

Was wissen wir über Steuerhinterziehung?

Steuerhinterziehung ist ein Delikt, das eine so große Verbreitung hat, dass es sich anbietet kriminologische Theorien daraufhin zu befragen, wie sie das ‚Steuermoraldilemma‘ erklären können. 62% der Bevölkerung halten Steuerhinterziehung für unmoralisch, aber genauso viele empfinden die Steuergesetze als derart ungerecht, dass sie die Hinterziehung legitimieren. Schaut man auf die rechtlichen Definitionen, ergeben sich weitere Besonderheiten. Sie gehen nicht ausdrücklich auf die Vorsätzlichkeit des inkriminierten Verhaltens ein – der Tatbestand ist auch erfüllt, wenn Informationen ohne Absicht fehlen oder sich lediglich als falsch erweisen. In der Praxis lässt sich allerdings in vielen Fällen nicht eindeutig entscheiden, ob bei Noncompliance, also bei einer fehlerhaften Steuererklärung, ein vorsätzlicher Betrugsversuch vorliegt oder ein Versehen. Dies wird verschärft durch die partielle Ambiguität steuerrechtlicher Bestimmungen. Steuerlich relevante Sachverhalte lassen sich nicht immer eindeutig bestimmen und umfassen häufig Grenzfälle, die von der Finanzbehörde, den Steuerberatern und den Steuerpflichtigen jeweils unterschiedlich bewertet werden. Werden reale Steuerklärungen nachträglich von mehreren Finanzbeamten unabhängig voneinander geprüft, weichen die Ergebnisse der Fachleute in hohem Maße voneinander ab. Im folgenden wird der 1. Teil abgedruckt. Teil 2 folgt in Heft 3 der NK 2008.

Teil 1: Theoretische Erklärungsansätze für eine weitverbreitete Ausnahme von der Regel

Wolfgang Franzen

1 Einleitung

Steuerhinterziehung ist strafbar. Je nach Schwere des Vergehens kann sie als Ordnungswidrigkeit oder Straftat geahndet werden, im zweiten Fall immerhin mit bis zu zehn Jahren Freiheitsstrafe.

Andererseits ist Steuerhinterziehung offenbar gesellschaftlich weit verbreitet; oft ist von ‚Volkssport‘ die Rede und es wird vermutet, dass die Dunkelziffer die Zahl der aufgedeckten Fälle weit übersteigt. Manchen gilt Steuerhinterziehung als Kavaliersdelikt, als Verhalten, bei dem man sich zwar des Gesetzesverstosses bewusst ist, ihn aber aus moralischer Sicht nicht für gravierend hält.

In empirischen Studien spiegelt sich das in einem ‚Steuermoraldilemma‘ wider: 62% der Bevölkerung halten Steuerhinterziehung für unmoralisch, aber genauso viele empfinden die Steuergesetze als derart ungerecht, dass sie die Hinterziehung legitimieren (vgl. FORES 1999: 34f.).

So kann es kaum verwundern, dass viele Steuerpflichtige, die dem Staat Steuern vorenthalten, dies nicht als ernsthaftes kriminelles Verhalten bewerten. Sie sehen sich selbst als gesetzestreue Bürger – obwohl ihnen durchaus bewusst ist, dass Steuerhinterziehung ein Verstoß gegen Gesetze ist. Wie lässt sich dieser Widerspruch auflösen?

Während sich der zweite Teil des Aufsatzes, der in der folgenden Ausgabe der *Neuen Kriminalpolitik* erscheint, mit empirischen Ergebnissen zur Steuerhinterziehung auseinandersetzt, werden hier zunächst verschiedene theoretische Ansätze auf mögliche Erklärungsbeiträge hin untersucht.

Im Zentrum dieses Überblicks steht, wie in den meisten Forschungsarbeiten zum Thema, die Untersuchung von Einkommensteuerdelikten.

2 Was ist Steuerhinterziehung?

Die Ausgaben des Staates zur Erfüllung der ihm übertragenen Aufgaben werden vor allem durch *Steuern* und *Abgaben* gedeckt, die in Deutschland insgesamt rund vier Fünftel der Einnahmen ausmachen (vgl. BMF 2007: 63); das freiwillige, fristgerechte und vollständige Entrichten von Steuern (*Compliance*) ist also von großem Nutzen.

Den Steuerpflichtigen entsteht aus der Entrichtung der Steuer kein Anspruch auf eine staatliche Leistung, infolgedessen erscheint die Steuer häufig als Opfer; dies wird verstärkt durch den *Zwangscharakter* und die *Anonymität* des Staates: Die Staatstätigkeit ist abstrakt, unanschaulich und kann vom Einzelnen nicht überblickt werden; die Anonymität fördert die Einschätzung, durch Steuerhinterziehung werde eigentlich niemand geschädigt. Die Bemessung der Steuern folgt einem komplizierten, kaum durchschaubaren und ständigen Veränderungen unterworfenen System, das vielen willkürlich erscheint (vgl. SCHMÖLDERS 1960: 101; STRÜMPPEL 1966: 90).

Das Zahlen von Steuern wird seit jeher von vielen als ungerecht empfunden; aus psychologischer Sicht stellt es einen Strafreiz dar, „dem von vornherein die Tendenz des Widerstandes oder der Vermeidung innewohnt“ (WISWEDE 2000: 159). Zudem ist der Steuerzahler, der sogenannte Zensit, mit einem typischen *sozialen Dilemma* konfrontiert:

Aus Sicht der rein ökonomischen Nutzenoptimierung stünde sich jeder Steuerzahler persönlich besser, wenn es ihm gelänge, ausschließlich die anderen Steuerzahler zur Finanzierung der öffentlich bereitgestellten Güter beitragen zu lassen, ohne sich selbst daran zu beteiligen (*free rider*-Verhalten). Würde aber jeder Steuerzahler egoistisch handeln, käme dies einem sozialen Desaster gleich.

Einkommensteuer wird auf unterschiedliche Weise hinterzogen, beispielsweise durch Verheimlichung von (zusätzlichen) Einkünften bzw. Tätigkeiten, falsche Angaben bei steuerlich abzugsfähigen Beträgen oder verdeckte Kapitalflucht ins Ausland. Steuerhinterziehung stellt einen *Straftatbestand* dar. Aus juristischer Perspektive liegt Steuerhinterziehung gemäß § 370 Absatz 1 der Abgabenordnung 1977 vor allem dann vor, wenn Steuern verkürzt oder nicht gerechtfertigte Steuervorteile erlangt werden durch unrichtige, unvollständige oder fehlende Angaben. Je nach Schwere des Vergehens handelt es sich um eine *Ordnungswidrigkeit*, bei der ordnungswidrige Steuergefährdung mit Geldbußen von bis zu 5.000 € und leichtfertige bzw. fahrlässige Steuerhinterziehung mit Bußgeldern in einer Höhe von 50.000 € geahndet werden können, oder eine *Straftat*, wenn Steuern in großem Ausmaß, bandenmäßig, wiederholt oder mit Hilfe von Amtsmissbrauch hinterzogen werden, was mit hohen Geld-, aber auch mit Freiheitsstrafen von bis zu zehn Jahren sanktioniert werden kann.

