değiştirilmesidir.

Yapısal eşitlik modelinin diğer modellere göre üstünlükleri sebebiyle sosyal bilimler alanında gittikçe artan ölçüde kullanılmaya başlanılmıştır. Bu üstünlükler; basit olması, faktörlere ilişkin ayrıntılı bilgiler vermesi, birden fazla değişkenin analizine izin vermesi, geleneksel modellerin çok sayıda değişkeni analiz etmede yetersiz kalması ve tek bir analizle değişkenlerin psikometrik analizine ilişkin bilgi vermesi olarak sıralanabilir.¹⁹ Yapısal eşitlik modellemesinin amacı, birden fazla gözlenen ve gözlenmeyen değişkenler arasındaki bağlantı örüntüsünü ortaya koymaktır.²⁰

Zihinsel muhasebenin vergi uyumu üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla yol analizi yapılmıştır. Yol analizi ise bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki doğrudan ve dolaylı ilişkileri yapısal denklemler aracılığıyla ortaya koymak için geliştirilmiş bir yöntemdir.²¹

Tablo 30: Standardize Edilmiş Doğrudan, Dolaylı ve Toplam Etkiler

Bağımlı Değişken	Doğrudan Etki	Dolaylı Etki	Toplam Etki
Pozitif Tutumlar Üzerinde			
Zihinsel Muhasebe	0,42	-	0,42
Güven	0,10	-	0,10
Güç	0,22	-	0,22
Negatif Tutumlar Üzerinde			
Zihinsel Muhasebe	-0,26	-	-0,26
Güven	-0,23	-	-0,23
Güç	-0,22	-	-0,22

¹⁹ Nebi Sümer, “Yapısal Eşitlik Modelleri: Temel Kavramlar ve Örnek Uygulamalar”, *Türk Psikoloji Yazıları*, 3(6), 2000, s.51.

²⁰ Veysel Yılmaz, “Lisrel ile Yapısal Eşitlik Modelleri: Tüketici Şikayetlerine Uygulanması”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 2004, ss.79-80.

²¹ Kazım Özdamar, *Eğitim, Sağlık ve Davranış Bilimlerinde, Ölçek ve Test Geliştirme Yapısal Eşitlik Modellemesi*, Nisan Kitabevi, 2017, s.215.

Vergi Bilinci Üzerinde			
Zihinsel Muhasebe	0,50	0,03	0,53
Güven	0,11	0,01	0,12
Güç	-	0,02	0,02
Pozitif Tutumlar	0,08	-	0,08
Gönüllü Vergi Uyumu Üzerinde			
Zihinsel Muhasebe	0,14	0,16	0,30
Güven	-	0,04	0,04
Güç	0,18	0,09	0,27
Pozitif Tutumlar	0,39	-	0,39
Zorunlu Vergi Uyumu Üzerinde			
Zihinsel Muhasebe	-0,24	0,06	-0,18
Güven	-0,53	0,01	-0,52
Güç	0,14	0,03	0,17
Pozitif Tutum	0,13	-	0,13

Pozitif tutumlar üzerinde yapılan analizler, zihinsel muhasebenin üzerinde güçlü ve pozitif doğrudan bir etkiye sahiptir. Bu sonuç, bireylerin kazançlarından vergiyi zihinsel olarak ayırması, vergiye ilişkin tutumlarının temel belirleyici olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan otoriteye güvenin ve otoritenin gücünün doğrudan etkileri, zihinsel muhasebe faktörüne göre daha sınırlıdır. Bu çerçevede tutumların oluşmasında, bilişsel süreçlerin kurumsal algılardan daha etkili olduğu görülmektedir.

Negatif tutumlar üzerinde yapılan analiz sonuçlarında ise zihinsel muhasebenin, otoriteye güven ve otoritenin gücü üzerinde doğrudan negatif etkisi bulunmaktadır. Bu çerçevede negatif tutumların, doğrudan bilişsel ve kurumsal algılardan oluştuğu görülmektedir.

Vergi bilinci üzerinde zihinsel muhasebenin doğrudan %50 ve dolaylı olarak da %3'lük etkisinin olduğu görülmüştür. Bu çerçevede vergi bilinci üzerinde zihinsel muhasebe merkezi bir rol oynadığı söylenebilmektedir. Toplam etkinin yüksekliği (%53), bireyler kazançlarını zihinsel olarak ayırmasının vergi bilgi düzeyi üzerinde belirleyici olduğunu göstermektedir. Otoriteye güven değişkeni, %12'lik doğrudan ve %1'lik dolaylı bir etkiye sahipken, güç değişkeni dolaylı olarak %2 kadar etkilemektedir. Bu çerçevede otorite algısı bilgi düzeyini etkilemekten ziyade tutumlar aracılığıyla dolaylı bir etki oluşturduğu görülmektedir.

Gönüllü vergi uyumu üzerindeki sonuçlar incelendiğinde; zihinsel muhasebe %14 doğrudan ve %16 da dolaylı olmak üzere toplam %30'luk bir etki gücüne sahiptir. Ancak en güçlü etki, %39 ile pozitif tutumlarda görülmektedir. Bu çerçevede gönüllü uyum

kararı, sadece bilişsel yargılar ile değil, aynı zamanda tutumlar ile ilişkilidir. Diğer taraftan otoritenin gücü, %18 doğrudan ve %9 dolaylı etki gücüne sahiptir. Bu çerçevede vergi uyum algısı, vergiye yönelik pozitif tutumlar, bireylerin kazançlarını bilişsel olarak ayırması ve otorite algısı çerçevesinde şekillenmektedir.

Zorunlu vergi uyumu açısından incelendiğinde, otoriteye güven değişkeninin-%53'lük doğrudan etkisi bulunmaktadır. Otoriteye güvenin düşük olduğu durumda, zorunlu uyum davranışında artış olduğu anlamına gelmektedir. Diğer taraftan zihinsel muhasebe değişkeninin de zorunlu vergi uyumu üzerinde %24'lük negatif bir etkisi bulunmaktadır. Bu çerçevede düşük zihinsel muhasebe düzeyi, zorunlu uyumu arttırmaktadır. Ancak güç ile zorunlu uyum arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Otoritenin gücü, zorunlu vergi uyumunu artırmaktadır.

Sonuç olarak, vergi uyum davranışı, güç ve güven değişkenlerinden ziyade mükelleflerin bilişsel süreçleri ve vergiye karşı tutumları çerçevesinde şekillenmektedir.

3.1.6.6. Modele İlişkin Parametre Tahmin Değerleri

Modelde yer alan eksojen değişkenlerin endojen değişkenleri ne kadar anlamlı tahmin ettiğini tespit etmek amacıyla parametre tahminlerine bakılmıştır. Bu parametre değerlerine aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 31: Modele İlişkin Parametre Tahmin Değerleri

Yapısal İlişki	β	Standart Hata	t-değeri	p-değeri	Durum
PT $\leftarrow$ ZM	0,418	0,046	11,708	***	Test edildi
PT $\leftarrow$ Güven	0,097	0,023	2,809	0,005**	Test edildi
PT $\leftarrow$ Güç	0,220	0,021	6,965	***	Test edildi
NT $\leftarrow$ ZM	-0,256	0,041	-6,844	***	Test edildi
NT $\leftarrow$ Güven	-0,232	0,020	-6,432	***	Test edildi
NT $\leftarrow$ Güç	-0,221	0,019	-6,668	***	Test edildi
VB $\leftarrow$ ZM	0,504	0,049	13,727	***	Test edildi
VB $\leftarrow$ Güven	0,113	0,023	3,445	***	Test edildi
VB $\leftarrow$ PT	0,080	0,035	2,371	0,018**	Test edildi
VB $\leftarrow$ Güç	-	-	-	-	Test edilmedi
VB $\leftarrow$ NT	-	-	-	-	Test edilmedi
GVU $\leftarrow$ ZM	0,135	0,057	3,791	***	Test edildi
GVU $\leftarrow$ Güç	0,177	0,027	5,510	***	Test edildi
GVU $\leftarrow$ PT	0,392	0,046	10,781	***	Test edildi
GVU $\leftarrow$ Güven	-	-	-	-	Test edilmedi

GVU ← NT	-	-	-	-	Test edilmedi
ZVU ← ZM	-0,235	0,073	-6,498	***	Test edildi
ZVU ← Güven	-0,527	0,073	-16,332	***	Test edildi
ZVU ← Güç	0,142	0,032	4,664	***	Test edildi
ZVU ← PT	0,131	0,053	3,849	***	Test edildi
ZVU ← NT	-	-	-	-	Test edilmedi

*** p<0,01, ** p<0,05.

Tablo 31’de yer alan p değerinin 0,01’den küçük olması, yolun anlamlı olduğunu anlamına gelirken, sosyal bilimler için 0,05’ten küçük p değeri de anlamlı kabul edilmektedir.²² Bu çerçevede tahmin sonuçlarına bakıldığında test edilen yolların tamamının anlamlı olduğu görülmektedir.

3.1.6.7. Model Sonuçları

Yol analizi sonuçları, hipotezler, yapısal ilişkiler, hipotezin yönü, standartlaşmış regresyon katyası, R², p değeri ve sonuç kısmına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 32: Yol Analizi Sonuçları

Hipotez	Yapısal İlişki	Yön	β	R ²	p	Sonuç
H ₁	VB ← ZM	+	0,504	0,373	***	Desteklendi
H ₂	GVU ← ZM	+	0,135	0,317	***	Desteklendi
H ₃	ZVU ← ZM	-	-0,235	0,409	***	Desteklendi
H ₄	PT ← ZM	+	0,418	0,318	***	Desteklendi
H ₅	NT ← ZM	-	-0,256	0,252	***	Desteklendi
H ₆	PT ← Güven	+	0,097		0,005**	Desteklendi
H ₇	VB ← Güven	+	0,113		***	Desteklendi
H ₈	GVU ← Güven	+				Desteklenmedi
H ₉	ZVU ← Güven	-	-0,527		***	Desteklendi
H ₁₀	NT ← Güven	-	-0,232		***	Desteklendi
H ₁₁	PT ← Güç	+	0,220		***	Desteklendi
H ₁₂	NT ← Güç	-	-0,221		***	Desteklendi
H ₁₃	VB ← Güç	+				Desteklenmedi
H ₁₄	GVU ← Güç	+	0,177		***	Desteklendi
H ₁₅	ZVU ← Güç	+	0,142		***	Desteklendi
H ₁₆	VB ← PT	+	0,080		0,018**	Desteklendi
H ₁₇	GVU ← PT	+	0,392		***	Desteklendi
H ₁₈	ZVU ← PT	+	0,131		***	Desteklendi

²² Adnan Gerçek, Güneş Çetin Gerger, Serkan Benk, Emine Rüyam Küçüksüleymanoğlu, Feride Bakar Türegün, Halil Serbes ve Müge Seda Ateş, *Türkiye’de Vergi Okuryazarlığı ve Geliştirilmesi*, Bursa: Ekin Yayınevi, 2024, s.168.

H ₁₉	VB ← NT	–				Desteklenmedi
H ₂₀	GVU ← NT	–				Desteklenmedi
H ₂₁	ZVU ← NT	–				Desteklenmedi

H₁ hipotezi; Zihinsel muhasebe'nin vergi bilinci üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu

şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda bu etkinin $\beta=0,504$ ($p<0,01$) olduğu görülmüştür. Bu bulgu, zihinsel muhasebenin vergi bilinci üzerinde güçlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ve vergi bilincini artırdığını göstermektedir. Dolayısıyla H₁ hipotezi desteklenmektedir.

H₂ hipotezi; zihinsel muhasebenin gönüllü vergi uyumu üzerinde pozitif bir etkiye sahip

olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=0,135$ ($p<0,01$) bulunmuştur. Bu bulgu, zihinsel muhasebenin gönüllü vergi uyumunu artırdığını göstermektedir. Dolayısıyla H₂ hipotezi desteklenmektedir.

H₃ hipotezi; zihinsel muhasebenin zorunlu vergi uyumu üzerinde negatif bir etkiye sahip

olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=-0,235$ ($p<0,01$) bulunmuştur. Bu bulgu, zihinsel muhasebenin zorunlu vergi uyumunu azalttığını göstermektedir. Dolayısıyla H₃ hipotezi desteklenmektedir.

H₄ hipotezi; zihinsel muhasebenin pozitif tutumlar üzerinde pozitif bir etkiye sahip

olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=0,418$ ($p<0,01$) bulunmuştur. Bu bulgu, zihinsel muhasebenin pozitif tutumları artırdığını göstermektedir. Dolayısıyla H₄ hipotezi desteklenmektedir.

H₅ hipotezi; zihinsel muhasebenin negatif tutumlar üzerinde negatif bir etkiye sahip

olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=-0,256$ ($p<0,01$) bulunmuştur. Bu bulgu, zihinsel muhasebenin negatif tutumları azalttığını göstermektedir. Dolayısıyla H₅ hipotezi desteklenmektedir.

H₆ hipotezi; güvenin pozitif tutumlar üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir.

Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=0,097$ ($p<0,05$) bulunmuştur. Bu bulgu, güvenin pozitif tutumları artırdığını göstermektedir. Dolayısıyla H₆ hipotezi desteklenmektedir.

- H₇ hipotezi; güvenin vergi bilinci üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=0,113$ ($p<0,01$) bulunmuştur. Bu bulgu, güvenin vergi bilincini artırdığını göstermektedir. Dolayısıyla H₇ hipotezi desteklenmektedir.
- H₈ hipotezi; güvenin gönüllü vergi uyumu üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Model sonuçlarına göre bu ilişki istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Dolayısıyla H₈ hipotezi desteklenmemektedir.
- H₉ hipotezi; güvenin zorunlu vergi uyumu üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=-0,527$ ($p<0,01$) bulunmuştur. Bu bulgu, güvenin zorunlu vergi uyumunu azalttığını göstermektedir. Dolayısıyla H₉ hipotezi desteklenmektedir.
- H₁₀ hipotezi; güvenin negatif tutumlar üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=-0,232$ ($p<0,01$) bulunmuştur. Bu bulgu, güvenin negatif tutumları azalttığını göstermektedir. Dolayısıyla H₁₀ hipotezi desteklenmektedir.
- H₁₁ hipotezi; gücün pozitif tutumlar üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=0,220$ ($p<0,01$) bulunmuştur. Bu bulgu, gücün pozitif tutumları artırdığını göstermektedir. Dolayısıyla H₁₁ hipotezi desteklenmektedir.
- H₁₂ hipotezi; gücün negatif tutumlar üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=-0,221$ ($p<0,01$) bulunmuştur. Bu bulgu, gücün negatif tutumları azalttığını göstermektedir. Dolayısıyla H₁₃ hipotezi desteklenmektedir.
- H₁₃ hipotezi; gücün vergi bilinci üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Bu ilişki modelde anlamlı bulunmamıştır. Dolayısıyla H₁₂ hipotezi desteklenmemektedir.
- H₁₄ hipotezi; gücün gönüllü vergi uyumu üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=0,177$ ($p<0,01$) bulunmuştur. Bu bulgu, gücün gönüllü vergi uyumunu artırdığını göstermektedir. Dolayısıyla H₁₄ hipotezi desteklenmektedir.
- H₁₅ hipotezi; gücün zorunlu vergi uyumu üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=0,142$ ($p<0,01$) bulunmuştur. Bu

bulgu, gücün zorunlu vergi uyumunu artırdığını göstermektedir. Dolayısıyla H₁₅ hipotezi desteklenmektedir.

H₁₆ hipotezi; pozitif tutumların vergi bilinci üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=0,080$ ($p<0,05$) bulunmuştur. Bu bulgu, pozitif tutumların vergi bilincini artırdığını göstermektedir. Dolayısıyla H₁₆ hipotezi desteklenmektedir.

H₁₇ hipotezi; pozitif tutumların gönüllü vergi uyumu üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=0,392$ ($p<0,01$) bulunmuştur. Bu bulgu, pozitif tutumların gönüllü vergi uyumunu artırdığını göstermektedir. Dolayısıyla H₁₇ hipotezi desteklenmektedir.

H₁₈ hipotezi; pozitif tutumların zorunlu vergi uyumu üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Modelin test edilmesi sonucunda $\beta=0,131$ ($p<0,01$) bulunmuştur. Bu bulgu, pozitif tutumların zorunlu vergi uyumunu artırdığını göstermektedir. Dolayısıyla H₁₈ hipotezi desteklenmektedir.

H₁₉ hipotezi; negatif tutumların vergi bilinci üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Bu ilişki modelde anlamlı bulunmamıştır. Dolayısıyla H₁₉ hipotezi desteklenmemektedir.

H₂₀ hipotezi; negatif tutumların gönüllü vergi uyumu üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Bu ilişki modelde anlamlı bulunmamıştır. Dolayısıyla H₂₀ hipotezi desteklenmemektedir.

H₂₁ hipotezi; negatif tutumların zorunlu vergi uyumu üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu şeklindedir. Bu ilişki modelde anlamlı bulunmamıştır. Dolayısıyla H₂₁ hipotezi desteklenmemektedir.

Yapılan analiz sonucunda; pozitif tutumlar değişkenine ilişkin R² değeri, 0,318 olarak hesaplanmıştır. Bu bulgu, pozitif tutumlardaki değişimlerin %31,8'i zihinsel muhasebe, otoriteye güven ve güç tarafından açıkladığını göstermektedir. Negatif tutumlar için elde edilen R² değeri 0,252'dir ve negatif tutumlardaki toplam değişimin %25,2'si zihinsel muhasebe, güven ve güç tarafından açıklanmaktadır. Vergi bilinci için hesaplanan R² değeri, 0,373'dir ve zihinsel muhasebe, güven ve pozitif tutumlar vergi bilincindeki toplam değişimin %37,3'ünü açıklamaktadır. Gönüllü vergi uyumuna ilişkin R² değeri,

0,317 olarak açıklanmıştır. Buna göre, zihinsel muhasebe, güç ve pozitif tutumlar gönüllü vergi uyumundaki varyansın %31,7'sini açıklamaktadır. Zorunlu vergi uyumu için hesaplanan R^2 değeri, 0,409'dur ve zihinsel muhasebe, otoriteye güven, otoritenin gücü ve pozitif tutumlar, zorunlu vergi uyumundaki değişimin yaklaşık %41'ini açıklamaktadır.

3.1.6.8. Değerlendirme

Bu çalışmada, bireylerinin vergiye yönelik tutumları ve bilişsel süreçleri yol analizi ile analiz test edilmiştir. Çalışmanın amacı; zihinsel muhasebe, otoriteye güven ve otoritenin gücü faktörlerinin pozitif ve negatif tutumlar aracılığıyla vergi bilinci ve gönüllü ve zorunlu vergi uyumu üzerindeki etkilerini belirlemektir. Bu bağlamda geliştirilen hipotezler, AMOS programı yardımıyla analiz edilmiştir.

Yapılan analizler sonucunda, zihinsel muhasebenin modelde merkezi bir rol oynadığını göstermektedir. Zihinsel muhasebe faktörü, pozitif tutumlar üzerinde güçlü ve pozitif bir etki oluştururken, negatif tutumlar üzerinde ise negatif bir etki meydana getirmektedir. Bu bulgu, bireylerin kazançlarını kategorilendirmesinin vergiye ilişkin algıları doğrudan etkilediğini göstermektedir. Vergilerin bir yükten ziyade kamusal bir katkı olarak algılanmasının pozitif tutumların gelişmesine ve dolayısıyla gönüllü vergi uyumuna katkı sağladığı görülmüştür. Muehlbacher ve Kirchler (2013) tarafından yapılan çalışmada, zihinsel muhasebe düzeyleri yüksek bireylerin vergi uyum düzeyinin yüksek olduğu görülmüştür. Diğer taraftan zihinsel muhasebe düzeyleri yüksek olan mükelleflerin vergi sistemine karşı pozitif tutumlarının olduğu ve vergi uyumlarının yüksek olduğu bulunmuş ve olumsuz tutumlar ile zihinsel muhasebe arasında bir bağlantı kurulamamıştır²³. Benzer şekilde Olsen vd. (2019) tarafından yaptıkları çalışmada, zihinsel muhasebe düzeyleri yüksek olan mükelleflerin vergi uyum davranışlarının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmada; vergi bilinci ile zihinsel muhasebe arasında küçük korelasyon bulunmuş, çünkü vergi bilinci tek başına zihinsel bir ayrımı garanti etmemektedir²⁴.

²³ Muehlbacher ve Kirchler, a.g.e., 2013, ss.412-438.

²⁴ Olsen, Kasper, Kogler, Muehlbacher ve Krichler, a.g.e., 2019, s.136.

Benzer şekilde otoriteye güven faktörü ise pozitif tutumları anlamlı ve pozitif yönde etkilemekte, negatif tutumlar üzerinde negatif bir etki ortaya çıkarmaktadır. Bu çerçevede otoriteye duyulan güven algısı, bireylerin vergiye karşı dirençlerini azalttığı ve vergiye gönüllü uyumu artırdığı görülmüştür. Ayrıca otoriteye güven değişkeni yalnızca doğrudan değil aynı zamanda aracı değişkenler ile gönüllü vergi uyumu üzerinde etkili olmaktadır. Mutanga vd. (2021) yaptıkları çalışmada, zihinsel muhasebe ve gönüllü vergi uyumu arasında anlamlı ve güçlü bir ilişki olduğu, zorunlu vergi uyumu arasında ise negatif bir ilişki bulunmuştur. Mükelleflerin zihinsel muhasebe uygulamaları arttıkça, gönüllü uyumun ağırlık kazandığı, zorunlu uyumun ise azaldığı görülmüştür. Algılanan güven ile gönüllü uyum arasında pozitif bir ilişki varken, zorunlu uyum arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır. Algılanan güç zorunlu uyumu olumlu etkilerken, gönüllü uyumu ise olumsuz yönde etkilemektedir²⁵.

Otoritenin gücü ise, pozitif tutumlar üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. Bu bulgu, otoritenin caydırıcılık gücünün bireylerin vergiye ilişkin algılarını etkilediğini göstermektedir. Benzer şekilde otoritenin gücü ile negatif tutumlar arasında anlamlı bir negatif ilişki bulunmaktadır.

Pozitif tutumlar değişkeni, modelde kilit bir aracı rol üstlenmektedir. Pozitif tutumların gönüllü ve zorunlu uyumu üzerinde anlamlı ve pozitif etkisinin bulunması, bireylerin vergiye karşı algı ve tutumlarının bireylerin uyum davranışını güçlendirdiği görülmüştür. Buna karşın negatif tutumlar, dolaylı olarak uyum davranışını azaltmaktadır. Bu bulgu, tutumların vergi uyum davranışının psikolojik altyapısını oluşturduğunu göstermektedir.

Zihinsel muhasebe ve otoriteye güven değişkenlerinin vergi bilinci üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi, bilgi düzeyinin sadece eğitim ile ilgili olmadığı aynı zamanda algı ve güven unsurlarıyla da alakalı olduğunu göstermektedir.

Sonuç olarak, bu çalışma vergi uyumunun yalnızca klasik yaklaşım ile açıklanamayacağını, bunun yanında psikolojik ve davranışsal öğelerin de vergi uyumunun şekillenmesinde belirleyici rol gösterdiğini ortaya koymaktadır.

²⁵ Mutanga, Ncube, Mbuyisa ve Magodhini, a.g.e., 2021, ss.89-98.

3.2. Laboratuvar Deneyi

Bu aşamada laboratuvar deneyinin tasarımı ve deneyin uygulanmasına ilişkin bilgiler verilecektir.

3.2.1. Laboratuvar Deneyinin Tasarımı

Deneyin tasarım aşamasında, Muehlbacher vd. (2017)²⁶ tarafından yürütülen deneysel çalışma, tasarımın iskeletini oluşturmaktadır. Ayrıca Keynes (1936)²⁷ tarafından ifade edilen para talebini etkileyen işlem, ihtiyat ve spekülasyon motifleri ve Javareshk vd. (2024)²⁸ tarafından gelirlerin emek geliri ve sermaye geliri olarak ikiye ayrılması da deneyin tasarımına eklenmiştir.

Laboratuvar deneyi, gelirin gösteriliş şekli (brüt veya net) ve gelir kaynağı (emek veya sermaye) olmak üzere manipüle edilen faktörlerin olduğu 2x2 tasarımından oluşmaktadır. Katılımcılar iki gruba ayrılmıştır. Çalışmada 12 tur bulunmakta ve her tur bir ayı temsil etmektedir. Her turda katılımcılara sabit olarak 1000 ECU (Experimental Currency Unit- Deneysel Para Birimi) ödenmiştir. Ayrıca katılımcılar görevlerindeki başarılarına göre, 1000 ECU'ya kadar ödeme yapılmıştır. Her turda elde edilen sabit gelire sermaye geliri, görevler sonucu elde edilen gelire ise emek geliri denilmiştir. Katılımcılar bu kaynaklardan elde ettikleri gelirleri ayrı ayrı beyan edeceklerdir.

