



آزمون نظریه رفتار برنامه ریزی شده مالیاتی در پیش بینی روحیه و رفتار مؤدیان مالیاتی با تاکید بر تیپ‌های شخصیتی

سحر بخشی^۱، مهدی ذوالفقاری^{۲*}، کیهان آزادی هیر^۳

^۱ دانشجوی دکتری تخصصی حسابداری، گروه حسابداری، واحد رشت، دانشگاه آزاد اسلامی، رشت، ایران.

^۲ استادیار، گروه حسابداری، واحد صومعه سرا، دانشگاه آزاد اسلامی، صومعه سرا، ایران.

^۳ استادیار، گروه حسابداری، واحد رشت، دانشگاه آزاد اسلامی، رشت، ایران.

تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۰۸/۲۶ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۱۰/۱۹ تاریخ انتشار: ۱۴۰۴/۰۵/۱۸

چکیده

فرار مالیاتی یکی از چالش‌های مهم در نظام‌های مالیاتی کشورها محسوب می‌شود که عواقب اقتصادی و اجتماعی زیادی را به همراه دارد. شناسایی عوامل موثر بر قصد و رفتار فرار مالیاتی از اهمیت بالایی برخوردار است. این پژوهش به بررسی نقش نظریه رفتار برنامه ریزی شده مالیاتی در پیش بینی روحیه و رفتار مؤدیان مالیاتی پرداخت. این پژوهش از منظر ماهیت و روش جمع‌آوری داده‌ها، توصیفی-پیمایشی و از منظر هدف، کاربردی است. جامعه آماری این پژوهش شامل دو گروه بود: (۱) خبرگان حوزه مالیات برای شناسایی عوامل کلیدی با استفاده از روش دلفی (۲) مؤدیان مالیاتی شهر رشت برای گردآوری داده‌های مربوط به متغیرهای پژوهش از طریق پرسشنامه. روش تحقیق از نوع آمیخته اکتشافی بود که در آن ابتدا با رویکرد کیفی و استفاده از روش دلفی، عوامل کلیدی شناسایی شدند. سپس در بخش کمی، داده‌ها با استفاده از پرسشنامه‌های استاندارد جمع‌آوری و با رویکرد ترکیبی معادلات ساختاری-شبکه عصبی مصنوعی (SEM-ANN) تحلیل شدند. بر اساس خروجی مدل معادلات ساختاری، روحیه مالیاتی تأثیر مستقیم، قوی و معنی‌داری بر قصد فرار مالیاتی دارد. نتایج حاصل از این مطالعه نشان می‌دهد که ویژگی‌های شخصیتی افراد نقش مهمی در شکل‌گیری روحیه مالیاتی آنها دارد. عواملی همچون برون‌گرایی، تجربه‌گرایی، توافق‌پذیری و وظیفه‌شناسی، رابطه بین نگرش مالیاتی و کنترل رفتار ادراکی مالیاتی با روحیه مالیاتی را تقویت می‌کنند. به عبارت دیگر، افرادی که از این ویژگی‌های شخصیتی برخوردارند، احتمال بیشتری دارد که نگرش مثبت‌تری نسبت به مالیات داشته باشند، احساس کنترل رفتار بیشتری در زمینه پرداخت مالیات داشته باشند و در نتیجه، روحیه مالیاتی بالاتری نیز خواهند داشت. از طرف دیگر، ویژگی‌های شخصیتی مانند خودپیشانی (روان‌رنجوری)، رابطه بین نگرش مالیاتی و کنترل رفتار ادراکی مالیاتی با روحیه مالیاتی را تضعیف می‌کنند. به عبارت دیگر، افرادی که از خودپیشانی بالایی برخوردارند، احتمال کمتری دارد که نگرش مثبتی نسبت به مالیات داشته باشند، احساس کنترل رفتار کافی در زمینه پرداخت مالیات داشته باشند و در نتیجه، روحیه مالیاتی پایین‌تری نیز خواهند داشت. این یافته‌ها می‌تواند راهنمایی‌های مهمی برای سیاست‌گذاران و مدیران مالیاتی در زمینه طراحی و اجرای سیاست‌های مؤثر برای افزایش روحیه مالیاتی و کاهش فرار مالیاتی فراهم آورد.

واژه‌های کلیدی: رفتار برنامه ریزی شده مالیاتی، روحیه مالیاتی، قصد فرار مالیاتی، ویژگی‌های شخصیتی

مقدمه

سازمان امور مالیاتی، از جمله اساسی‌ترین نظام‌ها در زمینه اقتصادی است و منبع درآمد عمده و اصلی بسیاری از کشورهای جهان را مالیات تشکیل می‌دهد. بنابراین نحوه عملکرد مؤدیان مالیاتی می‌تواند تأثیر زیادی بر دریافت یا پرداخت مالیات‌ها داشته باشد. نظر به تأثیراتی که مالیات‌ها بر متغیرهای اقتصادی به جای می‌گذارند، اتخاذ سیاست‌های مالیاتی مناسب در راستای اصلاح و بهبود سیستم از اهمیت فوق العاده‌ای برخوردار است. در این راستا سیاست‌های مالی نیز از طریق تأثیر بر تخصیص عوامل تولید، توزیع درآمد و ثروت، بهبود بازدهی نیروی کار و در نهایت تأمین مالی سیاست‌های توسعه اقتصادی به تحقق این هدف کمک می‌کند. سیاست‌های مالیاتی نیز بخش مهمی از سیاست‌های مالی است که در چارچوب نظام اقتصادی کشور قرار دارد و بصورت هماهنگ با سایر سیاست‌های اقتصادی به کار گرفته می‌شود. نظام مالیاتی کارا در واقع امکان رشد هماهنگ بخش‌ها و توسعه اقتصادی را به وجود می‌آورد. به طور کلی شاید سیاست مالیاتی را بتوان سیاستی در جهت افزایش تحرک، پویایی و حرکت جامعه به سمت توسعه تلقی نمود. درآمد‌های مالیاتی یکی از منابع مهم بودجه سالانه کشورها محسوب می‌شود. اگرچه در ایران به واسطه وجود درآمد‌های نفتی توجه عمده‌ای به درآمد‌های مالیاتی نمی‌شود (رستم زاده و گودرزی فراهانی، ۱۳۹۶). اما توافق نظری و تئوریک در میان صاحب نظران اقتصادی به روشنی جایگاه اهمیت و نقش مالیات را در بودجه‌های سالانه نشان می‌دهد. همچنین تدوین و تنظیم سیاست‌های مالیاتی مناسب ایفای توزیع درآمد بین دهک‌های اقتصادی جامعه را میسر می‌سازد (بادلی و همکاران، ۲۰۲۱). بررسی‌های صورت گرفته نشان می‌دهد که میزان فرار مالیاتی در کشور ما با وجود اقدامات صورت پذیرفته روند روبه رشدی داشته و میزان قابل توجهی را به خود اختصاص می‌دهد (امیری، ۱۳۹۶). با این حال، از سال ۱۴۰۰ میزان فرار مالیاتی روند کاهشی داشته است و با فراخوان کردن صاحبان مشاغل، بخش زیادی از فرار مالیاتی کنترل شده است. مطالعات اخیر نشان می‌دهند که با تداوم اقدامات سازمان امور مالیاتی و بهبود فرآیندهای نظارتی و کنترلی، میزان فرار مالیاتی در سال‌های اخیر روندی نزولی را تجربه کرده است (رحیمی و همکاران، ۱۴۰۲). با این وجود، همچنان فرار مالیاتی به عنوان یکی از چالش‌های اصلی نظام مالیاتی کشور باقی مانده و نیازمند اقدامات بیشتر در زمینه‌های قانونی، فرهنگی و اجرایی است.

در حرفه مالیات با توجه به اینکه اعضای این حرفه در تعامل بسیاری با افراد جامعه هستند، در نتیجه، عدم رعایت اصول و آیین‌نامه‌های اخلاقی مرتبط با حرفه مالیات می‌تواند بر روند توسعه و رشد نظام مالیاتی در جامعه تأثیر بسزایی گذاشته و عملکرد حرفه را با چالش روبه‌رو سازد. درآمد‌های مالیاتی یکی از مهم‌ترین منابع در بودجه اکثر دولت‌ها به ویژه کشورهای توسعه یافته بوده و به عنوان یک شاخص اقتصادی در رتبه‌بندی کشورها نیز مطرح می‌گردد حجم و میزان درآمد‌های مالیاتی در قسمت منابع بودجه، معرف سلامت اقتصادی حکومت شناخته می‌شود و نقطه قوت سیستم اقتصادی هر کشوری، شفافیت و سلامت نظام اقتصادی از طریق اتکاء به منابع و درآمد‌های مالیاتی می‌باشد. فرهنگ مالیاتی یکی از راه‌های نسبتاً جدید وصول مالیات‌ها می‌باشد که اعتدالی آن باعث بالابردن کارایی دستگاه مالیاتی و نهایتاً عدالت مالیاتی می‌شود و برای تحقق این مهم می‌بایست نسبت به افزایش پایبندی به مباحث رفتاری در بین مؤدیان مالیاتی و بالابردن فرهنگ مالیاتی آنها تأکید نمود و این همان مفهوم نظریه رفتار اخلاقی پست مدرن می‌باشد (براتون و همکاران، ۲۰۱۹).

اداره کل امور مالیاتی، قوانین مالیاتی، سیاست مالیاتی و اداره مالیات را عواملی قابل کنترل و مالیات دهندگان را عاملی غیرقابل کنترل می‌داند. بنابراین، در صورت وجود همکاری خوب بین دو طرف، یعنی نقش فعال ممیزان مالیاتی و تمایل مالیات دهندگان، وصول مالیات آسان‌تر خواهد شد (ایروانسا و اکبال، ۲۰۱۶). مؤدیان مالیاتی گروهی را تشکیل می‌دهند که با پرداخت مالیات، نقش گسترده‌ای را در توسعه و رونق اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و فرهنگی یک جامعه ایفا می‌کنند. در هر کشور تلاش‌های زیادی برای تشویق مؤدیان به پرداخت مالیات صورت می‌گیرد. زیرا پرداخت مالیات می‌تواند فعالیت‌های زیادی را برای توسعه کشور به همراه داشته باشد. با این وجود، مؤدیان همواره انگیزه کافی برای پرداخت مالیات ندارند، به گونه‌ای که گاهی برای فرار از پرداخت مالیات، تلاش‌های گسترده‌ای صورت می‌گیرد. این توضیحات محقق را بر این داشت تا نگاه محدودتر و در عین حال دقیق‌تری بر روی عوامل

احتمالی مؤثر رفتاری بر انطباق مالیات ۱ دهندگان داشته باشد. چنین عوامل رفتاری به دیدگاه نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده یا نظریه شخصیت برنامه‌ریزی شده ۲ اشاره دارد. نظریه برنامه‌ریزی شده نظریه‌ای است که عواملی را در فرد توضیح می‌دهد که نقش مهمی در پیش‌بینی و تبیین رفتار انسان ایفا می‌کنند. این نظریه تحت تأثیر باورهایی است که بر نگرش‌ها نسبت به رفتارهای خاص، هنجارهای ذهنی و کنترل رفتار ادراکی تأثیر می‌گذارد. هر سه عامل بر قصد تعیین اینکه آیا رفتار انجام خواهد شد یا خیر، تأثیر می‌گذارد (آژن، ۱۹۹۱). گرگوری مکندا ۳ و همکارانش در تحقیقی در سال ۲۰۲۳، با مطالعه میدانی بر روی ۳۷۷ صاحب کسب و کار کوچک و متوسط در تانزانیا، نشان دادند که دانش مالیاتی بر رفتار تمکین مالیاتی تأثیر مثبت دارد و شرایط مالی نیز بر این رابطه اثر تعدیل‌کننده مثبت می‌گذارد. بنابراین، به دولت توصیه شد آموزش‌های مؤدیان مالیاتی را به ویژه برای کسب و کارهای کوچک و متوسط تقویت کند و در شرایط مالی دشوار، اقدامات تمکین‌سخت‌مندانه‌ای را اعمال نماید. استوارت، رایلی و نولدز ۴ (۲۰۲۴) در تحقیقی به بررسی کارایی دو راهبرد تحریک فعال خودپنداره و قالب‌بندی پیام برای تشویق رفتار مطابق با استانداردها در میان ۸۲ مالیات‌دهنده دوفرهنگی آمریکایی پرداختند. آنها خودپنداره فردگرا یا جمع‌گرا را از طریق ویدیوها تحریک کردند و پیام را متناسب با آن قالب‌بندی نمودند. نتایج نشان داد شرکت‌کنندگان با خودپنداره جمع‌گرا، تمکین مالیاتی بالاتری داشتند و بالاترین تمکین زمانی رخ داد که پیام تمرکز رابطه‌ای داشت. تحلیل‌ها نشان داد افزایش برجستگی خودپنداره جمع‌گرا، از طریق نگرش‌ها بر قصد تمکین تأثیرگذار است. این یافته‌ها پتانسیل تحریک رفتاری برای افزایش درآمد‌های مالیاتی را برجسته می‌کند. هونلس و پاروتیه ۵ (۲۰۱۹) در یک تحقیق با هدف بررسی تأثیر ویژگی‌های شخصیتی روان‌رنجورخویی، موافقت و وظیفه‌شناسی بر رفتار تمکین مالیاتی افراد انجام دادند. در چارچوب پنج عامل بزرگ شخصیت، تحقیقات پیشین نشان داده‌اند که روان‌رنجورخویی، موافقت و وظیفه‌شناسی تمایل به نشان دادن رابطه با رفتار اخلاقی دارند. هرچند تحقیقات قبلی رابطه بین جرایم یقه‌سفیدان و شخصیت را بررسی کرده‌اند، این مطالعه به طور خاص‌تر به تأثیر شخصیت (به ویژه روان‌رنجورخویی، موافقت و وظیفه‌شناسی) بر تمکین مالیاتی دهندگان می‌پردازد. همانطور که فرضیه شده بود، نتایج حمایت می‌کنند که رفتار تمکین مالیاتی دهندگان زمانی کاهش می‌یابد که سطوح بالاتری از روان‌رنجورخویی و وظیفه‌شناسی حضور داشته باشند. نتیجه‌گیری: این مطالعه نشان می‌دهد که ویژگی‌های شخصیتی روان‌رنجورخویی و وظیفه‌شناسی می‌تواند منجر به کاهش رفتار تمکین مالیاتی در افراد شود. جاسم، الراوی و حسین علی ۶ (۲۰۲۲) در تحقیقی با عنوان "تأثیر ویژگی‌های شخصیتی پنج عامل بزرگ بر قصد عدم تمکین مالیاتی: اثر میانجی ادراک از انصاف مالیاتی" این موضوع را مورد بررسی قرار دادند. تئوری‌های رفتاری مستقر برای مطالعه تأثیر ادراکات، نگرش‌ها و رفتار بر تمکین مالیاتی استفاده شده‌اند، اما ادبیات، رابطه بین ویژگی‌های شخصیتی مالیات‌دهندگان بر اساس مدل پنج عاملی را بر عدم تمکین مالیاتی نادیده گرفته است. این مطالعه هدف پر کردن این شکاف را با ارائه یک مدل از ویژگی‌های شخصیتی پنج عامل بزرگ که تأثیر آنها را بر قصد عدم تمکین مالیاتی بررسی می‌کند و این که آیا این روابط توسط ادراک از انصاف مالیاتی میانجی‌گری می‌شود یا خیر، دنبال می‌کند. داده‌ها از طریق پرسشنامه از ۵۰۳ مالیات‌دهنده شاغل در مشاغل مختلف در مالزی جمع‌آوری شدند. با استفاده از مدل‌سازی معادلات ساختاری برای انجام تحلیل چندمتغیره، نتایج با کمک اسمارت پی‌ال‌اس تعیین شدند. نتایج تحلیل نشان می‌دهد که وظیفه‌شناسی، موافقت و برون‌گرایی رابطه منفی با قصد عدم تمکین مالیاتی دارند، در حالی که روان‌رنجورخویی قصد

