

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

AK

AUS DEM INHALT

Editorial: „Perspektiven für die achtziger
Jahre“ – Von den Schwierigkeiten
wirtschaftspolitischer Programmatik

Theodor Prager Expansion und Stagnation

Josef Falkinger Überblick über Stagnationstheorien

Richard Bock „Loop holes“ im Einkommensteuer-
system?

Erich Haas Körperschaftsteuer 1965–1975

Wilhelmine Goldmann Das Strukturverbesserungsgesetz –

Brigitte Ederer unbegrenzte Möglichkeiten für

Erich Haas Steuersparer

Kommentar

Michael Krüger Zur Werttheorie

Josef Pöschl Zur „Ostleitner-Clemenzen-
Steuerkontroverse“

Bücher

3/79

5. Jahrgang
Heft 3

ORAC

Die in „Wirtschaft und Gesellschaft“ veröffentlichten Artikel geben nicht notwendigerweise die Meinung der Arbeiterkammer Wien wieder.

„Wirtschaft und Gesellschaft“ wird redaktionell von der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien betreut.

REDAKTIONSKOLLEKTIV

Günther Chaloupek	Peter Kreisky
Brigitte Ederer	Theodor Prager
Irene Geldner	Nikolaus Reitzner
Wilhelmine Goldmann	Susanne Rosner-Valter
Erich Haas	Hans Wehsely

**REDAKTIONELLE
LEITUNG**

Günther Chaloupek
Erich Haas

**VERANTWORTLICHER
REDAKTEUR**

Hans Wehsely

REDAKTIONSBEIRAT

Helfried Bauer	Ewald Nowotny
Paul Blau	Herbert Ostleitner
Felix Butschek	Claus J. Raidl
Peter Fleissner	Hans Reithofer
Helmut Frisch	Philipp Rieger
Rupert Gmoser	Erich Schmidt
Oskar Grünwald	Gerhard Schwödiauer
Heinz Klenzl	Josef Steindl
Fritz Klenner	Hannes Suppanz
Herbert Krämer	Hannes Swoboda
Thomas Lachs	Maria Szecsi
Ferdinand Lacina	Julian Uher
Kazimierz Laski	Erwin Weissel
Eduard März	Karlheinz Wolff
Egon Matzner	

**VERLEGER UND
VERWALTUNG**

Wirtschaftsverlag Dr. Anton Orac
A-1010 Wien, Graben 17
Telefon 0222/52 85 52

**EIGENTÜMER
HERAUSGEBER
UND REDAKTION**

Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien
A-1040 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20—22
Telefon 0222/65 37 65

DRUCK

Robitschek & Co
A-1080 Wien, Hernalser Gürtel 20
Telefon 0222/42 02 73

PREISE

Einzelnummer öS 60,— (inkl. MwSt.)
Jahresabonnement öS 200,— (inkl. MwSt.)
Ermäßigtes Studenten-Jahresabonnement öS 100.—

BANKVERBINDUNG

Postsparkassenkonto 1591.013

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

5. Jahrgang · Nummer 3/79

Inhalt

EDITORIAL

„Perspektiven für die achtziger Jahre“ —
Von den Schwierigkeiten wirtschaftspoliti-
scher Programmatik 263

Theodor Prager

Expansion und Stagnation, Linkstrend und
Rechtsruck
Zur Dialektik von Ökonomie und Politik . . . 269

Josef Falkinger

Stagflation und ökonomische Theorien:
ein Überblick über Stagflationserklärungs-
möglichkeiten 283

Richard Bock

„Loop holes“ oder gewollte Begünstigungen
im österreichischen Einkommensteuersy-
stem? 303

Erich Haas

Analyse der Körperschaftsteuer 1965 — 1975 323

*Wilhelmine Goldmann / Brigitte Ederer /
Erich Haas*

Das Strukturverbesserungsgesetz — unbe-
grenzte Möglichkeiten für Steuersparer 353

KOMMENTAR

Michael Krüger: Alternative Interpretations-
möglichkeiten der Werttheorie 387

Josef Pöschl: Bemerkungen zur „Ostleitner-
Clemenzensteuerkontroverse“ 393

BÜCHER

Müller, Rödel et. al., Ökonomische Krisentenden-
zen im gegenwertigen Kapitalismus
(G. Chaloupek) 401

K. N. Münch, Gebühren oder Steuern? (E. Haas) 405

H. R. Siegrist, Vademecum für die Schweiz
(B. Ederer) 411

Einladung zur Subskription

**Unsere
Autoren**

RICHARD BOCK ist Referent für Finanzplanung in der Österreichischen Industrieverwaltungs AG

JOSEF FALKINGER ist Mitarbeiter der Wirtschaftspolitischen Abteilung der Handelskammer Oberösterreich

MICHAEL KRÜGER ist wissenschaftlicher Assistent im Fachbereich Sozialwissenschaften der Universität Osnabrück

JOSEF PÖSCHL ist Assistent am Institut für Volkswirtschaftstheorie und Volkswirtschaftspolitik der Universität Linz

GÜNTHER CHALOUPEK, BRIGITTE EDERER, WILHELMINE GOLDMANN, ERICH HAAS, THEODOR PRAGER sind Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

EDITORIAL

„Perspektiven für die achtziger Jahre“ — Von den Schwierigkeiten wirtschaftspolitischer Programmatik

Seit den späten sechziger Jahren hat es eine wahre Inflation an Programmen aller Art gegeben. Die Parteien sind immer häufiger dazu übergegangen, nicht nur aus Anlaß bundesweiter Wahlen, sondern auch vor Landtags- oder sogar Gemeindewahlen Plattformen, Konzepte, Pläne etc. für die verschiedensten Politikbereiche zu präsentieren, die nicht selten durch längere analytische Ausführungen fachwissenschaftlich fundiert oder zumindest drapiert sind. Daß es bei der stattgefundenen Intensivierung des Programmwettbewerbs zunehmend schwieriger geworden ist, originell zu sein, daß der Alterungsprozeß von Schlüsselbegriffen, die Zeit ihres Herabsinkens zur oder in der Nähe der bloßen Phrase erheblich verkürzt wurde, war eine notwendige Begleiterscheinung dieses zu Beginn von vielen enthusiastisch als „Versachlichung der Politik“ gepriesenen Prozesses.

Wer durch den immer dichter gewordenen Programm-Nebel zu blicken versucht, dem wird nicht verborgen bleiben, daß die programmatische Grundsubstanz eher einer gewissen Verdünnung unterworfen war. Soweit dies die ursprünglichen ordnungspolitischen Gegenpositionen betrifft, wird dies von manchen begrüßt und von anderen bedauert werden, und dies aus höchst unterschiedlichen Motiven.

Noch in einer anderen Hinsicht ist eine Veränderung an der Substanz von Programmen unverkennbar: der Verlust einer generell formulierbaren obersten Zielsetzung für die Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsentwicklung schlechthin, zumindest in dem Sinne, wie dies in den fünfziger und sechziger Jahren der Fall war.

„Full Employment in a Free Society“ hatte Lord Beveridge seinen Entwurf einer Wirtschaftspolitik für die Nachkriegszeit übertitelt. Diese Verbindung einer wirtschaftspolitischen mit einer ethisch-politischen Zielsetzung ist kennzeichnend für die Aufbruchstimmung der Nachkriegszeit.

Die Übernahme der Verantwortung für die Vollbeschäftigung durch die politischen Organe der Gesellschaft war nicht nur ein wirtschaftspolitischer Durchbruch, sondern wurde weithin als Schritt in Richtung auf Verwirklichung einer humanen Gesellschaftsordnung verstanden.

Als der Wiederaufbau rascher als erwartet voranschritt, die Rückkehr zur Friedenswirtschaft relativ reibungslos oder zumindest weit weniger schmerzhaft vonstatten ging als nach dem Ersten Weltkrieg und die Vollbeschäftigung erreicht wurde oder jedenfalls in greifbare Nähe rückte, trat das Ziel des Wirtschaftswachstums neben das Vollbeschäftigungsziel, das seit dem Ende der fünfziger Jahre ohne degradiert zu werden, auf den zweiten Rang rückte. Da in der Praxis der Wirtschaftspolitik kaum eine echte Rivalität zwischen den beiden Zielen bestand, war dieser Vorgang nicht mehr als eine Akzentverschiebung. Nachdem Not und Armut als Massenerscheinung beseitigt und die Vollbeschäftigung in Westeuropa mehr oder weniger verwirklicht waren, konnte man *bewußt* daran gehen, das Niveau des Lebensstandards weiter anzuheben und diesen Prozeß wo immer möglich zu begünstigen und vor allem zu beschleunigen.

Daß die Zielsetzung eines größtmöglichen Wirtschaftswachstums nie die Faszinationskraft des Vollbeschäftigungskonzepts der unmittelbaren Nachkriegszeit besaß, läßt sich schon an der vergleichsweise viel nüchterneren Sprache ihrer Propagandisten ablesen. Obwohl das Wort Wirtschaftswachstum in den allgemeinen Sprachgebrauch eindrang, war der Begriff letztlich doch zu abstrakt, um wirklich allgemein verstanden zu werden. Das Konzept als solches war doch in seinem Kern technokratisch, und die Wirtschaftspolitik nahm zunehmend die Züge einer komplizierten Technik an, deren Instrumente von einer wachsenden Zahl fachlich geschulter Experten gehandhabt wurden.

Kritik an der Wachstumsphilosophie hatte es nicht nur von Seiten der Kulturkritiker jeglicher Provenienz, sondern auch von Seiten der Ökonomie immer gegeben. Diese Wissenschaftler waren jedoch vereinzelt geblieben, die weder innerfachlich und schon gar nicht in einer breiteren Öffentlichkeit nennenswerte Resonanz fanden. Doch um die Wende von den sechziger zu den siebziger Jahren — als die OECD und manch andere Institution unbekümmert extrapolierten und die Zeiträume absteckten, innerhalb deren sich das mit

dem BNP identifizierte Wohlstandsniveau verdoppelt, vervierfacht etc. haben würde — erlebte die Wachstumseuphorie eine Erschütterung, deren Gründe im Nachhinein schwer faßbar erscheinen. Hauptansatzpunkte der zunehmend an Popularität gewinnenden Kritik waren die Umwelt- und Rohstoffproblematik, die beide zwar nicht neu waren, aber nunmehr allgemein ins Bewußtsein traten. Als Folge davon ergab sich eine Kritik am Maßstab des Wirtschaftswachstums, dem BNP, dessen Funktion als Wohlstandsindikator zunehmend in Zweifel gezogen wurde.

Wissenschaftsgeschichtlich interessant ist in diesem Zusammenhang der Umstand, daß diese „neuen“ Erkenntnisse und Einsichten keineswegs das Resultat irgendwelcher empirischer Untersuchungen oder theoretischer Neuansätze waren, sondern die Wirtschaftswissenschaften der Zeittendenz folgend sich nunmehr eines Gegenstandes zu bemächtigen suchten, den sie lange Zeit für irrelevant gehalten hatten. Die „Grenzen des Wachstums“-Studie widerlegt diese These nicht, sondern bestätigt sie nur: 1. wurde sie zu einem Zeitpunkt veröffentlicht, als die Wachstumseuphorie schon erschüttert war; 2. ist der empirische Charakter der Studie höchst zweifelhaft und 3. handelt es sich dabei gar nicht um eine im eigentlichen Sinne des Wortes wirtschaftswissenschaftliche Untersuchung.

Nirgends kommt die Plötzlichkeit und Unerwartetheit dieses Umschwungs deutlicher zum Ausdruck als am Beispiel des Atomkraftwerks Zwentendorf. Zu der Zeit, als die Entscheidung zu seinem Bau getroffen und die Planungen begonnen wurden, gab es nur wenige, die darin *nicht* ein wichtiges Instrument zum weiteren wirtschaftlichen und damit gesellschaftlichen Fortschritt erblickt hätten. Als daran gebaut wurde, fand jene Veränderung des Meinungsspektrums statt, die — über viele Vermittlungen schließlich — die Inbetriebnahme verhinderten. Denn die gründlicheren diesbezüglichen Erhebungen zeigen, daß nicht Angst das Hauptmotiv für Kernkraftgegnerschaft ist, sondern eine ablehnende oder zumindest gleichgültige Haltung gegenüber dem, was man lange Zeit als „Fortschritt“ schlechthin betrachtet hatte. Dem traditionellen Fortschritt wird ein grundsätzliches „Alternativdenken“ gegenübergestellt, in dessen Rahmen Umwelt und Naturschutz jenen „tieferen Sinn“ erhalten, ohne den die Stärke der Bewegung kaum erklärbar erscheint.

Eine Zeitlang hatte es den Anschein, als ob die Formel für ein neues Muster des gesellschaftlichen Fortschritts bereits gefunden wäre: „Qualitatives Wachstum“ bürgerte sich erstaunlich schnell als politischer Schlüsselbegriff für eine neue Zielkonzeption der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik ein, die die positiven Inhalte des alten Wachstums — Vermehrung des materiellen Wohlstandes dort, wo dies noch sinnvoll und möglich sein würde — mit den neuen Zielsetzungen bezüglich Umwelt, Arbeitswelt etc. zu kombinieren trachtete. Verkürzend ausgedrückt lief diese Strategie darauf hinaus, dem Wirtschaftswachstum Zügel anzulegen.

Daß sich so viele so rasch des Begriffes „Qualitatives Wachstum“ bedienten, täuschte jedoch mehr Konsens vor als tatsächlich dahinter steckte. War er für manche der Ausdruck eines echten Neuansatzes, so gebrauchten ihn nicht wenige dazu, um alten Wein in neuen Schläuchen anzubieten und es mit äußerlichen und oft nebensächlichen Retuschen am traditionellen Konzept genug sein zu lassen.

Das Konzept des „qualitativen Wachstums“ ist — allen gleichzeitig erhobenen Partizipationsforderungen zum Trotz — von seiner Komplexität her zumindest ebenso technokratisch wie das traditionelle Wachstumskonzept. Die „Sozialindikatorenbewegung“ ist wohl von anderen Schichten und Interessen getragen als die Wachstumsideologie, aber ähnlich wie diese eine Angelegenheit der Fachleute.

Qualitatives Wachstum ernst genommen implizierte wohl in wesentlicher Hinsicht eine Umorientierung der wirtschaftspolitischen Grundkonzeption, jedoch nicht notwendigerweise einen allzu schroffen Bruch mit der Vergangenheit. Es ließ eine Brücke zum Einbringen jener technokratisch-optimistischen Grundhaltung, die die sechziger Jahre geprägt hatte, bestehen. Die Kontinuität bestand u. a. darin, daß qualitatives Wachstum ebenso wie das traditionelle Wirtschaftswachstum politische Steuerung von Strukturparametern erforderte, dies in vermehrtem Ausmaß und angereichert um neue Zieldimensionen.

Dann kam die internationale Rezession 1974/75 und entzog dieser optimistischen Variante des qualitativen Wachstums eine wesentliche Voraussetzung — nämlich jenes zur Unbändigkeit tendierende Wachstum, das gezähmt werden sollte. Die Vollbeschäftigung, das langsam zur Selbstverständlichkeit gewordene Neben-

produkt des Wachstums, schwand dahin oder erschien zumindest wieder in hohem Maße gefährdet. Sie wäre unter den gegebenen institutionellen Bedingungen mittelfristig durch eine forcierte Wachstumsstrategie wohl wiederherstellbar gewesen — doch für eine solche Strategie fehlte inzwischen der breite Konsensus. Dies scheint neben dem Vordringen des konservativen Monetarismus ein wichtiger Grund für das Fortschwelen der Stagnationstendenzen in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre zu sein.

Die Rezession und die fortdauernden wirtschaftlichen Turbulenzen ließen die Möglichkeiten technokratischer Beherrschbarkeit der Wirtschaft zweifelhafter erscheinen. Von dieser Ernüchterung wurde auch das Konzept des qualitativen Wachstums in Mitleidenschaft gezogen. Seine ungeheure Komplexität wurde deutlicher sichtbar, die Schwierigkeiten bei der Vereinbarkeit der verschiedenen Zielsetzungen, der Verlust einer einheitlichen Orientierung für den Gesamtprozeß der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung.

Die Konzeption des „qualitativen Wachstums“ braucht deshalb nicht in Bausch und Bogen zum alten Eisen geworfen zu werden. Sie wird jedoch neu formuliert und vor allem konkretisiert werden müssen.

Wenn es vor 1974 darum ging, das Wachstum zu zügeln und einen Gutteil seiner Dynamik in andere Bahnen umzulenken, so stellt sich nunmehr vordringlich die Aufgabe, das im Prinzip defensive Ziel der Beschäftigungssicherung mit den sachimmanenten Zielen der neuen Schwerpunktbereiche auf einen Nenner zu bringen. Erschwerend wirkt sich dabei aus, daß die Interessenlandschaft unübersichtlicher geworden ist und an Homogenität verloren hat.

Weder ambitionierte Rhetorik noch die Einsetzung von „Grundwertekommissionen“ werden den Verlust einer einheitlichen und verallgemeinerungsfähigen Zielvorstellung der Wirtschaftsentwicklung beseitigen können. Programme zu machen, war in den letzten Jahren eine schwierige Aufgabe, und dies wird in absehbarer Zukunft wohl so bleiben.

Man wird wohl nicht darum herumkommen, bei Anbruch des neuen Jahrzehnts auf große Visionen vorerst zu verzichten und mit pathetischen Ankündigungen für „die achtziger Jahre“ vorsichtig zu sein.

Expansion und Stagnation, Linkstrend und Rechtsruck. Zur Dialektik von Ökonomie und Politik

Theodor Prager

Um mit dem Bildhauer Alfred Hrdlicka zu reden: Mir fällt auf, mir fällt ein...

Daß die Stagnationsdiskussionen der vierziger und frühen fünfziger Jahre jetzt wieder in Mode kommen¹.

Daß die fast schon permanent gewordene Revolution der steigenden Erwartungen in den Industrieländern sich totgelaufen und allgemein ziemlich pessimistischen Erwartungen Platz gemacht hat, sodaß die Leute schon froh wären, „wenn es nur so bleibt“.

Daß die vier größten westeuropäischen Industrieländer alle zwischen einer und anderthalb Millionen Arbeitslose haben und daß im klassischen Land der Vollbeschäftigung (oder wenigstens der Vollbeschäftigungstheorie) darüber spekuliert wird, wann es dort zwei, drei, ja fünf Millionen Beschäftigungslose geben wird.

Daß es in fast allen Ländern der parlamentarischen Demokratie eine schleichende neokonservative Konterrevolution gibt, noch nicht einmal so sehr in der politischen Praxis (der Radikalenerlässe, Bürgercomputerisierung, Linkenhatz in den Medien, schleichenden inneren Aufrüstung, etc., nicht schlecht für den Anfang!) als in den Köpfen, im innenpolitischen Klima (einer um sich greifenden Misanthropie, einer wachsenden Spannung zwischen den Generationen, zwischen Bürgern und Staats- aber auch Sozialbürokratie, Regionen und Zentrale, Beschäftigten und „Sozialparasiten“, mit allgemeinem Ruf nach Ruhe und Ordnung...).

Daß der „Aufstieg einer Klasse“, also der Facharbeiter und qualifizierten Angestellten und Beamten und der daraus hervorgegangenen Funktionäre und Mandatäre von der Herausbildung einer neuen Unterschicht von wenig qualifizierten Arbeitern und Ange-

stellten, Gastarbeitern, Arbeitslosen, Alten, Körperbehinderten, Alkohol- und Drogenanfälligen, physisch und psychisch Nichtangepaßten begleitet ist.

Daß Wohnungs-, Auto- und sonstiges Kleineigentum weiterverbreitet sind denn je, daß Sozialprestige und daher *differentials* aller Art wichtiger scheinen denn je und daß individueller Erfolg („Tüchtigkeit“) und bestenfalls eng begrenzte Gruppensolidarität allfällige Traditionen der Klassen- geschweige denn der internationalen Solidarität fast total überwuchert haben.

Auf dem engeren Boden der Nationalökonomie: Daß sämtliche Spielarten des Keynesianismus (als ein Ausdruck der bürgerlichen Aufklärung) in die Defensive geraten sind und daß Monetarismus und „freie“ (nicht länger: „Soziale“!) Marktwirtschaft (zugleich mit der Praxis verstärkter staatlicher Interventionstätigkeit zugunsten der kapitalistischen Akkumulation im allgemeinen und der Multis im besondern) in der Offensive sind, ja, geradezu Hegemonie erlangt haben.

Daß Gewerkschaft und Sozialdemokratie (letztere vielleicht mit Ausnahme Frankreichs, wo sie schon lange nicht am Zug war) sich ein gewichtiges Maß an Leitung und Mitbestimmung in Staat und Gesellschaften dadurch zu sichern trachten, daß sie sich von den sogenannten Sachzwängen des Systems leiten und bestimmen lassen. Daß auch meinen Freunden, den Eurokommunisten, neben manchen genuinen reformatorischen Bemühungen nicht sehr viel anderes einfällt als „es“ gerechter und rationeller, nicht aber, als es grundsätzlich anders — im Sinne anderer Bestimmungs-, Produktions-, Konsum- und Verhaltensmuster — zu machen.

Die Ära der Expansion

Was kam zuerst, die Henne oder das Ei? Die Wissenschaftler sagen: Erst kam ein hennenartiges Wesen, dann das Ei, dann die Henne. Ob wissenschaftlich oder nicht, mir reicht das Gleichnis. Erst (1945) kam das günstige, nämlich einer Politik der Vollbeschäftigung und des sozialen Wohlfahrtsstaates förderliche Klima, dann kam die Expansion. Diese begünstigte ihrerseits und bis auf weiteres das vorherrschende reformerische Klima, und mündete in die lange Phase der Wirtschaftswunder ein.

„Klima“ ist nicht alles, aber es ist wichtig. Erinnern wir uns: Keynesianer, moderne Beschäftigungstheorien und praktisch-politische Ansätze für Reflation, Beschäftigungstherapie durch „*pump priming*“ etc. gab es eine ganze Menge, teils vor, teils gleichzeitig mit Keynes und Kalecki (so Ernst Wigfors in Schweden, Fritz Naphtali u. a. in Deutschland, Otto Bauer in Österreich, John Strachey und der spätere Faschistenführer Oswald Mosley, damals noch von der „New Party“ sowie vor allem Lloyd George von der Liberalen Partei in England...).

Aber sie alle blieben damals, um die Zeit der Weltwirtschaftskrise der frühen dreißiger Jahre, Rufer in einer Wüste von Ungläubigkeit, monetärer und fiskalischer Orthodoxie, doppelt hoffnungslos vereinsamt, weil das Besitzbürgertum im Mittel- und Westeuropa ganz andere Absichten oder jedenfalls Instinktreaktionen hatte: Nämlich Krise und Massenarbeitslosigkeit zu nützen, um die Arbeiterbewegung zurückzudrängen und aus dem politischen Geschehen auszuschalten. Bis dann Hitler und Schacht auf ihre Weise Beschäftigungspolitik machten.

1945 war Hitlerdeutschland geschlagen, der Faschismus hatte weltweit eine aufs Dach gekriegt, und in den führenden westlichen Demokratien war man zur Überzeugung gelangt, daß, was im Krieg möglich war, nämlich zielgerechter Einsatz aller materiellen und geistigen Ressourcen und Vollbeschäftigung, auch im Frieden und für konstruktive Zwecke möglich sein müsse.

In diesem Klima entstanden die Vollbeschäftigungs- und Sozialprogramme Englands und Amerikas, dann auch der kontinentaleuropäischen Industrieländer, eine Marschroute, die selbst durch die Nöte und *Austerity constraints* der späten Vierziger- und frühen Fünfzigerjahre richtunggebend blieb. Und die auch den konservativen *Backlash*, der durch andauernde Rationalisierung, Dirigismus und Währungszukungen ausgelöst wurde, mehr oder minder heil überstand bzw selbst für die stockkonservativen Regimes Westdeutschlands, später auch Italiens und Frankreichs bestimmend blieb. (Auch im rechtslastigen Deutschland hatte es in Nordrhein-Westfalen, Westberlin usw mehrheitliche Verstaatlichungsbeschlüsse gegeben; die westlichen Besatzungsmächte, die sie blockierten, machten aber immerhin ihren Einfluß geltend, um auch hier — angesichts der Konkurrenz im östlichen Deutschland und in Osteuropa — auf eine Linie der Expansion und des Wohlfahrtsstaates zu drängen: während Frankreich und Italien stets mit dem Druck eigener militanter, in den ersten Jahren sogar in der Regierung vertretener Kräfte zu rechnen hatten.)

Natürlich war die Expansion nicht nur Produkt einer wirtschafts- oder gesellschaftspolitischen Regierungslinie oder politischen Kräftekonstellation. Erfordernisse des Wiederaufbaus, Aufarbeitung eigener, vor allem auch massive Anwendung nunmehr verfügbarer amerikanischer Technologien, also riesige, langandauernde Innovations- und Investitionswellen, Eingliederung von Millionen hereinströmender Arbeitskräfte aus ehemals deutschen Gebieten und bald danach auch freigesetzter landwirtschaftlicher Überschußkräfte in die Industrie², alles das und mehr half enorm. Und dazu die doppelte, ebenfalls von den USA kommende Impulsgebung durch Außenhandelsliberalisierung und schließlich Rüstung. Steindl³ betont die Rüstungskomponente des neuen „Wettbewerbs der Systeme“ (auf die ich seinerzeit besonderen Nachdruck legte)⁴, läßt aber auch Sputnik, F & E und andere nicht unbedingt rüstungsbedingte Komponenten dieses Wettbewerbs gelten

(der allerdings heute tatsächlich nur mehr im Rüstungsbereich wirksam ist, da ja der sogenannte reale Sozialismus in allen andern materiellen Bereichen inzwischen weit abgeschlagen erscheint.)

Trend zur linken Mitte

Die Henne (politisches Klima!) legte das Ei Expansion, diese ihrerseits begünstigte ein reformerisches Klima. Daß das nicht gradlinig zu einer politischen Linksentwicklung führte, wurde bereits angedeutet; zunächst wurden ja die Kommunisten (Italien, Frankreich usw.), dann oft auch die Sozialisten (Italien, später, nachdem sie durch schmutzige Kriege usw. diskreditiert waren, auch in Frankreich und anderswo) aus der Regierung ausgebootet. In den fünfziger Jahren und bis tief in die sechziger Jahre hinein gab es eine fast totale konservative Vorherrschaft: Adenauer-Erhard, DeGaulle, Macmillan-Home, Democristiani in Italien, Liberaldemokraten in Japan... Aber alle diese Regimes machten nicht nur in Sozialpolitik (manche würden sagen Sozialdemagogie), sie machten auch wirklich Vollbeschäftigungs- und Sozialpolitik, wenngleich unter unterschiedlichen Vorzeichen: In der Bundesrepublik (auch in Japan) lag der Akzent stets mehr auf Wettbewerbsfähigkeit, Produktivität und Effizienz, freies Spiel der gesunden Marktkräfte usw., aber doch auch mit der Zielsetzung: Prosperität und Vollbeschäftigung, wenigstens als Nebenprodukt. Und wenn Regierung und Staat die Kapitalsakkumulation förderten und alimentierten, so war das damals, als es vorwiegend noch ein *capital widening*, nicht *deepening* war, eben auch förderlich für die Schaffung neuer Arbeitsplätze.

In der Bundesrepublik dauerte es bis in die späteren fünfziger, in Italien (dank seiner besonderen Strukturprobleme wie Mezzogiorno usw.) noch länger, ehe annähernde Vollbeschäftigung erreicht wurde. Aber hier wie anderswo schufen Wirtschaftswunder und annähernde Vollbeschäftigung ein reformfreundlicheres Klima und bewirkten schließlich auch parteipolitisch eine Öffnung nach links⁵.

Wieso eigentlich? Wäre nicht plausiblerweise zu erwarten gewesen, daß die damals noch herrschende reformfreundliche Variante der Konservativen (Macmillan und Toryreformer, wie sie genannt wurden), daß die damals noch die christlich-soziale Komponente akzentuierenden Konservativen Kontinentaleuropas gerade dank der materiellen Erfolge ihrer Regimes in ihrem Bestand bestätigt werden würden?

Es war wohl so, daß die damals einsetzende Revolution der steigenden Erwartungen auch Ungeduld und Frustration bewirkte. Schließlich blieb den Leuten nicht verborgen, daß manche Schichten unverhältnismäßig viel Vorteil aus Konjunktur und Wirtschaftswachstum zogen, daß zwar das Lebensniveau allgemein stieg, gleichzeitig aber auch eine neue starke Differenzierung eintrat, die Einkommen der Oberschicht unverhältnismäßig stark wuchsen, eine neue massive

Vermögensbildung an der Spitze erfolgte und eine ganz neue Schicht von Neureichen entstand, die überdies einen höchst ostentativen Luxuskonsum zur Schau stellte. Autos, neuer Wohnbesitz, Güter des gehobenen Bedarfs, Auslandsreisen waren wohl in Mode gekommen, der großen Masse waren sie aber noch weit entrückt. Was es an sozialen Errungenschaften und materiellen Wohltaten bereits ansatzweise gab, schien jedoch eher dem Drängen und Druck der Gewerkschaften und Linksparteien zuzuschreiben zu sein als der weisen Staatsführung, deren jetzige Linie der Vollbeschäftigung und der Sozialgesetze eher der Philosophie und Programmatik der traditionellen Linkskräfte entliehen schien. Einerseits also (noch) unerfüllte Erwartungen, andererseits der materiell und politisch größere Spielraum, den Expansion und Prosperität zu geben schienen. Vor allem aber: Vollbeschäftigung, besserer Lohn und soziales Sicherheitsnetz nehmen den Menschen ihre ärgsten Existenzängste und machen sie geneigter, auch sogenannten Experimenten im Bildungs- und Gesundheitsbereich, in der Familiengesetzgebung, im Strafvollzug und schließlich auch im politischen Bereich selber zuzustimmen — wozu noch beitrug, daß auch der alles disziplinierende Kalte Krieg mit seiner liebevoll gehegten Festungsmentalität im Abklingen war. Das alles gab dem Sozialdemokratismus — im weitesten Sinn, und einschließlich seiner transatlantischen Spielarten — eine neue Chance.

So setzte schließlich, mit zeitlicher Verzögerung zwar, ein Trendumschwung ein, der zur Ablöse der Tories und der Christdemokraten durch Labour und durch die sozialliberale Koalition (mit ihrer neuen Ostpolitik) führte; so begann die Erschütterung des Machtmonopols der Democristiani (und die *apertura a sinistra*) in Italien, der Liberaldemokraten in Japan (wenngleich noch ohne weitreichende Konsequenzen) und die Ära der Vorherrschaft von Labour und Liberalen in den weißen Ländern des Commonwealth. Wenn man will, auch die Ära der „neuen Grenzen“ und der *Great Society* in den USA. Mehr noch, der wirtschaftliche Fortschritt, der selber Innovation erfordert, begünstigt diese auch und macht selbst etablierte Diktaturen zu einem Anachronismus. Spät, aber doch, fielen die griechische, die portugiesische, schließlich auch die spanische Diktatur, die selbst noch ein Wirtschaftswunder in die Wege geleitet hatte...

In Frankreich, diesem Herzland der europäischen Zivilisation und Demokratie, schienen die Uhren anders zu gehen, denn dort behauptete sich das „Regime der persönlichen Macht“ noch lange, nachdem Labour die Tories, Brandt-Wehner-Scheel die CDU/CSU bzw die große Koalition mit diesen abgelöst hatten... Aber schließlich führte in Frankreich der totale Ausschluß der Linksparteien und der Gewerkschaften von der politischen Mitbestimmung dazu, daß sich die angestaute Unzufriedenheit in der Explosion vom Mai 1968 Luft machte. Nicht unmittelbar, aber bald darauf kam es zur Ablöse von DeGaulle durch eine gemäßigtere, liberalere Staatsspitze.

Der knapp danach erfolgende „heiße Sommer“ in Italien brachte schließlich, wenngleich auch hier mit einem *time-lag* sogar einen ersten „historischen Kompromiß“.

Hegemonie der bürgerlichen Wertvorstellungen

Der Trend zur linken Mitte in Parteienlandschaft und Staatspolitik ist eine Sache, die moralisch-politische, die geistige Landschaft eine andere. Größere Reformbereitschaft, Hinnahme gewisser Schritte außerhalb eingefahrener Bahnen, Abbau von Verhaltensmustern aus der Zeit des Kalten Krieges, ja. Doch hat gerade der Erfolg des westlichen *neocapitalismo* zu einer spürbaren Verbreitung und Verfestigung gewisser bürgerlich-kapitalistischer Grundhaltungen geführt, die in einem bisher ungeahnten Besitzdenken (hast du was, so bist du wer), in einer gewissen gesellschaftspolitischen Gleichgültigkeit (nicht beste aller denkbaren aber beste aller praktikablen Welten) und — bei aller persönlicher Unzufriedenheit mit dem bisher Erreichten — auch in einer borniert-individuellen Selbstzufriedenheit (I'm alright, Jack) ihren Niederschlag fand. Macmillan's *Slogan* (You never had it so good) fand weiten Widerhall. Solidarität ist nie bequem, jetzt schien sie auch weitgehend überflüssig. Egalität zieht nur in Zeiten der Not (vielleicht auch großen Überflusses), was jetzt zählte, war Leistung, Erfolg, Karriere, Besitz; wer nichts oder wenig hat, ist selber schuld; im Prinzip (und unter Vorbehalt dessen, was man persönlich noch werden oder haben möchte) soll es nur so bleiben, wie es ist.

Wenn es aber nicht so bleibt? Wenn es zu kriseln beginnt, wie wird dann die Reaktion ausfallen? Man kann es sich fast ausrechnen. In den grundlegenden Mentalstrukturen ebenso wie in der materiellen Entwicklung ist schon die neuerliche Tendenzwende angelegt.

Die Wende zur Stagnation

Vor ca. 25 Jahren setzte Josef Steindl einen neuen Akzent, als er „Stagnation und Reife“ (oder Überreife) in der amerikanischen Ökonomie auf deren zunehmend oligopolistische Struktur zurückführte⁶. Wo die Nachfrage schwach und das allgemeine sozialökonomische Klima ungünstig ist (wofür Interpretationen von Kalecki, Keynes und andern vorlagen), neigen die Konzerne dazu, sich sozusagen einzuigeln. Anstatt allenfalls ruinöser Preiskämpfe — dank großer Reserven würde ja kein Oligopolist leicht in die Knie zu zwingen sein — nehmen sie lieber geringere Kapazitätsauslastungen in Kauf. Konjunkturrückschläge wirken sich dann kaum auf die Preise, umsomehr dafür auf die Beschäftigung aus. (Und natürlich auf den nicht-monopolisierten Sektor, wo nicht nur die Preise, sondern auch die Firmen in großer Zahl zusammenbrechen.) Nun ist aber ein geringer Grad der Kapazitätsauslastung alles eher als ein Anreiz für Neuinvestitionen. Es ist deshalb nicht nur schwierig, aus zyklischen

Krisen herauszukommen; wenn ein sekulärer Trend zur geringeren Kapazitätsauslastung vorliegt, und eben das wird durch wachsende Oligopolisierung begünstigt, so entsteht ein sekulärer Trend zur Stagnation.

Dies wurde, so Steindl, in der Nachkriegszeit überdeckt oder zeitweilig unwirksam, denn „erstens gab es eine bewußte politische und moralische Reaktion auf die früheren, die Vorkriegsverhältnisse, besonders in gewissen Ländern Europas. Und zweitens gab es die Spannung zwischen den Supermächten, die zu großen Rüstungsausgaben und zu einem technologischen Wettbewerb, ebenso wie zu einer wirtschaftlichen Zusammenarbeit der westlichen Industrieländer unter der Führung der USA Anlaß gab“⁷.

Mit der Entspannung zwischen den Supermächten wurden die expansionistischen Kräfte, so wieder Steindl, spürbar schwächer, und es setzte eine Phase „verkümmerten Wachstums“⁸ ein. Die Investitionstätigkeit begann, hinter der Fülle der investierbaren Reserven (großzügige Abschreibungsmöglichkeiten!) zurückzubleiben, wachsende Lebensniveaus und Sozialversicherung ermöglichten eine erhöhte persönliche Ersparnisbildung und drückten auf Nachfrage und Profite. Der Fonds verfügbarer und anwendungsbereiter neuer Technologien aus den USA war im Schwinden begriffen. Energie- und Umweltprobleme schufen Unsicherheit und drückten auf die Erwartungen.

„Und schließlich haben Vollbeschäftigung und Sozialreformen eine wachsende Abneigung gegenüber den Forderungen der Arbeiter und der Macht der Gewerkschaften bewirkt, Klagen über (mangelnde) Arbeitsdisziplin und eine schärfere Abwehr gegenüber staatlichem Dirigismus wachgerufen. Der Widerstand der Geschäftswelt gegen Vollbeschäftigungspolitik, wie Kalecki sie so lebhaft beschrieben hat, er hat tatsächlich jetzt, gegen Ende der Wachstumsphase, immer mehr an Brisanz zugenommen. Doch besitzt er nun einen zäheren, langlebigeren Charakter als der in Kaleckis politischem Zyklus beschriebene, sodaß wir es jetzt schon eher mit einem politischen Trend zu tun haben“⁹.

Kalecki fand latente Abneigung oder akuten Widerstand gegen Vollbeschäftigung (wegen Auswirkungen auf Lohnforderungen, Arbeitsdisziplin usw.) vor allem bei der „Geschäftswelt“, er erwartete aber auch, daß dies auf die jeweilige Konjunkturpolitik der Regierung abfärben würde. Ebenso Steindl; „Diese Politik der Stagnation wird wahrscheinlich weiter fortgesetzt werden, da die Regierungen sich mit Inflation und Staatsschulden herumschlagen müssen“¹⁰. Und noch deutlicher: „Das auffallendste Merkmal des jetzigen Wirtschaftsklimas ist zweifellos die geänderte Einstellung der Regierungen gegenüber Vollbeschäftigung und Wachstum. Die USA und Deutschland waren die ersten, die diesen Kurswechsel aufwiesen, aber allmählich hat die Änderung auch auf andere Länder übergegriffen“¹¹. Gewiß, auch die objektiven Umstände hätten sich geändert — Steindl verwirft einige diesbezügliche Interpretationen, kommt aber auf seine eigenen (oben

angedeuteten) zurück, um dann hinzuzufügen: „Manche Leute — wie ich — haben den Eindruck, es sind nicht so sehr die objektiven Umstände, die sich geändert haben als vielmehr die politischen Haltungen. Dies ist als Reaktion auf die lange Zeit der Vollbeschäftigung und des Wachstums zu verstehen, eine Zeit, in der die wirtschaftliche Stellung der Arbeiter und die Macht der Gewerkschaften gefestigt wurde, sodaß es zu Mitbestimmungsforderungen usw kam...“

Unsicherheit sei auch durch die Massenwanderungen (vom Land in die Großstädte, von Gastarbeitern usw), durch die dramatischen Warnungen vor den „Grenzen des Wachstums“ etc ausgelöst worden, was ebenfalls auf die Regierungspolitiken abgefärbt habe; und „die Haltungen und Politik der Regierungen haben ihrerseits auf die Geschäftswelt zurückgewirkt, auch und besonders auf jene Teile davon, die (sowieso) beunruhigt vom gegenwärtigen Lauf der Dinge sind. Früher war man allgemein der Überzeugung, der Staat würde einspringen, um längerdauernde Depressionen zu verhindern; dies hatte die Unsicherheit vermindert und war einer höheren und stabileren privaten Investitionstätigkeit förderlich. Jetzt ist dieses Vertrauen zerstört¹².“

Mir geht es hier nicht um die Darstellung der von Steindl und anderen genannten „objektiven Umstände“, die zur Ablöse der Expansion durch Stagnation geführt haben (darunter natürlich auch die beharrliche Weigerung mancher Staaten oder Regierungen, gewisse Spielregeln einzuhalten und ihre persistenten externen Überschüsse zu einer stärkeren Konjunkturankurbelung zu nützen) sondern um das Wechselspiel von „objektiven“ und „subjektiven“ Momenten, ökonomischen und politischen Tendenzen oder besser (da ja auch letztere objektiver Natur sind) Weichenstellungen. In Kaleckis oder Steindls Interpretation: politisch günstiges Klima, entsprechende Weichenstellungen, Expansion, „Überbeschäftigung“ (mitsamt inflationistischen Entwicklungen, Zahlungsbilanznöten und externen Disparitäten, Staatsverschuldung, Steuerwiderstand, Investitionsunlust...), politischer Klimawechsel, entsprechende neue, restriktive Weichenstellungen (oder auch Unterlassung expansionistischer oder wenigstens reflationistischer Weichenstellungen), Umschlag in die Stagnation.

Aber hier, bei dem Komplex Klima und politische Haltungen wäre zu vermerken, daß es da mehrere Ebenen gibt.

Politisches Klima

Um kurz zu rekapitulieren: Im Anfang (1945) war die „Henne“, das neue reformfreundliche, man kann sagen erwartungsvolle politische Klima zunächst in den angelsächsischen und in den sonstigen Siegerländern, dann auch anderswo. Chancen hatten vor allem jene, die als reformfreundlich galten, und so lief Labour dem erfolgreichen Kriegsherrn Churchill in England den Rang ab, in Amerika siegte

jener Truman, dem man überhaupt keine Chance gegeben hatte, der aber, wie sich herausstellte, als Träger des Roosevelt-Erbes gewertet wurde — und Roosevelt galt innenpolitisch vor allem als Initiator des New Deal. Die Nachkriegszeit sollte, so ging der Trend der öffentlichen Meinung, eine Zeit für den „Kleinen Mann“ sein, für alle jene, die so lange einen *raw deal* gehabt haben, also zu kurz gekommen waren.

Der kleine Mann — ich denke da an das proletarische Großbritannien mit seinen Industriezentren in den Midlands, im Nordosten und Nordwesten Englands, in Schottland und in Südwales — wann war der das letzte Mal zu Wort gekommen? 1931, und da war er schmähsch im Stich gelassen worden. Und wählte lange Zeit überwiegend „die andern“. Wenn schon konservativ, dann gleich die echten Konservativen! (Gewiß, da spielte noch vieles andere mit, so die instinktive Ablehnung des irrealen Pazifismus eines damals sehr einflußreichen Flügels in der Labour Party, im Angesicht der Aufrüstung in Hitlerdeutschland; erst später erwies es sich, daß die Linie Chamberlains und seiner Befriedungspolitik mindestens ebenso fatal war.

Aber die Wende nach Kriegsende war ideologisch, nicht im Sinne von falschem Bewußtsein, sondern im Sinne von konzeptiv oder wenn man will, theoretisch vorbereitet worden, vor allem von Keynes und Beveridge. Marx meinte, die Ideologie der herrschenden Klasse sei immer auch die herrschende Ideologie. Im Bereich der Ökonomie hatten bis in die dreißiger Jahre hinein die finanzielle Orthodoxie, die Philosophie von der selbstreinigenden Kraft der Marktwirtschaft, vom ausgeglichenen Staatshaushalt, mit einem Wort, der Treasury View, die Meinung von Schatzamt und Bank of England, das Machtwort der City gegolten. In den USA die Chicago School, als Ausdruck und Sprachrohr der Philosophie des Big Business. Allerdings im Widerstreit mit populistischen Strömungen, die dann überraschend im Patrizier F. D. Roosevelt ihren zwar wütend bekämpften, aber politisch höchst wirksamen Exponenten fanden.

Die Hegemonie der Orthodoxen war also längst nicht mehr unumstritten, die reformerischen Strömungen hatten mächtige Bundesgenossen aus den Hochschulen, aus der Politik, auch aus der Beamtenschaft gefunden.

Daß die nachfolgende Phase der Expansion, einer durch staatlichen Interventionismus geförderten massiven Kapitalsakkumulation auch den längerfristigen Bedürfnissen des Konzernkapitals und den Erfordernissen der Systemkonkurrenz (oder des Kalten Kriegs) sehr gut entsprach, soll hier nicht erörtert werden. (Anders hätte sie sich vielleicht gar nicht durchsetzen können.) Jedenfalls — ein weiterer Vorteil — ließ es sich solcherart relativ leicht und friktionsfrei regieren. Und diese Phase bewirkte letzten Endes auch einen ausgeprägten Trend zur linken Mitte. Die Expansion erforderte, aber sie begünstigte auch ein reformfreundliches Klima und konnte darum auch so lange andauern.

Aber, wie schon Kalecki (und vor ihm Marx) sagte, es ist die Tragik des Investitionsprozesses (der Akkumulation), daß er den Samen zu seinem eigenen Verfall in sich trägt. Kalecki (Marx) hatten den zyklischen Verlauf im Auge, hier ist (mit Steindl) der längerfristige, sekuläre gemeint. Ein Verfall, der durch eine Vielfalt von Umständen ausgelöst worden ist, wie u. a. cost-push Inflation (darunter auch, oder vor allem oligopolitische „costs“^{13!}), wachsende Produktivitäts- und Zahlungsbilanzdisparitäten (vgl. Lenins „Gesetz der ungleichmäßigen Entwicklung“!), Staatsverschuldung und Steuerwiderstand, Überangebot an investierbaren Fonds (im Zusammentreffen, so meinen manche, mit einem Unterangebot an anwendungsbereiter Innovation), „Überbeschäftigung“ und damit verbunden „unmäßige“ Arbeiter- und Gewerkschaftsforderungen... und schließlich Investitionsunlust...

Daß die business community, die Geschäftswelt die teils bereits erfolgte, teils sich abzeichnende Verlagerung (Störung!) des alten Kräfteverhältnisses nicht goutiert, ist evident, und der entsprechende Widerstand zeichnete sich auch in der Phase der noch anhaltenden Gesamtexpansion in Gestalt von punktuellen Kapitalstreiks und gelegentlicher Kapitalflucht vor allem in Italien, aber auch in Großbritannien und Frankreich wiederholt ab. Oder auch — und zunehmend — in Gestalt von systematischen Investitions- und Produktionsverlagerungen in Länder mit günstigem „Klima“,¹⁴ von der Verlagerung in Steueroasen etc. gar nicht zu reden.

Was weniger klar und erforscht ist, ist die Umsetzung dieser Stimmung der Geschäftswelt in die hohe Politik, vor allem aber innerhalb der Massen der Wählerschaft.

Zum ersteren: Es ist immerhin offenkundig, daß die Philosophie der Finanzorthodoxie, des Primats von gesunder Währung, Preisstabilität, Ordnung im Staatshaushalt usw. starke Bastionen oder wenigstens Brückenköpfe in sämtlichen maßgeblichen politischen Parteien und Parteiführungen, auch den sozialdemokratischen und reformerischen beibehielt. Zumindest soweit, daß auch regierende sozialdemokratische Parteien oder jedenfalls sozialdemokratische Regierungsmannschaften sich stets von irgendwelchen Gremien in diesem Sinne beraten und beeinflussen ließen: und zwar von den etablierten Institutionen und Gremien — wie Schatzämter oder Finanzministerien, Zentralbanken, Forschungsinstituten usw. wie auch von eigens dazu berufenen und eingesetzten: Die „Drei Weisen“ in England, der jetzige Sachverständigenrat in der Bundesrepublik usw. Die Schlagseite solcher Berater, Weisen und Experten war fast immer dieselbe... Von den ununterbrochenen Interventionen und Enunziationen der diversen Unternehmensverbände wollen wir gar nicht erst reden. Oder davon, daß die zentralen Gewerkschaftsverbände, inklusive solcher mächtiger wie TUC oder DGB, nur selten mit umfassenden Alternativkonzepten aufwarteten; eher waren sie dafür zu haben, sich für diverse konzertierte Aktionen, Sozialkontrakte und dergleichen einspannen zu

lassen, die meistens auf Lohnzurückhaltung hinausliefen, ohne daß dafür ein entsprechendes quid pro quo geboten wurde.

Was diesen Prozeß der Umsetzung von im Kern restriktiven Linien und Konzepten der Wirtschaftspolitik in die hohe politische Praxis immens erleichterte, war zweifellos die systematisch vorgetragene Offensive des neoliberalen, im Grunde stockkonservativen neoklassischen und monetaristischen Flügels der etablierten Nationalökonomie. (Es gibt auch andere Spielarten am rechten Flügel, so die technokratisch-planerischen Varianten in Frankreich und Italien, hierzulande und auch im angelsächsischen Bereich noch wenig bekannt und studiert).

Gemeinsam ist allen diesen Strömungen ihre Feindseligkeit gegenüber dem Keynesianismus, den Gewerkschaften und auch (dies aber mehr verbal) gegenüber dem staatlichen Interventionismus in der Wirtschaft, ja auch gegenüber jeglicher extensiven Sozialgesetzgebung.

Aber wieso konnten diese Kräfte, wieso konnte diese erkonservative Ideologie überhaupt wirksam werden und in die Offensive gehen? Wir kommen hier zur zweiten Ebene: Wie vollzog sich die breite Umsetzung, wie wurde der Boden bereitet für den folgenden „mass response“ in der Wählerschaft? Einige Hinweise mögen genügen:

Beginnende neue Massenarbeitslosigkeit, Verunsicherung am Arbeitsplatz. Dies macht anfällig für alle Argumente, die mit der Frage der Wettbewerbsfähigkeit zu tun haben (also „Kosteninflation“, „Sozialinflation“, öffentliche „Fehlinvestitionen“, „Verschwendung von Steuergeldern“ etc.)

Inflation (auch schleichende): Die strategisch gut placierten, meist männlichen Fachkräfte holen sich ihren Ausgleich, zum Handkuß kommen all jene, die wenig „punch“ haben, die Unqualifizierten und Unorganisierten, die Massen der Rentner, Pensionisten, kleinen Sparer etc. Aber auch die Hausfrau, Ehefrau des gut Verdienenden fühlt sich betroffen, umso mehr, als ihr oft verschwiegen und vorenthalten wird, was der Mann tatsächlich verdient. Jedenfalls machen inflationistische Preissteigerungen viele Leute anfällig für alles, was als verantwortlich für übermäßige Staatsausgaben, für Budgetdefizite und für die „übermäßigen“ Forderungen anderer Arbeiter- und Angestelltengruppen hingestellt wird. Wo Teuerungsabgeltungen (flat rates) dominieren und die „differentials“ verwischt werden, werden auch die Facharbeiter gegen „kostspielige“ Sozialausgaben aufgebracht.

Sozialstaat, sozialer Wohlfahrtstaat... erzeugen unvermeidlich auch „Sozialparasiten“ beziehungsweise Gruppen, die man leicht als solche abstempeln kann. Vor allem als geplagter Lohnsteuerzahler sieht man es nicht gern, wenn andere „von meiner Steuer leben“ und sich's „gut sein lassen“.

Für den Sozialstaat (leichte Hand beim Ausgeben fremder Gelder etc.) sind aber immer noch die reformerischen Parteien und Regierungen verantwortlich gemacht worden.

Auch die Verstaatlichung bzw. die gemeinwirtschaftlichen Unternehmungen gelten überall als Quelle der Mißwirtschaft und Verschwendung, wobei selten bedacht wird, daß es oft gerade gemeinwirtschaftliche Erfordernisse waren, die zur Verstaatlichung oder Kommunalisierung geführt haben (Bahnen, Energieversorgung usw.). Es ist bezeichnend für den Erfolg der konservativen Propaganda, daß selbst die Labour-Wähler in Umfragen vor den jüngsten Unterhauswahlen sich gegen jegliche Ausweitung der Verstaatlichung aussprachen, obwohl sämtliche verstaatlichten Industrien Großbritanniens (mit Ausnahme der Stahlindustrie, die — egal ob privat oder staatlich geführt — weltweit in einer Strukturkrise steckt) seit langem überwiegend sehr positiv abschnitten. Übrigens fanden die Befragten auch, daß die (eigenen!) Gewerkschaften zuviel Macht haben!

Und schließlich: Wo eine immer breitere Schicht von Werktätigen sich allmählich zu kleinen Besitzbürgern wandelt — oder es zu werden hofft, wo immer mehr Leute in diesem Sinn was zu verlieren haben, werden allfällige Traditionen solidarischen Verhaltens von ganz andern Verhaltensmustern überlagert. „Schuld“ an „Sozialparasiten“, Gastarbeitern, Wohlstands- und sonstiger Verwahrlosung und Kriminalität ist aber immer und vor allem die „laxe“ Staatsführung, also reformerische Parteien und ihre Regierungen. Für *law and order*, Ruhe und Ordnung sorgen immer die Konservativen am besten...

Die Massenmedien, die überall in fast totaler Verfügungsgewalt konservativer Kräfte stehen, tun das ihre, um die entsprechenden Grundhaltungen zu produzieren und zu festigen. Dem wird seitens der sozialdemokratischen oder reformerischen Parteien nur selten systematisch entgegengewirkt, vielfach gibt es auch hier opportunistische Anpassung. Vorteile ziehen daraus in kritischen Situationen immer die „anderen“.

Stagnation und Rechtstrend

Die auslaufenden sechziger Jahre waren noch vielfach durch wachsende Militanz in den Betrieben und an den Hochschulen gekennzeichnet: Mai 1968 in Paris, heißer Sommer in Italien, Revolte gegen das Fließband in den Autofabriken der USA, Großbritanniens, Italiens und anderswo.

Die an der Wende der Dekade einsetzende Stagnation und (nach dem Ölpreisschock in der Mitte der siebziger Jahre) beginnende neue Massenarbeitslosigkeit traf die Arbeiterbewegung jedoch weitgehend unvorbereitet, restriktive Wirtschaftskonzepte und Maßnahmen stießen auf wenig Widerstand und wurden auch von reformerischen Parteien und Regierungen praktiziert — wobei die Rechte die eigentliche vorwärtsdrängende oder besser rückwärtsdrängende Kraft war. Trotz steter Bemühungen um „flankierende Maßnahmen“ für die sozial Schlechtergestellten: Haben Labour Party oder sozialliberale Koalition in der Bundesrepublik viel anders reagiert als unverfälscht

bürgerliche Regimes es taten oder getan hätten? Der Boden dafür war bereits durch die vorhergehende Offensive der Neoliberalen und Monetaristen präpariert worden, die geistigen Vorbehalte und Abstriche an reformerischen und egalitären Vorstellungen und Programmen der sozialdemokratischen (manche würden sagen, auch der eurokommunistischen) Parteien waren bereits erfolgt und die Wählerschaft mit dem Argument weichgeklopft, daß man Opfer bringen müsse, um die gefährdeten Arbeitsplätze zu erhalten.

Die Abneigung der „business community“ gegen Überbeschäftigung, Sozialstaat, Experimente... hatte sich nicht nur in die Praxis fast aller Staatsführungen umgesetzt, sie fand auch massenhafte Zustimmung.