Die rechtliche Definition geht indes nicht ausdrücklich auf die Vorsätzlichkeit des

Verhaltens ein – der Sachverhalt ist auch erfüllt, wenn Informationen ohne Absicht fehlen oder sich als falsch erweisen. In der Praxis lässt sich allerdings in vielen Fällen nicht eindeutig entscheiden, ob bei *Non-compliance*, also bei einer fehlerhaften Steuererklärung, ein vorsätzlicher Betrugsversuch vorliegt oder ein versehentlicher Fehler; dies wird verschärft durch die partielle Ambiguität steuerrechtlicher Bestimmungen. Steuerlich relevante Sachverhalte lassen sich nicht immer eindeutig bestimmen und umfassen häufig Grenzfälle, die von der Finanzbehörde, den Steuerberatern und den Steuerpflichtigen jeweils unterschiedlich bewertet werden. In einer Studie, in der reale Steuererklärungen nachträglich von mehreren Finanzbeamten unabhängig voneinander geprüft wurden, wichen die Ergebnisse der Fachleute in hohem Maße voneinander ab (vgl. ELFFERS 1991: 133ff.). 1979 gaben sechs Prozent der US-Steuerzahler ihr zu versteuerndes Einkommen überhöht an – vermutlich nicht mit Absicht (vgl. ROTH/SCHOLZ/WITTE 1989: 50); simple Schreib- oder Rechenfehler summierten sich 1992 immerhin auf 100 Mill. US-\$ (vgl. IRS 1996: 5). Es ist kaum damit zu rechnen, dass die Ambiguität in Deutschland angesichts des komplexen Steuerrechts geringer ausfällt.

Aus diesem Grund sind Begriffe wie Steuerhinterziehung, Steuerehrlichkeit usw. mit

Vorbehalt zu bewerten: Steuerhinterziehung *kann* ebenso eine Folge versehentlichen Handelns sein wie Steuerehrlichkeit für (noch) nicht entdeckte Steuerhinterziehung stehen *kann*. Endgültig klären ließe sich dies nur auf Grundlage der Verfügbarkeit über sämtliche relevanten Informationen; dies erscheint gerade im Gefüge von gesetzlicher Bestimmung, behördlicher Festsetzung und individueller Entrichtung von Steuern unmöglich.

Auch das Ausmaß der Steuerhinterziehung ist eine unbekannte Größe. Im Jahr 2002 erreichte die Summe der hinterzogenen und leichtfertig verkürzten Besitz- und Verkehrsteuern (Einkommen-, Körperschaft-, Grundsteuer u.a.) in Deutschland, die rechtskräftig abgeschlossenen Straf- und Bußgeldverfahren zugrunde liegt, einen Betrag von 834,5 Millionen € (vgl. Abb. 1); das entspricht einem Zuwachs von 28,5% im Vergleich zum Vorjahr (vgl. BMF 2003: 7). Bei Zöllen und Verbrauchsteuern machte der Betrag insgesamt 67,2 Mill. € aus. Bei den Besitz- und Verkehrsteuern ist der Anteil der aufgedeckten Hinterziehungssumme seit den 70er Jahren enorm angestiegen. Es handelt sich indes lediglich um aufgedeckte Fälle – die Dunkelziffer dürfte weitaus höher liegen. Verlässliche Angaben zum tatsächlichen Ausmaß der Steuerhinterziehung liegen aus verständlichen Gründen nicht vor; die in Medien kolportierten

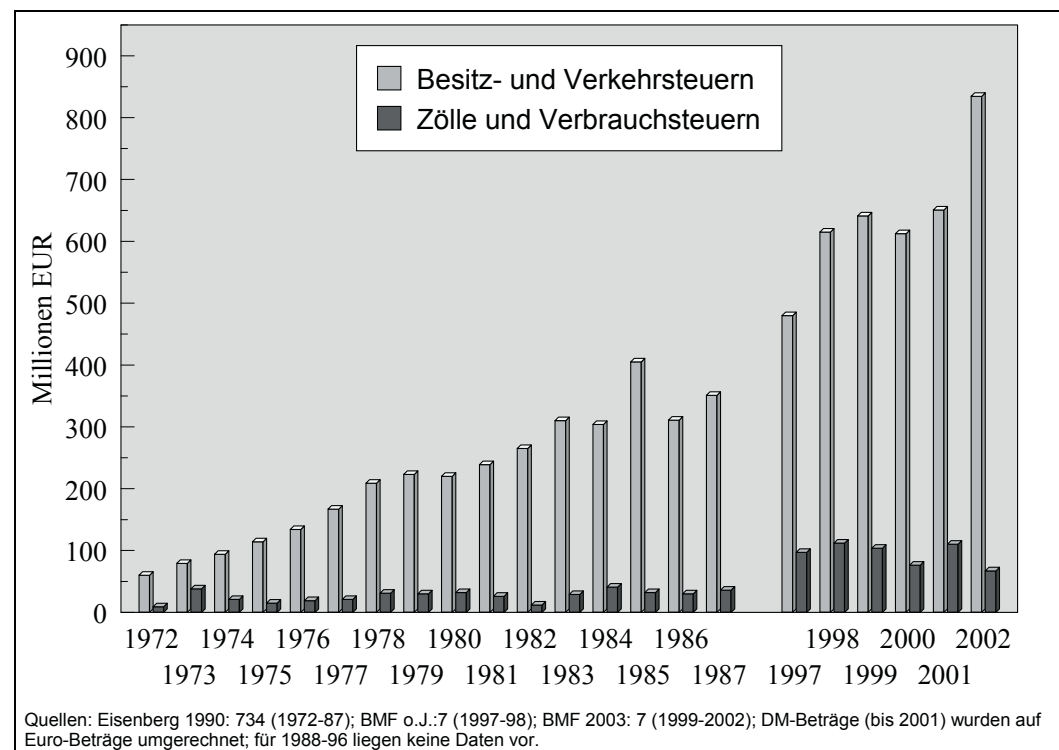
Schätzwerte sind vage und daher wenig nützlich.

Empirischen Befunden zufolge ist Steuerhinterziehung weit verbreitet und baut auf einer langen Tradition auf. Darüber hinaus scheint sie bis zu einem gewissen Maß politisch und gesellschaftlich auch erwartet und toleriert zu werden. Die meisten Bürger, die sich der Steuerhinterziehung schuldig machen, hinterziehen nur kleine Beträge – die Angst vor Strafverfolgung ist groß. Ein weiterer Grund für eine begrenzte Toleranz von Steuerhinterziehung mag in Kosten-/Nutzenabwägungen liegen: Intensive Steuerprüfungen sind auf Seiten der Finanzverwaltung mit erheblichen Kosten verbunden. Eine perfekte und absolute *Compliance* ist somit u.U. gar kein realistisches steuerpolitisches Ziel (vgl. PORCANO 1988: 48).

3 Theoretische Ansätze zur Erklärung von Steuerhinterziehung

Eine allgemeingültige Theorie der Steuerhinterziehung, die gleichermaßen anerkannt und berücksichtigt wird, gibt es nicht. Steuerhinterziehung berührt eine Vielzahl verschiedener Aspekte und die Bandbreite der forschungsleitenden Fragestellungen reicht von der Makroebene (volkswirtschaftlicher Schaden, gesellschaftliche Verbreitung etc.) bis zur Mikroebene (z.B. der individuelle

Abb. 1: Ausmaß der nachgewiesenen Steuerhinterziehung in Deutschland



Entscheidungsprozess). Sofern die Forschung überhaupt theoriegeleitet ist, bedienen sich die Angehörigen der beteiligten Disziplinen (vor allem Wirtschaftswissenschaften, Psychologie, Soziologie und Sozialpsychologie) ihrer eigenen theoretischen Ansätze, die überdies in der Regel in verschiedene Schulen und Denkrichtungen ausdifferenziert sind. Aus der Vielfalt verfügbarer Theorien lässt sich indes eine Auswahl treffen, die dadurch begründet wird, dass einige Ansätze bereits zur Untersuchung der Steuerhinterziehung eingesetzt wurden, während sich andere aufgrund spezifischer Merkmale zur Verwendung anbieten.

