
Zur Frage der Vergleichbarkeit von Lohn- und Gewinneinkommen

Kunibert Raffer

I. »Wir konnten beobachten, wie bedeutende Autoritäten durch immer andere Definitionen des Einkommens, keine davon zur Gänze konsistent, keine zur Gänze zufriedenstellend, einander und sogar sich selbst verwirrt haben. Hinter solchen Ereignissen steht gewöhnlich ein Grund für derlei Konfusion; und dieser Grund muß herausgearbeitet werden, bevor an weiteren Fortschritt zu denken ist.«¹ So banal diese Worte J. R. Hicks' klingen, so notwendig erscheinen sie, wenn man sieht, wie in der wirtschaftspolitischen Praxis mit Einkommensbegriffen hantiert wird, die äußerst geeignet sind, eine Hicks'sche Verwirrung hervorzurufen. Wann immer die Gewerkschaften zu einer obligaten Lohnrunde antreten, weist der Verhandlungspartner — spieltheoretisch verständlich — auf generell niedrige Unternehmereinkommen hin, aus denen arbeitsplatzsichernde Investitionen nur bei entsprechender Mäßigung hinsichtlich der Lohnforderungen finanziert werden können. Weniger regelmäßig, doch nicht allzu selten, wird auf die Notwendigkeit steuerlicher Förderungen hingewiesen; steuerliche Maßnahmen schließlich, die nicht oder nicht ausschließlich die Gruppe der Unselbständigen treffen, führen zu scharfen Kontroversen, in deren Verlauf meist von »hohen Löhnen« und »niedrigen Profiten« die Rede ist. Trotz der im deutschen Sprachraum verbreiteten Liebe zur Definition beschäftigt man sich kaum mit der Frage, inwieweit man verschiedene Einkunftsarten vergleichen könne, oder ob es denn gar verschiedene, miteinander nicht vergleichbare Einkommen (im weitesten Sinn) gäbe. Ziel dieses kurzen Beitrags wird es daher sein, nicht nur zu untersuchen warum es sich bei Lohn aus unselbständiger Arbeit und Einkommen im Sinne des Einkommensteuergesetzes um ganz verschiedene, völlig unvergleichbare Größen handelt — dies dürfte wohl den meisten von Haus aus bewußt sein —, sondern auch zu zeigen, welche Auswirkungen (weitere) steuerliche Förderungen traditioneller Natur haben.

II. Während die Erfassung des Lohnes relativ einfach ist und keiner weiteren Ausführung bedarf, ist die Erfassung des effektiven Einkommens Selbständiger weit schwieriger. In der ökonomischen Theorie versteht man unter dem Gewinn einer Periode die Differenz zwischen dem Umsatz und den Kosten in diesem Zeitraum, oder in Anlehnung an Hicks jene Summe, die man »während einer Woche (=Periode) konsumieren kann, in der Erwartung am Ende der Woche nicht schlechter gestellt zu sein, als zu Beginn.«² Prima facie deckt sich diese Definition mit der des österreichischen Steuerrechts, das im § 4 Abs. 1 des Einkommensteuergesetzes Gewinn als den »Unterschiedsbetrag zwischen dem Betriebsvermögen am Schluß des Wirtschaftsjahres und dem Betriebsvermögen am Schluß des vorangegangenen Wirtschaftsjahres, vermehrt um den Wert der Entnahmen und vermindert um den Wert der Einlagen« definiert. Wäre dies tatsächlich die im § 33 als zu versteuerndes Einkommen bezeichnete Größe, so könnte man Unternehmereinkommen und Lohn Einkommen ohne weiteres miteinander vergleichen. Der Grund, warum dies nicht der Fall ist, liegt im System der Einkommensteuer: obwohl man rein begrifflich erwarten könnte, daß es sich bei der Feststellung des zu versteuernden Einkommens um eine Bemessung der ökonomischen Leistungsfähigkeit handelt, die eine gerechte Belastung jedes einzelnen Staatsbürgers ermöglichen soll, trifft dies nur mit äußerst gravierenden Einschränkungen zu. Der steuerliche Einkommensbegriff, wie er sich faktisch im zu versteuernden Einkommen niederschlägt, vermengt nämlich zwei an sich grundverschiedene Dinge: einerseits die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und andererseits den Aspekt der Subventionierung und Förderung. Diese »Bruttoeinkommensgröße« stellt also in Wahrheit bestenfalls jene fiktive Größe dar, aus der sich die an der Leistungsfähigkeit orientierte Steuerlast abzüglich staatlicher Subventionen errechnet. Illustriert am österreichischen Beispiel bedeutet das nach Horwitz: »Bilanzen, insbesondere Steuerbilanzen, sind in Österreich meist das Hochglanzpapier nicht wert, auf dem sie gedruckt werden... Eine Fülle von höchst offiziellen Möglichkeiten der individuellen Bewertung, der vorzeitigen und der Sonderabschreibungen, der Pauschalwertberichtigung von Auslandsforderungen, ganz zu schweigen von der Dotierung des Sozialkapitals, läßt die »Bilanzwahrheit« zu einem seltenen Zufallstreffer werden.«³

