تحلیل رفتاری تمایل به پرداخت مالیات
(مطالعه موردی شهرک صنعتی سمنان)

حشمت اله عسگری[۱]
آناهیتا روزی طلب[۲]
امیر منصوری[۳]

چکیده

اغلب سیاست‌های مالیاتی مبتنی بر نحوه تصمیم‌گیری مالیات‌دهندگان بر اساس مدل‌های اقتصادی کلاسیك است. اما بررسی‌ها نشان می‌دهد مدل‌های تصمیم‌گیری متعارف که فارغ از بنیان‌های روان‌شناسی_اجتماعی و تنها بر اساس مؤلفه‌های اقتصادی طراحی شده‌اند نمی‌توانند تحولات و نحوه دقیق عملکرد تصمیم‌گیران را تبیین کنند. تمایل مالیاتی یکی از رویکردهای حائز اهمیت جهت ارتقای کارایی سازمان‌های مالیاتی است. اهداف این رویکرد زمانی محقق می‌شود که بتواند عوامل اثرگذار بر آن را به درستی شناسایی نموده و تحت کنترل خود درآورد. هدف پژوهش حاضر بررسی میزان تمایل به پرداخت مالیات با استفاده از ابزارهای اقتصاد رفتاری است. برای رسیدن به این منظور با توزیع پرسشنامه در میان واحدهای تولیدی دارای ۵۰ نفر شاغل و بیشتر، در شهرک صنعتی سمنان رفتار تمایل به پرداخت مالیات را مورد بررسی قرار می‌دهد. یافته‌ها نشان می‌دهد که جز دو مفهوم اقتصاد رفتاری سایر معیارهای اقتصاد رفتاری همچون اثر مالکیت، حسابداری ذهنی، اثر لنگر و حساسیت به انصاف و غیره به نحو مطلوبی میزان تمایل افراد را به پرداخت مالیات توضیح می‌دهد و لذا چنانچه دولت در وصول مالیات توجه ویژه‌ای به معیارهای اقتصاد رفتاری داشته باشد، می‌تواند شاهد استقبال بیشتر مؤدیان هم در میزان مالیات پرداختی و هم در پرداخت به موقع آن باشد.

واژه‌های کلیدی: اقتصاد رفتاری، تمایل به پرداخت مالیات، حس مالکیت، هزینه هدر رفته

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۲/۱۲، تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۱۲/۲۷

۱. دانشیار گروه اقتصاد، دانشگاه ایلام، (نویسنده مسئول)، h.asgari@mail.ilam.ac.ir
۲. دانشجوی دکتری رشته اقتصاد، دانشگاه سمنان، ana.roozitalab@semnan.ac.ir
۳. دانشجوی دکتری رشته اقتصاد، دانشگاه سمنان، amir.mansouri@semnan.ac.ir

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

۱- مقدمه

گسترش تعهدهای دولت در عرصه اقتصادی، اجتماعی و تلاش برای تحقق اهدافی همچون رشد اقتصادی، ثبات قیمت‌ها، افزایش اشتغال و توزیع عادلانه درآمد، هزینه‌های دولت را با روند صعودی مواجه می‌نماید. تأمین مالی چنین هزینه‌هایی نیازمند منابع درآمد (درآمدهای مالیاتی در مقایسه با درآمدهای غیر مالیاتی) کافی است. درآمدهای مالیاتی قابل قبول‌ترین و مناسب‌ترین منابع درآمدی، از نظر اقتصادی است. به گونه‌ای که در بسیاری از کشورها درآمدهای مالیاتی در مقایسه با سایر منابع مهم درآمدی از اهمیت بیشتری برخوردار است. همچنین مالیات در جهت اجرای سیاست‌های اقتصادی اعم از توزیعی، مالی و حتی هدایت اقتصاد در مسیر اهداف کلان اقتصادی مانند تثبیت اقتصادی، ایجاد اشتغال، رشد اقتصادی و بهبود رفاه اجتماعی ابزاری کارآمد به شمار می‌آید. به عبارت دیگر، مقایسه این منبع مهم با سایر منابع حاکی از آن است که هر چه سهم مالیات‌ها در تأمین مخارج دولت بیشتر باشد، آثار نامطلوب اقتصادی به میزان قابل توجهی کمتر خواهد بود. به همین دلیل در کشورهای پیشرفته بر خلاف کشورهای در حال توسعه، مالیات‌ها در تأمین مخارج دولت نقش بسیار به سزایی دارند و به طور تقریبی قسمت عمده مخارج دولت از این طریق تأمین می‌گردد. علاوه بر تأمین مالی، دولت در جهت نیل به اهداف سه گانه خود یعنی تخصیص منابع، توزیع درآمد و ثبات اقتصادی می‌تواند از اهرم مالیات استفاده نماید. علی رغم تمامی مزیت‌های ذکر شده برای درآمدهای مالیاتی در مقایسه با درآمدهای غیرمالیاتی، وصول این گونه درآمدها همواره با مشکلاتی روبه‌رو بوده است (Shafiei & Saboori, 2009).

تمکین مالیاتي در بیشتر سازمان‌های مالیاتي موضوعي چالش برانگیز است که حتي کشورهای توسعه یافته نیز به نوعي با آن دست به گریبان هستند. در سازمان امور مالیاتي ایران نیز شواهد حاکي از آن است که تمکین مالیاتي از وضعیت مطلوبي برخوردار نیست. تمکین مالیاتي به عوامل متعددی بستگي دارد که اقتصاددانان بیشتر به عوامل اقتصادی (مانند نرخ مالیات، میزان درآمد مشمول مالیات مؤدی، احتمال حسابرسي مالیاتي و به خصوص جرایم مالیاتي) پرداخته‌اند اما پژوهش‌های روان‌شناختي نشان مي‌دهد که متغیرهای دروني نظیر داشتن سطحي از دانش در زمینه قوانین مالیاتي، نگرش مؤدیان نسبت به دولت و وضع مالیات، ارزش‌های فردی، ارزش‌های اجتماعي، عدالت و انگیزشي تمایلات نیز به اندازه عوامل اقتصادی با اهمیت هستند، در این رابطه کشورهای توسعه یافته عوامل اقتصادی(عوامل خارجي) و عوامل روان‌شناختي و رفتاری(عوامل دروني) عوامل توامان را مورد توجه قرار مي دهند، و از این رو موفقیت آنها در مقایسه با کشورهای در حال توسعه که عمدتاً به عواقب اقتصادی توجه دارند بیشتر است (Almasi, Marjani & Ghoreishi, 2012).

در بین عوامل دروني از عوامل رفتاری مؤثر بر تمکین مالیاتی می‌توان به حس مالکیت(هزینه فرصت)، سوی‌گیری به حال، مطلوبیت مورد انتظار، انصاف و... نام برد.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

به طور مشخص سوالي که در این پژوهش مطرح است، این است که تأثیر عوامل رفتاری(حس مالکیت (هزینه فرصت)، سوی‌گیری به حال، مطلوبیت مورد انتظار، انصاف و...) بر طرز تلقي مؤدیان نسبت به رفتار تمکین مالیاتي داوطلبانه چگونه است؟ و این برداشت چه تأثیری بر رفتار تمکین مالیاتي داوطلبانه دارد؟

این مقاله در پنج قسمت تنظیم شده است: پس از مقدمه در قسمت اول، در قسمت دوم، در ابتدا مروری بر مفهوم تمایل به پرداخت مالیات و اقتصاد رفتاری صورت گرفته و سپس مهم‌ترین عوامل مؤثر رفتاری بر پرداخت مالیات تشریح شده است. در قسمت سوم پیشینه پژوهش بیان شده است و در قسمت چهارم روش تحقیق ارایه شده است. بخش آخر نیز به جمع بندی و ارایه پیشنهاد اختصاص داده شده است.

۲- مبانی نظری پژوهش

۲-۱-تمایل به پرداخت مالیات

پرداخت مالیات توسط مؤدیان به عوامل متعددی بستگی دارد. اقتصاد دانان بیشتر بر عوامل خارجی(نظیر نرخ مالیات، میزان درآمد مشمول مالیات مؤدی، احتمال حسابرسی مالیاتی و به خصوص جرایم مالیاتی) تأکید می‌کنند، اما پژوهش‌های روان‌شناختی نشان داده که متغیرهای درونی(نظیر داشتن سطحی از دانش در زمینه قوانین مالیاتی، نگرش مؤدیان نسبت به دولت و وضع مالیات، ارزش‌های فردی، ارزش‌های اجتماعی، عدالت و همچنین تمایلات انگیزشی) به‌اندازه متغیرهای بیرونی با اهمیت است. به طور کلی می‌توان عوامل مؤثر بر تمایل به پرداخت مالیات را به شرح زیر طبقه‌بندی نمود:

۱. ویژگی‌های قانونی(انواع مالیات‌ها، نرخ‌های مالیاتی، معافیت‌ها و ضمانت‌های اجرایی).
۲. ویژگی‌های مؤدیان(انواع مؤدی، میزان و نوع درآمد، نوع حرفه و فرصت‌های عدم‌تمکین)
۳. ویژگی‌های جمعیت‌شناختی مؤدیان(سن، جنسیت، سطح تحصیلات، میزان تخصص و مهارت حرفه‌ای، مذهب، نژاد و ملیت)
۴. ویژگی‌های روان‌شناختی مؤدیان(تیپ شخصیتی و اخلاقیات)
۵. وضعیت نظام مالیاتی (توانایی اجرایی، توانایی در برقراری عدالت، داشتن تخصص، کیفیت خدمات مالیاتی، میزان فساد اداری، میزان شفافیت و سیستم کارآمد اطلاعات مالیاتی)
۶. عوامل سیاسی (میزان مشارکت مردم در تصمیم گیری‌ها، پاسخگویی دولت در قبال اقداماتش، اطلاع مردم از نحوه مصرف درآمدها، شفافیت درآمدی دولتمردان و عملکرد شخصی آنان در پرداخت مالیات و مشروعیت نظام حاکم)
۷. اقتصادی (سیاست‌های دولت، ترکیب درآمدی دولت، تورم، نرخ بهره و تأثیرات بین المللی)

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]
[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

۸. عوامل اجتماعی و فرهنگی (هنجارهای فرهنگی،پیشینه قومی، میزان فساد مالی و اداری در جامعه و میزان انتفاع طبقات مختلف جامعه از هزینه‌های عمومی).

