

# Was wissen wir über Steuerhinterziehung?

Wolfgang Franzen

## Teil 2: Empirische Forschung – außer Spesen nichts gewesen?

### 1 Einleitung

In Teil 1 (NK 1-2008, 72 – 79) wurde dargestellt, wie man sich dem Phänomen Steuerhinterziehung theoretisch nähern könnte. Im folgenden wird die Empirie dargestellt. Schließlich beschäftigen sich seit rund fünf Jahrzehnten Wissenschaftler aus verschiedenen Disziplinen empirisch mit dem Phänomen der Steuerhinterziehung. In dieser Zeit wurde eine Fülle quantitativer Daten gesammelt, die vielschichtige Aussagen über individuelle, soziodemographische, wirtschaftliche, politische, soziale und situative Einflussfaktoren umfassen.

Leider erweisen sich die Aussagen nicht selten als heterogen, um nicht zu sagen widersprüchlich. So kommen manche Studien zu dem Schluss, dass Steuerhinterziehung und Einkommenshöhe positiv korrelieren – je höher das Einkommen, umso stärker die Tendenz zur Hinterziehung. Andere Studien ermitteln dagegen eine negative Korrelation zwischen Steuerdelikt und Einkommenshöhe. Auch die Auswirkungen des Familienstands sind umstritten: Mal gelten die Ledigen als besonders anfällig für Hinterziehung, mal die Verheirateten.

Wie kommt es zu einer derartigen Ambiguität der Resultate? Hat uns die empirische Forschung der letzten fünfzig Jahre weitergebracht oder tappen wir nach wie vor im Dunkeln? Während in der letzten Ausgabe der *Neuen Kriminalpolitik* (Heft 2/2008) theoretische Erklärungsansätze zur Steuerhinterziehung erläutert wurden, geht es nun um einen Überblick über empirische Forschungsergebnisse; allein aufgrund der Datenflut (KIRCHLER 2007) empfiehlt sich eine Konzentration auf zentrale Befunde zur Hinterziehung von Einkommensteuer.

### 2 Wie misst man Steuerhinterziehung?

Heterogenität und Widersprüchlichkeit in den Befunden resultieren bereits aus unterschiedlichen Definitionen: Steuerhinterziehung wird mal weiter gefasst – im Sinne einer Noncompliance (unter *Compliance* ist hier verkürzt steuerehrliches Verhalten, unter *Noncompliance* das Gegenteil zu verstehen), bei der eine betrügerische Hand-

lungsabsicht nicht ohne Weiteres unterstellt werden kann –, mal enger, als vorsätzlicher Steuerbetrug. Dass höchst unterschiedliche Disziplinen (z.B. Ökonomik, Soziologie, Psychologie) an der Forschung beteiligt sind, trägt nicht zur Vereinheitlichung bei, ebenso wenig die paradigmatischen Diskrepanzen z.B. zwischen *rational choice*-Modellen und *behavioral economics* (FRANZEN 2008).

Vor allem aufgrund der Dunkelfeldproblematik gibt es keine verlässlichen Angaben zur Gesamthöhe der Steuerhinterziehung; die gelegentlich kursierenden Schätzungen sind aufgrund ihrer Messmethoden und der Ambiguität der Steuergesetze fragwürdig und kaum miteinander vergleichbar. Wenn z.B. der durchschnittliche Anteil der Steuerhinterziehung in den USA auf rund 20% geschätzt wird (ROTH/ SCHOLZ/WITTE 1989:55f.), ist zu beachten, dass es sich dabei um den Mittelwert zahlreicher empirischer Befunde handelt, die auf unterschiedlichen Messmethoden und -zeiträumen basieren; diese bewegen sich zwischen 12% für Hinterziehung im Zeitraum der letzten drei Jahre vor der Erhebung und 28% für kumulative Hinterziehung ohne jegliche zeitliche Begrenzung. Die Ergebnisse der Studien unterscheiden sich jedoch nicht nur hinsichtlich des *Zeitraums*, sondern auch hinsichtlich der *Hinterziehungsart*: So schwankt der Anteil derer, die angeben, sie hätten in ihrer Steuererklärung schon einmal *Einkommen verheimlicht*, je nach Umfrage zwischen 12 und 22% – unabhängig davon geben 5 bis 25% der Befragten in unterschiedlichen Studien an, sie hätten ihre steuerlichen *Abzüge überhöht* (ROTH/SCHOLZ/WITTE 1989: 25).

Die empirische Forschung steht vor dem grundsätzlichen Problem, dass sie das Verhalten der Steuerpflichtigen nicht direkt beobachten und messen kann. Selbst wenn dies möglich wäre, könnte sie nicht gleichzeitig analysieren, aufgrund welcher Motive und Einstellungen bestimmte Verhaltensweisen praktiziert werden. Sie kann lediglich auf indirekte Weise Beobachtungen und Analysen durchführen; dazu stehen verschiedene Methoden mit unterschiedlichen Vor- und Nachteilen zur Verfügung.

Echte *Steuererklärungen*, die von Finanzbehörden bewertet wurden, stellen auf den ers-

ten Blick die verlässlichste Datenquelle dar. Allerdings bilden sie Hinterziehung nicht repräsentativ ab, sondern nur zu dem Teil, der von den Behörden entdeckt worden ist. Der größte Teil der Steuererklärungen wird heutzutage nur grob oder gar nicht inspiert – nur eine geringe Stichprobe gelangt zur Intensivprüfung. Als Auswahlkriterium gilt z.B. die Einkommenshöhe; der Einsatz solcher Filter aber führt zu einer systematischen Verzerrung des Datenmaterials (SPICER/LUNDSTEDT 1976:298; KIDDER/MCEWEN 1989:64f.). Zudem verfügen Steuererklärungen nicht über verhaltenserklärende Einstellungsvariablen und in vielen Ländern dürfen sie aus Datenschutzgründen gar nicht für Untersuchungen verwendet werden (zu den Ausnahmen ELFFERS/WEIGEL/HESSING 1987; ZANARDI 1996; ANDREONI/ERARD/FEINSTEIN 1998).

Die überwiegende Anteil der Forschungsdaten stammt daher aus *Befragungen*; diese verfügen über soziodemographische Merkmale und gelten in der Regel als repräsentativ für die Gesamtbevölkerung. Die Verlässlichkeit der Ergebnisse hängt ab von der Bereitschaft der Befragten zu möglichst wahrheitsgemäßen Angaben nicht nur zu Einstellungen, sondern auch zu vollzogenem oder beabsichtigtem Verhalten. Auch Operationalisierung und Fragetechnik wirken sich auf das Antwortverhalten aus. Da es sich bei der Steuerhinterziehung um ein strafbares Delikt handelt, verzichteten frühere Studien aufgrund befürchteter Antwortverweigerung auf direkte Fragen nach Steuerhinterziehung und fragten eher indirekt (z.B. „Wie reagieren Steuerzahler auf ...?“). Neuere Studien zeigen indes, dass direkte, prospektive Formulierungen („Können Sie sich vorstellen, Steuern zu hinterziehen, wenn ...?“) in der Regel keine Antwortverweigerung auslösen (FORES 1999). Fragen können spezifische Hinterziehungsformen zum Gegenstand haben (Verheimlichung von Einkünften, Missbrauch von Abzugsmöglichkeiten etc.) oder aber Steuerhinterziehung insgesamt. Erhebungs- und Messprobleme aufgrund von Selbstbild, sozialer Erwünschtheit, Vergesslichkeit oder mangelnder Bewusstheit von Verhalten ergeben sich bei empirischen Befragungen aller Art (ELFFERS 1991:26ff.; LONG/SWINGEN 1991:660).

