

اقتصاد رفتاری و فرار مالیاتی

میشم امیری*

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۵/۱۱/۳۰

تاریخ دریافت: ۱۳۹۴/۱۲/۱۰

چکیده

اغلب سیاست‌های مالیاتی مبتنی بر نحوه تصمیم‌گیری مالیات‌دهندگان بر اساس مدل‌های اقتصادی کلاسیک بنا نهاده شده است. اما بررسی‌ها نشان می‌دهد مدل‌های تصمیم‌گیری متعارف که فارغ از بنیان‌های روان‌شناسی-اجتماعی و تنها بر اساس مولفه‌های اقتصادی طراحی شده‌اند، نمی‌توانند تحولات و نحوه دقیق عملکرد تصمیم‌گیران را تبیین کنند. بنابراین امروزه ادبیات گسترده‌ای در خصوص رفتارهای مالیاتی مبتنی بر اقتصاد رفتاری شکل گرفته است. بر این اساس در این مقاله به اختصار به بنیان‌های نظری اقتصاد رفتاری پرداخته و مطالعات نظری و تجربی صورت پذیرفته در این خصوص را مورد بررسی قرار می‌دهیم. بررسی‌های صورت گرفته نشان می‌دهد که میزان فرار مالیاتی در کشور ما با وجود اقدامات صورت پذیرفته روند روبه‌رشدی داشته و میزان قابل توجهی را به خود اختصاص می‌دهد. بنابراین، به نظر می‌رسد، بررسی مولفه‌های مطرح شده در اقتصاد رفتاری در خصوص عوامل موثر بر فرار مالیاتی و همچنین بهره‌گیری از ظرفیت‌های سیاست‌گذاری مطرح شده در این رویکرد می‌تواند در کاهش فرار مالیاتی در کشور و همچنین افزایش کارایی نظام مالیاتی موثر باشد.

طبقه‌بندی JEL: E03, H26, E62

کلیدواژه‌ها: اقتصاد رفتاری، فرار مالیاتی، سیاست‌های مالیاتی.

* استادیار دانشکده مدیریت و حسابداری دانشگاه علامه طباطبائی - نویسنده مسئول،

پست الکترونیکی: amiry82@yahoo.com

۱- مقدمه

امروزه اقتصاد جهانی مملو از چالش‌ها، مجادلات و مسائل حل نشده است. در این میان مکاتب و رویکردهای مختلف برآندند که هم فهم بهتری از دنیا موجود برای ما فراهم سازند و هم ما را در حل مشکلات مبتلابه یاری کنند. در این راه غایت نظریه‌های اقتصادی حل مشکلات و معضلات اجتماعی و حتی فراتر از این، واکاوی‌های برای بهبود زندگی بشر و فراهم آوردن بستر رفاهی مناسب برای آحاد افراد جامعه است. بی‌شک در این راه ما با سیاست‌های عمومی مواجه هستیم، یعنی جایی که برای دردهای جامعه نسخه تجویز می‌شود، اما هیچ تردیدی نیست که این سیاست‌گذاری‌ها مبتنی بر فروض، نظریات و چارچوب‌های فکری مشخصی است. بنابراین، مهم است که همواره این فروض و پایه‌های استدلالی و چارچوب فکری مورد بررسی قرار گرفته و عقاید مبتنی بر آن را نیز مورد چون‌وچرا قرار دهیم.

باید توجه داشت اقتصاد متعارف بر اساس مفروضات و اصولی بنا نهاده شده که به تئوری‌ها و مدل‌های آن این امکان را می‌دهد، پدیده‌های اطراف خود را به صورت بسیار ساده‌شده‌ای تحلیل و بررسی کند، اما در این میان، بررسی این اصول و فروض نشان می‌دهد که بسیاری از این فروض و مدل‌های ارائه شده بر مبنای آن در جهان واقع و براساس مطالعات تجربی رد می‌شوند. این مهم زمینه انتقادهای گسترده و متفاوت را بر رویکرد اقتصاد متعارف فراهم آورده و سبب شده بازنگری اساسی در خصوص چارچوب‌های کلی و ایدئولوژیک این اقتصاد صورت پذیرد و رویکردهای بدیل در حوزه اقتصاد مطرح شوند. در این راستا یکی از رویکردهای بدیل در حوزه اقتصاد، اقتصاد رفتاری است که سعی می‌کند با بهره‌گیری از بنیان‌های دیگر علوم اجتماعی نظیر روان‌شناسی، جامعه‌شناسی و...، فروض و بنیان‌های اقتصاد متعارف را اصلاح کرده و به اقتصاد به مثابه علمی انسانی بنگرد. در این مقاله سعی می‌شود به تبیین و تشریح رویکرد اقتصاد رفتاری پرداخته و فروض و اصول اقتصاد رفتاری در این خصوص را مطرح کنیم. پس از آن با توجه به نقش سیاست‌های مالیاتی بر تحولات اقتصادی، سعی شده است به این مهم از دید اقتصاد رفتاری نگاه کنیم. در این مطالعه سعی شده به بررسی و تبیین مولفه‌های موثر بر فرار مالیاتی به

عنوان یکی از چالش‌های اساسی نظام مالیاتی کشورها پرداخته و این چالش را از جنبه نظری و تجربی براساس دیدگاه اقتصاد رفتاری مورد تجزیه و تحلیل قرار دهیم. همچنین در این مقاله به بررسی میزان فرار مالیاتی در کشور پرداخته و مروری نیز بر مطالعات انجام شده در کشور در این خصوص خواهیم داشت. در پایان نیز به جمع‌بندی و نتیجه‌گیری از مطالب بیان شده، خواهیم پرداخت.

۲- اقتصاد رفتاری

اقتصاد رفتاری^۱ به عنوان یکی از رویکردهای تا حدودی جدید در دانش اقتصادی که با هدف ارتقای دانش اقتصادی و نزدیک کردن مدل‌های اقتصادی با واقعیت‌های بیرونی شکل گرفته است، طی چند دهه گذشته از اهمیت قابل توجهی برخوردار شده است. این شاخه از اقتصاد با بهره‌گیری از نظریه‌های مختلف علوم اجتماعی از جمله روانشناسی و جامعه‌شناسی سعی کرده است، ضعف‌ها و کاستی‌های مدل اقتصاد متعارف را برطرف کرده و تصویری واقع‌گرایانه‌تر از فرآیندهای اقتصادی ترسیم کند.

در اینجا باید اشاره داشت اگرچه مفاهیم و نظریات اقتصاد رفتاری طی دهه‌های اخیر و به طور خاص پس از انتشار کتاب هربرت سایمون^۲ با عنوان «الگوهای انسان» و کتاب جرج کاتونا^۳ با عنوان «تحلیل‌های روان‌شناسانه از رفتارهای اقتصادی» (هر دو در سال ۱۹۵۱) جان دوباره گرفته، اما بسیاری از ایده‌ها در اقتصاد رفتاری جدید نبوده و در واقع پس از طی سیری به طول بیش از یک قرن به ریشه‌های نئوکلاسیک بازمی‌گردد. در واقع استدلال می‌شود که هم اقتصاد کلاسیکی و هم نئوکلاسیک نخستین (و هم بسیاری مکاتب و نهادهای دیگر) در ابتدا به شالوده‌های رفتار اقتصادی روان‌شناختی علاقه‌مند بودند (اریک و لونس‌تین^۴، ۲۰۰۶)، اما این علاقه در سال‌های پس از آن رو به افول گذاشته به طوری که در برهه‌هایی از زمان به شکل‌گیری نظراتی متضاد با اصول روان‌شناسی منجر

1 Behavioral Economics
2- Herbert Simon
3- George Katona
4- Erik and Loewensstein

شده است. با این مقدمه در قسمت بعد سعی می‌شود به اختصار به مفاهیم اقتصاد رفتاری و همچنین بنیان‌های نظری آن پرداخته شود.

۲-۱- تعریف و تبیین اقتصاد رفتاری

در خصوص واژه اقتصاد رفتاری باید بیان داشت اگرچه به باور استن لی^۱، گابریل تاردی (روانشناس فرانسوی) اولین فردی است که از روانشناسی اقتصادی نام برده (که برخی آن را معادل اقتصاد رفتاری دانسته و برخی آن را جنبه‌ای از آن می‌دانند) و تاریخچه این عنوان را به ۱۸۸۱ و مطالعاتی که او سعی کرده روش‌های روان‌شناسی را به رفتار اقتصادی تعمیم دهند^۲، می‌داند، اما اغلب اندیشمندان حوزه اقتصاد رفتاری (از جمله گیلاد، کیش و لائوب^۳)، تاریخچه این مفهوم را با پژوهش پیشگامانه‌ی جرج کاتونا (۱۹۵۱) مرتبط می‌دانند (گیلاد و همکاران، ۱۹۸۴)، چراکه براساس اعتقاد این افراد، جرج کاتونا اولین فردی بوده که از نام اقتصاد رفتاری استفاده کرده است. آن‌ها بیان می‌دارند او این نام را برای آنگونه از نظریه‌های اقتصادی بکار گرفته است که می‌کوشند از یافته‌های روان‌شناسی اجتماعی برای توضیح رفتارهای اقتصاد کلان استفاده کنند.

با این حال از آن زمان به بعد بسیاری از اندیشمندان حوزه اقتصاد رفتاری سعی کرده‌اند، براساس معیارها و دیدگاه‌های خود تعریفی دقیق و جامع را برای این مفهوم ارائه کنند که همین موضوع سبب شده تعاریف بسیاری برای این مفهوم ارائه شود که می‌توان به تعاریف کاتونا (۱۹۸۰)، گیلاد، کیش و لائوب (۱۹۸۴)، سایمون (۱۹۸۵)، مولانیاتان و تالر^۴

۱- سرمقاله فصلنامه اقتصاد روان‌شناسی (۱۹۹۲)، به نقل از حسینی، ۱۳۸۳

۲- کتاب دو جلدی گابریل تاردی که در سال ۱۹۰۲ با عنوان روان‌شناسی اقتصادی منتشر شد را می‌توان از نخستین مطالعاتی دانست که به صورت صرف به رابطه روان‌شناسی و اقتصاد پرداخته است.

3- Gilad, Kaish and Leob

4- Mullainathan, S. and Thaler, R.H

(۲۰۰۱)، انگر و لونشتین^۱ (۲۰۰۶) و وبر و کمرر^۲ (۲۰۰۶)^۳ اشاره داشت.

با بررسی این تعاریف مشاهده می‌شود که برخی از اندیشمندان این حوزه درصدد پیوند بین این اقتصاد با اقتصاد نئوکلاسیک بوده و برخی از آن‌ها این دو رویکرد یا مکتب را متناقض هم می‌دانند. برخی اقتصاد رفتاری را رشته، برخی زیرشاخه و برخی مکتب معرفی کرده‌اند، برخی به جنبه‌های روان‌شناسی آن اشاره داشته و برخی دیگر آن را با سایر حوزه‌های علوم انسانی نظیر انسان‌شناسی و علوم اجتماعی پیوند زده‌اند. برخی این رشته را براساس قدرت پیش‌بینی و تفسیر آن و برخی براساس روش‌های تجربی آن تعریف کرده‌اند و بسیاری از مطالب دیگر که می‌توان از تفسیر تک تک این تعاریف به آن دست یافت، اما در مجموع می‌توان براساس تعاریف مورد اشاره، اقتصاد رفتاری را اینچنین تعریف کرد و ویژگی‌های آن را برشمرد:

اقتصاد رفتاری شاخه‌ای^۴ از علم اقتصاد است که با یک رویکرد بین‌رشته‌ای، درصدد است بنیان‌های نظری، دستاوردها و ابزارهای^۵ سایر شاخه‌های علوم اجتماعی و انسانی نظیر روان‌شناسی، جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی را با اقتصاد پیوند داده و براین‌اساس ضمن اصلاح فروض اقتصاد متعارف^۶، نظریات واقع‌گرایانه‌تری را برای بررسی جنبه‌های

1- Erik Angner and George Loewenstein

2- Colin F. Camerer and Roberto A. Weber.

