-- Scientific Journal, Tax Research --
Volume 32, Issue 61, Spring 2024, 89-135
taxjournal.ir
DOI:/10.61186/taxjournal.32.61.87

Iranian National Tax Administration

Investigating the Effect of Attitude, Risk Aversion and loss Aversion of Tax Payers on Tax Compliance Considering the Moderating Role of Personality Type (Case Study of TaxPayers of Kerman Province)

Mansour Mehrabiyan — Ph.D. Student of Accounting, Departement of Accounting, Kerman Branch, Islamic Azad University, Kerman, Iran

Ahmad Khodamipour*[1] — Professor in Accounting, Department of Accounting, Faculty of Manegment and Economics, Shahid Bahonar University of Kerman, Kerman, Iran

Omid Pourheydari — Professor in Accounting, Department of Accounting, Faculty of Manegment and Economics, Shahid Bahonar University of Kerman, Kerman, Iran

Abstract

The purpose of this research is to investigate the effect of taxpayers' attiudes on their tax compliance. By knowing and understanding the effective factors in the decision-making of taxpayers, it is possible to help increase tax compliance and increase tax revenue with training and techniques and even by amending tax laws regulations, and processes. This research is of applied and descriptive-survey type, and from the point of view of the time dimension, it is one of the cross-sectional studies that was conducted in the solar year 2022 (tax year 2021). The statistical community of this research consists of financial managers, accountants, and taxpayers of businesses and companies that are required to submit tax returns in Kerman province. Since the statistical population of this research is assumed to be unlimited, in order to determine the sample size, Cochran's formula was used for the unlimited population, and the sample size was estimated to be 384 people, and the data was collected through a questionnaire.

* Corresponding Author: Khodamipour@uk.ac.ir

How to Cite: Mehrabiyan, Mansour, Khodamipour, Ahmad & Pourheydari, Omid. (2024). Investigating the Effect of Attitude, Risk Aversion and loss Aversion of Tax Payers on Tax Compliance Considering the Moderating Role of Personality Type (Case Study of TaxPayers of Kerman Province). Tax Research Journal. 32 (61). 89-135.

Original Research
Received: 12/11/2023 Accepted: 06/05/2024
e-ISSN: 2717-1817 p-ISSN: 2251-64-84

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]
[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

The results of the research show that the attiudes of taxpayers towards the complexity of the tax system has an inverse and significant relationship with tax compliance, and the complexity of the tax system causes less taxpayer compliance, and also the attiudes of taxpayers towards handling and tax crimes has a direct and significant relationship with tax compliance. This means that if the taxpayers have the attiudes that the probability of their fraud being discovered is low or the number of their tax crimes if discovered is low, their tax compliance will decrease. Also, the results showed that the personal attiudes of taxpayers towards taxes has a direct and meaningful relationship with tax compliance, and the more positive personal attiudes taxpayers have towards paying taxes and consider it their moral duty, helping the government to do valuable work and paying taxes in general. If they know the right thing, their tax compliance is higher. Also, based on the research results, the relationship between risk aversion and loss aversion with tax compliance is direct and significant. Regarding the moderating role of taxpayers' personality type, the results show a significant effect of some personality types on the relationship between taxpayers' attitudes, risk aversion, and loss aversion with tax compliance.

Introduction

Today, taxes are at the forefront of all countries due to the role of monetization and the cost of governments. One of the main goals of the tax system in all countries of the world is to receive taxes with minimum administrative costs and maximum compliance of taxpayers. Today, the lack of fiscal empowerment is still part of one of the most important and biggest issues in the field of taxation, and the identification of factors affecting fiscal empowerment has become an area of concern for policymakers, academics, and tax officials. Another important topic in the tax field is the behavioral and individual topic of the taxpayer. Behavioral sciences are among the sciences that entered the field of science in the form of a field called psychology. A set of empirical and theoretical findings in behavioral finance suggests that people usually do not behave in a rational way. People's decisions are influenced by personal experiences, personal values, cognitive issues, emotional factors, etc. Among the behavioral factors affecting people's decisions are loss aversion and risk-aversion. The principle of loss aversion is based on the assumption that people assign more weight to losses compared to gains, and in risk aversion, a risk averse person, when deciding between options with the same expected return (but with different risk), the option that carries the least risk. is choosing Personality traits are also discussed in the field of behavioral finance. Personality traits express the emotional and cognitive state of people and affect the social, emotional, and interpersonal roles of people and play an important role in people's lives and are directly included in the judgments and decisions of the person. In this research, the role of taxpayers' attiudes and mentality as well as their loss aversion and risk aversion on tax compliance

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

is examined. By knowing and understanding the emotional and psychological factors effective in the decision-making of tax-payers, it is possible to help increase tax compliance and increase tax revenue with training and techniques even by amending tax laws, and regulations and processes.

Material and Methods

This research is of applied and descriptive-survey type, and from the point of view of the time dimension, it is part of the cross-sectional research conducted in the solar year 2021 (tax year 2020). The statistical population of this research consists of financial managers, accountants tax-payers of businesses and companies that were required to submit tax returns in Kerman province. Considering that the statistical population of this study is assumed to be unlimited, to determine the sample size, Cochran's formula was used for the unlimited population and the sample size was estimated to be 384 people. The distributed questionnaire consists of four parts. The first part of the above questionnaire includes general questions about gender, age, education level, field of study, and work experience of the respondents. The second part of the questionnaire to measure the attiudes of taxpayers includes three components of the tax system, tax crimes and personal attiudes of people towards taxes, respectively, the above components, four questions, and eight questions. The first and second parts of the questionnaire were created by the researcher and its validity was checked by the face validity method using corrective comments. In this way, a preliminary questionnaire was sent to 10 experts and they were asked to express their opinions about the content of the questionnaire while completing the questionnaire. In the third part, the standard questionnaire of Ramsted and John (2007) was used to measure personality dimensions.

Results and Discussion

The first hypothesis of the research is presented as follows: 1- The attiudes of taxpayers towards the tax system has a positive and significant effect on tax compliance. In order to investigate the relationship between taxpayers' attiudes toward the tax system and tax compliance, multiple linear regression was used. The summary of the results of the first hypothesis test is as described in table (4).

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

Table 4. The results of the first hypothesis test

Variable	t statistic	Coefficient	Significance level
Fixed coefficient	25.101	2.977	0.000
Complexity	-4.687	-0.212	0.000
Audit and tax crimes	8.857	0.401	0.000
Statistics (F) 63/81	R-squared correlation 0.245		
Statistical significance (F) 0.000	R- squared adjusted 0.241		Durbin-Watson statistic 1.897

Source: researcher's findings

According to Table (4), the significance level calculated for tax compliance (dependent variable) is less than 5% and considering the negativity of the tax system complexity coefficient, it can be concluded that the attiudes of taxpayers regarding the complexity of the tax system has a negative and significant effect on it has tax compliance. Therefore, according to the above explanations, the first hypothesis is accepted. Second hypothesis: There is a significant relationship between the personal attiudes of taxpayers towards paying taxes and tax compliance.

Table 5. The results of the Second hypothesis test

Variable	t statistic	Coefficient	Significance level
Fixed coefficient	20.811	1.985	0.000
Taxpayers' personal attiudes towards paying taxes	12.513	0.535	0.000
Statistics (F) 156.587	R-squared correlation 0.286		
Statistical significance (F) 0.000	R-squared adjusted 0.285		Durbin-Watson statistic 1.531

Source: researcher's findings

As can be seen in Table (5), the significance level of Fisher's statistic is less than the significance level of 5%, so the assumption of non-linearity of the model is rejected and as a result, it can be said that the regression model of this hypothesis is meaningful and this model can be used. The significance level calculated for the independent variable is less than 5%, so with 95% confidence, the second hypothesis is confirmed and due to the positive coefficient of the independent variable, it can be concluded that the personal attiudes of taxpayers has a positive effect on tax compliance.

Third hypothesis: There is a significant relationship between taxpayers' risk aversion and tax compliance.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

Table 6. The results of the Third hypothesis test

Variable	t statistic	Coefficient	Significance level
Fixed coefficient	25.826	2.143	0.000
Risk aversion of taxpayers	12.482	0.534	0.000
Statistics (F) 155.809	R-squared correlation	0.285	
Statistical significance (F) 0.000	R-squared adjusted	0.284	Durbin-Watson statistic 1.867

Source: researcher's findings

According to Table (6), the calculated significance level of Fisher's statistic is less than the significance level of 5%, therefore, with 95% confidence, the assumption of nonlinearity of the model is rejected, and as a result, it can be said that the regression model of this hypothesis is significant and this model can be used. The significance level calculated for the independent variable is less than 5%, so the third hypothesis is confirmed with 95% confidence. Considering the positivity of the risk aversion coefficient, it can be concluded that the relationship between the risk aversion variable and the tax compliance variable is direct, and the higher the risk aversion, the greater the tax compliance.

Fourth hypothesis: There is a significant relationship between taxpayers' loss aversion and tax compliance.

Table 7. The results of the Fourth hypothesis test

Variable	t statistic	Coefficient	Significance level
Fixed coefficient	23.402	2.287	0.000
Loss Aversion for taxpayers	9.116	0.419	0.000
Statistics (F) 83.109	R-squared correlation	0.176	
Statistical significance (F) 0.000	R-squared adjusted	0.174	Durbin-Watson statistic 1.790

Source: researcher's findings

According to Table (7), the calculated significance level of Fisher's statistic is less than the significance level of 5%, therefore, with 95% confidence, the assumption of non-linearity of the model is rejected, and as a result, it can be said that the regression model of this hypothesis is significant and this model can be used. The significance level calculated for the independent variable is less than 5%, so the fourth hypothesis is confirmed with 95% confidence. Since the coefficient of loss aversion is positive, it can be concluded that the relationship between this variable and the tax compliance variable is direct and the higher the amount of loss aversion, the greater the tax compliance.

The fifth hypothesis: personality type has an effect on the relationship between taxpayers' attiudes toward the tax system and tax compliance.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

Table 8. The results of the fifth hypothesis test

Variable	Coefficient	t statistic	Significance level	VIF collinearity statistic	Durbin-Watson statistic
The interactive effect of taxpayers' attiudes towards the tax system* Conscientiousness	0.033	0.655	0.513	1.002	1.813
The interactive effect of taxpayers' attiudes towards the tax system* Agreeableness	-0.034	-0.673	0.501	1.039	1.799
The interactive effect of taxpayers' attiudes towards the tax system* Extroversion	-0.108	-2.130	0.034	1.028	1.811
The interactive effect of taxpayers' attiudes towards the tax system* Openness to Experience	-0.111	-2.220	0.027	1.006	1.795
The interactive effect of taxpayers' attiudes towards the tax system* Neuroticism	-0.099	-1.974	0.049	1.016	1.752

Source: researcher's findings

The results of the interaction effect of the independent variable with the modifier variables for each personality dimension are listed in Table (8). The significance level shows that the variables of conscientiousness and agreeableness do not have a modifying effect on the relationship between the independent variable and the dependent variable, but in contrast to the other variables of extraversion, openness to accepting experience, and neuroticism have a modifying effect and weaken the relationship between the independent and dependent variable.

Sixth hypothesis: personality type has an effect on the relationship between taxpayers' personal attiudes toward paying taxes and tax compliance.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

Table 9. The results of the Sixth hypothesis test

Variable	Coefficient	t statistic	Significance level	VIF collinearity statistic	Durbin-Watson statistic
Personal attiudes of taxpayers towards paying taxes *Conscientiousness	0.093	2.165	0.031	1.010	1.516
Personal attiudes of taxpayers towards paying taxes * Agreeableness	0.086	1.991	0.047	1.016	1.536
Personal attiudes of taxpayers towards paying taxes * Extroversion	0.069	0.108	0.034	1.014	1.523
Personal attiudes of taxpayers towards paying taxes * Openness to Experience	0.076	0.075	0.027	1.003	1.535
Personal attiudes of taxpayers towards paying taxes * Neuroticism	-0.101	0.020	0.049	1.025	1.539

Source: researcher's findings

In order to investigate this hypothesis, two-stage hierarchical regression was used. The significance level in Table (9) shows that the variables of extroversion and openness to accepting experience do not have a modifying effect on the relationship between the independent variable and the dependent variable, and on the other hand, the rest of the variables of conscientiousness, agreeableness, and neuroticism have a modifying effect. The seventh hypothesis: personality type has an effect on the relationship between risk aversion of taxpayers and tax compliance.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

Table 10. The results of the seventh hypothesis test

Variable	Coefficient	t statistic	Significance level	VIF collinearity statistic	Durbin-Watson statistic
The interactive effect of risk aversion of taxpayers * Conscientiousness	-0.045	-1.026	0.305	1.055	1.880
The interactive effect of risk aversion of taxpayers * Agreeableness	-0.005	-0.106	0.916	1.005	1.869
The interactive effect of risk aversion of taxpayers * Extroversion	-0.017	-0.394	0.694	1.003	1.874
The interactive effect of risk aversion of taxpayers * Openness to Experience	-0.086	-2.001	0.046	1.007	1.862
The interactive effect of risk aversion of taxpayers * Neuroticism	-0.102	2.326	0.021	1.064	1.880

Source: researcher's findings

In order to investigate this hypothesis, two-stage hierarchical regression was used. The significance level in Table (10) shows that only the variables of openness to accepting experience and neuroticism have a modifying effect on the relationship between the independent variable and the dependent variable and have a significant relationship, while the rest of the variables of conscientiousness, agreeableness and neuroticism have no modifying effect.

The eighth hypothesis: personality type has an effect on the relationship between tax payers' loss aversion and tax compliance.

Table 11. The results of the eighth hypothesis test

Variable	Coefficient	t statistic	Significance level	VIF collinearity statistic	Durbin-Watson statistic
The interactive effect of loss aversion of taxpayers * Conscientiousness	0.027	0.579	0.563	1.005	1.815
The interactive effect of loss Aversion of taxpayers * Agreeableness	0.021	0.450	0.653	1.013	1.785
The interactive effect of loss aversion of taxpayers * Extroversion	0.004	0.083	0.934	1.001	1.785
The interactive effect of loss aversion of taxpayers * Openness to Experience	-0.032	-0.702	0.483	1.001	1.769
The interactive effect of loss aversion of taxpayers * Neuroticism	-0.025	-0.538	0.591	1.008	1.764

Source: researcher's findings

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

In order to investigate this hypothesis, two-stage hierarchical regression was used. Table (11) contains the results of the interaction effect of the independent variable with the modifier variables calculated with the help of SPSS software for each state. The coefficient of the interactive variables of conscientiousness, agreeableness, extroversion is positive, which means the direct effect of these moderating variables on the relationship between the independent variable of loss aversion and tax compliance, and also the negative coefficient of the interactive variables of openness to accepting experience and neuroticism indicates the opposite effect. These variables are based on the relationship between the independent variable of loss aversion and tax compliance. Since the significance level of all the variables listed in Table (11) is more than 0.05, the eighth hypothesis is not confirmed.

Conclusion

The first hypothesis of this research shows that there is a significant relationship between taxpayers' attiudes towards the tax system and tax compliance. The attiudes of taxpayers towards the tax system has two dimensions, the complexity of the tax system has an inverse relationship with tax compliance, and the probability of detection and tax crimes has a direct relationship with tax compliance, and the results of this hypothesis are in line with the results of Dimail (2019) and Arja's research. et al. (2019) is consistent. The second hypothesis of this research was the role of individual attiudes of taxpayers towards tax payment in the tax compliance rate. Based on this, the more taxpayers have a positive personal attiudes towards paying taxes and see it as their moral duty, helping the government to do valuable work and generally paying taxes is the right thing to do, the higher the level of tax compliance, which is consistent with the results of Olsen et al.'s research (2019) Correspond. In the third hypothesis of this research, the role of risk aversion of taxpayers on their tax compliance was investigated. Taxpayers look at the yield from tax non-compliance and the risk of being exposed and being fined as a game in which there is a possibility of winning and losing, and based on that, they choose between compliance or non-compliance. According to the results of this hypothesis, the greater the risk aversion of people, the greater the financial compliance, and the greater the risk tolerance of people, the greater the lack of compliance. This result is consistent with the findings of Bell and White (2017). In the fourth hypothesis of this research, the relationship between loss aversion and tax compliance was examined. The results showed that with the increase in loss aversion, tax compliance also increases. Because loss-averse people perceive the psychological effect of losses more strongly than gains, they avoid situations or choices that have a high probability of unpleasant consequences (in terms of size and number); Therefore, these people pay more attention to the negative consequences of non-compliance than to its benefits when deciding whether to

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

comply or not. In the fifth hypothesis, the moderating effect of personality type on the relationship between taxpayers' attiudes towards the tax system and tax compliance was investigated. The results of this hypothesis showed that among the five personality types, only extroversion, Openness to Experience, and Neuroticism have a significant relationship, and these three personality types weaken the relationship between taxpayers' attiudes toward the tax system and tax compliance. In the sixth hypothesis of this research, the moderating effect of personality type on the relationship between the personal attiudes of taxpayers towards paying taxes and tax compliance was examined.Based on the results of this hypothesis, the personalities who have conscientiousness and agreeableness types strengthen this relationship and the Neuroticism personality type weakens the relationship. In the seventh hypothesis, the moderating effect of personality type on the relationship between taxpayers' risk aversion and tax compliance was examined. According to the findings of this hypothesis, the personality traits of Neuroticism and Openness to Experience towards accepting experience have a moderating effect. In the eighth hypothesis, the moderating effect of personality type on the relationship between taxpayers' loss aversion and tax compliance was examined. Based on the results of this hypothesis, none of the personality types had a significant effect on the relationship between taxpayers' loss aversion and tax compliance.