Deneyde, katılımcılara bazı harcama seçenekleri verilmiştir. Bu bağlamda katılımcılar, her turda kazandıkları geliri harcayabilir, yatırım yapabilir veya elde ettikleri geliri biriktirebilirler. Ayrıca katılımcılardan her turda giyim, yiyecek, enerji vb. giderler için 100 ECU kadar kesinti yapılmıştır. Katılımcılar, kalan tutarı ise istedikleri gibi harcayabileceklerdir.

Katılımcılar elde ettikleri gelirler ile isterlerse ev veya araba satın alabilmektedir. Evler ve arabalar üç farklı kategoride düzenlenmiştir. Bu varlıklar; ucuz, normal ve pahalı olarak listelenmiştir. Katılımcıların ayrıca iki farklı yatırım seçeneği bulunmaktadır. Bu seçenekler ise; hisse senetleri ve işi büyütmektir. Ayrıca ev veya araba satın alma davranışı da bir yatırım olarak düşünülebilir, çünkü bu varlıklardan kar elde edilebilir

²⁶ Muehlbacher, Hartl ve Kirchler, a.g.e., 2017, ss.118-139.

²⁷ John M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Macmillan Cambridge University Press, 1936, s.149.

²⁸ Javareshk, Pulford ve Krockow, a.g.e., 2024, ss.153-164.

ancak bu kesin değildir. Sahip olunan varlıkların satış aşamasında; %50 ihtimalle kâr ve %50 ihtimalle de %20 zarar ortaya çıkmaktadır. Sahip olunan varlıklar, başka bir varlık satın alma kararı için karla veya zararla satılabilir. Ancak varlıkların dönem sonunda vergi borcunu ödemek için satılması durumunda, satın alma fiyatının yarısına satılabilecektir.

Katılımcılar, 12 turun sonunda elde ettikleri geliri beyan etmeli ve vergisini ödemelidirler. Emek ve sermaye geliri ayrı ayrı beyan edilecektir. Emek geliri üzerindeki vergi oranı %35, sermaye geliri üzerindeki vergi oranı %40'tır. Katılımcıların denetime uğrama olasılığı %20 ve vergi kaçırmaları durumunda ceza oranı %100'dür.

Katılımcılara deneyin sonunda bir anket uygulanmıştır. Deney sonunda yapılan anket çalışmasının soruları Kogler vd. (2020)²⁹ ve Muehlbacher ve Kirchler (2019)³⁰ çalışmalarından uyarlanmıştır. Deneye ilişkin ekran görüntüleri, Ek 4'te yer almaktadır.

3.2.2. Araştırmanın Amacı

Bu çalışma kapsamında gerçekleştirilen laboratuvar deneyinin temel amacı, zihinsel muhasebe ve psikolojik faktörlerin vergi uyumu üzerindeki etkisini kontrollü bir karar ortamında test etmektir. Anketlerden elde edilen veriler, bireylerin tutum ve algılarını sosyal normlar kısıtı altında doğrudan gözlemlene imkânı vermemektedir. Bu nedenle deneysel tasarım ile zihinsel muhasebe kavramının vergi uyumunu nasıl etkilediği incelenecektir.

Deney ile vergi uyumunu yalnızca ceza oranı ve denetim olasılığı gibi değişkenler üzerinden açıklayan klasik yaklaşımın ötesine geçmek amaçlanmaktadır. Bu bağlamda, deneyde elde edilen gelirler farklı biçimlerde çerçevelenerek vergi ödeme davranışlarında ortaya çıkabilecek ödeme davranışları test edilecektir. Bu çerçevede deney çalışması, anket bulgularını doğrulayıcı ve tamamlayıcı bir işlev görmektedir. Diğer taraftan deneysel çalışma, Türkiye'de zihinsel muhasebe ve vergi uyumu arasındaki ilişkiyi deney aracılığıyla inceleyen ilk çalışmadır. Ayrıca laboratuvar deneyi ile anket sonuçlarının ayrı

²⁹ Christoph Kogler, Jerome Olsen ve Rebecca I. Bogaers, "Enhanced Anonymity in Tax Experiments Does Not Affect Compliance", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 177, 2020, 390-398.

³⁰ Stephan Muehlbacher ve Erich Kirchler, "Individual Differences in Mental Accounting", *Frontiers in Psychology*, 2019, 1-15.

ayrı ve çapraz karşılaştırılmasını içeren bir çalışma olması sebebiyle çok yönlü bir bakış açısına sahiptir.

3.2.3. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

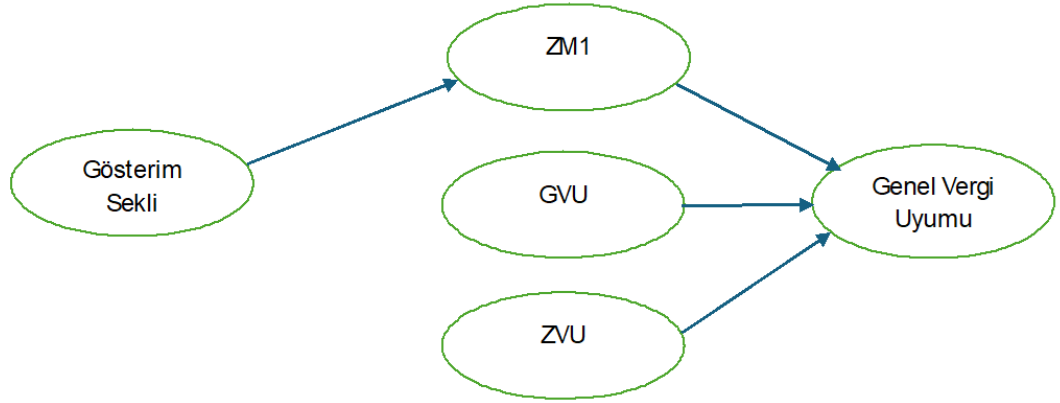
Bu çalışmada, bireylerin vergi uyumu davranışlarını etkileyen faktörler davranışsal ekonomi perspektifinden ele alınmakta ve özellikle zihinsel muhasebe yaklaşımı çerçevesinde incelenmektedir. Araştırma modeli, gelir türü, gelirin gösterim biçimi ve bireylerin vergiye ilişkin davranışsal eğilimleri arasındaki ilişkileri açıklamaya yönelik olarak kurgulanmıştır.

Model kapsamında, bağımlı değişken genel vergi uyumu olarak belirlenmiştir. Bu değişken, bireylerin vergiye ilişkin toplam uyum davranışını temsil etmektedir. Araştırmada bağımsız değişkenler olarak gelir türü (emek geliri / sermaye geliri) ve gelirin gösterim biçimi (net / brüt) ele alınmıştır. Gelir türünün vergi uyumu üzerindeki etkisi doğrudan test edilirken, gelirin gösterim biçiminin bireylerin zihinsel muhasebe düzeyi üzerindeki etkisi incelenmektedir.

Bu doğrultuda, zihinsel muhasebe değişkeni modelde aracı değişken (mediator) olarak konumlandırılmıştır. Gelirin net veya brüt olarak sunulmasının, bireylerin gelirlerini algılama ve değerlendirme biçimlerini etkileyerek zihinsel muhasebe düzeylerini değiştirdiği; bu değişimin ise dolaylı olarak vergi uyumu davranışına yansıdığı varsayılmaktadır. Bu çerçevede, zihinsel muhasebe düzeyinin artmasının vergi uyumunu artıracağı öngörülmektedir.

Modelde ayrıca bireylerin vergiye ilişkin davranışları iki boyutta ele alınmıştır: gönüllü vergi uyumu ve zorunlu vergi uyumu. Gönüllü vergi uyumu, bireylerin herhangi bir dış baskı olmaksızın vergi ödeme eğilimlerini ifade ederken; zorunlu vergi uyumu, denetim ve yaptırım gibi dışsal faktörlerin etkisiyle ortaya çıkan uyum davranışını temsil etmektedir. Her iki değişkenin de genel vergi uyumu üzerinde doğrudan ve pozitif etkisinin olduğu varsayılmaktadır.

Şekil 12: Araştırmanın Modeli



Çalışmanın araştırma soruları:

- Gelirin kaynağı, bireylerin vergi uyumunu etkilemekte midir?
- Gösterim çerçevelemesi, vergi uyumunu etkilemekte midir?
- Zihinsel muhasebe, vergi uyumu ile nasıl bir ilişki içerisindedir?

Çalışma kapsamında sınanan hipotezler:

- H₁: Katılımcıların emek geliri vergi uyumu, sermaye geliri vergi uyumundan yüksektir.
- H₂: Gelirin net gösterimi, bireylerin deneye ilişkin zihinsel muhasebe düzeyini artırmaktadır.
- H₃: Deneye ilişkin zihinsel muhasebe düzeyi arttıkça, vergi uyumu artmaktadır.
- H₄: Gönüllü vergi uyumu arttıkça, genel vergi uyumu artar.
- H₅: Zorunlu vergi uyumu arttıkça, genel vergi uyumu artar.

3.2.4. Araştırmanın Örneklemi

Araştırmanın evreni, Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) verilerine³¹ göre Nisan 2025 tarihi itibarıyla gelir vergisi beyannamesi veren mükellef sayısı 2.653.908'dir. Sadece gayrimenkul sermaye iradı elde edip yıllık gelir vergisi beyannamesi veren mükellef sayısı ise 3.207.348'dir. Araştırma evreninde %5 hata payı ve %95 güven seviyesinde deney için örneklem büyüklüğü 97 olarak belirlenmiştir. Bu çerçevede brüt koşula 104 kişi, net koşula ise 105 kişi katılmış ve toplam katılımcı sayısı 209 olmuştur.

Anket çalışmasının uygulanabilmesi için Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etik Kurulundan 25 Nisan 2025 tarihli ve 2025-04 sayılı etik kurul izni alınmıştır. Etik kurul kararı, Ek 3'te yer almaktadır.

3.2.5. Verilerin Analizi ve Bulgular

3.2.5.1. Betimsel İstatistikler

Deneyden sonra zihinsel muhasebe ve vergi uyumu arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için Türkiye'de gelir vergi mükelleflerine bir anket uygulanmış ve bu ankete ilişkin betimsel istatistikler elde edilmiştir. Aşağıda yer alan tabloda betimsel istatistikler yer almaktadır.

Tablo 33: Deneye İlişkin Betimsel İstatistikler

Değişken	N	Ort.	SS	Min	Maks
Genel Uyum	209	0,503	0,292	0,057	1,000
Emek Vergisi Uyumu	209	0,538	0,280	0,069	1,000
Sermaye Vergisi Uyumu	209	0,469	0,321	0,042	1,000
Yaş	209	46,909	9,277	25,000	67,000
Zorunlu Vergi Uyumu	209	3,622	1,104	1,000	5,000
Zihinsel Muhasebe 1	209	3,3796	0,93054	1,000	5,000
Zihinsel Muhasebe 2	209	3,7464	0,72203	1,75	4,75
Gönüllü Vergi Uyumu	209	2,856	1,410	1,000	5,000

Genel vergi uyumunun ortalamasının 0,503 olması, katılımcıların elde ettikleri gelirin yarısını beyan ettiğini göstermektedir. Emek vergisinin uyum ortalamasının (0,538)

³¹ Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), <https://www.gib.gov.tr/yarim-ve-kaynaklar/istatistikler> (Erişim Tarihi:26.10.2024).

sermaye vergisinin uyum ortalamasından (0,469) yüksek olması, katılımcıların vergi uyum düzeylerinin gelirin kaynağına göre değiştiğini ortaya koymaktadır. Bu durum emek gelirinin elde edilmesi için performans görevleri yerine getirilmesi gerekirken, sermaye gelirinde ise herhangi bir çaba göstermeksizin elde edilmesinden kaynaklanmış olabilir. Diğer bir ifade ile emek geliri katılımcıların zihninde hak edilmiş bir gelir olarak kodlanmasını sağlarken, sermaye geliri katılımcıların zihninde daha risk alınmaya müsait bir para dilimi olarak kodlanmasından kaynaklanabilir.

Katılımcıların zorunlu vergi uyum ortalamalarının (3,622) gönüllü vergi uyum ortalamalarından (2,856) yüksek olması, katılımcıların vergi uyumunun dışsal normlardan etkilendiğini ortaya koymaktadır. Diğer taraftan katılımcıların deneye ilişkin zihinsel muhasebe (3,38) ve genel zihinsel muhasebe ortalamasının (3,75) yüksek olması, katılımcıların gelirleri homojen olarak değerlendirmedikleri, gelirleri kategorik şekilde tasnif ettiklerini göstermektedir.

Tablo 34: Ankete Ait Demografik Bilgiler

Kategori	Alt Kategori	Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Kadın	38	18,2
	Erkek	171	81,8
Daha önce bir vergi uyumu çalışmasına katılma durumu	Evet	72	34,4
	Hayır	137	65,6

Örneklem 209 katılımcıdan oluşmaktadır (yaş aralığı: 25–67). Cinsiyet dağılımı %18,2 kadın ve %81,8 erkektir. Daha önce herhangi bir vergi uyumu çalışmasına katılma oranı %34,4’tür.

3.2.5.2. Ölçeklerin Güvenirliği ve Geçerliği

Anket çalışmaları yapan araştırmacıların, verileri doğru şekilde yorumlayabilmesi için anketlerden elde edilen verilerin doğru ve güvenilir olması gerekmektedir. Geçerlik ve güvenilirlik bir anket verisinin değerlendirilebilmesi için iki önemli unsurdur. Geçerlik, ölçülmek istenilen aracın ne derece ölçüldüğünü ve güvenilirlik ise ölçek maddelerinin iç

tutarlılığını temsil etmektedir. Ancak güvenirlik geçerlik ile yakından ilişkilidir. Cranbach's alpha, güvenirliği test etmek genel olarak kullanılan bir test yöntemidir³².

Tablo 35: Cronbach's Alpha Değerleri

Croanbach's Alpha Katsayısı Değerleri	Güvenirlik Seviyesi
0.0-0.20	Çok düşük
0.20-0.40	Düşük
0.40-0.60	Orta
0.60-0.80	Güvenilir
0.80-1.00	Çok güvenilir

Kaynak: Joseph F. Hair Jr., William C. Black, Barry J. Babin, Rolph E. Anderson, Multivariate Data Analysis, Prentice Hall'den Akt: Atina Ahdika, Improvement of Quality, Interest, Critical, And Analytical Thinking Ability of Students through the Application of Research Based Learning (RBL) in Introduction to Stochastic Process Subject, Mathematics Education, 12(2), s.178.

Anket çalışmasında, zihinsel muhasebe ve vergi uyumu ölçeklerinden yararlanılmış ve söz konusu ölçeklerin de alt boyutları bulunmaktadır. Bu sebeple bazı ölçekler alt boyutlarıyla incelenecektir.

Tablo 36: Cronbach's Alpha Değerleri

Faktörler	Soru Sayısı	Cronbach's Alpha Değeri	Değerlendirme
ZM 1	3	0,796	Güvenilir
ZM 2	4	0.677	Güvenilir
GVU	1	-	-
ZVU	2	0,722	Güvenilir

Bu çalışmada iki farklı zihinsel muhasebe ölçeği kullanılmıştır. Birinci zihinsel muhasebe ölçeğe deneye ilişkin iken ($\alpha=.796$) ikinci ölçek ($\alpha=.677$) ise genele ilişkindir. Zorunlu vergi uyumu ($\alpha=.722$) alt boyutları 'güvenilir' aralıkta yer almaktadır. Gönüllü vergi uyumu alt boyutu tek maddeden oluştuğundan dolayı, Cronbach's Alpha değerine bakılmamıştır.

³² Mohsen Tavakol ve Reg Dennick, "Making Sense of Cronbach's Alpha", *International Journal of Medical Education*, 2, 2011, s.53.

3.2.5.3. Verilerin Analizi

Araştırma Qualtrics yazılımı üzerinden yürütülmüş ve elde edilen verilerin analizi için SPSS 26.0 programından yararlanılmıştır.

Verilerin analizi kısmında kullanılan değişkenler aşağıda yer almaktadır:

- Emek vergisi uyumu (EVU), emek gelirindeki vergi uyumunu,
- Sermaye vergisi uyumu (SVU), sermaye gelirindeki vergi uyumunu,
- Genel vergi uyumu, emek ve sermaye vergi uyumunun ortalama değerini,
- Yaş, katılımcıların yaşını,
- Denetim durumu (DD), katılımcıların denetime tabi tutulup tutulmadığını,
- Zorunlu vergi uyumu (ZVU), katılımcıların zorunlu vergi uyum düzeylerini,
- Gönüllü vergi uyumu (GVU), katılımcıların gönüllü vergi uyum düzeylerini,
- Gösterim, gelirlerin brüt veya net olarak gösterildiğini,
- Zihinsel muhasebe 1 (ZM 1), katılımcıların deneye ilişkin zihinsel muhasebe düzeylerini,
- Zihinsel muhasebe 2 (ZM 2), katılımcıların genel zihinsel muhasebe düzeylerini,
- İflas, katılımcıların vergi ödemesi sonucunda katılımcıların iflas etme durumlarını,
- Daha önce vergi uyum çalışmasına katılım (DVUÇK), daha öncesinde bir vergi uyumu çalışmasına katılıp katılmama durumunu,
- Vergi sonrası kalan tutar (VSKT), vergi ödemesi sonrası katılımcının sahip olduğu tutarı ve
- Nihai tutar (NT) ise, vergi ödemesi sonrası katılımcının sahip oldukları varlıkların satışı ve vergi sonrası kalan tutarın toplamını göstermektedir.

Değişken çiftleri arasındaki doğrusal ilişkiyi ve bu çiftler arasındaki anlamlılığı değerlendirmek için Pearson korelasyon analizi uygulanmıştır.

Tablo 37: Pearson Korelasyon Analiz Sonucu

	Genel Vergi Uyum	EVU	SVU	Yaş	Denetim	ZVU	ZM	ZM2	GVU
Genel Vergi Uyum	—	0,968 (p=0,000)	0,976 (p=0,000)	0,336 (p=0,000)	0,078 (p=0,260)	-0,471 (p=0,000)	0,277 (p=0,000)	-0,322 (p=0,000)	0,528 (p=0,000)
EVU	0,968 (p=0,000)	—	0,889 (p=0,000)	0,257 (p=0,000)	0,054 (p=0,437)	-0,398 (p=0,000)	0,250 (p=0,00)	-0,250 (p=0,00)	0,415 (p=0,000)
SVU	0,976 (p=0,000)	0,889 (p=0,000)	—	0,387 (p=0,000)	0,095 (p=0,170)	-0,510 (p=0,000)	0,286 (p=0,00)	-0,367 (p=0,00)	0,599 (p=0,000)
Yaş	0,336 (p=0,000)	0,257 (p=0,000)	0,387 (p=0,000)	—	0,054 (p=0,438)	-0,299 (p=0,000)	0,061 (p=0,383)	-0,277 (p=0,00)	0,362 (p=0,000)
Denetim	0,078 (p=0,260)	0,054 (p=0,437)	0,095 (p=0,170)	0,054 (p=0,438)	—	-0,122 (p=0,079)	-0,032 (p=0,641)	-0,079 (p=0,253)	0,112 (p=0,106)
ZVU	-0,471 (p=0,000)	-0,398 (p=0,000)	-0,510 (p=0,000)	-0,299 (p=0,000)	-0,122 (p=0,079)	—	-0,277 (p=0,000)	0,408 (p=0,00)	-0,748 (p=0,000)
ZM1	0,004 (p=0,959)	0,024 (p=0,728)	-0,015 (p=0,834)	-0,120 (p=0,082)	-0,033 (p=0,637)	0,017 (p=0,803)	—	0,206 (p=0,003)	-0,138 (p=0,047)
ZM2	-0,322 (p=0,000)	-0,250 (p=0,000)	-0,367 (p=0,00)	-0,277 (p=0,00)	-0,079 (p=0,253)	0,408 (p=0,00)	0,206 (p=0,003)	—	0,163 (p=0,019)
GVU	0,528 (p=0,000)	0,415 (p=0,000)	0,599 (p=0,000)	0,362 (p=0,000)	0,112 (p=0,106)	-0,748 (p=0,000)	0,163 (p=0,019)	-0,483 (p=0,000)	—

Genel vergi uyumu skoru, emek ve sermaye uyumu verilerinden elde edildiğinden aralarında çok yüksek pozitif ilişki bulunmaktadır. Zorunlu vergi uyumu ve genel vergi uyumu arasındaki güçlü negatif ilişki ($r=-.471$, $p<.001$), dışsal normların katılımcıların uyum davranışını azalttığını göstermektedir. Bu sebeple H_5 reddedilmiştir. Diğer taraftan zorunlu vergi uyumu ve gönüllü vergi uyumu arasındaki güçlü negatif ilişki ($r=-.748$, $p<.001$), vergi uyumunun içselleştirme ile gerçekleştiğini ortaya koymaktadır. Gönüllü vergi uyumu ile genel vergi uyumu arasındaki pozitif ilişki sebebiyle ($r=.528$, $p<.001$), H_4 kabul edilmiştir.

Deneye ilişkin zihinsel muhasebe ile genel vergi uyumu pozitif bir ilişkiye ($r=.277$, $p<.001$) sahipken, genel zihinsel muhasebenin genel vergi uyumu ile negatif ilişkisi ($r=-.322$, $p<.001$), zihinsel muhasebenin tek boyutlu olmadığına işaret etmektedir. Diğer taraftan yaş ile genel vergi uyumu arasındaki pozitif ilişki ($r=.336$, $p<.001$), yaş arttıkça bireylerin vergi uyumunun artabileceği anlamına gelmektedir. Sonuç olarak H_3 kabul edilmiştir.

Brüt/Net gösteriminin gönüllü ve zorunlu vergi uyumu ve zihinsel muhasebe üzerindeki doğrudan etkisini incelemek için iki bağımsız grup t-testi uygulanmıştır.

Tablo 38: Bağımsız T Testi

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken	Grup	N	Mean	S	Levene		sd	t	p(2-tailed)
						F	p			
SVU	Gösterim	Brüt	104	,4455	,319	0,007	0,933	207	-1,055	0,293
		Net	105	,4923	,321					
EVU	Gösterim	Brüt	104	,5031	,274	1,139	0,287	207	-1,789	0,075
		Net	105	,5720	,283					
Genel Vergi Uyum	Gösterim	Brüt	104	,4743	,289	0,213	0,645	207	-1,436	0,152
		Net	105	,5321	,292					
ZM1	Gösterim	Brüt	104	2,99	,853	0,143	0,706	207	-6,606	0,000
		Net	105	3,76	,842					
ZM2	Gösterim	Brüt	104	3,70	,729	0,023	0,879	207	-0,886	0,377
		Net	105	3,79	,714					

Varyansların homojenliği açısından incelenen Levene testinde F değerlerinin p değerleri 0,05'in üzerindedir ve bu sebeple “equal variances assumed” değerleri kullanılmıştır. Yapılan bağımsız t testi sonucunda; gösterim manipülasyonun sermaye vergisi uyumu, emek vergisi uyumu ve genel vergi uyumunu etkilemediği görülmüştür. Ancak gösterim deneye ilişkin zihinsel muhasebeyi istatistiksel olarak anlamlı şekilde farklılaştırırken genel zihinsel muhasebeyi anlamlı yönde etkilememiştir. Bu çerçevede gösterim manipülasyonu, zihinsel muhasebe yapmayı sağlarken bu durum vergi uyumuna yansımamıştır. Bu sonuç, vergi uyumun daha derin kurumsal, normatif ve teşvik temelli belirleyicilere bağlı olduğunu göstermektedir. Sonuçlar çerçevesinde H₂ kabul edilmiştir. Gelir kaynağının (emek ve sermaye) ve gösterimin (brüt ve net) uyum üzerindeki etkilerini tespit etmek amacıyla karma ANOVA yapılmıştır.

