



Nöroekonomi ve Vergi Uyumu İlişkisi

Benan ÇIPLAK



Özet

Vergi uyumu; bireylerin vergi ödemeye yönelik arzusu, ahlakı ve isteğiyle doğru orantılı bir kavramdır. Bireylerin vergi ahlakı ve bilinci geliştikçe vergi ödemeye yönelik gösterdikleri uyum da artmaktadır. Bireyin rasyonel olduğu tezinin hatalı olduğu ve sınırlı bir rasyonalite hatta irrasyonalite üzerine temellendirilen nöroekonomi yaklaşımı doğrultusunda bireyler kararlarını duygusal ve nörolojik faktörlerden etkilenerek vermektedirler. Çalışmada yeni bir araştırma alanı olan nöroekonomiye değinilmiş ve nöroekonomi ile vergi uyumu arasındaki ilişkiye yönelik değerlendirmelerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Nöroekonomi, Davranışsal Ekonomi, Vergi Uyumu

Relation of Noroeconomics and Tax Compliance

Benan ÇIPLAK

Abstract

Tax compliance; is a concept that is directly proportional to the desire, morality, and desire of individuals to pay taxes. When individuals's tax ethics and consciousness have developed, the compliance they are showing for paying taxes is also increasing. The thesis that individuals are rational is incorrect. The neuroeconomic approach is based on limited rationality and irrationality. According to this approach, individual decisions are influenced by emotional and neurological factors. Neuroeconomics, a new area of research, has been mentioned and assessments of the relationship between neuroeconomics and tax compliance have been made in this study.

Keywords: Neuroeconomics, Behavioral Economy, Tax Compliance

1. Giriş

İktisat bilimi, bilindiği üzere kıt kaynaklardan maksimum faydayı elde etmeyi, prodüktiviteyi ve rasyonel bireyi kabul eder ve ön plana çıkarır. Ancak hayatta her şey bu denli açık ve net değildir. Yıllardır birey rasyoneldir kavramı üzerine oturtulan iktisat bilimi, birey rasyonel midir sorusunun sorulması ile sarsılmış ve yeni bir temele aç bir vaziyete gelmiştir. Artık bireylerin karar alma süreçleri de ekonomi biliminin kendisi de sadece sayılardan ibaret görülmemektedir.

İktisat disiplininin sadece matematikle bağdaştırılması, ününü matematikteki ustalıklarına borçlu olan bazı iktisatçıları bile rahatsız etmektedir. Örneğin, Nobel ödüllü Wassily Leontief, John Hicks, Paul Samuelson, Robert Solow ve Joseph Stiglitz, matematiksel yöntemlerin disiplinde geldiği noktadan rahatsız olduklarını dile getirmektedir. Samuelson'a göre, iktisat teorisinde matematik düz yazıdan daha kötü olmaz ama daha iyi de olamaz. Her iki araç da aynı sonucu verir. Matematik ve kelimeler aynı işi görür. Bunların ikisi de bir dildir ve karşılaştırması zordur. Önemli olan bu dilleri uygun oldukları yerlerde kullanmaktır. Jim Standford'a göre ise, iktisadın en olumsuz yanlarından biri, yaratıcı düşüncenin yerini gizemli istatistiksel ilişkilerin almasıdır (Can, 2012: 92). Bu anlamda önem kazanan nöroekonomi (davranışsal ekonomi); tüketim ve satın alma aktivitelerimizi analiz ederken ekonomik modellerin yanında teknolojik, sosyolojik ve psikolojik etkenlerin de teorilere eklenmesi gerektiğini savunan bir yaklaşımdır. Nöroekonomiyi duygular, eğilimler ve önyargılar gibi psikolojik faktörlerin rasyonel karar verme süreçlerimizi bulandırdığının hesaba katıldığı iktisadi yaklaşım olarak da tanımlamak mümkündür (Altunöz ve Altunöz, 2016: 15).

Küreselleşme ve bir canavar haline gelmiş olan kapitalizm nedeniyle tüketim ve gelir hırsının azami seviyede seyrettiği günümüzde, vergi gelirleri devletler için her zamankinden daha önemli bir hale gelmiştir. Bireylerin kararlarının salt matematiksel unsurlarla açıklanamayacağı görüşünden hareketle, vergi gelirlerini artırıcı bir unsur olan vergi uyumunun incelenmesi yararlı olacaktır. Bu bağlamda çalışmada, bireylerin vergi ödeme isteği olarak adlandırılabilir olan vergi uyumu kavramı ile irrasyonel birey odaklı nöroekonomi dalının ilişkisi üzerinde durulmaktadır.

2. Nöroekonominin Tanımı ve Kapsamı

Sosyoekonomik sistemlerin doğal dürtü ve süreçlerle açıklanmaya çalışılması, kaderci ve kabulcü bir görüşü yansıtmakta ve insanın bilgi birikimini ve çevreyi değiştirebilme gücünü hiçe saymaktadır. Biyolojik bir dürtü bile insan tarafından sonuçlarına göre denetlenebilmektedir. Cinsellik ve doğurganlık bunun en tipik örneğidir. Bu anlamda davranışlarımıza hakim olan nörolojik temellerin de araştırılması önem kazanmaktadır (Önder, 2016: 413).