Key words: Tax compliance, attiudes of taxpayers, risk aversion, loss aversion, personality type

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

-- مجله علمی، پژوهشنامه مالیات --
شماره ۶۱، دوره ۳۲، بهار ۱۴۰۳، ۱۳۵-۸۹
taxjournal.ir
DOI:/10.61186/taxjournal.32.61.87

سازمان امور مالیاتی کشور

مقاله پژوهشی
تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۰۸/۲۱
تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۰۲/۱۷
e-ISSN: ۲۷۱۷-۱۸۱۷ p-ISSN: ۲۲۵۱-۶۴-۸۴

بررسی تأثیر نگرش، ریسک‌گریزی و زیان‌گریزی مؤدیان بر تمکین مالیاتی با در نظر گرفتن نقش تعدیلگری تیپ شخصیتی (مطالعه موردی مؤدیان مالیاتی استان کرمان)

منصور محرابیان دانشجوی دکتری، گروه حسابداری، واحد کرمان، دانشگاه آزاد اسلامی، کرمان، ایران

احمد خدامی‌پور* استاد، گروه حسابداری، دانشکده مدیریت و اقتصاد، دانشگاه شهید باهنر کرمان، کرمان، ایران

امید پورحیدری استاد، گروه حسابداری، دانشکده مدیریت و اقتصاد، دانشگاه شهید باهنر کرمان، کرمان، ایران

چکیده

هدف این پژوهش بررسی تأثیر نگرش مؤدیان بر تمکین مالیاتی آن‌ها است. با شناخت و درک عوامل مؤثر در تصمیم‌گیری مؤدیان مالیاتی می‌توان با آموزش‌ها و تکنیک‌هایی و حتی اصلاح قوانین و مقررات و فرایندهای مالیاتی به افزایش تمکین مالیاتی و به‌تبع آن افزایش درآمد مالیاتی کمک کرد. این پژوهش از نوع کاربردی و توصیفی - پیمایشی است و از منظر بعد زمانی جزء پژوهش‌های مقطعی می‌باشد که در سال ۱۴۰۱ شمسی (سال مالیاتی ۱۴۰۰) انجام‌شده است. جامعه آماری این پژوهش را مدیران مالی و حسابداران و مؤدیان مالیاتی مشاغل و شرکت‌هایی که در استان کرمان موظف به ارائه اظهارنامه مالیاتی بوده‌اند را تشکیل می‌دهد. از آنجا که جامعه آماری این پژوهش نامحدود فرض شده است، به‌منظور تعیین مقدار نمونه از فرمول کوکران برای جامعه نامحدود استفاده گردید و حجم نمونه ۳۸۴ نفر برآورد شد و داده‌ها از طریق پرسشنامه جمع‌آوری گردید.

نتایج پژوهش نشان می‌دهد نگرش مؤدیان مالیاتی نسبت به پیچیدگی سیستم مالیاتی با تمکین مالیاتی دارای رابطه‌ای معکوس و معنادار است و پیچیدگی سیستم مالیاتی باعث تمکین کمتر مؤدی می‌گردد و همچنین نگرش مؤدیان نسبت به رسیدگی و جرائم مالیاتی رابطه مستقیم و معناداری با تمکین مالیاتی دارد، به این معنا که اگر این نگرش در مؤدیان به وجود آید که احتمال کشف تقلب آن‌ها کم است و یا میزان جرائم مالیاتی آنها در صورت کشف پایین است، تمکین مالیاتی آن‌ها کمتر می‌گردد. همچنین نتایج نشان داد نگرش شخصی مؤدیان نسبت به مالیات، رابطه مستقیم و معناداری با تمکین مالیاتی دارد و هرچه مؤدیان نگرش شخصی مثبت‌تری نسبت به پرداخت مالیات داشته باشند و آن را وظیفه اخلاقی خود، کمکی به دولت برای انجام کارهای ارزشمند و به‌طورکلی پرداخت مالیات را کار درستی بدانند، میزان تمکین مالیاتی آن‌ها بیشتر است. همچنین بر اساس نتایج پژوهش، رابطه ریسک‌گریزی و زیان‌گریزی با تمکین مالیاتی مستقیم و معنادار است. در خصوص نقش تعدیلگری تیپ شخصیت مؤدیان، نتایج بیانگر تأثیر معنادار برخی از تیپ‌های شخصیت بر روی روابط بین نگرش مؤدیان، ریسک‌گریزی و زیان‌گریزی با تمکین مالیاتی است.

کلید واژه‌ها: تمکین مالیاتی، نگرش مؤدیان، ریسک‌گریزی، زیان‌گریزی، تیپ شخصیتی

* نویسنده مسئول: Khodamipour@uk.ac.ir

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]
[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

مقدمه

امروزه، مالیات به دلیل نقش درآمدزایی و تأمین مخارج دولت‌ها، سرلوحهٔ برنامه‌های اقتصادی تقریباً همهٔ کشورها قرارگرفته است. درآمد مالیات، به‌عنوان یکی از مهم‌ترین منابع تأمین‌کننده مخارج در بودجهٔ کشور در نظر گرفته‌شده است، به نحوی که در لایحه بودجه سال ۱۴۰۳، درآمدهای مالیاتی (بدون گمرک) ۱۱۲۲ هزار میلیارد تومان در نظر گرفته شده است که نسبت به قانون بودجه سال ۱۴۰۲، معادل ۴۹.۸ درصد رشد داشته که این میزان تقریباً دو برابر درآمد نفت(۶۱۴ هزار میلیارد تومان در لایحه بودجه ۱۴۰۳) است. دولت‌ها در استقرار نظام مناسب توزیع ثروت و اجرای عدالت اجتماعی از مالیات استفاده می‌کنند. همچنین مالیات به‌عنوان ابزاری قدرتمند به‌منظور توزیع درآمد در جامعه شناخته شده است. مالیات علاوه بر آنکه مهم‌ترین منبع تأمین مالی مخارج دولت است، یکی از ابزارهای سیاستی مهم در تخصیص مجدد منابع اقتصادی، برقراری ثبات اقتصادی و تعدیل نابرابری درآمدها است.

از اهداف اصلی سیستم مالیاتی در تمام کشورهای جهان، دریافت مالیات با حداقل هزینه‌های اداری و حداکثر تمکین مؤدیان مالیاتی است. در این جهت، استراتژی غالب مدیریت مالیاتی، جلب مشارکت همه مؤدیان مالیاتی نسبت به پرداخت داوطلبانه مالیات از طریق افزایش اعتماد آنان به سیستم مالیاتی و کاهش هزینه‌های تمکین مالیاتی می‌باشد (Khwaja et al., 2011). تمکین مالیاتی به مفهوم پایبندی به تکالیف و رعایت قوانین مالیاتی است. در رویکرد اقتصاد کلاسیک، از حسابرسی‌های متعدد و کارآمد و در نظر گرفتن جرائم سنگین به‌عنوان قدرتمندترین روش‌ها برای مبارزه با تخلفات مالیاتی نام برده می‌شود و فرض می‌شود که مؤدیان مالیاتی به‌طور عقلایی رفتار می‌کنند و تصمیماتشان برای تمکین مالیاتی یا فرار مالیاتی وابسته به ریسک شناسایی‌شدن است (Castlonger et al. , 2016).

امروزه عدم تمکین مالیاتی، همچنان جزء یکی از مهمترین و بزرگترین مسائل در حوزه مالیات مطرح است و شناسایی عوامل مؤثر بر تمکین مالیاتی به حوزه موردتوجه سیاست‌گذاران، دانشگاهیان و متصدیان مالیاتی تبدیل‌شده است. درك کامل تفاوت در رفتار تمکین مالیاتی مؤدیان، مستلزم درك تفاوت در دیدگاه و نگرش مؤدیان نسبت به تمکین مالیاتی است. مطالعات مختلف نیز نشان داد که نگرش افراد به نظام مالیاتی ممکن است بر رفتار تمکین مالیاتی آن‌ها مؤثر باشد. نتایج پژوهش‌های اریکسون و فالن[1] (۱۹۹۶)، نیز نشان داد که نگرش مؤدیان به

1. Eriksen & Fallen

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

سیستم مالیاتی بر تمایل آن‌ها به تمکین یا فرار مالیاتی تأثیرگذار است و همچنین در تحقیقات تریودی و همکـاران[1] (۲۰۰۴) نیز ارتباط معنـاداری بین نگرش و رفتار خوداظهاری مؤدیان مشاهده شد. لو و همکاران[2] (۲۰۰۷) نیز بیان داشتند که نگرش مثبت به سیستم مالیاتی، روی رفتار پذیرش مؤدیان مؤثر است (Ebrahimiyan et al., 2017).

از مباحث مهم دیگر در حوزه مالیاتی بحث رفتاری و فردی مؤدی است. علوم رفتاری، ازجمله علومی است که در قالب رشته‌ای بنام روان‌شناسی به حوزه علم ورود پیداکرده است. مجموعه‌ای از یافته‌های تجربی و نظری در مالی رفتاری حاکی از آن است که معمولاً افراد به شیوه منطقی رفتار نمی‌کنند. تصمیمات افراد، تحت تاثیر تجارب شخصی، ارزش‌های فردی، مسائل‌شناختی، عوامل احساسی و... قرار دارد. از جمله عوامل رفتاری مؤثر بر تصمیمات افراد زیان‌گریزی و ریسک‌گریزی افراد است. اصل زیان‌گریزی بر مبنای این فرض قرار دارد که مردم در مقایسه با سود وزن بیشتری را برای زیان اختصاص می‌دهند و در ریسک‌گریزی، فرد ریسک‌گریز در هنگام تصمیم‌گیری از بین گزینه‌هایی با بازده مورد انتظار مشابه(اما با ریسک متفاوت)، گزینه‌ای که ریسک کمتری را دارد انتخاب می‌کند. ویژگی‌های شخصیتی نیز از موضوع‌های موردبحث در حوزه مالی رفتاری است. ویژگی‌های شخصیتی بیانگر وضعیت عاطفی و شناختی افراد هستند و بر نقش‌های اجتماعی، عاطفی و رفتارهای بین فردی اشخاص تأثیر می‌گذارند و نقش مهمی در زندگی افراد دارند و به طور مستقیم در قضاوت‌ها و تصمیم‌گیری‌های فرد ملاک عمل قرار می‌گیرد. پژوهشگران در هر دو رشته روانشناسی و حسابداری به اهمیت شخصیت افراد در تصمیم‌گیری اذعان نموده‌اند (Karimi et al., 2016).

در این پژوهش نقش نگرش و ذهنیت مؤدیان و همچنین زیان‌گریزی و ریسک‌گریزی آن‌ها بر تمکین مالیاتی مورد بررسی قرار می‌گیرد. با شناخت و درک عوامل احساسی و روانی مؤثر در تصمیم‌گیری مؤدیان مالیاتی می‌توان با آموزش‌ها و تکنیک‌هایی و حتی اصلاح قوانین و مقررات و فرایندهای مالیاتی به افزایش تمکین مالیاتی و به‌تبع آن افزایش درآمد مالیاتی کمک کرد. از آنجا که در پژوهش‌های پیشین، بیشتر عوامل اقتصادی مؤثر بر تمکین مالیاتی مورد بررسی قرار گرفتند و کمتر به عوامل روان‌شناختی مؤثر بر آن پرداخت‌شده است، این پژوهش می‌تواند منجر به گسترش دانش در حوزه مالیاتی گردد. لذا پژوهش حاضر به دنبال پاسخ به این پرسش است که تا چه میزان نگرش مؤدیان مالیاتی می‌تواند بر تمکین مالیاتی آن‌ها مؤثر باشد و همچنین

1. Trivedi et al
2. Loo et al

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]
[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

تفاوت‌های فردی مؤدیان مانند ویژگی‌های شخصیتی، چه تأثیر و نقشی بر رابطه مذکور دارند. در این مقاله، ابتدا مبانی نظری و پیشینه پژوهش، فرضیه‌های پژوهش و سپس روش‌شناسی پژوهش موردبحث قرار می‌گیرد و در پایان نیز نتایج آزمون فرضیه‌ها، نتیجه‌گیری و محدودیت‌ها و پیشنهادات ارائه می‌شود.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

تمکین مالیاتی[1]

تمکین مالیاتی به توانایی و تمایل مؤدیان مالیاتی در جهت رعایت قوانین مالیاتی، اعلام درآمد صحیح برای هر سال و پرداخت به‌موقع مبلغ مناسب مالیات تعریف می‌شود (Naeem & Gulzar, 2021). چویی[2] (۲۰۲۰)، شاخص‌های تمکین مالیاتی را: ۱) ثبت‌نام صحیح مالیاتی، ۲)تکمیل به‌موقع فرم مالیاتی ۳)گزارش صحیح ۴) پرداخت به‌موقع مالیات ۵) اعتماد جامعه به سازمان مالیاتی برمی‌شمارد. کرچلر و همکاران[3](۲۰۰۷) در تعریفی که از تمکین مالیاتی ارائه می‌دهند، آن را به دو صورت تمکین داوطلبانه و تمکین اجباری تقسیم‌بندی می‌نمایند. در تمکین داوطلبانه، مؤدی با رضایت و تمایل از آیین‌نامه‌ها، دستورالعمل‌ها و رویه‌های سازمان امور مالیاتی کشور پیروی می‌نماید و در تمکین اجباری، مؤدی صرفاً از بیم تهدید، انجام حسابرسی مالیاتی و جرائم اقدام به تمکین می‌نماید.

چارچوب‌های نظری برای تشخیص موضوع تمکین مالیاتی به دو دسته کلی مدل‌های اقتصادی و مدل‌های اجتماعی- روان‌شناختی دسته‌بندی می‌شوند. رویکرد اقتصادی، مبتنی بر نظریه انتخاب عمومی و رویکرد اجتماعی- روان شناختی، تمکین مالیاتی را از طریق عوامل روان‌شناختی مورد بررسی قرار می‌دهد (Kirchler et al., 2014). مدل اولیه اقتصادی بازدارندگی به اندازه‌گیری و بررسی و تجزیه و تحلیل اثر بازدارندگی بر رفتار تمکین مؤدیان می‌پردازد. متغیرهایی استفاده شده در این مدل شامل مجازات‌ها و جرائم(اعم از اجتماعی یا قانونی)، احتمال حسابرسی مالیاتی، کشف تقلب، سطح درآمد، نرخ مالیات، پیچیدگی قوانین و... است. این رویکرد سطح تمکین واقعی مالیاتی را کمتر از آنچه که هست برآورد می‌نماید (Kuchumova, 2017). رویکرد اجتماعی- روان‌شناختی تمکین مالیاتی را از طریق عوامل روان‌شناختی همچون

1. Tax Compliance
2. Chooi
3. Kirchler et al

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]
[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

ملاحظات عدالت اجتماعی و اخلاقی بررسی می‌کند (Kirchler, 2007).

عوامل مؤثر بر تمکین مالیاتی

طی دهه‌های اخیر پژوهش‌های مالیاتی بر این پایه استوار بوده است که چرا برخی اشخاص مالیات می‌پردازند و برخی دیگر از پرداخت مالیات فرار یا اجتناب می‌کنند. پژوهشگران عوامل متعدد اقتصادی، اجتماعی، مدیریتی، سیاسی، قانونی و سایر موارد تأثیرگذار بر تمکین مالیاتی را مورد بررسی و تحلیل قرار داده‌اند، که برخی از این عوامل به شرح ذیل است:

۱. عوامل اقتصادی: تئوری‌های اقتصادی اشاره دارند که مؤدیان مالیاتی با توجه به سطح رسیدگی (حسابرسی) رفتارهای متفاوتی از خود نشان می‌دهند. به‌عنوان مثال، مؤدیان نتایج هزینه‌های فرار مالیاتی را با در نظر گرفتن احتمال کشف و آثار وابسته به آن محاسبه می‌نمایند و در نهایت آن گزینه‌ای(تمکین یا عدم تمکین) را انتخاب می‌کنند که سود پس از کسر مالیات آن‌ها را حداکثر نماید. ازاین‌رو تئوری‌های اقتصادی بر این نکته اشاره دارند که مؤدیان به‌عنوان حداکثر کنندگان سود، به شکل غیراخلاقی عمل می‌نمایند و تحت این شرایط، افزایش رسیدگی‌های مالیاتی و افزایش جرائم می‌تواند به‌عنوان راه‌حل برای عدم تمکین مالیاتی مطرح شود. مطالعات بر پایه تئوری اقتصادی بر این نکته اشاره دارند که رفتار مؤدیان مالیاتی به‌وسیله محرک‌های اقتصادی مانند حداکثرسازی سود، احتمال کشف توسط مأموران مالیاتی، درآمد مؤدیان در اقتصاد غیررسمی و سایر عوامل اقتصادی تحت تأثیر قرار می‌گیرد (Trivedi & Shehata, 2005).