Hatte die vorgehende Expansion — mit zeitlicher Verzögerung — einen politischen Trend zur linken Mitte ausgelöst, so führte die Stagnation — mit deutlich geringerer Verzögerung — zu einer Tendenzwende nach rechts.

Es läßt sich an den Wahlgängen der letzten Zeit (aber nicht nur daran) verfolgen:

Ablöse mehr- bis langjähriger Labour-Regierungen in Australien, Neuseeland, Großbritannien, Sturz des liberalen Regimes in Kanada, triumphaler Comeback der Liberaldemokraten in Japan (wenige Jahre nach der Eroberung der japanischen Großstädte durch die Linke!), Festigung des Machtmonopols der Democristiani in Italien, Rechtsruck in Skandinavien, Holland, Belgien, Klimaverschärfung in der BRD (Carstens als Staatspräsident, Strauß als Kanzlerkandidat!) spürbarer Rechtsruck in Südeuropa (kaum, daß die dortigen Diktaturen gefallen waren).

Selbst das Vertrauensvotum für Kreisky und die SPÖ ist vorwiegend ein Votum für Sicherheit und gegen Experimente.

Frankreich paßt nicht in dieses Schema (das eigentlich keines sein will); aber hier ist zu bedenken, daß es seit Jahrzehnten kein alternatives Regime gegeben hat; wenngleich Giscard dem Lande ein liberales Image gibt, so ist die bürgerliche Vorherrschaft dort die längste Zeit völlig ungebrochen, während es in Italien zumindest zeitweilig zu weitergehenden Kompromissen als sonst gekommen ist.

Der Trend scheint bis auf weiteres in Richtung „starker“ Regierungen und autoritärer, allenfalls sozialpartnerschaftlich gemilderter (liberal-korporatistischer) Lösungen¹⁵ zu gehen.

ANMERKUNGEN

- 1 Vgl. Josef Steindl, „Stagnation theory and stagnation policy“, Cambridge Journal of Economics, 1979/3, mitsamt den dort gemachten Literaturangaben.
- 2 Vgl. Charles P. Kindleberger, „Europe's Postwar Growth, The Role of Labor Supply“, Cambridge (Mass.) 1967.
- 3 Vgl. 1 oben.
- 4 Theodor Prager, „Wirtschaftswunder oder keines?“, Wien 1963.
- 5 Vgl. auch Michele Salvati und Giorgio Brosio, „The Rise of Market Politics: Industrial Relations in the Seventies“, Daedalus (American Academy of Arts and Sciences), Frühjahr 1979.
- 6 Josef Steindl, „Maturity and Stagnation in American Capitalism“, Oxford, 1952 und New York, 1972.
- 7 Josef Steindl, „Stagnation theory and stagnation policy“, a. a. O., S. 8.
- 8 ebenda S. 8.
- 9 ebenda, S. 8/9.
- 10 ebenda, S. 9.
- 11 ebenda, S. 12.
- 12 ebenda, S. 13.
- 13 Vgl. auch Michel Rocard: „Die internationalen Konzentrationstendenzen drängen den Einfluß des freien Wettbewerbs auf die Preise zurück... Die wirkliche Ursache der Inflation lag in der Kostenstruktur der Unternehmen.“ Wirtschaft und Gesellschaft, 4/1976, S. 28/30.
- 14 Darunter auch Österreich. Ob das ein Anlaß zur Genugtuung ist, möge dahingestellt bleiben.
- 15 Salvati und Brosio (vgl. Anmerkung 5 oben) nennen das österreichische System als klassisches Beispiel für ein liberal-korporatistisches Modell, und zwar unter Berufung auf G. Lehmbruch, „Liberal Corporatism and Party Government“, Comparative Political Studies 10. April 1977.

Stagflation und ökonomische Theorien

Ein Überblick über Stagflationserklärungsmöglichkeiten

Josef Falkinger

Einleitung: Problemstellung

Stagflation = ‚zu hohe‘ Inflationsrate + ‚zu hohe‘ Arbeitslosenrate. Dies ist der dieser Arbeit zugrunde gelegte Stagflationsbegriff. Eine Erklärung des Phänomens Stagflation erfordert somit zum einen die Erklärung seiner Komponenten, also eine Inflationstheorie und eine Beschäftigungstheorie und zum andern die Erklärung des Zusammenspiels dieser Komponenten. Damit ist auch das methodische Konzept, nach dem die Untersuchung der Erklärungsmöglichkeiten von Stagflation durchgeführt wird, vorgezeichnet.

1. Teil: Die verschiedenen Beschäftigungs- und Inflationstheorien und das Phänomen der Stagflation

Gemäß dem in der Einleitung dargelegten Programm werden in diesem Teil zunächst die verschiedenen Erklärungsansätze für Arbeitslosigkeit bzw. Inflation dargestellt und diese dann mit dem Sachverhalt Stagflation konfrontiert. Die Darstellung der Erklärungsansätze beschränkt sich hiebei auf die grundlegenden Argumentationsmuster und ihre logische Struktur.

1.1. Ursachen von Arbeitslosigkeit

1. Das *vorkeynesianische Gleichgewichtsdenken* der klassischen und neoklassischen Theorie kennt sozusagen per definitionem Arbeitslosigkeit nicht. Jeder wird zu einem Reallohn in der Höhe des Grenzprodukts der Arbeit beschäftigt. Arbeitslosigkeit ist nur als freiwillige

denkbar in dem Sinn, daß einer auf Arbeit verzichtet, weil ihm der Nutzenzuwachs aus der durch Arbeitsverzicht entstandenen Freiheit höher erscheint als derjenige aus dem für Arbeit erhaltenen Lohn. Die vorkeynesianische Gleichgewichtstheorie kann also Arbeitslosigkeit nicht erklären, es sei denn durch den Verweis auf institutionelle Zwänge, die den an sich funktionierenden Marktmechanismus außer Kraft setzen, und zwar so: Die gewerkschaftlich oder gesetzlich erzwungenen Mindestreallohne liegen über dem Grenzprodukt der Arbeit und verhindern, daß das Arbeitsangebot seine Nachfrage trifft.

2. Das zentrale Konzept der *monetaristischen Position* ist die „natürliche Arbeitslosenrate“. Diese natürliche Arbeitslosenrate bestimmt sich als walrasianische Gleichgewichtslösung unter Berücksichtigung der Marktunvollkommenheiten, also unter Einbeziehung von Informations- und Immobilitätskosten, etc. (vgl. Friedman 68). Sie kann nur kurzfristig durch Täuschungen über den Reallohn (durch unerwartete Inflation) unter- bzw. (durch unerwartete Deflation) überschritten werden.

3. Die *Neue Mikroökonomie* (siehe z. B.: Phelps 70) versucht Art und Auswirkungen der Marktunvollkommenheiten in detaillierten Modellen zu analysieren und zu erklären. Die Arbeitslosigkeit ist Sucharbeitslosigkeit bzw. „abwartende“ Arbeitslosigkeit. „Die zusätzlichen Kosten der Arbeitslosigkeit (entgangene Löhne minus Arbeitslosenunterstützung) und der Informationsbeschaffung werden gegen eine mögliche höhere und diskontierte Zukunftsentlohnung als Folge weiterer Arbeitssuche abgewogen“ (Rothschild 78, S. 23). Aus diesem Kalkül der Arbeitsanbieter ergibt sich eine „optimale“ Arbeitslosigkeit (vgl.: Gordon/Hynes 77, S. 30 ff.). Das Ergebnis der Neuen Mikroökonomie hinsichtlich der Erklärung von Arbeitslosigkeit ist dasselbe wie schon bei Friedman.

4. Erst die *keynesianische Unterbeschäftigungstheorie* kann unfreiwillige Arbeitslosigkeit erklären. Ursache unfreiwilliger Arbeitslosigkeit ist der Unterschied zwischen geplanten und realisierten Transaktionen, z. B. zwischen Konsumwünschen und den durch das Einkommen beschränkten Konsummöglichkeiten. So kann ein Arbeitsloser sehr wohl ein Bedürfnis haben, er kann dieses aber auf Grund mangelnden Einkommens den Produzenten nicht vermitteln; er kann sehr wohl arbeiten wollen, um sich das nötige Einkommen zu verschaffen, aber kein Produzent fragt seine Arbeit nach, da ja umgekehrt die Produzenten keiner „effektiven“ Nachfrage nach ihren Produkten gegenüberstehen. Da keiner Möglichkeit und Anlaß sieht vorzubreschen — der Konsument nicht, Einkommen auszugeben, das er noch gar nicht hat, der Produzent nicht, Output zu produzieren, der noch gar nicht nachgefragt wird —, kommt es zu unfreiwilliger Arbeitslosigkeit (vgl. Clower 69). Arbeitslosigkeit ist also in der keynesianischen Theorie eine monoton fallende Funktion der effektiven Gesamtnachfrage.

5. Eine Reihe weiterer Erklärungsansätze für Arbeitslosigkeit soll unter dem Stichwort *strukturelle Arbeitslosigkeit* zusammengefaßt werden. Ursachen für strukturelle Arbeitslosigkeit können sein: die Struktur des Arbeitskräftepotentials oder die Struktur des Kapitalstocks, und zwar gemäß folgenden Argumentationsketten. Die Struktur des Arbeitskräftepotentials (v. a. seine Qualifikationsstruktur) entspricht auf Grund von Änderungen in der Produktionstechnik oder in der Nachfragestruktur nicht mehr der Nachfrage nach dem Faktor Arbeit. Der bestehende Kapitalstock (seine Struktur oder auch seine Höhe) wirkt als limitierender Faktor und verhindert so, daß vorhandenes Arbeitsangebot auf vorhandene Nachfrage trifft. Einen ersten einheitlichen Theorieansatz in diesem Zusammenhang versucht das Konzept der „rationierten Märkte“ zu geben (siehe Malinvaud 77).

1.2. Ursachen von Inflation

In diesem Abschnitt werden in äußerst knapper Form die bestehenden Inflationserklärungsansätze skizziert. Zu einem detaillierten Einblick in die Inflationsdiskussion sei auf die umfassenden Überblicke über Inflationstheorien von Bronfenbrenner/Holzmann 63, Laidler/Parkin 75, Trevithick/Mulvey 75, Hagger 77 und Frisch 77 verwiesen. Entsprechend dem Zweck dieser Arbeit scheint es angebracht, die verschiedenen Inflationsursachen nach Theorien, bzw. geschlossenen Erklärungsansätzen zu systematisieren.

1. Gemäß der *alten Quantitätstheorie* stellt sich über das Preisniveau das Gleichgewicht am Geldmarkt ein. Inflation entsteht dann und nur dann, wenn das Geldmengenangebot die (ausschließlich für Transaktionszwecke) nachgefragte Geldmenge übersteigt.

2. Die *monetaristische Theorie* kommt im Prinzip zum selben Ergebnis wie die alte Quantitätstheorie; Unterschiede bestehen in der kurzfristigen Betrachtung (short run version) und in der detaillierteren Analyse. Alleinige (notwendige und hinreichende) Inflationsursache ist eine überhöhte Geldexpansionsrate.

Kurzfristig kann sich eine unerwartete Geldmengenexpansion auf Output- und Inflationseffekte in einem schwer vorhersehbaren Verhältnis aufspalten. (Eine Reihe von verfeinerten Modellen versucht, diese Aufspaltung präziser zu bestimmen, so z. B. Laidler 76.) Langfristig schlägt sich die Geldmengenexpansion zur Gänze auf Preissteigerung nieder, weil — und dies ist die „Neubegründung“ der Quantitätstheorie — die Inflation vollständig antizipiert wird. Entscheidend ist die *vollständige* Antizipation; nur sie erklärt, warum es langfristig zu keinen realen Effekten kommen kann. Präzise bestimmt sich die (gleichgewichtige) Inflationsrate p nach folgender Gleichung

$$p_t = m_t - y_t$$

(wobei m_t die Geldangebotsexpansionsrate und y_t die Wachstumsrate des realen Outputs ist).

Die monetaristische Theorie der *Weltinflation* (siehe z. B. Johnson 75) unterscheidet sich lediglich in der Festlegung der Bezugsgröße Geldmenge (internationales Geldangebot), nicht jedoch in der logischen Struktur von Inflation.

3. Der Beitrag der *Neuen Mikroökonomie* zur Erklärung von Inflation besteht in einer mikroökonomischen Präzisierung des Transmissionsmechanismus von Nachfrageexpansion auf Inflation durch Lohnangebotslizitation der Arbeitgeber, um Arbeitnehmer anzuwerben (vgl.: Phelps 74, S 186 ff.). Je nachdem, ob unvollständige oder vollständige Inflationsantizipation angenommen wird, kommt es zu einem anhaltenden oder nur temporären Rückgang der Arbeitslosigkeit.

4. Die *lehrbuch-keynesianische Theorie* der Inflation ist — weil fester Bestandteil der Lehrbücher — rasch beschreibbar. Eine Expansion der aggregierten Nachfrage führt unterhalb der Vollbeschäftigungsschwelle zu Beschäftigungszunahme, oberhalb der Vollbeschäftigungsschwelle zu Inflation. Selbst Hicks meint, daß mit dieser Formel die keynesianische Inflationserklärung verkürzt dargestellt sei (vgl.: Hicks 74, S. 60 ff.).

5. Die *neokeynesianische Theorie* beruft sich daher mehr auf die Beiträge Keynes' zur Analyse des aggregierten Angebots und des Preisniveaus (siehe z. B. Davidson/Smolensky 64, Hotson 76). Das Preisniveau bestimmt sich gemäß der kostenorientierten Monopolpreistheorie und kann durch folgende Gleichung charakterisiert werden

$$p = d \cdot (W/MP)$$

(wobei P das Preisniveau, d der mark up, W der Geldlohnsatz und MP das Grenz- oder Durchschnittsprodukt der Arbeit ist). Als Inflationsursachen ergeben sich demnach: abnehmende Grenzproduktivität der Arbeit, steigender Monopolgrad (steigender mark up) und steigende Geldlohnsätze (vgl.: Davidson/Smolensky 64, S. 187).

6. Den Erklärungsansätzen der *strukturellen Inflation* ist gemeinsam, daß Inflation als Folge eines Strukturbruchs in einer Volkswirtschaft gesehen wird. Die Löhne orientieren sich am (hinsichtlich Nachfrage-, Produktivitäts- bzw. Preisniveauentwicklung) „führenden“ Bereich einer Wirtschaft, die übrigen Bereiche wälzen die für sie (relativ zu ihrer Beschäftigungs- und Produktivitätslage) überhöhten Löhne auf die Preise über. Dies bewirkt Inflation, deren Höhe mit dem Ausmaß, in dem der „führende“ Sektor führt, und mit dem Gewicht des „nicht führenden“ Sektors zunimmt. Der „führende“ Sektor kann hiebei als „Schlüsselindustrie“ (vgl.: Eatwell/Llewellyn/Tarling 74), als „exponierter Sektor“ im Sinne der „skandinavischen“ Modelle für kleine Länder (siehe z. B. Branson/Myhrman 76, Frisch 76 a), als expansive Branchen in „demand shift“ Modellen oder auch als produktiver Sektor im Sinne von Baumol 67 interpretiert werden.

7. In *soziopolitischen Inflationstheorien* (siehe z. B. Mooslechner 77, Brauchli 75, S. 64 ff.) ist Inflation Ausdruck dafür, daß eine hinreichend große (politisch relevante) Gruppe mit der herrschenden Verteilung unzufrieden ist (vgl. Streissler 73, S. 7). Überhöhte (im Vergleich zum realen Outputwachstum) Ansprüche können nur nominell — durch Inflation — befriedigt werden. Im einzelnen sind es drei Typen von steigenden Ansprüchen, die Inflation bewirken: steigende Lohnansprüche — der permanente Wunsch aller, in der Einkommenshierarchie höher zu klettern, führt zu einem nachfrageunabhängigen „sozialen“ Lohndruck (vgl. Hicks 74, S. 71) —, steigende Profitsansprüche und steigende Ansprüche des öffentlichen Sektors (vgl. Hotson 76, S. 113 ff.), wobei diese erst über steigende (Brutto)Lohnansprüche bzw. (Brutto)Gewinnansprüche (Steuern werden auf Lohnforderungen und Preise übergewälzt) zu Inflation führen.

8. Unter dem Etikett *alternative Preistheorien* sollen jene Inflationserklärungen zusammengefaßt werden, die darin gründen, daß sich Preise nicht in flexibler Reaktion auf Angebot und Nachfrage bilden. In konzentrierten Branchen (einem hinreichend relevanten Teil der Wirtschaft) werden die Preise administriert (siehe Means 72, Means 75); sie werden nur in längeren Zeitabständen und nur in Orientierung an den Kosten — nicht an der Nachfrageentwicklung — angepaßt, und zwar so, daß eine branchenübliche Zielprofitrate eingehalten werden kann (target pricing) (vgl. z. B.: Wachtel/Adelsheim 77, S. 6). Werden bei dieser Preisgestaltung nur die variablen Kosten als Bezugsgröße herangezogen (long run target pricing), so ergibt sich das nach 5) bereits bekannte Bild: Steigende Geldlohnsätze und steigender mark up (steigende Konzentration) führen zu Inflation. Werden jedoch die gesamten Durchschnittskosten als Bezugsgröße zur Preisgestaltung herangezogen (short run target pricing; fullcost pricing), so ergibt sich als weitere Inflationsursache sinkende Nachfrage, da bei Unterauslastung die Fixkosten pro Stück steigen (siehe Blair 74).

9. Unter dem Etikett *alternativer Lohntheorien* sollen jene Standpunkte zusammengefaßt werden, die eine wichtige Inflationsursache darin sehen, daß und wie Löhne in kollektiven Bargainingprozessen bestimmt werden. Expandierender Aktionsradius und/oder zunehmende Militanz der Gewerkschaften, gekoppelt mit der Möglichkeit und Bereitschaft seitens der Unternehmer (in konzentrierten Branchen) Lohnforderungen auf Preiserhöhungen überzuwälzen, führen zu Inflation (vgl. z. B.: Wiles 73, Hines 74).

1.3. Systematische Verträglichkeitsanalyse der Beschäftigungs- und Inflationstheorien mit Stagflation

In diesem Abschnitt soll systematisch die Verträglichkeit der verschiedenen Kombinationen von Arbeitslosigkeit- und Inflationserklärungen mit Stagflation geprüft werden. Hierzu sei zunächst noch

einmal präzisiert, was mit Verträglichkeit exakt gemeint ist und welche Verträglichkeitsgrade unterschieden werden. Die logische Struktur einer Arbeitslosigkeits-(Inflations)erklärung ist immer von der Art, daß aus einer ‚Ursache‘ Arbeitslosigkeit (Inflation) folgt. Je nachdem, ob die ‚Ursache‘ in einer bestimmten Arbeitslosigkeitserklärung und die ‚Ursache‘ in einer bestimmten Inflationserklärung in Widerspruch stehen/nicht in Widerspruch stehen/eine der beiden ‚Ursachen‘ die andere bedingt, gilt für diese Kombination von Arbeitslosigkeits- und Inflationserklärung: ‚mit Stagflation unverträglich‘/‚mit Stagflation verträglich‘/‚erklärt Stagflation‘. Bei Erklärungskombinationen, die ‚Stagflation erklären‘, handelt es sich um ‚geschlossene‘ Stagflationserklärungen in dem Sinn, daß aus einer Ursache heraus Arbeitslosigkeit und Inflation, also Stagflation, erklärt werden kann; bei Erklärungskombinationen, die ‚mit Stagflation verträglich‘ sind, handelt es sich um ‚bedingte‘ Stagflationserklärungen in dem Sinn, daß zwar das Zusammentreffen von Inflation und Arbeitslosigkeit nicht ausgeschlossen ist, aber erst durch Zusatzüberlegungen plausibel gemacht werden muß.

Indem wir die in 1.1. angeführten Arbeitslosigkeitserklärungen mit den in 1.2. dargestellten Inflationserklärungen kombinieren und prüfen, welche Kombination ‚Stagflation erklärt‘, ‚mit Stagflation verträglich‘, bzw. ‚unverträglich‘ ist, erhalten wir in systematischer Weise die in den gängigen Inflations- und Beschäftigungstheorien enthaltenen potentiellen Stagflationserklärungselemente.

Geschlossene-triviale Stagflationserklärungen

Alle Theorien, nach denen die Arbeitslosigkeit auf einem „natürlichen“ Niveau verharret (monetaristische Theorie und Neue Mikroökonomie in ihrer ‚strengen‘ Version) erklären ‚milde‘ Stagflation so geschlossen wie trivial, nämlich: Inflation = Stagflation.

Geschlossene-nichttriviale Stagflationserklärungen

Ursachen, die entsprechend den behandelten Theorien Arbeitslosigkeit, aber auch Inflation erklären können, sind

1. *überhöht steigende Löhne*: diese führen nach der ‚modifizierten‘ Form der vorkeynesianischen Gleichgewichtstheorie zu Arbeitslosigkeit, nach der nekeynesianischen und soziopolitischen Inflationstheorie, sowie nach dem Konzept der strukturellen Inflation und den alternativen Preis- und Lohntheorien zu Inflation. Praktisch wird die Transformation von steigenden Löhnen in gleichzeitige Inflation und Arbeitslosigkeit so argumentiert: Den bereits Beschäftigten und vor allem den qualifizierten Arbeitskräften werden die hohen Löhne bezahlt — inflationärer Effekt — neu einzustellende (z. B. Jugendliche) und ungelernte Arbeitskräfte werden zu den hohen Löhnen nicht beschäftigt — Arbeitslosigkeitseffekt (vgl. z. B.: Gordon 77, Kuh 74,

Wiles 73), oder aber: Gewisse Branchen (z. B. solche mit oligopolistischer Struktur, mit guter Nachfrageentwicklung) sind bereit, die höheren Löhne zu zahlen — inflationärer Effekt —, andere Branchen beschäftigen zu den höheren Löhnen weniger Leute — Arbeitslosigkeitseffekt (vgl. z. B.: Johnston 75). Das überhöht steigende Lohnniveau seinerseits wird erklärt durch steigende soziale Ansprüche, Orientierung des Lohnniveaus am 'führenden' Sektor, Expansion und steigende Militanz der Gewerkschaften.

2. *gegenläufige Nachfrageentwicklung*: Diese führt nach dem Konzept der strukturellen Arbeitslosigkeit zu Arbeitslosigkeit, nach dem Konzept der strukturellen Inflation zu Inflation, und zwar gemäß folgendem Argumentationsschema. Nachfrageexpansion in gewissen Branchen führt zu einem allgemeinen Lohn- und Preisniveauanstieg — dies erklärt Inflation —, Nachfragerückgang in anderen Branchen führt zu Arbeitslosigkeit, allerdings nur solange, bis sich die Struktur des Arbeitskräftepotentials an die geänderte Nachfragestruktur angepaßt hat. Änderungen der Nachfragestruktur und Anpassungsprobleme (Immobilität) des Faktors Arbeit erklären Stagflation.

3. *starker Nachfragerückgang*: Dieser führt gemäß dem keynesianischen Argument zu Arbeitslosigkeit, andererseits über unausgelastete Kapazitäten zu steigenden Gesamtstückkosten, die gemäß den 'alternativen Preistheorien' vor allem in oligopolistischen Branchen auf die Preise übergewälzt werden. Nachfragerückgang in einer oligopolistischen Wirtschaftsstruktur erklärt somit Stagflation.

Bedingte Stagflationserklärungen

Sich nicht widersprechende Inflations-Arbeitslosigkeits-Ursachenpaare, deren gleichzeitiges Auftreten Stagflation erklären würde, sind entsprechend den behandelten Theorien:

4. (hohe Geldmengenexpansion, überhöhte Mindestreallöhne), (hohe Geldmengenexpansion, niedriges Niveau der aggregierten Nachfrage), (hohe Geldmengenexpansion, nachfrageinadäquate Struktur des Arbeitskräftepotentials), (hohe Geldmengenexpansion, nachfrageinadäquate Struktur des Arbeitskräftepotentials), (hohe Geldmengenexpansion, nachfrageinadäquate Struktur des Kapitalstocks).

Geldmengenexpansion führt gemäß quantitätstheoretischen Argumenten zu Inflation ohne reale Effekte. Zu Arbeitslosigkeit kommt es, wenn Firmen nicht bereit sind, Arbeitskräfte zu Reallöhnen, die über ihrer Produktivität liegen, zu beschäftigen (vorkeynesianische Gleichgewichtstheorie), oder die aggregierte Nachfrage nicht ausreicht, um alle Arbeitskräfte beschäftigen zu können (keynesianische Unterbeschäftigungstheorie), oder das Arbeitskräfteangebot zwar quantitativ, aber nicht qualitativ der Nachfrage entspricht (strukturelle Arbeitslosigkeit; Arbeitskräftepotentialstruktur), oder die Arbeitsplätze im technischen Sinn fehlen (strukturelle Arbeitslosigkeit; Kapitalstockstruktur).

5. (hohes Niveau der aggregierten Nachfrage, überhöhte Mindestreal-löhne), (hohes Niveau der aggregierten Nachfrage, nachfrageinadäquate Struktur des Arbeitskräftepotentials), (hohes Niveau der aggregierten Nachfrage, nachfrageinadäquate Kapitalstockstruktur). Hohes Nachfrageniveau führt nach der keynesianischen Theorie zu Inflation. Zu Arbeitslosigkeit kommt es, wenn trotz hoher Nachfrage und steigenden Preisen die Mindestreallohne über der Produktivität gewisser Arbeitskräfte liegen und Firmen daher nicht bereit sind, diese zu beschäftigen (vorkeynesianische Gleichgewichtstheorie), oder aus strukturellen Gründen.

6. (steigender mark up, überhöhte Mindestreallohne), (steigender mark up, niedriges Niveau der aggregierten Nachfrage), (steigender mark up, nachfrageinadäquate Struktur des Arbeitskräftepotentials), (steigender mark up, nachfrageinadäquate Kapitalstockstruktur). Steigender mark up (seinerseits erklärt durch Konzentration, steigende Gewinnansprüche, nach den entsprechenden Theorien) führt zu Inflation. Zu Arbeitslosigkeit kommt es durch einen der unter 4. beschriebenen Gründe.

7. (steigende Geldlohnsätze, niedriges Niveau der aggregierten Nachfrage), (steigende Geldlohnsätze, nachfrageinadäquate Struktur des Arbeitskräftepotentials), (steigende Geldlohnsätze, nachfrageinadäquate Kapitalstockstruktur).

Steigende Geldlohnsätze (ihrerseits erklärt durch steigende Lohnansprüche oder zunehmende Militanz der Gewerkschaften, entsprechend den einzelnen Theorien) führen durch Überwälzung auf Preise zu Inflation. Zu Arbeitslosigkeit kommt es gemäß keynesianischem Argument durch niedriges Niveau der aggregierten Nachfrage oder aus strukturellen Gründen.

8. (asynchrone Nachfrage-und/oder Produktivitätsentwicklung, niedriges Niveau der aggregierten Nachfrage). Strukturelle Inflation trifft mit keynesianischer Unterbeschäftigung zusammen.

9. (Nachfragerückgang, überhöhte Mindestreallohne), (Nachfragerückgang, nachfrageinadäquate Struktur des Arbeitskräftepotentials).

Nachfragerückgang führt gemäß den Argumenten der ‚alternativen Preistheorien‘ (fullcost pricing) zu Inflation. Zu Arbeitslosigkeit kommt es durch überhöhte Mindestreallohne entsprechend der vorkeynesianischen Gleichgewichtstheorie oder aus strukturellen Gründen.

Alle übrigen Ursachenpaare schließen einander aus, die zugehörigen Kombinationen von Arbeitslosigkeits-/Inflationserklärungen sind also ‚mit Stagflation unverträglich‘.

Wird das Prädikat ‚unverträglich‘ durch das Symbol „-1“, das Prädikat ‚verträglich‘ durch „0“ und das Prädikat ‚erklärt‘ durch „+1“ dargestellt, so läßt sich die eben durchgeführte Verträglichkeitsanalyse — nunmehr nach Theorien geordnet — in Form einer ‚Stagflationsverträglichkeitsmatrix‘ zusammenfassen (siehe nächste Seite).

Stagflationsverträglichkeitsmatrix

Inflations- theo- rien Be- schäf- tigungs- theorien		alte Quanti- tätstheorie	monetaristische Inflationstheorie		Neue Mikro- ökonomie	lehrbuch-keynesia- nische Theorie	neokeynesiansische Theorie			strukturelle Inflation	sozio-politische Inflationstheorie		alternative Preistheorien						alternative Lohntheorien
			nationales Geldangebot	Welt- inflation			abnehmende Grenzproduktivität	steigender Monopolgrad	steigende Geldlöhne		steigende Lohnansprüche	steigende Profitsansprüche	long run targ.		fullcost pricing				
													steigende Lohnkosten	steigender Monopolgrad	steigende Lohnkosten	steigender Monopolgrad	sinkende Nachfrage		
vorkeynesianische Gleichgewichts- theorie	keine Arbeits- losigkeit	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	
	zu hohe Mindest- löhne	0	0	0	-1	0	-1	0	+1	+1	+1	0	+1	0	+1	0	0	+1	
monetaristische Theorie	strenge Form long run	+1	+1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	
	short run	-1	-1	-1	-1	-1	-1	+1	-1	-1	-1	+1	-1	+1	-1	+1	+1	-1	
Neue Mikroöko- nomie	strenge Form long run	+1	+1	+1	+1	+1	-1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	+1	
	short run	-1	-1	-1	-1	-1	-1	+1	-1	-1	-1	+1	-1	+1	-1	+1	+1	-1	
keynesianische Unterbeschäfti- gungstheorie		0	0	0	-1	-1	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	+1	0	
strukturelle Arbeitslosigkeit	Struktur des Arbeits- kräftepotentials	0	0	0	0	0	-1	0	0	+1 bzw. ?	0	0	0	0	0	0	0	0	
	Kapital- stock- struktur	0	0	0	-1		-1	0	0	?	0	0	0	0	0	0	-1	0	

Natürlich könnte nun das Spiel mit Symbolen und Zahlen fortgesetzt und versucht werden, durch Spalten-, Zeilen- und sonstige Summen einzelnen Theorien Stagflationsverträglichkeitsindizes zuzuordnen.

Dies soll bewußt nicht getan werden, weil eine derartige ‚Benotung‘ von Theorien wohl nur den einen ‚Zweck‘ haben könnte, Mißverständnis und Mißbrauch zu provozieren. Demgegenüber sollen einige Kommentare zur Verträglichkeitsanalyse und ihren Ergebnissen abgegeben werden, die gerade Mißverständnisse vermeiden helfen sollen.

- In dieser Verträglichkeitsanalyse wurde nur geprüft, inwieweit bestimmte bekannte Theorien in einem sehr strengen, zu Beginn dieses Kapitels genau angegebenen, rein logischen Sinn den Tatbestand Stagflation ‚erklären‘ können.
- Es wurde nicht geprüft, ob diese ‚Erklärungen‘ richtige oder falsche Erklärungen sind. Dazu ein Beispiel: Wenn jemand der Meinung ist, daß die monetaristische Erklärung für Arbeitslosigkeit oder Inflation falsch ist, dann ist auch die monetaristische Erklärung für Stagflation falsch; dies ändert jedoch nichts an der Tatsache, daß die monetaristische Theorie Stagflation logisch gut ‚erklärt‘.
- Es wurde nicht geprüft, ob die ‚Erklärungen‘ trivial oder nicht trivial sind. Dazu ebenfalls ein Beispiel: Die monetaristische Theorie ‚erklärt‘ Stagflation, weil nach ihr Arbeitslosigkeit auf einem konstanten „natürlichen“ Niveau verharrt und somit Inflation immer auch Stagflation ist. Diese ‚Erklärung‘ ist trivial, weil sie darin besteht, Arbeitslosigkeit nicht zu erklären, sondern als „natürlich“ und unveränderlich anzusehen. In ähnlicher Weise ist die ‚Unverträglichkeit‘ der vorkeynesianischen Gleichgewichtstheorie trivial: Die vorkeynesianische Gleichgewichtstheorie ist ‚unverträglich‘ mit Stagflation, weil sie schon mit Arbeitslosigkeit ‚unverträglich‘ ist. So haben also der ‚gute Erklärungsgrad‘ der monetaristischen Theorie für Stagflation und der ‚hohe Unverträglichkeitsgrad‘ der vorkeynesianischen Gleichgewichtstheorie dieselbe Ursache: Nichterklärung des Tatbestandes Arbeitslosigkeit.
- Geht man (die eben gemachten Bemerkungen immer deutlich mitdenkend) die großen Theoriegebäude der Ökonomie durch, so ergibt sich folgendes Bild.

Die monetaristische Theorie kann in ihrer ‚strengen‘ Version ‚milde‘ Stagflation erklären. Die Erklärung ist allerdings trivial im oben ausgeführten Sinn. In ihrer ‚short run‘ Version kann sie Stagflation nicht erklären. Dies gilt unabhängig davon, ob auf nationales oder internationales Geldangebot rekuriert wird.

Für die Neue Mikroökonomie gilt dasselbe wie für die monetaristische Theorie.

Die lehrbuchkeynesianische Theorie (keynesianische Unterbeschäftigungstheorie + lehrbuchkeynesianische Inflationstheorie) kann Stagflation nicht erklären.

Die neokeynesianische Theorie (keynesianische Unterbeschäftigungstheorie + neokeynesianische Inflationstheorie) kann Stagfla-

tion erklären, wenn zunehmende Konzentration bzw. autonom steigende Geldlohnsätze mit zu niedrigem Niveau der aggregierten Nachfrage zusammentreffen (bedingte Erklärung).

- Es sollen nun nicht die einzelnen Beschäftigungs- und Inflationstheorien für sich genommen kommentiert werden — dies ist ja bei Bedarf mit Hilfe der Verträglichkeitsmatrix leicht nachzuvollziehen —, vielmehr soll noch ein zusammenfassendes Gesamturteil versucht werden.

Die Verträglichkeitsmatrix weist einerseits eine Reihe trivialer (positiver oder negativer) Beziehungen (gekennzeichnet durch Zeilen- oder Spalten„banken“) aus, andererseits einige wenige nicht triviale positive Beziehungen, vor allem aber relativ viele neutrale (O) Beziehungen. Die in den bestehenden Inflations- und Beschäftigungstheorien enthaltenen Informationen bieten also einige wenige nichttriviale, geschlossene Erklärungen für Stagflation an, in einem relativ großen Ausmaß sind sie dem Tatbestand Stagflation gegenüber neutral und können erst durch eventuelle Zusatzüberlegungen Stagflation erklären (bedingte Erklärungen).

Mit diesem Resümé sei der erste Teil, der zum einen klären sollte, inwieweit die bestehenden ökonomischen Theorien mit dem Tatbestand Stagflation ‚zurechtkommen‘, und zum andern eventuell in diesen enthaltene Stagflationserklärungselemente auffindig machen sollte, abgeschlossen.

2. Teil: Überblick über den aktuellen Stand der Stagflationsdiskussion

Während im ersten Teil untersucht wurde, welche Stagflationserklärungsmöglichkeiten sich aus den gängigen Beschäftigungs- und Inflationstheorien prinzipiell ergeben, soll in diesem Teil ein Überblick über konkrete, tatsächlich in die wissenschaftliche Diskussion eingebrachte Stagflationserklärungsansätze gegeben werden. Die Klassifizierung dieser konkreten Stagflationserklärungsansätze ist in Anlehnung an 1.3. am Gesichtspunkt der logischen Struktur der Erklärung, bzw. den Ursachen für Stagflation orientiert. Es werden folgende Klassen unterschieden:

- Geschlossene Stagflationserklärungen: dies sind Erklärungen, wonach eine Ursache zugleich Arbeitslosigkeit und Inflation bewirkt.
- ‚Verordnete‘ Stagflation: Stagflation wird als Folge wirtschaftspolitischer Maßnahmen erklärt.
- Stagflation als Trägheitsphänomen: Inflation dauert trotz (bremsender Wirkung) aufkommender Arbeitslosigkeit an.

2.1. Geschlossene Stagflationserklärungen

Nach den geschlossenen Stagflationserklärungen ‚spaltet‘ sich ein und dieselbe Ursache in einen Inflations- und Arbeitslosigkeitseffekt auf.

Die Ursachen und Aufspaltungsmechanismen sind im wesentlichen die in 1.3. schon beschriebenen, und zwar:

1. *Steigende Kosten*: Steigende Kosten teilen sich auf Grund der Heterogenität der Marktstrukturen und des Faktors Arbeit nach den in 1.3.1. beschriebenen Mechanismen auf Inflations- und Arbeitslosigkeitseffekte auf. Bronfenbrenner 76 stellt diese doppelte Wirkung von steigenden Kosten an Hand einfacher Angebots-/Nachfrageüberlegungen dar. Ein Kostenanstieg veranlaßt die Produzenten, zu einem höheren Preis anzubieten; zu den höheren Preisen wird weniger nachgefragt. Dies ergibt ein neues Gleichgewicht bei einem höheren Preisniveau und einem niederen Beschäftigungsniveau. Steigende Kosten sind aber auch höhere Einkommen und damit höhere Nachfrage, sodaß die Beschäftigung am alten Niveau bleiben müßte und die Kostensteigerung lediglich einen Inflationseffekt haben dürfte. Demgegenüber führt z.B. Wiles 73 an, daß die Nachfrage verzögert reagiert, Stagflation wäre also ein transitorischer Zustand. Nach einer durch Kostensteigerung ausgelösten stagflatorischen Phase kehrt die aggregierte Nachfrage auf Grund der inzwischen gestiegenen Einkommen zum Ausgangsniveau zurück. Die Kostensteigerung bewirkt in summa lediglich einen Preissteigerungseffekt. Argumente, die darüber hinaus einen Arbeitslosigkeitseffekt unterstützen, sind: Rationalisierung, bzw. überhaupt Rückgang der Investitionen auf Grund der steigenden Kosten (vgl. Wiles 73).

2. *Rückgang der Nachfrage*: Bei auch kurzfristig vollkostenorientierter Preispolitik spaltet sich ein Nachfragerückgang nach dem in 1.2.8. und 1.3.3. beschriebenen Mechanismus in Inflations- und Arbeitslosigkeitseffekte auf. Die kurzfristig vollkostenorientierte Preispolitik wird durch oligopolistische Marktstrukturen plausibel gemacht. Dieser Stagflationserklärungstypus wird in relativ einheitlicher Form (nämlich in der in 1.1.8. und 1.2.3. beschriebenen) in Blair 74, Hotson 76 (S. 45 ff.), Schmahl 73 (S. 21 ff.), Sherman 76, Sherman 77, Wachtel/Adelsheim 77 dargestellt und vertreten.

3. *Gegenläufige Nachfrageentwicklung*: Gegenläufige Nachfrageentwicklung führt nach dem in 1.3.2. beschriebenen Mechanismus in gewissen Bereichen zu Inflation, in anderen Bereichen zu Arbeitslosigkeit. Einerseits dämpft die Arbeitslosigkeit die Inflation zumindest kurzfristig nicht — aus strukturellen Anpassungsschwierigkeiten des Arbeitskräftepotentials —, andererseits wird die Inflation nicht durch Deflation im Bereich mit Arbeitslosigkeit kompensiert, weil die Preise und Löhne nach unten inflexibel sind (vgl. Zimmermann 75).

4. *Änderung der terms of trade zugunsten der Rohstoffmärkte*: Eine Änderung der terms of trade zugunsten der Rohstoffmärkte bewirkt gleichzeitig Inflation und Arbeitslosigkeit nach folgender Argumentation von Kaldor 76. Steigen die Rohstoffpreise, bedeutet dies einen Anstieg der Kosten in der Industriegüterproduktion. Dies führt einerseits zu einer Dämpfung der Industriegüterproduktion und somit zu Arbeitslosigkeit, andererseits werden die Kosten an die Preise

weitergegeben (Industriegütermärkte sind administrierte Märkte mit kostenorientierter Preispolitik) und führen so zu Inflation am Industriegütermarkt. Diese wiederum verhindert, daß die Nachfrage nach Industriegütern seitens des Rohstoffsektors (auf Grund der zunächst verbesserten terms of trade) ansteigen könnte und so die durch den Kostenanstieg bewirkte Produktionsdämpfung kompensieren könnte. Anders ist die Stagflation einer Änderung der terms of trade in der Argumentation von Caceres 75. Die steigenden Rohstoffpreise verschieben den Inflations/Arbeitslosigkeits-„trade off“ nach oben. Exogen verursachte Inflation kompensiert den an und für sich durch Arbeitslosigkeit ‚planmäßig‘ bewirkten internen Inflationsrückgang.

2.2. Verordnete Stagflation

Wirtschaftspolitische Maßnahmen können aus unterschiedlichen Gründen Stagflation hervorrufen. Einerseits kann ‚unkonventionelle‘ Wirtschaftspolitik (absichtlich oder aus Dummheit) Stagflation provozieren. So zeigt Stein 74 in einem recht komplizierten Modell, daß expansionistische Geldpolitik bei gleichzeitiger restriktiver Ausgabenpolitik zu Stagflation führt (Geldmengenexpansion bewirkt entsprechend den quantitätstheoretischen Überlegungen Inflation, restriktive Ausgabenpolitik Arbeitslosigkeit). Man kann sich natürlich fragen, wie realistisch eine solche Politik ist. Andererseits kann es sein, daß wirtschaftspolitische Maßnahmen nicht die beabsichtigten und gewohnten, von der ökonomischen Theorie nahegelegten Wirkungen haben. Diese nicht den Erwartungen entsprechende Wirkung kann durch ausnahmsweises Auftreten unvorhergesehener Kräfte, durch systematische Änderungen in den Grundlagen des ökonomischen Prozesses oder auch durch immer schon falsche Theorien bedingt sein. Im großen und ganzen werden drei nicht traditionelle Wirkungsweisen wirtschaftspolitischer Maßnahmen als Stagflationsursachen angesehen.

1. *Wirkungslose Antiinflationspolitik als Stagflationsursache:* Das zugrunde liegende Stagflationserklärungsschema ist dies: Inflation ist bereits vorhanden, dagegen wird nach keynesianischem Muster restriktive Geld- und Fiskalpolitik angewandt; diese führt in erwarteter Weise zu einem Rückgang der Beschäftigung, ist aber aus gewissen Gründen gegen die Inflation wirkungslos. Das Ergebnis ist Stagflation. Welches sind nun die gewissen Gründe für die Wirkungslosigkeit gegenüber Inflation? Da der Großteil der Preise kostenorientiert und administriert (siehe 1.2.8.) ist und die Löhne nach unten inflexibel sind, reagieren sie nicht auf Nachfragedämpfung (oder zumindest erst bei empfindlichem Rückgang). Dies ist der Grundzug der in Ackley 70, Lerner 70, Lerner 77, Means 75 dargelegten und vertretenen Stagflationserklärungen. Allerdings streng genommen erklären administrierte Preise und inflexible Löhne nur, daß der Nachfragerückgang keinen Preisniveaurückgang bewirkt, nicht jedoch, daß das Preisniveau weiter steigt, sei es durch steigenden mark up, sei es durch steigende Löhne.

Den theoretischen Kern dieser Stagflationserklärungen bilden also die in 1.3.6. und 7. dargestellten bedingten Stagflationserklärungsschemata: (steigender mark up, niedriges Niveau der aggregierten Nachfrage), bzw. (steigende Geldlohnsätze, niedriges Niveau der aggregierten Nachfrage). Okun meint denn auch in etwas abgeschwächter Form in bezug auf die USA: „The hold down in total spending is then split between a cutback in production and a slowing of inflation. But the „split“ is the result of price and wage determination, it is not controlled by Washington.“ (Okun 77, S. 9). Demgegenüber betont Hotson 76 (S. 91 ff.) die sogar inflatorische Wirkung von vermeintlich antiinflationärer, restriktiver Steuer- und Zinspolitik. Hohe Zinsen werden als Kosten an die Preise weitergegeben, ebenso werden die indirekten Steuern auf die Preise übergewälzt, aber auch höhere direkte Steuern auf Einkommen treiben durch Nettoeinkommensbar-gaining über erhöhte Lohn- und Profitsprüche (vgl. 1.2.7.) das Preisniveau in die Höhe, anstatt es zu dämpfen. Allerdings woher kommt dann der reale Kontraktionseffekt, wenn die Restriktionen ohnehin an das Preisniveau weitergegeben werden? Das muß wohl mit einer Aufspaltung der steigenden Steuer- und Zinsbelastung in einen Inflations- und Arbeitslosigkeitseffekt nach einem zu dem in 2.1.1. beschriebenen analogen Mechanismus erklärt werden, oder durch Exportprobleme.

2. *Wirkungslose Ankurbelungspolitik als Stagflationsursache:* Das zugrunde liegende Stagflationserklärungsschema ist genau spiegelbildlich zu 1.: Arbeitslosigkeit besteht bereits, dagegen wird nach keynesianischem Rezept expansive Geld- und Fiskalpolitik betrieben, diese führt aus gewissen Gründen zwar zu Inflation, bleibt aber gegen die Arbeitslosigkeit wirkungslos. Das Ergebnis ist Stagflation. Wiederum: Welches sind diese gewissen Gründe für diese unerwartete Wirkungsweise keynesianischer Beschäftigungspolitik? Expansive Wirtschaftspolitik bewirkt zwar einen Anstieg der aggregierten Nachfrage, die Beschäftigungseffekte werden jedoch durch Rationalisierung geschluckt (vgl. Arkhipoff 74, vor allem aber die aktuelle wirtschaftspolitische Diskussion in der BRD). Oder aber die Beschäftigungseffekte wandern durch steigende Importe und rückläufige Exporte ins Ausland ab; der inflationäre Effekt expandierender Nachfrage vermindert einerseits die internationale Konkurrenzfähigkeit und somit die Exporte, andererseits führt die steigende Nachfrage zu steigenden Importen (vgl. Arndt 72 und vor allem die aktuelle wirtschaftspolitische Diskussion in Österreich). Wieso aber kommt es zu Inflation, noch ehe Vollbeschäftigung herrscht, wieso zu Rationalisierung bzw. Konkurrenzunfähigkeit mit dem Ausland? Entweder auf Grund zu hoher Kosten oder wegen struktureller Engpässe. Den theoretischen Kern dieser Stagflationserklärung bilden also die in 1.3.5. dargestellten bedingten Stagflationserklärungsschemata: (hohes Niveau der aggregierten Nachfrage, überhöhte Mindestreallöhne), (hohes Niveau der aggregierten Nachfrage, nachfrageinadäquate Struktur des Arbeitskräf-

tepotentials), (hohes Niveau der aggregierten Nachfrage, nachfrageinadäquate Struktur des Kapitalstocks).

3. *Stagflation als verzögerter Effekt erfolgreicher Ankurbelungspolitik*: Bronfenbrenner 76 hält, neben dem in 2.1.1. schon beschriebenen, folgenden Stagflationsprozeß für möglich. Staatliche Ankurbelungspolitik bewirkt ‚programmgemäß‘ Vollbeschäftigung bei leichtem Preisniveauanstieg. Die Vollbeschäftigungssituation wirkt für die verschiedenen sozialen Gruppen als Stimulus, steigende Ansprüche zu stellen. Der so entstehende Kostendruck löst nach dem in 2.1.1. beschriebenen Mechanismus eine stagflatorische Phase aus.

2.3. *Stagflation als Trägheitsphänomen*

Der normale Konjunkturablauf, wo sich Boom und Inflation mit Rezession und Arbeitslosigkeit abwechseln, wird plötzlich gestört. Der automatische Bremsmechanismus der Rezession ist außer kraft gesetzt oder zumindest zu schwach, um die einmal in Gang gesetzte Inflation abzufangen. Die Inflation dauert trotz aufkommender Arbeitslosigkeit an, — das Ergebnis ist Stagflation. Die Gründe für diese Inflations-‚trägheit‘ sind fortgesetzter Verteilungskampf bzw. verzögerte Anpassung des Lohn-/Preisniveaus.

1. *Fortgesetzter Verteilungskampf als Stagflationsursache*: Eine anhaltend prosperierende und stabile Wirtschaftsentwicklung hat die verschiedenen sozialen Gruppen an die Möglichkeiten, ständig steigende Ansprüche zu befriedigen, gewöhnt. Da man sich auf Grund politischer Vollbeschäftigungsgarantien auch daran gewöhnt hat, daß Rezessionen von kurzer Dauer sind und die staatliche Vollbeschäftigungspolitik das Ausmaß der Arbeitslosigkeit in erträglichen Grenzen hält, werden trotz Rezession und Arbeitslosigkeit steigende Ansprüche aufrechterhalten (vgl. Mooslechner 77, S. 60 ff., Streissler 72, Streissler 73, Zimmermann 75). Der anspruchs- und somit inflationsdämpfende Effekt von Arbeitslosigkeit wird zusätzlich noch dadurch reduziert, daß die Betroffenen — die Arbeitslosen — politisch nicht schlagkräftig genug organisiert sind (vgl. Mooslechner 77, S. 61, Streissler 72). Rothschild schlägt diese Stagflationserklärung in etwas abgeschwächter Form vor. Das Rechnen mit langanhaltender Inflation und das ‚Wissen‘ um die Kürze der Rezession veranlaßt Firmen und Gewerkschaften dazu, trotz Rezession zufällig einmal nicht in gewohnter Weise mit ihren Preis- und Lohnansprüchen zurückzuhalten (vgl. Rothschild 72). Dies würde erklären, wieso es nicht in jeder Rezession systematisch zu Stagflation kommen muß.

2. *Verzögerte Anpassung des Lohn-/Preisniveaus als Stagflationsursache*: Die meisten Löhne und auch viele Preise werden in (impliziten) Kontrakten festgelegt. Empfänger von fixen Kontraktlöhnen, aber auch Firmen mit fixen (impliziten) Kontraktpreisen sind Inflationsverlierer (vgl. Okun 75). Sie werden also bemüht sein, in der nächsten Kontraktrunde diesen Inflationsverlust durch höhere Löhne bzw.

Preise aufzuholen, vielleicht sogar überzukompensieren (vgl. Ross/Wachter 73), wodurch sich die Inflation fortpflanzt. Fällt nun diese Aufholrunde zufällig in eine Rezessionsphase, kommt es zu Stagflation.

Das Verhältnis der beiden zuletzt behandelten Stagflationserklärungen zu den in 1.3. abgeleiteten potentiellen Stagflationserklärungselementen kann so charakterisiert werden: Das Argument von der Inflations-, 'trägheit' liefert sozusagen eine Begründung der Bedingung in den bedingeten Stagflationserklärungsschemate: (steigender mark up, niedriges Niveau der aggregierten Nachfrage), bzw. (steigende Geldlohnsätze, niedriges Niveau der aggregierten Nachfrage) (siehe 1.3.7.).

Schlußbemerkung

Die Entscheidung, den Schwerpunkt der Arbeit auf eine systematische Analyse der grundsätzlichen Verträglichkeit ökonomischer Theorien mit dem Sachverhalt Stagflation und auf die sich daraus ergebenden potentiellen Stagflationserklärungselemente zu legen, hat es über die — metatheoretisch interessante — Frage, wie die ökonomischen Theorien mit einem neuen ökonomischen Phänomen zurande kommen, hinaus erleichtert, die gängigen Stagflationserklärungsansätze auf ihre Implikation hin zu hinterfragen, zumindest aber die gängigen Stagflationserklärungsansätze hinsichtlich ihrer theoretischen Basis klar einzuordnen.

Zudem hoffe ich, daß trotz dieser Schwerpunktentscheidung auch der zweite Anspruch einigermaßen zufriedenstellend eingelöst wurde, nämlich einen Überblick über den aktuellen Stand der wissenschaftlichen Stagflationsdiskussion zu geben, zumindest hinsichtlich ihrer grundlegenden Argumentationsmuster.

Als methodischer Beitrag, ein Gebiet der Nationalökonomie, in dem es noch keine abgeklärten Theorien gibt, systematisch und mit einem geschlossenen methodischen Konzept zu durchleuchten, mag die Arbeit zumindest als Versuch gelten. Inwieweit darüber hinaus mit der hier dargestellten und angewandten Verträglichkeitsanalyse eine auch praktisch sinnvolle Methode gegeben ist, zu einem beliebigen neuen ökonomischen Tatbestand systematisch Erklärungsmöglichkeiten (Hypothesen) zu generieren, kann auf Grund dieser ex post Anwendung nicht beurteilt werden, da ja das Vorauswissen um die schon bestehenden Erklärungsansätze auch bei hoher analytischer Selbstdisziplin sehr stark in die systematische Analyse (im konkreten Fall vor allem auch in die behandelten Theorien) eingeht.

Nachdem derart abgeleitet wurde, was in den ökonomischen Theorien implizit an Erklärung für Stagflation enthalten ist und zusammengestellt wurde, was in der ökonomischen Literatur explizit an Erklärungen für Stagflation vorgeschlagen wird, bleibt eine Frage offen, und zwar — in guter wissenschaftlicher Manier — die letztlich entscheidende Frage, nämlich: Welche Stagflationserklärung ist nun die „richtige“?

Unter Mißachtung der eben angesprochenen strengen analytischen Distanz möchte ich doch auch dazu einige grobe Ideen einbringen, die im Sinne eines offenen Schlusses Anregungen zu weiteren Überlegungen sein sollten.

1. Stagflation ist — zumindest noch — kein systematisches ökonomisches Phänomen. Dies bedeutet zweierlei: Zum einen bedarf jede konkrete Stagflation ihrer eigenen Erklärung, das heißt, es gibt nicht eine richtige Stagflationserklärung für alle auftretenden Stagflationen. Zum anderen besteht jede richtige Stagflationserklärung aus einer Kombination von mehreren verschiedenen Erklärungselementen. Eine monokausale Stagflationserklärung hat von vornherein die Vermutung der Falschheit für sich.

2. Der nichtsystematischen Sicht von Stagflation entspricht es, Stagflationserklärungselemente eher im „abweichenden Verhalten“ bekannter ökonomischer Phänomene zu suchen. So würden z. B. Gründe für zunehmende Hartnäckigkeit einer bestehenden Inflation bzw. für zunehmende Hartnäckigkeit bestehender Arbeitslosigkeit zugleich auch für eine erhöhte Wahrscheinlichkeit des gleichzeitigen Aufeinandertreffens von Inflation und Arbeitslosigkeit sprechen und somit ein Erklärungselement für das Auftreten stagflatorischer Phasen darstellen.

Ganz generell sind die Stagflationsursachen darin zu suchen, daß die ökonomischen Transmissions- und Anpassungsprozesse nicht immer so einheitlich und reibungslos ablaufen, wie dies die großen Theoriegebäude — zwar unterschiedlich, aber doch durchwegs — annehmen (siehe 1. Teil).