۱ انطباق مالیاتی به رفتاری اطلاق می‌گردد که افراد بتوانند میزان پرداخت مالیات خود را بر اساس میزان درآمد خود تنظیم و پرداخت نمایند.

2 Theory of Planned Behavior or Theory of Reasoned Action

3 Gregory Mkenda, Mariam Nchimbi, Deogratius Mahangila

4 Andrew C. Stuart, Tracey J. Riley, Christine J. Nolder;

5 Huels, B., & Parboteeah, K. P.

6 Jassem, S., Al-Rawi, Y. A., & Hussein Ali, A

عدم تمکین مالیاتی را تحت تأثیر مثبت قرار می‌دهد. علاوه بر این، گشودگی به تجربه جدید تأثیر معناداری بر قصد عدم تمکین مالیاتی نداشت. در نهایت، ادراک از انصاف مالیاتی تمام روابط را به جز گشودگی به طور جزئی میانجی‌گری می‌کند.

ارزیابی نگرش‌ها به مزایا یا معایب انجام یا عدم انجام یک رفتار، اشاره دارد. به عبارت دیگر، نگرش‌ها با سنجش و ارزیابی مزایا و معایب موضوع مورد نظر، عامل اصلی برای تقویت یا ممانعت از رفتار می‌شوند. با این حال، نگرش و رفتار دو مقوله جدا از هم هستند، نگرش تمایل به رفتار به شیوه‌های خاصی اشاره دارد. هنجار ذهنی بیشتر مبتنی فشارهای محیط اجتماعی است فرد را به انجام یا عدم عمل خاص باز می‌دارد یا تقویت می‌کند. هنجارهای ذهنی بیشتر توسط باورهای هنجاری شکل می‌گیرند، باورهای هنجاری موجب شکل‌گیری انتظارات و انگیزه‌های فردی برای برآوردن انتظارات اطرافیان خواهد شد. این باورهای هنجاری ریشه در گرایش به اتخاذ نگرش سازش‌گونه با افراد مهم زندگی دارد. این تمایل تا حدی به دلیل تمایل فرد به وابستگی و اجتناب از درگیری با فردی است که مهم تلقی می‌شود (واوان و دیوی، ۲۰۱۱). عامل نهایی برای پیش‌بینی قصد، کنترل رفتار ادراکی است. کنترل رفتاری ادراک شده به درک افراد از سهولت و یا دشواری، میزان کنترل و همچنین دسترسی به منابع موردنیاز برای انجام رفتار را شامل می‌شود. بنابراین، نگرش، هنجارهای ذهنی و کنترل رفتاری ادراک شده بر قصد فرد برای انجام رفتاری خاص اثر می‌گذارد (چن، ۲۰۱۷). کنترل رفتار ادراکی بر اساس باورهای کنترلی شکل می‌گیرد. این باور کنترلی تا حدی بر اساس تجربیات گذشته هنگام انجام برخی رفتارها می‌باشند، اما می‌تواند از تجربه یا اطلاعات دیگران در مورد دشواری یا سهولت انجام چنین رفتاری به دست آید. کنترل رفتار ادراکی بسیار مهم است زیرا رفتارهای نشان داده شده کاملاً به میل خود فرد نیست. در نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده، کنترل رفتار ادراکی علاوه بر تأثیر مستقیم بر رفتار می‌تواند تأثیر غیر مستقیمی بر آن داشته باشد. عامل قصد می‌تواند تبیین‌گر این تأثیر غیر مستقیم بر رفتار باشد چنانچه فردی از محدودیت انجام رفتار آگاه باشد. قصد خود نشانگر آمادگی فرد برای انجام یک رفتار است و قصد تأثیر مستقیمی بر رفتار دارد. با این حال، ابراز قصد ممکن است در صورتی آشکار شود که رفتار تحت کنترل باشد، یعنی در زمانی که فرد می‌تواند تصمیم بگیرد که مایل یا عدم تحقق آن عمل باشد (آژن، ۲۰۰۵). بنابراین وقتی فردی می‌خواهد برای انجام کاری قصد نماید، ممکن است تحت تأثیر یکی از عوامل هنجارهای ذهنی و نگرش نسبت رفتار یا هر دوی این عوامل قرار گیرد. اگر رفتارهای کاملاً تحت کنترل ارادی فرد نباشند، اگرچه ممکن است به میزان بالایی به وسیله نگرش‌های فرد و هنجارهای ذهنی او برانگیخته شده باشد با مداخله محیطی ممکن است، واقعا انجام رفتار میسر نشود (آووسو و همکاران، ۲۰۱۹). تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده براساس پیش‌بینی رفتارهایی که افراد کنترل ارادی کاملی بر آن ندارند، توسعه یافته است.

اخیراً، تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده یکی از محبوب‌ترین نظریه‌هایی است که در مطالعات اجتناب مالیاتی، فرار مالیاتی و انطباق مالیاتی مورد استفاده قرار گرفته است (تاینگ و چانگ، ۲۰۲۰). اهمیت این نظریه این است که قصد انجام کاری احتمال انجام آن کار را افزایش می‌دهد (آووسو و همکاران، ۲۰۱۹؛ آژن، ۱۹۹۱). بنابراین، تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده به توضیح رفتار مالیاتی کمک می‌کند و از این رو بینشی در مورد چگونگی و چرایی برخی رفتارهای مالیاتی یا موارد دیگر ارائه می‌دهد (کائولو، ۲۰۲۲). در همین رابطه، نتایج پوترا و عثمان (۲۰۱۹) نشان داد که نگرش نسبت به رفتار، هنجارهای ذهنی و کنترل رفتاری درک شده، به طور همزمان و به طور معنی‌داری بر رفتار انطباق مالیات دهندگان تأثیر می‌گذارد. تا حدی متغیر هنجارهای ذهنی و کنترل رفتاری ادراک شده بر رفتار انطباق مودیان مالیاتی در انجام تعهدات خود در اجرای مالیات تأثیر مثبت دارد. کرچل و همکاران (۲۰۰۸) توضیح می‌دهند مالیات دهندگانی که نگرش آنها این است که فرار مالیاتی امری نامطلوب است، قصد دارند از تعهدات مالیاتی خود پیروی کنند، در حالی که مالیات دهندگانی که نگرششان این است که فرار مالیاتی ضرری ندارد، قصد دارند از پرداخت مالیات سرپیچی نمایند. برخی از تحقیقات در مورد مالیات نشان می‌دهد که اطاعت مالیات دهندگان تأثیر مثبتی بر قصد رعایت مالیاتی دارد (دامایانتی، ۲۰۱۵). به طور مشابه، مطالعه نگرش رعایت مالیاتی با مالیات دهندگان نشان داد که انطباق به طور مثبت بر قصد رعایت مالیاتی تأثیر می‌گذارد (ارنواتی، ۲۰۱۰). همین نتایج تحقیق نیز توسط وینارسیه (۲۰۱۴) نشان داد که نگرش‌های منفی باعث افزایش قصد عدم رعایت مالیاتی خواهد شد.

همچنین بازدارندگی اقتصادی و روانشناسی مالی دو حوزه مطالعه رایج در رابطه با رعایت مالیات هستند. با این حال، هر دو حوزه تمایل دارند میزان فرار مالیاتی را بیش از حد برآورد کنند. تحقیقات دیگر به طرح‌های اجرایی و رابطه با ترس مالیات دهندگان از شناسایی شدن نگاه کرده است. این مطالعات نشان داد که مالیات دهندگانی که می‌ترسند حسابرسی یا گرفتار شوند، به احتمال زیاد از این قانون پیروی می‌کنند. محققان همچنین به جمعیت‌شناسی مالیات دهندگان نگاه کرده‌اند (پیکارت و پرینز، ۲۰۱۴). اکثر این مطالعات نشان داده‌اند که همبستگی‌های جزئی با انتخاب‌های غیرقانونی تشکیل پرونده مالیاتی برای افرادی که مرد، جوان‌تر، ثروتمندتر با تحصیلات بیشتر هستند، وجود دارد (راگاتز و همکاران، ۲۰۱۲). نشان داده شده است که شخصیت یک عامل کلیدی در درک رفتار افراد زمانی است که در موقعیت‌های خاصی قرار می‌گیرند. از آنجایی که فرآیند تشکیل پرونده مالیاتی نقطه اوج و ترکیبی از موقعیت‌ها و تصمیم‌هایی است که مالیات‌دهندگان از آن عبور کرده‌اند، درک اینکه چگونه شخصیت ممکن است بر این رفتار تأثیر بگذارد یا آن را پیش‌بینی کند، مورد توجه است (ترنر، ۲۰۱۴). خلیلی و سدییانی (۲۰۲۰) با مطالعه شخصیت و نگرش‌های فرار مالیاتی نشان دادند وظیفه‌شناسی با نگرش‌های فرار مالیاتی ناشی از منافع شخصی ارتباط منفی دارد. نجفی، صالحی و امیری (۱۴۰۱) به ارائه الگویی برای کشف تقلب مالیاتی براساس تیپ‌های شخصیتی مدیران مالی نشان دادند تیپ‌های شخصیتی، روان رنجوری، برون‌گرایی، انعطاف‌پذیری و توافق‌پذیری بر تقلب مالیاتی تأثیر مثبت و معنی‌دار و تیپ شخصیتی با وجدان بودن تأثیر منفی و معنی‌دار بر تقلب مالیاتی دارد.

ماهیت متمایز افراد این امکان را برای هر فردی فراهم می‌کند که درجات متفاوتی داشته باشد که هر کدام تمایل به پرداخت یا عدم پرداخت مالیات را داشته باشند. چنین تفاوتی اغلب نتیجه برخی نگرش‌ها یا ویژگی‌های شخصیتی مانند خودخواهی و رقابت‌پذیری است (الفرز، ۲۰۰۰). پس درک ویژگی‌های شخصیتی به یک کلید مهم تبدیل می‌شود که احتمالاً در مبارزه با فرار مالیاتی در سطح جهانی مفید است. علیرغم سطح توجهی که در مطالعات گذشته به عوامل تعیین‌کننده نگرش و رفتار مالیاتی داده شده است، اکثر این مطالعات عمدتاً بر متغیرهایی مانند خودشیفتگی، استدلال اخلاقی، ریسک‌پذیری، جهت‌گیری ارزشی، خودگرایی و رقابت متمرکز بوده‌اند (اولسن و همکاران، ۲۰۱۶)، توجه کمتری به ویژگی‌های شخصیتی افراد دارند. مککری و همکارانش در سال ۱۹۹۶ نظریه‌ای را مطرح کردند که در آن ویژگی‌های شخصیتی افراد را گرایش‌ها و تمایلات اساسی آنها دانستند. این گرایش‌ها و تمایلات اساسی به استعدادها و توانایی‌های پنهانی فرد اشاره می‌کنند. به عبارت دیگر، ویژگی‌های شخصیتی نشان‌دهنده آن چیزهایی هستند که یک نفر می‌تواند در آینده از پس آنها برآید، هرچند که در حال حاضر این توانایی‌ها در او آشکار نیستند. "رابرتز (۲۰۰۹)، به طور هماهنگ، ویژگی‌های شخصیتی را به عنوان "الگوهای نسبتاً پایدار افکار، احساسات و رفتارهایی که نشان‌دهنده تمایل به پاسخ به روش‌های خاص در شرایط خاص است" توضیح داد. بنابراین، شخصیت متشکل از عادات خاص و تمایلات اساسی است که در طول زندگی فرد ثابت می‌ماند (سعیدی گرگانی و ناصری، ۲۰۱۷). به دلیل ماهیت پایدار و ترکیبی آنها در طول عمر، می‌توان آنها را به عنوان یک پیش‌بینی‌کننده خوب الگوهای رفتاری نامگذاری کرد (مک کری و کاستا، ۲۰۰۸). شخصیت یک فرد با مقیاس‌های مختلف سنجیده می‌شود. مفهوم دوبعدی انعطاف‌پذیری و کنترل نفس، شاخص نوع مایرز-بریگز، پرسشنامه روان‌شناختی کالیفرنیا و مدل پنج‌عاملی، همه مقیاس‌هایی هستند که توسط محققان در ادبیات توسعه داده شده و مورد استفاده قرار گرفته‌اند (کریمی نژاد و همکاران، ۲۰۱۴). بنابراین ادبیات اقتصاد رفتاری و مالیات نشان می‌دهد که عوامل روان‌شناختی می‌توانند بینشی عمیق درباره تصمیمات مالی فراهم کنند و رعایت مالیات می‌تواند تحت تأثیر شخصیت و اعتقادات فرد باشد (اولیکسوا و سودزینا، ۲۰۱۹). براساس مطالعات اولیکسوا و سودزینا (۲۰۱۹) تیپ شخصیتی وظیفه‌شناس (C) و موافقت‌پذیر (A) دارای

عدم گرایش به انجام عمل مجرمانه از جمله تقلب و فرار مالیاتی هستند. همچنین تیپ‌های شخصیتی برون‌گرا (E)۱، انعطاف‌پذیر (O)۲ و روان‌رنجور (N)۳ دارای گرایش به تقلب مالیاتی هستند و این تمایل در تیپ شخصیتی برون‌گرا بسیار بالا بوده و افراد دارای این تیپ شخصیتی میزان مالیات پرداخته شده را کاهش می‌دهند.