Tablo 39: Karma ANOVA Sonuçları

Etki	F	p	Kısmi η^2
Kaynak (Emek vs Sermaye)	F(1,207)=45,698	< ,001	0,181
Gösterim (Brüt vs Net)	F(1,207)=2,063	0,152	0,010
Kaynak × Gösterim	F(1,207)=1,196	0,275	0,006

Karma ANOVA sonuçlarına göre, gelir kaynağının genel vergi uyumu üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi varken, gösterim şeklinin ve gösterim ve kaynak etkileşimin genel vergi uyumu üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamsızdır. Diğer

tafaftan emek vergisi uyum düzeyi, sermaye vergisi uyum düzeyinden yüksektir. Bu  er eve H₁ desteklenmiştir. Bu durumun vergi uyumunun  er evelemeden ziyade gelirin psikolojik kökeniyle alakalı olduğu söylenebilir. Ana akım iktisat teorisine göre; iki farklı kaynaktan elde edilmiş aynı miktarda paralar arasında bir fark yoktur. Ancak zihinsel muhasebe teorisine göre; kaynağın elde edilişi, kaynağın zihinde koyulacağı hesabı etkilemekte ve bu durum tüketim, tasarruf ve yatırım davranışlarını kökten etkileyen bir etmendir³³. Ancak Maciejovsky vd. (2001) tarafından yapılan çalışmada ise katılımcıların zihinsel muhasebe yapmadığı, gelirin elde edilen kaynağının beyan üzerinde bir etkisinin olmadığı g r lm řtir³⁴. Javareshk vd. (2024) yaptıkları çalışmada, vergi oranlarındaki artış, emek gelirlerinin daha az beyan edilmesine sebebiyet verdiğı gözlemlenmiştir. Ancak denetlenme olasılığının ve vergi cezalarının artması durumunda, gelirin kaynağı fark etmeksizin beyan edilen gelir de bir artış g r lm řtir³⁵. Diğ r taraftan Asby ve Webley (2008) tarafından yapılan çalışmada ise gelirin elde edildiğı kaynak ve gelirin kodlanmasının vergi uyumunu etkilediğı g r lm řtir³⁶. Adams ve Webley (2001) tarafından bir diğ r çalışmada da aynı sonuçları bulmuřlardır³⁷. Chambers ve Spencer (2008) tarafından yapılan bir diğ r çalışmada da gelirin elde edilme sıklığı ve kaynağının vergi uyum davranışını etkilediğı g r lmektedir³⁸. Hodge ve Mason (1995) yapılan çalışmada ise bireylerin emek vererek elde ettikleri gelir ile çaba gerektirmeden elde edilen gelirleri ayrı değ rlendirdikleri g zlemlenmiřtir³⁹.

Brüt veya net gösterimin iflas üzerindeki etkisini incelemek için Ki-kare testinden yararlanılmıştır.

Tablo 40: Ki-kare Testi Sonuçları

Gösterim	İflas (n)	İflas Yok (n)	Toplam	Satır % İflas	Satır % Yok
Brüt	9	95	104	8,7%	91,3%
Net	6	99	105	5,7%	94,3%

Ki-kare: Pearson $\chi^2(1)=0,678$, $p=,410$; Fisher (2-yönlü) $p=,436$; OR (Brüt/Net)=1,56 [0,54, 4,56].

³³ Jolls, a.g.e., 1998, s.1669.

³⁴ Maciejovsky, Kirchler ve Schwarzenberger, a.g.e., 2001, ss.1-13.

³⁵ Javareshk, Pulford ve. Krockow, a.g.e., 2024, ss.153-164.

³⁶ Ashby ve Webley, a.g.e., 2008a, s.205.

³⁷ Adams ve Webley, a.g.e., 2001, s.208.

³⁸ Chambers ve Spencer, a.g.e., 2008, ss.860-861.

³⁹ K. Hodge ve H. Mason, a.g.e., 1995, ss. 91-100.

Yapılan analiz sonucunda, gösterim çerçevelemesi ile iflas durumu arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır. Bu sonuç, gösterim çerçevelemesinin katılımcıların riskli davranışlara yönelmesini etkilemediğini göstermektedir. Muehlbacher vd. (2017) tarafından yapılan bir diğer deneysel çalışmada da zihinsel muhasebenin iflas riskini azalttığı ve vergi uyumunu pozitif etkilediği bulunmuştur⁴⁰.



⁴⁰ Muehlbacher, Hartl ve Kirchler, a.g.e., 2017, ss.118-139.

SONUÇ

Klasik iktisat teorisi, bireylerin davranışlarını rasyonellik varsayımı ile açıklayarak ölçüm gücünü öncelemiştir. Buna karşın davranışsal iktisadın ortaya çıkması ve gelişimi ile birlikte klasik iktisadın gerçeklik yönünün eleştirilmiş ve bireylerin karar verme süreçlerinde bilişsel önyargıların ve kestirmelerin bulunduğu ifade edilmiştir. İktisatta görülen bu paradigma değişimi vergi psikolojisine de yansımıştır. Klasik iktisat çerçevesinde şekillenen Allingham-Sandmo modeline göre, vergi uyumu denetim olasılığı ve ceza şiddetinin bir fonksiyonudur. Davranışsal iktisat ile ortaya çıkan sosyal-psikolojik yaklaşım ise vergi uyumunu psikolojik, bilişsel ve tutumsal süreçler üzerinden ele almaktadır. Bu çalışma ikinci yaklaşımı ele alarak vergi uyumunu çok boyutlu incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışma kapsamında zihinsel muhasebenin vergi uyumuna etkisini analiz etmek amacıyla deney ve anket yönteminden yararlanılmıştır.

Türkiye’de zihinsel muhasebenin vergi uyumuna etkisini belirlemek amacıyla kullanılan anket tekniğinde, araştırmanın evrenini Türkiye’deki gelir vergisi beyannamesi veren vergi mükellefleri oluşturmaktadır. Mükellef sayılarını tespit etmek amacıyla GİB verilerinden yararlanılmıştır. İBBS Düzey 1 Bölgeleri kapsamında; anket İstanbul, Balıkesir, İzmir, Bursa, Ankara, Antalya, Kayseri, Zonguldak, Trabzon, Erzurum, Malatya ve Gaziantep illerinde yürütülmüştür. Anket çalışmasına 12 ilden toplam 750 kişi katılmıştır. Anket formunda yer alan ilk 19 ve son 2 madde demografik faktörlere ilişkindir. Anket formunda yer alan diğer faktörler sırasıyla; zihinsel muhasebe (10 madde), vergi bilinci (5 madde), pozitif tutumlar (4 madde), negatif tutumlar (6 madde), otoriteye güven (1 madde), otoritenin gücü (1 madde), gönüllü vergi uyumu (2 madde) ve zorunlu vergi uyumudur (2 madde). Katılımcıların anket ifadelerine verdikleri yanıtları değerlendirmek için 5’li likert ölçeği kullanılmıştır. Çalışmada elde edilen verilerin öncelikle betimsel istatistiklerine, sonrasında demografik faktörlerin frekans dağılımlarına, demografik faktörlerin vergi uyumları ve zihinsel muhasebe üzerindeki etkisine ve zihinsel muhasebenin vergi uyumuna etkisini belirlemek amacıyla yapısal eşitlik modeline yer verilmiştir.

Araştırmaya katılanların %70,7’si erkek, %29,3’ü kadındır. Yaş dağılımı ağırlıklı olarak orta yaş grubunda yoğunlaşmaktadır; katılımcıların %28,8’i 35–44, %26,9’u 45–54 yaş

aralığındadır. Eğitim düzeyinde lise mezunları (%43,2) ve ilköğretim mezunları (%31,1) çoğunluğu oluştururken, yükseköğretim mezunlarının oranı görece düşüktür. Katılımcıların %86'sı evli, %83,7'sinin çocuğu vardır. Çocuk sayısı en sık iki çocuk (%42,9) şeklindedir. Hane içinde eş ve çocuklar dışında bakmakla yükümlü kişi bulunmayanların oranı %87,9'dur. Katılımcıların %34,8'i kronik bir rahatsızlığa sahip olduğunu belirtmiştir. İş yaşamına ilişkin olarak, büyük çoğunluk mevcut işyerinin ilk işyeri olduğunu ifade etmektedir. Katılımcıların neredeyse tamamı daha önce iflas etmediğini (%99,1) ve vergi incelemesi geçirmediğini (%96,8) belirtmiştir. Buna karşın %71,9'u daha önce vergi cezası aldığını ifade etmiştir. Vergi konusunda eğitim alanların oranı oldukça düşüktür (%7,1). Katılımcıların algısına göre mükellefler vergilerin çoğunu ödemektedir; en yaygın görüş, vergilerin %61–80'inin ödendiği (%42,9) yönündedir. Şirket yapısı ağırlıklı olarak aile şirketi niteliğindeki limited şirketlerden (%43,2) ve çok ortaklı limited şirketlerden (%28,3) oluşmaktadır. Net gelir düzeyi çoğunlukla 330.001–800.000 TL (%62,5) ve 800.001–4.300.000 TL (%36,8) aralıklarında toplanmaktadır. Deneyim süresi açısından katılımcıların yarıdan fazlası 7–10 yıl (%52,5) deneyime sahiptir. İşletmelerin %53,9'u 0–5 çalışanlı, %32,9'u 6–10 çalışanlıdır, yani örneklem büyük ölçüde küçük ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. Faaliyet alanları çeşitlidir; toptan ve perakende, gıda, imalat ve hizmet sektörleri öne çıkmaktadır. Vergilerin ödeme periyodu tercihi açık biçimde aylıktır (%84,7). Son olarak, dindarlık düzeyi algısında üst dilimler baskındır; katılımcıların %46'sı kendisini %81–100, %35,6'sı %61–80 aralığında değerlendirmektedir.

Anket çalışması kapsamında, vergi uyumu (gönüllü ve zorunlu) ile zihinsel muhasebe üzerindeki etkileri incelemek üzere 21 demografik değişken analiz edilmiştir. Bulgular, cinsiyet, yaş, medeni durum, çocuk sahibi olma ve iflas geçmişinin her iki bağımlı değişken üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin bulunmadığını göstermektedir. Eğitim düzeyindeki artış, gönüllü ve zorunlu vergi uyumu ile zihinsel muhasebe düzeyini anlamlı biçimde yükseltmektedir. Vergi eğitimi, yalnızca zihinsel muhasebe üzerinde pozitif ve anlamlı bir etki üretmektedir. Çocuk sayısı açısından bakıldığında, tek çocuk sahibi katılımcıların zorunlu vergi uyumu daha düşüktür. Evde aile dışı bireylere bakım verenler ile kronik hastalığı bulunanların zorunlu vergi uyumu, karşıt gruplara kıyasla daha yüksektir. Dindarlık düzeyi, gönüllü ve zorunlu vergi uyumunu olumlu yönde etkilemektedir. Mevcut işyerleri ilk işyerleri olan katılımcılarda her iki uyum türü daha

yüksek gözlenmiştir. Şirket yapısı da anlamlıdır; aile şirketlerinde gönüllü vergi uyumu daha yüksekken, tek ortaklı limited şirketlerde zorunlu vergi uyumu daha yüksektir. Ticari faaliyette bulunan firmalarda zorunlu vergi uyumu ve zihinsel muhasebe düzeyi görece yüksek bulunmuştur. Önceden vergi incelemesine tabi tutulmak gönüllü vergi uyumunu azaltırken, daha önce vergi cezası ödemiş olmak zorunlu vergi uyumu skorunu artırmaktadır. Mükellefler, diğer mükelleflerin ödediği vergi oranlarına ilişkin algılardan etkilenmekte; başkalarının daha düşük vergi ödediği düşüncesi vergi uyumunu zayıflatmaktadır. Daha kısa vergi ödeme periyotlarını tercih edenlerin vergi uyumu daha yüksektir. Çalışan sayısı ile zihinsel muhasebe arasında pozitif bir ilişki saptanmıştır. Gelir düzeyi arttıkça gönüllü vergi uyumu artmakta, zorunlu vergi uyumu ise azalmaktadır. Son olarak, büyükşehirlerde yaşayanların vergi uyum değerleri daha düşük seyretmektedir.

Elde edilen veriler daha sonra, yapısal eşitlik modellemesi ile ampirik olarak analiz edilmiştir. Çalışmanın temel amacı, zihinsel muhasebenin vergi uyumu üzerindeki etkisini analiz etmek iken, çalışma kapsamında, vergi bilinci, otoriteye güven, otoritenin gücü ve pozitif ve negatif tutumlar da eklenmiştir. Bu bağlamda teorik olarak geliştirilen hipotezler, AMOS 24 programı ile analiz edilmiştir.

Yapılan yol analizi sonucunda, zihinsel muhasebe faktörünün modelde merkezi ve belirleyici bir rol üstlendiği görülmüştür. Zihinsel muhasebenin pozitif tutumlar üzerindeki anlamlı ve pozitif etkisi ile negatif tutumlar üzerindeki anlamlı ve negatif etkisi, bireylerin elde ettikleri kazançları kategorilendirmelerinin vergiye yönelik tutumlarını doğrudan etkilendiğini ortaya koymaktadır. Kazançlarından vergiyi kamusal bir katkı olarak görüp ayıran mükelleflerin pozitif tutumların yüksekliği, gönüllü vergi uyum davranışını da güçlendirmektedir.

Otoriteye güven değişkeni de modelin açıklayıcılık gücünü artıran önemli bir değişken olarak modelde yer almaktadır. Otoriteye güven değişkeni de zihinsel muhasebe gibi pozitif tutumları pozitif ve negatif tutumları ise negatif etkilemektedir. Bu çerçevede otoriteye güven değişkeni, aracı değişkenler ile ilişkiye girerek gönüllü vergi uyumunu artırmaktadır.

Otoritenin gücü değişkeni zorunlu vergi uyumu çerçevesinde ön plana çıkmaktadır. Otoritenin gücünün pozitif tutumlar üzerindeki pozitif etkisi ve negatif tutumlar

üzerindeki negatif etkisi ise otoritenin caydırıcılık gücünün vergi algısını etkilediğini göstermektedir.

Pozitif tutumlar değişkeni, modelde kilit bir aracı rol üstlenmektedir. Pozitif tutumların gönüllü ve zorunlu uyumu üzerinde anlamlı ve pozitif etkisinin bulunması, bireylerin vergiye karşı algı ve tutumlarının bireylerin uyum davranışını güçlendirdiği görülmüştür. Buna karşın negatif tutumlar, dolaylı olarak uyum davranışını azaltmaktadır. Bu bulgu, tutumların vergi uyum davranışının psikolojik altyapısını oluşturduğunu göstermektedir.

Zihinsel muhasebe ve otoriteye güven değişkenlerinin vergi bilinci üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi, bilgi düzeyinin sadece eğitim ile ilgili olmadığı aynı zamanda algı ve güven unsurlarıyla da alakalı olduğunu göstermektedir.

Sonuç olarak yol analizi sonuçları, sosyal-psikolojik yaklaşımın uyum paradigmasını güçlü bir şekilde desteklemektedir. Bu çerçevede vergi uyumu davranışı, bireylerin algı, tutum ve güven düzeyleri üzerine inşaa edilmektedir. Anket çalışması kapsamında, yapılabilecek öneriler aşağıda sıralanmaktadır:

- a. Vergi politikalarının tasarımı, denetim ve yaptırım mekanizmalarının yanı sıra zihinsel muhasebe gibi bilişsel süreçler de dikkate alınmalı ve bilgilendirme stratejilerine ağırlık verilmelidir.
- b. Bireylerin vergiyi bir kayıp veya yük olarak görmesini engellemek ve dolayısıyla bireylerin vergiye karşı tutumlarını pozitif hale getirebilmek amacıyla şeffaflık artırılmalı ve vergilerin kullanım alanları açık ve anlaşılır bir şekilde kamuoyuyla paylaşılmalıdır.
- c. Vergi idaresine duyulan güveni artırmak amacıyla vergisel süreçlerin merkezinde adalet, tutarlılık ve hesap verilebilirlik yer almalıdır.
- d. Vergiye karşı pozitif tutumları güçlendirmek amacıyla davranışsal müdahaleler geliştirilmelidir.
- e. Vergi okuryazarlığını veya vergi bilinci artırmak amacıyla eğitim programları hayata geçirilmelidir.

Anket çalışmasından sonra anket yönteminin daha soyut kalması ve sosyal normlardan etkilenmeye müsait olması sebebiyle verilerin çapraz kontrolünü yapmak amacıyla deneysel yöntemden de yararlanılmıştır. Deneyin tasarım aşamasında; Muehlbacher vd.

(2017) tarafından yürütülen deneysel çalışma, tasarımın iskeletini oluşturmaktadır. Ayrıca Keynes (1936) tarafından ifade edilen para talebini etkileyen işlem, ihtiyat ve spekülasyon motifleri ve Javareshk vd. (2024) tarafından gelirlerin emek geliri ve sermaye geliri olarak ikiye ayrılması da deneyin tasarımına eklenmiştir.

Türkiye’de zihinsel muhasebenin vergi uyumuna etkisini belirlemek amacıyla kullanılan deney yönteminde, araştırmanın evrenini Türkiye’deki gelir vergisi beyannamesi veren vergi mükellefleri oluşturmaktadır. Mükellef sayılarını tespit etmek amacıyla GİB verilerinden yararlanılmıştır. Araştırma evreninde %5 hata payı ve %95 güven seviyesinde örneklem büyüklüğü 97 olarak belirlenmiştir. Brüt gösterim koşuluna 104, net gösterim koşuluna ise 105 kişi katılmıştır.

Deney çalışması ile zihinsel muhasebe yapıları, gelir kaynaklarına yükledikleri anlamlar ve bilişsel kategorileri üzerinden açıklamayı amaçlamaktadır. Deneysel tasarım, emek ve sermaye gelirlerinin ayrımı ve ayrı ayrı vergilerinin ödenmesi, brüt ve net gösterim manipülasyonu ve zihinsel muhasebe boyutlarının ölçülmesi ile vergi uyumunun homojen bir yapı olmadığı, bağlama duyarlı bir süreç olduğu görülmektedir.

Çalışmadan elde edilen veriler, pearson korelasyon, bağımsız t testi, karma anova ve ki-kare testleri ile analiz edilmiştir. Yapılan analizlerden elde edilen bulgular, emek gelirine ilişkin uyum düzeyinin sermaye gelirine göre daha yüksek olduğu görülmüştür. Bu bulgu, emek ve sermaye gelirlerinin deneyde kazanılış biçiminden kaynaklı olabileceği düşünülmektedir. Deneyde emek gelirinin elde edebilmek için, bir performans görevinin yerine getirilmesi gerekmektedir. Buna karşın sermaye geliri ise, katılımcılara verilen garanti ödemelerdir. Bu çerçevede, bireylerin emek harcamadan elde ettikleri sermaye gelirleri ile daha fazla risk aldığı ancak bir performans görevi ile elde ettikleri emek gelirlerinde ise hak edilmiş bir kazanç olarak görülüp, riskten kaçındıkları görülmüştür. Bu durum, bireylerin elde ettikleri gelirleri zihinsel olarak ayırdıkları anlamına gelmekte ve deney kapsamında yapılan manipülasyonun çalıştığını göstermektedir.

Çalışma kapsamında iki farklı zihinsel muhasebe değişkeninden yararlanılmıştır. Bunlardan birincisi, deney ile alakalı iken, diğeri ise genel bir çerçeve çizmektedir. Yapılan analizler sonucunda, zihinsel muhasebe değişkenlerinin zıt yönlü etkiler göstermesi, bu kavramın tek yönlü bir ahlaki mekanizma olmadığı, bazı zihinsel kategorilerin vergi uyum kararını güçlendirdiği bazısında da bu ilişkinin zayıfladığı

görülmüştür. Bu bağlamda zihinsel muhasebe sadece kaynakların zihinsel olarak kategorilendirilmesi değil, aynı zamanda ahlaki gerekçelendirme zemini olabileceği düşünülmektedir.

Çalışmada yararlanılan diğer bir manipülasyon, gösterim (çerçeveleme) manipülasyonudur. Ancak çerçeveleme manipülasyonu, vergi uyumu üzerinde istatistiksel olarak anlamlı değilken, zihinsel muhasebe üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etki oluşturmaktadır. Bu bulgu, çerçevelemenin her zaman sonucu etkilemediği bazı durumlarda bilişsel altyapıyı etkilediğini göstermektedir.

Katılımcılar, deneyde vergi ödevlerini yerine getirmemesi ve yeterli varlığa sahip olmaması durumunda, iflas edebilmektedir. 209 katılımcıdan 15 katılımcı iflas etmiştir. Yapılan ki-kare analizi sonucunda, gösterim şeklinin iflas durumu üzerinde bir etkisi olmadığı görülmüştür.

Sonuç olarak, çalışmada vergi uyumunun psikolojik ve bilişsel etkiler çerçevesinde şekillendiği görülmüştür. Vergi uyumu, korku üzerinden değil, anlam ve zihinsel sistem üzerine inşaa edilmektedir. Bu bağlamda vergi uyumu, öncelikle bireyin zihninde başlamaktadır.

Deney kapsamında yapılabilecek politika önerileri aşağıda yer almaktadır:

- a. Vergi politikalarının tasarımı, zihinsel muhasebe gibi davranışsal öğelerden yararlanılmalıdır.
- b. Baskıcı uygulamalar yerine gönüllü vergi uyumunu destekleyen yaklaşımlar benimsenmelidir.
- c. Vergi dairesinin kullandığı dil ve sunum biçimleri, bilişsel altyapıyı hedeflemelidir.

Çalışma kapsamında, deney ve anket yönteminin bulunması sebebiyle elde edilen sonuçların çapraz olarak kıyaslanması gerekmektedir. Anket ve deney bulguları birlikte değerlendirildiğinde, vergi uyumunun bilişsel süreçler ve davranışsal boyutlardan etkilendiği görülmektedir. Anket çalışmasında; zihinsel muhasebe, pozitif tutumlar ve vergi bilinci faktörlerinin gönüllü vergi uyumu üzerinde anlamlı etkileri bulunurken, deney çalışmasında ise zihinsel muhasebenin vergi uyumu üzerindeki etkisi bağlama dayalı olduğu ve vergi uyumunun çok boyutlu bir yapı gösterdiği görülmüştür. Deney

çalışmasında, deneye ilişkin zihinsel muhasebe faktörünün vergi uyumunu etkilemezken, genel zihinsel muhasebe ise vergi uyumunu negatif yönde etkilemektedir. Bu bulgu, zihinsel muhasebenin her koşulda vergi uyumunu artıran bir mekanizma olmadığı anlamına gelmektedir. Bu çerçevede bireylerin olay ve olguları somutlaştırdıkları durumlarda, zihinsel muhasebeyi daha stratejik biçimde kullandığı söylenebilir.

Deney çalışmasında, gönüllü vergi uyumu ile genel vergi uyumu arasındaki pozitif ilişki, vergi uyumunun pozitif tutumlar ile ilişkili olduğu anlamına gelirken, anket sonuçlarında da pozitif tutumlar, vergi uyumunun temel belirleyicilerinden birisidir.

Gösterim çerçevelemesinin vergi uyum faktörleri üzerinde anlamlı bir etkisi yokken, zihinsel muhasebe faktörünü ise istatistiksel olarak pozitif bir şekilde etkilemesi, gösterimin bireylerin algı ve değerlendirme süreçlerini etkilediğini ancak bu etki sonuca yansımamaktadır. Dolayısıyla vergi uyumu sadece bilişsel süreçlerden etkilanmemekte, ayrıca ekonomik sonuçlardan veya risk algılarından etkilenebilmektedir.

Sonuç olarak, deney ve anket bulgularının çapraz biçimde değerlendirilmesi, vergi uyumunun yalnızca Allingham–Sandmo modeli çerçevesinde, yani rasyonel bireylerin denetim olasılığı ve cezai yaptırımlar temelinde yaptıkları maliyet–fayda hesaplarıyla açıklanamayacağını açık biçimde ortaya koymaktadır. Elde edilen bulgular, mükelleflerin vergiye ilişkin kararlarının, rasyonel ekonomik hesaplamaların ötesinde, çeşitli bilişsel süreçler, psikolojik faktörler ve bağlamsal unsurlar tarafından şekillendiğini göstermektedir.

Özellikle zihinsel muhasebe bulguları, bireylerin vergiyi tek ve homojen bir mali yük olarak değil; farklı zihinsel hesaplar altında değerlendirdiklerini ortaya koymaktadır. Verginin hangi gelir kaynağıyla ilişkilendirildiği, ne amaçla ödendiğinin algılanışı ve ödeme zamanlaması gibi unsurlar, mükelleflerin vergiye yönelik tutumlarını ve uyum davranışlarını belirgin biçimde etkilemektedir. Bu durum, vergi kararlarının sistematik bilişsel önyargılardan bağımsız olmadığını ve bireylerin sınırlı rasyonalite altında hareket ettiğini göstermektedir.

Buna ek olarak, güven, algılanan güç ve tutumlar gibi psikolojik faktörlerin vergi uyumu üzerinde belirleyici bir rol oynadığı görülmektedir. Devlete ve vergi idaresine duyulan güven, vergiyi adil ve meşru bir yükümlülük olarak algılamayı desteklerken; algılanan güç düzeyi ise özellikle zorunlu vergi uyumu üzerinde etkili olmaktadır. Pozitif

tutumların gönüllü vergi uyumunu güçlendirmesi, negatif tutumların ise uyum davranışını zayıflatması, vergi uyumunun büyük ölçüde içselleştirilmiş değerler ve duygusal tepkilerle ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır.

Deneyisel bulgular ile anket sonuçlarının büyük ölçüde örtüşmesi, söz konusu bilişsel ve psikolojik mekanizmaların yalnızca beyana dayalı tutumlar düzeyinde değil, gerçek karar ortamlarında da etkili olduğunu göstermektedir. Bu durum, vergi uyumunun açıklanmasında davranışsal iktisat ve sosyal-psikolojik yaklaşımların tamamlayıcı değil, zorunlu bir analitik çerçeve sunduğunu düşündürmektedir.