Die Grundlage für die internationale wirtschaftswissenschaftliche Erforschung von Steuerhinterziehung bildet das so genannte *ökonomische Standardmodell* nach ALLINGHAM und SANDMO aus den 1970er Jahren. Die Kritik an dem neoklassisch ausgerichteten *rational choice*-Modell führte teilweise zu einer Rückbesinnung auf die *Steuerpsychologie* von SCHMÖLDERS, der bereits Ende der 50er Jahre die interdisziplinäre Ausweitung des Untersuchungsbereiches von der Ökonomik hin zur Psychologie und Soziologie einleitete. Für die Analyse des Steuerverhaltens lassen sich aber auch andere Ansätze nutzen, wie etwa die *prospect theory*, die in den 80er Jahren vor dem Hintergrund der *behavioral economics* entwickelt wurde. Aus dem Bereich der Soziologie und Sozialpsychologie eignen sich vor allem die *Anomie*-,

Reaktanz- und *Neutralisierungstheorie* für die Untersuchung des Steuerwiderstandes. Die ausgewählten Ansätze können an dieser Stelle freilich nur in aller Kürze skizziert werden.

3.1 Ökonomische und wirtschaftspsychologische Erklärungsansätze

3.1.1 Das ökonomische Standardmodell

In einer viel beachteten theoretischen Analyse legten Michael G. ALLINGHAM und Agnar SANDMO den Grundstein für zahlreiche Studien zur Steuerhinterziehung (vgl. ALLINGHAM/SANDMO 1972) und fassten dies formelhaft zusammen in:

$$E[U] = (1-p) U(W - \theta X) + pU(W - \theta X - \pi(W - X))$$

($E[U]$ =Erwartungsnutzen, U =Nutzen, p =Entdeckungswahrscheinlichkeit, W =Einkommen, θ =Steuersatz, X =deklariertes Einkommen, π =Strafe)

Vereinfacht ausgedrückt wird demzufolge ein Steuerpflichtiger dann ein geringeres Einkommen deklarieren, wenn das Produkt aus der *Entdeckungswahrscheinlichkeit* und dem *Strafmaß* geringer ausfällt als die zu zahlenden Steuern; wenn das Produkt größer ist als die Steuern, wird er keine Steuern hinterziehen.

Das ökonomische Standardmodell betrachtet den Steuerpflichtigen als amoralischen *homo oeconomicus*, als rationalen Nutzenmaximierer, und fokussiert auf den Faktor der Abschreckung, der in Form von Entdeckungswahrscheinlichkeit und Strafrisiko operationalisiert wird. Steuerhinterziehung steht nur in einer Form zur Verfügung, als geringer deklariertes Einkommen; Steuern und Strafen verhalten sich proportional und die Steuerprüfungs- bzw. Aufdeckungsrate wird als Konstante behandelt, d.h. die Wahrscheinlichkeit einer Prüfung ist für alle Steuerbürger gleich, ungeachtet ihres Einkommens oder anderer individueller Merkmale (vgl. FRANZONI 1999: 57; ROTH/SCHOLZ/WITTE 1989: 83). Indes erhoben die Autoren auch keinen Anspruch auf vollständige Klärung des Hinterziehungsproblems, sondern wollten explizit nur erste Ansätze zu einer theoretischen und empirischen Forschung liefern.

Kritisiert wird an dem *rational choice*-Ansatz vor allem die Ausgrenzung moralischer und sozialer Faktoren. Das Modell erfuhr im Laufe der Zeit zahlreiche Modifikationen, wobei die elementaren Merkmale erhalten blieben, insbesondere die Grundlage der Erwartungsnutzentheorie (vgl. ALM 1998: 10ff.). Zunehmend wurden ursprünglich vernachlässigte Indikatoren in ökonomische Modelle miteinbezogen, etwa die soziale Interaktion über Steuerhinterziehung, Unehrlichkeit, soziale Gebräuche und Fairness; diese Versuche sind nicht unumstritten und ihre Ergebnisse nicht immer eindeutig (vgl.

Abb. 2: Bewertung des Steuersünderers im Zeitvergleich

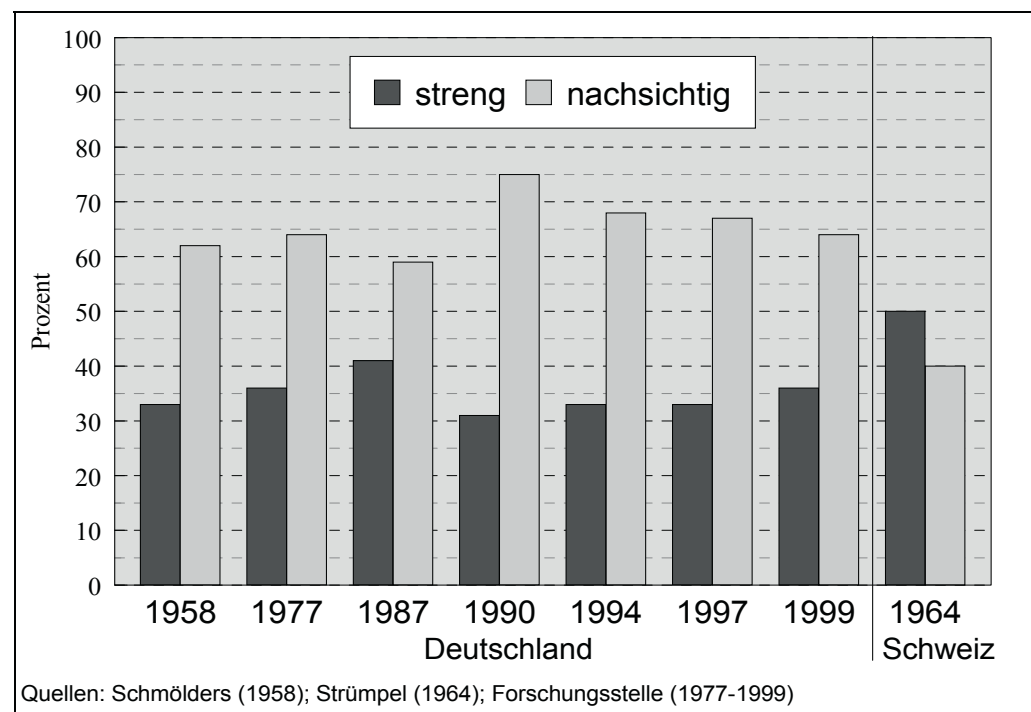
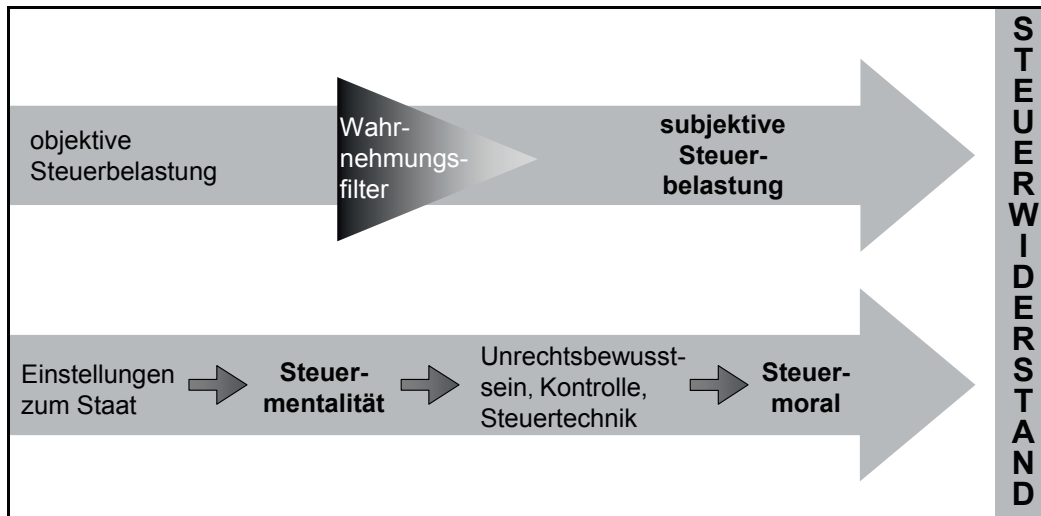