*Experimente* liefern vor allem Erkenntnisse über Motivationen und Entscheidungsverhalten von Individuen in Risiko-Situationen. Der Vorteil dieser Methode besteht in der Möglichkeit, den Einfluss bestimmter Variablen in hohem Maße kontrollieren und die Reaktionen der Probanden direkt messen zu können. So ist z.B. der Anteil hinterzogener Steuern unmittelbar feststellbar und wird nicht durch möglicherweise bewusste oder unbewusste Fehlinformationen des Probanden verzerrt. Experimente dienen somit vor allem der Beantwortung der Frage, wie sich bestimmte Faktoren auf Steuerhinterziehung auswirken. Allerdings sind Experimente ungeeignet, die *Stärke* eines Effektes zu messen, da sie unter unrealistischen, kontrollierten und beschränkten Bedingungen stattfinden: Entscheidungen, die in der Alltagsrealität z.B. von moralischen, emotionalen oder rechtlichen Faktoren beeinflusst werden, können in einer Laborsituation nicht hinreichend repliziert werden; im Falle der Steuerhinterziehung betrifft dies vor allem Strafandrohung und Strafmaß. Überdies weisen viele Experimente kleine und verzerzte Samples auf; oft handelt es sich um junge (männliche) Studenten der forschenden Disziplin.

### 3 Wer hinterzieht Steuern?

Die grundsätzlichen methodischen Probleme fördern das Auftreten heterogener Ergebnissen; in vielen Fällen stimmen die Resultate indes überein. So lässt sich z.B. in zugespitzter Weise, aber empirisch (und theoretisch) fundiert konstatieren, dass das Risiko der Steuerhinterziehung bei jungen Männern mit guter Ausbildung und selbständiger Tätigkeit vergleichsweise hoch ist, wobei jedes einzelne Merkmal per se die Wahrscheinlichkeit der Hinterziehung erhöht; damit ist indes weder etwas über die quantitative Höhe des Risikos gesagt noch ein Vorurteil legitimierbar.

#### 3.1 Die Prototypen: Junge, gebildete, selbständige Männer

Zahlreiche empirische Befunde zeigen, dass jüngere Steuerpflichtige eher zur Hinterziehung tendieren als ältere (z.B. VOGEL 1974; SPICER/LUNDSTEDT 1976; MASON/ CALVIN 1978; SLEMROD 1985); am stärksten ausgeprägt ist diese Neigung offenbar zwischen dem 20. und 30. Lebensjahr (KEENAN/DEAN 1980). Der *Alterseffekt* hängt vermutlich mit der Steuerkarriere zusammen (ROTH/SCHOLZ/WITTE 1989:156f.): Die Initiation in das Steuersystem ist oft geprägt von einem

geringen Entdeckungsrisiko infolge unregelmäßiger Beschäftigungen. Die Steuerpflicht wird zunehmend negativ bewertet, u.a. auch aufgrund der Schwierigkeiten im Umgang mit Steuern. Mit zunehmendem Alter werden Erwerbstätige dann in soziale und ökonomische Institutionen eingebunden; sie heiraten, gründen Familien, haben beruflichen Erfolg und verbuchen Statusgewinne. Je älter sie werden, desto mehr werden die Verbindungen zu anderen ausgedehnt und umso größer wird die soziale Auffälligkeit; soziale Sanktionen gegen Steuerhinterziehung können so an Bedeutung gewinnen.

Signifikante Unterschiede zeigen sich auch beim *Geschlecht*: Männer neigen eher zur Steuerhinterziehung als Frauen (VOGEL 1974; MASON/CALVIN 1978; FOREST/ SHEFFRIN 2002). Dies liegt möglicherweise an dem subjektiv höheren Entdeckungsrisiko bei Frauen, an der stärkeren Wertschätzung der gesellschaftlichen Konformität, aber auch an einer höheren Furcht vor sozialer Auffälligkeit (ROTH/SCHOLZ/ WITTE 1989). Die vergleichsweise schlechte Steuermoral bei Männern und Jüngeren ist auch für Deutschland empirisch nachgewiesen (FORES 1997).

*Bildung* korreliert positiv mit Steuerhinterziehung (VOGEL 1974; WITTE/WOODBURY 1985; FORES 1997). GROENLAND und VELDHOVEN (1983) verweisen darauf, dass Personen mit besserer Ausbildung in höherem Maße zur Steuerhinterziehung tendieren, obwohl sie das Steuersystem positiver bewerten. Mögliche Erklärungen hierfür werden im höheren Grenzsteuersatz, in besseren Informationen über das Steuersystem und den erhöhten Chancen zur Rückerstattung aufgrund des höheren Einkommens gesehen.

Beruf und Einkommensart stehen grundsätzlich in engem Zusammenhang mit der Bildung: Das Ergreifen eines bestimmten *Berufs* setzt eine entsprechende Ausbildung voraus und ist in der Regel mit einer bestimmten Einkommensart und -höhe verknüpft. Unter den verschiedenen Berufsgruppen nehmen die Selbständigen eine Sonderrolle ein, die durch die signifikant höhere Steuerhinterziehungsquote in zahlreichen Studien dokumentiert wird. Der zentrale Grund für die berufsspezifische Disparität dürfte in der *Sichtbarkeit* des Einkommens liegen: Liegen substanzelle Informationen über das Einkommen vor oder werden Einkünfte direkt an der Quelle besteuert wie z.B. Löhne, sind die Möglichkeiten zur Verheimlichung erheblich geringer als bei Einkünften, die selbständig erwirtschaftet und

erst in der Steuererklärung für die Behörden sichtbar werden bzw. bei Einkünften aus Mieten, Honoraren, landwirtschaftlicher Tätigkeit oder Bargeschäften (ROTH/SCHOLZ/ WITTE 1989: 106ff.; GAO 2006).

Empirische Studien aus Deutschland zeigen, dass Selbständige eine höhere Bereitschaft zur Steuerhinterziehung aufweisen als andere Berufsgruppen (FORES 1997, 1999). Die Unterschiede in der Bewertung von Steuerdelikten fallen nach Berufsgruppen stärker aus als nach Einkommen, Alter oder anderen soziodemographischen Merkmalen und lassen sich bereits in einer verhältnismäßig laxen Steuermoral der Selbständigen in Studien aus den 60er Jahren erkennen (SCHMÖLDER 1960; STRÜMPPEL 1966).

Die Sonderrolle der Selbständigen in Sachen Steuerhinterziehung zeigt sich auch in anderen Ländern (MASON/LOWRY 1981; GROENLAND/VELDHOVEN 1983). Einer schwedischen Studie aus den 70er Jahren zufolge kam Steuerhinterziehung unter Befragten mit zusätzlichem, nicht quellenbesteuertem Einkommen (39%) fast doppelt so häufig vor wie bei denjenigen, die nicht über derartige Einkünfte verfügten (VOGEL 1974). In den USA wird Steuerhinterziehung überdurchschnittlich oft bei Einkünften aus gewerblicher, unternehmerischer oder landwirtschaftlicher Tätigkeit registriert (ROTH/SCHOLZ/WITTE 1989; FEINSTEIN 1991; ANDREONI/ERARD/FEINSTEIN 1998). Einkommensangaben in Steuererklärungen erweisen sich in den USA bei Löhnen und Gehältern als überwiegend korrekt (94%), in hohem Maße korrekt bei Zinsen und Dividenden (86%), aber nicht einmal mehr in der Hälfte der Fälle bei Personengesellschaften und kleinen Unternehmen (47%) (SLEMROD 1985; FOREST/ SHEFFRIN 2002).

Eine italienische Analyse steuerbehördlicher Daten kommt zu dem Schluss, dass in 84% aller Fälle das berichtete Einkommen von Selbständigen geringer ist als das fiskalisch ermittelte (ZANARDI 1996). Im Durchschnitt werden rund 55% des geprüften Einkommens hinterzogen. Die Analyse der Daten ergibt signifikante, positive Effekte der Einkommenshöhe und des Grenzsteuersatzes auf die Steuerhinterziehung. Vor allem Einzel- und Großhändler sowie Landwirte tendieren zur Hinterziehung, und je weiter der Standort des Unternehmens im Süden Italiens, desto geringer wird die Compliance.

