

Steuer-moral und Steuerhinterziehung

Erich Kirchler und Boris Maciejovsky

1 Einleitung

Im Altertum wurden Abgaben zur Deckung des Finanzbedarfs als außerordentliche Leistungen von sozial minder privilegierten Gruppen getragen. Das antike Rom deckte seinen Haushalt vorwiegend durch Tributzahlungen unterworfenen Völker sowie durch Kriegsbeute. Im Mittelalter wurden Zölle sowie steuerähnliche Abgaben auf Grundbesitz und Schenkungen eingezogen, und schließlich entwickelten sich im siebzehnten Jahrhundert mit der Herausbildung der Geldwirtschaft in England, Frankreich und später in der übrigen westlichen Welt komplexe Systeme der Besteuerung. Dabei hatte die Verpflichtung zur Steuerabfuhr einen hohen moralischen Anspruch; es wurde an die Ehre des Steuerzahlers appelliert. Dies bedeutet, dass jene Menschen, deren Lebenswandel als unehrenhaft angesehen wurde, zwar von der Steuerverpflichtung ausgenommen, aber auch sozial stigmatisiert wurden. Gegenwärtig wird die Pflicht, der Steuerabfuhr nachzukommen, jedoch weniger als moralische Verpflichtung aufgefasst, sondern vielmehr als Opfer, das jeder Staatsbürger zum Wohle der Gemeinschaft zu erbringen hat.

Die Auffassung, dass es sich bei der ordnungsgemäßen Abfuhr von Steuern um ein Opfer handelt, spiegelt sich darin, dass Steuern zu unmittelbaren individuellen Konsequenzen führen, einem reduzierten verfügbaren Einkommen. Dieser für das Individuum negativen Konsequenz steht ein für die Gesellschaft positiver Effekt gegenüber: Steuern ermöglichen dem Staat eine Vielzahl von staatlichen Leistungen bereitzustellen, die der Allgemeinheit zugute kommen. Steuerpflichtige befinden sich somit in einem sozialen Dilemma. Individuelle Interessen, möglichst geringe steuerliche Belastungen, stehen im Konflikt mit kollektiven Interessen, einem funktionierenden Gemeinwesen, zu dem alle Steuerpflichtigen zu gleichen Teilen beitragen.

Steuerentscheidungen als soziales Dilemma zu definieren, resultierte in der Vergangenheit, insbesondere von Seiten der Ökonomie, in Modellen individuellen Steuerverhaltens unter Unsicherheit. Beruhend auf wenigen zentralen Annahmen, wie Rationalität und individuelle Nutzenmaximierung, wurden formale Modelle konstruiert, welche die Entscheidung, Steuern ordnungsgemäß abzuführen oder sie zu hinterziehen, vor allem von exogenen Größen, wie der Kontrolle und Strafe, abhängig machten (siehe etwa Allingham & Sandmo, 1972).¹ Zahlreiche empirische Untersuchungen zeigen jedoch auf, dass die alleinige Berücksichtigung exogener Variablen unzureichend ist, um individuelles Steuerverhalten zu erklären. Vielmehr weisen neuere Forschungsergebnisse darauf hin, dass neben monetären Konsequenzen auch intrinsische Faktoren, wie subjektive Wahrnehmung der Steuersituation oder Gerechtigkeitserleben, für die Steuerentscheidung von Belang sind.

In diesem Sinne werden im nächsten Kapitel ökonomische Modelle der Steuerentscheidung diskutiert, während im dritten Kapitel psychologisch relevante Erweiterungen und Ergänzungen des ökonomischen Steuerparadigmas angeführt werden. Das zweite Kapitel beginnt mit einer kurzen Einführung über die Wirkung von Steuern. Daran anschließend wird das ökonomische Standardmodell von zwei Betrachtungsseiten analysiert: Erstens vom Standpunkt des individuellen Steuerpflichtigen (mikroökonomische Analyse) und zweitens aus der Perspektive des Staates und der Gemeinschaft (makroökonomische Analyse). Schließlich schließt das zweite Kapitel mit einer Diskussion wesentlicher Grenzen des ökonomischen Standardmodells. Im daran anschließenden dritten Kapitel werden empirische Untersuchungen diskutiert, die das ökonomisch fundierte Steuerparadigma um psychologisch relevante Aspekte erweitert. Zu diesen psychologischen Aspekten zählen Steuermoral und Steuermentalität, wahrgenommene Freiheitseinschränkung und Reaktanz, subjektives Gerechtigkeitserleben sowie individuelle Risikoneigung. Schließlich werden im vierten Kapitel verschiedene empirische Methoden zur Messung der Steuerhinterziehung diskutiert und im abschließenden fünften Kapitel wird ein Resümee gezogen.

2 Die Steuersituation im Kontext des ökonomischen Standardmodells

2.1 Zur Wirkung von Steuern

Eine ökonomisch fundierte Analyse des Steuerverhaltens muss zunächst die Frage klären, wie Steuern wirken. Die Reduktion des individuell verfügbaren Einkommens kann etwa leistungsfördernd wirken, sodass Steuerpflichtige mehr

¹ Es sei darauf hingewiesen, dass natürlich auch andere Variablen in ein formales ökonomisches Modell gebettet werden können (einen Überblick liefern z. B. Hagedorn, 1991; Bayer & Reichl, 1997; sowie Torgler, 2002).

Arbeit nachfragen, diese intensiver betreiben, mit dem Ziel den erlittenen Einkommensentgang zu kompensieren. Andererseits kann die Reduktion des verfügbaren Einkommens aber auch gegenläufige Effekte haben und zu Frustration und Resignation führen.

Aus ökonomischer Perspektive kann der Effekt der Einführung einer Steuer folgendermaßen analysiert werden: Angenommen eine Person kann ihr Zeitbudget zwischen zwei Gütern aufteilen, wobei das erste Gut die konsumierte Arbeitszeit und das zweite Gut die konsumierte Freizeit repräsentiert. Wenn das Arbeitseinkommen nun, auf Grund der zusätzlichen Steuerbelastung sinkt, wird Freizeit billiger. Dies führt zu einer Nachfrageveränderung, die als Substitutionseffekt bezeichnet wird: Steuerpflichtige substituieren Arbeit für Freizeit, d. h. sie fragen mehr Freizeit und weniger Arbeit nach. Aber wenn das Arbeitseinkommen auf Grund der Steuerbelastung sinkt, verringert sich auch das Gesamteinkommen und dies kann sehr wohl zu einer Erhöhung des „Konsums“ an Arbeitsleistung führen. Die Theorie lässt also keinen eindeutigen Schluss zu, welcher der beiden Effekte stärker ist. Die Besteuerung von Einkommen kann sowohl zu einem verringerten als auch zu einem erhöhten Arbeitskonsum führen (Varian, 1993).

Empirische Untersuchungen zur Frage der Steuerwirkung werden etwa von Lea, Taryp und Webley (1987) diskutiert. Die Ergebnisse von ökonometrischen Studien weisen darauf hin, dass sich Veränderungen des Gesamteinkommens unterschiedlich auf den Arbeitskonsum von Männern und Frauen auswirken: Frauen arbeiten mehr, wenn ihr Einkommen steigt, und weniger, wenn das Einkommen ihrer Männer steigt (Aschenfelder & Heckman, 1974). Insgesamt finden sich keine eindeutigen Belege, dass die Einführung einer Steuer den Arbeitskonsum beziehungsweise Freizeitkonsum gravierend beeinflussen. Im Gegenteil, in Fragebogenuntersuchungen berichten die Steuerpflichtigen, dass sie sich der Steueränderungen zwar bewusst sind, die Bereitschaft zu arbeiten aber von anderen Faktoren abhängt, als von der steuerbedingten Einkommensreduktion (Calderwood & Webley, 1992; Lea, Taryp & Webley, 1987; Wiswede, 1991).

Neben der rein analytischen Behandlung der Frage, wie Steuern wirken, kann auch die so genannte Lorenz-Kurve herangezogen werden, die vom amerikanischen Statistiker Max O. Lorenz zum Studium der Steuerverteilung entwickelt wurde (Woll, 1981). In einem Diagramm werden auf der Abszisse die Einkommensbezieher von 0 bis 100 % aufgetragen und auf der Ordinate die jeweils dazugehörigen Prozentzahlen für das persönliche verfügbare Einkommen. Bei gleichmäßiger Verteilung der Einkommen würde die so erhaltene Kurve also eine 45-Gradlinie bilden und entlang der Diagonale liegen. Je ungleichmäßiger allerdings das Einkommen verteilt ist, desto mehr weicht die ermittelte Kurve von der Diagonalen ab.

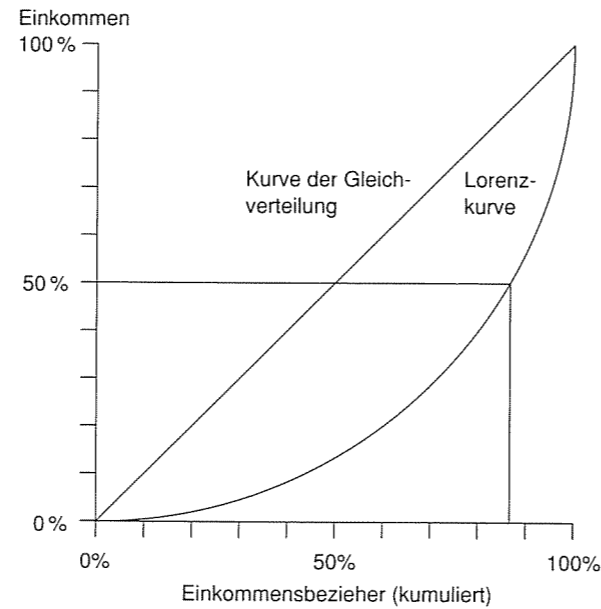


Abbildung 1:
Beispiel einer Lorenz-Kurve

Die Steuergesetzgebung kann bei Modifikationen die Einkommensverteilung berücksichtigen und versuchen die Ungleichheit zwischen verschiedenen Einkommensbezieher zu reduzieren. Dabei drückt die Fläche zwischen der Diagonalen und der Lorenz-Kurve das Maß ungleicher Einkommensverteilung aus. Dieses Maß, als Gini-Koeffizient bezeichnet, zeigt an, wie effektiv eine Steuernovellierung bezüglich der Gleichverteilung des Nettoeinkommens ist. Lea, Tarcy und Webley (1987) zeigen für Großbritannien, dass in den vergangenen Jahrzehnten tatsächlich eine Umverteilung zu Gunsten der ärmeren Bevölkerungsschichten stattfand und der Gini-Koeffizient sank. Abbildung 1 zeigt ein fiktives Beispiel der Lorenz-Kurve. In diesem Beispiel verfügen weniger als 15 % der Einkommensbezieher über 50 % des Gesamteinkommens der Bevölkerung. Tatsächlich wurde für Großbritannien im Jahre 1982 ermittelt, dass 20 % der Bevölkerung über 38,6 % des Gesamteinkommens beziehen.

2.2 Kontrolle und Strafe als individuelle Entscheidungsdeterminanten

Das ökonomische Standardmodell zur Steuerentscheidung unter Unsicherheit fokussiert auf individuelle monetäre Konsequenzen als alleinige Verhaltensdeterminante. Dementsprechend lässt das Modell erwarten, dass sowohl ein An-

stieg der Kontrollwahrscheinlichkeit als auch ein Anstieg der Strafhöhe zu einer Verringerung der Steuerhinterziehung führen. Empirische Untersuchungen konnten allerdings den erwarteten Wirkungszusammenhang nicht immer zeigen.