Nöroekonomi kavramı, ilk kez Prof. Kevin McCabe tarafından 1998'de George Mason University'de kullanılmış ve bunu takiben 1999'da, Paul Glimcher ve Michael Pratt umulan ödüllere bağlantılı olarak maymunların davranışı üzerine yaptıkları nöroekonomik analizler içeren çalışmalarını yayımlamışlardır. Ekonomi bilimi ile nöroloji (sinir bilim) önce 1997'de (Carnegie Mellon University'de bir araya gelmiştir. 2001'de Fondation Gruter ile Princeton

Üniversitesi'nde birer toplantı düzenlenmiş, iki yıl sonra Martha's Vineyard'da 30 araştırmacı buluşmuş, 2004'te Güney Carolina'nın Kiawah adasında 83'ü birden Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Vernon Smith ile birlikte toplanılmış ve nihayet Society for Neuroeconomics'in kurulması kararlaştırılmıştır. 400'den fazla üyesi olan dernek mensupları bütün ABD toprakları üzerinde güçlü laboratuvarlar kurmuşlardır. Paul Zak MR'la görüntü tekniğini insanlara, maymunlara ve öteki hayvanlara uygulamış, Güney Carolina Üniversitesi Center for Neuroeconomics Resarch müdürü Stacy Wood, tüketici kararlarına ilgi duymasından ötürü, lezzeti yerinde ama sağlık için zararlı gıdalarla beslenen kişilerin beyinlerini araştırmaya başlamıştır (Soydan, Mızrak ve Yorgancılar, 2010: 218).

Belsky ve Gilowich'in tanımına göre, *“davranış ekonomisi ve finansı iki farklı disiplin olan psikoloji ve finansı bir arada ele alan ve insanların yatırım yaparken, para harcarken, tasarruf yaparken nasıl, niçin mantıksız ve/veya irrasyonel kararlar verdiklerini açıklamaya çalışan ikili disiplinler birliğidir”* (Kurtoğlu, 2016:).

Minnesota Üniversitesi ekonomi profesörlerinden Dr. Aldo Rustichini nöroiktisat hakkındaki düşüncelerini şu şekilde açıklamaktadır: *“Benim bir devrim olarak adlandırdığım bu yeni yöntem, insanların ekonomik ve stratejik durumlarda nasıl karar verdiklerine dair bir teori temin ediyor. Şimdiye kadar karar alma süreçleri iktisatçılar için bir kara kutuydu”*. Princeton Üniversitesi'nde bilişsel nöro bilim profesörü olan Dr. Jonathan Cohen ise *“Birçok iktisatçı, teorilerini insanların gerçek davranışlarına dayandırmıyor, onlar idealleştirilmiş bir insan davranışı üzerine çalışıyorlar.”* diyerek Rustichini'nin görüşlerine katıldığını belirtmektedir (Demirel ve Artan, 2016: 22).

Davranışsal iktisatçılar tarafından yapılan sayısız deneyler, iyi bir şekilde sıralanmış tercihler kümesine sahip, mükemmel bilgi ve sınırsız hesaplama kapasitesi olan rasyonel insanın, gerçek hayattaki insan davranışlarıyla çok az benzeştiğini ortaya koymuştur. Aslında gerçek ekonomik ajanların en iyi ihtimalle sınırlı rasyonel, en kötü ihtimalle ise irrasyonel (mantıksız) davrandığı ama kesinlikle rasyonel olmadıkları ortaya konulmuştur (Çekiç, 2016: 54). Rasyonel kararlar, verilecek kararın sonuçlarının içerdiği belirsizlik ile kararı veren kişinin sahip olduğu yargıları ve karakteristik özellikleri arasında denge kuran kararlar şeklinde ifade edilebilir (Tekin, 2016: 83).

Bu anlamda bireylerin karar verme süreçlerine yönelik karar teorileri ortaya atılmıştır. Literatüre bakıldığında karar teorisinin üç temel paradigmasından bahsedildiği görülmektedir. Bunlar; beklenen fayda teorisi, beklenti teorisi ve ortalama varyans analizidir. 1738 yılında Daniel Bernoulli tarafından ortaya atılan *“beklenen fayda teorisi (expected utility theory)”* daha sonra Von Neumann ve Morgenstern tarafından 1944 yılında *“beklenen subjektif fayda teorisi”* adı altında yeniden ele alınmış ve geliştirilmiştir. Beklenen fayda ve beklenen subjektif fayda teorilerine göre bireyler aldıkları kararları yaptıkları olasılıksal hesaplamalara dayandırır ve kendilerine en çok fayda sağlayacağına inandıkları şekilde karar vermektedirler (Tekin, 2016: 79).

Nöroekonominin amacı ise, iktisat literatüründe tercih kuramı olarak ifade edilen; ölçülmesi mümkün olmayan bireysel tercih ve kararları etkileyen soyut faktörlerin belirlenmesi, ve bu faktörlerin ekonomik davranışlara ne şekilde etki ettiğinin ölçülmesidir. Başka bir deyişle, nöroiktisatın amacı, bu söz konusu soyut kavramları doğrudan ölçmek ve somut veriler ortaya koymaktır. Nöroekonomi alanları riskten kaçma, zaman tercihi, alturizm (fedakarlık-özveri), rasyonellik, paranın doğrudan faydası, motivasyon ve memnuniyet, bilişsel

erişilememe (cognitive inaccessibility) olarak sıralanmaktadır (Soydan, Mızrak ve Yorgancılar, 2010: 221). Gerçekten de günlük yaşamımızda bilgili ya da bilgisiz oluşumuz, sosyal prestijimiz ya da statümüz, toplumsal ilişkilerimiz karar süreçlerimizde doğrudan etkilidir. Bu durum, ekonomik kararlarımızda rasyonellikten çok duygusallığın ağır bastığını savunan nöroekonomi yaklaşımına göre ekonomik karar alma süreçlerinin analizini gerekli kılmaktadır (Altunöz ve Altunöz, 2016: 15).

3. Ekonomik Karar Alma Süreçlerinde Nöroekonomi Yaklaşımı

Neoliberal iktisadın üzerinde durduğu en önemli nokta klasik iktisattan devralmış olduğu bireyin rasyonel olduğu görüşüdür. Ancak bireyler ne kadar rasyonel olurlarsa olsunlar, duygularından ve duygusal faktörlerden etkilenirler. Bu durum bireylerin finansal kararlarını da etkilemektedir. Yeni yeni keşfedilmeye başlayan nöro ön kalıplı ekonomik analizler ise bu duruma daha geniş bir perspektiften bakılabilmesine olanak sağlamaktadır.