### 3.2 Die Stereotypen: „Gelegenheit macht Diebe“ und „bad company“

„Gelegenheit macht Diebe“ – auf Steuerhinterziehung scheint dieses Sprichwort zuzutreffen, denn Hinterziehungschancen werden, wenn vorhanden, meist auch genutzt (VOGEL 1974; WÄRNERYD/WALERUD 1982; WEIGEL/HESSING/ELFFERS 1987; PORCANO 1988; ROBBEN et al. 1990; WEBLEY et al. 1991; WAHLUND 1992). Die herausragende Bedeutung von beruflicher Selbständigkeit und Einkommenssichtbarkeit wurden bereits erläutert.

Steuerhinterziehung kommt häufiger bei Steuernachzahlungen vor als bei Steuerrückerstattungen (ROBBEN et al. 1990; WEBLEY et al. 1991; SCHEPANSKI/SHEARER 1995). Getreu einer Kernaussage der *prospect theory* vermeiden viele Steuerpflichtige die Realisierung eines sicheren Verlustes (Steuernachzahlung) und gehen daher ein größeres Entdeckungsrisiko ein; bei einem subjektiven Gewinn in Form einer Steuerrückerstattung hingegen überwiegt die Angst vor einem möglichen Verlust. Materialistische Wertorientierungen dürften die Entscheidung mitbestimmen: Je mehr Geld und Gewinn als Ausdruck von Erfolg angesehen werden, desto eher wird das Steuerzahlen als Verlusterfahrung empfunden und umso eher werden Steuern illegal zurückbehalten (SCHMÖL-

DERS 1966; LEWIS 1982; GROENLAND/VELDHOVEN 1983).

Die Mehrzahl der empirischen Studien zeigt, dass die Furcht vor sozialer Sanktion mit selbstberichteter Compliance korreliert. Nach Ergebnissen von GRASICK und SCOTT (1982) wirken sich soziale Sanktionen stärker als legale auf steuerliches Verhalten aus, und soziale wie legale Sanktionen erklären gemeinsam mit moralischer Bindung mehr Varianz bei selbstberichteter Steuerhinterziehung als bei selbstberichtetem Diebstahl.

Allerdings schätzte bereits in den 70er Jahren VOGEL (1974) Steuerhinterziehung in Schweden als derart weit verbreitet ein, dass eine gesellschaftliche Sanktion *de facto* nicht mehr vorhanden wäre; knapp drei Viertel der Schweden forderten explizit, man solle Steuerhinterziehung infolge der weiten Verbreitung nicht mehr ahnden. In den USA ist der Anteil derer, die glauben, dass „fast jeder Steuerzahler ein wenig betrügt“, seit 1966 von 36% über 44% (1979) auf 48% (1984) gestiegen.

Zahlreiche Studien stimmen darin überein, dass die Compliance vor allem bei denjenigen gering ausgeprägt ist, die Steuerwiderstand als weit verbreitet wahrnehmen (ROTH/SCHOLZ/WITTE 1989:131). In Deutschland glauben vier von fünf Befragten, Steuerehrlichkeit werde nicht hono-

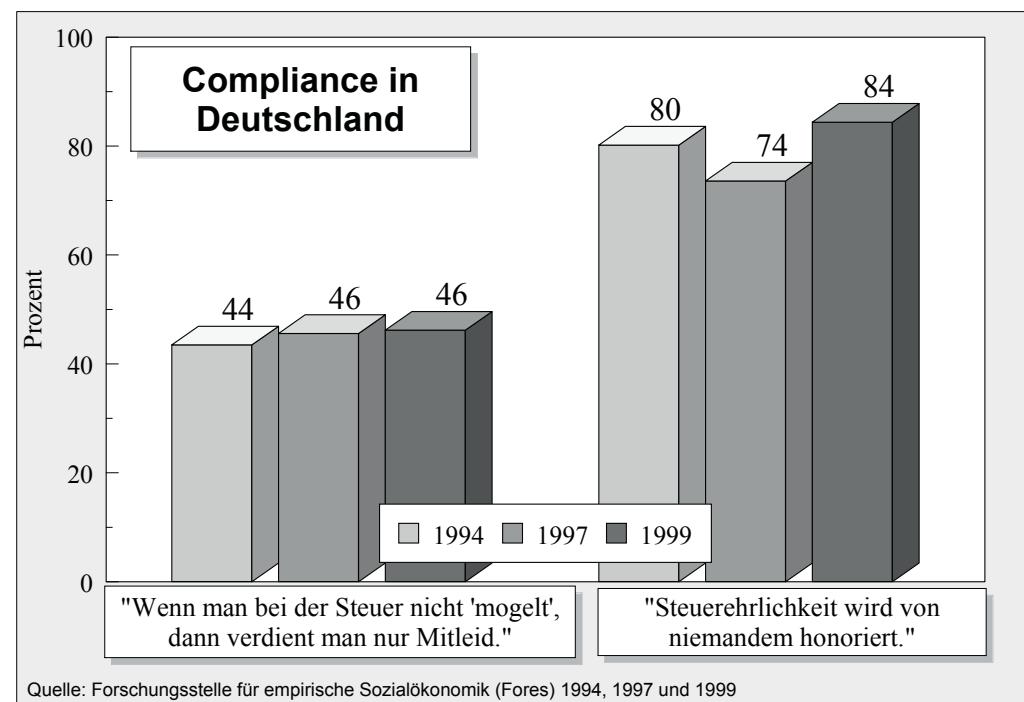
riert; die Hälfte der Bevölkerung denkt, dass mindestens 60% der Deutschen Steuern hinterziehen und dass diejenigen, die nicht „mogeln“, nur Mitleid verdienen (vgl. Abb. 1; FORES 1997, 1999).

Steuerehrlichkeit wird offenbar erheblich durch die Bedeutung von Compliance und Noncompliance im sozialen Umfeld beeinflusst. Menschen, die grundsätzlich mehr Chancen zu Steuerhinterziehung haben, tauschen sich vergleichsweise häufiger über Steuerdelikte aus (MASON et al. 1975), und Befragte, die von Steuerdelikten in ihrem sozialen Umfeld wissen, berichten eher eigene Delinquenz (VOGEL 1974; SPICER/LUNDSTEDT 1976; SCOTT/GRASICK 1981; GRASICK/SCOTT 1982) bzw. prospektive Steuerdelikte (TITTLE 1977; GRASICK/SCOTT 1982).

LEWIS (1982) geht von einer spezifischen Subkultur der Steuerhinterziehung aus, in der Steuerdelikte nicht nur offen diskutiert und sozial vermittelt werden, sondern auch ethisch akzeptiert sind. Der Einfluss sozialer Normen bezüglich des Steuersystems auf das Verhalten von Steuerpflichtigen wird teils bestätigt (FREY/WECK-HANNEMANN 1984; ALM/JACKSON/MCKEE 1992), teils nicht (EDLUND/ABERG 2002).

Zu Steuerdelikten kann es auch kommen, wenn sich Individuen im Vergleich mit anderen im Hintertreffen wähnen; dies zeigt

Abb. 1: Compliance in Deutschland



ein als Geschäftssimulation getarntes Experiment (WEBLEY et al. 1985): Während der ersten Probandengruppe ein optimales Geschäftsergebnis attestiert wird, teilt man der zweiten Gruppe mit, sie liege gleichauf mit den anderen, und der dritten, sie habe schlechter abgeschnitten. Die Teilnehmer der zweiten und dritten Gruppe reagieren darauf mit signifikant höheren Steuerhinterziehungstendenzen.