So bestätigen die Ergebnisse einer experimentellen Untersuchung² von Spicer und Lundstedt (1976) zwar den Einfluss der Kontrolle auf die Einstellung zur Steuerhinterziehung, nicht aber den Einfluss der Strafe. In einem Experiment von Baldry (1987) gelang es ebenfalls nicht den Einfluss der Steuerstrafe auf die Deklarationshöhe nachzuweisen. Friedland, Maital und Rutenberg (1978) konnten hingegen zeigen, dass hohe Strafen eher geeignet sind die Deklarationshöhe zu steigern als geringe Strafen, und zwar auch bei proportionaler Verringerung der Überprüfungswahrscheinlichkeit. Die Ergebnisse einer experimentellen Untersuchung von Alm, Sanchez und De Juan (1995) zeigen, dass die Deklarationshöhe in positiver Beziehung zur Überprüfungswahrscheinlichkeit steht, allerdings lediglich für Steuerstrafen von mindestens 200 %. Des Weiteren weisen Alm, McClelland und Schulze (1992) darauf hin, dass der Zusammenhang zwischen Deklarationshöhe und Überprüfungswahrscheinlichkeit nicht linear ist. So betrug die Deklarationshöhe 20 % bei einer Überprüfungswahrscheinlichkeit von 0 % und stieg auf 50,20 beziehungsweise auf 67,50 % bei einer Überprüfungswahrscheinlichkeit von zwei beziehungsweise von 10 %.

In einem Experiment von Alm, Cronshaw und McKee (1993) wurden vier unterschiedliche Kontrollmechanismen untersucht und in ihrer Wirkungsweise auf die Deklarationshöhe verglichen. Ein Kontrollmechanismus bestand in der Möglichkeit der Finanzbehörden all jene Steuerpflichtigen mit Gewissheit zu prüfen, deren deklariertes Einkommen unterhalb eines bestimmten Mindestsatzes gelegen war (cutoff rule). Ein weiterer Kontrollmechanismus bestand darin, überführte Steuerhinterzieher nicht nur für die aktuelle Steuerperiode sondern auch rückwirkend für eine bestimmte Anzahl an vergangenen Perioden zu überprüfen (conditional back audit rule), während der letzte Kontrollmechanismus darin bestand, dass überführte Steuerhinterzieher mit einer höheren zukünftigen Überprüfungswahrscheinlichkeit rechnen mussten als ehrliche Steuerzahler (conditional future audit rule). Diese drei alternativen Kontrollmechanismen wurden gegenüber rein zufallsbedingten Steuerkontrollen, ohne die Möglichkeit für die Finanzbehörden Mindestsätze festzulegen,

² In experimentellen Untersuchungen zum Steuerverhalten werden im Gegensatz zu Fragebogenuntersuchungen nicht hypothetisches Verhalten und Verhaltensabsichten untersucht, sondern konkretes Entscheidungsverhalten, meist verbunden mit monetären Konsequenzen für den Entscheider. Die abhängige Variable in solchen Experimenten ist meist die Deklarationshöhe, als unabhängige Variablen können etwa verschiedene Kontroll- und Strafmechanismen variiert werden.

rückwirkende Prüfungen durchzuführen oder zukünftige Prüfungen vermehrt anzusetzen, kontrastiert. Die Ergebnisse zeigen, dass die Deklarationshöhe in den experimentellen Bedingungen mit alternativen Kontrollmechanismen höher waren als in jenen mit konventionellem zufallsbedingtem Kontrollsystem. Und dies obwohl in den experimentellen Bedingungen eine signifikant geringere Anzahl an Steuerüberprüfungen durchgeführt wurde als im zufallsbedingtem Kontrollsystem. Wenn in der Analyse auch die Anzahl der Steuerüberprüfungen berücksichtigt wird, zeigt sich eine Überlegenheit des retrospektiven Kontrollmechanismus (conditional back audit rule) gegenüber den anderen alternativen Kontrollmechanismen.

In einem Experiment von Güth und Mackscheidt (1985) wurden Transferleistungen im Kontext von Überprüfungswahrscheinlichkeit und progressivem Steuertarif untersucht. Transferleistungen sind als Rückflüsse des Staates an den Steuerpflichtigen zu verstehen. Ein progressiver Steuertarif liegt dann vor, wenn höhere Einkommen auch einem höheren Steuersatz unterliegen. Die Transferleistungen wurden entsprechend eines bestimmten Transfer-Koeffizienten ausbezahlt und hingen von den Gesamteinnahmen aus Steuern und Strafen ab. Güth und Mackscheidt (1985) zeigen, dass das Deklarationsverhalten unabhängig vom Erfahrungsgrad, den finanziellen Anreizen und der Gruppengröße war. Auch bei individueller Betrachtung des Deklarationsverhaltens im Zeitverlauf zeigte sich hohe Konsistenz der getroffenen Entscheidungen. Dieser Umstand lässt die Autoren von konstanter „moralischer Einstellung“ sprechen, das heißt die Steuerentscheidungen erfolgten entweder konstant ehrlich oder konstant unehrlich.

Alm, McClelland und Schulze (1999) untersuchten das Steuerverhalten in einem Experiment, wobei die Teilnehmer das Steuersystem aktiv per Mehrheitswahl mitgestalten konnten. Abgeführte Steuern wurden in ein öffentliches Gut investiert, das allen Steuerpflichtigen – das heißt auch Steuerhinterziehern – zugänglich war. Die Ergebnisse zeigen, dass mehrheitlich gegen eine Verschärfung des Steuersystems gestimmt wurde, insbesondere gegen eine Anhebung von Überprüfungswahrscheinlichkeit und Steuerstrafe. Allerdings wurde für eine Erhöhung des Steuersatzes gestimmt. Die Autoren erklären ihre Ergebnisse im Sinne der „Crowding out“-Hypothese, wonach soziale Normen und das Abführen von Steuern durch exogene Straf- und Kontrollmechanismen negativ beeinflusst werden. Im Gegensatz dazu zeigen Fehr und Gächter (2000), dass Sanktionsmöglichkeiten von den Teilnehmern gezielt und systematisch genutzt werden, um die Beitragshöhe für ein öffentliches Gut zu erhöhen – obwohl diese Sanktionsmöglichkeiten mit individuellen Kosten für die Teilnehmer verbunden waren. Alm, Jackson und McKee (1993) zeigen in einer experimentellen Untersuchung, dass die Höhe der Beiträge zu einem öffentlichen Gut auch davon abhängt, ob die Teilnehmer aktiv über die Verwendung mit-

bestimmen dürfen oder nicht. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Beitragsmoral sinkt, wenn den Teilnehmern keine Kontrolle über die Verwendung ihrer Beiträge zuteil wird.

Allen bisher berichteten Experimenten, die den Einfluss von Kontrolle und Strafe auf die Deklarationshöhe untersuchen, ist jedoch gemein, dass die Teilnehmer das zu deklarierende Einkommen exogen vom Versuchsleiter erhielten und nicht selbst verdienen mussten. Im Gegensatz dazu untersuchten Kirchler, Maciejovsky und Schwarzenberger (2001) die Interaktion von Kontrolle und Strafe auf die Bereitschaft Steuern ordnungsgemäß abzuführen in einem endogenisierten Steuerexperiment, in welchem 72 Teilnehmer das zu deklarierende Einkommen in einem experimentellen Aktienmarkt verdienten. In diesem computerisierten Experiment, durchgeführt mit z-Tree (Zurich Toolbox for Ready-made Economic Experiments; Fischbacher, 1998), mussten die Teilnehmer den „Finanzbehörden“ Steuererklärungen getrennt für Veräußerungserträge aus dem Handel von Aktien und für Dividendenerlöse am Ende jeder der 18 Handelsperioden vorlegen. Dabei wurde sowohl die Kontrollwahrscheinlichkeit (17 versus 34 %) als auch die Steuerstrafe (50 versus 100 % des hinterzogenen Einkommens) variiert.

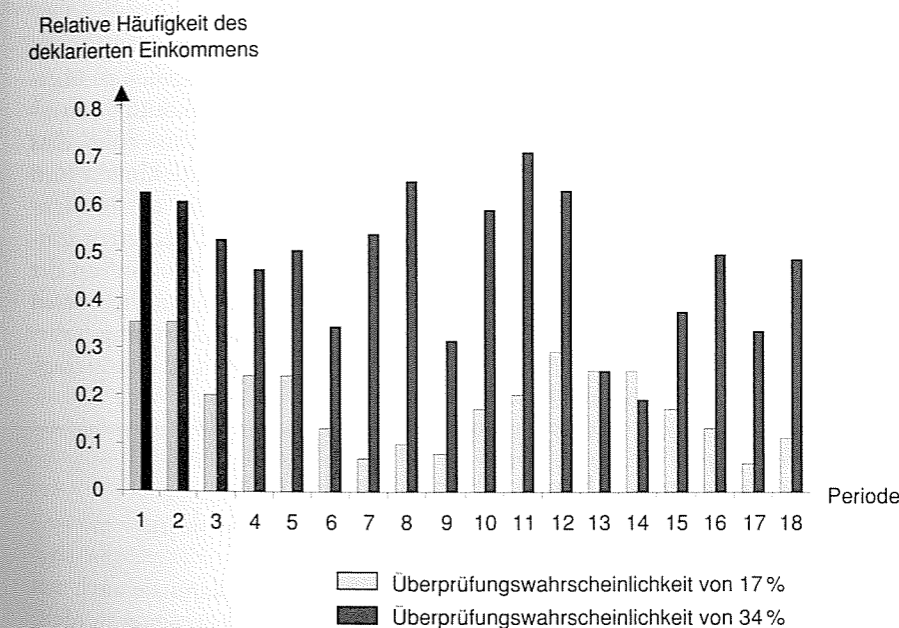


Abbildung 2a:
Der Einfluss der Überprüfungswahrscheinlichkeit auf die Einkommensdeklaration

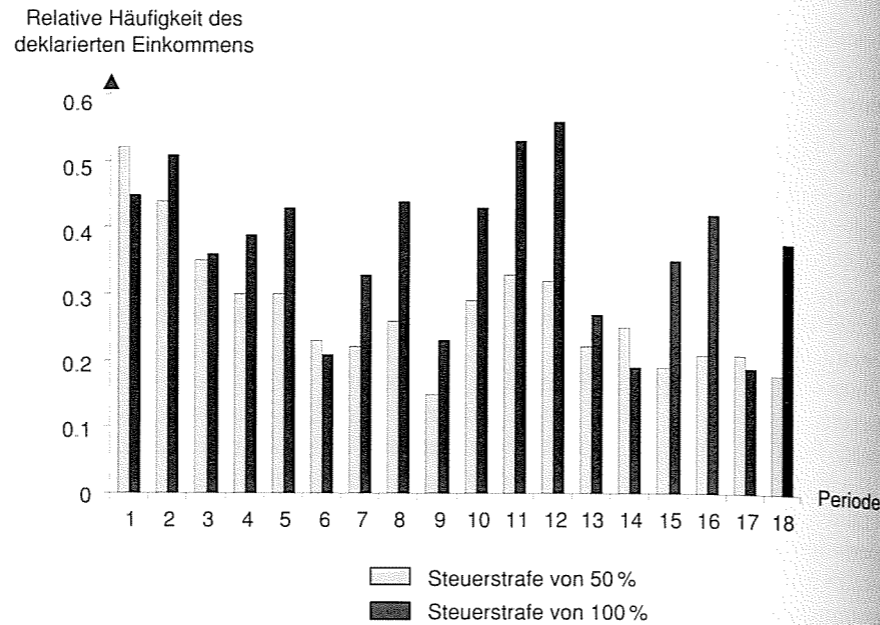


Abbildung 2b:
Der Einfluss der Steuerstrafe auf die Einkommensdeklaration

Die Ergebnisse zeigen, dass sowohl die Wahrscheinlichkeit die Angaben zu überprüfen als auch die Steuerstrafe geeignet sind, das deklarierte Einkommen zu erhöhen. Abbildung 2a und Abbildung 2b legen jedoch den Schluss nahe, dass der Effekt der Überprüfungswahrscheinlichkeit auf das deklarierte Einkommen stärker ist als der Effekt der Steuerstrafe. Während lediglich in 14 der 18 Handelsperioden eine hohe Steuerstrafe auch zu einem höheren deklarierten Einkommen führte als eine geringe Steuerstrafe, konnte der erwartete Einfluss der Überprüfungswahrscheinlichkeit in 16 von 18 Handelsperioden nachgewiesen werden. In diesen 16 Handelsperioden führte eine hohe Überprüfungswahrscheinlichkeit auch zu einem höheren deklarierten Einkommen als eine geringe Überprüfungswahrscheinlichkeit.