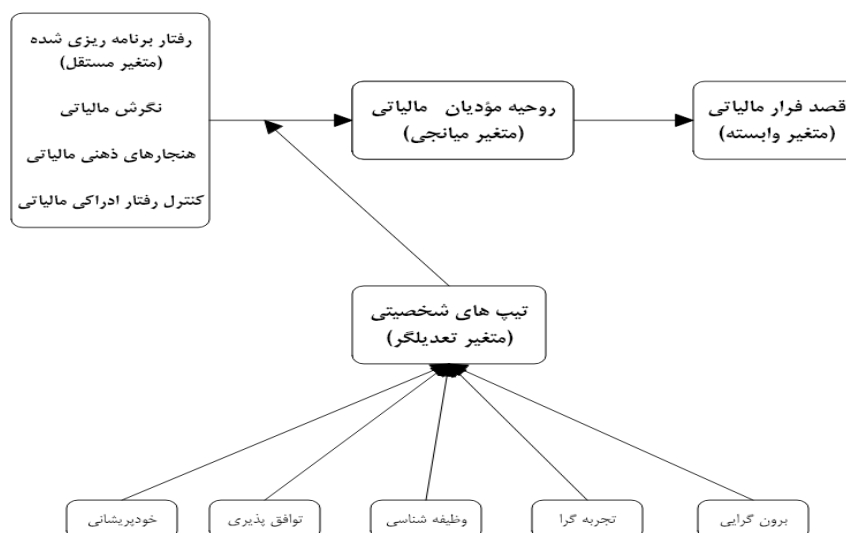
حجم زیادی از تحقیقات در چهار دهه گذشته دلایل عدم تبعیت مالیات دهندگان با قوانین مالیاتی را بررسی کرده است که علیرغم افزایش قابل توجه، به نظر می‌رسد اکثر تحقیقات به طور مستمر بر اساس مدل اقتصادی انطباق مالیاتی است، البته با برخی تغییرات. پیامی که این رویکرد سنتی به مقامات مالیاتی می‌دهد این است که می‌توان از میزان عدم رعایت مقررات مالیاتی کاست و آن را مدیریت کرد با افزایش جریمه‌های اعمال شده برای هرگونه کمبود پرداخت مالیات یا با افزایش هزینه‌های اداری (یعنی افزایش نرخ حساسی که به نوبه خود احتمال کشف تخلفات مالیاتی را افزایش می‌دهد). با این حال، در طول سال‌ها، مدل‌های بازدارندگی اقتصادی انتقادهای فزاینده‌ای از سوی محققان دریافت کرده‌اند، که استدلال اصلی آنها این است که مدل‌ها فرار مالیاتی بیش از حد و رفتار انطباق بسیار کمی را پیش‌بینی می‌کنند، و بنابراین به طور کامل تبعیت یا عدم انطباق مالیاتی را توضیح نمی‌دهند. یکی از نگرانی‌های کلیدی که در طول سال‌ها مطرح شده است و هنوز هم از در تحقیقات مطرح می‌شود، بازدارندگی است. فرض اکثر تحقیقات قبلی در مورد انطباق که شامل یک معیار بازدارندگی است این است که: افزایش سطوح بازدارندگی منجر به افزایش انطباق توسط مالیات دهندگان به دلیل ترس آنها از جریمه شدن برای عدم رعایت آنها می‌شود. در نتیجه، مدل‌های ترکیبی دیگری (به عنوان مثال، روان‌شناسی اجتماعی و مدل‌های روان‌شناسی مالی) معرفی شدند که شامل طیفی از متغیرهای اقتصادی و اجتماعی می‌شوند، که تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده یکی از آنها است. با توجه به انبوهی از تفاوت‌های بالقوه، تصمیم مطابقت با مالیات پرداختی، احتمالاً عوامل روان‌شناختی متفاوتی نسبت به تصمیم برای رعایت مالیات بر درآمد دارد. به طور خاص، هر تفاوتی می‌تواند فرآیند تصمیم‌گیری را برای فرد تغییر دهد. بنابراین، اولین قدم مهم در بهبود انطباق مالیات پرداختی، شناسایی عوامل مرتبط با تصمیم انطباق مالیاتی است. تحقیق حاضر، عواملی را در نظر می‌گیرد که برای افراد در هنگام مواجهه با تصمیم انطباق مالیاتی استفاده می‌شود. این پژوهش در درجه اول منجر به ارزیابی میزان توجه ذینفعان بر شفافیت اطلاعاتی که یکی از ابزارهای مهم در حفظ سلامت بازار و جلب اعتماد فعالان به ویژه سهامداران خرد می‌باشد، خواهد گشت و در بُعدی دیگر موجب ارزیابی سیاست‌های مالیاتی دولت می‌شود.

به عنوان بخشی از فرایند برنامه‌ریزی راهبردی، تا زمانی که این انتظار وجود داشته باشد که الگوهای شخصیتی جامعه مؤدیان، در طول زمان دستخوش تغییر شود، سازمان امور مالیاتی موظف است تا برآوردهایی نظام‌مند از میزان تمکین مؤدیان از قوانین مالیاتی داشته باشد. ایجاد این معیارهای اندازه‌گیری و در دسترس قراردادن آنها بر پایه یک شیوه نظام‌مند برای سازمان امور مالیاتی این امکان را فراهم می‌کند تا بر معیارهای اندازه‌گیری تمکین مالیاتی به عنوان شاخص‌های عملکرد راهبردهای سازمان امور مالیاتی تکیه کند. بر اساس نظر آدام اسمیت، یکی از ویژگی‌های نظام مالیاتی مطلوب، تأمین رضایت افرادی است که اقدام به پرداخت مالیات می‌نمایند و در این میان یکی از مهمترین مسائل مرتبط با مقوله رضایت افراد در پرداخت مالیات‌ها، تمکین مالیاتی مؤدیان است. که بر اساس اهمیت مطالب فوق در ساختار و نظام مالیاتی این سوال مطرح می‌گردد که چگونه عوامل روان‌شناختی و تیپ‌های شخصیتی افراد در پیش بینی رفتار مؤدیان مالیاتی تاثیرگذار است؟

1 Extraversion

2 Openness to experience

3 Neuroticism



شکل ۱ چارچوب مفهومی پژوهش را نشان می‌دهد. رابطه بین نظریه رفتار برنامه ریزی شده و تپ‌های شخصیتی در پیش بینی روحیه و رفتار مؤدیان مالیاتی را مشخص می‌کند.

روش شناسی تحقیق

این پژوهش از منظر ماهیت و روش جمع‌آوری داده‌ها، توصیفی-پیمایشی و از منظر هدف، کاربردی است. پژوهش‌های توصیفی به توصیف وضعیت موجود یا گذشته یک پدیده می‌پردازند و هدف آن‌ها شناخت و توصیف دقیق موضوع تحقیق است. در این پژوهش، هدف اصلی توصیف و بررسی نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده در حوزه مالیاتی و پیش‌بینی روحیه و رفتار مؤدیان مالیاتی براساس این نظریه و ویژگی‌های شخصیتی آن‌هاست. همچنین روش پیمایشی برای جمع‌آوری داده‌ها مورد استفاده قرار گرفته است که در آن از ابزار پرسشنامه برای گردآوری اطلاعات از یک نمونه از جامعه آماری استفاده می‌شود. در این پژوهش، ابزار جمع‌آوری داده‌ها شامل پرسشنامه‌های محقق ساخته و استاندارد است که از طریق آن‌ها اطلاعات مورد نیاز از مؤدیان مالیاتی به عنوان جامعه آماری جمع‌آوری می‌شود. از طرف دیگر، این پژوهش از منظر هدف، کاربردی است. پژوهش‌های کاربردی به دنبال کاربرست عملی و بهره‌گیری از نتایج تحقیقات برای حل مسائل موجود هستند. این پژوهش با هدف کاربردی شناسایی عوامل مؤثر بر روحیه و رفتار مؤدیان مالیاتی انجام شده است تا بتواند راهکارهایی عملی برای بهبود این عوامل و در نهایت افزایش تمکین مالیاتی ارائه دهد که می‌تواند برای سازمان‌های مالیاتی و سیاست‌گذاران این حوزه مفید باشد. در این پژوهش، برای سنجش نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده در حوزه مالیاتی و پیش‌بینی روحیه و رفتار مؤدیان مالیاتی، از یک رویکرد ترکیبی برای طراحی ابزار پژوهش استفاده شده است. این رویکرد شامل سه بخش اصلی می‌شود: روش دلفی، پرسشنامه محقق ساخته و پرسشنامه استاندارد ویژگی‌های شخصیتی NEO. در روش دلفی، نظرات کیفی و کمی خبرگان دانشگاهی و حرفه‌ای آشنا به موضوع مالیات در چندین دور جمع‌آوری شده تا در نهایت به اجماع در مورد سؤالات مناسب برای سنجش نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده در حوزه مالیاتی دست یابند. سپس با استفاده از نتایج حاصل از روش دلفی، محقق پرسشنامه‌ای را برای سنجش این نظریه در حوزه مالیاتی طراحی کرده است. این پرسشنامه محقق ساخته شامل سؤالاتی در زمینه‌های مختلف از جمله نگرش‌های مالیاتی، هنجارهای ذهنی، کنترل رفتار ادراک شده و روحیه مالیاتی است. علاوه بر این، برای ارزیابی ویژگی‌های شخصیتی افراد، از پرسشنامه استاندارد NEO استفاده شده است. این پرسشنامه ابزاری معتبر و پرکاربرد در سنجش پنج ویژگی اصلی شخصیتی روان‌رنجورخویی، برون‌گرایی، گشودگی به تجربه، توافق‌پذیری و وظیفه‌شناسی است. با ترکیب این سه بخش، محقق ابزاری جامع و معتبر را برای جمع‌آوری داده‌ها در اختیار خواهد داشت که عوامل کلیدی نظریه

رفتار برنامه‌ریزی شده در حوزه مالیاتی و همچنین ویژگی‌های شخصیتی افراد را پوشش می‌دهد. این رویکرد ترکیبی به محقق امکان می‌دهد تا از نظرات متخصصان و ابزارهای استاندارد موجود بهره‌برد و در نهایت ابزاری معتبر و جامع برای پژوهش خود داشته باشد. داده‌های گردآوری شده با رویکرد ترکیبی مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM) و شبکه عصبی مصنوعی (ANN) تحلیل شدند. در بخش SEM، روابط مستقیم و غیرمستقیم خطی بین متغیرها در سطح معنی داری ۰/۰۵ بررسی شد. پس از آن، شبکه‌های عصبی مصنوعی برای تحلیل روابط پیچیده و غیرخطی میان متغیرها و اندازه‌گیری اثربخشی عوامل پیش‌بین بر قصد فرار مالیاتی به کار گرفته شدند. این رویکرد ترکیبی امکان بررسی جامع روابط خطی و غیرخطی میان متغیرهای پژوهش را فراهم آورد. بدین منظور، از یک مدل ترکیبی معادلات ساختاری-شبکه عصبی مصنوعی (SEM-ANN) استفاده شده است. داده‌ها از طریق پرسشنامه‌های رفتار برنامه‌ریزی شده مالیاتی، روحیه مؤدیان مالیاتی و قصد فرار مالیاتی از مؤدیان مالیاتی شهر رشت جمع‌آوری گردید. جامعه آماری این پژوهش شامل دو گروه بود: ۱) خبرگان حوزه مالیات برای شناسایی عوامل کلیدی با استفاده از روش دلفی (۲) مؤدیان مالیاتی شهر رشت برای گردآوری داده‌های مربوط به متغیرهای پژوهش از طریق پرسشنامه.