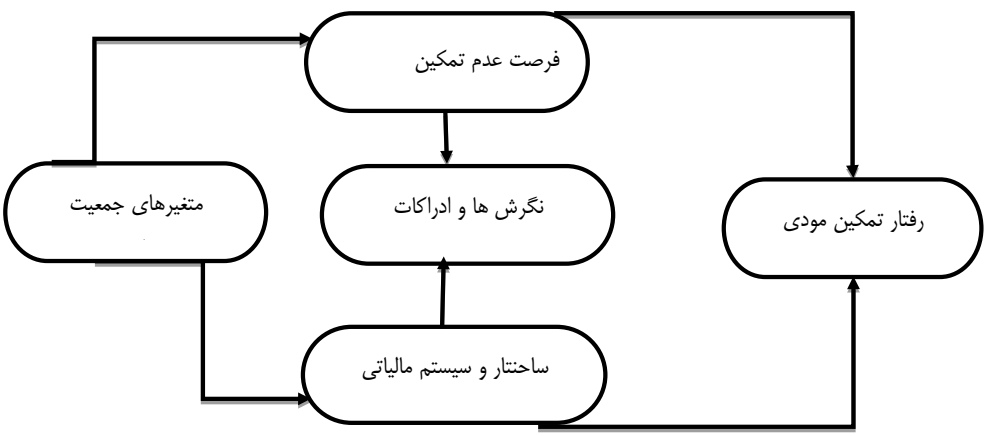
در مدل پرداخت مالیات داوطلبانه (Fischer et al, 1992) چهار گروه عمده عوامل مهم و مؤثر بر تمکین مالیات عبارتند از:

۱. متغیرهای جمعیت‌شناختی (تحصیلات، سن، جنسیت و سطح).
۲. فرصت‌های عدم تمکین (میزان درآمد، منبع درآمد و نوع حرفه).
۳. نگرش‌ها و ادراکات عدالت سیستم مالیاتی و محیط تأثیر.
۴. ساختار / سیستم مالیاتی (پیچیدگی سیستم مالیاتی، احتمال کشف عدم تمکین، جرایم و نرخ‌های مالیاتی).

از این‌رو، مدل تمکین مالیات فیشر (شکل۱) درك و فهم اثر مؤلفه‌های اجتماعی اقتصادی و روان‌شناختی بر تصمیم‌های مؤدیان در خصوص تمکین فراهم می‌کند. براساس این مدل، متغیرهای جمعیت‌شناختی (سن، جنسیت و سطح تحصیلات) به صورت غیرمستقیم، از طریق تأثیر بر فرصت‌های عدم‌تمکین و همچنین تأثیر بر نگرش‌ها و ادراکات می‌توانند بر تمکین مؤدیان اثرگذار باشد.

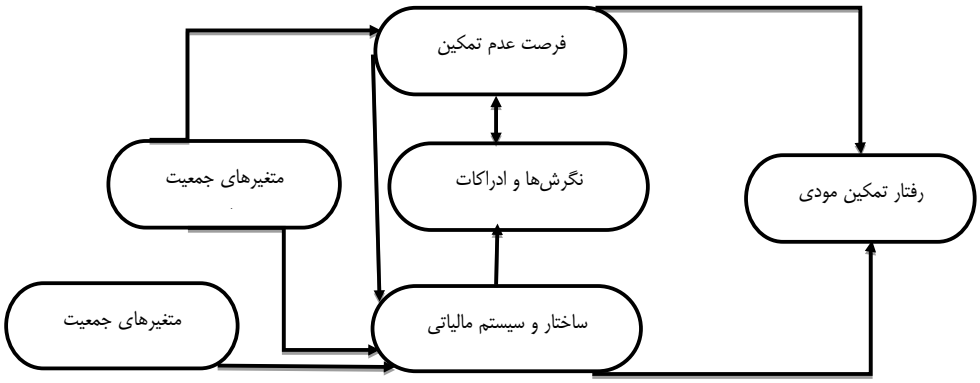
(Chavu and Liwong, 2003) از طریق دخالت دادن فرهنگ به عنوان یک متغیر محیطی بسیار مهم و همچنین تأثیر متقابل فرصت‌های عدم تمکین و ساختار / سیستم مالیاتی بر تمکین مالیاتی، مدل فیشر را تعدیل نمودند. مدل ارائه شده توسط آنها به شرح شکل شماره (۲) می‌باشد (Hasasyeganeh, Ebrahimisarveo-lia, Alasvand & Delavar, 2019).

شکل۱- مدل تمکین (Fischer et al, ۱۹۹۲)



[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]
[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

شکل۲- مدل تعدیل شده تمکین(Fischer et al, ۱۹۹۲)



تمایل به پرداخت مالیات به صورت انگیزه درونی فرد برای پرداخت مالیات تعریف می‌شود به گونه‌ای که با افزایش تمایل به پرداخت مالیاتی، سطح انطباق فرد با قوانین مالیاتی بالا می‌رود. بنابراین تمایل به پرداخت مالیاتی را می‌توان به صورت تبعیت فرد از قوانین مالیاتی تعریف نمود. تمایل به پرداخت مالیاتی به عنوان، متغیری برای اندازه‌گیری میزان تمایل شهروندان به پرداخت مالیات، تعهد اخلاقی به پرداخت مالیات و اعتقاد به این که پرداخت مالیات به جامعه کمک می‌کند نیز تعریف نمود، گرچه تمایل پرداخت مالیاتی به عنوان یک مفهوم واحد استفاده می‌شود و اما می‌تواند دقیق‌تر باشد و به عنوان مجموعه‌ای از انگیزههای اساسی برای رعایت حقوق مالی مورد توجه قرار گیرد (Montazerhojat, Khodapanah, Farazmand & Delphi, 2019) .

دراین مطالعه که نشأت گرفته از دیدگاه صاحب نظران این رشته است سعی می‌شود که عوامل رفتاری مؤثر بر تمایل به پرداخت مالیات از قبیل حس مالکیت (هزینه فرصت)، سوی‌گیری به حال، مطلوبیت مورد انتظار، انصاف و... بررسی شود که در ادامه به اختصار به تعریف هریک از این مفاهیم خواهیم پرداخت.

۲-۲-تعاریف مفاهیم بنیادی اقتصاد رفتاری

اگرچه مفهوم اقتصاد رفتاری، همانند سایر مفاهیم اجتماعی و اقتصادی دارای الگوی حیات خاص خود بوده و قابل کنترل توسط تعاریف ارایه شده توسط مبدعانش نمی باشد، اما توجه به نقش مؤلفه‌ها و ویژگی‌های تعاریف ارایه شده برای آن می‌تواند چارچوب روشن‌تری از آن مفهوم را برای محققین آن حوزه ارایه نماید. بر این اساس در این بخش مروری کوتاه بر تعاریف ارایه شده برای مفهوم اقتصاد رفتاری، خواهد شد. با این حال از آن زمان به بعد بسیاری از اندیشمندان حوزه اقتصاد رفتاری سعی نموده‌اند، بر اساس معیارها و دیدگاه‌های خود تعریفی دقیق و جامع را برای این مفهوم ارایه نمایندکه همین موضوع سبب گردیده تعاریف بسیاری برای این مفهوم ارایه گردد.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]
[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

لذا در جدول (۱) ضمن ارایه برخی از مهم‌ترین تعاریف بیان شده به نکات و ویژگی‌های کلیدی هر تعریف اشاره شده است:

جدول(۱)- تعاریف اقتصاد رفتاری

محقق	تعریف	توضحات ویژگی
Katona (1980)	در طول سه دهه گذشته، مطالعات تجربی بسیاری درباره رفتارهای اقتصادی انجام و بنیان‌های نظری آنها تشریح شده است. این بیان‌های نظری (آماری و روش‌شناختی) در حال توسعه و تکامل بود و رشته جدیدی، تحت عنوان اقتصاد رفتاری در حال پیدایش بود. اقتصاد رفتاری جنبه‌های روان‌شناسانه فعالیت‌های اقتصادی همانند نیات و انگیزه‌ها، اعتقادها و گرایش‌ها و انتظارات اثرگذار بر تصمیمات اقتصادی را اندازه‌گیری و تحلیل می‌کند.	- توجه به جنبه‌های روان‌شناسی همچون نیات، انگیزه، اعتقادها، گرایشات و... - توجه به مطالعات تجربی
Mullainathan & Thaler (2001)	اقتصاد رفتاری آمیزه‌ای از روان‌شناسی و علوم اقتصادی است که به بررسی اتفاقات پیش آمده در بازارهایی می‌پردازد که برخی از فعالان آن دارای محدودیت‌ها و پیچیدگی‌های انسانی هستند.	-رابطه روان شناسی و علوم اقتصادی -محدودیت و پیچیدگی‌های انسانی
(2004) Day	اقتصاد رفتاری عبارت است از: ۱) شناسایی خصایص کلی، قواعد و اصول رفتار اقتصادی بر پایه مشاهده مستقیم و پژوهش؛) ساخت مدل بر مبنای این خصایص؛ ۲) تعیین میزان قرابت مدل‌های رفتاری با رفتار مشاهده شده؛ ۳) استفاده از این مدل‌ها برای تدوین سناریوهای مختلف برای رفتارهای ۴ آتی که ممکن است سیاستگذار در پی آن باشد تا با استفاده از ابزارهای سیاستی یا متغیرهای برون زا تحت الشعاع قرار دهد.	- توجه به تجربه گرایی - توجه به فروض واقعی - بهره‌گیری از این دانش در ابزار سیاستی
(2007) Clark	اقتصاد رفتاری رشته‌ای فرعی از اقتصاد است که شیوه‌های اقتصاد سنتی را در توضیح رفتار انسان، با بینش و دیدگاه‌های روان‌شناسی تلفیق می‌کند. در این راه اساس روان‌شناختی واقع گرایانه تر بوده، لذا توان توضیحی مدل‌های اقتصادی را بالاتر برده، پیش‌بینی‌های بهتری از پدیده‌های اقتصادی ارایه نموده و در نهایت سیاست‌های مناسب‌تری را نیز پیشنهاد می‌دهد.	-تلفیق اقتصاد نئوکلاسیک و اقتصاد رفتاری - افزایش قدرت پیش‌بینی و سیاست‌گذاری
(2010) Free	اقتصاد رفتاری زیرمجموعه‌ای از اقتصاد است که از آزمون‌های تجربی روان‌شناسی در اقتصاد استفاده نموده تا تئوری‌هایی واقع گرایانه تر را که به شدت به داده‌های تجربی و میدانی وابسته است، ارایه دهد	توجه به آزمون‌های تجربی و میدانی - بهبود تئوری‌های اقتصادی - تمرکز بر روان‌شناسی

منبع: یافته‌های محقق

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

همان‌گونه که مشاهده می‌شود 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 با هم می‌داند. برخی اقتصاد رفتاری را رشته، برخی زیرشاخه و برخی مکتب معرفی نموده‌اند، برخی نیز به جنبه‌های روان‌شناسی آن اشاره داشته و برخی دیگر آن را با سایر حوزه‌های علوم انسانی نظیر انسان‌شناسی و علوم اجتماعی پیوند زده‌اند. در نهایت نیز بر اساس این نظریات پیش‌بینی‌های دقیق‌تر از تحولات اقتصادی صورت پذیرفته و سیاست‌های مناسب‌تری نیز ارایه گردد (Rahbar, Motavasseli & Amiri, 2013).