۳- برای مطالعات تکمیلی و بررسی هر یک از تعاریف و ویژگی‌های آن به رساله دکتری میثم امیری با عنوان «اقتصاد رفتاری و بینش سیاست‌گذاری عمومی» دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران ۱۳۹۲ مراجعه شود.

۴- از آن جنبه اقتصاد رفتاری به عنوان شاخه بیان شده است که بسیاری از مطالعات صورت گرفته در این خصوص به صورت رشته‌های مختلف در حال شکل‌گیری هستند که سعی می‌کند به صورت بهم تنیده درآمده و طنابی واحد را تشکیل دهند و در واقع زمینه بروز یک دیدگاه منسجم را فراهم کنند، هرچند که به نظر می‌رسید تا رسیدن به شاخه‌ای کامل و یکپارچه در تمامی امور راه پرچالشی را در پیش دارد.

۵- در اینجا منظور از ابزارها، تمام روش‌هایی است که در شاخه‌های دیگر علوم اجتماعی و انسانی از آن‌ها برای انجام تحلیل‌های مناسب‌تر بهره گرفته می‌شود که می‌توان به عنوان مثال به آزمایش‌های تجربی، آزمایش‌های روان‌شناسی (اقتصاد عصبی) اشاره داشت.

۶- در اینجا باید اشاره داشت اگرچه بررسی‌ها نشان می‌دهند که بسیاری از فروض اقتصاد متعارف (براساس اقتصاد رفتاری) بسیار محدود بوده و نقض می‌شود. بنابراین، تئوری‌هایی که بر این مبنا ارائه می‌شود بسیار محدود و با چالش همراه است، اما از آن جهت که دچار آثارشیم علمی نشده و تمامی نظریات موجود را بدون ارائه نظریه جایگزین رد

مختلف اقتصادی ارائه کند. در نهایت نیز براساس این نظریات پیش‌بینی‌های دقیق‌تر از تحولات اقتصادی صورت پذیرفته و سیاست‌های مناسب‌تری نیز ارائه شود. می‌توان ویژگی‌ها و مولفه‌های تعریف ارائه شده از اقتصاد رفتاری را به این صورت برشمرد:

- ۱- رویکرد بین‌رشته‌ای و توجه به تمامی شاخه‌های علوم اجتماعی و انسانی شامل: روان‌شناسی، جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی و... .
- ۲- بهره‌گیری از تمام جنبه‌های دیگر شاخه‌های علوم اجتماعی شامل نظریه‌ها، ابزارها و روش‌ها و... .
- ۳- اصلاح فروض اقتصاد متعارف.
- ۴- ارائه نظریه‌های واقع‌گرایانه‌تر و مطابق با رفتار واقعی انسان‌ها که جنبه‌های مختلف ابعاد رفتاری افراد شامل: نیت، اعتقادات، گرایش‌ها را مدنظر قرار داده است.
- ۵- ارائه پیش‌بینی‌های دقیق‌تر و سیاست‌های مناسب‌تر و کاراتر.

۲-۲- فروض و اصول اقتصاد رفتاری

اقتصاد متعارف براساس مفروضات و اصول بدیهی که برای خود تبیین کرده است، توانسته کم‌وبیش مدل‌هایی را تعریف کند که به ظاهر از لحاظ نظری از انسجام و شفافیت لازم برخوردار هستند، اما با این حال بسیاری از این مفروضات براساس مطالعات و تجربیات جهان واقع زیرسوال رفته است. براین اساس اقتصاددانان تلاش کرده‌اند که برخی از فروض بنیادین اقتصاد نئوکلاسیک را با توجه به بنیان‌های روان‌شناختی و جامعه‌شناختی تعدیل و واقع‌گرایانه‌تر کنند.

نکنیم، درصدد اصلاح این فروض و تئوری‌ها برآمده تا در آینده بتوان به اقتصادی یکپارچه و تمام‌شمول از اقتصاد رفتاری دست یافت، اما تا دستیابی به این اقتصاد، در مورد بهره‌گیری از نظریات اقتصاد متعارف دقت‌ها و توجه‌های لازم جهت جلوگیری از اشتباه، گمراهی و احیاناً عدم ارائه سیاست‌های ناکارآمد (سیاست‌هایی که نه تنها شرایط موجود را بهبود نداده، بلکه ما را با چالش جدید نیز مواجه می‌کند)، ضروری به نظر می‌رسد.

اقتصاد رفتاری و فرار مالیاتی ۱۰۱

با وجود گستردگی و تنوع انتقادات به اصول اقتصاد متعارف از سوی اقتصاددانان رفتاری و گستردگی موضوعات مطرح شده، این انتقادات و تعدیلات را می‌توان در دو چارچوب کلی «انسان اقتصادی»^۱ و «ساختارهای شناختی»^۲ و استدلالی^۳ مورد بررسی قرار داد.

۲-۲-۱- فرض انسان اقتصادی

در مکتب نئوکلاسیک به عنوان جریان متعارف اقتصاد، انسان اقتصادی کسی است که ضمن برخورداری از قوه ادراکی یک انسان سالم به صورت عاقلانه رفتار کند، بی‌آنکه هیچ‌یک از امیالش نظیر خودخواهی، حسادت و زیاده‌خواهی را در خود سرکوب کرده باشد. در این مکتب رفتار عقلایی بیانی برای تبیین رفتار انسان اقتصادی است. در واقع در این اقتصاد فرض می‌شود که انسان اقتصادی بهره‌مند از ویژگی‌های زیر است:

- عقلانیت نامحدود^۴

- نیروی اراده نامحدود^۵

- نفع شخصی بی‌پایان^۶

- دارای آزادی در انتخاب^۷

- بهره‌گیری اطلاعات کامل^۸

به اعتقاد فریدمن سه ویژگی عقلانیت، اراده و خودخواهی برای شروع نظام اقتصاد آزاد و دو ویژگی دیگر، یعنی آزادی در انتخاب و برخورداری از اطلاعات کامل برای بقای اقتصاد متعارف ضروری بوده و تنها در قالب حکومتی دموکراتیک محقق می‌شود.^۹

1- Homo Economics

2- Cognitive

3- Reasoning

4- Unbounded Rationality

5- Unbounded Willpower

6- Unbounded Selfishness

7- Freedom in Choices

8- Usage of Full Information

۹- فریدمن (۱۹۶۲) به نقل از سعیدی، علی و سیدمحمدجواد فرهانیان (۱۳۹۰)

این فروض بنیادی توسط اقتصاددانان بسیاری مورد پرسش قرار گرفته است. در خصوص فروض اساسی شفافیت و کامل بودن اطلاعات و آزادی انتخاب انسان اقتصادی، (که به حیطه سیاستی و اداره سیستم بازمی‌گردد)، طرفداران مکتب کینز تشکیکات بسیاری را مطرح کرده‌اند. به عبارت دیگر، آنان نظام به طور کامل لیبرال را برای حضور در عرصه سیاسی یک حکومت ناکارآمد می‌دانستند و فرض دخالت دولت در اقتصاد از همین رو وارد اندیشه‌های اقتصادی شد، اما در خصوص سه فرض دیگر نیز اقتصاد رفتاری مبتنی بر یافته‌های روان‌شناسی و اجتماعی با عنوان محدودیت‌های ذاتی انسان تشکیکات عمده‌ای را مطرح کرده‌اند. این سه محدودیت اساسی که باعث ایجاد تفکر تغییر بنیان پارادایم اقتصاد نو کلاسیکی شده‌اند، عبارتند از:

* عقلانیت محدود^۱ (که باعث توانایی شناختی محدود در انسان شده و در فرآیند حل مساله برای او محدودیت ایجاد می‌کند).

* اراده محدود^۲ (که گاهی اوقات باعث تصمیم‌گیری‌هایی می‌شود که منافع بلندمدت را در نظر نمی‌گیرد).

* محدودیت در خودخواهی^۳ (که انسان گاهی اوقات برای کمک به دیگران از منافع شخصی خود صرف‌نظر می‌کند).^۴

۲-۲-۲- سیستم شناختی^۵ و سیستم شهودی^۶ در مقابل سیستم تحلیلی

چالش اساسی دیگری که اقتصاد رفتاری مبتنی بر یافته‌های روانشناسی بر اقتصاد متعارف و سیستم و تحلیل‌های شناختی بر آن وارد می‌کند؛ ساختاری نظری است که اهمیت

-
- 1- Bounded Rationality
 - 2- Bounded Willpower
 - 3- Bounded Self-interest

۴- برای مطالعات تکمیلی در این خصوص به رساله دکتری امیری ۱۳۹۲ رجوع شود.

- 5- Cognitive
- 6- Intuition

احساسات، ترجیحات و گرایشات را در جهت‌دهی به قضاوت‌ها و تصمیمات اقتصادی در نظر نمی‌گیرد (اسلاویک و همکاران^۱، ۲۰۰۲).

در واقع پژوهش‌های صورت‌گرفته در زمینه روانشناسی ادراکی و اجتماعی و عصب‌شناسی ادراکی این واقعیت را آشکار ساخته است که دو شیوه متفاوت شناخت و تصمیم‌گیری وجود دارند؛ شیوه استدلالی و شیوه شهودی (حسی) که در اقتصاد متعارف تنها به شیوه استدلالی پرداخته می‌شود. در ادامه به اختصار به تبیین هر یک از این سیستم‌شناختی‌ها می‌پردازیم.

امروزه، اثر متقابل بین این دو سیستم شناختی توسط روانشناسان شناختی و اجتماعی، نظریه‌پردازان تصمیم‌گیری، دانشمندان (علوم اعصاب) و اقتصاددانان به صورت جدی در حال مطالعه و بررسی است.^۲ یافته‌های آن‌ها نشان می‌دهد که سیستم شهودی و سیستم استدلالی پیوسته در مغز انسان فعالند و به واسطه تمایزهایی که بین آن‌ها وجود دارد با هم در تقابل و همکاری به سر می‌برند.^۳

براساس مطالعات صورت‌گرفته کاهنمن (۲۰۰۳) این دو سیستم شناختی را می‌توان در دو سیستم ۱ و ۲ تقسیم‌بندی کرد که در نمودار (۱) آمده است. در اینجا باید اشاره داشت تفاوت در تلاش^۴ عامل مهمی است که مشخص می‌کند یک فعالیت ذهنی خاص مربوط به سیستم ۱ است و یا سیستم ۲، چراکه ظرفیت کلی برای تلاش ذهنی محدود است. فعالیت‌هایی که نیازمند تلاش فکر هستند معمولاً در کار یکدیگر اخلال ایجاد می‌کنند. در حالی که فعالیت‌های ذهنی که نیازمند تلاش نیستند وقتی با سایر فعالیت‌ها همراه می‌شوند، نه سبب تداخل در سایر اعمال ذهنی می‌شوند و نه خودشان با تداخل همراه می‌شوند. به عنوان مثال، توانایی یک راننده برای گفت‌وگو در یک بحث، شاخصی از میزان توجه و دقتی است که برای فعالیت رانندگی لازم است (کاهنمن^۵، ۲۰۰۳).