2.3 Das ökonomische Standardmodell als Rahmen eines gesamtwirtschaftlichen Entscheidungsproblems

Neben einer individuellen Analyse der Steuerentscheidung kann sie auch aus dem Blickpunkt der Gemeinschaft und des Staatshaushaltes betrachtet werden. Dabei lässt die ökonomische Standardtheorie erwarten, dass Steuerhinterziehung als illegale Möglichkeit die Steuerabfuhr zu reduzieren und Steuerflucht bezie-

hungsweise Steuervermeidung als legale Reduktionsmöglichkeiten gemeinsam einer formalen Analyse unterzogen werden sollten. Denn allen drei Reduktionsformen ist gemein, dass sie zu identischen makroökonomischen Konsequenzen für den Staatshaushalt führen. Sowohl Steuerhinterziehung als auch Steuerflucht und Steuervermeidung resultieren in einer Reduktion des Staatshaushaltes. Korrespondierend mit dieser Argumentationslinie propagieren Cross und Shaw (1982) eine gemeinsame formale Analyse von Steuerhinterziehung und Steuervermeidung.

Kirchler, Maciejovsky und Schneider (2003) kontrastieren die makroökonomisch-fundierte Argumentationslinie mit einer alternativen psychologischen Vorhersage, die auf unterschiedlichen Fairnessempfindungen abzielt. Dabei wurden soziale Repräsentationen von 252 österreichischen Steuerpflichtigen zu den Begriffen Steuerhinterziehung, Steuerflucht und Steuervermeidung erhoben und analysiert. Die Teilnehmer rekrutierten sich aus den Berufsgruppen der Finanzbeamten, Wirtschaftsanwälte, Unternehmer und Wirtschaftsstudenten. Soziale Repräsentationen werden als weit umfassendes Konzept verstanden, das eine soziale Realität abbildet. Sie sind ähnlich den Glaubenssystemen einer Gesellschaft und vereinen Einstellungen, Wissen, Mythen und Legenden (Moscovici, 1981; Wagner, 1994). In den sozialen Repräsentationen spiegeln sich individuelle Beobachtungen und Erfahrungen wider, die von Menschen im sozialen Kontext gemacht und in der Auseinandersetzung mit anderen geformt wurden und handlungsweisend sind (Kirchler, 1999b).

Empirische Methoden zur Erfassung von sozialen Repräsentationen sind unterschiedlich. Häufig werden Stimuluswörter oder -bilder vorgelegt, zu denen Personen frei assoziieren. Wenn beispielsweise soziale Repräsentationen des Steuerhaltens untersucht werden, können Stimuli wie Steuerhinterziehung, -flucht oder -vermeidung vorgelegt und Teilnehmer, aufgefordert werden, alles zu protokollieren, was ihnen zu den Stimuli spontan einfällt. Anschließend können die Assoziationen nach ihrer Valenz und Wichtigkeit bewertet werden, um verschiedene Aspekte der Nennungen zu untersuchen. Häufig werden die Assoziationen kategorisiert. Die Auftrittshäufigkeiten der Assoziationskategorien pro Stimulus erlauben schließlich, mittels Korrespondenzanalyse, die Untersuchung des semantischen Raumes der sozialen Repräsentationen. In der Studie von Kirchler, Maciejovsky und Schneider (2003) wurden die drei Stimuli, nämlich Szenarien zu den Begriffen Steuerhinterziehung, -flucht und -vermeidung, vorgelegt und die Häufigkeiten der dazu assoziierten Begriffe mittels Korrespondenzanalyse ausgewertet.

Die Ergebnisse bestätigen, dass zwischen den drei Stimuli klar differenziert wird (siehe Abb. 3). Abweichend von der Tatsache, dass sowohl legale als auch illegale Möglichkeiten Steuern zu reduzieren zu identischen makroökonomischen

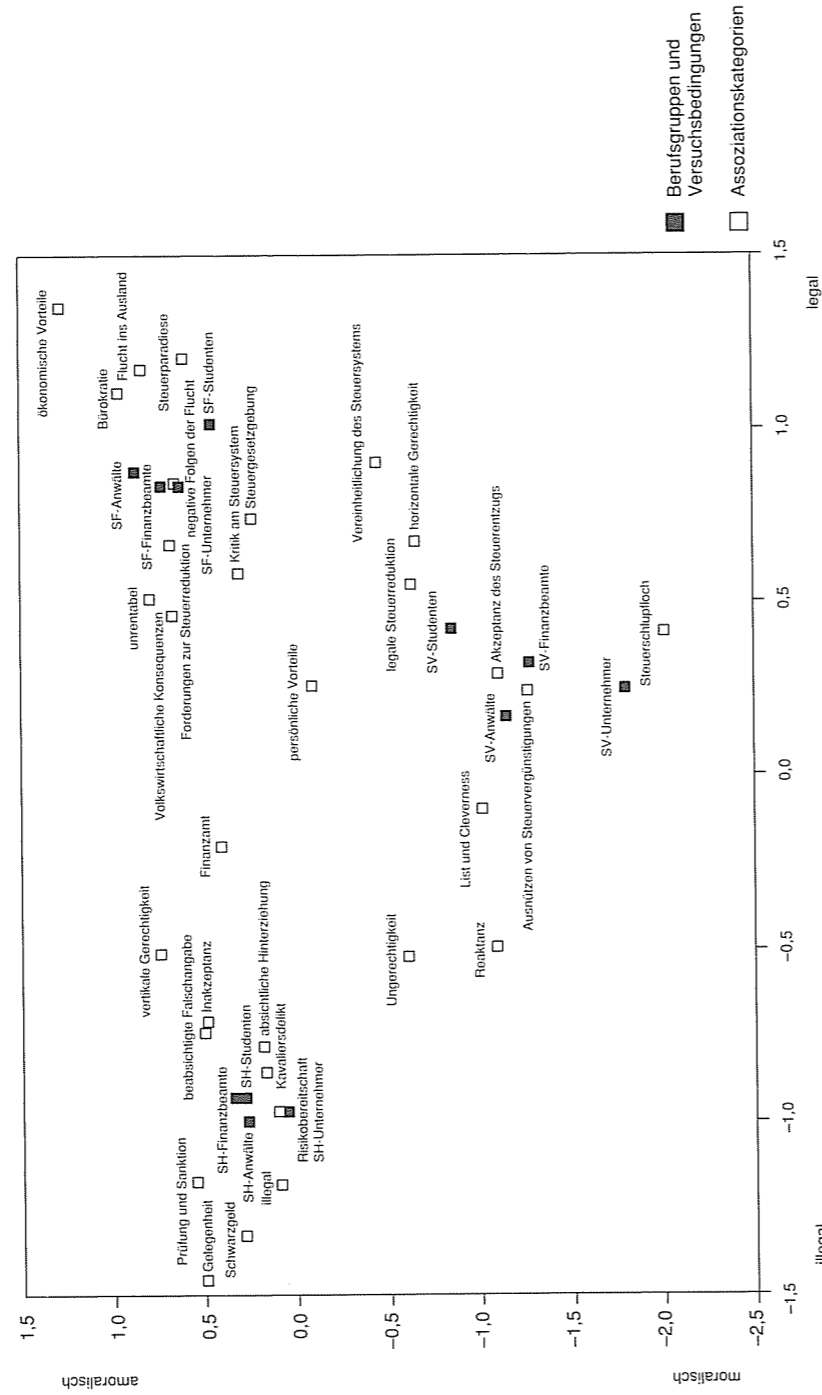


Abbildung 3: Soziale Repräsentationen über Steuerhinterziehung, Steuerflucht und Steuervermeidung

Konsequenzen führen, weist die Analyse der erhobenen sozialen Repräsentationen darauf hin, dass verschiedene Reduktionsmöglichkeiten von den Steuerpflichtigen auch sozial unterschiedlich wahrgenommen und mit unterschiedlichen Begriffen assoziiert werden. Die Ergebnisse weisen auf zwei relevante Dimensionen hin. Auf der einen Dimension erfolgt eine Unterscheidung hinsichtlich Legalität und Illegalität, während auf der anderen Dimension zwischen moralischer und amoralischer Steuerreduktion unterschieden wird. Erwartungsgemäß werden sowohl Steuerflucht als auch Steuervermeidung als legale Steuerreduktionsmöglichkeiten und Steuerhinterziehung als illegale Reduktionsmöglichkeit erlebt, während sowohl die Steuerhinterziehung als auch die Steuerflucht als amoralischer Weg wahrgenommen werden, die Steuerlast zu reduzieren, während die Steuervermeidung als moralische Reduktionsmöglichkeit erlebt wird. Abbildung 3 zeigt auch, welche Begriffe häufig assoziiert wurden. So werden Prüfung und Sanktion, vertikale Gerechtigkeit und Gelegenheit beispielsweise mit Steuerhinterziehung assoziiert; Bürokratie und ökonomische Vorteile sind mit Steuerflucht verbunden und zur Steuervermeidung fiel allen teilnehmenden Berufsgruppen gleichermaßen horizontale Gerechtigkeit, Reaktanz und Steuerschlupflöcher ein.

2.4 Grenzen des ökonomischen Standardmodells

Eine Vielzahl empirischer Untersuchungen zeigt, dass formale ökonomische Modelle, die lediglich auf monetäre Konsequenzen individuellen Verhaltens abzielen und intrinsische Motive außer Acht lassen, nicht ausreichen, um Steuerhinterziehung adäquat zu beschreiben (Alm, McClelland & Schulze, 1999; Baldry, 1987; Bosco & Mittone, 1997; Cullis & Lewis, 1997; Kaplan & Reckers, 1985). Das ökonomische Standardmodell zur Steuerhinterziehung, beruhend auf exogenen Größen wie Kontrolle und Strafe, geht davon aus, dass Steuerpflichtige *nur* deshalb Steuern abführen, weil sie Kontrolle und Strafe fürchten, also bloß auf äußere aversive Reize passiv reagieren. Intrinsische Motive, wie Gerechtigkeitsempfinden, Kooperationsbereitschaft, Altruismus oder soziale Normen, bleiben unberücksichtigt. Empirische Untersuchungen zeigen, dass exogene Determinanten, wie Kontrolle und Strafe, auch zu entgegengesetzten Effekten auf die Deklarationshöhe führen können. Dann nämlich wenn es dadurch zu einem „Crowding-out“ an intrinsischer Motivation kommt (Frey, 1992, 1997) und die Deklarationsbereitschaft trotz steigender individueller „Kosten“ abnimmt.

Des Weiteren kann das ökonomische Standardmodell nicht erklären, weshalb die meisten Steuerpflichtigen trotz geringer individueller Kosten überhaupt bereit sind ihre Steuern ordnungsgemäß abzuführen. Denn in den meisten Ländern sind die individuellen Kosten einer Hinterziehung, also die Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung beziehungsweise die Steuerstrafe, von solch gerin-

ger Höhe, dass eine alleinige Analyse des Steuerverhaltens auf Basis dieser Größen unzureichend erscheint. Würden Steuerpflichtige tatsächlich ihre Steuerbereitschaft lediglich von Kontrolle und Strafe abhängig machen, so müsste das beobachtbare Fehlverhalten weit größere Ausmaße haben als dies der Fall zu sein scheint. Steuerhinterzieher müssen im Gegensatz zu den meisten experimentellen Untersuchungen nur mit einer äußerst geringen Wahrscheinlichkeit einer Steuerprüfung rechnen, und selbst im Falle einer Überführung müssen sie in den meisten Fällen lediglich den hinterzogenen Betrag abführen beziehungsweise bloß mit einer geringen Bußstrafe rechnen.

Schließlich erweisen sich formale Analysen des Steuerverhaltens als nur beschränkt tauglich reales Verhalten zu beschreiben, da eine größere Anzahl an Einflussfaktoren in der Regel nicht simultan berücksichtigt werden kann, ohne dass Wirkungszusammenhänge zwischen den Variablen verloren gehen (Bayer & Reichl, 1997; Skinner & Slemrod, 1985). Der Gesamteffekt solch gegenläufiger Wirkungsrichtungen ist demnach unbestimmt und trägt kaum zum Verständnis des Untersuchungsobjektes bei.