ریچارد تیلر برنده جایزه نوبل اقتصاد در کتاب کج رفتاری اشاره می‌کند عوامل بسیاری وجود دارد که مدل بهینه‌سازی نادیده می‌گیرد. در جهان انسان اقتصادی فهرست بلند بالایی از چیزهایی وجود دارد که انگار بی‌ربط است. این عوامل انگار بی‌ربط در کنار نظریه‌های مرسوم اقتصادی، بر شکل‌گیری تصمیمات فردی تأثیرگذار است. بنابراین جهت پیش‌بینی نزدیک به واقع از رفتار انسان اقتصادی، می‌بایست هر چه بیشتر عوامل انگار بی‌ربط شناسایی و در مدل تصمیم‌گیری وارد شوند. به عنوان مثال جهان‌بینی متفاوت دو فرد می‌تواند در شرایط یکسان، سبب برونداد تصمیمات اقتصادی متفاوت شود. یا یک فرد در شرایط روحی روانی متضاد، تصمیمات اقتصادی متفاوتی اتخاذ کند (Thaler, 2016).

۳-پیشینه پژوهش

۳-۱- مطالعات خارجی

(Heijman & van Ophem, 2005) در مطالعه‌ای تمایل به پرداخت مالیات را با بازنگری منحنی لافر در کشورهای OECD بررسی کرده‌اند. طبق نتایج این مطالعه، افزایش نرخ نهایی مالیات سبب کاهش تمایل به پرداخت مالیات خواهد شد و همچنین باعث می‌شود افراد از فعالیت‌های اقتصادی رسمی به سمت فعالیت‌های اقتصادی غیررسمی یا عدم فعالیت اقتصادی حرکت کنند و در نتیجه وصول مالیات دولت کاهش یابد. همچنین تصریح می‌شود تمایل به پرداخت مالیات علاوه بر عوامل بررسی شده در مدل، به عوامل اجتماعی و نهادی از جمله قوانین و مقررات در هر کشور، نگرش دولت به رفاه و عدالت توزیعی، ارزش‌ها و روحیات مالیات دهندگان و سخت‌گیری دولت در دریافت مالیات بستگی دارد.

(Heijman & van Ophem, 2010) در مطالعه‌ای به تجزیه و تحلیل تعارضات اجتماعی_سیاسی با رویکرد نظریه بازی به بررسی اینکه چگونه افراد تحت تأثیرگروه‌های احزاب رقیب و اعضای گروه قادر به تنبیه یکدیگر است. پیش‌بینی نظری این است که مخارج درگیری مستقل از اندازه گروه است و اینکه آیا مجازات در دسترس است یا خیر. در بازی‌های گروهی شرکت کنندگان تمایل دارند که به منظور برنده شدن در رقابت گروهی

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]
[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

سر مایه‌گذاری بیش از حد انجام دهند و در مقابل درک بیشرت ی از هزینه باخت دارند که این مهم در خصوص فر ار مالیاتی نیز صدق می‌کند.

(Hug, S,Sporri, F, 2011) در مطالعه‌ای به بررسی اعتماد، اخلاق و تعهد مالیاتی و فرار مالیاتی در کشورهای درگیر در انتقال از حکومت سوسیالیستی به دموکراسی و اقتصاد بازار پرداخته‌اند. این دسته از کشورها غالباً با چالشی در تقویت تعهد و اخلاق مالیاتی و کاهش فرار مالیاتی روبه رو بوده‌اند.

(Bazart and Bonein, 2015) در مطالعه‌ای به بررسی اهمیت فراگیر بودن پویایی فرار مالیاتی در تصمیمات فردی را با استفاده از روش عمل متقابل(مارپیچ رو به پایین یا رو به بالا) پرداخته‌اند. نتایج نشان می‌دهد که افراد میزان درآمد مالیاتی خود را مبتنی بر اطلاعات به دست آمده از رفتار دیگران تعدیل می‌کنند.

سایر مطالعات خارجی به صورت خلاصه به شرح زیر می‌باشد: مطالعاتی که توسط انجام شده توسط (Phagbemi et al, 2010) و (Wang, 2012) که به بررسی عوامل مؤثر بر فرار مالیاتی از بعد اقتصادی توجه می‌کنند.

۳-۲- مطالعات داخلی

(Moradi et al, 2013) به بررسی عوامل مؤثر بر فرار از پرداخت مالیات با تأکید بر عوامل فرهنگی (به نمایندگی الزامات قانونی، عدالت در سیستم مالیاتی، اعتماد به دولت، مذهب، اطلاعرسانی و پاسخگویی به حقوق مؤدیان) پرداختند. در تحقیق از رگرسیون لجستیک برای تخمین رابطه فرار مالیاتی و متغیرهای مستقل استفاده شده است و پنج فرضیه مورد آزمون قرار گرفت. یافتههای پژوهش نشان میدهد که فقدان الزامات قانونی یا الزامات قانونی کم، و نبود عدالت در سیستم مالیاتی اثر مثبتی بر فرار از پرداخت مالیات دارند. همچنین اعتماد به دولت فرار مالیاتی را کاهش میدهد. با این حال، رابطه معناداری بین مذهب و عدم اطلاعرسانی و پاسخگویی به حقوق مؤدیان با فرار مالیاتی مشاهده نشد. سیاستگذاران دولت میتوانند از نتایج این تحقیق برای اصلاح فرهنگ مالیاتی، و نیز اصلاح خطی مشی و سیاستهای مالیاتی در جهت حداقل کردن فرار مالیاتی استفاده کنند.

(Almasi et al, 2014) پژوهش توصيفي حاضر در چارچوب تحقيقي ـ پيمايشي توزيع با پرسشنامه در ميان مؤديان ، مشاغل غرب تهران اثرگذاری درك انصاف نظام مالياتي بر رفتار تمكين و نيز تأثير دانش مؤدی و پيچيدگي نظام مالياتي بر درك انصاف نظام مالياتي را مورد بررسي قرار مي‌دهند، اين تحقيق با بهره‌گيری از روش مدل‌يابی معادلات ساختاری نشان مي‌دهد، كه درك انصاف رفتارهای تمكين را تحت تأثير قرار مي‌دهد. همچنين بر اساس يافته‌های تحقيق معلوم گرديد كه دانش مؤدی و پيچيدگي نظام مالياتي نيز بر درك انصاف از سوی مؤدی مؤثرند.

(Mehdi Salehi et al, 2014) در مطالعه‌ای به بررسی تأثیر عوامل فرهنگ مالیاتی بر تمکین مالیاتی در بین مؤدیان امور مالیاتی در ۱۱ استان کشور می‌پردازد. و از طریق روش پرسشنامه به جمعآوری دادهها پرداخته

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

است . جامعه آماری این پژوهش ۱۱ استان است که دارای شاخص تمکین ۹۳٪ درصد و بالاتر بوده است و به طور کلی ۳۲۴ مؤدی به عنوان نمونه آماری انتخاب گردید. دادهها با استفاده از آزمون تک عاملی و تحلیل عاملی اکتشافی تجزیهو تحلیل شدند. تمامی فرضیات در سطح ۰/۹۵ مورد آزمون قرارگرفته و معنادار بودند، همچنین از میان عوامل و ویژگیهای فرهنگ مالیاتی، عدالت و کارکرد سازمان با میانگین ۵۹/۳ دارای بیشترین میزان تأثیر بر تمکین مالیاتی بوده، صداقت و احساس مسئولیت مؤدیان با میانگین ۳/۱۷ در رتبه دوم و نیز تمایل به پرداخت مالیات با میانگین ۳/۱۴ در رتبه سوم و کمترین میزان تأثیر را به نسبت دو متغیر دیگر بر تمکین مالیاتی داشته است.

(Heydari , 2014) با استفاده از نظرسنجی از مؤدیان مالیاتی شهر اصفهان و به بررسی عوامل مؤثر بر اخلاق مالیاتی و تأثیر آن بر تمکین مالیاتی پرداخت. نتایج وی نشان داد که متغیرهای نگرش نسبت به فرار مالیاتی، هنجارهای اجتماعی و اعتماد به دولت و سیستم مالیاتی، حقوقی و قضایی تأثیر مثبت و معنیداری بر اخلاق دارند و از بین متغیرهای جمعیتشناسی تنها متغیر سن مؤدیان اثر معنیدار و مثبتی بر تمکین مالیاتی دارد.

(Khadem et al, 2014) در مطالعهای به بررسی رفتار اخلاقی مودیان بزرگ مالیاتی از دیدگاه اخلاقی پستمدرن در مورد حقیقتگویی پرداختند. نتایج آزمون فرضیهها مبین تأیید فرضیه اصلی پژوهش مبنی بر وجود تفاوت معنادار بین اعتقادات و عمل مؤدیان مالیلت میباشد و تأیید آن میتوان اینطور استنباط نمود که مؤدیان به آنچه اعتقاد دارند با آنچه در محیط شبیهسازی شده پرداخت مالیات واقعاً عمل میکنند متفاوت است. که این تفاوت نشاندهنده استفاده کمتر از اخلاقیات در عمل میباشد. و مؤدیان مالیاتی که از پرداخت مالیات معاف بودند کمتر به کارهای غیر اخلاقی رو آوردند.