توزیع نمونه هدفمند دلفی (اعضای گروه دلفی) را برحسب نوع سازمان و مدرک تحصیلی نشان می‌دهد. از میان ۱۰ نفر مشارکت کننده، ۶ نفر دارای مدرک دکتری در رشته‌های مختلف از جمله مالیات، اقتصاد، روانشناسی، حسابداری، مدیریت مالی و روانشناسی صنعتی و سازمانی هستند. ۳ نفر دارای مدرک کارشناسی ارشد در رشته مالیات و یک نفر دارای مدرک کارشناسی در همین رشته است. اعضای گروه دلفی از سازمان‌های مختلفی همچون دانشگاه‌ها، مراکز پژوهشی، سازمان امور مالیاتی کشور و ادارات مالیاتی منطقه انتخاب شده‌اند. این امر تنوع و گستردگی نظرات و تجربیات افراد شرکت کننده را تضمین می‌کند. توزیع جنسیتی نمونه نامتقارن است و ۵۹/۶ درصد را مردان و ۴۰/۴ درصد را زنان تشکیل می‌دهند، اما هر دو گروه به اندازه کافی نماینده هستند. توزیع سنی افراد نمونه به گونه‌ای انتخاب شده که بیشترین تعداد (۹۰ نفر) در گروه سنی میانسال یعنی ۳۶ تا ۴۵ سال قرار گیرند. گروه‌های سنی جوان‌تر و مسن‌تر نیز به ترتیب کمتر شده‌اند. این توزیع سنی متنوع، امکان بررسی تاثیر سن بر متغیرهای مورد مطالعه را فراهم می‌کند. در توزیع نمونه بر حسب نوع مالیات، بیشترین تعداد افراد (۱۳۰ نفر) مالیات بر درآمد پرداخت می‌کنند که یکی از رایج‌ترین انواع مالیات است. پس از آن، مالیات بر ارزش افزوده با ۸۰ نفر، دومین گروه پرتعداد را تشکیل می‌دهد. از لحاظ سابقه پرداخت مالیات، توزیع نمونه به گونه‌ای است که بیشترین تعداد افراد (۹۰ نفر) دارای ۶ تا ۱۰ سال سابقه هستند. پس از آن، گروه‌های ۱ تا ۵ سال سابقه و ۱۱ تا ۱۵ سال سابقه به ترتیب با ۷۵ و ۶۵ نفر قرار دارند. گروه‌های با سابقه بالاتر (۱۶ تا ۲۰ سال و بیش از ۲۰ سال) کمترین سهم را در این توزیع دارند.

یافته‌ها

رویکرد چند تحلیلی PLS و شبکه عصبی مصنوعی (ANN)

از تحلیل حداقل مجذورات جزئی (PLS) و شبکه عصبی مصنوعی (ANN) برای اعمال یک رویکرد چندگانه تحلیلی استفاده شد. بنابراین، ابتدا از PLS برای بررسی مدل تحقیقاتی کلی و تشخیص پیش‌بینی کننده‌های معنی‌دار استفاده شد. در مرحله دوم، پیش‌بینی کننده‌های معنی‌دار به عنوان ورودی به مدل ANN استفاده شدند تا اهمیت نسبی متوسط هر متغیر پیش‌بین را تعیین کنند. ANN یکی از مهمترین تکنیک‌های هوش مصنوعی است (لیبانا-کابانیلاس و همکاران، ۲۰۱۷). تکنیک‌های آماری خطی سنتی مانند PLS تنها قادر به تشخیص روابط خطی هستند. بنابراین، آنها برای آزمون فرضیه‌ها که بر اساس شیب خط رگرسیون است، مناسب هستند. با این حال، PLS قادر به کمک به تصمیم‌گیرندگان برای اتخاذ تصمیم دقیق به دلیل دقت پیش‌بینی ضعیف نیست. بنابراین، از ANN استفاده شد زیرا این مدل محاسباتی می‌تواند دقت پیش‌بینی بالاتری را فراهم کند. در نتیجه، ANN

شکل ۱ الگوی آزمون شده ضرایب مسیرها (نقش تعدیل گر ویژگی های شخصیت)

جدول ۱: بررسی معناداری نقش تعدیل‌گر ویژگی‌های شخصیت بر روی رفتارهای برنامه‌ریزی شده و روحیه مالیاتی

وابط	ضرایب مسیر	میانگین ضرایب مسیر	انحراف استاندارد	آماره t	سطح معناداری
برون گرایی -> روحیه مالیاتی	0.202	0.208	0.058	3.48	0.00
تجربه گرایی -> روحیه مالیاتی	0.319	0.325	0.07	4.56	0.00
توافق پذیری -> روحیه مالیاتی	0.413	0.407	0.063	6.56	0.00
روان رنجورخویی -> روحیه مالیاتی	-0.242	-0.248	0.064	3.78	0.00
روحیه مالیاتی -> قصد فرار مالیاتی	-0.569	-0.575	0.057	9.98	0.00
نگرش مالیاتی -> روحیه مالیاتی	0.249	0.255	0.086	2.90	0.00
فنکارهای ذهنی -> روحیه مالیاتی	0.31	0.316	0.06	5.17	0.00
وظیفه شناسی -> روحیه مالیاتی	0.419	0.425	0.062	6.76	0.00

روابط	ضرایب مسیر	میانگین ضرایب مسیر	انحراف استاندارد	آماره t	سطح معناداری
کنترل رفتار ادراکی -> روحیه مالیاتی	0.283	0.289	0.07	4.04	0.00
برون گرایی x کنترل رفتار ادراکی -> روحیه مالیاتی	0.297	0.291	0.081	3.67	0.00
برون گرایی x هنجارهای ذهنی -> روحیه مالیاتی	0.284	0.278	0.079	3.59	0.00
برون گرایی x نگرش مالیاتی -> روحیه مالیاتی	0.186	0.192	0.106	1.75	0.08
روان رنجورخویی x کنترل رفتار ادراکی -> روحیه مالیاتی	-0.331	-0.337	0.084	3.94	0.00
روان رنجورخویی x هنجارهای ذهنی -> روحیه مالیاتی	-0.381	-0.387	0.075	5.08	0.00
روان رنجورخویی x نگرش مالیاتی -> روحیه مالیاتی	-0.219	-0.225	0.102	2.15	0.03
تجربه گرایی x نگرش مالیاتی -> روحیه مالیاتی	0.203	0.209	0.091	2.23	0.03
توافق پذیری x نگرش مالیاتی -> روحیه مالیاتی	0.367	0.373	0.088	4.17	0.00
تجربه گرایی x هنجارهای ذهنی -> روحیه مالیاتی	-0.224	-0.218	0.073	3.07	0.00
تجربه گرایی x کنترل رفتار ادراکی -> روحیه مالیاتی	0.235	0.241	0.087	2.70	0.01
توافق پذیری x کنترل رفتار ادراکی -> روحیه مالیاتی	0.325	0.331	0.082	3.96	0.00
توافق پذیری x هنجارهای ذهنی -> روحیه مالیاتی	0.233	0.227	0.07	3.33	0.00
وظیفه شناسی x نگرش مالیاتی -> روحیه مالیاتی	0.417	0.423	0.102	4.09	0.00
وظیفه شناسی x هنجارهای ذهنی -> روحیه مالیاتی	0.302	0.308	0.084	3.60	0.00

بر اساس نتایج ارائه شده، چندین رابطه معنادار بین متغیرهای مستقل و روحیه مالیاتی به عنوان متغیر وابسته مشاهده می‌شود. به طور خلاصه، برون گرایی (ضریب مسیر ۰/۲۰۲)، تجربه گرایی (۰/۳۱۹)، توافق پذیری (۰/۴۱۳) و وظیفه شناسی (۰/۴۱۹) رابطه مثبت و معناداری با روحیه مالیاتی دارند، در حالی که روان رنجورخویی (۰/۲۴۲) رابطه منفی و معناداری با آن نشان می‌دهد. علاوه بر این، نگرش مالیاتی (۰/۲۴۹)، هنجارهای ذهنی (۰/۳۱) و کنترل رفتار ادراک شده (۰/۲۸۳) نیز رابطه مثبت و معناداری با روحیه مالیاتی دارند. همچنین روحیه مالیاتی (۰/۵۶۹) رابطه منفی و قوی با قصد فرار مالیاتی نشان می‌دهد. در مورد اثرات متقابل، نتایج نشان می‌دهد که برخی از ویژگی‌های شخصیتی در ترکیب با نگرش‌ها، هنجارها و کنترل رفتاری ادراک شده، تأثیر معناداری بر روحیه مالیاتی دارند. به عنوان مثال، تعامل برون گرایی با کنترل رفتار ادراکی (۰/۲۹۷)، هنجارهای ذهنی (۰/۲۸۴) و نگرش مالیاتی (۰/۱۸۶) رابطه مثبت و معناداری با روحیه مالیاتی نشان می‌دهد.

در مقابل، تعامل روان رنجورخویی با کنترل رفتار ادراکی (۰/۳۳۱)، هنجارهای ذهنی (۰/۳۸۱) و نگرش مالیاتی (۰/۲۱۹) رابطه منفی و معناداری با روحیه مالیاتی دارد. تعاملات مثبت دیگر شامل تجربه گرایی با نگرش مالیاتی (۰/۲۰۳)، توافق پذیری با نگرش مالیاتی (۰/۳۶۷)، وظیفه شناسی با نگرش مالیاتی (۰/۴۱۷) و وظیفه شناسی با هنجارهای ذهنی (۰/۳۰۲) است. در مجموع، یافته‌ها نشان می‌دهد که ویژگی‌های شخصیتی، نگرش‌ها، هنجارها و کنترل رفتاری ادراک شده، به طور مستقیم و از طریق اثرات متقابل، بر روحیه مالیاتی افراد تأثیر می‌گذارند که به نوبه خود بر قصد فرار مالیاتی آنها اثر منفی دارد.

دقت پیش‌بینی مدل شبکه عصبی مصنوعی (ANN) با استفاده از میانگین مربعات خطا (RMSE) برای هر دو مجموعه داده آموزشی (۸۰٪) و آزمایشی (۲۰٪) (ده تکرار) محاسبه شد RMSE. با استفاده از معادله ۱ (فو و همکاران، ۲۰۱۸) محاسبه می‌شود، که در آن SSE مجموع مربعات خطا و n تعداد آیت‌ها است.

$$RMSE = \sqrt{\frac{1}{n} \times SSE}$$

همانطور که در جدول ۴-۲۲ نشان داده شده است، مقادیر **RMSE** برای مجموعه داده های آموزشی و مجموعه داده های آزمایشی نشان دهنده یک مدل **ANN** دقیق در گرفتن روابط بین پیش بینی کننده ها و خروجی است. با توجه به مقادیر کمتر **RMSE** نشان دهنده دقت پیش بینی بالاتر و تناسب بهتر داده ها است (زابوکوفسک و همکاران، ۲۰۱۸). جدول ۲ نتایج ریشه میانگین مربعات خطا (**RMSE**) را برای هر دو مرحله آموزش و آزمایش نشان می دهد.

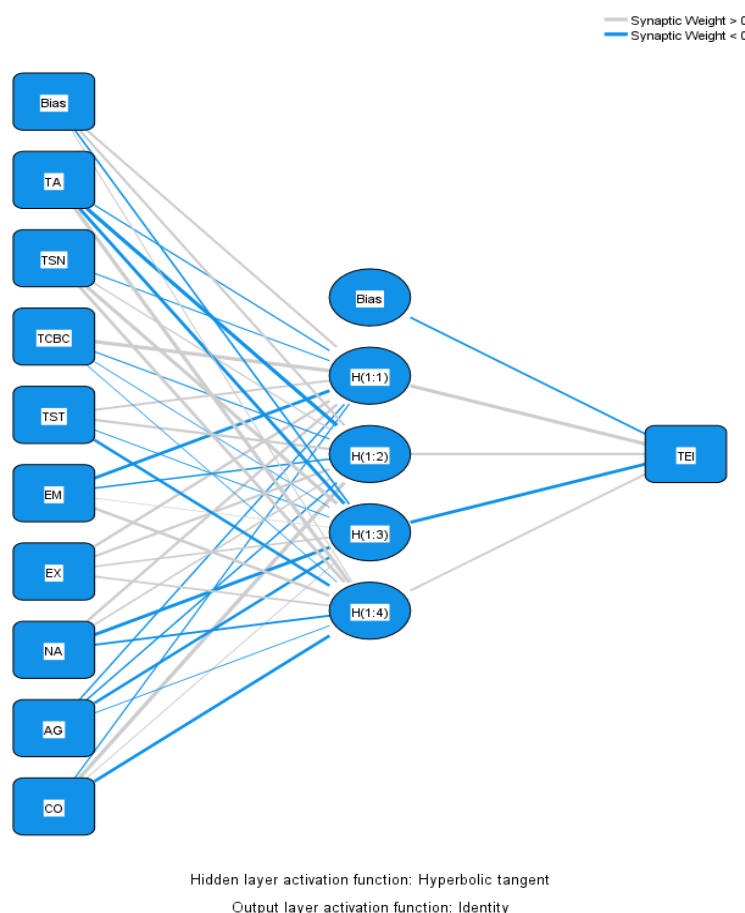
جدول ۲. مقادیر **RMSE** برای مدل **ANN**

Network	RMSE (Training)	RMSE (Testing)	Total Sample
ANN۱	۰/۵۶۸	۰/۵۴۰	۳۰۰
ANN۲	۰/۵۶۶	۰/۶۶۴	۳۰۰
ANN۳	۰/۵۸۹	۰/۴۴۱	۳۰۰
ANN۴	۰/۵۹۲	۰/۴۳۰	۳۰۰
ANN۵	۰/۵۹۱	۰/۷۷۰	۳۰۰
ANN۶	۰/۵۸۶	۰/۷۶۰	۳۰۰
ANN۷	۰/۵۹۴	۰/۴۷۳	۳۰۰
ANN۸	۰/۵۸۳	۰/۵۴۳	۳۰۰
ANN۹	۰/۵۹۱	۰/۷۶۶	۳۰۰
ANN۱۰	۰/۶۰۲	۰/۶۳۱	۳۰۰
میانگین	۰/۵۸۶	۰/۶۰۲	
انحراف معیار	۰/۰۱۱	۰/۱۳۵	