Das ökonomische Standardmodell zur Steuerhinterziehung lässt aus psychologischer Perspektive wesentliche Entscheidungsdeterminanten vermissen. An Stelle von Kontrolle und Strafe müssen etwa Einsicht und Bewusstsein, Verantwortung für gemeinsame Anliegen zu tragen, treten. Die Bereitschaft der Steuerpflichtigen zu entsprechen, kann dabei durch klare Informationsbereitstellung seitens der Behörden, durch Transparenz über die Verwendung von Steuermitteln sowie durch Berücksichtigung subjektiver Gerechtigkeitsempfindungen erhöht werden.

Im folgenden Kapitel werden einige psychologisch relevante Determinanten des Steuerverhaltens diskutiert, die geeignet erscheinen, die Bereitschaft Steuern abzuführen, positiv zu beeinflussen. Zu diesen Verhaltensdeterminanten zählen Steuermoral und Steuermentalität, wahrgenommene Freiheitseinschränkung und Reaktanz, subjektives Gerechtigkeitserleben sowie individuelle Risikoneigung.

3 *Steuerverhalten im Kontext psychologischer Determinanten*

3.1 *Steuermoral und Steuermentalität*

Steuermoral und Steuermentalität werden in den meisten Ansätzen als intervenierende Variable betrachtet (Kirchler & Berger, 1998). Schmolders (1975) definiert Steuermoral als Einstellung zum Steuerdelikt, zur Steuerstrafe und zum Steuersünder. Sie ist „... in der Steuermentalität der Bevölkerung und in ihrem

staatsbürgerlichen Bewusstsein verankert, das der inneren Bejahung der Steuerpflicht und der Anerkennung der Steuerhoheit des Staates letztlich zugrunde liegt“ (Schmolders, 1960, S. 98). Steuermentalität hingegen wird als allgemeine Einstellung zur Besteuerung schlechthin verstanden (Schmolders, 1975). Sie bestimmt das konkrete Belastungsgefühl, die Steuermoral und die Steuerdisziplin beziehungsweise intrinsische Motivation zu kooperieren des Steuerpflichtigen (Frey, 1997; Torgler, 2005).

Ausgehend von der Annahme, dass Steuern generell als negativ erlebt werden, wird das Abführen einer Steuerschuld als Strafreiz charakterisiert, der eine Belastung für den Steuerpflichtigen darstellt. Als Bindeglied zwischen objektiver Steuerbelastung, darunter wird die Gesamtsumme der abzuführenden Steuern verstanden, und der Steuermoral beziehungsweise dem Steuerverhalten fungiert nach Schmolders (1975) das Belastungsgefühl, also das subjektive Erleben der eigenen Steuerbelastung. Dieses Erleben ist von der Merklichkeit und der Dauerhaftigkeit der Steuer, dem Eindruck, im Vergleich zu anderen fair oder unfair behandelt zu werden, und der Verwendungseffizienz der Steuergelder abhängig.

Wie werden Steuern also subjektiv erlebt? Empirische Untersuchungen zeigen, dass Steuern als subjektive Belastung empfunden werden (Vogel, 1974) und dass sie wohl von jeher negativ beurteilt wurden, auch dann, als Steuersätze im Vergleich zu heute noch relativ minimal waren (Webley, Robben, Elffers & Hessing, 1991). Änderungen oder Verbesserungen des Steuersystems scheinen, wenn überhaupt, dann bloß minimale Auswirkungen auf das Steuerverhalten und die negativen Einstellungen der Bevölkerung zu haben (De Kam, 1992). Empirische Befunde zeigen weiter, dass eine unmittelbare und transparente Gegenleistung seitens des Staates für die abgeführten Steuern vielfach nicht oder nur unzureichend wahrgenommen wird. Vielmehr herrscht die Meinung vor, dass Steuergelder widmungsfremd verwendet beziehungsweise verschwendet werden (Dean, Keenan & Kenney, 1980; Wallschutzky, 1984), sowie dass das Steuersystem ungerecht sei (Dornstein, 1987; Mason & Calvin, 1984) und dass sowohl die Steuerlast als auch die Steuersätze zu hoch sind (Vogel, 1974).

Steuerzahler neigen zu inkonsistenten Vorstellungen über Einnahmen und Ausgaben. Generell werden staatliche Leistungen gerne in Anspruch genommen, aber die Bereitschaft, dafür auch durch Steuerabfuhr zu bezahlen, ist gering (Citrin, 1979; van de Braak, 1983; Williamson & Wearing, 1996). So sprechen sich Steuerzahler zwar für eine Steuerreduktion aus, gleichzeitig aber verlangen sie fortwährende Gewährung sozialer Wohlfahrtsprogramme. Tyszka (1994) berichtet, dass sowohl französische als auch polnische Studenten einhellig der Meinung waren, dass Steuern reduziert werden müssten, bei gleichzeitiger Erhöhung der Staatsausgaben für öffentliche Güter. Ähnliche Ergebnisse berich-

ter Schmolders (1975) für Deutschland. Wenn nach Möglichkeiten gefragt wird, das Staatsdefizit zu verringern, meint die Mehrheit der Befragten, staatliche Ausgaben sollten reduziert werden. Gleichzeitig wird aber verlangt, dass alle bestehenden staatlichen Programme beibehalten werden. Es soll also, wenn notwendig, gespart werden, nur nicht bei einem selbst. Steuerzahler beurteilen das Verhalten anderer viel kritischer als ihr eigenes (Thurman, 1988).

Um die Deckung staatlicher Ausgaben gewährleisten zu können, wurden umfangreiche und komplizierte Gesetze verabschiedet, welche gleichmäßiges und als gerecht empfundenes Besteuern gewährleisten sowie die ordnungsgemäße Abfuhr sichern sollen. Jedoch erweist es sich für den steuerpflichtigen Bürger meist bereits als äußerst schwieriges Unterfangen, die Steuergesetzgebung überhaupt verstehen zu können. Gemessen anhand einer Formel zur Bestimmung des Lesealters, wurde für britische Standardtexte der Steuergesetzgebung ein notwendiges Lesealter von 13 Jahren errechnet, für US-Steuertexte ein Lesealter von 12,5 Jahren, und für Australien eines von 17 Jahren. Demgegenüber wurde festgestellt, dass im Durchschnitt die britische Bevölkerung lediglich ein Lesealter von neun Jahren erreicht (Kirchler, 1998a). Wenn das notwendige Lesealter für das Verständnis eines Textes errechnet wird, werden Satzlängen, Silbenanzahl etc. eines Textes berücksichtigt und Vergleiche mit den Texten, die Personen einer bestimmten Altersgruppe verstehen, angestellt. Auch die Ergebnisse einer Befragung schwedischer Steuerpflichtiger weist darauf hin, dass der Wissensstand über steuerliche Bestimmungen eher dürftig ist (Vogel, 1974), und Lewis (1979) berichtet, dass viele Steuerzahler nicht über ihre eigenen Steuersätze Bescheid wissen.

Steuerhinterziehung wird von der Bevölkerung als geringfügiges Vergehen erachtet: Spontane Assoziationen und die Ergebnisse von Fragebogenerhebungen zum Themenkomplex Steuern und Steuerhinterziehung zeigen, dass Steuervergehen als Kavaliersdelikt betrachtet werden (Kirchler, 1998b). Während 86,2 % beziehungsweise 90,2 % einen Diebstahl von weniger als 20 Dollar beziehungsweise einen Diebstahl von mehr als 20 Dollar als unmoralisch und falsch beurteilten, waren nur 61,1 % der Befragten der Meinung, dass Steuerhinterziehung falsch sei (Grasmick & Scott, 1982). Auch Vogel (1974) berichtet, dass nur 11,7 % der Befragten eine Haftstrafe für Steuerhinterzieher befürworteten, während 53,9 % die Verhängung einer Haftstrafe bei einem Einbruchsvergehen propagierten, selbst wenn der geldmäßige Schaden beider Vergehen gleich hoch gewesen ist. Lewis (1979) führt an, dass zwar die Hinterziehung von großen Steuersummen mit dem Wunsch nach strenger Strafe in Verbindung steht, dass dies allerdings nicht für die Hinterziehung von moderaten Summen gilt.

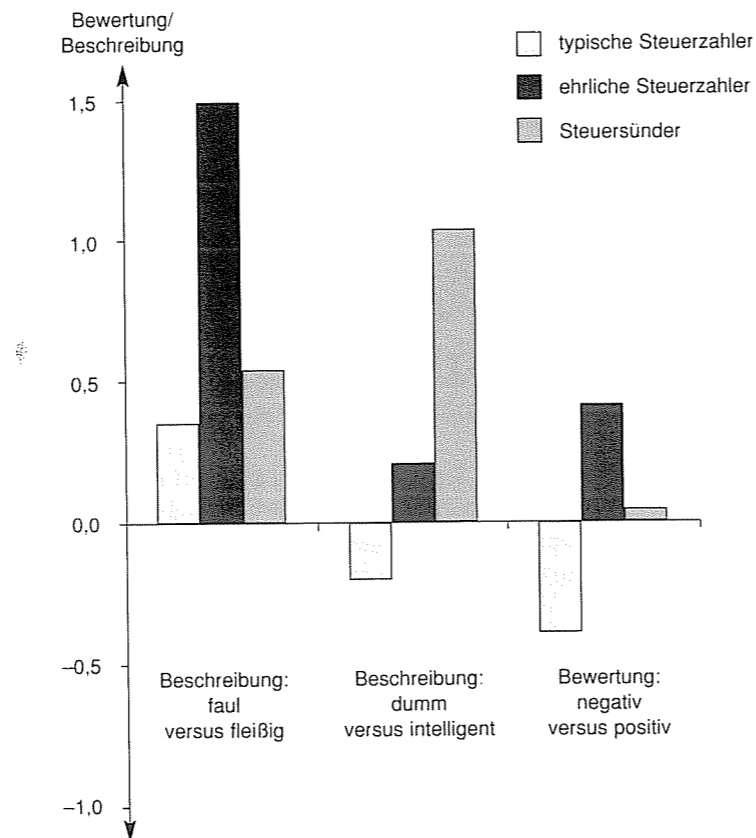
Kirchler (1998b) untersuchte Einstellungen zu Steuern von freiberuflich Tätigen und Unternehmern, Beamten, Angestellten und Arbeitern sowie von Studenten

an einer Stichprobe von 171 Personen. Die Teilnehmer wurden angewiesen, an Steuern zu denken und ihre spontanen Gedanken und Assoziationen zu protokollieren. Die über 540 unterschiedlichen Assoziationen wurden zu 25 Assoziationskategorien zusammengefasst. Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass freiberuflich Tätige und Unternehmer Steuern mit Strafe, Bürokratie, Intransparenz der Gesetzgebung sowie mit Intransparenz der Verwendung von Steuern assoziierten. Sie erlebten Steuern als gesetzlich erzwingbare Abgabe und somit als Freiheitsverlust und als Demotivation. Beamte assoziierten mit Steuern die Möglichkeit soziale Gerechtigkeit herzustellen, indem Vermögen und finanzielle Mittel zwischen Staat und Bevölkerung umverteilt werden können. Andererseits führten Beamte auch negative Assoziationen an, die sich auf die Problematik des „Trittbrettfahrens“ beziehen: Personen, die ihrer Verpflichtung zur Steuerabfuhr nicht entsprechen, profitieren sowohl auf individueller Einkommensebene als auch von den öffentlichen Gütern, die mit den Abgaben der Steuerzahler bereit gestellt werden und zur allgemeinen Verfügung der Öffentlichkeit stehen. Die Gruppe der Angestellten assoziierten mit Steuern vornehmlich Begriffe wie Sozialsystem und soziale Sicherheit, welche durch die Abfuhr von Steuern gewährleistet werden. Sie betrachten Steuern zudem als notwendiges Übel, das zwar individuelles Einkommen schmälert, allerdings auch das Sozialsystem und den Wohlfahrtsstaat garantiert. Arbeiter kritisierten Politiker und Regierung, und meinten, dass Steuern „Werkzeug“ der egoistischen Bereicherung von Politikern seien. Studenten schließlich assoziierten Steuern mit rechtlichen Fachtermini, nannten Namen von Politikern, dachten an Comic-Figuren, wie Donald und Dagobert Duck, oder nannten sinnlose Worthülsen.