Bu bağlamda çalışma, vergi uyumunun artırılmasına yönelik politikaların yalnızca denetim ve yaptırım mekanizmalarına odaklanmasının yeterli olmadığını; mükelleflerin bilişsel çerçevelerini, psikolojik algılarını ve vergiye yükledikleri anlamı dikkate alan bütüncül yaklaşımların geliştirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Verginin nasıl sunulduğu, hangi bağlamda çerçvelendiği ve mükelleflerle kurulan ilişkinin niteliği, vergi uyumunu en az ekonomik teşvikler kadar belirleyen unsurlar olarak öne çıkmaktadır.

Bu çalışma, zihinsel muhasebe ve vergi uyumu arasındaki ilişkiyi anket ve laboratuvar deneyi yöntemlerini birlikte kullanarak incelemesine rağmen, bazı sınırlılıklara sahiptir. Öncelikle araştırma verileri belirli bir zaman diliminde toplanması sebebiyle elde edilen bulgular kesitsel bir nitelik taşımaktadır. Bu durum, zihinsel muhasebe ve vergi uyumu açısından bazı çıkarımları sağlasa da, uzun dönemli neden etkilerin değerlendirilmesini zorlaştırmaktadır. Diğer bir kısıt ise, öz bildirim kısıtıdır. Laboratuvar deneyi ile bu sınırlılık kısmen aşılmaya çalışılmış olsa da, anket verilerinde katılımcıların sosyal normlar gereği cevap verme olasılığı göz ardı edilemez. Diğer taraftan araştırma kapsamında veriler sadece Türkiye’den toplanmış ve ayrıca zihinsel muhasebe ve vergi uyumu arasındaki ilişkiyi Türkiye’de inceleyen ilk çalışmadır. Her ülkenin vergi sistemlerinin ve mükelleflerin algılarının farklılaşması sebebiyle, elde edilen bulguların doğrudan genellenmemesi gerekmektedir. Gelecekte yapılacak karşılaştırmalar, sonuçların geçerliliğinin test edilmesinde yararlı olacaktır. Son olarak, laboratuvar deneyi kontrollü bir ortamda gerçekleştirilmiş olsa da, gerçek hayattaki karmaşıklığı tam olarak kapsamamaktadır.

KAYNAKÇA

- ACAR Gökmen Tarık, *İktisadi Değiştirmek Neoklasik İktisada Eleştirel Bir Yaklaşım*, İstanbul: İletişim Yayınları, 2008.
- ADAMS Caroline ve WEBLEY Paul, “Small Business Owners’ Attitudes on VAT Compliance in the UK”, *Journal of Economic Psychology*, 22(2001), 2001, ss. 195-216.
- AGBATO Oluwadamilola Motunrayo, “Evaluating Consumer Price Perception: A Mental Accounting and Frame Dependent Perspective” (Doktora Tezi), University of Glasgow, 2016.
- AKAL Mustafa, OLGUN Mehmet Fırat, “Tam Rekabetçi Piyasa Deneyimleri Üzerine Bir Bakış”, *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(1), ss.45-61.
- AKBEY Ferhat, “Türkiye’de Vergi Denetimi ve Gelirleri Üzerine Bir İnceleme”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29(1), 2014, ss. 63-103.
- AKDOĞAN Abdurrahman, *Kamu Maliyesi*, Ankara: Gazi Kitabevi, 2006.
- AKDOĞAN Abdurrahman, “Vergilendirme Politikası, Gelir ve İkame Etkileri Açısından İzlenebilecek Gelir Vergisi Politikasının Değerlendirilmesi”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(2), 1999, ss. 97-104.
- AKERLOF George, “The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”, *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 1970, 488-500.
- AKKAŞ Fatma, “Türkiye’de Vergi Mükelleflerine Yönelik Elektronik Vergi Uygulamalarının Vergi Uyumu Üzerindeki Etkileri: Balıkesir İli Örneği” (Doktora Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2023.
- AKSAY Bilge ve AY Ünal, “Yapısal Eşitlik Modellemesi Kapsamında Formatif ve Reflektif Ölçüm”, *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 2016, ss.1-21.
- AKSOY Tolga ve ŞAHİN Işıl, “Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar”, *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 2015, 1-28.
- AKTAN Çoşkun Can “Vergi Psikolojisinin Temelleri ve Vergi Ahlakı”, *İçinde Yeni Maliye: Değişim Çağında Kamu Maliyesi: Yeni Trendler, Yeni Paradigmalar, Yeni Öğretiler, Yeni Perspektifler*, (Ed.) Çoşkun Can Aktan, Ahmet Kesik ve Dilek Dileyici, 167-182, Ankara: T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Yayın No:2012/420, 2012.
- AKTAN Çoşkun Can ve YAVUZASLAN Kıymet, “Davranışsal İktisat: Bireylerin İktisadi Karar ve Tercihlerinde Zihinsel, Duygusal ve Psikolojik Faktörlerin Analizi”, *Sosyal ve Beşeri Bilimleri Dergisi*, 2(2), (2020), ss.100-120.
- AKIN Zafer ve URHAN Barış, “İktisat Deneysel Bir Bilim Olmaya mı Başlıyor?”, *İktisat İşletme ve Finans*, 25(288), 2010, ss.1-24.

- ALİ Mukhtar M., CELİL H. Wayne ve KNOBLETT James A., “The Effects of Tax Rates and Enforcement Policies on Taxpayer Compliance: A Study of Self-Employed Taxpayers”, *Atlantic Economic Journal*, 29(2001), 2001, ss.186-202.
- ALKAN Betül Şeyma, “Zihinsel Muhasebe Bağlamında İnsan Psikolojisinin Finansal Kararlar Üzerine Etkisi”, (Ed.) Abdulselam Arvas, 11. Uluslararası Sosyal Araştırmalar ve Davranış Bilimleri Konferansı, SADAB, 2022.
- ALKIŞ Nurcan, “Bayes Yapısal Eşitlik Modellemesi: Kavramlar ve Genel Bakış”, *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 2(3), 2016, ss.105-116.
- ALLİNGHAM Michael G ve SANDMO Agnar, “Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis”, *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 1972, ss.323-338.
- ALM James ve TORGLER Benno, “Culture Differences and Tax Morale in the United States and in Europe”, *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 2006, ss.224-246.
- ALM James, JACKSON Betty R. ve MCKEE Michael, “Estimating the Determinants of Taxpayer Compliance with Experimental Data”, *National Tax Journal*, 45(1), 1992, ss.107-114.
- ALM James, SANCHEZ Isabel ve JUAN Ana de, “Economic and Noneconomic Factors in Tax Compliance”, *Kyklos*, 48(1), 1995, ss.1-18.
- ALM, James, MARTINEZ-VAZGUEZ Jorge ve TORGLER Benno, “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, 1-36.
- ALM James ve GOMEZ Juan Luis, “Social Capital and Tax Morale in Spain”, *Economic Analysis & Policy*, 38(1), 2008, ss.73-87.
- ALTUNÖZ Utku ve ALTUNÖZ Hasip, *Davranışsal Ekonomi*, Ankara: Seçkin Yayınevi (4. B.), 2019.
- ANDEONİ James, ERARD Brian ve FEINSTEIN Jonathan, “Tax Compliance”, *Journal of Economic Literature*, 36(2), 1988, ss.818-860.
- ANGNER Erik ve LOEWENSTEIN George, “Behavioral Economics”, İçinde *Handbook of Philosophy of Science*, (Ed.) Dov Gabbay, Paul Thagard ve John Woods, 641-690, Amsterdam: Elsevier, 2007.
- ANTONİDES Gerrit, GROOT I. Manon de ve RAAIJ W. Fred van, “Mental Accounting and the Management of Household Finance”, *Journal of Economic Psychology*, 32(4), 2011, ss. 546-555.
- ARIELY Dan, *Akıldışı ama Öngörülebilir*, (Çev.) Asiye Hekimoğlu Gül ve Filiz Şar, İstanbul: Optimist Yayınevi, 2008.
- ARSLAN Mehmet Lütfi, “Devletin İktisadi Büyümedeki Rolü”, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetim Dergisi*, VI(II), 2011, ss.160-175.

- ASANTE Stephen ve BABA AdiburaSeidu, “Tax Compliance Among Self-Employment in Ghana: Do Demographic Characteristics Matter?”, *International Business and Managemenet*, 3(1), 2011, 86-91.
- ASCH Solomon, “Forming Impression of Personality”, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41(3), (1946), ss.258-290.
- ASCH Solomon, “Opinions and Social Pressure”, *Scientific American*, 193(5), (1955), ss.31-35.
- ASHBY Julie S ve WEBLEY Paul, “But Everyone Else is Doing it’: A Closer Look at the Occupational Taxpaying Culture of One Business Sector”, *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 18(3), 2008, ss.194-210.
- ATİK Murat, YILMAZ Bülent ve KÖSE Yaşar, “Bireysel Finansal Kararlarda Zihinsel Ön Yargıların Etkisi: Mental Muhasebe”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 17, 2018, ss.717-730.
- AYAS Işıl ve SARUÇ Naci Tolga, “Vergi Kültürü ve Vergi Ahlakı: İtalya- Türkiye”, *AKÜ İİBF Dergisi*, 17(2), 2015, ss.179-188.
- AYGÜN İnci Zehra, “İktisadi Karar Birimlerinin Rasyonel Karar Alma Sürecindeki Engeller: Bilişsel Önyargılar ve Zihinsel Kısa Yollar” (Yüksek Lisans Tezi), Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2023.
- BALOĞLU Burhan ve BALOĞLU Filiz, “Keynes’in Genel Teorisi’nin İktisadi Felsefesi Üzerine Bir Deneme”, *İçinde Keynes’in Genel Teorisi Üzerine*, (Ed.) Uğur Selçuk Akalın, Ahmet İncekara ve Gülsüm Akalın, İstanbul: Kalkedon Yayınları, 2012.
- BALOĞLU Filiz, “Rasyonalite ve Ekonomik Sosyoloji,” *İstanbul Sosyoloji Çalışmaları Dergisi*, 26, 2000, ss.217-226.
- BARBER William J., *İktisadi Düşünce Tarihi*, (Çev.) İhsan Durdu, İstanbul: Şûle Yayınları, 1999.
- BARBUTA-MIŞU Nicole, “A Review of Factors for Tax Compliance”, *Annals of “Dunarea de Jos” University of Galati Fascicle I. Economics and Applied Informatics*, (1), 2011, ss. 69-76.
- BARUT Nilgün, “İktisatta İnsan Faktörüne Davranışsal İktisat Açısından Bakış” (Yüksek Lisans Tezi), Diyarbakır: Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019.
- BAYRAKLI Hasan Hüseyin, SARUÇ Naci Tolga ve SAĞBAŞ İsa, Vergi Kaçırma Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi ve Vergi Kaçaklarının Önlenmesi: Anket Çalışmasının Bulguları, Türkiye’de Vergi Kayıp ve Kaçakları, Önlenmesi Yolları, 19. Türkiye Maliye Sempozyumu, Antalya, 10-14 Mayıs, 2004.
- BAYRAKDAR Seda ve İNCEKARA Ahmet, “Türkiye’de Genç İşsizlik Profili”, *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 4(1), 2013, 15-38.
- BAYRAM Nuran, “Belirsizlik Altında Karar Verme”, *İçinde Karar Verme*, (Ed.) Mustafa Aytaç ve Necmi Gürsakal, Bursa: Dora Yayınları, 2015.

- BAŞDAĞ Gümrah Can, “*Vergi Bilinci ve Vergiye Bakış Açısı Bağlamında Gönüllü Vergi Uyumu: Kili Aralık Üniversitesi İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma*” (Yüksek Lisans Tezi), Tokat: Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2017.
- BECKER Gary S., “Crime and Punishment: An Economic Approach”, *Journal of Political Economy*, 76(2), 1968, ss.1-54.
- BEECHER Henry K., “The Powerful Placebo”, *JAMA*, 24, (1955), ss.1602-1606.
- BEİSSEANGER Amy H., STONE Eric R., HUPP Julie M. ve ALLGAİER Luz, “Risk Taking in Relationships: Differences in Deciding for Oneself Versus for a Friend”, *Basic and Applied Social Psychology*, 25(2), 2003, ss.121-135.
- BEMMELS Brian, “Attribution Theory and Discipline Arbitration”, *Industrial and Labor Relations Review*, 44(3), 1991, ss.548-562.
- BENK Serkan, BUDAK Tamer, YÜZBAŞI Bahadır, MOHDALİ Raihana, “The Impact of Religiosity on Tax Compliance Among Turkish Self-Employed Taxpayers”, *Religions*, 7(37), 2016, ss.1-10.
- BENK Serkan ve ÇETİN Tamer, “Küresel Ekonomik Krizin Vergi Uyumu Üzerindeki Etkileri”, *Vergi Dünyası*, (345), 2010, ss.103-116.
- BENK Serkan ve KARAKURT Birol, “Gelir İdareleri ve Yolsuzluk: Motivasyonlar, Fırsatlar ve Mücadele Yolları”, *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1(4), 2010, ss.133-148.
- BHARGAVA Saurabh ve LOEWENSTEİN George, “Behavioral Economics and Public Policy 102: Beyond Nudging”, *American Economic Review*, 105(5), 2015, ss.396-401.
- BIANCHI Marina “A Questioning Economist: Tibor Scitovsky’s Attempt to Bring Joy into Economics”, *Journal of Economic Psychology*, 24(3), 2003, ss.391-407.
- BİBER Ahmet Emre, “Değişen Devlet Anlayışı, Müdahalecilik ve Piyasa Ekonomisi”, *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(16), (2008), ss.56-69.
- BİBEROĞLU Elif, “*Türkiye’de Gönüllü Vergi Uyumu*” (Yüksek Lisans Tezi), İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006.
- BIJORN Frank ve KIRCHLER Erich, “Günter Schmolders and Economic Psychology: An Introduction”, İçinde *The Psychology of Money and Public Finance*, (Ed). Günter Schmolders, Palgrave Macmillan, 2006.
- BİLGİN Cevat ve BİLGİN KAYNAR Handan, “An Empirical Analysis of Tax Morale in Bosnia-Herzegovina”, *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(9), 2016, ss.166-183.
- BİLGİN KAYNAR Handan, “Türkiye’de Vergi Ahlakının Belirleyicileri”, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 38(Ağustos), 2011, 167-190.

- BİŞGİN Aytül, “Türkiye’de Muhasebe Meslek Mensupları ile Mükellefler Arasında Gerçekleşen Etkileşimlerin Vergi Uyumuna Bağlamında İncelenmesi” (Doktora Tezi), Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2018.
- BOTZEN W.J. Wouter, THEPAUT Louison D., BANERJEE Sanhayan, “Kahneman’s Insights for Climate Risks: Lessons from Bounded Rationality, Heuristics and Biases”, *Environmental and Resource Economics*, 88(2025), 2025, 2663-2688.
- BOULAÏKA Jean David C., “Ibn Khaldûn: a Fourteenth- Century Economist”, *Journal of Political Economy*, 79(5), 1971, ss.1105-1118.
- BOZDAĞ AYDOĞDU Cansu ve RAKICI Cemil, “Vergi Dairesi Personelinin ve Mükelleflerin Vergi Karmaşıklığı Algısı: Trabzon Örneği”, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 2023(38), 2023, ss. 181-197.
- BRAÏTHWAITE, Valarie, “Dancing with Tax Authorities: Motivational Postures and Noncompliant Actions”, *İçinde Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion*, 15-39, (Ed.) Valarie Braithwaite, London: Routledge.
- BRANDTNER Martina, “Mental Accounting als Determinante der Steuerehrlichkeit hinsichtlich der Umsatzsteuer (unveröffentlichte Masterarbeit)” (Yüksek Lisans Tezi). Vienna University, 2017.
- BRİNK William D. ve PORCANO Thomas M., “The Impact of Culture and Economics Structure on Tax Morale and Tax Evasion: A Country- Level Analysis Using SEM”, *Advances in Taxes*, 23, 2016, ss.87-123.
- DELL’ANNO Roberto, “Tax Evasion, Tax Morale and Policy Maker’s Effectiveness”, *The Journal of Socio-Economics*, 38(2009), 2009, 988-997.
- BRONDOLO John, “Collecting Taxes During an Economic Crisis: Challenges and Policy Options”, *IMF Staff Position Note*, 2009, .
- BROWN Timothy A., *Confirmatory Factor Analysis for Applied Research*, New York: Guilford Press, 2015.
- BRUNİ Luigino ve SUGDEN Robert, “The Road not Taken: How Psychology was Removed From Economics, and How it might be Brought Back”, *The Economic Journal*, 117(January), 2007, ss.146-173.
- BUCHANAN James M., *Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes*, New York: Academic Press, 1977.
- BURT Ian, THORNE Linda ve WALKER Jay, “Mental Accounting and Taxpayer Compliance: Insights into the Referent Point that Separates Honest from Dishonest Behavior”, 2018 Canadian Academic Accounting Association Annual Conference, 2017.
- BURT Ian, THORNE Linda ve WALKER Jay, “Reference Points, Mental Accounting, and Taxpayer Compliance: Insight from a Study Field”, *Advances in Accounting Behavioral Research*, 26, 2023, ss.139-167.
- BUYRUKOĞLU Selçuk ve ERASA İrem, “Vergi Bilincinin Oluşmasında Mükellef Haklarının Yeri ve Önemi”, *Vergi Dünyası*, 375, 2012, ss.116-127.

- CABALLE, Jordi ve PANADES Judith, “Inflation, Tax Evasion, and the Distribution of Consumption”, *Journal of Macroeconomics*, 26(2004), 2004, ss.567-595.
- CAMERER Colin F. ve LOEWENSTEIN George, “Behavioral Economics: Past, Present, Future, Advance, İçinde *Behavioral Economics*, 1-51. (Ed.) Colin F. Camerer, George Loewenstein ve Matthew Rabin, New York: Princeton University Press.
- CAMERER Colin, “Individual Decision Making”, İçinde *Handbook of Experimental Economics*, 587-703, (Ed.) John H. Kagel, Alvin E. Roth, Princeton University Press, 2020.
- CAMERER Colin, “Behavioral Economics”, İçinde *Advances in Economics and Econometrics: theory and applications, ninth world congress*, (Ed.) Richard Blundell, Whitney K ve Torsten Persson, Vol 2. Cambridge University Press, Cambridge and New York, 2005.
- CAMERER Colin, “Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics”, *Division of Humanities and Social Sciences*, 96(1999), ss.10575-10577.
- CARTWRIGHT, Edward, *Behavioral Economics*, London: Routledge, 2011.
- CARVAJAL Adrián Ruiz, “Household Valuation of Electricity Attributes: Theory, Meta-analysis and Experimental Approaches” (Doktora Tezi), Economics and Finance. Université Grenoble Alpes, 2022.
- CHAMBERS Valrie ve SPENCER Marilyn, “Does Changing the Timing of a Yearly Individual Tax Refund Change the Amount Spent vs. Saved?”, *Journal of Economic Psychology*, 29(2008), 2008, ss.856-862.
- CHAU Gerald ve LEUNG Patrick, “A Critical Review of Fisher Tax Compliance Model: A Research Synthesis”, *Journal of Accounting and Taxation*, 1(2), ss.34-40.
- CHEEMA, Amar ve SOMAN Dilip, “Malleable Mental Accounting: The Effect of Flexibility on the Justification of Attractive Spending and Consumption Decisions”, *Journal of Consumer Psychology*, 16(1), ss.33-44.
- CHEN Li, KÖK Gürhan ve TONG Jordan D., “The Effect of Payment Schemes on Inventory Decisions: The Role of Mental Accounting”, *Management Science*, 59(2), 2013, ss.436-451.
- CHENG Andon ve CRYDER Cynthia, “Double Mental Accounting: When a Single Price Promotion Falls Twice as Nice”, *Journal of Marketing Research*, 55(2)), 2018, ss.226-238.
- CHUCKS Akan David ve ANTHONY Odita Ogomrghbunam, “Tax Morale and Its Effect on Taxpayers’ Compliance to Tax Policies of the Nigerian Government”, *IOSR Journal of Business and Management*, 12(6), 2013, ss.35-55.
- CHUNG Janne ve TRIVEDI Viswamath Umashanker, “The Effect of Friendly Persuasion and Gender on Tax Compliance”, *Journal of Business Ethics*, 47, 2003, ss. 133-145.
- CLORFELTER Charles T., “Tax Evasion and Tax Rates: An Analysis of Individual Returns”, *The Review of Economics and Statistics*, 65(3), 1983, ss.363-373.

- COBB Leonard A., THOMAS George I., DILDARD David H., MEREDİNO K. Alvin ve BRUCE Robert A., “An Evalution of Internal-Mamary-Artery- Ligation by Double-Blind Technic”, *The New England Journal of Medicine*, 260(22). (1959), ss. 1115-1118.
- CONSTANTINE Sedikides, CAMPBELL W. Keith, REEDER Glenn ve ELLIOT Andrew J., “The Self-Serving Bias in Rational Context”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(2), 1998, ss.378-386.
- CRANE Steven E. ve NOURZAD Farrokh, “Inflation and Tax Evasion: An Empirical Analysis”, *The Review of Economics and Statistics*, 68(2), 1986, ss.217-223.
- CRANE Steven E., NOURZAD Farrokh, “Tax Rates and Tax Evasion: Evidence From California Amnesty Data”, *Economics Faculty Research and Publications*, 479, 1990, ss.189-199.
- CRUZ Ione, AZEDO Graça, SILVA Anabela ve CHIAU Angelica Chiau, “Mental Accounting: A Systematic Review”, *Estudos Do Isca*, 15(2017), 2017, ss.1-34.
- CULLİS John, JONES Philip ve LEWIS Alan, “Tax Compliance: Social Norms, Culture and Endogeneity”, *International Studies Program, Working Paper 07-22*, 2007, ss.1-24.
- CYAN Musharraf R., KOUMPIAS Antonios M., MARTİNEZ-VAZQUEZ Jorge, “The Determinants of Tax Morale in Pakistan”, *Journal of Asian Economics*, 47(2016), 2016, ss.23-34.
- CZERNOCH Nina, “*Mental Accounting und Steuerehlichkeit in Abhangigkeit verschiedener (Steuer-) Konten*” (Yüksek Lisans Tezi), Vienna University, 2017.
- ÇAKIR Oğuz Muhammed, “*Fiyat Belirleme Bağlamında Çıpalama Etkisi: İstanbul Üniversitesi Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma*” (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2021.
- ÇALIK Ümit ve DÜZÜ Gökhan, “İktisat ve Psikoloji”, *Akademik Bakış*, 18, 2009, ss.1-13.
- ÇEKİÇ Sinem, “*Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi: Bartın Örneği*” (Yüksek Lisans Tezi), Bartın: Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016.
- ÇETİN Güneş, “Vergi Aflarının Vergi Mükelleflerinin Tutum ve Davranışları Üzerindeki Etkisi”, *Yönetim ve Ekonomi*, 14(2), 2007, ss.171-187.
- DASGUPTA Partha ve MASKIN Eric, “Uncertainty and Hyperbolic Discouting”, *The American Economic Review*, 95(4), (2005), ss.1290-1299.
- DAUDE Christian, GUTİERREZ Hamlet ve MELGUİZO Angel, “What Drives Tax Morale? A Focus on Emerging Economies”, *Review of Public Economics*, 207(4/2013), 2013, ss.9-40.
- DAŞDEMİR Sevinç, “*Vergi Oranları ve Vergi Geliri İlişkisi Açısından Vergi Uyumu: Panel Eşik Regresyon Analizi*” (Yüksek Lisans Tezi), Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019.