(Kundelji et al, 2016) در مطالعهای به تأثیر متغیرهای جمعیتشناختی نظیر سن، جنسیت، درآمد، سطح تحصیلات و قومیت بر متغیر اخلاق مالیاتی در جامعه دانشجویان علوم اداری و اقتصاد دانشگاه اصفهان پرداختهاند. از نتایج این مطالعه میتوان به تأثیر مثبت سن و درآمد و تأثیر منفی تحصیلات و قومیت اشاره کرد. نتایج نشان میدهند که زنان نسبت به مردان اخلاق مالیاتی بالاتری دارند.

(Amiri ,2017) نشان میدهد که میزان فرار مالیاتی در کشور ما با وجود اقدامات صورت پذیرفته روند رو به رشدی داشته و میزان قابل توجهی را به خود اختصاص میدهد. بنابراین به نظر میرسد بررسی مولفههای مطرح شده در اقتصاد رفتاری در خصوص (عوامل مؤثر بر فرار مالیاتی) و همچنین بهرهگیری از ظرفیتهای سیاست گذاری مطرح شده در این رویکرد میتواند در کاهش فرار مالیاتی درکشور و همچنین افزایش کارایی نظام مالیاتی مؤثر باشد.

(Montazerhojat& et al, 2019) رابطه شادی و تمایل به پرداخت مالیاتی: آیا افراد شادتر تمایل بیشتری

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

به پرداخت مالیات دارند؟ را با استفاده از چهار نوع رگرسیون خطی و روش حداقل مربعات معمولی بر تمایل به پرداخت مالیاتی فعالان بخش خصوصی اهواز (مرکز استان خوزستان) در سال۱۳۹۶بررسی کردند. نتایج نشان داد که اثر شادی بر تمایل به پرداخت مالیات به لحاظ آماری معنی‌دار است اما از لحاظ اقتصادی تأثیر آن کوچک اما مثبت است.

(Yeganeh et al, 2019) به بررسی اهمیت تغییرات چهار عامل اقتصادی، ساختاری، رفتاری و قانون در تمایل به پرداخت مالیات از دیدگاه مؤدیان مالیاتی مناطق شش گانه امور مالیاتی شهر تهران (شمال، جنوب، شرق، غرب، مرکز و مؤدیان بزرگ) پرداختند. نتایج تحقیق حاکیست که تنها در عامل اقتصادی تمایل به پرداخت مالیات در میان مؤدیان مالیاتی به تفکیک نوع شرکت تفاوت معنی‌داری وجود دارد و این تفاوت در بین شرکت‌های خدماتی با شرکت‌های تولیدی و بازرگانی است.

(Barzideh et al, 2019) در مطالعه به شناسایی و رتبه‌بندی عوامل رفتاری مؤثر بر عدم تمکین مالیات بر درآمد مشاغل، با هدف پاسخ به این سؤال که "مهمترین عوامل رفتاری مؤثر بر عدم تمکین در مالیات بر درآمد مشاغل از منظر خبرگان مالیاتی چیست؟" پرداختند. بدین منظور ابتدا مؤلفه‌ها و شاخص‌های رفتاری عدم تمکین مالیاتی در حوزه مشاغل بر اساس ادبیات و مبانی نظری استخراج شده، سپس بر اساس تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده مدل‌سازی رفتاری صورت گرفته است. یافته‌ها حاکی از این است که از بین شاخص‌های اصلی، هنجارها(اجتماعی و فرد) بالاترین اهمیت و از بین زیرشاخص‌های نگرش، هنجارها و کنترل رفتاری ادراک شده به ترتیب عدم تقارن اطلاعاتی، رفتار الگوی اصلی و گزارش اشخاص ثالث بالاترین درجه اهمیت را در عدم تمکین مالیاتی دارند.

سایر مطالعات داخلی به صورت خلاصه به شرح زیر می‌باشد: مطالعاتی که توسط Sadeghi and Shakibaei (2001), Jafari Samimi and Hamzei (1384), Milani and Akbarpour (1391), Hadian and Tahvili (2013), Samadi and Tanabandeh (2013 به بررسی علل و عوامل مؤثر بر فرار مالیاتی، آثار آن و برآورد میزان آن پرداخته شده است.

بنابرین در پایان این بخش می‌توان نتیجه گرفت که اولاً: با توجه به مطالعات انجام گرفته در این حوزه می‌توان دریافت که عوامل مختلفی بر تمکین مالیاتی اثر گذارند، بخشی از تمکین مالیاتی داوطلبانه و بخشی، عوامل اقتصادی و بخشی دیگر رفتاری‌اند. ثانیاً: هرچند مطالعات زیادی در سطح استان‌ها وکل کشور درباره عوامل مؤثر بر تمکین مالیاتی انجام شده است ولی همانطور که مشاهده می‌شود بیشتر این مطالعات به بررسی رابطه علّی معلولی پرداخته‌اند و سعی نموده‌اند به کمک نقش سایر متغیرهای اقتصادی مالیات را بهبود بخشند و کمتر به عوامل رفتاری مؤثر بر تمکین مالیاتی پرداخته شده است. از این منظر مطالعه حاضر در ایران منحصر به فرد است.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

۴- روش تحقیق

با توجه به مبانی نظری مطرح شده و پژوهش‌های پیشین، فرضیه پژوهش به شرح زیر تدوین شده است: آیا عوامل رفتاری مانند حس مالکیت (هزینه فرصت)، هزینه هدر رفته، نظریه چشم داشت (مطلوبیت مورد انتظار)، تیغ زدن و... بر تمایل به پرداخت مالیات تأثیر دارد؟

جامعه آماری در این پژوهش کلیه مؤدیان مالیاتی واحدهای تولیدی فعال شامل ۵۰ نفر شاغل و بیشتر مستقر در شهرک صنعتی سمنان در استان سمنان است که اطلاعات آن‌ها از سامانه شرکت شهرک‌های صنعتی استان سمنان استعلام و استخراج شده است. دلیل انتخاب این جامعه آماری این بوده است که شهرک صنعتی سمنان بزرگترین و فعال‌ترین شهرک صنعتی استان سمنان است. در زمان توزیع پرسشنامه طبق استعلام از شرکت شهرک‌های صنعتی استان سمنان تعداد ۹۰ واحد با شرایط فوق وجود داشت که ۹۰ پرسشنامه بین این واحدها توزیع شد. از میان پرسشنامه‌های پاسخ داده شده پس از حذف پرسشنامه‌های ناقص، ۷۵ پرسشنامه به صورت کامل پاسخ داده شده مبنای نتیجه‌گیری این پژوهش قرار گرفت. حجم نمونه بر اساس فرمول کوکران به صورت زیرn=۷۳ محاسبه شده است:

$$n = \frac{\mathrm{N}z^2pq}{\mathrm{N}d^2+z^2pq} \qquad (۱)$$

که در آن N = حجم جامعه = ۹۰ ، d = مقدار اشتباه مجاز (مقدار خطا)، z/۵ ،p=q=۰ = ۱/۹۶ . طبق جداول از پیش طراحي شده در سطح اطمینان ۹۵٪ ، ۷۵ پرسشنامه پاسخ داده شده جمع‌آوری گردیده است.

جدول(۲)ترکیب سؤالات پرسشنامه

معیار اقتصاد رفتاری	تعداد سؤال	شماره سؤال
اثر مالکیت	۱۳	۱-۱۲ و ۱۹
منفعت شخصی	۳	۱۳-۱۵
حساسیت نزولی	۲	۱۶و۱۷
نظریه چشم داشت	۳	۱۸و ۲۲ و ۲۸
عوامل انگار بی ربط	۱	۲۰
سوگیری به حال	۱	۲۱
هزینه هدر رفته	۱	۲۳
تیغ زدن	۲	۲۴ و ۲۵
حساسیت به انصاف	۲	۲۶ و ۲۷
اثر پول قمارخانه	۱	۲۹
قاب بندی محدود	۲	۳۰ و ۳۱
اثر لنگر	۱	۳۲
تلنگر در اقتصاد	۱	۳۳

منبع: محاسبات محقق

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

برای اطمینان از روایی پرسشنامه‌ها، ویرایش اولیه آن در اختیار اساتید مجرب قرار گرفت. پس از دریافت پیشنهادهای آنها و اعمال اصلاحات، پرسشنامه نهایی میان پاسخ‌دهندگان توزیع شد. برای سنجش پایایی پرسشنامه از آلفای کرونباخ، با استفاده از نرم‌افزار SPSS استفاده و میزان این ضریب برای کل پرسشنامه محاسبه شد. همان‌طور که در جدول ۳ مشاهده می‌شود، مقدار آلفای پرسشنامه بالای ۰/۷ بدست آمد؛ به این معنا که پرسشنامه پایایی مناسبی دارد.

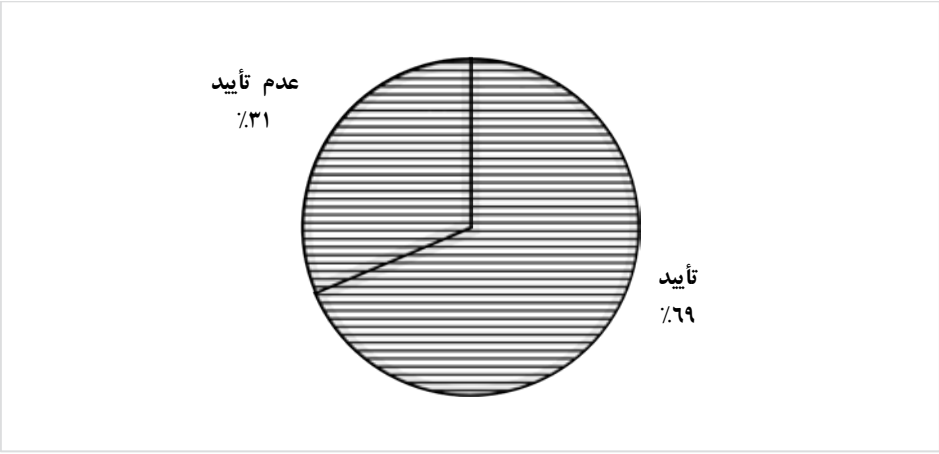
جدول(۳) پایایی پرسشنامه

تعداد سؤالات	آلفای کرونباخ
۳۳	۰/۷۴

منبع: محاسبات محقق

۵-یافته‌های پژوهش

در پرسشنامه تحقیق پیرامون نقش اثر مالکیت بر تمایل به پرداخت مالیات سیزده سؤال مطرح شد که این پرسش‌ها در مورد نوع و محل هزینه‌کرد دولت از درآمدهای مالیاتی و تأثیر آن بر تصمیم مالیاتی افراد طرح شده‌اند. بنابر پاسخ‌های جمع‌آوری شده، ۷۱ درصد از پاسخ ها نقش عامل اثر مالکیت از مباحث اقتصاد رفتاری را بر تصمیمات مالیاتی افراد تأیید می‌کند.