Vom Einkommen im Hicks'schen Sinn, das rein logisch auch das Einkommen im Sinne des § 4 EStG ist, können verzerrend abgezogen werden:

- die vorzeitige Abschreibung (§ 8 EStG) im Ausmaß von maximal 50 Prozent der Anschaffungs- oder Herstellungskosten,
- die Investitionsrücklage gemäß § 9 im Ausmaß von bis zu 25 Prozent des Gewinnes vor Bildung der Gewerbesteuerückstellung und nach Abzug aller anderen Betriebsausgaben,
- der Investitionsfreibetrag (§ 10 EStG) mit 20 Prozent der Anschaffungs- oder Herstellungskosten,
- nichtentnommener Gewinn (§ 11 EStG),
- Pensionsrückstellung und Abfertigungsrücklage.

Diese Posten schließen sich allerdings teilweise gegenseitig aus, können also nicht alle kumulativ gerechnet werden. Es gibt jedoch noch andere Verzerrungen. Die Bewertungsregeln, wie etwa die Möglichkeit der Verwendung des niedrigeren Teilwerts, die im § 6 EStG geboten wird, tragen zu einer Verringerung des Gewinnes bei, während die umgekehrte Wertberichtigung, die beispielsweise gerade bei Grundstücken (insbesondere im Fall von Spekulationen) nicht uninteressant wäre, nicht erfolgt. Auch der AfA kommt ein verzerrendes Element zu, soweit sie nicht so bemessen wird, daß die Entstehung stiller Reserven ausgeschlossen bleibt. Schließlich ist die Möglichkeit des Verlustausgleiches mit vorangegangenen Jahren ein nicht unwesentliches Privilegium der Einkommensteuerpflichtigen, das dem Arbeitnehmer nicht offensteht, obwohl auch er Verluste haben kann, die sich zum Beispiel zur Zeit der Arbeitslosigkeit zumindest in der Höhe des Werbungskostenpauschales äußern, oder in Form von Suchkosten (Annoncen) entstehen, die sich weder der Art (»betriebsbedingt«) noch der Belegbarkeit nach von unternehmerischen Betriebsausgaben unterscheiden.