3. Im einzelnen sind es nach meinem Dafürhalten vor allem strukturelle und soziopsychologische Komponenten sowie externe Schocks, die die normalen Transmissions- und Anpassungsmechanismen stören und somit wichtige Stagflationserklärungselemente darstellen.

Die zunehmende Heterogenität der Wirtschaftsstruktur hinsichtlich der Strukturmerkmale Wettbewerbsintensität, Betriebsgrößen, Exportiertheit am Weltmarkt, Administriertheit und Organisationsgrad eines Wirtschaftsbereiches macht das gegenläufige Reagieren auf Kostendruck bzw. Nachfragerückgang (siehe 1.3.1. und 1.1.1. und 2.1.1. und 1.1.) und ähnliche Fälle) und damit das Auftreten von Stagflation zunehmend wahrscheinlicher.

Partielle Sättigungstendenzen in herkömmlichen Güter- und Leistungsbereichen, vor allem aber die neue internationale Arbeitsteilung (Verlagerung großer Bereiche der industriellen Produktion in Rohstoff- und Niedriglohnländer) verschärft Tempo und Ausmaß des wirtschaftlichen Strukturwandels. Dies vergrößert die Anpassungsprobleme von Kapitalstock und Arbeitsmarkt und erhöht somit die Gefahr des gleichzeitigen Auftretens von struktureller Inflation und struktureller Arbeitslosigkeit (siehe 1.3.2. und 2.1.3. und ähnliche Fälle).

Vielleicht haben tatsächlich lang anhaltende Prosperität und staatliche Vollbeschäftigungsgarantien die kollektive Ignoranz gegenüber Konjunkturunbrüchen erhöht, so daß es auf Grund steigender Ansprüche trotz Rezession nach dem in 1.2.7. und 2.3.1. beschriebenen Muster zu Stagflation kommt. Ganz sicher aber existiert diese kollektive Ignoranz gegenüber einer eventuellen langfristigen Wachstumsverlangsamung. Die langjährige allgemeine Gewöhnung an ein starkes Wirtschaftswachstum „erzwingt“, diese zumindest monetär aufrecht zu erhalten, auch wenn Rohstoffverknappung und Umweltbelastung real eine Wachstumsverlangsamung bewirken. Dies könnte eine langfristige Stagflationskomponente darstellen.

Externe Schocks, wie steigende Erdölpreise bzw. Rohstoff- und Energiepreise allgemein, sind das auslösende Moment für die verschiedenen Anpassungsschwierigkeiten. Durch sie wird die nach den genannten strukturellen und soziopolitischen Gründen latente Stagflationsneigung manifest.

4. Ohne den Anspruch erheben zu wollen, die Frage nach der richtigen Stagflationserklärung hinreichend beantworten zu können, so scheint doch das eben unter 3. beschriebene gleichzeitige Zusammenreffen von strukturell und soziopsychologisch bedingter abnehmender Anpassungsfähigkeit und von — infolge externer Schocks — zunehmender Anpassungserfordernis die Hauptursache für die aktuelle Stagflationsneigung zu sein.

Wenn diese Analyse zutrifft, so wird Stagflation auch in der näheren Zukunft — wenn auch nicht systematisch und mit unterschiedlicher Intensität — ein relevantes wirtschaftspolitisches Problem bleiben.

LITERATUR

- ACKLEY, G., 70; A Third Approach to the Analysis and Control of Inflation, in: Keiser (Hsgeb.) 70.
- ARKHIPOFF, O., 74; Multiplicateur, Inflation et Stagflation, *Revue de Science Financière*, 1974.
- ARNDT, H., 72; Stagflation — der unbekannte Faktor, *Wirtschaftswoche* Nr. 1, 1972.
- BAUMOL, W. J., 67; Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Analysis of Urban Crisis, *American Economic Review*, 1967.
- BLAIR, J. M., 74; Market Power and Inflation: A Short-Run Target Return Model, *Journal of Economic Issues*, Vol. 8, Nr. 2, 1974.
- BRANSON, W. H., MYHRMAN, J., 76; Inflation in Open Economies: Supply-Determined versus Demand-Determined Models, in: Frisch (Hsgeb.) 76.
- BRAUCHLI, W., 75; Das Phänomen der Stagflation, Diessenhofen, 1975.
- BRONFENBRENNER, M., 76; Elements of Stagflation Theory, *Zeitschrift für National-ökonomie*, Bd. 36, 1976.
- BRONFENBRENNER, M., HOLZMAN, F. D., 63; Survey of Inflation Theory, *American Economic Review*, Vol. 53, 1963.
- CACERES, L. R., 75; Stagflation: An Open-Economy Analysis, *Intermountain Economic Review*, 6 (2), 1975.
- CLOWER, R., 69; The Keynesian Counter Revolution, A Theoretical Appraisal, in: Clower R. (Hsgeb.), *Monetary Theory*, Penguin Books, Middlesex, 1969.
- DAVIDSON, P., SMOLENSKY, E., 64; Aggregate Supply and Demand Analysis, Harper & Row, London, 1964.
- EATWELL, J., LLEWELLYN, J., TARLING, R., 74; Money Wage Inflation in Industrial Countries, *Review of Economic Studies*, Oktober 1974.
- FRIEDMAN, M., 68; The Role of Monetary Policy, *American Economic Review*, Vol. 58, 1968.
- FRISCH, H., (Hsgeb.) 76; Inflation im Small Countries, Springer, 1976.
- FRISCH, H. 76 a; Eine Verallgemeinerung des skandinavischen Modells der Inflation. Mit einer empirischen Analyse für Österreich, *Empirica*, Bd. 2, 1976.
- FRISCH, H., 77; Inflation Theory 1963 — 1975: A „Second Generation“ Survey, *Journal of Economic Literature*, Dec., 1977.
- GORDON, R. J., 77; The Theory of Domestic Inflation, *American Economic Review*, Vol. 67, 1977.
- GORDON, D. F., HYNES, A., 77; Das Argument der unvollkommenen Information im Ungleichgewicht, in: Ramser/Angehrn 77.
- HAGGER, A. J., 77; Inflation, Theory & Policy, Macmillan, 1977.
- HICKS, J., 74; The Crisis in Keynesian Economics, Basic Books, New York, 1974.
- HINES, A. G., 74; Der gewerkschaftliche Organisationsgrad als Bestimmungsgrund der Lohnentwicklung, in: Nowotny (Hsgeb.) 74.
- HOTSON, J. H., (mit HABIBAGAH, H., LERMER, G.), 76; Stagflation and the Bastard Keynesians, Waterloo, 1976.
- JOHNSON, H. G., 75; Inflation. Theorie und Politik, München, 1975.
- JOHNSON, J., 75; A Macro-Model of Inflation, *Economic Journal*, Vol. 85, 1975.
- KALDOR, N., 76; Inflation and Recession in the World Economy, *Economic Journal*, Vol. 86, 1976.
- KEISER, N. F., (Hsgeb.), 70; Reading in Macroeconomics, Theory, Evidence and Policy, Prentice-Hall, 1970.
- KUH, E., 74; Eine Produktivitätstheorie des Lohnniveaus — Eine Alternative zur Phillips-Kurve, in: Nowotny (Hsgeb.) 74.
- LAIDLER, D., 76; An Elementary Monetarist Model of Simultaneous Fluctuations in Prices and Output, in: Frisch (Hsgeb.) 76.
- LAIDLER, D. E. W., PARKIN, J. M., 75; Inflation: A Survey, *Economic Journal*, Vol. 85, 1975.

- LERNER, A. P., 70; An Analysis and a Suggestion for Dealing with Inflationary Depression, in: Keiser (Hsgb.) 70.
- LERNER, A. P., 77; Stagflation — Its Cause and Cure, Challenge, Sept./Okt. 1977.
- MALINVAUD, E., 77; The Theory of Unemployment Reconsidered, Oxford, 1977.
- MEANS, G. C., 72; The Administered-Price Thesis Reconfirmed, American Economic Review, Vol. 62, 1972.
- MEANS, G. C., 75; Simultaneous Inflation and Unemployment. A Challenge to Theory and Policy, Challenge, Sept./Okt., 1975.
- MOOSLECHNER, P., 77; Inflation, Unterbeschäftigung und soziales Anspruchsverhalten, Diplomarbeit, Universität Linz, 1977.
- Nowotny, E., (Hsgb.) 74; Löhne, Preise, Beschäftigung, Frankfurt am Main, 1974.
- OKUN, A. M., 75; Information: Its Mechanics and Welfare Costs, Brookings Papers on Economic Activity, 6, 1975.
- OKUN, A. M., 77; The Great Stagflation Swamp, Challenge, Nov./Dez., 1977.
- PHELPS, E. S., 74; Die neue mikroökonomische Beschäftigungs- und Inflationstheorie, in: Nowotny (Hsgb.) 74.
- PHELPS, E. S., et al. 70; Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory, New York, 1970.
- RAMSER, H. J., ANGEHRN, B., (Hsgb.), 77; Beschäftigung und Inflation, Stuttgart-New York, 1977.
- ROTHSCHILD, K. W., 72; Stagflation and Intensified Inflation: A Primitive Hypothesis, Economic Journal, 1972.
- ROTHSCHILD, K. W., 78; Arbeitslose: Gibt's die?, Kyklos, Vol. 31, 1978.
- ROTHSCHILD, K. W., SCHMAHL, H. J., 73; Beschleunigter Geldwertschwund, Hamburg, 1973.
- ROSS, S. A., WACHTER, M. L., 73; Wage Determination, Inflation, and the Industrial Structure, American Economic Review, 1973.
- SCHMAHL, H. J., 73; Stagflation in der Bundesrepublik, in: ROTHSCHILD/SCHMAHL, 73.
- SHERMAN, H. J., 76; Stagflation: A Radical Theory of Unemployment and Inflation, New York-London, 1976.
- SHERMAN, H. J., 77; Monopoly Power and Stagflation, Journal of Economic Issues, Vol. 11, No. 2, 1977.
- STEIN, J. L., 74; Unemployment, Inflation, and Monetarism, American Economic Review, Vol. 64, 1974.
- STREISSLER, E., 72; Stagflation: Ein Ausdruck irrationaler Gruppeninteressen, Wirtschaftswoche, Nr. 29, 1972.
- STREISSLER, E., 73; Die schleichende Inflation als Phänomen der politischen Ökonomie, Zürich, 1973.
- TREVITHICK, J. A., MULVEY, Ch., 75; The Economics of Inflation, Robertson & Co. Ltd., 1975.
- WACHTEL, H. M., ADELSHEIM, P. D., 77; How Recession Feeds Inflation: Price Markups in a Concentrated Economy, Challenge, Sept./Okt., 1977.
- WILES, P., 73; Cost Inflation and the State of Economic Theory, Economic Journal, 1973.
- ZIMMERMANN, H., 75; Offene und versteckte Stagflation, Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 189, 1975.

„Loop holes“ oder gewollte Begünstigungen im österreichischen Einkommensteuersystem?

Richard Bock

I. Einleitung

Der Begriff „loop holes“ entstammt, wie viele im deutschen Sprachraum verwendete Anglizismen, dem Abgabenrecht¹. Das Wort wird figural verwendet. Man versteht darunter die Möglichkeit, durch formalrechtliche Ausnutzung steuerrechtlicher Bestimmungen seitens des Gesetzgebers oft ungewollte Steuerersparnisse zu verwirklichen. Offensichtlich führen gesetzte Rechtsnormen zu nicht vom Gesetzgeber gewünschten Zielen. Oberstgerichtliche Entscheidungen, die gegen die Verwaltungsauffassung und gegen die Intention des Gesetzgebers sprechen, können dazu ebenso beitragen wie die rein formale Auslegung einer Gesetzeslage, die in einem vom Gesetzgeber nicht gewollten Sachzusammenhang verwendet wird. „Lücken“ in der Steuergesetzgebung können wegen des demokratisch-rechtsstaatlichen Wechselspiels zwischen Abgabenlegislative, Judikatur und Abgabenverwaltung nicht statisch unveränderlich sein. Es werden immer wieder neue Möglichkeiten gefunden.

Als klassische Beispiele für „loop holes“ im österreichischen Abgabenrecht könnten erstens die bis vor kurzem bestehende Möglichkeit,

*) Die Beratungen der Steuerreformkommission sollen bis Jahresende weitgehend abgeschlossen sein. Sowohl die Zusammensetzung der Kommission und ihrer Arbeitsgruppen als auch der bisherige Verlauf der Besprechungen lassen vermuten, daß grundsätzliche Probleme der Einkommensbesteuerung bei Selbständigen und Unternehmen nicht behandelt werden. Es wurde daher versucht, in diesem und den beiden anschließenden Artikeln einige der in der Steuerkommission sicher offen bleibenden Fragen zu beleuchten.

im Rahmen einer Mitunternehmerschaft als Kommanditist höhere Verlustzuweisungen im Verlustausgleich mit anderen Einkunftsarten geltend zu machen als die Hafteinlage betrug, und zweitens das Aussteigen aus der Kommanditgesellschaft mit negativem Kapitalkonto ohne einen Veräußerungsgewinn versteuern zu müssen, genannt werden.

Im Gegensatz zu den „loop holes“ steht der Mißbrauch von „Formen und Gestaltungsmöglichkeiten des bürgerlichen Rechts“². Die Abgabepflicht kann durch zivilrechtliche Konstruktionen weder umgangen noch gemildert werden. Mißbrauch wird dann anzunehmen sein, wenn ein nach bürgerlichem Recht ungewöhnlicher Weg zur Erreichung eines Zieles eingeschlagen wird, um damit bestimmte abgabenrechtliche Vorteile zu erlangen.

Wenn jedoch der Steuerpflichtige in der Abgabengesetzgebung explizit vorgesehene Abgabenbefreiungen oder Begünstigungen in Anspruch nimmt, kann sicherlich nicht von Mißbrauch der Formen und Gestaltungsmöglichkeiten des bürgerlichen Rechtes gesprochen werden; auch dann nicht, wenn durch Ausnutzung abgabenechtlicher Begünstigungen in Abstimmung mit oft komplizierten zivil-, handels- und gesellschaftsrechtlichen Konstruktionen die Steuerersparnis optimiert wird. Dies deswegen, da der Gesetzgeber mit den Begünstigungen gewollte wirtschafts- oder sonstige politische Zielsetzungen mittels eines auch im Steuerrecht ausgebauten Anreizsystems zu erreichen trachtet.

Vergleicht man die Einkommensteuer- (bzw. Lohnsteuer-)quoten — bezogen auf das Bruttonationalprodukt — in verschiedenen Ländern, so kann festgestellt werden, daß Österreich im internationalen Vergleich verhältnismäßig gut abschneidet.

Darstellung des Steueraufkommens in % des Bruttonationalproduktes³ 1976

	p. c.	Reihung		p. c.	Reihung
Österreich	9,7	16	Luxemburg	21,4 ⁴	5
BRD	12,8	13	Italien	8,1	19
Schweiz	14,1	12	Griechenland	4,9	22
Belgien	16,0	8	Türkei	9,2	17
Dänemark	25,7	1	Irland	11,1	15
Finnland	22,7	3	Australien	17,0	7
Niederlande	15,7	9	Neuseeland	21,4	4
Norwegen	18,9	6	Japan	8,6	18
Schweden	23,7	2	Spanien	4,8	23
Frankreich	7,3	20	Portugal	5,3	21
Großbritannien	15,7	10	Kanada	15,4	11
			USA	12,7	14

Angesichts der im internationalen Vergleich geringen Steuerbelastung der österreichischen Einkommen ergibt sich die Frage, ob die am Beginn unserer Ausführungen angeführten Sachverhalte auf die Höhe der Steuerquoten Einfluß haben.

Der Mißbrauch „von Formen und Gestaltungsmöglichkeiten des Bürgerlichen Rechtes“ ist weitgehend auszuschließen, da die Finanzverwaltung gemäß den Bestimmungen des § 22 (2) der Bundesabgabenordnung angehalten wird, bei Mißbrauch „die Abgaben so zu erheben, wie sie bei einer den wirtschaftlichen Vorgängen, Tatsachen und Verhältnissen angemessenen rechtlichen Gestaltung zu erheben wären.“ Wie weit sich die sogenannten „loop holes“ bzw. die Begünstigungen und Befreiungen ziffernmäßig auf die Besteuerungsquoten auswirken, wird schwer festzustellen sein.

Außerdem hat auch die Gestaltung des Einkommensteuertarifs nicht unwesentliche Auswirkungen auf die oben aufgezeigten Einkommensteuerquoten. Betrachtet man nämlich bei der Darstellung des österreichischen Einkommensteuertarifs die Marginalbelastung und die Durchschnittsbelastung, so kann festgestellt werden, daß die Einkommen in Österreich zumindest in den unteren Bereichen tarifmäßig günstig behandelt werden. Dies soll folgende Darstellung veranschaulichen⁵:

Tarif 1978

zu versteuerndes Einkommen	Marginalbelastung	Durchschnittsbelastung (ohne Alleinverdiener- absetzbetrag)
S 50.000,—	23 %	14,2 %
„ 100.000,—	28 %	21,2 %
„ 250.000,—	48 %	31,4 %
„ 500.000,—	55 %	42,6 %
„ 1.000.000,—	58 %	50,3 %
„ 2.000.000,—	62 %	55,6 %

Zielsetzung dieser Abhandlung soll es sein, mögliche Begünstigungen und Befreiungen, die sich aus dem Einkommensteuerrecht selbst ergeben, aufzuzeigen. Daneben sollen einige aus den Grundprinzipien und Grundsätzen des Einkommensteuerrechtes ableitbare „loop holes“ veranschaulicht werden. Dazu soll vorerst das österreichische Einkommensteuersystem in seinen Grundzügen kurz dargestellt werden.

II. Grundzüge des österreichischen Einkommensteuersystems

Bei der österreichischen Einkommensteuer handelt es sich um eine Subjekt- oder Personensteuer, welche im Einkommensteuergesetz 1972, in den dazu ergangenen Verordnungen und einzelnen Sondergesetzen

rechtlich verankert ist. Doralt-Ruppe⁶ sehen als die systemtragenden Prinzipien, die sowohl für steuerpolitische Entscheidungen als auch für die Rechtsanwendung von Bedeutung sind, die folgenden:

- das Prinzip der Berücksichtigung der persönlichen Leistungsfähigkeit
- das Nettoprinzip
- das Prinzip der synthetischen Einkommensteuer
- das Prinzip der Progression der Einkommensteuer
- das Prinzip der Periodenbesteuerung
- das Prinzip der Nichtabzugsfähigkeit von Kosten der Lebenshaltung.

Das Prinzip der Besteuerung der persönlichen Leistungsfähigkeit beinhaltet, daß der Besteuerung nur jenes Einkommen unterworfen wird, das tatsächlich eine Leistungsfähigkeit repräsentiert. Das Existenzminimum wird nicht besteuert. Das Nettoprinzip besagt, daß Ausgaben, die zur Erlangung der Einnahmen geführt haben, abgezogen werden dürfen. Das Prinzip der synthetischen Einkommensteuer sieht vor, daß alle Einkunftsarten gemeinsam und nicht getrennt besteuert werden. Das Prinzip der Progression basiert auf nutzentheoretischen Überlegungen und soll die Gleichmäßigkeit des Steueropfers gewährleisten. Nach dem Prinzip der Periodenbesteuerung soll aus erfassungstechnischen Gründen die Leistungsfähigkeit nur für das jeweilige Kalenderjahr besteuert werden. Das Prinzip der Nichtabzugsfähigkeit von Kosten der Lebenshaltung soll sicherstellen, daß die Einbeziehung der Konsumsphäre der Steuerpflichtigen bei der Leistungsbewertung außer Ansatz bleibt.

Das österreichische Einkommensteuersystem basiert auf dem Grundsatz der persönlichen Steuerpflicht. Seit Inkrafttreten des Einkommensteuergesetzes 1972 wird nicht mehr die sozio-ökonomische Einheit, die Familie, sondern das Individuum besteuert. Damit wurde der Grundsatz der Individualbesteuerung für die Rechtsanwendung des Einkommensteuerrechts zum tragenden Faktor.

Das Einkommen natürlicher Personen unterliegt der Einkommensteuerpflicht. Nicht natürliche Personen (juristische Personen) werden zur Körperschaftssteuer herangezogen. Die unbeschränkte Steuerpflicht betrifft jenen Personenkreis, der im Inland seinen Wohnsitz oder den gewöhnlichen Aufenthalt hat und erstreckt sich auf alle in- und ausländischen Einkünfte. Natürliche Personen, die im Inland weder einen Wohnsitz noch ihren gewöhnlichen Aufenthalt haben, sind beschränkt, d. h. nur mit ihren inländischen Einkünften steuerpflichtig. Damit dieselben Einkünfte nicht in mehreren Staaten erfaßt werden, bestehen mit fast allen Industriestaaten und auch mit einigen Entwicklungsländern Doppelbesteuerungsabkommen.

Die sachliche Steuerpflicht wird durch die Bestimmungen des § 2 des Einkommensteuergesetzes festgelegt. Nur jene Vermögensvermehrungen oder Vorteile, die einer natürlichen Person zufließen,

unterliegen der Einkommensteuer, die unter eine im § 2 (3) EStG 1972 aufgezählte Einkunftsart fallen. Es sind dabei 7 Einkunftsarten vorgesehen:

1. Einkünfte aus der Land- und Forstwirtschaft
2. Einkünfte aus selbständiger Arbeit
3. Einkünfte aus Gewerbebetrieb
4. Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit
5. Einkünfte aus Kapitalvermögen
6. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
7. Sonstige Einkünfte im Sinne des § 29 EStG.

Jene Vermögenszuwächse oder sonstigen Vorteile, die unter den 7 Einkunftsarten nicht erfaßt werden, gelten nicht als Einkünfte. Das zu versteuernde Einkommen stellt die Summe oben dargestellter Einkünfte dar, verringert um die Sonderausgaben (§ 18 EStG), berichtigt um die Tarifvorschriften (außergewöhnliche Belastungen und Sanierungsgewinne) und gekürzt um die Freibeträge.

Erhoben wird die Einkommensteuer durch Veranlagung, durch Steuerabzug vom Arbeitslohn bei Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit (Lohnsteuer) und durch Steuerabzug vom Kapitalertrag von bestimmten Kapitalerträgen (Kapitalertragsteuer).

III. Begünstigungen, die sich aus denen des Einkommensteuerrechtes ergeben

A. Allgemeine Befreiungen und Begünstigungen

Wie oben angeführt sind nur jene Vermögenszuwächse, die im § 2 (3) EStG als eine der 7 Einkunftsarten erfaßt sind, steuerpflichtig. Darüber hinaus sieht das Einkommensteuerrecht eine Reihe von Befreiungen und Begünstigungen vor, die bei der Veranlagung oder bei der Ermittlung der Lohnsteuer berücksichtigt werden können bzw. müssen.

Die Befreiungsbestimmungen des § 3 EStG beziehen sich neben bestimmten Bezügen aus öffentlichen Kassen auf Arbeitnehmereinkünfte bzw. geldwertige Zuflüsse an die Arbeitnehmer. Außerdem betreffen die Ziffern 31 und 32 die Steuerfreiheit von Wertpapierzinsen von nach § 107 EStG steuerbegünstigt angeschafften Wertpapieren und von Sparprämien gemäß § 2 (3) lit. b des Prämiensparförderungsgesetzes.

Im § 18 EStG wird mit der Regelung der Sonderausgaben das Prinzip der Nichtabzugsfähigkeit der Kosten der Lebenshaltung weitgehend durchbrochen. Die Sonderausgaben sind bei der Ermittlung des Einkommens von der Summe der Einkünfte abzuziehen. Sie umfassen:

- auf besonderen Verpflichtungsgründen beruhende Renten und dauernde Lasten
- Beiträge und Versicherungsprämien zu freiwilligen Personenversicherungen
- Aufwendungen für Wohnraumbeschaffung
- Verlustabzug
- Kirchenbeiträge und Steuerberatungskosten.

Zu den auf besonderen Verpflichtungsgründen beruhenden Renten und dauernden Lasten gehören auch die sogenannten außerbetrieblichen Versorgungsrenten. Hier kann bei Übertragung eines Betriebes zwischen nahen Verwandten, wenn der Wert der kapitalisierten Rente gegenüber dem Wert des Unternehmens im Ganzen unbedeutend ist, die Zahlung des Übernehmers an den Übergeber als Sonderausgabe abgesetzt werden. Daraus ergibt sich die Möglichkeit, die Steuerprogression des Übernehmenden zu vermindern, während der Übergebende mangels geringer Einkünfte an der unteren Skala rangiert. Der gleiche Effekt wird durch außerbetriebliche Gegenleistungsrenten erzielt, wo die Rentenzahlungen dann abgesetzt werden können, wenn der kapitalisierte Wert der Rentenverpflichtung überschritten ist.

Die Beiträge und Versicherungsprämien zu freiwilligen Personenversicherungen sind in ihrer Höhe durch den Familienstand bestimmt und können pro Person mit jährlich 10.000 bzw. 5.000 Schilling für Kinder in Anspruch genommen werden. Auch die Beiträge (bzw. Darlehensrückzahlungen), die vom Wohnungswerber bzw. Hausbauenden zur Errichtung von Wohnungen oder Wohnhäusern aufgebracht werden, können als Sonderausgabe abgesetzt werden. Sie sind ebenso wie die Versicherungsbeiträge vom Familienstand abhängig und betragen 10.000 bzw. 5.000 Schilling pro Person und Jahr.

Der Verlustabzug nimmt innerhalb der Sonderausgaben eine Sonderstellung ein. Verluste, die nicht innerhalb der Einkunftsarten ausgeglichen werden, können unter bestimmten Voraussetzungen in den 5 folgenden Jahren vorgetragen und als Sonderausgabe abgezogen werden. Die Vortragsfähigkeit ist auf die 3 unternehmerischen Einkunftsarten beschränkt, und die Gewinnermittlung muß durch Bestandvergleich vorgenommen werden. Kirchenbeiträge sind beschränkt, Steuerberatungskosten sind zur Gänze als Sonderausgaben abzusetzen.

Die Tarifbegünstigungen der §§ 33 — 38 EStG umfassen die Steuerabsetzbeträge, die außergewöhnliche Belastung, den Sanierungsgewinn, die Steuersätze bei außerordentlichen Einkünften und die Verwertung von Patent- und Urheberrechten. Die Steuerabsetzbeträge garantieren einerseits, daß das Existenzminimum unbesteuert bleibt und andererseits, daß bestimmte sozialpolitische Erfordernisse gewährleistet werden⁸.

Außergewöhnliche Belastungen, die Steuerpflichtigen zwangsläufig erwachsen, werden „insoweit vor Berechnung der Steuer vom

Einkommen abgezogen, als sie die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit wesentlich beeinträchtigen“. Auch hier wird ebenso wie bei den Sonderausgaben das Prinzip der Nichtabzugsfähigkeit der Lebensführung vernachlässigt. Die außergewöhnlichen Belastungen beziehen sich vor allem auf behinderte Kinder bzw. Körperbehinderte, auf den Unterhalt des geschiedenen Ehegatten, auf die Berufsausbildung, auf Katastrophenschäden, auf Neugründung von Hausständen und anderes mehr.

Seit der Gültigkeit des Einkommensteuergesetzes 1972 werden die Sanierungsgewinne innerhalb der Tarifbegünstigungen behandelt. Die Begünstigung kann nur im Rahmen von Unternehmereinkommen in Anspruch genommen werden. Sie gewährt Steuerfreiheit für Gewinne, die durch den ganzen oder teilweisen Erlaß von Schulden entstehen.

Die außerordentlichen Einkünfte beziehen sich vor allem auf die Veräußerungsgewinne, Enteignungsgewinne und Einkünfte aus außerordentlicher Waldnutzung. Der Vorteil kann nur bei den Einkunftsarten 1 — 3 angewendet werden, da Veräußerungsgewinne nur dort auftreten. Die Begünstigung liegt darin, daß sich die auf die außerordentlichen Einkünfte entfallende Einkommensteuer auf Antrag auf die Hälfte bzw. 25 % des normalen Satzes ermäßigt.

Die Verwertung von Patent- und Urheberrechten bezieht sich auf die persönliche Verwertung volkswirtschaftlich wertvoller Erfindungen und auf die Verwertung von selbstgeschaffenen literarischen oder künstlerischen Urheberrechten.

Hier gelten dieselben Begünstigungen wie bei den außerordentlichen Einkünften.

Gemäß § 40 EStG und § 41 EStG bleiben gewisse Beträge bei der Veranlagung steuerfrei. Dies betrifft steuerabzugspflichtige Einkünfte aus Kapitalvermögen bzw. Zinsen festverzinslicher Wertpapiere (S 7.000,— p. a.) und andere Einkünfte als Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit (S 10.000.— p. a.).

B. Begünstigungen im Zusammenhang mit den Einkunftsarten

a) Haupteinkunftsarten

1. Unternehmereinkünfte

Als Unternehmereinkünfte werden die Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, die Einkünfte aus selbständiger Arbeit und die Einkünfte aus Gewerbebetrieb bezeichnet. Für die Ermittlung der Unternehmereinkünfte sind insbesondere die Bestimmungen der §§ 4 — 14, 17, 20, 20 a, 21, 22, 23, 24, 122 und 123 EStG maßgebend. Hier beziehen sich die Begünstigungen in der Hauptsache auf die Besteuerungsgrundlage.

Jene Gewerbetreibende, deren Firmen nicht im Handelsregister eingetragen sind, ermitteln ihren Gewinn nach den Bestimmungen des § 4 (1) EStG. Dabei wird der allgemein gültige Grundsatz durchbrochen, daß sich der aus der Verwertung eines Wirtschaftsguts ergebende Erfolg, sobald das Wirtschaftsgut zum Betriebsvermögen gehört, betrieblich verursachter Gewinn oder Verlust sei. Nach den Bestimmungen des § 4 (1) EStG bleibt „der Wert des Grund und Bodens, der zum Anlagevermögen gehört, außer Ansatz“ und unterliegt so wie jedes private Wirtschaftsgut nur dann der Besteuerung, wenn die Zeitgrenzen bezüglich des Spekulationsgewinnes unterschritten werden⁹.

Weiters wird im § 4 (4) und (5) EStG geregelt, daß Zuwendungen an Hochschulen, Forschungsstätten usw. steuerfrei sind, sofern sie nicht 6 % des Gewinns des unmittelbar vorangegangenen Jahres übersteigen.

Bei freiberuflicher Tätigkeit sieht das Gesetz im § 4 (6) EStG die Möglichkeit vor, Betriebsausgaben, wenn auch nur in beschränkter Höhe, ohne Nachweis abzusetzen.

Zu den Begünstigungen der unternehmerischen Sphäre gehören insbesondere auch die Investitionsbegünstigungen. Sie umfassen:

- die vorzeitigen Abschreibungen (§ 8 EStG),
- die Investitionsrücklagen (§ 4 [7] und § 9 EStG),
- den Investitionsfreibetrag (§ 10 EStG),
- die Übertragung stiller Reserven (§ 12 EStG) und
- die geringwertigen Wirtschaftsgüter (§ 13 EStG).

Die Inanspruchnahme des Investitionsfreibetrages gewährleistet durch die Möglichkeit, die Abschreibungen auf das abnutzbare Anlagevermögen mit bis zu 120 % anzusetzen, eine echte Steuerersparnis. Dadurch kann eine — sollten sich im Unternehmen Gewinne aus laufenden Preissteigerungen für die Produktionsfaktoren ergeben — Scheingewinnbesteuerung weitgehend abgefangen werden.

Mittels der Bestimmungen bezüglich der vorzeitigen Abschreibungen, der Investitionsrücklagen, der Übertragung stiller Reserven und der geringwertigen Wirtschaftsgüter kann die Ertragsteuerbelastung bei anhaltenden Investitionen in die Zukunft verlagert werden. Daraus ergibt sich einerseits ein Zinsgewinn, da das Kapital, welches für die Steuer aufzubringen wäre, im Unternehmen verbleibt, und andererseits können durch Ausnutzung der Konjunkturschwankungen echte Steuerersparnisse erlangt werden. Vorzeitige Abschreibungen, Investitionsrücklagen, Übertragungen stiller Reserven und geringwertige Wirtschaftsgüter können wahlweise in Anspruch genommen werden. Man wird dadurch in Verlustjahren Reserven, die man in der Vergangenheit angelegt hat, steuerunwirksam auflösen können. Bei der Übertragung stiller Reserven besteht außerdem die Möglichkeit, Erträge, die sich aus der Veräußerung von abschreibbaren Anlagegü-

tern ergeben, auf nicht abschreibbare Anlagegüter zu übertragen¹⁰, womit die Besteuerung für unbestimmte Zeit aufgeschoben werden kann.

Die Rücklage für nicht entnommene Gewinne ist durch die Gewinnentnahme (50 %) bzw. mit 15 % des Gesamtgewinnes begrenzt, und kann nur von physischen Personen in Anspruch genommen werden. Hier wird unter Berücksichtigung einer gewissen Wartefrist die Kapitalbasis des Unternehmens steuerfrei erhöht.

Die Bestimmungen des § 6 (7) und § 123 EStG, die die Auslandsbeteiligungen und Auslandsforderungen betreffen, führen zu einem ähnlichen Effekt wie die steueraufschiebenden Investitionsbegründungen. Insbesondere die Begünstigung des § 123 gestattet einen Steueraufschub bis zum vollen Eingang der Auslandsforderung und hat damit den gleichen Finanzierungseffekt wie die vorzeitigen Abschreibungen, ohne jedoch mit der für die Unternehmen oft schwer erfüllbaren Auflage der gewinnbringenden Erneuerungs- bzw. Erweiterungsinvestition belastet zu sein.

Die Dotierung von Altersvorsorgen (§ 14 EStG) und Zuwendungen an Pensionskassen (§ 4 [4] 2 EStG) ist auch nach den geänderten Bestimmungen des 2. Abgabenänderungsgesetzes 1977 noch immer ein Vorteil für die Unternehmen. Obwohl die Möglichkeiten der steuerfreien Dotierung des Sozialkapitals und die Bildung steuerfreier stiller Reserven eingeschränkt wurden¹¹, bleibt jedoch der Effekt der Steuerstundung voll erhalten.

Für freiberuflich Tätige sieht der § 9 (4) EStG die Möglichkeit der Übertragung von Investitionsrücklagen auf festverzinsliche Wertpapiere vor, um den freiberuflich Tätigen eine zusätzliche steuerfreie Altersvorsorge zu ermöglichen.

Aufgrund der Bestimmungen des § 6 (1), (2) und (3) EStG und aufgrund des von der betriebswirtschaftlichen Theorie vertretenen imparitätischen Realisationsprinzips besteht für die bilanzierenden Unternehmen die Verpflichtung bzw. die Möglichkeit, stille Reserven aufzubauen. Diese stillen Rücklagen bleiben solange steuerfrei, bis das Unternehmen sie auflöst. Auch hier ergibt sich ein Steuerstundungseffekt. Durch die Zeitpunktwahl der Auflösung der stillen Reserven kann eine echte Steuerersparnis, sei es durch Nivellierung der Progression oder durch echten Steuerausfall, erreicht werden.

Der Veräußerungsgewinn¹², der sich bei Verkauf eines ganzen Betriebes oder eines Teilbetriebes bzw. eines Mitunternehmeranteils ergibt, bleibt zunächst bis S 100.000,— steuerfrei. Für den Rest kann auf Antrag der ermäßigte Steuersatz für außerordentliche Einkünfte herangezogen werden. Wurde der Betrieb innerhalb der letzten 3 Jahre erworben und wurde Erbschaftssteuer bezahlt, so kann die Besteuerung auf Antrag ermäßigt oder erlassen werden.

2. Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit

Unter Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit versteht man Bezüge, die sich aus aufrechten oder schon beendeten Dienstverhältnissen ergeben. Die Begünstigungen reichen von den Bestimmungen des § 3 EStG über die Vorschriften des § 33 (5) und (6) EStG zu den Bedingungen der §§ 67 — 68 EStG. Die Landarbeiterfreibeträge des § 104 EStG sind wegen ihrer Geringfügigkeit praktisch von untergeordneter Bedeutung.

Die Bestimmungen des § 26 EStG können nicht als Begünstigungen des Einkommensteuergesetzes angesehen werden¹³.

Die Vorteile, die sich für den Dienstnehmer aus dem § 3 ergeben, betreffen Jubiläumsgeschenke, Fehlgeldentschädigungen, Aufwendungen des Arbeitgebers für die Zukunftssicherung seiner Arbeitnehmer, die Verköstigung der Arbeitnehmer, Mietwerte bei Gewährung von freien oder verbilligten Wohnungen oder Zinsersparnissen bei zinsverbilligten oder unverzinslichen Arbeitgeberdarlehen. Die genannten Vorteile sind nach oben begrenzt.

Nach den Bestimmungen des § 33 (5) und (6) EStG stehen den Arbeitnehmern Absetzbeträge für Einkünfte aus bestehenden Dienstverhältnissen bzw. für Einkünfte als Pensionsempfänger zu. (S 3.000,— p. a. bzw. S 2.000,— p. a.). Die sogenannten sonstigen Bezüge, welche im § 67 EStG geregelt sind, umfassen unter anderem den 13. und 14. Monatsgehalt, Jahresabschlußprämien und Bilanzgelder. Davon ist ein Teil (S 8.500,— p. a.) steuerfrei, während der Rest, wenn er auf 1/6 des Jahreseinkommens beschränkt bleibt, mit festen Sätzen (6, 2, 1 oder 0 %, je nach Anzahl der Kinder) besteuert wird. Vergütungen für Dienstleistungen werden, auch wenn sie über die 1/6-Grenze hinausgehen, mit festen Sätzen besteuert¹⁴.

Im § 68 EStG werden die Schmutz-, Erschwernis- oder Gefahrenzulagen, in Überstundenentlohnungen enthaltene Zuschläge für Mehrarbeit und Zuschläge für Sonntags-, Feiertags- und Nacharbeit behandelt. Dafür besteht ein Freibetrag (S 5.070,— p. a.), und darüber hinausgehende Beträge werden wiederum mit einem festen Satz besteuert (15 %).

Als weitere Begünstigung ist die Bestimmung anzusehen, daß die sonstigen Bezüge, die mit festen Steuersätzen versteuert werden, bei der Veranlagung außer Betracht bleiben.

b) Nebeneinkunftsarten

Die Einkünfte aus Kapitalvermögen, die Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung und die sonstigen Einkünfte werden als Nebeneinkünfte bezeichnet. Soweit sie einem Betriebsvermögen angehören, sind sie subsidiär als betriebliche Einkünfte zu erfassen.

1. Einkünfte aus Kapitalvermögen

Die Einkünfte aus Kapitalvermögen sind im § 27 EStG geregelt bzw. befinden sich in den §§ 40 und 41 EStG¹⁵ Bestimmungen, die die Einkünfte aus Kapitalvermögen betreffen. Grundsätzlich gehören dazu Einkünfte aus Zinsen- und Gewinnanteilen aus Körperschaften. Bei den Zinsen ist im § 27 EStG ein Freibetrag von S 7.000,— vorgesehen. Bei den nach § 107 steuerbegünstigt angeschafften Wertpapieren werden bei Anschaffung 5 % von der Finanzverwaltung erstattet; die Anschaffung ist jedoch mit S 100.000,— im Jahr begrenzt. Ähnliche Bestimmungen enthält der § 108 EStG, wo das Bausparen geregelt ist. Hier werden 17 % erstattet, und die Bemessungsgrundlage beträgt S 7.000,— pro Person und Jahr. *)

Gewinne, die sich aus dem Verkauf von Vermögenswerten bei dieser Einkunftsart ergeben, sind generell steuerfrei. Die Steuerfreiheit wird nur dann durchbrochen, wenn die Veräußerung innerhalb der Spekulationsfrist geschieht oder wenn die Vermögenswerte einem Betriebsvermögen angehören bzw. eine wesentliche Beteiligung darstellen.

Zahlungen, die als Wertsicherung für hingegebene Darlehen vereinbart werden, gelten nicht als Einkünfte aus Kapitalvermögen.

2. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung

Die Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung sind in § 28 EStG geregelt. Sie betreffen in der Hauptsache Miet- und Pachteinnahmen von unbeweglichem Vermögen und Sachinbegriffen¹⁶.

Bei Mieteinnahmen, die nach dem Mietengesetz verrechnungspflichtig sind, bleibt auf Antrag der Überschuß der Mieteinnahmen über die Werbungskosten steuerfrei. Die Steuerfreiheit setzt jedoch voraus, daß dieser Überschuß innerhalb der nächsten 6 Jahre gegen Verluste, die sich aus dem gleichen Objekt ergeben, aufgerechnet wird. Damit wird im Grund der gleiche Effekt wie bei der Investitionsrücklage, nämlich die Stundung der Steuerschuld bzw. die Ersparnis der Steuerschuld bei Verlusten erreicht.

Die Aufwendungen für Großreparaturen, Assanierungen und Adaptierungen nach dem Stadterneuerungsgesetz können entweder im Jahre des Entstehens oder auf Antrag auf 10 Jahre verteilt abgeschrieben werden.

Der Mehrertrag, der sich aus dem Verkauf eines Mietgegenstandes (z. B. Wohnhäuser, Rechte) ergibt, ist steuerfrei. Beschränkungen gelten auch hier wieder bezüglich des Spekulationsgewinnes.

*) Durch die Neuregelung vom 7. 9. 1979 werden bei Wertpapieren keine Beträge, beim Bausparen 10% erstattet.

3. Sonstige Einkünfte

Die sogenannten sonstigen Einkünfte werden im § 29 EStG taxativ aufgezählt. Dazu gehören wiederkehrende Bezüge, Einkünfte aus Veräußerungen, Einkünfte aus Leistungen und Funktionsgebühren. Bei den wiederkehrenden Bezügen, die analog zu den Renten und dauernden Lasten nach § 18 (1) Z 1 EStG geregelt sind, ergibt sich die Begünstigung, daß durch die Teilung des Einkommens des Betriebsinhabers die Steuerprogression gemindert wird¹⁷.

Die Einkünfte aus Veräußerungen betreffen den § 30 EStG (Spekulationsgewinn) und den § 31 EStG (Veräußerung wesentlicher Beteiligungen). Grundsätzlich sind Veräußerungen von Privatvermögen steuerfrei. Dieses Prinzip wird bei den Spekulationsgewinnen und bei den Gewinnen aus der Veräußerung wesentlicher Beteiligungen durchbrochen. Ein Spekulationsgeschäft liegt dann vor, wenn ein unbewegliches Wirtschaftsgut des Privatvermögens innerhalb von 5 Jahren und sonstige bewegliche Wirtschaftsgüter des Privatvermögens innerhalb von 1 Jahr verkauft werden.

Von einer steuerpflichtigen Veräußerung wesentlicher Beteiligungen spricht man dann, wenn der in den letzten 5 Jahren im Privatvermögen gehaltene Anteil an einer Kapitalgesellschaft, 25 % des Grund- oder Stammkapitals der Gesellschaft übersteigt und wenn der veräußerte Anteil mehr als 1 % des Grund- oder Stammkapitals ausmacht. Auch hier besteht wie beim Veräußerungsgewinn ein Freibetrag von S 100.000,—. Bei Veräußerung nur eines Teiles der Beteiligung vermindert sich der Betrag anteilmäßig. Bei den Einkünften aus der Veräußerung von wesentlichen Beteiligungen kann der ermäßigte Steuersatz gemäß § 37 EStG beantragt werden.

Die Einkünfte aus Leistungen (gelegentliche Vermittlungen) sind bis zu einem Betrag von S 3.000,— p. a. steuerfrei (Freigrenze).

IV. Vorteile, die sich aus den Grundsätzen und Prinzipien des Einkommensteuerrechts ergeben

a) Grundsatz der Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz

Gewerbetreibende, deren Firmen im Handelsregister eingetragen sind¹⁸, sind gesetzlich angehalten, jährlich eine Handelsbilanz aufzustellen (§ 39 HGB). Die Handelsbilanz ist somit die Grundlage für die steuerliche Gewinnermittlung¹⁹. Grundsätzlich basieren die Bewertungsrichtlinien der Handelsbilanz, jedoch im verschärften Ausmaße gegenüber der Steuerbilanz, auf dem imparitätischen Realisationsprinzip, d. h. Verluste müssen auf jeden Fall ausgewiesen, Gewinne dürfen jedoch erst bei Realisierung erfaßt werden²⁰.

Jene Kaufleute, die nach § 5 EStG bilanzieren, können außerdem Wirtschaftsgüter, die objektiv mit dem Betrieb in gewisser Beziehung stehen, als gewillkürtes Betriebsvermögen aufnehmen. Damit stehen dem Steuerpflichtigen sämtliche steuerrechtlichen Bewertungsbegünstigungen auch für diese Wirtschaftsgüter zu.

Beispiel: Bei der Herstellung eines Gebäudes kann der Unternehmer die vorzeitige Abschreibung nach § 122 EStG (1979 25 % der Herstellungskosten) in Anspruch nehmen.

b) Grundsatz der Individualbesteuerung

Wie oben erläutert, gilt seit 1972 in Österreich der Grundsatz der Individualbesteuerung. Im Zusammenhang mit der zivilrechtlichen Gestaltungsfreiheit ergibt sich hier eine Vielfalt von Möglichkeiten, um die Einkommensteuerbelastung niedrig zu halten. Als gängige Instrumente sind dabei das Miteigentum bzw. Mitunternehmerschaften und schuldrechtliche Verhältnisse anzusehen. Dabei kann eine Kombination des „Einkommenssplittings“ mit anderen Vorteilen, die sich vor allem aus den einzelnen Einkunftsarten ergeben, erreicht werden.

Das Miteigentum ist sehr häufig bei der 6. Einkunftsart bei der Vermietung und Verpachtung zu finden. Damit kann für den einzelnen die Besteuerungsbasis und in der Folge auch die Steuerprogression geschmälert werden.

Bei den Mitunternehmerschaften sind die Gesellschaften bürgerlichen Rechts, die Handelsgesellschaften (OHG, KG) und die unechten stillen Gesellschaften zu nennen. Sie können die Einkunftsarten 1 — 3 betreffen und sind somit für alle Investitionsbegünstigungen bzw. sonstigen Begünstigungen, die sich aus der unternehmerischen Einkunftssphäre ergeben, offen.

Die Möglichkeit des „Einkommenssplittings“ innerhalb des Familienkreises ergibt sich u. a. auch aus der sogenannten Bilanzbündeltheorie. Sie besagt, daß im Falle von Mitunternehmerschaften jeder einzelne Mitunternehmer einkommensteuerrechtlich als eigener Unternehmer zu behandeln ist. Voraussetzung für die Anerkennung von Mitunternehmerschaften zwischen Ehegatten sind entweder mündlich oder schriftlich abgeschlossene Gesellschaftsverträge oder Ehepakte, aus denen sich offenkundig ergibt, daß beide Ehepartner am Unternehmen beteiligt sind. Bei den Mitunternehmerschaften kann jeder Beteiligte Einkünfte aus Gewerbebetrieben beziehen, ohne jedoch selbst mittätig sein zu müssen.

Beispiel: Die Kinder des Unternehmers werden Kommanditisten bzw. unechte stille Gesellschafter.

Auch die echte stille Gesellschaft kann einen ähnlichen Effekt wie eine Mitunternehmerschaft haben. Die Einkünfte des echten stillen

Gesellschafter werden zwar ertragsteuerlich als Einkünfte aus Kapitalvermögen behandelt, sie stellen jedoch auch Unternehmereinkünfte dar. Bei den echten stillen Gesellschaftern kann die Mittätigkeit die Kapitalanlage ersetzen.

Beispiel: Die im Unternehmen mittätige Ehegattin ist als stille Gesellschafterin am Ergebnis der Unternehmung beteiligt.

Ein weiterer großer Bereich der Herabsetzung der Steuerlast für den Einkommensteuerpflichtigen ergibt sich aus der Möglichkeit Schuldrechtsverhältnisse innerhalb der Familie zu schaffen. Dienstverträge zwischen Ehegatten, Darlehensverträge, Mietverträge usw. Die Dienstverträge zwischen Ehegatten werden nur dann anerkannt werden, wenn die Leistung des Ehegatten über die eheliche Beistandspflicht hinausgeht.

Beispiel: Die Ehegattin vermietet an ihren als freiberuflich Arzt tätigen Mann ihr Haus. Außerdem ist sie bei ihm als Sekretärin bzw. als Arzthelferin tätig.

c) Grundsatz der getrennten persönlichen Steuerpflicht der physischen und der juristischen Personen

Das rapide Ansteigen der Zahl der Gesellschaften mit beschränkter Haftung in den letzten Jahren ist sicherlich auch auf die damit verbundene Möglichkeit der Einkommensteilung zurückzuführen. Wie oben angeführt, unterliegt die Körperschaft der Körperschaftsteuerpflicht und die physische Person der Einkommensteuerpflicht. Eine Zusammenveranlagung, auch bei Alleingesellschaftern, findet nicht statt. Darüber hinaus kann der Alleingesellschafter ohne weiteres als Gesellschaftergeschäftsführer fungieren. Solange die Bezüge des Gesellschaftergeschäftsführers und andere Vergütungen für Leistungen an diesen sich im Rahmen der üblichen Sätze bewegen, wird man nicht von versteckter Gewinnausschüttung sprechen können.

Die Vorteile, die sich aus der dargestellten Aufteilung Unternehmer-einkommen und Einkommen aus nichtselbständiger Arbeit ergeben, entstehen durch die Progressionsminderung mittels „Einkommenssplittings“ und durch die Inanspruchnahme der Begünstigungen, die sich bei den Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit ergeben²¹.

Beispiel: Ein Unternehmer gründet eine Ges. m. b. H. mit einem zweiten Minderheitsbeteiligten. Er übernimmt die Minderheitsbeteiligung sofort nach Gründung und ist damit alleiniger Eigentümer der Ges. m. b. H. In der Generalversammlung bestellt er sich selbst zum handels-, bzw. gewerberechtlichen Geschäftsführer. Er kann sich nunmehr ein Geschäftsführergehalt in angemessener Höhe auszahlen

und vermindert dadurch das ertragsteuerpflichtige Einkommen der Gesellschaft. Außerdem kann er daneben systematisch alle anderen Vorteile, die sich bei den nichtselbständigen Einkünften ergeben, ausnützen.

Ein zusätzlicher Vorteil, der sich aus der Trennung der Einkünfte der physischen und natürlichen Personen ergibt, ist durch eine Holdingkonstruktion unter Anwendung des Schachtelprivilegs zu lukrieren. Nach dem Schachtelprivileg bleiben Ausschüttungen aus einer Kapitalgesellschaft, die nur mit dem halben Körperschaftsteuersatz belegt sind²², beim Empfänger, — d. i. eine andere Kapitalgesellschaft, die sogenannte Holdinggesellschaft — steuerfrei. Bedient sich nun eine physische Person dieser Konstruktion und ist sie alleinige Eigentümerin der Holding, die wiederum Alleineigentümerin der Tochtergesellschaft ist, so erspart sie sich die Einkommensteuer auf die Ausschüttungen. Natürlich können auch beide Konstruktionen — Steuerersplitting durch Leistungen und Verschachtelung nach dem Holdingprinzip — gleichzeitig verwendet werden.

d) Prinzip der synthetischen Steuerauffassung

Das Prinzip der synthetischen Einkommensteuer beinhaltet den Ausgleich der Einkünfte innerhalb der verschiedenen Einkunftsarten. So kann jemand, der bei einer der Einkunftsarten Verluste erwirtschaftet hat²³, sie mit den Überschüssen anderer Einkunftsarten ausgleichen.

Sind im Einkommen Einkünfte aus den unternehmerischen Bereichen enthalten, so können diese nicht selber mittels der Investitionsbegünstigungen oder sonstiger Begünstigungen steuerlich negativ gehalten werden. Die negativen Einkünfte, welche mit den positiven aufgerechnet werden, schmälern somit die Progression der positiven Einkünfte. Ob sich die unternehmerischen Einkünfte dabei aus Land- und Forstwirtschaft, aus selbständiger Arbeit oder aus Gewerbebetrieb entweder in Form von Einzelunternehmungen oder in Form von Mitunternehmerschaften ergeben, ist irrelevant.

Beispiel: Ein Steuerpflichtiger ist an einer Kommanditgesellschaft als Kommanditist beteiligt, welche aufgrund der Inanspruchnahme der Investitionsbegünstigungen steuerliche Verluste erwirtschaftet. Ist er bereit, seine Haftungsbasis bis in Höhe dieser Verluste zu erweitern, so kann er den Verlustausgleich geltend machen. Bei Verkauf der Kommanditbeteiligung stehen ihm S 100.000,— als Freibetrag und der halbe Steuersatz als Veräußerungsgewinn zur Verfügung.

Als besonderer Vorteil im Zusammenhang mit der synthetischen Steuerauffassung soll jene Regelung besprochen werden, die sich im Zusammenhang mit § 28 (2) EStG ergibt. Bedingt durch die Zehnjahresregel bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung können

Reparaturkosten ausgeglichen werden, unabhängig davon, ob sich die Einkunftsquelle noch im Eigentum des Steuerpflichtigen befindet oder nicht²⁴.

Beispiel: Jemand ist Eigentümer eines Mietshauses, läßt es generalüberholen und nimmt die Zehnjahresregelung in Anspruch. Vor Ablauf der 10 Jahre veräußert er das generalüberholte Mietshaus. Er kann aber trotzdem in Zukunft die auf 10 Jahre aufgeteilten Reparaturkosten mit anderen Einkünften z. B. aus nichtselbständiger Arbeit, die sich aus einer Geschäftsführertätigkeit in der Familienges. m. b. H. ableiten, ausgleichen.

e) Prinzip der Berücksichtigung der persönlichen Leistungsfähigkeit

Nachdem bei der Besteuerung die persönliche Leistungsfähigkeit des Steuerpflichtigen und nicht die Vermögensvermehrung besteuert wird, kann sich bei den nicht im Betriebsvermögen befindlichen Wirtschaftsgütern eine einkommensteuerfreie Vermögensvermehrung ergeben. Unter den genannten Voraussetzungen können daher Beteiligungen an Kapitalgesellschaften zu erheblichen Steuerersparnissen führen.

