Öffentliche Finanzwirtschaft und Verteilung II

Von

Willi Albers
Gerold Krause-Junk, Otto Pfleiderer

Herausgegeben von Willi Albers

DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 75/II

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 75/II

Öffentliche Finanzwirtschaft und Verteilung II

DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Öffentliche Finanzwirtschaft und Verteilung II

Von

Willi Albers
Gerold Krause-Junk, Otto Pfleiderer

Herausgegeben von Willi Albers

DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Alle Rechte vorbehalten
© 1974 Duncker & Humblot, Berlin 41
Gedruckt 1974 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61
Printed in Germany

ISBN 3 428 03301 9

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorwort

Der vorliegende Band enthält den zweiten Teil der Referate, die vom Finanzausschuß des Vereins für Socialpolitik zu den Wirkungen finanzpolitischer Maßnahmen auf die Einkommens- und Vermögensverteilung vorgesehen sind. Sie wurden auf der Tagung 1973 in Innsbruck gehalten; das letzte wurde allerdings erst auf der Tagung 1974 in Tübingen diskutiert.

Der erste Beitrag von Pfleiderer zeigt die Vorteile, die Sachwertbesitzer und Schuldner von geldwerten Forderungen in einer inflatorischen Entwicklung gegenüber den Gläubigern solcher Forderungen besitzen. Er arbeitet heraus, wie durch die steuerliche Unterbewertung des Real- und insbesondere des Grundvermögens im Rahmen der Einheitsbewertung der Fiskus dazu beiträgt, die ungleichen Bedingungen noch zu verstärken und damit die Vermögenskonzentration zu fördern. In temperamentvoller Weise betont er, daß es zwar die beste Lösung wäre, wenn es gelänge, die Inflation zu überwinden; daß es aber — solange man gezwungen sei, mit ihr zu leben — darauf ankäme, mit ihr verbundene Nachteile für bestimmte Gruppen von Vermögensbesitzern möglichst klein zu halten. In diesem Zusammenhang weist der Verfasser darauf hin, daß Wertsicherungsklauseln bei Kaufverträgen mit längeren Fristen für die Zahlung des Kaufpreises, für Versorgungsverträge und langfristige Mietverträge zulässig und üblich seien und nur bei langfristigen Schuldtiteln auf dem Kapitalmarkt am Nominalwertprinzip festgehalten werde. Für den Erfolg einer auf eine breitgestreute Vermögensbildung abgestellten Politik hält der Verfasser eine Geldwertsicherung für notwendig, die auch eine Änderung der Besteuerung der Zinserträge aus geldwerten Forderungen mit umfassen sollte.

Krause-Junk setzt sich in seinem Beitrag mit der grundsätzlichen Frage auseinander, an welchen Kriterien die erwünschte Verteilung zu messen sei. Er diskutiert drei mögliche Ansatzpunkte: Die Bedürfnisse, die Leistungen und die Anstrengungen. Bei einer Verteilung der Einkommen nach dem ersten und dritten Maßstab versagt der Marktmechanismus vollkommen. Beim zweiten Maßstab stellen die externen Effekte einen Störungsfaktor dar; außerdem erfolgt die Bewertung der Leistung je nach der Marktform zu unterschiedlichen Bedingungen. Er versucht deshalb, durch einen politisch-soziologischen Ansatz einen bes-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

seren Zugang zur Erklärung der Verteilungsprobleme zu finden. Es muß ein Interessenausgleich zwischen „Armen“ und „Reichen“ gefunden werden, bei dem die Mobilität für die „Armen“ (Aufstiegsmöglichkeiten, Prinzip Hoffnung) groß genug ist, das Ausmaß der gegenwärtigen Ungleichheit hinzunehmen und die Gefahr eines sozialen Abstiegs für die „Reichen“ nicht als zu groß angesehen wird. Je größer die Gefahr eingeschätzt wird, um so eher werden sie einem Abbau der Vermögens- und Einkommensunterschiede zustimmen. Anhand einer Reihe von Modellen wird dann untersucht, ob und wann das marktwirtschaftliche Ergebnis der Verteilung innerhalb des oben skizzierten Toleranzbereichs liegt. Bei einem Teil der Modelle ist dies nicht der Fall.

Albers schließlich zeigt in einer empirischen Untersuchung der Einkommensbesteuerung in den Vereinigten Staaten, Frankreich, Großbritannien und der Bundesrepublik auf, in welchem Umfang die Einkommen mit Hilfe der Steuer umverteilt werden. Zur Messung führt er den Begriff der Umverteilungsintensität ein, bei dem die durch den progressiven Tarif und die Abzugsmöglichkeiten umverteilten Einkommensteile in Beziehung zur jeweiligen Bemessungsgrundlage gesetzt werden. Aufgrund der Tatsache, daß in der Regel weniger als 50 v.H. des Volkseinkommens tatsächlich mit der Einkommensteuer belastet wird und über die Verteilungswirkung der nicht belasteten Einkommensteile weitgehend Unklarheit besteht, kommt er zu dem Ergebnis, daß die Verbesserung der Tarifwahrheit eine wichtige steuerpolitische Aufgabe ist. Er wirft der Reform der Einkommensteuer in der Bundesrepublik vor, daß sie zu stark auf die Steuersätze — zudem in erster Linie auf die für die Umverteilungswirkung unergiebigen Spitzensteuersätze — ausgerichtet war und die für die angestrebten Umverteilungswirkungen wichtigen Steuerbefreiungen und -ermäßigungen weitgehend unberührt gelassen hat.

Kiel, im August 1974

Willi Albers

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis

Realvermögen und Geldvermögen unter dem Einfluß der Inflation
Von Professor Dr. *Otto Pfleiderer*, Stuttgart 9

Zur Theorie des distributiven Marktversagens
Von Professor Dr. *Gerold Krause-Junk*, Berlin 33

Umverteilungswirkungen der Einkommensteuer
Von Professor Dr. *Willi Albers*, Kiel 69

Contens

Real Property and Monetary Wealth under the Influence of Inflation
By Professor Dr. *Otto Pfleiderer*, Stuttgart 9

Theory of the Failure of the Market's Distributive Function
By Professor Dr. *Gerold Krause-Junk*, Berlin 33

Redistribution Effects of Income Tax
By Professor Dr. *Willi Albers*, Kiel 69

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Realvermögen und Geldvermögen unter dem Einfluß der Inflation*

Von *Otto Pfleiderer, Stuttgart*

1. Gegenstand dieses Referats ist die Frage, welche Wirkungen ein fortgesetzter Inflationsprozeß auf Realvermögen und Geldvermögen und auf die einzelnen Formen, in denen diese Vermögensarten in Erscheinung treten, ausübt. Es ist also in erster Linie zu untersuchen, wie die Inflation die Marktfaktoren (einschließlich der Erwartungen) beeinflußt, welche für die Preisbildung auf den Märkten der einzelnen Gruppen von Vermögensobjekten maßgebend sind. Dabei wird es sich nicht lediglich darum handeln, die Fakten festzustellen, sondern auch darum, sich Gedanken zu machen, welche Möglichkeiten bestehen, unerwünschte Wirkungen des Inflationsprozesses (zu denen auch die Mechanik einer etwaigen Selbstverstärkung der Inflation gehört) zu vermeiden oder doch zu mildern. Es handelt sich also nicht nur um Probleme der Diagnose, sondern auch um solche der Therapie. Vollständigkeit konnte dabei nicht angestrebt werden. Mannigfache Aspekte müssen unvermeidlicherweise unerörtert bleiben, so insbesondere die Fragen der personalen Vermögensverteilung.

I.

2. Beginnen wir mit dem sozusagen realsten Teil des Realvermögens, dem Boden. Auf den Grundstücksmarkt wirken neben einigen Tatbeständen, die mit der Inflation nicht oder doch nicht unmittelbar zusammenhängen (Unvermehrbarkeit des Bodens auf der einen, zunehmende private Nachfrage nach Boden mit wachsendem Wohlstand, wachsende Ausdehnung der städtischen oder stadtähnlichen Agglomerationen, Ausbau der öffentlichen Infrastruktur u. dgl. auf der anderen Seite), eine Reihe von Faktoren ein, deren Bedeutung für den Markt durch einen fortschreitenden Inflationsprozeß entweder überhaupt erst manifest oder doch wesentlich verstärkt wird. In erster Linie ist hier zu nennen die Erfahrung, daß in allen bisherigen Inflationen der Grundbesitz unter dem Blickwinkel der Wertbeständigkeit sich als

* Referat auf der Tagung des Finanzwissenschaftlichen Ausschusses des Vereins für Socialpolitik in Innsbruck vom 13. - 15. Juni 1973.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

allen anderen Vermögensformen überlegen erwiesen hat, sodann die Tatsache, daß darüber hinaus der Boden eine besonders geeignete dingliche Sicherheit für langfristige Schuldaufnahme darstellt und daß mit steigenden Inflationsraten auf der einen, überproportional steigenden Bodenpreisen auf der anderen Seite der Anreiz zu kreditfinanzierter Bebauung wächst, die regelmäßig mit erheblichen Schuldnergewinnen verbunden und weitgehend auch von der Erwartung solcher Schuldnergewinne mit motiviert ist (Stichwort „Betongold"), und endlich die u. a. mit dem System der Einheitswerte zusammenhängende und mit fortschreitender Inflation immer krasser werdende mannigfaltige steuerliche Privilegierung des Grundbesitzes, die nachgerade zu einer skandalösen Diskriminierung zwischen Geldvermögensbesitz und Grundbesitz geführt hat. Je mehr die Inflation fortschreitet, um so krasser wird somit das Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Grundstücksmarkt und um so mehr wird dieser Markt auch dadurch gelähmt, daß immer weniger Grundeigentümer bereit sind, Grundbesitz in Geldvermögen umzutauschen, vielmehr jeder bestrebt ist, den Erlös aus einem Grundstücksverkauf buchstäblich à tout prix, wenn irgend möglich, wieder in einem Grundstück anzulegen. Durch diese Verzerrung des Grundstücksmarkts wird nicht zuletzt die kommunale Bodenpolitik mit ihrem wachsenden Bedarf für die Erschließung von neuen Siedlungsgebieten, für Verkehrs- und Erholungsflächen u. dgl. mehr und mehr erschwert. Zugleich ergibt sich aus der außerordentlichen Höhe der Grundstückspreise ein betriebswirtschaftlicher Zwang zur Erzielung entsprechender Erträge mittels intensiver Nutzung, insbesondere durch immer höhere Bebauung, d. h. im Ergebnis zur Zusammenballung immer größerer Menschenmassen auf einer gegebenen Fläche mit allen gesellschaftlichen, sozialen, psychologischen und verkehrspolitischen Nachteilen, die daraus erwachsen.

3. Neben dem Boden gibt es noch einige andere — quantitativ freilich weit weniger bedeutsame — Formen von Realvermögen, bei denen der Markt in erster Linie durch die Wirksamkeit des Knappheitsfaktors bei unvermehrbarem oder nur begrenzt vermehrbarem Angebot bestimmt ist. Zu erinnern ist hier etwa an Kunstsammlungen, Münzsammlungen, Antiquitäten u. dgl. Auch der Markt dieser Objekte ist in erheblichem Maße wohlstandsabhängig, und je mehr die Bildung von Geldvermögen durch die Inflation an Attraktivität verliert, um so mehr wird ein Teil der laufend gebildeten Ersparnisse in die Anlage in derartigen Objekten drängen, deren Markt freilich sehr viel weniger übersichtlich und auch sehr viel labiler ist als der Grundstücksmarkt. Auch hier winken übrigens Besteuerungsvorteile, die mit dem Fortschreiten des Inflationsprozesses an Reiz gewinnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Was das nicht aus Boden bestehende Produktivvermögen betrifft, so ist eine Wechselwirkung zwischen dem Inflationsprozeß und dem Umfang der Investitionen unverkennbar. Auf der einen Seite haben Investitionen, die im volkswirtschaftlichen Kreislauf nicht durch eine entsprechende langfristige Geldvermögensbildung kompensiert werden, tendenziell die allgemein bekannte inflatorische Wirkung; auf der anderen Seite werden durch eine mit steigenden Gewinnen verbundene Nachfrageinflation wiederum die den Unternehmen für Investitionen zur Verfügung stehenden Mittel angereichert, und sogar eine mit Gewinnschmälerung verbundene Kosteninflation wird noch in vielen Fällen die Unternehmen zu dem Versuch veranlassen, der zunehmenden Knappheit an Arbeitskräften und den dadurch bedingten steigenden Lohnkosten durch kreditfinanzierte Rationalisierungsinvestitionen zu begegnen. Die Erstellung solcher Investitionen bindet freilich wiederum volkswirtschaftliche Ressourcen und gibt Anlaß zu weiterer Kreditexpansion, so daß aus diesen Wechselwirkungen eine mit zunehmenden Inflationsraten immer deutlicher zu Tage tretende Tendenz zur Selbstverstärkung der Inflation resultiert.

5. Auf den Markt der mittelbaren Anteile am Produktivvermögen, also insbesondere der Aktien und ähnlicher Beteiligungswerte, wirken in inflatorischen Zeiten unterschiedliche und teilweise gegenläufige Faktoren ein, je nachdem, ob der Substanzcharakter der Beteiligungspapiere oder ihr Ertragswert im Vordergrund des Interesses der Anleger steht. In einer mit steigenden Gewinnen verbundenen Nachfrageinflation wirken diese beiden Faktoren (Substanz und Ertrag) in gleichem Sinne. Dagegen kann bei einer mit Gewinnminderung verbundenen Kosteninflation, insbesondere wenn sie noch dazu mit scharfen antiinflatorischen Maßnahmen steuerlicher oder kreditpolitischer Art einhergeht, die aktuelle oder befürchtete Ertragsschmälerung so stark sein, daß es trotz weit verbreiteter „Flucht in die Sachwerte“ sogar zu einem Druck auf die Aktienkurse kommt.

II.

6. Das Geldvermögen ist — jedenfalls im Modell einer geschlossenen Wirtschaft — notwendigerweise das Korrelat der Geldschulden. Für den Umfang der möglichen Geldvermögensbildung sind demgemäß die Bereitschaft der Unternehmen und des Staates zur Verschuldung und die Elastizität des Kreditapparates, die eine mit Geldschöpfung verbundene Kreditexpansion ermöglicht, von entscheidender Bedeutung.

7. Da mit jeder Zunahme der Verschuldung, auch soweit sie inflatorische Wirkungen hat, notwendigerweise ein korrespondierendes

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wachstum des Geldvermögens (in welchen Formen auch immer) einhergeht, ist eine statistisch festgestellte Zunahme des Geldvermögens als solche gewiß noch kein Argument für eine angebliche Unempfindlichkeit der Sparer gegenüber dem Inflationsprozeß oder gar für das unveränderte Bestehen einer (ohnehin mehr in den theoretischen Modellen als in der Wirklichkeit existierenden) „Geldillusion". Bei der hohen Publizität des Inflationsprozesses wird es immer schwerer, jemanden zu finden, der wirklich (noch) „Geldillusion" hat. Aber auch ohne „Geldillusion" wird immer noch — und sei es faute de mieux — in erheblichem Umfang Geldvermögen gebildet. Wie könnte sich in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung die Zunahme des Kreditvolumens (und/oder des — ebenfalls inflatorisch wirkenden — „Außenbeitrags") anders niederschlagen als in einer korrespondierenden Geldvermögensbildung? Das vielberufene (und angeblich sogar wünschenswerte) Bestehen von „Geldillusion" ist nachgerade nur noch eine Illusion der Theoretiker.

8. Sogar Geldvermögensbildung in denjenigen Formen, denen man infolge der mit ihnen verbundenen längerfristigen Stillegung antiinflatorische Wirkungen zuzuschreiben pflegt, ist keineswegs ein Beweis für das Bestehen von „Geldillusion". Wenn etwa gegenwärtig eine deutliche Hinwendung großer Teile des Publikums zur Geldanlage in den höherverzinslichen Formen und in Verbindung damit u. a. eine Gewichtsverlagerung vom Kontosparen zum Wertpapiersparen zu beobachten ist, so ist dies nicht etwa durch wachsendes Vertrauen in längerfristige Geldwertstabilität bedingt, vielmehr umgekehrt ein Ausdruck für die gerade mit zunehmendem Inflationsbewußtsein (also mit schwindender „Geldillusion") verstärkte — wenn auch im Ergebnis nicht eben erfolgreiche — Tendenz, sich für die (schon eingetretenen und noch erwarteten) Inflationsverluste wenigstens durch Erzielung höherer Nominalzinsen einigermaßen schadlos zu halten, so gut es eben geht. Es geht freilich, wie noch zu zeigen sein wird, im allgemeinen nur sehr mangelhaft.

III.

9. Unser derzeitiges Steuersystem ist durch eine Reihe von Tatbeständen gekennzeichnet, die mit zunehmenden Inflationsraten eine wachsende steuerliche Diskriminierung zwischen Realvermögen und Geldvermögen mit sich bringen.

Für die fast durchweg fungiblen Formen des Geldvermögens i. w. S., insbesondere also für das in festverzinslichen Wertpapieren und Aktien angelegte Vermögen, bilden die Börsenkurse an einem bestimmten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Stichtag die Basis für eine Vermögensbesteuerung zu einem zeitnahen Verkehrswert. Dagegen wird das Realvermögen, insbesondere das Grundvermögen, regelmäßig nicht zum Verkehrswert an einem zeitnahen Stichtag bewertet. Da zudem die Geldschulden, die der Finanzierung des Erwerbs von Realvermögen (einschließlich der Finanzierung von Investitionen) dienen, von den für die Vermögensbesteuerung maßgebenden Wertansätzen abgezogen werden können, führt eine fortschreitende Inflation in unserem Steuersystem zwangsläufig dazu, daß die Belastung mit Vermögenssteuer und mit vermögensabhängigen sonstigen Steuern sich immer stärker vom Realvermögen (von dessen durch die Inflation immer unrealistischer werdenden Wertansätzen wachsende Schulden abgezogen werden können) auf das Geldvermögen (das durch ebendieses Wachstum der Schulden inflatorisch aufgebläht ist) verlagert. Die gesellschaftspolitischen Konsequenzen dieser Diskriminierung liegen auf der Hand. Es sei nur an die Problematik einer zunehmenden Vermögenskonzentration erinnert, wie sie durch einen fortschreitenden Inflationsprozeß gefördert wird[1].

10. Auch auf dem Gebiet der Einkommens- und Ertragsbesteuerung besteht eine mit zunehmender Inflation immer stärker ins Gewicht fallende Diskriminierung zwischen den Erträgen aus Geldvermögen und denen aus Realvermögen. Während als steuerpflichtiger Reinertrag bei den Einkünften aus Realvermögen nur der Saldo gilt, der nach Abzug der vermögensmindernden Faktoren (Abnutzung, Abschreibungen u. dgl.) von den Roherträgen verbleibt — wobei eine etwaige inflationsbedingte Steigerung des Verkehrswerts des Realvermögens ohnehin steuerlich unerheblich ist —, wird bei der Besteuerung von Zinserträgen aus Geldvermögen die während des Steuerjahres eingetretene inflationsbedingte Minderung des Realwerts des Geldvermögens grundsätzlich nicht berücksichtigt[2]. Der IV. Senat des Bundesfinanzhofs hat am 27. Juli 1967 in einem viel beachteten Urteil (AZ IV 300/64)[3], bei dem es sich um einen steuerlichen Tatbestand aus dem Jahre 1961 handelte, eine Berücksichtigung der Geldentwertung zwar nicht prinzipiell und ein für alle Male ausgeschlossen[4],

---

[1] Vgl. *Helmut Schlesinger*, Die Verteilung des Vermögens in der Bundesrepublik Deutschland — Geldvermögen, Sachvermögen — in: Der langfristige Kredit, 24. Jahrgang, Heft 5 (März 1973), S. 129.

[2] Vgl. hierzu u. a. meinen Artikel „Berücksichtigung der Geldentwertung bei der Besteuerung von Zinserträgen?“ in der Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 1965, S. 886 ff.

[3] Veröffentlicht in der Sammlung der Entscheidungen und Gutachten des Bundesfinanzhofs, Band 89, S. 422 ff.

[4] Unter grundsätzlichem Blickwinkel sind folgende Sätze aus diesem Urteil des Bundesfinanzhofs erwähnenswert:

„Unter rein einkommensteuerlichen Gesichtspunkten wäre es auf Grund wirtschaftlicher Auslegung des Zinsbegriffes an sich nicht ausgeschlossen, bei

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aber doch für die in Frage stehende Zeit (1961), in der bei einem Zinssatz von 3,5 % für Spareinlagen mit gesetzlicher Kündigungsfrist die Geldentwertungsrate nur 2,3 % betrug[5], für unbegründet erklärt. Bei der Prüfung des verfassungsrechtlichen Aspekts hat der Bundesfinanzhof festgestellt, daß eine Nichtberücksichtigung der Geldentwertung bei der Besteuerung von Zinserträgen erst dann als ein mit der Eigentumsgarantie des Grundgesetzes unvereinbarer Eingriff in die Substanz angesehen werden könne, wenn die jährliche Geldentwertungsquote mindestens die Zinsen für langfristiges Sparkapital übersteige (Abschn. VI, 2), wobei offenbar auch ein Absinken des „Realzinses" auf Null bei gleichzeitiger Heranziehung des gesamten Nominalzinses zur Einkommensteuer als verfassungsrechtlich unbedenklich angesehen wurde. Ein ähnliches Verfahren, das diesmal eine Veranlagung für 1969 zum Gegenstand hat, ist z. Zt. wieder beim Bundesfinanzhof anhängig; seine Entscheidung steht noch aus[5a].

11. Aus der Tatsache, daß Geldvermögen notwendigerweise das Korrelat zu Geldschulden ist, folgt zwingend, daß die Gläubigerverluste,

---

der Bemessung des Zinses die Entwertung der Forderung zu berücksichtigen." (Abschn. IV, 1.) In diesem Zusammenhang wird darauf hingewiesen, „daß bei einer anhaltenden Geldentwertung die Verkehrsauffassung (§ 1 Abs. 2 StAnpG) zwischen dem Nominalzins und dem Realzins zu unterscheiden pflegt" (Abschn. IV, 1, a). „Ein dieser veränderten Betrachtungsweise Rechnung tragender Zinsbegriff ist mit der dem EStG zugrunde liegenden Trennung von Vermögensebene und Einkommens-(Einkünfte-)Ebene an sich vereinbar. Es ist deshalb denkbar, daß, soweit Zinsen einen Ersatz für die Geldentwertung des Kapitals darstellen, sie als einkommensteuerlich irrelevante Vermögenszuflüsse behandelt werden. Es geht somit nicht in erster Linie, wie der BdF annimmt, um die einkommensteuerliche Berücksichtigung der Vermögensentwertung als solcher, sondern um die Folgerung aus einer teilweisen Funktionsänderung des Zinses auf der Empfängerseite" (Abschn. IV, 1, b). Nach Auffassung des Bundesfinanzhofs steht jedoch einer solchen, an sich „denkbaren" „engeren Auslegung des Zinsbegriffs" das „Nominalprinzip" entgegen, das zu den Normen gehöre, „die, ohne Verfassungsrang zu besitzen, ihrer Natur nach die Teilrechtsordnungen durchdringen" (Abschn. IV, 2). Der Bundesfinanzhof hat jedoch auch die Frage geprüft, „inwieweit die mittelbaren Auswirkungen des Nominalprinzips einer rechtlichen Beurteilung zugänglich sind." Hierzu hat er sich folgendermaßen geäußert: „... auf der Grundlage des rechtlich nicht angreifbaren Nominalgrundsatzes können sich infolge staatlicher Maßnahmen oder Unterlassungen die wirtschaftlichen Verhältnisse so nachhaltig verändern, daß in einigen Bereichen der Rechtsordnung, so auch im Steuerrecht, unerträgliche Verzerrungen auftreten, denen dann auf rechtlichem Wege durch Gesetz oder durch Richterspruch Rechnung getragen werden muß" (Abschn. IV, 2, b).