Betrachtet man die Sequenz, in der Assoziationen zum Stimuluswort Steuern produziert wurden, so konnten keine signifikanten Unterschiede zwischen den Berufsgruppen festgestellt werden. Es zeigte sich jedoch, dass das Stimuluswort Steuern generell eher negative Assoziationen hervorrief. Über den Zeitverlauf hinweg betrachtet ist jedoch feststellbar, dass die Anzahl negativer Assoziationen abnahm. Die Teilnehmer in der Studie von Kirchler (1998b) wurden auch angewiesen, Eigenschaften von (a) typischen Steuerzahlern in Österreich, (b) ehrlichen Steuerzahlern und (c) Steuerhinterziehern anhand des semantischen Differenzials (7-stufige-Antwortskala) nach Peabody (1985) zu bewerten. Das Instrumentarium erlaubt Urteile, Images oder Einstellungen in deskriptive und evaluative Komponenten aufzuschlüsseln, ausgehend von der Annahme, dass Einstellungen zu einem Objekt aus einer Beschreibungs- und einer Bewertungskomponente bestehen. Beispielsweise könnte eine Nation als sparsam oder genügsam beurteilt werden. Der Beschreibungsaspekt deutet nun darauf hin, dass das beurteilte Volk nicht verschwenderisch mit Ressourcen umgeht. Nachdem Sparsamkeit in unserem Kulturkreis positiv bewertet wird, ist anzunehmen, dass auch die affektive Einstellungskomponente zum beurteilenden Stimulusobjekt positiv ist. Wäre die zu beurteilende Nation jedoch als geizig bezeichnet worden,

so hätte sich zwar auf der Beschreibungsebene wenig geändert, wohl aber auf der Bewertungsebene.

Dass ehrliche Steuerzahler positiver bewertet wurden als Steueründer mag wenig überraschen, wohl aber dass Steuerhinterzieher positiver beurteilt wurden als typische Steuerzahler in Österreich. Ähnlich überraschende Befunde können auch für die Beschreibungsebene berichtet werden: Ehrliche Steuerzahler wurden als hart arbeitende Personen beschrieben, und typische Steuerzahler in Österreich sind als wenig intelligent beschrieben worden, während Steueründer für clever und intelligent befunden wurden (siehe Abb. 4).



Anmerkung: Die Beurteilung der Beschreibungsdimensionen erfolgte auf einer 7-stufigen Skala von -3 („faul“, „dumm“) bis +3 („fleißig“, „intelligent“). Die Bewertung wurde aus den Beurteilungen aller Items im Semantischen Differenzial errechnet (siehe Peabody, 1985). Die Bewertungsskala reicht von -1 (negativ) bis +1 (positiv).

Abbildung 4:
Beschreibung und Bewertung von typischen Steuerzahlern, ehrlichen Steuerzahlern und Steueründern.

3.2 Wahrgenommene Freiheitseinschränkung und Reaktanz

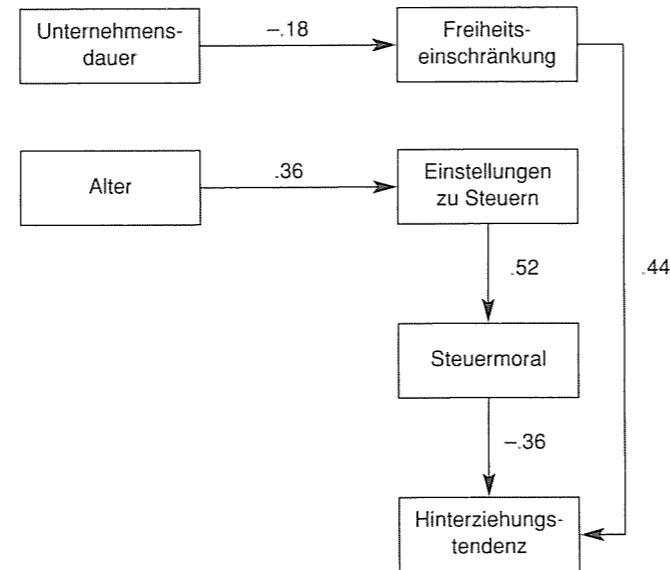
Der Steuerabfuhr ordnungsgemäß zu entsprechen, kann als subjektive Freiheitseinschränkung erlebt werden. Der Staat, bemüht ein möglichst friktionsloses Nebeneinander zu garantieren, greift durch eine Vielzahl von Maßnahmen – etwa in Form von Gesetzen, Verordnungen oder Erlässen – in den Lebensraum des Einzelnen ein, um das Gemeinschaftsleben zu regeln. So sehr der Einzelne auch von einem geordneten Gemeinschaftsleben profitieren mag, so unangenehm können Versuche der Staatsgewalt, in die Privatsphäre einzugreifen, erlebt werden. Der Konflikt zwischen den allgemeinen und privaten Interessen wird in einem Bereich besonders anschaulich, dem in der Regel alle Bevölkerungsgruppen mit Apathie gegenüberstehen, nämlich dem Steuerzahlen.

Werden Steuern als Einschränkung der individuellen Handlungsfreiheit erlebt, so kann dies Steuerwiderstand und Hinterziehungstendenzen begünstigen. Nach der Reaktanztheorie von Brehm (1966) sind Menschen motiviert, ihre Freiheit zu erhalten beziehungsweise verlorene oder bedrohte Freiheitsräume wieder herzustellen. Daraus kann abgeleitet werden, dass das Gefühl der Freiheitseinschränkung im Zusammenhang mit dem Abführen von Steuern vor allem bei Berufsgruppen zu beobachten ist, die ihre Steuern selbstständig berechnen und abführen müssen – also bei freiberuflich Tätigen sowie bei Unternehmern. Auf der anderen Seite wird die Einkommensteuer bei unselbstständig Erwerbstätigen bereits bei der Auszahlung von Gehältern beziehungsweise Löhnen vom Arbeitgeber in Abzug gebracht.

In einer Studie von Kirchler und Berger (1998), an der 86 freiberuflich Tätige und 151 Beamte des österreichischen Ministeriums für Finanzen teilnahmen, wurden Einstellungen zu Steuern und Tendenzen zur Steuerhinterziehung untersucht. Die Ergebnisse bestätigen, dass die Gelegenheit zur Steuerhinterziehung eine wesentliche Determinante des Steuerverhaltens ist. Freiberuflich Tätige, die ihre Steuern selbstständig berechnen und abführen müssen, zeigten im Vergleich zu den unselbstständig erwerbstätigen Finanzbeamten sowohl erhöhte Bereitschaft zur Steuerhinterziehung als auch deutlich negativere Steuermentalität und laxere Steuermoral. Den Einfluss der Gelegenheit auf die Steuermoral und die Feststellung, dass Gelegenheit Diebe macht, bestätigen auch Wärneryd und Walerud (1982), Clotfelter (1983), Groenland und van Veldhoven (1983), Wallschutzky (1984), Weigel, Hessing und Elffers (1987) und Porcano (1988).

Kirchler (1999a) untersuchte ob die Dauer der Unternehmenstätigkeit Einfluss auf die subjektiv erlebte Freiheitseinschränkung und Reaktanz hat. Insgesamt nahmen 128 Unternehmer und Unternehmerinnen an dieser Studie teil. Es wurde erwartet, dass vor allem am Beginn der Unternehmenstätigkeit die erlebte Freiheitseinschränkung groß ist, während sich mit zunehmender Dauer

der Tätigkeit ein Gewöhnungseffekt einstellt, der zum Abbau der Reaktanz beiträgt. Die Teilnehmer wurden gebeten, Fragen über die persönliche Steuermoral, ihre Einstellung zu gesetzlichen Abgaben, zur erlebten Einschränkung der Freiheit und zur Steuerhinterziehungstendenz, zu beantworten. Der strukturelle Zusammenhang zwischen diesen Variablen sowie der Unternehmensdauer und des Alters der Teilnehmer ist in Abbildung 5 dargestellt.



Anmerkung: Die eingetragenen Werte stellen Betagewichte dar, die zumindest auf 5-Prozentsniveau signifikant sind.

Abbildung 5:

Struktureller Zusammenhang zwischen Unternehmensdauer, Alter, Freiheitseinschränkung, Einstellung zu Steuern, Steuermoral und Hinterziehungstendenz.

Die Ergebnisse bestätigen, dass die Reaktanzgefühle umso stärker sind, je kürzer die Unternehmensdauer ist. Freiheitseinschränkung wird also primär zu Beginn der Unternehmertätigkeit erlebt. Auch zeigte sich, dass die Steuermoral mit zunehmendem Lebensalter steigt. Ähnliche Ergebnisse werden auch von Geeroms und Wilmots (1985) sowie von Baldry (1987) berichtet. Eine positive Einstellung zu Steuern spiegelt sich auch in einer hohen Steuermoral wider, die ihrerseits eine negative Beziehung zur Steuerhinterziehung beschreibt, das heißt je höher die Steuermoral desto geringer die Hinterziehungstendenz. Die subjektiv erlebte Freiheitseinschränkung hingegen steht in positiver Beziehung zur Hinterziehungstendenz, das heißt, je höher die erlebte Freiheitseinschränkung desto wahrscheinlicher auch die Hinterziehung.

3.3 Subjektive Gerechtigkeit

Steuerhinterziehung verletzt das Prinzip der Steuergerechtigkeit, basierend auf horizontaler und vertikaler Gerechtigkeit (Bayer & Reichl, 1997). Horizontale Steuergerechtigkeit bedeutet, dass gleich Leistungsfähige auch gleich besteuert werden, während vertikale Steuergerechtigkeit bedeutet, dass Leistungsfähigere mehr Steuern abzuführen haben als weniger Leistungsfähige. Wenn davon ausgegangen wird, dass ein als gerecht erlebtes Steuersystem diese Voraussetzungen erfüllen muss, wird klar, dass Steuerhinterziehung sowohl die horizontale als auch die vertikale Steuergerechtigkeit negativ beeinträchtigt (Wenzel, 2003). Eine Verletzung der vertikalen Steuergerechtigkeit wird in den experimentellen Untersuchungen von Anderhub, Giese, Güth, Hoffmann und Otto (2001) sowie von Kirchler, Maciejovsky und Schwarzenberger (2001) berichtet. Die Autoren zeigen, dass die Deklarationshöhe negativ mit dem Einkommen der Teilnehmer korreliert ist: Je höher das im Experiment verdiente Einkommen, desto geringer die Bereitschaft der Steuerpflicht ordnungsgemäß zu entsprechen. Bei Verletzungen der horizontalen als auch der vertikalen Steuergerechtigkeit wird also der ehrliche Steuerzahler gegenüber dem Hinterzieher schlechter gestellt.

Wird Gerechtigkeit zwischen Staat und Steuerzahler untersucht, so ergeben sich folgende drei Möglichkeiten von Gleich- beziehungsweise Ungleichbehandlung: a) Benachteiligung des Steuerzahlers, das heißt der Steuerpflichtige denkt, für seine Beiträge vom Staat nicht die entsprechenden Gegenleistungen zu erhalten. b) Gerechtigkeit im Sinne einer fairen Austauschbeziehung. Hierunter wird verstanden, dass der Steuerpflichtige meint, dass seinen Beiträgen angebrachte staatliche Gegenleistungen gegenüberstehen. c) Bevorteilung des Steuerzahlers, das heißt der Steuerpflichtige denkt, seitens des Staates mehr an Zuwendung und Sicherheit zu bekommen, als er aktiv an Beiträgen leistet.