Beispiel: An einer Ges. m. b. H. sind 4 eventuell dem gleichen Familienverband angehörende Personen zu je 25 % beteiligt. Diese Kapitalgesellschaft kann sich natürlich als zweistufige Konstruktion mit einer Holding als thesaurierende Obergesellschaft darstellen. Unter Ausnutzung aller Steuerbegünstigungen, die den unternehmerischen Bereich betreffen, werden die Gewinne so niedrig wie möglich gehalten oder es wird an die Obergesellschaft zum gespaltenen Körperschaftsteuersatz ausgeschüttet. Die sich bei einem eventuellen Verkauf nach den Unternehmensbewertungsmethoden ergebenden Anteilspreise werden natürlich weit über den Nominal- bzw. Anschaffungswerten liegen. Werden nun die Anteile verkauft, so kann der Unternehmensmehrwert steuerfrei vereinnahmt werden.

V. Vorteile, die sich aus der Verknüpfung Einkommensteuer bzw. Körperschaftsteuerrecht und gesetzlicher Sonderbestimmungen ergeben

a) Strukturverbesserungsgesetz

Das vorläufig bis zum 31. 12. 1980 befristete Strukturverbesserungsgesetz bietet in den Artikeln I (Verschmelzung von Kapitalgesellschaften) und Artikel III (Einbringung eines Betriebes oder Teilbetriebes in eine Kapitalgesellschaft) Vorteile, die sich auf die Einkommensbesteuerung beziehen. Im Artikel III ist u. a. vorgesehen, daß bei Einbringung eines Einzelunternehmens oder einer Handelsgesellschaft in eine Kapital-

gesellschaft das abnutzbare Anlagevermögen bis zum Anschaffungswert aufgewertet werden kann und daß diese Aufwertung nur zum 1/4 Steuersatz versteuert werden muß.

Im Artikel I wird erstens der steuerfreie Verschmelzungsgewinn, der sich aus der Verschmelzung zweier Kapitalgesellschaften ergibt, und zweitens die Gesamtrechtsnachfolge geregelt. Es können somit auch Verlustvorträge von der übertragenden Gesellschaft auf die übernehmende Gesellschaft weitergegeben werden, was im Abgabenrecht sicherlich eine Ausnahmeregelung darstellt. Diese Verlustabzüge müssen sich nicht in jedem Fall mit den handelsrechtlichen Verlustvorträgen decken, sodaß sich vor allem bei zukünftigen Ausschüttungen ein entsprechender Vorteil ergibt.

Beispiel: Die A-Ges. m. b. H. wird mit der B-Aktiengesellschaft gegen Aufgabe der Anteile an der A-Ges. m. b. H. verschmolzen. Vor Verschmelzung bestand bei der A-Ges. m. b. H. ein handelsrechtlicher Verlustvortrag und ein steuerrechtlicher Verlustabzug²⁵. Der handelsrechtliche Verlustvortrag wurde durch Sanierung von Seiten der Gläubiger, das sind unter Umständen gleichzeitig die Vorgesellschafter, für welche der Forderungsnachlaß ertragsteuermäßig abschreibbar ist, ausgeglichen. Der steuerrechtliche Verlustabzug bleibt jedoch voll bestehen, und es ergibt sich durch die Gesamtrechtsnachfolge die Möglichkeit, durch die Übernahme der Verlustabzüge in die B-AG in weiterer Folge ertragsteuerfreie Ausschüttungen aus der B-AG durchzuführen. Wurde ursprünglich eine Holding zwischen die Eigentümer der Aktien und die B-AG geschaltet, so kann der Eigentümer eventuell über die Rückzahlung des gestundeten Kaufpreises der Aktien Gewinne²⁶ völlig ertragsteuerfrei in das Privatvermögen der Eigentümer der Holdinganteile überführen.

Ein weiterer Vorteil, der sich aus der Verschmelzung zweier Kapitalgesellschaften im Rahmen der Gesamtrechtsnachfolge ergeben kann, ist die Tatsache, daß versteuerte Rücklagen mitübernommen werden können. Diese Rücklagen dienen in der Folge zur Finanzierung der Steuerbelastungen für die Ausschüttungen. Dies ist deswegen so, weil im Normalfall aus dem Gewinn die Ausschüttung und die Steuer auf die Ausschüttung bzw. auf den nicht ausgeschütteten Teil des Gewinnes finanziert werden müssen, womit sich die Besteuerung der Ausschüttung im Grenzfall von 27,5 % auf rd. 38 % erhöht. Bei Vorhandensein der steuerfreien Rücklagen kann jedoch dieser Schatteneffekt bei der Ausschüttung vermieden werden, und der gesamte Gewinn kann, ohne gegen die Bestimmungen des Aktienrechtes zu verstoßen²⁷, ausgeschüttet werden.

b) Doppelbesteuerungsabkommen

Die Doppelbesteuerungsabkommen sollen verhindern, daß die gleichen Einkommen mehr als einmal besteuert werden. Die für die

Besteuerung gültigen Bestimmungen sind in den sogenannten Zuteilungsregeln erfaßt und sichern unter anderem die Besteuerung im Quellenstaat. Im Unterschied zu anderen Einkunftsquellen sind die Einkünfte aus der Vermietung und Verpachtung von beweglichen Wirtschaftsgütern z. B. Lizenzen, Patenten usw. in Österreich, solange keine Betriebsstätte eines ausländischen Unternehmens besteht, nicht steuerpflichtig.

Beispiel: Ein österreichisches Unternehmen zahlt für die Ausnutzung eines Patentrechtes an ein ausländisches Unternehmen Lizenzgebühren. Diese Lizenzgebühren sind in Österreich nicht ertragsteuerpflichtig.

Um sich im Wohnsitzstaat ein bestimmtes Steueraufkommen für Einkünfte aus dem Ausland zu sichern, gibt es mehrere Methoden. Es gelten grundsätzlich das Steueranrechnungsverfahren und der Progressionsvorbehalt. Der Progressionsvorbehalt beinhaltet z. B. im Falle der Bundesrepublik Deutschland die Möglichkeit des zwischenstaatlichen Verlustausgleichs.

Beispiel: Ein unbeschränkt Steuerpflichtiger besitzt sowohl in Österreich als in der BRD einen Gewerbebetrieb. Aufgrund der Ausnutzung sämtlicher Vorteile, die sich aus der österreichischen Steuergesetzgebung ergeben, erwirtschaftet er in Deutschland einen steuerlichen Verlust, den er in Österreich gegen einen Gewinn verrechnen kann, womit der deutsche Verlust bei Berechnung des Steuersatzes für das österreichische Einkommen die österreichische Progression schmälert. Löst er in den folgenden Jahren die gebildeten stillen Reserven in Deutschland auf, ergibt sich durch die Zweiteilung des Einkommens zwar der erhöhte Steuersatz in Österreich, aber auf die geringere Basis. In Deutschland wird nur das Quelleneinkommen zu einem geringeren Satz besteuert.

VI. Ergebnis

Infolge der Vielfalt der Grundsätze des Steuerrechts konnten die sich daraus ergebenden Vorteile nur punktuell dargestellt werden. Als erstes Ergebnis kann festgehalten werden:

Das Zusammenspiel der genannten Bereiche und die von ertragsteuerlichen Überlegungen geleiteten dispositiven wirtschaftlichen Entscheidungen können die Steuerbelastung eines Unternehmens erheblich senken. Die steuerlichen Bestimmungsgründe sind zwar für wirtschaftliche Entscheidungen sicherlich nur nachrangig, da sich die Ertragsbesteuerung aus einer abgeleiteten Größe, aus dem Gewinn bzw. aus dem Überschuß der Einnahmen über die Werbungskosten,

ergibt. Je größer jedoch die Vorteile bzw. je höher die Steuerbelastung wird, desto mehr werden sich vor allem die unternehmerischen Entscheidungen an der Ertragsbesteuerung orientieren.

Die Frage, ob die verhältnismäßig niedrigen Einkommensteuerquoten auf sogenannte „loop holes“ oder auf gewollte Begünstigungen im österreichischen Einkommensteuerrecht zurückzuführen sind, ist nicht eindeutig zu beantworten.

Ohne Zweifel ergeben sich bei allen Einkunftsarten allein aus der Einkommensteuergesetzgebung eine Vielfalt von Befreiungen und Begünstigungen. Während die Befreiungen meist nur geringe Auswirkungen auf die Steuerersparnis der Pflichtigen haben, sind es die Begünstigungen, die sich an den Gesetzen selbst und aus den Grundsätzen bzw. Prinzipien ergeben, die die steuerlichen Belastungen weitgehend einschränken können. Eine entsprechende Steuerplanung, welche sachlich, räumlich und zeitlich ausgerichtet ist, wird die Effektivität der Ausnützung von Steuervorteilen erhöhen.

Eine solche „konzentrierte Steuerplanung“ ist im vollen Ausmaß nur im unternehmerischen Bereich möglich. Nur ein Unternehmer kann seiner Steuerbelastung durch sachliche Begünstigungen soweit vor sich herschieben, bis sich eine Möglichkeit ergibt, die angesammelten stillen Reserven steuerfrei aufzulösen²⁸ oder die stillen Reserven im Rahmen von Beteiligungen an Kapitalgesellschaften²⁹ steuerfrei zu veräußern. Die räumliche Dimension hat bei zunehmender internationaler Arbeitsteilung auch für Klein- und Mittelbetriebe erhöhte Bedeutung. So kann man zB jene Teile einer Produktion, die am gewinnträchtigsten sind, im Rahmen einer Kapitalgesellschaft in eine Steueroase verlegen, ohne dabei gegen irgendein Steuergesetz zu verstoßen.

Voraussetzung für die Ausnutzung der Vielfalt von Steuerbegünstigungen ist also eine weitgehende Gestaltungsfreiheit, die bei den einzelnen Einkunftsarten in unterschiedlichem Ausmaß gegeben ist, sich jedoch mit zunehmender Ausstattung mit dispositivem Kapital beträchtlich erhöht. Hauptverantwortlich für die geringen Einkommensteuerquoten scheint dem Autor das Zusammenwirken der legalen Begünstigungen innerhalb der sachlichen, zeitlichen und räumlichen Dimension zu sein. Die Ausnützung der sogenannten „loop holes“ hat sicherlich eine bestimmte Bedeutung für das Steueraufkommen, sollte aber nicht überbewertet werden.

ANMERKUNGEN

- 1 Häufig wird auch der Begriff „tax haven“, d. i. Steueroase, verwendet.
- 2 § 22 (1) Bundesabgabenordnung.
- 3 *Quelle:* OECD-Revenue Statistics of OECD Member Countries, 1965 — 1976, Paris 1978; zitiert aus: Steuern, wer sie zahlt, wer sie trägt. Edith Kitzmantel, Wien 1978., S. 19.
- 4 Davon 8,6 p. c. aus Besteuerung von Körperschaften. (Österreichische Vergleichszahl: 1,3 Prozentpunkte).
- 5 *Quelle:* W. Doralt — H. G. Ruppe. Grundriß des österreichischen Steuerrechts, Band I, Wien, Manz 1978, S. 127.
- 6 W. Doralt — H. G. Ruppe, op. cit., Seite 3 f.
- 7 Der Übergebende bezieht in der Regel keine oder nur geringe Einkünfte aus gewerblichen, landwirtschaftlichen oder freiberuflichen Pensionskassen.
- 8 Dazu dient u. a. der Alleinverdienerabsetzbetrag und Pensionistenabsetzbetrag.
- 9 Vgl. sonstige Einkünfte.
- 10 Z. B. auf Grundstücke.
- 11 Bei der Abfertigungsrücklage können nur mehr 50 % der Abfertigungsansprüche berücksichtigt werden. Bei der Pensionsrückstellung ist ein 20 %iger Fluktuationsabschlag und eine limitierte Obergrenze vorgesehen. Die Änderung des Zinsfußes und der Vorsorge soll nach den Intentionen des Gesetzgebers nur eine Anpassung an die veränderte Zins- bzw. Bevölkerungssituation darstellen.
- 12 Vgl. § 24 EStG.
- 13 Den im § 26 EStG geregelten Zuflüssen, d. s. u. a. überlassene Arbeitskleidung, Beförderung der Arbeitnehmer zwischen Wohn- und Arbeitsstätte, Dienstreisevergütung, Kilometergelder, Tag- und Nächtigungsgelder, würden, wenn sie nicht ausdrücklich befreit wären, entsprechende Werbungskosten gegenüberstehen.
- 14 Auch sonstige Bezüge, die nach Beendigung des Dienstverhältnisses anfallen (d. s. vor allem Abfertigungen), werden in ähnlicher Weise begünstigt. Auch hier gilt, daß sie mit festen Sätzen besteuert werden.
- 15 Vgl. allgemeine Befreiungen und Begünstigungen.
- 16 D. s. z. B. Betriebsvermögen im Ganzen.
- 17 Vgl. allgemeine Befreiungen und Begünstigungen, Sonderausgaben.
- 18 Vgl. § 5 EStG.
- 19 Die Steuerbilanz wird dann abweichen, wenn die Bestimmungen des Steuerrechts entgegen den Bestimmungen des Handelsrechtes zwingend sind.
- 20 Vgl. Unternehmereinkünfte, Bestimmungen § 6 (1 — 3).
- 21 Vgl. Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit.
- 22 Nach § 22 (2) KStG ermäßigt sich die Körperschaftsteuer auf offene Ausschüttungen auf die Hälfte des Normalsatzes.
- 23 *Ausnahme:* Verluste aus Veräußerung wesentlicher Beteiligungen können nicht ausgeglichen werden. Verluste aus Spekulationsgeschäften können nur mit Spekulationsgewinnen ausgeglichen werden.
- 24 Die Realisierung des Vermögenszuwachses, der sich aus einem ev. Verkauf des Mietobjektes ergibt, bleibt natürlich steuerfrei (vgl. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung).
- 25 *Annahme:* körperschaftsteuerlicher Verlustabzug ist gleich gewerbesteuerlicher Fehlbetrag.
- 26 Im Verband fällt keine Gewerbeertragsteuer, keine Körperschaftsteuer, keine Kapitalertragsteuer und auch keine Einkommensteuer an.
- 27 Diese oder ähnliche Konstruktionen werden vor allem durch das 2. Abgabenänderungsgesetz 1977, wo beim Handelsbilanzgewinn steuerliche Zurechnungen notwendig werden, äußerst interessant.
- 28 Z. B. in Verlustjahren.
- 29 Vgl. Beispiel: bei Prinzip der Berücksichtigung der persönlichen Leistungsfähigkeit.

Analyse der Körperschaftsteuer 1965 — 1975 *

Erich Haas

Die Körperschaftsteuer ist die Einkommensteuer der juristischen Personen. Gemeinsam mit der Einkommensteuer der natürlichen Personen und der Lohnsteuer bildet sie den Hauptteil der direkten Steuern. Dabei fällt in Österreich zweierlei auf:

1. In den meisten industrialisierten Ländern hat die Körperschaftsteuer, vom fiskalischen Standpunkt gesehen, eine wesentlich größere Bedeutung als in Österreich. Dies kann aus Tabelle 1 ersehen werden.

2. Das ohnehin schon geringe Gewicht wird im Laufe der Zeit immer kleiner (Tabelle 1). Während 1965 der Anteil der Körperschaftsteuer am gesamten Steueraufkommen 5,3 Prozent betrug, sank dieser Anteil 1970 auf 4,5 Prozent, 1974 auf 3,9 Prozent und lag im Rezessionsjahr 1975 mit 4,1 Prozent etwas höher als in den beiden Vorjahren. Eine ähnliche Tendenz der Minderung der Bedeutung der Körperschaftsteuer kann auch in einigen anderen Ländern festgestellt werden (BRD, Schweden, USA). Trotzdem ist der österreichische Anteil in fast jedem Jahr der niedrigste.

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt man, wenn man den Anteil der Körperschaftsteuer am gesamten Aufkommen der Einkommen- und Vermögensteuern beobachtet (Tabelle 2). Bis 1973 nahm der Anteil der Körperschaftsteuer laufend ab, erst in den letzten beiden Jahren gab es eine gewisse Umkehr dieser Entwicklung. Der Anteil der Gewerbesteuer ging im übrigen auch 1974 noch zurück.

Für eine Untersuchung der Körperschaftsteuer ist in Österreich nur wenig Material vorhanden. Das Österreichische Statistische Zentralamt veröffentlicht für jedes Jahr, aber mit dreijähriger Verspätung, eine „Körperschaftsteuerstatistik“. Die letzte ist für das Jahr 1975 verfügbar.

Tabelle 1**Anteil der Körperschaftsteuer am gesamten Steueraufkommen**

	1	2	3	4	5	6
	1965	1968	1970	1973	1974	1975
Österreich	5,3	4,1	4,5	3,6	3,9	4,1
BRD	7,8	7,2	5,7	5,3	4,9	4,4
Frankreich	5,3	4,3	6,4	6,1	8,2	5,2
Schweden	6,1	5,0	4,4	4,3	3,4	4,3
Schweiz	7,1	7,6	7,6	7,6	7,8	7,8
Großbritannien	5,7	7,4	8,6	7,6	8,3	5,2
USA	15,8	13,7	12,7	11,4	11,0	10,8

Quelle: OECD, Revenue Statistics of OECD Member Countries 1965 — 1976; Paris 1978

Seite 86: Taxes on Corporate Income as Percentage of Total Taxation

Tabelle 2**Anteil der vier größten direkten Steuern am Gesamtaufkommen der Einkommens- und Vermögenssteuern**

	1	2	3	4	5
	Lohn- steuer	Einkom- mensteuer	Körper- schaft- steuer	Gewerbe- steuer	Summe
1965	25,3	25,3	12,0	18,7	81,3
1968	32,3	31,2	10,5	18,0	92,0
1970	38,3	26,3	10,3	15,4	90,3
1973	40,3	29,4	7,6	14,3	91,6
1974	42,5	27,5	9,2	13,5	92,7
1975	40,9	25,8	11,1	13,9	91,7

Quelle: Bundesrechnungsabschlüsse, Budgetreden
Alle Zahlen in Prozent

Diese Statistik bietet auf insgesamt 10 Tabellenseiten nur sehr spärliche Informationen. Daher können nur wenige Aspekte untersucht werden.

In der vorliegenden Untersuchung wurde versucht, für die Periode 1965 bis 1975 Aussagen zu treffen. Genauer analysiert wurden die Jahre 1965, 1968, 1970, 1973, 1974 und 1975.

Die Ergebnisse der Untersuchung

1. Die Zahl der Körperschaften hat sich im untersuchten Zeitraum mehr als verdoppelt (Tabelle 3). Während aber die Zahl der steuerzahlenden Unternehmen nur um etwas mehr als ein Drittel stieg (von 6.300 auf 8.900), erhöhte sich die Zahl derjenigen Körperschaften, die, aus welchen Gründen auch immer, keine Steuer zahlen (die sogenannten Nullfälle), sprunghaft, und zwar von 4.600 auf 13.500. Dabei fällt auf, daß nicht einmal die Jahre der Hochkonjunktur 1973 und 1974 diesen Trend stoppen konnten. 1965 betrug der Anteil der Nullfälle an der Gesamtzahl der Fälle 42,4 Prozent; die 50-Prozent-Grenze wurde 1968, also im Jahr der „Wachstumsgesetze“, erreicht. Von 1970 bis 1974 stieg der Anteil der Nullfälle von 52,2 auf 57,6 Prozent der Gesamtfälle und 1975 schließlich auf 60,3 Prozent.

Die Gesamtsumme aller zu versteuernden Einkommen stieg zwar um das Eineinhalbfache, noch rascher wuchsen aber die ausgewiesenen Verluste: von 3,1 Mrd S 1965 auf 7,5 Mrd S zu Beginn der 70er Jahre, 11,2 Mrd S im Hochkonjunkturjahr 1973 und schließlich auf 23,5 Mrd S 1975.

Die festgesetzte Körperschaftsteuer stieg in den 11 Jahren der Untersuchung auf ziemlich genau das Doppelte, nämlich von 2,8 Mrd S auf 5,8 Mrd S. Die Steuerbelastung nahm also deutlich ab.

Die Inanspruchnahme der wichtigsten, den steuerlichen Gewinn mindernden Bestimmungen — vorzeitige Abschreibung, Investitionsrücklage, Investitionsfreibetrag, Abfertigungsrücklage, EFG-Rücklage — durch Steuerfälle stieg von 1965 bis 1970 von 2,9 auf 3,9 Mrd Schilling und von 1970 bis 1974 von 3,9 auf 9,3 Mrd Schilling. Im Jahr 1975 kam es zu einer Ausnützung der Investitionsförderung in der Höhe von 7,9 Mrd Schilling. (Tabelle 4)

Die Inanspruchnahme durch Nullfälle stieg wesentlich dynamischer, und zwar von 250 Mio S 1965 auf 8,2 Mrd S 1973, 7,7 Mrd S 1974 und 6,2 Mrd S 1975.

Anders ausgedrückt: 1965 machte die Inanspruchnahme der Förderungen durch Nullfälle ein Zehntel derjenigen durch Steuerfälle aus, 1973 142 Prozent, 1974 82 Prozent und 1975 78 Prozent.

2. In allen Jahren läßt sich bei der Untersuchung der Steuerfälle feststellen, daß die überwältigende Mehrzahl der steuerzahlenden Körperschaften in die niedrigsten Einkommensstufen fällt und zum Aufkommen der Körperschaftsteuer so gut wie keinen Beitrag leistet (Tabelle 5). 1973 hatten 1,3 Prozent der steuerzahlenden (und 0,6 % aller) Körperschaften 49,2 Prozent der gesamten in diesem Jahr anfallenden Körperschaftsteuer zu entrichten, 12,7 Prozent der Steuerfälle (5,7 % aller Körperschaften) sogar 90,7 Prozent. Im Krisenjahr 1975 nahm der Konzentrationsgrad noch zu: 1,3 Prozent (0,5 % der Gesamtfälle) der Steuerfälle kamen für 59,5 Prozent der Körperschaftsteuer auf, 13,1 Prozent (5,2 %) sogar für 92,2 Prozent.

Tabelle 3

Steuerfälle, Nullfälle, Einkommen und Verluste

	1	2	3	4	5	6	7	8
	Steuerfälle	Nullfälle	Gesamtfälle	Nullfälle in Prozent der Gesamtfälle	zu versteuernde Einkommen in Mrd. S	Verluste in Mrd. S	Verluste in Prozent der zu versteuernden Einkommen	festgesetzte Körperschaftsteuer in Mrd. S
1965	6.253	4.619	10.872	42,4	5.720	3.098	54,1	2.809
1968	6.262	6.275	12.537	50,0	6.623	6.891	104,0	2.732
1970	6.560	7.273	13.833	52,5	8.446	7.529	89,1	3.822
1973	8.313	10.161	18.474	55,0	11.157	11.468	102,7	4.442
1974	8.705	11.828	20.533	57,6	14.256	14.881	104,3	5.920
1975	8.888	13.519	22.407	60,3	14.134	23.487	166,1	5.756

Quelle: Körperschaftsteuerstatistiken, eigene Berechnungen

Tabelle 4

Entwicklung der wichtigsten Kennziffern 1965 — 1975

(Alle Zahlen in Millionen Schilling)

	a) Steuerfälle								b) Nullfälle		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	steuerlicher Gewinn des Wirtschaftsjahres	vorzeitige Abschreibung	Investitions- rücklage	Investitions- freibetrag	Abfertigungs- rücklage	EFG-Rücklage	ermäßigte KöSt	KöSt	Zahl der Nullfälle	Verluste	Inanspruchnahme der Begünstigungen durch Nullfälle
1965	6.038	2.534	—	—	368	—	—	2.809	4.619	3.098	254
1966	5.883	2.901	—	—	443	—	—	2.749	5.007	3.520	299
1967	5.526	3.014	199	—	321	—	—	2.628	5.588	4.548	417
1968	6.837	2.486	185	—	338	—	507	2.732	6.275	6.891	1.002
1969	7.655	2.638	205	—	516	—	701	3.296	6.693	6.542	1.039
1970	8.635	3.049	304	—	509	74	707	3.822	7.273	7.529	1.719
1971	8.469	3.912	309	—	685	16	862	3.504	7.955	7.003	1.841
1972	11.489	4.260	484	413	901	94	1.201	4.830	9.005	12.452	5.182
1973	11.402	3.435	907	460	934	71	1.172	4.442	10.161	11.468	8.233
1974	14.718	5.875	1.282	609	1.402	168	1.294	5.920	11.828	14.881	7.655
1975	14.469	3.980	1.263	1.215	1.275	119	1.266	5.756	13.519	23.487	6.157

Tabelle 4a**Zahl der Steuerfälle mit steuerlichen Begünstigungen**

1965	2.902	1974	9.336
1970	3.936	1975	7.892
1973	5.807		

Quelle: wie Tabelle 3

Anders gesagt: 1973 zahlten 112 (1.062) Unternehmen 49,2 Prozent (90,7 %) der Körperschaftsteuer, 1975 118 (1.176) 59,5 Prozent (92,2 %). In den anderen Jahren liegen die Zahlen ähnlich.

Im übrigen ergibt sich durch die Besteuerung trotz leichter Progression des Tarifs kaum ein umverteilender Effekt. Die Verteilung der Einkommen auf die Einkommenstufen ist vor und nach Besteuerung fast gleich. (Tabelle 5)

Die Berechnung verschiedener Körperschaftsteuer-Belastungsquoten

3. Als Belastungsquote soll die steuerliche Belastung verschiedener Einkommensgrößen mit Körperschaftsteuer verstanden werden. Als erste Bezugsgröße dient der steuerliche Gewinn des Wirtschaftsjahres. 1965 betrug die Quote für alle Körperschaften 46,5 %, 1970 war sie mit 44,2 % etwas geringer. In den 70er Jahren sank die Belastungsquote stark ab, und zwar auf 38,9 % 1973 und 39,7 % 1975 (Tabelle 6, Spalte 6). Dies ist die Folge der Steuergesetzgebung. In den Jahren 1965 und 1970 lag zwar formal der höchste Steuersatz nur bei 44 % (1965 bei einem Einkommen über 543.470 Schilling, 1970 bei über 1.111.100 Schilling Einkommen), doch wurden zur Körperschaftsteuer verschiedene Zuschläge eingehoben¹. Diese Zuschläge bewirkten, daß der Steuersatz 1965 um 18 % höher war als laut Tarif (höchster Steuersatz somit: 51,92 % statt 44 %, niedrigster 28,32 % statt 24 %), 1970 sogar um 31 % (höchster Grenzsteuersatz: 57,64 % statt 44 %, niedrigster 31,44 % statt 24 %). Der seit 1973 geltende Stufentarif beginnt zwar mit einer Besteuerung von 30 % bei einem Einkommen bis 200.000 Schilling und sieht einen Steuersatz von 55 % über 1.142.800 Schilling vor, doch gibt es keine Zuschläge mehr, wodurch die durchschnittliche Belastung stark zurückging.

Analysiert man die Belastung verschiedener Einkommenstufen, so sind drei Phasen feststellbar. 1965 war die Belastung der einzelnen Einkommenstufen noch sehr unterschiedlich und ging von 11,5 % bei Einkommen bis 100.000,— Schilling bis 50,1 % in der höchsten Einkommensklasse über 10 Millionen Schilling. Ab einem Einkommen von 543.480,— Schilling stieg die Quote kaum an.

1970 war die Spanne der Belastungsquoten schon deutlich niedriger: Sie reichte von 20,5 % in der untersten Einkommenstufe bis 45,2 % in der obersten, wobei in der Stufe zwischen 1.111.200,— und 5 Mio Schilling 46,4 % erreicht wurden. Die Ursache dieser Entwicklung ist darin zu finden, daß durch das Körperschaftsteuergesetz 1966 die Tarifstufen gegenüber früher ungefähr verdoppelt wurden. Die Jahre 1973 und

Tabelle 5

Körperschaftsteuer nach Einkommensstufen

1975	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Einkommensstufen	Fälle	Anteil der Fälle in Prozent	zu versteuernde Einkommen in Millionen Schilling	Anteil der zu versteuernden Einkommen in Prozent	KöSt in Millionen Schilling	Anteil der KöSt in Prozent	KöSt-Quote	Einkommen nach Besteuerung	Anteil der Einkommen nach Besteuerung in Prozent
1	5.720	64,3	277	1,9	75	1,3	27,0	202	2,4
2	1.992	22,4	1.008	7,1	370	6,4	36,7	638	7,6
3	784	8,8	1.809	12,7	749	13,0	41,4	1.060	12,6
4	274	3,0	2.719	19,2	1.136	19,7	41,7	1.583	18,8
5	118	1,3	8.319	58,8	3.427	59,5	41,1	4.892	58,3
Summe	8.888	100,0	14.134	100,0	5.756	100,0	40,7	8.378	100,0
1974									
1	5.623	64,5	275	1,9	73	1,2	26,5	202	2,4
2	1.944	22,3	969	6,7	354	5,9	36,5	615	7,3
3	746	8,5	1.752	12,2	744	12,5	42,4	1.008	12,0
4	272	3,1	2.664	18,6	1.131	19,1	42,4	1.533	18,3
5	120	1,3	8.597	60,3	3.618	61,1	42,0	4.979	59,7
Summe	8.705	100,0	14.256	100,0	5.920	100,0	41,5	8.336	100,0

Tabelle 5 — Fortsetzung

1973	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	5.389	64,8	267	2,3	70	1,5	26,2	197	2,9
2	1.862	22,3	903	8,0	334	7,5	36,9	569	8,4
3	682	8,2	1.579	14,1	697	15,6	44,1	882	13,1
4	268	3,2	2.705	24,2	1.154	25,9	42,6	1.551	23,0
5	112	1,3	5.701	51,0	2.187	49,2	38,3	3.514	52,3
Summe	8.313	100,0	11.157	100,0	4.442	100,0	39,8	6.715	100,0

1970

1	4.012	61,1	111	1,3	29	0,7	26,1	82	1,7
2	1.872	28,5	682	8,0	270	6,9	39,5	412	9,0
3	438	6,6	1.020	12,0	483	12,4	47,3	537	11,7
4	167	2,5	1.683	19,9	752	19,3	44,6	931	20,3
5	71	1,0	4.949	58,5	2.285	58,8	46,1	2.664	58,3
Summe	6.560	100,0	8.446	100,0	3.882	100,0	45,9	4.564	100,0

1968

1	4.004	63,9	106	1,6	25	0,9	23,5	81	2,0
2	1.659	26,4	589	8,8	215	7,8	36,5	374	9,6
3	385	6,1	860	12,9	373	13,6	43,3	487	12,5
4	159	2,5	1.629	24,5	693	25,3	42,5	936	24,0
5	55	0,8	3.440	51,9	1.425	52,1	42,2	2.015	51,7
Summe	6.262	100,0	6.623	100,0	2.732	100,0	41,2	3.891	100,0

1965

1	4.008	67,7	100	1,7	24	0,8	24,0	76	2,6
2	1.168	19,7	278	4,8	111	3,9	39,9	167	5,7
3	550	9,2	878	15,4	430	15,3	48,9	448	15,4
4	138	2,3	1.316	23,1	650	23,2	49,3	666	22,9
5	50	0,8	3.122	54,8	1.582	56,5	50,6	1.540	53,1
Summe	5.914	100,0	5.602	100,0	2.797	100,0	49,1	2.896	100,0

Tabelle 5 — Fortsetzung

Einkommenstufen:

1973 — 1975	1	bis 200.000
	2	200.100 — 1,142.800
	3	1,142.900 — 5,000.000
	4	5,000.100 — 20,000.000
	5	über 20,000.100
1968, 1970	1	bis 100.000
	2	100.100 — 1,111.100
	3	1,111.200 — 5,000.000
	4	5,000.100 — 20,000.000
	5	20,000.100 und mehr
1965	1	bis 100.000
	2	100.100 — 543.470
	3	543.480 — 5,000.000
	4	5,000.100 — 20,000.000
	5	über 20,000.000

1965 wurden nur jene Zensiten berücksichtigt, die nach dem Einkommen, nicht jedoch hingegen jene, die nach dem Mindesteinkommen besteuert wurden; dadurch wurden 339 Fälle, die 12 Mio Schilling Körperschaftsteuer zahlen, nicht berücksichtigt.

Quelle: Körperschaftsteuerstatistik, eigene Berechnungen

1975 sind bei einem neuen Tarif durch ein weiteres Zusammenschieben der Belastungsquoten von 19 bzw. 20 % bis 39 bzw. 41 % gekennzeichnet. Das bedeutet, daß die progressive Ausgestaltung der Körperschaftsteuer im Lauf der Zeit immer schwächer geworden ist².

4. Diese Belastungsquotenberechnung hat jedoch den Nachteil, daß sie nur auf einen Teil der Einkommen, nämlich auf den steuerlichen Gewinn der Körperschaften, bezogen ist. Die Steuergesetzgebung sieht eine Reihe von Abzugsposten vom ökonomischen Gewinn des Wirtschaftsjahres vor. Solche Abzugsposten sind insbesondere in den §§ 8 bis 10, 12 und 14 EStG — aber keineswegs taxativ — aufgezählt und betreffen die vorzeitige Abschreibung, die Investitionsrücklage, den Investitionsfreibetrag, die Übertragung stiller Rücklagen und die Vorsorge für Abfertigungen und Pensionen.

In den Körperschaftsteuerstatistiken sind die Inanspruchnahmen der vorzeitigen Abschreibung, der Investitionsrücklage, des Investitionsfreibetrags und der Abfertigungsrücklage gesondert ausgewiesen. Addiert man diese 4 Posten zum steuerlichen Gewinn des Wirtschaftsjahres, so erhält man eine Näherungsgröße für den ökonomischen Gewinn. Hier läßt sich nun eine ökonomische Belastungsquote

errechnen, die wesentlich unter der Belastung des steuerlichen Gewinns liegt (Tabelle 6, Spalten 7 und 8 bzw. 9 b). So reduziert sich die Belastung 1973 und 1975 von 38,9 bzw. 39,7 % auf jeweils 25,9 %, und im Jahr 1970 beträgt die Belastung statt 44,2 % 30,5 %. 1965 ist etwas schwieriger zu beurteilen, weil in diesem Jahr von den vorhin erwähnten Posten zur Minderung der ökonomischen Gewinne erst die vorzeitige Abschreibung und die Dotierung der damals nur gering genützten Abfertigungsrücklage bestanden haben. Dadurch sinkt die Steuerbelastungsquote von 46,5 % auf 31,4 %. Andererseits bestand 1965 noch die Möglichkeit, die Anschaffungskosten von bestimmten Teilschuldverschreibungen im Jahr der Anschaffung als Betriebsausgaben zu deklarieren (§ 4 Abs 5 EStG 1953). Unter Berücksichtigung dieser Größe sinkt die Steuerbelastung auf 30 %.

Die „bereinigte“ Belastungsquote sinkt also von etwa 30 % in der zweiten Hälfte der 60er Jahre auf etwa 26 % in den Jahren 1973 und 1975 ab. Auch bei dieser Abrechnung zeigt sich, daß die Progressivität der Steuerbelastung im Lauf des Jahrzehnts stark abgenommen hat.

Die Ausnützung von Investitionsbegünstigungen

5. Das Instrumentarium der Investitionsbegünstigungen ist in den späten 60er Jahren und dann noch einmal Anfang der 70er Jahre stark ausgeweitet worden.

Die Inanspruchnahme (Tabelle 8) der vorzeitigen Abschreibung stieg von 1965 bis 1974 von 2,8 Mrd S auf 10,5 Mrd S und sank 1975 auf 6,5 Mrd S. Dieser Rückgang ist wahrscheinlich weniger eine Folge der Rezession sondern eher der vorübergehenden Beseitigung der vorzeitigen Abschreibung für unbewegliche Anlagegüter in diesem Jahr. Der erst 1972 eingeführte Investitionsfreibetrag wurde in den 4 Jahren seines Bestehens mit 1,7 Mrd S, 2,4 Mrd S, 2,3 und 4 Mrd S ausgenützt und ist damit das zweitwichtigste Instrument. Die Ausnützung der Investitionsrücklage lag zuletzt bei etwa 1,3 Mrd S, während die Abfertigungsrücklage immer stärker in Anspruch genommen wurde. 1970 lag die Ausnützung noch bei 700 Millionen, 1973 bereits bei 1,7 Mrd, 1974 bei 2,4 Mrd und 1975 immer noch bei 2 Mrd Schilling.

Insgesamt ergibt sich zwischen 1965 und 1974 fast eine Verfünffachung der Ausnützung von 3,6 auf 16,6 Mrd S, 1975 wurden immer noch 13,8 Mrd S ausgenützt.

6. Bei den Steuerfällen wurde die Inanspruchnahme der Begünstigungen nach Einkommenstufen und Fällen bzw. Ausnutzungshöhe für die Jahre 1973 und 1975 gesondert untersucht (Tabelle 9 und 10). 1973 nahmen knapp 36 % der Unternehmen eine vorzeitige Abschreibung in Anspruch, wobei mit steigendem Einkommen die Zahl der inanspruchnehmenden Körperschaften von einem Fünftel auf drei Viertel steigt. Noch krasser sind die Ausnutzungsunterschiede bei der Abfertigungsrücklage (von 10 auf 80 %, Gesamtzahl der ausnützenden Körperschaften: 26,5 %). 16,3 % der Körperschaften nützen die Investitionsrücklage und 6,3 % den Investitionsfreibetrag aus.

Tabelle 6

Körperschaftssteuer — Belastungsquoten

1975	Belastungsquoten							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Einkommenstufen	Steuerlicher Gewinn des Wirtschaftsjahres	Inanspruchnahme der Investitionsförderung	Abfertigungsrücklage	a) 1 + 2 Ökonomischer Gewinn b) 1 + 2 + 3	KöSt	5 : 1	5 : 4 a	5 : 4 b
	in Millionen Schilling					in Prozent		
1	396	238	45	634	75	18,9	11,8	11,0
2	1.075	525	101	1.600	370	34,4	23,1	21,8
3	1.905	908	169	2.813	748	39,3	26,6	25,1
4	1.106	501	112	1.607	483	43,6	30,0	28,1
5	9.985	4.284	847	14.269	4.080	40,8	28,5	27,0
AG	4.921	2.910	626	7.831	2.228	45,2	28,4	26,3
GmbH	6.850	2.472	342	9.322	2.683	39,1	28,7	27,8
Alle Körper- schaften	14.469	6.458	1.275	20.927	5.756	39,7	27,5	25,9

Tabelle 6 — Fortsetzung

1973	1	2	3	4a	4b	5	6	7	8
1	353	162	33	515	548	70	19,8	13,5	12,7
2	972	460	111	1.432	1.543	334	34,3	23,3	21,6
3	1.643	836	176	2.479	2.655	697	42,4	28,1	26,2
4	1.076	590	105	1.666	1.771	466	43,3	27,9	26,3
5	7.360	2.754	508	10.114	10.622	2.875	39,0	28,4	27,0
AG	3.185	2.087	464	5.272	5.736	1.299	40,7	24,6	22,6
GmbH	6.134	1.976	307	8.110	8.417	2.443	39,8	30,1	29,0
Alle Körper- schaften	11.402	4.802	934	16.204	17.138	4.442	38,9	27,4	25,9
1970									
1*	141	70	10	211	221	29	20,5	13,7	13,1
2*	734	361	52	1.095	1.147	272	37,0	24,8	23,7
3*	1.040	354	54	1.394	1.448	483	46,4	34,6	33,3
4*	689	373	62	1.062	1.124	308	44,7	29,0	27,4
5*	6.031	2.194	331	8.225	8.556	2.730	45,2	33,1	31,9
AG	4.620	2.188	291	6.808	7.099	2.183	47,2	32,0	30,7
GmbH	2.580	749	123	3.329	3.452	1.103	42,7	33,1	31,9
Alle Körper- schaften	8.635	3.352	509	11.987	12.496	3.822	44,2	31,8	30,5

1965	1	2	3	4a	4b	5	6	7	8	9a	9b
										Teilschuld- verschreibungen	
										5: (4b+9a)	
										in Mio S	in %
1**	234	206	53	440	493	27	11,5	6,1	5,4	3	5,4
2**	442	334	32	776	808	116	26,2	14,9	14,3	10	14,1
3**	889	492	73	1.381	1.554	434	48,8	31,4	27,9	41	27,2
4**	650	269	49	919	968	313	48,1	34,0	32,3	36,0	34,1
5**	3.823	1.232	161	5.055	5.216	1.919	50,1	37,9	36,7		
AG	3.673	1.890	229	5.563	5.792	1.781	48,5	32,0	30,7	298	29,2
GmbH	1.610	366	91	1.976	2.067	752	46,7	38,1	36,4	59	35,4
Alle Körper- schaften	6.038	2.534	368	8.572	8.940	2.809	46,5	32,7	31,4	415	30,0

Einkommenstufen:

1 bis 200.000	1* bis 100.000	1** bis 100.000
2 200.100 — 1,142.800	2* 100.100 — 1,111.100	2** 100.100 — 543.470
3 1,142.900 — 5,000.000	3* 1,111.200 — 5,000.000	3** 543.480 — 5,000.000
4 5,000.100 — 10,000.000	4* 5,000.100 — 10,000.000	4** 5,000.100 — 10,000.000
5 über 10,000.000	5* 10,000.100 und mehr	5** über 10,000.000

Tabelle 7

Maximale Prozentsätze der vorzeitigen Abschreibung, der Investitionsrücklage und des Investitionsfreibetrages

1. Vorzeitige Abschreibung				
Jahr	unbew. Güter	bewegl. Güter	begünst. Umwelt- Gebiete schutz	Arbeit- nehmer- wohnungen
1955	20	50	—	—
1956	—	—	—	—
1957/63	20	40	25 unbew. 60 bew.	—
1964/66	20	35	50 bew.	5
1967	20	45	60 bew.	20
1968/71	20	45	60 bew.	20
1972	20	45	60 bew.	50
1973	25	50	60 bew.	50
1974	25	50		50
		+25		
1975	—	50		50
		+25		
1976	50	50	—	50
		+25		
1977	50	50	—	50
1978	30	50		50
1979	25	50	—	50
2. Investitionsfreibetrag				
	unbew. Güter		bewegl. Güter	
ab 1972	20		20	
3. Investitionsrücklage				
1967/72	20		20	
ab 1973	25		25	

Quelle: Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen, Vorschläge zur Industriepolitik II, Wien 1978, Seite 35

Tabelle 8

Ausnützung der Investitionsbegünstigungen nach Rechtsformen (Steuerfälle + Nullfälle) in Mrd S

	Vorzeitige Abschreibung				Investitionsrücklage				Investitionsfreibetrag				Summe				Abfertigungsrücklagen				Gesamtsumme			
	Summe	Steuerfälle	Nullfälle	Nullf. in % d. Summe	Summe	Steuerfälle	Nullfälle	Nullf. in % d. Summe	Summe	Steuerfälle	Nullfälle	Nullf. in % d. Summe	Summe	Steuerfälle	Nullfälle	Nullf. in % d. Summe	Summe	Steuerfälle	Nullfälle	Nullf. in % d. Summe	Summe	Steuerfälle	Nullfälle	Nullf. in % d. Summe
1975																								
AG	3.598	2.209	1.389	38,6	126	119	7	5,5	2.341	582	1.759	75,1	6.065	2.910	3.155	52,0	1.093	626	467	42,7	7.158	3.536	3.622	50,6
GmbH	2.024	1.243	781	38,5	874	819	55	6,2	809	410	399	49,3	3.707	2.472	1.235	33,3	525	342	183	34,8	4.232	2.814	1.418	33,5
Alle Körperschaften	6.457	3.980	2.477	38,3	1.335	1.263	72	5,3	4.033	1.215	2.818	69,8	11.825	6.458	5.367	45,3	2.018	1.275	743	36,8	13.843	7.733	6.110	44,1
1974																								
AG	6.291	3.309	2.982	47,4	211	210	1	0,4	1.523	324	1.199	90,4	8.025	3.843	4.182	52,1	1.408	747	661	46,9	9.433	4.590	4.843	51,3
GmbH	3.075	1.845	1.230	40,0	876	855	21	2,3	658	224	434	65,9	4.609	2.924	1.685	36,5	688	399	289	42,0	5.297	3.323	1.974	37,2
Alle Körperschaften	10.512	5.875	4.637	44,1	1.308	1.282	26	1,9	2.336	609	1.727	73,9	14.156	7.766	6.390	45,1	2.432	1.402	1.030	42,3	16.588	9.168	7.420	44,7
1973																								
AG	3.561	1.799	1.762	49,4	159	134	25	15,7	1.757	154	1.603	91,2	5.477	2.087	3.390	61,8	1.022	464	558	54,5	6.499	2.551	3.948	60,7
GmbH	1.913	1.181	732	38,2	607	582	25	4,1	475	213	262	55,1	2.995	1.976	1.019	34,0	501	307	194	38,7	3.496	2.283	1.213	34,6
Alle Körperschaften	6.228	3.435	2.793	44,8	968	907	61	6,3	2.406	460	1.946	80,8	9.602	4.802	4.800	49,9	1.737	934	803	46,2	11.339	5.736	5.603	49,4
1970																								
AG	2.785	2.082	703	25,2	108	106	2	1,8	—	—	—	—	2.893	2.188	705	24,3	372	291	81	21,7	3.265	2.479	786	24,0
GmbH	1.151	630	521	45,2	119	118	1	0,8	—	—	—	—	1.270	748	522	41,1	213	123	90	42,2	1.483	871	612	41,2
Alle Körperschaften	4.482	3.048	1.434	31,9	309	304	5	1,6	—	—	—	—	4.791	3.352	1.439	30,0	702	509	193	27,4	5.493	3.861	1.632	29,7
1968																								
AG	1.788	1.753	35	1,9	40	39	1	2,5	—	—	—	—	1.828	1.792	36	1,9	253	218	35	13,8	2.081	2.010	71	3,4
GmbH	468	436	32	6,8	104	101	3	2,8	—	—	—	—	572	537	35	6,1	106	74	32	30,1	678	611	67	9,8
Alle Körperschaften	2.573	2.486	87	3,3	190	185	5	2,6	—	—	—	—	2.763	2.671	92	3,3	425	338	87	20,4	3.188	3.009	179	5,6

Tabelle — Fortsetzung

	Vorzeitige Abschreibung				Abfertigungsrücklage				vorz. Abschreibung + Abfertigungsrücklage				Teilschuldverschreibung				Gesamtsumme			
	Summe	Steuerfälle	Nullfälle	Nullf. in % d. Summe	Summe	Steuerfälle	Nullfälle	Nullf. in % d. Summe	Summe	Steuerfälle	Nullfälle	Nullf. in % d. Summe	Summe	Steuerfälle	Nullfälle	Nullf. in % d. Summe	Summe	Steuerfälle	Nullfälle	Nullf. in % d. Summe
1965																				
AG	1.929	1.890	39	2,0	233	229	4	1,7	2.162	2.119	43	2,0	298	298	—	—	2.460	2.417	43	1,7
GmbH	470	366	104	22,1	103	91	12	11,7	573	457	116	20,2	59	59	—	—	632	516	116	18,4
Alle Körperschaften	2.767	2.534	233	8,4	389	368	21	5,4	3.156	2.902	254	8,0	415	415	—	—	3.571	3.317	254	7,1

Quelle: wie Tabelle 3

Tabelle 9

Inanspruchnahme der Begünstigung nach Einkommensstufen und Fällen

1975	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Gesamtzahl der Steuerfälle	vorzeitige Abschreibung	Anteil an Gesamtzahl	Rücklage	Anteil an Gesamtzahl	Freibetrag	Anteil an Gesamtzahl	Abfertigungs- rücklage	Anteil an Gesamtzahl
Einkommen- stufen		Fälle		Fälle		Fälle		Fälle	
1	5.720	1.207	21,1	452	7,9	400	7,0	673	11,8
2	1.992	1.045	52,5	649	32,6	416	20,9	931	46,7
3	784	451	57,5	306	39,0	198	25,3	547	69,8
4	162	97	59,9	58	35,8	49	30,2	121	74,7
5	230	155	67,4	88	38,3	116	50,4	182	79,1
Summe	8.888	2.955	33,2	1.553	17,5	1.179	13,3	2.454	27,6
1973									
1	5.389	1.195	22,2	436	8,1	212	3,9	559	10,4
2	1.862	1.032	55,4	550	29,5	176	9,5	878	47,2
3	682	445	65,2	250	36,7	67	9,8	469	68,8
4	151	111	73,5	47	31,1	21	13,9	115	76,2
5	229	173	75,5	73	31,9	46	20,1	185	80,8
Summe	8.313	2.956	35,6	1.356	16,3	522	6,3	2.206	26,5

Quelle: wie Tabelle 3

Tabelle 10

Inanspruchnahme der Begünstigungen nach Einkommensstufen

1975	1	2	3	4	5	6	7	8	9
		vorzeitige Abschreibung		Rücklage		Freibetrag		Abfertigung	
	Steuerlicher Gewinn des Wirtschaftsjahres in Mio S	in Mio S	Anteil am steuerlichen Gewinn des Wirtschaftsjahres	in Mio S	Anteil am steuerlichen Gewinn des Wirtschaftsjahres	in Mio S	Anteil am steuerlichen Gewinn des Wirtschaftsjahres	in Mio S	Anteil am steuerlichen Gewinn des Wirtschaftsjahres
1	396	188	47,5	18	4,5	33	8,3	45	11,4
2	1.075	349	32,5	100	9,3	76	7,1	101	9,4
3	1.906	564	29,6	206	10,8	138	7,2	169	8,9
4	1.106	315	28,5	102	9,2	84	7,6	112	10,1
5	9.985	2.565	25,7	836	8,4	884	8,9	847	8,5
Summe	14.469	3.980	27,5	1.263	8,7	1.215	8,4	1.275	8,8
1973									
1	353	127	36,0	16	4,5	19	5,4	33	9,3
2	972	338	34,8	88	9,1	33	3,4	111	11,4
3	1.643	628	38,2	165	10,0	43	2,6	175	10,7
4	1.076	451	41,9	84	7,8	55	5,1	105	9,8
5	7.360	1.890	25,7	554	7,5	310	4,2	508	6,9
Summe	11.402	3.435	30,1	907	8,0	460	4,0	934	8,2

Quelle: wie Tabelle 3

1975 ging vor allem in den oberen Einkommenstufen die Zahl der Körperschaften zurück, die sich der vorzeitigen Abschreibung bedienten. Hingegen war seit 1973 die Ausnützung des Investitionsfreibetrags stark angestiegen (von 6,3 auf 13,3 % aller Körperschaften); Abfertigungsrücklage und Investitionsrücklage hatten kleine Zuwächse in der Ausnützung zu verzeichnen.

Bezieht man die Inanspruchnahme auf den steuerlichen Gewinn des Wirtschaftsjahres (Tabelle 9), so zeigen sich interessante Entwicklungen. So war bei der vorzeitigen Abschreibung zwar der Anteil am steuerlichen Gewinn in beiden Jahren ungefähr gleich hoch; 1973 war aber der höchste Ausnützungsgrad in den Einkommensstufen 3 und 4, die beide über dem höchsten Grenzsteuersatz liegen, während 1975 die Ausnützung von der niedrigsten zur höchsten Einkommensstufe stetig und deutlich absank.

Die Rücklage hat ihre stärkste Ausnützung in beiden Jahren in der Einkommensstufe 3, während die Ausnützung des Investitionsfreibetrags 1975 relativ gleichmäßig für alle Einkommensstufen verteilt war, im Gegensatz zu 1973. Ähnliches gilt für die Abfertigungsrücklage.

Die Nullfälle

7. Die Zahl der Nullfälle ist im Beobachtungszeitraum geradezu explodiert. Als Nullfälle werden jene Körperschaften bezeichnet, die einen Verlust ausweisen und daher nicht körperschaftsteuerpflichtig sind. Die ausgewiesenen Verluste setzen sich vor allem zusammen aus dem steuerlichen Verlust des Wirtschaftsjahres, aus dem Verlustabzug der Vorjahre (Verlustvortrag) sowie aus der Transformierung des ökonomischen Gewinns durch Inanspruchnahme von Begünstigungen in steuerliche Verluste.

Ein immer größerer Teil der steuerlichen Begünstigungen wird von Nullfällen in Anspruch genommen (Tabelle 8). Am Höhepunkt der letzten Konjunktur, 1973, stieg die Zahl der Nullfälle gegenüber dem Vorjahr um 1.156 an. Die Nullfälle nahmen 45 % der vorzeitigen Abschreibung, 81 % (!) des Investitionsfreibetrags, 46 % der Abfertigungsrücklage und die Hälfte aller steuerlichen Möglichkeiten überhaupt in Anspruch. Im Krisenjahr 1975, bei niedrigeren Investitionen, lagen die entsprechenden Werte zwar niedriger, aber immer noch erheblich über denen des Jahres 1970. In den 60er Jahren war das noch ein weitgehend unbekanntes Phänomen: Die Ausnutzung durch Nullfälle lag unter 10 Prozent. Insbesondere der Freibetrag scheint seit seiner Einführung ein Instrument der Nullfälle bzw. der Nullfall-Gestaltung zu sein.

8. In Tabelle 11 wurde der Versuch gemacht, den „Anteil“ von vorzeitiger Abschreibung, Investitionsrücklage, Investitionsfreibetrag und Abfertigungsrücklage aus den Verlusten „herauszulösen“. Als Bezugsgröße wurde einmal der ausgewiesene Gesamtverlust, dann der steuerliche Verlust des Wirtschaftsjahres verwendet. (Die Differenz

Tabelle 11

Nullfälle

1975	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Verlust	Verlustabzug der Vorjahre	Steuerlicher Verlust des Wirtschaftsjahres	vorzeitige Abschreibung	Investitions- rücklage	Investitions- freibetrag	Summe 4 — 6	Abfertigungs- rücklage	Summe 7 + 8	7 in % der Verluste	der steuerlichen Verluste des Wirtschaftsjahres	8 in % der Verluste	der steuerlichen Verluste des Wirtschaftsjahres
AG	6.313	3.142	3.196	1.389	7	1.759	3.155	467	3.622	49,9	98,7	57,3	113,3
GmbH	12.298	7.543	4.654	781	55	399	1.235	183	1.418	10,0	26,5	11,5	30,4
Alle Kör- perschaft.	23.487	13.557	9.852	2.477	72	2.818	5.367	743	6.110	22,8	54,4	26,0	62,0
1974													
AG	3.443	2.861	616	2.982	—	1.199	4.181	661	4.842	121,4	678,7	140,6	786,0
GmbH	9.729	5.742	3.911	1.230	21	434	1.685	289	1.974	17,3	43,0	20,2	50,4
Alle Kör- perschaft.	14.881	9.340	5.494	4.637	26	1.727	6.390	1.030	7.420	42,9	116,3	49,8	135,0
1973													
AG	3.703	2.279	1.520	1.762	25	1.603	3.390	558	3.948	91,5	223,0	106,6	259,7
GmbH	6.482	4.559	1.835	732	25	262	1.019	194	1.213	15,7	55,5	18,7	66,1
Alle Kör- perschaft.	11.468	7.446	4.024	2.793	61	1.946	4.800	803	5.603	41,8	119,2	48,8	139,2

Tabelle 11 — Fortsetzung

1970	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
AG	1.990	1.896	95	703	2	—	705	81	786	35,4	742,1	39,4	827,3
GmbH	3.942	2.627	1.315	521	1	—	522	90	612	13,2	39,6	15,5	46,5
Alle Kör- perschaft.	7.529	4.967	2.562	1.434	5	—	1.439	193	1.632	19,1	56,1	21,6	63,7
1968													
AG	2.540	1.952	588	525	1	—	526	35	561	20,7	89,4	22,0	95,4
GmbH	3.265	2.463	802	197	3	—	200	32	232	6,1	24,9	7,1	28,9
Alle Kör- perschaft.	6.891	4.692	2.199	910	5	—	915	87	1.002	13,2	41,6	14,5	45,5
1965													
AG	352	199	153	39	—	—	39	4	43	11,0	25,4	12,2	28,1
GmbH	1.583	1.185	398	104	—	—	104	12	116	6,5	26,1	7,3	29,1
Alle Kör- perschaft.	3.098	2.180	917	233	—	—	233	21	254	7,5	25,4	8,1	27,6

Quelle: wie Tabelle 3; Zahlen in Millionen Schilling und in Prozent

zwischen diesen beiden Werten besteht im wesentlichen aus dem Verlustvortrag.)