[5] Auf diese dem Jahresgutachten des Sachverständigenrats 1965/66 (Abschnitt 113 in Verbindung mit Tabelle 35) entnommenen Daten nahm der Bundesfinanzhof ausdrücklich Bezug bei der Prüfung der Frage, ob die in Frage stehende steuerliche Regelung als Eingriff in die Substanz mit der Eigentumsgarantie des Grundgesetzes noch vereinbar sei.

[5a] Inzwischen (1974) hat der BFH auch in diesem Verfahren entschieden, und zwar in gleichem Sinne und mit ganz ähnlicher Begründung wie in dem vorstehend zitierten Fall.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die sich aus dem inflationsbedingten realen Leichterwerden des Geldvermögens ergeben, ihre genaue Entsprechung finden in Schuldnergewinnen. Inflation bedeutet also insoweit eine permanente Umverteilung der Anteile am Volksvermögen von den Geldvermögensbesitzern zu den Schuldnern, die im allgemeinen zur Gruppe der Realvermögensbesitzer gehören. Das Ausmaß dieser Vermögensumverteilung hängt sowohl von der Höhe der jeweiligen Inflationsraten wie von der Laufzeit der einzelnen Schuldverhältnisse ab. Eine gewisse Kompensation dieser Umverteilungswirkung liegt allerdings insoweit vor, als die Inflation mit höheren Nominalzinsen einhergeht; davon wird im folgenden noch zu reden sein. Aus der Tatsache, daß in Inflationszeiten ein Teil der (Aktiv- und Passiv-) Zinsen lediglich als Ausgleich für Gläubigerverluste und Schuldnergewinne an der Vermögenssubstanz angesehen werden kann, also wirtschaftlich der Vermögens- und nicht der Einkommenssphäre zuzurechnen ist, hat das Steuerrecht, wie erwähnt, bedauerlicherweise noch keine Konsequenzen gezogen.

12. Die These vom Ausgleich der Inflationswirkungen durch (entsprechend) höhere Zinsen erfreut sich im Kreise der Wissenschaft einer Beliebtheit, die in den Tatsachen freilich wenig Rechtfertigung findet. Das Modell eines „inflatorischen Gleichgewichts", bei dem die Inflationsverluste der Gläubiger und die korrespondierenden Inflationsgewinne der Schuldner durch zutreffende Vorausschätzung der Inflationsraten antizipiert werden und in entsprechend höheren Zinsen ihren Niederschlag finden, mit dem Erfolg, daß die Umverteilungswirkungen der Inflation sich auf Null reduzieren, ist, so interessant es auch als solches sein mag, im Lichte der Tatsachen betrachtet schiere Illusion.

13. Zunächst sind schon die Prämissen des Modells des „inflatorischen Gleichgewichts" unrealistisch. Künftige Inflationsraten sind niemals zutreffend auch nur auf mittlere Sicht vorhersehbar; selbst für das jeweils nächste Jahr sind bisher die meisten Prognosen durch die tatsächliche Entwicklung der Dinge falsifiziert worden. Das Modell des inflatorischen Gleichgewichts setzt überdies Inflationsraten voraus, die über längere Perioden gleich bleiben. Auch diese Prämisse ist unrealistisch. Sowohl steigende wie fallende Inflationsraten bedeuten notwendigerweise eine Störung des im Modell unterstellten inflatorischen Gleichgewichts.

14. Auch wo im einzelnen Fall eine verhältnismäßig enge Korrelation zwischen dem Anstieg der Inflationsraten und dem Anstieg des Nominalzinsniveaus besteht, wird diese Korrelation nicht einfach durch die Marktfaktoren bewirkt. Dies anzunehmen würde voraussetzen, daß das Geldangebot am Kapitalmarkt (i. w. S., mit Einschluß des Konten-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sparens) quantitativ hochgradig inflationsreagibel wäre, während gleichzeitig die Nachfrager bereit sein müßten, ein ihrem Bedarf entsprechendes Angebot durch (nominal) höhere Zinsen hervorzurufen. Tatsächlich ist jedoch der Anstieg der Nominalzinsen[6] (genauer: der Emissionsrendite) in erster Linie eine Wirkung des jeweiligen diskretionären kreditpolitischen Verhaltens der Notenbank. D. h., die wichtigste Voraussetzung des Bestehens einer solchen Korrelation ist, daß die Notenbank auf den Inflationsprozeß mit Maßnahmen reagiert, die zu einer Erhöhung des Zinsniveaus führen. Sind solche Maßnahmen, etwa aus außenwirtschaftlichen Gründen, unmöglich (da sie „self-defeating" wären) oder wird etwa im einzelnen Fall eine Notenbank bewußt in den Dienst einer geräuschlosen Finanzierung staatlicher Defizite gestellt, was notwendigerweise eine inflatorische Wirkung haben muß, so werden, wie sich insbesondere an den Erfahrungen der großen Inflation von 1914 bis 1923 belegen läßt, wachsende Inflationsraten sogar mit vergleichsweise niedrigen (nominalen, und erst recht natürlich realen) Zinsen einhergehen[7]. Auch die „zurückgestaute Inflation" der Jahre 1936 bis 1948 war eine Zeit ausgesprochen niedriger Nominalzinsen auch auf dem Kapitalmarkt bei ständig wachsender Liquidität der Banken; doch wurde damals die inflatorische Wirkung der „geräuschlosen Finanzierung" durch Preis- und Lohnstop nicht etwa vermieden, sondern lediglich auf andere Wirkungsfelder verlagert. Aus neuester Zeit ist etwa daran zu erinnern, daß die Deutsche Bundesbank aus außenwirtschaftlichen Gründen sich noch bis tief in das Jahr 1972 hinein zu einer Politik der Liquiditätsauflockerung und Zinssenkung veranlaßt sah, ungeachtet ihrer schon damals (bei einer — gemessen am Lebenshaltungsindex — schon seit dem Herbst 1971 nahe an 6 % heranreichenden Inflationsrate) zunehmenden Geldwertsorgen[8].

[6] Um einem möglichen terminologischen Mißverständnis vorzubeugen, sei klargestellt, daß es sich, wenn hier von „Nominalzinsen" die Rede ist, um das Gegensatzpaar „nominal/real" handelt, nicht um das Gegensatzpaar „nominal/effektiv", das in der Finanzmathematik eine Rolle spielt. Der „Effektivzins" unterscheidet sich vom „Nominalzins" im finanzmathematischen Sinne durch die Berücksichtigung von Agio, Disagio und Laufzeit, während der „Realzins" sich vom „Nominalzins" in dem hier gemeinten Sinne (der durchaus als „nominaler Effektivzins" zu verstehen ist) durch die Berücksichtigung der in der Zeit zwischen Schuldbegründung und Schulderfüllung eintretenden Änderung des „Geldwerts" unterscheidet. — Der übliche (und auch den Schaubildern aus Vereinfachungsgründen zu Grunde liegende) arithmetische Abzug der laufenden Inflationsrate von der nominalen Rendite (Effektivverzinsung) gibt übrigens bloß einen sehr ungenauen Anhaltspunkt für die (nur mit komplizierten Methoden zu errechnende) „reale Effektivverzinsung" einer auf dem Nominalprinzip beruhenden Geldvermögensanlage.

[7] Die Reichsbank hielt noch bis zum 27. Juli 1922 (!) an dem seit 1914 geltenden Diskontsatz von 5 % fest.

[8] Noch Ende Februar 1972 hat die Bundesbank ihren Diskont auf den bis zum 8. Oktober 1972 geltenden Satz von 3 % gesenkt, und die Mindestreserven wurden erst mit Wirkung vom 1. Juli 1972 erstmals wieder erhöht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

15. Das verfügbare statistische Material zeigt jedenfalls, daß auch bei antiinflatorischer Notenbankpolitiik der Anstieg des Nominalzinses häufig gleichwohl mit einem Sinken des Realzinses einhergeht[9]. Ein Anstieg des Realzinses ist hauptsächlich in Rezessionsperioden zu beobachten; d. h. er ist regelmäßig nicht so sehr durch steigende Nominalzinsen als vielmehr durch sinkende Inflationsraten bedingt, besonders deutlich in der Zeit von Mitte 1966 bis Ende 1967. Auf der anderen Seite hat der seit Ende 1968 anhaltende kräftige Anstieg der Nominalzinsen nicht zu verhindern vermocht, daß der „Realzins" sehr erheblich zurückging, obwohl es der Sache der Inflationsbekämpfung zweifellos dienlicher gewesen wäre, die Kreditnehmer nicht mit fallenden, sondern mit steigenden Realzinsen zu konfrontieren und die Bereitschaft zur Bildung von Ersparnissen nicht durch sinkende Realzinsen zu frustrieren, sondern sie durch steigende Realzinsen anzuregen.

16. Das Modell eines inflatorischen Gleichgewichts könnte übrigens, auch wenn in der Höhe des Zinssatzes die — im Modell vorausgesetzte gleichmäßige — Inflationsrate für die gesamte Laufzeit des Papiers zutreffend antizipiert werden könnte, schon insofern nicht zu einem mit Geldwertstabilität übereinstimmenden Verteilungsergebnis führen, als der (inflationsbedingt erhöhte) Zinsertrag aus einem langfristigen festverzinslichen Wertpapier nach der Prämisse notwendigerweise von Jahr zu Jahr nominal gleich bliebe, während sich z. B. die Löhne entsprechend der Höhe der vorausgesetzten gleichmäßigen Inflationsrate von Jahr zu Jahr nominal erhöhen müßten. Selbst bei zutreffend vorausgeschätzter Inflationsrate würde der Zinsertrag aus festverzinslichen Wertpapieren demnach von Jahr zu Jahr an realer Substanz verlieren; das ergibt sich zwingend aus dem Begriff der Festverzinslichkeit, solange für die Bemessung des geschuldeten Kapitals und der laufend zu leistenden Zinszahlungen am Nominalprinzip festgehalten wird, was von den Modellbauern des „inflatorischen Gleichgewichts" allgemein vorausgesetzt wird.

17. Wollte man gleichwohl dabei bleiben, sich durch den Gedanken einer Kompensation des Substanzschwundes durch entsprechend höhere Zinsen zu beruhigen, so wären billigerweise steuerrechtliche Konsequenzen, und zwar symmetrisch sowohl für die Schuldner wie für die Gläubiger, unerläßlich.

Alle Modelle jedoch, die unter Festhalten am Nominalprinzip von dem Versuch ausgehen, einen Teil der nominalen Zinserträge dem Schwinden der realen Substanz von langfristigen Schuldverhältnissen zuzurechnen, laufen zwangsläufig darauf hinaus, die kreislauftheore-

[9] Vgl. die 3 Schaubilder am Schluß des Beitrags S. 29 - 31.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tisch ebenso wie steuerpolitisch unerläßliche systematische Unterscheidung zwischen Vermögensrechnung und Ertragsrechnung zu verwischen. In vielen Fällen kommt ein Ausgleich des inflationsbedingten Schwundes der Vermögenssubstanz durch entsprechend höhere Nominalzinsen auch von der Natur der Sache her von vornherein nicht in Frage, so etwa wenn es sich darum handelt, zu einem in ferner Zukunft liegenden Fälligkeitstag (oder alternativ bei vorzeitiger Fälligkeit im Todesfall) eine Lebensversicherungssumme von bestimmtem realem Wert vertraglich zuzusichern.

18. Eine erhebliche Rolle in der bisherigen Diskussion — auch in amtlichen Äußerungen zu unserem Thema — spielt die Selbsttäuschung, zu der die Bezugnahme auf die sogenannte „Umlaufsrendite" festverzinslicher Wertpapiere, wie sie z. B. von der Bundesbank regelmäßig errechnet wird, leicht verführt. Tatsächlich kann keine Rede davon sein, daß etwa ein Geldvermögensbesitzer aus seinem vorhandenen Bestand an „umlaufenden" festverzinslichen Wertpapieren eo ipso einen Ertrag in Höhe der „Umlaufsrendite" erziele, obwohl in der aktuellen Diskussion häufig der Anschein erweckt wird, als ob dies der Fall wäre. Eine Rendite in Höhe der jeweils errechneten „Umlaufsrendite" erhält vielmehr jeweils lediglich derjenige, der ein im Umlauf befindliches Wertpapier zum aktuellen Börsenkurs erwirbt, wobei vorausgesetzt wird, daß er das Wertpapier bis zur Fälligkeit im Portefeuille behält und also erst im (vielleicht noch fernen) Augenblick der Fälligkeit ein etwaiges Disagio, d. h. die Differenz zwischen dem Rückzahlungsbetrag und dem niedrigeren Ankaufspreis, in einem vielleicht weiter entwerteten Geld vereinnahmt. Ein Steigen der Umlaufsrendite (die regelmäßig in der Nähe der „Emissionsrendite", d. h. der rechnerischen Rendite für neu emittierte Papiere, liegen wird), ist somit nur ein anderer Ausdruck für fallende Börsenkurse, d. h. für einen Rückgang des Marktwerts der umlaufenden Wertpapiere, mit der Konsequenz, daß die Besitzer festverzinslicher Wertpapiere doppelt geschädigt sind: durch den Inflationsprozeß vermindert sich die reale Substanz ihrer laufenden Zinsansprüche und vor allem auch ihres Anspruchs auf spätere Rückzahlung des Kapitals, und durch die seit dem Zeitpunkt des Erwerbs des Wertpapiers eingetretene Erhöhung des Landeszinsfußes (d. h. der Umlaufsrendite) vermindert sich darüber hinaus auch der nominale Marktwert ihrer Wertpapiere, so daß sie von der in der Börsenfähigkeit liegenden Liquidisierungschance nur unter Inkaufnahme eines u. U. erheblichen Verlustes Gebrauch machen können. So wurden im Sommer 1973, als für festverzinsliche Wertpapiere eine „Umlaufsrendite" von etwas über 10 % errechnet wurde, die langlaufenden 6 %igen Pfandbriefe, die jahrelang das Feld beherrscht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hatten und noch bis 1963 zu nahe an pari liegenden Kursen emittiert worden waren, an den Börsen durchschnittlich um etwa ein Drittel unter ihrem Nennwert notiert. Gleichzeitig war jedoch der Preisindex für die Lebenshaltung allein von 1962 bis 1973 um nahezu 50 % gestiegen. Das bedeutete für einen Pfandbriefinhaber, der im Jahr 1962 einen solchen Pfandbrief erworben hatte, daß, auf „Kaufkraft" von 1962 umgerechnet, ein Zinskupon, der auf 60 DM lautete, nur noch die Kaufkraft von 40 „DM von 1962" hatte, und daß der Erlös aus dem Verkauf eines auf 1 000 DM lautenden Pfandbriefs nur noch der Kaufkraft von ungefähr 450 „DM von 1962" entsprach. Für niedrigere Nominalzinsen und noch frühere Emissionen (etwa vom Anfang der fünfziger Jahre) sind die Zahlen noch viel krasser. Daß solche Erfahrungen nicht dazu angetan sind, zum langfristigen Sparen anzuregen, liegt auf der Hand.

Da der Kursverlust, den der Übergang zu einem höheren Landeszinsfuß mit sich bringt, um so höher sein muß, je länger die Restlaufzeit eines mit einem nicht mehr marktgerechten Zins ausgestatteten Wertpapiers ist, ist man in den letzten Jahren in zunehmendem Maße dazu übergegangen, Titel mit kürzeren Laufzeiten zu begeben. Aber dies führt betriebswirtschaftlich dazu, daß eine wirklich langfristige Finanzierung von Investitionen mit langer Amortisierungsdauer nicht mehr möglich ist, und volkswirtschaftlich dazu, daß die Gefahr einer tendenziell inflatorisch wirkenden „Remonetisierung" von Finanzierungsmitteln für langfristige Investitionen sich verstärkt.

IV.

19. Wenn die Implikationen des im Vorhergehenden geschilderten Zustandes, wie er unter inflatorischen Bedingungen für Realvermögen und Geldvermögen und deren komparative Ertrags- und Marktlage besteht, unter währungs-, wirtschafts- und gesellschaftspolitischem Blickwinkel gleichermaßen als unerwünscht anzusehen sind, so erhebt sich die Frage, ob wir diesen Implikationen schutzlos preisgegeben sind oder ob es Alternativen gibt, von denen eine Abhilfe zu erwarten ist.

20. Vom Ergebnis her optimal wäre es selbstverständlich, wenn auf die Dauer eine weitgehende Geldwertstabilität effektiv wiederhergestellt werden könnte. Aber angesichts der Höhe der gegenwärtig schon erreichten Inflationsraten liegt es auf der Hand, daß ein noch so dringend erwünschter Abbau dieser Inflationsraten auf einen — nach früherer offizieller Meinung noch tolerablen — Stand von 1 bis 2 % p. a. auf außerordentlich große wirtschaftspolitische Schwierigkeiten stoßen müßte. Zu diesen Schwierigkeiten gehört vor allem die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tatsache, daß die laufenden Inflationsraten durch ihre unvermeidliche Berücksichtigung in neuen Tarifabschlüssen notwendigerweise selbst wieder Daten setzen für den Fortgang des Inflationsprozesses, und zwar um so mehr, je kürzer unter dem Einfluß der Inflation die Laufzeit der Tarifverträge wird. Wahrscheinlich könnte nur eine fühlbare Rezession in der gesamten Breite des Wirtschaftslebens Bedingungen schaffen, unter denen eine Rückkehr zu leidlicher Geldwertstabilität zu erwarten wäre. Die mit einer solchen Rezession verbundene Beeinträchtigung des Wachstums könnte jedoch leicht die verantwortlichen Stellen davor zurückschrecken lassen, einen restriktiven Kurs so lange durchzuhalten, bis die Inflationsrate wirklich substantiell herabgedrückt ist. Die Höhe des möglicherweise zu zahlenden Preises für eine auf diese rigorose Weise bewirkte Rückkehr zur Geldwertstabilität würde von einer breiten Öffentlichkeit und insbesondere auch von den Politikern vermutlich als nicht akzeptabel angesehen werden.

21. Es kommt hinzu, daß für viele Schuldner gerade die inflationsbedingte Höhe der derzeit herrschenden Nominalzinsen für langfristige Kredite eine untragbare Belastung mit sich bringen müßte, wenn einmal wieder effektive Geldwertstabilität (nicht etwa nur die „Stabilisierung" der bisherigen Inflationsrate) annähernd erreicht wäre. Zusammenbrüche, die auf Überschuldung und Überbürdung mit der Last hoher Zinsen zurückzuführen sind, würden dann sehr bald den Ruf nach Krediterleichterungen laut werden lassen. So liegt in den hohen Nominalzinsen, zu denen der Inflationsprozeß Anlaß gegeben hat, zugleich ein starkes Hindernis für eine Rückkehr zu dauerhafter Geldwertstabilität; denn jeder, der sich heute zu hohen Zinsen auf lange Frist verschuldet, wird im allgemeinen damit rechnen, daß ihm die nachhaltige Aufbringung der Zinslast durch einen Fortgang des Inflationsprozesses erleichtert wird. Das ist die währungspolitisch höchst bedenkliche Kehrseite des zunächst so beruhigend erscheinenden Modells eines Ausgleichs von Inflationsverlusten und -gewinnen durch entsprechend höhere Nominalzinsen.

22. Wie auch immer die Chancen einer Rückkehr zur Geldwertstabilität „innert nützlicher Frist" beurteilt werden mögen, so wird jedenfalls keine Regierung und keine Notenbank eine Gewähr übernehmen können für eine langfristige Aufrechterhaltung der von ihr angestrebten Geldwertstabilität, schon wegen der Unabsehbarkeit der außenwirtschaftlichen Einflüsse.

23. Es wird deshalb bei realistischer Betrachtungsweise ratsam sein, den Ausweg aus den uns täglich mehr bedrängenden Nöten eines welt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weiten Inflationsprozesses, dessen Ende noch nicht abzusehen ist, nicht weiterhin lediglich im Warten auf den Anbruch des Tausendjährigen Reiches der Geldwertstabilität mit immer wiederholter Prolongation der Termine zu suchen, sondern sich mindestens auf einen hohen Grad von Wahrscheinlichkeit einzurichten, daß es einstweilen unser Schicksal sein wird, weiterhin, mag es uns noch so wenig gefallen, mit der Inflation zu leben, in welcher Höhe auch immer die künftigen Inflationsraten liegen und innerhalb welcher Amplitude sie sich bewegen werden.

24. Richten wir uns mit solchem Mut zum Realismus auf diese — zweifellos höchst unerwünschte und unbehagliche — Daseinsform unseres Wirtschaftslebens ein, so werden wir ernstlich zu prüfen haben, ob es zur Vermeidung der geschilderten Implikationen eines fortgesetzten Inflationsprozesses nicht an der Zeit ist, mindestens für langfristige Geldschuldverhältnisse eine vom Nominalprinzip abweichende Bemessung zuzulassen — notabene: zuzulassen, nicht etwa zwingend vorzuschreiben, d. h. das Prinzip der Vertragsfreiheit, mit dessen grundsätzlicher Geltung die soziale Marktwirtschaft steht und fällt, auch in diesem Sektor zu praktizieren.

Ohnehin läuft unter inflatorischen Bedingungen für die Bemessung von Zahlungen, die in späterer Zukunft zu leisten sind, die Anwendung des Nominalprinzips, je länger die zu überbrückenden Fristen sind, desto mehr auf ein absolutes Tappen im Dunkeln hinaus. Niemand vermag auch nur annährend vorauszusagen, welche reale Kaufkraft ein im Jahr 2000 fälliger Betrag haben wird, wenn er heute (ohne Indexklausel) mit nominal 100 000 DM bemessen wird. (Dabei sind 27 Jahre keineswegs eine besonders lange Frist, wenn man bedenkt, daß die mittlere Laufzeit eines Lebensversicherungsvertrags rd. 30 Jahre beträgt.)