۲. عوامل اجتماعی: فرض تئوری‌های اجتماعی در خصوص پدیده عدم تمکین آن است که عوامل روان‌شناسی شامل نگرانی‌های معنوی و اخلاقی، عوامل بسیار مهمی در میزان تمکین مؤدیان هستند و بسیاری از آن‌ها ممکن است با توجه به ملاحظات اخلاقی، تحت شرایطی که ریسک انجام حسابرسی نیز پایین است، تمکین نمایند. تئوری‌های روان‌شناسی، اهمیتی به رسیدگی‌های مالیاتی و اعمال جرائم نمی‌دهند و در عوض بر تغییر نگرش‌ها در سیستم مالیاتی تأکید می‌نمایند. مطالعات انجام‌شده در کشورهای مختلف هم ثابت کرده است که هرگاه پرداخت مالیات توجیه اجتماعی خود را از دست دهد، عدم تمکین مالیاتی موردپذیرش عام قرار می‌گیرد و به‌مثابه یك هنجار اجتماعی فراگیر، در مناسبات میان نهادهای رسمی و غیررسمی جامعه، جایگزین تمکین مالیاتی می‌شود (Mosavi jahromi, 2007).

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

۳. عوامل مدیریتی: عامل دیگری که بر میزان سطح تمکین مالیاتی مؤدیان مؤثر است و در حوزه مدیریتی و اجرایی سازمان امور مالیاتی کشور قابل‌بحث است، نگرش و رفتار مدیریت این سازمان با مؤدیان است. هرگاه مجموعه مدیریتی و کارشناسی سازمان امور مالیاتی کشور در برخورد با مؤدیان به‌جای استفاده از شیوه‌ها و ابزارهای سنتی، از شیوه‌ها و ابزارهای نوین استفاده کنند، فرار و اجتناب مالیاتی نیز کاهش‌یافته و میزان تمکین مالیاتی افزایش می‌یابد (Mosavi Jahromi, 2007).

۴. عوامل سیاسی: برخی از محققین از منظر اقتصاد سیاسی به موضوع تمکین مالیاتی پرداختند. از میان آن‌ها می‌توان به جانسون و همکارانش[1] (۱۹۹۹) و تریزمن[2] (۲۰۰۰) اشاره کرد. جانسون و همکارانش، تأثیر تحولات سیاسی ناشی از فروپاشی نظام کمونیسم را بر اقتصاد رسمی به بحث گذاشتند و فساد مالی و ریشه‌های پدیده فرار مالیاتی را در آن شرایط مورد بررسی قرار دادند. تریزمن نیز در آثار خود ساختار سیاسی موجود در جمهوری روسیه را به مسئله عدم تمکین مالیاتی مربوط دانسته است. تحقیقات پژهشگران در این‌بخش نشان می‌دهد که میزان اعتماد عمومی بالای مردم به دولت، مشروع بودن حکومت و عدالت در سیستم مالیاتی می‌توانند به‌عنوان عوامل مثبت تأثیرگذار در تمکین مالیاتی مؤدیان عمل کنند (Khan Jan, 2004).

۵. عوامل قانونی: مؤدیان مالیاتی در برابر قوانین و مقررات مالیاتی دارای حقوق و همچنین تکالیفی هستند. هدف مجموعه مدیریت مالیاتی فراهم آوردن زمینهٔ تمکین مالیاتی به‌صورت داوطلبانه است و اعمال جریمه برای فرار از مالیات و تعقیب مؤدیان هدف اصلی و غایی نیست. باید توجه داشت ترغیب به تمکین مالیاتی، زمانی مؤثر است که مدیریت، پیش‌بینی‌های لازم را در جهت کشف و تنبیه موارد عدم تمکین مالیاتی را انجام داده باشد. این موضوع مستلزم اقداماتی از جمله ارائه فرم‌های ساده مالیاتی و دستورالعمل‌های واضح و فراهم نمودن مسیر و برقراری ارتباط با مؤدیان است؛ به‌نحوی که آن‌ها بتوانند در موقع لزوم سؤالات و ابهامات را مطرح نموده و اطلاعات مرتبط با تکالیف خود را کسب نمایند. وظیفه اصلی برنامهٔ خدمت به مؤدیان، مطلع نمودن آن‌ها از وظایف و تکالیف خود در قبال سیستم مالیاتی است. بسیار ضروری است که سیستم مالیاتی اطلاعاتی از قبیل بخشنامه‌ها، آیین‌نامه‌ها، دستورالعمل‌ها و سایر موارد را به صورت مؤثر و شفاف در اختیار مؤدیان قرار

1. Johnson
2. Treisman

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]
[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

دهد تا از مشکلات اجرایی احتمالی آن کاسته شود و سطح تمکین بالای مالیاتی حاصل گردد. (Aghaei, 2000).

۶. نگرش مؤدیان: در سال‌های اخیر پژوهشگران متوجه شدند که نگرش، پیشگویی‌کننده معناداری برای تمایلات و نیات رفتاری می‌باشد. به‌نحوی که به‌طورکلی پذیرفته‌شده، نگرش‌ها بر رفتار تمکین مالیاتی مؤدیان مؤثر است، چراکه آن‌ها بیان‌کننده تمایل مؤدیان برای واکنش مثبت یا منفی به یك موقعیت خاص می‌باشد(Jayawardane & low, 2016). بنابراین می‌توان انتظار داشت که مؤدیان با نگرش مثبت به فرار مالیاتی در مقایسه با مؤدیانی که نگرش منفی دارند، تمکین مالیاتی کمتری انجام دهند (Kirchler et al., 2008).

شخصیت

شخصیت مفهوم پیچیده‌ای است که تعریف خاصی از آن در حوزه روانشناسی وجود ندارد. شخصیت مجموعه‌ای از خصوصیات درونی فرد است که برای تأثیرگذاری بر اعتقادات، انگیزه‌ها، احساسات، رفتارها و حتی محیط شکل گرفته است. شخصیت الگوهای مشخصی از افکار، احساسات و رفتارهاست که فرد را منحصر به فرد می‌نماید. اعتقاد بر این است که شخصیت از درون افراد حاصل می‌شود و در طول زندگی تقریباً ثابت باقی می‌ماند. شخصیت شامل ویژگی‌های ذاتی و اکتسابی است که یک فرد را از فرد دیگر متمایز می‌کند و می‌تواند در روابط افراد با محیط و گروه اجتماعی مشاهده شود. اصطلاح شخصیت از بسیاری جهات تعریف شده است، اما به‌عنوان یک مفهوم روان‌شناختی دو معنای اصلی برای شخصیت بسط یافته است. اولین مورد مربوط به تفاوت‌های سازگار بین افراد است: از این نظر، مطالعه شخصیت بر طبقه‌بندی و تبیین خصوصیات روان‌شناختی نسبتاً پایدار انسان متمرکز است. معنای دوم بر آن ویژگی‌هایی تأکید دارد که همه مردم را شبیه به هم می‌کند و انسان را از سایر گونه‌ها متمایز می‌نماید (Holezman,2019).

ویژگی‌های شخصیتی[1]

بر اساس تعاریف موجود، شخصیت، دربرگیرنده تمامی افکار، الگوهای رفتاری و تعاملات اجتماعی است که می‌تواند بر روی بینش فرد در مورد خودش به اعتقاداتی که در مورد دیگران و دنیای اطراف دارد، تأثیر بگذارد. درک شخصیت به روانشناسان اجازه می‌دهد، نحوه

1. Personality Characteristics

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

پاسخگویی افراد به موقعیت‌های خاص و کارهایی که دوست دارند انجام دهد را، پیش‌بینی نمایند. تئوری تیپ شخصیتی بر اساس الگوی رفتاری که فرد نشان می‌دهد بنا شده است. تیپ‌های شخصیتی، مردم را به‌طور گسترده با توجه به ویژگی‌های رفتاری آن‌ها، طرز برخورد، اولویت‌ها، روش زندگی و غیره طبقه‌بندی می‌کنند (Aruna Salam, 2019).

ویژگی‌های شخصیت به ساختار پویایی درون فردی هر فرد اشاره دارد که ناشی از عوامل ارثی و اجتماعی است. این ویژگی‌ها رفتار و افکار شخصی افراد را در محیط اجتماعی تحت تأثیر قرار می‌دهند. در روانشناسی، نظریه صفت (تئوری ویژگی شخصیتی)، رویکردی برای مطالعه شخصیت انسان است. نظریه‌پردازان صفات، در درجه اول، به اندازه صفات علاقه‌مند هستند که می‌تواند به‌عنوان الگوهای عادت رفتاری در اندیشه و هیجانات تعریف شود. مطابق این دیدگاه، صفات جنبه‌هایی از شخصیت است که در گذر زمان نسبتاً پایدار و از فردی به فرد دیگر متفاوت است و بر رفتار تأثیر می‌گذارد. برای تعریف صفات دو رویکرد وجود دارد: به‌عنوان خصوصیات علّی درونی و یا خصائصی تماماً توصیفی. طبق تعریف علّی درونی، صفات بر رفتارهای ما تأثیر می‌گذارند و ما را به سمت انجام کارهایی در راستای آن سوق می‌دهد. در تعریف دیگر، صفات به‌عنوان خلاصه توصیفی از اقدامات ما هستند که سعی در اثبات علیت ندارند و به طبقه‌بندی روان‌شناختی انواع مختلف افراد اشاره دارد. ازنظر روان‌شناسی نمی‌توان گفت کدام تیپ شخصیتی بهتر است و این سؤال مانند این است که بگوییم شب بهتر است یا روز؟ بنابراین لازم است کمی با تأمل به این مقوله نگاه شود و نمی‌توان طیف شخصیتی خاصی را نسبت به تیپ شخصیتی دیگر، برتر دانست (Baradaran et al., 2013). در حقیقت، تیپ‌های شخصیتی مدلی است که بدان وسیله می‌توان شخصیت افراد را ارزیابی کرد. هر تیپ شخصیت، محصول تعامل خاصی بین چندین نیروی فرهنگی و شخصی مانند عوامل ارثی و ژنتیکی، طبقه اجتماعی، گروه همسالان، والدین، فرهنگ و محیط فیزیکی است (Naderi et al., 2016).

مدل پنج عاملی شخصیت

در سال‌های اخیر مدل پنج عاملی ویژگیهای شخصیت به طور چشمگیری مورد توجه متخصصان علوم رفتاری قرار گرفته است. در این مدل پنج عامل شخصیت شامل برونگرایی، توافق‌پذیری وظیفه‌شناسی، روان‌رنجوری و گشودگی نسبت به پذیرش تجربه مورد بررسی قرار می‌گیرد.

ادبیات اقتصاد رفتاری و مالیات نشان می‌دهد که عوامل روان‌شناختی می‌توانند بینشی عمیق درباره تصمیمات فراهم کنند و رعایت مالیات میتواند تحت تأثیر شخصیت و اعتقادات فرد

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

باشد. بر اساس مطالعات اولکسوا و زودزینا (۲۰۱۹) تیپ شخصیتی وظیفه‌شناس و توافق پذیر دارای عدم گرایش به انجام عمل مجرمانه از جمله تقلب و فرار مالیاتی هستند و تیپ‌های شخصیتی برونگرا، روان‌رنجور و گشودگی نسبت به پذیرش تجربه دارای گرایش به تقلب مالیاتی هستند (Olexova & Sudzina, 2019).

برونگرایی[1]: برونگراها، جامعه‌گرا هستند، اما توانایی اجتماعی، تنها یکی از صفاتی است که حیطه برونگرایی دارای آن است. با جرأت بودن، فعال بودن و پرحرف بودن نیز از صفات دیگر برونگراها است. آنها متمایل‌اند که سرخوش، باانرژی و خوش‌بین باشند. ویژگی برون‌گرایی با توجه به مهارت روابط انسانی با عملکرد شغلی مرتبط است (karimi, 2009).

توافق‌پذیری : همانند برونگرایی، توافق پذیر بودن بعدی از تمایلات بین فردی است. اساساً نوع‌دوست است، او نسبت به دیگران همدردی کرده و باور دارد که دیگران نیز متقابلاً کمک‌کننده هستند. افراد برخوردار از این ویژگی، افرادی تخیلی، کنجکاو، دارای ذهنی باز و حساس از نظر هنری هستند(karimi, 2009).

وظیفه‌شناسی[2]: این بعد معیار سنجش قابلیت اطمینان است. فرد با وجدان بالا، فردی شایسته، منظم، وظیفه‌شناس، هدف جو، دارای انضباط شخصی، وقت‌شناس و قابل‌اتکا می‌باشد (Sadati,2013).

روان رنجوری[3]: این بعد به توانایی فرد در تحمل استرس مربوط می‌شود. افراد با ویژگی‌های روان رنجوری دارای ثبات عاطفی پایین هستند. این افراد نگران، عصبی، مأیوس و ناامید، دارای استرس، خجالتی، آسیب‌پذیر و شتاب‌زده هستند(Sadati, 2013).

گشودگی نسبت به پذیرش تجربه[4]: این بعد میزان علاقه فرد را نسبت به‌تازگی و کسب تجربه‌های جدید را نشان می‌دهد. افراد با این ویژگی دارای قدرت تخیل، مشتاق به جلوه‌های هنری، کنجکاو نسبت به ایده‌های دیگران، با احساسات باز، دارای ایده و عملگرا هستند (Huczynski et al. ,2000).

1. Extroversion
2. Conscientiousness
3. Neuroticism
4. Openness to Experience

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

زیان‌گریزی[1] و ریسک‌گریزی[2]:

در میان عوامل روان‌شناختی مؤثر بر فرآیند تصمیم‌گیری، علاوه بر عامل شخصیت که توضیح داده شد، عوامل دیگری که کمتر مورد توجه قرار دارد زیان‌گریزی و ریسک‌گریزی افراد است. پژوهش‌های مالی رفتاری، نشان می‌دهد، در فرآیند تصمیم‌گیری، الگوهای سیستماتیک انحراف از هنجار یا عقلانیت در قضاوت وجود دارد که به موجب آن استنباط در مورد افراد دیگر یا موقعیت‌ها ممکن است به طرز غیرمنطقی به تصویر کشیده شود؛ و این موضوع کیفیت تصمیم‌گیری افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهد. از جمله عوامل مؤثر بر تصمیم‌گیری ریسک‌گریزی و زیان‌گریزی است.

ریسک‌گریزی

ریسک، عبارت است از احتمال تغییر در مزایا و منافع پیش‌بینی شده برای یک تصمیم، یک واقعه و یا یک حالت در آینده. منظور از احتمال این است که اطمینانی به تغییرات نیست. پاره‌ای از محققین ریسک و عدم اطمینان را مترادف با یکدیگر دانسته و نهایتاً ریسک را عدم اطمینان ذهنی دانسته‌اند که نسبت به وقوع حوادث وجود دارد. چنین عدم اطمینانی ناشی از ذهنیت فرد بوده و مشخصه آن تردید و یا ناآگاهی نسبت به نتایج حاصل از امری است. بنابر عقیده این گروه، ارتباط نزدیکی بین باورهای ذهنی ما و واقعیت عینی وجود دارد. در نتیجه عدم اطمینان را ارزیابی ذهنی شخص از یک موقعیت عینی توأم با ریسک می‌دانند و بدون توجه به احتمال واقعی وقوع خسارت، با صرف احساس عدم اطمینان نسبت به نتایج حاصل از امری و امکان نامطلوب بودن یکی از آن‌ها، ریسک را موجود می‌دانند. بدین ترتیب عدم اطمینان تبدیل به یک عامل روانی می‌شود و از دانش و نحوه نگرش شخص نسبت به موقعیتهای متفاوت نشأت می‌گیرد.