In den Hochkonjunkturjahren 1973 und 1974 wurde fast die Hälfte der Verluste durch die genannten Posten „erzeugt“. 1975 waren es immerhin noch 26 %. Die Werte vor 1970 liegen dagegen wesentlich niedriger.

Bezieht man die Inanspruchnahme steuerlicher Begünstigungen auf den eigentlichen steuerlichen Verlust des Wirtschaftsjahres, so erhält man beeindruckende Zahlen. 1973 und 1974 machen die Begünstigungen mehr als 130 % der ausgewiesenen Verluste aus; 1970 und 1975 betrugen sie immer noch über 60 Prozent.

Die Steuerersparnis aus vorzeitiger Abschreibung, Investitionsrücklage, Investitionsfreibetrag, Abfertigungsrücklage und ermäßigtem Körperschaftsteuersatz

9. Für die in den Paragraphen 8 bis 10 geregelten Tatbestände wird im allgemeinen der Ausdruck „indirekte Investitionsförderung“ gebraucht. Ob man diese Bezeichnung nun verwenden will oder nicht, in jedem Fall handelt es sich um eine steuerliche Förderung, zu der auch noch die Begünstigung aus Abfertigungsrücklage und ermäßigter Körperschaftsteuer zu rechnen ist⁴. Unter Förderung versteht man im allgemeinen eine in Geld meßbare Zuwendung oder Begünstigung. Das Charakteristikum der indirekten Förderung ist es aber, daß sich die Förderungshöhe (in Mrd S) nur erahnen läßt. Zum einen wird ein erheblicher Teil der Förderung von den Nullfällen in Anspruch genommen, was eine Feststellung der Förderungshöhe in der Körperschaftsteuerstatistik unmöglich macht; zum anderen — dies gilt in erster Linie für die vorzeitige Abschreibung — kann ein Unternehmen, wenn es durch wirtschaftliche Gegebenheiten oder durch Strategien der Steuervermeidung in die Zone steuerlicher Verluste kommt, eben dadurch auch die Höhe seiner steuerlichen Förderung variieren. Im Extremfall besteht die Steuerersparnis aus der gesamten in Anspruch genommenen Abschreibung, multipliziert mit dem jeweils geltenden Grenzsteuersatz.

In dieser Untersuchung soll jedoch nur die Förderungshöhe ermittelt werden, die man als Untergrenze bezeichnen kann. Dabei wird folgendermaßen vorgegangen:

Vorzeitige Abschreibung: Der Beirat schreibt dazu: „Die fördernde Wirkung der vorzeitigen Abschreibung geht dahin, daß sie dem Unternehmer einen zinsenlosen Steuerkredit zur Verfügung stellt, der bei rückläufiger Investitionstätigkeit in den Folgejahren, wenn aufgrund der vorgezogenen Abschreibung keine Reduktion des steuerpflichtigen Gewinnes mehr möglich ist, fällig wird. Werden jedoch laufend Ersatz- und/oder Erweiterungsinvestitionen vorgenommen, kommt es zu immer weiteren Stundungen der Steuerkredite. Letztlich hängt ihre Rückerstattung davon ab, ob der Unternehmer zum

Zeitpunkt des Abreißens des steigenden oder zumindest gleichbleibenden Investitionsvolumens einen Gewinn ausweist, der hoch genug ist, daß die Rückzahlung darin Platz findet. Jedenfalls kann durch Vermeidung von Progressionsspitzen in Verlustjahren sowie mittels des Verlustvortrages auch in den folgenden Jahren aus dem Steuerkredit eine echte Steuerersparnis werden⁵."

Die Steuerersparnis aus der vorzeitigen Abschreibung kann nur modellhaft unter Berechnung verschiedener Varianten ermittelt werden. Die hier verwendete Methode besteht darin, daß in einem ersten Schritt die „Steuerersparnis“ aus normaler Abschreibung (bei Nichtinanspruchnahme der vorzeitigen Abschreibung) auf das Basisjahr (Jahr der Investition) abgezinst wurde. In einem zweiten Schritt wurde die Steuerersparnis aus vorzeitiger und normaler Abschreibung abgezinst. Die Differenz stellt den minimalen Steuergewinn dar. Die Annahmen sind: Das Unternehmen kommt nie in die Verlustzone, das Investitionsvolumen bleibt mindestens gleich.

An einem einfachen Beispiel soll diese Methode dargestellt werden:

Investitionsvolumen 1 Mio Schilling, Abschreibungsdauer 5 Jahre, bewegliches Anlagegut, vorzeitige Abschreibung 50 %, Barwert-Abzinsungsfaktor 8 %, Grenzsteuersatz 50 %.

a) Nur normale Abschreibung

Jahr	1	2	3	4	5
normale Abschreibung	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
„Steuerersparnis“ bei Grenzsteuersatz von 50 %	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Barwert der Steuerersparnis, Zinssatz 8 %	100.000	92.593	85.734	79.383	73.503
Summe: 431.213					

b) Normale und vorzeitige Abschreibung

	Jahr	1	2	3
vorzeitige Abschreibung		500.000		
normale Abschreibung		200.000	200.000	100.000
Gesamte Abschreibung		700.000	200.000	100.000
„Steuerersparnis“ bei Grenzsteuersatz von 50 %		350.000	100.000	50.000
Barwert der Steuerersparnis, Zinssatz 8 %		350.000	92.593	42.867
Summe: 485.460				

Differenz b — a: 54.247 = 10,8 % der in Anspruch genommenen vorzeitigen Abschreibung

Durch Variation der Höhe der vorzeitigen Abschreibung, der Grenzsteuersätze und des Abzinsungs-Zinssatzes lassen sich für verschiedenen angenommenen Nutzungslängen Werte ermitteln, die die Netto-Begünstigung im Verhältnis zu der in Anspruch genommenen vorzeitigen Abschreibung wie im obigen Beispiel darstellen. Diese Werte drücken die minimale Förderungshöhe aus dem Instrument der vorzeitigen Abschreibung aus, gemessen in Prozent der in Anspruch genommenen vorzeitigen Abschreibung.

Dabei ergaben sich folgende Werte:

1) Bewegliche Wirtschaftsgüter

Jahr	maximal möglicher Satz bei der vorzeitigen Abschreibung	angenommener Steuersatz	Abzinsungsfaktor	Förderung in Prozent der in Anspruch genom- menen vorzeitigen Abschreibung
1965	35	50	6	13
1966	35	50	6	13
1967	45	55	6	14
1968	45	55	6	14
1969	45	55	6	14
1970	45	55	6	14
1971	45	55	8	16
1972	45	55	8	16
1973	50	55	8	17
1974	75	55	8	14
1975	75	55	8	14

2) Unbewegliche Anlagegüter

Jahr	maximal möglicher Satz bei der vorzeitigen Abschreibung	angenommener Steuersatz	Abzinsungsfaktor	Förderung in Prozent der in Anspruch genom- menen vorzeitigen Abschreibung
1965	20	50	6	40
1966	20	50	6	40
1967	20	55	6	45
1968	20	55	6	45
1969	20	55	6	45
1970	20	55	6	45
1971	20	55	8	48
1972	25	55	8	48
1973	25	55	8	48
1974	25	55	8	48
1975	—	—	—	—

Sonderbestimmungen wurden nicht berücksichtigt⁶. Als erstes Ergebnis kann somit festgehalten werden: die vorzeitige Abschreibung bietet bei unbeweglichen Anlagegütern einen wesentlich größeren Vorteil, der jedenfalls auf über 40 % der in Anspruch genommenen vorzeitigen Abschreibung geschätzt werden kann. Bei den hier ermittelten Werten wurde mit einer Nutzungsdauer von etwa 30 Jahren gerechnet.

Bei den beweglichen Anlagegütern wurde vorsichtshalber nur eine Nutzungsdauer von etwa 8 Jahren angenommen, was einer Förderung von 13 bis 17 % unter den getroffenen Annahmen entspricht.

Um nun die Höhe der Förderung berechnen zu können, wurde angenommen, daß die vorzeitige Abschreibung zu zwei Drittel für bewegliche und zu einem Drittel für unbewegliche Anlagegüter in Anspruch genommen wird. Diese Annahme wird durch die Werte des Jahres 1975 erhärtet, als es keine vorzeitige Abschreibung für unbewegliche Anlagegüter gab. Nimmt man nämlich an, daß die 1974 von den Steuerfällen in Anspruch genommene vorzeitige Abschreibung von 5,9 Mrd S im Verhältnis 2 : 1 zwischen beweglichen und unbeweglichen Anlagegütern genutzt wurde, so ergibt dies 3,9 Mrd für bewegliche und 2,0 für unbewegliche Wirtschaftsgüter. 1975 wurden nur für bewegliche Wirtschaftsgüter — unter Außerachtlassung der Sonderbestimmungen — 4,0 Mrd in Anspruch genommen.

Im übrigen läßt sich diese Differenz der Barwerte auch zur Untersuchung der Fragen heranziehen, bei welchen Investitionen die vorzeitige Abschreibung dem Unternehmen den größtmöglichen Gewinn bringt:

Invest. höhe	Steuersatz	Nutzungs- dauer in Jahren	Höhe der vor- zeitigen Ab- schreibung in %	Steuererspar- nis in % der Investition
1 Mio	55	5	45	5,6
1 Mio	55	5	50	6,0
1 Mio	55	5	75	7,4
1 Mio	55	10	45	10,5
1 Mio	55	10	50	11,4
1 Mio	55	10	75	14,3
1 Mio	55	30	20	9,6
1 Mio	55	30	25	11,8
1 Mio	55	50	20	10,6
1 Mio	55	50	25	13,2

Die Steuerersparnis aus vorzeitiger Abschreibung steigt trotz niedrigerer Abschreibungssätze bei den unbeweglichen Wirtschaftsgütern mit der Nutzungsdauer an.

2. *Investitionsfreibetrag*: „Die Investitionsförderung besteht hier in einer Reduktion der Steuerbemessungsgrundlage um 20 % der Investitionskosten bzw. der daraus resultierenden Steuerersparnis⁷.“ Die Steuerersparnis läßt sich demnach berechnen durch die von den Steuerfällen ausgewiesene Inanspruchnahme und den jeweils geltenden Grenzsteuersatz.

Dies ist jedoch nur der unmittelbare Gewinn, dem nun noch der mittelbare Zinsgewinn aus dem oben festgestellten Betrag hinzuge-rechnet werden muß. Dies müßte an sich durch die Berechnung einer ewigen Rente, abgezinst auf das Basisjahr, geschehen. Der Einfachheit halber soll der Zinsgewinn nur auf 20 Jahre berechnet werden. Die Höhe des Zinssatzes für Verzinsung und Abzinsung wird konservativ mit 8 % angenommen.

3. *Investitionsrücklage*: „Die Investitionsförderung besteht hier im Zinsgewinn. Bei Verlusten im Zeitpunkt der Auflösung ergibt sich eine echte Steuerersparnis⁸.“

Entsprechend der Zielsetzung — Feststellung der Minimalförderung — soll hier nur der Zinsgewinn berechnet und auf das Jahr der Rücklagenbildung abgezinst werden. Es wird mit einem Zinssatz von 8 % gerechnet, die durchschnittliche Rücklagenbildung wird mit 2 Jahren angenommen.

4. Die Höhe der Begünstigung durch *Abfertigungsrücklagen* muß in drei Schritten ermittelt werden. Bis 1977 — also in der gesamten Berichtsperiode 1965 bis 1975 — galt die Regelung, daß für 100 Einheiten Abfertigungsansprüche 80 als Rücklage gebildet werden können. 50 der 100 werden als früher oder später schlagend angenommen, d. h. für 5/8 der Rücklage wird die Steuerförderung im Zinsgewinn ausgedrückt und genauso berechnet wie die Investitionsrücklage, wobei die durchschnittliche Rücklagenbildung bis zur Inanspruchnahme mit 8 Jahren angenommen wird. Die restlichen 30 (= 3/8 der Rücklagenbildung) gelten in der betriebswirtschaftlichen Literatur als Steuergeschenk, dessen Höhe mit dem Grenzsteuersatz berechnet werden kann. Von dieser Größe muß, analog zum Investitionsfreibetrag, der Zinsgewinn berechnet werden.

5. Schließlich ist auch noch der *ermäßigte Körperschaftsteuersatz* zu erwähnen. Gemäß § 22 (2) KStG wird die Körperschaftsteuer um die Hälfte gesenkt, soweit unbeschränkt steuerpflichtige Kapitalgesellschaften offene Ausschüttungen vornehmen. Die Ermäßigung kann daher aus den Körperschaftsteuerstatistiken direkt abgelesen werden.

Die Ergebnisse der Berechnung können der Tabelle 12 entnommen werden. Die gesamte Begünstigung stieg zwischen 1965 und 1974 von 1,2 Mrd S auf 4,5 Mrd S und betrug 1975 mit 4,0 Mrd S kaum weniger. Gerechnet in Prozent der gezahlten Körperschaftsteuer sind zwei Sprünge feststellbar: von 40 — 45 % in den Jahren 1965 und 1966 auf etwa 50 % zwischen 1967 und 1970 und schließlich auf 70 bis 75 % in den Jahren ab 1971. Das bedeutet, daß die Steuerersparnis bereits drei Viertel der gezahlten Körperschaftsteuer beträgt.

Noch einmal muß gesagt werden, daß dies die absolute Untergrenze der Förderungen darstellt. Berücksichtigt man, daß erstens etwa die Hälfte der ausgewiesenen Inanspruchnahmen auf Nullfälle fallen, die hier gänzlich außer Betracht blieben, daß zweitens die Annahmen bei der Berechnung als sehr vorsichtig gelten müssen, daß drittens eine Reihe weiterer Möglichkeiten in den Körperschaftsteuerstatistiken nicht ausgewiesen werden (Pensionsrückstellung, Strukturverbesserungsgesetz, etc.) und daß viertens hier nur der KSt-Effekt unter Vernachlässigung des Gewerbesteuer-effektes berechnet wurde, so ist anzunehmen, daß die oben angeführte Steuerbegünstigung mit 3 multipliziert werden muß, um eine immer noch vorsichtige Gesamtschätzung zu bekommen.

Der massive Ausbau der steuerlichen Investitionsförderung hat sich auch im übrigen auf die Kapitalstruktur der Unternehmen stark ausgewirkt. Es ist zu einem beträchtlichen Anwachsen der stillen Reserven gekommen, die auf 80 bis 107 % des ausgewiesenen Sachanlagenvermögens geschätzt werden⁹.

Tabelle 12

Steuerersparnis aus Steuerbegünstigungen

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	vorzeitige Abschreibung	Steuer- bzw. Zinersparnis	Investitions- rücklage	Steuer- bzw. Zinersparnis	Abfertigungs- rücklage	Steuer- bzw. Zinersparnis	Investitions- freibetrag	Steuer- bzw. Zinersparnis	Ermäßigter KöSt-Satz	Summe der Steuerersparnis	KöSt	Summe Ersparnis in % KöSt
1975	3.980	557	1.263	180	1.275	836	1.215	1.193	1.266	4.032	5.756	70,0
1974	5.875	1.488	1.282	183	1.402	919	609	598	1.294	4.482	5.920	75,7
1973	3.435	939	907	129	934	613	460	452	1.172	3.305	4.442	74,4
1972	4.260	1.136	484	69	901	590	413	405	1.201	3.401	4.830	70,4
1971	3.912	1.043	309	44	685	449			862	2.398	3.504	68,4
1970	3.048	741	304	43	509	333			707	1.824	3.822	47,7
1969	2.638	642	205	29	516	337			701	1.709	3.296	51,9
1968	2.468	600	185	26	338	222			507	1.355	2.732	49,6
1967*	3.014	733	198	28	321	210	374*	355	—	1.326	2.628	50,5
1966*	2.901	638	—		442	275	397*	368	—	1.281	2.749	46,6
1965*	2.534	558	—		368	229	415*	384	—	1.171	2.809	41,7

* 1965 — 1967 wurde in den Spalten: Investitionsfreibetrag-Steuerersparnis die Höhe der in den Statistiken ausgewiesenen Teilschuldverschreibungen bzw. die daraus resultierende Steuerersparnis eingesetzt.

Quelle: Körperschaftsteuerstatistiken, eigene Berechnungen

Zusammenfassung

Als erstes wichtiges Ergebnis der Untersuchung läßt sich festhalten, daß zwischen der durchschnittlichen und der Grenzsteuerbelastung der Unternehmen ähnlich wie bei den anderen Einkommensteuern eine große Lücke klafft. Die durchschnittliche Steuerbelastung der Einkommen der Körperschaften ist dabei keineswegs besonders hoch. Sie wird noch niedriger, wenn man die Belastung nicht nur auf den steuerlichen Gewinn bezieht, sondern auf eine Näherungsgröße für den ökonomischen Gewinn. Dieser kann hier nur annähernd ermittelt werden, da wichtige Daten wie Normalabschreibung, Pensionsrückstellung sowie Auflösung stiller Reserven von den Finanzämtern zwar erhoben werden (müssen), aber unverständlicherweise in den KSt-Statistiken nicht ausgewiesen sind. Abgesehen von der nicht besonders hohen KSt-Belastung der Unternehmen fällt noch auf, daß der überwiegende, noch dazu ein ständig steigender, Teil aller Körperschaften überhaupt keine Körperschaftsteuer zahlt. Dabei gelingt es offenbar einer steigenden Zahl von Unternehmen, durch Inanspruchnahme der Investitionsbegünstigungen zu Nullfällen zu werden. Die Kosten der Investitions- und sonstigen Begünstigungen betragen bei ausschließlicher Berücksichtigung der Steuerfälle 1974 und 1975 mindestens vier Milliarden Schilling jährlich, wahrscheinlich aber über zehn Milliarden Schilling. Da es sich also um ein höchst kostspieliges Instrument handelt, wird es in nächster Zeit dringend notwendig sein, dessen Effizienz zu prüfen.

ANMERKUNGEN

- * Ich danke Richard Bock, Herbert Krämer, Ferdinand Lacina und Ursula Prager-Ramsa, ohne deren Unterstützung diese Arbeit nicht entstehen hätte können.
- 1 Und zwar 18 % Beitrag vom Einkommen zur Förderung des Wohnbaus und für Zwecke des Familienlastenausgleichs in den Jahren 1965 bis 1972, 3 % Beitrag vom Einkommen zum Katastrophenfonds für die Jahre 1967 — 1972, und schließlich 10 % Sonderabgabe vom Einkommen zwischen 1969 und 1972.
- 2 Durch die notwendige Zusammenfassung verschiedener Einkommenstufen ergeben sich gewisse Schwierigkeiten beim Vergleich, die jedoch nicht besonders ins Gewicht fallen.
- 3 Ein Fortschreiten dieses Trends für die Jahre nach 1975 ist allerdings nach dem 2. Abgabenänderungsgesetz 1977 nicht mehr möglich, da dadurch die Rücklagenbildung eingeschränkt wurde.
- 4 Selbstverständlich auch die Regelung betreffend die Pensionsrückstellungen, die Steuerfreiheit stiller Rücklagen nach dem Strukturverbesserungsgesetz und weniger wichtige Bestimmungen, die allerdings in den Steuerstatistiken nicht dargestellt werden und daher in diesem Zusammenhang unerwähnt bleiben sollen.
- 5 Beirat f. Wirtschafts- u. Sozialfragen, Vorschläge zur Industriepolitik II, Wien 1978, Seite 34.
- 6 Regionale und sachliche Sonderbegünstigungen. Sie verändern im übrigen die Ergebnisse kaum.
- 7 Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen, Vorschläge zur Industriepolitik II, Wien 1978, Seite 34.
- 8 Ebenda.
- 9 K. Aiginger, Eigenkapitalausstattung der Industrie in makroökonomischer Sicht, „Quartalshefte der Girozentrale und Bank der Österreichischen Sparkassen AG“, 1-2/1976, S. 25 — 42.

Das Strukturverbesserungsgesetz — unbegrenzte Möglichkeiten für Steuersparer

Wilhelmine Goldmann / Brigitte Ederer / Erich Haas

I. Die Ausgangslage

Angesichts eines sich verlangsamenden Wirtschaftswachstums wurde in den sechziger Jahren in Österreich eine rege wirtschaftspolitische Diskussion über Fragen der Wachstums- und Strukturpolitik geführt. Alle politischen Parteien, Interessenvertretungen und Wirtschaftsexperten waren sich über die Notwendigkeit einer Erhöhung des Wirtschaftswachstums einig. Insbesondere das geringe Wachstum des industriellen Sektors gab zur damals in Expertenkreisen verbreiteten Meinung Anlaß, Österreich leide an einer strukturellen „Industrieschwäche“.

Nur über die wirtschaftspolitischen Rezepte zur Überwindung dieser Probleme gab es sehr verschiedene Auffassungen. Die Experten der Arbeiterkammer vertraten zB schon sehr früh die Meinung, daß nur ein längerfristiges Wirtschaftskonzept Ausgangspunkt für einen optimalen Wachstumseffekt bilden könnte¹. Gezielte strukturpolitische Maßnahmen wurden für die Modernisierung der österreichischen Wirtschaftsstruktur als unabdingbar angesehen². Die von der ÖVP-Alleinregierung verabschiedeten Wachstumsgesetze hingegen enthielten eher globale Maßnahmen wie Erleichterungen der Kapitalmarktfiananzierung und Steuersenkungen für Unternehmen.

1968 wurde von der sozialistischen Oppositionspartei ein Wirtschaftskonzept beschlossen, das zur Schaffung einer leistungsfähigen Industrie und zur Förderung des Strukturwandels in der Industrie gezielte Förderungsmaßnahmen für innovative Unternehmen, die Schaffung einer Investitionsbank und die Zusammenfassung der verstaatlichten Industrie vorsah³.

Auch die ÖVP entwickelte 1968 ein wirtschaftspolitisches Konzept, das unter der Bezeichnung Koren-Plan bekannt wurde. Es war dies eine Punktation von Maßnahmen zur Verbesserung der Wachstums- und Wettbewerbschancen der österreichischen Wirtschaft. Unter dem Titel „Konzentrationsförderung“ wurde die Änderung abgabenrechtlicher Bestimmungen, die den Umstellungs- und Konzentrationsprozeß in der Wirtschaft behinderten, insbesondere die Änderung des Einkommen- und Körperschaftsteuergesetzes vorgesehen⁴. Entsprechend diesen Vorstellungen wurde im Bundesministerium für Finanzen ein Gesetzentwurf ausgearbeitet, dessen Ziel es war — so die erläuternden Bemerkungen des Gesetzes —, „durch Schaffung entsprechender zeitlich befristeter abgabenrechtlicher Begünstigungsbestimmungen die erforderlichen Strukturanpassungen zu erleichtern“⁵.

„Bestehende steuerliche Hindernisse, die der Fusion von Kapitalgesellschaften, der Änderung der Rechtsformen von Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften und Einzelunternehmen, dem Zusammenschluß zu Personengesellschaften und Konsortialverträgen entgegen stehen,“ sollten „zunächst zeitlich befristet“ abgebaut werden, hieß es im Bericht des Finanz- und Budgetausschusses über die Regierungsvorlage⁶. Und weiter: „Den Unternehmungen soll es dadurch ermöglicht werden, ohne empfindliche steuerliche Belastungen in jene Größenordnungen und Rechtsformen überzugehen, die ihren Aufgaben im Wirtschaftsablauf und der Wahrung ihrer Wachstumschancen gerecht werden“⁷.

Im Einzelnen enthielt das Gesetz folgende abgabenrechtliche Maßnahmen: (genauer Gesetzestext im Anhang).

Art. I: Erleichterungen auf dem Gebiete der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer sowie hinsichtlich der Umsatzsteuer, Grunderwerbsteuer und Kapitalverkehrsteuer für Verschmelzungen von Kapitalgesellschaften und Genossenschaften (§ 1 Abs 1), sowie für Einbringungen von Betrieben oder Teilbetrieben von in- und ausländischen Kapitalgesellschaften in eine inländische Kapitalgesellschaft als Sacheinlage (§ 1 Abs 2), die in der Zeit zwischen dem 1. Jänner 1969 und dem 31. Dezember 1971 durchgeführt werden.

Art. II: Erleichterungen auf dem Gebiete der Körperschaftsteuer, Einkommensteuer und Gewerbesteuer sowie hinsichtlich der Umsatzsteuer, der Grunderwerbsteuer und der Rechtsgeschäftsgebühren für Umwandlungen von Kapitalgesellschaften in Personengesellschaften oder Einzelfirmen, die zwischen dem 1. Jänner 1969 und dem 31. Dezember 1970 durchgeführt werden.

Art. III: Erleichterungen auf dem Gebiete der Einkommens- und Ertragsbesteuerung sowie bei der Umsatzsteuer, Grunderwerbsteuer und den Kapitalverkehrsteuern für die Einbringung von Betrieben oder Teilbetrieben (eines Einzelkaufmannes oder einer Personengesellschaft) in eine Kapitalgesellschaft, die in die Zweijahresfrist zwischen dem 1. Jänner 1969 und dem 31. Dezember 1970 hineinfallen.

Im Zuge der Einbringung besteht die Möglichkeit, das Anlagevermögen bis zu den höheren Teilwerten, höchstens jedoch bis zu den Anschaffungskosten aufzuwerten und erneut wieder abzuschreiben. Besteht an der eingebrachten Gesellschaft eine ausländische Beteiligung und somit ein eingeschränktes Besteuerungsrecht der Republik Österreich, so besteht ein Aufwertungszwang bis zu den höheren Teilwerten, die nicht durch die Anschaffungskosten begrenzt sind.

Art. IV: Erleichterungen auf dem Gebiete der Umsatzsteuer, der Grunderwerbsteuer und der Gesellschaftsvertragsgebühren für Zusammenschlüsse zu Personengesellschaften, ebenfalls beschränkt auf die Zweijahresfrist zwischen dem 1. Jänner 1969 und dem 31. Dezember 1970. Die diesbezügliche gesetzliche Regelung enthält keine das Einkommen- und Ertragsteuerrecht berührende Bestimmung; es kommt daher auf diesem Gebiet das geltende Recht zur Anwendung.

Art. V: *Konsortialverträge zur Vereinigung mehrerer Kreditinstitute* zur gemeinsamen Darlehens- oder Kreditgewährung sollen von der Gebührenpflicht für Gesellschaftsverträge befreit werden.

Die sozialistische Fraktion hatte den Titel „Umwandlungssteuergesetz“ vorgeschlagen, da dieser Titel ihrer Meinung nach den Inhalt des Gesetzes zutreffender bezeichnet hätte und der Name „Strukturverbesserungsgesetz“ irreführend sei⁸. „Der gegenständliche Gesetzesentwurf ist dem Titel nach ein Hinweis der Regierung, daß auf dem Gebiet der Strukturpolitik gewichtige Maßnahmen zu treffen wären. Dem Inhalt nach ist das vorliegende Gesetz aber das Eingeständnis der Alleinregierung, daß sie weder in der Lage war noch in der Lage ist, wirkungsvoll Strukturpolitik zu betreiben.“, lautete damals die Argumentation des Abgeordneten Androsch in seiner Stellungnahme zur Regierungsvorlage⁹. Die Sozialisten begrüßten grundsätzlich jene Änderungen, die zu größeren Betriebseinheiten bei Kapitalgesellschaften führen sollten wie Artikel I und III, sprachen sich aber entschieden gegen den Artikel II aus, da die Rückführung von Kapitalgesellschaften in Personengesellschaften oder Einzelfirmen nicht mit dem strukturpolitischen Ziel in Einklang stünde, zu größeren Unternehmens- und Betriebseinheiten zu kommen¹⁰.

Der Gesetzestext wurde schließlich im Jänner 1969 im Nationalrat unter Ablehnung des sozialistischen Titeländerungsantrages, den auch die FPÖ unterstützte, einstimmig angenommen.

Mit der Befristung der vorgesehenen Maßnahmen auf drei (Artikel I) bzw zwei Jahre (Artikel II bis IV) wurde einerseits ein größerer Druck bezweckt, der die Unternehmen zu rascheren Umwandlungs- und Fusionsentschlüssen veranlassen sollte, andererseits wollte man zunächst die *genauen* Auswirkungen des Gesetzes abwarten.

Denn darüber, in welchem Ausmaß das Gesetz von der Wirtschaft in Anspruch genommen werden würde, sowie über seine tatsächlichen Auswirkungen auf die Wirtschaftsstruktur im Falle seiner Inanspruchnahme herrschte damals bei allen Beteiligten weitgehend Unklarheit.

Es waren mit den Rahmenbedingungen des Gesetzes die Möglichkeiten geschaffen worden, „die Pferde zur Tränke zu führen“, es lag aber nun an den österreichischen Unternehmen, von diesen Möglichkeiten Gebrauch zu machen¹¹. In welchem Ausmaß in der Folge die österreichischen Unternehmen davon Gebrauch machten und bis heute davon Gebrauch machen und wie weit die österreichische Wirtschaftsstruktur davon beeinflusst wurde und wird, davon soll in diesem Artikel die Rede sein.

Die Arbeiterkammer hat z. B. im Jahr 1968 in ihrer Stellungnahme zum Gesetzentwurf darauf hingewiesen, daß die Begünstigungen des Strukturverbesserungsgesetzes nicht nur aus wirtschaftspolitischen, sondern auch in beträchtlichem Umfang aus steuerlichen Motiven in Anspruch genommen werden würden. Eine — wie die spätere Entwicklung zeigen wird — überaus zutreffende Feststellung.

II. Inanspruchnahme des Gesetzes

Zunächst wurde von den Bestimmungen des Gesetzes nur zögernd Gebrauch gemacht. Erst in der zweiten Hälfte des Jahres 1970 erfolgte eine verstärkte Inanspruchnahme, insbesondere des Artikels III (Einbringung einer Personen- in eine Kapitalgesellschaft), offenbar, weil die Verlängerung nicht als sicher angenommen werden konnte.

In dieser ersten Umgründungs- und Einbringungswelle haben zumindest 350 Unternehmen das Gesetz in Anspruch genommen¹². In allein 246 der von der Österreichischen Nationalbank im Jahr 1970 gezählten Fälle handelte es sich um Kapitalerhöhungen von Kapitalgesellschaften infolge von Umwandlungen, Einbringungen von Unternehmen oder Verschmelzungen¹³. (Tabelle 1) Zählt man die Einbringungen von Bar- und Sacheinlagen dazu, so waren es im selben Jahr 552 Fälle, mehr als doppelt so viel als 1968¹⁴. Die Untersuchung der Nationalbank zeigt somit eine sprunghafte Zunahme des Nennkapitals der Kapitalgesellschaften mit Inkrafttreten des Strukturverbesserungsgesetzes. 91 % der gesamten Nominalkapitalzunahme infolge von Umwandlungen, Verschmelzungen oder Einbringung von Unternehmen, sowie 86 % aller entsprechenden Geschäftsfälle zwischen 1967 und 1971 entfielen auf die Jahre 1969 — 1971 (siehe Tabelle 1). Fast zwei Drittel aller Umwandlungen und Einbringungen des Jahres 1970 entfielen auf die zweite Jahreshälfte.

Der überwiegende Teil der Kapitalzunahmen, sowohl gemessen an der Zahl der Geschäftsfälle, als auch am Volumen (in Mio S) erfolgte durch Umwandlungen aus Personalgesellschaften oder Einzelfirmen sowie infolge von Einbringungen von Bar- und Sacheinlagen in Kapitalgesellschaften¹⁵.

Eine Aufgliederung der Kapitalzunahmen zwischen 1969 und 1971 nach der Größe der Geschäftsfälle zeigt, daß auch zahlreiche Klein- und Mittelbetriebe von den Möglichkeiten des Strukturverbesserungs-

Tabelle 1

Zunahme des Nennkapitals infolge von Umwandlungen, Verschmelzungen oder Einbringung von Unternehmen

Jahr	Kapitalzunahme infolge von Umwandlungen									Kapitalerhöhungen bei Verschmelzungen oder Einbringung von Unternehmen				Summe			
	aus Kapitalgesellschaften				aus anderen Unternehmen												
	Mio S	%	Anzahl	%	Mio S	%	Anzahl	%	Mio S	%	Anzahl	%	Mio S	%	Anzahl	%	
1967	(1)	117	44	10	26	150	56	27	71	1	0	1	3	268	100	38	100
1968	(2)	216	79	24	44	20	7	22	41	38	14	8	15	274	100	54	100
1969 ¹⁾	(3)	327	42	9	12	190	25	36	51	255	33	26	37	772	100	71	100
1970 ¹⁾	(4)	209	8	11	4	1.212	46	134	55	1.219	46	101	41	2.640	100	246	100
1971 ¹⁾	(5)	53	2	8	3	951	45	132	49	1.121	53	128	48	2.125	100	268	100
1967 bis 1971	(6)	922	15	62	9	2.523	42	351	52	2.634	43	264	39	6.079	100	677	100
1969 bis 1971 ¹⁾	(7)	589	11	28	5	2.353	43	302	52	2.595	47	255	43	5.537	100	585	100
(7) in % von (6)		64		45		93		86		99		97		91		86	

¹⁾ In diesen Jahren war das Strukturverbesserungsgesetz wirksam.

Quelle: Mitteilungen des Direktoriums der Österreichischen Nationalbank Nr. 6/72.

gesetzes Gebrauch gemacht haben: In 244 von 527 oder 46 % der GmbH-Fälle fanden Stammkapitalerhöhungen infolge von Umwandlungen, Verschmelzungen oder Einbringung von Unternehmen bis zu 1 Million Schilling statt. Dies entspricht nur 2 % des Volumens der Kapitalzugänge¹⁶. Auf Erhöhungen des Stammkapitals von Gesellschaften mit beschränkter Haftung bis 15 Millionen Schilling entfielen 86 % der Fälle, aber nur 25 % des Volumens (siehe Tabelle 2).

Interessant ist auch die Feststellung in der erwähnten Studie der Nationalbank, daß im Beobachtungszeitraum bei den Neugründungen kein Trend zu größeren Unternehmenseinheiten festzustellen war und auch die Höhe der Bar- und Sacheinlagen keine steigende Tendenz zeigte.

Sollte das Strukturverbesserungsgesetz nicht durch seine konzentrationsfördernden Maßnahmen zu größeren Unternehmenseinheiten führen? Warum trugen die Verschmelzungen und Einbringungen von Unternehmen nichts zu einer Verbesserung der österreichischen Unternehmensgrößenstruktur bei?

Da infolge der Anlaufschwierigkeiten wegen verschiedener ungeklärter gesellschafts- und abgabenrechtlicher Fragen zu Beginn der Geltungsdauer des Gesetzes von seinen Bestimmungen wenig Gebrauch gemacht worden war und insbesondere die Befristung mit 31. Dezember 1970 für die Artikel III und IV zu knapp bemessen schien¹⁷, wurde Ende 1970 die Geltungsdauer sämtlicher befristeter Bestimmungen des Gesetzes generell bis zum 31. Dezember 1973 verlängert.

Im Oktober 1972 brachten dann die Abgeordneten Skritek, Mussil und Genossen einen Initiativantrag im Nationalrat ein, der anlässlich der Assoziierung Österreichs mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft neben verschiedenen anderen Maßnahmen (wie zB die 25 %ige Sonderabschreibung) die Verlängerung des Strukturverbesserungsgesetzes forderte, um damit die für die österreichischen Unternehmen aus der Assoziierung erwachsenden Anpassungsschwierigkeiten besser bewältigen zu können. Zugleich mit der in der Folge im Nationalrat beschlossenen generellen Verlängerung der Geltungsdauer bis 31. Dezember 1975 wurden auch inhaltliche Änderungen¹⁸ vorgenommen: Insbesondere sollte durch Ergänzungen des Artikels I seine Anwendung auf die bevorstehende Zusammenfassung der Unternehmungen der verstaatlichten Eisen- und Stahlindustrie ermöglicht werden. Er wurde um die Möglichkeit der Einbringung von Beteiligungen an inländischen Kapitalgesellschaften (nicht nur wie bisher von Betrieben, Teilbetrieben oder Sacheinlagen) durch in- oder ausländische Kapitalgesellschaften erweitert¹⁹. Drittens wurden die Bestimmungen des Strukturverbesserungsgesetzes an die Bestimmungen des neuen Umsatzsteuergesetzes 1972 angepaßt. Mit der zu geringen Inanspruchnahme der immer großzügiger werdenden steuerlichen Begünstigungen des Gesetzes konnte die weitere Verlängerung nun nicht mehr begründet werden.

Tabelle 2

Zunahme des Stammkapitals durch Umwandlungen, Verschmelzungen oder Einbringung von Unternehmen

	1				2				3 = 1 + 2				4				5	
	bis 1 Mio S				1 bis 15 Mio S				bis 15 Mio S				über 15 Mio S				insgesamt	
	Volumen in Mio S	% *)	Anzahl der Steuerf.	% **)	Mio S	%	Anzahl	%	Mio S	%	Anzahl	%	Mio S	%	Anzahl	%	Mio S = 100 %	Anzahl = 100 %
1967 bis 1971	86	2	286	47	968	24	243	40	1.054	26	529	87	3.010	74	79	13	4.064	608
1969 bis 1971 ¹⁾	75	2	244	46	841	23	211	40	916	25	455	86	2.808	75	72	14	3.724	527

¹⁾ In diesen Jahren war das Strukturverbesserungsgesetz wirksam.

*) Die Gesamtsumme.

**) Die Gesamtanzahl der Geschäftsfälle.

Quelle: Mitteilungen des Direktoriums der Österreichischen Nationalbank Nr. 6/72.

Zwischen Juni 1969 und Juni 1972 haben nach einer Zählung der Industriellenvereinigung österreichische Unternehmen achthundert-dreiundsechzigmal von den Bestimmungen des Gesetzes Gebrauch gemacht²⁰. Rund 510 Fälle oder 59 % entfielen dabei auf Einbringungen in Kapitalgesellschaften; die Fusionen stehen mit 175 Fällen oder 20 % an zweiter Stelle, in weiteren 172 Fällen handelte es sich um Umwandlungen von Kapital- in Personengesellschaften²¹. Somit führten nur 175 oder 20 % der gezählten Transaktionen zu echten Konzentrationen, die auch zu einer Verbesserung der österreichischen Unternehmensgrößenstruktur beitrugen; ebensoviele, nämlich 172 Fälle, aber strebten einem solchen Ziel diametral entgegen. Die tatsächlichen Auswirkungen des überwiegenden Teils der Transaktionen auf die Unternehmensgrößenstruktur können nur sehr schwer richtig eingeschätzt werden. Denn meist änderten und ändern Einbringungen von Betrieben oder Teilbetrieben als Sacheinlagen in Kapitalgesellschaften wenig oder überhaupt nichts an Größe und Struktur des eingebrachten Betriebes.

Das übliche und in der Praxis zweifellos beliebteste Schema für eine Einbringung nach Artikel III sieht so aus, daß eine Kapitalgesellschaft — meist eine GmbH mit 100.000 Schilling Stammkapital — neu gegründet wird und zugleich oder auch später die Personen- oder Einzelfirma in diese GmbH eingebracht wird, wobei das Stammkapital im Zuge der Einbringung (meist in der Höhe des Sacheinlagewertes) erhöht wird. Häufig bringen gleich bei der Neugründung die Gesellschafter ihre Personen- oder Einzelfirma in Anrechnung auf ihre (höhere) Stammeinlage als Sacheinlage ein. Am eingebrachten Gewerbe- bzw. Handels- bzw. Industriebetrieb selbst, seiner Größe und organisatorischen Struktur ändert sich dadurch meist überhaupt nichts, außer daß der bisherige persönlich haftende Eigentümer nunmehr auch sein eigener Geschäftsführer ist. Bei Einbringungen nach Artikel I ist der Vorgang meist ein ähnlicher, nur daß statt der Personengesellschaft eine Kapitalgesellschaft eingebracht wird (vgl. Schaubild K. Wlaschek).

Summa summarum waren jedenfalls vier Jahre nach dem Inkrafttreten des Gesetzes Illusionen über die strukturpolitische Bedeutung des Gesetzes nicht mehr am Platz. Auch die damals noch vielfach geäußerte Meinung, daß das durch das Strukturverbesserungsgesetz induzierte starke Steigen der Zahl von Kapitalgesellschaften, insbesondere von Gesellschaften mit beschränkter Haftung²², zu einem stärkeren Körperschaftsteueraufkommen führen würde²³, sollte sich als ein grober Irrtum herausstellen. Denn zumindest eine Auswirkung des Strukturverbesserungsgesetzes ist sicherlich unbestritten: jährlich hunderte Millionen Schilling an Steuerausfällen²⁴.

1975, als das Strukturverbesserungsgesetz abermals auslaufen bzw. verlängert werden sollte, wurde immer offensichtlicher, daß es bei diesem Gesetz weniger um die Verbesserung der Wirtschaftsstruktur, als um das Steuersparen ging. So stellte zB das Wirtschaftsmagazin „Trend“ die Umwandlungskunststücke der Kettenfabrik Kohmaier, die

diese an Hand des Strukturverbesserungsgesetzes vollführte, dar²⁵. Kohmaier hatte in rund zwei Jahrzehnten fünfmal die Gesellschaftsform geändert: Nach Ausnützung des Schillingeröffnungsbilanzgesetzes wurde kurz nach Inkrafttreten des Strukturverbesserungsgesetzes Artikel III in Anspruch genommen und die OHG in eine GmbH eingebracht — bei einer Aufwertung über die Anschaffungswerte, da eine Schweizer Holding die Aufwertung zu höheren Teilwerten ermöglichte (siehe oben): —, um 1972 die seinerzeitige OHG und nunmehrige GmbH mit Hilfe des Artikels II in eine KG rückzuwandeln²⁶. Mittlerweile gibt es im Handelsregister sogar eine neu gegründete Aktiengesellschaft.

Als schließlich feststand, daß der Artikel II nicht mehr verlängert werden würde, erfolgten in den Zeitungen „Aufrufe“ an Kapitalgesellschaften, die die Vorteile des Artikels II noch ausnützen wollen, „unverzüglich tätig“ zu werden²⁷.

Der Gesetzgeber führte als Begründung für die Verlängerung der Artikel I, III und IV um weitere zwei Jahre (bis Ende 1977) das sinkende Wirtschaftswachstum in Staaten, zu denen Österreich Wirtschaftsbeziehungen unterhielt, und die zu befürchtenden Auswirkungen auf die österreichische Wirtschaft an²⁸. Konjunkturpolitische Begründungen hatten strukturpolitische abgelöst.

Im Frühjahr 1976 wurden sehr viele Umwandlungen nach dem Artikel II registriert, deren Umwandlungsbeschlüsse aus dem Vorjahr stammten. Mit Beginn des Jahres 1976 rissen derartige Umwandlungsbeschlüsse jäh ab²⁹, obwohl handelsrechtlich nach wie vor Umwandlungen dieser Art — allerdings ohne Steuerbegünstigung — möglich waren und sind. Eines der signifikanten Beispiele für eine zu diesem Zeitpunkt zu steuerlichen Zwecken vorgenommene Rückwandlung von einer Kapital- in eine Personengesellschaft bietet der Fall Wlaschek (siehe unten). Bis Juni 1976 wurden 392 Fusionen, 414 Umwandlungen, 1827 Einbringungen in Kapitalgesellschaften und 23 Zusammenschlüsse nach Artikel IV gezählt³⁰.

Das zweite Abgabenänderungsgesetz 1977 schließlich bildete den Anlaß für die neuerliche Verlängerung um weitere zwei Jahre, wobei sich der Fiskus aufgrund einiger geringfügiger Änderungen Einsparungen in der Höhe von einigen hundert Millionen Schilling für das Jahr 1978 erhoffte. Die nochmalige Verlängerung um nur ein Jahr im Jahr 1979 stand im Zeichen der Beratungen der Steuerreformkommission, die klären soll, ob und welche Bestimmungen des Gesetzes in veränderter oder unveränderter Form in entsprechende Abgabengesetze als Dauerbestimmungen übernommen werden könnten³¹.

III. Auswirkungen des Gesetzes

Die Anzahl der Fälle, in denen die Bestimmungen des Gesetzes bis heute zur Anwendung kamen, kann nur geschätzt werden. Aus den Eintragungen im Amtsblatt der Wiener Zeitung schließt Helbich, daß

das Gesetz in der Zeit vom Juni 1969 bis Ende 1978 in rund 4.200 Fällen angewendet worden ist³². Und zwar in folgender Aufschlüsselung:

		%
Fusionen (Artikel I, § 1, Abs 1) rund	620 Fälle	14,8
Einbringung (Art. I, § 1, Abs 2) rund	110 Fälle	2,6
Umwandlungen (Artikel II) rund	430 Fälle	10,3
Einbringungen (Artikel III) rund	3.000 Fälle	71,6
Zusammenschlüsse (Artikel IV) rund	30 Fälle	0,7
zusammen insgesamt ca.	4.200 Fälle	100,0

Aus dieser Aufstellung geht eindeutig hervor, daß mit über 70 % aller Fälle der Artikel III am meisten in Anspruch genommen wurde. Allerdings kann man aus diesen Zahlen nicht den Schluß ziehen, daß nun 3.000 verschiedene österreichische Unternehmen ihre Rechtsform von einer Personen- oder Einzelfirma in eine Kapitalgesellschaft umgewandelt haben, sondern es handelt sich sicherlich bei einer Reihe dieser Fälle um „Mehrfachanwender“, d. h. Unternehmungen, die mit Hilfe eines versierten Rechtsanwalts im Laufe der Jahre mehrfach von den steuerlichen Begünstigungen des Artikels III Gebrauch gemacht haben (siehe spätere Beispiele).

Immerhin kann man sagen, daß eine große Zahl von österreichischen Klein- und Mittelbetrieben von der Gelegenheit, ihrer Tätigkeit den organisatorischen Rahmen einer Kapitalgesellschaft zu geben, Gebrauch gemacht haben. So hat das Strukturverbesserungsgesetz wesentlich dazu beigetragen, daß die Zahl der Gesellschaften mbH in den letzten zehn Jahren sprunghaft angestiegen ist. Gab es im Jahr 1965 4.400 und im Jahr 1969 etwa 6.300 Gesellschaften mbH, so war ihre Zahl bis Ende 1972 auf 10.200 angewachsen. Die Körperschaftsteuerstatistik 1975 weist schließlich 15.700 Gesellschaften mbH aus³³. Nach unserer Schätzung dürfte es nunmehr über 25.000 Gesellschaften mbH in ganz Österreich geben³⁴.

Allerdings sagt — wie bereits erwähnt — die Zahl der Kapitalgesellschaften allein wenig bzw nichts über die Unternehmensgrößenstruktur aus, vor allem, wenn es sich um Gesellschaften vom Typ der österreichischen Gesellschaften mbH handelt, die außer der beschränkten Haftung wenig vom Charakter einer Kapitalgesellschaft (wie z. B. die personelle Trennung zwischen Eigentümer und Geschäftsführung) an sich haben und wo das Haftungskapital meist nur S 100.000,— beträgt. Außerdem fungiert ein beträchtlicher Teil der registrierten Gesellschaften mbH als persönlich haftender Gesellschafter in einer Personengesellschaft, meist einer Kommanditgesellschaft (GmbH & Co KG). Die GmbH & Co KG ist eine Gesellschaftsform, deren stark steigende Zahl indirekt ebenfalls auf das Strukturverbesserungsgesetz zurückzuführen ist. Doch ist die stark gestiegene Anzahl von kaum der Strukturverbesserung dienenden Gesellschaften

mbH nur eine der Auswirkungen des Gesetzes auf die österreichische Wirtschaft. Eine viel wichtigere Frage ist, wie sich die Inanspruchnahme der Steuerbegünstigungen auf die Steuereinnahmen des Fiskus ausgewirkt hat.

Mangels Statistiken kann die Steuerersparnis, die aus der Inanspruchnahme des Strukturverbesserungsgesetzes resultiert, nicht ermittelt werden. Lediglich in den Einkommensteuerstatistiken findet sich die Zahl der Einbringungen eines Betriebes oder Teilbetriebes einer Einzelfirma oder einer Personengesellschaft in eine Kapitalgesellschaft, sofern dabei eine Aufwertung der Buchwerte auf die höheren Teilwerte bzw auf die Anschaffungs- und Herstellungskosten vorgenommen wurde. Da Aufwertungen als „Veräußerungsgewinne“ laut Einkommensteuergesetz der Besteuerung unterworfen sind, scheinen diese Vorgänge in den Einkommensteuerstatistiken auf³⁵. Art. III § 8 (3) des Strukturverbesserungsgesetzes bestimmt, daß „die Einkommensteuer eines allfälligen Veräußerungsgewinnes im Sinne des § 24 (2) Einkommensteuergesetz... mit der Hälfte des sich nach § 37 (1) Einkommensteuergesetz ergebenden Betrages festzusetzen (ist)“³⁶.

Das bedeutet im Zusammenhang mit § 37 Einkommensteuergesetz, daß „Veräußerungsgewinne“ mit einem Viertel des Durchschnittsteuersatzes, der sich bei der Steuerfestlegung normalerweise ergeben würde, versteuert werden. Aufwertungen, „Veräußerungsgewinne“ und darauf bezahlte Einkommensteuern können den Einkommensteuerstatistiken entnommen werden (in Tabelle 3 sind das die Spalten 1 bis 3). Die auf ein Viertel verringerte Besteuerung des „Veräußerungsgewinnes“ wird nun ergänzt durch die Möglichkeit, die aufgewerteten Gegenstände des Betriebsvermögens erneut einer normalen Abschreibung unterziehen zu können. Die gezahlte Einkommensteuer ist nun gegen die durch die gewinnmindernde Abschreibung entstandene Steuerbegünstigung aufzurechnen.

Der Brutto-Steuervorteil aus der Möglichkeit erneuter Abschreibung kann natürlich nur durch Annahmen ermittelt werden. Hier wurde davon ausgegangen, daß die aufgewerteten Gegenstände des Betriebsvermögens zehn Jahre lang wieder abgeschrieben werden, jedes Jahr also mit einem Zehntel. Der Steuervorteil ergibt sich durch die Versteuerung niedrigerer Gewinne aufgrund höherer Abschreibungen. Er ist durch Anwendung eines angenommenen Steuersatzes von 50 % auf die so entstehende Gewinndifferenz zu errechnen. Die Brutto-Gesamtsumme der Begünstigung wurde durch Abzinsung der jährlichen Steuervorteile auf das Anfangsjahr mit einem Barwert-Zinssatz von acht Prozent errechnet (Spalte 4).

Der Nettosteuvorteil ergibt sich dann aus diesem Steuervorteil, vermindert um die aus dem Aufwertungsgewinn bezahlte Einkommensteuer, und wird in Spalte 5 dargestellt. Es zeigt sich also, daß, sehr vorsichtig gerechnet, allein aus dem Artikel III § 8 (2) und (3) sich ein Steuerentgang von 300 bis 400 Millionen Schilling jährlich ergibt, ganz

zu schweigen von den übrigen abgabenrechtlichen Bestimmungen in Artikel III § 10, nämlich bezüglich von Vorgängen im Sinne des § 8 (1) (Befreiung der Einbringung eines Betriebes oder Teilbetriebes eines Einzelkaufmannes oder einer Personengesellschaft in eine Kapitalgesellschaft von Umsatzsteuer, Grunderwerbsteuer und Kapitalverkehrssteuern) und den gleichen Befreiungen aus Artikel I.

Tabelle 3
Steuerentgang aus Artikel III (Untergrenze)

Jahr	1 Fälle	2 Einkommen in Mio S	3 Einkommensteuer in Mio S	4 Steuervorteile aus erneuter Abschreibung in Mio S*	5 Netto-Steuervorteil** in Mio S
1975	532	1.583	235	630	395
1974	368	1.567	236	623	387
1973	283	832	124	333	209
1972	256	1.280	197	507	310
1971	179	705	120	283	163
1970	275	1.310	199	486	287

* Ohne Berücksichtigung der Gewerbesteuer, die sich bei einem Grenzsteuersatz von 50 % auf ca. 8 % der aufgelösten stillen Reserven belaufen würde. Dadurch würde sich der Steuervorteil noch erhöhen.

** Es wurde eine durchschnittliche Restlaufzeit von 10 Jahren angenommen, wobei dies sicher zu hoch ist. In der Regel beträgt die Restlaufzeit kaum mehr als fünf Jahre, wodurch sich der Steuervorteil noch erhöht.

Quelle: Einkommensteuerstatistiken, eigene Berechnungen.

IV. Die mißbräuchliche Anwendung des Strukturverbesserungsgesetzes

Es soll nun gar nicht bestritten werden, daß das Strukturverbesserungsgesetz in den ersten Jahren seiner Anwendung zur Verbesserung der organisatorischen und vor allem der Finanzierungsstruktur vieler österreichischer Unternehmen beigetragen hat. Es besteht jedoch der begründete Verdacht, daß seit mindestens fünf Jahren der überwältigende Teil der Inanspruchnahme nur noch vom Motiv der Steuervermeidung getragen wird, was wohl nicht als der ursprüngliche Sinn des Gesetzes angesehen werden kann. Zudem hat die Praxis gezeigt, daß die Bestimmungen des Gesetzes in ihrer derzeit gültigen Form mißbräuchliche Anwendungen verschiedenster Art ermöglichen.