نمودار (۱)-اثر مالکیت

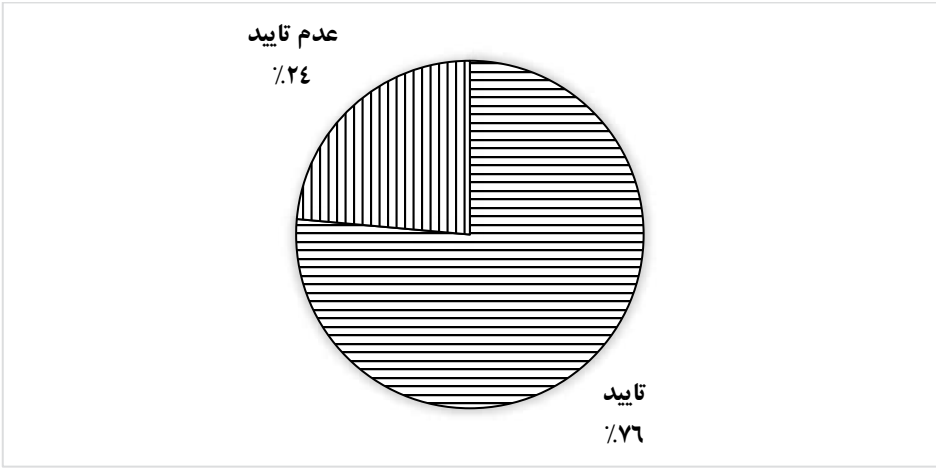
منبع: یافته‌های پژوهش

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

با توجه به سؤالات مربوط به اثر مالکیت در پرسشنامه می‌توان نتیجه گرفت یکی از راه‌های دولت برای ترغیب افراد به پرداخت مالیات، اطلاع رسانی شفاف نحوه هزینه کرد درآمدهای مالیاتی است. حال چنان چه نحوه هزینه کرد به گونه‌ای باشد که حس مالکیت فرد مالیات‌دهنده برانگیخته شود، به عنوان مثال در منطقه جغرافیایی محل سکونت مالیات‌دهنده هزینه شود، یا صرف امور عام‌المنفعه‌ای گردد که حس نوع‌دوستی را منتقل کند، از این طریق نیز تمایل به پرداخت مالیات افزایش می‌یابد. بنابراین دولت می‌بایست در تصمیم‌گیری‌های بودجه‌ای خود به تأثیر مالکیت بر تمایل به پرداخت مالیات توجه نماید و فارغ از هر تصمیمی، در اطلاع‌رسانی نحوه هزینه‌کرد، شفاف عمل نماید.

پیرامون نقش منفعت شخصی بر تمایل به پرداخت سه سؤال مطرح شد که این پرسش‌ها در مورد نفع شخصی افراد از هزینه‌کرد درآمد مالیاتی دولت و نقش آن بر تمایل به پرداخت مالیات طرح شده‌اند. ۷۶ درصد از پاسخ‌ها نقش عامل منفعت شخصی را بر تمایل به پرداخت مالیات تأیید می‌کنند.



نمودار (۲)- منفعت شخصی

منبع: یافته‌های پژوهش

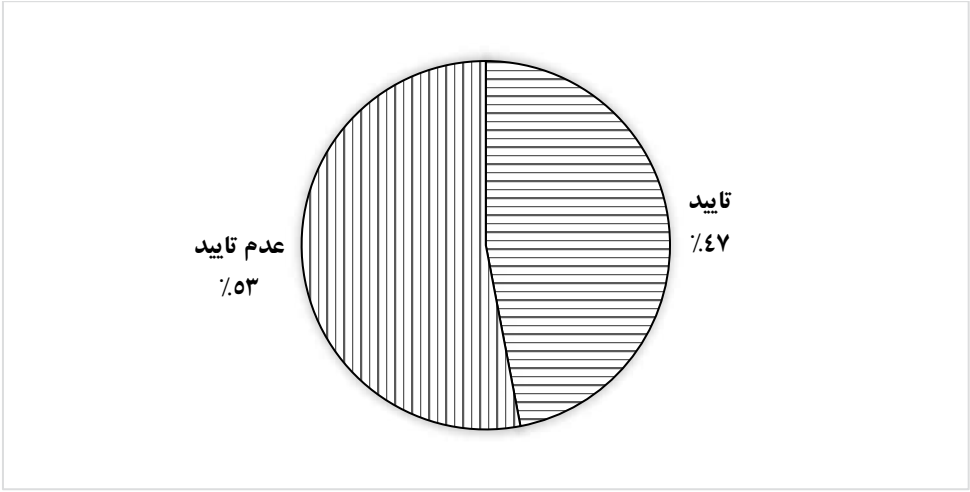
دولت برای جلب مشارکت بیشتر و افزایش تمایل به پرداخت مالیات، می‌بایست در تصمیم‌گیری‌های هزینه‌کرد درآمدهای مالیاتی، منفعت شخصی افراد را در نظر بگیرد و این موضوع را به بهترین نحو اطلاع‌رسانی نماید.

قانون حساسیت نزولی می‌گوید کاهش یک خاصیت در یک متغیر هر چه آن متغیر از نقطه مرجع دورتر باشد

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]
[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

تأثیر کمتری دارد. این قانون هم در اقتصاد و هم روانشناسی فراگیر است. قانون وبر فشنر می‌گوید کمترین تفاوت قابل توجه در هر متغیری نسبتی از بزرگی آن متغیر است.

پیرامون نقش عامل حساسیت نزولی بر تمایل به پرداخت مالیات دو سؤال مطرح شد که این پرسش‌ها در مورد نقش تقسیط مالیات بر تصمیم مالیاتی افراد طرح شده‌اند. ۴۷ درصد از پاسخ‌ها نقش این عامل را تأیید می‌کنند و ۵۳ درصد نقش حساسیت نزولی را از درگاه تقسیط مالیات بر تمایل به پرداخت مالیات افراد تأیید نمی‌کنند.



نمودار(۳)- حساسیت نزولی

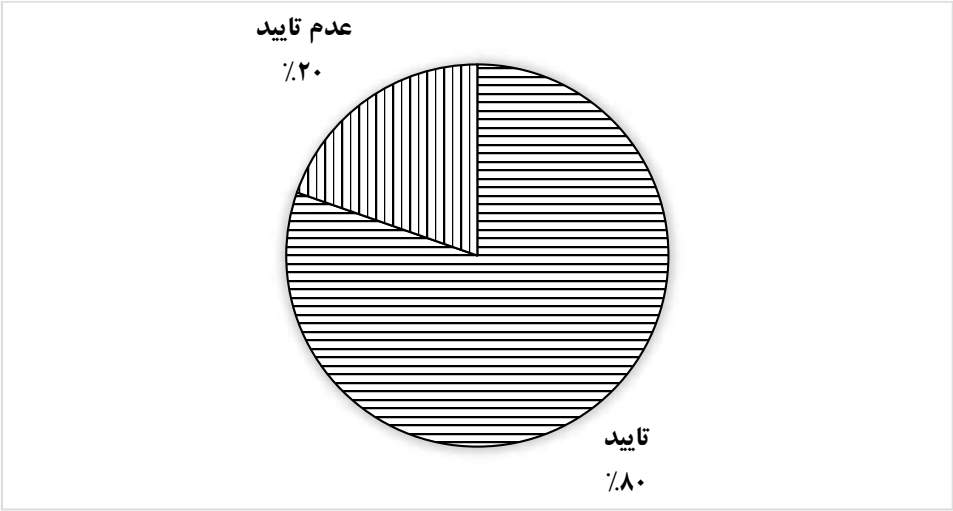
منبع: یافته‌های پژوهش

بحث تقسیط مالیات به عنوان عامل کاهش احساس زیان افراد از محل پرداخت مالیات مطرح شد، که پاسخ‌های داده شده به پرسش‌های این بخش اثر این عامل را بر تصمیمات مالیاتی افراد تأیید نمی‌کند.

- پیرامون نقش نظریه چشم‌داشت بر تمایل به پرداخت مالیات سه سؤال در پرسشنامه مطرح شد که در مورد مبحث جریمه دیرکرد، پاداش خوش‌حسابی و تخفیفات مالیاتی طرح شده‌اند. ۸۰ درصد پاسخ ها نمایانگر تأیید نقش چشم‌داشت بر تمایل به پرداخت مالیات افراد است.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]



نمودار(۴)- نظریه چشم داشت

منبع: یافته‌های پژوهش

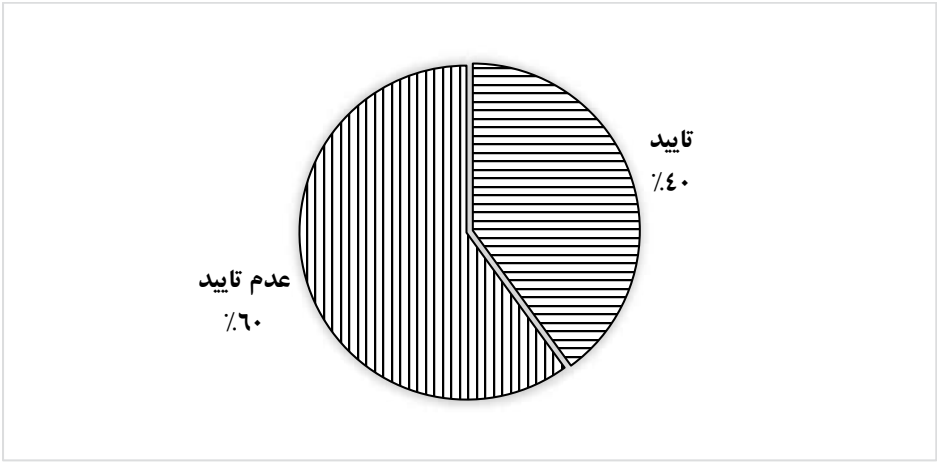
با توجه به نتایج به دست آمده، دولت ها می‌بایست با در نظر گرفتن پاداش برای پرداخت به موقع، و در نظر گرفتن تخفیف برای پیش‌پرداخت ها و پرداخت‌های زودتر از موعد، تمایل افراد به پرداخت مالیات را افزایش دهند. ضمن اینکه این پاداش‌ها باید متناسب با میزان مالیات تعیین گردد.