بر طبق نظریه مطلوبیت مورد انتظار سرمایه‌گذاران ریسک‌گریز هستند و ریسک‌گریزی معادل مقعر بودن تابع مطلوبیت است، به این معنی که مطلوبیت نهایی ثروت کاهش می‌یابد. اگرچه نظریه مطلوبیت به مدت طولانی یک نظریه جالب و جذاب بوده است، اما این نظریه در پیش‌بینی سیستماتیک رفتار انسان، حداقل در شرایط نامطمئن، موفق نبوده است. به همین دلیل کانمن و تورسکی[3] در سال ۱۹۷۹ نظریه چشم انداز را ارائه کردند که نشان می‌دهد چگونه

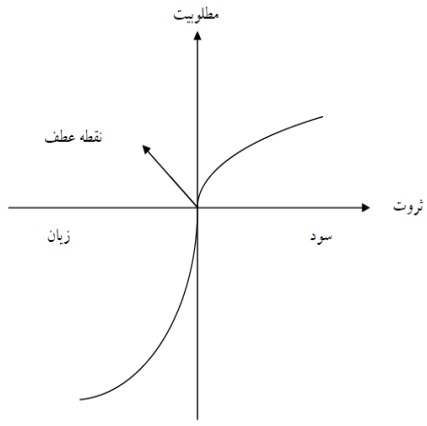
1. Loss Aversion
2. Risk Aversion
3. Kahneman & Tversky

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

سرمایه‌گذاران در بعضی مواقع به طور سیستماتیک نظریه مطلوبیت را نادیده می‌گیرند. براساس نظریه مطلوبیت مورد انتظار، تابع مطلوبیت به صورت مقعر یا کاو است، اما بر طبق تابع مقدار ارائه شده توسط کانمن و تورسکی شیب تابع مطلوبیت ثروت قبل از نقطه عطف در حال افزایش و پس از آن با افزایش ثروت در حالت کاهش است. نقطه عطف هم برای هر فردی متفاوت است و بستگی به این دارد که چه مقدار ثروت را مد نظرش قرار داده باشد. برخلاف نظریه‌های قبلی که گفته می‌شد سرمایه‌گذاران، ریسک گریز هستند کانمن و تورسکی بیان کردند زمانی که سرمایه‌گذاران در قسمت منفی ثروت(زیان) هستند آن گاه، از ریسک گریزی به ریسک‌پذیری تغییر حالت می‌دهند. ساختاری که کانمن و تورسکی ترسیم می‌کنند، در نمودار زیر نشان داده شده است. در نمودار(۱)، نتایج بالقوه و احتمالاتشان در قالب تابع مقدار نشان داده می‌شود که به هر نتیجه یک ارزش را متناظر می‌کند. تابع مقدار به شکلS است که نقطه برگشت در میانه آن (محل عطف تابع) قرار دارد. عدم تقارن شکل تابع بر آن دلالت می‌کند که با تغییر معین و یکسان در مقدار مطلق ارزش، تأثیر متفاوتی بر ناحیه زیان نسبت به ناحیه منافع و سود به وجود می‌آید، در حالت عمومی فشار وارده بر زیان بزرگتر از سود بوده، در نتیجه شاهد پدیده زیان‌گریزی هستیم که در تصمیم‌گیری افراد لحاظ می‌شود.

نمودار۱ - تابع مقدار کانمن و تورسکی



[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

در حوزه تصمیم‌گیری‌های مالی، گرابل و جوو[1](۲۰۰۴) ظرفیت ریسک را به طورکلی به صورت حداکثر میزان عدم اطمینانی که یک شخص تمایل به پذیرش آن در زمان تصمیم‌گیری مالی دارد، تعریف می‌کنند و ایروین[2](۱۹۹۳) آن را به صورت «تمایل به شرکت در یک رفتار مالی که در آن پیامدها نامطمئن هستند، همراه با احتمال زیان قابل شناسایی» بیان می‌کند (Xiao, 2016).

به طورکلی افراد از نظر ظرفیت ریسک به سه دسته تقسیم می‌شوند:

ریسک‌طلب: فرد ریسک‌طلب در جست‌وجوی فرصت‌های سرمایه‌گذاری با عدم اطمینان بیشتر و نوسانات بزرگتر، به منظور سبقت گرفتن در کسب بازده بالاتر است.

ریسک‌گریز: یک فرد ریسک گریز است اگر زمانی که با دو سرمایه‌گذاری با بازده موردانتظار مشابه (اما ریسک‌های متفاوت) مواجه شود، سرمایه‌گذاری با ریسک کمتر را ترجیح دهد.

خنثی نسبت به ریسک: خنثی نسبت به ریسک جایی که سرمایه‌گذار در زمان تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری نسبت به ریسک بی‌تفاوت است. شخص خنثی نسبت به ریسک در وسط طیف قرار دارد، جایی که افراد ریسک‌گریز در یک طرف طیف و افراد ریسک طلب در طرف دیگر طیف قرار دارند.

از نظر امان الله و نخعی(۱۳۹۰)، ریسک‌پذیری به رفتارهایی اشاره دارد که به طور بالقوه ممکن است مضر یا خطرناک باشند، با این حال، همزمان فرصت ارائه نوعی پیامد که می‌تواند مثبت تلقی شود را فراهم می‌کنند.

زیان‌گریزی

تالر[3](۱۹۸۰) اولین کسی بود که مفهوم زیان گریزی را برای تصمیمات کم ریسک توسعه داد، به این ترتیب که دریافت یک کالا نسبت به از دست دادن همان کالا بهای کمتری دارد. تالر زیان‌گریزی را به عنوان تفسیری از اثر مالکیت بیان نمود، که به عنوان اختلاف بین قیمت‌های خرید و فروش می‌باشد. زیان‌گریزی به عنوان بخشی از نظریه چشم انداز در پاسخ به یافته‌های نظریه مزبور مبنی بر اینکه تمایل افراد به پرهیز از زیان، بیشتر از کشش آن‌ها به سمت کسب

1. Grable & Joo
2. Irwin
3. Thaler

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

سود است، توسعه یافت.

برخی از مطالعات در مورد زیان گریزی یک قاعده سرانگشتی رایج را بوجود آورده‌اند که: از نظر روانی، امکان وقوع زیان به عنوان یک محرک، بطور متوسط دو برابر امکان کسب سودی به همان میزان در تصمیم افراد مؤثراست، به بیانی دیگر یک شخص زیان گریز، ممکن است به ازای هر دلاری که سرمایه‌گذاری کرده و در معرض ریسک قرار می‌دهد، حداقل سود دو دلاری طلب کند. زیان‌گریزی در شکل اولیه خود در نظریه چشم‌انداز برای توضیح بی‌میلی معمول به پذیرش بازی قمار با شانس برابر در بردن یا باختن مقداری پول معین، مورد استناد قرار گرفت. همچنین برای توضیح اینکه چگونه و چرا انتخاب‌های بدون ریسک ممکن است به موقعیت اولیه مصرف‌کننده بستگی داشته باشد، استفاده شده است.

کانمن و تورسکی[1] (۱۹۷۹) زیان‌گریزی را به این صورت شرح دادند: یک نفر زیان‌گریز است، اگر از شرط‌بندی های با شانس برابر ۵۰-۵۰ متنفر باشد، علاوه بر این، گریزان بودن شخص از چنین شرطی با اندازه مطلق مبلغ شرط‌بندی شده، افزایش می‌یابد(Schmid & Zank, 2005).

زیان‌گریزی به نوعی از رفتار انسان اشاره دارد که زیان بیش از سود، حساسیت افراد را تحریک می‌کند و به همین علت میل به پرهیز از زیان بیشتر از میل به کسب سود است (Saedi & Farhaniyan, 2011).

مطالعات کمی در زمینه بررسی رابطه بین نگرش، ریسک‌گریزی، زیان‌گریزی مؤدیان و تمکین مالیاتی با در نظر گرفتن نقش تعدیلگری ویژگی شخصیتی وجود دارد که به برخی مطالعات صورت گرفته در این خصوص اشاره می‌شود.

داسیلوا و همکاران[2] (۲۰۱۹)، به بررسی دو سیاست مالیاتی داوطلبانه و اجباری در چارچوب شیب لغزنده در کشور برزیل پرداختند. نتایج پژوهش آن‌ها نشان داد، تعامل مبتنی بر اعتماد بین مالیات‌دهندگان و مأموران مالیاتی منجر به پرداخت مالیات داوطلبانه خواهد شد. درحالی‌که، سیاست مبتنی بر زور و فشار به مالیات‌دهندگان، منجر به پرداخت مالیات اجباری می‌شود و مالیات‌دهندگان تمایلی به پرداخت مالیات ندارند(2019).

کریچلر و همکاران[3] (۲۰۱۹)، به بررسی رابطهٔ بین مالیات‌دهندگان خود اشتغال با حسابرسان مالیاتی در کشور اتریش پرداختند. نتایج این مطالعه نشان داد که سه عامل قدرت، اعتماد و

1. Kahneman & Tversky, 1979
2. Da Silva et al,
3. Kirchler et al,

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

پیچیدگی منجر به ایجاد فساد و عدم سازگاری مالیاتی مؤدیان مالیاتی با همکاری حسابرسان شده است.

آرون‌السلام[1] (۲۰۱۹)، به بررسی ارتباط بین تیپ شخصیتی مؤدیان مالیاتی و پرداخت مالیات در کشور مالزی پرداخت. برای انجام این پژوهش، از مدل پنج عاملی تیپ شخصیتی استفاده کرد. داده‌ها از طریق توزیع پرسشنامه، جمع‌آوری شد. یافته‌های این مطالعه نشان داد که به‌طورکلی بین تیپ شخصیتی مؤدیان مالیاتی و پرداخت مالیات ارتباط معنادار وجود دارد.

اوزیلی[2] (۲۰۲۰)، در پژوهش اکتشافی که به شناسایی عوامل مؤثر بر فرار مالیاتی پرداخته بود، دریافت که احساس و نوع تیپ شخصیتی مؤدیان مالیاتی که از پرداخت مالیات فرار می‌کنند، عاملی است که می‌تواند نه‌تنها درآمد مالیاتی را که دولت‌ها برای مدیریت اقتصاد در اختیار دارند، کاهش دهد بلکه می‌تواند توانایی دولت را در زمینه ارتقای ثبات در سیستم‌های اقتصادی، تضعیف نماید. وی همچنین دریافت که مؤدیان مالیاتی که از مالیات فرار می‌کنند، به دلیل نوع تیپ شخصیتی‌شان، احساس می‌کنند می‌توانند از فرار مالیاتی برای بهبود ثبات مالی خود استفاده نمایند.

کاسا[3] (۲۰۲۱)، به شناسایی عوامل مؤثر بر فرار مالیاتی در کشور اتیوپی پرداخت. در این پژوهش، از طریق نمونه‌گیری تصادفی، ۲۰۱ نفر انتخاب شدند. متغیرها نیز از طریق روش تجزیه‌وتحلیل اکتشافی، اندازه‌گیری و سپس، داده‌ها با استفاده از ضریب همبستگی پیرسون و رگرسیون چندگانه تجزیه‌وتحلیل شدند. یافته‌ها نشان داد که عدالت مالیاتی، دانش مالیاتی و تعهد اخلاقی، همچنین نوع تیپ شخصیتی، به‌طور چشمگیری در فرار مالیاتی افراد، تأثیر می‌گذارد.

نشوان[4] (۲۰۲۲) و همکاران، در پژوهشی به بررسی تأثیر انگیزه‌های درونی مانند دینداری بر تمکین مالیاتی پرداختند. بر اساس نتایج این پژوهش آموزش و استدلال‌های بیشتر به مالیات‌دهندگان در مورد اهمیت پرداخت مالیات با به‌کارگیری دیدگاه‌های علمای اسلامی که تلقی مثبتی از مالیات دارند باعث افزایش بیشتر تمکین مالیاتی می‌گردد.

وینسنت[5] (۲۰۲۳)، به بررسی تأثیر ساختار مالیاتی چندلایه بر هنجارها و رفتارهای تمکین مالیاتی در ۴۹ کشور آمریکای لاتین و آفریقا پرداخت. بر اساس این پژوهش ساختار

1. Aruna Salam
2. Ozili
3. kassa
4. Nashwan
5. Vincent

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

تصمیم‌گیری عمودی(سلسله مراتبی) در مورد موضوعات مالیاتی توسط رده‌های مختلف دولت می‌تواند بر رعایت مالیات تأثیر بگذارد. یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد که واگذاری اختیارات به ایالت‌ها و مقامات محلی باعث کاهش تمکین مالیاتی می‌شود.

ناصری و تمری‌نیا (۱۳۹۷)، در پژوهشی تأثیر ارتقا فرهنگ بر تمکین مالیاتی را بررسی کردند. نتایج نشان داد که فرهنگ بر تمکین مالیاتی شرکتی اثر شایان توجهی دارد.

میرجلیلی و همکاران (۱۳۹۸)، در تحقیقی با عنوان برآورد شکاف سیاستی و تمکین مالیات بر ارزش افزوده در استان‌های کشور، به این نتیجه رسیدند که شکاف سیاستی در استان‌های ۳۱گانه کشور به طور متوسط۳۵.۲ درصد و شکاف تمکین ۳۳.۷ درصد است. یعنی، از هر ۱۰۰ ریالی که در الگوی مالیات بر ارزش افزوده ایده آل و بدون اختلال قابل وصول بود، تنها ۱. ۳۱ ریال وصول شده است. این نتایج، فقط از حیث درآمد از دست رفته مالیات بر ارزش افزوده حائز اهمیت نیست، بلکه از حیث اختلالی که در فرآیند تولید ایجاد می کند و فاصله‌ای که از توصیه سیاستی دایموند- میرلس ایجاد شده، نیز در خور توجه است.

تیموری و همکاران(۱۴۰۱)، در پژوهشی با عنوان شناسایی و اولویت‌بندی ریسک‌های عدم تمکین مالیاتی، پس از انجام مصاحبه با ۳۰ نفر از خبرگان مالیاتی، ریسک‌های عدم تمکین مالیاتی را شناسایی و رتبه‌بندی کردند. محرک ریسک ناشی از فرآیندهای اجرایی در رتبه نخست، محرک ریسک ناشی از قوانین در رتبه دوم و محرک ریسک سطح تکنولوژی و ریسک ناشی از سطح دانش سازمان، در رتبه‌های سوم و چهارم قرار گرفتند.

عطار و آرایی(۱۴۰۱)، در پژوهشی با عنوان تأثیر اعتماد به دولت بر تمکین مالیاتی داوطلبانه مؤدیان مالیاتی با نقش میانجی ادراک عدالت مالیاتی، نشان دادند که اعتماد به دولت بر تمکین داوطلبانه مؤدیان مالیاتی با توجه به نقش میانجی ادراک عدالت مالیاتی مؤثر است.

منظور(۱۴۰۱) در پژوهشی با عنوان تحلیل رفتار تمکین مالیاتی مؤدیان مالیاتی در ایران: رویکرد نظریه بازی‌ها، به بررسی تعاملات میان مؤدیان و نظام مالیاتی در ایران پرداخت. این تعاملات در سه رده مؤدیان مالیاتی، مشاوران مالیاتی و دستگاه اجرایی وصول‌کننده مالیات موردمطالعه قرارگرفته بود. بر اساس نتایج این پژوهش برای جلوگیری از فرار مالیاتی لازم است در باب مصارف مالیات در کشور شفاف‌سازی لازم برای مؤدیان صورت گیرد و با شفاف‌سازی و تسهیل فرایندهای مالیاتی نسبت به جلب اعتماد مؤدیان اهتمام شود. بر اساس این نتایج عدم وجود شفافیت شایسته، ناکافی بودن اطلاعات در تعاملات میان خود مؤدیان، عدم وجود

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

کنترل‌های قانونی مناسب برای مؤدیان و مشاوران مالیاتی، یک تعادل باخت- باخت را موجب شده است که نتیجه آن عدم پرداخت مالیات از طرف مؤدیان بوده است.

عرب مازار و همکاران (۱۴۰۲)، در پژوهشی به شناسایی عوامل اصلی مؤثر بر مدیریت ریسک در سازمان مالیاتی پرداختند. یافته‌های تحقیق آن‌ها نشان داد که؛ مدیریت ریسک در سازمان امور مالیاتی کشور تحت تأثیر ریسک‌های دادرسی مالیاتی، قوانین مالیاتی، عدم تمکین، منابع انسانی، وصول مالیات، فناوری اطلاعات، حسابرسی مبتنی بر ریسک، فرار مالیاتی، مشوق‌های مالیاتی، سلامت اداری، کیفیت حسابرسی مالیاتی، دانش و مهارت، پایگاه داده‌ها، قدرت و روابط و ریسک برون‌سپاری فرآیندهای مالیاتی قرار می‌گیرد.