1- Slovic and et al.

2- Roy F. Baumeister and Kathleen D. Vohs

۳- همان قبلی

4- Effort

5- Kaheneman

نمودار (۱) - سیستم شناختی

	ادراک	ادراک شهودی و حسی (سیستم ۱)	استدلال و تعقل (سیستم ۲)
فراشناخت		سریع موازی خودکار بدون نیاز به تلاش ذهنی شرکت پذیر یادگیری کند احساسی	کند پیاپی و زنجیره‌ای کنترل شده نیازمند تلاش ذهنی قاعده‌مند انعطاف پذیر بی طرفانه
شناخت		ادراک محرك های اولیه و جاری محرك وابسته	نمایش های مفهومی آینده، حال و گذشته می تواند با زبان فراخوانی شود

همچنین باید بیان داشت که سیستم شهودی دارای ارتباط تنگاتنگی با تجربیات احساسی فرد است. این فرض ناظر بر احساسات ظریفی است که افراد غالباً از آن‌ها ناآگاه هستند. هنگامی که فرد نسبت به یک واقعه احساسی مهم واکنش نشان می‌دهد، سیستم شهودی به صورت خودکار بانک حافظه خود را برای حادثه‌های مشابه و الحاقیه‌های احساسی مربوطه، مورد جست‌وجو قرار می‌دهد. چنانچه احساسات برانگیخته شده مطبوع بوده باشند، انجام اقدامات و اندیشه‌هایی را که انتظار می‌رود همان احساس را برانگیزاند، ترغیب می‌کنند. در مقابل، هنگامی که این احساسات ناخوشایند باشند، اقدامات و اندیشه‌هایی را برانگیخته خواهند کرد که انتظار می‌رود منجر به خلاصی از چنین احساساتی شوند (گیلاد و همکاران^۱، ۱۹۸۴).

1- Gilad and et al.

در جمع‌بندی این بخش باید بیان داشت، در نظر گرفتن فرض انسان اقتصادی با ویژگی‌هایی چون عقلانیت نامحدود، نیروی اراده نامحدود، نفع شخصی بی‌پایان، دارنده و پردازنده اطلاعات کامل و آزادی در انتخاب و همچنین تنها در نظر گرفتن سیستم‌های استدلالی برای قضاوت و تصمیم‌گیری اقتصادی مدل‌های رویکرد متعارف را نظری و مصنوعی ساخته که با واقعیت‌ها و مطالعات به‌دست آمده از جهان واقع کمتر تطابق دارد. براین اساس در رویکرد رفتاری با تبعیت از بنیان‌های اجتماعی و روان‌شناسی این فروض را تعدیل کرده و با واقعیت‌های به‌دست آمده از مطالعات تجربی حوزه اقتصاد رفتاری جایگزین می‌کنیم.^۱

در تحلیل‌ها و تصمیم‌های اقتصادی در مدل سیاست‌گذاری مالیاتی قائل به هر دو سیستم شهودی و استدلالی هستیم، یعنی افراد در تصمیم‌گیری‌ها در کنار استدلال‌ات منطقی، احساسات، تجربیات و گرایشات خود را نیز مدنظر قرار می‌دهند. همچنین فروض در نظر گرفته شده برای انسان اقتصادی مدل نئو کلاسیک را زیرسوال برده و آن را با تعدیل‌های رفتاری صورت پذیرفته همچون محدودیت‌های شناختی، رفتارهای جامعه‌خواهانه و دگرخواهانه (در مقابل رفتار خودخواهانه)، عقلانیت محدود و... جایگزین می‌کنیم.

۳- اقتصاد رفتاری و فرار مالیاتی

همانگونه که بیان شد، مدل‌های متعارف اقتصادی رفتار انسان (مکتب کلاسیک)، ویژگی‌هایی نظیر «عقلانیت نامحدود»، «اراده نامحدود» و «خودخواهی نامحدود» را در خود دارد که اقتصاد رفتاری، سعی دارد این قبیل مفاهیم را تعریف و محدود سازد. در حقیقت، اقتصاد رفتاری وارد حوزه‌ای می‌شود که از منظر اقتصاددانان متعارف داده شده^۲ و فروض مسلم^۳ است، اما از دید اقتصاد رفتاری اصولاً فروض بدیهی وجود ندارد، مگر آنکه شواهدی^۴ محکم و مشخص، دال

۱- برای مطالعات تکمیلی در این خصوص به رساله دکتری امیری ۱۳۹۲ رجوع شود.

2- Given

3- Axiom

4- Evidence

بر آن وجود داشته باشد (همان قبلی). در اینجا می‌توان بیان داشت (همانطور که گیلاد و دیگران^۱ نیز اشاره دارند) اقتصاد رفتاری بیشتر «دیدگاه و رویکرد جدیدی برای بررسی رشته‌های سنتی^۲ در اقتصاد است». به همین دلیل است که هواداران اقتصاد رفتاری آن را به شاخه‌های مختلف اقتصاد تعمیم داده‌اند. به‌عنوان مثال، برخی اقتصاددانان در دانشگاه میشیگان به مطالعه رفتارهای اقتصاد کلان پرداخته‌اند (حسینی، ۱۳۸۳).

آثار هاروی لیبستاین، جان تومر، راندال تایلر می‌توان در زمره اقتصاد رفتاری خرد به حساب آورد. برخی همانند ریچارد سائرت، جیمز مارچ (۱۹۶۳) و نلسن و وینتر (۱۹۸۲) از اقتصاد رفتاری برای مطالعه رفتار بنگاه‌ها استفاده کرده‌اند. برخی دیگر آن را به مالیه عمومی تعمیم داده‌اند (همان قبلی) و برخی دیگر کوشیده‌اند از اقتصاد رفتاری برای مطالعه اقتصاد توسعه و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (*FDI*) بهره ببرند (حسینی، ۲۰۰۲). کسانی نیز همانند ورنر دیباند، ریچارد تیلر، شارکر و هود و نویسندگان دیگر اقتصاد رفتاری را به بازار سهام تعمیم دادند (حسینی، ۱۳۸۳).

در این میان برخی از محققان این حوزه، مطالعات خود در زمینه نظریات اقتصاد رفتاری در جهت بهبود سیاست‌های اقتصادی سوق داده‌اند. این دسته از محققان بر این باورند که ارتقای بن‌مایه‌های روانشناسی، جامعه‌شناسی و... در تحلیل‌های اقتصادی، مولد یک بینش ثنوریک است که می‌تواند تحلیل‌های بهتری از تحولات اقتصادی را در اختیار قرار دهند و به همین جهت نیز می‌تواند سیاست‌های بهتری را پیشنهاد کنند.

به گفته گیلاد، کیش و لائوب (۱۹۸۴) با نظر اقتصاددانانی چون نلسون و وینتر، ضوابط اقتصاد رسمی به زیرسوال کشیده می‌شود. آن‌ها بیان می‌کنند که رفتار و کنش‌های افراد در همه زمان‌ها و مکان‌ها یکسان نیست و با گذشت زمان در کشورهای مختلف تغییر می‌یابد. در این میان آثار دیکنز، جاستر، تالر^۳ نیز نشان داده‌اند که می‌توان با استفاده از نظریه‌های اقتصاد رفتاری کارایی سیاست‌های اقتصادی را افزایش داد و در واقع می‌توان به

1- Gilad b., Kaish S. and Loeb P., 1984

2- Traditional Fields

۳- به نقل از Thaler R., 1982

اقتصاد رفتاری و فرار مالیاتی ۱۰۷

گفته نلسن و وینتر (۱۹۸۲)، اشاره داشت که بیان می‌دارند، «میدان سیاست‌های اقتصادی عرصه‌ای است که در آن استفاده از اقتصاد رفتاری می‌تواند مفید واقع شود.» یکی از حوزه‌های سیاست‌گذاری اقتصادی، حوزه سیاست‌های مالیاتی و نحوه تصمیم‌گیری و تاثیرگذاری در این حوزه است. باید اشاره داشت توان دولت‌ها در انجام وظایف‌شان به اندازه زیادی وابسته به وجود منابع مالی است که یکی از مهم‌ترین و کاراترین منابع مالی در ادبیات اقتصادی و اقتصاد بخش عمومی، مالیات تعریف شده است (خاکی، ۱۳۹۱). این منبع مالی در کشورهای در حال توسعه که همواره با کمبود زیرساخت‌های فیزیکی و اقتصادی مواجه هستند، اهمیت دوچندان پیدا می‌کند. در این راستا یکی از موانعی که باعث عدم تحقق درآمدهای مالیاتی و افزایش کارایی نظام می‌شود، فرارهای مالیاتی است.

به طور کلی فرار مالیاتی به عدم پرداخت غیرقانونی تمام یا قسمتی از مالیات اطلاق می‌شود.^۱ در اینجا باید اشاره داشت فرار مالیاتی و اجتناب از پرداخت مالیات دو پدیده‌ای هستند که احتمالاً قدمت آن‌ها به خود پدیده مالیات‌ستانی برمی‌گردد. هر زمان و مکانی که حاکمان تصمیم به وضع مالیات گرفته‌اند، افراد و بنگاه‌ها نیز به دنبال فرار و یا اجتناب از پرداخت آن بوده‌اند (صمدی و تابنده، ۱۳۹۲)، اما این مهم در عصر حاضر و با توجه به وابستگی عملکرد اغلب دولت‌ها بر درآمدهای مالیاتی بیشتر شده است به طوری که الگوها و مدل‌های گوناگونی برای بررسی عوامل موثر بر فرار مالیاتی ارائه شده است.

نخستین الگوی مربوط به بررسی پدیده فرار مالیاتی و عوامل موثر بر آن، در ابتدا توسط الینگهام و ساندمو^۲ (۱۹۷۲) ارائه شده است که به الگوی A-S^۳ شهرت دارد. این الگو برگرفته از مقاله بیکر^۴ در سال ۱۹۶۸ در مورد مطالعه اقتصادی فعالیت‌های مجرمانه

۱. اگر تلاش شخص یا واحد اقتصادی به صورت قانونی باشد آن را پرهیز و اجتناب از پرداخت مالیات (Tax Avoidance) می‌نامند.

2- Allingham M. and Sandmo A.

۳- مخفف الگوی الینگهام (Allingham) و ساندمو (Sandmo) است.

4- Becker G.

است. در این الگو عوامل تعیین کننده پدیده فرار مالیاتی به دو گروه عوامل اقتصادی و عوامل قانونی تفکیک شده است و شامل عواملی چون درآمد واقعی مشمول مالیات، نرخ مالیات، جرایم مالیاتی، احتمال حسابرسی و رسیدگی توسط اداره امور مالیاتی، رشوه و همچنین درآمد ابزاری فرد به اداره امور مالیاتی است.

اساس الگوی نامبرده مبتنی بر روش نظریه بازی ها بوده که با دیدگاه تنبیهات و جرایم به هنگام فرار مالیات به مساله می نگرد. همچنین الگوی A-S معروف بر این فرض استوار است که فردی که باید مالیات پرداخت کند، یک فرد عقلایی است. بنابراین وی سعی می کند از انجام این عمل مطلوبیت به دست آورده و آن را حداکثر کند.