- در این پژوهش، با توجه به وجود زمینه‌های دینی و مذهبی در باورهای مردم ایران، عامل اعتقادات را وارد پرسشنامه کردیم تا تأثیر آن بر تصمیم‌گیری مالیاتی افراد را بسنجیم.

پیرامون نقش عوامل انگار بی‌ربط بر تمایل به پرداخت مالیات افراد یک پرسش در مورد نقش اعتقادات دینی بر فرار مالیاتی مطرح شد. ۴۰ درصد از پاسخ‌ها نقش اعتقادات بر تمایل به پرداخت مالیات را تأیید می‌کنند در حالی که ۶۰ درصد از پاسخ‌ها این نقش را تأیید نمی‌کنند.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

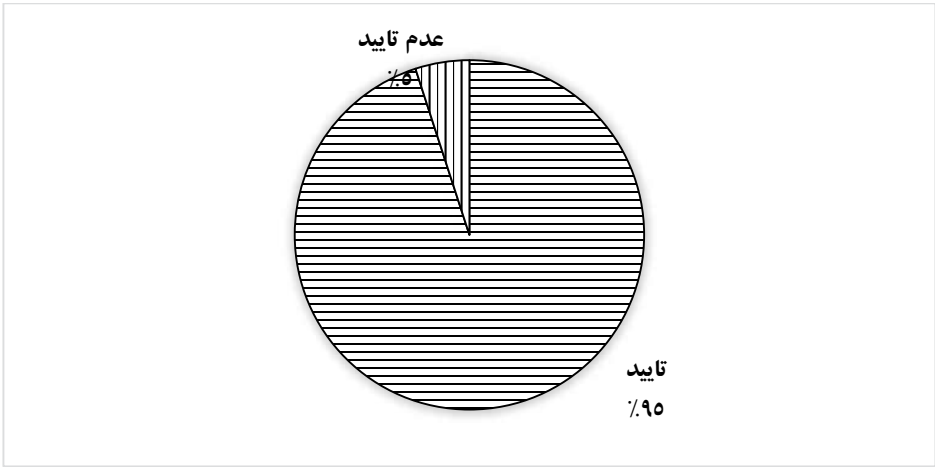


نمودار(۵)- عوامل انگار بی ربط

منبع: یافته‌های پژوهش

البته این نتیجه می‌تواند از نمونه‌ای به نمونه دیگر با توجه به منطقه مورد بررسی و طبقه اجتماعی نمونه مورد بررسی متفاوت باشد.

- پیرامون نقش سوگیری به حال بر تمایل به پرداخت مالیات افراد پرسشی در مورد ترجیح زمانی تخفیف مالیاتی مطرح شد که پاسخ‌ها نشان از تأیید ۹۵ درصدی نقش عامل سوگیری به حال دارد.



نمودار (۶)- سوگیری به حال

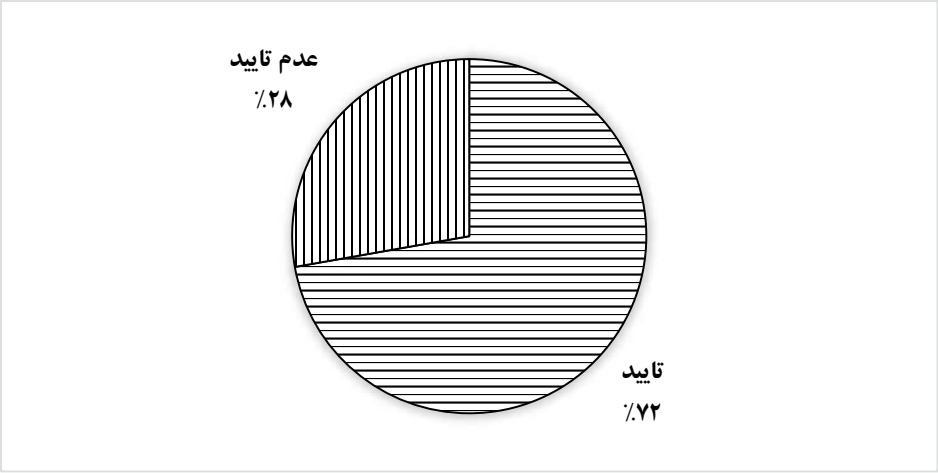
منبع: یافته‌های پژوهش

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

بنابراین افراد مورد بررسی ترجیح می‌دهند از تخفیف مالیاتی کوچکتر در زمان حال استفاده کنند تا تخفیف بیشتر در آینده و تأثیر سوگیری به حال بر تمایل به پرداخت مالیات افراد تأیید می‌شود. در این مورد دولت می‌بایست در برنامه ریزی‌های خود وعده‌هایی دهد که می‌تواند به موقع به آن عمل نماید و هر چه تخفیف‌های مالیاتی به زمان حال نزدیک‌تر باشد، تأثیرگذاری بیشتری بر تمایل به پرداخت مالیات دارد.

- پیرامون نقش هزینه هدررفته از مباحث حسابداری ذهنی در اقتصاد رفتاری بر تمایل به پرداخت مالیات افراد، یک پرسش در مورد تأثیر ذهنی نحوه پرداخت مالیات بر مالیات‌دهنده مطرح شد. ۷۲ درصد از پاسخ‌ها نقش این عامل را بر تمایل به پرداخت مالیات تأیید می‌کند.



نمودار (۷)- هزینه هدر رفته

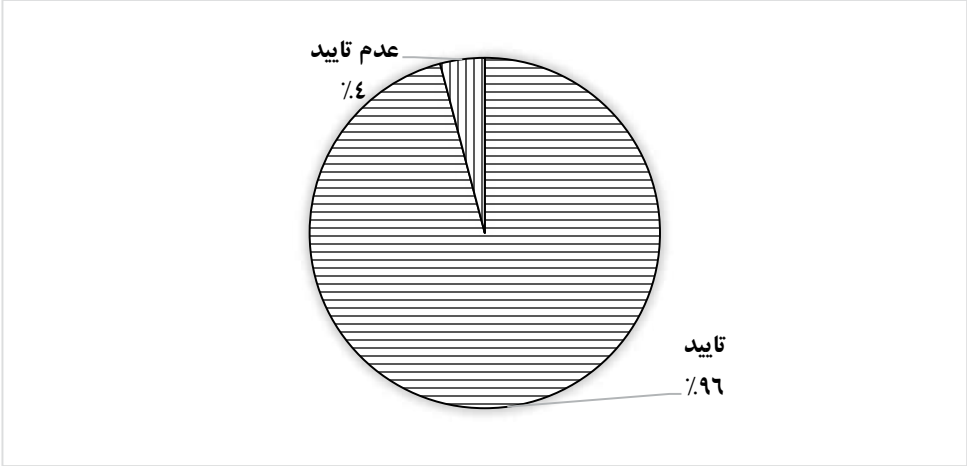
منبع: یافته‌های پژوهش

بنابراین در صورتی که امکان پرداخت‌های پیش از موعد مالیاتی با طرح‌های تشویقی فراهم باشد، افراد در هنگام سررسید تمایل بیشتری به پرداخت مالیات خواهند داشت. دولت می‌تواند با طراحی سناریوهای مختلف و اثربخش و پیش فروش برگه‌های مالیاتی، از طریق اثرگذاری بر حسابداری ذهنی افراد، افراد بیشتری را به پرداخت مالیات متمایل نماید.

- پیرامون مبحث تیغ زدن و نقش آن بر تمایل به پرداخت مالیات افراد دو پرسش مطرح شد. این پرسش‌ها در مورد برهه زمانی افزایش مالیات از سوی دولت و اعمال جریمه برای دیرکرد وصول مالیات‌ها طرح شده که ۹۶ درصد پاسخ‌ها نقش این عامل بر فرار مالیاتی را تأیید می‌کند.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]



نمودار (۸)- تیغ زدن

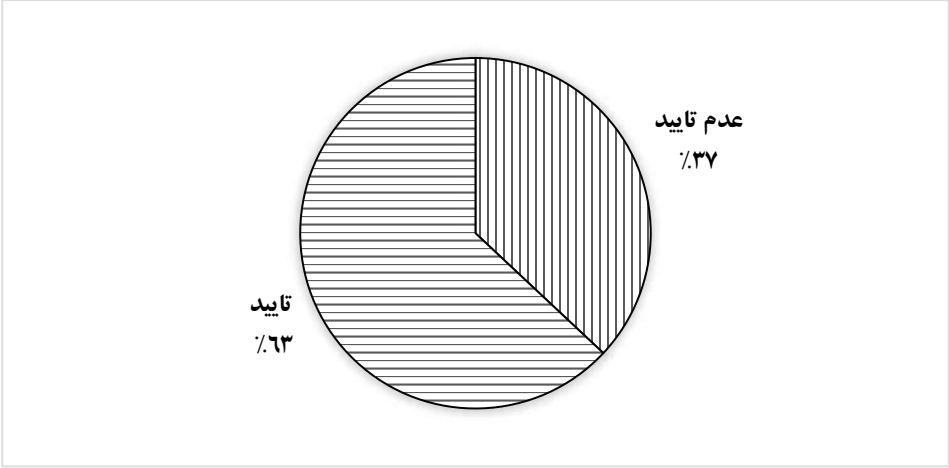
منبع: یافته‌های پژوهش

بنابراین دولت باید به نحوی مالیات اخذ کند که افراد احساس نکنند دولت قصد تیغ زدن آنها را دارد. بر مبنای سؤالات پرسشنامه این طور می‌توان نتیجه گرفت تشدید مالیات‌ستانی در هنگام کسری بودجه دولت اثر منفی بر تمایل به پرداخت مالیات خواهد داشت با آینده‌نگری هنگام تصویب بودجه و تأمین اعتبار از محلی غیر از مالیات‌های جدید برای جبران کسری بودجه می‌توان از ایجاد حس تیغ زدن در مالیات‌دهندگان جلوگیری نمود.