در زمینه نقش نگرش، زیان‌گریزی و ریسک‌گریزی مؤدیان، بر تصمیم‌های مرتبط با تمکین یا عدم تمکین مالیاتی مؤدیان و تأثیر تیپ شخصیت مؤدی بر روی این روابط تاکنون پژوهش جامعی در ایران انجام نشده است. این پژوهش با در نظر گرفتن عوامل رفتاری بر تصمیمات مؤدیان می‌تواند اطلاعات جدیدی در اختیار محققین و همچنین سازمان امور مالیاتی کشور قرار دهد تا در صورت لزوم بتوانند قوانین، بخشنامه‌ها، دستورالعمل‌های سودمندی را وضع یا اصلاح کنند و از این طریق منافع عموم جامعه نیز مدنظر قرار می‌گیرد.

فرضیه‌های پژوهش

ذهنیت و دیدگاه مؤدیان مالیاتی در رابطه با مالیات، نقش مؤثری در تمکین مالیاتی دارد. اگرچه ذهنیت‌ها، نگرش‌ها به دلیل ریشه‌های مختلف فرهنگی و سوابق تاریخی جوامع، از جامعه‌ای به جامعه دیگر متفاوت است. یکی از عواملی که به نظر می‌رسد بر نگرش مؤدیان مالیاتی مؤثر باشد ساختار و سیستم مالیاتی است. سیستم مالیاتی به معنای ویژگی ساختار مالیاتی یک کشور است که می‌تواند در صورت‌ساز و کار نامناسب بر تمکین مؤدیان تأثیر منفی داشته باشد. پیچیدگی سیستم مالیاتی، احتمال کشف، جرائم مالیاتی از عوامل تأثیرگذار بر سیستم مالیاتی است. استانکوسیس و لئوناس[1] (۲۰۱۵)، پیچیدگی را به‌عنوان یکی از عوامل تأثیرگذار در فرار مالیاتی می‌داند. سیستم مالیاتی ممکن است از نظر اکثر شهروندان پیچیده به نظر برسد، زیرا اکثر آن‌ها دارای تحصیلات مختلف، فرهنگ‌های متفاوت و... بوده و ممکن است به‌وضوح قوانین و مقررات مالیاتی و ساختار اداری آن را درک نکنند.

1. Stankevicius & Leonas

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

از طرفی، بسیاری از مدل‌ها و پژوهش‌های اقتصادی تأکید دارند که زمانی میزان جرائم و تنبیهات مالیاتی در کشوری کم باشد، احتمال فرار مالیاتی و عدم تمکین شهروندان افزایش می‌یابد و هر چه سازمان امور مالیاتی کشور از مجموعه امکانات و توان مدیریتی و اجرایی بالاتری در خصوص کشف فرار مالیاتی و مقابله با عدم تمکین مالیاتی مؤدیان برخوردار باشد و علی‌الخصوص اگر مؤدیان نیز از آن آگاه باشند، انگیزهٔ عدم تمکین کاهش می‌یابد. زیرا در این حالت، نه‌تنها عدم تمکین برای مؤدیان به‌آسانی و با هزینه و ریسک پایین امکان‌پذیر نیست، بلکه آن‌ها تشخیص می‌دهند که تمکین مالیاتی به نفع و صلاح است. ازاین‌رو فرضیه اول پژوهش به‌صورت زیر ارائه می‌شود:

۱. نگرش مؤدیان مالیاتی نسبت به سیستم مالیاتی بر تمکین مالیاتی تأثیر مثبت و معناداری دارد.

تمایل به پرداخت مالیات به‌صورت داوطلبانه، تعهد اخلاقی به پرداخت مالیات و اعتقاد به اینکه پرداخت مالیات به رشد و پیشرفت کشور کمک می‌کند، ازجمله انگیزه‌هایی هست که می‌تواند بر تمکین مالیات مؤثر باشد. لذا فرضیه دوم پژوهش به‌صورت زیر ارائه می‌شود:

۲. نگرش شخصی مؤدیان مالیاتی نسبت به پرداخت مالیات بر تمکین مالیاتی تاثیر مثبت و معناداری دارد.

ریسک‌گریزی یا ریسک‌پذیری به موازنه بین ریسک و بازده برمی‌گردد. ریسک‌پذیری به این معنی که مؤدی در مقابل میزان بازدهی که از عدم تمکین مالیاتی بدست می‌آورد حاضر به پذیرش چه میزان ریسک است. هر چه ریسک‌پذیری افراد کمتر باشند آن‌ها ریسک‌گریزتر هستند. از آنجا که این ویژگی رفتاری در مؤدیان میزان متفاوتی دارد و بر تصمیم‌گیری آن‌ها از جمله تصمیم تمکین یا عدم تمکین مالیاتی مؤثر است، لذا فرضیه سوم این پژوهش عبارت است از:

۳. ریسک‌گریزی مؤدیان مالیاتی بر تمکین مالیاتی تأثیر مثبت و معناداری دارد.

یکی از تورش‌های رفتاری، زیان‌گریزی است. طبق نظریه چشم انداز، افراد در شرایط زیان واکنش شدیدتری نسبت به سود دارند، به صورتی که احساس ناخوشایند ناشی از زیان مبلغ مشخصی، بیشتر از احساس لذت از کسب همان مبلغ است. بنابراین این سؤال پیش می‌آید افراد زیان‌گریز که اهمیت بیشتری نسبت به زیان یک پیامد تا سود آن پیامد می‌دهند، در خصوص تمکین مالیاتی چگونه عمل خواهند کرد. لذا فرضیه چهارم این

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

پژوهش به‌صورت زیر ارائه می‌شود:

۴. زیان‌گریزی مؤدیان مالیاتی بر تمکین مالیاتی تأثیر مثبت و معناداری دارد.

بحث تیپ‌شناسی شخصیتی و شناسایی تأثیرات آن بر نوع تصمیم‌گیری و کارکرد افراد، یکی از موضوعات بحث‌برانگیز و با اهمیت روان‌شناسی است. مطالعات روان‌شناسی نشان می‌دهد که شخصیت انسان نقش تعیین‌کننده‌ای در رفتار و عملکردش دارد (Kanlin et al., 2015). ازآنجاکه تیپ شخصیتی مؤدیان مالیاتی می‌تواند در میزان تمکین یا عدم تمکین مالیاتی آن‌ها نقش مؤثری داشته باشد، لذا فرضیه پنجم و ششم، هفتم و هشتم پژوهش به‌صورت زیر ارائه می‌شود:

۵. تیپ شخصیت بر رابطه بین نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی و تمکین مالیاتی تأثیر مثبت و معناداری دارد.

۶. تیپ شخصیت بر رابطه بین نگرش شخصی مؤدیان نسبت به پرداخت مالیات و تمکین مالیاتی تأثیر مثبت و معناداری دارد.

۷. تیپ شخصیت بر رابطه بین ریسک‌گریزی مؤدیان مالیاتی و تمکین مالیاتی تأثیر دارد.

۸. تیپ شخصیت بر رابطه بین زیان‌گریزی مؤدیان مالیاتی و تمکین مالیاتی تأثیر دارد.

روش پژوهش

این پژوهش از نوع کاربردی و توصیفی- پیمایشی است و از منظر بعد زمانی جزء پژوهش‌های مقطعی می‌باشد که در سال ۱۴۰۱ شمسی (سال مالیاتی ۱۴۰۰) انجام شده است. جامعه آماری این پژوهش را مدیران مالی و حسابداران و مؤدیان مالیاتی مشاغل و شرکتهایی که در استان کرمان موظف به ارائه اظهارنامه مالیاتی می‌باشند را تشکیل می‌دهد. با توجه به اینکه جامعه آماری این پژوهش نامحدود فرض شده است به‌منظور تعیین حجم نمونه از فرمول کوکران برای جامعه نامحدود استفاده شد و حجم نمونه ۳۸۴ نفر برآورد گردید. آزمون فرضیه‌ها با روش رگرسیون و با استفاده از نرم افزار اس پی اس ۲۲ انجام شده است.

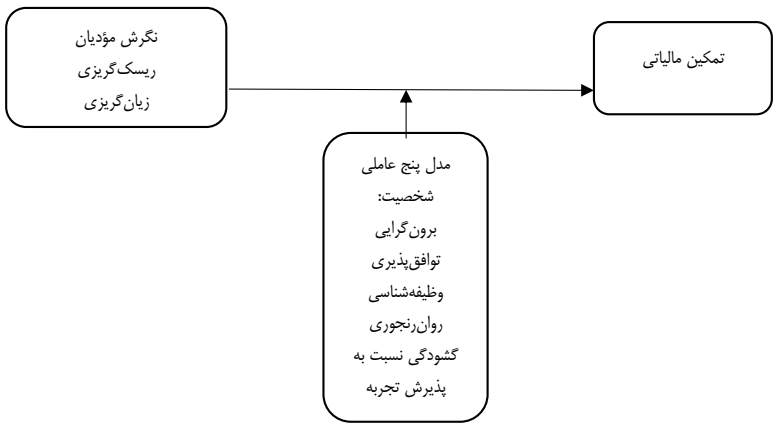
پرسشنامه توزیع‌شده شامل چهاربخش است. بخش اول پرسشنامه فوق شامل پرسش‌های عمومی در مورد جنسیت، سن، سطح تحصیلات، رشتهٔ تحصیلی و سابقهٔ کاری پاسخ‌دهندگان است. بخش دوم پرسشنامه به‌منظور سنجش نگرش مؤدیان شامل سه مؤلفه سیستم مالیاتی، جرائم مالیاتی و نگرش شخصی افراد نسبت به مالیات است که به ترتیب مؤلفه‌های فوق شامل چهار

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

سؤال، چهار سؤال و هشت سؤال می‌باشند.بخش اول و دوم پرسشنامه توسط محقق ساخته شده است و روایی آن از روش روایی صوری با استفاده از نظرات اصلاحی بررسی شده است. بدین نحوه که پرسشنامه مقدماتی برای ۱۰ نفر از اشخاص صاحب‌نظر ارسال و از آن‌ها درخواست شده ضمن تکمیل پرسشنامه، نظرات خود را در خصوص محتوای پرسشنامه بیان نمایند. دربخش سوم به‌منظور سنجش ابعاد شخصیت از پرسشنامه استاندارد رامستد و جان[1] (۲۰۰۷) استفاده شده است. این مقیاس ۱۰ سؤال دارد که به‌صورت لیکرت پنج گزینه‌ای و در دامنه‌ای از «کاملاً مخالف» تا «کاملاً موافق» نمره‌گذاری می‌شود. حیطه‌های پنج‌گانه‌ای از شخصیت که توسط این مقیاس سنجیده می‌شوند عبارتند از: برونگرایی، توافق‌پذیری، وظیفه‌شناسی، روان‌رنجوری و گشودگی نسبت به پذیرش تجربه. روایی همگرای این پرسشنامه شخصیت، برای کل مقیاس ۶۷. ۰ و برای برونگرایی ۰.۷۹، توافق‌پذیری۰.۶۵، وظیفه‌شناسی ۰.۷۰، روان‌رنجوری ۰.۷۳ وگشودگی نسبت به پذیرش تجربه ۰.۶۳ است. ضمن آن‌که اعتبار و روایی این پرسشنامه شخصیت، به صورت مجزا در پژوهش انجام شده توسط محمد زاده و نجفی(۱۳۸۹) سنجیده و تأیید شده است. به منظور اندازه‌گیری زیان‌گریزی از پرسشنامه رجبی و همکاران(۱۳۹۷) و پاشایی و همکاران (۱۴۰۰) استفاده شد که حاوی ۴ سؤال است و به منظور اندازه‌گیری ریسک‌پذیری، از پرسشنامه رتبه‌بندی ریسک آکسفورد[2] که یک پرسشنامه ۱۰ سؤالی و دارای طیف لیکرت پنج گزینه‌ای است، استفاده گردید. پایایی مجموع پرسشنامه نیز با استفاده از آلفای کرونباخ(مقدار آلفای کرونباخ ۰.۸۱) آزمون شده است. شکل (۱) چارچوب مفهومی پژوهش را نشان می‌دهد.

شکل (۱)- چارچوب مفهومی پژوهش



1. Rammstedt & John
2. Oxford Risk Rating Questionnaire

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]
[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

با توجه به چارچوب مفهومی پژوهش، متغیرهای تشکیل‌دهنده هریک از عوامل و تعداد سؤالات پرسشنامه به شرح جدول(۱) است.

جدول (۱)- متغیرهای پژوهش

نوع متغیر	متغیرهای اصلی	عوامل مؤثر	تعداد سؤالات در پرسشنامه
وابسته	تمکین مالیاتی	-	۸
مستقل	نگرش شخصی مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی	۱- پیچیدگی سیستم مالیاتی ۲- احتمال کشف و جرائم مالیاتی	۸
مستقل	نگرش شخصی مؤدیان نسبت به پرداخت مالیات	-	۸
مستقل	ریسک‌گریزی	-	۱۰
مستقل	زیان‌گریزی	-	۴
تعدیلگر	مدل پنج عاملی شخصیت	۱- برون‌گرایی ۲- توافق‌پذیری ۳- وظیفه‌شناسی ۴- روان‌رنجوری ۵- گشودگی نسبت به پذیرش تجربه	۱۰

منبع: یافته‌های محقق

یافته‌های پژوهش:

جدول (۲) آماره‌های توصیفی متغیرهای موردمطالعه شامل میانگین، انحراف معیار، ماکزیمم، مینیمم، چولگی و کشیدگی را نشان می‌دهد.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

جدول (۲)- آمار توصیفی

متغیر	تعداد مشاهدات	میانگین	انحراف‌معیار	ماکزیمم	مینیمم	چولگی	کشیدگی
تمکین‌مالیاتی	۳۹۲	۳.۱۷۵۴	۰.۱۶۴۸۸	۳.۵۰	۲.۶۳	-۰.۳۶۳	۰.۱۱۱
نگرش مؤدیان نسبت به سیستم‌مالیاتی	۳۹۲	۳.۲۶۳۱	۰.۲۰۲۳۶	۳.۷۵	۲.۵۰	-۰.۳۸۸	۰.۳۲۸
نگرش شخصی مؤدیان نسبت به پرداخت مالیات	۳۹۲	۳.۱۰۸۴	۰.۲۳۰۴۶	۳.۸۸	۲	-۰.۶۲۴	۱.۹۱۱
ریسک‌گریزی	۳۹۲	۳.۰۹	۰.۲۶۴۰۷	۳.۸۰	۱.۹۰	-۰.۳۴۱	۱.۰۶۸
زیان‌گریزی	۳۹۲	۳.۱۲۵۰	۰.۵۸۶۳۰	۴.۲۵	۲	۰.۱۸۹	-۰.۵۸۱
وظیفه‌شناسی	۳۹۲	۳.۲۱۰۵	۰.۶۵۵۲۷	۵	۱.۵۰	۰.۰۱۶	۰.۰۲۳
توافق‌پذیری	۳۹۲	۳.۷۸۱۹	۰.۵۹۴۳۱	۵	۱.۵۰	-۰.۳۱۸	۰.۱۹۸
برون‌گرایی	۳۹۲	۳.۲۳۳۴	۰.۶۶۸۸۰	۴.۵	۱.۵۰	-۰.۲۳۵	-۰.۳۱۰
گشودگی نسبت به پذیرش تجربه	۳۹۲	۲.۸۳۱۶	۰.۶۶۹۷۵	۴.۵	۱	-۰.۰۳۵	-۰.۰۵۸
روان‌رنجوری	۳۹۲	۳.۵۱۹۱	۰.۷۶۹۶۴	۵	۱.۵۰	-۰.۴۱۵	-۰.۳۵۲

منبع: یافته‌های محقق

مطابق با این جدول توافق‌پذیری دارای بیشترین و گشودگی نسبت به پذیرش تجربه کمترین مقدار میانگین را دارد. برای یک توزیع کاملاً متقارن چولگی صفر و برای یک توزیع نامتقارن با کشیدگی به سمت مقادیر بالاتر چولگی مثبت و برای توزیع نامتقارن با کشیدگی به سمت مقادیر کوچک‌تر مقدار چولگی منفی است. مقدار چولگی مشاهده‌شده برای متغیرهای تمکین مالیاتی (۰.۳۶۳)، نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی (۰.۳۸۸-)، نگرش شخصی مؤدیان نسبت به پرداخت مالیات (۰.۶۲۴-)، وظیفه‌شناسی (۰.۰۱۶)، توافق‌پذیری ۰.۳۱۸-)، برون‌گرایی(۰.۲۳۵-)، گشودگی نسبت به پذیرش تجربه(۰.۰۳۵-)، روان‌رنجوری(۰.۴۱۵-)، ریسک‌گریزی(۰.۳۴۱-) و زیان‌گریزی(۰.۱۸۹) می‌باشد که در بازه (۲، ۲-) قرار دارد، بنابراین از لحاظ چولگی این متغیرها نرمال بوده و توزیع آن‌ها متقارن است. مقدار کشیدگی برای متغیرهای تمکین مالیاتی، نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی، نگرش شخصی مؤدیان نسبت به پرداخت مالیات، وظیفه‌شناسی، توافق‌پذیری برون‌گرایی، گشودگی نسبت به پذیرش تجربه،

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

روان‌رنجوری، ریسک‌گریزی و زیان‌گریزی به ترتیب (۰.۱۱۱)، (۰.۳۲۸)، (۱.۹۱۱)، (۰.۰۲۳)، (۰.۱۹۸)، (۰.۳۱۰-)، (۰.۰۵۸-)، (۰.۳۵۲-)، (۱.۰۶۸) و (۰.۵۸۱-) است که در بازه (۲، ۲-) قرار دارد. بنابراین توزیع این متغیرها از کشیدگی نرمال برخوردار است.