Schließlich — und hier verläßt man den Rahmen des vom Steuergesetzgeber Gewollten oder Tolerierten, bietet die Bewertung und Erfassung von Entnahmen, wie die private Nutzung von Sachen oder Dienstleistungen,⁴ eine weitere Möglichkeit steuerlich ärmer zu werden. Fringe-Benefits wie repräsentative Autos, die auch privat genutzt werden können, sind ebenso Bestandteile des Einkommens. Die ökonomische Relevanz solcher Faktoren zeigt sich im Zusammenhang mit der jüngsten Steuerrechtsnovellierung: gerade die Einschränkung solcher Möglichkeiten der Einkommenserhöhung führt zu starken Protesten, obwohl eigentlich nichts anderes versucht wird, als den steuerrechtlich korrekten Zustand, nur die betrieblich verursachten Kosten anzuerkennen, herzustellen, wobei noch darauf hingewiesen werden muß, daß das Gesetz Repräsentationskosten ausdrücklich hievon ausklammert, das heißt als nicht betrieblich definiert. Trotzdem wird versucht, Regelungen, die versuchen, funktional bedingte Kosten durch Wertgrenzen von Repräsentationsausgaben zu trennen, als systemwidrig darzustellen und einen Widerspruch zum Geist der Steuergesetzgebung zu konstruieren.⁵ Schließlich stellen verdeckte Gewinnausschüttung und »schwarzer« Verdienst — letzterer steht allerdings in gewissem Ausmaß auch Lohnempfängern offen — weitere Möglichkeiten der »Einkommensminderung« dar.

Zur Frage nach der Dimension »schwarzer« Gelder sei wiederum K. Horwitz zitiert: »Wieviele »schwarze« Sparkonten und Wertpapierportefeuilles dem Zugriff der Steuer entzogen sind, wagt niemand zu schätzen. Dabei darf nicht vergessen werden, daß schwarz angelegtes Geld meist auch schwarz verdientes Geld ist — und umgekehrt. Damit den Unternehmen dadurch nicht die Substanz entzogen wird, hat es sich vielfach eingebürgert, »schwarze Konten« zur Besicherung hochhoffiziell aufgenommenen Kredite heranzuziehen, deren Zinsen dann wieder absetzbar sind.«⁶ Neben dem Effekt der Einkommensverringerung ergibt sich bei dieser Taktik eine Verringerung der Eigenkapitalbasis, die wiederum als Argument für vermehrte Förderung verwendet werden kann.

III. Neben dem negativen Effekt der Verschleierung tatsächlicher Einkommensverhältnisse, der durch die unterschiedliche rechtliche Behandlung oder durch die unterschiedlichen rechtlich nicht gedeckten Möglichkeiten entstehen kann, hat die Verknüpfung von Besteuerung und Subventionierung auch gewisse Vorteile. Betrachtet man dieses System vom rein organisatorischen Standpunkt der Finanzverwaltung, so ist es arbeitssparend und rationell, da die meiste Arbeit vom Steuerpflichtigen, respektive seinem Steuerberater, geleistet werden muß und das Finanzamt sich lediglich auf die Kontrolle beschränken kann. Nachteilig wirkt die mangelnde Differenzierung: jeder Unternehmer aus jeder Branche kann sich diese Subvention holen. Wenngleich in einem Wirtschaftssystem, das auf privater Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel beruht, stets mit »incentives« für die Produktionsmitteleigentümer gearbeitet wird, Investition für Investition, Arbeitsplatz für Arbeitsplatz noch zusätzlich »abgekauft« werden muß,⁷ könnte man dennoch fragen, ob jede Investition zu subventionieren sei. Im Hinblick auf die Unsicherheit sektoraler Wachstumsprognosen und die Problematik des Begriffs »Wachstumsindustrie« mag man ein solches Gießkannenschema allenfalls vertretbar finden, sofern man regionale und investitionsspezifische Steuerungen (Grenzgebiete, Umweltschutz) prinzipiell einbauen kann, so daß wenigstens gewisse Lenkungseffekte erzielt werden können.