Kirchler und Maciejovsky (2002) diskutieren die Bedeutung eines *wahrgenommenen* ausgewogenen Verhältnisses zwischen geleisteter Steuerzahlung und erhaltener Gegenleistung für die Bereitschaft der Steuerabfuhr zu entsprechen. Eine Vielzahl an empirischen Studien jedoch zeigt, dass viele Steuerpflichtige das bestehende Steuersystem für ungerecht befinden, und meinen, dass die Steuerlast in ungleicher Höhe die Bevölkerung belastet. So gaben 83 % von 360 befragten israelischen Steuerzahlern an, dass die Verteilung der Steuerlast ungerecht auf die Steuerzahler verteilt ist (Dornstein, 1987). Spicer und Lundstedt (1976) berichten in einer Studie, an der 130 private Haushalte der Region Oregon teilnahmen, dass die Hinterziehungstendenz vom subjektiven Gerechtigkeitsempfinden des Steuersystems abhängt.

In einer experimentellen Untersuchung von Spicer und Becker (1980) wurde der Einfluss der Gerechtigkeitsempfindung auf die Tendenz zur Steuerhin-

terziehung bestätigt. Hingegen konnten die Ergebnisse einer Studie von Hite (1990), an der 93 Steuerpflichtige teilnahmen, den Einfluss der subjektiven Gerechtigkeit auf das Hinterziehungsverhalten nicht stützen. Auch die Ergebnisse von Kaplan, Reckers und Reynolds (1986), die eine Studie mit 138 Studenten durchführten, zeigten keinen Zusammenhang zwischen subjektivem Gerechtigkeitsempfinden und Steuerhinterziehung. Allerdings konnte gezeigt werden, dass bei hoher finanzieller Not die Rechtfertigung der Steuerhinterziehung überwiegend situativen Variablen zugeschrieben wird. Dieser Befund deutet darauf hin, dass bestimmte spezifische Attributionsmuster mit dem Steuerverhalten in Beziehung stehen. Die Existenz solch spezifischer Attributionsmuster im Kontext von Steuerentscheidungen wurde von Hite (1987) gezeigt. Becker, Büchner und Sleeking (1987) berichten Ergebnisse einer experimentellen Untersuchung, in der sich überraschender Weise zeigte, dass jene Teilnehmer, die ihre Steuerlast im Vergleich zu den erhaltenen Transferleistungen als zu hoch erlebten, weniger geneigt waren Steuern zu hinterziehen als andere. Wärneryd und Walerud (1982) meinen, dass die wahrgenommene Ungerechtigkeit möglicherweise nicht als tatsächliche Motivation der Steuerhinterziehung angesehen werden kann, sondern bestenfalls als deren Rechtfertigung.

In einer Untersuchung von Kirchler (1997), an der 133 Steuerpflichtige im Alter von 23 bis 73 Jahren teilnahmen, wurde der Einfluss des subjektiven Gerechtigkeitsempfindens des Steuersystems auf Steuermoral und Hinterziehungstendenz untersucht. Dabei wurden die Teilnehmer gebeten anzugeben, wie sie die staatlichen Ausgaben der verschiedenen Ressorts für unterschiedliche Bereiche erleben, wie viel der Staat für jeden Bereich ausgeben soll und weiter, welchen Nutzen die Befragten selbst an den öffentlichen Gütern haben und wie hoch ihr individueller Nutzen sein sollte. Die Ergebnisse zeigen, dass die Befragten die öffentlichen Ausgaben generell für zu niedrig befinden und meinen, dass sie gerne mehr Nutzen aus den einzelnen Ausgaben ziehen würden (siehe Tab. 1).

Ausgaben in den Bereichen Soziales, Gesundheit und Straßenbau wurden als systematisch höher eingeschätzt als die Ausgaben in den anderen Bereichen. Dagegen wurden die Ausgaben für Wissenschaft und Forschung, Landwirtschaft sowie Bildung als relativ gering wahrgenommen. Während die Befragten angaben, dass die Bereiche Bildung, Wissenschaft und Forschung, Gesundheit, Landwirtschaft, Soziales, öffentliche Sicherheit und öffentlicher Verkehr sowie Wohnungsbau höhere öffentliche Ausgaben rechtfertigen würden, meinten sie, dass die Bereiche Landesverteidigung, Wirtschaft, Kunst und Kultur sowie Straßenbau mehr Mittel zur Verfügung haben als dies notwendig sei. Die Ergebnisse zeigen weiter, dass die Befragten angaben, nicht in genügend hohem Ausmaß von den öffentlichen Ausgaben in den einzelnen Bereichen zu profitieren, und dass die Ausgaben in vielen Bereichen niedriger sind als dies der Fall sein sollte (siehe Tab. 1). Dies gilt insbesondere für die Bereiche Wohnungsbau,

Tabelle 1:

Durchschnittliche wahrgenommene Höhe öffentlicher Ausgaben und gewünschte Höhe öffentlicher Ausgaben beziehungsweise wahrgenommener Nutzen und gewünschter Nutzen der öffentlichen Ausgaben (Skala 1 = sehr gering bis 5 = sehr hoch)

Öffentliche Ausgaben für ...	Wahrgenommene Höhe der öffentlichen Ausgaben		Gewünschte Höhe der öffentlichen Ausgaben		Wahrgenommener Nutzen der öffentlichen Ausgaben		Gewünschter Nutzen der öffentlichen Ausgaben	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
Bildung	2.99	1.10	4.16	0.77	2.62	1.31	3.54	1.36
Wissenschaft und Forschung	2.38	1.03	3.87	1.00	2.08	1.16	3.27	1.18
Gesundheit	3.74	1.25	4.08	0.89	3.17	1.24	3.99	0.92
Wirtschaft	3.21	1.07	2.89	0.99	2.11	1.13	2.75	1.20
Kunst und Kultur	3.37	1.12	2.67	0.94	2.47	1.25	3.10	1.18
Landwirtschaft	2.85	1.04	3.23	0.99	2.12	1.12	2.61	1.32
Landesverteidigung	3.26	1.43	2.42	1.15	1.74	1.00	2.23	1.25
Soziales	3.90	1.10	3.67	0.93	2.31	1.14	3.29	1.10
Öffentliche Sicherheit	3.06	0.90	3.65	0.89	2.81	1.07	3.53	1.03
Straßenbau	3.46	1.27	3.13	0.96	3.17	1.14	3.33	1.04
Öffentlicher Verkehr	3.14	1.04	3.38	0.90	2.72	1.14	3.35	1.09
Wohnungsbau	3.20	1.10	3.68	1.10	2.05	1.27	3.26	1.32
Insgesamt	3.21	0.38	3.43	.41	2.45	0.65	3.19	0.63

Wissenschaft und Forschung, Soziales, Bildung, Gesundheit sowie öffentliche Sicherheit. Hingegen wurden die wahrgenommenen Ausgaben der Bereiche Straßenbau, Landwirtschaft sowie Landesverteidigung als beinahe ausreichend empfunden. Die Ergebnisse eines Strukturvergleichmodells zeigen unter anderem, dass die subjektive Steuermoral signifikant von der wahrgenommenen Zufriedenheit mit dem Steuersystem sowie vom Alter abhängt.

3.4 Individuelle Risikoneigung

Das ökonomische Standardmodell zur Steuerhinterziehung beschreibt die Steuerentscheidung als Entscheidung unter Unsicherheit, basierend auf dem normativen Modell der Erwartungsnutzentheorie (von Neumann & Morgenstern, 1944). Steuerpflichtige wägen den Nutzen der Hinterziehung gegenüber den Kosten einer möglichen Entdeckung rational ab und entscheiden schließlich in Abhängigkeit ihrer individuellen Risikopräferenzen.

Zahlreiche empirische Befunde weisen jedoch darauf hin, dass viele der normativen Vorhersagen der Erwartungsnutzentheorie nur unzureichend reales Entscheidungsverhalten zu beschreiben vermögen (z. B. Allais, 1953). Während die Vorhersagen der Erwartungsnutzentheorie erwarten lassen, dass die Risikopräferenzen stabil sind, postuliert eine alternative deskriptive Entscheidungstheorie – die Prospect-Theorie (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1992) – dass die Risikoneigung von Gewinn- und Verlusterwartungen moderiert wird. Im Falle einer Steuerrefundierung seitens der Finanzbehörden wird ein subjektives Gewinnerlebnis erwartet, das vereinfacht ausgedrückt zu Risikoaversion führen kann und schließlich hohe Steuerehrlichkeit impliziert, während bei Nachzahlungen ein subjektives Verlusterlebnis vorliegt, welches mit hoher Risikobereitschaft verbunden sein kann und zu geringer Steuerehrlichkeit führt (siehe Abb. 6).

Im Einklang mit den Vorhersagen der Prospect-Theorie konnten Robben, Webley, Weigel, Wärneryd, Kinsey, Hessing, Alvira-Martin, Elffers, Wahlund, van Langenhove, Long und Scholz (1990) in einer internationalen Studie, mit Teilnehmern aus Belgien, England, Niederlanden, Schweden, Spanien und den USA, zeigen, dass die Steuerehrlichkeit bei einer erwarteten Refundierung seitens der Finanzbehörden signifikant höher ist als bei einer erwarteten Nachzahlung. Auch die Ergebnisse von Chang, Nichols und Schultz (1987), Robben, Webley, Elffers und Hessing (1990), Schepanski und Kelsey (1990), Schepanski und Shearer (1995) sowie von Seidl und Traub (2002) belegen, dass eine semantische Variation (Framing) des Problemraums die Entscheidungsfindung und die Steuerehrlichkeit beeinflussen. Eine Refundierung seitens der Finanzbehörden ist mit hoher Steuerehrlichkeit, eine Nachzahlung mit geringer Steuerehrlichkeit verbunden.

Die Ergebnisse einer Studie von Kirchler und Maciejovsky (2001), an der 60 freiberuflich Tätige sowie 59 Gewerbetreibende mit hypothetischen Steuerrefundierungen sowie mit Steuernachzahlungen in Form von Vignetten konfrontiert wurden, konnten ebenfalls zeigen, dass Refundierungen mit hoher Steuerehrlichkeit und Nachzahlungen mit geringer Steuerehrlichkeit verbunden sind. Die Steuerehrlichkeit wurde dabei als Deklarationshöhe (in einem Fragebogen) ope-

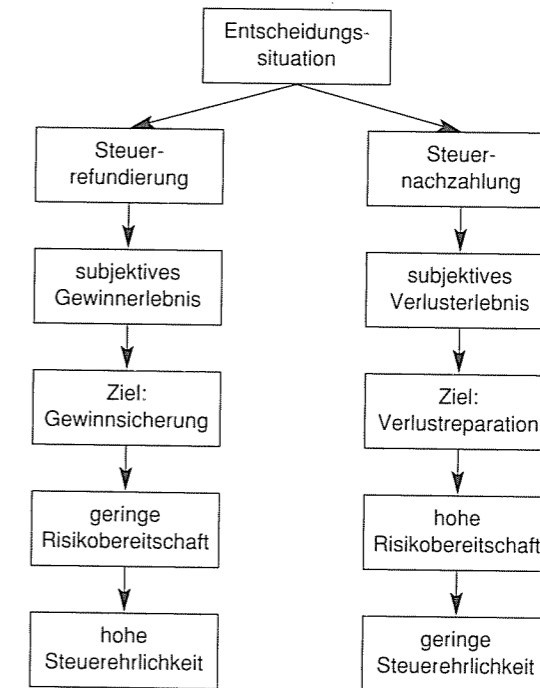


Abbildung 6:
Die Steuerentscheidung im Kontext von Gewinn- und Verlustsituation

rationalisiert. Allerdings wurde dieser Effekt von der Vermögensposition und dem damit verbundenen Referenzpunkt der Entscheidungsfindung moderiert. Refundierungen und Nachzahlungen hatten nur dann den erwarteten Einfluss auf die Steuerehrlichkeit, wenn der Referenzpunkt auf den sie sich bezogen haben, mit den Erfahrungen und Erwartungen der Steuerpflichtigen in Einklang standen.