همچنین در این الگو فرض می شود هرچه عایدی فرد بیشتر باشد و در فرآیند پرداخت مالیات بتواند مالیات کمتری بپردازد و این عدم پرداخت را از چشم ماموران مالیاتی پنهان نگه دارد، مطلوبیت بیشتری را کسب خواهد کرد. علاوه بر این، فرض می شود که اگر فرد مشمول نظارت ماموران مالیاتی قرار گیرد، فرار مالیاتی او آشکار می شود و باید جریمه مالیاتی را پرداخت کند (خاکی، ۱۳۹۱).

این الگو که مبنا و زیربنای بسیاری از الگوهای بررسی پدیده فرار مالیاتی قرار گرفته براساس انتظارات عقلایی است که در رویکرد اقتصاد رفتاری مورد تردید جدی قرار گرفته است. بنابراین، در تقابل با این رویکرد متعارف، اقتصاددانان رفتاری مبتنی بر اصول و فروض خود تلاش کردند که مدل های تکمیلی دیگری ارائه کنند. این مدل ها و ادبیات تکمیلی را می توان در دو قالب تقسیم بندی کرد: مدل های با استفاده از تئوری مطلوبیت غیرانتظاری و مدل های ترکیبی با تعاملات اجتماعی.

۳-۱- تئوری مطلوبیت غیرانتظاری

در مدل های اقتصاد نئوکلاسیک، تصمیم مالیات دهندگان در خصوص فرار از پرداخت مالیات معمولاً به عنوان یک انتخاب تحت ریسک با اطلاعات مشخص و دقیق از احتمال شناسایی جریمه به تصویر کشیده می شود. در طرف مقابل، تئوری مطلوبیت غیرانتظاری می

تواند حالتی را تبیین کند که مالیات دهندگان احتمال شناسایی و جریمه را بیشتر از حد در نظر می گیرند. در این خصوص نوایهی و دهامی^۱ (۲۰۰۷) یک چارچوب از مالیات را که نظریه چشم انداز تجمعی^۲ تلفیق شده است، ارائه می کنند. در مدل ارائه شده توسط نوایهی و دهامی، افراد تمایل دارند که احتمالات کوچک را بیشتر برآورد کنند. همچنین در این مدل افراد تمایل دارند که تصمیمات خود را براساس تغییرات نسبت به یک نقطه مرجع درآمدی اتخاذ کنند (زیان گریزی). این محققان بیان می کنند که نتایج و پیش بینی های این مدل به شدت با نتایج واقعی از میزان پرداخت مالیات انطباق دارد.

هاشم زاده و همکاران^۳ (۲۰۱۲) نیز استدلال می کنند، از آنجا که احتمال حسابرسی ممکن است برای اغلب مالیات دهندگان قابل مشاهده نباشد، بنابراین آنها با یک تصمیم گیری تحت شرایط ابهام (عدم اطمینان و احتمالات نامشخص) قرار دارند نه تصمیم گیری تحت ریسک (عدم اطمینان با احتمالات شناخته شده). نویسندگان با ارجاع به پارادوکس السبرگ مثالی از تمایل افراد به اجتناب از ابهام را شرح می دهند. آنها بیان می کنند که اگر مقامات مالیاتی اطلاعاتی در خصوص روش های بازرسی و احتمالات کشف تخلف را پنهان کنند، مالیات دهندگان ابهام گریز تمایل کمتری به فرار مالیاتی خواهند داشت و میزان پرداخت مالیات ها افزایش خواهد داشت.

هاشم زاده و همکاران (۲۰۱۲) همچنین در مدل خود بیان می کنند که مالیات دهندگان می توانند رفتارهای غیرمتجانس و ناهمگون داشته باشند. در واقع تابع وزنی احتمال افراد مختلف، متفاوت باشد. بنابراین، این مدل در تقابل با چارچوب استاندارد A_S است که در آن برای تمامی افراد یک تابع وزنی احتمال در نظر گرفته می شود.

1- Dhmi and Nowaihi

۲- یکی از مهم ترین مطالعات صورت گرفته در حوزه اقتصاد رفتاری را به واقع می توان به مقاله کاهنمن و تورسکی (۱۹۹۷) با عنوان «نظریه چشم انداز: یک تحلیل از تصمیم گیری در شرایط نااطمینانی» دانست. این دو روانشناس براساس یافته های روان شناسی و سیستم های شناختی خود نشان می دهند که تصمیم گیری های اقتصادی در شرایط نااطمینان به طور سیستماتیکی از تئوری اقتصاد متعارف فاصله می گیرد و به طور خاص، بسیاری از تصمیمات در شرایط نامطمئن از پیش بینی های تئوری مطلوبیت انتظاری دور می شوند. برای مطالعات تکمیلی به رساله دکتری امیری (۱۳۹۲) رجوع شود.

3- Hashmizade and et al.

این پدیده‌ها، مشاهدات و بسیاری از نکات دیگر سبب شده که مدل‌های مختلفی از سوی اقتصاددانان رفتاری در خصوص نحوه انتخاب و تصمیم‌گیری افراد در حوزه مالیاتی ارائه شده که با تئوری مطلوبیت انتظاری متعارف (کلاسیک) بسیار متفاوت است.

۲-۳- تعاملات اجتماعی

در اغلب نظریات اقتصاد متعارف، در خصوص چگونگی نشأت گرفتن ترجیحات انسان اقتصادی به تاثیر رفتار دیگران و هنجاری اجتماعی بر رفتار افراد کمتر توجه می‌شود. این نظریات مبتنی بر این فرض است که افراد به طور مستقل می‌دانند که چه می‌خواهند و ترجیحاتشان چگونه برآورده می‌شود.

همچنین اهمیت به نهادها، اعم از نهاد های رسمی و غیررسمی، چگونگی سازماندهی بازارها توسط مردم و تکامل کل سیستم اقتصادی از جمله موضوعاتی است که در تحلیل های اقتصاد متعارف به آن توجه نمی‌شود، اما در مقابل در اقتصاد رفتاری به این موارد به شدت توجه شده و بیان می‌شود که اکثر رفتارهای ما به طور جدی تحت تاثیر رفتارهای دیگران است.^۱ این رویکرد مبتنی بر بسیاری از مدل‌های روان‌شناسی در تلاش است تا نشان دهد که چگونه هنجارهای اجتماعی روی تصمیمات ما تاثیر می‌گذارند. برای اساس مدل‌های متنوعی در خصوص مالیات‌ها و تعاملات اجتماعی ارائه شده است. این مدل‌ها تلاش می‌کنند این واقعیت که تصمیم مالیات‌دهندگان ممکن است تحت تاثیر فضاهای خاص فرهنگی و اجتماعی قرار گیرند را در درون خود مدنظر قرار دهند. آن‌ها عواملی مثل هزینه‌های روانی، اعتبار، انصاف، هنجارهای اجتماعی، باورها و عقاید، اثبات اجتماعی، یادگیری اجتماعی، هویت اجتماعی و اثرات گروهی را مورد توجه قرار می‌دهند که در ادامه به برخی از این عوامل به اختصار اشاره می‌کنیم.

* هزینه‌های روانی: هزینه‌های روانی به هزینه‌های مالی و فرار از مالیات مربوط می‌شود که فراتر از جریمه مالی در نظر گرفته شده است. به عنوان مثال، هزینه‌های روانی ممکن است

افزایش یابد به دلیل اینکه افراد از اینکه به عنوان مجرم مالیاتی شناخته و معرفی شوند بسیار احساس شرمساری می کنند و از این موضوع به شدت وا همه و ترس دارند.

* عدالت اجتماعی: هاشم زاده و همکاران (۲۰۱۲) تاثیر عدالت را بر تبعیت از قوانین مالیاتی برجسته می کنند. آن ها بیان می کنند که یک فرد می تواند بین دو مفهوم عدالت تمایز قایل شود؛ عدالت از جانب دولت و عدالت در میان مالیات دهندگان. در اینجا اگر خدمات دولتی و به طور کلی کالاهای عمومی فراهم شده از کیفیت پایین برخوردار باشد، مالیات دهندگان ممکن است احساس کنند که پرداخت های مالیاتی به طور ناعادلانه و ظالمانه هستند. همچنین اگر میزان پرداخت های مالیاتی میان مالیات دهندگان بسیار متغیر و متفاوت باشد، افرادی که ملزم به پرداخت سهم های بزرگ تری هستند، ممکن است این را ناعادلانه در نظر بگیرند. نویسندگان نتیجه گرفتند که این مدل ها که شامل تعاملات اجتماعی هستند، می توانند یافته های تجربی را بهتر از مدل استاندارد و یا حتی مدل های مطلوبیت غیر انتظاری شرح دهند.

* اثبات اجتماعی^۱: کیالدینی^۲ (۱۹۹۳)، روان شناس اجتماعی، نشان می دهد که ما به دیگران نگاه می کنیم تا یاد بگیریم که چگونه رفتار کنیم، به خصوص در موقعیت های مبهم و بحران ها و زمانی که دیگران را خبره تر در این کار می دانیم. در این خصوص در حوزه مالیات می توان به مطالعه هال سوورث و همکاران (۲۰۱۵) و یا بازاری و بنین (۲۰۱۵) اشاره کرد. آن ها بیان می کنند که افراد رفتار خود را در میزان اعلام درآمد مالیاتی براساس رفتار دیگران تنظیم و تعدیل می کنند.

* نظریه هویت اجتماعی^۳: روان شناسانی همچون تاجفل^۴، بیلینگ^۵ و ترنر^۶ (۱۹۷۱) نشان دادند که بخشی از هویت اجتماعی ما از گروه هایی ناشی می شوند که به آن تعلق داریم. ما در واقع

1- Social Proof
 2- Cialdini
 3- Social Identity Theory
 4- Tajfel
 5- Billig
 6- Turner

تعصب شدیدی به اعضای گروه‌مان داریم، حتی زمانی که گروه‌ها تصادفی شکل گرفته باشند. در این خصوص می‌توان به مطالعه کنراد و تاری (۲۰۱۲) در حوزه مالیاتی اشاره داشت. * باورها، عقاید و انتظارات در رفتار و تصمیمات افراد: در تحلیل‌های اقتصاد متعارف به باورها، عقاید، ارزش‌ها و انتظارات و همچنین زمینه تغییر آن‌ها کمتر پرداخته شده و آن‌ها را مشخص و ثابت در نظر می‌گیرند. همچنین در اقتصاد رفتاری بیان می‌شود افراد با داشتن محدودیت‌های شناختی توسط ظرفیت خود برای کسب و یادگیری اطلاعات جدید محدود می‌شوند. بنابراین، افراد برای ساده کردن رویدادها و دنیای اطراف خود ادراکات خود را از طریق سیستم باورهایشان فیلتر می‌کنند (رز و لپر، ۱۹۷۹).

همچنین یکی از مفروضات و اصول این رویکرد آن است که تغییر و تحول پویا و پایدار تنها از بسترهای ویژه ارزشی و اعتقادی هر جامعه برمی‌خیزد و راه‌حل‌ها در صورتی کارا خواهد بود که با ارزش‌ها انطباق داشته باشد. البته باید اشاره داشت که باورها نیز دارای جایگاه اهمیتی مختلفی در سطح جامعه می‌باشند. به عنوان مثال، ساباتیر و اسمیت^۲ (۱۹۹۹) در مطالعه‌ای باورها و عقاید را به گروه‌های مختلف تقسیم‌بندی می‌کنند که از اولویت‌های ارزشی نسبی شروع شده (به عنوان مثال، حقوق فردی) تا هویت اجتماعی-فرهنگی (به عنوان مثال، قومیت و مذهب) ادامه می‌یابد. براین اساس مطرح می‌شود که این نظام سلسله‌مراتبی حتی در برهه‌هایی از زمان چنان حائز اهمیت می‌شود که برخی از باورها و عقاید دیگر را درنوردیده و آن‌ها را پشت سر گذاشته و باعث تحولات عمیق در سطح جامعه می‌شود.