Soziale Netzwerke können aber auch Delinquenz reduzieren: Auf berufsspezifische Steuerhinterziehung reagierte die US-Steuerbehörde mit gezieltem Aufspüren und Bestrafen einzelner Steuersünder – dies hatte einen drastischen Rückgang von Steuerdelikten im beruflichen Umfeld zur Folge, vermutlich, weil Kollegen vor den Risiken fortgesetzter Hinterziehung gewarnt wurden (ROTH/SCHOLZ/WITTE 1989: 167). Umgekehrt können Individuen auch ihr soziales Umfeld in Schwierigkeiten bringen. So werden Berufsanfänger in der Gastronomie zuweilen instruiert, den ‚richtigen‘ Betrag an Trinkgeldern zu versteuern: Ein zu geringer Betrag kann die Aufmerksamkeit der Finanzbehörde auf den Steuerpflichtigen selbst lenken, ein zu hoher Betrag kann die Glaubwürdigkeit der Kollegen gefährden (ROTH/SCHOLZ/WITTE 1989:168).

### 3.3 Gefühlte Steuerbelastung

SCHMÖLDERS weist bereits frühzeitig (1960) auf die Bedeutung der subjektiven, *gefühlten Steuerbelastung* hin, die nicht mit der objektiven Belastung übereinstimmen muss. Zwei von drei Deutschen empfinden ihre steuerliche Belastung als zu hoch (*vertikale Ungerechtigkeit*), darunter vor allem Befragte im mittleren Alter (Haupterwerbsphase) sowie Selbständige und Angehörige freier Berufe (vgl. Abb. 2; FORES 1999).

Eine ähnlich hohe *gefühlte Steuerbelastung* wurde in Westdeutschland bereits 1960 registriert (SCHMÖLDERS); allerdings ist der Anteil der Angestellten mit hohem Belastungsgefühl seither gestiegen und liegt nur noch geringfügig unterhalb dem der Selbständigen. 59% der Deutschen (und 77% der Selbständigen) halten zudem ihre eigene Steuerlast für höher als die ihrer Mitbürger (*horizontale Ungerechtigkeit*; FORES 1999). Zu ähnlichen Ergebnissen kommt eine Studie aus Schottland, derzufolge 70% der Befragten ihre Einkommensteuern als vergleichsweise überdurchschnittlich einschätzen und 60% glauben, dass sie höhere Steuern zahlen als andere mit vergleichbarem Einkommen (DEAN/KEENAN/KENNY 1980). Komplexität und mangelnde Transparenz des Steuersystems können zu Wahrnehmungsverzerrungen führen, wobei die eigene Steuerlast über- und die Belastung an-

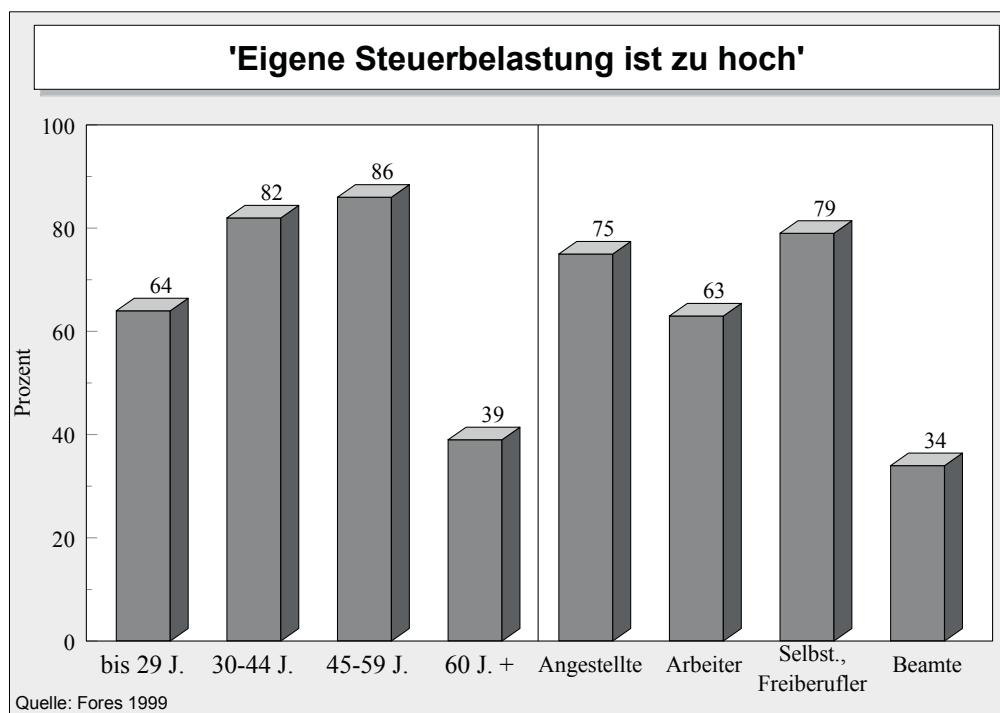
derer unterschätzt wird (JONAS/ HEINE/FREY 1999).

In einem Experiment von SPICER und BECKER (1980) neigen Probanden mit einer relativ hohen Steuerbelastung zur Hinterziehung hoher Beträge, während jene mit relativ niedriger Belastung nur geringe Beträge unterschlagen. Von eindeutiger Befundlage kann man indes nicht sprechen (WEBLEY et al. 1991), und zudem erweist sich die subjektiv wahrgenommene Steuergerechtigkeit als intervenierende Variable (FORTIN et al. 2004). Auch WÄRNERYD und WALERUD (1982) stellen keinen empirischen Zusammenhang zwischen Belastung und Noncompliance fest und bezweifeln, dass Steuersenkungen zu einem Rückgang der Steuerhinterziehung führen würden.

### 3.4 Steuermoral, Steuergerechtigkeit und Politikzufriedenheit

Neben dem Steuerbelastungsgefühl und der Steuermentalität gilt die *Steuermoral* als der Auslöser für Steuerwiderstand (SCHMÖLDERS 1960). Morale Defizite erweisen sich in empirischen Studien als signifikante Einflussgröße für selbstberichtete Steuerhinterziehung, mehr noch als soziale oder legale Sanktionen (GRASMICK/SCOTT 1982; THURMAN et al. 1984). Steuermoral und die Bereitschaft zum Steuerwiderstand korrelieren sehr stark und signifikant negativ miteinan-

Abb. 2: Gefühlte Steuerbelastung nach Alter und Berufsgruppen in Deutschland



der (FORES 1997, 1999). Auch experimentelle Befunde bestätigen die Bedeutung der Steuermoral (RECKERS/SANDERS/ROARK 1994).

Aus empirischen Studien in Deutschland ist ein scheinbares ‚Moraldilemma‘ bekannt (vgl. Abb. 3; FORES 1997, 1999): Einerseits hält die Mehrheit der Befragten Steuerhinterziehung für moralisch nicht vertretbar – andererseits werden diese Moralvorstellungen aufgrund der Ungerechtigkeit der Steuergesetze wiederum von einer Mehrheit in Frage gestellt. Offenbar verfügen die Deutschen *a priori* über eine positive Steuermoral, die aber *a posteriori* durch negative Erfahrungen korrumptiert wird.

Das Image der Finanzbehörden ist vielerorts negativ. Bereits 1958 lauteten die meistgenannten Attribute für deutsche Finanzämter *bürokratisch, kontrollierend* und *überwachend* (STRÜMPFEL 1966); 1977 stand sogar *bestechlich* an der Spitze der genannten Eigenschaften (FORES 1978). In den USA hat die Steuerbehörde den schlechtesten Ruf unter allen Bundesbehörden (ROTH/SCHOLZ/WITTE 1989:129). Zahlreichen Studien zufolge wird auch die Steuergesetzgebung nahezu überall als komplex und unfair bewertet (z.B. FOREST/SHEFFRIN 2002; FORES 1997); das Steuerrecht gilt als vage und uneindeutig und mehr als die Hälfte der Befragten fühlt sich schlecht informiert (FORES 1990, 1997).

Nach Ansicht der Steuerpflichtigen sind die Gesetze auch für Steuerprüfer und Gerichte in höchstem Maße schwierig, ambivalent und komplex. Deshalb kommt es dazu, dass einerseits Steuerbetrug übersehen werde und ungeahndet bleibe, während andererseits ‚in gutem Glauben‘ erstellte Steuererklärungen bestraft würden; dies führt zu willkürlichen Steuervollzug, und der Steuerzahler könne nie völlig risikofrei sein. Aus diesem Grund halten es viele für akzeptabel, unberechtigte steuerliche Abzüge zu beanspruchen, wenn man sich hinsichtlich der Steuergesetze unsicher ist (THURMAN et al. 1984).