Geçtiğimiz yıllarda nöroekonomi ekonomik davranışlardaki nöral süreçlere ilişkin olarak iyi bir gelişim seyri izlemiştir. İnsanlar ve hayvanların nöral mekanizmaları üzerinde yapılan geniş yelpazeli çalışmalar ile değer, ödül ve risk kavramları, ekonomik davranışı etkileyen önemli faktörler olarak belirtilmiştir. Ödüller, kişilerin öznel veya objektif olarak yararlanabileceği olumlu sonuçlar veya olaylar olarak tanımlanabilir. Bunlar birincil ve ikincil ödüller olarak ayırt edilebilir. Birincil ödüller hayatta kalmak için gerekli olan gıda, su, seks gibi unsurları içerir. İkincil ödüller yararlarını birincil ödüllerden türeten parasal kazançlar, güzellik, müzik gibi unsurları içerir. İnsanlar genel olarak bir ödül arayışındadır ve bunun bir sonucu olarak da bu eylemin olasılığı ve değeri de artmaktadır (Mohr, Li ve Heekeren, 2010: 679-680).

Nöroekonomi yaklaşımında, karar ve tercih süreçleri, risk ve kazançlar ile birlikte değerlendirilmekte ve beynin bu süreçteki rolü, sinir hücreleri ve biyokimyasalların karar alma sürecindeki işleyişleri inceleme konusu yapılmaktadır (Soydan, Mızrak ve Yorgancılar, 2010: 222). Risk, bir eylemin muhtemel sonuçları hakkındaki belirsizlik anlamına gelmektedir. Ekonomide risk genel olarak standart sapma ile ölçülür. Riskler-hisler hipotezine göre riskli durumlara verilen yanıtlar endişe, korku, kaygı gibi etkenlerden etkilenmektedir. Kişinin risk algısına bağlı olarak risk, bir eylemin değerini artırabilmekte ya da azaltabilmektedir. Riskten sakınan kişiler risk almaktan kaçınırken, riski seven bireyler risk almayı tercih etmektedirler (Mohr, Li ve Heekeren, 2010: 680).

Nörobilimciler sinirsel faaliyetleri ölçmek için pek çok ölçüm yöntemi kullanırlar. Bunlar PET¹ (pozitron emisyon tomografisi), fMRI² (fonksiyonel magnetic rezonans görüntüleme), EEG³ (elektro-ensefalografi), ERP⁴ (event related potential), biyolojik kan, idrar, omurilik

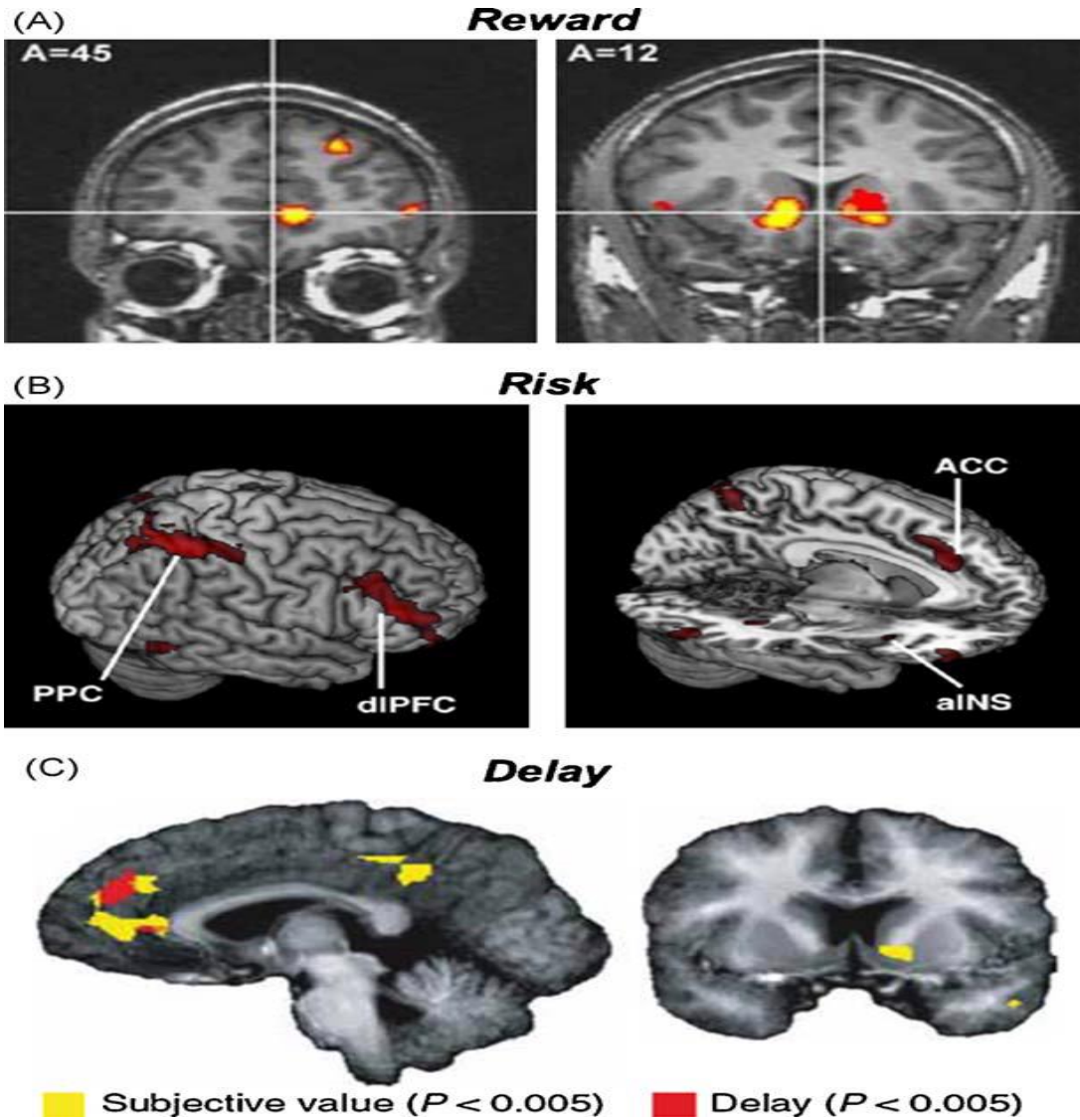
¹ Radyoaktif ışına yapan bir sıvı hastaya damar yoluyla enjekte edilir. Hasta radyoaktif çürümeyi saptayan bir cihazın içine yatırılır. PET beyin bölgesindeki radyoaktif maddenin birikimini ölçer, glikoz ne kadar hızlı metabolizmaya geçiyorsa, o bölgede daha fazla kan akışı olur ve daha fazla gamma ışını yayar.