25. Tatsächlich ist die Herrschaft des Nominalprinzips schon heute weitgehend durchlöchert. In erster Linie ist hier an das große Gebiet der Sozialversicherungsrenten zu erinnern, die früher im Prinzip nominal fixiert waren (mit der Notwendigkeit, der Geldentwertung und Lohnentwicklung von Zeit zu Zeit durch ad-hoc-Zuschläge Rechnung zu tragen), seit der bahnbrechenden Rentenreform von 1957 aber grundsätzlich „dynamisiert“ sind — wobei freilich nicht die Preisentwicklung als solche, sondern die allgemeine Lohnentwicklung (in welcher die mit dem Inflationsprozeß einhergehenden Lohnsteigerungen selbstverständlich ebenfalls enthalten sind) als Bemessungsgrundlage dient. Abgesehen von sehr kurzen Intervallen (jeweils bis zur nächsten Anpassung) sind dadurch die Sozialrentner von Jahr zu Jahr gegen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Wirkungen der Inflation kraft Gesetzes abgesichert. Bei Beamtengehältern sorgt der Gesetzgeber, bei Angestelltengehältern und Löhnen sorgen die Gewerkschaften mit Hilfe immer kürzerer Laufzeiten von Tarifverträgen dafür, daß die inflationsbedingten Minderungen der Realeinkünfte durch periodische Erhöhungen der Nominaleinkünfte in regelmäßigen Intervallen mindestens ausgeglichen werden.

Auf dem Gebiet des Privatrechts, so insbesondere in Versorgungsverträgen, in Grundstückskaufverträgen mit längeren Fristen für die Abzahlung des Kaufpreises, in langfristigen Mietverträgen u. ä. werden heute schon die künftig zu erbringenden Geldleistungen in rechtlich zulässiger und wirtschaftlich offenkundig nicht störender Weise durch Anwendung eines nichtnominalen Standards, insbesondere des Index der Lebenshaltungskosten, bemessen, sei es, daß die in Frage stehende Vereinbarung durch die Grundsätze der Bundesbank über die Erteilung von Genehmigungen nach § 3 des Währungsgesetzes[10] gedeckt ist, sei es, daß sie einer Genehmigung nicht bedarf, wie z. B. bei sogenannten „Leistungsvorbehalten", bei „Spannungsklauseln" oder bei Unterhalts- und Schadenersatzverpflichtungen.

26. Für die Eingehung langfristiger Schuldverhältnisse auf dem Gebiet des Kapitalmarkts wird dagegen dadurch nach wie vor eisern am Nominalprinzip festgehalten, daß die Bundesbank als die für die Genehmigung von Wertbeständigkeitsklauseln zuständige Stelle es prinzipiell ablehnt, irgendwelche Indexklauseln für die Bemessung von Geldschulden auf dem Gebiet des Kapitalverkehrs zu genehmigen[11].

---

[10] § 3 dieses von den Alliierten Militärregierungen am 18. Juni 1948 erlassenen und seitdem unverändert geltenden Gesetzes lautet: „Geldschulden dürfen nur mit Genehmigung der für die Erteilung von Devisengenehmigungen zuständigen Stellen in einer anderen Währung als in Deutscher Mark eingegangen werden. Das gleiche gilt für Geldschulden, deren Betrag in Deutsche Mark durch den Kurs einer solchen anderen Währung oder durch den Preis oder eine Menge von Feingold oder von anderen Gütern oder Leistungen bestimmt werden soll."

[11] Die diesbezüglichen Genehmigungsgrundsätze der Deutschen Bundesbank sind u. a. in einem Artikel über „Geldwertsicherungsklauseln" im Monatsbericht der Deutschen Bundesbank für April 1971 abgedruckt. Hier finden sich auch bemerkenswerte Ausführungen über die „Philosophie" der Vorschrift des § 3 des Währungsgesetzes und über die Überlegungen, von denen sich die Bundesbank bei der Aufstellung ihrer Genehmigungsgrundsätze leiten ließ. Von dieser Vorschrift heißt es: „Sie eröffnet ... die Möglichkeit, durch Versagung der Genehmigung der Beschleunigung einer inflatorischen Entwicklung entgegenzuwirken. Sind nämlich Geldwertsicherungsklauseln oder einzelne Arten solcher Klauseln erst einmal allgemein verbreitet, so würden Preissteigerungen auf Einzelgebieten oder in der Gesamtwirtschaft auf eine Vielzahl bereits entstandener Geldforderungen übertragen werden. Das bliebe nicht ohne Rückwirkungen auf das allgemeine Preisniveau und somit wieder auf die Bezugsgrößen von Geldwertsicherungsklauseln, woraus sich erneute Preissteigerungen ergeben würden." Die Freihaltung des Bereichs des Geld- und Kapitalverkehrs von Wertsicherungsklauseln wird fol-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dadurch wird eine gerade in Inflationszeiten durchaus denkbare und in und nach der Inflation der zwanziger Jahre weitgehend in mannigfachen Formen praktizierte) Geldvermögensbildung auf „wertbeständiger" Basis faktisch unmöglich gemacht. Zur Begründung wird üblicherweise die Standardformel verwendet, solche Klauseln seien „währungsschädlich" oder „währungsgefährdend" und man müsse der Gefahr eines Umsichgreifens des „Indexdenkens" vorbeugen. Dabei fehlt es, soweit ich sehe, unter anderem auch an einer mit den Methoden der Kreislauftheorie operierenden Analyse, inwiefern solche Klauseln auf dem Gebiet des Kapitalverkehrs „währungsschädlich" sind, auf den erwähnten anderen Gebieten (Grundstücksverkehr, langfristige Mietverträge, Versorgungsverträge u. a.) jedoch offenbar nicht.

27. Wenn in den vorhergehenden Darlegungen auf die wirstchafts-, finanz- und gesellschaftspolitisch unerwünschten Implikationen hingewiesen wurde, die sich aus einem fortdauernden Inflationsprozeß für Realvermögen und Geldvermögen ergeben, so gilt dies in der Tat alles nur unter der Prämisse der Herrschaft des Nominalprinzips. So könnte offenkundig von einer inflationsbedingten Umverteilung zugunsten des Realvermögens und zu Lasten des Geldvermögens (infolge von Schuldnergewinnen auf der einen und Gläubigerverlusten auf der anderen Seite) nicht mehr die Rede sein, wenn und soweit der reale Inhalt von Geldschuldverhältnissen mit Hilfe von Wertbeständigkeitsklauseln nicht mehr durch den Inflationsprozeß verändert würde.

28. Unter den dargelegten Bedingungen ist heute in der Tat praktisch der Grundbesitz (auch in Form von Grundbesitzanteilen, sei es vom konkreten Typ des Wohnungseigentums, sei es vom abstrakten Typ des Immobilienzertifikats) die einzige für breitere Schichten erreichbare — und eben deswegen auch so nachdrücklich erstrebte — wertbeständige Vermögensanlage. Daraus hat sich zunächst einmal

---

gendermaßen motiviert: „Wertsicherungsklauseln im Zusammenhang mit Verbindlichkeiten aus diesem Bereich hat die Bundesbank stets als besonders gefährlich angesehen, weil bei der Vielzahl derartiger Verpflichtungen eine massenhafte Ausbreitung solcher Klauseln bis hin zu indexgesicherten Anleihen, Sparguthaben und Krediten die Währungsordnung wie auch die Abwicklung des Geld- und Kapitalverkehrs nachträglich (sic) beeinflussen würde. Im Bereich des Geld- und Kapitalverkehrs kann im übrigen davon ausgegangen werden, daß der Zins normalerweise einen gewissen Ausgleich für Entwertungsrisiken enthält." Vgl. hierzu auch die Darlegungen des ehemaligen Chefjustitiars der Deutschen Bundesbank, Hermann Fögen, in seinem Artikel „Inflationszinsen? Wertsicherungsklauseln? Oder was sonst?" in der Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 1971, Heft 8, S. 297 ff. Eine eingehende grundsätzliche Auseinandersetzung mit den Problemen des „Nominalismus der Geldschulden" und der „vertraglichen Ausschaltung des Nennwertprinzips" findet sich in seinem Buch „Geld- und Währungsrecht" (München 1969), S. 137 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weithin ein extremes Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage am Grundstücksmarkt und die erwähnte weitgehende Lähmung der kommunalen Bodenpolitik ergeben. Mit diesem forcierten Streben nach Grundbesitz hängt aufs engste die Bereitschaft zu starker Verschuldung, auch unter Inkaufnahme (nominal) hoher Zinsen zusammen. Wenn neuerdings vielfach zu beobachten ist, daß gerade Eigentumswohnungen am Bedarf vorbei gebaut werden und sich als unvermietbar erweisen, so ist diese Fehlallokation von Ressourcen überhaupt nur verständlich vor dem Hintergrund der geschilderten Sachverhalte, da eben insoweit nicht mit dem Blick auf den Eigenbedarf oder die Nachfrage am Wohnungsmarkt, sondern einseitig mit dem Blick auf die erwartete längerfristige Wertbeständigkeit des Grundbesitzes gebaut wurde. Es liegt auf der Hand, daß solche Verzerrungen in der Allokation von Ressourcen weitgehend zu vermeiden wären, wenn breiten Schichten der Bevölkerung eine Alternative zum Grundvermögen in Form einer wertbeständigen Geldvermögensanlage zur Verfügung gestellt werden könnte.

29. Entgegen einer weithin noch herrschenden Meinung würde die Ermöglichung wertbeständiger Geldvermögensanlagen nicht inflationsverstärkend, sondern entschieden inflationsdämpfend wirken[12]. Wenn

---

[12] Zur Aufhellung dieser Zusammenhänge vgl. auch Herbert Timm: Der Einfluß von Geldwertsicherungsklauseln auf Geldkapitalangebot und -nachfrage, in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 180 (1967). In einem nach der Niederschrift dieses Referats veröffentlichten, im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft erstellten Gutachten des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung (Geldwertsicherungsklauseln als Indikator von Inflationserwartungen — Vor- und Nachteile von Indexklauseln) äußert sich der Bearbeiter, Wilhelm Bauer, (S. 37) ohne nähere Begründung dahin, es bleibe fraglich, ob die Timmschen Prämissen für die Analyse der Wirkungen von Indexklauseln im Kapitalverkehr (Zunahme der Sparneigung und Finanzierung eines größeren Teils der privaten Investitionen und der Staatsausgaben mit Ersparnissen statt durch Geldschöpfung) „von der Wirklichkeit bestätigt würden". M. E. kann hieran freilich kaum ein begründbarer Zweifel bestehen. Bauer faßt sein eigenes Votum dahin zusammen: „Geldwertsicherungsklauseln wären zu bejahen und als Vorteil anzusehen, vorausgesetzt, ihre Einführung brächte nicht andere Mechanismen in Gang, die letztlich jede antiinflatorische Politik zum Scheitern verurteilen: *ein allgemeines, auf alle für den Geldwert entscheidenden Märkte sich ausbreitendes Denken und Rechnen in Indices, und zwar mit staatlicher Sanktionierung*" (im Original hervorgehoben). Dazu ist freilich zu sagen, daß es der Inflationsprozeß selbst ist, der „ein allgemeines, auf alle für den Geldwert entscheidenden Märkte sich ausbreitendes Denken und Rechnen in Indices" notwendigerweise mit sich bringt, sobald er lange genug anhält, und der damit in der Tat einen Mechanismus der Perpetuierung der Inflation in Gang setzt, der jede antiinflatorische Politik gewiß erheblich erschwert. Man braucht sich nur die in immer kürzeren Intervallen stattfindenden Lohntarifverhandlungen (und -kämpfe) anzusehen, um zu bemerken, daß da von „Geldillusion" (bei beiden Parteien) wahrhaftig nicht mehr die Rede sein kann. Auf diesem Feld ist ein „Denken in Indices" längst im Gange, ohne daß es da zu einer Ausdehnung der auf anderen Gebieten schon bisher recht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

inflationsfördernd alles ist, was zu einer das laufende Einkommen übersteigenden Gesamtnachfrage und zur Finanzierung eines solchen Nachfrageüberschusses durch „zusätzlichen" Kredit und die mit diesem verbundene Geldschöpfung Anlaß gibt, so liegt es auf der Hand, daß eine Konstellation, in der infolge der Geltung des Nominalprinzips bei langfristig sinkendem Geldwert Schuldnergewinne und die ihnen korrespondierenden Gläubigerverluste erwartet werden können und weitgehend erwartet werden und der „Realzins" niedrig ist, gleichermaßen eine positive Präferenz für kreditfinanzierte Investitionen wie eine negative Präferenz für langfristige Geldvermögensbildung mit sich bringen muß. Mit anderen Worten: Ist einmal ein Inflationsprozeß — aus welchen Gründen auch immer — in Gang gekommen, so muß — entgegen der herrschenden Meinung — gerade das starre Festhalten am Nominalprinzip für langfristige Schuldverhältnisse zwangsläufig zu einer Selbstverstärkung der Inflation führen. Außerdem lehrt die Erfahrung, daß, auch wenn die Notenbank eine konsequente Politik (nominal) hoher Zinsen betreibt, in einem fortschreitenden Inflationsprozeß die Geldentwertung im Verhältnis zur Zinserhöhung regelmäßig in die Position des Hasen gegenüber dem Swinegel gerät: mit noch so nachdrücklicher Erhöhung der Nominalzinsen läßt sich ein inflationsbedingtes Sinken der Realzinsen dann vielfach nicht verhindern, ganz abgesehen davon, daß einer stärkeren Erhöhung der Nominalzinsen regelmäßig außenwirtschaftliche Grenzen gesetzt sind. Demgegenüber wirkt bei wertbeständigen langfristigen Schuldverhältnissen Zinspolitik unmittelbar auf die Realzinsen und wird dadurch überhaupt erst effektiv[13]. Zugleich hört insoweit die Spekulation auf Schuldnergewinne und mit ihr auch die Frustration der Geldvermögensbildung auf, wodurch sich die Chancen einer wirksamen Stabilitätspolitik entschieden verbessern[13a].

30. Das gesellschaftspolitische Ideal einer breitgestreuten Vermögensbildung, an der auch die Masse der Lohnempfänger beteiligt ist, läßt es dringend geboten erscheinen, im Rahmen der vielfältigen Vermögensbildungspläne auch Raum vorzusehen für eine Geldvermögens-

---

liberalen Praxis der Erteilung von Genehmigungen für Wertsicherungsklauseln durch die Bundesbank auf das solchen Klauseln bisher verschlossene Gebiet des Kapitalverkehrs bedürfte.

[13] Vgl. dazu aus neuester Zeit auch die scharfsinnige Schrift von *Herbert Giersch:* Index-Klauseln und Inflationsbekämpfung (Kieler Diskussionsbeiträge, Heft 32, Kiel 1973). Dort finden sich auch umfangreiche Literaturhinweise sowie ein Überblick über die Verhältnisse im Ausland.

[13a] Vgl. neuerdings auch meinen Artikel „Indexklauseln im langfristigen Kapitalverkehr als Hilfsmittel der Inflationsbekämpfung", in: Probleme der Indexbindung, hrsg. v. Werner Ehrlicher (Beihefte zu Kredit und Kapital, Heft 2, Berlin 1974.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bildung, die nicht von der Gefahr eines inflationsbedingten permanenten Substanzschwundes bedroht ist. Für weite Kreise besteht nun einmal Vermögensbildung mindestens auf ihren ersten Stufen notwendigerweise primär in Geldvermögensbildung. Wird diese der Inflation schutzlos preisgegeben, so bringt die daraus resultierende Frustration der Masse der Sparer angesichts der gleichzeitig vor sich gehenden Vermögenskonzentration im Unternehmensbereich um so mehr die Gefahr sozialer Spannungen mit sich, je höher die Inflationsraten sind. Eine Vermeidung solcher gesellschaftspolitischer Gefahren kann daher auch wirtschaftspolitisch hohe Priorität beanspruchen.

31. Um welche Größenordnungen es sich bei der durch den Inflationsprozeß verursachten Vermögensumschichtung handelt, mag aus folgenden Zahlen hervorgehen. Nach der Statistik der Deutschen Bundesbank[14] belief sich das Geldvermögen der privaten Haushalte in der Bundesrepublik (also außerhalb des staatlichen und des Unternehmensbereichs) — ohne den Aktienbesitz — Ende 1972 (inzwischen ist es selbstverständlich schon durch den Inflationsprozeß selbst weiter gewachsen) auf rd. 570 Mrd. DM (brutto). Dieser Bestand vermindert sich in seiner realen Substanz bei einer Inflationsrate von 7 % p. a. um rd. 40 Mrd. DM. Gleichzeitig betrugen die Geldschulden des staatlichen und des Unternehmensbereichs — wiederum ohne den Beitrag, den die Bundesbank in ihrer einschlägigen Statistik als „Verpflichtungen aus Aktien" bezeichnet — rd. 940 Mrd DM (brutto); diese Schulden werden durch eine Geldentwertung von 7 % p. a. um rd. 65 Mrd. DM leichter. Demgegenüber belief sich die gesamte Einkommensumschichtung durch die Rentenzahlungen der Rentenversicherungsträger i. J. 1972 auf nur 49 Mrd. DM. Die inflationsbedingte Vermögensumschichtung reicht also durchaus an die Größenordnung der Einkommensumschichtung durch die Rentenversicherung heran.

Zwar erhalten die Gläubiger durch die inflationsbedingte Höhe der Zinsen für neu emittierte Papiere sicherlich einen gewissen Ausgleich; aber mindestens für Gläubiger, die zur Einkommensteuer veranlagt werden, bleibt gegenwärtig nach Abzug der Steuerbelastung der Zinsen, bei der auf die inflationsbedingte Substanzminderung des Kapitals (noch) keine Rücksicht genommen wird, bei realer Rechnung zumeist kein Nettoertrag mehr übrig. Vielmehr errechnet sich häufig real ein negativer Nettoertrag, und zwar um so krasser, je älter der Bestand des einzelnen Steuerpflichtigen an festverzinslichen Wertpapieren und/oder je höher seine marginale Steuerbelastung durch Einkommensteuer, Ergänzungsabgabe, Stabilitätszuschlag, Vermögensteuer und ggf. Kirchensteuer ist.

[14] Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, Mai 1973, S. 56.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

32. Abschließend ist noch auf ein in letzter Zeit in der Diskussion dieser Fragen da und dort geäußertes Gegenargument gegen die Zulassung wertbeständiger Geldschuldverhältnisse einzugehen. Es wird gesagt, die Inflation würde ihre wichtigste volkswirtschaftliche Funktion verlieren, wenn die von ihr bewirkten Schuldnergewinne und die korrespondierenden Gläubigerverluste entfielen. (Träfe dieses Argument zu, so würde es übrigens auch für das Modell des inflatorischen Gleichgewichts — falls es ein solches überhaupt gibt — gelten.)

Man könnte hierzu zunächst sagen, daß es gewiß noch nicht das schlechteste wäre, wenn die Inflation ihre volkswirtschaftliche Funktion verlöre und daher niemand mehr ein Interesse an der Ingangsetzung oder Inganghaltung eines Inflationsprozesses hätte.

Tatsächlich trifft aber das Argument gar nicht zu. Die volkswirtschaftliche Funktion der Inflation (wenn man von einer solchen überhaupt sprechen will) liegt darin, daß jeweils die mit „zusätzlicher Kaufkraft" (die das Ergebnis inflatorisch wirkender Geldschöpfung ist) ausgestatteten Nachfrager am Markte neben den aus dem Kreislauf alimentierten Beziehern laufender Einkommen und den Investoren laufender Ersparnisse — und (eben durch die inflatorische Wirkung der „zusätzlichen Kaufkraft") auf Kosten dieser beiden Gruppen — bei der laufenden Inanspruchnahme der volkswirtschaftlichen Ressourcen quotal mit zum Zuge kommen. Diese volkswirtschaftliche Funktion der Inflation, wie auch immer man sie beurteilen mag, bliebe offenkundig unberührt, auch wenn alle bestehenden langfristigen Schuldverhältnisse auf wertbeständiger Basis bemessen wären und alle neuen in wertbeständiger Form kontrahiert würden. Der bei Anwendung des Nominalprinzips durch die Inflation bewirkte Vermögenstransfer von den Gläubigern zu den Schuldnern von früher her bestehender Schuldverhältnisse ist somit kein volkswirtschaftliches Essentiale des Inflationsprozesses. Wer über „zusätzliche Kaufkraft" verfügt, kommt am Markt zum Zuge, unabhängig davon, ob die bestehenden langfristigen Geldschuldverhältnisse unter der Herrschaft des Nominalprinzips von einer Umverteilung zwischen Gläubigern und Schuldnern betroffen sind oder ob eine solche Umverteilung durch Vereinbarung von Wertbeständigkeitsklauseln unterbleibt oder nicht.

33. Der Schutz der Gläubiger (vulgo der Sparer) vor Inflationsverlusten wäre an und für sich schon Grund genug, sich Gedanken zu machen, ob es nicht an der Zeit wäre, wertbeständige Geldvermögensanlagen bereitzustellen, um damit einer breitgestreuten individuellen Vermögensbildung und damit auch den Möglichkeiten individueller Altersvorsorge (z. B. auf dem Wege privater Lebensversicherungsverträge)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wieder größere Chancen zu geben. Wirtschaftspolitisch noch weit wichtiger erscheint aber die Erkenntnis, daß die Inflationsbekämpfung selbst immer mehr zur Unwirksamkeit verurteilt wird, wenn angesichts von Inflationsraten, wie wir sie nun einmal heute erreicht haben, durch starres Festhalten am Nominalprinzip die Spekulation auf Schuldnergewinne in zunehmendem Maß als Vehikel einer Selbstverstärkung der Inflation wirkt.

Summary

Real Property and Monetary Assets under the Influence of Inflation

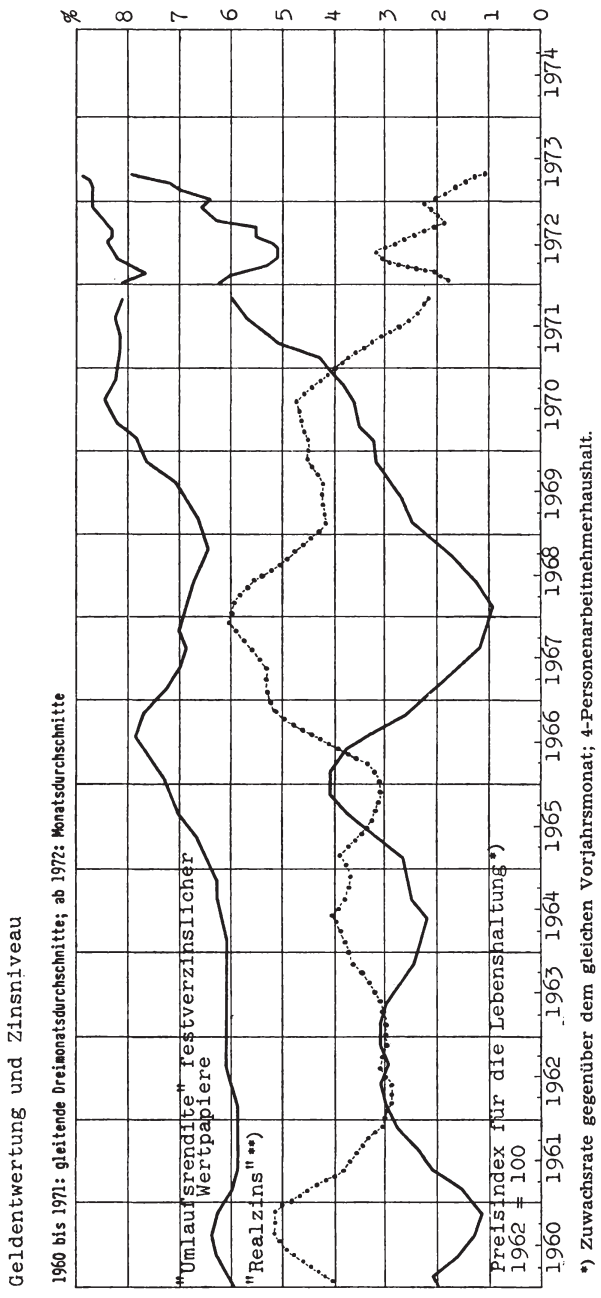
The author analyses the effects of inflation on the various forms of wealth formation and on the market factors which determine the appraisal of real property and monetary assets, especially the effect of inflation on the prices of land and the reciprocal action between inflation and business investments.