Die bedeutendsten Mißbräuche sind:

1. Artikel I (Verschmelzung von Kapitalgesellschaften und Genossenschaften)

a) *Einkauf von Verlusten*: Ein häufig praktiziertes Verfahren von Unternehmen mit hohen Gewinnen ist es, Firmen mit beachtlichen Verlusten zu erwerben und dann durch Verschmelzung aufzunehmen. Nach § 2 (2) Einkommensteuergesetz versteht man unter Einkommen den „Gesamtbetrag der Einkünfte... nach Ausgleich mit Verlusten, die sich bei den einzelnen Einkunftsarten ergeben und nach Abzug der Sonderausgaben...“ (§ 18 Einkommensteuergesetz). Der Verlustabzug, der sich aus der Übernahme von Verlusten aus der übernommenen Gesellschaft ergibt und somit nach § 18 (1) 4 Einkommensteuergesetz für die übernehmende Gesellschaft eine Sonderausgabe darstellt, führt damit zur Verringerung oder zur Vermeidung der Steuerleistung durch das Unternehmen für ein oder mehrere Jahre. Häufig genug wird der Betrieb des aufgenommenen Unternehmens nach dem Aufbrauchen des Verlustvortrages liquidiert. Das sieht dann in der Praxis etwa so aus: Die AG Y erwirbt Ende 1977 die Gesellschaftsanteile einer GmbH X um S 100.000. Die GmbH weist einen Verlustvortrag in der Höhe von 40 Millionen Schilling auf. Im Lauf des Jahres 1978 erfolgt rückwirkend die Verschmelzung nach Artikel I Strukturverbesserungsgesetz. Bis Ende 1979 ist der Verlustvortrag aufgebraucht, danach wird der Betrieb der früheren Gesellschaft mbH eingestellt.

Die Steuerbegünstigung aus dem Ankauf von Verlusten bzw. Verlustgesellschaften ergibt sich also in erster Linie aus den Bestimmungen des § 2 (2) letzter Halbsatz Einkommensteuergesetz in Verbindung mit § 1 (5) Strukturverbesserungsgesetz und § 8 Körperschaftsteuergesetz und ist vor allem für Unternehmen mit hohen Gewinnen interessant. Im schlechtesten Fall sparen sie dabei die Einkommensteuer für jenen Teil ihres Gewinns, der mit den Verlusten des erworbenen Unternehmens aufgerechnet wird, im besten Fall können sie billig oder umsonst eine Erweiterung und/oder Diversifizierung ihres Geschäftsumfangs erreichen, wenn sie das verlustreiche Unternehmen tatsächlich sanieren, was aber eher selten vorkommt.

Das steuerpolitisch Bedenkliche an diesen Transaktionen ist zweierlei: Es werden Firmen gekauft, die sehr hohe Verlustvorträge haben und die trotz der Tatsache, daß sie jahrelang Verluste erzielt und daher auch keine Steuern bezahlt haben, nun einen Gewinn aus dem Verkauf eben dieser Verlustvorträge lukrieren können. Zum zweiten wird dem Käufer dieser Verlustfirmen eine Steuerbegünstigung gewährt, selbst wenn es sich bei der betreffenden Firma um einen reinen Firmenmantel handelt. Zahlreiche Annoncen in den Zeitungen, die solche Verlustmäntel anbieten, zeugen von der Häufigkeit solcher Fälle. Daß es sich hierbei um einen strukturverbessernden Vorgang handelt, kann auf jeden Fall ausgeschlossen werden.

Und nun wird diese steuerlich so günstige Möglichkeit des Verlustabzuges noch zusätzlich durch die Bestimmungen des Strukturverbesserungsgesetzes, Artikel I, steuerlich begünstigt, und zwar durch Befreiung der Übertragungs- und Verschmelzungsvorgänge von Umsatzsteuer, Grunderwerbsteuer und Kapitalverkehrsteuern, sowie die Steuerfreiheit von Verschmelzungsgewinnen durch Anwendung des § 19 (2) Körperschaftsteuergesetz. Gesetz, unsere AG Y kauft die Gesellschaft mbH X wie im vorigen Beispiel, so würde sich folgendes ergeben: Da sich in den meisten Betriebsvermögen Grundstücke befinden, entsteht bei Abtretung sämtlicher Anteile an der Ges. mbH X an die AG Y nach § 1 (3) Grunderwerbsteuergesetz Grunderwerbsteuerpflicht (8 % vom Verkehrswert). Außerdem entsteht bei der Übertragung von Gesellschaftsrechten Kapitalverkehrsteuerpflicht (Börsenumsatzsteuer). Folgt diesem Erwerb innerhalb von sechs Monaten die Verschmelzung der Ges. mbH X und der AG Y, so bleibt dieser Vorgang steuerfrei. Der Verschmelzungsvorgang selbst ist nach § 2 erster Satz Strukturverbesserungsgesetz steuerfrei. Daneben sind Verschmelzungen von Teilbetrieben, welche gemäß § 1 Umsatzsteuergesetz der Umsatzsteuer unterliegen, von der Steuerpflicht befreit. Entsteht nun bei der Verschmelzung der AG Y mit der Ges. mbH X — etwa durch einen höheren Ansatz des Reinvermögens der Ges. mbH X als dessen Beteiligungsansatz bei der AG Y entspricht — ein Gewinn, so bleibt dieser nach § 1 (3) Strukturverbesserungsgesetz steuerfrei. Dies entspricht auch den Bestimmungen des § 19 (2) Körperschaftsteuergesetz.

Man könnte also zusammenfassen: das grundlegende Motiv beim Einkauf von Verlustunternehmen ist die Bestimmung des § 2 (2) Einkommensteuergesetz in Verbindung mit § 1 (5) Strukturverbesserungsgesetz, betreffend die Aufrechnung von Verlusten. Natürlich werden die weiteren Steuerbefreiungen nach dem Strukturverbesserungsgesetz gerne in Anspruch genommen. Doch wären diese Begünstigungen allein kein genügender Anreiz, um „strukturverbessernde“ Handlungen zu setzen; diese Bestimmungen des Artikels I stellen somit lediglich eine Art Draufgabe zu den Begünstigungen des Einkommensteuergesetzes bezüglich des Verlustausgleiches dar.

b) Die Steuerbegünstigungen des Strukturverbesserungsgesetzes können auch dann angewendet werden, wenn nicht Kapitalgesellschaften in ihrer Gesamtheit verschmolzen werden, sondern wenn eine Kapitalgesellschaft Betriebe oder Teilbetriebe oder Beteiligungen als Sacheinlage in eine andere Kapitalgesellschaft einbringt. Diese Bestimmung hat in der Vergangenheit dazu geführt, daß geschickte Steuerberater von ihnen betreuten Unternehmen in zahllose Betriebe und Teilbetriebe aufgespalten und Ausgliederungen vorgenommen haben, die dann ebenso kompliziert wieder mit anderen Unternehmen, Betrieben oder Teilbetrieben, die meistens den gleichen Eigentümer haben, zusammengeführt wurden. An strukturpolitisch relevanten Dingen — wie Produktion, Forschung und Entwicklung, Beschäfti-

gung — änderte sich dabei überhaupt nichts, nur die gesellschaftsrechtlichen Formen der Unternehmen wurden bis zur Unkenntlichkeit verändert.

Was hier möglich ist, soll an zwei Beispielen aus der Praxis in Schaubildform gezeigt werden:

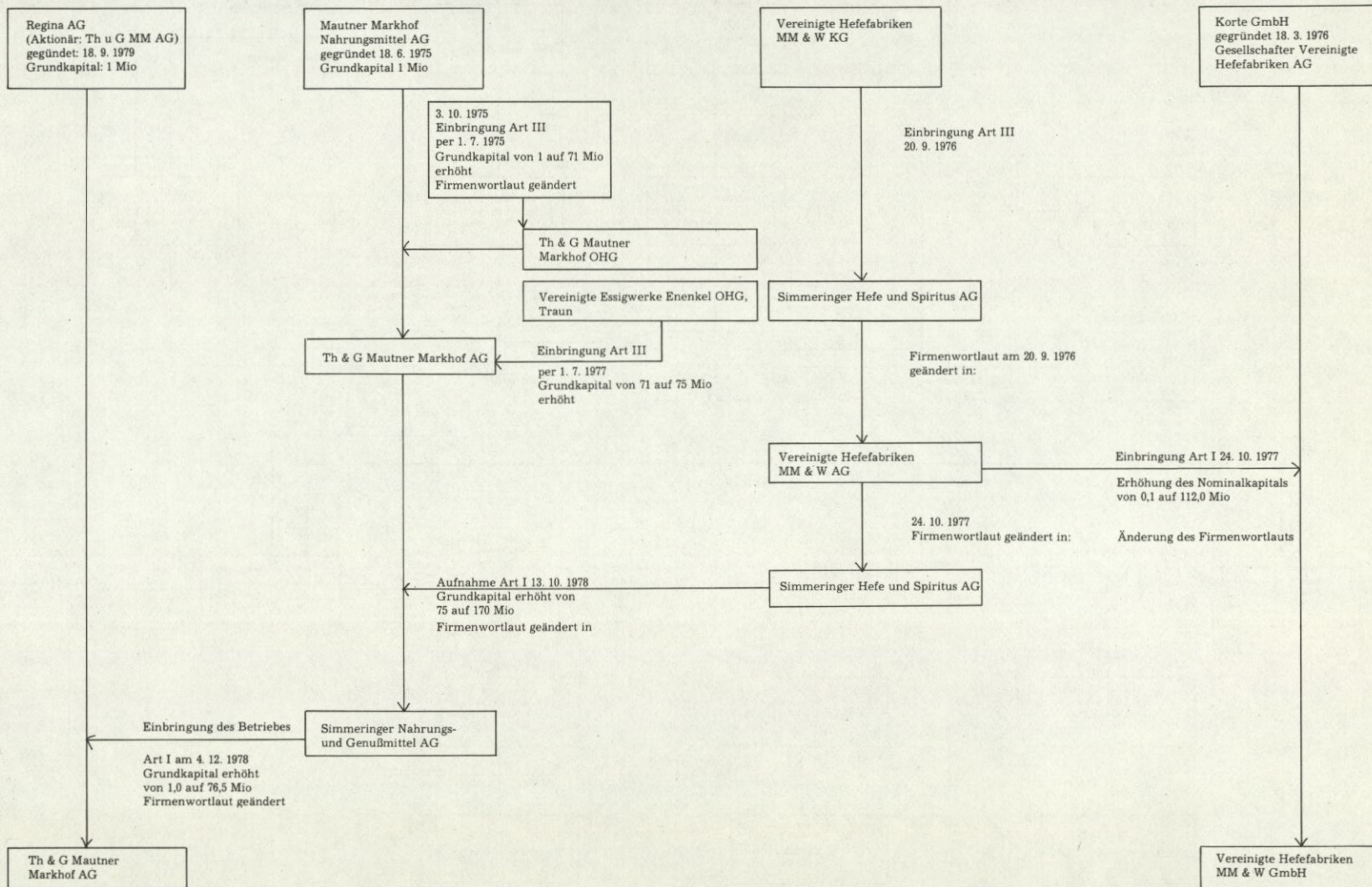
MAUTNER-MARKHOF-GRUPPE

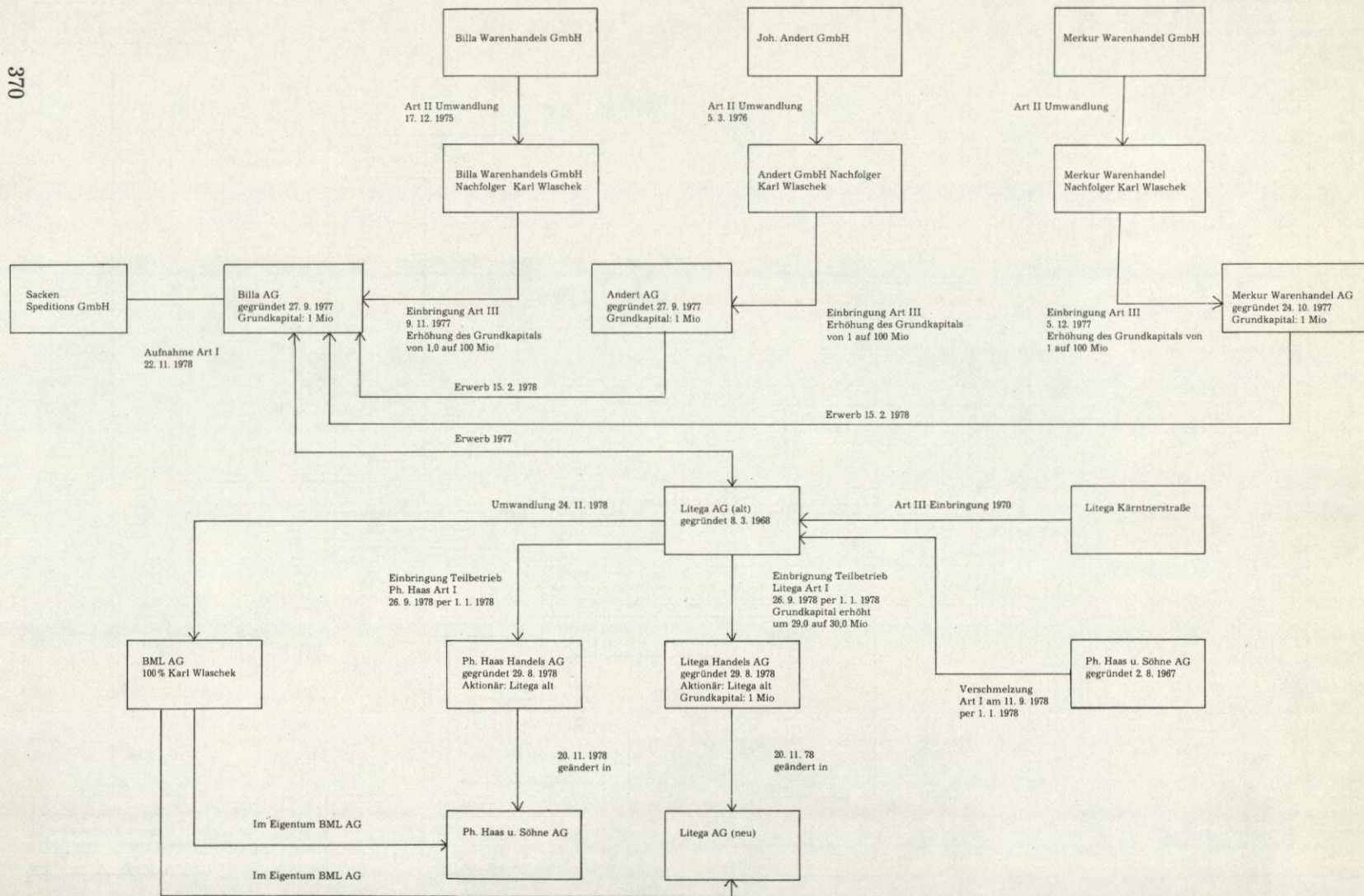
- | | |
|--------------|--|
| 18. 6. 1975 | Gründung der Mautner-Markhof Nahrungsmittel AG, mit 1 Million Schilling Grundkapital. |
| 3. 10. 1975 | Einbringung der Th. & G. Mautner Markhof OHG in die Mautner Markhof Nahrungsmittel AG; diese wird geändert in Th. & G. Mautner Markhof AG. Das Grundkapital wird um 70 auf 71 Millionen Schilling erhöht. |
| 18. 3. 1976 | Gründung der Korte GmbH; ab 4. 4. 1977 alleiniger Gesellschafter Th. & G. Mautner Markhof AG. |
| 20. 9. 1976 | Einbringung der Vereinigten Hefefabriken Mautner Markhof & Wolfrum AG. Diese wird geändert in Vereinigte Hefefabriken Mautner Markhof & Wolfrum AG. |
| 27. 9. 1977 | Einbringung der Vereinigten Essigwerke Enenkel OHG, Traun, in die Th. & G. Mautner Markhof AG. Erhöhung des Grundkapitals um 4 auf 75 Millionen Schilling. |
| 24. 10. 1977 | Einbringung des Betriebes der Vereinigten Hefefabriken Mautner Markhof & Wolfrum AG „in die zu diesem Zweck gegründete Korte GmbH“ (Alleiniger Gesellschafter: Vereinigte Hefefabriken Mautner Markhof & Wolfrum AG.) Erhöhung des Stammkapitals um 111,9 auf 112 Millionen Schilling. Änderung des Firmenwortlauts in Vereinigte Hefefabriken Mautner Markhof & Wolfrum GmbH. Änderung des Firmenwortlauts der Vereinigten Hefefabriken Mautner Markhof & Wolfrum AG in Simmeringer Hefe & Spiritus AG, die als reine Holding für die Vereinigten Hefefabriken Mautner Markhof & Wolfrum GmbH fungiert. |
| 18. 9. 1978 | Gründung der Regina Beteiligungs AG mit 1 Million Schilling Grundkapital |

13. 10. 1978 Aufnahme der Simmeringer Hefe & Spiritus AG durch die Th. & G. Mautner Markhof AG. Erhöhung des Grundkapitals um 95 auf 170 Millionen Schilling.
4. 12. 1978 Einbringung des gesamten Betriebes der Th. & G. Mautner Markhof AG (mit Ausnahme der Beteiligung an der Vereinigten Hefefabriken GmbH) in die Regina AG, deren Grundkapital um 75,5 auf 76,5 Millionen Schilling aufgestockt wird. Änderung des Firmenwortlauts der Th. & G. Mautner Markhof AG in Simmeringer Nahrungs- und Genußmittel AG. Änderung des Firmenwortlauts der Regina AG in Th. & G. Mautner Markhof AG.

WLASCHEK-GRUPPE

17. 12. 1975 Umwandlung der Billa Warenhandel GmbH in die Billa Warenhandel GmbH Nachfolger Karl Wlaschek (Artikel II)
5. 3. 1976 Umwandlung der Johann Andert GmbH in Andert GmbH Nachfolger Karl Wlaschek (rückwirkend) (Artikel II) Umwandlung der Merkur Warenhandels GmbH in Merkur Warenhandel GmbH Nachfolger Karl Wlaschek (rückwirkend) (Artikel II).
27. 9. 1977 Gründung der Billa AG, Grundkapital 1 Million Schilling, Gründung der Andert AG, Grundkapital 1 Million Schilling.
24. 10. 1977 Gründung der Merkur Warenhandels AG, Grundkapital 1 Million Schilling.
9. 11. 1977 Einbringung der Billa Warenhandel GmbH Nachfolger Karl Wlaschek in die Billa AG (Artikel III). Erhöhung des Grundkapitals auf 100 Millionen Schilling.
- Einbringung der Andert GmbH Nachfolger Karl Wlaschek in die Andert AG, Erhöhung des Grundkapitals auf 15 Millionen Schilling (Artikel III).
5. 12. 1977 Einbringung der Merkur Warenhandel GmbH Nachfolger Karl Wlaschek in die Merkur Warenhandel AG (Artikel III). Erhöhung des Grundkapitals von 1 auf 40 Millionen Schilling.





- 29. 8. 1978 Gründung der Ph. Haas Handels AG; Aktionär: Litega (alt) AG. Gründung der Litega Handels AG; Aktionär: Litega (alt) AG.
- 11. 9. 1978 Verschmelzung per 1. 1. 1978 der Ph. Haas & Söhne mit der Litega (alt) AG (Artikel I).
- 26. 9. 1978 Einbringung per 1. 1. 1978 des Teilbetriebes Ph. Haas & Söhne in die Ph. Haas Handels AG sowie Einbringung per 1. 1. 1978 des Teilbetriebes Litega in die Litega Handels AG (Artikel I).
- 20. 11. 1978 Ph. Haas Handels AG geändert in Ph. Haas & Söhne AG Litega Handels AG geändert in Litega Linoleum Teppiche-Gardinen AG (neu).
- 22. 11. 1978 Aufnahme der Sacken Spedition GmbH in die Billa AG (Artikel I).
- 24. 11. 1978 Namensänderung der Litega Linoleum Teppiche-Gardinen AG (alt) in BML Vermögensverwaltungs AG.

Die Bestimmung des Strukturverbesserungsgesetzes, daß auch Teilbetriebe eingebracht werden können, ist eine der wesentlichen Erweiterungen des Strukturverbesserungsgesetzes gegenüber den Bestimmungen des Körperschaftsteuergesetzes, wo im § 19 (2) bestimmt wird: „... Der beim Übergang des Vermögens der Kapitalgesellschaft... auf einen anderen sich ergebende Gewinn scheidet für die Besteuerung insoweit aus, als die folgenden Voraussetzungen erfüllt sind: 1. Das Vermögen einer inländischen Kapitalgesellschaft muß *als Ganzes* auf eine andere inländische Kapitalgesellschaft gegen Gewährung von Gesellschaftsrechten der übernehmenden Gesellschaft übergehen. 2. Es muß sichergestellt sein, daß dieser Gewinn später der Körperschaftsteuer unterliegt.“

Helbich zitierte die einschlägigen Passagen der Steuergesetze, indem er definiert: „Ein im Inland gelegener Teilbetrieb liegt dann vor, wenn ein organisch in sich geschlossener, mit einer gewissen Selbständigkeit ausgestatteter Teil des Gewerbebetriebes vorhanden ist, der es vermöge seiner organischen Geschlossenheit ermöglicht, die gleiche Erwerbstätigkeit ohne weiteres fortzusetzen³⁷.“ Unserer Ansicht nach ist diese Definition alles andere als eindeutig. Eine Zerlegung des Betriebes in eine große Anzahl von Teilbetrieben ist damit für fast alle organisatorisch geschlossenen Betriebsbereiche möglich, von der Haustischlerei bis zur selbständig organisierten Hausdruckerei. Der entscheidende Vorteil dieser Aufspaltung und Wiederausammenführung liegt in der Bildung von „Konzernen“ und der damit möglichen Inanspruchnahme der §§ 10 (Steuerbefreiung von Schachtelgesell-

schaften) und 22 (2) Körperschaftsteuergesetz (Steuerhalbierung bei Ausschüttung von Gewinnen). Das heißt in der Praxis nichts anderes, als daß zu den Steuerbegünstigungen des Strukturverbesserungsgesetzes jene des Körperschaftsteuergesetzes kombiniert werden können.

c) Die Arbeitnehmersvertretung hat in allen Aktiengesellschaften und großen Gesellschaften mit beschränkter Haftung³⁸ (zB über 300 unselbständig Erwerbstätige) das Recht, ein Drittel der Aufsichtsräte zu nomieren. Besteht eine solche aufsichtsratspflichtige Gesellschaft beherrschende Ober(Holding)gesellschaft, so muß auch in dieser ein Aufsichtsrat errichtet werden, wenn Ober- und Untergesellschaft(en) zusammen mehr als 300 Beschäftigte haben. Eine entscheidende Ausnahme davon besteht dann, wenn in dieser Ober(Holding)gesellschaft kein Betriebsrat zu errichten ist (wenn weniger als fünf Arbeitnehmer beschäftigt sind). In diesem Fall sind auch die Arbeitnehmer der Unter(Tochter)gesellschaften ungeachtet ihrer Belegschaftszahl vom Entscheidungsprozeß in der Holding ausgeschlossen. Somit kann mit der Bildung mit weniger als 5 Beschäftigten die Mitwirkung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat einer Holdinggesellschaft umgangen werden.

d) Nicht selten haben das Strukturverbesserungsgesetz und der gespaltene Körperschaftsteuersatz zu nur steuerpolitisch erklärbaren Konstruktionen geführt. Eine davon soll hier angeführt werden: X und seine Frau Y gründen eine Ges. mbH: Y hält 75 %, X 25 %, des Kapitals von S 100.000.—. X bringt nach Artikel III Strukturverbesserungsgesetz seine Einzelfirma in die Ges. mbH, die 9,9 Mio Schilling wert ist, gegen Gewährung von Gesellschaftsrechten ein. Damit ändert sich das Beteiligungsverhältnis in der Ges. mbH von 75 % : 25 % auf 0,75 % : 99,25 %. Die Einbringung nach Strukturverbesserungsgesetz ermöglicht die partielle Auflösung der stillen Reserven (des Anlagevermögens) der Einzelfirma, die nur mit dem Viertelsatz der Einkommensteuer belastet wird; jedoch nicht mit Gewerbeertrag- und Verkehrsteuern. Im Anschluß daran wird eine Holding Ges. mbH gegründet. Gesellschafterin ist vorerst nur Frau Y. Dieser Holding verkaufen X und Y ihre Anteile an der Ges. mbH um 10 Mio Schilling; die Holding bleibt die Kaufsumme schuldig. Nun schüttet die Ges. mbH nach 12-monatigem Bestehen der Holding ihre Gewinne zum halben Körperschaftsteuersatz an die Holding aus, wo sie gemäß dem Schachtelprivileg sowohl kapitalertragsteuerfrei als auch körperschaftsteuerfrei bleiben. Aus den verfügbaren liquiden Mitteln kann nun die Holding ihre Schulden an X und Y zurückzahlen. Für die rückgeführten Gewinne werden somit in der Holding keine Ertragsteuern bezahlt. Umgangen wird mit der angeführten Konstruktion die halbe Körperschaftsteuer und die Einkommensteuer.

e) Senkung der Körperschaftsteuer durch Erweiterung der Ausschüttungsmöglichkeiten. Artikel I § 1 (1) des Strukturverbesserungsgesetzes

bestimmt, daß bei der Verschmelzung von Kapitalgesellschaften, auch bei Nichterhöhung des Kapitals der übernehmenden Gesellschaft, unter bestimmten, im Gesetzestext genannten Bedingungen der bereits zitierte § 19 (2) Körperschaftsteuergesetz anzuwenden ist, der die Steuerfreiheit des Gewinns bei Verschmelzungen und Fusionen regelt. Wird nun dieser bei der Verschmelzung entstandene Verschmelzungsgewinn — das ist die Differenz zwischen den Buchwerten, die nach Artikel I bei der Verschmelzung weitergeführt werden müssen und dem Buchwert der Beteiligung an dem zu verschmelzenden Unternehmen — einer Rücklage zugeführt, so wird dadurch eine erhöhte Gewinnausschüttung zum halben Körperschaftsteuersatz nach § 22 (2) Körperschaftsteuergesetz ermöglicht. Denn normalerweise muß die Körperschaftsteuer, ob nun die Gewinne ausgeschüttet werden oder nicht, aus dem Gewinn gezahlt werden. Eine Rücklage ermöglicht gemäß § 22 (2) Körperschaftsteuergesetz eine höhere Ausschüttung, weil bei Vorhandensein einer solchen Rücklage die Körperschaftsteuer aus dieser bezahlt werden kann und den auszuschüttenden Gewinn daher nicht belastet.

Beispiel: Der Verschmelzungsgewinn sei 100 Millionen Schilling, er wird der erwähnten freien Rücklage zugeführt. Der erwirtschaftete Gewinn vor Steuern des Unternehmens sei 200 Millionen Schilling. Da bei Nichtexistenz einer Rücklage die Körperschaftsteuer aus dem erwirtschafteten Gewinn vor Steuern bezahlt wird, ergibt sich in diesem Beispiel im für das Unternehmen günstigsten Fall folgende Ausschüttungsmöglichkeiten: 124 Millionen Schilling werden ausgeschüttet und mit dem halben Körperschaftsteuersatz von 27,5 % versteuert, was eine Steuerleistung von 34,1 Millionen Schilling ergibt. Die restlichen nicht ausgeschütteten 76 Millionen Schilling verbleiben im Unternehmen und werden daher mit dem vollen Körperschaftsteuersatz von 55 % belegt, was eine Steuerleistung von 41,8 Millionen Schilling ergibt. Die gesamte Steuerleistung beträgt daher ca. 76 Millionen Schilling (34,1 + 41,8 Millionen Schilling), also fast genau die Summe, die nicht ausgeschüttet wurde. Mit Hilfe der Rücklage kann der gesamte Gewinn von 200 Millionen Schilling zum ermäßigten Satz ausgeschüttet werden. Die Körperschaftsteuer wird aus der Rücklage bezahlt. Die Steuerlast liegt in diesem Fall bei 55 Millionen Schilling, also um 20,9 Millionen Schilling niedriger.

f) Dreifache Begünstigungen bei Verschmelzung mit einer Beteiligung. Weist ein Unternehmen X einen nachhaltigen Verlust auf, so ist das Unternehmen Y, das an X ganz oder teilweise beteiligt ist, nach den Bestimmungen des Aktiengesetzes (§ 133) verpflichtet, seine Beteiligung gewinnmindernd teilwertzuberichtigen. Die Gewinnminderung bewirkt natürlich auch eine Steuerkürzung. Wird das verlustausweisende Unternehmen nun mit Y verschmolzen, so übernimmt Y den Verlustvortrag von X und kann seinen Gewinn und damit seine

Steuer ein zweites Mal reduzieren. Drittens treten die genannten Steuerbegünstigungen des Strukturverbesserungsgesetzes in Kraft (Befreiung von Umsatzsteuer, Grunderwerbsteuer und Kapitalverkehrssteuern).

2. Artikel III: Einbringung eines Betriebes oder Teilbetriebes eines Einzelkaufmannes oder einer Personengesellschaft in eine Kapitalgesellschaft

Der entscheidende Vorteil dieser Regelung besteht darin, daß das Betriebsvermögen nicht zu Buchwerten fortgeführt werden muß, sondern bis zum ehemaligen Anschaffungswert wiederaufgewertet und dann erneut steuerlich abgeschrieben werden kann. Die Bestimmungen des Artikels III können insbesondere durch die Möglichkeit ihrer wiederholten Anwendung und in weiterer Folge durch Anwendung des Artikel I zu Mißbrauch führen. Die oben beschriebenen Möglichkeiten, nach Artikel I oder III eingegliederte Betriebe oder Teilbetriebe wieder auszugliedern, um sie in einem späteren Vorgang unter Inanspruchnahme des Strukturverbesserungsgesetzes ein zweites Mal einzugliedern (siehe Beispiele Mautner Markhof und Wlaschek), verleiten zu rein steuerlich motivierten Transaktionen und stellen unserer Meinung nach eindeutig einen Mißbrauch dar.

3. Artikel II: Umwandlung einer Kapitalgesellschaft in eine Personengesellschaft oder Einzelfirma

Die dritte bedeutende Möglichkeit des Strukturverbesserungsgesetzes (und seines Mißbrauches) ist zur Zeit aufgehoben. Die steuerfreie Umwandlung einer Kapital- in eine Personengesellschaft oder Einzelfirma hat von Anfang an nicht einmal von der Konzeption her dem Anspruch, strukturverbessernd zu wirken, gerecht werden können. Dem Mißbrauch war insbesondere durch die Kombination mit der Anwendung des Artikels III Tür und Tor geöffnet, da sie einem Unternehmen die Möglichkeit bot, zuerst den Betrieb eines Einzelkaufmannes oder einer Personengesellschaft in eine Kapitalgesellschaft einzubringen, dabei das Betriebsvermögen aufzuwerten und in der Folge ertragsteuerwirksam wieder abzuschreiben, um sich schließlich wieder steuerbegünstigt in eine Einzelfirma oder Personengesellschaft zu verwandeln und das Spiel möglicherweise von vorne zu beginnen. Dieser in der Vergangenheit vielfach gewählte Weg führte zu vom Gesetzgeber sicher nicht beabsichtigten Steuerumgehungsmöglichkeiten.

V. Die Beseitigung der Mißbräuche als Schlußfolgerung

Aufgrund der uns zur Verfügung stehenden Unterlagen muß der Schluß gezogen werden, daß die volkswirtschaftlichen Nachteile, die

mit dem Strukturverbesserungsgesetz verbunden sind, die möglichen Vorteile bei weitem aufwiegen. Das Gesetz führt immer weniger zu tatsächlichen Strukturbereinigungen, sondern erweitert lediglich die Palette der Möglichkeiten zur Steuervermeidung. Steuerliche Aspekte stehen im Vordergrund, ja sie bestimmen immer mehr die Unternehmenspolitik. Gut ist, was Steuern vermeidet, und danach wird die Investitions- und die übrige Unternehmenspolitik bestimmt. Die verschiedenen Steuerbegünstigungen, und zwar nicht nur jene des Strukturverbesserungsgesetzes, haben sich in den vergangenen Jahren drastisch auf das Aufkommen der Unternehmenssteuern ausgewirkt: seit Jahren stagnieren Einkommen-, Körperschaft-, Gewerbe- und Kapitalverkehrsteuern, und die Steuerlast wird immer stärker auf Lohn- und Mehrwertsteuer verschoben. Obwohl sich die Zahl der Körperschaften innerhalb von zehn Jahren (1965 — 1975) verdoppelt hat, ist die Zahl der steuerzahlenden Körperschaften nur um etwas mehr als ein Drittel gestiegen. Der Anteil der Körperschaftsteuer am Gesamtaufkommen der Einkommen- und Vermögensteuern ist im gleichen Zeitraum gesunken. (Vgl den Artikel von E. Haas im selben Heft).

Schon bei Verabschiedung des Strukturverbesserungsgesetzes 1969 war absehbar, daß die Gefahr einer Inanspruchnahme des Gesetzes aus primär steuerlichen statt aus strukturpolitischen Überlegungen besteht. Es darf in diesem Zusammenhang an die oben erwähnte Stellungnahme des Österreichischen Arbeiterkammertages aus dem Jahr 1968 erinnert werden, in der auf ebendiese Gefahr hingewiesen wurde.

Die jahrelange Anwendung des Strukturverbesserungsgesetzes hat mittlerweile jedem damit in der Praxis Befäßen — sei es Steuerberater oder Finanzbeamter — deutlich vor Augen geführt, daß dieses Gesetz in erster Linie ein für den Anwender überaus probates Mittel zur Steuerersparnis ist. Kein Wunder also, wenn bei der Anwendung der steuerlichen Begünstigungen des Gesetzes strukturverbessernde Motive gegenüber fiskalpolitischen in den Hintergrund treten. Dazu haben die immer wieder erfolgten Verlängerungen der Geltungsdauer des Gesetzes den ursprünglichen Gedanken der Befristung und eines damit verbundenen Drucks auf die unternehmerischen Entscheidungen ad absurdum geführt.

Die Praxis hat aber auch noch eine andere überaus interessante Entwicklung gezeigt: Jene Unternehmen, die infolge ihrer, aufgrund ihrer Größe und ihres Geschäftsumfanges, inadäquaten organisatorischen Struktur Umstrukturierungen vornehmen, tun dies mit oder ohne Strukturverbesserungsgesetz. Ja sie müssen es tun, weil sie aus verschiedenen Gründen unter Druck kommen: sei es durch die Wettbewerbssituation von außen, sei es durch interne (oft familiär bedingte) organisatorische Schwierigkeiten. Sicherlich begünstigen die Bestimmungen des Gesetzes solche Reorganisationen, doch sind sie nicht vordergründiges Motiv.

Als zwei der jüngsten Beispiele für derartige Umstrukturierungen können die Ottakringer Brauerei und Eumig genannt werden, zwei große österreichische Industriebetriebe, die erst zu einem sehr späten Zeitpunkt und nach fast zehnjähriger Geltungsdauer des Strukturverbesserungsgesetzes die Personengesellschaft in eine Kapitalgesellschaft umgewandelt haben, bzw jetzt erst umwandeln wollen. Und es soll nicht unerwähnt bleiben, daß es auch heute größere Industrieunternehmen mit einigen hundert Beschäftigten gibt, die noch immer in der Gesellschaftsform einer Personengesellschaft organisiert sind.

So hat also auf der einen Seite das Strukturverbesserungsgesetz mit der tatsächlichen Verbesserung der österreichischen Wirtschafts- bzw Unternehmensstruktur kaum oder nur am Rande zu tun; auf der anderen Seite erhärtet die jahrelange Praxis den Verdacht, daß die steuerlichen Vorteile aus dem Strukturverbesserungsgesetz von einigen Unternehmen exzessiv zur Steuervermeidung genützt wurden und werden.

Dabei soll keineswegs geleugnet werden, daß das Strukturverbesserungsgesetz in vielen Fällen bei betriebs- und volkswirtschaftlich begründeten Reorganisations- und Konzernierungsvorgängen im privaten wie im verstaatlichten Bereich (wie zB bei der Stahlfusion) eine sehr wertvolle Hilfestellung leisten konnte; eine Hilfe, die allerdings — der ursprünglichen Vorstellung des Gesetzgebers durchaus entsprechend — jeweils nur einmalig in Anspruch genommen wurde.

Wir sind daher durchaus der Meinung, daß für die österreichische Wirtschaft so wichtige Vorgänge wie Konzernierungen und Fusionen, die zu größeren Unternehmenseinheiten und höheren Organisationsformen führen, steuerlich entlastet werden sollten, und es liegt gerade deshalb im Interesse einer Verbesserung der österreichischen Wirtschaftsstruktur, daß die Mißbräuche abgeschafft werden.

Unserer Ansicht nach würden folgende Änderungen der geltenden Gesetzesbestimmungen diesem Ziel Rechnung tragen:

1. Artikel I

a) Es können nur solche Unternehmen steuerbegünstigt miteinander verschmolzen werden, die schon länger als fünf Jahre bestanden haben. Damit ließe sich die in der Praxis oft zu beobachtende rasche Aufeinanderfolge von Gründungen bzw Ausgliederungen von Betrieben und Teilbetrieben und die daran anschließende Verschmelzung so in die Länge ziehen, daß der Vorteil aus der Steuerbegünstigung stark abgeschwächt würde oder verloren ginge.

b) Beseitigung der steuerlichen Begünstigungen des Strukturverbesserungsgesetzes, wenn ein Unternehmen mit Verlustvorträgen von einem anderen Unternehmen aufgenommen wird. Wird eine Gesellschaft, die einen nachhaltigen Verlust aufweist, mit einer anderen Gesellschaft fusioniert, die zumindest teilweise an der aufgenommenen

Gesellschaft beteiligt war, so wären die Bestimmungen des Strukturverbesserungsgesetzes nicht anzuwenden. Dies deswegen, weil die aufnehmende Gesellschaft nach den Bestimmungen des Aktienrechtes schon bei Entstehen der Verluste ihre Beteiligung an der aufgenommenen Gesellschaft einkommensmindernd teilwertberichtigen muß und weil durch die Übernahme des Verlustvortrages der aufgenommenen Gesellschaft die nach wirtschaftlicher Betrachtungsweise nur einmal anfallenden Verluste ein zweites Mal gewinnmindernd abgesetzt werden können. Die Erfahrungen mit den Bestimmungen des Strukturverbesserungsgesetzes haben gezeigt, daß gerade im Zusammenhang mit der Aufnahme eines Unternehmens mit Verlustvorträgen durch ein anderes Unternehmen Mißbräuche möglich und leider auch üblich sind. Es wäre daher zu prüfen, ob der Möglichkeit der Übertragung von Verlusten von einer Gesellschaft auf die andere überhaupt (dh auch im KöStG) eine volkswirtschaftliche Berechtigung zukommt.

c) Beseitigung der steuerlichen Begünstigung bei der Einbringung von Betrieben, Teilbetrieben oder Beteiligungen. Nur noch die Verschmelzung von Kapitalgesellschaften in ihrer Gesamtheit soll steuerlich begünstigt werden. Damit würden die unzähligen und verwirrenden Umgliederungen, Einbringungen und Verschmelzungen, die man kaum als strukturverbessernd bezeichnen kann, wegfallen.

d) Aus dem Verschmelzungsgewinn entstandene Rücklagen dürfen im Sinne des § 130 (3) 1. Satz des Aktiengesetzes nur zum Ausgleich von Verlusten verwendet werden.

2. Artikel III

Bei Einbringung eines Einzelunternehmens oder einer Personengesellschaft in eine Kapitalgesellschaft sind die eingebrachten Gegenstände des Betriebsvermögens ausnahmslos mit den Buchwerten fortzuführen.

3. Artikel II

Die Reaktivierung des Artikels II ist seit 1975 eine Forderung der Unternehmerseite und wurde immer wieder im Zusammenhang mit der geplanten Ges.mbH-Reform erhoben. Die Regierungsvorlage vom 5. 6. 1979 zum Ges.mbH-Gesetz sieht nun die Wiedereinführung des Artikels II vor, mit der Begründung, daß Unternehmer „für die das mit der Rechtsform einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach Inkrafttreten der Novelle verbundene wirtschaftliche Engagement eine Gefährdung des Bestandes des Unternehmens darstellt oder von der Größenordnung (her) nicht mehr zweckentsprechend ist, die Möglichkeit erhalten, ohne Abgabenbelastungen die

Rechtsform zu ändern...“³⁹. Jene Gesellschaften mbH, die nicht in der Lage sind, das neue Mindeststammkapital von S 500.000,— bzw die in bar zu leistende Hälfte des Stammkapitals, also S 250.000,—, aufzubringen, sollen somit die Möglichkeit bekommen, in die Rechtsform einer Einzelunternehmung oder einer Personengesellschaft zu wechseln. Nun ist aber zu erwarten, daß nicht nur die kleinen Gesellschaften mbH, denen die Stammkapitalerhöhungen nicht zugemutet werden können, das Gesetz in Anspruch nehmen, sondern auch die routinierten Steuersparer erneut zu dem „Wechsel-die-Gesellschaftsform-Spiel“ animiert werden.

Die Reaktivierung des Artikels II ist daher unserer Meinung nach mehr als problematisch. Um den wirklich „kleinen“ Gesellschaften mbH, die tatsächlich nicht in der Lage sind, das erforderliche höhere Stammkapital aufzubringen, die Möglichkeit einer Rückwandlung in eine Personengesellschaft zu gewähren, wäre allenfalls eine Regelung, bei der die Rückwandlung an strenge Auflagen gebunden ist, denkbar. Dabei hätte die umwandelnde Gesellschaft den Nachweis zu erbringen, daß die nach der Ges.mbH-Gesetznovelle vorgesehene Kapitalerhöhung tatsächlich wirtschaftlich unzumutbar ist. Eine Formulierung, wie sie in den erläuternden Bemerkungen (siehe oben) gewählt wurde, läßt jedoch alles offen. Um trotzdem allenfalls möglichen Mißbräuchen entgegen zu wirken, sollte für Unternehmen, die in Zusammenhang mit den Übergangsbestimmungen der Ges.mbH-Gesetzesnovelle ihre Rechtsform von einer Ges. mbH in eine Personengesellschaft oder Einzelfirma umgewandelt haben, die Inanspruchnahme von Artikel III Strukturverbesserungsgesetz nicht mehr oder erst nach einem längeren Zeitraum möglich sein.

Mit der Wiedereinführung des 1973 ausgelaufenen Kapitalberichtigungsgesetzes im Zusammenhang mit der Ges.mbH-Gesetznovelle wurde eine zweite Forderung der Unternehmerseite erfüllt. Artikel IV § 2 Ges.mbH-Gesetznovelle sieht nun vor, daß Gesellschaften, die die Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln vornehmen, dies ohne steuerliche Belastung tun können.

Unserer Ansicht nach begünstigt das Strukturverbesserungsgesetz in erster Linie die Unternehmerseite, hat aber zugleich negative Auswirkungen auf die Mitwirkungsrechte der Arbeitnehmer (siehe Holdingkonstruktionen) und v. a. auf die Steuereinnahmen der öffentlichen Haushalte.

Es ist nun zu hoffen, daß nach zehnjähriger Geltungsdauer des Strukturverbesserungsgesetzes der Gesetzgeber anläßlich des Auslaufens der neuerlich verlängerten Bestimmungen im nächsten Jahr das Gesetz von seinen zahlreichen Mißbrauchsmöglichkeiten befreit und damit den tatsächlichen wirtschafts- und strukturpolitischen Erfordernissen Österreichs Rechnung trägt. Vielleicht kann dieser Artikel zu der Erkenntnis beitragen, daß Wirtschaftsgesetze, die in ihrer praktischen Auswirkung zum überwiegenden Teil der Steuervermeidung dienen, diesen Erfordernissen *nicht* gerecht werden.

ANMERKUNGEN

- 1 Eduard März: „Das ABC der Wachstumspolitik“, in Arbeit und Wirtschaft, Juni 1966.
- 2 E. E. Veselsky: „Wachstumspolitik gesucht“, in Arbeit und Wirtschaft, Dezember 1966.
- 3 Wirtschaftsprogramm der SPÖ.
- 4 Koren-Plan, Bundesministerium für Finanzen.
- 5 1029 der Beilagen zu den stenographischen Protokollen des Nationalrates, XI GP vom 14. 1. 1969.
- 6 1106 der Beilagen zu den stenographischen Protokollen des Nationalrates, XI GP vom 14. 1. 1969.
- 7 Ebenda.
- 8 130. Sitzung des Nationalrates vom 23. 1. 1969, XI. GP.
- 9 Rede des Abgeordneten Androsch, 130. Sitzung des Nationalrates vom 23. 1. 1969.
- 10 Ebenda.
- 11 130. Sitzung des Nationalrats vom 23. 1. 1969, XI GP.
- 12 Metallbericht, 12/1971, S 7.
- 13 Die Entwicklung des Stamm- bzw. Grundkapitals der österreichischen Kapitalgesellschaften 1967 — 1971 in: Mitteilungen des Direktoriums der österreichischen Nationalbank Nr. 6/1972.
- 14 Zusammengefaßte Wirtschaftsdaten, Tabelle 2.34 und 2.35, in: Mitteilungen des Direktoriums der ÖNB Nr. 6/1972.
- 15 Ebenda.
- 16 75 Millionen von 3,7 Milliarden, die Entwicklung des Stamm- bzw. Grundkapitals, a. a. O.
- 17 Erläuternde Bemerkungen zur Regierungsvorlage vom 20. 10. 1970 164 der Beilagen zu den stenographischen Protokollen des Nationalrats, XII GP.
- 18 Initiiert durch einen Initiativantrag der sozialistischen Abgeordneten Gratz und Genossen vom 7. 12. 1972.
- 19 Bericht des Finanz- und Budgetausschusses vom 13. 12. 1972 597 der Beilagen zu den stenographischen Protokollen des Nationalrats XIII GP.
- 20 Pressedienst der Industrie, vom 3. 11. 1972.
- 21 Ebenda.
- 22 Ein anderer, wichtiger Grund für das starke Anwachsen waren die Lohnsteuerbegünstigungen, die viele Unternehmen veranlaßten, sich als Geschäftsführer im eigenen Betrieb anzustellen.
- 23 Pressedienst der Industrie vom 3. 11. 1972.
- 24 Vgl. Erich Haas: Analyse der Körperschaftsteuer 1965 — 1975, „Wirtschaft und Gesellschaft“ 3/1979.
- 25 Trend 6/1975.
- 26 Ebenda.
- 27 Z. B. Dr. W. Berger und Dr. H. Loidl in den Salzburger Nachrichten vom 4. 11. 1975.
- 28 Erläuterungen zur Regierungsvorlage, 1578 der Beilagen zu den stenographischen Protokollen, XIII GP.
- 29 Die Presse, vom 3. 9. 1976.
- 30 Erhebung der Industriellenvereinigung, zitiert in: Die Presse vom 3. 9. 1976.
- 31 Erläuterungen zur Regierungsvorlage 1979, 16 der Beilagen zu den stenographischen Protokollen, XV GP.
- 32 Franz Helbich, Bericht in der Steuerreformkommission über die Auswirkungen des Strukturverbesserungsgesetzes. Vermutlich ist diese Zahl eine Unterschätzung, da die veröffentlichten Eintragungen ins Handelsregister in ihrer Genauigkeit und in haltlicher Aussagekraft sehr unterschiedlich sind und in vielen Fällen nicht ersichtlich ist, ob es sich um eine Transaktion nach dem Strukturverbesserungsgesetz handelt oder nicht.
- 33 Quelle: Körperschaftsteuer — Statistiken.
- 34 Schätzung aufgrund einer Gesamterhebung in den österreichischen Handelsregistern.

- 35 Der Begriff des Veräußerungsgewinnes trifft zwar nach § 24 EStG formal zu, doch könnte diese Bezeichnung nach wirtschaftlicher Betrachtungsweise angezweifelt werden. Aus der Einbringung eines Betriebes in ein Unternehmen resultieren nämlich nur formale Änderungen, nicht aber Änderungen am wirtschaftlichen Tatbestand der Existenz des Betriebes, und nach den Bestimmungen der Bundesabgabenordnung ist „für die Beurteilung abgabenrechtlicher Fragen in wirtschaftlicher Betrachtungsweise der wahre wirtschaftliche Gehalt und nicht die äußere Erscheinungsform des Sachverhalts maßgebend“ (§ 21 [1] BAO).
- 36 Nach § 24 (1) und (2) Einkommensteuergesetz sind „Veräußerungsgewinne... Gewinne, die erzielt werden bei der Veräußerung 1. eines ganzen Betriebes oder eines Teilbetriebes, 2. des Anteils eines Gesellschafters, der als Unternehmer (Mitunternehmer) des Betriebes anzusehen ist. Veräußerungsgewinn... ist der Betrag, um den der Veräußerungserlös nach Abzug der Veräußerungskosten den Wert des Betriebsvermögens... oder den Wert des Anteils am Betriebsvermögen... übersteigt.“ § 37 (1) Einkommensteuergesetz regelt die Besteuerung bei außerordentlichen Einkünften, zu denen auch Veräußerungsgewinne zu rechnen sind: Sind im Einkommen außerordentliche Einkünfte enthalten, so ist auf Antrag die darauf entfallende Körperschaftsteuer nach einem ermäßigten Steuersatz zu bemessen. Der ermäßigte Steuersatz beträgt die Hälfte des Prozentsatzes, der sich bei Anwendung des Einkommensteuertarifs (§ 33 EStG) auf das gesamte zu versteuernde Einkommen ergibt.
- 37 Franz Helbich, Umgründung auf der Grundlage des Strukturverbesserungsgesetzes, Wien 1975, Seite 224.
- 38 Vgl. § 29 Ges. m. b. H.-Gesetz und § 86 Aktiengesetz.
- 39 Erläuterungen zur Regierungsvorlage vom 5. 6. 1979.

Anhang

Der Wortlaut des Strukturverbesserungsgesetzes in der Fassung, die bis 1979 gültig war, mit Ausnahme des Artikels II, der 1975 ausgelaufen ist. Derzeit gilt der gleiche Gesetzestext, jedoch mit der Jahreszahl 1980 anstelle 1979 in §§ 1 (1), 1 (6), 2, 8 (1), 9 und 11 (1).

ARTIKEL I

Verschmelzung von Kapitalgesellschaften und Genossenschaften

§ 1. (1) Werden Kapitalgesellschaften nach den Bestimmungen des neunten Teiles des Aktiengesetzes 1965, BGBl. Nr. 98, oder des § 96 des Gesetzes über Gesellschaften mit beschränkter Haftung, RGBl. Nr. 58/1906, oder nach den Bestimmungen eines anderen Bundesgesetzes in der Zeit zwischen dem 1. Jänner 1969 und dem 31. Dezember 1979 verschmolzen, so ist § 19 Abs. 2 des Körperschaftsteuergesetzes 1966, RGBl. Nr. 156, auch dann anzuwenden, wenn und soweit bei der übernehmenden Gesellschaft eine Kapitalerhöhung unterbleibt, weil

- a) die Verschmelzung gegen die Aufgabe von Anteilen an der übertragenden Gesellschaft erfolgt, oder
- b) die übernehmende Gesellschaft die Gesellschafter der übertragenden Gesellschaft mit eigenen Anteilen abfindet, oder
- c) die übertragende Gesellschaft eigene Anteile oder Anteile an der übernehmenden Gesellschaft besitzt, oder
- d) Zuzahlungen gemäß § 224 Abs. 2 des Aktiengesetzes 1965 geleistet werden, oder
- e) die Anteilsrechte an der übertragenden und der übernehmenden Gesellschaft in einer Hand vereinigt sind.

(2) § 19 Abs. 2 des Körperschaftsteuergesetzes 1966 ist auch anzuwenden, wenn eine inländische Kapitalgesellschaft, Genossenschaft oder Sparkasse oder eine ausländische Gesellschaft, die einer inländischen Kapitalgesellschaft vergleichbar ist, einen inländischen Betrieb, Teilbetrieb oder eine Beteiligung an einer inländischen Kapitalgesellschaft im Sinne des § 10 Abs. 1 des Körperschaftsteuergesetzes 1966 zur Gänze als Sacheinlage in eine inländische Kapitalgesellschaft oder Genossenschaft einbringt und die übrigen Voraussetzungen des § 19 Abs. 2 des Körperschaftsteuergesetzes 1966 vorliegen; Abs. 1 gilt sinngemäß.

(3) Soweit eine Verschmelzung im Sinne der Abs. 1 und 2 erfolgt ist, bleibt ein daraus entstehender Buchgewinn oder Buchverlust bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Einkommens und des Gewerbeertrages der übernehmenden Gesellschaft außer Ansatz.

(4) Bilanzen, die einer Verschmelzung zugrunde gelegt werden, müssen für einen Zeitpunkt aufgestellt sein, der höchstens neun Monate vor der Anmeldung der Verschmelzung zur Eintragung im Handelsregister liegt. Das Einkommen und das Vermögen der übertragenden Gesellschaft und der übernehmenden Gesellschaft sind so zu ermitteln, als ob der Vermögensübergang mit Ablauf des Tages bereits erfolgt und die übertragende Gesellschaft gleichzeitig aufgelöst worden wäre, zu dem diese Bilanz aufgestellt ist. Das gleiche gilt für die Ermittlung der Bemessungsgrundlage bei der Gewerbesteuer.

(5) Bei Verschmelzungen im Sinne der Abs. 1 und 2 tritt die übernehmende Gesellschaft abgabenrechtlich als Gesamtrechtsnachfolger in die Rechtsstellung der übertragenden Gesellschaft ein. Dies gilt auch hinsichtlich des Verlustabzuges gemäß § 18 Abs. 1 Z. 4 des Einkommensteuergesetzes 1972, BGBl. Nr. 440, und des Fehlbetrages gemäß § 6 Abs. 3 des Gewerbesteuergesetzes 1953, BGBl. Nr. 2/1954.

(6) Die Bestimmungen der Abs. 1 bis 5 gelten sinngemäß, wenn Genossenschaften nach der Verordnung vom 30. Juni 1939, DRGBl. I S. 1966, in der Fassung der Verordnung vom 13. April 1943, DRGBl. I S. 251, in der Zeit zwischen dem 1. Jänner 1969 und dem 31. Dezember 1979 verschmolzen werden. Das gleiche gilt, wenn Sparkassen (Sparkassenverwaltungsgesetz, BGBl. Nr. 296/1935) und Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit in der Zeit zwischen dem 1. Jänner 1969 und dem 31. Dezember 1979 auf Grund der geltenden Vorschriften verschmolzen werden.