Cox und Plumley (1988) konnten auch für reale Steuererklärungen nachweisen, dass mit zunehmender Anzahl an Nachzahlungen, welche von Steuerpflichtigen zu leisten sind, die Korrektheit der eingereichten Steuererklärungen sinken, und Hasseldine (1998) zeigte, dass jene Steuerpflichtige, die zum Zeitpunkt ihrer Steuererklärungen weitere Nachzahlungen erwartet haben, geringere Steuerehrlichkeit aufwiesen als jene, die mit einer Refundierung seitens der Finanzbehörden gerechnet hatten. Ausgehend von diesen Befunden schlugen Elffers und Hessing (1997) sowie Yaniv (1999) den Finanzbehörden vor, die Steuerehrlichkeit der Steuerpflichtigen zu erhöhen, indem vermehrt laufende Steuervorauszahlungen eingesetzt werden, die zu Steuerrefundierungen führen. Über einen längeren Betrachtungszeitraum ist allerdings die Wirksamkeit dieser Methode

anzuzweifeln, da sich Referenzpunkte an konkreten Erlebnissen und Erfahrungen anpassen.

Im Einklang mit den Vorhersagen der Prospect-Theorie (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1992) zeigen die Ergebnisse einer experimentellen Studie von Kirchler, Maciejovsky und Schwarzenberger (2001), in der die Teilnehmer das zu deklarierende Einkommen selbst durch Aktienhandel erwirtschaften mussten, dass ein Anstieg des Aktienbestands zu verringerter Deklarationsbereitschaft führte. Die Auszahlungen für den Erwerb der Aktien, verbunden mit einer Reduktion des Bargeldes, wurden also negativ erlebt und verbucht und führten zu erhöhter Risikobereitschaft, die sich in Form geringer Steuerehrlichkeit manifestierte. Die Teilnehmer versuchten, ihren vermeintlichen Verlust, nämlich den Kaufpreis der Aktien, durch erhöhte Risikobereitschaft und Steuerunehrlichkeit zu „reparieren“.

4 Empirische Methoden zur Messung der Steuerhinterziehung

Ein zentrales aber auch sehr schwieriges Unterfangen in der Erforschung des Steuerverhaltens ist die Erfassung des Ausmaßes der Hinterziehung. Dabei stehen primär direkte und indirekte Verfahren zur Verfügung. Bei der direkten Erfassung des Ausmaßes der Steuerhinterziehung werden in der Regel Steuerpflichtige – meist in anonymer Weise – zu ihrem Verhalten befragt. Dabei treten Probleme sozial erwünschter Antworten aber auch Schwierigkeiten in der adäquaten Selbsteinschätzung zu Tage. Dem gegenüber bedienen sich indirekte Verfahren der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, also statistischen aggregierten Daten. Das Ausmaß der Schattenwirtschaft beziehungsweise der Steuerhinterziehung kann dabei etwa aus der Differenz des volkswirtschaftlichen Erwerbseinkommens und dem Konsum geschätzt werden, oder aber auf Grund der sich im Umlauf befindlichen Geldscheine ermittelt werden, denn illegale Aktivitäten stehen immer mit erhöhtem Bargeldbedarf in Beziehung.

Ein empirischer Vergleich zwischen Personen, die in der Vergangenheit tatsächlich Steuern hinterzogen haben, mit Steuerpflichtigen, denen dieses Delikt nicht nachgewiesen wurde, zeigte, dass zwar die wahrgenommene Gerechtigkeit ein guter Prädiktor für die Hinterziehungstendenz darstellt, dass jedoch kein systematischer Unterschied in Bezug auf die Deklarationsbereitschaft zwischen jenen Teilnehmern, die bereits Steuern hinterzogen haben und jenen, denen dieses Vergehen nicht nachgewiesen werden konnte, aufgezeigt werden kann (Wall-schutzky, 1984). Eine Erklärung für dieses Ergebnis mag darin begründet sein, dass auch jene Gruppe an Steuerzahlern, welche bisher noch nicht eines Steuervergehens überführt werden konnten, ebenfalls einen bestimmten Anteil an Steuersündern aufweist. Auch die Ergebnisse einer Studie von Hessing, Elffers

und Weigel (1988) stützten diesen Befund. Die Autoren hatten die Möglichkeit, von offiziellen niederländischen Stellen Informationen über Steuersünder zu erhalten, und konnten somit deren beobachtetes Verhalten mit Selbstberichten vergleichen. Zwischen den beiden Datenquellen waren so gut wie keine Übereinstimmungen festzustellen.

Eine interessante alternative Technik zur Identifikation von Steuersündern wird von Nigrini (1992) vorgeschlagen, basierend auf dem Benford'schen Gesetz. Benford (1938) berechnete die Auftrittswahrscheinlichkeiten von Ziffern bei beliebigen Aufgaben, wie etwa bei Messungen physikalischer, psychischer, biologischer oder anderer Phänomene. Benford berechnete die Auftrittswahrscheinlichkeiten von Ziffern an unterschiedlichen Stellen einer Vielzahl von zwei-, drei-, vier- und mehrstelligen Zahlen. Das Ergebnis waren Wahrscheinlichkeitsverteilungen, die ausdrücken mit welcher Erwartungswahrscheinlichkeit bestimmte Ziffern von 0 bis 9 an erster, zweiter, dritter, usw. Stelle stehen (siehe Tab. 2). Rein zufällig auftretende Zahlen, wie etwa Auftrittswahrscheinlichkeiten bei Glücksspielen, Nummertafeln oder Telefonnummern wurden nicht berücksichtigt.

Nigrini (1992) untersuchte, ob die Bilanzpositionen von Unternehmen den empirisch ermittelten Erwartungswahrscheinlichkeiten verschiedener Ziffern entsprechen. In diesem Falle wäre die bilanzielle Darstellung der Vermögenswerte

Tabelle 2:
Benfords Gesetz: Erwartungswahrscheinlichkeiten von Ziffern in dreistelligen Zahlen

Ziffer	Position in einer Zahl		
	Erste Stelle	Zweite Stelle	Dritte Stelle
0	–	.11968	.10178
1	.30103	.11389	.10138
2	.17609	.10882	.10097
3	.12494	.10433	.10057
4	.09691	.10031	.10018
5	.07918	.09668	.09979
6	.06695	.09337	.09940
7	.05799	.09035	.09902
8	.05115	.08757	.09864
9	.04576	.08500	.09982

eines Unternehmens korrekt, weichen die beobachteten Bilanzpositionen jedoch systematisch von den Erwartungswahrscheinlichkeiten der empirisch ermittelten Ziffern ab, so liegt die Vermutung nahe, dass die Bilanzen „beschönigt“ wurden. Auf der Basis der Annahme, dass Beträge nicht absolut beurteilt werden, sondern die ersten Ziffern als Information dafür dienen, ob ein Betrag hoch oder niedrig ist, kann eine solche Beschönigung in zwei Richtungen erwartet werden: Zum einen kann ein Gewinn höher dargestellt werden als er tatsächlich ist, oder aber ein Verlust geringer dargestellt werden als er eigentlich beobachtet wird. So kann ein Gewinn von 9.987 Geldeinheiten durch eine geringfügige Erhöhung auf 10.002 Einheiten positiver dargestellt werden, während ein Verlust von 8.003 Geldeinheiten negativer wahrgenommen wird als ein Verlust von 7.988 Einheiten. Analog können diese Überlegungen auf individuelle Steuererklärungen umgelegt werden. Ein Steuerpflichtiger, der seine Steuerlast gering halten möchte, wird die Einnahmen reduzieren und die Ausgaben erhöhen. Mittermaier und Nigrini (1994) untersuchten beispielsweise die Steuererklärungen des ehemaligen amerikanischen Präsidenten Bill Clinton für die Jahre 1977 bis 1992. Insgesamt standen für die Analyse dieses Zeitraumes 406 Beträge zur Verfügung. Die Ergebnisse zeigen, dass sich Bill Clintons Angaben nicht systematisch von den Wahrscheinlichkeitsverteilungen der Ziffern des Benford'schen Gesetzes unterschieden.

5 Schlussbemerkungen

In diesem Beitrag werden ökonomische und psychologische Forschungsergebnisse zur Steuermoral und Steuerhinterziehung diskutiert. Das ökonomische Standardmodell der Steuerhinterziehung, beruhend auf restriktiven Annahmen, definiert die Entscheidungssituation als Entscheidung unter Unsicherheit. Steuerpflichtige reagieren passiv auf exogene Größen wie Kontrolle und Strafe. Als alleinige Entscheidungsgrundlage werden somit individuelle monetäre Konsequenzen des Verhaltens definiert, welche von Seiten der Steuerpflichtigen rational bezüglich der zu erwartenden Kosten und Nutzen gegeneinander abgewogen werden.

Eine Vielzahl empirischer Befunde weist jedoch darauf hin, dass für die ordnungsgemäße Abfuhr von Steuern auch nicht monetäre Größen von Relevanz sind. Diesen nicht monetären Größen wird etwa in der wirtschaftspsychologischen Forschung Rechnung getragen. So zeigte sich, dass eine gerechte Verteilung von Lasten und Vergütungen zwischen Personen und Berufsgruppen sowie ein ausgewogen erlebtes Verhältnis zwischen Steuern und Transferleistungen die individuelle Steuermoral beeinflusst. Empirische Befunde weisen auch darauf hin, dass die Verpflichtung zur Abfuhr von Steuern als individuelle Freiheitseinschränkung erlebt werden kann, der mit Reaktanz in Form von Hinterziehung

begegnet wird. Steuerehrlichkeit kann auch davon abhängen, ob zum Zeitpunkt der Steuererklärung eine Refundierung oder eine Nachzahlung seitens der Finanzbehörden erwartet wird. Empirische Befunde belegen, dass Steuerrefundierungen mit geringer Risikobereitschaft und somit mit hoher Steuerehrlichkeit verbunden sind, während Steuernachzahlungen zu hoher Risikobereitschaft und zu geringer Steuerehrlichkeit führen.

In zukünftigen Forschungsprojekten gilt es zu klären, wie die einzelnen Faktoren der Steuermoral und der Steuerhinterziehung miteinander in Beziehung stehen. Es ist zu erwarten, dass die simultane Untersuchung mehrerer Faktoren zu Interaktionseffekten führt. Gelingt die Identifikation der wesentlichen Determinanten der Steuermoral sowie der Steuerhinterziehung, so gilt es darauf aufbauend ein integratives Modell zu kreieren, welches ein vollständiges Bild des Wirkungszusammenhangs zwischen erklärenden Variablen und dem Steuerverhalten gewährt. Wenn Finanzbehörden über Determinanten der Hinterziehung und Vermeidung Kenntnis besitzen, können gezielt Steuerprüfungen vorgenommen und die Interaktion mit Steuerzahlern kann entsprechend kundenorientiert gestaltet werden (Braithwaite, 2003)

Literatur

- Allais, A. M. (1953). Le comportement de l'homme rationel devant le risque, critique des postulats et axiomes de l'école américaine. *Econometrica*, 21, 503–546.
- Allingham, M. G. & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1, 323–338.
- Alm, J., Cronshaw, M. B. & McKee, M. (1993). Tax compliance with endogenous audit selection rules. *Kyklos*, 46, 27–45.
- Alm, J., Jackson, B. R. & McKee, M. (1993). Fiscal exchange, collective decision institutions, and tax compliance. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 22, 285–303.
- Alm, J., McClelland, G. H. & Schulze, W. D. (1992). Why do people pay taxes? *Journal of Public Economics*, 48, 21–38.
- Alm, J., McClelland, G. H. & Schulze, W. D. (1999). Changing the social norm of tax compliance by voting. *Kyklos*, 52, 141–171.
- Alm, J., Sanchez, I. & De Juan, A. (1995). Economic and noneconomic factors in tax compliance. *Kyklos*, 48, 3–18.
- Anderhub, V., Giese, S., Güth, W., Hoffmann, A. & Otto, T. (2001). Tax evasion with earned income and varying tax rate: An experimental study. *Finanzarchiv*, 58, 158–206.
- Aschenfelder, O. & Heckman, J. (1974). The estimation of income and substitution effects in a model of family labor supply. *Econometrica*, 42, 73–85.
- Baldry, J. C. (1987). Income tax evasion and the tax schedule: Some experimental results. *Public Finance*, 42, 357–383.