He emphasizes that the inflation losses of the owners of monetary assets always have their inevitable correlate in inflation gains of the discrimination against monetary assets as compared with real property, has a self-accelerating effect on the inflation.

The author discusses the problems involved in the model of an "inflationary equilibrium" and the adherence to the nominal principle ("mark = mark") for long-term debts.

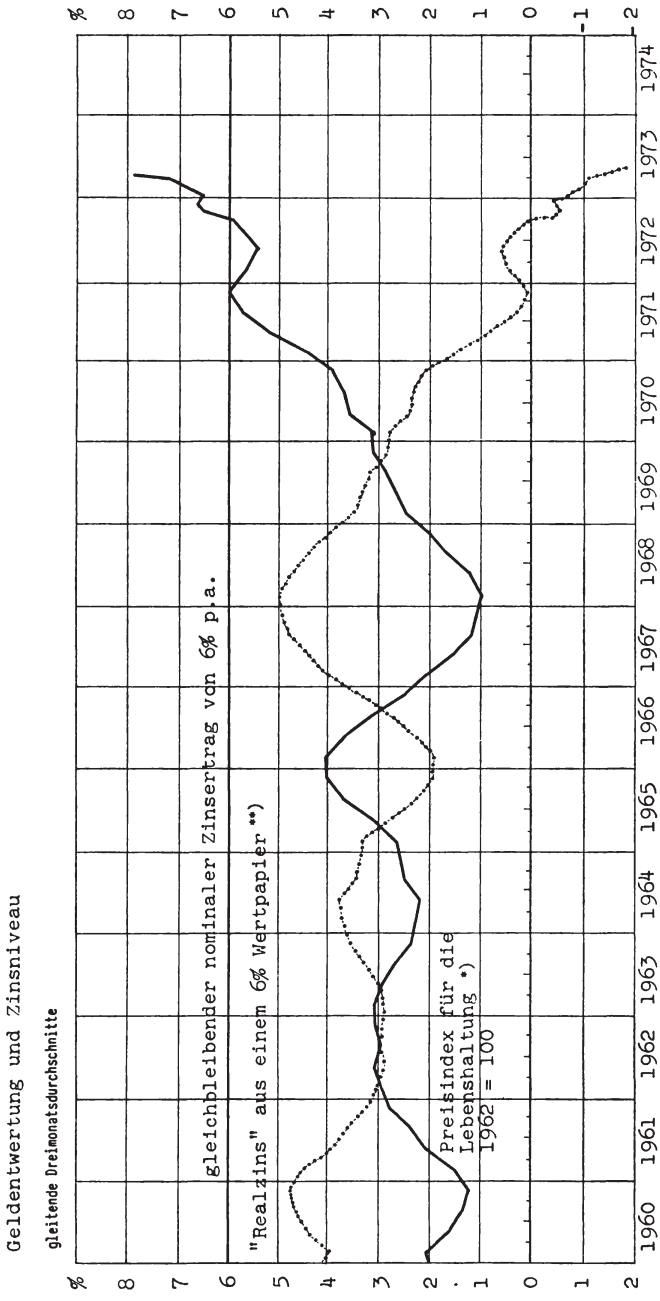
He explains in how far it seems expedient to permit the inclusion of stable value clauses (index clauses) in long-term debt contracts.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



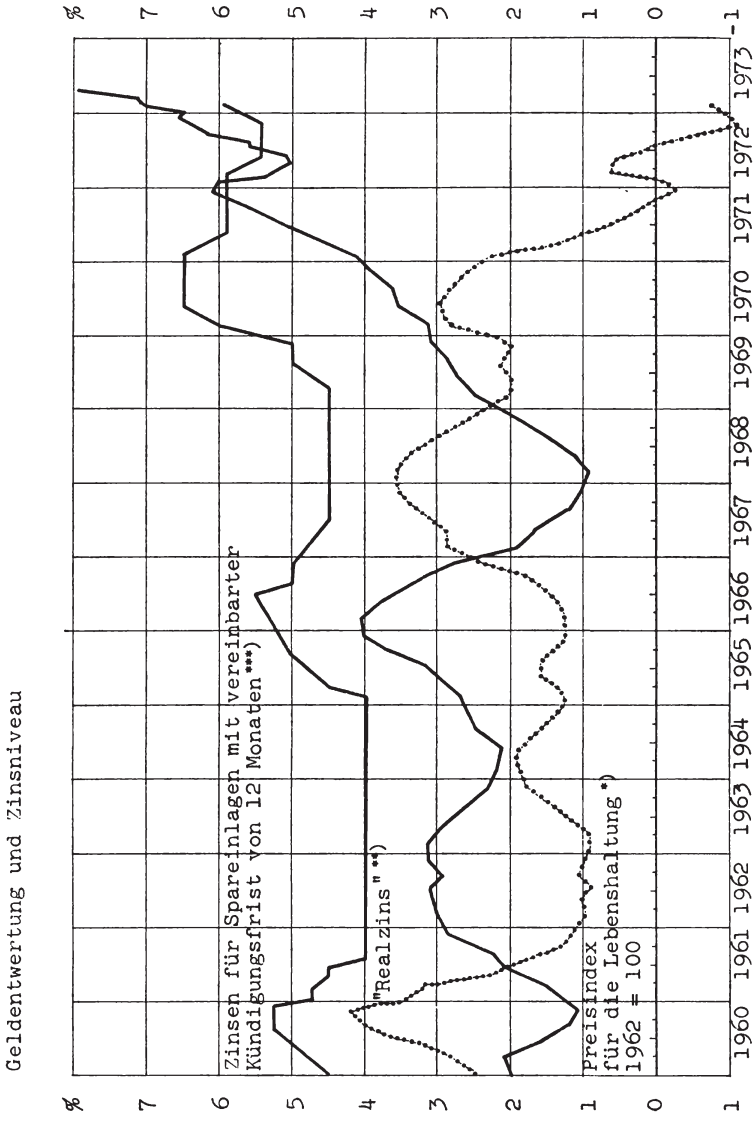
*) Zuwachsrate gegenüber dem gleichen Vorjahrsmonat; 4-Personenarbeitnehmerhaushalt.
**) Umlaufsrendite abzüglich der jeweiligen Geldentwertungsrate.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



*) Zuwachsrate gegenüber dem gleichen Vorjahrsmonat; 4-Personenarbeitnehmerhaushalt.
**) Gleichbleibender nominaler Zinsertrag für einen „Altbesitzer", abzüglich der jeweiligen Geldentwertungsrate.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



*) Zuwachsrate gegenüber dem gleichen Vorjahrsmonat; 4-Personenarbeitnehmerhaushalt.
**) Spareinlagenzins abzüglich der jeweiligen Geldentwertungsrate.
***) Bis 31. März 1967 Höchst-Zinssätze; ab 1. April 1967 durchschnittliche Zinssätze.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zur Theorie des distributiven Marktversagens[1]

Von *Gerold Krause-Junk*, Berlin

1. Unter Wirtschaftswissenschaftlern kaum bestritten ist die Ansicht, daß die in marktwirtschaftlichen Systemen entstehende Einkommens- und Vermögensverteilung ständiger Korrekturen durch staatliche Aktivtät bedarf. Dies ist um so erstaunlicher, als weder einhellige Vorstellungen über das generelle Verteilungsergebnis marktwirtschaftlicher Systeme noch über wünschenswerte Verteilungen existieren. Doch besteht deswegen noch kein Anlaß, den Vorwurf der Widersprüchlichkeit zu erheben, wie die beiden folgenden, alternativen Auswege zeigen.

Einmal könnte die Bestimmung wünschenswerter Verteilungen auf die wissenschaftlich nicht zu diskutierende, normative Ebene verwiesen werden. Die Forderung nach staatlicher Verteilungspolitik erschiene in diesem Fall nur als ein Ausdruck eines allgemeinen Unbehagens gegenüber marktwirtschaftlichen Verteilungsergebnissen, das von den Wirtschaftswissenschaftlern geteilt würde, ohne daß diese dafür ihre fachliche Kompetenz in Anspruch nähmen. Zum anderen könnte versucht werden, die Notwendigkeit einer Korrektur bzw. Steuerung marktwirtschaftlicher Verteilungsergebnisse auch für den Fall wissenschaftlich nachzuweisen, daß die Theorie marktwirtschaftlicher Verteilungen nur partiell gesicherte Erkenntnisse liefert und die Grenzen wünschenswerter Verteilungen nur vage bestimmt sind.

Der folgende Beitrag soll der systematischen Entwicklung einer auf dem zweiten möglichen Schluß basierenden normativen Theorie staatlicher Verteilungspolitik dienen. Dabei geht es im wesentlichen darum — im analogen methodischen Vorgehen zur allokationstheoretisch begründeten normativen Staatsausgabentheorie —, Phänomen und Ursachen des distributiven Marktversagens aufzuzeigen.

2. Die Beurteilung des marktwirtschaftlichen Verteilungsprozesses kann niemals allein aufgrund empirischer, marktwirtschaftlicher Ver-

---

[1] Der Titel dieses Beitrags wurde in Anlehnung an *F. M. Bator*, The Anatomy of Market Failure, in: Quarterly Journal of Economics, Bd. 72, 1958, gewählt. Bator untersucht in seinem Beitrag die Gründe für das allokative Marktversagen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teilungsergebnisse erfolgen. Abgesehen davon, daß ein solcher Versuch bereits rein praktisch daran scheitern müßte, daß sich unter den modernen Volkswirtschaften keine rein marktwirtschaftlichen Systeme finden lassen, könnte er doch auch theoretisch nur gelingen, wenn neben den empirischen Fakten hinreichend bestimmte Zielvorstellungen vorliegen würden, an denen die empirischen Ergebnisse zu messen wären[2]. Kein Weg führt also daran vorbei, zunächst den Bestand verteilungspolitischer Normen kritisch aufzunehmen.

Dabei erscheint es zweckmäßig, zwischen originären und bloßen abgeleiteten Verteilungsnormen zu unterscheiden. In die letzte Gruppe seien alle diejenigen Verteilungsnormen eingeordnet, bei denen bestimmte Vermögens- und Einkommensverteilungen nur als Unterziele auf dem Wege zur Erreichung anderer übergeordneter Ziele erscheinen. Eine derartige Charakterisierung der Verteilungszielsetzung ließe sich möglicherweise bezüglich einer ganzen Reihe von anderen Zielen vornehmen, wofür hier aber nur einige wichtige Beispiele diskutiert seien.

Verteilung und Wohlfahrtsmaximierung: Zweifelsohne muß die volkswirtschaftliche Wohlfahrt, zum Beispiel in der Formulierung Bergsons $W = W(U_1, \ldots, U_N)$ mit U_i = Nutzen eines individuellen Wirtschaftssubjekts, $i = 1 \ldots N$, als verteilungsabhängig aufgefaßt werden. Insofern scheint die Verteilung nur ein Zwischenziel auf dem Weg zur Wohlfahrtsmaximierung zu sein und müßte in ihrem optimalen Wert aus diesem Ziel bestimmt werden. Leider ist die Wohlfahrtsmaximierung aber für sich kaum ein konkretisierbares Ziel, so daß mit dem Begriff der Wohlfahrt eigentlich nur angedeutet wird, daß neben der Verteilungszielsetzung auch noch andere — z. B. Allokationsziele — existieren und daß zwischen den verschiedenen Zielen ein Ausgleich gesucht werden muß.

Verteilung und Bewahrung der Wirtschaftsordnung: Gelegentlich wird die Verteilung im Zusammenhang mit dem Bestand der jeweils geltenden Wirtschaftsordnung gesehen. Konkreter: Der Ungleichverteilung werden bestimmte Grenzen gesetzt, deren Überschreiten nicht toleriert werden könnte, weil in diesem Fall die Gefahr einer evolutionären oder revolutionären Veränderung der Wirtschaftsordnung befürchtet wird, z. B. wenn eine Konzentration den Konkurrenzmechanis-

---

[2] Insofern ist mit den verdienstvollen Arbeiten von Krelle und Siebke und der im Anschluß an sie heftig geführten Diskussion im Grunde nur eine von mindestens zwei für eine Beurteilung des Systems notwendigen Seiten aufgedeckt. An welcher Zielvorstellung wird die aktuelle Vermögensverteilung eigentlich gemessen? Vgl. zuletzt: *W. Krelle* und *J. Siebke*, Vermögensverteilung und Vermögenspolitik, in: Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft, Bd. 129, 1973.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mus weitgehend ausschaltet. Einer solchen Sicht ist aber entgegenzuhalten, daß der Wirtschaftsordnung als „institutionellem Rahmen" des Wirtschaftens selbst nur instrumentelle Bedeutung zukommt. Das Privateigentum, die Koalitionsfreiheit und andere Rahmenbedingungen bedürfen selbst einer Rechtfertigung aus dem geltenden Zielsystem — z. B. aufgrund ihrer Wirkungen auf Allokation, Verteilung oder individuelle Entfaltungsmöglichkeiten. Insofern kann nicht zugleich umgekehrt die Verteilung als ein der Bewahrung der Wirtschaftsordnung untergeordnetes Ziel aufgefaßt werden.

Verteilung und Stabilität: Ohne Zweifel sind wesentliche, die gesamtwirtschaftliche Stabilität bestimmende Größen, wie z. B. die monetäre Nachfrage, von der Einkommensverteilung abhängig. Würde also der Zielsetzung der Aufrechterhaltung bzw. Durchsetzung gesamtwirtschaftlicher Stabilität ein dominierendes Gewicht zugeordnet, müßte sich auch die gewünschte Verteilung an diesem Oberziel orientieren. Tatsächlich werden die Gewichte jedoch anders gesetzt. Wenn auch stabiltätspolitische Erfordernisse des öfteren Abstriche an verteilungspolitschen Zielvorstellungen verlangen, so ist doch die Stabilitätszielsetzung selbst im bedeutenden Maße verteilungspolitisch motiviert. (Dies gilt vor allem in Zeiten von Hochkonjunkturen, die vom „Kampf um das Sozialprodukt" geprägt werden.)

Verteilung und optimale Allokation: Möglicherweise ist die Höhe des Sozialprodukts nicht unabhängig von seiner Verteilung. Bestünde also ein der Verteilungszielsetzung übergeordnetes Ziel eines möglichst hohen Sozialprodukts, dann müßte die optimale Verteilung an diesem Oberziel orientiert werden. Aber wenn es auch zutrifft, daß die Allokation von den politischen Willensträgern nahezu aller Volkswirtschaften als Mittel der Wachstumszielsetzung angesehen wurde, so wäre es wohl verfehlt, die gesamtwirtschaftlich wünschenswerte Verteilung allein aus dem Allokationsziel ableiten zu wollen. Vielmehr gilt ähnlich wie im Verhältnis zur Stabilitätszielsetzung, daß die Verteilung eher in Konkurrenz zum Allokationsziel steht. Ein Zurückstecken im Verteilungsziel kann als ein — zuweilen allzu unbekümmert gezahlter — Preis zur Erreichung einer besseren Allokation aufgefaßt werden und vice versa.

Diese Überlegungen erlauben ein erstes Resümee: Die Durchsetzbarkeit der meisten allgemein vertretenen wirtschaftspolitischen Zielsetzungen dürfte nicht unabhängig von der herrschenden Einkommens- und Vermögensverteilung sein. Dies erlaubt aber nicht, die Bestimmung der wünschenswerten Verteilung ausschließlich aus anderen wirtschaftspolitischen Zielen abzuleiten. Vielmehr ist das Verhältnis dieser

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anderen Ziele zum Verteilungsziel eher gleichgeordnet, so daß die Bestimmung der wünschenswerten Verteilung die Entwicklung bzw. Aufdeckung originärer Verteilungsnormen voraussetzt.

3. Der materielle Kern dessen, was sich in der Literatur an originären Verteilungsnormen findet[3], läßt sich m. E. auf die drei folgenden Prinzipien zurückführen:

I. Ein jeder erhalte nach seinen Bedürfnissen.

II. Ein jeder erhalte nach seinen Leistungen.

III. Ein jeder erhalte nach seinen Anstrengungen.

Alle drei Prinzipien sind einfach zu formulieren, aber schwierig zu interpretieren. Genauer: obwohl sie sozusagen die Eckpunkte des Feldes abstecken, in dem jeder einzelne seine Gerechtigkeitsvorstellungen angesiedelt hat, und ihr Sinngehalt in jedem Fall eingängig erscheint, erlauben sie als Instrument in der Hand eines virtuosen Sophisten die Rechtfertigung nahezu jeder denkbaren Verteilung. D. h., sie sind, um es noch einmal anders zu sagen, leer, so lange nicht ihre Schlüsselbegriffe Bedürfnis, Leistung und Anstrengung fixiert sind. Eben dies scheint in allgemeiner Form kaum erreichbar.

Die ökonomischen Bedürfnisse eines Menschen lassen sich nicht in Kalorien ausdrücken. Und wenn auch Anhängern einer an den „objektiven Bedürfnissen" der Menschen oder der „Gesellschaft" ausgerichteten Wirtschaftsordnung eingeräumt werden kann, daß sich bestimmte physikalische Existenzminima — schwer genug, wie Erfahrungen aus bestimmten Ausnahmesituationen zeigen — berechnen lassen, so können diese doch keinesfalls einen Maßstab für die soziale Grundausstattung innerhalb einer entwickelten Volkswirtschaft abgeben. Es bliebe ohnehin das Problem, wie das überschießende Sozialprodukt zu verteilen wäre.

Der subjektive Charakter der individuellen — wenn vielleicht auch nicht immer im einzelnen Individuum letztlich begründeten — Empfindsamkeit für Befriedigung und Mangel führt nicht nur zum ungelösten Problem der Messung dieser individuellen Bedürfnisse. Selbst wenn diese dank eines derzeit unvorstellbaren Apparates einmal möglich sein sollte, besteht noch immer das normative Problem, wie der Grad individueller Empfindsamkeit zu gewichten wäre. Sollte derjenige, der hohe Bedürfnisse besitzt, einen größeren Anteil am Ein-

---

[3] Naturgemäß ist das finanzwissenschaftliche Schrifttum und hier speziell die Literatur zur gerechten Steuerlastverteilung stets gezwungen, sich mit dem Problem der Verteilungsgerechtigkeit auseinanderzusetzen. Vgl. *F. Neumark*, Grundsätze gerechter und ökonomisch rationaler Steuerpolitik, Tübingen 1970, und *H. Haller*, Finanzpolitik, 5. Aufl., Tübingen 1972, S. 142 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kommen oder Vermögen zugeteilt erhalten als Diogenes? Sollte der Misanthrop viel erhalten, weil er so schwer zu befriedigen ist, oder aus dem gleichen Grunde gerade wenig? Die Berücksichtigung von Bedürfnissen mag in der Besteuerung ihren begrenzten Sinn haben, und sei es nur in der Weise, daß eine steuerliche Ungleichbehandlung bestimmter ungleicher Tatbestände (wie z. B. einer unterschiedlichen Kinderzahl verschiedener Einkommensteuerpflichtiger) eine allgemeine steuersystematische Rechtfertigung erfährt. Für eine Bestimmung der wünschenswerten Einkommensverteilung bietet sie keinen Anhaltspunkt[4].

Die Verteilung nach der Leistung setzt eine eindeutige Bestimmung des Leistungsbegriffs voraus. Man wird sich wohl soweit einig sein, daß Leistung etwas mit der Produktion von knappen Gütern (inkl. Diensten) zu tun hat. Das bedeutet auch, daß der Leistungsbegriff zum Zwecke der Vergleichbarkeit unterschiedlicher Leistungen in einer Wertdimension gefaßt werden muß. Die Bewertung physisch unterschiedlicher Leistungen ist das zentrale, wenn auch nicht das einzige Problem des Leistungsbegriffs. Daß die Marktpreise der produzierten Güter generell keine befriedigende Lösung dieses Problems darstellen, wird unten zu erörtern sein.

Das zweite Problem besteht in der Zurechnung des Produktionsergebnisses auf die einzelnen produktiven Faktoren. Typischerweise erfolgt Produktion durch das Zusammenwirken mehrerer Einsatzfaktoren, im weitesten Sinne ist Produzieren ein gesellschaftlicher Prozeß. Es gibt keine überzeugende Methode, das Produktionsergebnis den einzelnen Faktoren isoliert zuzurechnen.

Die größte Plausibilität darf wohl noch der Zurechnungsversuch beanspruchen, das tatsächliche Produktionsergebnis mit demjenigen potentiellen Ergebnis zu vergleichen, das ohne Einsatz eines bestimmten Faktors entstanden wäre. Eine positive Differenz beweist sozusagen überhaupt erst die „Faktor"-Eigenschaft der bestimmten Einsatzgröße. Daß dennoch diese Methode nicht überzeugt, zeigen folgende Überlegungen.

Der hohe Komplementaritätsgrad der Faktoren in den meisten modernen Produktionsprozessen würde bei der vorgeschlagenen Zurechnungsmethode bewirken, daß jeweils das gesamte Produktionsergebnis allen einzelnen Faktoren zugerechnet würde, ein Resultat, das übrigens auch bei der vertrauten Cobb-Douglas-Produktionsfunktion entstehen würde. Führt man die Alternativ-Rechnung nicht im Hinblick auf eine

---

[4] Vgl. *J. Hackmann*, Zur wohlfahrtstheoretischen Behandlung von Verteilungsproblemen, Berlin 1971, vor allem Teil B I.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

totale, sondern nur im Hinblick auf eine marginale Veränderung des Einsatzes eines Faktors durch und rechnet jeder Faktoreinheit ihr Wertgrenzprodukt zu, kommt es bekanntlich auch nur im Grenzfall zur exakten Ausschöpfung des Produktionsergebnisses und somit zu einer wenigstens rechnerischen Lösung des Zurechnungsverfahrens[5]. Daß eine solche rechnerische Lösung zugleich den Schattenpreisen der Faktoren entspräche, die ihnen zum Zwecke einer optimalen Allokation der Ressourcen zugerechnet werden sollten, würde sie freilich noch nicht als Verteilungsmaß rechtfertigen. Dies zeigt unter anderem die einfache Überlegung, daß es keine sozusagen natürliche Einheit für die „marginale" Faktorvariation gibt.