- پیرامون مبحث حساسیت به انصاف و نقش آن بر تمایل به پرداخت مالیات افراد دو پرسش مطرح شد. این پرسش‌ها در مورد لغو تخفیف مالیاتی یا افزودن جریمه دیرکرد از سوی دولت طرح شده که ٦٣ درصد از پاسخ‌ها نقش حساسیت افراد به انصاف را بر تمایل به پرداخت مالیات تأیید می‌کند.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]



نمودار (۹)- حساسیت به انصاف

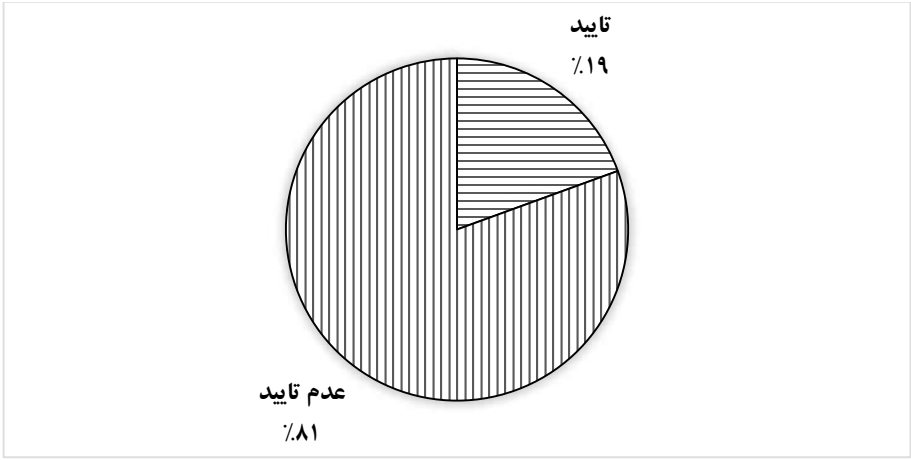
منبع: یافته‌های پژوهش

با توجه به محتوای پرسش‌های این مبحث، دولت می‌بایست طرح‌های تشویقی را به نحوی برنامه ریزی کند که از توانایی اجرا و استمرار آن مطمئن باشد تا از دید افراد متهم به بی انصافی نشود. به عنوان مثال اگر تا امروز تخفیف خوش‌حسابی به مؤدیان تعلق می‌گرفت و دولت از امروز تصمیم به اعمال جریمه تأخیر در پرداخت روی آورد، از دید مؤدیان متهم به عدم رعایت انصاف خواهد شد و بر تمایل به پرداخت مالیات اثر منفی خواهد داشت.

پیرامون مبحث اثر پول قمار خانه یک پرسش مطرح شد. این پرسش در مورد منبع مالی مورد استفاده افراد برای پرداخت مالیات طرح شد که تنها ۱۹ درصد پاسخ ها نقش آن را بر تصمیم‌گیری مالیاتی افراد تأیید کرد و ۸۹ درصد پاسخ‌ها این نقش را تأیید نکرد.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

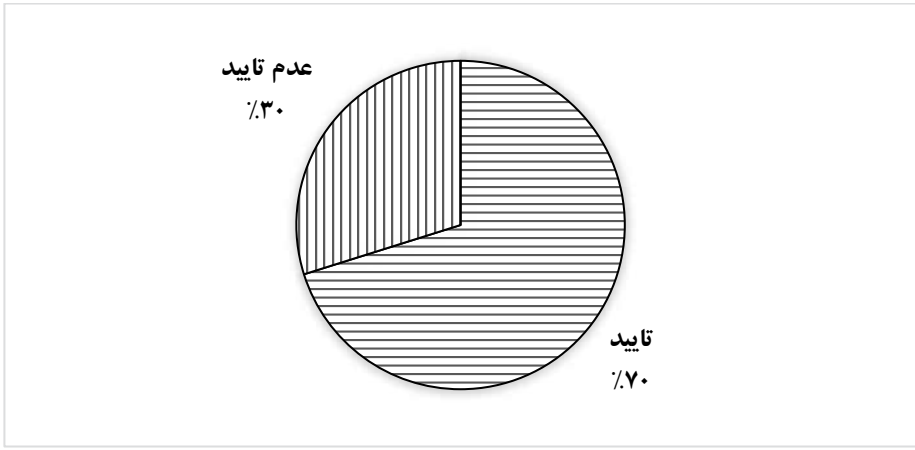


نمودار (۹)- اثر پول قمارخانه

منبع: یافته‌های پژوهش

عدم تایید اثر پول قمارخانه بر تصمیم‌گیری مالیاتی می‌تواند به این دلیل باشد که مبانی تصمیم‌گیری اقتصادی مصرف کننده با اقتصاد شرکتی متفاوت است و در اینجا تعویض‌پذیری پول تا درجات زیادی برقرار می‌باشد.

پیرامون اثر قاب‌بندی محدود بر تمایل به پرداخت مالیات افراد دو پرسش مطرح شد. این پرسش ها در مورد زمان بندی و مقاطع دریافت مالیات‌ها مطرح شد که ۷۰ درصد پاسخ ها نقش اثر قاب بندی محدود را بر تمایل به پرداخت مالیات افراد تأیید می‌کند.



نمودار (۱۰)- قاب بندی محدود

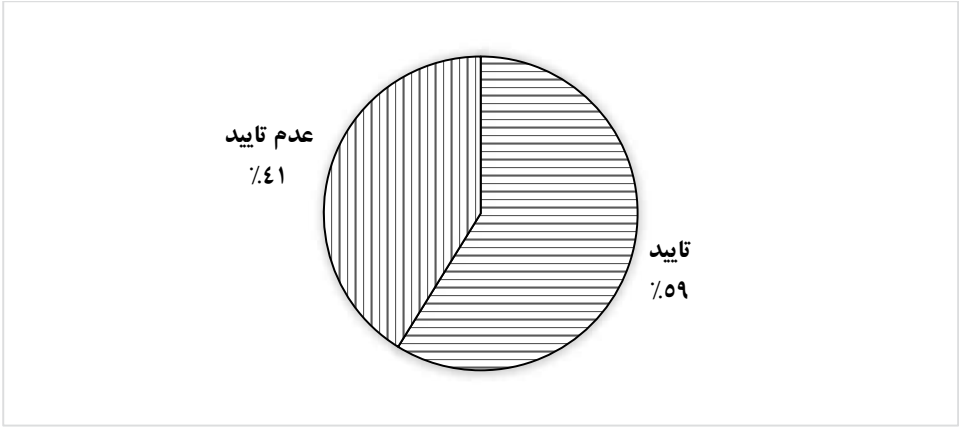
منبع: یافته‌های پژوهش

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

دولت می‌تواند با اعمال این قاب‌بندی‌ها و تنوع روش‌های پرداخت مالیات، گستره بیشتری از افراد را مجاب به پرداخت مالیات نماید. طبق خروجی پرسشنامه مؤدیان ترجیح می‌دهند مالیات‌های مختلف به صورت جداگانه محاسبه و پرداخت گردد و دولت با لحاظ این ترجیح می‌تواند تمایل به پرداخت مالیات را افزایش دهد.

پیرامون اثر لنگر یک پرسش مطرح شد. این پرسش در مورد تصمیم‌گیری افراد در اولویت‌بندی پرداخت مالیات‌ها بر حسب میزان ریالی آن طرح شد که ۵۹ درصد از پاسخ ها نقش اثر لنگر بر تصمیم مالیاتی را تأیید می‌کند.



نمودار (۱۱)- اثر لنگر

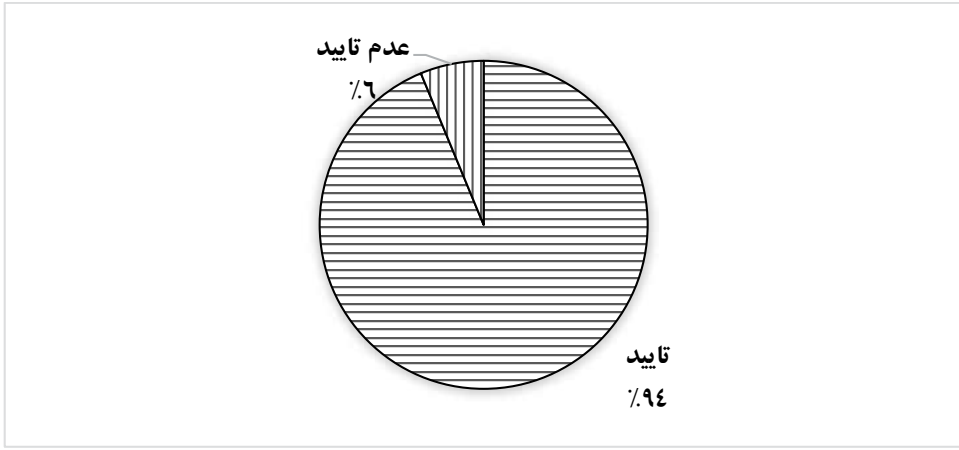
منبع: یافته‌های پژوهش

بر مبنای اثر لنگر در صورتی که افراد ملزم به پرداخت چند فقره مالیات باشند، ترجیح می‌دهند ابتدا از ارقام کوچکتر آغاز کنند.