Abb. 3: Steuerwiderstand nach SCHMÖLDERS/HANSMEYER 1980



ALM 1998: 12ff.; TORGLER 2003: 89f.). Auch die Erweiterung des ökonomischen Basismodells um soziale und moralische Faktoren scheint wenig erfolgversprechend und die Kritik ist beträchtlich:

„However, several decades of research demonstrate that utility models are wrong in almost every detail.“ (CARROLL 1989: 247)

„Insgesamt kann weder auf der Grundlage des einfachen Modells (...) noch seiner diversen Verfeinerungen erklärt werden, warum die Steuerzahler angesichts extrem geringer Entdeckungswahrscheinlichkeiten und relativ geringer Strafsätze Steuern zahlen.“ (BIZER 2000: 8)

Aufgrund der geringen Wahrscheinlichkeit einer gründlichen Prüfung der Steuererklärung ist das Entdeckungsrisiko heutzutage in der Tat sehr gering, in den USA wie auch in Deutschland (vgl. ALM 1998: 8; BRH 2006: 14). Das sogenannte „Steuerzahlerrätsel“ (vgl. SCHMIDTCHEN 1994: 189ff.) – warum trotz des niedrigen Risikos dennoch viele Bürger Steuern zahlen – lässt sich mit Hilfe des Standardmodells, demzufolge die Hinterziehungsraten deutlich höher ausfallen sollte, nicht lösen. Trotz der vielfältigen Modifikationen scheinen die ökonomischen Modelle zu viele relevante Faktoren auszublenken (vgl. u.a. SCHMIDTCHEN 1994: 192ff.; BAYER/REICHL 1997: 61; JONAS/HEINE/FREY 1999: 162f.). Empirischen Befunden zufolge vermag die Abschreckungsdimension allein (Entdeckungswahrscheinlichkeit und Strafe) das individuelle Hinterziehungsverhalten nicht hinreichend zu erklären.

3.1.2 Die Steuerpsychologie

Bereits Mitte der 50er Jahre erweitert Günter SCHMÖLDERS die bestehenden Mo-

delle und theoretischen Ansätze um finanz- und sozialpsychologische, politologische und soziologische Aspekte wie Steuermoral, Steuermentalität, soziale Normen, Chancenstruktur, Persönlichkeitsmerkmale etc. (vgl. SCHMÖLDERS 1953) und etabliert damit die Disziplin der *Steuerpsychologie* in der Finanzwissenschaft. Mit Methoden der empirischen Sozialforschung, aufbauend auf empirisch fundierten Theorien der Sozialpsychologie, verfolgt dieser Ansatz die Erklärung von Verhalten, Einstellungen, Emotionen und Motivationen der Steuerzahler gegenüber der Besteuerung.

Ein zentraler Indikator der Steuerpsychologie ist die *Steuermentalität*; sie umfasst grundsätzliche Einstellungen zum Steuersystem, zu Steuerpflicht, Steuergerechtigkeit, Steuerehrlichkeit usw. und wird geprägt durch soziokulturell geprägte Einstellungen, individuelle Persönlichkeitsmerkmale des Zensiten und politisch-institutionelle Bedingungen (vgl. SCHMÖLDERS 1960: 70). Diese Grundeinstellungen gelten als tief verankert und ändern sich, wenn überhaupt, nur langsam (vgl. SCHMÖLDERS 1970: 326).

Die Steuermentalität beeinflusst die *Steuer-moral*, die Einstellungen der Steuerpflichtigen zum Steuerdelikt. Unter *Steuer-moral* ist also nicht wie bei der *Steuermentalität* die allgemeine Einstellung zur Steuer, sondern die Haltung zu steuerdeliktischen Verhaltensweisen zu verstehen, so dass von ihr mit größerer Wahrscheinlichkeit auf das entsprechende Verhalten geschlossen werden kann (vgl. SCHMÖLDERS 1960: 97ff.). Die *Steuer-moral* wird aus der moralischen Beurteilung des Steuersünders (vgl. Abb. 2) und der Bewertung ausgewählter Steuerde-

likte operationalisiert; der jeweilige Grad der Verurteilung soll Rückschlüsse auf das Steuerwiderstands- bzw. Hinterziehungsverhalten der Steuerpflichtigen erlauben.

Steuermentalität und Steuermoral bilden *eines* der beiden Ursachenbündel, die laut SCHMÖLDERS den Steuerwiderstand hervorrufen – das andere entsteht durch die Steuerbelastung, wobei nicht die objektive, sondern die subjektive Belastung entscheidend ist für das Ausmaß des Widerstandes: Das *Steuerbelastungsgefühl* wird durch den objektiven Steuerbetrag, viel stärker aber durch eine Fülle von psychischen Wahrnehmungsfiltren beeinflusst. So kann sich bereits die *Benennung* einer Steuer auf das Widerstandspotenzial auswirken, wenn statt einer neuen Steuer z.B. von einem ‚Solidaritätszuschlag‘ gesprochen wird. Von hoher Bedeutung ist auch die *Merklichkeit* der Steuer: Verbrauchsteuern sind in der Regel integrierter Bestandteil des Verkaufspreises und weisen so eine deutlich geringere Merklichkeit auf als Einkommensteuern. Das Belastungsgefühl hängt zudem von der sozialen Lage, der Einkommenshöhe, zukünftigen Erwartungen etc. des Zensiten ab: Gleich hohe Steuerbeträge müssen nicht gleich hohe subjektive Nutzeneinbußen zur Folge haben.

Subjektive Steuerbelastung, Steuermentalität und Steuermoral sind im steuerpsychologischen Modell von SCHMÖLDERS die relevanten Größen, aus denen Steuerwiderstand erwächst (vgl. Abb. 3). Dieser Widerstand kann in legale Formen wie Steuervermeidung oder Steuerausweichung münden, aber auch in Steuerhinterziehung.

3.1.3 Die prospect theory

In Abgrenzung zum neoklassisch orientierten ökonomischen Mainstream entwickelten sich ab Mitte des 20. Jahrhunderts die *behavioral economics*, die die Erkenntnisse von Kognitions- und Sozialpsychologie stärker berücksichtigen und konstatieren, dass das Verhalten der Wirtschaftssubjekte psychischen, mentalen und neuronalen Restriktionen unterliegt. Informationen und kognitive Fähigkeiten liegen weder vollständig noch unbegrenzt vor, und Menschen streben nicht unbedingt nach der optimalen, sondern nach einer befriedigenden Lösung; manchmal bevorzugen sie sogar diejenige Lösung, die sich am leichtesten rechtfertigen lässt (SHAFIR 1993).

Daniel KAHNEMAN erhielt 2002 den Nobelpreis für die Integration psychologischer Erkenntnisse in die Ökonomik; die *prospect theory*, die er gemeinsam mit Amos TVERSKY bereits in den 80er Jahren entwickelte, eröffnet neue Blickwinkel auf die menschliche Entscheidungsfindung unter Unsicherheit. Der Theorie zufolge bewerten Menschen z.B. Veränderungen ihres Wohlstandes nicht absolut, sondern stets in Abhängigkeit von einem Referenzpunkt (vgl. KAHNEMAN/TVERSKY [1984] 2000a: 3); des Weiteren wiegen Verluste aufgrund psychischer Faktoren in der Wahrnehmung schwerer als Gewinne in gleicher Höhe. Selbst wenn man sich der Tatsache bewusst ist, dass man einen Teil seines Gewinnes steuerlich abführen muss, empfindet man diesen Vorgang als Verlust, den man vermeiden möchte (Verlustaversion). Kognitive Restriktionen sind die Ursache für eine Überbewertung geringer Eintrittswahrscheinlichkeiten von Ereignissen (vgl. KAHNEMAN/TVERSKY [1979] 2000b: 33ff.), was die Attraktivität von Lotterien und Versicherungen erklärt, aber auch die übermäßige Angst vor Steuerprüfungen.