براین اساس در اقتصاد رفتاری بیان می‌شود که توجه صرف به تغییرات مالی و عدم توجه به باورها، عقاید و ارزش‌های اجتماعی می‌تواند به تحلیل‌های گمراه‌کننده‌ای منجر شود. مطالعه کو سینگر و همکاران (۲۰۰۱) مبین تاثیرگذاری عقاید، باورها بر تفاوت میزان پرداختی مالیات در کشورهای مختلف است.

1- Ross and Lepper

2- Sabatier, P.A and Jenkins-Smith, H

۴- مدل‌های تجربی در خصوص اقتصاد رفتاری و فرار مالیاتی

در بخش گذشته به اختصار مفاهیم رفتاری را در یک سطح تئوریک بیان کردیم، اما باید اشاره داشت شواهد و مطالعات تجربی نیز از اهمیت خاصی برخوردارند. همانگونه که آلم^۱ (۲۰۱۲) بیان می‌کند مطالعات تجربی این امکان را به ما می‌دهد که تصمیم‌گیری مالیات‌دهندگان در خصوص رفتار فرار از مالیات را به صورت مستقیم بررسی کنیم. او بیان می‌کند که مدل‌های تئوریک به واسطه ساده‌سازی نمی‌توانند همه عوامل مهم بر تصمیم‌سازی مالیات‌دهندگان را در نظر بگیرند؛ «عواملی که در بهره‌های زمانی مختلف می‌توانند تأثیرات متفاوتی داشته باشند». با این مقدمه در این بخش به اختصار به برخی از مطالعات و شواهد تجربی به دست آمده در حوزه اقتصاد رفتاری و فرار مالیاتی براساس مطالعات نظری اشاره شده در بخش قبل خواهیم پرداخت. همچنین به منظور بررسی شواهد تجربی بیشتر مطالعات صورت گرفته در قالب جدول (۱) ارائه شده است.

جدول (۱)- برخی از مطالعات و شواهد تجربی در خصوص فرار مالیاتی مبتنی بر رویکردهای اقتصاد رفتاری

مفاهیم	اثر	روش	نویسنده (ها)	شواهد
تئوری مطالعات تجربی	احتمال	فرا تحلیل از		ابهام در احتمال حسابرسی و افزایش سرانه کالای
	حسابرسی، میزان سرانه کالای عمومی	تجربه‌های آزمایشگاهی	بلک ول (۲۰۰۷) ^۲	عمومی و بالابردن کیفیت خدمات عمومی یک اثر مثبت بر تبعیت از قوانین مالیاتی و کاهش فرار مالیاتی دارد.
	فرصت‌های			بررسی از سال نامه تهدید به حسابرسی در میان
	فرار از مالیات و تهدید به حسابرسی	تجربه میدانی	کلون و همکاران (۲۰۱۱) ^۳	گروه‌های مختلف نشان از اثر قابل توجه تهدید به حسابرسی در ارائه گزارش دقیق مالیاتی و کاهش فرار مالیاتی دارد.

1- Alm

2- Blackwell

3- Kleven and et al.

تخمین بیش از حد احتمالات کوچک	چارچوب نظری	دیهای و ال نواهی (۲۰۰۷) ^۱	در نظر گرفتن تمایل افراد برای برآورد بیش از حد احتمالات کوچک می تواند قدرت پیش بینی چارچوب را به شدت افزایش دهد.
احتمال درک شده	تجربه میدانی	اسلمرود و همکاران (۲۰۰۱) ^۲	یک احتمال حسابرسی درک شده در یک نامه تهدید به حسابرسی می تواند به افزایش تبعیت از قوانین مالیاتی منجر شود.
ابهام گریزی	تجربه آزمایشگاهی	کنراد و همکاران (۲۰۱۲) ^۳	یک فضای حسابرسی مبهم با درک احتمال حسابرسی، می تواند تبعیت از قوانین مالیاتی را افزایش و باعث کاهش فرار مالیاتی شود.
هزینه های روانی	تجربه آزمایشگاهی	دای (۲۰۱۵) ^۴	یک محیط مبهم با سطح احتمال نامشخص از کشف جرم مالیاتی می تواند به کاهش نرخ فرار مالیاتی منجر شود.
تجدید نظر اخلاقی	تجربه آزمایشگاهی	کورسلی و همکاران (۲۰۱۰) ^۵	احساسات و قرار گرفتن در معرض عموم می تواند هزینه های درک شده از عدم رعایت قوانین را افزایش و تبعیت از قوانین مالیاتی را افزایش دهد.
هنجارهای اجتماعی	تجربه آزمایشگاهی	کورسلی و همکاران (۲۰۱۴) ^۶	شرمندگی عمومی می تواند عدم تبعیت از قوانین مالیاتی را کاهش دهد خصوصاً اگر موقعیتی ایجاد شود که متخلفین مالیاتی برجسته و مشخص شوند.
	تجربه آزمایشگاهی	تورگلر (۲۰۱۲) ^۶	یک نامه درخواست برای تعهد اخلاقی مالیات دهندگان برای پرداخت مالیات ها، اثرات فرار مالیاتی را محدود می کند.
	پیمایش	بویک و همکاران (۲۰۰۷) ^۷	بررسی هنجارهای اجتماعی به منظور تشریح نتایج به دست آمده در خصوص تصمیم تبعیت از قوانین مالیاتی در کشورهای مختلف پیمایش از جمله استرالیا، سنگاپور و ایالات متحده آمریکا بسیار کمک کرده و بسیار تاثیرگذار بوده است.

1- Dhami and al-Nowaihi

2- Slemrod and et al.

3- Konrad and et al.

4- Dai and et al.

5- Coricelli and et al.

6- Torgler

7- Bobek and et al.

نامه یادآوری شامل (بیانیه ای که اکثریت افراد پرداخت‌های مالیاتی را انجام داده‌اند) ^۲ کاراتر از نامه ای استاندارد بود.	هالسورث و همکاران ^۱ (۲۰۱۷)	تجربه آزمایشگاهی	همچارهای اجتماعی
عفو مالیاتی ممکن است تاثیر بر تبعیت از قوانین مالیاتی توسط مالیات‌دهندگان دارند اگر آنها درک کنند که عفو ناعادلانه بوده است.	آلم و همکاران ^۳ (۱۹۹۰)	تجربه آزمایشگاهی	عدالت (توزیع مجدد)
تبعیت از قوانین مالیاتی با اینکه با یک سیستم مالیاتی عادلانه و منصفانه رابطه مستقیم دارد.	فورتین و همکاران (۲۰۰۷) ^۴	تجربه آزمایشگاهی	عدالت (توزیع مجدد)
اخلاق مالیاتی و میزان پرداخت مالیات به کیفیت درک شده افراد از نهاد مرتبط با سیستم مالیاتی، رابطه مستقیم دارد.	فری و تورگلر (۲۰۰۷) ^۵	پیمایش	عدالت (روندی)
تبعیت از قوانین مالیاتی برای بخش‌هایی از سوئیس که متصدیان مالیاتی این بخش‌ها با مالیات‌دهندگان با احترام بیشتر رفتار می‌کنند، بالاتر است.	فلد و فری (۲۰۰۲) ^۶	پیمایش	عدالت (روندی)
رفتار و اخلاق مالیاتی افراد به درک متقابل آنها و فرار مالیاتی در آن کشور ارتباط مستقیم دارد.	فری و تورگلر (۲۰۰۷) ^۷	پیمایش	عدالت (روندی)
شواهد گسترده نشان می‌دهد که افراد در ایجاد کالاهای عمومی مشارکت می‌کنند اگر انتظار داشته باشند هم‌تایان آنها نیز در آنها مشارکت کنند. در واقع پرداخت مالیات و فرار از پرداخت مالیات در تقابل با رفتار دیگران و مبتنی بر اولویت‌های اجتماعی افراد صورت می‌پذیرد.	چوآدهاری (۲۰۱۱) ^۸	تجربه آزمایشگاهی	عمل متقابل

اثرات اجتماعی

1- Hallsworth and et al.

۲- به عنوان مثال، حاوی این جمله که شما در حال حاضر در اقلیت بسیار کوچکی از افرادی هستید که هنوز مالیاتشان را پرداخت نکرده‌اند.

3- Alm and et al.

4- Fortin and et al.

5- Frey and Torgler

6- Feld and Frey

7- Frey and Torgler

8- Chaudhuri

ادامه جدول (۱)-

عمل متقابل	تجربه آزمایشگاهی	بازارت و بنین	افراد میزان درآمد اعلامی خود را مبتنی بر اطلاعات به دست آمده از رفتار دیگران تعدیل و تنظیم می کنند.
فضای فرهنگی	تجربه	هرمان و همکاران	فضای فرهنگی بر هنجارهای اجتماعی تاثیرگذار بوده و از این طریق بر مسائل مختلف اجتماعی تاثیرگذار می باشد.
	تجربه	کومینگز و همکاران	عقاید و مولفه های فرهنگی تفاوت های بدست آمده در تبعیت از قوانین مالیاتی و فرار از پرداخت مالیات را در بوتسوانا، آفریقای جنوبی و ایالات متحده به خوبی تشریح می کند.
	تجربه میدانی	کانگل و همکاران	ایجاد فرهنگ حسابرسی و ممیزی مالیاتی تمایل پرداخت مالیات در زمان مقرر و خوداظهاری را کاهش می دهد.
ادوات گروهی	تجربه	کنراد و قاری	ارتباط قوی بین تبعیت از قوانین مالیاتی و میهن پرستی وجود دارد.
	تجربه	آبینک و دیگران	در بازی های گروهی شرکت کنندگان تمایل دارند که به منظور برنده شدن در رقابت گروهی سرمایه گذاری بیش از حد انجام دهند و در مقابل درک بیشتری از هزینه باخت دارند که این مهم در خصوص فرار مالیاتی نیز صدق می کند.

۵- مالیات و فرار مالیاتی در ایران

مالیات به دلیل اهمیت آن در جبران مخارج عمومی و آثار اقتصادی که به همراه دارد، همواره مورد توجه دولتمردان و اقتصاددانان بوده است به طوری که مالیات در اکثر کشورها به ویژه کشورهای توسعه یافته به عنوان عمده ترین منبع مالی دولت در بخش درآمدی بودجه بوده و بخش قابل توجهی از هزینه های عمومی را پوشش می دهد به گونه ای که در

- 1- Bazart and Bonein
- 2- Herrmann and et al.
- 3- Cummings and et al.
- 4- Gangl and et al.
- 5- Konrad and Qari
- 6- Abbink and et al.

برخی از کشورها ۹۰ تا ۹۵ درصد از هزینه‌های عمومی دولت از طریق درآمدهای مالیاتی تامین می‌شود. این در حالی است که در کشورهای توسعه نیافته، اتکای دولت به درآمدهای حاصل از فروش منابع طبیعی و زیرزمینی همچون نفت خام که در حقیقت فروش سرمایه محسوب می‌شود (زهی و محمدخانلی، ۱۳۸۹) جایگزین منابع مالیاتی شده است. در کنار آن در کشورهای در حال توسعه نظیر کشور ما به دلیل شفاف نبودن درآمدها و عدم توانایی سیستم مالیاتی در شناسایی صحیح میزان درآمد مردم، میزان مالیات تشخیصی ناچیز بوده که این بخش قابل توجهی از همین مالیات تشخیصی نیز به مرحله وصول نمی‌رسد و اگر هم وصول شود (همان قبلی) از کارایی پایینی برخوردار بوده است. در واقع هزینه وصول نسبت به درآمد مالیاتی بسیار بالا است.