² Fonksiyonel Manyetik Rezonans Görüntüleme tekniğidir. Beyin fonksiyonlarının görüntülenmesini sağlamaktadır.

³ EEG kafa derisi üzerine yerleştirilen elektrotlar aracılığıyla büyük nöron gruplarının elektriksel aktivitesini ölçer. Beyindeki sinir hücreleri tarafından hem uyanıklık, hem de uyku halindeyken üretilen elektriksel

sıvısı tayini, merkezi sinir sistemi lezyonuna sahip hastaların incelenmesi gibi yöntemlerdir (Kent, 2011: 161).

Çeşitli nöroekonomi çalışmaları halihazırda ödül, risk ve ertelemeyi azaltma üzerine araştırma yapmışlardır. Çeşitli fMRI araştırmalarından elde edilen kanıtlara göre ventral beyin ön ve orta bölümleri ödül algısında rol oynamaktadır. Bu beyin bölgeleri, doğum neticesinde beyindeki ödül kodlarını göstermekle kalmamış aynı zamanda bu bölgelerin ödül beklentisi ile de aktifleştiğini göstermiştir (Mohr, Li ve Heekeren, 2010: 681).



faaliyetin kağıt üzerine beyin dalgaları halinde yazdırılmasıdır. EEG genelde nörolojik bozuklukların, özellikle de epilepsinin, teşhisinde klinik olarak kullanılan bir yöntemdir.

⁴ ERP bilişsel bir işlem sırasında ortaya çıkan aktiviteyi göstermektedir. ERP dalgalarının karakteristiği bölgesel uyarıcı veya inhibe edici sinirsel aktiviteyi tanımlar.

Şekil 1: Ekonomik Karar Alma Süreçlerinde Yer Alan Beyin Bölgeleri (Mohr, Li ve Heekeren, 2010: 681).

Prefrontal korteksin yaptığı diğer bütün bölgelerden girdileri almak, yakın ve uzun dönem amaçları oluşturmak için bunları birleştirmek ve bu amaçları dikkate alacak davranışları planlamaktır (Kent, 2011: 164). Prefrontal korteksin fonksiyonları 21 yaşına kadar tamamen gelişmeyebilir. Bu dönemde, daha karmaşık davranışların altında yatan sinirsel bağların gelişimi, karar alma ve güçlü cezp edici unsurlara karşı denetim de dahil olmak üzere devam etmektedir (Bechara, 2004: 39).

Sadece rasyonel şartlardan oluşmayan ve duygulardan da etkilenen insan kararlarında, teorik ve davranışsal araştırmalar, seçim davranışını yönlendirmede pişmanlık duygusunun da etkili olduğuna dair sağlam ampirik temeller sağlamaktadır. Son nöropsikolojik ve beyin görüntüleme verileri orbitofrontal korteksin⁵ pişmanlık üzerindeki rolünü vurgulamaktadır. FMRI verileri, orbitofrontal korteks ve amigdala içerisindeki aktivitenin, beynin kararların gelecekte ortaya çıkabilecek olası sonuçlarını öngördüğü seçim safhasında yeniden etkinleştirilmesinin pişmanlık beklentisini karakterize ettiğini göstermektedir (Coricelli, Dolan ve Sirigu, 2007: 258).

Ambler ve Burne'un çalışmasının sonuçlarına göre normal koşullar altında duygusal TV materyallerinin hafızada tanınma ve geri çağrılmada düz gerçeklere dayalı bilişsel materyallerden daha etkili olduğu anlaşılmıştır. Montague ve arkadaşları, tartışılan bir araştırmalarında fMRI'yi alkolsüz içeceklerle yönelik tercihlere ilişkin nöral yanıtları incelemek için kullanmışlardır. Test dahilindeki reklamlarda Pepsi markası çekiliş-ödül temasını işlerken, Coca Cola ürün üzerine odaklanmıştır. Testler sırasında deneklerin Coca Cola yerine Pepsi'yi tercih etme oranı daha yüksektir ve bu tercih ödül dahilinde olduğu varsayılan beyin bölgelerinde nöral artış olarak yansımıştır. Montague ve arkadaşları tarafından elde edilen gözlemler; tüketici tercihlerini güçlü şekilde etkileyebilen marka etkilerinin nöral temellerine de ışık tutmuştur (Braeutigam, 2005: 357).

Benzer şekilde beşeri ilişkiler de tüketici tercihlerinde etkili olabilmektedir. Hayatımızda doğum günü, sevgililer günü, anneler günü, babalar günü, evlilik yıldönümü, yeni yıl gibi önemli günlerin sayısı oldukça fazladır. Bu günlerde bireyler ödeme güçlerine göre hediye almayı tercih etme eğilimindedirler. Rasyonel bireyin hediye almak yerine karşılık nakit vererek ödeme gücünü yükseltmesi ve bireyin de hediyeden ziyade bunu tercih etmesi beklenirken, durum tersini göstermektedir. Bireyler hediye almakta ve vermekte ve mutlu olmayı ödeme güçlerini artırmaya tercih etmektedirler.