در بخش امار استنباطی داده ها با استفاده از شبکه های عصبی مصنوعی برای پیش بینی قصد فرار مالیاتی تجزیه و تحلیل شد. در این روش بین هریک از ابعاد رفتار برنامه ریزی شده و ویژگی های شخصیت و روحیه مؤدیان مالیاتی یک لایه پنهان مورد برآورد قرار می گیرد. به عبارت دیگر در مدل شبکه های عصبی مصنوعی چندلایه بهترین تعداد نرون ها و لایه های ارتباطی بین متغیرهای مستقل و وابسته تحقیق مورد برآورد قرار گرفته و ارتباط بین متغیرهای مستقل و وابسته تحقیق از طریق لایه های میانی تبیین می گردد. جدول (۴-۴) نتایج برآورد شبکه عصبی را با یک لایه پنهان نشان می دهد. همان طور که در جدول (۲) مشاهده می شود، ابتدا سطح اثر هریک از ابعاد رفتار برنامه ریزی شده و روحیه مؤدیان مالیاتی و ویژگی های شخصیتی بر روی نرون های لایه پنهان برآورد شده و سپس اندازه اثر هر نرون بر روی قصد فرار مالیاتی بدست آمده است. از آنجا که تابع انتقال لایه پنهان بر روی متغیر وابسته، تابع تانژانت هایپر بولیک است به منظور تعیین اثر ابعاد رفتار برنامه ریزی شده، روحیه مؤدیان مالیاتی و ویژگی های شخصیتی بر روی قصد فرار مالیاتی نمی توان از ضرب مقادیر پارامترها در لایه پنهان ولایه خروجی استفاده کرد. لذا رتبه اثر هریک از ابعاد رفتار برنامه ریزی شده، روحیه مؤدیان مالیاتی و ویژگی های شخصیتی بر روی قصد فرار مالیاتی در مدل شبکه عصبی ارائه شده است.

اهمیت هر متغیر مستقل، معیاری از این است که چگونه مقادیر مورد انتظار مدل شبکه عصبی مصنوعی با توجه به مقادیر مختلف در متغیر مستقل تغییر می کند (لئونگ و همکاران، ۲۰۱۳). در تحلیل حساسیت، اهمیت نرمال شده متغیرهای ورودی با تقسیم اهمیت هر متغیر ورودی بر بزرگترین مقدار اهمیت به صورت درصد محاسبه شد. از آنجایی که تنها عوامل خطی معنی دار از **PLS** به عنوان واحدهای ورودی مدل های **ANN** استفاده شدند، فقط روابط خطی شناسایی شدند (تان و همکاران، ۲۰۱۴). بر اساس

شبکه‌های عصبی ارائه شده، شخصیت توافق پذیر (با اهمیت نرمال شده متوسط = ۱۰۰٪) مهمترین پیش‌بینی کننده قصد فرار مالیاتی است، که پس از آن نگرش مالیاتی (با اهمیت نرمال شده متوسط = ۶۹٪) قرار دارد.



شکل ۲: شبکه عصبی تک لایه پنهان برای قصد فرار مالیاتی

جدول ۳- اهمیت نسبی و اهمیت نرمال شده متغیرهای مستقل

متغیر مستقل	اندازه اهمیت	اندازه اهمیت نرمال شده
نگرش مالیاتی	۱۴۱.۰	۶.۶۸٪
هنجارهای ذهنی مالیاتی	۰۷۰.۰	۹.۳۳٪
کنترل رفتاری شناختی مالیاتی	۰۹۲.۰	۶.۴۴٪
روحیه مؤدیان مالیاتی	۰۸۸.۰	۶.۴۲٪
تجربه‌گرایی	۱۱۵.۰	۹.۵۵٪
برون‌گرایی	۱۳۴.۰	۲.۶۵٪
روان‌رنجورخویی	۱۲۰.۰	۱.۵۸٪
موافقت	۲۰۶.۰	۰.۱۰۰٪
وظیفه‌شناسی	۰۳۵.۰	۱.۱۷٪

بر اساس جدول ارائه شده، متغیر مستقل "موافقت" با اندازه اهمیت نرمال شده ۱۰۰٪ بیشترین اهمیت را در بین متغیرهای مستقل دارد. پس از آن، نگرش مالیاتی با ۶۸/۶٪، برون‌گرایی با ۶۵/۲٪ و روان‌رنجورخویی با ۵۸/۱٪ از اهمیت نسبی بالاتری

برخورد دارند. در مقابل، متغیرهای مستقل وظیفه‌شناسی با ۱۷٪ و هنجارهای ذهنی مالیاتی با ۳۳٪/۹ کمترین اهمیت نسبی را در بین متغیرها دارند.

بحث و نتیجه‌گیری

هدف اصلی این پژوهش، آزمون نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده مالیاتی در پیش‌بینی روحیه و رفتار مؤدیان مالیاتی با لحاظ نقش تعدیلگر تیپ‌های شخصیتی بود. برای دستیابی به این هدف، از یک روش آمیخته اکتشافی استفاده شد که در آن ابتدا با رویکرد کیفی دلفی و نظرسنجی از خبرگان حوزه مالیات، پرسشنامه‌های موردنیاز تحقیق ساخته شدند. سپس در مرحله کمی، داده‌ها از مؤدیان مالیاتی شهر رشت جمع‌آوری و با ترکیب دو رویکرد قدرتمند مدلسازی معادلات ساختاری (SEM) و شبکه عصبی مصنوعی (ANN) تحلیل گردیدند.

نتایج بدست آمده مبنی بر رابطه مثبت و معنادار بین نگرش مالیاتی و روحیه مالیاتی با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌گر برون‌گرایی، با برخی پیشینه‌های تحقیق همسو و با برخی دیگر ناهمسو است. این نتایج با یافته‌های تحقیقات انجام شده توسط محققانی همچون اسمیت و همکاران (۲۰۱۸)، جانسون و دیگران (۲۰۱۶) و بنتون (۲۰۱۹) که رابطه مثبت بین نگرش مالیاتی مثبت و روحیه مالیاتی بالا را گزارش کرده‌اند، همسو است. همچنین نقش تعدیل‌گر برون‌گرایی در تقویت این رابطه نیز با یافته‌های پژوهش‌هایی مانند کار آلن و ویلیامز (۲۰۲۱) که نشان دادند افراد برون‌گرا تمایل بیشتری به پذیرش نورم‌های اجتماعی و رفتارهای مطلوب از جمله پرداخت مالیات دارند، همخوانی دارد. از سوی دیگر، این نتایج با برخی دیگر از پیشینه‌های تحقیق ناهمسو است. به عنوان مثال، مطالعه ون در گایست و همکاران (۲۰۲۰) نشان داد که نگرش مالیاتی تأثیر معناداری بر روحیه مالیاتی ندارد. همچنین بروکنر و کالینز (۲۰۱۹) در تحقیق خود دریافتند که برون‌گرایی رابطه بین نگرش مالیاتی و روحیه مالیاتی را تضعیف می‌کند که با نتایج این پژوهش متناقض است. در تفسیر نتایج بدست آمده می‌توان گفت که افراد با نگرش مثبت نسبت به مالیات، احتمالاً روحیه مالیاتی بالاتری نیز خواهند داشت، زیرا این افراد مالیات را به عنوان یک تکلیف و وظیفه شهروندی مهم می‌پندارند. همچنین افراد برون‌گرا که گرایش بیشتری به تعامل و روابط اجتماعی دارند، احتمالاً از نگرش مثبت به مالیات و رفتارهای قانونی بیشتری برخوردار هستند. بنابراین، یافته‌های این پژوهش در خصوص نقش مثبت نگرش مالیاتی و تأثیر تعدیل‌گر برون‌گرایی بر روحیه مالیاتی می‌تواند برای سیاست‌گذاران مالیاتی و دولت‌ها راهگشا باشد تا با اتخاذ رویکردهایی جهت ارتقای نگرش مثبت شهروندان به مالیات و توجه ویژه به ویژگی‌های شخصیتی آنان، زمینه‌های افزایش روحیه مالیاتی در جامعه را فراهم آورند.

همچنین نتایج پژوهش حاضر نشان داد، هنجارهای ذهنی مالیاتی با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌گر برون‌گرایی تأثیر مثبت و معنی‌داری بر روحیه مالیاتی دارند و برون‌گرایی این رابطه را تقویت می‌کند، را می‌توان بر اساس نظریه‌های شخصیت به شرح زیر تفسیر کرد: از دیدگاه نظریه شخصیت کارکردگرایی از کارل یونگ، افراد برون‌گرا بیشتر متمایل به داشتن رفتارهای اجتماعی‌پسند و تطابق با هنجارها و انتظارات جامعه هستند. آنها انرژی خود را از تعامل با دیگران و محیط بیرونی می‌گیرند. بنابراین افراد برون‌گرا احتمالاً بیشتر تحت تأثیر هنجارهای ذهنی مالیاتی که نشان‌دهنده انتظارات و قضاوت دیگران است قرار می‌گیرند و روحیه مالیاتی بالاتری خواهند داشت. از سوی دیگر، نظریه شخصیت تیپ‌شناسی صفات از ریمون کتل، برون‌گرایی را با صفاتی همچون سرزنده، جرات‌مند، جامعه‌پسند و پر شور توصیف می‌کند. این صفات باعث می‌شود افراد برون‌گرا بیشتر به هنجارهای اجتماعی پایبند باشند و رفتارهایی همچون پرداخت مالیات را که از سوی جامعه مورد تأیید و حمایت است، از خود بروز دهند. طبق نظریه شخصیتی پنج عامل بزرگ، برون‌گرایی با گرایش به تجربه‌های جدید، گشودگی به تجربه و سازگاری بالا همراه است. این ویژگی‌ها باعث می‌شوند افراد برون‌گرا به راحتی هنجارهای حاکم در جامعه را بپذیرند و سازگار با آنها رفتار کنند. از آنجایی که پرداخت مالیات یک هنجار قانونی و اجتماعی است، این افراد روحیه مالیاتی بالاتری خواهند داشت. در مجموع، مبانی نظری شخصیت نشان می‌دهد که افراد برون‌گرا بیشتر تحت تأثیر هنجارهای ذهنی و اجتماعی هستند و رفتارهایی همچون پرداخت مالیات را که مورد پذیرش و تأیید جامعه

است، از خود بروز می‌دهند. این امر تفسیری بر یافته‌های پژوهش حاضر در خصوص نقش تقویت‌کننده برون‌گرایی در رابطه بین هنجارهای ذهنی مالیاتی و روحیه مالیاتی است.

نتایج پژوهش نشان می‌دهد که کنترل رفتار ادراکی مالیاتی با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌گر برون‌گرایی، تأثیر مثبت و معناداری بر روحیه مالیاتی دارد. این یافته با نتایج برخی از پژوهش‌های پیشین همسو است. پژوهش‌های قبلی نشان داده‌اند که افراد برون‌گرا، به دلیل ویژگی‌های شخصیتی مانند اجتماعی بودن، سازگاری بیشتر و جرأت بیشتر در برقراری ارتباط با دیگران، تمایل بیشتری به پذیرش هنجارهای اجتماعی و قوانین دارند (هافمن و همکاران، ۲۰۱۵؛ کالهن و همکاران، ۲۰۱۹). از این رو، افراد برون‌گرا احتمالاً کنترل رفتار ادراکی مالیاتی بیشتری دارند و در نتیجه، روحیه مالیاتی بالاتری خواهند داشت. از طرف دیگر، برخی پژوهش‌ها نشان داده‌اند که افراد درون‌گرا، به دلیل ویژگی‌هایی مانند کم‌رویی، محافظه‌کاری و تمایل کمتر به ریسک‌پذیری، ممکن است کنترل رفتار ادراکی مالیاتی بیشتری داشته باشند (راجرز و همکاران، ۲۰۱۷؛ آدامز و همکاران، ۲۰۲۱). این یافته‌ها با نتایج پژوهش حاضر ناهمسو است. برای تفسیر کامل‌تر این یافته‌ها، باید به ابعاد مختلف روحیه مالیاتی و عوامل مؤثر بر آن توجه کرد. روحیه مالیاتی شامل ابعادی مانند نگرش نسبت به مالیات، هنجارهای ذهنی، کنترل رفتار ادراکی و قصد رفتاری است (آجنز، ۱۹۹۱). عوامل مختلفی از جمله ویژگی‌های شخصیتی، عوامل اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی می‌توانند بر این ابعاد تأثیرگذار باشند (کیرچر و همکاران، ۲۰۱۰؛ مارتینز-واکونسولوس و همکاران، ۲۰۲۱). با توجه به نتایج پژوهش حاضر، به نظر می‌رسد که برون‌گرایی، به عنوان یک ویژگی شخصیتی، نقش تعدیل‌کننده مهمی در رابطه بین کنترل رفتار ادراکی مالیاتی و روحیه مالیاتی دارد. افراد برون‌گرا احتمالاً به دلیل تمایل بیشتر به پذیرش هنجارهای اجتماعی و قوانین، کنترل رفتار ادراکی مالیاتی بیشتری دارند و در نتیجه، روحیه مالیاتی بالاتری خواهند داشت. با این حال، لازم است که پژوهش‌های بیشتری در زمینه‌های مختلف و با در نظر گرفتن عوامل متعدد انجام شود تا بتوان به درک کامل‌تری از نقش ویژگی‌های شخصیتی در روحیه مالیاتی دست یافت.