Entscheidungen werden durch kontextuelle Rahmen (*frames*) geprägt (vgl. KAHNEMAN/TVERSKY [1984] 2000a: 11), mentale Strukturen, die der Repräsentation von Wissen dienen. Am Beispiel des Begriffes *tax relief*, der nicht nur Steuererleichterung bedeutet, sondern auch die Konnotationen Hilfe und Wohltat umfasst, zeigt LAKOFF (2003), wie sich *frames* zur Kommunikation politischer Ziele nutzen lassen:

„On the day that George W. Bush took office, the words ‘tax relief’ started appearing in White House communiqués. Think for a minute about the word *relief*. In order for there to be relief, there has to be a blameless, afflicted person with whom we identify and whose af-

fliction has been imposed by some external cause. Relief is the taking away of the pain or harm, thanks to some reliever. (...)

The relief frame is an instance of a more general rescue scenario in which there is a hero (the reliever), a victim (the afflicted), a crime (the affliction), a villain (the cause of affliction) and a rescue (the relief). The hero is inherently good, the villain is evil and the victim after the rescue owes gratitude to the hero.

The term *tax relief* evokes all of this and more. It presupposes a conceptual metaphor: Taxes are an affliction, proponents of taxes are the causes of affliction (the villains), the taxpayer is the afflicted (the victim) and the proponents of tax relief are the heroes who deserve the taxpayers’ gratitude. Those who oppose tax relief are bad guys who want to keep relief from the victim of the affliction, the taxpayer.

Every time the phrase *tax relief* is used, and heard or read by millions of people, this view of taxation as an affliction and conservatives as heroes gets reinforced.“ (LAKOFF 2003; Hervorhebungen im Original)

Ein weiterer Beitrag der *prospect theory* zur Untersuchung von Steuerhinterziehung besteht in der Schlussfolgerung, dass bei verschiedenen Besteuerungsformen die *Vorabbesteuerung* mit nachträglichem Ausgleich vergleichsweise wenig Anreize zur Hinterziehung liefert; Rückerstattungen durch die Steuerbehörde werden vom Zensiten jedenfalls subjektiv als Gewinn bewertet und risikoaversiv behandelt. *Steuernachforderungen* seitens der Finanzämter hingegen werden vom Steuerpflichtigen als Verlust empfunden und erhöhen aufgrund der Verlustaversion die Risikobereitschaft und die Anreize für Steuerhinterziehung.

3.2 Soziologische und sozialpsychologische Erklärungsansätze

Auch wenn Steuerhinterziehung weit verbreitet und häufig als Kavaliersdelikt verharmlost erscheint und sich seine strafrechtliche Ahndung deutlich von der des Betrugers unterscheidet (vgl. SCHMÖLDERS 1960: 100; OPP 1975: 148), so handelt es sich doch um ein Delikt. Delikte gelten aus soziologischer Sicht in der Regel als Fälle abweichenden Verhaltens. Die Untersuchung des abweichenden Verhaltens, die Kriminologie und die Kriminalsoziologie haben eine Fülle von theoretischen Ansätzen und Konzepten hervorgebracht. Einige von diesen, wie etwa die biologischen und anthropogenetischen Theorien, gelten mittlerweile weithin als überholt; andere sind für die Untersuchung von Steuerhinterziehung ungeeignet, weil sie nicht ätiologisch ausgerichtet sind, empirischen Überprüfungen nicht standhalten oder eher auf Subkulturen fokussieren (vgl.

LAMNEK 1979: 73; OPP 1975: 170). Die folgende Auswahl beschränkt sich somit auf jene Theorien abweichenden Verhaltens, die zur Analyse der Hinterziehung von Einkommensteuer durch weitgehend normkonforme Bürger geeignet erscheinen.

3.2.1 Die Anomietheorie

Die *Anomietheorie* geht zurück auf einen Begriff von Émile DURKHEIM zur Beschreibung eines normativen Zusammenbruchs, in dem eine regelkonforme Befriedigung von Bedürfnissen unmöglich ist; Hauptursachen für die Anomie sind die „Apotheose des Wohlstands“ (DURKHEIM [1897] 1966: 404) und die nahezu unbegrenzte Ausweitung des Marktes im fortgeschrittenen Kapitalismus.

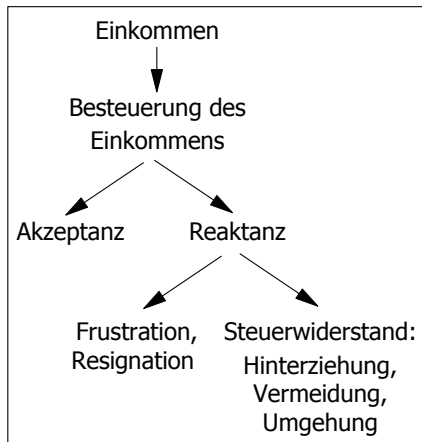
Erweitert wurde der Anomiebegriff durch Robert K. MERTON, der bereits in den USA der 50er Jahre eine starke Diskrepanz zwischen kulturellen *Zielen* einerseits und legitimen *Mitteln* zur Erreichung dieser Ziele andererseits feststellt (vgl. MERTON 1959: 140ff.); der Zugang zu den legitimen Mitteln steht nicht allen Bürgern in gleichem Maße zur Verfügung, kann aber u.a. durch innovatives Verhalten (Stichwort ‚kreative‘ Buchführung) umgangen werden.

Die klassische Anomietheorie wird auch in der *Institutionellen Anomietheorie* (IAT) aufgegriffen (vgl. MESSNER/ROSENFELD 1997). Der IAT zufolge sind in der US-Gesellschaft die zentralen Institutionen aus dem Gleichgewicht geraten: Die Wirtschaft dominiert die übrigen Institutionen Politik, Familie und Bildung. Dies führt zur Abwertung sozialer Rollen, zur Bevorzugung ökonomischer Rollen und zur Penetration zahlreicher Gesellschaftsbereiche durch die ökonomische Eigenlogik. Die Menschen denken zunehmend in wirtschaftlichen Begriffen; soziale Institutionen verblassen und verlieren an Attraktivität, bis die Menschen schließlich die Fähigkeit einbüßen, starke soziale Bindungen zu entwickeln. Im wirtschaftlichen Alltag schlägt sich dies in der *Markt-anomie* nieder und fördert Misstrauen, Unsicherheit und Zynismus gegenüber rechtlichen Regeln (KARSTEDT/FARRALL 2006).

„The special feature of American culture, however, is the extent to which money *signifies* success: it is the *metric* of success.“ (MESSNER 2003: 98f.)

Dies gilt nicht nur für die USA – auch in Deutschland ist Geld zum alleinigen Gradmesser des Erfolgs geworden. Eine Schlüsselstellung nimmt das Einkommen ein, dessen subjektive Bedeutung im Laufe der 90er Jahre deutlich gestiegen ist (STATISTISCHES

Abb. 4: Steuerhinterziehung nach der Reaktanztheorie



BUNDESAMT 2000: 443f.). Die Besteuerung wirkt demgegenüber wie eine Bedrohung, da sie zu einer Verringerung des Einkommens führt, das als Bezugsgröße für materiellen Lebensstandard, Wohlstand, sozialen Status und letztlich auch für das Selbstkonzept oft von zentraler Bedeutung ist.