Tüketici tercihlerini etkileyen en önemli unsurlardan biri ise insanların ödeme gücüdür. İnsanların tipik davranışlarından biri de ceplerindeki paranın ne kadar olduğunu göz önünde bulundurmadan fütursuzca yaptıkları harcamalardır. Bu harcamalar sonunda yapılan ciddi ödemeler bireyler üzerinde negatif bir duygu yaratmaktadır. Yapılan davranışsal deneylerde

⁵ Prefrontal korteksin frontal lobunda yer alan ve karar alma sürecinin bilişsel işlemesine katılan alandır.

bireylerin ödemelerini nakit yaptıklarında duydukları acı ve sıkıntı, kredi kartı kullandıklarında yaşadıklarından çok daha fazladır. Çünkü fiziksel olarak cebinden ya da cüzdanından çıkarılıp teslim edilen para, harcama ile ilgili farkındalığı daha da anlamlı kılmaktadır (Altunöz ve Altunöz, 2016: 110-111). Harcama ile ilgili farkındalık arttıkça bireylerin negatif duyguları da artıyor ise, devlete karşı yapılan ödemeler (vergi, harç, resim vb) karşısında bireyin duygu durumunda ne gibi değişiklikler olacağı akla gelmektedir. Bu anlamda vergi ödeme kavramı ile doğrudan ilişkili olan vergi ahlakı ve vergi uyumu kavramlarını incelemek gerekmektedir.

4. Vergi Ahlakının Tanımı ve Vergi Uyumu İle İlişkisi

Vergi mükellefinin kişisel ahlakının, yükümlülüğünü hissettiği vergi borcunun dürüstçe ödeme ahlakı ile ilişkili olduğu ve bu durumun vergi uyumunu etkilediği görülmektedir. Aynı şekilde toplumsal normların ve referans olarak kabul edilen diğerlerinin vergi kaçakçılığı algısının ve kaçakçılığın onaylanmasının da vergi uyumu üzerinde etkisi olduğu iddia edilmektedir (Wenzel, 2007: 32). Ahlak kavramı burada Kant'da görülen töresel yüksek bir mükellefiyet anlamında değil, bireyin toplumun bir parçası olarak üstlendiği görevleri daha iyi yerine getirebilmesi için uyması gereken zamanın ahlaki ve hukuki kurallarını içten tasvip etmesi anlamında kullanılmaktadır. Dolayısıyla burada bireylerin vergileme ve vergileme ile kendilerine yüklenen özel yükümlülükler karşısında takındıkları genel tavır yani vergi zihniyeti söz konusudur (Bilgin, 2011: 168).

Bu anlamda mükellefleri çeşitlendirmek mümkündür. Sosyal mükellefler sosyal normlardan etkilenirler, incelemeye alındıklarında suçluluk hissederler ve yakalandıkları takdirde de utanırlar. İçgüdüsel mükelleflerin motivasyonu bir kişiyi zorlamadan elde edilen yükümlülük duygusuna bağlıdır. Bu tür mükellefler, kurumsal faktörlere, hükümetlerin veya vergi dairelerinin davranışlarına duyarlıdırlar. Bir diğer grup olan dürüst mükellefler, vergi söz konusu olduğunda herhangi bir hileyi kesinlikle düşünmezler. Davranışları vergi politikaları parametrelerinden, ceza oranları ve denetim sıklığı gibi unsurlardan etkilenmez. Son grup ise vergi kaçırıcı gruptur. Daha yüksek ceza ya da daha sık denetim olasılıkları nedeni ile görece fiyat değişiklikleri uygulamaya çalışırlar. Genel olarak vergi ahlakları düşüktür (Torgler, 2003: 124-125). Bu mükellef sınıflandırmasında mükellef tepkileri sosyal normlar, suçluluk duygusu, utanma ve yükümlülük duygusu gibi unsurlardan etkilenmektedir. Mükelleflerin vergiye karşı tutumunu etkileyen faktörler ve motivasyonel kaynaklar çeşitlilik gösterdikçe vergi uyumuna dair tanımlar da aynı oranda çeşitlenmiştir. Bu tanımlardan biri vergilerin gelir vergisi beyannamelerine ve vergi organizasyonları ve toplum birliklerinin anlaşmalarına göre ödenmesi durumudur. Bir başka tanıma göre ise vergi uyumu, yasalara ve vergi düzenlemelerinin doğasına gönüllü bağlılığın yanı sıra tabi olunan verginin mükelleflerce bilinçli kabulüdür (Moeinadin, Heirany ve Harandi, 2014: 221). Bu anlamda bazı teorilerden söz etmek de mümkündür. Örneğin beklenen fayda teorisi görüşünde vergi mükellefleri vergilendirmeden kaçınmayı seçen ve her zaman beklenen faydayı aşan maliyetlerden kaçınan mükemmel fayda maksimizatörleridir. Caydırma teorisi ise yaptırımlar ve yaptırım tehditleriyle ilgilidir. Vergi oranı ve ceza yapısı gibi unsurlar vergi mükelleflerinin uyum davranışını belirleyen unsurlar arasında yer almaktadır (Sapiei, Kasipillai, 2013: 82).

Vergi uyumuna ilişkin klasik model, hem denetim olasılığının hem de cezaların şiddetinin vergi kaçakçılığını etkileyeceği tahminini yaparak, denetim olasılığının yüksek ve cezaların da ağır olması durumunda bireylerin daha uyumlu olacağı sonucuna varmaktadır. Görüldüğü gibi, vergi uyumuna ilişkin klasik model bireyleri rasyonel, ahlakla ilgisi olmayan karar vericiler şeklinde değerlendirerek vergi uyumu sorununu beklenen faydayı maksimize etmeye yönelik bir süreç olarak ele almaktadır. Ancak, denetim olasılığı ve cezalar vergi uyumunu bir dereceye kadar etkilese de, bu faktörlerin vergi uyumu davranışının tamamını, daha doğrusu çoğunu, açıklayamadığı da bir gerçektir (Tunçer, 2002: 110). Bu durum nöroekonomi ile vergi uyumu arasındaki ilişkinin incelenmesi gerekli kılmaktadır.