علاوه بر این، نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که نگرش مالیاتی با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌گر تجربه‌گرایی، تأثیر مثبت و معناداری بر روحیه مالیاتی دارد. این یافته با برخی از پژوهش‌های پیشین همسو است. پژوهش‌های قبلی نشان داده‌اند که افراد تجربه‌گرا، به دلیل ویژگی‌های شخصیتی مانند کنجکاوی، عشق به تجربه و آمادگی برای امتحان کردن چیزهای جدید، احتمالاً نگرش مثبت‌تری نسبت به پدیده‌های اجتماعی مانند مالیات دارند (کاستا و مک‌کری، ۱۹۹۲؛ چن و همکاران، ۲۰۱۹). از این رو، افراد تجربه‌گرا احتمالاً روحیه مالیاتی بالاتری خواهند داشت. از طرف دیگر، برخی پژوهش‌ها نشان داده‌اند که افراد غیرتجربه‌گرا، به دلیل ویژگی‌هایی مانند سنتی بودن، محافظه‌کاری و ترجیح وضع موجود، ممکن است نگرش منفی‌تری نسبت به مالیات داشته باشند (هافمن و همکاران، ۲۰۱۵؛ راجرز و همکاران، ۲۰۱۷). این یافته‌ها با نتایج پژوهش حاضر ناهمسو است. برای تفسیر کامل‌تر این یافته‌ها، باید به ابعاد مختلف روحیه مالیاتی و عوامل مؤثر بر آن توجه کرد. همانطور که قبلاً اشاره شد، روحیه مالیاتی شامل ابعادی مانند نگرش نسبت به مالیات، هنجارهای ذهنی، کنترل رفتار ادراکی و قصد رفتاری است (آجنز، ۱۹۹۱). نگرش نسبت به مالیات یکی از مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده روحیه مالیاتی است (کیرچر و همکاران، ۲۰۱۰). با توجه به نتایج پژوهش حاضر، به نظر می‌رسد که تجربه‌گرایی، به عنوان یک ویژگی شخصیتی، نقش تعدیل‌کننده مهمی در رابطه بین نگرش مالیاتی و روحیه مالیاتی دارد. افراد تجربه‌گرا احتمالاً به دلیل نگرش مثبت‌تر نسبت به پدیده‌های اجتماعی، نگرش مثبت‌تری نسبت به مالیات دارند و در نتیجه، روحیه مالیاتی بالاتری خواهند داشت. با این حال، لازم است که پژوهش‌های بیشتری در زمینه‌های مختلف و با در نظر گرفتن عوامل متعدد انجام شود تا بتوان به درک کامل‌تری از نقش ویژگی‌های شخصیتی در روحیه مالیاتی دست یافت. عوامل دیگری مانند عوامل اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی نیز می‌توانند بر روحیه مالیاتی تأثیرگذار باشند (مارتینز-واکونسولوس و همکاران، ۲۰۲۱). در مجموع، نتایج این پژوهش می‌تواند به درک بهتر نقش ویژگی‌های شخصیتی در روحیه مالیاتی کمک کند و راهنمایی برای طراحی سیاست‌های مؤثر در زمینه مالیاتی ارائه دهد.

از دیدگاه نظریه انگیزش پیشرفت (آتکینسون، ۱۹۶۴)، افراد تجربه‌گرا به دلیل تمایل بیشتر به کسب موفقیت و چالش‌های جدید، انگیزه بیشتری برای پذیرش هنجارهای اجتماعی مانند پرداخت مالیات دارند. این امر می‌تواند منجر به نگرش مثبت‌تر نسبت به مالیات و در نتیجه، روحیه مالیاتی بالاتر در آنها شود. همچنین، از منظر نظریه خودتعیین‌گری (دسی و رایان، ۱۹۸۵)، افراد تجربه‌گرا احتمالاً احساس خودمختاری و تعیین سرنوشت بیشتری دارند و در نتیجه، انگیزه درونی بیشتری برای پذیرش و اجرای قوانین و مقررات مانند پرداخت مالیات خواهند داشت. این امر می‌تواند به نوبه خود، منجر به روحیه مالیاتی بالاتر در آنها شود. از سوی دیگر، طبق نظریه یادگیری اجتماعی (باندورا، ۱۹۷۷)، افراد تجربه‌گرا ممکن است از طریق مشاهده و الگوبرداری از دیگران، رفتارهای مطلوب اجتماعی مانند پرداخت مالیات را یاد بگیرند و در نتیجه، نگرش مثبت‌تری نسبت به آن داشته باشند، که این امر می‌تواند به روحیه مالیاتی بالاتر در آنها منجر شود. بنابراین، با استفاده از این نظریات می‌توان درک عمیق‌تری از چگونگی تأثیر ویژگی‌های شخصیتی مانند تجربه‌گرایی بر روحیه مالیاتی از طریق نگرش مالیاتی به دست آورد.

نتایج پژوهش حاضر نشان داد که کنترل رفتار ادراکی مالیاتی با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌گر تجربه‌گرایی، تأثیر مثبت و معناداری بر روحیه مالیاتی دارد. این یافته با برخی از پژوهش‌های پیشین همسو است. یک تفسیر متفاوت از این یافته‌ها می‌تواند مبتنی بر نظریه خودتنظیمی (Baumeister & Vohs, ۲۰۰۷) باشد. طبق این نظریه، افراد تجربه‌گرا به دلیل تمایل به تجربه‌های جدید و پذیرش چالش‌ها، ممکن است خودتنظیمی بهتری در زمینه‌های مختلف، از جمله رفتارهای مالیاتی داشته باشند. خودتنظیمی به توانایی فرد در کنترل افکار، احساسات و رفتارهای خود برای دستیابی به اهداف مورد نظر اشاره دارد (Baumeister et al., ۲۰۰۷). افراد با خودتنظیمی بالا، معمولاً کنترل رفتاری بیشتری در زمینه‌های مختلف دارند و می‌توانند رفتارهای خود را بهتر هدایت کنند. در زمینه مالیات، افراد تجربه‌گرا احتمالاً به دلیل خودتنظیمی بهتر، کنترل رفتار ادراکی بیشتری در زمینه پرداخت مالیات دارند. آنها می‌توانند رفتارهای خود را در راستای پرداخت مالیات هدایت کنند و در نتیجه، روحیه مالیاتی بالاتری خواهند داشت. این تفسیر با برخی از پژوهش‌های پیشین که ارتباط بین تجربه‌گرایی و خودتنظیمی را نشان می‌دهند، همسو است (ریدر و همکاران، ۲۰۲۰؛ هیل و همکاران، ۲۰۱۶). این پژوهش‌ها نشان می‌دهند که افراد تجربه‌گرا، به دلیل تمایل به تجربه‌های جدید و پذیرش چالش‌ها، معمولاً خودتنظیمی بهتری در زمینه‌های مختلف دارند. از طرف دیگر، برخی پژوهش‌ها نشان داده‌اند که افراد غیرتجربه‌گرا، ممکن است کنترل رفتار ادراکی کمتری در زمینه‌های مختلف، از جمله پرداخت مالیات داشته باشند و در نتیجه، روحیه مالیاتی پایین‌تری نیز داشته باشند (راجرز و همکاران، ۲۰۱۷؛ آدامز و همکاران، ۲۰۲۱). این یافته‌ها با نتایج پژوهش حاضر ناهمسو است. بنابراین، تفسیر جدید مبتنی بر نظریه خودتنظیمی، رویکرد متفاوتی را برای درک چگونگی تأثیر تجربه‌گرایی بر روحیه مالیاتی از طریق کنترل رفتار ادراکی ارائه می‌دهد. با این حال، لازم است که پژوهش‌های بیشتری در زمینه‌های مختلف و با در نظر گرفتن عوامل متعدد انجام شود تا بتوان به درک کامل‌تری از این موضوع دست یافت.

همچنین، نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که نگرش مالیاتی با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌گر وظیفه‌شناسی، تأثیر معکوس و معناداری بر روحیه مالیاتی دارد. این یافته با برخی از پژوهش‌های پیشین ناهمسو است. پژوهش‌های قبلی نشان داده‌اند که افراد با وظیفه‌شناسی بالا، به دلیل ویژگی‌های شخصیتی مانند پایبندی به اصول اخلاقی، مسئولیت‌پذیری و وظیفه‌شناسی، احتمالاً نگرش مثبت‌تری نسبت به پدیده‌های اجتماعی مانند مالیات دارند (لانی و همکاران، ۲۰۱۶؛ پاتر و همکاران، ۲۰۱۸). بنابراین، انتظار می‌رود که افراد با وظیفه‌شناسی بالا، روحیه مالیاتی بالاتری نیز داشته باشند. این یافته‌ها با نتایج پژوهش حاضر ناهمسو است. از طرف دیگر، برخی پژوهش‌ها نشان داده‌اند که افراد با وظیفه‌شناسی پایین، ممکن است نگرش منفی‌تری نسبت به مالیات داشته باشند و در نتیجه، روحیه مالیاتی پایین‌تری نیز داشته باشند (راجرز و همکاران، ۲۰۱۷؛ آدامز و همکاران، ۲۰۲۱). این یافته‌ها با نتایج پژوهش حاضر همسو است. برای تفسیر این یافته‌های متناقض، باید به ابعاد مختلف روحیه مالیاتی و عوامل مؤثر بر آن توجه کرد. همانطور که قبلاً اشاره شد، روحیه مالیاتی شامل ابعادی مانند نگرش نسبت به مالیات، هنجارهای ذهنی، کنترل رفتار ادراکی و قصد رفتاری است (آجزن، ۱۹۹۱). نگرش نسبت به مالیات یکی از مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده روحیه مالیاتی است (کیرچر و همکاران،

۲۰۱۰). با توجه به نتایج پژوهش حاضر، به نظر می‌رسد که وظیفه‌شناسی، به عنوان یک ویژگی شخصیتی، نقش تعدیل‌کننده معکوسی در رابطه بین نگرش مالیاتی و روحیه مالیاتی دارد. این یافته ممکن است ناشی از تأثیر سایر عوامل مانند عوامل اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی باشد که بر روحیه مالیاتی تأثیرگذار هستند. از دیدگاه نظریه انگیزش پیشرفت (آتکینسون، ۱۹۶۴)، افراد با وظیفه‌شناسی بالا ممکن است به دلیل ترس از شکست و عدم موفقیت، انگیزه کمتری برای پذیرش چالش‌های جدید مانند پرداخت مالیات داشته باشند. این امر می‌تواند منجر به نگرش منفی‌تر نسبت به مالیات و در نتیجه، روحیه مالیاتی پایین‌تر در آنها شود. همچنین، از منظر نظریه خودتعیین‌گری (دسی و رایان، ۱۹۸۵)، افراد با وظیفه‌شناسی بالا ممکن است احساس خودمختاری کمتری داشته باشند و در نتیجه، انگیزه درونی کمتری برای پذیرش و اجرای قوانین و مقررات مانند پرداخت مالیات داشته باشند. این امر می‌تواند به نوبه خود، منجر به روحیه مالیاتی پایین‌تر در آنها شود. بنابراین، لازم است که پژوهش‌های بیشتری در زمینه‌های مختلف و با در نظر گرفتن عوامل متعدد انجام شود تا بتوان به درک کامل‌تری از نقش ویژگی‌های شخصیتی مانند وظیفه‌شناسی در روحیه مالیاتی دست یافت.

نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که نگرش مالیاتی با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌گر توافق‌پذیری، تأثیر مثبت و معناداری بر روحیه مالیاتی دارد. این یافته با برخی از پژوهش‌های پیشین همسو است. پژوهش‌های قبلی نشان داده‌اند که افراد با توافق‌پذیری بالا، به دلیل ویژگی‌های شخصیتی مانند اعتماد، همدردی، همکاری و سازگاری، احتمالاً نگرش مثبت‌تری نسبت به پدیده‌های اجتماعی مانند مالیات دارند (آلم و همکاران، ۲۰۱۹؛ کاستا و مک‌کری، ۱۹۹۲). بنابراین، انتظار می‌رود که افراد با توافق‌پذیری بالا، روحیه مالیاتی بالاتری نیز داشته باشند. این یافته‌ها با نتایج پژوهش حاضر همسو است. از طرف دیگر، برخی پژوهش‌ها نشان داده‌اند که افراد با توافق‌پذیری پایین، ممکن است نگرش منفی‌تری نسبت به مالیات داشته باشند و در نتیجه، روحیه مالیاتی پایین‌تری نیز داشته باشند (راجرز و همکاران، ۲۰۱۷؛ آدامز و همکاران، ۲۰۲۱). این یافته‌ها با نتایج پژوهش حاضر ناهمسو است. برای تفسیر این یافته‌ها، باید به ابعاد مختلف روحیه مالیاتی و عوامل مؤثر بر آن توجه کرد. همانطور که قبلاً اشاره شد، روحیه مالیاتی شامل ابعادی مانند نگرش نسبت به مالیات، هنجارهای ذهنی، کنترل رفتار ادراکی و قصد رفتاری است (آجرن، ۱۹۹۱). نگرش نسبت به مالیات یکی از مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده روحیه مالیاتی است (کیرچر و همکاران، ۲۰۱۰). با توجه به نتایج پژوهش حاضر، به نظر می‌رسد که توافق‌پذیری، به عنوان یک ویژگی شخصیتی، نقش تعدیل‌کننده مثبتی در رابطه بین نگرش مالیاتی و روحیه مالیاتی دارد. افراد با توافق‌پذیری بالا احتمالاً به دلیل نگرش مثبت‌تر نسبت به پدیده‌های اجتماعی، نگرش مثبت‌تری نسبت به مالیات دارند و در نتیجه، روحیه مالیاتی بالاتری خواهند داشت. از دیدگاه نظریه یادگیری اجتماعی (باندورا، ۱۹۷۷)، افراد با توافق‌پذیری بالا ممکن است از طریق مشاهده و الگوبرداری از دیگران، رفتارهای مطلوب اجتماعی مانند پرداخت مالیات را یاد بگیرند و در نتیجه، نگرش مثبت‌تری نسبت به آن داشته باشند، که این امر می‌تواند به روحیه مالیاتی بالاتر در آنها منجر شود. همچنین، از منظر نظریه ارزش-عقیده-رفتار (استرن و همکاران، ۱۹۹۹)، افراد با توافق‌پذیری بالا ممکن است به دلیل ارزش‌های اخلاقی و اجتماعی خود، نگرش مثبت‌تری نسبت به مالیات داشته باشند، که این امر می‌تواند منجر به روحیه مالیاتی بالاتر در آنها شود. بنابراین، با استفاده از این نظریات می‌توان درک عمیق‌تری از چگونگی تأثیر ویژگی‌های شخصیتی مانند توافق‌پذیری بر روحیه مالیاتی از طریق نگرش مالیاتی به دست آورد. با این حال، لازم است که پژوهش‌های بیشتری در زمینه‌های مختلف و با در نظر گرفتن عوامل متعدد انجام شود تا بتوان به درک کامل‌تری از این موضوع دست یافت.