- DELARGY, Clare, “The Popularity and Valuation of Free Products in an Undergraduate Student Population”, *Student Psychology Journal*, 2, (2011), 3-20.
- DEMİR İhsan Cemil, “Kamusal Harcamaların Toplumsal Algısı: Ampirik Bir Araştırma”, *Maliye Dergisi*, (157), ss.210-226.
- DEMİR Ömer, *Akıl ve Çıkar Davranışsal İktisat Açısından Rasyonel Olmanın Rasyonelliği*, Bursa: Sentez Yayıncılık, 2018.
- DEMİRTAŞ, Burak Kağan. “Vergi Uyumu Davranışı ve Laboratuvar Deneyleri: Bir Yazın Taraması”, *Maliye Dergisi*, 180, 2021, ss.115-143.
- DEMİRTAŞ Burak Kağan, “Laboratuvar Deneylerinde Gerçek-Emek Görevleri, Ekonomi”, *Politika & Finans Araştırmaları Dergisi*, 8(3), 2023, ss. 440-466.
- DEMİRTAŞ Burak Kağan, “Çevrimiçi Deneyler”, *İçinde Bireyden Yapay Zekaya Sosyal Bilimlerin Çalışmaları*, (Ed.) Volkan Yurdadoğ, Neslihan Koç, Oğuzhan Bozatl, Ankara: Akademisyen Kitabevi, 2021.
- DEVOS Ken, *Factors Influencing Individual Taxpayer Compliance Behavior*, London: Springer, 2014.
- DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI, Sekizinci Kalkınma Planı: Kayıtdışı Ekonomi Özel İhtisas Komisyonu Raporu, 2001.
- DIAMANTOPOULOS Adamantios, SARSTEDT Marko, FUCHS Christoph, WILCZYNSKI Petra, KAISER Sebastian, “Guidelines for Choosing Between Multi-Item and Single-Item Scales for Construct Measurement: A Predictive Validity Perspective”, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(2012), 2012, s.434-449.
- DIAMOND William D. ve CAMPBELL Leland, “The Framing of Sales Promotions: Effects on Reference Price Change”, *Advances in Consumer Research*, 16, 1989, ss.241-248.
- DİDİNMEZ İrem, *Davranışsal İktisat Perspektifinden Vergi Uyum Analizi*, Ankara: Savaş Yayınevi, 2018.
- DİDİNMEZ İrem, “*Davranışsal İktisat Perspektifinden Vergi Uyum Analizi*” (Doktora Tezi), Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2018.
- DOERRENBURG Phillip ve PEICHL Andreas, “Progressive and Tax Morale”, *Public Choice*, 155(3/4), 2013, ss.293-316.
- DOĞANGÜN YASA Bengü, “İktisat Düşüncesinde Devlet Müdahaleciliği Kuramının Evrimi”, *Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 2017, ss. 281-298.
- DURUSOY Serap, “İktisat Biliminin Yeri ve Önemi Neden Sorgulanıyor?”, *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 5(58), 2008, ss.1-26.
- EASTERLIN Richard A., “Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence”, *İçinde Nations and Households in Economic Growth: Essay*

- in Honor of Moses Abramowitz, (Ed.) Paul A. David ve M. W. Reder, New York and London: Academic Press, 1974.
- ERARD Brian ve FEİNSTEİN Jonathan S., “The Role of Moral Sentiments and Audit Perceptions in Tax Compliance”, *RePEc*, (49), 1994, ss.70-89.
- ERKUŞ Sefa ve DEMİRTAŞ Burak Kağan, “Deneyisel İktisadın Tarihi”, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırma Dergisi*, 12(3), 2023, ss.2142-2162.
- EROL Hatice, ÖZDEMİR Abdullah ve YURDAKUL Elif Meryem, “Türkiye’de İşsizliğin Yol Açtığı Olumsuz Sonuçların Giderilmesinde 4447 Sayılı İşsizlik Sigortası Kanununun İşlevi”, *TİSK Akademi*, 5(10), 2010, ss.6-36.
- ESER Rüya, TOIGENBAEVA Davletkan, “Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak, Davranışsal İktisat”, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 2011, ss.287-321.
- FALK Armin ve FEHR ERNST, “Why Labor Market Experiments”, *Labour Economics*, 10(2003), ss.399-406.
- FEİNSTEİN Jonathan S., “An Econometric Analysis of Income Tax Evasion and Its Detection”, *The RAND Journal of Economics*, 22(1), 1991, ss.14-35.
- FELD Lars P., FREY Bruno S., “Trust Breeds Trust: How Taxpayers are Treated”, *Economics of Governance*, 3(2002), 2002, ss.87-99.
- FELD Lars P ve TYRAN Jean-Robert, “Tax Evasion and Voting: An Experimental Analysis”, *KYKLOS*, 55(2002), 2002, ss. 197-221.
- FERNBACH Philip M., KAN Christina ve LYNCH John G. Jr., “Squeezed: Coping with Constraint through Efficiency and Prioritization”, *Journal of Consumer Research*, 41, 2015, ss.1204-1227.
- FISCHHOF Baruch, SLOVIC Paul ve LICHTENSTEIN Sarah, “Knowing with Certainty: The Appropriateness of Extreme Confidence”, *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 3(4), 1977, ss. 552-564.
- FISHER, Irving, *The Money Illusion*, New York: Adelphi Company Publishers, 1930.
- FREY Bruno S. ve TORGLER Benno, “Tax Morale and Conditional Cooperation”, *Journal of Comparative Economics*, 35(1), 2007, ss.136-159.
- FRIEDLAND Nehemia, “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), 1982, ss. 54-59.
- FRIEDLAND Nehemia, MAITAL Shlomo ve RUTENBERG Aryeh, “A Simulation Study of Income Tax Evasion”, *Journal of Public Economics*, 10(1), ss. 107-116.
- FRIEDMAN Milton, “The Methodology of Positive Economics”, *İçinde The Philosophy of Economics*, 145-178, (Ed.) Daniel M. Hausman, New York: Cambridge University Press.

- FRIJTERS, Paul, “Do Individuals Try to Maximize General Satisfaction?”, *Journal of Economic Psychology*, 21(3), 2000, ss.281-304.
- GERGERLİOĞLU Ufuk ve MCGEE Robert W., “University Students’ Attitudes Towards Tax Consciousness: A Case Study of the Faculty of Economics at Istanbul University”, *Researcher: Social Science Studies*, 5(10), 2017, ss. 383-407.
- GERÇEK Adnan, GERGER Güneş Çetin, BENK Serkan, KÜÇÜKSÜLEYMANOĞLU RÜYAM Emine, TÜREGÜN BAKAR Feride Bakar, SERBES Halil ve ATEŞ Müge Seda Ateş, *Türkiye’de Vergi Okuryazarlığı ve Geliştirilmesi*, Bursa: Ekin Yayınevi, 2024.
- GERÇEK Adnan, GERGER Güneş Çetin, TAŞKIN Çağatan, BAKAR Feride ve GÜZEL Simla, *Mükellef Hakları: Türkiye Perspektifi ve Geliştirilmesi*, Seçkin Yayınevi, 2015.
- GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI (GİB), *Kayıt Dışı Ekonomiyle Mücadele Stratejisi Eylem Planı (2008-2010)*, Gelir İdaresi Başkanlığı Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı Yayın No:87, 2009.
- GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI (GİB), <https://www.gib.gov.tr/yardim-ve-kaynaklar/istatistikler> (Erişim Tarihi:26.10.2024).
- GUALA Francesco, *The Methodology of Experimental Economics*. New York: Cambridge University Press, 2005.
- GULBENKİAN KOMİSYONU, *Sosyal Bilimleri Açın*, İstanbul: Metis Yayıncılık, 2003.
- GULLIS John G. ve LEWIS Alan, “Why People Pay Taxes: From a Conventional Economic Model to a Model of Social Convention”, *Journal of Economic Psychology*, 18(2-3), 1997, ss.305-321.
- GÖZ Aysu, “Mükelleflerin Otorite Algıları ile Vergi Uyumunu Arasındaki İlişkiler: Ampirik Bir İnceleme” (Yüksek Lisans Tezi), Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2022.
- GÜLER Sevilay, “Örgüt Yanlısı Yaklaşımların Davranışsal İktisat Varsayımları Açısından İncelenmesi ve Bir Ölçek Geliştirme Çalışması” (Doktora Tezi), Sakarya: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2020.
- GÜNEY Gökhan, “Vergi Ahlakı ve Vergi Uyumunu Açısından Yükseköğrenim Rolü: Gaziosmanpaşa Üniversitesi Örneği” (Yüksek Lisans Tezi), Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, 2018.
- GÜR Betül, “Genel Teori’de ve Psikolojide ‘Sürü Psikolojisi’”, İçinde Keynes’in Genel Teorisi Üzerine, (Ed.) Uğur Selçuk Akalın, Ahmet İncekara ve Gülsüm Akalın, İstanbul: Kalkedon Yayınları, 2012.
- GÜRCAN Meltem Ergün, “Davranışsal Maliye Yaklaşımları ile Vergi Uyumunun Artırılması” (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2022.
- GÜRKAN Ceyhun, “Modern Maliye Teorisinin Klasik Kökenleri: İbni Haldun’dan ‘Post Kameralizm’e Mali Düşünce”, *Maliye Dergisi*, 164, (2013), ss.1-26.

- GÜRSER İbrahim, “Yükleme Teorisi ve Din İlişkisi Üzerine Bir Değerlendirme”, *Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 17(2), 2008, ss.359-377.
- GÜVEN Birol, “Zihinsel Muhasebe: Kuramsal Bakış”, *Econharran*, 5(7), (2021), ss.249-272.
- GÜVEN Ebru Özlem, “Hedonik Tüketim: Kavramsal Bir İnceleme”, *ABMYO Dergisi*, 13, 2009, ss. 65-72.
- HALLA Martin, “Tax Morale and Compliance Behaviour: First Evidence on a Casual Link”, *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy Advances*, 12(1), 2012, ss.1-24.
- HAMMOND, Peter J., “Rationality in Economics”, *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, 3, (1997), ss.247-288.
- HANSON Jon D. ve KYSAR Douglas A., “Taking Behavioralism Seriously: The Problem of Market Manipulation”, *Harward Public Law Working Paper*, No. 08-54,74(3), 1999, ss. 103-217.
- HASAN Morshedul, KARIM Farhana, RIPON Baki Billah, “Behavioral Economics and Consumer Decision-Making: An Integrative Review”, *Business & Social Sciences*, 3(1), 2025, 1-8.
- HASSAN, Ibn e, NAEEM Ahmed ve GULZAR Sidra, “Voluntary Tax Compliance Behavior of Individual Taxpayers in Pakistan”, *Financial Innovation*, 7(21), 2021, ss.1-23.
- HASTIE Reid, “Causes and Effects of Casual Attribution”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(1), 1984, ss.44-56.
- HATİPOĞLU Yıldız Zeliha, “Davranışsal İktisat: Bilişsel Psikoloji ile Krizi Anlamak”, 3. Uluslararası Ekonomi Konferansı 1-3 Kasım, İzmir, 2012.
- HEAT Chip ve SOLL Jack B., “Mental Budgetting and Consumer Decisions”, *Journal of Consumer Research*, 23(1), 1996, ss. 40-52.
- HEATH, Timothy B., CHATTERJEE Subimal ve FRANCE Karen Russo, “Mental Accounting and Changes in Price: The Frame Dependence of Reference Depence”, *Journal of Consumer Research*, 22(1), 1995, ss.90-97.
- HEIDER Fritz, *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York: John Wiley & Sons, 1958.
- HENDERSON Pamela W.ve PETERSON Robert A., “Mental Accounting and Categorization”, *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 51, 1992, ss.92-117.
- HEWETT Rebecca, SHANTZ Amanda, MUNDY Julia ve ALFES Kerstin, “Attribution Theories in Human Resource Management Research: A Review and Research Agenda”, *The International Journal of Human Resource Management*, 29(1), 2018, ss. 87-126.

- HODGE, Sharon K. ve MASON Charlotte H., “Work Versus Windfall: An Exploration of Saving on Subsequent Purchase”, *Marketing Letters*, 6(2), 1995, ss.91-100.
- HORODNIC Ioana Alexandra, “Tax Morale and Institutional Theory: A Systematic Review”, *International Journal of Sociology and Social Policy*, 38(9/10), 2018, ss. 868-886.
- HOTUNOĞLU Hakan ve ARSLANER Hakan, “Türkiye’de İşsizlik Oranının Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi”, *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, 2016, ss.1634-1644.
- HOUSTON Jodie ve TRAN Alfred, “A Survey of Tax Evasion Using The Randomized Response Technique”, *İçinde Advances in Taxation*. (Ed.) Thomas M. Porcano, Emerald Group Publishing Limited, 2001.
- HOYLE Rick H., *Handbook of Structural Equation Modeling*, London:The Guilford Press, 2023.
- HUNT Nicholas, “Taxpayer Compliance From Three Research Perspectives: A Study of Economic, Environmental and Personal Determinants” (Doktora Tezi), University of Texas, 2016.
- İKUTA Kimberly M., “Reducing Underreporting by Aggregating Budgeted Time” (Doktora Tezi), University of Washington, 2017.
- İTTERSUM Koert van, WANSINK Brian, PENNINGS Joost M.E. ve SHEEHAN Daniel, “Smart Shopping Carts: How Real Time Feedback Influences Spending”, *Journal of Marketing*, 77(6), 2013, 21-36.
- İŞİK Abdülkadir, “Kültür ve Kalkınma: Vergi Kültürü Örneği”, *Ege Akademik Bakış*, 9(2), 2009, 851-865.
- İŞİĞİÇOK Erkan, “Karar Vermeye Giriş”, *İçinde Karar Verme*, (Ed.) Mustafa Aytaç ve Necmi Gürsakal, Bursa: Dora Yayınları, 2015.
- İNCİ Tuğba, *Karar Yanlılıkları Teorileri Kapsamında Lisans Öğrencilerinin Belirsizlik Altında Karar Verme Süreçleri*, Ankara: Astana Yayınevi, 2021.
- İPEK Selçuk ve KAYNAR İlknur, “Vergiye Gönüllü Uyum Konusunda Çanakkale İline Yönelik Ampirik Bir Çalışma”, *Yönetim ve Ekonomi*, 16(1), 2009, ss.173-190.
- İPEK Selçuk ve KAYNAR İlknur, “Demografik Faktörlerin Vergi Uyumuna Etkisi: Bir Anket Çalışmasının Sonuçları”, *Maliye Dergisi*, 157, 2009, ss.116-130.
- JACKSON Betty R. ve MİLLİRON Valerie C., “Tax Compliance Research Findings, Problems and Prospects”, *Journal of Accounting Literature*, 5, 1986, ss.125-165.
- JALILI Ali Reza, “The Ethics of Tax Evasion: An İslamic Perspective, The Ethics of Tax Evasion: Perspective in Theory and Practice”, *İçinde The Ethics of Tax Evasion*, (Ed.) Robert W. McGee, London: Springer, 2012.
- JAMES Simon, HASSELDINE John, HITE Peggy A. ve TOUMI Marika, “Developing a Tax Compliance Strategy for Revenue Services”, *Bulletin for International Fiscal Documentations*, 55(4), 2001, ss.158-164.

- JAVARESHK Maryam B., PULFORD Briony D. ve KROCKOW Eva M., “Mental Accounting in Tax Liabilities”, *Decision*, 51(2), 2024, ss.153-164.
- JOHN Gordon, “The Traditional Jewish View of Paying Taxes”, İçinde *The Ethics of Tax Evasion*, (Ed.) Robert W. McGee, London: Springer, 2012.
- JOLLS Christine, “Behavioral Economics Analysis of Redistributive Legal Rules”, *Vanderbilt Law Review*, 51, 1998, ss.1653-1677.
- JOSIAM, Bharath M. ve HOBSON J.S. Perry, “Consumer Choice in Context: The Decoy Effect in Travel and Tourism”, *Journal of Travel Research*, 34(1) (1995), ss.45-50.
- KABAŞ Tolga, “İktisat Sosyolojisinin Doğuşu ve Yükselişi”, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(1), 2013, ss.13-24.
- KAHNEMAN Daniel, “A Psychological Perspective on Economics”, *The American Economic Review*, 93(2), 2003, ss. 162-168.
- KAHNEMAN Daniel, “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics”, *The American Economic Review*, 93(5), 2003, ss.1449-1475.
- KAHRAMAN Aysun, “Kurumsal Sosyal Sorumluluk Faaliyetlerinin Ürüne İlişkin Kriz Dönemlerinde Tüketicilerin Satın Almaya Yönelik Davranışlarına Etkisi” (Doktora Tezi), Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016.
- KALENDEROĞLU Mahmut, *Kamu Maliyesi Bütçe ve Borçlanma*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- KAMİLÇELEBİ Hatime, *Davranışsal İktisat*, London: Ijope Publication, 2019.
- KARACA Çoşkun, OKTAY Serap, YEMEZ İbrahim, “Vergi Uyumunun Ekonomik ve Sosyo-kültürel Belirleyicileri: Sivas İli Örneği”, *Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, Sonbahar Özel Sayı, 2020, ss.62-73.
- KARAHAN Özcan, “Asimetrik Bilgi ve Para Politikasının Etkinliği”, *Yönetim ve Ekonomi*, 13(2), 2006, ss.151-163.
- KARAKOÇ Yusuf, “Hukuki Nedenlerden Kaynaklanan Vergi Kayıp ve Kaçakları”, *Türkiye’de Vergi Kayıp ve Kaçakları, Önlenmesi Yolları*, 19. Türkiye Maliye Sempozyumu, Antalya, 10-14 Mayıs, 2004.
- KASPER Matthias ve ALM James, “Audits, Audit Effectiveness, and Post-Audit Tax Compliance”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 195(2022), 87-102.
- KASTLUNGER Barbara, LOZZA Edoardo, KIRCHLER Erich, SCHABMANN Alfred, “Powerful Authorities and Trusting Citizens: The Slippery Slope Framework and Tax Compliance”, *Journal of Economic Psychology*, 34, 2013, ss.36-45.
- KASTLUNGER Barbara, DRESSLER Stefan G. KIRCHLER Erich, MITTONE Luigi ve VORACEK Martin, “Sex Differences in Tax Compliance: Differentiating Between Demographic Sex, Gender- Role Orientation, and Prenatal

- Masculinization”, (2D:4D), *Journal of Economic Psychology*, 31(4), 2010, 542-552.
- KATONA George, *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York: McGraw-Hill, 1951.
- KAYA Abdurrahman, “Piyasa Başarısızlıkları”, İçinde *Güncel Mikro İktisat Çalışmaları*, (Ed.) Ömer F. Aslan, İstanbul: Efe Akademi Yayınevi.
- KAYNAR İlknur, “*Sosyal Sermayenin Vergi Uyumu Üzerindeki Etkisinin Analizi: Çanakkale İli Mükellefler Özelinde Yapılan Bir Araştırma*” (Doktora Tezi), Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü 2024.
- KELLEY, Harold H. ve MICHHELLA John M., “Attribution Theory and Research”, *Ann. Rev. Psychol.* 31, 1980, ss.457-501.
- KELLY Theresa F. ve MILKMAN Katherina L., “Escalation of Commitment”, İçinde *Encyclopedia of Management Theory*, (Ed.) Eric H. Kessler, 256-259, Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2013.
- KEYNES John M., *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, Macmillan Cambridge University Press, 1936.
- KIM DongHee ve JANG SooCheong, “Price Placebo Effect in Hedonic Consumption”, *International Journal of Hospitality Management*, 35, 2013, ss. 306-315.
- KIRCHGASSNER Gebhard, “Tax Morale, Tax Evasion and the Shadow Economy”, *Discussion Paper No. 2010-17*, 2010, ss.1-26.
- KIRCHLER, Erich, MACIEJOVSKY Boris, “Tax Compliance Within Context of Gain and Loss Situations, Expected and Current Asset Position and Profession”, *Journal of Economic Psychology*, 22(2), 2001, ss.173-194.
- KIRCHLER Erich, KOGLER Christoph ve MUEHLBACHER Stephan, “Cooperative Tax Compliance: From Deterrence to Deference”, *Current Directions in Psychological Science*, 23(2), 2014, 87-92.
- KIRCHLER Erich, HOELZL Erik ve WAHL Ingrid, “Enforced Versus Voluntary Tax Compliance: The Slippery Slope Framework”, *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 2008, ss. 210-225.
- KIRCHLER, Erich, HOFMANN Eva ve GANGL Katharina, “From Mistrusting Taxpayers to Trusting Citizens Empirical Evidence and Further Development of the Slippery Slope Framework”, İçinde *Economic Psychology in Modern World: Collected Papers*, 125-146, (Eds.) An Lebedev.–Moscow: Ekon-Inform, 2012, .
- KIRCHLER, Erich, *The Economic Psychology of Tax Behaviour*, Cambridge: Cambridge University Press, 2007.
- KİTAPCI İsmail, *İktisatta Rasyonalite ve İrrasyonalite*, Ankara: Nobel Yayınevi, 2019.
- KİTAPCI İsmail, *Vergi Etiği Vergi Psikolojisi*, Ankara: Seçkin Yayınevi, 2021.
- KLINE Rex B., *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*, New York: Guilford Press, 2016.

- KLING, Jeffrey R., “Behavioral Economics and Public Finance”, İçinde Policy and Choice Public Finance through the Lens of Behavioral Economics, (Ed.) William J. Congdon, Jeffrey R. Kling ve Sendhil Mullainathan. Washington: Brookings Institution Press, 2011.
- KOGLER Christoph, OLSEN Jerome, BOGAERS Rebecca I., “Enhanced Anonymity in Tax Experiments Does Not Affect Compliance”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 177, 2020, 390-398.
- KOGLER Christoph, MUEHLBACHER Stephan ve KIRCHLER Erich, “Testing the “Slipper Slope Framework” Among Self-employed Taxpayers”, *Econ Gov*, 16, 2015, ss.125-142.
- KONDELAJI MirHadi Hosseini, SAMETI Majid, AMIRI Hadi ve MOAYEDFAR Rozita, “Analyzing Determinants of Tax Morale Based on Social Psychology Theory: Case Study of Iran”, *Iran Economic Review*, 20(4), 2016, ss.575-595.
- KORNHAUSER Marjorie E., “A Tax Morale Approach to Compliance: Recommendations For the IRS”, *Florida Tax Review*, 8(6), 2006, ss.601-640.
- KOÇYİĞİT Meltem Burcu, “*Vergi Uyumu/Uyumsuzluğu Sonucunda Oluşan Mükellef Tipolojilerinin Belirlenmesi*” (Yüksek Lisans Tezi), Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019.
- KRISHNAMURTHY Parthasarathy ve PROKOPEC Sonja, “Resisting That Triple-Chocolate Cake: Mental Budgets and Self Control”, *Journal of Consumer Research*, 37(1), 2010, ss. 68-79.
- KÜÇÜKOĞLU Mahmut ve TAŞ Hacı Yunus, “Kamu Harcamaları ve Mali Aldanma İlişkisi”, *Emek ve Toplum*, 11(31), (2022), ss.263-276.
- KIRMIZIALTIN Eren, *Davranışsal İktisat*, Ankara: Heretik Yayınları, 2021.
- KISA Ökkeş, BEYDEMİR Merve ve KARTALCI Kadir, “Bireysel Başvuru Müessesinin Mükellef Haklarına Etkisi”, İçinde Anayasa Yargısı ve Maliye, (Ed.) Abdullah Tekbaş, Betül Hayrullahoğlu, İstanbul: On İki Levha Yayıncılık, 2021.
- KWON, Hyungil ve TRAIL Galen, “The Feasibility of Single-Item Measures in Sport Loyalty Research”, *Sport Management Review*, 8, 2005, ss.69-88.
- LAIBSON David, “Golden Eggs and Hyperbolic Discounting”, *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), ss.443-477.
- LANGER Ellen J., ROTH Jane ve WIN Heads, “Tails It’s Chance: The Illusion of Control as a Function of Sequence of Outcomes in Purely Chance Task”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(6), 1975, ss.951-955.
- LARSON Jeffrey S. ve HAMILTON Ryan, “When Budgeting Backfires: How Self-Imposed Price Restraints Can Increase Spending”, *Journal of Marketing Research*, 49(2), 2012, ss.218-230.
- LEDERMAN Leandra, “The Interplay Between Norms and Enforcement in Tax Compliance”, *Ohio State Law Journal*, 64(6), 2003, ss.1453-1514.

- LEUTHESSER Lance, KOHLI Chiranjeev S. ve HARICH Katrin R, "Brand Equity: the Halo Effect Measure", *European Journal of Marketing*, 29(4), (1995), ss.57-66.
- LEVI Margaret, *Of Rules and Revenue*, University of California Press, 1989.
- LEVITT, S.D. ve LIST, J.A. "Field Experiments in Economics: The Past, the Present and the Future", *European Economic Review*, 53(1), 2009, ss.1-18.
- LEWIN Shira B., "Economics and Psychology: Lessons for Our Own Day From the Early Twentieth Century", *Journal of Economic Literature*, 34(3), 1996, ss.1293-1323.
- LICHTENSTEIN Donald R., RIDGWAY Nancy M. ve NETEMEYER Richard G., "Price Perceptions and Consumer Shopping Behavior: A Field Study", *Journal of Marketing Research*, 30(2)1993, ss234-245.
- LIMA F.W.S. ve ZAKLAN Georg, "A Multi-Agent-Based Approach to Tax Morale", *International Journal of Modern Physics C*, 19(12), 2008, ss.1797-1808.
- LIU Zhenliang, LIU Tiantian ve MU Shoukuan Mu, "Mental Accounting in Decision-Making for Self Versus Others", *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 10(2&3), 2017, ss.81-94.
- MACCALLUM Robert C., BROWNE Michael W. ve SUGAWARA Hazuki M., "Power Analysis and Determination of Sample Size for Covariance Structure Modeling," *Psychological Method*, 1(2), 1996, ss. 130-149.
- MACIEJOVSKY, Boris, KIRCHLER Erich ve SCHWARZENBERGER Herbert, "Mental Accounting and the Impact of Tax Penalty and Audit Frequency on the Declaration of Income – An Experimental Analysis", *SFB 373 Discussion Paper*, No. 2001, 2001, ss.1-15.
- MANUSOV Valeria ve SPITZBERG Brian, "Attribution Theory: Finding Good Cause in the Search for Theory", *İçinde Engaging Theories in Interpersonal Communication: Multiple Perspectives*. 1-25, (Ed.) Dawn O. Braithwaite ve Paul Schrodt, Washington: Sage, 2008.
- MARGO Curtis E., "The Placebo Effect", *Survey of Ophthalmology*, 44(1), 1999, ss. 31-44.
- MCGEE Robert W., "Christian Views on the Ethics of Tax Evasion", *İçinde The Ethics of Tax Evasion: Perspective in Theory and Practice*, (Ed.) Robert W. McGee, Springer, 2012.
- MCGEE Robert W., "The Ethics of Tax Evasion in Islam: A Comment", *İçinde The Ethics of Tax Evasion: Perspective in Theory and Practice*, (Ed.) Robert W. McGee, Springer, 2012.
- MCGEE Robert W., *The Philosophy of Taxation and Public Finance*, Boston: Kluwer Academic Publishers, 2004.
- MCGILL Garry Anderson, "The CPA's Role in Income Tax Compliance: An Empirical Study of Variability in Recommending Aggressive Tax" (Doktora Tezi), Texas Tech Üniversitesi, 1988.