Die in der klassischen Anomietheorie postulierte starke Zielvalenz in der modernen, kapitalistischen Gesellschaft ist nach wie vor auf den finanziellen Erfolg hin ausgerichtet. Dieser wird gefährdet durch die Besteuerung; finanzielle Vorteile, die sich z.B. durch Steuerhinterziehung ergeben, aber auch Widerstand gegen Staat oder Finanzamt können eine starke Verhaltensrelevanz erreichen. Gerät eine Volkswirtschaft in eine Wachstumsschwäche oder Krise, dann verschärfen sich die Diskrepanzen zwischen Zielaspirationen und Erfüllungsmöglichkeiten. Wenn DURKHEIM bereits in einer frühen Phase der kapitalistischen Gesellschaft Anomie als Normalzustand diagnostiziert (vgl. DURKHEIM [1897] 1966: 404), gilt dies erst recht für die heutige Globalisierungsgesellschaft, in der die Dominanz der materiellen Erfolgsziele deutlich gewachsen ist, andererseits aber ein immer größerer Teil der Bevölkerung vom Zugang zu legitimen Mitteln der Zielerreichung ausgeschlossen ist. Der Druck der sozialökonomischen Struktur auf die kulturelle Struktur verstärkt sich und löst Anomie aus.

Die Anomietheorie bezieht sich auf die Erklärung abweichenden Verhaltens bestimmter krimineller Delikte. So macht sich ein Steuerhinterzieher einer gesetzeswidrigen Handlung schuldig, doch bedeutet dies noch lange nicht, dass er auch dazu bereit ist, schwere Verbrechen zu begehen; er kann durchaus alle übrigen Regeln und

Gesetze respektieren. Anomische Rahmenbedingungen begünstigen jedoch das Auftreten von Steuerhinterziehung. Der finanzielle ‚Verlust‘, der durch die Besteuerung zu entstehen droht, gefährdet das zentrale gesellschaftliche, positiv sanktionierte (materielle) Erfolgsziel und damit auch das individuelle Selbstkonzept.

Zusätzliche theoretische Ansätze haben die Anomietheorie weiterentwickelt. Die Theorie der differenziellen Gelegenheiten betont, dass nicht nur der Zugang zu legitimen, sondern auch der zu illegitimen Mitteln der Zielerreichung sozialstrukturell differenziell verteilt ist (vgl. CLOWARD [1959] 1968: 320f.). Nicht alle können gleichermaßen Steuern hinterziehen: Steuerpflichtige, deren Einkommen sich aus unterschiedlichen Einkunftsarten (z.B. Gewerbebetrieb, selbständige Arbeit, Kapitalvermögen, Vermietung etc.) zusammensetzt, haben prinzipiell mehr Gelegenheit zur Steuerhinterziehung als jene, deren Einkommen nur aus dem quellenbesteuerten Lohn besteht.

Aus der Theorie der differenziellen Assoziation wiederum lässt sich ableiten, dass Steuerhinterziehung – wie jedes andere Verhalten auch – erlernt wird, vorwiegend in Kommunikationsprozessen mit persönlichem Kontakt zu anderen Delinquenten, in denen Techniken, aber auch Motive, Rationalisierungen und Werte vermittelt werden (vgl. SUTHERLAND [1947] 1968a und [1940] 1968b). Wer erfolgreich Steuern hinterziehen möchte, muss über spezifische steuerrelevante Kenntnisse verfügen, über ein Minimum an Steuerkompetenz, das es ihm ermöglicht, die Hinterziehung so zu praktizieren, dass sie möglichst erst gar nicht die Aufmerksamkeit der Finanzbehörden auf sich zieht. Zum Steuerdelikt kommt es, wenn die positiven Einstellungen zur Steuerhinterziehung die negativen überwiegen. Die theoretischen Ansätze zur differenziellen Identifikation und differenziellen Verstärkung erweitern das Konzept dahingehend, dass Lernprozesse nicht zwangsläufig einen direkten persönlichen Kontakt benötigen, sondern auch über Bezugsgruppen und Medien vollzogen werden können (vgl. LAMNEK 1979: 195ff.).

Medien berichten ausgiebig über Steuerhinterziehung in allen gesellschaftlichen Kreisen, auch auf höchsten Ebenen, etwa bei Politikern, denen im Allgemeinen eine Art Vorbildfunktion zugeschrieben wird. Das anomische Umfeld fördert die Entstehung von Teufelskreisen: Schlechte Vorbilder tragen zu einem allgemeinen Verfall der Steuer-

moral bei, der sich in allen gesellschaftlichen Schichten ausbreitet (‚Volkssport‘); dies wiederum regt andere erst an, sich jene Selbstbedienungsmentalität anzueignen, die sie in der Gesellschaft zunehmend festzustellen glauben.

3.2.2 Die Neutralisierungstheorie

Eine zentrale Annahme der Neutralisierungstheorie lautet, dass Delinquenten, die ein Gesetz übertreten, nicht notwendigerweise Recht und Gesetz insgesamt in Frage stellen, sondern die herrschende soziale Ordnung durchaus in Teilen anerkennen (vgl. SYKES/MATZA 1957). Um das Selbstbild einer vertrauenswürdigen, normkonformen Person aufrechterhalten zu können, bedienen sie sich einer Rationalisierung, die die Regelverletzung rechtfertigt; dies geschieht mit Hilfe von Neutralisierungstechniken, die den Charakter des Normverstößes verneinen oder legitimieren oder aber die Verantwortung dafür delegieren.

Neutralisierungstechniken sind keine delinquente oder pathologische Erscheinung, sondern „common as breathing“ (MARUNA/COPEL 2005: 286) und dienen der Verdrängung oder Rationalisierung schmerzhafter oder unerfreulicher Episoden des Lebens. Die kognitive Psychologie erklärt mit Hilfe von Neutralisationen sowohl kriminelle Aktivitäten als auch das individuelle Verhalten bei der Konstruktion des Selbstkonzepts. Nach der kognitiven Dissonanztheorie streben Individuen nach einem konsistenten, stabilen Selbstbild. Steuerhinterziehung kann mit allgemein akzeptierten bzw. tolerierten Verleugnungen neutralisiert werden, um eine Übereinstimmung mit dem ursprünglichen (gesetzzestreuen) Selbstkonzept wiederherzustellen. Neutralisierungstechniken zur Steuerhinterziehung können sein:

1. Behauptung der Normalität: Der Delinquent betont, dass jeder Steuerpflichtige Steuern hinterzieht – seit jeher und in allen Schichten.
2. Ablehnung der Verantwortung: Der Delinquent begründet sein Verhalten mit Verweis auf die komplizierten, unübersichtlichen Steuergesetze, die überhöhte Steuersumme – „die Umstände sind schuld“.
3. Verleugnung des Schadens: Der Delinquent behauptet, es sei kein wirklicher, schon gar kein großer Schaden entstanden.

4. Verleugnung des Opfers: Der Delinquent betrachtet *sich* als eigentliches Opfer, das vom Täter Staat ausgebeutet werde.
5. Berufung auf höhere Instanzen: Der Delinquent behauptet, er handle nicht aus Eigennutz, sondern im Sinne anderer (Familie, Unternehmen, Mitarbeiter etc.); er müsse gegen Gesetze verstoßen, um die Interessen der Hilfebedürftigen zu schützen.
6. Betonung der Ausnahme: Der Delinquent macht geltend, er sei ein ehrenhafter, gesetzestreuer Bürger und sein Vergehen sei lediglich ein Ausrutscher.

3.2.3 Die Reaktanztheorie

Die zentrale Annahme der *Reaktanztheorie* lautet: Bei (drohendem) Kontrollverlust besteht das primäre Verhaltensziel darin, das ursprüngliche Kontrollniveau zurückzugewinnen (vgl. BREHM 1966). Reaktanz ist ein emotionaler Spannungs- und Motivationszustand, der als Resultat einer als illegitim bewerteten Freiheitseinschränkung eintritt und auf eine Wiederherstellung der Freiheit zielt. Auslöser für Reaktanz können psychischer Druck (z.B. Drohung) oder die Einschränkung konkreter (Wahl-)Freiheiten in bestimmten Situationen (z.B. infolge Angebotsverknappung, struktureller Einengung, Verbote etc.) sein.