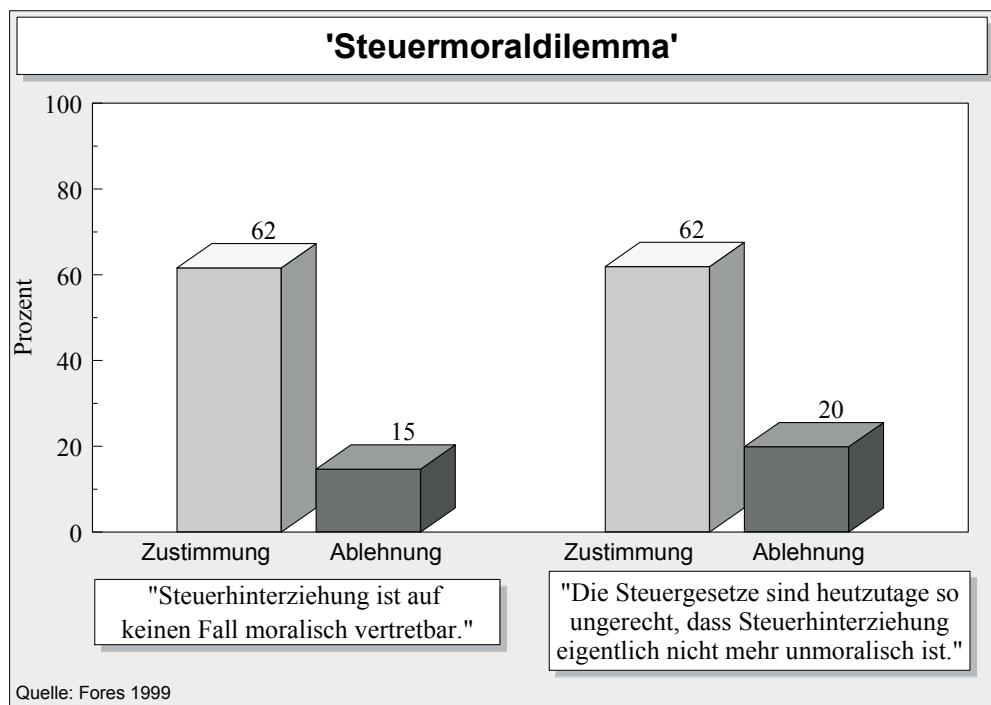
Je höher die wahrgenommene *Steuergerechtigkeit*, umso positiver ist die Einstellung zur Steuer und umso geringer die Steuerhinterziehung (SPICER/LUNDSTEDT 1976; SPICER/BECKER 1980; SCOTT/GRASICK 1981; COWELL 1992). Nach SCHMÖLDERS (1966, 1975) steigt die Hinterziehungswahrscheinlichkeit, wenn Steuern nicht durch wenigstens annähernd gleich hohen Nutzen öffentlicher Gegenleistungen entgolten werden (*exchange equity* bzw. *fiscal contract*-These, vgl. SPICER/LUNDSTEDT 1976; THURMAN et al. 1984, anders dagegen SCOTT/GRASICK 1981). In einem Experiment von ALM, JACKSON und MCKEE (1992) zeigt sich eine höhere Steuerehrlichkeit, wenn die Probanden einen Nutzen aus öffentlichen Gütern registrieren, die von den gezahlten Steuern

finanziert werden. Auch bei italienischen Selbständigen geht stärkerer Nutzen öffentlicher Dienstleistungen mit einer höheren Compliance einher (ZANARDI 1996).

Je höher die *Politikzufriedenheit*, umso geringer das Ausmaß der Hinterziehung. Die Zufriedenheit kann aus sparsamem, sachgerechtem Umgang mit Steuergeldern resultieren (SCHNEIDER 1994) oder aus einem hohen Maß an politischer Mitbestimmung über öffentliche Güter und Dienstleistungen (POMMEREHNE 1985; WECK-HANNEMANN/POMMEREHNE 1989; FREY/EICHENBERGER 1996). Dagegen lassen öffentliche Verschwendungen, Kritik an öffentlichen Leistungen und Reformunzufriedenheit den Steuerwiderstand steigen (POMMEREHNE/HART/FREY 1994; FORES 1999; HANOUSEK/PALDA 2003); dies gilt auch für eine vermutete hohe Verbreitung von Steuerhinterziehung (soziale Konformität). Die perzipierte Verschwendungen und Veruntreuung öffentlicher Gelder wird auch zur Neutralisierung der ‚kleinen‘ Hinterziehung des Durchschnittsbürgers genutzt (FORES 1997, 1999).

Bereits eine grundsätzlich positive Einstellung zum Staat reduziert Steuerhinterziehung, während bei negativer Einstellung die Besteuerung eher als belastend und ungerecht verteilt wahrgenommen wird (SCHMÖLDERS 1966; LEWIS 1982; GROENLAND/VELDHOVEN 1983). Negative Einstellungen

Abb. 3: Einstellungen zur Steuerhinterziehung in Deutschland



zu Regierung (SHEFFRIN/TRIEST 1992) oder zu Gesetzen (WEBLEY et al. 1991) erweisen sich als signifikante Faktoren zur Steigerung von Hinterziehung, ebenso geringes Vertrauen in die allgemeine Ehrlichkeit (SHEFFRIN/TRIEST 1992) sowie negative Auswirkungen von Individualisierung und sozialer Entfremdung (WEBLEY et al. 1991; ELFFERS/ROBBEN/HESsing 1992).

### 3.5 Entdeckung und Strafe

Die Angst vor Entdeckung und Strafe soll vor Steuerdelikten abschrecken. Dabei wird oft unterschätzt, dass die Hinterziehungsentscheidung auf der *subjektiven Wahrnehmung* der Risiken basiert (LEWIS 1982). Während das subjektive Entdeckungsrisiko offenbar tatsächlich die Deliktswahrscheinlichkeit senkt, ist die Befundlage zur Strafandrohung uneindeutig: Manche Ergebnisse sprechen *für*, andere *gegen* einen Effekt; messbare Zusammenhänge könnten auf unrealistisch hohen Strafannahmen basieren.

Die Wahrscheinlichkeit, dass die Angaben in der Steuererklärung einer genauen Prüfung unterzogen werden, zählt zu den unbekannten Größen bei der Entscheidung des Steuerpflichtigen. Zahlreiche empirische Studien zeigen, dass eine höhere *Entdeckungswahrscheinlichkeit* zu einem verminderten Auftreten von Steuerdelikten führt (SPICER/LUNDSTEDT 1976; LEWIS 1982; SPICER/THOMAS 1982; POMMEREHNE/WECK-HANNEMANN 1992; WEBLEY et al. 1991; ZANARDI 1996).

Im Allgemeinen überschätzen Steuerpflichtige (subjektiv) die tatsächliche Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung (WÄRNERYD/WALERUD 1982; ERARD/FEINSTEIN 1996; ALM/MC CLELLAND/SCHULZE 1998). SHEFFRIN und TRIEST (1992) messen signifikant weniger Steuerhinterziehung bei höherer subjektiver Entdeckungserwartung, während andere Studien keinen derartigen Zusammenhang finden (SPICER/LUNDSTEDT 1976; WÄRNERYD/WALERUD 1982).

Auch WITTE und WOODBURY (1985) messen eine signifikant positive Beziehung zwischen Prüfungsrisiko und Compliance. Jedoch ergibt eine Sekundäranalyse derselben Daten, dass der Abschreckungseffekt nur in einem von sieben Fällen signifikant ist (DUBIN/WILDE 1988). DUBIN, GRAETZ und WILDE (1990) wiederum messen einen starken Effekt der Steuerprüfung, während er nach BERON, TAUCHEN und WITTE (1992) eher bescheiden bleibt, ähnlich wie bei POMMEREHNE und FREY (1992), die der Prüfungswahrscheinlichkeit einen leicht signifikanten Einfluss

auf Compliance zuschreiben, während sich die Strafhöhe nicht signifikant auswirke.