- MOLA Hilal, “Tüketici Tercihleri Üzerinde Öz Kontrol Etkisinin Dürtme ve Bedavanın Cazibesi Bağlamında İncelenmesi: DeneySEL Bir Uygulama” (Doktora Tezi), Erzurum: Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2023.
- MONTIER James, *Behavioral Investing: A Practitioners Guide to Applying Behavioural Finance*, Londra: John Wiley and Sons Ltd., 2007.
- MUEHBACHER, Stephan ve KIRCHLER Erich, “Individual Differences in Mental Accounting”, *Frontiers in Psychology*, 10, 2019, ss.1-15.
- MUEHLBACHER, Stephan, HARTL Barbara ve KIRCHLER Erich, “Mental Accounting and Tax Compliance: Experimental Evidence for the Effect of Mental Segregation of Tax Due and Revenue on Compliance”, *Public Finance Review*, 45(1), 2017, ss.118-139.
- MUEHLBACHER Stephan ve KIRCHLER Erich, “Mental Accounting of Self-Employed Taxpayers: On Mental Segregation of the Net Income and the Tax Due”, *FinanzArchiv*, 69(4), 2013, ss.412-438.
- MUTANGA, Marcus, NCUBE Nokuthula, MBUYISA Eukael Nombuyiselo ve MAGODHINI Prisca, “The Influence of Mental Accounting, Perceived Trust and Power of Revenue Authorities on Tax Compliance Among SMEs in Zimbabwe”, *Journal of Accounting and Taxation*, 13(2), 2021, ss. 89-98.
- NOBEL PRIZE, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1978/press-release/> (Erişim Tarihi: 20.12.2023).
- OECD, Compliance Risk Management: Managing and Improving Tax Compliance, Centre for Tax Policy and Administration, 2004, <https://www.oecd.org/tax/administration/33818656.pdf> (Erişim Tarihi: 07.05.2024).
- OHLERT, Christine R. ve WEIBENBERGER Barbara E., “Debiasing Escalation of Commitment: The Effectiveness of Decision Aids to Enhance De-escalation”, *Journal of Management Control*, 30(405), 2020, .
- OKADA Erica Mina, “Trade-Ins, Mental Accounting, and Product Replacement Decisions”, *Journal of Consumer Research*, 27(4), 2001, ss.433-446.
- OLIVER, Adam, “From Nudging to Budging: Using Behavioural Economics to Inform Public Sector Policy”, *Journal of Social Policy*, 42(4), 2013, ss.405-438.
- OLSEN Jerome, KASPER Matthias, KOGLER Christoph, MUEHLBACHER Stephan ve KIRCHLER Erich, “Mental Accounting of Income Tax and Value Added Tax Among Self-Employed Business Owners”, *Journal of Economic Psychology*, 70(2019), ss.125-139.
- OLSEN Jerome, KASPER Matthias, ENACHESCU Janina, BENK Serkan, BUDAK Tamer ve KIRCHLER Erich, “Emotions and Tax Compliance Among Small Business Owners: An Experimental Survey”, *International Review of Law and Economics*, 56, 2018, ss.42-52.
- ORVİSKA Marta ve HUDSON John, “Tax Evasion, Civic Duty and The Law Abiding Citizen”, *European Journal of Political Economy*, 19(2002), ss.83-102.

- ÖMÜRBEK Nuri, ÇİÇEK Hüseyin Güçlü ve ÇİÇEK Serdar, “Vergi Bilinci Üzerine Bir İnceleme: Üniversite Öğrencileri Üzerinde Yapılan Anketin Bulguları”, *Maliye Dergisi*, 153, 2007, ss.102-122.
- ÖNDER İzzettin, “İktisat Psikolojisi”, *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları* 34, 1991, ss.178-187.
- ÖNDER İzzettin, “Kayıtdışı Ekonomi ve Vergileme”, *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 23-24, 2001, ss.241-254.
- ÖZDAMAR Kazım, *Eğitim, Sağlık ve Davranış Bilimlerinde, Ölçek ve Test Geliştirme Yapısal Eşitlik Modellemesi*, Nisan Kitabevi, 2017.
- ÖZDİLEK KIRCA Elveda ve AKAL Mustafa, “Davranışsal Ekonomi Çerçevesinde Richard Thaler’in Görüşleri”, *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 5(13), 2020, ss.240-250.
- ÖZKAN Mehmet, “Mental Muhasebenin Finansal Yönden Değerlendirilmesi”, *Mali Çözüm Dergisi*, 30(161), 2020, ss.27-68.
- ÖZSOY Seda, “Kütleçekimi ve Görünmeyen El Üzerine Bir Değerlendirme”, *Kaygı Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 22, 2014, ss.75-90.
- ÖZ YALAMA, Gamze ve GÜMÜŞ Erdal, “Vergi Kaçırma Eğilimini Etkileyen Faktörler: Eskişehir’den Bulgular”, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(20), 2013, ss.77-97.
- PANTYA Jozsef, KOVACS Judit, KOGLER Christoph ve KIRCHLER Erich, “Work Performance and Tax Compliance in Flat and Progressive Tax Systems”, *Journal of Economic Psychology*, 56, 2016, ss.262-273.
- PEHLİVAN Osman, “Vergi Denetimi ve Vergi Denetiminde Etkinlik”, *Vergi Dünyası Dergisi*, 62, 1986, ss.33-42.
- PİNGLE Mark, “Submitting to Authority: Its Effect on Decision Making”, *Journal of Economic Psychology*, 18(1), 1997, ss.45-68.
- POLAT Yusuf, “Üniversite Öğrencilerinin Bilişsel Yansıma Düzeyleri Temelinde ve Davranışsal Finans Kapsamında Anomalilerin İncelenmesi” (Doktora Tezi), Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019.
- POMMERHNE Werner W. ve WECK-HANNEMANN Hannelore, “Tax Rates, Tax Administration and Income Tax Evasion in Switzerland”, *Public Choice*, 88(1/2), 1996, ss.161-170.
- PUROHİT Devavrat, “Playing the Role of Buyer and Seller: The Mental Accounting of Trade-Ins”, *Marketing Letters*, 6(2), 1995, ss. 101-110.
- RABE-HASKETH Sophia, SKRONDAL Anders ve PİCKLES Andrew, “Generalized Multilevel Structural Equation Modelling”, *Psychometrika*, 69(2), 2004, ss.167-190.
- RABİN Matthew, “A Perspective on Psychology and Economics”, *European Economic Review*, 46(4-5), (2002), ss.1-46.

- RAPOPORT Nina, MENDEZ Ana Maria Rojas ve SCARTASCINI Carlos, “Behavioral Insights for Foresighted Public Finance”, *Inter-American Development Bank Policy Brief*, 2020, ss.1-34.
- RAYKOV Tenko ve MARCOULIDES George A., *A First Course in Strcutural Equation Modeling*, Lawrance Erlbaum Associates, 2000.
- RECHBERGER Silvia, HARTNER Martina, KİRCHLER Erich ve HAMMERLE Franziska, “Tax Amnesties, Justice Perceptions, and Filing Behavior: A Similation Study”, *Law & Policy*, 32(2), 2010, ss.214-225.
- REISCH Lucia A. ve ZHAO Min, “Behavioural Economics, Consumer Behaviour and Consumer Policy: State of the Art”, *Behavioural Public Policy*, 1(2), 2017, ss.190-206.
- RİCHARDSON Grant, “Determinants of Tax Evasion: A Cross-country Investigation”, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15(2), 2006, ss.150-169.
- ROBERTSON Thomas S. ve ROSSITTER John R. “Children and Commercial Persuasion: An Attribution Theory Analysis”, *Journal of Consumer Research*, 1(1), 1974, ss.13-20.
- ROTH Alvin E., “Laboratory Experimentation in Economics: A Methodological Overview”, *The Economic Journal*, 98(393), 1988, ss.974-1031.
- ROTH Alvin E., “Introduction to Experimental Economics”, İçinde Experimental Economics, (Ed.) John Kagel, Alvin E. Roth, New Jersey: Princeton University Press, 1995.
- ROTH Alvin E., “The Early History of Experimental Economics”, *Journal of the History of Economic Thought*, 15(2), 1993, ss.184-209.
- ROTH Jeffrey A., SCHOLZ John T., ve DRYDEN Ann, *Taxpayer Compliance*, Volume I: An Agenda for Research, Philadelphia: Universty of Pennsylvania Press, 1989.
- ROUSSEAS Stephen W. ve HART Albert G., “Experimental Verification of a Composite Indifference Map”, *Journal of Political Economy*, 59(4), 1951, ss.288-318.
- RUBEN Ester Biton, *İktisadın Unuttuğu İnsan*, İstanbul: Bağlam Yayıncılık, 2022.
- RUBEN Ester ve DUMLUDAĞ Devrim, “İktisat ve Psikoloji”, İçinde İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, (Der.) Devrim Dumludağ, Özge Gökdemir, Levent Neyse ve Ester Ruben, Ankara: İmge Kitabevi, 2015.
- SAĞBAŞ İsa ve BAŞOĞLU Adem, “İlköğretim Çağındaki Öğrencilerin Vergileri Algılaması: Afyonkarahisar İli Örneği”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 2005, ss.123-144.
- SAĞLAM Metin ve AYTAÇ Deniz, “Vergi Denetimlerinin Vergi Denetimi Algıları: Çorum Örneği”, *Sosyoekonomi*, 23(25), 2015, ss.127-148.

- SAĞLAM Metin, “Vergi Algısı ve Vergi Bilinci Üzerine Bir Araştırma: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerinde Vergi Algısı ve Bilinci”, *Sosyoekonomi*, 19(19), 2013, ss.315-334.
- SAINI Ritesh, RAO Raghunath Singh ve MONGA Ashwani, “Is That Deal Worth My Time? The Interactive Effect of Relative and Referent Thinking on Willingness to Seek a Bargain”, *Journal of Marketing*, 74(1), 2010, ss. 34-48.
- SAMUELSON William ve ZECKHAUSER Richard, “Status Quo Bias in Decision Making”, *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 1988, ss.7-59.
- SARFATİ Metin, “Rasyonalite ve Neoklasik Kuram”, *Ekonomik Yaklaşım*, 16 (57), 2005, ss.103-130.
- SARUÇ Naci Tolga ve SAĞBAŞ İsa, “Vergi Politikalarının Seçmenlerin Parti Tercihi Üzerindeki Etkisi”, *Vergi Sorunları Dergisi*, 180, 2003, ss.130-146.
- SARUÇ Naci Tolga, *Vergi Uyum: Teori ve Uygulama*, Ankara: Seçkin Yayınevi, 2015.
- SAYGIN Özgür, “*Vergi Uyum ve Vergi İdaresinin Vergi Uyumuna Etkisi*” (Doktora Tezi), Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2013.
- SCHMİTT-BECK Rüdiger, “Bandwagon Effect”, İçinde The International Encyclopedia of Political Communication, (Ed.) Gianpietro Mazzoleni, New York: John Wiley & Sons, 2015
- SCHMÖLDERS Günter, *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft*, Suhrkamp, 1960.
- SCHNEİDER Friedrich, “Estimating the Size of the Danish Shadow Economy Using the Currency Demand Approach: An Attempt”, *Scandinavian Journal of Economics*, 88(4), 1986, ss.643-668.
- SCHOEMAKER Paul J.H., “The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations”, *Journal of Economic Literature*, 20(2), 1982, ss.529-563.
- SCHOLZ John Karl, “The Earned Income Tax Credit: Participation, Compliance, and Antipoverty Effectiveness”, *National Tax Journal*, 47(1), 1994, ss.63-87.
- SCHOLZ John T. ve PINNEY Neil, “Duty, Fear and Tax Compliance: The Heuristic Basis of Citizenship Behavior”, *American Journal of Political Science*, 39(2), 1995, ss.490-512.
- SCHOLZ John T., “Trust, Taxes and Compliance”, İçinde Trust and Governance, (Ed.) Valerie Braithwaite ve Margaret Levi, Russell Sage Foundation, 1998 .
- SCHULTZ Thomas R., “Rules of Casual Attribution”, *Monographs of Society for Research in Child Development*, 47(1), 1982, ss.1-51.
- SEN Amartya, *On Ethics & Economics*, Malden: Blackwell Publishing, 1987.
- SENT Esther-Mirjam, “Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back to Into Economics”, *History of Political Economy*, 36(4), 2004, ss.735-760.

- SHAROT Tali, “The Optimism Bias”, *Current Biology*, 21(23), 2011, ss.941-945.
- SHEFRIN, Hersh M. ve THALER Richard H., “The Behavioral Life-cycle Hypothesis”, *Economic Inquiry*, 26(4), 1988, ss.609-643.
- SIMON Herbert A., “A Behavioral Model of Rational Choice”, *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 1955, ss. 99-118.
- SIMON Herbert A., “Behavioral Economics”, İçinde *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. (Ed.) Mattias Vernengo, Esteban Perez Caldentey ve Jayati Ghosh, New York: Stockton Press, 1987.
- SKOUSEN Mark, *The Making Moder of Economics: The Lives and Ideas of the Great Thinkers*, New York: M.E. Sharpe, 2001.
- SKWARA Florian, “Effects of Mental Accounting on Purchase Decision Processes: A Systematic Review and Research Agenda”, *Journal Consumer Behavior*, 22(2), 2023, ss.1265-1281.
- SMITH Adam, *Milletlerin Zenginliği*, (Çev.) Haldun Derin, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 2006.
- SONG Young-dahl ve YARBROUGH Tinsley E., “Tax Ethics and Taxpayer Attitudes: A Survey”, *Public Administration Review*, 38(5), 1978, ss.442-452.
- SOYLU Fatma Esra, “Yeni Davranışsal İktisat, Metodolojik Bireycilik ve Toplumsalın Reddi”, *Fiscaeconomia*, 7(3), 2023, ss.1856-1886.
- SPICER Michael W. ve BECKER Lee A., “Fiscal Inequity and Tax Evasion: An Experimental Approach”, *National Tax Journal*, 33(2), 1980, ss.171-175.
- SPICER, Micheal W. ve LUNDSTEDT S.B., “Understanding Tax Evasion”, *Public Finance*, 31, 1976, ss.295-305.
- STARK Jennifer Anna ve KIRCHLER Erich, “Inheritance Tax Compliance- Earmaking with Normative Value Principles”, *International Journal of Sociology*, 37(7/8), 2017, ss. 452-467.
- STONE Eric R., ve ALLGAIER Liz, “A Social Values Analysis of Self-Other Differences in Decision Making Involving Risk”, *Basic and Applied Social Psychology*, 30(2), 2008, ss.114-129.
- SUSSMAN Abigail B. ve ALTER Adam L., “The Expectation is the Rule: Underestimating and Overspending on Exceptional Expenses”, *Journal of Consumer Research*, 39(4), 2012, ss.800-814.
- SÜMER Nebi, “Yapısal Eşitlik Modelleri: Temel Kavramlar ve Örnek Uygulamalar”, *Türk Psikoloji Yazıları*, 3(6), 2000, ss.49-74.
- ŞENİĞNE Billur, “Rasyonalite Kavramına DeneySEL ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: ‘Nöroiktisat’” (Doktora Tezi), İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011.
- ŞENYÜZ Doğan, *Vergilendirmede Yükümlü Psikolojisi*, Uludağ Üniversitesi Yayınevi, 1995.

- TABAR Çağlayan ve KARAŞ Göksel, “Vergilerin Demokrasi Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Örneği”, *International Journal of Social Inquiry*, 14(1), 2021, ss.255-275.
- TANZI, Vito, *Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures*, International Monetary Fund Working Paper, WP/98/63, 2002.
- TAŞDEMİR Yakup, “Kurumsal Kalitenin Vergi Uyumu Üzerindeki Etkisi: Panel Veri Analizi” (Doktora Tezi), Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, 2023.
- TAVAKOL Mohsen ve DENNICK Reg, “Making Sense of Cronbach’s Alpha”, *International Journal of Medical Education*, 2, 2011, ss.53-55.
- TAYTAK Mustafa, “Vergi Kültürünü Belirleyen Faktörler ve Mükelleflerin Demografik Özelliklerinin Vergi Kültürü Üzerindeki Etkisi”, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(7), 2016, ss.1933-1957.
- TDK, <https://sozluk.gov.tr/>, (Erişim Tarihi:20.12.2023).
- TEKİN Ahmet ve SÖKMEN GÜRÇAM Özlem, “Davranışsal İktisat ve Vergi Uyumu Arasındaki İlişki Üzerine Genel Bir Değerlendirme”, *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(5), 2019, ss.65-76.
- TEKİN Ahmet, TUNCER Güner ve SAĞDIÇ Ersin Nail, “Vergi Afları Sonrasında Vergi Uyum Süreci”, *Sakarya İktisat Dergisi*, 2(2), 2013, ss.1-26.
- TEYYARE Erdoğan ve KUMBAŞLI Ensar, “Vergi Bilinci ve Vergi Ahlakının Gelişmesinde Maliye Bölümü Eğitiminin Rolü”, *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(4), 2016, ss.1-30.
- THALER Richard H. ve SUSTEIN Cass R., *Dürtme*, (Çev.) Enver Günsel, İstanbul: Pegasus Yayınları, 2018.
- THALER Richard H., “Mental Accounting and Consumer Choice”, *Marketing Science*, 4(3), 1985, ss.199-214.
- THALER Richard H., “Mental Accounting Matters”, *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 1999, ss.183-206.
- THALER Richard H., “Behavioral Economics: Past, Present and Future”, *American Economic Review*, 106(7), 2016, ss.1577-1600.
- THALER Richard, “Toward a Positive Theory of Consumer Choice”, *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 1, 1980, ss.39-60.
- THALER Richard H., “From Homo Economicus to Homo Sapiens”, *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), 2000, ss.133-141.
- TOMER John F., “What is Behavioral Economics?”, *The Journal of Socio-Economics*, 36(3), 2007, ss.463-479.
- TOPKAN Zeynep, “Gönüllü Vergi Uyumu ve Türkiye’de Gelir İdaresinin Rolü” (Yüksek Lisans Tezi), Edirne: Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016.

- TORGLER Benno, “Tax Compliance and Tax Morale A Theoretical and Empirical Analysis”, (Doktora Tezi), Basel University, 2003.
- TORGLER Benno, *Tax Compliance and Tax Morale: A Theoretical and Empirical Analysis*, Edward Elgar Publishing Limited, 2007.
- TORGLER Benno, “Tax Morale and Direct Democracy”, *European Journal of Political Economy*, 21, 2005, ss.525-531.
- TORGLER Benno, “Tax Morale and Institutions”, *CREMA Working Paper*, No. 2003-09, 2003, ss. 1-37.
- TORGLER Benno, “Tax Morale in Latin America”, *Public Choice*, 122(1/2), 2005, ss. 133-157.
- TORGLER Benno, “Tax Morale, Eastern Europe and European Enlargement”, *Policy Research Working Paper*, No. 5911, 2012, ss. 11-25.
- TORGLER Benno, “Tax Morale, Trust and Corruption: Empirical Evidence from Transition Countries”, *CREMA Working Paper*, No. 2004-05, 2004, ss. 1-25.
- TORGLER Benno, “The Importance of Faith: Tax Morale and Religiosity”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 61, 2006, ss. 1-37.
- TORGLER Benno, DEMİR İhsan Cemil, MACINTYRE Alison ve SCHAFFNER Markus, “Causes and Consequences of Tax Morale: An Empirical Investigation”, *Economic Analysis and Policy*, 38(2), 2008, ss.313-339.
- TORGLER Benno ve SCHALTEGGER Cristoph A, “Tax Morale and Fiscal Policy”, *CREMA Working Paper*, No. 2005-30, 2005, ss. 1-34.
- TORGLER Benno ve SCHNEIDER Friedrich, “Shadow Economy, Institutions and Tax Morale”, Annual Conference on Taxation and Minutes of The Annual Meeting of The National Tax Association, 99, 2006, ss.204-210.
- TORGLER Benno ve SCHNEIDER Friedrich, “Does Culture Influence Tax Morale? Evidence From Different European Countries”, *CREMA Working Paper*, No. 2024-17, 2004, ss. 1-39.
- TORGLER Benno ve SCHNEIDER Friedrich, “What Shapes Attitudes Toward Paying Taxes? Evidence From Multicultural European Countries”, *Social Science Quarterly*, 88(2), 2007, ss.1-45.
- TOSUNER Mehmet ve DEMİR İhsan Cemil, “Vergi Ahlakının Sosyal ve Kültürel Belirleyenleri”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(1), 2009, ss.1-15.
- TUNÇER Mehmet, “Vergi Yardımcılarının Vergi Uyumuna Etkisi”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 2005, ss.217-228.
- TVERSKY Amos ve KAHNEMAN Daniel, “Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability”, *Cognitive Psychology*, 5, 1973, ss.207-232.
- TVERSKY Amos ve KAHNEMAN Daniel, “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases”, *Science*, 185(4157), 1974, ss.1124-1131.

- TVERSKY Amos ve KAHNEMAN Daniel, “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice”, *Science*, 211 (4481), 1981, ss.453-458.
- ÜLKER Pembe, “*Restoran Deneyimleri ve Affetme Teorisinin Rolü*” (Doktora Tezi), Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2023.
- VERBOON Peter ve DİJKE Mairus van, “A Self-interest Analysis of Justice and Tax Compliance: How Distributive Justice Moderates the Effect of Outcome Favorability”, *Journal of Economic Psychology*, 28(6), 2007, ss.704-727.
- VİCEİSZE A.C.G, “Creating a Lab in the Field: Experiments for Policymaking”, *Journal of Economic Surveys*, 30(5), 2016, ss.835-854.
- VOGEL Joachim, “Taxation and Public Opinion in Sweden: An Interpretation of Recent Survey Data: Abstract”, *National Tax Journal*, 27(4), 1974, s.499.
- YASA Bengü Doğangün, “İktisat Düşüncesinde Devlet Müdahaleciliği Kuramının Evrimi”, *Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), (2017), ss.281-298.
- YAVUZASLAN Kıymet, “Deneyisel İktisat ve Kültürel Farklılıkların Deneyisel İktisatla İfadesi”, *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 33, 2018, ss.217-231.
- YILDIZ Erkan, *SmartPLS ile Yapısal Eşitlik Modellemesi: Reflektif ve Formatif Yapılar*, Seçkin Yayınevi, 2024.
- YILMAZ Binhan Elif ve BATI Murat, *Kamu Maliyesi (Mali Hukuk)*, Seçkin Yayıncılık, 2023.
- YILMAZ Mustafa, “*Rasyonel İnsan Kavramının Bütünsel Beyin Yaklaşımı Çerçevesinde Değerlendirilmesi*” (Doktora Tezi), Konya: Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2020.
- YILMAZ Veysel, “Lisrel ile Yapısal Eşitlik Modelleri: Tüketici Şikayetlerine Uygulanması”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 2004, ss.77-90.
- YİĞİT Asena Gizem, “Rasyonel Bireyin Beklenen Fayda Teorisine Davranışsal Yaklaşım: Sınırlı Rasyonelliğin Beklenti Teorisi”, *İçinde Bilim Dünyasından Multidisipliner Çalışmalar*, (Ed.) Şevki Duymaz, Öner Çelikkaleli, Ankara: Berikan Yayınevi, 2019.
- YİĞİT Asena Gizem, “Davranışsal İktisadın Anlaşılmasına Yönelik Bir Literatür Taraması”, *MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 2018, ss.161-190.
- YİTZHAKİ Shlomo, “A Note on Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis”, *Journal of Public Economics*, 3(2), 1974, ss.201-202.
- YÜCE Mehmet ve GERÇEK Adnan, “Mükelleflerin Vergiye Yaklaşımını Belirleyen Faktörler ile İlgili Ampirik Bir Çalışma”, *Sayıştay Dergisi*, 28, 1998, ss.20-31.