Gäbe es keine Steuerberater — man wird, da die Steuergesetzgebung vor diesem Beruf existierte, annehmen können, daß es eine Periode ohne Steuerberater gegeben hat —, so könnte man zugunsten der steuerlichen Subventionierung überdies anführen, daß sie zu jenem positiven Ausleseprozeß beitragen könne, der nach Meinung der Verteidiger des Marktes durch diesen Mechanismus erfolgt: da die initiativeren Unternehmer wahrscheinlich auch hinsichtlich der Nutzung von Steuervorschriften produktiver wären, würden »die Tüchtigen« zusätzlich begünstigt. In einer Welt mit Steuerberatern bleibt — neben dem Arbeitsplatzeffekt — nur ein Effekt zugunsten von Großunternehmen, die auf Grund ihrer Erlöse bereits in höhere Progressionsstufen kämen und durch steuersparende Abschreibungen, wie auch durch jede Betriebsausgabe, stärker begünstigt werden als kleinere Unternehmen. In einer Zeit, in der das Problem der Nahversorgung in urbanen Kerngebieten ebenso aktuell ist wie in ländlichen Entwicklungsregionen, eigentlich eine schwer zu rechtfertigende Maßnahme, die den »Greißler ums Eck« gegenüber dem Supermarkt schwer benachteiligt. Außerdem werden hierdurch Konzentrationstendenzen gefördert,⁸ deren Auswirkungen man mit anderen Gesetzen, wie zum Beispiel den Kartellvorschriften, wieder zu begegnen sucht, und wird im Einkommensteuerrecht gerade jener Effekt perpetuiert, auf dessen Eliminierung bei der Umstellung der Umsatzsteuerrechnung so großer Wert gelegt wurde.

IV. Die Subventionierung via Steuererklärung zeitigt aber noch eine andere Auswirkung, die die bereits erwähnten negativen Effekte bei weitem übertrifft. Da sich das zu versteuernde Einkommen als Differenz zwischen dem tatsächlichen Einkommen und den Förderungen definieren läßt, führen höhere Subventionen zu einem geringeren ausgewiesenen

Einkommen. Etwas drastischer ausgedrückt: je fleißiger ein Unternehmer akkumuliert, desto ärmer und bedürftiger erscheint er auf Grund seines Einkommensteuerbescheides. Wird dieser wiederum als Kennzeichen für individuelle Förderungswürdigkeit herangezogen, so führt paradoxerweise erhöhte Förderung (über das Steuerrecht) zu noch größerer amtlich feststellbarer Bedürftigkeit, der Millionär wird zum Sozialfall.

Andererseits wird man sicher unterstellen können, daß es im Regelfall wohl kaum weniger profitabel für einen Unternehmer sein dürfte, sein Geld im eigenen Betrieb zu investieren, dessen Marktwert somit ständig steigt, als eine andere Anlageform zu wählen. Wäre dem nicht so, gäbe es wohl kaum eine nennenswerte Nachfrage nach Bankkrediten zu Investitionszwecken. Nebenbei wird auch der Vorteil der Investition in Sachwerte, die besonders in Zeiten größerer monetärer Wertminderungen an Bedeutung gewinnt, zu beachten sein. Ein stets investierender Unternehmer bleibt »arm«, hört er auf zu investieren, so wird er »reich«, sein Einkommen steigt. Selbst in diesem Fall kam er jedoch eine gewisse Zeit in den Genuß eines zinsenlosen Kredits seitens des Staats.

V. Neben Fehlinformationen im individuell-persönlichen Bereich, die sich immerhin in sozialen Beihilfen, (Höchst-)Stipendien usw. niederschlagen können, birgt die Schwierigkeit, das effektive Einkommen festzustellen, auch die Gefahr problematischer Informationen für die Wirtschaftspolitik. Zieht man etwa in einer regionalökonomischen Betrachtung das Steueraufkommen als Indikator heran, entsteht zwangsläufig eine gewisse Verzerrung zwischen Regionen mit einem relativ hohen Unselbständigenanteil an der Erwerbsbevölkerung und solchen mit einer relativ größeren Zahl einkommensteuerpflichtiger Wirtschaftssubjekte.