Empirische Studien aus anderen Deliktbereichen zeigen, dass der *Abschreckungseffekt* eine deutlich geringere Rolle spielt als der *Erfahrungseffekt*: Dies würde bedeuten, dass Steuerpflichtige zunächst von einer überhöhten Entdeckungswahrscheinlichkeit ausgehen, diese im Falle erfolgreicher Hinterziehung aber zunehmend nach unten korrigieren (ROTH/SCHOLZ/WITTE 1989:101). Diese These lässt sich dadurch stützen, dass Steuerpflichtige allgemein die Prüfungswahrscheinlichkeit überschätzen, Steuerhinterzieher aber die Gefahr von Entdeckung und Strafe geringer einstufen als Steuerehrliche (MASON/CALVIN 1975; MASON et al. 1975; MINOR 1978; MASON/LOWRY 1981; GRASMICK/SCOTT 1982).

Wenig eindeutig ist der Effekt von *Strafen*. Zwar zeigen empirische Studien eine rückläufige Hinterziehungsbereitschaft mit steigender Straferwartung: So würden 38% der Befragten einer Studie Steuern hinterziehen, wenn sie lediglich die Steuern nachzahlen müssten; 7% würden den doppelten Betrag riskieren, 3% einen fünffachen und 2% die zehnfache Strafhöhe (FORES 1999; ähnlich WÄRNERYD/WALERUD 1982). Auch in Experimenten wirken sich Strafhöhe und Prüfungswahrscheinlichkeit positiv auf Compliance aus. Der Abschreckungseffekt ist jedoch gering, wenn die Variablen auf realistische Niveaus gesenkt werden (ALM/JACKSON/MCKEE 1992).

Insgesamt ist zur Bedeutung von Strafriko und Strafhöhe eine heterogene bis kontroverse Befundlage zu konstatieren, die vermutlich auch auf methodische Probleme zurückzuführen ist; insbesondere frühe ökonomische Studien behandeln die Entdeckungs- und Strafwahrscheinlichkeit als exogene Variablen und gehen von einseitigen Kausalitätsbeziehungen aus (POMMEREHNE/WECK-HANNEMANN 1992). Mittlerweile wird der Strafhöhe nur noch ein geringer Effekt zugetraut (SPICER/BECKER 1980; FRIEDLAND 1982; WEBLEY et al. 1985). WEBLEY et al. (1991) sprechen einer zunehmenden Höhe der Sanktionen sogar jeglichen prophylaktischen Einfluss auf das Steuerhinterziehungsverhalten ab.

Die Ergebnisse haben zur Entwicklung einer *Schwellenhypothese* geführt: Erst ab einer bestimmten Strafhöhe und einer bestimmten Entdeckungswahrscheinlichkeit scheinen sich die Parameter in realistischer Weise auf das steuerliche Verhalten auszu-

wirken. Die Schwellenwerte sind unbekannt – allerdings sind zivil- und strafrechtliche Verfahren für Steuervergehen z.B. in den USA und in Deutschland relativ selten (ROTH/SCHOLZ/WITTE 1989:111). In den meisten Studien wirkt sich eine Variation in der Strafhöhe nicht nennenswert auf das Ausmaß der Compliance der Steuerpflichtigen aus (ROTH/SCHOLZ/WITTE 1989:110). HESSING et al. (1992) vermuten, dass sich im Wesentlichen lediglich ehrliche Steuerzahler durch Strafen abschrecken lassen; bei Gelegenheitshinterziehern und „professionellen Steuerbetrügern“ stellen sie keine Wirkung fest und schließen daraus, dass der Effekt der Abschreckung allenfalls in die falsche Richtung geht.

### 4 Welche Fragen sind noch offen?

Nicht nur hinsichtlich des Entdeckungs- und Strafrisikos sind die Zusammenhänge mit Steuerhinterziehung weithin unklar; uneindeutig sind z.B. auch die Auswirkungen des *Familienstands*: Einige Ergebnisse sprechen dafür, dass Noncompliance unter Verheirateten mehr verbreitet ist und höher ausfällt (SLEMROD 1985; CRANE/NOURZAD 1990; ANDREONI/ERARD/FEINSTEIN 1998), doch es gibt auch gegenteilige Befunde (FOREST/SHEFFRIN 2002; PORCANO 1988).

Zahlreiche Resultate bestätigen theoretische Erwartungen, dass mit steigendem *Einkommen* der Steuerwiderstand wächst (u.a. VOGEL 1974; CRANE/NOURZAD 1990; FORES 1997; FOREST/SHEFFRIN 2002). Eine negative Korrelation messen dagegen MASON und CALVIN (1978; ähnlich SPICER/LUNDSTEDT 1976); sie erklären dies damit, dass viele Erwerbstätige mit geringem Einkommen ihren Lohn bar erhalten – in diesem Fall existierten keine Belege und es käme nicht zur Steuereinbehaltung. WITTE und WOODBURY (1983) stellen eine nicht-lineare Beziehung fest, derzufolge Noncompliance vermehrt bei sehr niedrigen und sehr hohen Einkommen vorkomme. Nach VOGEL (1974) und MASON/LOWRY (1981) motiviert eher die Verbesserung des ökonomischen Status zu Steuerhinterziehung als die Verschlechterung; allerdings sind die Auswirkungen eher gering.

Auch dem *Grenzsteuersatz* wird bisweilen eine höhere Bedeutung für Steuerhinterziehung als dem Einkommen beigemessen; Untersuchungen steuerbehördlicher Daten aus den USA und aus Italien sowie Experimente sprechen für einen signifikanten Einfluss (CLOTFELTER 1983; SLEMROD 1985;

CRANE/NOURZAD 1990; ZANARDI 1996). Andere Studien sprechen allerdings gegen einen positiven Zusammenhang zwischen Grenzsteuersatz und Steuerhinterziehung (WÄRNERYD/WALERUD 1982; ROTH/SCHOLZ/WITTE 1989:115). FEINSTEIN (1991) ermittelt mit Analysen steuerbehördlicher Daten aus den USA keine signifikanten Korrelationen zwischen Einkommenshöhe und Steuerhinterziehung und zwischen Grenzsteuersatz und Steuerhinterziehung sogar signifikant negative Beziehungen.

Die Konsultation von *Steuerberatern* wirkt sich positiv auf Compliance bei eindeutigen Steuerbelegposten, aber negativ bei mehrdeutigen Posten wie z.B. bei Geschäftskosten von Arbeitnehmern (KLEPPER/MAZUR/NAGIN 1991). In den USA treten deutliche Unterschiede zwischen verschiedenen steuerberatenden Berufen zutage: Am höchsten und signifikant ist die Noncompliance bei der Nutzung von Anwälten und Wirtschaftsprüfern (CPAs), während sie mit Hilfe anderer Steuerberater geringer ausfällt und am niedrigsten ist, wenn die Steuererklärung ganz ohne professionelle Hilfe angefertigt wurde (ERARD 1993). In einem Experiment von ALM/DESKINS/MCKEE (2005) zeigen dagegen gerade jene Personen wenig Compliance, die ihre Steuererklärung selbst durchführen. FOREST und SHEFFRIN (2002) messen allerdings überhaupt keine signifikante Beziehung zwischen der Nutzung von Steuerberatern und Hinterziehungsverhalten.

## 5 Fazit

Der derzeitige Forschungsstand ist durch zahlreiche, heterogene bis widersprüchliche Befunde geprägt. Verschiedene Disziplinen und Erklärungsansätze, spezifische Fragestellungen, aber auch kulturelle und länder-spezifische Besonderheiten erzeugen eher eine Art grobgepixelter Schnapschuss als ein einheitliches, in sich geschlossenes Bild. Trotzdem wird deutlich, dass die Zahl der eindeutigen Ergebnisse die der uneindeutigen merklich überragt und sich der Forschungsaufwand durchaus gelohnt hat – wenngleich die empirischen Resultate in vielen Fällen Alltagsthesen bestätigen, die jedoch ohne Befunde keine Vermutungen blieben.