جدول (۳) ویژگی‌های جمعیت شناختی مربوط به پژوهش را نشان می‌دهد. از ۳۹۲ پاسخ‌دهنده ۵۷ نفر آنها زن و ۳۳۵ نفر مرد بودند که از این تعداد ۳۳۷ نفر دارای تحصیلات کارشناسی و پایین‌تر، ۳۹ نفر دارای تحصیلات کارشناسی ارشد و ۱۶ نفر دکتری بودند. همچنین از نظر وضعیت شغلی ۳۱۴ نفر صاحب کسب‌وکار و ۳۵ نفر مدیرمالی و ۴۳ نفر حسابدار هستند.

جدول (۳)- ویژگیهای جمعیت شناختی

متغیر		فراوانی	درصد فراوانی
جنسیت	زن	۵۷	۱۴
	مرد	۳۳۵	۸۶
سطح تحصیلات	کارشناسی و پایین‌تر	۳۳۷	۸۶
	کارشناسی ارشد	۳۹	۱۰
	دکتری	۱۶	۴
وضعیت شغلی	صاحب کسب‌وکار	۳۱۴	۸۰
	مدیرمالی	۳۵	۹
	حسابدار	۴۳	۱۱

منبع: یافته‌های محقق

نتایج حاصل از آزمون فرضیه‌ها

به‌منظور بررسی ارتباط بین نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی و تمکین مالیاتی از رگرسیون خطی چندگانه استفاده گردید. خلاصه نتایج آزمون فرضیه اول به شرح جدول ذیل (جدول ۴) است:

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

جدول (۴)- نتایج آزمون فرضیه اول

متغیر	ضریب	آماره t	سطح معناداری
ضریب ثابت	۲.۹۷۷	۲۵.۱۰۱	۰.۰۰۰
پیچیدگی	-۰.۲۱۲	-۴.۶۸۷	۰.۰۰۰
رسیدگی و جرائم مالیاتی	۰.۴۰۱	۸.۸۵۷	۰.۰۰۰
آماره(F) ۶۳.۱۸۱	ضریب تشخیص(R۲) ۰.۲۴۵		
سطح معناداری آماره(F) ۰.۰۰۰	ضریب تشخیص(R۲) تعدیل‌شده ۰.۲۴۱		آماره دوربین-واتسون ۱.۸۹۷

منبع: یافته‌های محقق

از آماره فیشر برای تعیین معنادار بودن مدل رگرسیون استفاده شده است. با توجه به جدول(۴) مقدار احتمال این آماره کمتر از سطح معناداری (۵) درصد است، لذا فرض خطی نبودن مدل رد می‌شود و درنتیجه می‌توان گفت که مدل رگرسیون این فرضیه معنادار است و می‌توان از این مدل استفاده کرد. فرض‌های آماری مرتبط با این فرضیه به شرح زیر است:

فرضیه صفر: بین نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی و تمکین مالیاتی رابطه معنادار وجود ندارد.

فرضیه جانشین: بین نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی و تمکین مالیاتی رابطه معنادار وجود دارد.

با توجه به جدول (۴)، سطح معناداری محاسبه‌شده برای تمکین مالیاتی(متغیر وابسته) کمتر از ۵ درصد است، لذا با اطمینان ۹۵ درصد فرضیه صفر رد می‌شود. با توجه به منفی بودن ضریب پیچیدگی سیستم مالیاتی، می‌توان نتیجه گرفت که نگرش مؤدیان مبنی بر پیچیدگی سیستم مالیاتی تأثیر منفی و معنادار بر تمکین مالیاتی دارد. به‌عبارت‌دیگر هر چه سیستم مالیاتی پیچیدگی بیشتری داشته باشد، تمکین مؤدیان مالیاتی کمتر است. ضریب رسیدگی و جرائم مالیاتی مثبت است و به این معنی است هرچه مؤدیان در ذهن خود احتمال رسیدگی ممیزان مالیاتی را بیشتر دهند و جرائم مالیاتی را سنگین‌تر در ذهن خود مجسم کنند، تمکین مالیاتی آن‌ها بیشتر است. بنابراین با توجه به توضیحات فوق فرضیه اول پذیرفته می‌شود. مقدار ضریب تعیین تعدیل‌شده برابر با ۰.۲۴۱ است که نشان می‌دهد ۲۴.۱ درصد از تغییرات متغیر وابسته به‌وسیله متغیر مستقل توضیح داده می‌شود. همچنین برای تشخیص خودهمبستگی از آماره دوربین واتسون استفاده شد. اگر مقدار این آماره بین ۱.۵ تا ۲.۵ قرار گیرد، بدان معناست که

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

خودهمبستگی وجود ندارد. مقدار آماره دوربین واتسون برای مدل فوق ۱.۸۹۷ است. بنابراین در مدل، خودهمبستگی وجود ندارد.

فرضیه دوم: بین نگرش شخصی مؤدیان مالیاتی نسبت به پرداخت مالیات و تمکین مالیاتی رابطه معنادار وجود دارد.

جدول (۵)- نتایج آزمون فرضیه دوم

متغیر	ضریب	آماره t	سطح معناداری
ضریب ثابت	۱.۹۸۵	۲۰.۸۱۱	۰.۰۰۰
نگرش شخصی مؤدیان نسبت به پرداخت مالیات	۰.۵۳۵	۱۲.۵۱۳	۰.۰۰۰
آماره (F) ۱۵۶.۵۸۷	ضریب تشخیص (R۲) ۰.۲۸۶		
سطح معناداری آماره (F) ۰.۰۰۰	ضریب تشخیص (R۲) تعدیل شده ۰.۲۸۵		آماره دوربین- واتسون ۱.۵۳۱

منبع: یافته‌های محقق

همان‌گونه که در جدول (۵) مشاهده می‌شود، سطح معناداری آماره فیشر کمتر از سطح معناداری ۵ درصد است، لذا فرض خطی نبودن مدل رد می‌شود و درنتیجه می‌توان گفت که مدل رگرسیون این فرضیه معنادار است و می‌توان از این مدل استفاده کرد. سطح معناداری محاسبه‌شده برای متغیر مستقل کمتر از ۵ درصد است، لذا با اطمینان ۹۵ درصد، فرضیه دوم تائید می‌شود و با توجه به مثبت بودن ضریب متغیر مستقل می‌توان نتیجه گرفت که نگرش شخصی مؤدیان تأثیر مثبتی بر تمکین مالیاتی دارد. مقدار ضریب تعیین تعدیل‌شده نیز برابر با ۰.۲۸۵ است که نشان می‌دهد ۲۸.۵ درصد از تغییرات متغیر وابسته به‌وسیله متغیر مستقل توضیح داده می‌شود. مقدار آماره دوربین واتسون برای مدل فوق ۱.۵۳۱ است. بنابراین در مدل، خودهمبستگی وجود ندارد.

فرضیه سوم: بین ریسک‌گریزی مؤدیان مالیاتی و تمکین مالیاتی رابطه معنادار وجود دارد.

جدول (۶)- نتایج آزمون فرضیه سوم

متغیر	ضریب	آماره t	سطح معناداری
ضریب ثابت	۲.۱۴۳	۲۵.۸۲۶	۰.۰۰۰
ریسک‌گریزی مؤدیان مالیاتی	۰.۵۳۴	۱۲.۴۸۲	۰.۰۰۰
آماره (F) ۱۵۵.۸۰۹	ضریب تشخیص (R۲) ۰.۲۸۵		
سطح معناداری آماره (F) ۰.۰۰۰	ضریب تشخیص (R۲) تعدیل شده ۰.۲۸۴		آماره دوربین- واتسون ۱.۸۶۷

منبع: یافته‌های محقق

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

با توجه به جدول (۶)، سطح معناداری محاسبه‌شده آماره فیشر کمتر از سطح معناداری ۵ درصد است، لذا با اطمینان۹۵ درصد لذا فرض خطی نبودن مدل رد می‌شود و درنتیجه می‌توان گفت که مدل رگرسیون این فرضیه معنادار است و می‌توان از این مدل استفاده کرد. سطح معناداری محاسبه‌شده برای متغیر مستقل کمتر از ۵ درصد است، لذا با اطمینان۹۵ درصد، فرضیه سوم تائید می‌شود. با توجه به مثبت بودن ضریب ریسک‌گریزی می‌توان نتیجه گرفت که رابطه متغیر ریسک‌گریزی با متغیر تمکین مالیاتی مستقیم است و هر چه میزان ریسک‌گریزی بیشتر باشد، تمکین مالیاتی نیز بیشتر می‌شود. مقدار ضریب تعیین تعدیل‌شده برابر با ۰.۲۸۶ است که نشان می‌دهد ۲۸.۶ درصد از تغییرات متغیر وابسته به‌وسیله متغیر مستقل توضیح داده می‌شود. همچنین برای تشخیص خودهمبستگی از آماره دوربین واتسون استفاده شد. اگر مقدار این آماره بین ۱.۵ تا ۲.۵ قرار گیرد، بدان معناست که خودهمبستگی وجود ندارد. مقدار آماره دوربین واتسون برای مدل فوق ۱.۸۶۳ است. بنابراین در مدل، خودهمبستگی وجود ندارد.

فرضیه چهارم: بین زیان‌گریزی مؤدیان مالیاتی و تمکین مالیاتی رابطه معنادار وجود دارد.

جدول (۷)- نتایج آزمون فرضیه چهارم

متغیر	ضریب	آماره t	سطح معناداری
ضریب ثابت	۲.۲۸۷	۲۳.۴۰۲	۰.۰۰۰
زیان‌گریزی مؤدیان مالیاتی	۰.۴۱۹	۹.۱۱۶	۰.۰۰۰
آماره(F) ۸۳.۱۰۹	ضریب تشخیص(R۲) ۰.۱۷۶		
سطح معناداری آماره(F) ۰.۰۰۰	ضریب تشخیص(R۲) تعدیل‌شده ۰.۱۷۴		آماره دوربین-واتسون ۱.۷۹۰

منبع: یافته‌های محقق

با توجه به جدول (۷)، سطح معناداری محاسبه‌شده آماره فیشر کمتر از سطح معناداری ۵ درصد است، لذا با اطمینان۹۵ درصد، فرض خطی نبودن مدل رد می‌شود و درنتیجه می‌توان گفت که مدل رگرسیون این فرضیه معنادار است و می‌توان از این مدل استفاده کرد. سطح معناداری محاسبه‌شده برای متغیر مستقل کمتر از ۵ درصد است، لذا با اطمینان ۹۵ درصد، فرضیه چهارم تائید می‌شود. با توجه به مثبت بودن ضریب زیان‌گریزی می‌توان نتیجه گرفت که رابطه این متغیر با متغیر تمکین مالیاتی مستقیم است و هر چه میزان زیان‌گریزی بیشتر باشد، تمکین مالیاتی نیز بیشتر می‌شود. مقدار ضریب تعیین تعدیل‌شده برابر با ۰.۱۷۴ است که

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

نشان می‌دهد ۱۷.۴ درصد از تغییرات متغیر وابسته به‌وسیله متغیر مستقل توضیح داده می‌شود. همچنین برای تشخیص خودهمبستگی از آماره دوربین واتسون استفاده شد. اگر مقدار این آماره بین ۱.۵ تا ۲.۵ قرار گیرد، بدان معناست که خودهمبستگی وجود ندارد. مقدار آماره دوربین واتسون برای مدل فوق ۱.۸۶۳ است. بنابراین در مدل، خودهمبستگی وجود ندارد.

فرضیه پنجم: تیپ شخصیت بر رابطه بین نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی و تمکین مالیاتی تأثیر دارد.

جدول (۸)- نتایج آزمون فرضیه پنجم

متغیر	ضریب	آماره t	سطح معناداری	آماره هم خطی VIF	آماره دوربین- واتسون
اثر تعاملی نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی *وظیفه‌شناسی	۰.۰۳۳	۰.۶۵۵	۰.۵۱۳	۱.۰۰۲	۱.۸۱۳
اثر تعاملی نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی * توافق پذیری	-۰.۰۳۴	-۰.۶۷۳	۰.۵۰۱	۱.۰۳۹	۱.۷۹۹
اثر تعاملی نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی *برون‌گرایی	-۰.۱۰۸	-۲.۱۳۰	۰.۰۳۴	۱.۰۲۸	۱.۸۱۱
اثر تعاملی نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی *گشودگی نسبت به پذیرش تجربه	-۰.۱۱۱	-۲.۲۲۰	۰.۰۲۷	۱.۰۰۶	۱.۷۹۵
اثر تعاملی نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی * روان رنجوری	-۰.۰۹۹	-۱.۹۷۴	۰.۰۴۹	۱.۰۱۶	۱.۷۵۲

منبع: یافته‌های محقق

جهت بررسی تأثیر هریک از ابعاد مدل پنج عاملی شخصیت بر رابطه بین نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی و تمکین مالیاتی از رگرسیون سلسله مراتبی دومرحله‌ای استفاده‌شده است. برای این منظور، ابتدا در مرحله اول متغیر مستقل و سپس متغیر تعدیلگر وارد رگرسیون شده است و در مرحله دوم اثر متقابل متغیر مستقل در تعدیلگر نیز، اضافه می‌گردد. چنانچه این اثر متقابل معنادار باشد، رابطه تعدیلگری مورد تأیید قرار خواهد گرفت. همچنین برای رهایی از معضل هم‌خطی بودن متغیرها، نمره استاندارد متغیر مستقل و هریک از متغیرهای مدل پنج عاملی شخصیت محاسبه گردید و در محاسبه حاصل‌ضرب‌ها نیز از نمره‌های استاندارد استفاده گردید. این روش باعث می‌شود که مقدار عامل تورم واریانس کاهش یابد. برای آزمون هم‌خطی، از عامل تورم واریانس آمار استفاده گردید تا شدت هم خطی چندگانه در تحلیل رگرسیون ارزیابی شود. به‌عنوان یک قاعده تجربی اگر مقدار عامل تورم واریانس بزرگ‌تر

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

از ۵ باشد، هم خطی چندگانه بالا است. بر طبق نتایج این آزمون، تمامی ضرایب عامل تورم واریانس متغیرها کمتر از ۵ هستند که این نشان‌دهنده وجود هم خطی بسیار ضعیف است. نتایج اثر تعاملی متغیر مستقل با متغیرهای تعدیلگر برای هر بعد شخصیت در جدول (۸) درج‌شده است. سطح معناداری نشان می‌دهد که متغیرهای وظیفه‌شناسی و توافق‌پذیری بر رابطهٔ بین متغیر مستقل و متغیر وابسته اثر تعدیلی ندارد، اما در مقابل مابقی متغیرهای برون‌گرایی، گشودگی نسبت به پذیرش تجربه و روان رنجوری دارای اثر تعدیلی و باعث تضعیف رابطه بین متغیر مستقل و وابسته می‌شوند. بدین‌صورت که، با افزایش یك واحدی متغیر برون‌گرایی، رابطهٔ بین متغیر مستقل و متغیر وابسته (۰.۱۰۸-) واحد کاهش و با افزایش یك واحدی متغیر تجربه پذیری، رابطه بین متغیر مستقل و متغیر وابسته (۰.۱۱۱-) کاهش و با افزایش یك واحدی متغیر روان رنجوری، رابطه بین متغیر مستقل و متغیر وابسته (۰.۰۹۹-) واحد کاهش می‌یابد. همچنین مقدار آماره‌های دوربین واتسون، عدم خودهمبستگی در مدل‌های این فرضیه را نشان می‌دهد.

فرضیه ششم: تیپ شخصیت بر رابطه بین نگرش شخصی مؤدیان نسبت به پرداخت مالیات و تمکین مالیاتی تأثیر دارد.