Der Umstand, daß man in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zwar die Löhne relativ genau erfassen kann, jedoch die Gewinne nur als Residuum errechnet oder durch Zugrundelegung der Einkommensteuerstatistik gewonnen werden können, muß als nicht minder problematisch bezeichnet werden. Zwar wird versucht, vom steuerlichen Einkommensbegriff zum volkswirtschaftlichen Gewinnbegriff zu gelangen, doch ist dies im Hinblick auf die buchhalterischen Möglichkeiten steuerlicher Einkommenserfassung äußerst schwierig. Stobbe⁹ räumt daher dem Einkommen aus Unternehmertätigkeit nur eine Verlässlichkeit von ± 3 bis ± 10 Prozent ein, während die Verlässlichkeit der Einkommen aus unselbständiger Arbeit mit bis zu ± 3 Prozent beziffert wird. Illustriert an österreichischen Größen bedeutet dies, daß der Posten Unternehmereinkommen und unverteilte Gewinne der VGR für 1977 statt 169,87 Milliarden Schilling auch — sofern die österreichischen Statistiken nicht wesentlich genauer sind — rund 187 Milliarden betragen könnte. Da sich Fehler in der Schätzung des BNP, die praktisch unvermeidbar sind, stets am stärksten auf die Residualgröße durchschlagen dürften, die in der Regel die am ungenauesten zu schätzende sein wird, scheinen Bedenken hinsichtlich der funktionellen Einkommen der Unternehmer gerechtfertigt. Teilte man gar den Horwitz'schen Pessimismus bezüglich der Steuermoral in Österreich, müßte man wohl noch stärkere Zweifel an der Übereinstimmung offiziell ausgewiesener mit effektiven Einkommen hegen.

Unternehme man den Versuch, die personellen Einkommen herauszuschälen, so könnte sich unter Umständen zeigen, daß das Aggregat der Einkünfte der als Unternehmer zu bezeichnenden Personen noch höher liegt. Da jeder Eigentümer einer Ges.m.b.H. oder AG, der auch gleichzeitig als Geschäftsführer, Aufsichtsrat usw. tätig ist, einen Teil seiner Einkünfte als Arbeitnehmer bezieht — und somit vielleicht das Durchschnittseinkommen pro Arbeitnehmer anhebt —, scheint im Hinblick auf das tatsächliche Einkommen, das aus dem Unternehmen abgeleitet wird und somit faktisch von der Unternehmereigenschaft herrührt, eine gewisse Skepsis gegenüber auch noch so gewissenhaft errechneten Zahlen empfehlenswert.

Leider ist man in der Praxis manchmal weniger skeptisch. Obwohl manche Ökonomen die Problematik des Vergleichs von Lohn- und Profiteinkommen anführen und beispielsweise bei Tragfähigkeitsberechnungen darauf hinweisen, daß »ausreichend gesicherte Unterlagen über Einkommen der Selbständigen im Gewerbe und in den freien Berufen derzeit leider noch nicht greifbar (sind) und . . . daher für die Errechnung des nichtlandwirtschaftlichen Durchschnittseinkommens (Vergleichseinkommens) nicht herangezogen werden«¹⁰ konnten, wird auf diesen wesentlichen Unterschied — vor allem in der Praxis — nicht selten vergessen. So wird beispielsweise in der Schweiz bei der Berechnung des »Paritätslohnes« von Landwirten das Agrareinkommen regelmäßig mit dem Lohn eines Arbeiters verglichen.¹¹ Es scheint nach obigen Ausführungen nicht erstaunlich, daß dieses Paritätseinkommen in der Regel nicht erreicht wird, ein Umstand, den man als Zeichen erhöhter Förderungswürdigkeit interpretiert.

Schließlich tritt als Auswirkung der Verquickung von Förderung und Steuer ein, daß außer über die schlechte Gewinnsituation auch über eine zu geringe Eigenkapitalausstattung geklagt wird, da letzteres, versteckt im Buchhaltungsdschungel der Begünstigungen, hinter stillen Reserven nicht mehr »gefunden« werden kann. Da dieser Aspekt bereits in der Literatur behandelt wurde, sei hier nur kurz darauf verwiesen.¹²