5. Nöroekonomi ve Vergi Uyumu İlişkisi

Küreselleşme ile birlikte devlet faaliyetlerinin çok boyutlu hale gelmesi ve kapsamının genişlemesi devletin gelir ihtiyacını arttırmıştır. Bu bağlamda devletin en önemli gelir kaynağı olan vergilerin eksiksiz olarak tahsil edilmesi hayati derecede önem kazanmıştır. Vergi gelirlerinin az ya da çok olmasını etkileyen faktörlerin başında mükelleflerin vergi karşısındaki tutum ve davranışları gelmektedir. Zira mükellefin vergiye karşı olumlu ya da olumsuz tavır göstermesi vergi gelirlerini doğrudan etkilemektedir. Bu nedenle mükelleflerin tutum ve davranışlarının hangi faktörler tarafından belirlendiği oldukça önemlidir (Dökmen ve Günel, 2012: 44). Birtakım sosyolojik değişkenlerin ekonomik boyutları dikkate alındığında; yükümlünün yaşı, eğitim durumu, kişisel birtakım davranışsal özellikleri, kaçakçılık konusundaki sosyal baskı, yükümlünün vergi yükü konusundaki düşüncesi, yükümlünün içinde bulunduğu sosyal ya da mesleki grubun vergi kaçırma eğilimi gibi faktörler de vergi uyumu üzerinde etkili olabilmektedir. Bunların yanında, kültürel, dinsel, siyasal, hukuksal, yönetsel ve vergi sisteminin kendisinden kaynaklanan faktörler de vergi uyumunu etkileyebilmektedir (İpek ve Kaynar, 2009: 175).

Mükelleflerin tutum ve davranışları üzerinde etkili olan faktörlerden biri olan vergi mükellefleri ve devlet arasındaki ilişki, içinde güçlü duygusal bağları ve sadakati barındıran ilişkisel veya psikolojik bir anlaşma olarak görülebilir. Böyle bir psikolojik vergi anlaşması, devlet ve bireyler arasındaki olumlu eylemler sayesinde sağlanabilir (Torgler, Schneider ve Schaltegger, 2010: 294). Maliyetler göz önüne alındığında hiçbir hükümet vergi yasalarının % 100 uygulanmasını sağlayamaz. Bununla birlikte başarıya ulaşmak için tam uyumdan daha azıyla yetinen bir sistem mükelleflerin kanundan daha çok kaçmasına da izin vermiş olmaktadır. Yani sistem uyumsuzluğa teşvik edici olarak görülürse; bunun sonucunda sosyal açıdan en uygun seviyeyi aşan vergi mükellefinin bir dizi vergi kaçakçılığı gerçekleştirmesi güçlü bir gönüm noktası olabilmektedir (Lederman, Sichelman, 2013: 1740).

Günümüzde davranışsal ve psikolojik iktisattaki gelişmeler insan davranışının rasyonellik ya da bencillikle açıklanamayan boyutlarına ve maddi olmayan davranış motivasyonlarına ilişkin yeni bakış açıları getirmiştir. Özellikle kolektif faaliyetlere (kamusal mal finansmanı gibi) katılım kararının tamamen maddi teşviklerle değil toplum yanlısı ve diğerkâmcâ değerlendirmelerle de güdülendiğine dair geniş bir literatür oluşmaya başlamıştır. Böyle etkileşimli ve sosyal, politik ve psikolojik dinamikleri içeren bir çevrede vergi uyumu sadece bireyin maddi faydasını maksimize etme çabası ile açıklanamaz. Bireyin devletle, vergi otoritesi ile ya da genel olarak politik sistemle etkileşimi ya da bireyin toplumla aidiyet, güven, katılım (sosyal sermaye) aracılığıyla etkileşimi (bir anlamda devlet ve toplumla

arasındaki zımni sözleşme) ve elbette daha dinamik bir çevrede oluşan moral değer oryantasyonu vergiye uymak ya da uymamak yönündeki davranış ve kararlarında önemli faktörlerdir (Çevik, 2012: 260). Vergiye karşı gösterilen davranışlar, yükümlünün diğer yükümlülerin vergisel durumlarını bilmesine göre de farklılıklar gösterebilmektedir. Yükümlü, çevresindeki meslektaşlarının ve komşularının ödeme güçlerine uygun vergi ödeyip, ödememesi hakkında elde ettiği bilgiler ışığında, vergi baskısının yüksekliği hakkında kişisel bir görüşe sahip olabilir. Bu bağlamda, yükümlülerin diğer yükümlüler hakkındaki düşünceleri ve edindiği bilinç vergiye yaklaşımlarını etkileyen diğer bir bireysel faktördür denilebilir (İpek ve Kaynar, 2009: 181).

Bilinç kavramı, psikolojide, pek çok farklı zihinsel yapı, süreç ve işlevin bir araya gelerek oluşturduğu bir zihinsel durum olarak tanımlanmaktadır. Bu zihinsel durum algı, dikkat, bellek, duygu, motivasyon, benlik, kendini düzenleme, motor duyarlar, beden sezileri gibi psikolojinin diğer unsurları ile incelenmektedir (Sağlam, 2013: 319). Ekonomik araştırmalarda irrasyonel ilkesinin ön plana çıkmasıyla vergi yükümlülerinin psikolojik ve bilişsel süreçlerinin bilinmesi ya da tahmin edilmesi vergisel konulardaki politikaların ve stratejilerin oluşturulmasında aynı zamanda yüksek bir vergi uyumunun sağlanması açısından önemlidir. Bu noktada vergi yükümlülerinin vergi ödeme kararı verirken birçok bilişsel yanlılık içinde olduğu görülmektedir (Kitapçı, 2016: 57).