Geht man z. B realistischerweise davon aus, daß eine hypothetische Verminderung des Einsatzes eines Faktors um eine Arbeitssekunde das Produktionsergebnis nicht verändert, wären auch der Schattenpreis der Arbeitssekunde gleich Null und nach der angegebenen Verteilungsregel auch der gesamte Arbeitslohn des betreffenden Faktors. Führte man die gleiche Rechnung für eine Arbeitsstunde durch, dürfte das Ergebnis schon wesentlich anders ausfallen. Wer oder was soll aber bestimmen, ob die Rechnung für eine Sekunde oder für eine Stunde durchgeführt wird? Möglicherweise würde hier eine Entscheidung über einen Rückgriff auf realistische Veränderungsmöglichkeiten gesucht. Damit würde das Dilemma jedoch vollkommen. Was realistische Veränderungsmöglichkeiten sind, bestimmen nämlich die tatsächlichen Machtverhältnisse. Eine in sich einige Gruppe von Arbeitskräften z. B. könnte erklären, daß sie nur als Gesamtbelegschaft vierzig Wochenstunden oder überhaupt nicht zu arbeiten bereit wäre. Damit wäre der hypothetischen Grenzproduktberechnung jede reale Basis entzogen: Sie hätte — das ist im Rahmen dieses Beitrags wichtig — keine distributive Rechtfertigung.

Eine Verteilung nach der Leistung wird dadurch erschwert, daß in den modernen Produktionsprozessen neben menschlicher Arbeitskraft auch sächliche Produktionsmittel eingesetzt werden. Diese sind insgesamt genau wie die menschliche Arbeitskraft für die Erzielung des Produktionsergebnisses unentbehrlich. Trotzdem fällt es schwer, ihren Beitrag der menschlichen Arbeitsleistung gleichzusetzen. Ist es die Leistung der Schaufel, was Arbeiter mit ihr mehr produzieren als ohne sie?

---

[5] Für Peter Weise, der sich in diesem Punkt auf G. Debreu beruft, ist das adding-up-Problem kein Problem für die Zurechnung, wenn entstehende Überschüsse (bei Entlohnung mit dem Wertgrenzprodukt) „mit Hilfe ‚gesellschaftlicher Konstanten', die die Anteile der Individuen an diesen Überschüssen angeben, ... irgendwie mit dem Angebots- und Nachfrageverhalten verknüpft werden". Vgl. *Peter Weise*, Theoretische Grundlagen der mikroökonomischen Verteilungstheorie, Göttingen 1971, S. 47.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Offenbar haftet dem Begriff der Leistung — jedenfalls im allgemeinen Sprachgebrauch — die Vorstellung des aktiven Handelns, der nicht nur physischen, sondern auch geistigen Bewältigung eines Arbeitsprozesses an. Man sagt, dies oder jenes sei ja keine Leistung und meint, es handle sich z. B. um einen einfachen, nur mechanischen Vorgang. Die Vorstellung ist jedenfalls grotesk oder von visionärer Schrecklichkeit, daß sich am Ende eines Produktionsprozesses die Arbeiter und Bruder Schaufel das Arbeitsergebnis teilen.

Zurück auf den Boden der Wirklichkeit. Es ist ja nicht die Schaufel, sondern der Schaufelbesitzer — ob nun Privatmann oder Staat —, der bei einer Leistungsentlohnung das der Schaufel zugerechnete Produktionsergebnis beanspruchen wird. Wie läßt sich aber eine solche Verteilung mit dem Leistungsprinzip in Einklang bringen? Offenbar nur dadurch, daß die Zurverfügungstellung von Produktionsmitteln bzw. des zu ihrem Erwerb notwendigen Kapitals ebenso wie die Produktion als Leistung aufgefaßt wird. Zweifellos ist die Bereitstellung von Kapital eine ökonomisch bedeutsame Entscheidung. Kapital als Anspruch auf knappe Güter erlaubt ja im allgemeinen eine Vielzahl unterschiedlicher Verwendungen (einschließlich des Konsums), so daß sein Einsatz in einen bestimmten Produktionsprozeß — soll es nicht fehlallokiert werden — des rationellen Abwägens bedarf. Vergleicht man jedoch diese Aufgabe des Kapitalbesitzers mit der Leistung des Anbieters von Arbeitskraft, so stellt sich heraus, daß auch der Anbieter von Arbeitskraft bei der Wahl seiner Ausbildung, seines Berufs, seines Arbeitsplatzes ständig vor dieser Art von Entscheidungsproblemen steht, ohne daß mit deren Lösung seine Leistung beendet wäre: Sie setzt vielmehr recht eigentlich oder wesentlich erst danach ein.

Einer unreflektierten Gleichsetzung der produktiven Leistungen von Arbeitsanbieter und Kapitalgeber steht ferner entgegen, daß die individuelle Verfügung über die eigene Arbeitskraft — jedenfalls seit der Aufklärung — zu den unbestrittenen, wenn auch praktisch in einigen Ländern gelegentlich verletzten Grundrechten der Menschen gehört, während weder die grundsätzlichen Rechtsmodelle bestimmter Eigentumsformen, Privateigentum und sog. Kollektiveigentum, noch die konkreten Eigentumsverhältnisse an bestimmten Eigentumsobjekten außer jedem — schon gar nicht jedem ethischen — Zweifel stehen. Dieser Punkt würde selbst dann einer schematischen Anwendung der Verteilungsregel „jedem nach seiner Leistung“ entgegenstehen, wenn es möglich wäre, die produktiven Beiträge der Faktoren Arbeit und Kapital zu isolieren und die Entscheidungsaufgabe des Kapitalgebers dem Komplex aus Entscheidungsaufgabe und praktischer Leistung des Arbeiters vergleichbar zu machen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese Überlegungen zeigen, daß auch Verteilungsregel II alles andere als eine eindeutige Lösung des Verteilungsproblems besorgt. Dies gilt, wie kaum noch anders zu erwarten, auch für Verteilungsregel III.

Daß hier überhaupt die faustische Faustregel „jeder nach seinem Bemühen" in den Katalog möglicher Verteilungsnormen aufgenommen wurde, liegt wiederum an der innerhalb der Steuerlehre geführten Diskussion. Hier wird nämlich gelegentlich die Ansicht vertreten, daß die Einkommensbesteuerung den Grad der Mühe (bzw. die Intensität des Arbeitsleides) berücksichtigen solle, die mit der Erzielung unterschiedlicher Einkommen verbunden ist. Dabei geht es im allgemeinen darum, solche Einkommen höher zu besteuern, die „unearned", d. h. ohne eigenes Zutun dem Erwerber zugefallen sind. Aus dieser Vorstellung läßt sich die Existenz einer Norm schließen, nach der jedem nach Maßgabe seiner Bemühungen zugeteilt werden sollte.

Es versteht sich nahezu von selbst, daß es kein sinnvolles Maß für die Bestimmung der individuellen Anstrengungen gibt. Dies müßte schon für den evtl. Versuch gelten, die Summe der von einem Einkommensbezieher tatsächlich für die Einkommenserzielung aufgewandten „Werbungskosten" zu ermitteln. Um so mehr müßte die Berechnung der aufgewandten Mühe mißlingen, wenn auch das immaterielle Arbeitsleid, der Grad der Selbstüberwindung und ähnliches berücksichtigt werden sollte.

Die angestellten Überlegungen führen zu einem zweiten Resümee: Alle drei Verteilungsnormen von scheinbar unmittelbarem appeal an unser Gerechtigkeitsempfinden erweisen sich als recht unbrauchbar, wenn es darum geht, die ihnen entsprechenden konkreten Verteilungen zu bestimmen.

4. Die bisherigen Ergebnisse lassen es als ziemlich aussichtslos erscheinen, die Tauglichkeit des marktwirtschaftlichen Systems zur Durchsetzung gewünschter Verteilungen zu prüfen. An welcher Idealverteilung sollte denn die marktwirtschaftliche Verteilung gemessen werden? Die folgenden Überlegungen zeigen allerdings, daß sich bestimmte Mängel des marktwirtschaftlichen Verteilungssystems auch ohne die an sich wünschenswerte Bestimmung der Idealverteilung nachweisen lassen.

Vorweg ist noch einmal zu betonen, daß keines der drei genannten Verteilungsprinzipien für sich genommen als die schlechthin herrschende allgemein geltende Verteilungsnorm gelten kann. Sie stellen vielmehr allenfalls Idealtypen dar, die den realtypischen Kern um-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fassen. Nur weil dieser reale Kompromiß unbekannt ist, müssen die Idealtypen zum Vergleichsmaßstab gewählt werden.

Es bedarf keiner großen Erörterung, daß vom marktwirtschaftlichen System generell weder Verteilungsnorm I noch Verteilungsnorm III berücksichtigt werden. Wirtschaftssubjekte, die selbst nicht produzieren können oder über keine Tauschobjekte verfügen, würden in einem rein marktwirtschaftlichen System überhaupt von jeglicher Zuteilung ausgeschlossen bleiben, wenn nicht die Befriedigung ihrer Bedürfnisse teilweise auch von anderen, leistungsfähigen Wirtschaftssubjekten als Befriedigung ihrer eigenen Bedürfnisse aufgefaßt würde. So käme es sicher auch in einem marktwirtschaftlichen System aufgrund privater Initiative zu Unterstützungen aller Art, ohne daß deswegen auch nur annähernd eine gleichmäßige Verteilung nach Bedürfnissen erreicht würde[6]. Wichtig für den hier erörterten Zusammenhang ist es, daß sich dies behaupten läßt, wie immer der Inhalt des Begriffs der Bedürfnisse festgelegt werden würde.

Eine ähnlich allgemeingültige Aussage läßt sich auch über die Tauglichkeit des marktwirtschaftlichen Verteilungssystems im Hinblick auf eine Verteilung nach der individuellen Bemühung zur Einkommenserzielung treffen. Zwar würde das marktwirtschaftliche System durchaus honorieren, wenn bestimmte Güter oder Dienstleistungen allgemein nur unter überdurchschnittlichen Anstrengungen der Produzenten hervorgebracht werden könnten (man denke an Schmutz- oder Winterzulagen). Doch setzt diese Art von Entgelten zunächst eine im Sinne der Marktbewertung erfolgreiche Leistung voraus, so daß nicht jede — z. B. auch die erfolglose — Anstrengung entgolten würde. Außerdem werden die Anstrengungen in objektivierter Form gemessen.

Im Gegensatz zu diesem keinesfalls überraschenden „Marktversagen" im Hinblick auf die Durchsetzung der Verteilungsprinzipien I und III dürften Marktverteilung und Verteilung nach der Leistung weitgehend als in Übereinstimmung befindliche, ja als nahezu synonyme Begriffe aufgefaßt werden. Ohne Zweifel kann man davon ausgehen, daß im marktwirtschaftlichen System, d. h. freiwillig, niemand für etwas zahlt, was ihm — seiner Ansicht nach — nicht auch einen Vorteil verschafft. Die Bedenken gegen eine rasche Gleichsetzung von Marktentlohnung und Leistungsverteilung resultieren denn auch vor allem daraus, daß auch im Marktsystem Leistungen unentgolten bleiben und die Leistungsbewertung durch den Markt sich nach sehr unterschied-

[6] Der Effizienz privater Hilfeleistungen dürfte in jedem Fall auch der „öffentliches Gut"-Charakter der Armenpflege hinderlich sein: Jeder potentielle Hilfswillige ist nur allzu gern bereit, anderen den Vortritt zu lassen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lichen Regeln vollzieht, die, wie immer man den Begriff der Leistung definieren mag, nicht mit ihm in Einklang zu bringen sein dürften.

Auch in einem marktwirtschaftlichen System werden durch wirtschaftliche Aktivität Vorteile und Nachteile übertragen, ohne daß sie eine Kompensation erfahren. Die Theorie unterscheidet die Fälle pekuniärer und technologischer Externalitäten. Dabei bezeichnet der erste Terminus denjenigen Fall, daß sich als Folge der Aktivität eines Wirtschaftssubjekts die für einen anderen Wirtschafter relevanten Marktpreise ohne dessen Zutun ändern. Natürlich ist dieser Vorgang gerade der Clou des marktwirtschaftlichen Systems: Die ständige Anpassung der Preise an die veränderten Knappheitsrelationen durch den Konkurrenzmechanismus.

Für den von pekuniären externen Nachteilen Betroffenen kann dies freilich z. B. bedeuten: Was ihm gestern noch vom Markt als Leistung anerkannt d. h. entsprechend bewertet wurde, bleibt heute unbewertet, wird ausgeschieden. Oder: Was gestern noch wertloser Ballast war, kann ohne Zutun des Besitzers zum begehrten Vermögensobjekt werden. Und weder im einen noch im anderen Falle kommt es zwischen dem Verursacher der Umwertungen und den Betroffenen zur Kompensation. Bedenkt man, daß diese dem marktwirtschaftlichen System stets immanenten Effekte in Perioden inflationärer Entwicklung eine quantitativ und qualitativ noch verstärkte Bedeutung erfahren, wird man schon aus diesem Grunde Bedenken haben, Marktverteilung und Verteilung nach der Leistung zu identifizieren. Die Bedenken müßten sich verstärken, wird die zweite Gruppe von externen Effekten, die sog. technologischen Externalitäten, zusätzlich berücksichtigt.

Mit dem Begriff der technologischen Externalitäten ist jene Erscheinung bezeichnet, daß Wirtschaftsobjekte mit ihrer wirtschaftlichen Aktivität unmittelbar und außerhalb von Marktbeziehungen (also auch unabhängig von Marktpreisen) Vor- bzw. Nachteile auf andere Wirtschaftsobjekte übertragen, ohne daß diese zu Kompensationen verpflichtet bzw. berechtigt würden. Wem es gelingt, eine Kompensation der von ihm ausgelösten negativen technologischen Externalitäten zu vermeiden, betreibt im gewissen Sinne Diebstahl, dessen Ahndung unterbleibt, z. B. weil die Rechtsordnung der Nutzung kollektiv nutzbarer Güter (Ruhe, reines Wasser, reine Luft) keinen dem Schutz des Privateigentums vergleichbaren Schutz gewährt oder gewähren kann. Wem andererseits die Instrumente fehlen, demjenigen, der zu keiner Kompensation bereit ist, von der Nutzung von ihm betriebener Aktivitäten auszuschließen, wird insoweit das Verteilungssystem kaum als leistungsgerecht empfinden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Für die Beurteilung des marktwirtschaftlichen Systems käme es nun darauf an zu wissen, welche Bedeutung die technologischen externen Effekte haben. Eine allgemeingültige Antwort dürfte schwer zu finden sein. Immerhin wurde die Existenz von nicht internalisierbaren technologischen externen Effekten konstituierend für die breite Theorie des allokativen Marktversagens und der Theorie des Clubs bis hin zur reinen Theorie öffentlicher Ausgaben. Man kann wohl davon ausgehen, daß die Bedeutung technologischer externer Effekte im Zuge des Wirtschafts- und Bevölkerungswachstums, d. h. der zunehmenden Enge, des Knappwerdens der klassischen ökonomisch freien Güter, der allgemein verstärkten Kommunikation, eher steigt. Das bedeutet aber auch entsprechend der hier entwickelten Argumentation, daß ein an der Marktbewertung orientierter Leistungsbegriff mehr und mehr fragwürdig wird.

Einer schematischen Gleichsetzung von Marktverteilung und Verteilung nach der Leistung ist schließlich noch ein weiterer Einwand entgegenzuhalten. Wie immer eine gerechte Leistungsbewertung inhaltlich zu bestimmen ist: Man wird erwarten dürfen, daß sie für alle Leistungen nach gleichen Regeln zu erfolgen hat. Dies eben besorgt der moderne Marktmechanismus nicht. Vielmehr vollzieht sich die Verteilung am Markt nach recht unterschiedlichen Regeln. Wer als Konkurrenzanbieter seine Leistungen abgibt, kann die Menge bestimmen und muß mit dem Rationierungspreis zufrieden sein. Wer dagegen einen eigenen Markt besitzt, kann die für ihn optimale Preismengenkombination suchen. Wer schließlich seinen Kunden gesondert gegenübersteht, nur einmalige oder nicht wieder übertragbare Leistungen abgibt, kann als Optionsfixierer im gewissen Rahmen sogar Preise und Mengen unabhängig voneinander bestimmen. Die Leistungen werden also am Markt je nach den Marktverhältnissen recht unterschiedlich entlohnt: Vom Konkurrenzanbieter bis zum Optionsfixierer steigt der dem Anbieter zufließende Teil des Handelsgewinns.

Diese offenbar ungleichen Verteilungsregeln wiegen um so schwerer, je weniger die Gründe dafür, daß jemand z. B. in die Position eines Monopolisten oder Optionsfixierers gelangt[7], allgemeinen Gerechtigkeitsvorstellungen zu entsprechen vermögen. Einem Künstler von einmaliger Begabung mag zuerkannt werden, was bei einem Spekulanten von Bauland zum Ärgernis würde.

---

[7] Würde man generell im Aufbau oder Halten einer Monopolstellung bereits eine kompensationsbedürftige Leistung erkennen, dann müßte die oben geäußerte Kritik an der marktmäßigen Interpretation des Leistungsbegriffs relativiert werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Daß die Marktbewertung keine — im Sinne des Verteilungsprinzips — geeignete Interpretation des Leistungsbegriffs bietet, läßt sich am Ende auch noch wissenschaftstheoretisch begründen. Die Marktbewertung erfolgt über die monetäre Nachfrage, die ihrerseits von der aktuell herrschenden Verteilung abhängt. Die inhaltliche Bestimmung der Norm der Leistungsverteilung würde also bei einer marktwirtschaftlichen Interpretation des Leistungsbegriffs wesentlich von der jeweils herrschenden Verteilung abhängen — bzw. verkürzt: Was sein soll, würde durch das bestimmt, was gerade ist.

Es bleibt zusammenzufassen: Von einem marktwirtschaftlichen System kann auch nicht — jedenfalls nicht ohne weiteres — erwartet werden, daß es eine dem Verteilungsprinzip II gemäße Verteilung besorgt. Dies läßt sich behaupten, auch ohne daß der — wie oben erläutert — schwer faßliche Begriff der Leistung eindeutig bestimmt würde. Nach den angestellten Überlegungen kann Leistung schlechterdings nicht so verstanden werden, daß sich Marktverteilung und Verteilung nach der Leistung decken.

5. Verstößt das marktwirtschaftliche Verteilungssystem mehr oder weniger deutlich gegen alle drei Verteilungsprinzipien, so ist kaum anzunehmen, daß es gerade einem realtypischen Kompromiß aus den drei Prinzipien gerecht würde. Es sei daher auch nicht diese Möglichkeit weiter verfolgt, sondern vielmehr noch einmal von Grund auf die Frage nach der Relevanz der drei Prinzipien gestellt. Betrachtet der einzelne Staatsbürger den geltenden Verteilungsprozeß tatsächlich unter dem Aspekt der Gerechtigkeit? Ist er mit seinem Einkommen zufrieden, weil er ja im Vergleich zu anderen nicht mehr geleistet hat, sich nicht mehr angestrengt hat oder mehr bedarf? Es scheint berechtigt, zumindest noch eine andere Haltung der Staatsbürger zum Verteilungsproblem in Betracht zu ziehen.

Möglicherweise ist das Gerechtigkeitsproblem für die meisten Staatsbürger zweitrangig. Möglicherweise ist für sie allein wichtig, welche Chancen der Einkommenserzielung und Vermögensbildung ihnen ein bestimmtes Verteilungssystem bietet. Folgt man einmal dieser Hypothese, dann sollte zunächst klar sein, daß nicht allein das aktuelle, gerade in einer Periode erzielte Einkommen oder gehaltene Vermögen für die Beurteilung maßgebend sein dürfte. Von nicht zu unterschätzender Bedeutung dürfte vielmehr auch die Hoffnung auf künftige Einkommen und Vermögen sein, die das System dem betreffenden Staatsbürger selbst oder seinen Angehörigen, besonders seinen Kindern, zu geben vermag. Bedenkt man, wie gewichtig das Prinzip Hoffnung alles menschliche Verhalten bestimmt, ist es vielleicht gar nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

übertrieben anzunehmen, daß ein Wirtschaftssystem mehr noch als nach seinen aktuellen Ergebnissen nach seinen Prospekten beurteilt wird, die es den einzelnen tatsächlich oder vermeintlich eröffnet (Diktaturen leben davon).

Folgt man dieser Hypothese, dann läßt sich schnell ableiten: Die Gleichverteilung wird keine wünschenswerte Verteilung sein. Solange es nämlich noch Mangel gibt bzw. die Überwindung des Mangels nur von wenigen Utopisten als reale Möglichkeit in Betracht gezogen wird, würde die Gleichverteilung allen Menschen die Hoffnung auf eine wesentliche Besserung ihres Schicksals, auf eine Überwindung ihrer Mangelsituation, ein für allemal nehmen. Verstärkt würde die Ablehnung der Gleichverteilung natürlich noch aus der wohl realistischen Befürchtung, daß sie sich auch noch nachteilig auf die Höhe des Gesamtprodukts auswirken würde.

Das optimale Verteilungssystem ist also zunächst einmal dadurch charakterisiert, daß es typischerweise Ungleichverteilungen hervorbringt. Aber natürlich ist die Tendenz zur Hervorbringung ungleicher Verteilungen nicht die einzige notwendige Eigenschaft eines optimalen Verteilungssystems. Soll ein Verteilungssystem insbesondere von denjenigen anerkannt werden, die aktuell am unteren Ende der Verteilungspyramide rangieren, muß es eine hinreichend hohe soziale Mobilität in der Gesellschaft geben, damit die Situation der besser Gestellten der aktuell einkommens- bzw. vermögensschwachen Bevölkerungsgruppe überhaupt als reale Aussicht erscheint. Generell dürfte aus der Sicht der einkommens- bzw. vermögensschwachen Bevölkerungsgruppe die Grenze der noch zu tolerierenden Ungleichverteilung durch den Grad der sozialen Mobilität gegeben sein: Je höher die soziale Mobilität — ausgedrückt als im Verteilungssystem enthaltene Chance, seine Position auf der Verteilungspyramide zu verändern[8] — desto größer werden die von den Beziehern niedriger Einkommen bzw. Besitzern geringer Vermögen noch zu tolerierenden Einkommens- und Vermögensunterschiede sein. Umgekehrt werden die von den Bessergestellten gewünschten Vermögens- und Einkommensunterschiede um so geringer sein, je größer sie infolge der im System enthaltenen Mobilität die Gefahr eines sozialen Abstiegs einschätzen.