بر اساس آمارهای بانک مرکزی میزان نسبت مالیاتی به محل پرداخت‌های دولت طی سال‌های ۱۳۴۹ تا ۱۳۹۳ به طور متوسط ۲۶/۹ درصد بوده است که در پایین‌ترین میزان در سال ۱۳۵۳ به ۱۰/۴ درصد رسیده و در بالاترین میزان خود در سال ۱۳۷۸ به ۴۳/۴ درصد رسیده است.^۱

با این مقدمه در این بخش به بررسی مالیات و فرار مالیاتی در ایران در دو سرفصل خواهیم پرداخت ۱- میزان فرار مالیاتی و ۲- مولفه‌های موثر بر فرار مالیاتی.

۱-۵- برآورد میزان فرار مالیاتی

نظر به اینکه متغیر فرار مالیاتی یک متغیر پنهانی است و به صورت مستقیم قابل اندازه‌گیری نیست در متون اقتصادی، شاخص‌ها و روش‌های متفاوتی برای اندازه‌گیری آن پیشنهاد شده است. در برخی از مطالعات از متغیر جانشین، شکاف مالیاتی و بار مالیاتی استفاده شده است. در برخی از مطالعات دیگر نیز از روش منطق فازی و تخمین تابع تقاضای پول استفاده شده است. هر یک از این روش‌ها مبتنی بر بنیان‌های نظری متفاوتی بنا شده است.

۱- میزان مالیات دریافتی، هزینه‌های پرداختی دولت و نسبت این دو متغیر در کشور برای سال‌های ۱۳۴۹ تا ۱۳۹۳ در جدولی در پیوست مقاله آمده است.

بنابراین به نتایج گاه متفاوتی دست می‌یابند. این موضوع در خصوص برآوردهای به دست آمده از میزان فرار مالیاتی در کشور ما نیز صادق است، اما فارغ از تمام این موارد، بررسی نتایج مطالعات صورت گرفته می‌تواند به بیش در خصوص میزان فرار مالیاتی در کشورمان کمک کند که در ادامه به برخی از این مطالعات اشاره می‌شود.

صادقی و شکیبایی (۱۳۸۰) با استفاده از روش فازی، فرار مالیاتی و اقتصاد زیرزمینی در ایران را برای سال‌های ۱۳۷۸-۱۳۴۳ برآورد کرده است. در این مدل، فرض بر این است که اگر مالیات‌ها افزایش یابند و درجه مقررات در اقتصاد بالا باشد، انتظار می‌رود که حجم اقتصاد زیرزمینی بالا باشد. برآوردهای این مطالعه نشان می‌دهد که نسبت فرار مالیاتی به GDP از ۶ تا ۱۹/۴ درصد در نوسان بوده است، اما در اغلب این سال‌ها این نسبت بالاتر از ۱۰ درصد بوده است. البته باید توجه داشت در این مطالعه متغیرها و مولفه‌های غیر اقتصادی در نظر گرفته نشده است.

مسلم آل بو سویلم (۱۳۹۰) در پایان‌نامه خود با عنوان «اندازه‌گیری و تحلیل اقتصاد زیرزمینی در ایران» به بررسی فرار مالیاتی طی سال‌های ۱۳۸۷-۱۳۵۷ پرداخته است. او در این تحقیق سعی کرده حجم اقتصاد زیرزمینی و فرار مالیاتی را از دو روش علل چندگانه-شاخص چندگانه و تقاضای نقد محاسبه کند و رابطه میان حجم اقتصاد زیرزمینی و فرار مالیاتی در ایران را مورد تجزیه و تحلیل قرار دهد. نتایج روش علل چندگانه-شاخص چندگانه نشان می‌دهد که اندازه نسبی فعالیت‌های زیرزمینی در دوره ۱۳۸۷-۱۳۵۷ روندی افزایشی داشته به طوری که حجم متوسط این فعالیت‌ها در این دوره ۳۱ ساله ۱۴/۱ درصد است. این نتایج همچنین نشان‌دهنده تاثیر بیشتر بار مالیات مستقیم بر اقتصاد زیرزمینی نسبت به بار مالیات غیرمستقیم است. علاوه بر آن، نتایج این روش نشان از مقدار ۲۵۷۰ میلیارد ریالی فرار مالیاتی در ایران دارد. نتایج روش تقاضای نقد نیز نشان از حجم تقریباً ۳۱ هزار میلیارد ریالی فعالیت‌های زیرزمینی و حجم متوسط ۲ هزار میلیارد ریالی فرار مالیاتی در ایران طی دوره مورد بررسی دارد. همچنین در این مطالعه بیان می‌شود یکی از دلایل افزایش فرار از مالیات، رشد حجم اقتصاد زیرزمینی در ایران است. بنابراین، مطرح می‌شود جهت مقابله با فرار مالیاتی باید توجه ویژه‌ای به پدیده اقتصاد زیرزمینی کرد.

در این مسیر، کنترل نرخ‌های مالیاتی، کاهش محدودیت‌های تجاری، کاهش بیکاری و کاهش حجم دولت می‌تواند راهگشا باشد.

عبداله میلانی و اکبرپور روشن (۱۳۹۱) در مطالعه‌ای با عنوان «فرار مالیاتی ناشی از اقتصاد غیررسمی در ایران» به تخمین حجم اقتصاد غیررسمی و فرار مالیاتی ناشی از آن و تحلیل روند آن‌ها در ایران به اتکای روش تخمین تابع تقاضای پول پرداختند. آن‌ها در تحقیق خود از الگوی *ARDL* برای تخمین بهره برده‌اند. نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که حجم اقتصاد غیررسمی و فرار مالیاتی ناشی از آن با وجود نوساناتی در دوره ۸۹-۱۳۷۰ روندی افزایشی داشته است. همچنین در این مطالعه نسبت فرار مالیاتی به *GDP* نیز بسیار پرنوسان بوده است به طوری که از ۴/۶ تا ۱۴/۱ در نوسان بوده است. همچنین در این مطالعه بیان شده است که در صورت وجود آمار و اطلاعات مناسب و استفاده از روش‌های مستقیم برای تخمین فرار مالیاتی می‌توان به یافته‌های جزئی‌تر و ارزشمندتری پیرامون این پدیده پنهان دست یافت.

صمدی و تابنده (۱۳۹۳) در مقاله خود به برآورد میزان فرار مالیاتی در اقتصاد ایران پرداخته‌اند. آن‌ها برای رسیدن به این منظور از روش علل چندگانه و آثار چندگانه و داده‌های دوره ۱۳۴۹-۱۳۸۶ استفاده کرده‌اند. نتایج حاصل از برآورد الگو نشان می‌دهد که شاخص فرار مالیاتی در ایران طی دوره مورد بررسی فراز و نشیب‌های بسیاری داشته است به طوری که از ۹ درصد تا حدود ۳۱ درصد در نوسان بوده است، اما این روند در کل افزایشی بوده است به طوری که متوسط میانگین روند فرار مالیاتی طی سال‌های ۱۳۵۶-۱۳۶۷، ۱۱/۱۴ درصد بوده است، اما این میانگین طی بازه ۱۳۸۶-۱۳۶۸ به ۱۴/۳۰ درصد افزایش یافته است. همچنین نتایج برآورد الگوی برگزیده نشان داد که بار مالیاتی، اندازه دولت، درآمد مصرف‌کننده، نرخ تورم و نرخ بیکاری از جمله عوامل مهم اثرگذار بر گسترش فرار مالیاتی در ایران طی دوره مورد بررسی بوده است.

در پایان و جمع‌بندی خلاصه‌ای از نتایج مطالعات در خصوص درصد نسبت فرار مالیاتی از *GDP* در جدول (۲) آمده است. همانگونه که مشاهده می‌شود نتایج مطالعات

۱۲۰ فصلنامه پژوهشنامه اقتصادی، سال هفدهم، شماره ۶۴، بهار ۱۳۹۶

متعدد در اقتصاد ایران نشان می‌دهد با وجود افزایش توان جامعه برای پرداخت مالیات، تلاش مالیاتی تغییر چندانی نکرده و میزان فرار مالیاتی در حال افزایش است.

جدول (۲) - سری زمانی میزان نسبی فرار مالیاتی در ایران درصدی از GDP

صمدی و تابنده (۱۳۹۳)	صادقی و شکیبایی (۱۳۸۰)	عبدالله میلانی و اکبرپور (۱۳۹۱)	صمدی و تابنده (۱۳۹۳)	صادقی و شکیبایی (۱۳۸۰)	عبدالله میلانی و اکبرپور (۱۳۹۱)
۱۳۴۹	۹/۷۵	۱۹/۲	۱۳۶۹	۱۰/۵	-
۱۳۵۰	۱۱/۴۳	۱۴/۱	۱۳۷۰	۱۲/۳	۸/۷۶
۱۳۵۱	۱۲/۹۸	۷/۵	۱۳۷۱	۱۳/۴	۹/۳۱
۱۳۵۲	۱۳/۳۰	۸/۹	۱۳۷۲	۶/۲	۵/۷۷
۱۳۵۳	۱۴/۲۳	۱	۱۳۷۳	۶	۵/۹۱
۱۳۵۴	۱۴/۶۶	۱۱/۵	۱۳۷۴	۱۴/۹	۶/۱۰
۱۳۵۵	۱۶/۸۳	۱۳/۳	۱۳۷۵	۱۳/۰۱	۷/۱۲
۱۳۵۶	۱۶/۰۲	۱۳/۵	۱۳۷۶	۱۷/۶	۸/۷۳
۱۳۵۷	۱۴/۲۳	۱۶/۳	۱۳۷۷	۱۳/۹	۱۱/۱۱
۱۳۵۸	۱۲/۷۲	۹/۲	۱۳۷۸	۱۹/۴	۱۴/۱۰
۱۳۵۹	۱۰/۶۶	۹/۱	۱۳۷۹	-	۸/۲۴
۱۳۶۰	۹/۷۵	۱۶/۱	۱۳۸۰	-	۷/۲۷
۱۳۶۱	۱۰/۵۹	۱۲	۱۳۸۱	-	۵/۸۱
۱۳۶۲	۱۱/۴۹	۱۱/۶	۱۳۸۲	-	۵/۹۰
۱۳۶۳	۱۰/۹۱	۱۶/۸	۱۳۸۳	-	۵/۸۶
۱۳۶۴	۱۰/۶۵	۱۶/۳	۱۳۸۴	-	۶/۴۳
۱۳۶۵	۹/۳۶	۹/۴	۱۳۸۵	-	۵/۱۰
۱۳۶۶	۹/۰۷	۷/۵	۱۳۸۶	-	۴/۶۲
۱۳۶۷	۸/۳۳	۵/۴	۱۳۸۷	-	۶/۳۶
۱۳۶۸	۸/۶۵	۹/۸	۱۳۸۸	-	۷/۲۳

۵-۲- مولفه‌های موثر بر فرار مالیاتی در ایران

درخصوص مولفه‌های موثر بر فرار مالیاتی در ایران نیز مطالعات مختلفی صورت پذیرفته که در این قسمت به برخی از این مطالعات اشاره می‌شود. باید اشاره داشت بررسی این مطالعات فارغ از رویکردهای مطالعاتی آن در دستیابی به شناخت کلی از فضای فرار مالیاتی در کشور می‌تواند بسیار مفید باشد.