Steuerhinterziehung wird eher von Jüngeren praktiziert als von Älteren und eher von Männern als von Frauen. Steuerdelikte kommen häufiger bei höherer formaler Bildung und selbständiger Tätigkeit vor. Selbständige beklagen eine übermäßig hohe steuerliche Belastung; ihr Einkommen

zeichnet sich durch eine geringe fiskalische Sichtbarkeit aus, was mit einer erhöhten deliktischen Chancenstruktur einhergeht. Die Bereitschaft zur Hinterziehung wird durch vorhandene Gelegenheiten, aber auch durch das soziale Umfeld beeinflusst: Die Gesellschaft von Steuersündern fördert die eigene Deliktbereitschaft.

Steuerehrliches Verhalten hingegen wird durch eine hohe Steuermoral, erlebte Steuergerechtigkeit, hohe Politikzufriedenheit und eine positive Einstellung zum Staat begünstigt. Steuervergehen werden zudem oft aus Angst vor einer Aufdeckung des Deliktes vermieden. Die Angst vor sozialer Sanktion kann ebenfalls Steuerehrlichkeit erhöhen, sofern negative soziale Sanktionierung praktiziert wird; dies scheint in vielen Gesellschaften nicht mehr der Fall zu sein.

Die Entscheidung zwischen Compliance und Steuerhinterziehung berührt ökonomische, juristische, psychologische, soziologische und sozialpsychologische Fragestellungen und ist damit ein Paradebeispiel für interdisziplinäre Forschung. Auch nach mehr als 50 Jahren empirischer Forschung, die beachtliche Erkenntnisse hervorgebracht hat, besitzt sie eine Faszination als Forschungsgegenstand, dem man sich mit einer Vielzahl unterschiedlicher Theorien nähern kann. Doch letztlich können nur empirische Analysen die zahlreichen Hypothesen überprüfen, die sozialstrukturellen und langfristigen Zusammenhänge messen und beschreiben, auch wenn dies nicht immer widerspruchsfrei gelingt.

Zum Teil lässt sich die Ambiguität der Befunde auf methodische Ursachen zurückführen. Eine umfassende empirische Studie aus „einem Guss“, die in der Lage wäre, potenziell relevante Indikatoren und Determinanten gleichzeitig zu analysieren und ihre relative Erklärungskraft zu messen, könnte Licht ins Dunkel bringen. Es bleibt zu hoffen, dass das zunehmende Forschungsinteresse am komplexen, gesellschaftlichen Phänomen der Steuerhinterziehung die diesbezügliche „Entdeckungswahrscheinlichkeit“ in naher Zukunft erhöht.

*Der Autor arbeitet an der Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik Klosterstr.1, 50931 Köln*

## 6 Literatur

Alm, J.; Jackson, B.R.; McKee, M.: Estimating the Determinants of Taxpayer Compliance with Experimental Data, in: National Tax Journal, 45 (1), March 1992, S. 107-114

Alm, J.; McClelland, G.H.; Schulze, W.D.: Changing the Social Norm of Tax Compliance by Voting, University of Colorado, Working Paper No. 98-17. Boulder 1998; ebenfalls in: Kyklos, 52, 1999, S. 141-171

Andreoni, J.; Erard, B.; Feinstein, J.: Tax Compliance, in: Journal of Economic Literature, Vol. XXXVI, June 1998, S. 818-860

Beron, K.J.; Tauchen, H.V.; Witte, A.D.: The Effect of Audits and Socioeconomic Variables on Compliance, in: Slemrod, J.(Hg.): Why People Pay Taxes: Tax Compliance and Enforcement. Ann Arbor 1992, S.67-89

Clotfelter, C.T.: Tax Evasion and Tax Rates: An Analysis of Individual Returns, in: The Review of Economics and Statistics, 65, 1983, S. 363-373

Cowell, F.A.: Tax evasion and inequity, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 13, 1992, S. 521-543

Crane, S.E.; Nourzad, F.: Tax Rates and Tax Evasion: Evidence from California Amnesty Data, in: National Tax Journal, 43 (2), 1990, S. 189-199

Dean, P.; Keenan, T.; Keeney, F.: Taxpayers' attitude to income tax evasion: An empirical study, in: The British Tax Review, Vol. 1, 1980, S. 28-44

Dubin, J.A.; Graetz, M.J.; Wilde, L.L.: The Effect of Audit Rates on the Federal Individual Income Tax, 1977-1986, in: National Tax Journal, 43 (4), 1990, S. 395-409

Dubin, J.A.; Wilde, L.L.: An Empirical Analysis of Federal Income Tax Auditing and Compliance, in: National Tax Journal, 41 (1), 1988, S.61-74

Elffers, H.: Income tax evasion. Theory and measurement. Deventer 1991

Elffers, H.; Robben, H.J.S.; Hessing, D.J.: On measuring tax evasion, in: Journal of Economic Psychology, Vol.13, 1992, S. 545-567

Elffers, H.; Weigel, R.H.; Hessing, D.J.: The consequences of different strategies for measuring tax evasion behavior, in: Journal of Economic Psychology, 8, 1987, S. 311-337

Erard, B.: Taxation With Representation: An Analysis of the Role of Tax Practitioners in Tax Compliance, in: Journal of Public Economics, 52 (2), 1993, S. 163-197

Erard, B.; Feinstein, J.S.: Reporting Behavior and Audit Selection Decisions. Unpublished manuscript. Yale School of Management 1996

Feinstein, J.S.: An Econometric Analysis of Income Tax Evasion and its Detection, in: RAND Journal of Economics, 22 (1), 1991, S. 14-35

Fores – Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik e.V.: Steuermentalität der bundesdeutschen Steuerzahler und deren Vorstellungsbild vom Bund der Steuerzahler. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln 1978

Fores – Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik e.V.: Die Steuerreform im Meinungsbild der bundesdeutschen Bevölkerung. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln 1990

Fores – Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik e.V.: Steuermentalität und Steuermoral der bundesdeutschen Bevölkerung und deren Einstellungen zur Steuerreform 1997. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln 1997

Fores – Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik e.V.: Steuermentalität, Steuermoral und Einstellungen zur Steuerreform 1999. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Köln 1999

Forest, A.; Sheffrin, S.M.: Complexity and Compliance: An Empirical Investigation, in: National Tax Journal, 55 (1), 2002, S. 75-88

Fortin, B.; Lacroix, G.; Villeval, M.-C.: Tax Evasion and Social Interactions. Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (Institute for the