- YÜCEDOĞRU Recep ve DİRİZ Serenay “Davranışsal İktisadın Çerçevesi: Teorik, Epistemolojik ve Metodolojik Bir Bakış”, *Sosyoekonomi Dergisi*, 29 (49), 2021, ss.323-343.
- ZAGA Fernando Antonio Ramos, “Breaking the Neoclasical Mold: Behavioral Economics Insights into Labor Supply”, *Analisis Economico*, 39(102), 2024, ss.191-199.
- ZEMACK-RUGAR Yael ve CORUS Canan, “The Effects of Anticipated Goal-Inconsistent Behavior on Present Goal Choices”, *Psychol Marketing*, 2018, ss. 1-20.
- ZENGİNÖNBÜZ Ünal, ADAMAN Fikret, GÖKŞEN Fatoş, SAVCI Çağrı ve TOKGÖZ Emre, *Vergi, Temsilîyet ve Demokrasi İlişkisi Üzerine Türkiye’de Vatandaşların Algıları (Araştırma Raporu)*, Boğaziçi Üniversitesi, 2010.
- ZHU Dan, “*Strategic Timing of Corporate Disclosures: Evidence From China*”, Bangor University (Doktora Tezi), 2015.
- ZHU Rui (Juliet), CHEN Xinlei (Jack) ve DASGUPTA Srabana, “Can Trade-Ins Hurts You? Exploring the Effect of a Trade-In on Consumers’ Willingness to Pay for a New Product”, *Journal of Marketing Research*, 45(2),2008, ss.159-170.
- WAHLUND Richard, “Tax Changes and Economic Behavior: The Case of Tax Evasion”, *Journal of Economic Psychology*, 13(4), 1992, ss.657-677.
- WALLSCHUTZKY I. G., “Possible Causes of Tax Evasion”, *Journal of Economic Psychology*, 5(4), 1984, ss.371-384.
- WESTAT INC, “*Individuals Income Tax Compliance Factors Study Qualitative Research*”, Internal Revenue Service, 1980.
- WEBER Roberto A. ve CAMERER Colin F., “Behavioral Experiments in Economics”, *Experimental Economics*, 9(3), 2006, ss. 187-192.
- WEBLEY Paul ve PLAİSİER Zarrea, “Mental Accounting in Childhood”, *Children’s Social and Economics Education*, 3(2), 1998, ss.55-64.
- WEİNSTEİN Neil D., “Unrealistic Optimism About Future Life Events”, *Journal of Personal and Social Psychology*, 39(5), 1980, ss.806-820.
- WENZEL Micheal, “Misperception of Social Norms About Tax Compliance: From Theory to Intervention”, *Journal of Economic Psychology*, 26(6), 2005, ss.862-883.
- WITTE, Ann D. ve WOODBURY Diane F., “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), 1985, ss.1-13.

EKLER

EK 1: Etik Kurul Kararı

	T.C. BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ Hukuk Müşavirliği Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etik Kurulu Başkanlığı	
Sayı: E-92662996-044-181511		02.10.2024
Konu: Ökkeş KISA'nın Etik Kurul Onayı		
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE		
İlgi : 10.09.2024 tarihli ve E-86162157-302.99-30964 sayılı yazınız.		
Enstitünüz, Maliye Anabilim Dalı doktora programı 712112003 numaralı öğrencimiz Ökkeş KISA'ın "Zihinsel Muhasebenin Vergi Uyumu Üzerindeki Etkisinin Analizi" konulu doktora tez çalışması,BUÜ Araştırma ve Yayın Etiği Kurulları Başkanlığı (Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etik Kurulu)'nın 27 Eylül 2024 tarih ve 2024-09 sayılı oturumunda görüşülmüş olup, alınan karar ekte gönderilmektedir.		
Bilgilerinizi ve gereğini rica ederim.		
Prof. Dr. Zekeriyya ARI Rektör a. Rektör Yardımcısı		
Ek: Karar Örneği (1 Sayfa)		
Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. Belge Doğrulama Kodu: Lc8_7hGC-02pWKuKUa0RRw Belge Doğrulama Adresi: https://udos.uludag.edu.tr/Teyit/ BUÜ Rektörlüğü Girişle Kampüsü 16059 Nilüfer/BURSA Bilgi için: Fatma Özkan KÖRÜ Telefon No: 0224 2755150 Faks No: 0224 294 05 91 e-Posta: etik@uludag.edu.tr İnternet Adresi: https://uludag.edu.tr/etikkomu Kep Adresi: uludag.rektoretik@3.kep Telefon No: 0224 2755150 Bu belge UDOS ile hazırlanmıştır. 1/1 		

Ek 2: Anket Formu

Zihinsel Muhasebe ve Vergi Uyumlu Ölçeği

Değerli katılımcı, bu anket çalışması Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mali Hukuk anabilim dalında yürütmekte olduğum doktora tezinde kullanılmak üzere yapılmaktadır. Anket, finansal kararlar ve vergi uyumu arasındaki ilişki incelemektedir ve yaklaşık 30 dakika sürmektedir. Vereceğiniz cevaplar tamamen anonim kalacak olup sadece akademik araştırma amacıyla kullanılacaktır. İstedığınız zaman anketi cevaplamayı bırakabilirsiniz. Bu durumda cevaplarınız kullanılmayacaktır. Bu anketi cevaplayarak çalışmaya ilişkin rızanızı bildirmiş olursunuz. Değerli katılımınızdan dolayı teşekkür ederiz.

Danışman: Prof. Dr. Adnan GERÇEK

Hazırlayan: Arş. Gör. Ökkeş KISA

Demografik Sorular:					
1. Cinsiyet:	Erkek	Kadın			
2. Yaş :	1.18-24	2.25-34	3.35-44	4.45-54	5.55-64 6.65+
3. Eğitim Seviyeniz:	İlköğretim	Lise	Ön Lisans	Üniversite	Lisansüstü
4. Medeni Durumunuz:	Bekar	Evli	Boşanmış		
5. Çocuğunuz var mı?	Evet	Hayır			
5A. Eğer cevabınız evet ise, kaç çocuğunuz var?					
1.					
2.					
3.					
diğer:					
6. Eşiniz ve çocuklarınız <u>harici</u> evinizde bakmakla yükümlü olduğunuz kimse var mı?	Evet	Hayır			
6A. Eğer cevabınız evet ise, kaç kişi?					
1					
2					
3					
Diğer:					
7. Kronik bir rahatsızlığınız var mı?	Evet	Hayır			
8. Mevcut işyeriniz ilk işyeriniz mi?	Evet	Hayır			
9. Daha önce iflas ettiniz mi?	Evet	Hayır			
10. İş hayatınız boyunca hiç vergi incelemesi geçirdiniz mi?	Evet	Hayır			

11. İş hayatınız boyunca size hiç vergi cezası kesildi mi? Evet Hayır
12. Vergi konusunda bir eğitim aldınız mı? Evet Hayır
13. Sizce Türkiye'deki mükellefler, üzerine düşen vergi borcunun yüzde kaçını ödemektedir?) Bu parantez işaretinin kaldırılması lazım. % 0-20 %21-40 % 41-60 % 61-80 %81-100
14. Hangi şehirde yaşıyorsunuz? Lütfen plaka numarası olarak belirtiniz.
15. Şirket yapınızı aşağıdakilerden hangisi ifade eder? 1. Adi-şahıs şirketi 2. Limited şirketi- tek ortaklı (kendisine ait) 3. Limited şirketli- çok ortaklı 4. Limited şirketi- aile şirketi 5. Anonim şirketi 6. Diğer:
16. İşletmenizin giderler çıktıktan sonra kalan yıllık net geliriniz nedir: 1. 0- 158.000 TL 2. 158.001- 330.000 TL 3. 330.001- 800.000 TL 4. 800.001- 4.300.000 TL 5. 4.300.001 TL ve üstü
17. İş hayatınız sürecince, kaç yıldır işletme sahibisiniz? 0-3 4-6 7-10 11-14 15 ve üzeri
18. Kaç çalışanınız var? 0-5 6-10 11-20 21-50 51-100 101 ve üzeri
19. Faaliyet alanınız nedir? 1. Hizmet 2. İmalat 3. Toptan ve Parakende 4. Otomotiv 5. Tarım ve Hayvancılık 6. Turizm 7. Gıda 8. Tekstil 9. Sağlık 10. Finans ve Bankacılık 11. İnşaat 12. Telekomünikasyon 13. Bilişim ve Teknoloji 14. Diğer

Lütfen puanlama tablosuna göre 1’den 5’e kadar puanlayınız.

Zihinsel Muhasebe	Puanınız				
	Tamamen Katılmıyorum				Tamamen Katılıyorum
21.1 Yıllık gelir tahminimi yaparken giderlerimi ve ödeyeceğim vergimi düşünürüm.	1	2	3	4	5
21.2 Gelir elde ettiğimde, ödemem gereken vergileri düşünürüm.	1	2	3	4	5
21.3 Maliyet tahminlerimi yaparken net gelirimi belirlemek için giderler ve vergileri hesaba katarım.	1	2	3	4	5
21.4 Gelir vergimi ödemek için ne kadar para ayırmam gerektiğini iyi biliyorum.	1	2	3	4	5
21.5 Vergi idaresinin isteyebileceği ek yükümlülükler için her zaman bir miktar para kenara ayırıyorum.	1	2	3	4	5
21.6 Bir kazanç elde ettikten hemen sonra, vergi olarak ödemek zorunda kalacağım tutarı zihinsel olarak hesaplarım.	1	2	3	4	5
21.7 Gelir vergisini ödemek için uygun miktarda bir paranın kenara ayrılmasının şart olduğunu düşünüyorum.	1	2	3	4	5
21.8 Deneyimlerime göre, gelir vergisini ödemek için para biriktirmek üzere ayrı bir banka hesabına sahip olunmalıdır.	1	2	3	4	5
21.9 Gelir vergisi olarak ödediğim paraya hiçbir zaman kendi param gibi bakmam.	1	2	3	4	5
21.10 Gelir vergisi aslında müşteriler tarafından ödenen ve devlet adına tahsil ettiğimiz bir paradır.	1	2	3	4	5

Lütfen puanlama tablosuna göre 1’den 5’e kadar puanlayınız.

Vergi bilinci	Puanınız				
	Tamamen Katılmıyorum				Tamamen Katılıyorum
22.1 Vergiler konusunda kendimi yeterli hissediyorum.	1	2	3	4	5
22.2 Birisi bana vergiye dair bir soru sorduğunda, kendimi nitelikli bir cevap verebilecek yeterlilikte hissediyorum.	1	2	3	4	5
22.3 Vergi beyannamemi dolduracak kadar kendimi yeterli hissediyorum.	1	2	3	4	5
22.4 Ne kadar vergi ödeyeceğimi biliyorum.	1	2	3	4	5
22.5 Vergi ödevlerine ilişkin tüm önemli tarihleri biliyorum.	1	2	3	4	5

Lütfen puanlama tablosuna göre 1’den 5’e kadar puanlayınız.

Tutumlar	Puanınız				
	Tamamen Katılmıyorum				Tamamen Katılıyorum
23.1 Vergimi ödeme konusunda ahlaki bir yükümlülük hissediyorum.	1	2	3	4	5
23.2 Adil bir şekilde hesaplanan verginin ödeme sorumluluğunu kabul ediyorum.	1	2	3	4	5
23.3 Ülkemizde vergi sistemi mükemmel olmayabilir, ama yeterince iyi çalışmaktadır.	1	2	3	4	5
23.4 Vergi idaresinin iyi niyetli olup olmadığına bakılmaksızın, her zaman onlara yardımcı olunmalıdır.	1	2	3	4	5
23.5 Vergi idaresi, mükellefleri doğru uygulamalara yönlendirmek yerine onların yanlışlarını yakalamaya çalışmaktadır.	1	2	3	4	5
23.6 Vergi idaresinin tüm isteklerini tam olarak yerine getirmek mümkün değildir.	1	2	3	4	5
23.7 Bir mükellef vergisini ödemezse, vergi idaresinin yapabileceği fazla bir şey yoktur.	1	2	3	4	5
23.8 Vergi kanunlarına uygun davranıp davranmadığım umurumda değildir.	1	2	3	4	5
23.9 Ödemem gereken vergiyi en aza indirme mücadelesi içinde olmaktan hoşlanıyorum.	1	2	3	4	5
23.10 Vergi kanunlarındaki yasal boşlukları bulma çabası içinde olmayı seviyorum.	1	2	3	4	5

Lütfen puanlama tablosuna göre 1’den 5’e kadar puanlayınız.

Güven, Güç ve Vergi Uyumu	Puanınız				
	Tamamen Katılmıyorum				Tamamen Katılıyorum
24.1 Vergi idaresi güvenilirdir.	1	2	3	4	5
24.2 Vergi idaresi vatandaşları vergi konusunda dürüst olmaya zorlayacak geniş imkanlara sahiptir.	1	2	3	4	5
24.3 Vergimi doğal olarak ödüyorum.	1	2	3	4	5
24.4 Denetim olmasa da vergimi öderdim.	1	2	3	4	5
24.5 Yakalanma riski çok yüksek olduğu için vergi ödüyorum.	1	2	3	4	5
24.6 Vergi ödemeye zorlandığımı hissediyorum.	1	2	3	4	5

25. Vergilerinizi hangi periyotta ödemek isterdiniz?				
1. Aylık				
2. Üç aylık				
3. Yıllık				
4. Diğer				
26. Dindarlık düzeyiniz nedir?				
% 0-20	%21-40	% 41-60	% 61-80	%81-100



Ek 3: Etik Kurul Kararı



T.C.
BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ
Hukuk Müşavirliği
Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etik Kurulu Başkanlığı



Sayı: E-92662996-044-214821
Konu: Ökkeş KISA'nın Etik Kurul Onayı

05.05.2025

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

İlgi : 17.04.2025 tarihli ve E-86162157-302.99-35238 sayılı yazınız.

Enstitünüz Maliye Anabilim Dalı doktora programı 712112003 numaralı öğrencimiz Ökkeş KISA'nın "Zihinsel Muhasebe ve Vergi Uyumlu Kaboratuvar Deney" adlı tez çalışması, BUÜ Araştırma ve Yayın Etiği Kurulları (Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırma ve Yayın Etik Kurulu)'nın 25 Nisan 2025 tarih ve 2025-04 sayılı oturumunda görüşülmüş olup, alınan karar ekte gönderilmektedir. Bilgilerinizi ve gereğini rica ederim.

Prof. Dr. Zekeriyya ARI
Rektör a.
Rektör Yardımcısı

Ek:
Karar Örneği (1 Sayfa)

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu:bulz7cH5UU-uAv9UhGqSrw

Belge Doğrulama Adresi: <https://udos.uludag.edu.tr/Teyit/>

BUÜ Rektörlüğü Gözükle Kampüsü 16059 Nilüfer/BURSA

Telefon No: 0224 2755150

Faks No: 0224 294 05 91

Bilgi için: Fatma Özkan KORU

e-Posta: etik@uludag.edu.tr

İnternet Adresi: <https://uludag.edu.tr/etikku>

Kep Adresi: uludag.rektorluk.hs03.kep

Telefon No: 0224 2755150

Bu belge UDOS ile hazırlanmıştır.

1/1

Ek 4: Deneye İlişkin Ekran Görüntüleri

Çalışmamıza göstermiş olduğunuz ilgi ve katılımınız için teşekkür ederiz. Bu araştırma yaklaşık 25 dakika sürecektir olup, iki bölümden oluşmaktadır: İlk bölümde 12 turluk karar verme görevleri yer almakta, ikinci bölümde ise kısa bir anket bulunmaktadır.

Araştırmaya katılım tamamen gönüllülük esasına dayanmaktadır. Katılımcılar, çalışmaya başladıktan sonra gerekçe belirtmeksizin katılımdan vazgeçme ya da çalışmadan çekilme hakkına sahiptir. Araştırma kapsamında elde edilen veriler anonimleştirilerek açık erişimli bir çevrim içi veri deposunda saklanacaktır. Çalışmanın fiziksel ya da psikolojik açıdan herhangi bir risk barındırmadığını belirtmek isteriz.

Çalışmaya dair sorularınız varsa veya ek bilgi almak istiyorsanız lütfen araştırmacı ile iletişime geçiniz: Arş. Gör. Ökkeş Kısa: okkes.kisa@inonu.edu.tr

Bu çalışmaya ilişkin tüm bilgileri okuduğumu, anladığımı ve katılım sağlamayı kabul ettiğimi beyan ederim. Katılımın tamamen gönüllülük esasına dayandığını; çalışmaya başladıktan sonra çalışmadan çekilebileceğimi biliyorum. Anonimleştirilmiş verilerin işlenmesine ve araştırma kapsamında saklanmasına onay veriyorum. Bu çalışmaya gönüllü olarak katılmayı kabul ediyorum.

☐ Evet, katılmayı kabul ediyorum.

☐ Hayır, katılmayı kabul etmiyorum.

Bu çalışmada, toplam kazancın artırılmasını hedefleyen bir şirketi temsil edeceksiniz. Çalışma süresince 12 turluk bir yatırım oyunu oynayacaksınız. Her tur öncesinde, ayrı bir görevi tamamlayarak ek gelir elde etme seçeneğiniz olacaktır. Her turun başlangıcında sabit bir gelir alacaksınız. Sahip olduğunuz geliri, ek kâr sağlayabilecek farklı varlıklara yatırım yapmak için kullanabilirsiniz. 12 tur tamamlandıktan sonra, elde ettiğiniz toplam kazanca ilişkin bir vergi beyannamesi doldurmanız istenecektir.



Bu çalışmada, toplam kazancın artırılmasını hedefleyen bir şirketi temsil edeceksiniz. Çalışma süresince 12 turluk bir yatırım oyunu oynayacaksınız. Her tur öncesinde, ayrı bir görevi tamamlayarak ek gelir elde etme seçeneğiniz olacaktır. Her turun başlangıcında sabit bir gelir alacaksınız. Sahip olduğunuz geliri, ek kâr sağlayabilecek farklı varlıklara yatırım yapmak için kullanabilirsiniz. 12 tur tamamlandıktan sonra, elde ettiğiniz toplam kazanca ilişkin bir vergi beyannamesi doldurmanız istenecektir.



Yatırım Talimatları:

Her turda, elde ettiğiniz geliri farklı varlıklara yatırım yapmak için kullanabilirsiniz. Aşağıdaki tabloda, söz konusu varlıklar ve satın alma maliyetleri gösterilmiştir. Bu varlıklar, elden çıkarıldıklarında size kâr sağlayabilir. İşleyiş şu şekildedir:

Bir veya daha fazla varlığa yatırım yaptığınızda, bu varlıkları satmak mı yoksa ileri turlar için elde tutmak mı istediğiniz sorulacak. Varlıkları sattığınızda, aşağıdakilerden biri gerçekleşecektir:

**%50 ihtimalle %40 kâr
VEYA
%50 ihtimalle %20 zarar.**

Her satılan varlık için kâr ya da zararın ayrı ayrı belirleneceğini unutmayın; yani bazı yatırımlardan kâr, bazılarında zarar elde etmeniz mümkündür. Her turun sonunda, hâlen sahip olduğunuz tüm yatırımların bir özetini göreceksiniz. Hangi yatırımları satmak ve hangilerini sonraki turlar için tutmak istediğinizi seçebilirsiniz.

Lütfen dikkat: Son tur (12. Tur) bitimine kadar varlıklarınızı satmadığınız takdirde, 12. tur sonrasındaki vergilendirme döneminde elinizdeki tutar vergi borcunuzu karşılamaya yetmezse, varlıklarınız satın alma bedelinin yarısı üzerinden otomatik olarak elden çıkarılacaktır. Bu işlemten sonra ise kalan varlıklarınız ise sizden satın alma fiyatının iki katına otomatik olarak satın alınacaktır.

Her satılan varlık için kâr ya da zararın ayrı ayrı belirleneceğini unutmayın; yani bazı yatırımlardan kâr, bazılarında zarar elde etmeniz mümkündür. Her turun sonunda, hâlen sahip olduğunuz tüm yatırımların bir özetini göreceksiniz. Hangi yatırımları satmak ve hangilerini sonraki turlar için tutmak istediğinizi seçebilirsiniz.

Lütfen dikkat: Son tur (12. Tur) bitimine kadar varlıklarınızı satmadığınız takdirde, 12. tur sonrasındaki vergilendirme döneminde elinizdeki tutar vergi borcunuzu karşılamaya yetmezse, varlıklarınız satın alma bedelinin yarısı üzerinden otomatik olarak elden çıkarılacaktır. Bu işlemden sonra ise kalan varlıklarınız ise sizden satın alma fiyatının iki katına otomatik olarak satın alınacaktır.

Varlıklar	Fiyatlar
Ucuz Araba	1.000 ECU
Normal Araba	2.000 ECU
Pahalı Araba	3.000 ECU
Ucuz Ev	2.000 ECU
Normal Ev	3.000 ECU
Pahalı Ev	4.000 ECU
Hisse Senetleri	1.000 ECU
İşyerini Büyütme	5.000 ECU
Hiçbirisi	0 ECU

Sonraki sayfada, "performans görevi" aracılığıyla ek gelir nasıl elde edebileceğiniz açıklanacaktır.

Performans Görevi Talimatları

Bu çalışmada her tura başlamadan önce ekstra gelir elde etmek amacıyla bir performans görevi gerçekleştirilecektir. Bu görevde ekranda **10** adet kaydırma butonu yer alacaktır.

Göreviniz, her bir kaydırma butonunu tam olarak ortadaki **50** değerine konumlandırmaktır. Bu işlemi tamamlamak için **20** saniyelik bir süreniz olacaktır. Her doğru konumlandırılan kaydırma butonu için **100 ECU** (Deneysel Para Birimi) ödenecektir. Ödemenin yapılabilmesi için kaydırma butonunun tam olarak **50** değerine yerleştirilmiş olması zorunludur. Bu kaynaktan elde edilen gelir, **emek geliri** olarak adlandırılmaktadır. Kaydırma butonunun **49 veya 0** noktasına yerleştirilmesi arasında hiçbir fark yoktur; her iki durumda da görev eksik kabul edilecektir.

Bu sayfada bir örnek kaydırma butonu bulunmaktadır. Lütfen örnek kaydırma butonunu 50 değerine getirdikten sonra "İleri" butonuna tıklayınız. Kaydırma butonunu sürüklemek zorunlu değildir; fare ile doğrudan ortaya tıklayarak da ayarlama yapılabilir.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Lütfen kaydırma çubuğunu 50 noktasına yerleştirin.



Vergileme Talimatları

12 turu tamamladıktan sonra kazançlarınızı beyan edip vergilerinizi ödemeniz gerekmektedir. Sermaye gelirleri ile emek gelirleri ayrı ayrı beyan edilir. Sermaye geliri vergisi **%40**, emek geliri vergisi **%35**'tir. Vergileri ödeyebilmek için son tur bitiminde yeterli nakde sahip olmalısınız.

Vergi borcunuzu kendiniz beyan edeceksiniz. Beyanınızı sunduktan sonra %20 olasılıkla vergi denetimi yapılır. Denetimde, beyan ettiğiniz vergi ile hesaplanan gerçek vergi tutarı kıyaslanır. Denetime yakalanmanız halinde beyan ettiğiniz tutar yasal tutarın altındaysa, aradaki farkın **%100**'ü kadar ek cezayı ödersiniz. Denetime uğramazsanız sadece beyan ettiğiniz miktarı ödersiniz. Denetim sonucu çıkacak vergiyi ödeyecek nakdiniz olmadığı ve sahip olduğunuz varlıkların satışı da vergi borcunu kapatmadığında **iflas** etmiş sayılırsınız. Vergi ödeme ve denetim sürecinin ardından kalan varlıklarınız, alış fiyatının **iki katı** üzerinden sizden geri satın alınacaktır. **Lütfen dikkat:** deneyin amacı, bakiyenizi en yüksek seviyeye çıkarmaktır.



Çalışmada nihai getirinin nasıl belirlendiğine dair örnekler:

Örnek 1

Toplam kazancınız 12.000'i sermaye geliri ve 8.000 emek geliri olmak üzere 20.000 ECU'dur. Vergi oranı emek geliri için %35 ve sermaye geliri için %40'tır. Sermaye geliri için ödenmesi gereken vergi 4.800 ECU ve emek vergisi için ise 2.800 ECU'dur. Vergilerin tamamını ödediğiniz durumda, vergiden sonra toplam geliriniz ne kadar olacaktır?