شجاع (۱۳۹۰) در پایان‌نامه خود با عنوان «عوامل موثر بر فرار مالیاتی از دیدگاه ماموران مالیاتی» تاثیر عواملی همچون ضمانت اجرایی قوانین و مقررات مالیاتی، شفافیت نحوه مصرف درآمدهای مالیاتی، پیچیدگی و ابهام قوانین و مقررات مالیاتی، نارسایی نظام مالیاتی، سطح پایین فرهنگ مالیاتی و نرخ‌های تصاعدی را در فرار مالیاتی بررسی کرده است. در این مطالعه از روش نمونه‌برداری تصادفی ساده، روش جمع‌آوری اطلاعات پرسشنامه و روش تجزیه و تحلیل داده‌ها روش دوجمله‌ای بهره گرفته شده است. نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که از نظر ماموران مالیاتی کلیه عوامل بالا در فرار مالیاتی موثر است.

روستا، و حیدریه (۱۳۹۳) در مقاله‌ای با عنوان «رتبه‌بندی علل فرار مالیاتی در ایران به روش *AHP*» به بررسی مهم‌ترین علل فرار مالیاتی در ایران و همچنین دسته‌بندی این عوامل می‌پردازد. در این مقاله مهم‌ترین عامل اصلی فرار مالیاتی، عامل ساختاری و اداری و سپس سیاسی و اقتصادی و پس از آن اجتماعی و فرهنگی است. همچنین در بیان زیرعوامل، مهم‌ترین زیرعوامل اجتماعی و فرهنگی، اخلاق مالیاتی، مهم‌ترین زیرعامل قانونی، کارایی نظام مالیاتی و مهم‌ترین زیرعامل اقتصادی، وضعیت حقوق و سلامت نفس کارکنان سازمان امور مالیاتی است.

جعفری صمیمی و حمزه‌ای (۱۳۸۴) در مطالعه خود به بررسی عوامل موثر بر فرار مالیاتی در یک نمونه آماری با ۲۳۴ مشاهده از صنف طلافروشان استان مازندران برای سال ۱۳۸۰ و به صورت پرسشنامه‌ای و میدانی، پرداخته‌اند. در این تحقیق متغیرهای تاثیرگذار بر فرار مالیاتی به سه گروه کلی عوامل ساختاری، عوامل قانونی و عوامل سازمانی تفکیک کرده‌اند. نتایج این مطالعه حاکی از آن است که در بین عوامل موثر بر فرار مالیاتی به

ترتیب، ضعف نظام گردش پولی، ضعف نظام اطلاعات مالیاتی، پیچیدگی قوانین مالیاتی، میزان بالای مالیات، سطح پایین خدمات عمومی دولت و تبعیض بین مودیان از اهمیت برخوردارند.

خان جان (۱۳۸۵)، نقش نهادهای رسمی در فرار مالیاتی را در چارچوب نهادگرایی جدید که بر ملاحظات اقتصاد خرد تأکید دارند، بررسی کرده است. این تحقیق به صورت پیمایشی از دو گروه مودیان، مالیات بر مشاغل و مالیات بر مستغلات برای سال ۱۳۸۴ و در شهر مشهد انجام شده است. نتایج نشان می‌دهد که نگرش افراد از نظر نهاد رسمی (قانون اسلامی) مطلوب ارزش‌گذاری شده و از نظر نهادهای دولت، قانون مالیات‌های مستقیم و دستگاه مالیاتی شرایط مطلوبی مشاهده نمی‌شود. در مجموع برآیند دیدگاه فراریان مالیاتی نسبت به نهادهای رسمی خوش‌بینانه نیست.

زهی و محمدخانلی (۱۳۸۹) در مطالعه‌ای به بررسی عوامل موثر بر فرار مالیاتی در استان آذربایجان شرقی می‌پردازند. آن‌ها در این تحقیق با استفاده از روش بررسی میدانی از دو طیف جامعه مودیان و کادر تشخیص اداره کل امور مالیاتی آن استان به ارزیابی ۱۵ مولفه تأثیرگذار در فرار مالیاتی با استفاده از آزمون t برای نمونه‌های مستقل و t تک نمونه‌ای پرداخته‌اند. نتایج آن‌ها نشان می‌دهد «ضعف، تعدد و پیچیدگی قوانین و مقررات موضوعه در ارتباط با مالیات»، «بوروکراسی اداری و ساختار ناکارآمد مالیاتی»، «عدم موفقیت در شناسایی کامل مودیان مالیاتی پایه‌های مختلف مالیاتی»، «عدم توانایی عملی و مهارتی برخی از ماموران مالیاتی در ممیزی و حسابرسی» و «تشخیص علی‌الراس مالیات» از مهم‌ترین عوامل موثر بر فرار مالیاتی در این استان بوده است.

در جمع‌بندی این بخش همانگونه که مشاهده می‌شود در مطالعات صورت گرفته در کشور کمتر به مولفه‌های روانی و اجتماعی پرداخته شده است که می‌توان با توجه به این مولفه‌ها ضمن افزایش دانش ضمنی در این خصوص، زمینه افزایش کارایی سیاست‌های مالیاتی در کشور را نیز فراهم آورد.

۶- جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

در این مقاله به اختصار به بنیان‌های نظری اقتصاد رفتاری و دلالت‌های آن برای سیاست‌گذاری در حوزه مالیات و کاهش فرار مالیاتی اشاره شد. در جمع‌بندی مطالب می‌توان به این نکات اشاره داشت:

* پیچیدگی مدل‌های سیاست‌گذاری در جهان واقع: اقتصاد رفتاری بیان می‌کند که مدل‌های سیاست‌گذاری در اقتصاد بسیار پیچیده‌تر از آن است که در مدل‌های متعارف در نظر گرفته می‌شود. عوامل و پارامترهای موثر به دست آمده بر سیاست‌گذاری مالیاتی در اقتصاد رفتاری به خوبی این پیچیدگی‌های گسترده را نشان می‌دهد. بنابراین، رویه بسیاری از مسائل اقتصادی که کاملاً ساده‌سازی است و درک آن‌ها به سهولت امکان‌پذیر است، نباید ملاک تصمیم‌گیری به خصوص در حوزه مالیاتی قرار گیرند و در این راه سیاست‌گذاران ضمن درک این پیچیدگی‌ها، توان خود را برای رویایی با این پیچیدگی‌ها از جمله با بهره‌گیری از مطالعات و ارزیابی‌های تجربی افزایش دهند.

* لزوم بهره‌گیری از ابزارهای نوین سیاست‌گذاری مبتنی بر بنیان‌های روان‌شناسانه: بسیاری از مطالعات صورت گرفته نشان می‌دهد سیاست‌های موجود در بسیاری از موارد پاسخگوی تحولات و چالش‌های اقتصادی نبوده و لزوم خلاقیت و نوآوری در ابزارهای سیاست‌گذاری را گوشزد می‌کند.^۱ در این میان مطالعات بررسی شده در این مقاله به خوبی نشان می‌دهد که با بهره‌گیری از بنیان‌های روان‌شناسانه و جامعه‌شناسانه در اقتصاد می‌توان به ابزارهای نوین کارا و موثر دست یافت که در اقتصاد متعارف به آن کمتر توجه شده است.^۲ به عنوان مثال، می‌توان از ابزارهای نمادین و تشویقی در حوزه مالیاتی نام برد که با توجه به انگیزه‌های درونی افراد سعی می‌کند، رفتار مطلوب را با تغییر دادن نمادها و تاثیرگذاری بر ارزش‌ها ایجاد کند. در اینجا همچنین باید توجه

۱- مطالعات، پژوهش‌ها و تجارب کشورهای مختلف دنیا در عمل نشان داده که بدون در نظرگیری ابزارهای نوین اجرای سیاست در فرآیند سیاست‌گذاری و تعریف ساختارهای اجرایی جدید، امکان تحقق سیاستها در بسیاری از موارد در عمل ممکن نیست.

۲- در واقع توجه به ابعاد رفتاری زمینه بهره‌گیری از بسیاری از ابزارهای سیاستی را فراهم می‌آورد.

داشت که بر اساس یافته‌های اقتصاد رفتاری انتخاب نوع ابزار بسیار به شرایط اقتصادی، اجتماعی و محیطی و همچنین ویژگی‌های رفتاری و انسانی گروه هدف و مالیاتی وابسته است، عواملی که در اقتصاد متعارف کمتر به آن پرداخته شده است.

* لزوم توجه به مولفه‌های اجتماعی و روان‌شناسانه در جهت کاهش فرار مالیاتی در کشور: در پایان نیز مبتنی بر مطالعات انجام شده باید بیان کرد که با وجود آنکه نمی‌توان میزان دقیقی از حجم فرار مالیاتی در کشور ارائه کرد، اما به نظر می‌رسد که میزان قابل توجهی از درآمدهای مالیاتی قابل وصول در کشور به واسطه فرار مالیاتی امکان تحقق و وصول نمی‌یابند. همچنین با وجود مطالعات و اقدامات گسترده‌ای که در این خصوص صورت گرفته، اما بنیان‌های روان‌شناسی و گاه جامعه‌شناسی فرار مالیات در کشور کمتر مورد توجه قرار گرفته است. نقیصه‌ای که توجه بیش از پیش مسئولان و سیاست‌گذاران این حوزه به مولفه‌های رفتاری را می‌طلبد.

پیوست - میزان مالیات و پرداخت‌های دولت طی سال‌های ۱۳۹۳-۱۳۴۹

سال	درآمد مالیاتی		سال	نسبت درآمد مالیاتی به کل پرداختی‌های دولت	
	میلیارد ریال	هزار میلیارد ریال		کل	نسبت درآمد مالیاتی به کل پرداختی‌های دولت
۱۳۴۹	۰/۰۷	۴/۰۶	۱۳۷۲	۰/۲۳	۱۹/۴
۱۳۵۰	۰/۰۸	۵/۴۹	۱۳۷۳	۰/۳۲	۱۹
۱۳۵۱	۰/۱	۷/۳۱	۱۳۷۴	۰/۴۲	۱۷/۷
۱۳۵۲	۰/۱۳	۱۲/۵۶	۱۳۷۵	۰/۵۷	۲۲/۱
۱۳۵۳	۰/۱۶	۱۷/۳۴	۱۳۷۶	۱/۵۱	۲۶/۵
۱۳۵۴	۰/۲۷	۲۴/۸۸	۱۳۷۷	۱/۷۸	۳۵/۲
۱۳۵۵	۰/۳۴	۴۰/۲۷	۱۳۷۸	۲/۰۱	۴۳/۴
۱۳۵۶	۰/۴۴	۳۶/۵۹	۱۳۷۹	۲/۴۹	۳۴/۸
۱۳۵۷	۰/۴۷	۴۱/۷۹	۱۳۸۰	۲/۲۱	۳۳/۳
۱۳۵۸	۰/۳۷	۵۰/۵۹	۱۳۸۱	۲/۲۳	۲۵
۱۳۵۹	۰/۳۴	۶۵/۱	۱۳۸۲	۲/۳	۲۵/۸
۱۳۶۰	۰/۵۵	۸۴/۴۲	۱۳۸۳	۲/۷۱	۲۷/۷
۱۳۶۱	۰/۶۱	۱۳۴/۵۷	۱۳۸۴	۳/۱۷	۳۰
۱۳۶۲	۰/۸	۱۵۱/۶۲	۱۳۸۵	۳/۶۷	۲۷
۱۳۶۳	۰/۹	۱۹۱/۸۲	۱۳۸۶	۳/۳۵	۳۳/۷
۱۳۶۴	۱/۰۳	۲۳۹/۷۴	۱۳۸۷	۳/۳۱	۲۹/۸
۱۳۶۵	۱/۰۲	۳۰۰/۰۴	۱۳۸۸	۳/۱۶	۳۷/۹
۱۳۶۶	۱/۰۳	۲۸۴/۵۳	۱۳۸۹	۳/۶۴	۳۲/۶
۱۳۶۷	۰/۹۹	۳۵۹/۴۵	۱۳۹۰	۴/۲۱	۳۰/۸
۱۳۶۸	۱/۱۹	۳۹۵/۱۷	۱۳۹۱	۴/۳۲	۳۷/۹
۱۳۶۹	۱/۷	۴۹۴/۲	۱۳۹۲	۶/۰۵	۳۴/۹
۱۳۷۰	۲/۷۷	۷۰۹/۷	۱۳۹۳	۸/۰۹	۴۰/۸
۱۳۷۱	۳/۷۸			۱۰/۷۶	