Abb. 4 zeigt die Entstehung von Steuerhinterziehung aus Sicht der Reaktanztheorie: Ausgangspunkt ist der Zustand des unbesteuerten Einkommens, d.h. der Zustand uneingeschränkter Verfügbarkeit über das unverkürzte Einkommen. Löst die Besteuerung des Einkommens beim Steuerpflichtigen Reaktanz aus, so empfindet er die Besteuerung als illegitime Einschränkung seiner ökonomischen Freiheit. Die Reaktanz bleibt jedoch aus, wenn z.B. die Besteuerung als legitim bewertet, den Finanzbehörden hohe Glaubwürdigkeit zugeschrieben oder starke negative Sanktionen befürchtet werden; in diesen Fällen wird die Besteuerung akzeptiert oder zumindest – *volens nolens* – hingenommen.

Reaktanz kann sich zum einen in *kognitiven Strategien* äußern, die der subjektiven Legitimation der eigenen Steuerpflicht dienen: Die Einkommenseinbußen werden beklagt, ohne dass es zu Widerstand oder Hinterziehung kommt, oder der Steuerpflichtige fügt sich in das Unvermeidliche bzw. tröstet sich damit, dass es anderen Steuerzahlern auch nicht besser geht. Reaktanz kann aber auch zu *konativen Strategien* führen: Dann

kommt es zum verhaltenswirksamen Steuerwiderstand und der Steuerpflichtige reagiert mit Umgehung, Vermeidung oder Hinterziehung von Steuern, um den vorherigen Einkommenszustand zumindest teilweise wiederherzustellen bzw. sich diesem im Rahmen seiner Möglichkeiten anzunähern. Kognitiver und konativer Steuerwiderstand können auch kombiniert auftreten.

Damit Reaktanz überhaupt ausgelöst wird, muss eine spezifische *Reaktionsschwelle* überschritten werden; diese dürfte abhängig sein von der absoluten oder relativen Höhe des Steuerbetrages in Relation zum Gesamtbetrag des verfügbaren Einkommens, aber auch von der Motivation und insbesondere von den mit der Besteuerung assoziierten Emotionen: Je höher, überraschender und massiver die Besteuerung wahrgenommen wird und je weniger legitim sie erscheint, umso größer die Wahrscheinlichkeit und umso höher das *Ausmaß* der Reaktanz. Die Massivität, mit der die Finanzbehörde z.B. die Besteuerung fest- und durchsetzt, kann zwar Reaktanz auslösen – umgekehrt aber können harte Bestrafungen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit auf die Tat folgen, Reaktanz auch unterbinden.

Die Reaktanz ist zudem abhängig von der subjektiven *Entscheidungskompetenz*: Schätzt man die eigene Kompetenz in steuerlichen Fragen hoch ein, so ist die Reaktanz *ceteris paribus* deutlich höher als in Fällen, in denen sich die Steuerpflichtigen wenig informiert und unsicher fühlen. Und auch bei der kognitiven Wahrnehmung der Entscheidungssituation ist zu beachten, dass nicht die objektiven Situationsmerkmale, sondern ihre *subjektive Bewertung* zur Reaktanz führen.

4 Schlussbemerkungen

Steuerhinterziehung ist ein komplexes Verhalten, das sowohl rationale wie auch emotionale Entscheidungskomponenten aufweist und wirtschaftliche, rechtliche, politische, soziale, psychische und moralische Dimensionen umfasst.

Nicht alle diese Dimensionen müssen zwangsläufig bei jedem Steuerpflichtigen im Entscheidungsprozess für oder gegen Hinterziehung zum Tragen kommen. Es gibt den Verhaltenstypus, bei dem rationale Abwägungen dominieren und moralische Aspekte nahezu vollständig ausgeblendet werden. Steuerhinterziehung kann aber auch als eine Art Spiel gegen Staat oder Finanzamt aufgefasst werden, bei dem Risiko-

bereitschaft und Steuerkompetenz von großer Bedeutung sind. Wieder andere legen allein aus Gründen der Loyalität oder politischen Überzeugung eine vorbildliche Steuermoral an den Tag, ohne dass es rechtlicher Rahmenbedingungen bedarf.

Somit existiert weder *der* Steuerhinterzieher noch *die* Erklärung zu diesem Verhalten. Doch wenn man die Aussagen der skizzierten theoretischen Ansätze zusammenfasst, lässt sich ableiten, dass die Ökonomisierung der Lebenswelt – insbesondere die Verherrlichung von Wohlstand als Erfolgskriterium *par excellence* – bei gleichzeitig weit verbreiteter Regellosigkeit und Verharmlosung von Steuerdelikten („Kavaliersdelikt“) günstige sozialökonomische Rahmenbedingungen für Steuerhinterziehung schafft. Steuermoral und *Compliance* erscheinen zunehmend als bloße Anachronismen. Steuern werden als illegitime, überhöhte Belastungen dargestellt und ausschließlich mit negativen Assoziationen verknüpft; diese Botschaft wird durch andauernde Wiederholung seitens Politiker, Unternehmer oder Medien psychisch verstärkt. Der Staat, der sich mit seiner Steuerforderung dem finanziellen Gewinn in den Weg stellt, erscheint in diesem Zusammenhang als ‚Leviathan‘; nur noch eine ‚Verschlankung‘ kann diesen gefräßigen und unersättlichen Staat retten. Derartige *Frames* prägen die Wahrnehmung und Bewertung des Steuersystems, die Steuermentalität und damit am Ende auch die Steuermoral.

Positive Konnotationen wie etwa Sinn und Zweck von Steuern werden dagegen so gut wie gar nicht thematisiert und verblassen. Obwohl die durchschnittliche Einkommensteuerbelastung in Deutschland über die Jahre hinweg deutlich gesunken ist (vgl. BMF 2008: 53) und im internationalen Vergleich nicht die Steuern, sondern die Sozialabgaben relativ hoch ausfallen, sind die *tax frames* und damit auch Steuermentalität und Steuermoral von negativen Eindrücken geprägt. Vor diesem Hintergrund ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass die Besteuerung Reaktanz auslöst; viele Zensiten reagieren vor allem dann mit Widerstand, wenn sie glauben, dass nur sie Steuern zahlen, während andere sich dieser Pflicht entziehen („Volkssport“). *Frames*, die einerseits die Steuern mit negativen Assoziationen belegen und andererseits Steuerdelikte verharmlosen, erleichtern auch die Neutralisation beim individuellen Entscheidungsprozess des Steuerpflichtigen – der Gesetzesverstoß fällt leichter, wenn er mit Argumenten wie

Das machen doch alle oder Die Gesetze sind schuld scheinbar legitimiert werden kann.

Doch nicht alle Steuerpflichtigen haben gleiche Zugangschancen zu steuerlichen Delikten. Bestimmte Berufsgruppen und Einkunftsarten weisen bessere Gelegenheiten zur Steuerhinterziehung auf. Zudem sind gewisse Kenntnisse und Fertigkeiten vonnöten, um Steuern erfolgreich hinterziehen zu können; diese werden ebenso wie die delinquenten Werte in Lernprozessen vermittelt.

Wer sich zur Steuerhinterziehung entschließt, muss damit rechnen, dass sein Verhalten entdeckt und bestraft wird. Die entsprechenden Risiken und Rahmenbedingungen werden aber nicht rational beurteilt, sondern aufgrund kognitiver und mentaler Restriktionen verzerrt. So wird das *de facto* vergleichsweise geringe Entdeckungsrisiko in der Regel überhöht eingeschätzt, und die Verlustaversion ist dafür verantwortlich, dass verschiedene Besteuerungsarten mal risikofreudiges (bei Steuernachforderungen) und mal risikoaversives Verhalten (bei Vorabbesteuerung) auslösen, selbst wenn der fragliche Steuerbetrag in beiden Fällen gleich hoch ist.