و نهایتاً پیرامون اثر تلنگر در اقتصاد یک پرسش در پرسشنامه مطرح شد. این پرسش در مورد تصریح دولت بر نقش مالیات افراد در اقتصاد طرح شد که ۹۴ درصد از پاسخ ها نقش اثر تلنگر بر تمایل به پرداخت مالیات افراد را تأیید می‌کند.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]



نمودار (۱۲)- تلنگر در اقتصاد

منبع: یافته‌های پژوهش

۶- جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

در این مقاله به اختصار به برخی از مهم‌ترین بنیان‌های مفاهیم اقتصاد رفتاری و تأثیرگذاری آن بر تصمیم‌گیری‌های پرداخت مالیات با استفاده از نمونه صنعتگران شهرک صنعتی شهرستان سمنان اشاره شد. روش کار تنظیم پرسشنامه شامل سؤالاتی در رابطه با چگونگی و میزان تمایل به پرداخت مالیات با توجه به مفاهیم اقتصاد رفتاری در نظر گرفته شد که به صورت ضمنی در متن سؤال نهفته است. در جمع‌بندی مطالب می‌توان به این نکات اشاره نمود:

- تأثیرگذاری مفاهیمی از اقتصاد رفتاری همچون اثر مالکیت و منفعت شخصی، نظریه چشم‌داشت، سوگیری به حال، هزینه هدر رفته، اثر تیغ زدن و حساسیت به انصاف، قاب‌بندی محدود، اثر لنگر و تلنگر در اقتصاد با توجه به پاسخ‌ها به پرسشنامه بر تمایل به پرداخت مالیات تأیید می‌شود.
- تأثیرگذاری مفاهیمی از اقتصاد رفتاری همچون حساسیت نزولی، عوامل انگار بی‌ربط و اثر پول قمارخانه بر تمایل به پرداخت مالیات با توجه به پاسخ‌ها به پرسشنامه تأیید نشد.
- با در نظر گرفتن نتایج حاصله می‌توان تأثیر مفاهیم اقتصاد رفتاری بر تمایل به پرداخت مالیات را در مجموع تأیید نمود. هر چند با توجه ماهیت مفاهیم رفتاری که بر پایه روانشناسی بنا شده است، نتایج می‌تواند از جامعه‌ای به جامعه دیگر و طراحی متفاوت پرسشنامه تقویت یا تضعیف گردد.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

- مهم‌ترین یافته‌های این پژوهش را می‌توان در دو عنوان خلاصه نمود: نخست تأیید مفاهیم اقتصاد رفتاری در موضوع مالیات است که نشان می‌دهد با رویکرد اقتصاد رفتاری می‌توان تمایل به پرداخت مالیات را توضیح داد و دوم اینکه پس از اثبات این مهم، دولت می‌تواند با استفاده از ابزارهای سیاستی اقتصاد رفتاری درآمد مالیاتی خود را از طریق افزایش تمایل به پرداخت مؤدیان متأثر سازد.
- تأیید تأثیر بنیان‌های اقتصاد رفتاری بر تمایل به پرداخت مالیات نشان می‌دهد دولت‌ها به وسیله گزارش‌دهی مخارج به مالیات‌دهندگان، تخصیص مصارف مالیاتی به صورت منطقه‌ای و استانی، تعیین پاداش و جریمه به صورت هوشمندانه، تسریع در اعمال تخفیف و پاداش، متنوع‌سازی ابزارهای دریافت مالیات، عدم انتقال احساس تیغ زدن، اولویت‌بندی صحیح مالیات‌ها و اعمال طرح‌های تشویقی بر ردیف‌های دارای اولویت و همچنین تبیین شفاف و صادقانه طرح‌ها و هزینه‌های مورد نیاز اجرای آن که به وسیله مالیات تأمین مالی می‌شود می‌توانند تمایل به پرداخت مالیات را در اقشار مختلف افزایش دهند و حجم فرار مالیاتی کاهش یابد.
- با توجه به اینکه اقتصاد رفتاری بر بعد روانشناسانه انسان‌ها تأکید دارد و ویژگی‌های روانشناسانه به‌شدت متأثر از محیط و نگرش افراد است، نتایج به دست آمده از این پژوهش می‌تواند متفاوت با هر پژوهش دیگری باشد که بر مبنای نمونه گیری‌هایی از سایر نقاط انجام گرفته باشد. بنابراین پیشنهاد می‌شود در آینده تأثیر مفاهیم اقتصاد رفتاری بر تمایل به پرداخت مالیات و بر فرار مالیاتی در سایر استان‌ها و سایر اقشار بررسی گردد.

لذا چنان‌چه دولت در وصول مالیات توجه ویژه‌ای بر معیار اقتصاد رفتاری داشته باشد، می‌تواند شاهد استقبال بیشتری از مؤدیان مالیاتی چه در میزان استقبال و چه در پرداخت به موقع آن مالیات باشد.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

فهرست منابع

1. Amiry, M. (2017). Behavioral Economics and Tax Evasion. Economics Research, 17(64), 95-130. (Persian).
2. Thaler R.H, (2016). Misbehaving : The Making of Behavioral Economics, (Translated by Behnam Shahaei),Tehran : Mehrban Publications (Persian).
3. Almasi H, Marjani A, Ghoreishi R.)2012). The Organizational Factors Affecting VAT Evasion (Case Study of Tehran City VAT Directorate). Journal of Tax Research, 20 (15), 37-50 (Persian).
4. Hasasyeganeh, Y. Ebrahimi Sarveolia, M.H. Alasvand, F. Delavar, A. (2019). Importance of Factors Influencing Intention-to-pay Tax from the Perspective of Taxpayers: (Case Study: Taxpayers of Iranian National Tax Organization,Tehran), 8(29): 203-214 (Persian).
5. Hosseinikondoloji M, H, Sameti, M. Amiri, H. Heydari, Z. (2016). Assessment of Tax Morality and The Factors Affecting it among Students of Economics and Administrative Sciences of Isfahan University, QJERP,; 24 (78) :7-30 (Persian).
6. Khodamipour, A. Amininia, M. (2013). An Investigation into the Relationship between Tax Avoidance and Cost of Debt and the Effect of Institutional Ownership on this Relationship. J Tax Res; 21 (19) :135-156 (Persian).
7. Abdollahmilani, M. Akbarpourroshan, N. (2012). Tax Evasion from the Underground Economy in Iran, Journal of Tax Research, 20 (13) :141-168 (Persian).
8. Abdollahmilani, M. Akbarpourroshan, N. (2012). Tax Evasion from the Underground Economy in Iran, Journal of Tax Research, 20 (13),141-168. (Persian).
9. Sameti, M. Amiri, H. Heydari, Z. (2016). The Effect of Tax Morale on Tax Compliance: Case Study Isfahan City, Quarterly Journal of Economic Research and Policies, 23 (75) , 231-262 (Persian).
10. Sadeghi, H. & Shakibaei, A.(2001). Tax Evasion and the Size o Iran's Underground Economy (By Fuzzy Econometric Method), Nameh-ye-Mofid, 3 (27), 55-76. (Persian).
11. Jafari Samimi, A. Hamzeh, AA. (2005). Investigating the Factors Affecting Tax Evasion: A Case Study of Foroshan Gold Guild in Mazandaran Province, 34, 20-3. (Persian).
12. Samadi A, Tabandeh R, (2013). Tax Evasion in Iran: its Causes, Effects and

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

Estimation, Journal of Tax Research, 21 (19),77-106 (Persian).
13. Namazi, M. Sadeghzadeh Maharluie, M, (2018). Predicting Tax Evasion by Decision Tree Algorithms, quarterly financial accounting journal, 9 (36) ,76-101 (Persian).
14. Rahbar, F, Motavasseli, M. Amiri, M. Behavioral Economists and their Theories. (2013). Journal of Planning Budgeting, 18 (1) ,133-165 (Persian).
15. Montazer Hojat, A.H. Khodapanah, M. Farazmand, H. Delphi, H, (2019). The Relation of Happiness and Willingness to Pay Taxes: Are Happier People More Willing to Pay Taxes? Journal of Tax Research, 27 (41),7-24 (Persian).
16. Hadian, E. Tahvili, A. (2013). Tax Evasion and Its Determinants in the Iranian Economy (1971-2007). Journal of Planing Budgeting,18 (2), 39-58 (Persian).
17. Barzideh F. Ebrahimidardeh, S. (2019). Ranking Effective Behavioral Factors Affecting Non-compliance in Business Tax from the Professional Perspective. Journal of Tax Research,27 (42) ,43-72 (Persian).
18. Khadem, H., Laridashtbayaz, M., Abdi, A. Marvianhosseini, Z. (2015). The Study of LTU Taxpayers' Moral Behavior from Post Modern Ethical View. Journal of Tax Research, 22 (24) (Persian).
19. Salehi, M. Parvizifard, S. Ostovar, M., (2014). The Study of Cultural Factors' Effects on Tax Compliance in Iran. Journal of Tax Research, 22 (23) (Persian).
20. Moradi M., Rostami, A, Taghizadeh, R. (2013). Investigating into Determinants of Tax Evasion with Focusing on Cultural Factors, Journal of Tax Research, 21 (18),181-202 (Persian).
21. Abbink, K., Brandts, J., Herrmann, B., & Orzen, H. (2010). Intergroup Conflict and Intra-group Punishment in an Experimental Contest Game. American Economic Review, 100(1), 420-47.
22. Alvi Eskander (1998). Fairness and Self-interest: An Assessment, Journal of Behavioral and Experimental Economics (formerly The Journal of Socio-Economics), 27(2): 245-261.
23. Bazart, C., & Bonein, A. (2014). Reciprocal Relationships in Tax Compliance Decisions. Journal of Economic Psychology, 40: 83-102.
24. Wang, Y. (2012). Competition and Tax Evasion: A Cross Country Study. Economic Analysis & Policy, 42: 198-208.
25. Uadiale, O. M., Fagbemi, T. O., & Ogunleye, J. O. (2010). An Empirical Study

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]

of the Relationship between Culture and Personal Income Tax Evasion in Nigeria Economic Psychology.40: 83-95.
26. Mullainathan, S. and R.H. Thaler (2001). Behavioral Economics. Retrieved from http://www.economics.harvard.edu/faculty/mullainathan/files/Encyc-lopedia.pdf.
27. Katona, G. and J. N. Morgan (1980). Essays Behavioral Economics, Survey Research Centers, Institute for Social Research, University of Michigan.
28. Katona, G. (1980). Essays behavioral economics. Survey Research Centers, Institute for Social Research. University of Michigan.
29. Century economics. A Reference Hand book. Free, R. C. (2010). Behavioral economics.
30. Day, R. H. (2004). Behavioral economics: Implications for Economic Theory and Policy. The Journal of Socio-Economics, 33(2004), 715 -724. Ear l, P. E. (1899).
31. Kahneman Daniel and Amos Tversky (1973). On the psychology of Prediction, Psychological Review 80(4):237.
32. W.J.M Heijman and J.A.C van Ophem (2005). Willing to Pay Tax: The Laffer Curve Revisited for OECD Countries, The Journal of Socio-Economics, 34(2005), 714-723.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-10]

[DOI: 10.52547/taxjournal.29.49.7]