---

[8] Im soziologischen Sinne charakterisiert der Begriff der sozialen Mobilität natürlich ein wesentlich vielschichtigeres Phänomen als das bloße Hinauf- oder Hinabgleiten auf der Verteilungspyramide. Es sei aber gestattet, ihn hier in dem profanen, ökonomischen Sinne zu gebrauchen. Vgl. zum soziologischen Begriff der sozialen Mobilität: *Reinhardt Kreckel*, Stichwort „Mobilität", in: G. von Eynern (Hrsg.), Wörterbuch zur politischen Ökonomie, Opladen 1973.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die in den jeweiligen Präferenz-Systemen begründeten funktionalen Beziehungen zwischen einerseits der sozialen Mobilität und andererseits dem Grad der Ungleichverteilung lassen sich für ein einfaches Zwei-Sektorenmodell („Reiche" und „Arme") wie folgt darstellen:

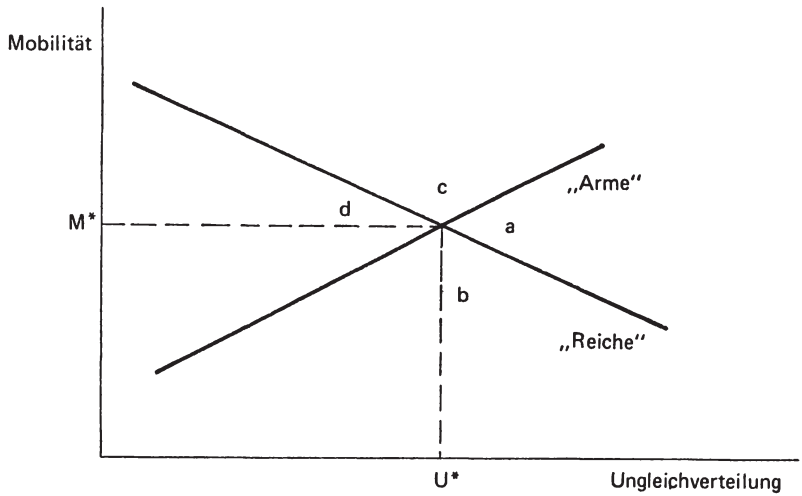


Abbildung 1

Das gesamtwirtschaftlich, im Sinne eines sozialen Interessenausgleichs gewünschte Verteilungssystem zeichnet sich dadurch aus, daß die soziale Mobilität gerade hoch genug ist, damit die Armen den herrschenden Grad der Ungleichverteilung akzeptieren, und die Ungleichverteilung nicht zu groß ist, damit die Reichen den Grad der sozialen Mobilität akzeptieren (M^*, U^*). Das bedeutet, daß die Armen bei jedem herrschenden Grad der Mobilität das Feld rechts ihrer Kurve und die Reichen bei jedem herrschenden Grad der Ungleichverteilung das Feld oberhalb ihrer Kurve nicht zu tolerieren bereit sind. Die beiden Kurven trennen also jeweils den „kritischen Bereich" vom „Kompromißbereich" der beiden sozialen Gruppen.

Im Feld (a) überlappen sich die kritischen Bereiche beider Gruppen. Die sozialen Gegensätze prallen hart aufeinander, da keine der beiden Gruppen bereit ist, das Verteilungssystem zu akzeptieren, ohne daß sich auf der Suche nach einem neuen System Möglichkeiten zum Kompromiß eröffnen. Den Reichen ist die Mobilität in Bezug auf die herrschende Ungleichverteilung bereits zu hoch, während die Armen in Bezug auf die herrschende Mobilität eine geringere Ungleichverteilung verlangen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In den Feldern (b) und (c) ist jeweils nur eine soziale Gruppe bereit, das Verteilungssystem zu tolerieren. In (b) befindet sich die Gruppe der Armen im kritischen Bereich und wird eine geringere Ungleichverteilung verlangen. Die Gruppe der Reichen mag dabei eine höhere soziale Mobilität als Kompromiß anbieten, den die Armen annehmen werden. In (c) wären die Armen zur Hinnahme einer stärkeren Ungleichverteilung bereit, wenn die Reichen aufgrund der für sie zu hohen Mobilität eine Systemänderung verlangten. Allerdings würde eine stärkere Ungleichverteilung, die die Reichen — Probleme der gruppeninternen Aufteilung einmal ausgeschlossen — sicher gern annehmen würden, nur dazu führen, daß die Reichen jetzt erst recht eine geringere Mobilität verlangen würden.

In (d) schließlich sind beide Gruppen bereit, das herrschende System zu tolerieren. Es gilt aber auch, daß jede der beiden Gruppen bei einem Versuch der Systemänderung die jeweils andere kompromißbereit findet.

Ein Vergleich der verschiedenen Fälle zeigt, daß besonders in (a) konkrete Verteilungsprobleme erwachsen. Diese lassen sich dadurch charakterisieren, daß aus der Sicht der Armen die Ungleichverteilung in Bezug auf die Mobilität zu stark bzw. die Mobilität in Bezug auf die Ungleichverteilung zu gering ist, während die Reichen bei dem herrschenden Grad der Ungleichverteilung auch noch dringend eine Verringerung der Mobilität wünschen. Es ist dieser Fall, der ein Auseinanderfallen der Bevölkerungsgruppen in ein Klassensystem charakterisiert und der typisch ist für die Agonie vieler Entwicklungsländer. Ist er aber darüber hinaus auch typisch für ein ungelenktes marktwirtschaftliches System?

Mit den folgenden Modellen soll dieser Frage nachgespürt werden, ohne daß — das muß vorausgeschickt werden — eine gültige Antwort gefunden werden könnte. Es möge nur gelingen, einige Größen zu nennen, „auf die es ankommt".

Die Modelle beschreiben den Zusammenhang von Vermögens- und Einkommensverteilung und die aus diesem Zusammenhang resultierenden Verteilungsentwicklungen. Sie sind — um anschaulich zu bleiben — als Zwei-Sektorenmodelle konzipiert und können aus diesem Grunde keine individuelle soziale Mobilität ausdrücken. Dies ist ein nicht zu übersehender Nachteil; denn der Reiz eines auf individuelle Entscheidungsfreiheit aufgebauten marktwirtschaftlichen Systems besteht gerade darin, daß der einzelne, ob nun tatsächlich oder vermeintlich, aufgrund seiner Fähigkeiten oder seines Wagemutes oder nur eines bißchen Glücks die ganze Leiter der sozialen Stufen hinaufklettern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kann: Vom Tellerwäscher oder als Fußballkicker zum Millionär, oder — schneller noch — durch einen geglückten Lottotip[9]. Was in den Modellen dagegen zum Ausdruck kommt, sind die Veränderungen der Einkommens- und Vermögensrelationen zweier makroökonomischer Gruppen.

6. Es sei definiert

$$K_t^i = \text{(Gruppenvermögen in } t) \qquad i = A, B$$

$$Y_t^i = \text{(Gruppeneinkommen in } t)$$

$$r_t^i = \text{(Zinssatz auf } K_t^i)$$

$$W_t^i = \text{(Gruppenarbeitseinkommen in } t)$$

$$s_t^i = \text{(Gruppensparquote in } t)$$

$$D_t = \frac{K_t^A}{K_t^B} = \text{(Vermögensverteilung in } t)$$

Modell 1: Nur Kapitaleinkommen

Angenommen, beide Gruppen (A, B) erhalten nur Kapitaleinkommen, d. h.

$$Y_t^i = r_t^i K_{t-1}^i \tag{1}$$

Dann entwickeln sich ihre Vermögen nach der Beziehung

$$\begin{aligned} K_t^i &= s_t^i r_t^i K_{t-1}^i + K_{t-1}^i \\ &= (1 + s_t^i r_t^i) K_{t-1}^i \end{aligned} \tag{2}$$

Setzt man $r_t^i = r^i$ und $s_t^i = s^i$, dann gilt

$$K_t^i = (1 + s^i r^i)^t K_0^i \quad \text{bzw.} \tag{3}$$

$$D_t = \left[\frac{1 + s^A r^A}{1 + s^B r^B}\right]^t D_0 \tag{4}$$

Die gesetzten Annahmen führen also zu folgendem Ergebnis:

Erstens: Sofern $s^A r^A \neq s^B r^B$ nähert sich jede Ausgangsverteilung im Zeitverlauf der totalen Ungleichverteilung:

---

[9] Das Grundrezept einer erfolgreichen Story ist der kleine Mann mit dem großen Glück. Das Grundrezept eines erfolgreichen Wirtschaftssystems, daß die Story hin und wieder Wahrheit wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$$\lim_{t \to \infty} D_t = 0 \text{ für } s^A r^A < s^B r^B$$
$$= \infty \text{ für } s^A r^A > s^B r^B$$

Zweitens: Sofern $s^A r^A = s^B r^B$ bleibt jede im Zeitpunkt t_0, also irgendwann einmal (zufällig) entstehende Ungleichverteilung im Zeitablauf erhalten. Das System hat keine Tendenz, Verteilungsunterschiede abzubauen, vergrößert sie allerdings auch nicht.

Durchschnittliche Verzinsung und Sparquote entscheiden über die zeitliche Entwicklung der Verteilung von Vermögen (und Einkommen). Setzt eine Gruppe eine höhere Verzinsung und/oder eine höhere Sparquote durch, dann löst sie einen Entwicklungsprozeß aus, der ihr — ohne Störungen von außen — einen stets wachsenden Anteil am Gesamtvermögen (und -einkommen) einbringt.

Der Zusammenhang zwischen Einkommenserzielung und Vermögensbildung erweist sich also in diesem Modell als die eigentliche Ursache der Verteilungsinstabilität. Dies legt die Frage nahe, ob sich die Ergebnisse nicht wesentlich ändern müßten, wenn statt des bisher allein betrachteten Vermögenseinkommens auch Lohneinkommen in die Untersuchung einbezogen werden würde. Dies soll im folgenden geschehen.

Modell 2: Annahmen des Modells 1; außerdem Lohneinkommen

Lohneinkommen läßt sich in verschiedener Weise in das Modell einbeziehen. Um den Verteilungseffekt des Lohneinkommens besonders deutlich werden zu lassen, sei die Gruppeneinteilung so vorgenommen, daß nur die Gruppe A Lohneinkommen bezieht. Damit entspricht die Gruppenbildung der üblichen Klassifizierung in „Kapitalisten" (Gruppe B), die nur Vermögenseinkommen beziehen, und „Nicht-Kapitalisten" (Gruppe A), die sowohl Vermögenseinkommen als auch Lohneinkommen beziehen.

(a) Zunächst sei davon ausgegangen, daß der Gruppe A ein über die Zeit hinweg konstantes Lohneinkommen

$$\mathrm{W}_t^A = W_t = W_0 \tag{5}$$

zufließt. Durch diese Annahme wird (4) inhomogen und geht über in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$$D_t = \frac{\left(K_0^A + \frac{W_0}{r^A}\right)(1 + s^A r^A)^t - \frac{W_0}{r^A}}{K_0^B (1 + s^B r^B)^t} \tag{6}$$

$$= \frac{K_0^A + \frac{W_0}{r^A}}{K_0^B} \left[\frac{1 + s^A r^A}{1 + s^B r^B}\right]^t - \frac{W_0}{r^A K_0^B (1 + s^B r^B)^t}$$

Da

$$\lim_{t \to \infty} \frac{W_0}{r^A K_0^B (1 + s^B r^B)^t} = 0$$

entscheidet wie in Modell (1) allein die Beziehung $s^A r^A \gtrless s^B r^B$ über die endgültige Entwicklung der Verteilung. Folgt man der üblichen Annahme, daß die Gruppe A die geringere Sparquote hat und/oder die geringere Rendite erzielt, dann verändert sich die Vermögensverteilung ständig zu ihren Ungunsten; das Lohneinkommen bremst die Entwicklung, hält sie aber nicht auf.

(b) Dies führt unmittelbar zu der Frage, ob sich die Ergebnisse wesentlich ändern würden, wenn das Lohneinkommens im Zeitablauf wächst: Statt (5) soll nunmehr gelten

$$W_t^A = W_0 \, b^t \tag{7}$$

In diesem Fall entwickelt sich die Verteilung wie folgt:

$$D_t = \frac{(1 + s^A r^A) K_{t-1}^A}{(1 + s^B r^B) K_{t-1}^B} + \frac{s^A W_0 \, b^t}{(1 + s^B r^B) K_{t-1}^B} \tag{8}$$

$$= \frac{1 + s^A r^A}{1 + s^B r^B} D_{t-1} + \frac{s^A W_0}{K_0^B} \left[\frac{b}{1 + s^B r^B}\right]^t$$

Unter Verwendung der Lösungsformel[10] für inhomogene Differenzengleichungen dieses Typs geht (8) über in

---

[10] Die Lösung für $Z_t = x Z_{t-1} + A y^{t-1}$ lautet

$$Z_t = (Z_0 - A \frac{1}{y - x}) x^t + A \frac{1}{y - x} y^t \ , \ y \neq x \ .$$

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$$D_t = (D_0 - \frac{s^A W_0 b}{K_0^B [b - (1 + s^A r^A)]}) \left[\frac{1 + s^A r^A}{1 + s^B r^B}\right]^t + \tag{9}$$

$$+ \frac{s^A W_0 b}{K_0^B [b - (1 + s^A r^A)]} \left[\frac{b}{1 + s^B r^B}\right]^t$$

Dieses Ergebnis erlaubt die folgenden Interpretationen:

Erstens: Ist $s^B r^B > s^A r^A$, entscheidet

$b \gtreqless 1 + s^B r^B$ über die langfristige Entwicklung.

Da wegen $s^B r^B > s^A r^A$ das erste Glied von (9) gegen 0 geht, entscheidet allein das zweite Glied.

Die Verteilung verändert sich langfristig ohne Schranke zugunsten von A, wenn $b > 1 + s^B r^B$, und zugunsten von B, wenn $b < 1 + s^B r^B$.

Ist $b = 1 + s^B r^B$ lautet der Grenzwert der Verteilung

$$\lim_{t \to \infty} D_t = \frac{s^A W_0 b}{K_0^R [b - (1 + s^A r^A)]^t}$$

Entspricht bereits der Ausgangswert D_0 diesem Grenzwert, dann befindet sich die Volkswirtschaft im „golden age", d. h. beide Vermögensteile und das Lohneinkommen wachsen mit gleicher Rate. Der Vermögensanteil von A ist dabei um so größer, je größer s^A und je kleiner b. (Eine niedrigere Wachstumsrate des Lohneinkommens verändert die Verteilung aber nur wegen der speziellen Annahme $b = 1 + s^B r^B$ zugunsten von A).

Zweitens: Ist $s^A r^A = s^B r^B$, entscheidet $b \gtreqless 1 + s^B r^B$ über die langfristige Entwicklung. Der Fall $b = 1 + s^B r^B$ ist mathematisch unbestimmt.

Für $b > 1 + s^B r^B$ wird die Entwicklung vom zweiten Glied von (9) dominiert, so daß der Anteil von A langfristig über alle Schranken steigt.

Für $b < 1 + s^B r^B$ ergibt sich der Verteilungsgrenzwert

$$\lim_{t \to \infty} D_t = D_0 + \frac{s^A W_0 b}{K_0^B [(1 + s^A r^A) - b]} ;$$

d. h. von jeder Anfangsbedingung aus entwickelt sich die Verteilung zugunsten von A, allerdings nicht über alle Schranken hinaus.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Drittens: Ist $s^A r^A > s^B r^B$, geht das erste Glied in (9) gegen

$$+\infty \text{ oder } -\infty \text{ , je nachdem, ob } D_0 \gtreqless \frac{s^A W_0 b}{K_0^B [b - (1 + s^A r^A)]}$$

Damit gilt aus ökonomischen Gründen die Lösung $\lim D_t = +\infty$, wenn das zweite Glied wegen $b \leq 1 + s^B r^B$ seine Bedeutung verliert.

Wenn $b > 1 + s^B r^B$ geht auch das zweite Glied gegen $+\infty$ oder $-\infty$ je nachdem, ob $b \gtreqless 1 + s^A r^A$.

Dies führt zu einer Kombination von Fällen, die in ihrer Entwicklung unbestimmt sind, nämlich dann, wenn das erste und das zweite Glied von (9) unter entgegengesetzen Vorzeichen gegen ∞ gehen.

Wie sind die Ergebnisse der Einführung eines unabhängig wachsenden Lohneinkommens zu interpretieren? Wie die auf S. 52 stehende Zusammenstellung zeigt, überwiegen rein optisch die Fälle, in denen sich nunmehr die Vermögensverteilung zugunsten von Gruppe A entwickeln muß.

Wichtig — weil empirisch bedeutsam — ist aber vor allem diejenige Kombination von Fällen, die sich ergibt, wenn $s^B r^B > s^A r^A$ ist, und hier zeigt sich, daß vom Einzelfall des „golden age" abgesehen, die Entwicklung zur vollständigen Konzentration tendiert und der Zusammenhang von Einkommenserzielung und Vermögensbildung trotz unabhängig wachsenden Lohneinkommens dazu führt, daß sich die Verteilung ständig zuungunsten von A verändert, wenn

$$b < 1 + s^B r^B$$

$\lim_{t \to \infty} D_t =$	$b > 1 + s^B r^B$	$b = 1 + s^B r^B$	$b < 1 + s^B r^B$
$s^B r^B > s^A r^A$	∞	$\frac{s^A W_0 b}{K_0^B [b - (1 + s^A r^A)]}$	0
$s^B r^B = s^A r^A$	∞	nicht definiert	$D_0 + \frac{s^A W_0 b}{K_0^B [(1 + s^A r^A) - b]}$
$s^B r^B < s^A r^A$	?	∞	∞

(c) Das Lohneinkommen soll jetzt noch in einer dritten Form eingeführt werden, nämlich unter der Annahme der Konstanz der Lohnquote; d. h. statt (7) soll gelten:

$$W_t = \lambda Y_t \tag{10}$$

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Da zugleich $Y_t = W_t + r^A K_{t-1}^A + r^B K_{t-1}^B$

gilt auch $W_t = \frac{\lambda}{1-\lambda} (r^A K_{t-1}^A + r^B K_{t-1}^B)$

Daraus ergibt sich für die Entwicklung von K_t^A

$$K_t^A = \left(1 + s^A r^A \frac{1}{1-\lambda}\right) K_{t-1}^A + s^A \frac{\lambda}{1-\lambda} r^B K_{t-1}^B$$

Läßt man für K^B weiterhin gelten,

$$K_t^B = (1 + s^B r^B) K_{t-1}^B$$

dann folgt für D_t

$$D_t = \left[D_0 - \frac{s^A \frac{\lambda}{1-\lambda} r^B}{s^B r^B - s^A r^A \frac{1}{1-\lambda}} \right] \left[\frac{1 + s^A r^A \frac{1}{1-\lambda}}{1 + s^B r^B} \right]^t + \frac{s^A \frac{\lambda}{1-\lambda} r^B}{s^B r^B - s^A r^A \frac{1}{1-\lambda}} \tag{11}$$

Dieses Ergebnis erlaubt die folgende Interpretation:

Erstens: Eine konstante Lohnquote führt immer dann zu einer stabilen Verteilung, wenn

$$s^A r^A \frac{1}{1-\lambda} < s^B r^B$$

bzw.

$$s^A r^A < s^B r^B (1-\lambda) \ .$$

Das Produkt aus Sparquote und durchschnittlicher Kapitalverzinsung der Nichtkapitalisten muß kleiner sein als das Produkt aus Sparquote der Kapitalisten, durchschnittlicher Kapitalverzinsung der Kapitalisten und Profitquote.

Der Verteilungsgrenzwert ist in diesem Falle

$$\lim_{t \to \infty} D_t = \overline{D} = \frac{s^A \frac{\lambda}{1-\lambda} r^B}{s^B r^B - s^A r^A \frac{1}{1-\lambda}} = \frac{\lambda}{(1-\lambda) \frac{s^B}{s^A} - \frac{r^A}{r^B}}$$

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit den plausiblen Eigenschaften

$$\frac{\delta \overline{D}}{\delta s^A} > 0; \quad \frac{\delta \overline{D}}{\delta s^B} < 0; \quad \frac{\delta \overline{D}}{\delta r^A} > 0; \quad \frac{\delta \overline{D}}{\delta r^B} < 0; \quad \frac{\delta D}{\delta \lambda} > 0$$ (wegen der Stabilitätsannahme).

Auch wenn die Nichtkapitalisten im Durchschnitt keine Verzinsung ihres Kapitals erreichen würden, weil sie vielleicht über kein Produktivkapital verfügen, wächst ihnen langfristig ein Kapitalanteil von

$$\frac{s^A \lambda}{s^B (1 - \lambda)}$$

zu, d. h. das Gesamtkapital verteilt sich im Verhältnis der Produkte aus Sparquote und Einkommensanteil der beiden Gruppen.

Zweitens: Gilt im Gegensatz zur bisherigen Annahme

$$s^A r^A > s^B r^B (1 - \lambda)$$

dann wächst von jeder beliebigen Anfangsbedingung aus der Gruppe der Nichtkapitalisten ein stets wachsender Anteil am Gesamtkapital zu. Daraus läßt sich folgern: Wenn es gelingt, diese Bedingung durchzusetzen, werden im Zeitablauf immer mehr Wirtschaftssubjekte in die Gruppe der Nichtkapitalisten überwechseln. Am Ende dieser Entwicklung löst sich der Unterschied der Gruppen sozusagen von selbst „evolutorisch" auf — freilich nur im Sinne der hier getroffenen groben Merkmalsunterscheidungen[11].

Modell 3a): Einführung der Gleichgewichtsbedingung $I = S$

a) $I = S$ (Gleichgewichtsbedingung).

In den bisherigen Überlegungen haben Gleichgewichtsüberlegungen keine Rolle gespielt, d. h., es wurde z. B. davon ausgegangen, daß die Konsumfunktion und die Zinssätze durchgesetzt werden. Gerade das letzte Modell läßt sich jedoch leicht in ein Gleichgewichtsmodell vom Keynes-Kaldor-Typ umbauen, im Modell wirken sich nämlich die beiden Annahmen

(12) $$S = I$$

(für S = volkswirtschaftliche Ersparnis, I = volkswirtschaftliche Investition) und

(13) $$I_{/Y} = \beta = [\text{const.}]$$

[11] Man geht wohl zurecht von der Annahme aus, daß bei einer entgegengesetzten Verteilungsentwicklung ein entsprechendes Überwechseln in die Gruppe der Kapitalisten nicht auf evolutorischem Wege möglich ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nur insofern aus, als an die Stelle einer konstanten Lohnquote nunmehr eine konstante Quote des Nichtkapitalisteneinkommens tritt.

Aus (12) und (13) folgt bekanntlich die Kaldorgleichung[12] für die gleichgewichtige Einkommensverteilung $\frac{Y^B}{Y} = \frac{\beta - s^A}{s^B - s^A}$.