Steuerhinterziehung ist kein ein-, sondern ein mehrdimensionales Verhalten. Die Folgerungen aus den verschiedenen theoretischen Ansätzen stellen Facetten dar, die zusammengekommen ein relativ umfassendes Bild der Steuerhinterziehung, ihrer Rahmenbedingungen, Motivationen und Rechtfertigungen widerspiegeln und darüber hinaus nachvollziehen lassen, wie man einen Gesetzesverstoß mit einem intakten Selbstbild, einem ‚reinen Gewissen‘ in Einklang zu bringen vermag.

Welche Ergebnisse demgegenüber rund fünf Jahrzehnte empirischer Forschung zusammentragen konnten und welches Bild der Steuerhinterziehung sich auf einer quantitativen Grundlage zeichnen lässt, ist Gegenstand des zweiten Teils dieses Aufsatzes, der in der nächsten Ausgabe der *Neuen Kriminalpolitik* erscheint.

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

5 Literatur

Allingham, M.G.; Sandmo, A.: Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis, in: Journal of Public Economics, 1, 1972: 323-338
 Alm, J.: Tax Compliance and Administration. University of Colorado, Department of Eco-

nomics, Working Paper No. 98-12. Boulder 1998
 Bayer, R.-C.; Reichl, N.: Ein Verhaltensmodell zur Steuerhinterziehung. Berlin 1997
 Bizer, K.: Steuervereinfachung und Steuerhinterziehung. Sofia-Diskussionsbeiträge zur Institutionenanalyse Nr. 00-8. Darmstadt 2000
 Brandstätter, H.: Determinanten der Steuerhinterziehung: Ergebnisse der experimentellen Psychologie, in: Smekal, C.; Theurl, E. (Hg.): Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie. Baden-Baden 1994: 213-245
 Brehm, J.W.: A Theory of Social Reactance. New York 1966
 BMF – Bundesministerium der Finanzen: Datensammlung zur Steuerpolitik. Ausgabe 2007. Berlin 2008
 BMF – Bundesministerium der Finanzen: Finanzbericht 2008. Berlin 2007
 BMF – Bundesministerium der Finanzen: Steuerstrafsachen Statistik 2000. Berlin o.J.
 BMF – Bundesministerium der Finanzen: Steuerstrafsachen Statistik 2002. Berlin 2003
 BRH – Der Präsident des Bundesrechnungshofes als Bundesbeauftragter für Wirtschaftlichkeit in der Verwaltung (Hg.): Probleme beim Vollzug der Steuergesetze. Stuttgart 2006
 Carroll, J.S.: A Cognitive-Process Analysis of Taxpayer Compliance, in: Roth, J.A.; Scholz, J.T. (Ed.): Taxpayer Compliance. Vol. 2: Social Science Perspectives. Panel on Taxpayer Compliance Research. Philadelphia 1989: 229-272
 Cloward, R. A.: Illegitimate Mittel, Anomie und abweichendes Verhalten, in: Sack, F.; König, R. (Hg.): Kriminalsoziologie. Frankfurt a. M. 1968: 314-338 (Erstveröffentlichung 1959)
 Durkheim, É.: Über die Anomie, in: Mills, C.W.: Klassik der Soziologie. Frankfurt/ M. 1966: 394-436 (Erstveröffentlichung 1897)
 Eisenberg, U.: Kriminologie. 3. Auflage, Köln, Berlin, Bonn, München 1990
 Elffers, H.: Income tax evasion. Theory and measurement. Deventer 1991
 Fores – Forschungsstelle für empirische Sozialökonomik e.V.: Steuermentalität, Steuermoral und Einstellungen zur Steuerreform 1999. Unveröffentlichter Forschungsbericht, Köln 1999
 Franzoni, L.A.: Tax Evasion and Tax Compliance, in: Bouckaert, B.; de Geest, G. (Ed.): Encyclopedia of Law and Economics. Vol. 4. Gent 1999: 52-94 (online im Internet: <http://users.ugent.be/~gdegeest/tablebib.htm>, chapter 6020; Stand: 20.3.2008)
 IRS – Internal Revenue Service: Federal Tax Compliance Research: Individual Income Tax Gap Estimates for 1985, 1988, and 1992. Department of the Treasury. Internal Revenue Service. Publication 1415 (Rev. 4-96). Catalog Number 10263H. Washington April 1996
 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: 160-187
 Kahneman, D.; Tversky, A.: Choices, Values, and Frames, in: Kahneman, D.; Tversky, A. (Ed.): Choices, Values, and Frames. Cambridge, UK 2000a: 1-16 (Erstveröffentlichung 1984)
 Kahneman, D.; Tversky, A.: Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, in: Kahneman, D.; Tversky, A. (Ed.): Choices, Values, and Frames. Cambridge, UK 2000b: 17-43 (Erstveröffentlichung 1979)
 Karstedt, S.; Farrall, S.: The Moral Economy of Everyday Crime: Markets, Consumers and Citizens, in: British Journal of Criminology, 46, 2006: 1011-1036
 Lakoff, G.: Framing the Dems, in: The American Prospect, Vol. 14 no. 8, 2003
 Lamnek, S.: Theorien abweichenden Verhaltens. München 1979
 Maruna, S.; Copes, H.: Excuses, Excuses: What Have We Learned from Five Decades of Neutralization Research?, in: Tonry, M. (Ed.): Crime and Justice: A Review of Research, 32, 2005: 221-320
 Merton, R.K.: Social Theory and Social Structure. 3. Auflage, Glencoe 1959
 Messner, S.F.; Rosenfeld, R.: Crime and the American Dream. 2. Auflage, Belmont, CA 1997
 Messner, S.F.: An Institutional-Anomie Theory of Crime: Continuities and Elaborations in the Study of Social Structure and Anomie, in: Oberwittler, D.; Karstedt, S. (Hg.): Soziologie der Kriminalität. Sonderheft 43/2003 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 2003: 93-109
 Opp, K.D.: Soziologie der Wirtschaftskriminalität. München 1975
 Porcano, T. M.: Correlates of Tax Evasion, in: Journal of Economic Psychology 9, 1988: 47-67
 Roth, J.A.; Scholz, J.T.; Dryden Witte, A. (Hg.): Taxpayer Compliance. Vol. 1: An Agenda for Research. Panel on Taxpayer Compliance Research. Philadelphia 1989
 Schmidtchen, D.: Vom nichtmarginalen Charakter der Steuermoral, in: Smekal, C.; Theurl, E. (Hg.): Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie. Baden-Baden 1994: 185-211
 Schmolders, G.: Ökonomische Verhaltensforschung, in: Ordo - Jahrbuch für Wirtschaft und Gesellschaft 5, 1953: 203-244
 Schmolders, G.: Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft. Probleme der Finanzpsychologie. Hamburg 1960
 Schmolders, G.: Finanzpolitik. 3. Auflage, Berlin, Heidelberg, New York 1970
 Schmolders, G.; Hansmeyer, K.-H.: Allgemeine Steuerlehre. 5. Auflage, Berlin 1980
 Shafir, E.: Choosing versus rejecting: Why some options are both better and worse than others, in: Memory & Cognition 21 (4), 1993: 546-556
 Statistisches Bundesamt (Hg.): Datenreport 1999. Zahlen und Fakten über die Bundesrepublik Deutschland. Bonn 2000
 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
 Sutherland, E. H.: Die Theorie der differentiellen Kontakte, in: Sack F.; König R. (Hg.): Kriminalsoziologie. Frankfurt a. M. 1968a: 395-399 (Erstveröffentlichung 1947)
 Sutherland, E. H.: White-collar Kriminalität, in: Sack F.; König R. (Hg.): Kriminalsoziologie. Frankfurt a. M. 1968b: 187-200 (Erstveröffentlichung 1940)
 Sykes, G.M.; Matza, D.: Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency, in: American Sociological Review 22, 1957: 664-670
 Torgler, B.: Tax Morale: Theory and Empirical Analysis of Tax Compliance. Dissertation, Universität Basel. Basel 2003
 Wiswede, G.: Einführung in die Wirtschaftspsychologie. München und Basel 2000