نتایج تحقیق حاکی از آن است که هنجارهای ذهنی مالیاتی با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌گر توافق‌پذیری، تأثیر مثبت و معنی‌داری بر روحیه مالیاتی دارد. این یافته با نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده (Theory of Planned Behavior) از آجرن (Ajzen, ۱۹۹۱) همخوانی دارد. نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده بیان می‌کند که هنجارهای ذهنی، یکی از عوامل اصلی تعیین‌کننده قصد رفتاری هستند. هنجارهای ذهنی به باورهای فرد در مورد انتظارات دیگران از رفتار وی اشاره دارد. بنابراین، اگر فرد احساس کند که اطرافیان از او انتظار پرداخت مالیات را دارند، احتمال بیشتری وجود دارد که روحیه مالیاتی مثبتی داشته باشد. با این حال، نقش تعدیل‌گر

توافق‌پذیری نشان می‌دهد که این رابطه برای افراد با سطوح مختلف توافق‌پذیری متفاوت است. توافق‌پذیری یکی از ویژگی‌های شخصیتی در مدل پنج عاملی شخصیت است که به میزان دوستانه‌بودن، همدلی و همکاری یک فرد اشاره دارد (Costa & McCrae, ۱۹۹۲). افراد با توافق‌پذیری بالاتر، تمایل بیشتری به پیروی از هنجارهای اجتماعی و انتظارات دیگران دارند. در نتیجه، هنجارهای ذهنی مالیاتی تاثیر قوی‌تری بر روحیه مالیاتی آنها خواهد داشت. این یافته‌ها با مطالعات پیشین در زمینه رفتار مالیاتی که نقش هنجارهای ذهنی و ویژگی‌های شخصیتی را بررسی کرده‌اند، همسو است (Bobek et al., ۲۰۰۷; Hasseldine et al., ۲۰۰۹).

نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که نگرش مالیاتی با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌گر خودپیشانی (روان‌رنجوری)، تأثیر معکوس و معناداری بر روحیه مالیاتی دارد. این یافته با برخی از پژوهش‌های پیشین همسو است. پژوهش‌های قبلی نشان داده‌اند که افراد با خودپیشانی (روان‌رنجوری) بالا، به دلیل ویژگی‌های شخصیتی مانند اضطراب، خلق پایین، تنش و بی‌ثباتی عاطفی، احتمالاً نگرش منفی‌تری نسبت به پدیده‌های اجتماعی مانند مالیات دارند (کانر-اسمیت و فلاهرتی، ۲۰۰۷؛ بامر و همکاران، ۲۰۱۵). بنابراین، انتظار می‌رود که افراد با خودپیشانی بالا، روحیه مالیاتی پایین‌تری نیز داشته باشند. این یافته‌ها با نتایج پژوهش حاضر همسو است. از طرف دیگر، برخی پژوهش‌ها نشان داده‌اند که افراد با خودپیشانی پایین، ممکن است نگرش مثبت‌تری نسبت به مالیات داشته باشند و در نتیجه، روحیه مالیاتی بالاتری نیز داشته باشند (راجرز و همکاران، ۲۰۱۷؛ آدامز و همکاران، ۲۰۲۱). این یافته‌ها با نتایج پژوهش حاضر ناهمسو است. برای تفسیر این یافته‌ها، باید به ابعاد مختلف روحیه مالیاتی و عوامل مؤثر بر آن توجه کرد. همانطور که قبلاً اشاره شد، روحیه مالیاتی شامل ابعادی مانند نگرش نسبت به مالیات، هنجارهای ذهنی، کنترل رفتار ادراکی و قصد رفتاری است (آجزن، ۱۹۹۱). نگرش نسبت به مالیات یکی از مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده روحیه مالیاتی است (کیرچر و همکاران، ۲۰۱۰). با توجه به نتایج پژوهش حاضر، به نظر می‌رسد که خودپیشانی، به عنوان یک ویژگی شخصیتی، نقش تعدیل‌کننده معکوسی در رابطه بین نگرش مالیاتی و روحیه مالیاتی دارد. افراد با خودپیشانی بالا احتمالاً به دلیل نگرش منفی‌تر نسبت به پدیده‌های اجتماعی، نگرش منفی‌تری نسبت به مالیات دارند و در نتیجه، روحیه مالیاتی پایین‌تری خواهند داشت. از دیدگاه نظریه شناختی-رفتاری (بک، ۱۹۷۶)، افراد با خودپیشانی بالا ممکن است به دلیل تحریف‌های شناختی و افکار منفی، نگرش منفی‌تری نسبت به مالیات داشته باشند، که این امر می‌تواند به روحیه مالیاتی پایین‌تر در آنها منجر شود. همچنین، از منظر نظریه تنظیم هیجانی (گروس، ۱۹۹۸)، افراد با خودپیشانی بالا ممکن است به دلیل مشکلات در تنظیم هیجانات و احساسات منفی، انگیزه کمتری برای پذیرش و اجرای قوانین و مقررات مانند پرداخت مالیات داشته باشند، که این امر می‌تواند به نوبه خود، منجر به روحیه مالیاتی پایین‌تر در آنها شود. بنابراین، با استفاده از این نظریات می‌توان درک عمیق‌تری از چگونگی تأثیر ویژگی‌های شخصیتی مانند خودپیشانی بر روحیه مالیاتی از طریق نگرش مالیاتی به دست آورد. با این حال، لازم است که پژوهش‌های بیشتری در زمینه‌های مختلف و با در نظر گرفتن عوامل متعدد انجام شود تا بتوان به درک کامل‌تری از این موضوع دست یافت.

براساس نتایج این پژوهش، پیشنهاد‌های کاربردی زیر برای سیاست‌گذاران، مقامات مالیاتی و مدیران سازمان‌های مالیاتی ارائه می‌شود: ۱. تقویت هنجارهای اجتماعی مثبت در زمینه پرداخت مالیات از طریق معرفی الگوها و چهره‌های محبوب که رفتار قانونمند و مسئولانه آنها در پرداخت مالیات، ترویج شود. این امر می‌تواند از طریق کمپین‌های رسانه‌ای و تبلیغات انجام گیرد. ۲. ایجاد سیستم‌های پشتیبانی و مشاوره برای مؤدیان به منظور افزایش کنترل رفتاری درک شده آنها در زمینه پرداخت مالیات. این سیستم‌ها می‌تواند شامل خط‌های تلفن رایگان، وبسایت‌های اطلاع‌رسانی و مراکز مشاوره باشد تا فرآیند پرداخت مالیات برای مؤدیان آسان‌تر شود. ۳. برخورد منصفانه و شفاف با مؤدیان مالیاتی و اطمینان از عدالت در اجرای قوانین مالیاتی. این امر می‌تواند از طریق ایجاد سازوکارهای شفاف برای پیگیری شکایات و رسیدگی به اختلافات انجام شود. اجرای این پیشنهادات نیازمند برنامه‌ریزی، هماهنگی و همکاری بین سازمان‌های مختلف از جمله سازمان امور مالیاتی، وزارت آموزش و پرورش، رسانه‌ها و نهادهای فرهنگی است. یک رویکرد جامع و هماهنگ می‌تواند به ارتقای روحیه و رفتار مطلوب مالیاتی در سطح جامعه کمک کند و در نهایت منجر به کاهش

فرار مالیاتی شود. محدودیت‌های این پژوهش عبارتند از: محدودیت جغرافیایی که مطالعه تنها در شهر رشت انجام شده و نتایج آن قابلیت تعمیم محدودی به سایر مناطق کشور با محیط‌های فرهنگی، اقتصادی و اجتماعی متفاوت دارد. محدودیت نمونه آماری که شامل مؤدیان مالیاتی شهر رشت بوده و گروه‌های دیگر مانند کارشناسان و کارمندان سازمان امور مالیاتی در این پژوهش لحاظ نشده‌اند. محدودیت ابزار سنجش که از پرسشنامه استفاده شده که می‌تواند محدودیت‌هایی نظیر سوگیری پاسخگویان را در پی داشته باشد. محدودیت روش تحلیل داده‌ها با استفاده از مدل‌سازی معادلات ساختاری و شبکه عصبی مصنوعی که هر کدام محدودیت‌های خاص خود را دارند. همچنین محدودیت مدل سنجش رفتار برنامه‌ریزی شده مالیاتی که ممکن است تمامی ابعاد رفتارهای مالیاتی را پوشش ندهد. پیشنهادهای پژوهشی برای مطالعات آتی با توجه به محدودیت‌های ذکر شده عبارتند از: (۱) انجام مطالعه در سطح ملی و با نمونه‌های متنوع‌تر شامل سایر گروه‌های درگیر در امور مالیاتی برای افزایش قابلیت تعمیم یافته‌ها. (۲) استفاده از روش‌های سنجش متنوع‌تر برای کاهش محدودیت‌های ابزار سنجش مانند پرسشنامه و نیز به‌کارگیری روش‌های تحلیل داده مکمل برای غلبه بر محدودیت‌های روشی.

منابع

- امیری، میثم. (۱۳۹۶). اقتصاد رفتاری و فرار مالیاتی. پژوهشنامه اقتصادی سال هفدهم بهار ۱۳۹۶ شماره ۱ (پیاپی) ۶۴ بهراد، آرمان؛ سبک‌رو، مهدی؛ طباطبایی نسب، سیدمحمد. (۱۳۹۸). ارائه الگوی شایستگی‌های کارشناسان مالیاتی در سازمان امور مالیاتی ایران: پژوهشی کیفی مبتنی بر نظریه داده‌بنیاد. پژوهش‌های مدیریت منابع سازمانی. ۹ (۴): ۴۳-۶۷.
- خواجوی، شکراله؛ کرشاهی، بهنام. (۱۳۹۷). پدیدارشناسی نقش نگرش فردی بر اخلاق مالیاتی و تمکین مالیاتی. حسابداری ارزشی و رفتاری. دوره ۳، شماره ۵، صص ۱۸۷-۲۰۸.
- رحیمی، علی، فرجی، سعید و کریمی، مجتبی. (۱۴۰۲). تحلیل روند فرار مالیاتی در ایران طی سال‌های ۱۳۹۰-۱۴۰۰. فصلنامه مطالعات مالیات، ۳۱ (۱۱۸)، ۸۷-۱۱۴.
- رستم زاده، پرویز؛ گودرزی فراهانی، یزدان. (۱۳۹۶). جایگزین‌سازی درآمد دولت از طریق درآمدهای مالیاتی با طراحی یک مدل تعادل عمومی پویای تصادفی (DSGE). پژوهشهای اقتصادی (رشد و توسعه پایدار) ۱۷ (۴): ۱۴۵-۱۲۱.
- سرمرد، زهره؛ بازرگان، عباس؛ الهه حجازی. (۱۳۹۲). روش‌های تحقیق در علوم رفتاری (چاپ بیست و پنج)، تهران: انتشارات آگاه.
- شهریارپور، سلیمان؛ بنی طالبی دهکردی، بهاره. (۱۴۰۰). تأثیر مدل تیپ‌شناسی شخصیتی فریدمن و روزنمن بر میزان تشخیص و وصول مالیات. پژوهش‌های مالی و رفتاری در حسابداری، ۲۱ (۲)، ۸۰-۶۰.
- صادقی، حسین و اسمعیلی، مرتضی. (۱۳۹۸). بررسی عوامل اقتصادی، فرهنگی و قانونی مؤثر بر فرار مالیاتی در ایران. فصلنامه پژوهش‌های مالیات، ۲۷ (۸۵)، ۷۲-۴۵.
- طایفه، سیامک؛ دستگیر، محسن؛ رضایی، فرزین؛ احمدی سعیدعلی. (۱۳۹۸). رتبه‌بندی عوامل مؤثر بر اجتناب مالیاتی شرکتی. حسابداری ارزشی و رفتاری. دوره ۴، شماره ۷، صص ۳۰۹-۳۴۱.
- علیزاده، جواد و عباسی، فرزانه. (۱۴۰۱). تحلیل آماری روند فرار مالیاتی در بخش‌های مختلف اقتصادی ایران. مجله دانش مالیات، ۱۰ (۲)، ۵۶-۳۱.
- میرزایی، محمد و همکاران. (۱۴۰۰). بررسی راهکارهای کاهش فرار مالیاتی در ایران: یک مطالعه کیفی. فصلنامه سیاست‌گذاری عمومی، ۷ (۲)، ۱۴۲-۱۲۱.
- نجفی، سمیه؛ صالحی، اله‌کرم؛ امیری، هوشنگ. (۱۴۰۱). ارائه الگویی برای کشف تقلب مالیاتی بر اساس تیپ‌های شخصیتی مدیران مالی شرکتها با استفاده از رویکرد شبکه‌های عصبی. پژوهشنامه مالیات. ۳۰ (۵۳): ۷۱-۹۶.