- Study of Labor). Discussion Paper Series, IZA DP No. 1359. Bonn 2004
- Franzen, W.: Was wissen wir über Steuerhinterziehung? Teil 1: Theoretische Erklärungsansätze für eine Ausnahme von der Regel, in: Neue Kriminalpolitik, 2, 2008, S. 72-79
- Frey, B.S.; Eichenberger, R.: To harmonize or to compete? That's not the question, in: Journal of Public Economics, 60, 1996, S. 335-349
- Friedland, N.: A note on tax evasion as a function of the quality of information about the magnitude and credibility of threatened fines: some preliminary research, in: Journal of Applied Social Psychology, 12, 1982, S. 54-59
- GAO (United States Government Accountability Office): Tax Gap: Making Significant Progress in Improving Tax Compliance Rests on Enhancing Current IRS Techniques and Adopting New Legislative Actions. Washington 2006
- Grasmick, H.G.; Scott, W.J.: Tax evasion and mechanisms of social control: a comparison with grand and petty theft, in: Journal of Economic Psychology, 2, 1982, S. 213-230
- Groenland, E.A.G.; Veldhoven, G.M.v.: Tax evasion behaviour: a psychological framework, in: Journal of Economic Psychology, 3, 1983, S. 129-144
- Hanousek, J.; Palda, F.: Quality of Government Services and the Civic Duty to Pay Taxes in the Czech and Slovak Republics, and other Transition Countries, in: Kyklos, 57, 2004, S. 237-252
- Hessing, D.J.; Elffers, H.; Robben, H.S.J.; Webley, P.: Does Deterrence Deter? Measuring the Effect of Deterrence in Field Studies and Experimental Studies, in: Slemrod, J. (Hg.): Why People Pay Taxes: Tax Compliance and Enforcement. Ann Arbor 1992, S. 291-305
- Jonas, E.; Heine, K.; Frey, D.: Ein Modell der Steuerzufriedenheit – psychologische Grundlagen (un-)ökonomischen Handelns, in: Fischer, L.; Kutsch, T.; Stephan, E.: Finanzpsychologie. München, Wien 1999, S. 160-187
- Keenan, A.; Dean, P.N.: Moral Evaluations of Tax Evasion, in: Social Policy & Administration, 14 (3), 1980, S. 209-220
- Kidder, R.; McEwen, C.: Taxpaying Behavior in Social Context: A Tentative Typology of Tax Compliance and Noncompliance, in: Roth, J.A.; Scholz, J.T. (Ed.): Taxpayer Compliance. Vol. 2: Social Science Perspectives. Panel on Taxpayer Compliance Research. Philadelphia 1989, S. 47-75
- Kirchler, E.: The Economic Psychology of Tax Behaviour. Cambridge, UK 2007
- Lewis, A.: The Psychology of Taxation, Oxford 1982
- Long, S.B.; Swingen, J.A.: Taxpayer compliance. Setting new agendas for research, in: Law & Society Review, 25 (3), 1991, S. 639-683
- Mason, R.; Calvin, L.D.: A Study of Admitted Income Tax Evasion, in: Law & Society Review, 13, 1978, S. 73-89
- Mason, R.; Lowry, H.M.: An estimate of income tax evasion in Oregon. Survey Research Center, Oregon State University. Corvallis 1981
- Minor, W.W.: Deterrence research: problems of theory and method, in: Cramer, J.A. (Ed.): Preventing crime, Vol.10. Beverly Hills 1978, S. 21-45
- Pommerehne, W.: Was wissen wir eigentlich über Steuerhinterziehung?, in: Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali, 32, 1985, S.1155-1186
- Pommerehne, W.W.; Frey, B.S.: The Effects of Tax Administration on Tax Morale. Unpublished manuscript. University of Saarbrücken 1992
- Pommerehne, W.W.; Hart, A.; Frey, B.S.: Tax Morale, Tax Evasion and the Choice of Policy Instruments in Different Political Systems, in: Public Finance, 1994, 49 (supplement), S. 52-69
- Pommerehne, W.; Weck-Hannemann, H.: Steuerhinterziehung: Einige romantische, realistische und nicht zuletzt empirische Befunde, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 112 (3), 1992, S. 433-466
- Porcano, T. M.: Correlates of tax evasion, in: Journal of Economic Psychology 9, 1988, S. 47-67
- Reckers, P.M.J.; Sanders, D.L.; Roark, S.J.: The Influence of Ethical Attitudes on Taxpayer Compliance, in: National Tax Journal, 47 (4), 1994, S. 825-836
- Robben, H.S.J.; Webley, P.; Weigel, R.H.; Wärneryd, K.-E.; Kinsey, K.A.; Hessing, D.J.; Alvira Martin, F.; Elffers, H.; Wahlund, R.; Van Langenhove, L.; Long, S.B.; Scholz, J.T.: Decision frame and opportunity as determinants of tax cheating. An international experimental study, in: Journal of Economic Psychology 11, 1990, S. 341-364
- Roth, J.A.; Scholz, J.T.; Dryden Witte, A. (Ed.): Taxpayer Compliance. Vol. 1: An Agenda for Research. Panel on Taxpayer Compliance Research. Philadelphia 1989
- Schepanski, A.; Shearer, T.: A Prospect Theory Account of the Income Tax Withholding Phenomenon, in: Organizational Behavior and Human Decision Processes, 63 (2), 1995, S. 174-186
- Schmölders, G.: Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft. Probleme der Finanzpsychologie. Hamburg 1960
- Schmölders, G.: Psychologie des Geldes. Reinbeck 1966
- Schmölders, G.: Einführung in die Geld- und Finanzpsychologie. Darmstadt 1975
- Schneider, F.: Determinanten der Steuerhinterziehung und der Schwarzarbeit im internationalen Vergleich, in: Smekal, C.; Theurl, E. (Hg.): Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie. Baden-Baden 1994, S. 247-288
- Scott, W.J.; Grasmick, H.G.: Deterrence and income tax cheating: testing interaction hypotheses in utilitarian theories, in: Journal of Applied Behavioral Science, 17, 1981, S. 395-408
- Sheffrin, S.M.; Triest, R.K.: Can Brute Deterrence Backfire? Perceptions and Attitudes in Taxpayer Compliance, in: Slemrod, J.(Hg.): Why People Pay Taxes: Tax Compliance and Enforcement, Ann Arbor 1992, S. 193-218
- Slemrod, J.: An empirical test for tax evasion, in: The Review of Economics and Statistics, 5, 1985, S. 232-238
- Spicer, M.W.; Becker, L.A.: Fiscal Inequity and Tax Evasion: An experimental approach, in: National Tax Journal, 33, 1980, S. 171-175
- Spicer, M.W.; Lundstedt, S.B.: Understanding tax evasion, in: Public Finance, 31, 1976, S. 295-305
- Spicer, M.W.; Thomas, J.E.: Audit probabilities and tax evasion decision: An experimental approach, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 2, 1982, S. 241-245
- Strümpel, B.: Steuermoral und Steuerwiderstand der deutschen Selbständigen. Ein Beitrag zur Lehre von den Steuerwirkungen. Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 1682. Köln und Opladen 1966
- Thurman, Q.C.; John, C.St.; Riggs, L.: Neutralization and tax evasion: how effective would a moral appeal be in improving compliance to tax laws?, in: Law & Policy, 6, 1984, S. 309-327
- Tittle, C.R.: Sanction fear and the maintenance of social order, in: Social Forces, 55, 1977, S. 579-596
- Vogel, J.: Taxation and public opinion in Sweden: an interpretation of recent survey data, in: National Tax Journal, 27, 1974, S. 499-513
- Wahlund, R.: Tax changes and economic behavior: The case of tax evasion, in: Journal of Economic Psychology, 13, 1992, S. 657-677
- Wärneryd, K.; Walerud, B.: Taxes and economic behaviour: some interview data on tax evasion in Sweden, in: Journal of Economic Psychology, 2, 1982, S. 187-211
- Webley, P.; Morris, I.; Amstutz, F.: Tax evasion during a small business simulation, in: Brandstätter, H.; Kirchler, E. (Hg.): Economic Psychology: Proceedings of the 10th Annual Colloquium of the International Association for Research in Economic Psychology. Linz 1985, S. 233-242
- Webley, P.; Robben, H.S.J.; Elffers, H.; Hessing, D.J.: Tax evasion. An Experimental Approach. Cambridge, UK 1991
- Weigel, R.; Hessing, D.J.; Elffers, H.: Tax Evasion Research: A critical appraisal and theoretical model, in: Journal of Economic Psychology, 8, 1987, S. 215-235
- Witte, A.D.; Woodbury, D.F.: The Effect of Tax Laws and Tax Administration on Tax Compliance: The Case of the U.S. Individual Income Tax, in: National Tax Journal, 38 (1), 1985, S. 1-13
- Zanardi, A.: Income Tax Evasion of the Self-Employed: Some empirical evidence from Italian Fiscal Audits. Università Commerciale Luigi Bocconi, Centro di Ricerca sull'Economia del Settore Pubblico. Econpubblica, Working Paper n. 44. Milano 1996