§ 2. Vorgänge im Sinne des § 1, die in der Zeit zwischen dem 1. Jänner 1969 und dem 31. Dezember 1979 bewirkt werden, sind von der Umsatzsteuer, der Grunderwerbsteuer und den Kapitalverkehrsteuern sowie von den Gebühren nach § 33 TP 15 des Gebührengesetzes 1957 befreit. Von der Grunderwerbsteuer und den Kapitalverkehrsteuern ist auch der Erwerb sämtlicher Anteilsrechte an einer Kapitalgesellschaft durch eine andere inländische Kapitalgesellschaft befreit, wenn dem Erwerb der Anteilsrechte innerhalb von sechs Monaten die Verschmelzung dieser Gesellschaften erfolgt.

ARTIKEL II

Umwandlung einer Kapitalgesellschaft in eine Personengesellschaft oder Einzelfirma

§ 3. (1) Beschließt eine Kapitalgesellschaft in der Zeit zwischen dem 1. Jänner 1969 und dem 31. Dezember 1975 ihre Umwandlung nach den Bestimmungen des Bundesgesetzes über die Umwandlung von Handelsgesellschaften vom 23. Jänner 1969, BGBl. Nr. 68, durch Übertragung des Unternehmens auf einen Gesellschafter (Nachfolgeunternehmer) oder auf eine offene Handelsgesellschaft oder Kommanditgesellschaft (Nachfolgeunternehmen), so unterbleibt bei der umgewandelten Kapitalgesellschaft, wenn ihre Buchwerte weitergeführt werden, eine Besteuerung gemäß §§ 18 und 19 Abs. 1 des Körperschaftsteuergesetzes 1966. Bei den Anteilseignern löst eine solche Umwandlung keine Besteuerung vom Einkommen und Ertrag aus.

(2) Die Bilanz, die einer Umwandlung zugrunde gelegt wird, muß für einen Zeitpunkt aufgestellt sein, der höchstens neun Monate vor der Anmeldung des Umwandlungsbeschlusses zur Eintragung im Handelsregister liegt.

§ 4. (1) Das Einkommen und das Vermögen der umgewandelten Kapitalgesellschaft sowie des Nachfolgeunternehmers oder des Nachfolgeunternehmens sind so zu ermitteln, als ob das Vermögen der Kapitalgesellschaft mit Ablauf des Tages bereits übergegangen und die Kapitalgesellschaft gleichzeitig aufgelöst worden wäre, zu dem die der Umwandlung zugrunde gelegte Bilanz aufgestellt ist. Das gleiche gilt für die Ermittlung der Bemessungsgrundlagen bei der Gewerbesteuer.

(2) Abs. 1 gilt hinsichtlich des Einkommens und des Gewerbeertrages nicht für die Gewinnausschüttung der Kapitalgesellschaft, die nach dem Tag erfolgen, zu dem die der Umwandlung zugrunde gelegte Bilanz aufgestellt ist.

§ 5. Bei der Ermittlung des Gewinnes der gemäß § 3 umgewandelten Kapitalgesellschaft ist das Betriebsvermögen mit dem Wert anzusetzen, der sich nach den steuerrechtlichen Vorschriften über die Gewinnermittlung ergibt.

§ 6. (1) Der Nachfolgeunternehmer oder das Nachfolgeunternehmen hat die übergegangenen Wirtschaftsgüter des Betriebsvermögens mit den in der steuerlichen Umwandlungsbilanz enthaltenen Werten (Buchwerten) zu übernehmen.

(2) Ist das in der steuerlichen Umwandlungsbilanz ausgewiesene Betriebsvermögen höher oder niedriger als der Buchwert der Anteile in der Bilanz des übernehmenden Nachfolgeunternehmers oder Nachfolgeunternehmens, so bleibt der Unterschiedsbetrag bei der Ermittlung des Gewinnes dieser Unternehmen unberücksichtigt.

(3) Der Nachfolgeunternehmer (das Nachfolgeunternehmen) tritt abgabenrechtlich als Gesamtrechtsnachfolger in die Rechtsstellung der umgewandelten Kapitalgesellschaft ein. Dies gilt auch hinsichtlich des Verlustabzuges gemäß § 18 Abs. 1 Z. 4 des Einkommensteuergesetzes und des Fehlbetrages gemäß § 6 Abs. 3 des Gewerbesteuergesetzes 1953.

§ 7. Der Übergang des Vermögens der umgewandelten Kapitalgesellschaft (§ 3) ist von der Umsatzsteuer und der Grunderwerbsteuer befreit. Die durch die Umwandlung (§ 3) unmittelbar veranlaßten Rechtsgeschäfte sind von den Gebühren im Sinne des Gebührengesetzes befreit.

ARTIKEL III

Einbringung eines Betriebes oder Teilbetriebes in eine Kapitalgesellschaft

§ 8. (1) Wird ein Betrieb oder Teilbetrieb eines Einzelkaufmannes oder einer Personengesellschaft in der Zeit zwischen dem 1. Jänner 1969 und dem 31. Dezember 1979 in eine inländische Kapitalgesellschaft (§ 1 Abs. 1 Z. 1 des Körperschaftssteuergesetzes 1966) gegen Gewährung von neuen Gesellschaftsanteilen eingebracht (Sacheinlage), so gelten, wenn der Betrieb (Teilbetrieb) im Zeitpunkt der Einbringung bereits länger als zwei Jahre besteht, für die Bewertung des eingebrachten Betriebsvermögens und der Gesellschaftsanteile die Abs. 2 und 3.

(2) Bei der Kapitalgesellschaft sind die unter Anwendung des § 4 Abs. 4 Z. 5 und des § 13 des Einkommensteuergesetzes angeschafften Gegenstände des Betriebsvermögens und die nach den Vorschriften des Einkommensteuergesetzes und des Elektrizitätsförderungsgesetzes steuerfrei gebildeten Rücklagen mit jenen Werten anzusetzen, mit denen der Einbringende sie im Zeitpunkt der Einbringung in Übereinstimmung mit den steuerlichen Vorschriften über die Gewinnermittlung bewertet hat (Fortführung der Buchwerte); dies gilt nicht hinsichtlich der Rücklage gemäß § 11 des Einkommensteuergesetzes, die vor der Einbringung aufzulösen und zu versteuern ist. Die übrigen eingebrachten Gegenstände des Betriebsvermögens können bei der Kapitalgesellschaft in ihrer Gesamtheit entweder ebenfalls mit den Buchwerten oder mit ihren höheren Teilwerten, höchstens jedoch mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt werden. Die höheren Teilwerte sind anzusetzen, wenn das Besteuerungsrecht der Republik Österreich hinsichtlich der Gesellschaftsanteile eingeschränkt ist.

(3) Der Wert, mit dem das eingebrachte Betriebsvermögen bei der Kapitalgesellschaft gemäß Abs. 2 angesetzt wird, gilt für den Einbringenden sowohl als Veräußerungspreis im Sinne des § 24 Abs. 2 des Einkommensteuergesetzes als auch als Anschaffungskosten der Gesellschaftsanteile. Die Einkommensteuer eines allfälligen Veräußerungsgewinnes im Sinne des § 24 Abs. 2 des Einkommensteuergesetzes ist mit der Hälfte des sich nach § 37 Abs. 1 des Einkommensteuergesetzes ergebenden Betrages festzusetzen; dies gilt auch für beschränkt Steuerpflichtige. Veräußert der Erwerber oder ein Rechtsnachfolger, der sie von ihm unentgeltlich erworben hat, Gesellschaftsanteile, die durch eine Sacheinlage gemäß Abs. 1 erworben wurden, innerhalb von zehn Jahren nach der Erwerbung durch den Einbringenden, so ist der Unterschiedsbetrag, um den der Veräußerungspreis nach Abzug der Veräußerungskosten die Anschaffungskosten übersteigt, auch dann den Einkünften im Sinne des § 31 des Einkommensteuergesetzes zuzurechnen, wenn keine wesentliche Beteiligung im Sinne dieser Bestimmung vorliegt; dies gilt nicht, wenn die Anteile zu einem Betriebsvermögen gehören. Scheidet der erste Erwerber der Gesellschaftsanteile oder ein Rechtsnachfolger, der sie von ihm unentgeltlich erworben hat, vor Ablauf von zehn Jahren nach der Erwerbung durch den Einbringenden aus der unbeschränkten Steuerpflicht aus, ist dies wie eine Veräußerung im Sinne des vorangehenden Satzes zu behandeln; dabei tritt an die Stelle des Veräußerungspreises der Gesellschaftsanteile ihr gemeiner Wert. Die Gesellschaftsanteile, die durch eine Sacheinlage gemäß Abs. 1 erworben wurden, gelten vermögenssteuerrechtlich bei beschränkt Steuerpflichtigen bis zum 31. Dezember 1980 als Inlandsvermögen im Sinne des § 79 des Bewertungsgesetzes 1955, BGBl. Nr. 148. Die der Einbringung zugrunde gelegte Bilanz darf höchstens neun Monate vor der Anmeldung der Kapitalgesellschaft bzw. der Kapitalerhöhung zur Eintragung im Handelsregister liegen. Das Einkommen und das Vermögen des einzubringenden Betriebes (Teilbetriebes) und der aufnehmenden Kapitalgesellschaft sind so zu ermitteln, als ob der Vermögensübergang bereits mit Ablauf des Tages erfolgt und der eingebrachte Betrieb (Teilbetrieb) gleichzeitig aufgelöst worden wäre, zu dem die der Einbringung zugrunde gelegte Bilanz aufgestellt ist. Das gleiche gilt für die Ermittlung der Bemessungsgrundlagen bei der Gewerbesteuer.

(4) Die übernehmende Kapitalgesellschaft tritt hinsichtlich der mit den Buchwerten übernommenen Gegenstände des Betriebsvermögens in die Rechtsstellung des Einbringenden ein; das gleiche gilt hinsichtlich der Ansprüche auf Gewährung von Umsatz-

steuervergütungen im Sinne der §§ 16 und 17 des Umsatzsteuergesetzes 1959, BGBl. Nr. 300/1958, bzw. gemäß Artikel V des Bundesgesetzes vom 16. Juli 1964, BGBl. Nr. 188, und hinsichtlich des Fehlbetrages gemäß § 6 Abs. 3 des Gewerbesteuer-gesetzes.

(5) Die übernehmende Kapitalgesellschaft ist lohnsteuerlich als Rechtsnachfolger des Vorunternehmens anzusehen, soweit bei den übernommenen Arbeitnehmern auch arbeitsrechtlich die entsprechenden Folgerungen gezogen werden. Für Arbeitnehmer-jubiläen im Sinne des § 3 Z. 11 lit. a des Einkommensteuergesetzes 1972 sind die Dienstzeiten bei den Vorunternehmen und bei dem Nachfolgeunternehmen zusammen-zurechnen.

§ 9. Wird von einer Körperschaft des öffentlichen Rechtes ein Betrieb im Sinne des § 2 Abs. 2 des Körperschaftsteuergesetzes 1966 oder ein Teilbetrieb in der Zeit zwischen dem 1. Jänner 1969 und dem 31. Dezember 1979 in eine inländische Kapitalgesellschaft (§ 1 Abs. 1 Z. 1 des Körperschaftsteuergesetzes 1966) gegen Gewährung von neuen Gesellschaftsanteilen eingebracht (Sacheinlage) oder einer inländischen Kapitalgesell-schaft treuhändig in das wirtschaftliche Eigentum (§ 24 Abs. 1 lit. d der Bundesabgaben-ordnung, BGBl. Nr. 194/1961) übertragen, so wird durch diese Vorgänge keine Besteuerung der in dem eingebrachten Betriebsvermögen enthaltenen stillen Reserven bewirkt, wenn die Buchwerte fortgeführt werden. Im übrigen gelten die Bestimmungen des § 8 Abs. 3 und 4 sinngemäß.

§ 10. Vorgänge im Sinne des § 8 Abs. 1 und § 9 sind von der Umsatzsteuer, der Grunderwerbsteuer und den Kapitalverkehrsteuern befreit.

ARTIKEL IV

Zusammenschluß zu Personengesellschaften

§ 11. (1) Schließen sich Einzelunternehmungen oder Personengesellschaften, die seit mehr als zwei Jahren bestehen, in der Zeit zwischen dem 1. Jänner 1969 und dem 31. Dezember 1979 zu Handelsgesellschaften zusammen, so sind die dadurch verursachten Vorgänge von der Umsatzsteuer, der Grunderwerbsteuer und den nach dem Gebühren-gesetz zu erhebenden Gesellschaftsvertragsgebühren befreit. Das gleiche gilt für den Zusammenschluß von Einzelunternehmungen mit Personengesellschaften.

(2) Das Nachfolgeunternehmen tritt hinsichtlich der Ansprüche auf Gewährung von Umsatzsteuervergütungen im Sinne der §§ 16 und 17 des Umsatzsteuergesetzes 1959, BGBl. Nr. 300/1958, beziehungsweise gemäß Artikel V des Bundesgesetzes vom 16. Juli 1964, BGBl. Nr. 188, in die Rechtsstellung des Einbringenden ein. Dies gilt auch hinsichtlich des Fehlbetrages gemäß § 6 Abs. 3 des Gewerbesteuer-gesetzes 1953.

(3) Die Bestimmungen des § 8 Abs. 5 gelten sinngemäß.

ARTIKEL V

Konsortialverträge

§ 12. Vereinigungen von Kreditinstituten zur gemeinsamen Kredit- oder Darlehens-gewährung sind von den nach dem Gebührengesetz für Gesellschaftsverträge zu erhebenden Gebühren befreit.

ARTIKEL VI

Sonstige abgabenrechtliche Bestimmungen

§ 13. (1) Vorgänge im Sinne der Art. I bis IV gelten nicht als steuerbare Umsätze im Sinne des Umsatzsteuergesetzes 1972, BGBl. Nr. 223.

(2) Die im Abs. 1 genannten Vorgänge gelten für die Anwendung der §§ 27, 28 und 29 des Umsatzsteuergesetzes 1972 sowie für die Geltendmachung von Umsatzsteuervergütungsansprüchen gemäß den §§ 16 und 17 des Umsatzsteuergesetzes 1959, BGBl. Nr. 300/1958, als Vermögensübertragungen im Wege einer Gesamtrechtsnachfolge.

(3) Die Bestimmungen des § 1 Abs. 4, § 4 Abs. 1 und § 8 Abs. 3 vorletzter Satz gelten ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens des Umsatzsteuergesetzes 1972 auch auf dem Gebiete der Umsatzsteuer.

(4) Die zeitlichen Beschränkungen des § 63 des Bewertungsgesetzes 1966, BGBl. Nr. 156/1966, gelangen hinsichtlich der Übertragung und der Übernahme von Beteiligungen im Rahmen von Vorgängen gemäß den Bestimmungen des Art. I nicht zur Anwendung.

ARTIKEL VII

Allgemeine Begünstigung

§ 14. Auf Eigentumsübertragungen, die auf Vorgängen gemäß den Bestimmungen der Artikel I bis IV beruhen, ist § 36 Abs. 2 Wohnbauförderungsgesetz 1968, BGBl. Nr. 208/1967, nicht anzuwenden. Rechtskräftig gewordene Bescheide, die vor Inkrafttreten dieses Bundesgesetzes ergangen sind und dieser Bestimmung widersprechen, sind auf Antrag aufzuheben.

ARTIKEL VIII

Vollzugsklausel

§ 15. Mit der Vollziehung dieses Bundesgesetzes sind der Bundesminister für Finanzen und der Bundesminister für Bauten und Technik betraut.

Alternative Interpretationsmöglichkeiten der Werttheorie

MICHAEL KRÜGER

1. Einleitendes

Seit etwa 20 Jahren messen die ökonomischen Theoretiker den prinzipiellen Auffassungen von Marx zur Struktur und den Entwicklungstendenzen kapitalistischer Gesellschaften wieder einen wichtigen Stellenwert bei; insbesondere die Marxsche Werttheorie scheint es, den Ökonomen angetan zu haben, vor allem in bezug auf vermeintliche oder tatsächliche Zusammenhänge zwischen Werten und Produktionspreisen (sog. Transformationsproblem). Hier wächst die Zahl wissenschaftlicher Beiträge offenbar überexponentiell, wenngleich nicht immer ersichtlich ist, aus welchen Gründen die vorgetragenen Überlegungen als Beiträge zu einer Werttheorie im Sinne von Marx betrachtet bzw. erklärt werden. Zum Beispiel vertritt Morishima seit einigen Jahren die Ansicht, daß als geeigneter analytischer Rahmen zur präzi-

sen Erläuterung der Marxschen Werttheorie die Lineare Optimierung zur Verfügung stehe, mittels derer korrekte Wertgrößen als ‚optimal‘ bzw. neuerdings gar als ‚true values‘ bestimmt werden können.² Hier liegt meines Erachtens eine unzutreffende Deutung der Marxschen Werttheorie vor; indessen stellen Morishimas Arbeiten zweifellos einen sehr bemerkenswerten Beitrag zur modernen Einschätzung eines zentralen Fundaments der Marxschen Theorie dar. Dies betrifft etwa die Formulierung des „Marxschen Fundamentaltheorems“ (die Profitrate ist genau dann positiv, wenn Ausbeutung herrscht) oder die Rekonstruktion des von Marx vorgenommenen Überführungsprozesses der Werte in Preise.³

Starke Beachtung hat neuerdings auch die Untersuchung von Werten in Kuppelproduktionssystemen gefunden; hier können *negative* Werte auftreten, und dieses mögliche Resultat ist offensichtlich dafür mitverantwortlich, daß Ian Steedman heute den um eine materialistische Analyse moderner kapitalistischer Gesellschaften bemühten Marxisten strikt davon abrä, weiterhin die Werttheorie als Fundament einer solchen Analyse heranzuziehen.⁴ In seinem neuen Buch⁵ hat Steedman diese Auffassung mit fast epischer Breite dargelegt und sodann konsequent Schlüsse gezogen, die von Laski in seinem Beitrag zu Steedmans Buch aufgegriffen worden sind. Laski hat im wesentlichen die von Steedman vorgebrachten Argumente wiedergegeben und sich ohne Einschränkungen den von Steedman gezogenen Konsequenzen angeschlossen; offenbar vertritt nun auch Laski die Meinung, daß der Marxschen Werttheorie künftighin in der wissen-

schaftlichen Diskussion keinerlei Beachtung mehr geschenkt zu werden braucht.

Ich möchte im weiteren skizzieren, warum ich diese Ansicht für unzutreffend, zumindest aber für voreilig halte; bei einer alternativen Interpretation der Werttheorie erweisen sich nämlich die Schlüsse als hinfällig, die Laski für unabweisbar hält. Im Rahmen dieses knappen Kommentars soll ausschließlich ein Problem erörtert werden, das für Laski indessen von großer Bedeutung ist: Die Bestimmung von Werten in Kuppelproduktionssystemen. Hier können — wie bereits erwähnt — negative Werte auftreten, damit auch ein negativer Mehrwert und folglich eine negative Mehrwertrate. Solche Resultate müssen Laski zufolge „das Marxsche Konzept des Arbeitswertes *vollständig* in Frage stellen“. ⁶ Angesichts dieser starken Aussage erscheint es zulässig, von der Prüfung der weiteren von Laski behandelten Probleme abzusehen. Es soll aber nicht verschwiegen werden, daß sich diese Probleme keineswegs dadurch lösen, daß der für Laski entschiedenste Ablehnungsgrund der Werttheorie entkräftet werden kann.

2. Kuppelproduktionssysteme

Bevor wir uns mit negativen Werten zu beschäftigen beginnen, mögen einige grundsätzliche Bemerkungen über Kuppelproduktionssysteme angebracht sein.

Zunächst kann festgestellt werden, daß für die verschiedensten theoretischen Ansätze der Volkswirtschaftslehre beträchtliche Interpretationsprobleme auftreten können, wenn *allgemeine* Kuppelproduktionsprozesse zugelassen und untersucht werden. Beispielsweise können im Rahmen eines statischen Leontief-Systems bei Kuppelproduktion durchaus einige der im Netto-Output auftretenden

Güter negativ sein. Im Kontext statischer Input-Output-Systeme kann dies auch für einige Preise zutreffen: Sie können negativ sein. ⁷ Dennoch ist bis heute niemand auf den Gedanken gekommen, Systeme, in denen solche ökonomisch nicht immer sinnvoll interpretierbaren Größen auftreten können, aus dem wissenschaftlichen Gedankengut zu streichen! Und das ist auch gut so.

Was nun die von Sraffa formulierte Theorie der Warenproduktion mittels Waren anlangt, so ist zu bemerken, daß bei ganz unspezifizierten Kuppelproduktionssystemen negative Produktionspreise auftreten können, ein Punkt, auf den Sraffa übrigens selbst hinweist. ⁸ Bei dem sogleich zu behandelnden Beispiel werden wir erkennen, daß bei hinreichend kleiner, positiver Profitrate negative Produktionspreise möglich sind.

Wohlgermerkt, in der ökonomischen Theorie sind somit negative Mengen, negative Preise und seit kurzem auch negative Werte bekannt. Würde man jetzt so undifferenziert wie Laski aus der möglichen Negativität von Wertgrößen den Schluß ziehen, die Werttheorie sei nicht länger akzeptabel, dann müßte offenbar auch für Sraffas Theorie der Preise das letzte Stündlein geschlagen haben.

Obwohl Laski keineswegs der erste Ökonom wäre, der aus der Möglichkeit negativer Größen (Preise, Werte) einen solchen Schluß ziehen würde, ⁹ halte ich dies für wenigstens voreilig, wenn nicht gar unnötig. Trotz möglicher negativer Produktionspreise bleibt schließlich Sraffas System ein ausgezeichnetes Instrument für theoretische Analysen, es kommt indes darauf an zu erkennen, wann und wie lange die Preise bei Sraffa vernünftige Eigenschaften haben und behalten, wenn Kuppelproduktionssysteme betrachtet werden. ¹⁰

Mit gleicher Berechtigung fordern wir nun aber auch spezifizierte Kup-

pelproduktionssysteme für die Analyse von Werten, deren Eigenschaften vernünftig sein sollen, d. h. im hier betrachteten Kontext Positivität von Werten; es sollte doch eigentlich kein Zweifel darüber bestehen, daß insbesondere Werte im Sinne von Marx stets nicht-negativ zu sein haben. Alles andere ergibt keinen Sinn!

3. Das Steedmansche Beispiel nebst einer Modifikation

Unter Beschränkung auf quadratische Kuppelproduktionssysteme läßt sich das übliche Werte-System ausdrücken als

$$(1) \quad A \underline{w} + \underline{\ell} = B \underline{w} \quad \text{sowie}$$

$$(1a) \quad w_0 = \underline{\ell}^0 \underline{w}$$

A ist die $n \times n$ Input-Matrix, B die $n \times n$ Brutto-Output-Matrix, $\underline{w}$ der Spaltenvektor der Werte, w_0 ist der Wert der Arbeitskraft, $\underline{\ell}$ ist der Arbeitsvektor und der Reallohn wird durch den Zeilenvektor $\underline{\ell}^0$ beschrieben; die Netto-Output-Matrix ist definiert als $B - A$. Nun möge gelten: $A \geq 0$, $B > 0$, $\underline{\ell}^0 > 0$, $B - A > 0$, $\det(B - A) \neq 0$.

Das Produktionspreissystem wird beschrieben durch

$$(2) \quad (1 + r) A \underline{p} + p_0 \underline{\ell} = B \underline{p} \quad \text{und}$$

$$(2a) \quad p_0 = \underline{\ell}^0 \underline{p}$$

Die Lösungen für die beiden Systeme lauten:

$$(3) \quad \underline{w} = (B - A)^{-1} \underline{\ell} \quad \text{bzw.}$$

$$(4) \quad \underline{p} = (B - (1 + r)A)^{-1} p_0 \underline{\ell}$$

Betrachten wir nun das Steedmansche Beispiel, das von Laski ausführlich beschrieben worden ist. Das Werte-System lautet:

$$(5) \quad \begin{pmatrix} 5 & 0 \\ 0 & 10 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 6 & 1 \\ 3 & 12 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \end{pmatrix}$$

Für den Wert der Arbeitskraft ergibt sich

$$(5a) \quad w_0 = (0,5, 0,833) \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \end{pmatrix}$$

Die Beziehung (5) läßt sich umformen zu

$$(6) \quad \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 & 1 \\ 3 & 2 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \end{pmatrix}$$

wobei $\begin{pmatrix} 1 & 1 \\ 3 & 2 \end{pmatrix}$ die Netto-Output-Matrix $B - A$ ist. Der Netto-Output wird annahmegemäß mit zwei Techniken erzeugt; mit Technik I wird jeweils eine Einheit der beiden Waren hergestellt, was aus der 1. Zeile von $B - A$ in (6) ersichtlich ist; mittels der Technik II werden andererseits 3 Einheiten der 1. Ware und 2 Einheiten der 2. Ware produziert — vgl. Zeile 2 in $B - A$ von (6). Ferner ist der Arbeitsaufwand bei beiden Techniken gleich. Wir erkennen hier, und das ist für die weitere Argumentation von Bedeutung, daß Technik II der Technik I hinsichtlich der Produktion beider Waren überlegen ist.

Zur Bestimmung der Werte w_1 und w_2 berechnet man die Koeffizienten der inversen Matrix von $B - A$ und erhält

$$(7) \quad \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -2 & 1 \\ 3 & -1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix}$$

Durch Ausmultiplizieren ergibt sich für die Werte das bekannte Resultat $w_1 = -1$, $w_2 = 2$. Durch Einsetzen in (5a) ergibt sich für den Wert der Arbeitskraft $w_0 = 7/6$ und damit eine negative Mehrwerttrate — berechnet aus der Beziehung $(1 - w_0)/w_0$ — mit dem Wert $-1/7$. Kuriosa über Kuriosa!

Betrachtet man nun die Produktionspreise im Beispiel, so ergibt sich

$$(8) \quad (1 + r) \begin{pmatrix} 5 & 0 \\ 0 & 10 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} p_1 \\ p_2 \end{pmatrix} + p_0 \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 6 & 1 \\ 3 & 12 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} p_1 \\ p_2 \end{pmatrix}$$

Sowie

$$(8a) \quad p_0 = (0,5, 0,833) \begin{pmatrix} p_1 \\ p_2 \end{pmatrix}$$

Es werde p_0 normiert: $p_0 = 1$. Die Profitrate des Systems läßt sich nun aus der Gleichung $r^2 - 0,216r + 0,003 = 0$ berechnen; wir erhalten die Werte $r_1 = 0,2$ und $r_2 = 0,01454$. Für r_1 erhalten wir zwei positive Produktionspreise, nämlich $p_1 = 1/3$, $p_2 = 1$. Setzt man hingegen den kleineren

Wert r_2 der Profitrate in (8) ein, dann erhalten wir für p_1 den Wert $p_1 = -0,611$; p_2 bleibt positiv: $p_2 = 1,566$.

Für hinreichend kleinere Profitraten kann also im Produktionspreissystem nicht sichergestellt werden, daß alle Produktionspreise positiv sind.¹¹ Fällt nun das System der Produktionspreise in sich zusammen?

Wir wollen nun die Geisterwelt der ausgedachten Technologie-Matrizen möglichst schnell verlassen. Bevor wir dies tun, bemerken wir nochmals, daß als wesentliches Konstruktionsmerkmal des Beispiels die Überlegenheit von Technik II über die Technik I hinsichtlich der Produktion beider Waren anzusehen ist.

Wir konzentrieren uns jetzt wieder auf das Werte-System und fragen nach Möglichkeiten zur Sicherstellung nicht-negativer Werte in Kuppelproduktionssystemen. Hier reicht es nun aus zu fordern, daß koexistierende Techniken sich durch die Eigenschaft auszeichnen, hinsichtlich der Produktion eines Erzeugnisses allen anderen Techniken überlegen zu sein. Für die Positivität (Nicht-Negativität) von Werten ist es hinreichend, wenn mittels jeder angewandten Technik von genau einer Ware mehr (genausoviel) Einheiten produziert werden können als von allen anderen angewandten Techniken zusammen. Für eine Modellierung läßt sich dieser Gedanke folgendermaßen fruchtbar machen:¹² In der Netto-Output-Matrix $B - A$ befindet sich das Produkt, bei dessen Produktion jede Technik den anderen überlegen ist, in der Hauptdiagonalen; die erzeugten Einheiten sind dann größer (größer gleich) als die (der) Summe der von den anderen Techniken produzierten Einheiten des Produkts.

Verändern wir in diesem Sinn die Zahlen im Steedmanschen Beispiel, dann sei Technik I in Bezug auf die Ware 1 der Technik II überlegen, im übrigen bleibe Technik II hinsichtlich

der Ware 2 überlegen. Die Netto-Output-Matrix werde daher aus der Situation $\begin{pmatrix} 1 & 1 \\ 3 & 2 \end{pmatrix}$ übergeführt in $\begin{pmatrix} 4 & 1 \\ 3 & 2 \end{pmatrix}$.

Berechnet man nun die Werte der Waren, dann zeigt sich das folgende „beruhigende“ Bild:

$$(9) \quad \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 2/5 & -1/5 \\ -3/5 & 4/5 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1/5 \\ 1/5 \end{pmatrix}$$

4. Abschließende Überlegungen

Werte im Sinne von Marx sind nach Konstruktion stets nicht-negativ bzw. positiv. Wenn daher in einem mathematisch formulierten System von Werten einige Größen negativ sind, dann muß nicht gleich die Marxsche Werttheorie überflüssig sein; eher dürfte da die Vermutung naheliegen, daß die benutzte Modellierung den wesentlichen Eigenschaften von Werten nicht adäquat ist. Es ist folglich sinnvoll, die Zusammenhänge in einem „passenderen“ mathematischen Modell zu formulieren.

Es sollte nicht außer acht gelassen werden, daß Marx mit der Werttheorie den sozialen Arbeitszusammenhang privater Produzenten in warenproduzierenden Gesellschaften beschreiben wollte. Zentrale Voraussetzungen und wesentliche Konstruktionsmerkmale der Werttheorie sind nun darin zu sehen, daß

1. von der Existenz unterschiedlicher konkreter Arbeiten ausgegangen wird,

2. die Anerkennung privater Arbeit als gesellschaftliche (wertbildende) Arbeit nicht unabhängig vom Warenaustausch ist, und

3. keineswegs die konkret verausgabte, sondern die im Durchschnitt aufgewandte Arbeit als wertbildend aufgefaßt wird.

Von diesen für die Marxsche Werttheorie konstitutiven Elementen ist aber in den bisherigen Werte-Systemen nicht viel zu finden. Statt dessen wird homogene Arbeit als wertstif-

tende Arbeit identifiziert, so daß der Begriff der abstrakten Arbeit von vornherein überflüssig ist. Es handelt sich daher um „einfache“ Versionen der Werttheorie, bei denen man nicht stehenbleiben sollte. Unlängst hat U. Krause eine bemerkenswerte Studie zur adäquateren Erfassung von Werten im Sinne von Marx vorgelegt.¹³ Insbesondere wird hier der Unterschiedlichkeit konkret nützlicher Arbeiten Rechnung getragen und ein präziser Begriff von abstrakter Arbeit entwickelt. Es mag gut sein, daß damit die vielen Jahre der Dominanz „einfacher“ Versionen der Werttheorie, einerlei, ob für Ein-Produkt- oder für Kuppelproduktionssysteme konzipiert, dem Ende entgegen gehen.

Jedenfalls ist für die in diesem Beitrag erörterten Kuriosa der Werttheorie in der reiferen Version kein Platz.

Es wäre sehr zu wünschen, daß ein so kompetenter Ökonom wie Laski an der Ausarbeitung angemessenerer Konzepte für eine analytisch fundierte Werttheorie teilhaben würde, anstatt weiterhin mit Steedman die These zu vertreten, die Marxsche Werttheorie sei wissenschaftlich nicht länger akzeptabel. Nachdem die bisherigen Interpretationsmuster der Werttheorie in eine Sackgasse geführt haben, aus der herauszufinden nicht immer leicht ist, sollten alternative Interpretationen zumindest eingehend diskutiert werden.

ANMERKUNGEN

- 1 Vgl. Laski, K.: Zur Marx'schen Arbeitswertlehre, in: Wirtschaft und Gesellschaft Nr. 4/1978, S. 377 — 392.
Für zahlreiche Hinweise und Verbesserungsvorschläge möchte ich mich bei H. Hagemann und H. D. Kurz bedanken.
- 2 Vgl. Morishima, M.: Marx's Economics. A dual theory of value and growth. Cambridge 1973, Kapitel 14, sowie derselbe: Positive profits with negative surplus value — a comment, in: The Economic Journal, 1976, S. 599 ff. Siehe im übrigen auch Morishima, M./Catephores, G.: Value, Exploitation and Growth, London et al, 1978, Kapitel 2.
- 3 Vgl. Morishima, M./Catephores, G.: Value, Exploitation and Growth, a. a. O., Kapitel 6
- 4 Zunächst, d. h. 1975, hatte sich Steedman noch damit begnügt, anhand eines Beispiels zu zeigen, daß bei Kuppelproduktionssystemen nicht die Gültigkeit des Marx'schen Fundamentaltheorems unterstellt werden kann. Vgl. Steedman, I.: Positive profits with negative surplus value, in: The Economic Journal, 1975, S. 114 ff.
- 5 Steedman, I.: Marx after Sraffa, London 1977
- 6 Laski, K.: Zur Marx'schen Arbeitswertlehre, a. a. O., S. 388. Man beachte, daß Steedman an dieser Stelle viel vorsichtiger ist: „Marx's concept of *additively* defined values should be abandoned.“ Marx after Sraffa, a. a. O., S. 150. Die Hervorhebungen in den beiden Zitaten stammen von mir; M. K. Immerhin schwächt auch Laski seine Folgerung an anderer Stelle ab: „Die Arbeitswertlehre führt jedoch im Falle der Kuppelproduktion... zu großen Schwierigkeiten... (S. 391)
- 7 Man vergleiche etwa die klassische Studie von Koopmans zur Aktivitätsanalyse; Koopmans, T. C.: Analysis of Production, in: Koopmans (Hrsg.): Activity Analysis of Production and Allocation, New York and London 1951, S. 33 — 97.
- 8 Vgl. Sraffa, P.: Production of Commodities by Means of Commodities, Cambridge 1960, § 69.
- 9 So hat Wolfstetter aus seiner Beschäftigung mit den Sraffaschen Kuppelproduktionssystemen unter anderem auch deshalb, weil dort negative Produktionspreise auftreten können, gefolgert, daß diese Theorie zurückgewiesen werden müsse; in einer v. Neumann — Welt fühlt er sich offenkundig besser aufgehoben; siehe Wolfstetter, E.: Wert, Profitrate und Beschäftigung, Frankfurt und New York 1977, S. 75 f.
- 10 Vgl. hierzu Schefold, B.: Multiple Product Techniques With Properties of Single Systems, in: Zeitschrift f. Nationalökonomie 1978, S. 29 — 53.
- 11 Steedman glaubt, sich an dieser Stelle mit Hinweis aus der Affäre ziehen zu können, daß „the negative price p_1 makes this solution economically insignificant“. Steedman I.: Marx after Sraffa, a. a. O., S. 152.
- 12 Der Gedanke zur Benutzung von Matrizen mit dominanter Hauptdiagonale in Kuppelproduktionssystemen stammt von D. Reetz. Es ist ein gemeinsamer Aufsatz in Vorbereitung, in dem die Zusammenhänge ausführlicher untersucht werden.
- 13 Man vergleiche Krause, U.: Geld und abstrakte Arbeit, Frankfurt a. M. und New York 1979.

Bemerkungen zur „Ostleitner- Clemenzschen Steuerkontroverse“

JOSEF PÖSCHL

1

Ob die Tendenz, die Finanzierung der Staatsaktivitäten von der Gewinnbesteuerung mehr auf die Konsumbesteuerung zu verlagern, durch wissenschaftliche Erörterungen beeinflussbar ist, erscheint fraglich: Zu viele Machtfaktoren erwarten etwas von einer derartigen Entwicklung. Dennoch ist es wichtig, wie H. Ostleitner und G. Clemenz¹ aufzuzeigen, daß solche Steuerreformpläne Auswirkungen auf das Beschäftigungsniveau haben könnten, die zu wenig untersucht und auf jeden Fall umstritten sind. Ostleitner argumentiert mittels eines Keynes-Kalecky-Modells; Kalecki hat sich eingehend mit der Frage auseinandergesetzt, ob unterschiedliche Steuertypen unterschiedliche Beschäftigungswirkungen haben. (Seine 'Theory of commodity, income and capital taxation' (1937)² dürfte auch die in der Bundesrepublik Deutschland in den Fünfzigerjahren abgewinkelte Diskussion dieses Themas beeinflussen haben.) Da manche Kritikpunkte, die G. Clemenz gegenüber dem Artikel H. Ostleitners ins Treffen

führt, darin begründet zu sein scheinen, daß im Ostleitnerschen Keynes-Kalecki-Modell die Argumente und Begründungen, auf denen Kaleckis Schlußfolgerungen beruhen, zu wenig herausgearbeitet sind, sollen im folgenden einige Klarstellungen versucht werden. Es soll nicht darum gehen, was 'wahrhaft kaleckisch' und was nur scheinbar kaleckisch ist; dies hätte für die aktuelle Fragestellung ebenso wenig Bedeutung wie das Trennen von 'schein-keynes'scher Spreu von wahrhaft keynes'schem Weizen'. Kaleckis Argumente bezüglich der Beschäftigungseffekte von Steuern und Staatsausgaben sollen besprochen werden, weil es nicht leicht sein dürfte, ihnen jegliche Plausibilität abzusprechen.

2

Kalecki nimmt in seinen Analysen von Unterbeschäftigungssituationen vereinfachend an, daß sich in einer gegebenen Periode die Produktion an das Nachfragevolumen anzupassen vermag; hingegen berücksichtigt er time-lags, wenn er die Bestimmungsgründe der Nachfrage untersucht. Unter diesen Bedingungen gibt es keine ungeplanten Investitionen, 'Gewinne' sind realisierte Gewinne, und 'Volkeinkommen' ist das realisierte Volkeinkommen. (H. Ostleitner verzichtet auf diese Vereinfachung, wie aus seiner Gleichung (7) auf S. 252, Wirtschaft und Gesellschaft 3/78, zu ersehen ist.)

Das gesamtwirtschaftliche Realeinkommen einer Periode besteht aus dem Realeinkommen der 'Unternehmensschaft' und jenem der Arbeiterschaft³, wenn man wie H. Ostleitner und G. Clemenz von Angestellten usw. abstrahiert. Spart die Arbeiterschaft nicht; bedeutet dies, daß sich die Unternehmerschaft nicht (nach außen) verschuldet, wenn sie das produziert, was sich die einzelnen

(natürlichen und juristischen) Personen, aus denen sie besteht, kaufen: ihre Konsum- und Investitionsgüter. Ihr Realeinkommen ist gesamtwirtschaftlich das, was sie für sich selbst produzieren. Was sie für den Staat produzieren, ist in dem Maße nicht ihr Einkommen, in dem sie Einkommen ohne (unmittelbare!) Gegenleistung (Steuern) zur Finanzierung dieser Staatskäufe abliefern. Wird hingegen an den Staat geliefert, und der Staat finanziert diese Käufe, indem er der Unternehmerschaft Schuldscheine gibt, wird das Einkommen der Unternehmerschaft um diesen Betrag erhöht, da sie dann zwar nicht selbst über die produzierten Güter verfügen kann, aber etwas Gleichwertiges für die Lieferung erhält. Finanziert der Staat seine Käufe aus Arbeitersteuern, ist das eine Verlagerung der Nachfrage von Arbeitern zum Staat, die am gesamtwirtschaftlichen Produktionsniveau und Gewinnniveau nichts ändert. Diese Aussagen bilden keine Theorie, es sind definitorische Zusammenhänge, die Kalecki sehr klar formuliert hat. Daß es sich um „bloß“ definitorische Zusammenhänge handelt, soll nicht heißen, daß es unwichtig ist, sie zu beachten, wie sich noch erweisen wird. Sie sind ein notwendiger erster Schritt, um die Voraussetzungen zur Untersuchung der Frage zu schaffen, wodurch determiniert wird, wieviel die Unternehmerschaft für sich produziert, d. h. wieviel Konsum- und Investitionsgüter von den einzelnen Entscheidungseinheiten innerhalb der Unternehmerschaft insgesamt gekauft werden. Kalecki nimmt an, der Unternehmerkonsum der laufenden Periode sei jeweils determiniert durch (1) das sich nur längerfristig ändernde Anspruchsniveau und (2) das Gewinnniveau in den unmittelbaren Vorperioden. Abstrahiert man, wie Ostleitner, vom konstanten Konsum, bleibt, daß der gesamtwirtschaftliche Unter-

nehmerkonsum in Periode t der Bruchteil c_r des Gewinnniveaus in der Periode $t-\lambda$ ist, wobei dieses Gewinnniveau seinerseits wieder bestimmt ist durch die in der Periode $t-\lambda$ getätigten Investitions- und Konsumgüterkäufe und das Budgetdefizit in $t-\lambda$. Unter diesen Bestimmungsgrößen des Gewinns in $t-\lambda$ sind aber die Konsumgüterkäufe ihrerseits wieder bestimmt durch die Gewinne in $t-2\lambda$ usw. Bezeichnet man den Zeitraum, dessen Gewinnniveau über diesen Konsumnachfrage-timelag für den Unternehmerkonsum von wesentlicher Bedeutung ist, mit v , kommt man (unter Verwendung der Symbole H. Ostleitners) zu Kaleckis Formel 8" (Theorie der wirtschaftlichen Dynamik, Wien 1966, S. 62) für den Fall einer Arbeitersparquote von Null:

Gewinne in Periode t =

$$= \frac{I_{t-v} + (G-T)_{t-v}}{1 - c_r}$$

Da es sich um den gesamtwirtschaftlichen Gewinn nach Steuerabzug handelt, ist diese Formel identisch mit Ostleitners Formeln (5) und (6) auf S. 252 (Wirtschaft und Gesellschaft 3/78). Nur ist es fehlerhaft, diese Formel, deren $t-v$ den Verzögerungsfaktor beim Unternehmerkonsum andeutet, in einem Modell zu verwenden, das von eben dieser Verzögerung abstrahiert. Die Erklärung, v sei der Verzögerungsfaktor zwischen Investitionen und Gewinnen und die Investitionen seien „jeweils durch die Investitionsentscheidungen der Vorperiode determiniert“, ist unhaltbar, da in H. Ostleitners Formeln (5) und (6) kein Symbol für Investitionsentscheidungen eingeführt ist; statt der Investitionsentscheidungen in $t-v$ steht I_{t-v} . Nun werden aber die Investitionsausgaben, die für die nächste(n) Periode(n) geplant werden, keineswegs zwangsläufig und nur ausnahmsweise mit den in dieser Periode getätigten Investitionsaus-

gaben übereinstimmen. Kaleckis Formel ist wie folgt zu interpretieren: Ändert sich bei gegebenem c_r aus irgendeinem Grunde das Volumen der Investitionsausgaben oder des Budgetdefizits, ändert das die Gewinne dieser Periode im selben Maße, aber es gibt in der Zukunft dadurch induzierte Konsumausgaben, die dann das Gewinnniveau ihrerseits erhöhen. Diese Gewinnerhöhung bewirkt wiederum vermehrte Konsumausgaben usw. Dieser Multiplikatorprozeß führt zu immer kleineren Änderungen des Gewinnvolumens, und $t-v$ mißt jenen Zeitraum, in dem diese Änderungen wesentlich sind. Gab es in $t-v$ Ausgaben(änderungen), ist in t das Gewinnniveau diesen angepaßt. Gleichzeitig muß aufgrund der skizzierten definitorischen Zusammenhänge für jede Periode (t , $t-\lambda$, $t-2\lambda$, ..., $t-v$) das Gewinnvolumen gleich sein den Ausgaben für Investitionen und Konsum sowie dem Budgetdefizit. Aufgrund der Ostleitnerschen Konsumfunktion für den Unternehmerkonsum

$$p_c c_r = c_r p (1-t_f) (1-t_r b)$$

müßte man in seinen Formeln (5) und (6) das Subskript ' $t-v$ ' durch ' t ' ersetzen. Formal würde dies zwar das Problem lösen, aber es gibt Einwände dagegen: Beim Unternehmerkonsum anzunehmen, er wäre (wie der Arbeiterkonsum) ein konstanter Prozentsatz des Einkommens derselben Periode, negiert die Tatsache, daß 'Gewinn' nicht kontraktgebundenes Einkommen, sondern eine Residualgröße ist und daß deshalb die Gewinne des einzelnen Unternehmers in Periode t unmöglich seine Ausgaben in t bestimmen können: Er kennt diese Gewinne noch nicht. Daher wäre die beste Lösung, Ostleitners Formeln (5) und (6) in unveränderter Form zu belassen, aber mit einer neuen Konsumfunktion zu untermauern, die diesen Gedanken Rechnung trägt:

$$p_c c_r, t = c_r (p_{t-v} (1-t_f, t-v) \cdot (1-t_r, t-v b))$$

Auch die Investitionsausgaben in t dürften keine Funktion der Gewinne in t sein, und zwar einerseits aus denselben Gründen wie sie für den Timelag beim Unternehmerkonsum ins Treffen geführt wurden, andererseits aber auch, weil zwischen Entscheidung und Ausgaben eine 'Reifezeit' der Investitionen liegt. Kalecki argumentiert, daß die Investitionsausgaben nicht wesentlich von dem in Vorperioden geplanten Niveau abweichen dürften, da die Zurücknahme von Entscheidungen, z. B. der Abbruch des bereits begonnenen Baus von Bauten und Anlagen, nur in äußerst kritischen Situationen beschlossen werden wird. Die Entscheidung in $t-\lambda$ bestimmt die Investitionsausgaben in der Periode t , und die Bestimmungsgrößen dieser Entscheidung sind die in $t-\lambda$ anfallenden zusätzlichen Eigenmittel der Unternehmen, die Gewinnzunahme gegenüber der Vorperiode (beide Einflüsse wirken positiv), sowie die Zunahme des Kapitalstocks gegenüber der Vorperiode (sie wirkt negativ). Die Investitionsentscheidungsfunktion — Kalecki hat sich Jahrzehnte mit ihr beschäftigt — ist ein Angelpunkt im Werk Kaleckis und unvergleichlich wichtiger als z. B. die Annahme, Arbeiter sparten nicht, die man gemeinhin mit kaleckischen Modellen assoziiert.

Die Berücksichtigung der Realisierungsphase von Investitionen macht die Annahme plausibler, das Investitionsvolumen in der Periode t reagiere nicht auf die Änderung von Steuersätzen in derselben Periode. Offensichtlich deshalb wollte H. Ostleitner diesen Verzögerungsfaktor in seinem Modell eingebaut sehen — aber da er nicht weiter mit ihm argumentiert, sieht G. Clemenz „keinen Grund, warum Unternehmer nicht auf Sen-

kungen der Gewinnbesteuerung mit einer Ausweitung ihrer Investitionen reagieren sollten“⁴. Und in dem (gelungenen) Versuch von G. Clemenz, das Ostleitnersche Keynes-Kalecki-Modell eleganter zu formulieren, ist quasi als angenehmer Nebeneffekt der Verzögerungsfaktor bei Investitionen weg. Dies öffnet den Weg zu einer gänzlich anderen Investitionsfunktion, in der die Investitionsausgaben in der Periode t eine positive Funktion der in dieser Periode anfallenden Bruttogewinne sind, wobei der Wert der Funktion umso größer ist, je geringer der Gewinnsteuersatz ist.

G. Clemenz irrt aber, wenn er meint⁵, ein Modell mit dieser Investitionsfunktion könne ebenfalls als Keynes-Kalecki-Modell bezeichnet werden: Bei Kalecki würden in jener Periode, in welcher die Steuersätze geändert werden, die ja aufgrund der Daten der Vorperiode geplanten Konsum- und Investitionsausgaben der Unternehmerschaft zur Gänze realisiert, mithin würde die Steuersatzänderung das Gewinnniveau jener Periode gesamtwirtschaftlich überhaupt nicht ändern, und da es die Bestimmungsgröße für spätere Ausgaben darstellt, würde die Steuersatzänderung auch auf künftige Gewinne nicht wirken. Eine Steuersatzänderung würde die Gesamtausgaben der Unternehmerschaft und damit den gesamtwirtschaftlichen Gewinn nur dann ändern, wenn viele einzelne Unternehmer dadurch in dieser Periode Lieferaufträge für bestellte Investitionsgüter stornierten oder für die laufende Periode noch zusätzliche Lieferungen bestellten und bekämen; wenn also viele und/oder bedeutende Unternehmen für sich wesentliche Einkommensänderungen für gewiß hielten und wenn schließlich viele Unternehmerhaushalte aufgrund der Steuersatzänderung eine derartige Realeinkommensänderung für wahrscheinlich halten würden, daß sie den

geplanten Konsum für nicht mehr angemessen hielten.

3

Im folgenden soll kurz skizziert werden, welche Konsequenzen sich für Volumen und Verteilung des Volkseinkommens ergeben, wenn man das Ostleitnersche Keynes-Kalecki-Modell gemäß den obigen Überlegungen modifiziert: Die Konsumausgaben der Unternehmerschaft seien der Bruchteil c_r der in $t-v$ anfallenden gesamtwirtschaftlichen Gewinne nach Steuerabzug, die Investitionen I_t seien gleich den in $t-\lambda$ geplanten Investitionsausgaben $E_{t-\lambda}$, wobei λ den time-lag zwischen Entscheidung und Verwirklichung, zwischen Auftragsvergabe und Ausgaben mißt.

I. Würde der Steuersatz t_r für die Besteuerung der Unternehmereinkommen gesenkt werden, wobei eine Minderung der Steuereinnahmen durch eine gleichgroße Minderung der Staatsausgaben kompensiert würde (G-T, das Budgetdefizit, bliebe konstant) ergäbe sich:

- a) Konstanz des Realeinkommens der Unternehmerschaft nach Steuerabzug gemäß Ostleitners Formeln (5) und (6), da sich kein Element der rechten Seite der Formeln ändern würde und damit auch die linke in summa konstant bliebe.
- b) Geringeres Realeinkommen der Unternehmerschaft vor Steuerabzug (P): Damit die linke Seite der Formeln (5) und (6) konstant bleibt, muß bei verringertem t_r das Realeinkommen vor Steuerabzug P ebenfalls verringert sein.
- c) Mit Ostleitners Symbolen läßt sich das Bruttosozialprodukt BNP als $Lw + mLw = Lw(1+m)$ darstellen, sodaß die Lohnsumme $Lw = BNP(1/[1+m])$. Bezeichnet man $1/(1+m)$ mit e , ist die Lohnsumme $Lw = eBNP$ und die Gewinne sind $P = (1-e)BNP$. Da e durch den mark-up

bestimmt ist, stehen Gewinne (vor Steuerabzug) und BNP solange in einem konstanten Verhältnis zueinander, wie der mark-up m sich nicht ändert: Das BNP ist das $1/(1-e)$ -fache von P . Daraus folgt, daß wegen der in Punkt b) aufgezeigten Verminderung von P das Volkseinkommen und somit auch die Beschäftigung zurückgehen.

- d) Die Verteilung des BNP zwischen Löhnen und Gewinnen vor Steuerabzug bleibt konstant, jene nach Steuerabzug ändert sich zugunsten der Gewinne, ohne daß das Realeinkommen der Unternehmerschaft nach Steuerabzug durch die Steuersatzänderung im Volumen verändert wäre.

II. Was aber sind die Konsequenzen einer Senkung des Körperschaftsteuersatzes, deren mindernde Wirkung auf die Staatseinnahmen durch eine Erhöhung des Mehrwertsteuersatzes t_f aufgehoben werden soll, sodaß die Steuereinnahmen und die Staatsausgaben konstant bleiben? Um diese Frage zu untersuchen, wollen wir sie vorerst in 2 Teilfragen aufspalten: a) wie wirkt bei konstantem Budgetdefizit eine Senkung des Körperschaftsteuersatzes? b) wie wirkt, ebenfalls bei konstantem Budgetdefizit, die Senkung des Mehrwertsteuersatzes? Aus Ostleitners Formeln (5) und (6), ersieht man, daß aus der Änderung des Körperschaftsteuersatzes auf der rechten Seite wiederum keine Änderung resultiert; sie läßt also die Gewinne nach Steuerabzug unberührt, während die Steuersatzänderung durch eine Änderung der Gewinne vor Steuerabzug P in gleicher Richtung kompensiert werden muß, damit die Konstanz auch der linken Seite gewahrt bleiben kann. Ändert sich der Mehrwertsteuersatz t_c , kann wiederum Ostleitners Formel (6) verwendet werden, doch ist zu beachten, daß nur bei Änderungen von t_f und t_r kein Unterschied zwischen ‚real‘

und ‚nominal‘ besteht, da daraus (in diesem Modell) keine Preisänderungen resultieren. Im folgenden soll gezeigt werden, daß bei Erhöhung des Mehrwertsteuersatzes der reale Konsum der Unternehmerschaft und ihr Realeinkommen zurückgehen, sobald angenommen wird, daß sich c_r trotz Erhöhung des Mehrwertsteuersatzes nicht ändert. Stellen wir dazu eine Situation (O) ohne Mehrwertsteuer einer Situation (1) mit Mehrwertsteuer gegenüber:

Als Ausgangspunkt wählen wir die Unternehmerkonsumquote c_r :

$$c_r = p_c e_r / p_{t-v} (1-t_f) \cdot (1-t_r b).$$

‚ p_c ‘ ohne Mehrwertsteuer, d. h. $p_c(0)$ kann mit p_k gleichgesetzt werden: $p_c(0) = p_k$, weil beide durch a , w und m bestimmt sind, die für die gesamte Wirtschaft als einheitlich angenommen sind. (Ganz allgemein bestimmen a , w und m den Nettopreis der Konsumgüter, also den Preis exklusive Mehrwertsteuer.) In der Situation (1) ist $p_c(1) = (1+t_c)p_k$. Die Annahme, der Wert von c_r sei mit Mehrwertsteuer der selbe wie ohne Mehrwertsteuer, bedeutet, daß $p_k C_r(0) = (1+t_c) p_k C_r(1)$ — und dies ist nur möglich, wenn $C_r(1)$ kleiner ist als $C_r(0)$. Es ist also angenommen, daß der Geldbetrag, den die Unternehmer aufgrund von Daten der Vorperiode(n) für Konsumausgaben ausgeben, sich trotz erhöhter Konsumgüterpreise nicht ändert. Die reale Sparquote erhöht sich, während die nominale konstant bleibt, und das Realeinkommen geht zurück, weil die Unternehmer weniger für sich produzieren, während das Nominaleinkommen konstant bleibt. Die reale Ersparnis $(I+G-T)$ der Unternehmerschaft bleibt konstant.