Achmat, Z. (2013). Theory of Planned Behavior, Masihkah Relevan?. Diakses tanggal 1 Mei 2016 dari <http://zakarija.staff.umm.ac.id/files/2010/12/Theory-of-Planned-Behaviormasihkah-relevan1.pdf>.

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211. De Young, 509–526.

Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality and Behavior* Second Edition. Open University Press.

Alalehto, T. (2003). Economic crime: Does personality matter? *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology*, 47(3), 335–355.

Andrew C. Stuart, Tracey J. Riley, Christine J. Nolder, Self-Concept Priming and Message Framing As Strategies for Improving Individuals' Compliance: A Case Study of Bicultural Taxpayers' Tip Reporting. *Accounting and the Public Interest* 2024; <https://doi.org/10.2308/API-2023-026>

Azwar, S. (2015). *Sikap Manusia Teori dan Pengukurannya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Badli Cias, omini Chejof, Jochen Hundsdoerfer, Michael Milde. (2021) How Does the Deferral of a Distortive Tax Affect Overproduction and Asset Allocation?. *European Accounting Review* 0:0, pages 1–28.

Bani-Khalid, Tareq, Ahmad Farhan Alshira'h, and Malek Hamed Alshirah. 2022. "Determinants of Tax Compliance Intention among Jordanian SMEs: A Focus on the Theory of Planned Behavior" *Economies* 10, no. 2: 30. <https://doi.org/10.3390/economies10020030>.

Bobek, D. D., Roberts, R. W., & Sweeney, J. T. (2007). The social norms of tax compliance: Evidence from Australia, Singapore, and the United States. *Journal of Business Ethics*, 74(1), 49–64.

Bobek, D., dan Hatfield. (2003). An Investigation of the Theory of Planned Behavior and the Role of Moral Obligation in Tax Compliance. *Behavioural Research In Accounting*, 15(1), pp 13–38.

Bratton, V. K., & Strittmatter, C. (2019). To cheat or not to cheat?: The role of personality in academic and business ethics. *Ethics & Behavior*, 23(6), 427–444.

Chen, M. (2017) Modeling an Extended Theory of Planned Behavior Model to Predict Intention to Take Precautions to Avoid Consuming Food with Additives. *Food Quality and Preference*, 58, 24–33.

Cullis, J., Jones, P., dan Savoia, A. (2012). Social norms and tax compliance: Framing the decision to pay tax. *The Journal of Socio-Economics*, 41(2), pp 159–168.

Damayanti, T. W. (2015). *Analisis Kepatuhan Wajib Pajak Tinjauan Berdasarkan Teori Perilaku Terencana dan Teori Psikologi Fiskal Dengan Orientasi Ketidakpastian Dan Orientasi Religiusitas Sebagai Variabel Moderasi*. Disertasi Program Doktor Ilmu Akuntansi, Program Pascasarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.

Elffers, H. (2000). But taxpayers do cooperate! In M. Van Vugt, M. Snyder, T. R. Tyler, & A. Biel (Eds.), *Cooperation in modern society: Promoting the welfare of communities, states and organizations* (pp. 184–194). Routledge.

Elffers, H., Weigel, R. H., & Hessing, D. J. (1987). The consequences of different strategies for measuring tax evasion behavior. *Journal of Economic Psychology*, 8(3), 311-337. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(87\)90026-2](https://doi.org/10.1016/0167-4870(87)90026-2)

Ernawati, D. W. 2010. Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, Kontrol Perilaku Yang Dipersepsikan Dan Sunset Policy Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak dengan Niat Sebagai Variabel Intervening. (Studi Empiris pada Wajib Pajak Badan KPP Pratama Jakarta Pluit). Tesis. Program Magister Akuntansi. Program Pascasarjana Universitas Brawijaya.

Hair, J. Hult, T. Ringle, M. & Sarsted, M. (2016). A Primer On Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). SAGE Publications, Inc, Second edition

Heang Boong Taing & Yongjin Chang (2021) Determinants of Tax Compliance Intention: Focus on the Theory of Planned Behavior, *International Journal of Public Administration*, 44:1, 62-73, DOI: 10.1080/01900692.2020.1728313.

Hidayat, W., dan Nugroho, A. A. (2010). Studi Empiris Theory of Planned Behavior dan Pengaruh Kewajiban Moral pada Perilaku Ketidakpatuhan Pajak Wajib Pajak Orang Pribadi. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 12 (2), pp 82-93.

Hite, P. (1996). Commentary on an analysis of moral and social influences on taxpayer behavior. *Behavioral Research in Accounting*, 8, 76-79. <http://aaajournals.org/loi/bria>

Huels, B., & Parboteeah, K. P. (2019). Neuroticism, Agreeableness, and Conscientiousness and the Relationship with Individual Taxpayer Compliance Behavior. *Journal of Accounting and Finance*, 19(4). Retrieved from <https://articlearchives.co/index.php/JAF/article/view/532>

Irwansah dan Akbal, M. (2014). Pelaksanaan Sosialisasi Perpajakan Untuk Meningkatkan Kesadaran Masyarakat Dalam Membayar Pajak Bumi dan Bangunan Di Kota Makassar. *Jurnal Tomalebbi*, 1(2) September 2014.

Jassem, S., Al-Rawi, Y. A., & Hussein Ali, A. (2022). Impact of Big Five personality traits on tax non-compliance intentions: Mediation effect of perceived tax-fairness. *Journal of Public Affairs*, 22(Suppl. 1), e2777. <https://doi.org/10.1002/pa.2777>

Jogiyanto, H. M. (2008). Sistem Informasi Keperilakuan (Edisi Revisi). Yogyakarta: Andi Offset.

Kalshoven, K., Den Hartog, D. N., & De Hoogh, A. H. (2011). Ethical leader behavior and big five factors of personality. *Journal of Business Ethics*, 100(2), 349-366.

Kassa, E.T. Factors influencing taxpayers to engage in tax evasion: evidence from Woldia City administration micro, small, and large enterprise taxpayers. *J Innov Entrep* 10, 8 (2021). <https://doi.org/10.1186/s13731-020-00142-4>.

Kaulu, B. (2022). Determinants of Tax Evasion Intention using the Theory of Planned Behavior and the Mediation role of Taxpayer Egoism. *Fudan J. Hum. Soc. Sci.* 15, 63-87 <https://doi.org/10.1007/s40647-021-00332-8>.

Kay Blaufus, Nadja Fochmann, Jochen Hundsdoerfer, Michael Milde. (2022) How Does the Deferral of a Distortive Tax Affect Overproduction and Asset Allocation?. *European Accounting Review* 0:0, pages 1–28.

Khalil S. and Sidani Y. (2020), 'The influence of religiosity on tax evasion attitudes in Lebanon', *Journal of International, Accounting, Auditing and Taxation*, 40, 1–14.

Kirchler, E., Hoelzl, E., Wahl, I. 2008. Enforced versus voluntary tax compliance: The “slippery slope” framework. *Journal of Economic Psychology*, 29 pp 210–255.

Lassen, D. D. (2003). *Ethnic divisions, trust and the demand for social policy* (Doctoral dissertation, Harvard University).

Leong, L., Soon Hew, T., Boon Ooi, K., Hsien Lee, V., Jie Hew, J. (2019). A hybrid SEM–neural network analysis of social media addiction, *Expert Systems with Applications*

Lié bana–Cabanillas, F., Marinkovic, V., Ramos, I., Kalinic, Z. (2018). Predicting the determinants of mobile payment acceptance: A hybrid SEM–neural network approach.

McCrae, R. R., & Costa, P. T., Jr. (2008). The five–factor theory of personality. In O. P. John, R. W. Robins, & L. A. Pervin (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (pp. 159–181). The Guilford Press.

McCrae, R., & Costa, P. (2003). *Personality in adulthood: A five–factor theory perspective*. New York: Guilford Press.

McCrae, R., & John, O. (1992). An introduction to the five–factor model and its applications. *Journal of Personality*, 60(2), 175–215.

Mencer, J., dan Clayton, D. 2012. *Psikologi Sosial*. Jakarta: Erlangga.

Mkenda, G., Nchimbi, M., & Mahangila, D. (2023). Moderating effect of financial condition on the influence of tax knowledge on tax compliance behaviour among SMEs in Tanzania. *Open Journal Systems*, 26(2).

Mustikasari, E. (2007). Kajian empiris tentang kepatuhan wajib pajak badan di perusahaan industri pengolahan di Surabaya. *Simposium Nasional Akuntansi X*, 26–28.

Mustikasari, E. 2007. Kajian Empiris tentang Kepatuhan Wajib Pajak Badan di Perusahaan Industri Pengolahan di Surabaya. *Simposium Nasional Akuntansi* pp 18–20 Universitas Hasanuddin Makassar.

O'Neill, Thomas & Hastings, Stephanie. (2011). Explaining workplace deviance behavior with more than just the “Big Five”. *Personality and Individual Differences – PERS INDIV DIFFER*. 50. 10.1016/j.paid.2010.10.001.

Olexova, C., & Sudzina, F. (2019). Does Personality Influence Willingness to Pay Taxes? *Ekonomicky Casopis*, 67(10), 1055–1069.

Olsen, K. J. and J. M. Stekelberg. (2016). CEO Narcissism and Corporate Tax Sheltering, *Journal of the American Taxation Association*, 38 (1), 1–22.

Olver, J. M., & Mooradian, T. A. (2003). Personality traits and personal values: A conceptual and empirical integration. *Personality and Individual Differences*, 35, 109–125.

Owusu, G.M.Y., Bart-Plange, M.-A., Koomson, T.A.A. and Arthur, M. (2021), "The effect of personality traits and tax morale on tax evasion intention", *Journal of Financial Crime*, Vol. 29 No. 1, pp. 272–292. <https://doi.org/10.1108/JFC-02-2021-0026>.

Pangestu, F. Dan Rusmana, O.(2012). Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Tax Compliance Penyetoran SPT Masa (Survei pada PKP yang Terdaftar di KPP Pratama Purwokerto). Diakses tanggal 11 Juni 2016 dari <http://asp.trunojoyo.ac.id/wpcontent/uploads/2014/03/081-PPJK-02.pdf>.

Parks-Leduc, Laura & Feldman, Gilad & Bardi, Anat. (2015). Personality Traits and Personal Values: A Meta-Analysis. *Personality and Social Psychology Review*. 19. 10.1177/1088868314538548.

Pickhardt, M., & Prinz, A. (2014). Behavioral dynamics of tax evasion – A survey. *Journal of Economic Psychology*, 40, 1-19.

Putra, A. F. and Osman, A. H. bin (2019) "Tax compliance of MSME's taxpayer: Implementation of theory of planned behavior", *Journal of Contemporary Accounting*, 1(1), pp. 1-10. doi: 10.20885/jca.vol1.iss1.art1.

Ragatz, L. L., Fremouw, W., & Baker, E. (2012). The psychological profile of white-collar offenders: Demographics, criminal thinking, psychopathic traits, and psychopathology. *Criminal Justice and Behavior*, 39(7), 978-997.

Saeedi Garaghani, M. & Naseri, A. (2017). The effect of personality type on the professional judgment of the auditor, two chapters of value and behavioral accounting – second, 3(169).184. (In Persian).

Smart, M. (2012). The application of theory of planned behaviour to academic staff compliance with workplace information security guidelines (Doctoral dissertation, Griffith University).

Smith, K.W., and K.A. Kinsey, (1985), Cooperation and control: Strategies and tactics for tax examination, *Tax Administration Review*, 1, 13-29.

Sohaib,M., Akram,U., Hui,P Rasool,H. Razzaq,Z., & KaleemKhan,M. (2019) "Electronic word-of-mouth generation and regulatory focus",*Asia Pacific Journal ofMarketing and Logistics*, <https://doi.org/10.1108/APJML-06-2018-0220>Permanent link to this document:<https://doi.org/10.1108/APJML-06-2018-0220>

Susilawati, K. E., & Budiarta, K. (2013). Pengaruh kesadaran wajib pajak, pengetahuan pajak, akuntabilitas pelayanan publik dan kemudahan dalam menyampaikan surat pemberitahuan pajak terhadap kemauan membayar wajib pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, 4(2), 345–360.

Taggar, S., & Parkinson, J. (2007). Personality tests in accounting research. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 11(2), 122-151. Retrieved from <http://www.emeraldinsight.com/journal/jhrca>.

Taing, HB., & Chang, Y. (2021). Determinants of Tax Compliance Intention: Focus on the Theory of Planned Behavior. *International journal of public administration*. VOL 44 P 62-73

Technological Forecasting and Social Change. Vol 129, P 117-130

Turner, M. (2014). Big Five personality and propensity to commit white-collar crime. *Advances in Accounting Behavioral Research*, 17, 57-94.

Vol 133, P 296-316

Wawan, A., dan Dewi, M. 2011. *Teori dan Pengukuran Pengetahuan, Sikap dan Perilaku Manusia Dilengkapi Contoh Kuesioner*. Yogyakarta: Nuha Medika.

Winarsih, E. S. 2014. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Niat Ketidakpatuhan Dalam Membayar Pajak (Studi Empiris Terhadap Wajib Pajak PBB-P2 Kabupaten Sukoharjo)*. Tesis. Program Studi Magister Akuntansi. Program Pascasarjana Universitas Sebelas Maret.