- Bayer, R.-C. & Reichl, N. (1997). *Ein Verhaltensmodell zur Steuerhinterziehung*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Becker, W., Büchner, H.-J. & Sleeking, S. (1987). The impact of public transfer expenditures on tax evasion. *Journal of Public Economics*, 34, 243–252.
- Benford, F. (1938). The law of anomalous numbers. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 78, 551–572.
- Bosco, L. & Mittone, L. (1997). Tax evasion and moral constraints: Some experimental evidence. *Kyklos*, 50, 297–324.
- Braithwaite, V. (Ed.). (2003). *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion*. Hants, UK: Ashgate.
- Brehm, J. W. (1966). *A Theory of Psychological Reactance*. New York: Academic Press.
- Calderwood, G. & Webley, P. (1992). Who responds to changes in taxation? The relationship between taxation and incentive to work. *Journal of Economic Psychology*, 13, 735–748.
- Chang, O. H., Nichols, D. R. & Schultz, J. J. (1987). Taxpayer attitudes towards tax audit risk. *Journal of Economic Psychology*, 8, 299–309.
- Citrin, J. (1979). Do people want something for nothing: Public opinion on taxes and government spending. *National Tax Journal: Supplement*, 37, 113–129.
- Clotfelter, C. T. (1983). Tax evasion and tax rates: An analysis of individual returns. *The Review of Economics and Statistics*, 65, 363–373.
- Cox, D. & Plumley, A. (1988). *Analyses of voluntary compliance rates for different income source classes*. Unpublished report, IRS, Research Division. Washington, D. C.
- Cross, R. B. & Shaw, G. K. (1982). The evasion-avoidance choice: A suggested approach. *National Tax Journal*, 489–491.
- Cullis, J. G. & Lewis, A. (1997). Why people pay taxes: From a conventional economic model to a model of social convention. *Journal of Economic Psychology*, 18, 305–321.
- Dean, P., Keenan, T. & Kenney, F. (1980). Taxpayers' attitudes to income tax evasion: An empirical study. *British Tax Review*, 25, 28–44.
- De Kam, F. (1992). Tax reform: Dreaming about though realities. *Journal of Economic Psychology*, 13, 679–686.
- Dornstein, M. (1987). Taxes: Attitudes and perceptions and their social bases. *Journal of Economic Psychology*, 8, 55–76.
- Elffers, H. & Hessing, D. J. (1997). Influencing the prospects of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 18, 289–304.
- Fehr, E. & Gächter, S. (2000). Cooperation and punishment in public goods experiments. *American Economic Review*, 90, 980–994.
- Fischbacher, U. (1998). *Zurich Toolbox for Readymade Economic Experiments*. Experimenter's Manual. University of Zurich, Switzerland.
- Frey, B. S. (1992). Tertium datum: Pricing, regulating, and intrinsic motivation. *Kyklos*, 45, 161–184.

- Frey, B. S. (1997). *Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*. Cheltenham: Edward Elgar Publishers.
- Friedland, N., Maital, S. & Rutenberg, A. (1978). A simulation study of income tax evasion. *Journal of Political Economics*, 10, 107–116.
- Geeroms, H. & Wilmots, H. (1985). An empirical model of tax evasion and tax avoidance. *Public Finance*, 40, 190–209.
- Grasmick, H. G. & Scott, W. J. (1982). Tax evasion and mechanisms of social control: A comparison with grand and petty theft. *Journal of Economic Psychology*, 2, 213–230.
- Groenland, E. A. G. & van Veldhoven, G. M. (1983). Tax evasion behavior: A psychological framework. *Journal of Economic Psychology*, 3, 129–144.
- Güth, W. & Mackscheidt, K. (1985). *Die Erforschung der Steuer-moral durch Experimente*. Mimeo. Universität Köln.
- Hagedorn, R. (1991). *Steuerhinterziehung und Finanzpolitik*. Frankfurt/Main: Lang.
- Hasseldine, J. (1998). Prospect theory and tax reporting decision: Implications for tax administrators. *Bulletin for International Fiscal Documentation*, 52, 501–505.
- Hessing, D. J., Elffers, H. & Weigel, R. H. (1988). Exploring the limits of self-reports and reasoned action: An investigation of the psychology of tax evasion behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 405–413.
- Hite, P. A. (1987). An application of attribution theory in taxpayer noncompliance research. *Public Finance*, 42, 105–118.
- Hite, P. A. (1990). An experimental investigation of the effect of tax shelters on taxpayer non-compliance. *Public Finance*, 45, 90–108.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of choice under risk. *Econometrica*, 47, 263–291.
- Kaplan, S. E. & Reckers, P. M. J. (1985). A study of tax evasion judgments. *National Tax Journal*, 38, 97–102.
- Kaplan, S. E., Reckers, P. M. J. & Reynolds, K. D. (1986). An application of attribution and equity theories to tax evasion behavior. *Journal of Economic Psychology*, 7, 461–476.
- Kirchler, E. (1997). Balance between giving and receiving: Tax morality and satisfaction with fiscal policy as they relate to the perceived just distribution of public resources. *Reitaku International Journal of Economic Studies*, 5, 59–70.
- Kirchler, E. (1998a). Dem Staate, was des Staates ist ... Habgier, Gewissen, Ratio und der allzu menschliche Widerstand gegen Steuern. In L. von Rosenstiel & H. Schuler (Hrsg.), *Person – Arbeit – Gesellschaft: Festschrift für Hermann Brandstätter* (S. 203–223). Augsburg: Wißner.
- Kirchler, E. (1998b). Differential representations of taxes: Analysis of free associations and judgments of five employment groups. *Journal of Socio-Economics*, 27, 117–131.
- Kirchler, E. (1999a). Reactance to taxation: Employers' attitudes towards taxes. *Journal of Socio-Economics*, 28, 131–138.
- Kirchler, E. (1999b). *Wirtschaftspsychologie. Grundlagen und Anwendungsfelder der Ökonomischen Psychologie* (2., überarb. u. erw. Aufl.). Göttingen: Hogrefe.

- Kirchler, E. & Berger, M. M. (1998). Macht die Gelegenheit den Dieb? Einstellungen zu Steuern und Tendenzen zur Steuerhinterziehung. *Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung*, 44, 439–462.
- Kirchler, E. & Maciejovsky, B. (2001). Tax compliance within the context of gain and loss situations, expected and current asset position, and profession. *Journal of Economic Psychology*, 22, 173–194.
- Kirchler, E. & Maciejovsky, B. (2002). Steuerhinterziehung: Einstellungen und Verhaltenstendenzen. In E. Theurl, R. Sausgruber & H. Winner (Hrsg.), *Kompendium der österreichischen Finanzpolitik* (S. 452–475). Wien: Springer.
- Kirchler, E., Maciejovsky, B. & Schneider, F. (2003). Everyday representations of tax avoidance, tax evasion, and tax flight: Do legal differences matter? *Journal of Economic Psychology*, 24, 535–553.
- Kirchler, E., Maciejovsky, B. & Schwarzenberger, H. (2001). *Mental accounting and the impact of tax penalty and audit frequency on the declaration of income: An experimental analysis*. SFB-373 Discussion Paper 16. Humboldt-University of Berlin.
- Lea, S. E. G., Tarpy, R. M. & Webley, P. (1987). *The Individual in the Economy. A Survey of Economic Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lewis, A. (1979). An empirical assessment of tax mentality. *Public Finance*, 34, 245–257.
- Mason, R. & Calvin, L. D. (1984). Public confidence and admitted tax evasion. *National Tax Journal*, 37, 489–496.
- Mittermaier, L. S. & Nigrini, M. J. (1994). *A digital analysis of the Clinton returns from 1977 to 1992*. Mimeo. Saint Mary's University.
- Moscovici, S. (1981). On social representations. In J. Forgas (Ed.), *Social Cognition, Perspectives on Everyday Understanding*. London: Academic Press.
- Nigrini, M. J. (1992). *The detection of income tax evasion through an analysis of digital distribution*. Unpublished Dissertation, University of Cincinnati.
- Peabody, D. (1985). *National Characteristics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Porcano, T. M. (1988). Correlates of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 9, 47–67.
- Robben, H. S. J., Webley, P., Elffers, H. & Hessing, D. J. (1990). Decision frames, opportunity and tax evasion: An experimental approach. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 14, 353–361.
- 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. (1990). Decision frame and opportunity as determinants of tax cheating. *Journal of Economic Psychology*, 11, 341–364.
- Schepanski, A. & Kelsey, D. (1990). Testing for framing effects in taxpayer compliance decisions. *Journal of the American Taxation Association*, 12, 60–77.
- Schepanski, A. & Shearer, T. (1995). A prospect theory account of the income tax withholding phenomenon. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63, 174–186.
- Schmölders, G. (1960). *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft. Probleme der Finanzpsychologie*. Hamburg: Rohwolt.

- Schmölders, G. (1975). *Einführung in die Geld- und Finanzpsychologie*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgemeinschaft.
- Seidl, C. & Traub, S. (2002). Die Akzeptanz des deutschen Steuersystems: Eine demoskopische Untersuchung. In E. Theurl, R. Sausgruber & H. Winner (Hrsg.), *Kompendium der österreichischen Finanzpolitik* (S. 7–27). Wien: Springer.
- Skinner, J. & Slemrod, J. (1985). An economic perspective of income tax evasion. *National Tax Journal*, 38, 345–353.
- Spicer, M. W. & Becker, L. A. (1980). Fiscal inequity and tax evasion: An experimental approach. *National Tax Journal*, 33, 171–175.
- Spicer, M. W. & Lundstedt, S. B. (1976). Understanding tax evasion. *Public Finance*, 31, 295–305.
- Thurman, Q. (1988). Taxpayer noncompliance and attribution theory: An experimental vignette approach. *Public Finance*, 43, 147–156.
- Torgler, B. (2002). Speaking to theorists and searching for facts: Tax morale and tax compliance in experiments. *Journal of Economic Surveys*, 16, 657–683.
- Torgler, B. (2005). Tax morale and direct democracy. *European Journal of Political Economy*, 21, 525–531.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297–324.
- Tyszka, T. (1994). *Cognitive representation of economics*. Paper presented at the IAREP/SABE conference, Rotterdam, the Netherlands, July 10–13.
- Van de Braak, H. (1983). Taxation and tax resistance. *Journal of Economic Psychology*, 3, 95–111.
- Varian, H. R. (1993). *Intermediate Microeconomics* (3rd ed.). New York: W. W. Norton & Company.
- Vogel, J. (1974). Taxation and public opinion in Sweden: An interpretation of recent survey data. *National Tax Journal*, 37, 499–514.
- Von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Wärneryd, K.-E. & Walerud, B. (1982). Taxes and economic behavior: Some interview data on tax cheating in Sweden. *Journal of Economic Psychology*, 2, 187–211.
- Wagner, W. (1994). *Alltagsdiskurs. Die Theorie sozialer Repräsentationen*. Göttingen: Hogrefe.
- Wallschutzky, I. G. (1984). Possible causes of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 5, 371–384.
- Webley, P., Robben, H., Elffers, H. & Hessing, D. (1991). *Tax Evasion: An Experimental Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weigel, R. H., Hessing, D. J. & Elffers, H. (1987). Tax evasion research: A critical appraisal and theoretical model. *Journal of Economic Psychology*, 8, 215–235.
- Wenzel, M. (2003). Tax compliance and the psychology of justice: Mapping the field. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing Democracy: Understanding Tax Avoidance and Evasion* (pp. 41–69). Hants, UK: Ashgate.

- Williamson, M. R. & Wearing, A. J. (1996). Lay people's cognitive models of the economy. *Journal of Economic Psychology*, 17, 3-38.
- Wiswede, G. (1991). *Einführung in die Wirtschaftspsychologie*. München: UTB.
- Woll, A. (1981). *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*. München: Vahlen.
- Yaniv, G. (1999). Tax compliance and advance tax payments: A prospect theory analysis. *National Tax Journal*, 52, 753-764.