(Ebensogut könnte man mit der Annahme arbeiten, daß die Unternehmer den aufgrund der Daten der Vorperioden geplanten Konsum trotz höherer Preise realisieren wollen und

nominal mehr ausgeben, wenn die Konsumgüterpreise gestiegen sind. Da sich dann $c_r(0)$ zu $c_r(1)$ verhalten würde wie $p_k C_r: (1+t_c)p_k C_r$, und somit $c_r(1) = (1+t_c)c_r(0)$, müßte Ostleitners Formel (6) unter diesen Bedingungen folgendermaßen lauten:

$$P_t(1-t_f) \cdot (1-t_r b) = \frac{P_k I_{t-v} + P_k G_{t-v} - T_{t-v}}{1-c_r(1+t_c)}$$

Das Realeinkommen bliebe von einer Einführung bzw. Erhöhung des Mehrwertsteuersatzes unberührt (falls das Budgetdefizit konstant gehalten würde), die reale Sparquote der Unternehmerschaft bliebe konstant, die nominale wäre geringer. Obwohl einiges dafür spricht, sich an diese Version zu halten — bei Investitionen werden sicher, beim Konsum wahrscheinlich reale Größen geplant —, soll im folgenden die ursprüngliche beibehalten werden, weil dies am Gesamtergebnis nichts Grundlegendes ändert und die Vergleichbarkeit der Ergebnisse hier mit denen in H. Ostleitners Artikel besser gewahrt bleibt.

Falls die Erhöhung von t_c die (nominale) Ausgabensumme der Unternehmerschaft für Konsumgüter nicht beeinflußt — wie es die unmodifizierte Verwendung von Ostleitners Formel (6) für dieses Problem impliziert —, bedeutet dies, daß nur der nominale Konsum gleich bleibt, der reale jedoch zurückgeht. Ostleitners Formeln (5) und (6) besagen, daß die Gewinne nach Steuerabzug bei Erhöhung des Mehrwertsteuersatzes nominal unverändert bleiben; daraus folgt, daß sie real vermindert werden: Real produziert die Unternehmerschaft weniger für sich selbst. Das wirkt auf das Volkseinkommen und auf die Beschäftigung mindernd: Da in den Formeln (5) und (6) eine Mehrwertsteuersatzänderung am Verhältnis zwischen Gewinn vor

Steuerabzug und Gewinn nach Steuerabzug nichts ändert, folgt aus dem verringerten Realeinkommen der Unternehmerschaft auch ein verringertes Realeinkommen vor Steuerabzug, das mit dem Volkseinkommen und der Beschäftigung in einem konstanten Verhältnis steht.

Dieses Steuerreformpaket, das mittels Körperschaftsteuersatzverringering und Mehrwertsteuersatzerhöhung die Staatseinnahmen (und -ausgaben) konstant halten will, hat somit folgende Konsequenzen:

- a) Das Realeinkommen der Unternehmerschaft nach Steuerabzug sinkt aufgrund des erhöhten Mehrwertsteuersatzes
- b) Das Realeinkommen der Unternehmerschaft vor Steuerabzug sinkt sowohl aufgrund des erhöhten Mehrwertsteuersatzes als auch wegen des verminderten Körperschaftsteuersatzes
- c) Volkseinkommen und Beschäftigung sinken aufgrund von Punkt b)
- d) Der Reallohn (nach Steuerabzug) sinkt, die Einkommensverteilung verändert sich sowohl vor als auch nach Steuerabzug zugunsten der Gewinne. (Das Realeinkommen der Arbeiter ist vom erhöhten Mehrwertsteuersatz stärker betroffen)

4

Kalecki hat 1956 in seinem Artikel „The Economic Situation in the United States as Compared with the Pre-War Period“⁶ analysiert, welche Änderungen sich in der US-Wirtschaft der Nachkriegszeit gegenüber der Zwischenkriegszeit vollzogen hatten, so daß sie nicht noch einmal in einen nicht enden wollenden Stagnationszustand verfiel. Daß der Anteil des privaten Verbrauchs von 78,7 % des Bruttosozialproduktes (1937) auf 72,5 % (1955) zurückgegangen war, mußte

eine derartige Gefahr sogar aktualisieren: Ein gegebenes Investitionsvolumen hätte 1955 weniger Konsumnachfrage mit sich gebracht als 1937. Oder: Für ein gegebenes Volumen des Sozialproduktes wären 1955 mehr Investitionen nötig gewesen als 1937. Kalecki erklärte die Verringerung der Konsumquote daraus, daß der Beitrag der Kapitalgesellschaften zum Sozialprodukt anteilmäßig zugenommen hatte und daß aufgrund ihres höheren mark-ups mehr Einkommen in Bereiche mit extrem hoher Sparquote floß. Daß es trotz dieser stagnationsfördernden Tendenz in der Nachkriegszeit nicht zur gleichen Situation wie in der Zwischenkriegszeit kam, erklärt Kalecki aus mehreren Faktoren: Zum einen war die Konsumquote auch deswegen so stark gesunken, weil die Konsumbesteuerung zugenommen hatte und private Nachfrage in staatliche Nachfrage verwandelt worden war: Der aus Konsumbesteuerung finanzierte Anteil des Staatsverbrauchs am Sozialprodukt betrug 1937 4,9 %, 1955 6,3 % des jeweiligen Bruttosozialproduktes. Das Entscheidende aber war, daß der aus der Körperschaftssteuer finanzierte Anteil des Staates am Sozialprodukt von 1,9 % (1939) auf 5,8 % gestiegen war: 1955 mußten nicht 21,2 % des Sozialproduktes — so hoch war die Sparquote — aus privaten Investitionen (plus Exportüberschuß plus Budgetdefizit) — gespeist werden, sondern um 5,8 % Punkte weniger. Hätte es diese partielle Umwandlung privater Sparquote in staatliche Konsumquote nicht gegeben, wäre nur das den privaten Investitionen entsprechende

Volkseinkommen produziert worden — die US-Wirtschaft wäre viel weniger ausgelastet gewesen, die Beschäftigung wäre viel geringer gewesen. Was mittels Körperschaftssteuer vom Staat nachgefragt wurde, war keine Einkommensminderung der Unternehmerschaft, es wurde aus Mehrproduktion geschöpft. Auf Kosten der Unternehmerschaft wäre diese Art der staatlichen Ausgabenfinanzierung nur gegangen, wenn die Körperschaftssteuer die privaten Investitionen vermindert hätte. Doch dieser 'moderne' (crowding-out-)Gedanke stützt sich auf die unplausiblen Vorstellungen, das Say'sche Gesetz gelte in Unterbeschäftigungssituationen⁷ und das nominale Sozialprodukt sei eine Funktion der Geldmenge — statt umgekehrt. Das Niveau der privaten Investitionen könnte durch den erhöhten Anteil der staatlichen Ausgabenfinanzierung am Bruttosozialprodukt nicht bloß nicht vermindert — sondern vielleicht sogar erhöht worden sein: Hohe Beschäftigungsrate und hohe Kapazitätsauslastung könnten die Wirkung der positiven Einflußgrößen der Investitionsentscheidung stärken und die der negativen schwächen.

Welche Steuerarten forciert und welche zurückgedrängt werden, kann und wird nicht bloß kurzfristige, sondern auch langfristige Auswirkungen auf die Wirtschaftsentwicklung haben. Steuerreformen, wie der Sachverständigenrat sie vorschlägt, könnten ein Schritt zurück in Richtung auf die wirtschaftliche Situation der Zwischenkriegszeit sein.

ANMERKUNGEN

- 1 Herbert Ostleitner „Die kurzfristigen Beschäftigungseffekte von Steuerreformen“, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* Heft 3/1978 S. 249 — 264; Gerhard Clemenz: „Die kurzfristigen Beschäftigungseffekte von Steuerreformen“ in: *Wirtschaft und Gesellschaft*, Heft 1/1979 S. 116 — 120;
Herbert Ostleitner: „Die kurzfristigen Beschäftigungseffekte von Steuerreformen: Eine Klarstellung“ in: *Wirtschaft und Gesellschaft*, Heft 1/1979, S. 121 — 122.
- 2 Michal Kalecki, „Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933 — 1970“, Cambridge University Press 1971, S. 35 — 42; der Artikel wurde erstmals 1937 im *Economic Journal* veröffentlicht.
- 3 „Unternehmerschaft“ und „Arbeiterschaft“ sollen Sammelbegriffe darstellen: Mit „Unternehmerschaft“ ist die gesamte „Geschäftswelt“ gemeint, mit „Arbeiterschaft“ die gesamte „Arbeiterklasse“ usw.
- 4 G. Clemenz, ebenda, S. 119.
- 5 G. Clemenz, ebenda, S. 120.
- 6 Wiederveröffentlicht in M. Kalecki, „The Last Phase in the Transformation of Capitalism“, *Monthly Review Press* 1972.
- 7 Siehe dazu P. Kalmbach, „Lohn- und Beschäftigungsentwicklung: Ein neuer Glaubenskrieg in den Wirtschaftswissenschaften“, in *WSI-Mitteilungen* 1/78.

KRISENTENDENZEN

Rezension von: Müller, Rödel, Sabel, Stille, Vogt, „Ökonomische Krisentendenzen im gegenwärtigen Kapitalismus“, Campus Verlag, Frankfurt a. M. / New York 1978

Der Aufbruch, den die Studentenbewegung der sechziger Jahre bewirkte, hat nicht nur die politische, sondern auch die sozialwissenschaftliche Landschaft grundlegend verändert. Im Bereich der nationalökonomischen Wissenschaften war damals die neoliberale Orthodoxie in der Bundesrepublik Deutschland faktisch in der Position einer Alleinherrscherin, die für sich auch das Monopol der Wissenschaftlichkeit beanspruchte. Die nächstliegende Aufgabe der von der Studentenbewegung initiierten Kritik war die Entlarvung von Neoklassik und Neoliberalismus als Rechtfertigungstheorie der Ideologie und der „sozialen Marktwirtschaft“. Eine solche Kritik war ungleich leichter zu leisten als der Aufbau einer eigenen ökonomischen Theorie des Spätkapitalismus, eines „alternativen Paradigmas“. Im Rückblick auf die letzten zehn Jahre erscheint die Entwicklung der Wirtschaftswissenschaften weithin leider als eine Serie von verpaßten Chancen, eine Flucht in Esoterik und Dogmatismus, und bedauerlicherweise nur zum geringeren Teil als geglückter Neuansatz zur Erfassung des Phänomens „Spätkapitalismus“ und seiner Dynamik.

Es scheint, als wäre es der neoliberalen Orthodoxie gelungen, dem Gegenpart ihr Gesetz des Handelns aufzuprägen. Wenn man zunächst annehmen konnte, daß die linke Fundamentalkritik einen grundsätzlich anti-dogmatischen Charakter hatte, so hat sie seit dem Ende der sechziger Jahre ein wachsendes Bedürfnis nach „gesicherten Wahrheiten“ erkennen lassen.

Der unerschütterliche Glauben der Rechten an die Funktionsfähigkeit des Marktes, an die Grenzproduktivitätstheorie u. dgl. mehr fand seine Pendanten auf der Linken: den Glauben an das „Gesetz vom tendenziellen Fall der Profitrate“ und die daraus resultierende Krisentendenz des Kapitalismus, an die Arbeitswertlehre usf. Es hat sich auf der Linken eine Gegenorthodoxie etabliert, z. B. repräsentiert durch die Zeitschrift „Prokla“, die ihre Hauptaufgabe darin sieht, a priori feststehende, von den Kirchenvätern dekretierte Einsichten durch allerhand empirische und v. a. logische Kunststücke zu beweisen bzw. ihre Gültigkeit zu beschwören. Gegenüber allen nicht-orthodoxen Erkenntnissen neueren Ursprungs scheinen die zünftigen Marxisten geradezu Berührungssängste zu empfinden. Auch die zu marxistischen Ansätzen freundlich-kritisch eingestellten Ökonomen werden als „bürgerlich“ abqualifiziert, so z. B. die sog. „Neo-Ricardianer“ der britischen Cambridge-School. Dadurch wird von vornherein auf die Möglichkeit verzichtet, neuere, insbesondere modelltheoretische Ansätze sozialökonomisch fruchtbar zu machen.

Angesichts der weitgehenden Unfruchtbarkeit solcher Grundhaltungen ist es höchst erfreulich, wenn nun-

mehr eine kritische Gruppe von Ökonomen um Winfried Vogt den Versuch unternommen hat, den Spätkapitalismus ohne Rücksicht auf von der Orthodoxie behauptete „eherne Gesetze“ ökonomisch unter die Lupe zu nehmen. Das vorliegende Buch ist das Ergebnis des umfangreichen Projekts „Ökonomische Krisentendenzen im gegenwärtigen Kapitalismus“, das vom Max Planck-Institut 1973/76 durchgeführt wurde. (Seitenangaben im folgenden Text beziehen sich auf das Buch.)

Die Autoren bedienen sich ausgiebig der neueren analytischen und empirischen Ergebnisse der ökonomischen Wissenschaften und lassen diese in einem grundsätzlich von Marx'schen Fragestellungen ausgehenden Forschungsansatz zum Tragen kommen.

Dem Aufbau des Buches liegt eine implizite Systematisierung der Krisenursachen zugrunde. Nach einer Einleitung über die Grundlagen einer Theorie ökonomischer Krisentendenzen werden zuerst die Prozesse der Preis- und Lohnbildung v. a. im Hinblick auf daraus resultierende Inflationstendenzen untersucht. Daran schließt eine Analyse der „realen“ Vorgänge an, die aufbauend auf Harrods und Kaldors Wachstumstheorie den Akkumulationsprozeß auf inhärente Instabilitäten untersucht. Im abschließenden Kapitel „Arbeitsmarktstrukturen und Konfliktpotentiale“ wird versucht, die Erkenntnisse der soziologischen Klassen- und Schichtenanalyse mit den Ergebnissen der ökonomischen Analyse in Beziehung zu setzen. Dadurch soll ein Grundfehler vieler ökonomischer Analysen vermieden werden: Sie soll nicht bei der Feststellung der Krisentendenzen bzw. ihren Ursachen stehen bleiben, sondern versuchen, diese sozial und politisch zu vermitteln.

So gut durchdacht diese Struktur der Argumentation erscheint, ihre

Durchführung — dies sei vorweggenommen — bleibt in mancher Hinsicht unbefriedigend.

Das Inflationskapitel etwa bleibt weitgehend in theoretischen Erörterungen stecken, um dann zwangsläufig zu der schwachen Schlußfolgerung zu gelangen, daß so etwas wie eine eskalierende Preis-Lohn-Spirale existiert, daß „solche Einflußfaktoren nachweisbar sind, ihr Einfluß zumindest nicht ausgeschlossen werden kann“ (S. 102). Die Erörterungen laufen dabei letztlich auf die Frage hinaus, ob eine stabile Philips-Kurve existiert, was mit zum Teil von Friedman übernommenen Argumenten verneint wird. Es geht hier nicht darum, den Autoren den letzteren Umstand anzukreiden und ihre Argumentation dadurch „anrührig“ zu machen. Bei aller Überzeugungskraft der Beschleunigungsthese scheint ihre faktische Relevanz zumindest in der allgemeinen Form doch sehr begrenzt zu sein. Ein Blick auf die Entwicklung der Inflationsraten in den fünfziger und sechziger Jahren läßt kaum eine eindeutige Eskalationstendenz erkennen. Bei der inflationären Explosion in der ersten Hälfte der siebziger Jahre waren offensichtlich Faktoren und Mechanismen am Werk, die kaum als plötzliche Entladung einer langfristigen Beschleunigungstendenz gedeutet werden können: die europaweite „Lohnwelle“ 1968/70 im Gefolge des Pariser Mai 1968 und von Streiks in Deutschland und Italien; die sogenannte „Weltinflation“; der Zusammenbruch des Weltwährungssystems, der z. T. eine Konsequenz zunehmender Inflationsdivergenzen war, diese jedoch noch empfindlich vergrößerte, was wiederum die Instabilität des Währungssystems andauern ließ; schließlich der Ölpreisschock 1973.

Während auf diese Ereigniskette nirgends eingegangen wird, werden anhand verschiedener ökonometrischer Untersuchungen die „Erklä-

rungsbeiträge“ von Indexsteigerungen, Produktivitätsveränderungen und -differenzen und Steuerbelastungen für die Lohn- und Preisbildung in einer etwas umständlich anmutenden Weise abgehandelt — eine Konzentration auf die eher sekundär gewordenen Aspekte des Inflationsproblems.

Daß sich „das Inflationsproblem... in der BRD wohl auch nicht auf die Dauer unter den gegebenen institutionellen Bedingungen wird lösen lassen“ (S. 108), bereitet heute verhältnismäßig wenig Kopfzerbrechen, denn es genügt durchaus, ein Problem soweit zu entschärfen, daß man damit leben kann. Im Gegensatz zur Prognose des Buches war eine solche Entschärfung dort, wo sie geglückt ist, ohne Preis- und Lohnkontrollen erreichbar. Die Unmöglichkeit, im Rahmen des Systems eine endgültige Lösung zu finden, bringt noch nicht notwendigerweise eine Gefährdung des Systems mit sich. Man sollte daher bei der Diagnostizierung der „Systemkrise“ mehr Vorsicht walten lassen als es die Autoren der „ökonomischen Krisentendenzen“ tun.

Eine ähnliche Argumentationsfigur wie beim Inflationskapitel liegt der Analyse des Akkumulationsprozesses (Kapitel III) zugrunde. Hier wird zunächst gezeigt, daß infolge von Veränderungen des Investitionsvolumens bzw. der Kapazitätsauslastung das Wirtschaftswachstum nicht stetig verläuft, sondern mehr oder weniger starken Fluktuationen unterliegt — mit anderen Worten, daß auch in der Prosperitätsphase nach dem Zweiten Weltkrieg die Wirtschaftsentwicklung nach dem Muster des Konjunkturzyklus verlaufen ist. Dieser Nachweis ist jedoch kaum als Großtat der Kritik zu werten, da auch die notorischen Systempropagandisten unter den Ökonomen nicht die Kühnheit aufbrachten, den Konjunkturzyklus für obsolet zu erklären.

Problematisch erscheint wieder die Gleichsetzung von Rezessionen — *konjunkturellen Krisen* — mit einer „Krisenhaftigkeit“ des Systems schlechthin, und abermals finden wir den voreiligen Schluß, die Vermutung sei „nicht von der Hand zu weisen, daß die endogenen ökonomischen Krisentendenzen des kapitalistischen Akkumulationsprozesses auf Dauer immer wieder oder auch endgültig (sic!) politische Lösungen erfordern und schließlich durchsetzen.“ (S. 182) Hier spürt der Leser das Unbehagen der Autoren bei der Formulierung des Satzes. Nicht nur, daß dieser als Vermutung deklariert wird, kennzeichnet das Zögern der Autoren. Zunächst wird festgestellt, daß „immer wieder“ politische Lösungen erforderlich seien — gemeint ist wohl, daß das System bemüht sein muß, ein Problem im Griff zu behalten. Damit kann es aber offensichtlich sein Bewenden nicht haben, die Lust, auf die alten Füße zu fallen, erweist sich als unwiderstehlich, und so wird schließlich die Notwendigkeit einer „endgültigen Lösung“ postuliert. Diese kann dem System nicht gelingen — q. e. d. Nach einigem Widerstreben haben Müller et al. doch die Rolle des Krisenpropheten übernommen.

Nach Meinung des Rezensenten hätten die Autoren vermeiden sollen, die Alternative in der Form „endgültige Lösung“ oder „Krise“ (im emphatischen Sinne), „alles oder nichts“ zu stellen. Die spätkapitalistischen gemischtwirtschaftlichen Systeme dürften auch in absehbarer Zukunft nicht vor der Wahl zwischen „alles oder nichts“ stehen, sondern vor dem Problem der Anpassung an ungünstiger gewordene Bedingungen. Daraus läßt sich jedoch keinesfalls zwingend eine ökonomische Systemkrise ableiten.

Eines freilich sollte man bei einer Beurteilung der Ökonomischen Krisentendenzen im gegenwärtigen Kapitalismus nicht vergessen: Das Starn-

berger Projekt wurde in einer Zeit (1973/76) unternommen, die für eine Gesamteinschätzung langfristiger Entwicklungstendenzen die denkbar ungünstigste sein mußte, nämlich in einer Phase des Umbruchs. Die Jahre 1973 bis 1976 brachten eine seit der Wiederaufbauperiode einzigartige Häufung von einschneidenden Ereignissen, die die bis dahin gewohnten Strukturmuster grundlegend verändert haben. Viele Parameter, die durch zweieinhalb Jahrzehnte als einigermaßen verlässlich abschätzbar galten, „stimmten“ plötzlich nicht mehr. Es war wohl zu ahnen, daß die Entwicklung anders weitergehen würde als bisher, aber welcher Verlauf zu erwarten war, darüber konnte man damals mehr oder weniger gewagte Spekulationen anstellen, nicht mehr. Und selbst heute, fast fünf Jahre nach der ersten schweren Nachkriegsrezession, hat sich der Nebel noch keineswegs soweit gelichtet,

daß eine klare Perspektive mit hinreichender Deutlichkeit absehbar wäre — ganz gleich, von welchen theoretischen und politischen Grundlagen man dabei ausgeht. Gewiß war niemals irgend jemand im Besitze einer wirklich gesicherten Langfristprognose, aber heute sind wir es weniger als etwa vor fünfzehn Jahren, als immerhin noch ein umfassender Konsensus darüber bestand, daß ein hohes Wirtschaftswachstum im Prinzip eine gute Sache sei.

Vielleicht werden in einigen Jahren wenigstens die Problemstellungen so weit geklärt sein, daß die Voraussetzungen für ein Unterfangen wie das Starnberger Projekt gegeben sein werden. Dann wäre die Zeit gekommen, die großen Fragen, die die „Ökonomischen Krisentendenzen im gegenwärtigen Kapitalismus“ gestellt haben, wieder aufzugreifen und eine Antwort zu versuchen.

Günther Chaloupek

GEBÜHREN ODER STEUERN?

Zu: Klaus Norbert Münch,
Kollektive Güter und Gebühren.
Elemente einer Gebührentheorie
für Kollektivgüter.
Verlag Vandenhoeck & Ruprecht.
333 Seiten. Göttingen 1976

Das Ende unbegrenzten wirtschaftlichen Wachstums und die damit verbundenen steigenden Staatsdefizite haben dazu geführt, daß auch im staatlichen Sektor Effizienzüberlegungen in den Vordergrund treten. Was macht der Staat mit seinen Einnahmen, wofür werden sie verwendet? Muß wirklich alles so gemacht, gestaltet und angeboten werden, wie es seit Jahrzehnten sich entwickelt hat?

Besonders die Art und Weise des Angebots an kollektiven Leistungen ist besonders umstritten. Sollen sie weiterhin, wo wie bisher der österreichischen und bundesrepublikanischen Praxis entspricht, weitgehend kostenlos angeboten werden, oder soll das Gebührenprinzip in die Realität umgesetzt werden? Was sind die Vorteile, was die Nachteile von Gebühren? Eine der neueren Arbeiten, die sich mit diesem Thema beschäftigt, trägt den Titel „Kollektive Güter und Gebühren — Elemente einer Gebührentheorie für Kollektivgüter“. Ihr Autor, Klaus Norbert Münch, stellt in den Mittelpunkt seiner Untersuchung die Frage, „ob eine öffentliche Leistung, deren Nutzen individuell feststellbar ist, noch länger mit Hilfe einer allgemein erhobenen Steuer zu finanzieren sei oder ob nicht eine spezielle Entgeltabgabe an ihre Stelle treten sollte“. (Seite 3) Er stellt fest, daß „öffentliche Güter in Wirklichkeit immer nur einer (nach räumlichen,

soziologischen, zeitlichen oder anderen Kriterien abgrenzbaren) Gruppe, aber nur höchst selten dem gesamten Gemeinwesen zur Verfügung stehen können“. (Seite 13)

Im Einleitungskapitel versucht der Autor, die theoretischen Grundlagen der Kollektivgüter zu bestimmen. Dabei untersucht er der Reihe nach die von der Finanzwissenschaft entwickelten Bestimmungsfaktoren kollektiver Güter: Nichtrivalität, Nichtausschließbarkeit und externe Effekte. Das Kriterium des nichtrivalisierenden Konsums ist zwar das zentralste Merkmal öffentlicher Güter, doch nichts desto trotz weit davon entfernt, für die Mehrheit der kollektiven Güter volle Gültigkeit zu haben. Denn bei den meisten Gütern können zwar viele, aber nicht unendlich viele Personen gleichzeitig das Gut nutzen. Straßen, Krankenhäuser, Bäder, Theater und Sportstätten sowie öffentliche Verkehrsmittel haben Kapazitätsgrenzen, die immer häufiger erreicht und — zumindest zeitweise — überschritten werden. (Seite 27) Auch ist es keineswegs so, daß alle Kosten von der Zahl der Benutzer des kollektiven Gutes völlig unabhängig sind. Mit der Zahl der Konsumenten steigt etwa der Aufwand für Reinigung, Instandhaltung, Beaufsichtigung usw. (Seite 26)

Ein Merkmal zweiter Ordnung ist die Nichtausschließbarkeit des Konsums. (Seite 33) Technisch ließe sich fast jeder nichtzahlende Konsument eines kollektiven Gutes ausschließen. Oft aber übersteigen die Kosten der Ausschließung den daraus gewonnenen Vorteil. Es handelt sich also um eine wirtschaftliche Nichtausschließbarkeit. Diese aber ist nicht ein für alle Mal gegeben, sondern hängt von der technischen Entwicklung ab.

Wichtig ist auch die Unterscheidung zwischen einem Kollektivgut und einem Gut, das externe Effekte aufweist. „Es läßt sich eine klare Abgren-

zung finden, wenn man davon ausgeht, daß kollektive Güter bei den Simultan-Nachfragern ein artgleiches Bedürfnis befriedigen, bei externen Effekten hingegen Dritte auf höchst unterschiedliche Art positiv oder negativ berührt werden. Mit Vorbehalten und stark vereinfacht kann man hinzufügen, daß bei kollektiven Gütern der simultane Nutzen im Entscheidungskalkül mit veranschlagt wird, während es bei externen Effekten eigentlich an der Absicht fehlt, den Nutzen oder gar den Schaden eines Projekts auch Dritten zukommen zu lassen.“ (Seite 38)

Auch will der Autor nicht alle öffentlichen Güter als kollektive verstanden wissen. Öffentliche Güter sind auch jene, die aufgrund von Unvollkommenheiten des Marktes öffentlich produziert und angeboten werden, doch es fehlt das Hauptkriterium des kollektiven Gutes, nämlich die Konsumgemeinsamkeit. Münch kommt damit zu folgender Definition des Kollektivgutes: es könne „gleichzeitig mehr als einem Individuum den gleichen Nutzen stiften... Es handelt sich um ein polares kollektives Gut, wenn die Simultannutzung ohne wechselseitige Beeinträchtigung erfolgen kann, und zwar unabhängig von der Anzahl der Simultannachfrager. Ist die wechselseitige Nichtbeeinträchtigung nicht vollständig gewährleistet, der in der Realität typische Fall, so wollen wir von begrenzten Kollektivgütern sprechen“. (Seite 51) Polare Kollektivgüter wären dann: Verteidigung, Polizei, ein Teil der Straßen, Forschungsinstitute, Masseneimpfungen sowie Radio- und Fernsehübermittlungen. Unter dem Begriff „begrenzte Kollektivgüter“ subsumiert Münch: Autobahnen und Fernstraßen, Hauptverkehrsstraßen in Ballungszentren, Eisenbahn, kommunale Massenverkehrsmittel, Häfen, Telefon und Fernschreiber, Briefbeförderung, Kindergarten, Volksschule

und Universität, Krankenhaus, Alters- und Erholungsheim, Kultur und Unterhaltung mit Ausnahme von Radio und Fernsehen, den gesamten Bereich Sport und Erholung und schließlich einen großen Teil der Inanspruchnahme und Versorgung mit Rohstoffen und Ressourcen (Seite 54ff)

In einem weiteren Kapitel erörtert der Autor Probleme einer optimalen Allokation von Kollektivgütern auf der Grundlage des Pareto-Optimums, um sich dann dem Gebührenprinzip im öffentlichen Sektor zuzuwenden. Dabei ist zunächst die Unterscheidung zwischen Gebühr und Steuer wichtig. Münch kommt nach Darstellung der dazu vorhandenen wissenschaftlichen Meinungen zu dem Schluß, daß „Gebühren ihren Inhalt nach wissenschaftlich noch nicht völlig abgeklärt sind“ (Seite 110), daß aber „im Spannungsfeld zwischen Steuern und Preisen die Gebühren mehr den Preisen zuzuordnen sind, weil sie in nicht unbeträchtlichem Grade marktlich orientiert sind“. (Seite 111)

Wonach sollte nun — vorausgesetzt, man entschließt sich, dem Gebührenprinzip im öffentlichen Sektor stärkere Beachtung einzuräumen — die Höhe der Gebühr bestimmt werden? Prinzipiell bieten sich zwei Konzepte an, das Äquivalenz- und das Leistungsfähigkeitsprinzip. Das Äquivalenzprinzip verlangt, daß sich Gebühr und Wert der vom Bürger empfangenen Leistungen entsprechen sollten. Nun kann die Bemessung des Äquivalenzprinzips sich entweder nach dem Nutzen richten — der Nutznießer einer staatlichen Dienstleistung soll den empfangenen Nutzen abgeben — oder nach den Kosten. Eine Anwendung des Nutzenprinzips erscheint jedoch von vornherein unmöglich: „Würde man dem Nutzenprinzip folgen, so hätte dies bei unterschiedlichen Nutzen (in Geldeinheiten ausgedrückt) von Person zu Person, und

dies wäre wohl ohne Zweifel der normale Fall, eine unterschiedliche Gebühr zur Folge. Der Gebührentarif würde zwangsweise aus lauter Einzelfällen bestehen und völlig unübersichtlich werden.“ (Seite 119) Außerdem sprechen redistributive Ziele dagegen. Einkommenschwache Schichten schätzen den Nutzen aus dem Konsum eines kollektiven Gutes sehr hoch ein. „Eine nach dem individuellen Nutzen bemessene Gebühr hätte dann stark regressiv wirkende Wirkungen, da der Einkommenschwache, gemäß seiner hohen Nutzenschätzung, eine höhere Gebühr entrichten müßte als der Einkommensstarke.“ (Seite 119)

Es bleibt also die Ausrichtung des Äquivalenzprinzips nach den Kosten der Herstellung des kollektiven Gutes. Doch welche Kosten sind hier zu nehmen? Die privatwirtschaftlichen oder die gesellschaftlichen? Die Durchschnitts- oder die Grenzkosten? Der Autor kommt zu dem Ergebnis, daß zur Zeit so gut wie keine brauchbare Kostenrechnung vorliegt. Aber: „Sobald für den öffentlichen Bereich eine sich an den Erkenntnissen der betriebswirtschaftlichen Kostenrechnung orientierende Kostenrechnung eingerichtet ist, erscheint für viele Staatsleistungen eine tolerable Kostenermittlung, die Gebühren als Grundlage dienen kann, möglich.“ (Seite 125) Wenn also auch eine exakte Ermittlung der Kosten gegenwärtig schwer möglich ist, plädiert der Autor trotzdem prinzipiell für die kosten-theoretische Variante des Äquivalenzprinzips, sofern man sich für Gebühren entscheidet.

Nun wendet sich der Autor der eigentlich entscheidenden Frage zu. Er sammelt „Argumente für und gegen eine individuelle Finanzierung von kollektiven Gütern“. (Seite 153 ff) Zunächst wird festgestellt, „daß die öffentliche Hand eine Grundausstattung von bestimmten lebensnotwendigen Leistungen (Volksschule, Poli-

zei, Gerichte, Krankenversorgung usw.) ohne direktes Entgelt bereitstellen muß, wenn das Zusammenleben im staatlichen Gemeinwesen funktionieren soll“. (Seite 154) Das ändert seiner Meinung nach aber nichts daran, daß unter dem Gesichtspunkt der allokativen Effizienz dem individuellen Preis vieler anderer, nicht zu dieser Grundausstattung gehörender kollektiver Güter, Bedeutung zukommt. Zwar kann die öffentliche Hand ihre Angebotspolitik nicht nach den Gesichtspunkten der unternehmerischen Absatzstrategie planen. Sie soll und kann keine Gewinnmaximierung betreiben, ihr fällt auf bestimmten Gebieten die Aufgabe der Lenkung von Bedürfnissen und Konsum zu, und sie hat struktur- und regionalpolitische Aufgaben zu erfüllen, etwa die gleichmäßige Versorgung aller Regionen mit öffentlichen Leistungen zu sichern. Trotzdem wäre es dem Staat möglich, durch die Anwendung des Gebührenprinzips in einigen Bereichen „die Vorzüge und Funktionen des Preismechanismus zu nutzen“.

Der Autor betont, „daß budgetäre Entscheidungen über den Umfang kollektiver Güter kaum jemals ein Gleichgewicht innerhalb der staatlichen Leistungen oder gar zwischen ihnen und den privaten Gütern sichern können. So ist es durchaus möglich, daß sich bei einer Fixierung des Angebots staatlicher Leistungen im Wege der politischen Willensbildung die Ausgaben des Staates an den Einnahmen und nicht an den Aufgaben orientieren und sich in unerwünschte Richtungen entwickeln und nicht die dringlichen Bedürfnisse der Bürger befriedigen. Dagegen werden bei Anwendung des Gebührenprinzips die Gewohnheiten und Reaktionen der Nachfrager unmittelbar reflektiert, und die öffentliche Hand kann ihr Angebot einer erhöhten oder verminderten Nachfrage anpassen, einschließlich von Verlagerungen der

Nachfrage auf völlig andere Leistungen.“ (Seite 160 f)

Hier nimmt Münch eine recht hohe Preiselastizität der Nachfrage an, die sicher zumindest in einigen Bereichen so groß ist, um die induzierten beabsichtigten Wirkungen tatsächlich eintreten zu lassen. Dem weitergehenden Vorschlag des Autors kann der Rezensent jedoch nicht folgen. Münch postuliert nämlich für die Perioden mit einer über die mögliche Kapazität hinausgehenden Nachfrage das sogenannte „peak-load-pricing“, also die Abstufung der Tarife je nach Nachfrage. Er demonstriert diese Idee zwar am Beispiel des innerstädtischen Straßennetzes, doch erstens könnte es genauso gut auch auf die öffentlichen Massenverkehrsmittel bzw. auf Sport- und Unterhaltungseinrichtungen angewendet werden, zweitens hängt die zeitliche Inanspruchnahme kollektiver Leistungen nur zu einem geringen Teil vom Willen der Nachfrage ab, solange die große Mehrheit der Bevölkerung in ein relativ starres Zeitschema eingebunden ist (Arbeitszeit, Freizeit, Wochenende, Urlaub usw.). Das heißt, daß sich prinzipiell das morgendliche und abendliche Spitzenverkehrsaufkommen auch durch ein ausgeklügeltes System unterschiedlicher Arbeitszeiten oder durch die Einführung der flexiblen Arbeitszeit reduzieren ließe, und ähnliches gilt für die anderen Elemente des beschriebenen Zeitschemas. Jedenfalls bringt ein peak-load-pricing möglicherweise keine zeitliche Verschiebung der Nachfrage in Zeiten mit unausgelasteten Kapazitäten, sondern — wenn die Preiselastizität so groß ist, wie Münch annimmt — unter den gegenwärtigen Umständen ein Verschwinden der Nachfrage gerade der einkommenschwachen Schichten. (Das soll, um bei Münchs Beispiel des innerstädtischen Autoverkehrs zu bleiben, natürlich nicht heißen, daß der Rezensent gegen des-

sen Beschränkung zugunsten der öffentlichen Massenverkehrsmittel ist. Und solange sein Vorschlag nur darauf beschränkt bleibt, kann ihm durchaus zugestimmt werden.)

Gerade der redistributiven Wirkung der Gebühren widmet der Autor breiten Raum. Er bestätigt, daß Gebühren im allgemeinen regressiv wirken. Doch er stellt fest: „Es kann nicht Aufgabe des Staates sein, mit allen von ihm bereitgehaltenen Realleistungen auch eine Unterstützung der Einkommenschwachen anzustreben. Man kann dem Personenkreis in vielen Fällen besser durch gezielte monetäre Maßnahmen helfen, wie beispielsweise die Garantie eines Mindesteinkommens.“ (Seite 169) Und weiter: „Zum ersten wird vernachlässigt, daß es zur Nutzung mancher Kollektivgüter eines privaten Komplementärgutes bedarf, daß sich die wohlhabenderen Schichten eher oder in qualitativ besserer Ausführung leisten können, beispielsweise hochwertige Rundfunkempfänger oder Farbfernsehgeräte mit Filmaufzeichnungsmöglichkeiten. Die Überlegung, daß der Nutzen des Kollektivgutes allen in gleicher Weise zufließt und zu dessen Finanzierung die Wohlhabenden über Steuern absolut und relativ mehr beitragen, verliert dann sehr an Überzeugungskraft ... Zum zweiten ... erreicht (man) ... durch nicht-kostendeckendes oder völlig unentgeltliches Angebot bestimmter Leistungen zwar, daß auch die Wenigbegüterten in deren Genuß gelangen können, man kann jedoch nicht gleichzeitig sicherstellen, daß dann mit diesen Gütern sorgfältig und nicht verschwenderisch umgegangen wird.“ (Seite 170) Überdies kommen jene Personen, die außerhalb des Nutzenbereiches des Gutes wohnen, nicht in seinen Genuß, und jenen, die nicht über die nötigen Informationen über den Nutzen des Gutes verfügen, bleibt dieser in der Regel verschlossen.

Münch schlägt vor, daß Umverteilung ausschließlich mit monetären Mitteln betrieben und die Realtransfers durch eine negative Einkommensteuer ersetzt werden soll. Dieser Vorschlag hat sicher einiges für sich, bedarf aber weiterer Untersuchungen. Für die gegenwärtige Debatte über den stärkeren Einsatz des Gebühreninstrumentes zur Finanzierung kollektiver Leistungsangebote muß man dem Autor eine Passage aus seinem eigenen Buch vorhalten: „Aus dem Ziel der Umverteilung heraus läßt sich ein weitgehend unentgeltliches Angebot kollektiver Staatsleistungen ... nur noch insoweit fordern, als ein rein monetäres und umfassendes Umverteilungsinstrument bislang nur als theoretisches Konzept vorliegt, so daß die augenblickliche Umverteilungspolitik noch nicht geändert werden darf.“ (Seite 202) Gerade dieser Frage aber, wie ein solches durchaus wünschenswertes Konzept monetärer Umverteilung ausschauen müßte, ist der Autor nicht nachgegangen. Zum Schluß stellt der Autor fest: „Vorbehaltlos läßt sich nur bei einigen Leistungen eine Anwendung des Gebührenprinzips empfehlen, etwa beim Straßennetz in Ballungsgebieten oder bei den Ver- und Entsorgungsleistungen.“ (Seite 209) Auch im Hochschulbereich hält er eine Gebührenregelung für möglich. Bei einer weiteren Überlegung kann jedoch dem Autor nicht zugestimmt werden. Er meint, daß „mit starken Vorbehalten“ die Kosten bestimmter Leistungen den Konsumenten angelastet werden sollen, wie etwa bei „Einrichtungen zur Entwöhnung von Drogensüchtigen oder allgemein bei Maßnahmen zur Resozialisierung“. (Seite 209) Dies sei deshalb gerechtfertigt, weil diese sich aus mangelnder Selbstdisziplin selbstverschuldet in eine Notlage gebracht haben. Aber die Frage der Resozialisierung kann sicher nicht, wie der Autor es hier tut, auf die Begriffe „mangelnde Selbstdisziplin“

und „Selbstverschulden“ zurückgeführt werden; und ob die Belastung des Süchtigen mit den Kosten der Resozialisierung diese nicht eher unterläuft, mag dahingestellt sein.

Klaus Norbert Münchs Arbeit enthält viele wichtige Überlegungen. Wie eingangs bereits erwähnt wurde, tritt die Frage der Gebührenfinanzierung öffentlicher Leistungen mit steigenden staatlichen Defiziten sicher wieder in den Vordergrund. In Österreich hat die Diskussion darüber bereits begonnen. Dabei ist jedoch festzuhalten, daß die Zahl der Kollektivgüter, die mit Gebühren statt mit Steuern finanziert werden können, nicht als sehr groß bezeichnet werden kann, wie Münch in seiner Untersuchung aufgezeigt hat. Und sie wird noch weiter beschränkt, wenn die lenkende Tätigkeit des Staates steigt. Bei den innerstädtischen Verkehrsmitteln etwa wäre eine Reduzierung der Tarife bzw. die völlige Umstellung auf Steuerfinanzierung vermutlich eine sehr vernünftige Maßnahme zur Umlenkung des Verkehrs und zur Einsparung von Ressourcen, wenn nicht der umgekehrte Weg — starke Verteuerung des Autoverkehrs — beschritten wird. Das Ziel der Umlenkung auf die öffentlichen Verkehrsmittel erfordert also ein Abgehen von der Gebührenfinanzierung. Allgemein: Wo immer es die Aufgabe der öffentlichen Entscheidungsträger ist, lenkend einzugreifen, kann das Gebührenprinzip (im Sinne einer Dekkung der Kosten) nicht maßgebend sein.

Das grundlegende Hindernis einer Ausweitung des Gebührenprinzips ist die redistributive Absicht, die immer auch hinter der Steuerfinanzierung steckt. Wenn es gelingt, die Umverteilung so zu organisieren, daß eine Subjektförderung in ausreichendem Ausmaß gegeben ist, wäre gegen eine Ausweitung des Gebührenprinzips nichts einzuwenden.

Erich Haas

RECHTLICHE UND STEUERLICHE REGELUNGEN FÜR INVESTITIO- NEN IN DER SCHWEIZ

Zu H. R. Siegrist: Vademecum für die Schweiz. Verlag Wepf & Co, Basel 1979.

Die günstige geographische Lage zwischen den westeuropäischen Großmächten Frankreich, BRD und Italien mit vorzüglichem Anschluß an das internationale Eisenbahn-, Straßen- und Luftverkehrsnetz bieten der Schweiz günstige Voraussetzungen für die Funktion als Kapitalumschlagplatz und Steueroase.

Die politische Struktur entspricht dieser Funktion. Jahrhundertlang von kriegesischen Auseinandersetzungen verschont geblieben, wurde die Schweiz in den beiden Weltkriegen zum neutralen Treffpunkt für Kontakte und Verhandlungen zwischen den kriegsführenden Parteien, und seit der Jahrhundertwende Domizil zahlreicher internationaler Organisationen und Institutionen sowie vielfach Schauplatz internationaler Konferenzen. Diese politische Stabilität, ein ausgebautes Bankwesen und die niedrigen Steuern veranlassen nun immer wieder Unternehmen aus allen Ländern, sich in der Schweiz zu etablieren. Das vorliegende Buch will in erster Linie „die verantwortlichen Leiter von mittleren und größeren Unternehmen und deren Berater über die wichtigsten rechtlichen Vorschriften in der Schweiz orientieren und auf die steuerlichen Möglichkeiten hinweisen, die unser Land beim Aufbau international orientierter Firmengruppen bieten kann“.

Nun bietet dieses Buch auch für den Leser, der aus Kapitalmangel nicht unmittelbar mit dem Gedan-

ken spielt, sein Geld in der Schweiz anzulegen, eine interessante Zusammenfassung der steuerlichen Situation. Ausgehend von der allgemeinen Wirtschaftsstruktur und den Ausländern in der Schweiz geht der Autor näher auf die verschiedenen Unternehmensformen und wie die einzelnen Gesellschaften zu gründen sind, ein. Den Hauptteil des Buches bildet dann das Steuersystem in der Schweiz.

Die Steuerhoheit liegt in der Schweiz sowohl beim Bund als auch bei den Kantonen, weshalb auf kleinstem Territorium 26 verschiedene Steuergesetze und zum Teil unterschiedliche Rechtsprechungen zu finden sind.

Neben den vier Bundessteuern (Wehrsteuer, Stempelsteuer, Verrechnungssteuer und Warenumsatzsteuer) gibt es somit kantonale verschieden eine Reihe von anderen Steuern. Diese Tatsache bewirkt, daß zB die Einkommensteuer einer natürlichen Person (bis zu einem Einkommen von 50.000 Franken jährlich) in Zürich 11,91 % und in Genf 16,33 % des Einkommens darstellt. Oder daß die Ertragsteuer der Aktiengesellschaft in Genf 15,5 % und in Bern 27,72 % beträgt.

Neben diesen kantonalen Unterschieden gewährt die Schweiz unter bestimmten Voraussetzungen auch eine Reihe von Steuerprivilegien. So zB für Gesellschaften, die keine industrielle, kommerzielle oder gewerbliche Tätigkeit ausüben, sondern rein als Holdinggesellschaften gegründet wurden und deren hauptsächliche Tätigkeit die Verwaltung von Beteiligungen ist.

Weiters das Domizilprivileg für Gesellschaften, die in einem Kanton lediglich ihren Sitz haben, aber dort keine eigentliche Geschäftstätigkeit ausüben. In der Regel wird verlangt, daß die Domizilgesellschaft von einem ausländischen Kapitalgeber abhängig

ist und weder eigene Angestellte noch eigene Einrichtungen besitzen darf.

Als weiteren wichtigen Punkt wird in der Folge auf die Doppelbesteuerungsabkommen der Schweiz mit anderen Ländern eingegangen. Diese Abkommen sollen bei internationaler Geschäftstätigkeit eine Doppel- oder Mehrfachbesteuerung verhindern. Die meisten Doppelbesteuerungsabkommen, so auch das schweizerisch-österreichische, folgen im wesentlichen den vom Fiskalkomitee der OECD erstellten Musterabkommen. Danach findet die Befreiungsmethode Anwendung, nach der die einzelnen Steuerobjekte jeweils einem der Vertragspartner zur ausschließlichen Besteuerung zugeteilt werden. Bedenkt man das Steuergefälle zwischen der Schweiz und Österreich und vielleicht auch die Möglichkeit der Ausnutzung eines Steuerprivileges (zB Holdingprivileg) so erkennt man die schier unwiderstehlichen Reize, die dieses Land für viele österreichische Unternehmer haben muß.

Nach einem kurzen Exkurs über die Sozialversicherung, in welchem der Autor feststellt, daß die „Sozialversicherungs-Gesetzgebung in der Schweiz im Vergleich zu anderen Industriestaaten nicht übertrieben stark ausgebaut und die sozialen Lasten für die Unternehmungen im allgemeinen als tragbar angesehen werden“, wird zum Schluß noch auf das Bankgeheimnis in der Schweiz eingegangen.

Das strenge Schweizer Bankgesetz verbietet es jedem Kreditinstitut bei Strafe, Behörden und anderen Personen Bankenauskünfte ohne Genehmigung des Konto-Inhabers zu erteilen. Diesen Schutz genießen natürlich auch Ausländer. Bankkonten brauchen in der Schweiz nicht unter dem Namen des Kunden geführt werden, es kann auch eine Nummer oder ein spezielles Codewort vereinbart werden. Ein solches „Nummernkonto“ ist dann dem allgemeinen Bankpersonal nicht zugänglich, nur Direktoren und Prokuristen haben Zugang zu diesen Separatkonten.

Als Serviceleistung erhält man abschließend mit dem Erwerb dieses Buches die Möglichkeit, über alle Gesetzesänderungen in den behandelten Bereichen bis Ende 1980 kostenlos informiert zu werden.

Dieser Wegweiser durch die rechtlichen und steuerlichen Regelungen in der Schweiz bietet einen interessanten Einblick in die Möglichkeiten, die international tätige Unternehmen oder Einzelpersonen haben, um ihre Einkommensposition durch Steuerersparnis — auf legalem oder illegalem Weg — wesentlich zu verbessern.

Für einen Lohnsteuerzahler, der kaum in die Verlegenheit kommen wird, diese Möglichkeiten auszunützen, stellt sich allerdings die Frage, ob es nicht an der Zeit wäre, international geltende Steuervorschriften zu erstellen und durchzusetzen.

Brigitte Ederer

Einladung zur Subskription

Aus Anlaß des 65. Geburtstages von Maria Szecsi wird im Dezember 1979 ein Sonderheft von Wirtschaft und Gesellschaft erscheinen. Die darin enthaltenen Abhandlungen und Essays stehen unter dem Generalthema „Wirtschaftspolitik zwischen Weltanschauung und Sachzwang“. Folgende Autoren haben Beiträge zugesagt (Stand 21. September 1979):

- Josef Steindl, Multinationale und Wirtschaftspolitik
Kurt W. Rothschild: Markt, Interventionismus, Politik und die Rolle der Wirtschaftswissenschaften
Erwald Nowotny: Einkommensbesteuerung zwischen Weltanschauung und Sachzwang
Eduard März: Zum Problem des „lender of last resort“ in der österreichischen Wirtschaftsgeschichte
Kazimierz Laski: Zum Thema Nullwachstum
Heinz Kienzl: Das Planungsproblem in einer kleinen offenen Volkswirtschaft
Joachim Lamel: Strukturpolitik zwischen Markt und Kommissionen
Philipp Rieger: Die Evolution der internationalen Finanzmärkte, insbesondere des Eurogeldmarktes
Erwin Weissel: Die zweite Krise der Funktionäreschulung
Fritz Klenner: Sozialer Fortschritt bedingt Wirtschaftswachstum
Felix Butschek: Wirtschaftspolitik zwischen Weltanschauung und Sachzwang
Christian Festa: Expansive Wirtschaftspolitik und Hartwährungspolitik
Hannes Suppanz: Der Wechselkurs als Instrument der Stabilitätspolitik oder Hochmut kommt vor den Fall
Claus J. Raidl: Zur „Neuen Sozialen Frage“
Günther Chaloupek: Der Rentier — Euthanasie oder Transformation?
Irene u. Norbert Geldner: Die „black economy“
Erich Haas: Wie gut war die Konjunkturpolitik?
Hannes Swoboda: Zehn Jahre sozialistische Finanzpolitik — ein Rückblick
Hans Wehsely: Von der Kartell- zur Mißbrauchskontrolle?

Wir ersuchen unsere Konsumenten um Verständnis dafür, daß die Sondernummer, die zusätzlich zu den vier Nummern erscheinen wird, aus Kostengründen nicht im Abonnement enthalten sein kann. Wir machen unseren Konsumenten das Angebot, bis 31. 12. 1979 die Sondernummer „Wirtschaftspolitik zwischen Weltanschauung und Sachzwang“ (voraussichtlicher Umfang etwa 200 Seiten) zum Preis von S 90,— zu subscribieren. Für Nicht-Abonnenten beträgt der Subskriptionspreis (ebenfalls bis 31. 12. 1979) S 120,—. Der Buchhandelspreis der Sondernummer wird S 190,— betragen. Eine Bestellkarte liegt bei.

Ein neues Standardwerk

Handbuch der Sonderbilanzen

Von Mag. Dr. Walter Platzer

Ca. 550 Seiten, Preis S 950,—, Best.-Nr. 10.26

Mit der wachsenden Steuerbelastung kommt der auf die persönlichen Verhältnisse eines Unternehmers **optimal zugeschnittenen Rechtsform** besondere Bedeutung zu. Die Suche nach geeigneten Rechtskonstruktionen beschränkt sich dabei nicht nur auf neu zu gründende Unternehmungen, sondern stellt sich in gleicher Weise auch bei bereits bestehenden, da die sich ständig ändernden wirtschaftlichen und abgabenrechtlichen Gegebenheiten in gewissen Zeitabständen ein Überdenken von einmal gewählten Organisationsformen notwendig machen. Die Bearbeitung derartiger Problemstellungen erfordert einen **umfassenden Überblick** über vorhandene Alternativen und die mit ihrer Verwirklichung verbundenen Konsequenzen — vor allem abgabenrechtlicher Natur, wie er im vorliegenden Handbuch geboten wird.

Dieses Buch beschränkt sich allerdings nicht auf einen allgemein gehaltenen Streifzug durch einzelne Rechtsformen, sondern es beinhaltet eine **umfassende Darstellung** der mit Gründungs-, Umgründungs-, Umwandlungs- und Fusionsvorgängen verbundenen **Bilanzierungs- und Bewertungsprobleme**. Der Bogen der berücksichtigten Rechtsformen spannt sich von der Einzelunternehmung über die Gesellschaft bürgerlichen Rechts, die stille Gesellschaft, die OHG und KG bis hin zur AG und GmbH. Auch der GmbH & Co KG ist ein eigener Abschnitt gewidmet. Innerhalb dieses breiten Spektrums an rechtlichen Organisationsformen werden sowohl **Neugründungen** als auch alle wesentlichen Varianten von **Rechtsformänderungen** erörtert.

Im Hinblick auf ein möglichst einfaches Auffinden einer bestimmten Problemstellung ist dieses Buch entsprechend den behandelten Rechtsformen in Abschnitte gegliedert. Innerhalb der einzelnen Abschnitte werden in selbständigen, einheitlich gegliederten Kapiteln die verschiedenen Möglichkeiten aufgezeigt, um zu einer Unternehmung mit der betreffenden Rechtsform zu gelangen. Das Schwergewicht liegt dabei, entsprechend der Thematik, auf Bewertungs- und Bilanzierungsfragen. Die **steuerrechtlichen Darstellungen** befassen sich vor allem mit den bei Neugründungen bzw. Rechtsformänderungen bedeutungsvollen Auswirkungen im Bereich der Einkommen-(Körperschaft)-, Gewerbe- und Umsatzsteuer. Darüber hinaus werden auch die **Konsequenzen bei den Gebühren und sonstigen Verkehrsteuern** aufgezeigt.

Die skizzierte, durchgehend eingehaltene Systematik erleichtert nicht nur das **Erarbeiten des dargebotenen Stoffes**, sondern gewährleistet vor allem auch ein **einfaches Nachschlagen**. In die gleiche Richtung zielt auch die Aufnahme von **Randbemerkungen**, die dem Leser eine rasche Orientierung gestatten. Überdies wird zur Veranschaulichung der Ausführungen am Ende jedes Kapitels ein **umfangreiches Beispiel** bearbeitet.

Bücher, die sich
bezahlt machen

ORAC