Sermaye Geliri	12.000 ECU
Emek Geliri	+8.000 ECU
Toplam Gelir	20.000 ECU
Sermaye Geliri Vergisi(%40)	4.800 ECU
Emek Geliri Vergisi (35%)	2.800 ECU
Ödenmiş Vergi	7.600 ECU
Vergi Sonrası Net Gelir	20.000- 7.600=12.400 ECU

Ornek 2

Toplam kazancınız 12.000'i sermaye geliri ve 8.000 emek geliri olmak üzere 20.000 ECU'dur. Vergi oranı emek geliri için %35 ve sermaye geliri için %40'tır. Sermaye geliri için ödenmesi gereken vergi 4.800 ECU ve emek vergisi için 2.800 ECU'dur. Sermaye vergisi için 2.000 ECU ve emek vergisi için 1.000 ECU ödediğiniz durumda, vergiden sonra toplam geliriniz ne kadar olacaktır?

Sermaye Geliri	12.000 ECU
Emek Geliri	+8.000 ECU
Toplam Gelir	20.000 ECU
Sermaye Geliri Vergisi (%40)	4.800 ECU
Emek Geliri Vergisi (%35)	2.800 ECU
Ödenmiş Vergi	3.000 ECU
Vergi Sonrası Net Gelir	20.000-3.000=17.000 ECU

Örnek 3

Toplam kazancınız 20.000 ECU. 12.000'i sermaye geliri ve 8.000'i emek geliridir. Emek geliri için vergi oranı %35 ve sermaye geliri için %40'tır. Sermaye geliri için vergi borcu 4.800 ECU ve emek geliri için 2.800 ECU'dur. Sermaye vergisi için 1.000 ECU ve emek vergisi için 200 ECU ödediniz. Bir denetim yapıldı ve eksik 6.400 ECU'yu ve ayrıca 6.400'lik bir ceza ödediniz. Bu durumda vergiden sonra toplam geliriniz nedir?

Sermaye Geliri	12.000 ECU
Emek Geliri	+8.000 ECU
Toplam Geliri	20.000 ECU

Ödenmiş Vergi	3.000 ECU
Vergi Sonrası Net Gelir	20.000-3.000=17.000 ECU

Örnek 3

Toplam kazancınız 20.000 ECU. 12.000'i sermaye geliri ve 8.000'i emek geliridir. Emek geliri için vergi oranı %35 ve sermaye geliri için %40'tır. Sermaye geliri için vergi borcu 4.800 ECU ve emek geliri için 2.800 ECU'dur. Sermaye vergisi için 1.000 ECU ve emek vergisi için 200 ECU ödediniz. Bir denetim yapıldı ve eksik 6.400 ECU'yu ve ayrıca 6.400'lik bir ceza ödediniz. Bu durumda vergiden sonra toplam geliriniz nedir?

Sermaye Geliri	12.000 ECU
Emek Geliri	+8.000 ECU
Toplam Gelir	20.000 ECU
Sermaye Geliri Vergisi (%40)	4.800 ECU
Emek Geliri Vergisi (%35)	2.800 ECU
Ödenmiş Vergi	1.200 ECU
Vergi Cezası (100%)	6.400 ECU
Vergi Sonrası Net Gelir	20.000 - 1.200 - 6.400 - 6.400 = 6.000 ECU

Örnekler tamamlanmıştır.

Bir sonraki sayfada, birinci tura başlayacaksınız.



Timing

These page timer metrics will not be displayed to the recipient.

First Click 11.014 seconds

Last Click 11.014 seconds

Page Submit 0 seconds

Click Count 1 clicks



1. TUR

Aşağıda yer alan kaydırma butonlarını, 50 noktasına 20 saniye içerisinde yerleştiriniz.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

QID1



QID2



QID3



QID4

1. Tur Geliri

Sermaye Geliri: 1000 ECU

Emek Geliri: 100 ECU

Toplam Gelir: 1100 ECU

Sabit Giderler: 100 ECU

Net Gelir: 1000 ECU (Bu turda harcanabilecek tutarı göstermektedir.)

Vergi Hesaplama Sonuçları

Sermaye Geliri: 1000 ECU

Vergi (40%): 400 ECU

Vergi Sonrası Sermaye Geliri: 600 ECU

Emek Geliri: 100 ECU

Vergi (35%): 35 ECU

Vergi Sonrası Emek Geliri: 65 ECU

Vergi Sonrası Toplam Gelir: 665 ECU

Harcama Seçenekleri:

☐ Ucuz Ev 2000

☐ Normal Ev 3000

☐ Pahalı Ev 4000

Vergi Sonrası Gelir: 665 ECU

Emek Geliri: 100 ECU

Vergi (35%): 35 ECU

Vergi Sonrası Emek Geliri: 65 ECU

Vergi Sonrası Toplam Gelir: 665 ECU

Harcama Seçenekleri:

☐ Ucuz Ev 2000

☐ Normal Ev 3000

☐ Pahalı Ev 4000

☐ Hisse Senetleri 1000

☐ Ucuz Araba 1000

☐ Normal Araba 2000

☐ Pahalı Araba 3000

☐ İşyerini Büyütme 5000

☐ Hiçbirisi 0

Kalan Tutar: 1000 ECU



Varlık Genel Bakışı

Kalan Tutar: 1000 ECU

Mevcut Varlıklar: Yok



Timing

These page timer metrics will not be displayed to the recipient.

First Click 0 seconds

Last Click 0 seconds

Page Submit 0 seconds

Click Count 0 clicks



2. TUR

Aşağıda yer alan kaydırma butonlarını, 50 noktasına 20 saniye içerisinde yerleştiriniz.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Q1D1



Q1D2



Q1D3



2. Tur Geliri

Tasarruflar (Önceki Turdan) : 1000 ECU

Sermaye Geliri: 1000 ECU

Emek Geliri: 600 ECU

Toplam Gelir: 2600 ECU

Sabit Giderler: 100 ECU

Net Gelir: 2500 ECU (Bu turda harcanabilecek tutarı göstermektedir.)

Vergi Hesaplama Sonuçları

Sermaye Geliri: 1000 ECU

Vergi (40%): 400 ECU

Vergi Sonrası Sermaye Geliri: 600 ECU

Emek Geliri: 600 ECU

Vergi (35%): 210 ECU

Vergi Sonrası Emek Geliri: 390 ECU

Vergi Sonrası Toplam Gelir: 990 ECU

Harcama Seçenekleri:

☐ Ucuz Ev 2000

Emek Geliri: 900 ECU

Vergi (35%): 315 ECU

Vergi Sonrası Emek Geliri: 585 ECU

Vergi Sonrası Toplam Gelir: 1185 ECU

Harcama Seçenekleri:

☒ Ucuz Ev 2000

☐ Normal Ev 3000

☐ Pahalı Ev 4000

☒ Hisse Senetleri 1000

☒ Ucuz Araba 1000

☐ Normal Araba 2000

☐ Pahalı Araba 3000

☐ İşyerini Büyütme 5000

☐ Hiçbirisi 0

Kalan Tutar: 300 ECU



Varlık Satışı

Mevcut Varlıklarınız

Mevcut Varlıklar: Ucuz Ev, Hisse Senetleri, Ucuz Araba

Satmak istediğiniz varlıkları seçiniz.

Ucuz Ev

Hisse Senetleri

Ucuz Araba

Seçilen Varlıkları Sat

Bütün Varlıkları Sat

İşlem Ayrıntıları

Satılan Varlıklar: ---

Satış Geliri: 0 ECU

İşlem Sonucu: ---

Vergi (35%): 210 ECU

Vergi Sonrası Emek Geliri: 390 ECU

Vergi Sonrası Toplam Gelir: 990 ECU

Harcama Seçenekleri:

☐ Ucuz Ev 2000

☐ Normal Ev 3000

☐ Pahalı Ev 4000

☒ Hisse Senetleri 1000

☒ Ucuz Araba 1000

☐ Normal Araba 2000

☐ Pahalı Araba 3000

☐ İşyerini Büyütme 5000

☐ Hiçbirisi 0

Kalan Tutar: -200 ECU

Net gelirden fazla harcama yapamazsınız: 1800 ECU.

Varlık Satışı

Mevcut Varlıklarınız

Mevcut Varlıklar: Hisse Senetleri, Ucuz Araba, Ucuz Araba

Satmak istediğiniz varlıkları seçiniz.

Hisse Senetleri

Ucuz Araba

Ucuz Araba

Seçilen Varlıkları Sat

Bütün Varlıkları Sat

İşlem Ayrıntıları

Satılan Varlıklar: ()

Satış Geliri: 1600 ECU

İşlem Sonucu: Zarar (-20%)



Varlık Satışı

Mevcut Varlıklarınız

Mevcut Varlıklar: Hisse Senetleri, Ucuz Araba, Ucuz Araba, Hisse Senetleri, Ucuz Araba

Satmak istediğiniz varlıkları seçiniz.

Ucuz Araba

Hisse Senetleri

Ucuz Araba

Seçilen Varlıkları Sat

Bütün Varlıkları Sat

İşlem Ayrıntıları

Satılan Varlıklar: ()

Satış Geliri: 2800 ECU

İşlem Sonucu: Kâr (+40%)

Varlık Satışı

Mevcut Varlıklarınız

Satılacak varlık bulunmamaktadır.

Satmak istediğiniz varlıkları seçiniz.

Seçilen Varlıkları Sat

Bütün Varlıkları Sat

İşlem Ayrıntıları

Satılan Varlıklar: (), (), (), (), ()

Satış Geliri: 6400 ECU

İşlem Sonucu: Karışık sonuçlar



12. Tur Geliri

Tasarruflar (Önceki Turdan): 2100 ECU

Sermaye Geliri: 1000 ECU

Emek Geliri: 900 ECU

Satış Geliri: 18200 ECU

Toplam Gelir: 22200 ECU

Sabit Giderler: 100 ECU

Net Gelir: 22100 ECU (Bu turda harcanabilecek tutarı göstermektedir.)

Vergi Hesaplama Sonuçları

Sermaye Geliri: 1000 ECU

Vergi (40%): 400 ECU

Vergi Sonrası Sermaye Geliri: 600 ECU

Emek Geliri: 900 ECU

Vergi (35%): 315 ECU

Vergi Sonrası Emek Geliri: 585 ECU

Vergi Sonrası Toplam Gelir: 1185 ECU

Harcama Seçenekleri:

Vergi (35%): 315 ECU

Vergi Sonrası Emek Geliri: 585 ECU

Vergi Sonrası Toplam Gelir: 1185 ECU

Harcama Seçenekleri:

☐ Ucuz Ev 2000

☐ Normal Ev 3000

☐ Pahalı Ev 4000

☐ Hisse Senetleri 1000

☐ Ucuz Araba 1000

☐ Normal Araba 2000

☐ Pahalı Araba 3000

☐ İşyerini Büyütme 5000

☐ Hiçbirisi 0

Kalan Tutar: 22100 ECU



Vergi Odemesi

Aşağıda, vergi oranlarına göre toplam geliriniz ve beklenen vergi tutarlarınız gösterilmektedir. Lütfen beyan etmek istediğiniz vergi miktarını aşağıdaki kutulara giriniz.

Unutmayın: Beyanınızı sunduğunuzda %20 olasılıkla vergi denetimi yapılacaktır. Bu denetimde, beyan ettiğiniz vergi tutarının yasal oranlara uygun olup olmadığı kontrol edilir. Yasal vergi tutarından daha az beyan edip denetime yakalanırsanız, aradaki farkı ve bu farkın %100'ü kadar ek cezayı ödersiniz. Denetime uğramazsanız yalnızca beyan ettiğiniz tutarı ödersiniz.

Sermaye Geliri: 12.000 ECU

Emek Geliri: 7.300 ECU

Ödenmesi Gereken Sermaye Vergisi: 4.800 ECU

Ödenmesi Gereken Emek Vergisi: 2.555 ECU

Mevcut Bakiye: 9.100 ECU

Verginizi Ödeyin

Sermaye Vergisi:

Emek Vergisi:

Vergi Odemesi

Aşağıda, vergi oranlarına göre toplam geliriniz ve beklenen vergi tutarlarınız gösterilmektedir. Lütfen beyan etmek istediğiniz vergi miktarını aşağıdaki kutulara giriniz.

Unutmayın: Beyanınızı sunduğunuzda %20 olasılıkla vergi denetimi yapılacaktır. Bu denetimde, beyan ettiğiniz vergi tutarının yasal oranlara uygun olup olmadığı kontrol edilir. Yasal vergi tutarından daha az beyan edip denetime yakalanırsanız, aradaki farkı ve bu farkın %100'ü kadar ek cezayı ödersiniz. Denetime uğramazsanız yalnızca beyan ettiğiniz tutarı ödersiniz.

Sermaye Geliri: 12.000 ECU

Emek Geliri: 7.300 ECU

Ödenmesi Gereken Sermaye Vergisi: 4.800 ECU

Ödenmesi Gereken Emek Vergisi: 2.555 ECU

Mevcut Bakiye: 9.100 ECU

Verginizi Ödeyin

Sermaye Vergisi:

Emek Vergisi:

Unutmayın: Beyanınızı sunduğunuzda %20 olasılıkla vergi denetimi yapılacaktır. Bu denetimde, beyan ettiğiniz vergi tutarının yasal oranlara uygun olup olmadığı kontrol edilir. Yasal vergi tutarından daha az beyan edip denetime yakalanırsanız, aradaki farkı ve bu farkın %100'ü kadar ek cezayı ödersiniz. Denetime uğramazsanız yalnızca beyan ettiğiniz tutarı ödersiniz.

Sermaye Geliri: 12.000 ECU

Emek Geliri: 7.300 ECU

Ödenmesi Gereken Sermaye Vergisi: 4.800 ECU

Ödenmesi Gereken Emek Vergisi: 2.555 ECU

Mevcut Bakiye: 4.100 ECU

Verginizi Ödeyin

Sermaye Vergisi:

Emek Vergisi:

[Ödemeyi Yap](#)

Denetim Sonuçları

Denetim yapılmadı.

Ödenmemiş Vergi: 0 ECU

Vergi Cezası: 0 ECU

Denetim Sonrası Toplam Borç: 0 ECU



tilburgss.co1.qualtrics.com web sitesinin mesajı

Varlıklar otomatik olarak satıldı! Son Bakiye: 30.100 ECU.

Tamam

Otomatik Varlık Satışı Vergi Ödemesi Sonrası Kalan Varlıklar

Vergi Ödemesi Sonrası Kalan Tutar: 0 ECU

Varlık Satışı Sonrası Kalan Tutar
0 ECU



Otomatik Varlık Satışı Vergi Ödemesi Sonrası Kalan Varlıklar

Vergi Ödemesi Sonrası Kalan Tutar: 4.100 ECU

Varlık Satışı Sonrası Kalan Tutar
30.100 ECU



Sonraki sayfada önceki turlardaki kişisel algılarınız hakkında birkaç kısa ifade bulacaksınız. Bu soruların doğru veya yanlış cevabı yoktur. Lütfen dürüstçe cevaplayın.



Deneyde para kazandığımda otomatik olarak ödenmesi gereken vergileri düşündüm.

- ☐ Tamamen Katılmıyorum
- ☐ Katılmıyorum
- ☐ Kararsızım
- ☐ Katılıyorum
- ☐ Tamamen Katılıyorum

Deneyde vergileri sadece vergi ödenme anında düşündüm.

- ☐ Tamamen Katılmıyorum
- ☐ Katılmıyorum
- ☐ Kararsızım
- ☐ Katılıyorum
- ☐ Tamamen Katılıyorum

Deneyde gelecekteki vergi ödemelerim için ne kadar para biriktirmem gerektiğini tam olarak biliyordum.

☐ Tamamen Katılmıyorum

☐ Katılmıyorum

☐ Kararsızım

☐ Katılıyorum

☐ Tamamen Katılıyorum

Deneyde gelecekteki vergi ödemelerim için para biriktirdim.

☐ Tamamen Katılmıyorum

☐ Katılmıyorum

☐ Kararsızım

☐ Katılıyorum

☐ Tamamen Katılıyorum

Deneyde denetimler olmasa da vergimi öderdim.

☐ Tamamen Katılmıyorum

☐ Katılmıyorum

Deneyde denetim riskinin yüksek olması sebebiyle vergilerimi ödedim.

☐ Tamamen Katılmıyorum

☐ Katılmıyorum

☐ Kararsızım

☒ Katılıyorum

☐ Tamamen Katılıyorum

Deneyde vergi ödemek zorunda kaldığımı hissettim.

☐ Tamamen Katılmıyorum

☐ Katılmıyorum

☐ Kararsızım

☐ Katılıyorum

☐ Tamamen Katılıyorum

Cinsiyetiniz?

☐ Kadın

☐ Erkek

Yaşınız?

Daha önce bir vergi uyumu anketine katıldınız mı?

☐ Evet

☐ Hayır

Verilen bilgileri dikkatlice okudunuz mu?

☐ Evet

☐ Hayır

Yaşınız?

Daha önce bir vergi uyumu anketine katıldınız mı?

☐ Evet

☐ Hayır

Verilen bilgileri dikkatlice okudunuz mu?

☐ Evet

☐ Hayır

Bütün bilgileri anladınız mı?

☐ Evet

☐ Hayır



Şimdi size genel finansal davranışlarınıza ilişkin bazı sorular yönelteceğiz.

Finansal faaliyetlerimi tam olarak takip etmek benim için önemlidir.

☐ Tamamen Katılmıyorum

☐ Katılmıyorum

☐ Kararsızım

☐ Katılıyorum

☐ Tamamen Katılıyorum

Kazançlarımı ve harcamalarımı kaydederim.

☐ Tamamen Katılmıyorum

☐ Katılmıyorum

☐ Kararsızım

☐ Katılıyorum

☐ Tamamen Katılıyorum

Bu ay ne kadar harcadığımı en azından kabaca söyleyebilirim.

☐ Tamamen Katılmıyorum

☐ Katılmıyorum

☐ Kararsızım

☐ Katılıyorum

☐ Tamamen Katılıyorum

Harcamalarımı farklı kategorilere ayırırım (örneğin: giyim, eğlence, eğitim).

☐ Tamamen Katılmıyorum

☐ Katılmıyorum

☐ Kararsızım

☐ Katılıyorum

☐ Tamamen Katılıyorum

Genel olarak, başkalarının "iyi organize olmuş" olarak tanımlayacağı biriyim.

☐ Tamamen Katılmıyorum



Katılımınız için teşekkür ederiz. Cevaplarınız kaydedildi.

Soru, görüş ve önerileriniz için okkes.kisa@inonu.edu.tr adresine mail atabilirsiniz.

1. Tur Geliri

Sermaye Geliri: 1000 ECU

Emek Geliri: 800 ECU

Toplam Geliri: 1800 ECU

Sabit Giderler: 100 ECU

Net Gelir: 1700 ECU (Bu turda harcanabilecek tutarı göstermektedir.)

Harcama Seçenekleri:

☐ Ucuz Ev 2000

☐ Normal Ev 3000

☐ Pahalı Ev 4000

☐ Hisse Senetleri 1000

☐ Ucuz Araba 1000

☐ Normal Araba 2000

☐ Pahalı Araba 3000

☐ İşyerini Büyütme 5000

☐ Hiçbirisi 0

Kalan Tutar: 1700 ECU

1. Tur Geliri

Sermaye Geliri: 1000 ECU

Emek Geliri: 800 ECU

Toplam Geliri: 1800 ECU

Sabit Giderler: 100 ECU

Net Gelir: 1700 ECU (Bu turda harcanabilecek tutarı göstermektedir.)

Harcama Seçenekleri:

☐ Ucuz Ev 2000

☐ Normal Ev 3000

☐ Pahalı Ev 4000

☒ Hisse Senetleri 1000

☐ Ucuz Araba 1000

☐ Normal Araba 2000

☐ Pahalı Araba 3000

☐ İşyerini Büyütme 5000

☐ Hiçbirisi 0

Kalan Tutar: 700 ECU

1. Tur Geliri

Sermaye Geliri: 1000 ECU

Emek Geliri: 800 ECU

Toplam Geliri: 1800 ECU

Sabit Giderler: 100 ECU

Net Gelir: 1700 ECU (Bu turda harcanabilecek tutarı göstermektedir.)

Harcama Seçenekleri:

☐ Ucuz Ev 2000

☐ Normal Ev 3000

☐ Pahalı Ev 4000

☒ Hisse Senetleri 1000

☐ Ucuz Araba 1000

☐ Normal Araba 2000

☐ Pahalı Araba 3000

☐ İşyerini Büyütme 5000

☐ Hiçbirisi 0

Kalan Tutar: 700 ECU



Varlık Genel Bakışı

Kalan Tutar: 700 ECU

Mevcut Varlıklar: Hisse Senetleri



2. Tur Geliri

Tasarruflar (Önceki Turdan): 700 ECU

Sermaye Geliri: 1000 ECU

Emek Geliri: 700 ECU

Toplam Gelir: 2400 ECU

Sabit Giderler: 100 ECU

Net Gelir: 2300 ECU (Bu turda harcanabilecek tutarı göstermektedir.)

Harcama Seçenekleri:

- ☒ Ucuz Ev 2000
- ☐ Normal Ev 3000
- ☐ Pahalı Ev 4000
- ☐ Hisse Senetleri 1000
- ☐ Ucuz Araba 1000
- ☐ Normal Araba 2000
- ☐ Pahalı Araba 3000
- ☐ İşyerini Büyütme 5000
- ☐ Hiçbirisi 0

Kalan Tutar: 300 ECU

Varlık Satışı

Mevcut Varlıklarınız

Mevcut Varlıklar: Hisse Senetleri, Ucuz Ev

Satmak istediğiniz varlıkları seçiniz.

Hisse Senetleri

Ucuz Ev

Seçilen Varlıkları Sat

Bütün Varlıkları Sat

İşlem Ayrıntıları

Satılan Varlıklar: ---

Satış Geliri: 0 ECU

İşlem Sonucu: ---

→

Varlık Satışı

Mevcut Varlıklarınız

Mevcut Varlıklar: Ucuz Ev

Satmak istediğiniz varlıkları seçiniz.

Ucuz Ev

Seçilen Varlıkları Sat

Bütün Varlıkları Sat

İşlem Ayrıntıları

Satılan Varlıklar: ()

Satış Geliri: 1400 ECU

İşlem Sonucu: Kâr (+40%)

—

Kalan Varlıklarınız

Satış Sonrası Varlıklar

Mevcut Varlıklar (Tur 1): Varlık yok

Mevcut Varlıklar (Tur 2): Ucuz Ev

Satıştan Gelen Gelir

Satış Geliri: 1400 ECU

—

—

Timing

These page timer metrics will not be displayed to the recipient.

First Click 0 seconds
Last Click 0 seconds
Page Submit 0 seconds
Click Count 0 clicks



3. TUR

Aşağıda yer alan kaydırma butonlarını, 50 noktasına 20 saniye içerisinde yerleştiriniz.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

QID1



QID2



QID3



QID4



QID5



QID6



QID7

3. Tur Geliri

Tasarruflar (Önceki Turdan): 300 ECU

Sermaye Geliri: 1000 ECU

Emek Geliri: 700 ECU

Satış Geliri : 1400 ECU

Toplam Gelir: 3400 ECU

Sabit Giderler: 100 ECU

Net Gelir: 3300 ECU (Bu turda harcanabilecek tutarı göstermektedir.)

Harcama Seçenekleri:

☐ Ucuz Ev 2000

☐ Normal Ev 3000

☐ Pahalı Ev 4000

☐ Hisse Senetleri 1000

☐ Ucuz Araba 1000

☐ Normal Araba 2000

☐ Pahalı Ev 3000

☐ İşyerini Büyütme 5000

☐ Hiçbirisi 0

Kalan Tutar: 3300 ECU



ÖZGEÇMİŞ			
Adı-Soyadı	Ökkeş		KISA
Doğum Yeri ve Yılı			
Bildiği Yabancı	İngilizce		
Eğitim Durumu	Başlama - Bitirme Yılı		Kurum Adı
Lise	2009	2013	İbrahim Çalık Anadolu Lisesi
Lisans	2014	2018	Anadolu Üniversitesi
Yüksek Lisans	2018	2021	Anadolu Üniversitesi
Doktora	2021	-	Bursa Uludağ Üniversitesi
Çalıştığı Kurum	Başlama - Ayrılma		Çalışılan Kurumun Adı
1.	2020	-	İnönü Üniversitesi
2.			
3.			
Üye Olduğu Bilimsel ve Meslekî			
Katıldığı Proje ve Toplantılar			
Yayınlar:	1) Kısa, Ö. (2023). Salgının Bankacılık Sektörüne Etkisi ve İzlenen Vergi Politikaları, International Journal of Public Finance, 8(1), 1-22. 2) Kısa, Ö. (2025), Davranışsal İktisadın Devlet Müdahalesine ve Kamu Maliyesine Etkisi, Scientific Journal of Finance and Financial Law Studies, 5(1), 1-13.		
Diğer:			
İletişim (e-posta):			
		Tarih:	25.03.2026
		İmza:	
		Adı-Soyadı:	