جدول (۹)- نتایج آزمون فرضیه ششم

متغیر	ضریب	آماره t	سطح معناداری	آماره هم خطی VIF	آماره دوربین- واتسون
اثر تعاملی نگرش شخصی مؤدیان نسبت به پرداخت مالیات*وظیفه‌شناسی	۰.۰۹۳	۲.۱۶۵	۰.۰۳۱	۱.۰۱۰	۱.۵۱۶
اثر تعاملی نگرش شخصی مؤدیان نسبت به پرداخت مالیات*توافق‌پذیری	۰.۰۸۶	۱.۹۹۱	۰.۰۴۷	۱.۰۱۶	۱.۵۳۶
اثر تعاملی نگرش شخصی مؤدیان نسبت به پرداخت مالیات*برون‌گرایی	۰.۰۶۹	۱.۶۱۲	۰.۱۰۸	۱.۰۱۴	۱.۵۲۳
اثر تعاملی نگرش شخصی مؤدیان نسبت به پرداخت مالیات *گشودگی نسبت به پذیرش تجربه	۰.۰۷۶	۱.۷۸۷	۰.۰۷۵	۱.۰۰۳	۱.۵۳۵
اثر تعاملی نگرش شخصی مؤدیان نسبت به پرداخت مالیات* روان‌رنجوری	-۰.۱۰۱	-۲.۳۳۵	۰.۰۲۰	۱.۰۲۵	۱.۵۳۹

منبع: یافته‌های محقق

به‌منظور بررسی این فرضیه از رگرسیون سلسله مراتبی دومرحله‌ای استفاده گردید. سطح معناداری در جدول(۹) نشان می‌دهد که متغیرهای برون‌گرایی و گشودگی نسبت به پذیرش

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

تجربه بر رابطه بین متغیر مستقل و متغیر وابسته اثر تعدیلی ندارد و در مقابل مابقی متغیرهای وظیفه‌شناسی، توافق‌پذیری و روان‌رنجوری دارای اثر تعدیلی هستند. بدین‌صورت که، با افزایش یك واحدی متغیر وظیفه‌شناسی، رابطهٔ بین متغیر مستقل و متغیر وابسته (۰.۰۹۳) واحد افزایش، با افزایش یك واحدی متغیر توافق‌پذیری، رابطه بین متغیر مستقل و متغیر وابسته (۰.۰۸۶) افزایش و با افزایش یك واحدی متغیر روان‌رنجوری، رابطه بین متغیر مستقل و متغیر وابسته (۰.۱۰۱-) واحد کاهش می‌یابد. نتایج آزمون عامل تورم واریانس نشان می‌دهد تمامی ضرایب عامل تورم واریانس متغیرها کمتر از ۵ هستند که این نشان‌دهنده وجود هم‌خطی بسیار ضعیف است و همچنین مقدار آماره‌های دوربین واتسون، عدم خودهمبستگی در مدل‌های این فرضیه را نشان می‌دهد.

فرضیه هفتم: تیپ شخصیت بر رابطه بین ریسک‌گریزی مؤدیان مالیاتی و تمکین مالیاتی تأثیر دارد.

جدول (۱۰)- نتایج آزمون فرضیه هفتم

متغیر	ضریب	آماره t	سطح معناداری	آماره هم‌خطی VIF	آماره دوربین-واتسون
اثر تعاملی ریسک‌گریزی مؤدیان*وظیفه‌شناسی	-۰.۰۴۵	-۱.۰۲۶	۰.۳۰۵	۱.۰۵۵	۱.۸۸۰
اثر تعاملی ریسک‌گریزی مؤدیان*توافق‌پذیری	-۰.۰۰۵	-۰.۱۰۶	۰.۹۱۶	۱.۰۰۵	۱.۸۶۹
اثر تعاملی ریسک‌گریزی مؤدیان * برون‌گرایی	-۰.۰۱۷	-۰.۳۹۴	۰.۶۹۴	۱.۰۰۳	۱.۸۷۴
اثر تعاملی ریسک‌گریزی مؤدیان*گشودگی نسبت به‌پذیرش تجربه	-۰.۰۸۶	-۲.۰۰۱	۰.۰۴۶	۱.۰۰۷	۱.۸۶۲
اثر تعاملی ریسک‌گریزی مؤدیان*روان‌رنجوری	۰.۱۰۲	۲.۳۲۶	۰.۰۲۱	۱.۰۶۴	۱.۸۸۰

منبع: یافته‌های محقق

به‌منظور بررسی این فرضیه از رگرسیون سلسله مراتبی دومرحله‌ای استفاده گردید. سطح معناداری در جدول(۱۰) نشان می‌دهد که تنها متغیرهای گشودگی نسبت به پذیرش تجربه و روان‌رنجوری بر رابطه بین متغیر مستقل و متغیر وابسته اثر تعدیلی دارند و رابطه معنادار دارند و در مقابل مابقی متغیرهای وظیفه‌شناسی، توافق‌پذیری و روان‌رنجوری فاقد اثر تعدیلی هستند. بدین‌صورت که، با افزایش یك واحدی متغیر وظیفه‌شناسی، رابطهٔ بین متغیر مستقل و متغیر وابسته (۰.۰۹۳) واحد افزایش، با افزایش یك واحدی متغیر توافق‌پذیری، رابطه بین متغیر مستقل و متغیر وابسته (۰.۰۸۶) افزایش و با افزایش یك واحدی متغیر روان‌رنجوری، رابطه بین متغیر

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

مستقل و متغیر وابسته (۰.۱۰۱-) واحد کاهش می‌یابد. نتایج آزمون عامل تورم واریانس نشان می‌دهد تمامی ضرایب عامل تورم واریانس متغیرها کمتر از ۵ هستند که این نشان‌دهنده وجود هم‌خطی بسیار ضعیف است و همچنین مقدار آماره‌های دوربین واتسون، عدم خودهمبستگی در مدلهای این فرضیه را نشان می‌دهد.

فرضیه هشتم: تیپ شخصیت بر رابطه بین زیان‌گریزی مؤدیان مالیاتی و تمکین مالیاتی تأثیر دارد.

جدول (۱۱)- نتایج آزمون فرضیه هشتم

متغیر	ضریب	آماره t	سطح معناداری	آماره هم خطی VIF	آماره دوربین- واتسون
اثر تعاملی زیان‌گریزی مؤدیان*وظیفه‌شناسی	۰.۰۲۷	۰.۵۷۹	۰.۵۶۳	۱.۰۰۵	۱.۸۱۵
اثر تعاملی زیان‌گریزی مؤدیان*توافق‌پذیری	۰.۰۲۱	۰.۴۵۰	۰.۶۵۳	۱.۰۱۳	۱.۷۸۵
اثر تعاملی زیان‌گریزی مؤدیان * برون‌گرایی	۰.۰۰۴	۰.۰۸۳	۰.۹۳۴	۱.۰۰۱	۱.۷۸۵
اثر تعاملی زیان‌گریزی مؤدیان*گشودگی نسبت به پذیرش تجربه	-۰.۰۳۲	-۰.۷۰۲	۰.۴۸۳	۱.۰۰۱	۱.۷۶۹
اثر تعاملی زیان‌گریزی مؤدیان*روان‌رنجوری	-۰.۰۲۵	-۰.۵۳۸	۰.۵۹۱	۱.۰۰۸	۱.۷۶۴

منبع: یافته‌های محقق

به‌منظور بررسی این فرضیه از رگرسیون سلسله مراتبی دومرحله‌ای استفاده گردید. در جدول(۱۱) نتایج اثر تعاملی متغیر مستقل با متغیرهای تعدیلگر که به کمك نرم‌افزار اس‌پی‌اس‌اس برای هر حالت محاسبه شده، درج شده است. ضریب متغیرهای تعاملی وظیفه‌شناسی توافق‌پذیری، برون‌گرایی مثبت است، که به معنای تأثیر مستقیم این متغیرهای تعدیلگر بر رابطه بین متغیر مستقل زیان‌گریزی و تمکین مالیاتی است و همچنین ضریب منفی متغیرهای تعاملی گشودگی نسبت به پذیرش تجربه و روان‌رنجوری نشانده دهنده تأثیر معکوس این متغیرها بر رابطه بین متغیر مستقل زیان‌گریزی و تمکین مالیاتی می‌باشد. از آنجا که سطح معناداری تمام متغیرهای مندرج در جدول(۱۱) بیش از ۰.۰۵ است، فرضیه هشتم تأیید نمی‌شود. نتایج آزمون عامل تورم واریانس نشان می‌دهد تمامی ضرایب عامل تورم واریانس متغیرها کمتر از ۵ هستند که این نشان‌دهنده وجود هم‌خطی بسیار ضعیف است و همچنین مقدار آماره‌های دوربین واتسون، عدم خودهمبستگی در مدل‌های این فرضیه را نشان می‌دهد.

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

نتیجه‌گیری، محدودیت‌ها و پیشنهادات

هدف پژوهش حاضر، بررسی تأثیر نگرش و ذهنیت مؤدیان بر میزان تمکین مالیاتی آن‌ها می‌باشد. در پژوهش حاضر از مدل پنج عاملی شخصیت نیز به‌عنوان متغیر تعدیلگر استفاده گردید. ازجمله مزیت‌های مدل پنج عاملی شخصیت این است که صفت‌ها را به‌صورت طیف تعریف می‌کند و به‌صورت صفر و یک در نظر نمی‌گیرد. فرضیه اول این پژوهش نشان می‌دهد که بین نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی و تمکین مالیاتی ارتباط معناداری وجود دارد. نگرش مؤدیان نسبت به سیستم مالیاتی دارای دو بعد است، بعد پیچیدگی سیستم مالیاتی با تمکین مالیاتی رابطه معکوس و بعد احتمال کشف و جرائم مالیاتی با تمکین مالیاتی دارای رابطه مستقیم بوده است که نتایج حاصل از این فرضیه با نتیجه پژوهش‌های دیمیل[1] (۲۰۱۹) و آرجا[2] و همکاران (۲۰۱۹) هم‌راستا می‌باشد. از آنجاکه پیچیدگی سیستم مالیاتی امکان ارسال اظهارنامه اشتباه را فراهم می‌کند به نظر می‌رسد که این علت باعث تمکین کمتر مؤدی می‌گردد. همان‌طور که پالیل[3] (۲۰۱۰) بیان کرد که اطلاعات موردنیاز در اظهارنامه مالیاتی مؤدیان، باید در سطح حداقل بوده و به‌راحتی برای مؤدیان روشن و قابل‌درک بوده و از سیستم حسابداری آن‌ها قابل‌استخراج باشد. در خصوص رابطه مستقیم بعد احتمال کشف و جرائم مالیاتی می‌توان استدلال کرد اگر این ذهنیت و نگرش در مؤدیان به وجود آید که احتمال کشف تقلب مالیاتی آن‌ها کم است و یا میزان جرائم مالیاتی آن‌ها در صورت کشف پایین است، تمکین مالیاتی آن‌ها کمتر می‌گردد. همان‌طور که آلینگهام و سندمو[4] (۱۹۷۲) بیان کردند یک افزایش در احتمال کشف، منجر به افشای بیشتر درآمد (سود) مشمول مالیات می‌شود. همچنین بر اساس دیدگاه الم[5] (۲۰۱۲) و چاو و لیونگ[6] (۲۰۰۹) افزایش در احتمال کشف موارد عدم رعایت قوانین و مقررات مالیاتی که از طریق حسابرسی مالیاتی انجام می‌شود، منجر به رعایت بیشتر مؤدیان خواهد شد. فرضیه دوم این پژوهش نقش نگرش فردی مؤدیان نسبت به پرداخت مالیات در میزان تمکین مالیاتی مورد بررسی قرار گرفت. بر این اساس هرچه مؤدیان نگرش شخصی مثبتی به پرداخت مالیات داشته باشند و آن را وظیفه اخلاقی خود، کمکی به دولت برای انجام کارهای ارزشمند و به‌طورکلی پرداخت مالیات را کار درستی بدانند، میزان تمکین مالیاتی بیشتر است که با نتایج پژوهش

1. Demle
2. Arja
3. Palil
4. Allingham & Sandmo
5. Alm
6. Chau & Leung

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

اولسن و همکاران[1](۲۰۱۹) هم‌راستا می‌باشد.

در فرضیه سوم این پژوهش، نقش ریسک‌گریزی مؤدیان بر تمکین مالیاتی آن‌ها مورد بررسی قرار گرفت. نتایج نشان داد با افزایش ریسک‌گریزی تمکین مالیاتی نیز افزایش می‌یابد. مؤدیان مالیاتی بین بازده حاصل از عدم تمکین مالیاتی و ریسک لو رفتن و جریمه شدن به عنوان یک بازی که در آن احتمال برد و باخت وجود دارد نگاه می‌کنند و بر این اساس بین تمکین و یا عدم تمکین انتخاب می‌کنند. اگر منفعت تمکین بیش از هزینه آن باشند تمکین می‌نمایند و در غیر این صورت عدم تمکین می‌نمایند. با توجه به نتایج این فرضیه هر چه ریسک‌گریزی افراد بیشتر باشد تمکین مالیانی نیز بیشتر و هر چقدر ریسک‌پذیری افراد بیشتر باشد عدم تمکین نیز بیشتر می‌شود. این نتیجه با یافته‌های بل و وایت[2](۲۰۱۷) مطابقت دارد. بل و وایت معتقد بودند که بر اساس اقتصاد عقلائی فرد مالیات‌دهنده بین بازده و ریسک موازنه برقرار می‌کند و بر این اساس مؤدی حاضر است در ازای ریسک بیشتر مالیات کمتری بدهد. در فرضیه چهارم این پژوهش رابطه بین زیان‌گریزی و تمکین مالیاتی بررسی گردید. نتایج نشان داد با افزایش زیان‌گریزی تمکین مالیاتی نیز افزایش می‌یابد. از آنجا که افراد زیان‌گریز، اثر روانی زیان‌ها را با شدت بیشتری نسبت به سودها درک می‌کنند از اینرو از موقعیت‌ها یا انتخاب‌هایی که احتمال بروز پیامدهای ناخوشایند (از نظر اندازه و تعداد) بالایی دارند دوری می‌کنند.

بنابراین این افراد هنگام تصمیم‌گیری نسبت به تمکین یا عدم تمکین به پیامدهای منفی عدم تمکین بیشتر توجه می‌نمایند تا به مزایای آن. بنابراین میزان تمکین مالیاتی با افزایش زیان‌گریزی افزایش می‌یابد. در فرضیه پنجم، اثر تعدیلگری تیپ شخصیت بر روی رابطه بین نگرش مؤدیان مالیاتی نسبت به سیستم مالیاتی و تمکین مالیاتی موردبررسی قرار گرفت. نتایج این فرضیه نشان داد از بین پنج تیپ شخصیت، فقط تیپ‌های شخصیت برون‌گرایی، تجربه‌پذیری و روان‌رنجوری دارای ارتباط معنادار هستند و این سه تیپ شخصیت رابطه بین نگرش مؤدیان مالیاتی نسبت به سیستم مالیاتی و تمکین مالیاتی را تضعیف می‌کنند. در فرضیه ششم این پژوهش، اثر تعدیلگری تیپ شخصیت بر روی رابطه بین نگرش شخصی مؤدیان مالیاتی نسبت به پرداخت مالیات و تمکین مالیاتی موردبررسی قرار گرفت. بر اساس نتایج این فرضیه شخصیت‌هایی که دارای تیپ‌های وظیفه‌شناسی، توافق‌پذیری هستند، این رابطه را تقویت می‌کنند و تیپ شخصیت روان‌رنجوری، رابطه را تضعیف می‌کنند. در فرضیه هفتم، اثر تعدیلگری تیپ شخصیت بر روی

1. Olsen
2. Beale & Wyatt

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]
[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

رابطه بین ریسک‌گریزی مؤدیان و تمکین مالیاتی موردبررسی قرار گرفت. طبق یافته‌های این فرضیه، ویژگی‌های شخصیتی روان‌رنجوری و گشودگی نسبت به پذیرش تجربه(تجربه‌پذیری دارای اثر تعدیلگری هستند، یعنی وقتی این شخصیت مؤدی به سمت روان‌رنجوری و گشودگی نسبت به پذیرش تجربه(تجربه‌پذیری گرایش دارد رابطه ریسک‌گریزی و تمکین مالیاتی تضعیف می‌شود. در فرضیه هشتم، اثر تعدیلگری تیپ شخصیت بر روی رابطه بین زیان‌گریزی مؤدیان و تمکین مالیاتی مورد بررسی قرار گرفت. بر اساس نتایج این فرضیه، هیچکدام از تیپ‌های شخصیت اثر معناداری بر روی رابطه بین زیان‌گریزی مؤدیان و تمکین مالیاتی ایجاد ننمودند. ازآنجاکه تاکنون در پژوهشی اثر تعدیلگری تیپ شخصیتی بر رابطه نگرش مؤدیان بر تمکین مالیاتی و اثر تعدیلگری تیپ شخصیتی بر رابطه بین ریسک‌گریزی و تمکین مالیاتی و زیان‌گریزی و تمکین مالیاتی انجام نگرفته است، نتایج فرضیه سوم، چهارم، هفتم و هشتم قابل‌مقایسه نمی‌باشند. اما از جنبه رابطه بین تیپ شخصیتی و تمکین مالیاتی از برخی جنبه‌ها با نتایج پژوهش‌های لوپز و همکاران[1](۲۰۱۹) و آشا و کومار[2](۲۰۲۱) مطابقت دارد.