منبع آماری: نماگرها و اطلاعات سری زمانی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

منابع

الف - فارسی

- آل بوسویلم، مسلم (۱۳۹۰)، «اندازه‌گیری و تحلیل اقتصاد زیرزمینی و فرار مالیاتی در ایران»، رساله کارشناسی ارشد، دانشکده علوم اداری و اقتصاد دانشگاه اصفهان.
- امیری، میثم (۱۳۹۲)، «اقتصاد رفتاری و بینش سیاست‌گذاری عمومی»، رساله دکتری، دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران.
- امین‌خاکی، علیرضا (۱۳۹۱)، «آسیب‌شناسی تحقق درآمدهای مالیاتی با رویکردی بر جرم فرار مالیاتی»، *مجله علمی ترویجی کارآگاه*، سال ششم - شماره ۲۱.
- حسینی (۱۳۸۳)، «اقتصاد رفتاری در دهه ۱۹۵۰ و اوایل دهه ۱۹۶۰ در کجا شکل گرفت: دانشگاه میشیگان یا کارنگی؟»، *مجله پژوهشها و سیاستهای اقتصادی*، سال دوازدهم، شماره ۲۹، ۳-۳۲.
- خان‌جان، علیرضا (۱۳۸۵)، «نقش نهادهای رسمی در فرار مالیاتی»، *پژوهشنامه مالیات و توسعه*، دفتر مطالعات و تحقیقات مالیاتی سازمان امور مالیاتی کشور، پیش شماره اول.
- جعفری‌صمیمی، احمد و علی‌اکبر حمزه‌ای (۱۳۸۴)، «بررسی عوامل موثر بر فرار مالیاتی: مطالعه موردی صنف طلافروشان استان مازندران»، *فصلنامه پژوهشها و سیاستهای اقتصادی*، شماره ۳۴ صص ۲۰-۳.
- روستا، محمود و سید عبدالله حیدریه (۱۳۹۳)، «رتبه‌بندی علل فرار مالیاتی به روش AHP»، *پژوهشنامه مالیات*، شماره ۲۴.
- رهبر، فرهاد، محمود متوسلی و میثم امیری (۱۳۹۲)، «اقتصاددانان رفتاری و نظریه‌های آن‌ها»، *مجله علمی - پژوهشی برنامه و بودجه*، شماره ۱۲۰، بهار ۱۳۹۲، ۱۶۵-۱۳۳.
- رهبر، فرهاد و میثم امیری (۱۳۹۳)، «اقتصاد رفتاری و سیاست‌گذاری عمومی»، *مجله علمی پژوهشی برنامه‌ریزی و بودجه*، شماره نوزدهم، شماره ۴، زمستان ۱۳۹۳.
- زهی، نقی و محمدخانلی (۱۳۸۹)، «بررسی عوامل موثر بر فرار مالیاتی (مطالعه موردی استان آذربایجان شرقی)»، *پژوهشنامه مالیات*، دوره جدید، شماره نهم.
- سعیدی، علی و سیدمحمدجواد فرهانیان (۱۳۹۰)، *مبانی اقتصاد و مالی رفتاری*، تهران: سازمان بورس اوراق بهادار، شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس تهران.

شعاع، ناهید (۱۳۹۰)، «بررسی عوامل موثر بر فرار مالیاتی از دیدگاه ماموران مالیاتی شمال تهران»، پایان‌نامه کارشناسی ارشد رشته مدیریت دانشگاه آزاد واحد فیروزکوه، دانشکده مدیریت.

صادقی، حسین و شکیبایی (۱۳۸۰)، «فرار مالیاتی و اندازه اقتصاد زیرزمینی ایران (با روش اقتصادسنجی فازی)»، نامه مفید، شماره ۲۷، صص ۷۶-۵۵.

صمدی، علی حسین و راضیه تابنده (۱۳۹۲)، «فرار مالیاتی در ایران»، پژوهشنامه مالیات، شماره نوزدهم.

عبداله میلانی، مهنوش و نرگس اکبرپورروشن (۱۳۹۱)، «فرار مالیاتی ناشی از اقتصاد غیررسمی در ایران»، پژوهشنامه مالیات، شماره سیزدهم.

ب- انگلیسی

Abbink K., J. Brandts, B. Herrmann and H. Orzen (2010), "Intergroup conflict and Intra-Group Punishment in an Experimental Contest Game", *American Economic Review*, Vol. 100, No. 1, PP. 420-447.

Alm J., M. McKee and W. Beck (1990), "Amazing Grace: Tax Amnesties and Compliance", *National Tax Journal*, 43 No. 1, PP. 23-37.

Angner, E. and G. Loewenstein (2006), "Behavioral Economics. Philosophy of Economics", vol. 13, Elsevier's Handbook, 43- 68.

Baumeister, F and Kathleen D. (2007), *Behavioral Economics: Encyclopedia of Social Psychology*, Sage Publication, INC.

Bazart C. and A. Bonein (2015), "Reciprocal Relationships in Tax Compliance Decisions", *Journal of Economic Psychology*.

Blackwell C. (2007), "A Meta-Analysis of Tax Compliance Experiments", International Center for Public Policy Working Paper Series at Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University.

Bobek D. D., R. W. Roberts and J. T. Sweeney (2007), "The Social Norms of Tax Compliance: Evidence from Australia, Singapore, and the United States", *Journal of Business Ethics*, Vol. 74, No. 1, PP. 49-64.

Camerer, F. and A. R. Weber (2006), "Behavioral Experiments", *In Economics. Experimental Economics*, Vol. 9, No, P 187-192.

- Chaudhuri, A. (2011), "Sustaining Cooperation in Laboratory Public Goods Experiments: A Selective Survey of Literature", *Experimental Economics*, Vol. 14, No. 1, PP. 23-37.
- Cialdini, R. (1993), *Influence: Science and Practice*, New York: (3rd edn), (New York: HarperCollins).
- Congdon, William, J. King and S. Mullainthan (2009), "Behavioral Economics and Tax Policy", *National Tax Journal*, Vol. LXII, No. 3.
- Cummings, R. G., J. Martínez-Vázquez and M. McKee (2001), "Cross Cultural Comparison of Tax Compliance Behavior", Georgia State University,
- Dai Z., Hogarth R.M. and Villeval, M.C. (2015), "ambiguity on Audits and Cooperation in a Public Goods Game" *European Economic Review*, Vol.74, No.2, p.146-162.
- Dhami S. and A. al-Nowaihi (2007), "Why do People Pay Taxes? Prospect Theory Versus Expected Utility Theory", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 64, No. 1, PP. 171-192.
- Frey B. S. and B. Torgler (2007), "Tax Morale and Conditional Cooperation", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 35, No. 1, PP. 136-159.
- Fortin B., G. Lacroix and M.C Villeval (2007), "Tax Evasion and Social Interactions", *Journal of Public Economics*, Vol. 91, No. 11-12; PP. 2089-2112.
- Gangl K., B.Torgler, E.Kirchler and E.Hofmann (2013), "Effects of Supervision on Tax Compliance: Evidence from a Field Experiment in Austria", CREMA Working Paper No. 2013-15, University of Zurich.
- Gil ad, B., S. Kaish and P. Loeb (1984), "From Economic Behavior to Behavioral Economics: The Behavioral Uprising in Economics", *Journal of Behavioral Economics*, Vol. XIII, 1- 24.
- Hallsworth M., J. A. List, R. D. Metcalfe, and I. Vlaev (2017), "The Behavioralist as Tax Collector: Using Natural Field Experiments to Enhance Tax Compliance", *Journal of Public Economics*, Vol. 48, No. 2, p.14-31.
- Hashimzade N., G. D. Myles and B. Tran-Nam (2012), "Application of Behavioural Economics to Tax Evasion", *Journal of Economic Surveys*, Online Version, doi: 10.1111/j.1467-6419.2012.00733.x.

- Herrmann B., C. Thöni and S. Gächter (2008), “Antisocial Punishment Across Societies”, *Science*, Vol. 319, No. 5868, PP. 1 362-1367.
- Hosein, H. (2002), “Toward a General Theory of FDI: A Behavioral Economics and Historical Approach”,. In Proceedings of the 2002 Conference of the History of Economic Society.
- Jonas Fooker, Benedikt, Herrmann (2014), “Behavioral Economics and Taxation”, European Commission, Taxation Papers.
- James, Simon (2012), “The Contribution of Behavioral Economics to Tax Reform In the United Kingdom”, *The Journal of Socio-Economics*.
- Kahneman, D. (2003), “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics”, Nobel Foundation 2002.
- Kahneman, D. and A. Tversky, (1979), “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk”, *Econometrica*, 47 (6), 263- 291.
- Katona, G. and J. N. Morgan (1980), *Essays Behavioral Economics*, Survey Research Centers, Institute for Social Research, University of Michigan.
- Kleven H.J., M.B. Knudsen, C.T. Kreiner, S. Pedersen and M. Saez (2011), “Unwilling or Unable to Cheat? Evidence from a Tax Audit Experiment in Denmark”, *Econometrica*, Vol. 79, No. 3, PP. 651-692.
- Konrad K., T. Lohse and S. Qari (2012), “Customs Compliance and the Power of Imagination”, CESifo Working Paper No. 3702.
- Lord C., L. Ross and M. Lepper (1979), “Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37.
- Mullainathan, S. and R.H. Thaler (2001), “Behavioral Economics. Retrieved” from [http:// www.economics.harvard.edu/faculty/mullainathan/files/Encyclopedia.pdf](http://www.economics.harvard.edu/faculty/mullainathan/files/Encyclopedia.pdf)
- Oricelli G., E. Rusconi and M.C. Villeval (2014), “Tax Evasion and Emotions: An Empirical Test of Re-integrative Shaming Theory”, *Journal of Economic Psychology*.
- Sabatier, P.A. and H. Jenkins-Smith (1999), *The Advocacy Coalition Framework: An Assessment*, In P. Sabatier (ed.), *Theories of the Policy Process*. Boulder, CO: Westview Press.
- Slemrod J., M. Blumenthal and C. Christian (2001), “Taxpayer Response to an Increased Probability of Audit: Evidence from a

Controlled Experiment in Minnesota”, *Journal of Public Economics*, Vol. 79, No. 3, PP. 455-483

Torgler, B. (2012), “A Field Experiment on Moral Suasion and Tax Compliance”, CREMA Working Paper No. 2012-06.

Thaler, R. (1992), *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*, Princeton University Pres, New York.