Schreibt man zunächst zur Vereinfachung $\frac{Y^B}{Y} = 1 - \gamma$ dann folgt für K_t^A

$$K_t^A = K_{t-1}^A + \frac{\gamma\, s^A\, r^B\, K_{t-1}^B}{1 - \gamma}$$

und d. h. unter der weiterhin geltenden Bedingung

$$K_t^B = (1 + s^B\, r^B)\, K_{t-1}^B$$

$$D_t = \frac{1}{1 + s^B\, r^B}\, D_{t-1} + \frac{\gamma\, s^A\, r^B}{(1 - \gamma)\,(1 + s^B\, r^B)}$$

bzw.

$$D_t = \left[D_0 - \frac{s^A\, \gamma}{s^B\,(1 - \gamma)}\right]\left(\frac{1}{1 + s^B\, r^B}\right)^t + \frac{s^A\, \gamma}{s^B\,(1 - \gamma)} \tag{14}$$

Bei einer durch die Gleichgewichtsbedingung bestimmten Einkommensverteilung nähert sich also die Vermögensverteilung ihrem Grenzwert $\frac{s^A\, \gamma}{s^B\,(1 - \gamma)}$ an. Substituiert man nunmehr wieder γ aus

$$1 - \gamma = \frac{\beta - s^A}{s^B - s^A}$$

dann lautet der Verteilungsgrenzwert

$$\lim_{t \to \infty} D_t = \overline{D} = \frac{s^A\,(s^B - \beta)}{s^B\,(\beta - s^A)} \quad \text{bzw.} = \frac{1 - \frac{\beta}{s^B}}{\frac{\beta}{s^A} - 1}$$

[12] Kaldors ursprüngliche Gleichung bestimmt nicht das Kapitalisteneinkommen, sondern die Profitquote mit Hilfe der Sparquoten aus Profiten und Löhnen. Dieser Ansatz wäre logisch aber nur haltbar, wenn die Nichtkapitalisten unterschiedliche Sparquoten für Lohn- und Kapitaleinkommen hätten oder wenn die Nichtkapitalisten ihren Teil des Profiteinkommens den Kapitalisten schenken würden. Vgl. *L. Pasinetti*, Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth, in: Review of Economic Studies, Bd. 29, 1962.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Daraus ergeben sich

$$\frac{\delta \bar{D}}{\delta s^A} > 0; \quad \frac{\delta \bar{D}}{\delta s^B} > 0; \quad \frac{\delta \bar{D}}{\delta \beta} = \frac{s^A - s^B}{s^A s^B \left(\frac{\beta}{s^A} - 1\right)} < 0 \text{ für } s^A < \beta < s^B .$$

Gegenüber dem zuvor diskutierten Modell ergibt sich also eine entgegengesetzte Wirkung einer Erhöhung von s^B. Angenommen, nur die Kapitalisten würden über β befinden, könnten sie ihren Kapitalanteil also sowohl über eine Erhöhung von β als auch über eine Senkung von s^B erhöhen. Die zweite Möglichkeit muß beinahe als pervers angesehen werden. Sie entspricht aber der logischen Struktur des Kaldor-Modells.

Modell 3b): Einführung der Gleichgewichtsbedingung

$$r = \frac{\delta Y}{\delta K}$$

Im Modell 3a) wurde die Investitionsquote als von den Investoren autonom zu bestimmende Größe behandelt. Die $I = S$-Gleichgewichtsbedingung stellte sicher, daß diese autonome Investitionsquote auch der „freiwilligen" Sparquote entspricht, so daß keine Nachfrage- oder Angebotslücken auf dem Konsumgütermarkt entstehen. Es stellt sich aber die Frage, ob diese Gleichgewichtsbedingung allein genügt, um weder Investoren noch Sparer zu einer Änderung ihrer Wirtschaftspläne zu veranlassen. Die klassische und insoweit auch die neoklassische Nationalökonomie werden jedenfalls als zweite Gleichgewichtsbedingung formulieren, daß der Zinssatz gleich der Grenzproduktivität des Kapitals ist. D. h. nach dieser Hypothese würden Investoren solange ihre Investitionspläne revidieren, bis der hier autonom vorgegebene Zinssatz und die Grenzproduktivität des Kapitals übereinstimmen. Die Annahme einer kreislaufunabhängigen Investitionsquote bedarf also insoweit einer Revision.

Im Modell 3b) soll die neoklassische Erweiterung des Modells 3a) vorgenommen werden.

Der Einfachheit halber sei dabei unterstellt $r^A = r^B = r$

$$r = \frac{\delta Y}{\delta K} \tag{15}$$

Zur Berechnung von $\frac{\delta Y}{\delta K}$ bedarf es der Annahme einer Produktionsfunktion. Da es in der Analyse eher um den grundsätzlichen Zusam-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

menhang geht, sei der — vielleicht zu — einfache Fall einer makroökonomischen Cobb-Douglas-Produktionsfunktion unterstellt.

$$Y = \alpha K^{\alpha} L^{1-\alpha} \tag{16}$$

mit

$$\frac{\delta Y}{\delta K} = \alpha \frac{Y}{K} \tag{17}$$

Schreibt man für den Kapitalkoeffizienten $\frac{K}{Y} = v$, folgt aus (17) in Verbindung mit (15)

$$v = \frac{\alpha}{r} \tag{18}$$

Diese Bedingung soll nun in die im Modell 3a) entwickelte Grenzverteilung eingeführt werden. Dabei sei zunächst substituiert

$$\begin{aligned} \beta &= {}^{I}/K \cdot {}^{K}/Y \\ &= [\text{Wachstumsrate des Kapitals}] \cdot [\text{Kapitalkoeffizient}] \\ &= g_K \cdot v \end{aligned} \tag{19}$$

bzw. unter Verwendung von (18)

$$\beta = g_K \cdot \frac{\alpha}{r} \tag{20}$$

In Endzustand stabiler Vermögensverteilung[13] gilt, daß beide Kapitalien und damit auch das Gesamtkapital mit gleicher Rate wachsen. Da die Wachstumsrate des Kapitals der Kapitalisten gegeben ist, gilt also im Verteilungsgleichgewicht

$$g_K = r s^B \tag{21}$$ [14]

Aus (20) und (21) folgt

$$\beta = \alpha s^B \tag{22}$$

---

[13] Die Annahme einer variablen Investitionsquote erlaubt nicht ohne weiteres die Übernahme des Modellergebnisses 3 a), d. h. der stabilen Vermögensverteilung. Insofern ist (21) eine unabhängige Gleichung.

[14] Gleichung (21) enthält auch das von Samuelson und Modigliani so bezeichnete „Pasinetti-Paradox", nämlich die Aussage, daß im gleichgewichtigen Wachstumsmodell die Gewinnquote von der Sparneigung der Nichtkapitalisten unabhängig ist. (Nachzuweisen durch Erweiterung von (21) mit v.) — Vgl. *P. A. Samuelson* und *F. Modigliani*, The Pasinetti-Paradox in Neoclassical and More General Models, in: Review of Economic Studies, Bd. 33, 1966.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eingesetzt in $\bar{D}$ ergibt

$$\bar{\bar{D}} = \frac{s^A (1 - \alpha)}{s^B (\alpha s^B - s^A)} \tag{23}$$

$$\text{mit} \quad \frac{\delta \bar{\bar{D}}}{\delta s^A} > 0; \quad \frac{\delta \bar{\bar{D}}}{\delta s^B} < 0 \qquad \text{für } s^A < \alpha s^B \text{ bzw. } s^A < \beta \,.$$

Aus (23) folgt auch, daß $\alpha s^B > s^A$ sein muß, sonst würde $\bar{\bar{D}}$ negativ, d. h. die Kapitalisten müßten ein negatives Kapital haben, damit überhaupt $S = I$ werden kann.

Modell 3c): modifiziertes Sparverhalten

Die in 3a), 3b) abgeleiteten Verteilungsgleichgewichte setzten u. a. voraus, daß $s^A < s^B$. (Für $s^A = s^B$ ist die Kaldor-Gleichung unbestimmt, d. h. jede beliebige Verteilung ist mit dem $I = S$-Gleichgewicht vereinbar).

Die ökonomische Literatur hat sich aber auch mit dem Fall $s^A = s^B = s$ auseinandergesetzt[15] und die daraus resultierenden Verteilungen untersucht. Dieser Fall sei daher auch hier nicht übergangen, obwohl seine praktische Bedeutung unseres Erachtens gering ist.

Die bisher verwandte lineare und homogene Sparfunktion führt dabei sehr schnell zu einem eindeutigen Ergebnis. Gilt nämlich

$$S_t^A = s\,(W_t + rK_t^A) \tag{24}$$

und

$$S_t^B = srK_t^B \tag{25}$$

ist offensichtlich stets

$$g_{K^A} = \frac{S_t^A}{K_t^A} = \frac{s \cdot W_t}{K_t^A} + sr \quad \text{größer als} \tag{26}$$

$$g_{K^B} = \frac{S_t^B}{K_t^B} = sr, \quad \text{d. h.} \tag{27}$$

die Verteilung verändert sich stets zugunsten von A.

[15] Vgl. *J. E. Stiglitz*, Distribution of Income and Wealth among Individuals, in: Econometrica, Vol. 37 (1969).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dies gilt unabhängig davon, welchen Wert W_t und K_t^i annehmen und ob die Gleichgewichtsbedingungen erfüllt sind.

Dieses Ergebnis verlangt eine gewisse Qualifizierung, wenn die für beide Wirtschaftsgruppen geltende Sparfunktion die folgende Form besitzt:

$$S^i = -b + m(W^i + rK^i) \qquad b, m = [\text{const.}] \tag{28}$$

Da in diesem Fall

$$g_{K^i} = \frac{-b + mW^i}{K^i} + mr, \text{ gilt offenbar bei } W^A = W^B = W \tag{29}$$

$$g_{K^A} \gtreqless g_{K^B} \text{ für } K^A \gtreqless K^B, \text{ wenn } -b + mW < 0 \quad \text{und}$$

$$g_{K^A} \lesseqgtr g_{K^B} \text{ für } K^A \gtreqless K^B, \text{ wenn } -b + mW > 0$$ [16].

Ob also die Entwicklung zu einer Dekonzentration oder zu einer Konzentration führt, hängt davon ab, ob $-b + mW \gtreqless 0$. Generell läßt sich über die Ungleichung wenig aussagen, aber immerhin hat in der ökonomischen Literatur Interesse gefunden, daß im Fall gleichgewichtigen neoklassischen Wachstums — von einem Spezialfall abgesehen — $-b + mW > 0$, so daß die individuellen Vermögen im golden age bei gleichen Sparfunktionen und Lohneinkommen aller Wirtschaftssubjekte schließlich gleich verteilt werden.

Der Beweis läßt sich am einfachsten wie folgt führen[17].

Aus

$$Y = WL + rK \qquad L = \text{Zahl der (Arbeits-)Bevölkerung} \tag{30}$$

folgt

$$y = W + rk \qquad \text{für } y = \frac{Y}{L}, \; k = \frac{K}{L} \tag{31}$$

Entsprechend den neoklassischen Annahmen gilt

$$y = f(k) \text{ mit} \tag{32}$$

$$r = f'(k) \text{ so daß} \tag{33}$$

$$W = f(k) - f'(k)\,k \tag{34}$$

---

[16] Für die bisher getroffene Annahme $W^B = 0$ gilt $g_{K^A} \gtreqless g_{K^B}$, wenn $-b + mW_0^A \gtreqless 0$.

[17] Die Beweisführung vereinfacht die etwas umständlichere Argumentation von Stiglitz, a.a.O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Daraus folgt, daß offenbar

(35) $$-b + mW \gtreqless 0, \quad \text{wenn}$$
$$mf(k) \gtreqless mf'(k)\,k + b\ .$$

Es läßt sich zeigen, daß von einem Spezialfall abgesehen im golden age

$$mf(k) > mf'(k)\,k + b\ .$$

Im golden age gilt $\dot{k} = 0$, bzw. da

$$\dot{k} = \frac{\dot{K}}{K} \cdot \frac{K}{L} - \frac{\dot{L}}{L} \cdot \frac{K}{L}$$
$$= \frac{S}{L} - nk$$

(36) $$\dot{k} = -b + mf(k) - nk\ ,$$

(37) $$mf(k) = nk + b$$

Daraus folgt, daß im golden age

$$mf(k) > mf'(k)\,k + b$$

falls

$$n > mf'(k)$$

Abb. 2 zeigt, daß dies bis auf eine Annahme der Fall ist.

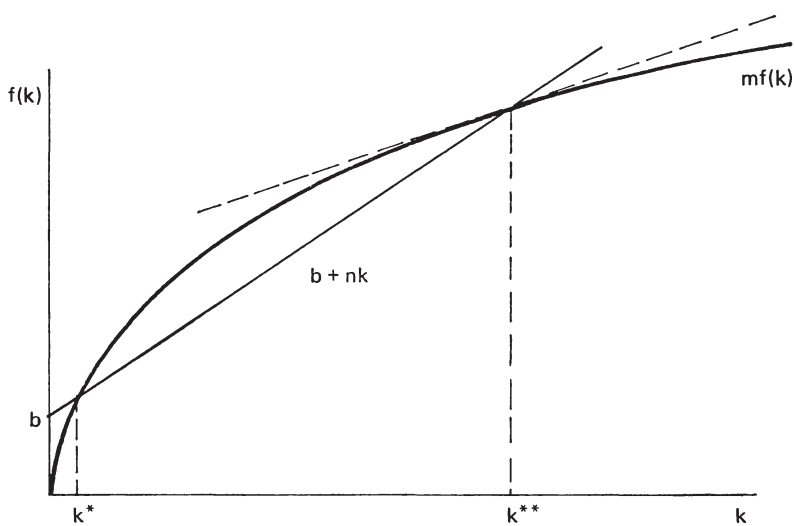


Abbildung 2

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zunächst sollte klar sein, daß von den beiden Gleichgewichtslagen k^* und k^{**} nur k^{**} als stabile Lösung in Betracht kommt (vgl. (36)).

Es ist unmittelbar erkennbar, daß

$$n > mf'(k^{**}).$$

Der erwähnte Spezialfall ist in Abb. 3 dargestellt.

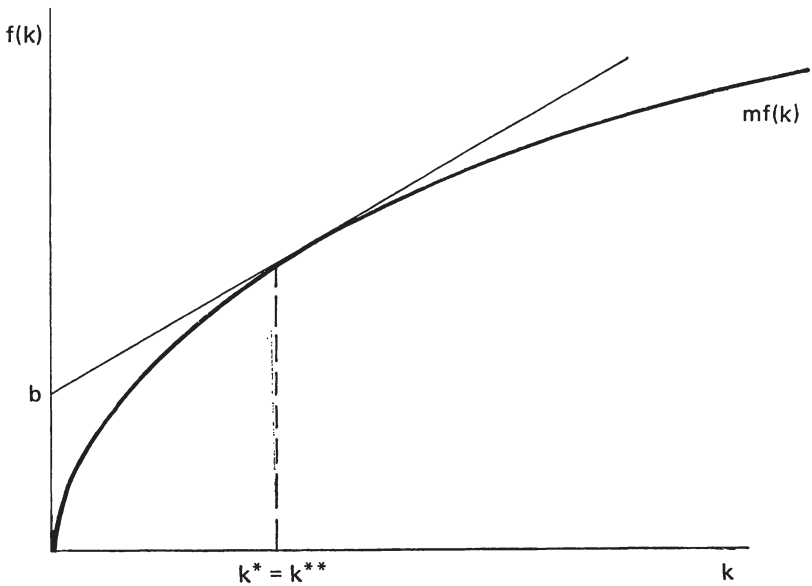


Abbildung 3

Hier zeigt sich zunächst, daß der einzige Gleichgewichtspunkt nur im Hinblick auf Abweichungen $k > k^{**}$, nicht aber im Hinblick auf Abweichungen $k < k^{**}$ stabil ist (vgl. (36)). Darüber hinaus charakterisiert diesen Spezialfall, daß $mf'(k) = n$, so daß jede Ausgangsverteilung erhalten bleibt, d. h. keine Tendenz zur Gleichverteilung besteht.

7. Die verschiedenen Modelle haben unterschiedliche Ergebnisse erbracht; insofern wäre es vorteilhaft, könnte jetzt ein bestimmtes als das am besten die empirischen Zusammenhänge beschreibende Modell gekennzeichnet werden. Gerade dies ist aber nicht möglich; vielmehr scheinen alle Modelltypen einen Kern empirischer Wahrheit zu enthalten. Die verbleibende Aufgabe besteht also darin, sozusagen nach dem gemeinsamen Nenner zu suchen, um ein möglichst breit abgesichertes Urteil über die marktwirtschaftlichen Distributionsergebnisse zu fällen. Im Anschluß sollen dann noch die Modellergebnisse mit einer Reihe von qualifizierenden Anmerkungen versehen werden, um

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

jene distributiven Zusammenhänge anzudeuten, die in den Modellen vollständig verborgen bleiben.

Wachsen Lohneinkommen und Kapitaleinkommen unabhängig voneinander, etwa entsprechend den Annahmen der Modelle 1), 2a), 2b), dann besteht, von Spezialfällen abgesehen, eine Tendenz zur vollständigen Konzentration von Vermögen und Einkommen. Ist das Lohneinkommen mit dem Kapitaleinkommen in bestimmter Weise verbunden, dann werden bestimmte stabile Vermögensverteilungen erreicht. Das Maß dieser Verteilung richtet sich einheitlich in allen Modellen nach den Sparquoten und Durchschnittsverzinsungen, dazu in 2b) nach der vorgegebenen *Lohnquote,* in 3a) nach der *Investitionsquote* und in 3b) nach den Faktorelastizitäten (die in diesem Falle den Faktoreinkommensquoten entsprechen).

Soweit die Erreichung stabiler Endverteilungen ausgeschlossen bleibt, wird also in jedem Fall zu irgendeinem Zeitpunkt des historischen Prozesses der Grad der Ungleichverteilung überschritten, der aufgrund individueller sozialer Mobilität (noch) toleriert wird. Aber auch, wenn stabile Gleichverteilungen erreicht werden, garantieren ihre Bestimmungsfaktoren nicht, daß die Verteilungsendwerte dem in Abb. 1 skizzierten, durch den sozialen Interessenausgleich bestimmten Verteilungsgleichgewicht entsprechen. In dem Maße also, wie die einfachen Modelle als denkmögliche, typisierte Abläufe marktwirtschaftlicher Verteilungsprozesse interpretiert werden dürfen, stützen sie die Hypothese, daß marktwirtschaftliche Verteilungssysteme außer den zunächst vorgestellten Verteilungsprinzipien I, II und III auch einer am sozialen Interessenausgleich ausgerichteten Norm nicht gerecht werden. Dieser Eindruck wird eher noch verstärkt, wenn eine Reihe in den Modellen nicht erfaßte Aspekte marktwirtschaftlicher Entwicklungen ergänzend berücksichtigt werden.

8. Keines der Modelle erfaßt explizit den Umstand, daß das individuelle bzw. gruppenmäßige Arbeitseinkommen auch von der Vermögensausstattung abhängen dürfte. Gleich drei Argumente sprechen für einen solchen Zusammenhang. Einmal dürfte das Arbeitseinkommen nicht unwesentlich von den Investitionen in die eigene Bildung und Ausbildung abhängen. Diese Investitionen in das „human capital" wiederum werden zumindest in einem reinen marktwirtschaftlichen System wesentlich von der Gesamtvermögenslage der Wirtschaftssubjekte bestimmt sein. Zum anderen dürfte die Höhe des Arbeitseinkommens — wie die Ergebnisse aller Markttransaktionen — wesentlich von der Verhandlungsmacht, d. h. vor allem der Fähigkeit, Kontraktabschlüsse hinauszuzögern und zwischen sachlich verschiedenen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Transaktionen Verbindungen herzustellen, abhängen. Schließlich erlaubt es eine hohe Vermögensausstattung, relativ riskante und damit aber auch gewinnträchtigere Arbeitsverträge einzugehen, die dann zu einem insgesamt höheren Arbeitseinkommen führen, wenn die Risikoprämie die tatsächliche Verlustquote übersteigt.

Eine — sicher unrealistische — vollständige modellmäßige Bestimmung des Arbeitseinkommens durch die Kapitalausstattung würde das Arbeitseinkommen nicht anders denn als besonderes Element des Zinssatzes behandeln, woraus formal die gleichen Ergebnisse wie im Modell 1 resultieren würden. Generell würde die Annahme kapitalabhängiger Arbeitseinkommen die bestehende Tendenz zur Vermögenskonzentration verstärken.

Nicht anders müßte sich modellmäßig auswirken, wenn eine weitere wichtige empirische Beobachtung[18] berücksichtigt würde: Die Höhe der Durchschnittsrendite steigt mit der relativen Vermögensgröße. Bestimmend dafür sind im Grunde zunächst die gleichen drei Argumente, wie sie eben für den Zusammenhang von Arbeitseinkommen und Kapitalausstattung angeführt wurden: Die Investitionen in human capital erlauben eine bessere Verwertung des Geld- und Sachvermögens, die höhere Verhandlungsmacht gestattet eine größere Aneignung des Handesgewinns und das höhere Ausgangskapital (und die damit verbundene Chance zur Diversifikation) verringert die Risikoempfindlichkeit. Als weiteres Argument muß die Tatsache gelten, daß die höheren Vermögen zu einem größeren Anteil in Produktivkapital angelegt sein dürften.

Die damit verbundene Tendenz zu einer verstärkten Vermögenskonzentration könnte allerdings gemindert werden, wenn die Durchschnittsverzinsung im Zuge des marktwirtschaftlichen Entwicklungsprozesses sinken würde und damit das Gewicht des Lohneinkommens — soweit es kapitalunabhängig ist — zunehmen würde. Aus einer im Entwicklungsprozeß sinkenden Durchschnittsverzinsung (Profitrate) folgt allerdings nicht unbedingt eine steigende Lohnquote (sinkende Mehrwertrate), so daß die — unbewiesene — These einer sinkenden Durchschnittsverzinsung den Konzentrationsprozeß nicht aufhalten muß.

Zu einer weiteren Modifikation der Modellergebnisse würde es führen, wenn die Sparquoten nicht als konstante Größen behandelt, sondern als vom Einkommen und Vermögen abhängig betrachtet würden.

---

[18] Vgl. *J. E. Meade,* Efficiency, Equality and the Ownership of Property, London 1964, S. 27, 44.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bei Meade[19] findet sich die Hypothese, daß aus einem bestimmten Einkommen um so weniger gespart würde, je größer das Vermögen des Einkommensbeziehers ist, weil das Motiv des Zwecksparens mit steigendem Vermögen an Bedeutung verliert. Daraus ließe sich ableiten, daß der Prozeß der Vermögenskonzentration über die Reaktion der Sparquoten gebremst werden würde, weil aus Vermögenseinkommen weniger gespart würde als aus Arbeitseinkommen. Diese Folgerung wäre freilich nur richtig, wenn die Anteile des Vermögenseinkommens in allen Einkommensklassen gleich hoch wären. Nach aller empirischer Erfahrung wächst aber der Anteil des Vermögenseinkommens mit der Einkommenshöhe. Damit aber gewinnt eine andere empirische Erfahrung an Bedeutung: Die mit steigendem Einkommen steigende Sparquote.