Bireyler finansal kaygılardan, bilişsel kısıtlamalardan, sosyal davranış normlarından ve bireysel motivasyonlar ve grup motivasyonlarından etkilenirler (Alm, 2013: 20). Başkalarının görüşlerini önemseyip önemsememesi otonom birey olarak algılaması ve bununla da bağlantılı olarak utanç ya da suçluluk hissetmesi ile bağlantılıdır. Eğer birey genel olarak içinde bulunduğu topluluğun normlarını önemsiyorsa ve utanç suçluluk hissediyorsa vergi ahlakının yüksek olması beklenir (Çevik, 2012: 270). Genel olarak devlete olan bağlılık, demografik faktörler, vergi ahlakı, diğer mükelleflerin tutumları, vergi gelirlerinin harcanması aşamasındaki şeffaflık, vatandaşların devletin vergi adaletine yönelik algısı, vergi mükellefleri ve devlet arasındaki ilişki, vergi aflarının sıklığı ve zamanlaması, vergilerin sayısı ve oranları dolayısıyla bireyler üzerinde oluşturduğu baskı, ceza ve denetimlerin etkinliği, vergi sisteminin karmaşıklığı ve vergi ortamının belirsizliği gibi faktörlerin mükelleflerin tutum ve davranışları üzerinde etkili olduğu görülmektedir.

Beynin ödül, suçluluk, risk, pişmanlık gibi kavramların bireyde somut yansımaları yaratan bölgeleri ile de bireyin karar alma mekanizması bağlantılıdır. Bu durum bireyin vergiye dair gösterdiği uyumda nörolojik faktörlerin etkili olduğunu göstermektedir. Nörolojik faktörlerin bireylerin vergi uyumundaki etkisi dikkate alındığında ödül bazlı ve motivasyonel uygulamaların ceza ve caydırıcı önlemlerden daha etkili olabileceği görülmektedir. Zira insan, psikolojik yapısı gereği kendisine olumlu tutum ve davranışlarda bulunulmasını ceza ve caydırıcılığa daha çok tercih edecektir. Bu anlamda İngiltere gibi bazı ülkeler mükelleflerine ılımlı ve ikna edici mailler attıklarında vergi ödemelerinin ve dolayısıyla uyum davranışının arttığını gözlemlemişlerdir. Birkaç kelime bile bireyleri vergi ödemeye teşvik edebiliyor ve vergi uyumunu etkileyebiliyorken kelimelerin ve insan psikolojisinin gücünü görmezden gelmek ne kadar mümkündür? Kelimelerin, davranışların, algı ve inançların, güven gibi soyut kavramların, neticede nöroekonominin vergi uyumunda etkili olduğu açıktır.

6. Sonuç

Klasik iktisat ile gelişmiş olan rasyonel birey anlayışı hakimiyetini yitirmiş ve sınırlı rasyonel hatta irrasyonel birey temelli araştırmalar yapılmaya başlanmıştır. Bu durum nöroekonomi kavramının literatüre girmesine zemin hazırlamıştır. Nöroekonomi ya da davranış ekonomisi denilen bu dal kapsamında ekonomi, nöroloji ve psikoloji gibi alanlar göz önüne alınarak hipotezler geliştirilmekte ve araştırmalar yapılmaktadır.

Birey rasyoneldir kalıbı günümüzde ne kadar doğrudur? Bir mal veya hizmet satın alacak bireyin, normal şartlarda sistemdeki bilgilerden faydalanarak analiz yapması ve karar vermesi beklenirken, bireyler araştırmaya gerek duymadan arkadaş tavsiyesi gibi çevresel faktörlere direkt olarak güvenerek karar verebilmektedir. Aynı şekilde bireyde ödül, risk, ceza, pişmanlık gibi duygulanımları yaratacak beyin bölgelerinin etkilenmesi suretiyle de (TV reklamları vb.) karar mekanizması dış etkenlerce etkilenebilmektedir. Bu durumda birey ne kadar rasyoneldir?

Çalışmada bireylerin sınırlı rasyonel ya da irrasyonel oldukları nörolojik açıklamalarla belirtilmiş ve özellikle beyin frontal bölgesinin ödül, risk, ceza, pişmanlık algılarında etkin rol oynadığı açıklanmıştır. Yapılan çalışmalar bireylerin ödül, risk, ceza, pişmanlık gibi beklentiler çerçevesinde karar verdiklerini, fMRI ile yapılan araştırmalarda da beyinde görülen değişimler vasıtasıyla ortaya koymuştur.

Karını maksimize etmeye çalışan bireyin gelirinde bir azalmaya neden olacak vergiyi ödemek istemesi ne ile ilişkilendirilebilir? Vergi uyumu olarak adlandırılan bu durum çerçevesinde bireyler gelirlerindeki azalmaya rağmen vergi ödemek istemektedirler. Bu durumun en iyi açıklayıcısı ise içsel motivasyon ve dolayısıyla nöroekonomidir. Sosyal etiket, saygınlık, sosyal normlar, toplumdaki dışlanma korkusu, aidiyet bilinci, vergi ödemelerinde indirim gibi ödül sistemlerinin uygulanması ve buna benzer birçok faktör vergi uyumunda etkilidir ve bu faktörlerin bilişsel, davranışsal olduğu görülmektedir. Çeşitli kitlesel araçlar kullanılarak gerek direkt olarak gerekse sübliminal yollar vasıtasıyla bireyler üzerinde nörolojik anlamda istenen algının oluşturulması sağlanabilir. Dolayısıyla vergi uyumu ile nöroekonomi arasında bir ilişki olduğunu söylemek mümkündür.