پژوهش حاضر نیز مانند سایر پژوهش‌ها با محدودیت‌هایی مواجه هست. برای نمونه ممکن است پاسخگویان به دلیل عدم تمرکز، خستگی و یا پرهیز از پاسخگویی صادقانه به دلیل تصور از پیامدهای اجتماعی، باصداقت لازم پاسخ ندهند. همچنین در این پژوهش، تمکین مالیاتی بر اساس میزان پایبندی و اجرای قوانین مالیاتی اندازه‌گیری شد، به‌طوری‌که هر چه مؤدیان به وظایف و تکالیف مالیاتی خود به نحو صحیح‌تری عمل نمایند، سطح تمکین مالیاتی آن‌ها افزایش پیدا می‌یابد، درحالی‌که سطح تمکین بالای یک مؤدی لزوماً به‌این معنی نیست که مؤدی فاقد هرگونه ریسک مالیاتی است. به‌طور مثال مؤدی می‌تواند به‌طور کامل به وظایف مالیاتی خود عمل نماید، ولی به هر علتی تنها به ابراز بخشی از فعالیت‌ها و درآمدهای خود به سازمان امور مالیاتی کشور اقدام نماید و اقدام به کتمان بخشی از درآمدهای خود نماید و همچنین از آنجا که نمونه این پژوهش در استان کرمان می‌باشد، ممکن است نتایج در سایر استان‌ها کمی متفاوت باشد. بنابراین توصیه می‌شود در پژوهش‌های آتی، محدودیت‌های این پژوهش موردتوجه قرار گیرد. با توجه به نتایج پژوهش، پیشنهادات کاربردی زیر ارائه می‌شود:

با توجه به نتایج فرضیه اول پژوهش مبنی بر ارتباط معکوس پیچیدگی سیستم مالیاتی و تمکین مالیاتی و از طرفی ارتباط مستقیم جرائم مالیاتی و احتمال کشف با تمکین مالیاتی به مدیران

1. López et al, 2019
2. Asha & Kumar

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]
[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

امور مالیاتی کشور پیشنهاد می‌شود: ترتیبی اتخاذ نمایند که اظهارنامه‌های مالیاتی برای مؤدیان حقیقی(که معمولاً کارمند حسابداری و مشاوره مالیاتی ندارند) به‌صورت ساده طراحی و اجرا گردد و قوانین و مقررات و بخشنامه‌ها از طریق تدوین بروشورهای حاوی اطلاعات کاربردی و به‌صورت ساده در اختیار مؤدیان قرار گیرد. همچنین با راه‌اندازی واحدهای مخصوص برای راهنمایی و مشاوره مؤدیان در سازمان و ادارات کل امور مالیاتی استان‌ها می‌توان زمینه درک ساده و قابل‌فهم قوانین و ساختار و روال اداری و روش‌های عملیاتی محاسبه مالیات را فراهم آورد.

با توجه به نتایج، هرچه در نگرش مؤدیان احتمال کشف تقلب، مجازات فرار مالیاتی و احتمال رسیدگی بیشتر باشد، تمکین مالیاتی نیز بیشتر است. لذا پیشنهاد می‌شود سازمان امورمالیاتی کشور میزان رسیدگی‌ها را افزایش داده و با برگزاری دوره‌های مختلف برای کارکنان و استفاده از روش‌های نوین، سطح توانایی کارکنان را برای کشف موارد فرار مالیاتی افزایش دهد و گزارشات کشف تقلب‌های مالیاتی خود را به نحوه مناسب به عموم مردم اطلاع‌رسانی کند تا این ذهنیت در مؤدیان شکل گیرد که در صورت پنهان کردن درآمدها و یا ارائه هزینه‌های غیرواقعی امکان کشف تقلب و میزان جرائم مالیاتی آن‌ها زیاد است. بر طبق فرضیه دوم، ترس از مجازات تنها دلیل تمکین مالیاتی نیست. اینکه مؤدیان نسبت به مالیات حس مثبتی داشته باشند و پرداخت مالیات را به نفع خود ببینند و آن را با رضایتمندی پرداخت نمایند، رابطه مستقیمی با تمکین مالیاتی دارد. بنابراین زمانی که مؤدیان مالیاتی بدانند که قوانین مالیاتی برای همه افراد اجرا می‌گردد و هیچ‌گونه تبعیضی بین افراد جامعه وجود ندارد و مالیات آن‌ها به صورت منصفانه تعیین‌شده است، خود را موظف به تمکین قوانین مالیاتی می‌دانند؛ بنابراین دولت می‌تواند با ایجاد حس اعتماد در میان مؤدیان مالیاتی و گسترش فرهنگ پرداخت مالیات، از طریق آگاهی به مؤدیان مالیاتی در خصوص چرایی لزوم پرداخت مالیات، همچنین شفاف‌سازی در خصوص نحوه هزینه‌کرد و اینکه پرداخت مالیات چگونه به رشد و توسعه کشور کمک می‌نماید، افزایش تمکین مالیاتی داوطلبانه را بیشتر نماید. با توجه به رابطه مستقیم ریسک‌گریزی(رابطه معکوس ریسک‌پذیری) با تمکین مالیاتی، پیشنهاد می‌شود سازمان امور مالیاتی کشور با در نظر گرفتن منافع و امتیازات بیشتر برای تمکین مالیاتی، بازده بیشتری از بازده عدم تمکین ایجاد کند به طوری که مؤدی حاضر نباشد به خاطر بازده زیادی که از عدم تمکین بدست می‌آورد دست به ریسک عدم تمکین بزند. در این حالت به نظر می‌رسد، عدم تمکین مالیاتی کاهش یابد. با

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

توجه به نقش تعدیلگری ویژگی‌های شخصیت مشخص گردید اگر ویژگی شخصیتی خاصی، در یک فرد غالب باشد، بر رفتار مالیاتی آن تأثیر دارد. بنابراین از دیدگاه مقامات مالیاتی آگاهی پیدا کردن از ویژگی‌های شخصیتی مؤدیان می‌تواند مفید باشد، مانند تیپ شخصیتی روان‌جوری که مستعد عدم تمکین مالیاتی است. لذا شناخت تیپ شخصیتی مؤدی می‌تواند مورد توجه و استفاده ممیزان مالیاتی هنگام رسیدگی قرار گیرد.

پژوهش حاضر نقش تعدیلگری ابعاد شخصیتی را با استفاده از مدل پنج عاملی رامستد(۲۰۰۷) سنجیده است، پیشنهاد می گردد در پژوهش‌های آتی اثر تعدیلگری سایر ویژگیهای شخصیتی با استفاده از مدل‌های دیگر نیز بررسی شود. همچنین به‌منظور رسیدن به یک پژوهش جامع‌تر، پیشنهاد می گردد در پژوهش‌های آتی اثر متغیرهایی مانند تأثیر نگرش مثبت یا منفی افراد نسبت به اعتماد به دولت، تأثیر وضعیت اقتصادی و بنیه مالی مشاغل و شرکت‌ها و نقش تعدیلگری اثر همتایان بر تمکین مالیاتی نیز مورد بررسی قرار گیرد.

تعارض منافع

تعارض منافعی وجود ندارد.

سپاسگزاری

از استاد گرانقدر جناب آقای دکتر احمد خدامی‌پور که با راهنمایی‌های ارزنده خویش، بنده را در انجام این مقاله یاری نمودند، کمال تشکر را دارم.

ORCID

Mansour Mehrabiyan https://orcid.org/0009-0000-7545-234
Ahmad Khodamipour* https://orcid.org/0000-0002-1620-0096
Omid Pourheydari https://orcid.org/0000-0003-1599-4434

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

منابع

۱. ابراهیمیان جلودار، سیدیاسر، احمدی، مسعود و ایمان خان، نیلوفر (۱۳۹۶). تأثیر عدالت و فرهنگ مالیاتی بر تمکین مالیاتی با در نظر گرفتن نقش نگرش مؤدیان در نظام اداری ایران. فصلنامه علوم مدیریت ایران، ۱۳(۴۹)، ۱۳۵-۱۱۱.

۲. آتش روز، بهروز؛ پاکدامن، شهلا و عسگری، علی (۱۳۸۷). ارتباط بین پنج رگه شخصیتی و پیشرفت تحصیلی. فصلنامه روانشناسان ایرانی، ۴(۱۶)، ۳۷۶-۳۶۷.

۳. آقایی، اله محمد (۱۳۷۹). بهبود کمی مالیات در گرو خدمات رسانی. پژوهشنامه اقتصادی، ۱(۱)، ۱۲۸-۱۰۵.

۴. باقری، بهروز؛ باباجانی، جعفر و برزیده، فرخ (۱۳۹۶). شناسایی عوامل مؤثر بر تمکین مالیاتی در ایران. پژوهش‌های تجربی حسابداری، ۸(۳۱)، ۳۱۰-۲۸۳.

۵. برادران حسن‌زاده، رسول؛ فتاحی، بهرام و ابوالحسن‌زاده، سودا (۱۳۹۲). بررسی تاثیر تیپ‌های شخصیت حسابرسان بر محتوای گزارش حسابرسی. فصلنامه دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، ۲(۶)، ۱۰۰-۸۹.

۶. خان جان، علیرضا (۱۳۸۳). سنجش شکاف مالیاتی بالفعل، مطالعه موردی شهرستان مشهد. پژوهش‌ها و سیاست‌های اقتصادی، ۱۲(۲)، ۹۱-۵۵.

۷. دانشور، مریم؛ رضوی، سیدحسین و عالش، مینا (۱۴۰۱). شناسایی و مدلسازی عوامل مؤثر بر رفتارهای مالیاتی. پژوهشنامه مالیات، ۵۶(۱۰۴)، ۱۴۸-۱۲۵

۸. سنجرانی، طوبی(۱۴۰۰). بررسی عوامل مؤثر بر تسهیل در پرداخت مالیات توسط مؤدیان مالیاتی و شناسایی عوامل موجود. فصلنامه رویکردهای پژوهشی نوین در مدیریت و حسابداری، ۵(۵۴)، ۱۲۵-۱۰۴

۹. شکری‌نیا، مهدی؛ الماسی، مجتبی و فلاحتی، علی(۱۴۰۲). بررسی نقش مالیات‌ها در پایداری درآمدهای دولت با تاکید بر سیاست‌های کلی نظام. پژوهشنامه مالیات،۵۸(۱۰۶)، ۷-۲۵

۱۰. عظیم‌زاده پارسی، آرزو؛ علی حسینی، مهر و رحمانی، عذرا (۱۳۹۰). بررسی ارتباط بین مؤلفه‌های مدل پنج عاملی شخصیت و شادکامی در دانشجویان. فصلنامه روانشناسی تربیتی،۲(۲)، ۱۲-۱.

۱۱. کمالی، سعید و شفیعی، سعیده (۱۳۹۰). مفهوم تمکین مالیاتی و محاسبهٔ آن در نظام مالیاتی ایران. پژوهشنامه مالیات، ۱۰(۵۸)، ۱۶۸-۱۴۳.

۱۲. مجتهد، احمد و احمدیان، اعظم (۱۳۸۶). اثر درآمدهای مالیاتی دولت بر رفاه اجتماعی. فصلنامه پژوهشنامه اقتصادی، ۷(۱)، ۷۱-۴۵.

۱۳. منظور، داود(۱۴۰۱). تحلیل رفتار تمکین مالیاتی مؤدیان مالیاتی در ایران: رویکرد نظریه‌بازیها. پژوهشنامه مالیات، ۳۰(۵۵)، ۱۵۰-۱۲۷

۱۴. نجفی، سمیه؛ صالحی، اله اکرم و امیری، هوشنگ(۱۴۰۱). ارائه الگویی برای کشف تقلب مالیاتی بر اساس تیپ شخصیتی مدیران مالی شرکت‌ها با استفاده از رویکرد شبکه‌های عصبی. پژوهشنامه مالیات،۵۳(۱۰۱)، ۹۶-۷۱

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

References

15. Aghae, E. (2000). Quantitative improvement of taxes dependent on services. *Journal of Economic Research*, *1*(1), 105-128, [In Persian].
16. Aruna Salam, K. (2019). A study on the relationship between an individual's personality and tax compliance. International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE), 7(55), 41-46.
17. Atashrouz, b. , Pakdaman, S. , & Asgari, A. (2007). The relationship between the Big five Personality Traits and academic achievement. Journal of Iranian psychologists, 4(16), 367-376, [In Persian].
18. Azimzade Parsi, A. , Hoseinimehr, A. , & Rahmani, A. (2011). The relationship between the Five-Factor Model of personality and happiness among university students. Quartery Journal of Educational Psychology Quarterly, 2(2), 1-12, [In Persian].
19. Bagheri, B. , Babajani, J. , & Barzideh, F. (2017). Tax compliance factors in Iranian Tax System. Journal of Empirical Researches in Accounting, 8(31), 283-310, [In Persian].
20. Baradaran Hassanzade, R. , AslFatahi, B. , & Aboalhasanzadeh, S. (2013). The study of the effects of auditors' personality types on the report content. Journal of Management Accounting and Auditing Knowledge, 2(6), 89-100, [In Persian].
21. Daneshvar, M. , Razavi, S & Alsh, M. (2022). Identifying and modeling factors affecting tax behavior. Journal of Tax Research, 104(56), 125-148, [In Persian].
22. Da Silva, F. P. , Guerreiro, R. , & Flores, E. (2019). Voluntary Versus Enforced Tax Compliance: The Slippery Slope Framework in the Brazilian Context. International Review of Economics, 66(2), 147-180.
23. Ebrahimian, s. , ahmadi, m. , & Iman Khan, n. (2016). The Effect of justice and rax culture on tax empowerment considering the role of taxpayers' attitude in Iran's administrative system. Iranian Management Sciences Quarterly, 13(49), 111-135, [In Persian].
24. Holzman, Ph. S. (2019). Esther and Sidney R. Rabb Professor Emeritus of Psychology, Harvard University. Coauthor of Assessing Schizophrenic Thinking.
25. Kamali, S. , & Shafiee, S. (2011). Compliance and estimation of its rate in Iranian Tax System. Journal of Tax Research, 10(58), 143-168, [In Persian].
26. Khan Jan, A. (2004). Measuring the actual tax gap, A case study of Mashhad city. *Researches and economic policies*, *12*(2), 55-91, [In Persian].
27. Kuchumova, Y. P. (2017). The optimal deterrence of tax evasion: The trade-Off between information reporting and audits. Journal of Public Economics, 145(1), 162-180.
28. Manzoor, Dawood. (2022). Analysis of compliance behavior of taxpayers in Iran: Game theory approach. Journal of Tax Research, 30(55),127-150,

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]

[In Persian].
29. Mojtahed, A. , & Ahmadiyan, A. (2007). The effect of government tax revenues on social welfare. Journal of Economic Research, 7(1), 45-71, [In Persian].
30. Murphy, K. (2008). Enforcing tax compliance: To punish or persuade? Economic Analysis and policy, 38(1), 113-135.
31. Nagafi, S. , Salehi, A & Amiri, H. (2022). Presenting a model to detect tax fraud based on the personality types of financial managers of companies using neural networks approach. Journal of Tax Research, 101(53), 71-95, [In Persian].
32. Pashae, F. , & Lazemi, S. (2021). The role of financial literacy moderator in the impact of personality traits on the decisions of real investors in the Tehran Stock Exchange. Master's thesis, [In Persian].
33. Rajabi, Z. , & Abedi, H. , & Aria Fard, I. (2018). A study on the effect of financial knowledge on behavioral bias of investors. Master's thesis, [In Persian].
34. Naeem, A. , & Gulzar, S. (2021). Voluntary tax compliance behavior of individual taxpayers in Pakistan. Financial Innovation, 7(1), 1-23.
35. Sanjarani,tooba. (2021). Investigating the factors affecting the facilitation of tax payment by taxpayers and identifying the existing factors. Journal of New Research Approaches in Management and Accounting. 5(54), 104-125, [In Persian].
36. Shokrinia, M. , Almasi, M & Flahati, A. (2023). Examining the role of taxes in the stability of government revenues emphasizing the general policies of the system. Journal of Tax Research, 106(57), 7-24, [In Persian].

استناد به این مقاله: محرابیان، منصور، خدامی‌پور، احمد و پورحیدری،امید(۱۴۰۳). بررسی تأثیر نگرش، ریسک‌گریزی و زیان‌گریزی مؤدیان بر تمکین مالیاتی با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌گری تیپ شخصیتی (مطالعه موردی مؤدیان مالیاتی استان کرمان). پژوهشنامه مالیات.۳۲ (۶۱). ۱۳۵-۸۹.

Journal of Tax Research is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License

[Downloaded from taxjournal.ir on 2026-11-13]

[DOI: 10.61186/taxjournal.32.61.87]