VI. Ohne das gegenwärtige System zu ändern und ohne nennenswerten zusätzlichen Arbeitsaufwand ließen sich einige Mängel der jetzigen Situation beheben: statt die Förderung vor Bemessung der Steuerschuld bereits abzurechnen, könnte die Steuer ohne Förderungen bemessen, die förderungsbegründenden Aktivitäten aufgelistet und sodann ein bestimmter, für alle Steuerpflichtigen gleicher Prozentsatz (der Investitionssumme) von der Steuerschuld abgezogen werden. Das Resultat wäre bei entsprechenden Prozentsätzen im Aggregat gleich, jedoch entfielen progressionsbedingte Unterschiede zwischen den Besteuereten. Auch wäre diese Art transparenter und könnte vielleicht sogar eine anscheinend weitgehend verdrängte Tatsache wieder in Erinnerung rufen, daß nämlich diese Regelungen des Steuerrechts Subventionen der Allgemeinheit an die Unternehmer darstellen.

ANMERKUNGEN

- 1 J. R. Hicks, *Value and Capital*, 2. Ausgabe, London 1974, S. 171 (eigene Übersetzung).
- 2 Ebenda, S. 176.
- 3 K. Horwitz, *Wege aus einem verlogenen Steuersystem*, Berichte und Informationen, 4/1978, S. 4.
- 4 Beispielsweise scheint die private Nutzung der Arbeitskraft, zum Beispiel von Putzfrauen, ohne entsprechende Kennzeichnung als Entnahme relativ verbreitet zu sein, eine Praxis, die interessanterweise auch der VwGH als tolerierbar ansehen soll (vgl. *Trend* 5/78, S. 119), obwohl die ökonomische Wertung als Entnahme eindeutig ist.
- 5 Vgl. H. Bobretzky-Arvenau, *Wohin führt das 2. Abgabenänderungsgesetz 1977?*, in: »Wirtschaftspolitische Blätter« 1/1978, S. 84 ff.
- 6 K. Horwitz, S. 4.
- 7 Ein interessantes Beispiel hierfür findet sich gerade in der Presse: vgl. *Der Spiegel*, Nr. 26, 32. Jg., 26. Juni 1978, S. 70. Unter dem Titel »Schweres Geschütz — mit ungewöhnlichen Mitteln versucht der Flick-Konzern Steuervorteile durchzusetzen« berichtete das Blatt über den Flick-Antrag auf Steuerbefreiung für weitere 200 Millionen DM aus den »gut zwei Milliarden Mark betragenden Verkaufserlös des 29 Prozent Daimler-Benz Pakets«, der bei den Einkommensteuerbehörden auf keine Gegenliebe stieß. »Ungeniert fuhr Flick dann schweres Geschütz auf: Die Verweigerung der Steuervorteile gefährde insgesamt 2000 Arbeitsplätze.« (Hervorhebung nicht im Original.)
- 8 Da Großunternehmen bedeutende economies of scale hinsichtlich Rechtsabteilungen haben, treten Konzentrationseffekte auch ohne Steuerberater ein. Der Beruf des Steuerberaters kann in diesem Sinn sogar als Instrument zur Schaffung größerer Chancengleichung zwischen verschieden großen Unternehmen interpretiert werden.
- 9 A. Stobbe, *Volkswirtschaftslehre I, Volkswirtschaftliches Rechnungswesen*, vierte revidierte und erweiterte Auflage, Berlin—Heidelberg—New York 1976, S. 160 f.
- 10 W. Schwachhöfer, *Die Tragfähigkeitsberechnung der Land- und Forstwirtschaft in Kärnten*, Agrarwirtschaftliches Institut des BM für Land- und Forstwirtschaft, Wien, Juli 1975, S. 25.
- 11 Eine ausführlichere Schilderung des Schweizer Systems findet sich bei Th. Herrmann, *Paritätslohn und Einkommen in der Schweizer Landwirtschaft*, in: »Agrarische Rundschau« 7/1976.
- 12 K. Aiginger, *Die Eigenmittelausstattung der Industrie in makroökonomischer Sicht*, in »Quartalshefte der Girozentrales«, Heft 1—2, 1976, S. 25 ff.