Bu anlamda çeşitli reklam yöntemleri için yapıldığı gibi, laboratuvar ortamında bireylere vergi borçları, cezaları, ödemeleri ile ilgili farklı varyasyonlarda sorular sorularak, çeşitli görüntüleme tekniklerinden yararlanılarak, bireylerin beyinlerinde gerçekleşen aktivitelerin izlenmesi sağlanabilir. Ulaşılan sonuçlar neticesinde hükümetler vergi politikalarında değişikliğe gidebilir ve bu minvalde vergi uyumunu da artırarak başarılı olunabilir.

Kaynakça

- AKTAN, C.C. (2012). “*Vergi Psikolojisinin Temelleri ve Vergi Ahlakı*”, <http://www.ceis.org.tr/dergi/2012ocak/makale2.pdf>, 14-22.
- ALM, J. (2013). “*Expanding the Theory of Tax Compliance from Individual to Group Motivations*”, Tulane Economics Working Paper Series, February, 1-24.
- ALTUNÖZ, U. ve ALTUNÖZ, H. (2016). “*Davranışsal Ekonomi (Nörofinans)*”, 1. Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- BECHARA, A. (2004). “*The Role of Emotion in Decision-Making: Evidence from Neurological Patients with Orbitofrontal Damage*”, Brain and Cognition, Vol 55, 30-40.
- BİLGİN, H.K. (2011). “*Türkiye’de Vergi Ahlakının Belirleyicileri*”, ODTÜ Gelişme Dergisi, Sayı 38, 167-190.
- BRAEUTIGAM, S. (2005). “*Neuroeconomics-From Neural Systems to Economic Behavior*”, Brain Research Bulletin, Vol 67, 355-360.
- CAN, Y. (2012). “*İktisatta Psikolojik İnsan Faktörü: Davranışsal İktisat*”, Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi, Cilt 4, No 2, 91-98.
- CORICELLI, G. ve DOLAN, R.J. ve SIRIGU, A. (2007). “*Brain, Emotion and Decision Making: The Paradigmatic Example of Regret*”, Trends in Cognitive Sciences, Vol.11, No.6, 258-265.
- ÇEKİÇ, S. (2016). “*Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi: Bartın Örneği*”, Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- ÇEVİK, S. (2012). “*Mükellefin Devlet ve Toplumla Etkileşimi, Bireysel Normlar ve Vergi Ahlakı*”, Maliye Dergisi, Sayı 163, 258-289.
- ÇEVİRİMİÇİ, https://en.wikipedia.org/wiki/Orbitofrontal_cortex, 05.12.2016.
- DEMİREL, S.K. ve ARTAN, S. (2016). “*Nöroiktisat ve İktisat Biliminin Geleceğine İlişkin Tartışmalar*”, Uluslararası ve Yenilik Dergisi, 2(1), 1-28.
- DÖKMEN, G. ve GÜNEL, T. (2012). “*Vergi Uyumunun Sağlanmasında Duyarlı Regülasyon Sistemi: Avustralya Örneği*”, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt. 8, Yıl. 8, 43-65.
- İPEK, S. ve KAYNAR, İ. (2009). “*Vergiye Gönüllü Uyum Konusunda Çanakkale İline Yönelik Ampirik Bir Çalışma*”, Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Cilt 16, Sayı 1, 173-190.
- KENT, O. (2011). “*Ana Akıma Bir Alternatif: Nöroiktisat*”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Yıl 10, Sayı 19, 157-176.
- KİTAPÇI, İ. (2016). “*Bilişsel Psikolojinin Vergi Uyumuna Etkisi*”, Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar, Sayı 611, Cilt 53, 57-69.
- KURTOĞLU, R. (2016). “*Nörofinans Küresel Para Savaşları ve Davranış Ekonomisi*”, Asi Kitap.
- LEDERMAN, L. ve SICHELMAN, T. (2013). “*Enforcement as Substance in Tax Compliance*”, 70 Wash. & Lee L. Rev.

- MOEINADIN, M., ve HEIRANY, F. ve HARANDI, A. (2014). “*Identifying the Effective Factors for the Improvement of Tax Compliance*”, International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences, Vol. 4, No. 1, 220-227.
- MOHR, P. N. C. Ve LI, S.C. ve HEEKEREN, H. R. (2010). “*Neuroeconomics and aging: Neuromodulation of Economic Decision Making in Old Age*”, Neuroscience and Biobehavioral Reviews, Vol 34, 678-688.
- ÖNDER, İ. (2016). “*İktisat Üzerine Düşünceler*”, Yordam Kitap.
- SAĞLAM, M. (2013). “*Vergi Algısı ve Vergi Bilinci Üzerine Bir Araştırma: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerinde Vergi Algısı ve Bilinci*”, Sosyoekonomi Dergisi, Ocak-Haziran, 316-334.
- SAPIEI, N. S. ve KASIPILLAI, J. (2013). “*External Tax Professionals’ Views on Compliance Behaviour of Corporation*”, American Journal of Economics, 3(2), 82-89.
- SOYDAL, H. ve MIZRAK, Z. ve YORGANCILAR, F.N. (2010). “*Nöro Ekonomi Kavramı’nın İktisat Bilimi İçindeki Yeri, Önemi ve Bilimselliği*”, Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Cilt 13, Yıl 10, Sayı 19, 215-240.
- TEKİN, B. (2016). “*Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans-Davranışsal Finans Ayrımı*”, Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies, Vol 2, 75-107.
- TORGLER, B. (2003). “*Tax Morale, Rule-Governed Behaviour and Trust*”, Constitutional Political Economy, Vol 14, 119-140.
- TORGLER, B. ve SCHNEIDER, F. ve SCHALTEGGER, C.A. (2010). “*Local Autonomy, Tax Morale and the Shadow Economy*”, Public Choice, Vol. 144, 293-321.
- TUNÇER, M. (2002). “*Hükümet Birey İlişkilerinin Vergi Uyumuna Etkisi ve Türkiye*”, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi, 57(3), 107-128.
- WENZEL, M. (2007). “*The Multiplicity of Taxpayer Identities and Their Implications for Tax Ethics*”, Low and Policy, Vol. 29, No. 1, 31-50.