Geht man davon aus, daß die Wirtschaftssubjekte um so mehr sparen, eine je höhere Stellung sie auf der Einkommenspyramide einnehmen, also etwa

$$S_t^i = \varepsilon\, \eta_t^i\, Y_t^i \qquad \varepsilon = \text{(konstant)}$$

mit

$$\eta_t^i = \frac{Y_t^i}{\overline{Y}_t} \qquad \overline{Y}_t = \text{(Durchschnittseinkommen)},$$

dann würde sich der Konzentrationsprozeß zugunsten der Bezieher höherer Einkommen beschleunigen, weil sich die Relationen der Sparquoten

$$\frac{s_t^A}{s_t^B} = \frac{Y_t^A}{Y_t^B}$$

ständig in Richtung des stärker wachsenden Einkommens verschieben würden. Allerdings ist auch mit diesen Sparfunktionen eine gleichgewichtige Vermögensverteilung vereinbar, nämlich dann, wenn auch die Einkommensverteilung eine bestimmte konstante Relation erreicht. Der labile Charakter dieses Gleichgewichts ist aber offensichtlich. Jede exogene Änderung der Einkommensverteilung zugunsten einer Gruppe würde zugleich die Relation der Sparquoten zugunsten dieser Gruppe ändern, womit sich die Einkommensverteilung erneut — diesmal endogen — zugunsten eben dieser Gruppe verändern würde usw.

Auch in einem marktwirtschaftlichen System wird die personelle Vermögensverteilung nicht ausschließlich durch die Einkommen und die Sparquoten bestimmt. In jedem Fall sind bestimmte demogra-

[19] Ebenda, S. 45.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

phische Faktoren zusätzlich zu berücksichtigen. Im Anschluß an Meade[20] müssen vor allem berücksichtigt werden: Die vermögensklassenspezifischen Geburten- und Sterberaten und die vermögensklassenspezifische Ehepartnerwahl.

Die vermögensklassenspezifischen Geburten- und Sterberaten entscheiden darüber, wieviel Menschen sich im Zeitablauf ein bestimmtes Vermögen teilen werden. Dieser Aspekt hat natürlich nur Bedeutung, wenn das Bevölkerungswachstum in den verschiedenen Vermögensklassen unterschiedlich ist. Solche Unterschiede scheinen aber in der Tat zu bestehen und zudem gewissen historischen Wandlungen unterworfen zu sein. Konnte man noch vor rund hundert Jahren besonders in den armen Bevölkerungsschichten einen hohen Kinderreichtum — allerdings auch eine geringe Lebenserwartung — konstatieren, so ist gerade in den letzten Jahren besonders in den wenig begüterten Bevölkerungskreisen ein krasser Rückgang der Geburtenrate zu beobachten, während möglicherweise erstmalig Kinderreichtum auch ein tatsächlicher und/oder gar beabsichtigter Ausdruck guter wirtschaftlicher Verhältnisse zu sein scheint. Ein entsprechendes Erbrecht vorausgesetzt, müßte eine solche Entwicklung — sollte sie sich historisch bestätigen — jedenfalls günstige Auswirkungen auf die Vermögensverteilung haben.

Wer kein Vermögen erbt, hat bekanntlich bei der Bestimmung seiner Wahlverwandschaft noch eine zweite Chance, zu Vermögen zu gelangen. Was diese Chance wert ist, bestimmen unter anderem freilich jene obwaltenden gesellschaftlichen Vorstellungen, die eine Verbindung von Angehörigen unterschiedlicher Vermögensverhältnisse mal als glatte Mesalliance und mal als schick gelten lassen. Da die Entwicklung ähnlicher Interessen und die Begegnung bei gleichen Aktivitäten jedenfalls zum Teil auch von einer gewissen Ähnlichkeit der Vermögenslage abhängen, dürfte bei aller möglicherweise zu beobachtenden Tendenz zur Egalité die Partnerwahl eher zu einer Konzentration als zu einer Dekonzentration von Vermögen führen.

Der in die Formeln zur Vermögensverteilung eingehende Vermögensbegriff umfaßt notwendigerweise nichts anderes als den Nettobesitz von marktbewerteten Sachvermögen und Forderungen und den Anspruch auf deren Erträge. Damit bleibt offen, welche Machtpositionen, d. h. welchen Einfluß auf die Geschicke anderer, mit einer bestimmten Vermögenslage verbunden sein mögen. Vom unmittelbaren Besitz am Produktivvermögen über das bloße Halten von Renten-

[20] *J. E. Meade,* a.a.O., S. 46 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

papieren bis hin zum Eigenheim im Grünen läuft eine ganze Skala unterschiedlicher Machtpositionen, deren relative Stärke sicher auch berücksichtigt werden müßte, wenn die Grenzen der noch zu tolerierenden Ungleichverteilung gezogen werden.

Es gibt verschiedene Gründe dafür, daß die Macht überproportional mit der formellen Vermögenshöhe wächst. Zu nennen sind vor allem der bei großen Vermögen höhere Anteil an Produktivvermögen und das in der Wirtschaftsverfassung begründete Abstimmungsverfahren des Mehrheitsentscheids bei Kapitalgesellschaften. Dies zwingt dazu, die im marktwirtchaftlichen Entwicklungsprozeß enthaltene Tendenz zur Vermögenskonzentration eher noch kritischer zu interpretieren, als dies bei einem rein formalen Vermögensvergleich notwendig wäre.

9. Die These des distributiven Marktversagens ist bestenfalls ein a-priori-Argument für eine staatliche Verteilungspolitik. Ohne Zweifel lassen sich einem abstrakten Staat Instrumente zuordnen, mit deren Hilfe er die Verteilung wesentlich beeinflussen könnte. Offene Fragen sind allerdings einerseits die konkrete Bestimmung der — an welcher Norm auch immer ausgerichteten — gewünschten Verteilung und andererseits der tatsächliche politische Wille eines konkreten Staates, seine Instrumente im gewünschten Sinne einzusetzen. Bevor also aus dem theoretisch abgeleiteten Marktversagen der Schluß gezogen werden könnte, dem Staat müsse die Aufgabe der Lenkung oder gar Bestimmung von Einkommens- und Vermögensverteilung zugewiesen werden, wäre zu prüfen, ob denn von der konkreten staatlichen Verteilungspolitik grundsätzlich eher als vom Markt die Erfüllung der verteilungspolitischen Normen zu erwarten wäre. Dies ist ein anderes Thema.

Summary

Theory of the Failure of the Market's Distributive Function

Government distribution policy in a basically free market economy requires — similarly to the motivation of government allocation policy as provided by the theory of public goods — justification from the shortcomings inherent in free market distribution results. The author tries to provide a systematic justification by formulating different objectives and discussing their chances of beeing realized. As objectives are assumed distribution (1) according to needs, (2) according to achievements, (3) according to efforts. Finally, he investigates in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

greater detail (4) which prospects the system of free market economy has of achieving "social mobility". For this purpose, several models are compared which represent the free market relationship between the distribution of income and wealth over time.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Umverteilungswirkungen der Einkommensteuer

Von *Willi Albers*, Kiel

1. Problemstellung

Am Anfang einer Untersuchung über die Umverteilungswirkung der Einkommensteuer steht im allgemeinen der Satz, daß ein progressiver Tarif dazu führt, daß die sekundäre Einkommensverteilung gleichmäßiger als die primäre ist. Diese Feststellung ist, von Grenzfällen abgesehen, zwar grundsätzlich richtig, sagt aber wenig aus. Weder wird der Umfang der umverteilten Einkommen noch der Kreis der Begünstigten und Belasteten dadurch bestimmt.

Auch die dann in einem zweiten Schritt ins Feld geführten Spitzensteuersätze sind nicht immer ein Beweis für eine stärkere Umverteilung. Wenn sie erst auf Einkommensgruppen angewendet werden, in denen sich nur wenige Spitzenverdiener befinden, tragen sie zur Umverteilung wenig bei. Trotzdem hat diese Betrachtungsweise politisch bis in die jüngste Zeit hinein eine große Bedeutung besessen. Als die Bundesrepublik Deutschland nach der Währungsreform von den bis 90 v.H. gehenden, in den Kontrollratsgesetzen festgelegten Spitzensteuersätzen loskommen wollte, beschränkten die Besatzungsmächte die Tarifsenkung so stark, daß die von deutscher Seite für notwendig gehaltene steuerliche Entlastung nicht verwirklicht werden konnte. Sie glaubten, den Besiegten nicht niedrigere Steuersätze zubilligen zu können als ihren eigenen Völkern und fürchteten vor allen Dingen auch, daß die Zahlungsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland im Hinblick auf die beanspruchten Besatzungskosten beeinträchtigt werden könnte. Es wurde dabei völlig übersehen, daß ein Steuersatz von 90 v.H. in ihren Ländern erst bei erheblich höheren Einkommen zum Zug kam.

Auf der gleichen Linie liegt es, wenn man sich auf dem Steuerparteitag der SPD darüber erbittert gestritten hat, ob der Spitzensteuersatz der Einkommensteuer über 56 v.H. bis aus 58 v.H. oder 60 v.H. erhöht werden sollte. Dabei war bekannt, daß jeder Punkt mehr in der Spitze, wenn dies nur in einem Fortführen der Progression über 110 000 bzw.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

220 000 DM Jahreseinkommen hinaus besteht, lediglich ein Mehraufkommen von 50 Mill. DM bedeuten würde. Deutlicher kann die Bedeutungslosigkeit der Spitzensteuersätze für die Umverteilung kaum zum Ausdruck kommen.

Nun hat die Diskussion um die Messung der wirtschaftlichen Konzentration allerdings gezeigt, daß es kein einfaches (eindimensionales) und zugleich umfassendes Verteilungs-(Streuungs-)maß gibt. Es ist nicht mein Ehrgeiz, ein weiteres Streuungsmaß zu konstruieren, das vielleicht den einen oder anderen Nachteil der bisher verwendeten Maße nicht in dem gleichen Umfang aufweist. Ich möchte prüfen, in welchem Umfang die Bezieher höherer Einkommen auf Einkommensteile zugunsten der Bezieher kleiner und mittlerer Einkommen verzichtet haben.

Dabei werde ich mich im ersten Teil mit methodischen Fragen, im zweiten mit empirischen Untersuchungen beschäftigen, die sich neben der Bundesrepublik Deutschland auf die Vereinigten Staaten, Großbritannien und Frankreich erstrecken. Der Versuch, die aus vielerlei Gründen interessanten italienischen Verhältnisse mit einzubeziehen, mußte wegen fehlender Statistiken aufgegeben werden.

Die erste gravierende Einschränkung in der Aussagefähigkeit der Untersuchung beruht darauf, daß nur Aussagen über die Steuerzahllast gemacht werden. Insofern gehe ich nicht über den Ansatz hinaus, der für die bisherigen Untersuchungen über die Steuerlastverteilung in den verschiedenen Ländern verwendet worden ist. Angesichts der Schwierigkeiten, differentielle Inzidenzanalysen zu machen, wird ein anderer Ansatz in absehbarer Zeit wohl auch kaum möglich sein. Ich teile allerdings nicht die Ansicht, daß eine unterschiedlich hohe Zahllast über die Veränderung des persönlich verfügbaren Einkommens gar nichts aussagt und daß dementsprechend eine auf die Zahllast abgestellte Untersuchung über Umverteilungswirkungen wertlos sei. Es mag zutreffen, daß zwischen einer allgemeinen und gleichmäßigen Umsatz- und Einkommensteuer keine nennenswerten Unterschiede in der Verteilungswirkung bestehen, wie dies Musgrave dargestellt hat. Bei einer progressiven Einkommensteuer sind diese Bedingungen einer allgemeinen und gleichmäßigen Steuer jedoch nicht erfüllt und, wenn die bisherigen Inzidenzanalysen überhaupt eine gesicherte Aussage gestatten, dann besteht diese in der Erkenntnis, daß sich Differenzierungen in der Steuerlast durch Anpassungsvorgänge nicht ausgleichen lassen. Einschränkend muß dazu allerdings hinzugefügt werden: soweit es sich um Differenzierungen innerhalb der gleichen Gruppe von Steuerpflichtigen handelt. In der Einkommensteuer werden also unterschiedliche Steuer-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sätze (Progression) innerhalb der unselbständig Tätigen und innerhalb der Bezieher von Gewinneinkommen nicht ausgeglichen. Diese Aussage gilt aber schon nicht mehr mit gleicher Rigorosität, wenn die Steuersätze zwischen den beiden Gruppen unterschiedlich hoch sind. Ebenso ist bei einer Erhöhung der Körperschaftsteuer bei unveränderter persönlicher Einkommensteuer nicht damit zu rechnen, daß Umverteilungswirkungen in Höhe der Steuerdifferenz eintreten werden, weil erwartet werden kann, daß das Verhältnis der Einkommen vor der Steuer zwischen den Körperschaftssteuer- und Lohnsteuerpflichtigen sich verändern wird. Selbst innerhalb der Gewinneinkommensbezieher sind derartige Verschiebungen zwischen den Bruttoeinkommen zu erwarten, wenn Kleinunternehmen mit Körperschaften nicht unmittelbar im Wettbewerb stehen, weil sie nicht die gleichen Güter und/oder nicht nachfragemäßig verbundene Güter anbieten.

Ich erkenne also die Beschränkungen einer Zahllastbetrachtung durchaus an, sehe aber einerseits keine Möglichkeit, zu einer Traglastbetrachtung überzugehen und halte sie andererseits nicht für so gravierend, daß Zahllastbetrachtungen keine Aussagen über Umverteilungswirkungen gestatten.

2. Die Umverteilungsintensität und ihre Bestimmungsgründe

Die von mir zur Messung der Umverteilungswirkung angewendete Methode geht auf eine sehr einfache Überlegung zurück. Würde es keine Umverteilung im Rahmen der Einkommensbesteuerung geben, müßte jeder Einkommensbezieher einen gleich großen Anteil seines Einkommens als Steuer zahlen, so daß die Einkommensrelation zwischen allen Steuerpflichtigen vor und nach Erhebung der Einkommensteuer gleich bliebe. Eine solche Form der Einkommensbesteuerung hat es allerdings nie gegeben; denn selbst, wenn wie z. B. innerhalb der alten französischen Schedulensteuer ein proportionaler Tarif bestand, ergab sich als Folge von Freibeträgen eine indirekte Progression. Trotzdem ist die Ermittlung einer solchen bei dem gegebenen Steueraufkommen hypothetischen umverteilungsneutralen „Belastungsquote“ des Einkommens wichtig, weil durch Vergleich der tatsächlichen mit dieser „umverteilungsneutralen“ Belastung festgestellt werden kann, welcher Steuerpflichtige (welche Gruppe von Steuerpflichtigen) als Folge der Besteuerung sich relativ besser oder schlechter steht. Die Summe der insgesamt durch die Einkommensteuer umverteilten Einkommen erhält man, indem man die Differenz zwischen dem für jede Einkommensgrößenklasse errechneten Steueraufkommen bei Anwendung des umverteilungsneutralen Durchschnittssteuersatzes auf das Gesamteinkom-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

men dieser Größenklasse und dem tatsächlichen Aufkommen dieser Größenklasse bildet und die positiven oder negativen Abweichungen addiert. Ein zu Kontrollzwecken angestellter Vergleich der positiven und negativen Abweichungen hat ergeben, daß zwischen ihnen keine ins Gewicht fallenden Unterschiede bestehen. Sonst wäre es zweckmäßig, das arithmetische Mittel der Summe der positiven und negativen Abweichungen zu verwenden.

Der Rechenvorgang wird in der folgenden Formel noch einmal wiedergegeben:

$$T_U = \frac{\sum_{i=1}^{K} (|T_i - Y_i \bar{t}|)}{2\,T_G} \cdot 100$$

T_U = umverteilungswirksamer Anteil des Steueraufkommens.
T_i = Steueraufkommen in den Einkommensgrößenklassen.
Y_i = Steuerbemessungsgrundlage in den Einkommensgrößenklassen.
$\bar{t}$ = Durchschnittssteuersatz = umverteilungsneutraler Steuersatz.
T_G = Gesamtes Steueraufkommen.
K = Anzahl der Einkommensgrößenklassen.

Bezieht man die im Zähler enthaltene Summe der Abweichungen des tatsächlichen von dem umverteilungsneutralen Steueraufkommen statt auf das Steueraufkommen auf das Einkommen, erhält man die Umverteilungsintensität (i_U).

$$I_U = \frac{\sum_{i-1}^{K} (|T_i - Y_i \bar{t}|)}{2\,Y_G} \cdot 100$$

Welche Einkommensgröße (Y^i und Y_G) im Zähler und Nenner gewählt wird, hängt von der mit der Untersuchung verbundenen Zielsetzung ab.

Die jeweils relevante Größe wird auf S. 75 ff. dargestellt. Es sei an dieser Stelle lediglich darauf hingewiesen, daß sich mit der Änderung der Bezugsgröße auch automatisch der Durchschnittssteuersatz $\bar{t}$ ändert. Das Nettosozialprodukt zu Faktorkosten könnte als Bezugsgröße nur dann verwendet werden, wenn die Verteilung aller steuerlich nicht erfaßten Einkommensteile nach Einkommensgrößenklassen bekannt wäre. Diese beiden Meßgrößen (T_U, I_U) für den Umfang der durch die Einkommensteuer bewirkten Umverteilung können sowohl für intertemporale als auch für zwischenstaatliche Vergleiche verwendet werden.

Einen solchen Ansatz habe ich zuerst vor einigen Jahren in einer Untersuchung über die Umverteilungswirkungen im Rahmen des Fa-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

milienlastenausgleichs verwendet. Die Methode ist dann von Metze in seiner Habilitationsschrift[1] ausgebaut worden.

In der Tabelle 1 sind neben der Umverteilungsintensität der Anteil der Einkommensteuer am Volkseinkommen, an dem der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen und am zu versteuernden Betrag und der Anteil des Steueraufkommens, der umverteilend wirkt, für die Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Großbritannien und die Vereinigten Staaten dargestellt.

Die Differenz zwischen den ersten beiden Anteilen ist ein Indikator für den von der Einkommensteuer erfaßten Teil des Volkseinkommens, während die Differenz zwischen dem zweiten und dritten Anteil anzeigt, in welchem Umfang das steuerpflichtige Einkommen durch Abzüge (Freibeträge, Vergünstigungen usw.) vermindert wird. Die positive Korrelation zwischen Größe der Differenz und Höhe der nicht erfaßten oder besteuerten Einkommensteile wird durch die Tabelle 6 (Vgl. S. □) bestätigt, in der die der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten und die tatsächlich besteuerten Einkommen für die gleichen Länder als Anteil am Volkseinkommen ausgewiesen sind.

Der Anteil der Einkommensteuer am zu versteuernden Einkommen ist ein Indikator für die Schärfe des steuerlichen Zugriffs durch den Tarif. Der englische Tarif greift mit Abstand am schärfsten; eine durchschnittliche Belastung von fast 40 v.H. zeigt, daß Durchschnittssteuersätze von mehr als 50 v.H. von vielen Steuerpflichtigen zu zahlen sind. Dagegen macht die amerikanische Durchschnittsbelastung von nur etwa 20 v.H. deutlich, daß die ebenfalls weit über 50 v.H. hinausgehenden Spitzensteuersätze kein großes Gewicht haben können. Das Bild ändert sich, wenn man die durchschnittliche Belastung des der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommens vergleicht. Zwar liegt die englische immer noch über der westdeutschen Durchschnittsbelastung, aber der Unterschied hat sich von mehr als 50 v.H. auf gut 25 v.H. verringert, d. h. die Abzüge haben in Großbritannien ein sehr viel größeres Gewicht als in der Bundesrepublik. Am auffallendsten ist, daß die französische Durchschnittsbelastung sogar höher als die englische liegt, weil die Abzüge viel geringer sind.

Die Unterschiede in der Höhe der Durchschnittsbelastung zwischen den untersuchten Ländern lassen allerdings die Unterschiede in der Höhe der Belastung der gesamten Einkommen noch nicht erkennen, weil der Anteil der steuerlich erfaßten Einkommen am Sozialprodukt

---

[1] *I. Metze:* Soziale Sicherung und Einkommensverteilung in: Sozialpolitische Schriften, H. 34, Berlin 1974.
Tabelle 1:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1: **Der Anteil der persönlichen Einkommensteuer am Einkommen, Anteil ihres Steueraufkommens, der umverteilend wirkt und ihre Umverteilungsintensität in wichtigen Ländern 1968**

Land — Steuerart	Anteil am Volkseinkommen[a])	Anteil zur Kenntnis gebrachten Einkommen	Anteil zu versteuernden Einkommen	Umverteilend wirkender Anteil des Steueraufkommens: reiner Tarif	Umverteilend wirkender Anteil des Steueraufkommens: Tarif und Abzüge	Umverteilungsintensität: reiner Tarif	Umverteilungsintensität: Tarif und Abzüge
1. Bundesrepublik Deutschland							
a) Lohnsteuer		8,7	12,6	9,1	12,0	1,1	1,2
b) Veranlagte Einkommensteuer		17,3	24,1	21,8	27,8	5,2	5,0
c) Gesamte Einkommensteuer	8,8	11,9	17,6	22,6	27,5	4,0	3,3
2. Frankreich							
a) Einkommensteuer	6,4	17,1	17,8	16,8	16,6	3,0	2,8
b) Zusatzsteuer	.	.	4,8	0[b])	8,8	0[b])	0,4
3. Großbritannien[c])	15,7	16,4	39,2	12,2	22,0	5,6	3,6
4. Vereinigte Staaten	11,1	12,9	20,5	11,3	16,5	2,3	2,1

a) Ohne nicht ausgeschüttete Gewinne juristischer Personen. — b) Proportionaler Tarif von 6 v. H. — c) Einschl. Surtax.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sehr verschieden ist. Aufschlußreich dafür ist wiederum ein Vergleich Frankreichs mit Großbritannien. Der Anteil der Einkommensteuer geht in Frankreich von 17 v.H. auf 6,4 v.H. zurück, wenn man ihr Aufkommen statt auf das der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachte Einkommen auf das Volkseinkommen bezieht. In Großbritannien vermindert sich der Anteil dagegen nur geringfügig, von 16,4 v.H. auf 15,7 v.H.[2]. Die Anteile der Einkommensteuer am Volkseinkommen verändern also die Aussagekraft der in den Spalten 2 und 3 ausgewiesenen Durchschnittsbelastungen nicht unerheblich. Trotzdem sind sie zum Verständnis der Unterschiede der Umverteilungsintensität zwischen den untersuchten Ländern wichtig und deshalb vorangestellt worden.

Die Umverteilungsintensität selbst wurde einmal für den reinen Tarif zum anderen für den Tarif und die Abzüge errechnet. Im ersten Fall ist das zu versteuernde Einkommen, im zweiten Fall das der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachte Einkommen die Bezugsgröße[3]. Zwei Ergebnisse springen in die Augen:

1. Der geringe Anteil der umverteilten Einkommensteile. Er beträgt nur 3 - 5 v.H. und würde, wenn man die Umverteilung auf das gesamte Volkseinkommen beziehen könnte, wahrscheinlich noch kleiner sein.

2. Die im Verhältnis zum reinen Tarif geringere Umverteilungsintensität bei Einbeziehung der Abzüge in die Berechnung.

zu 1.

Trotz der zum Teil sehr hohen Spitzensteuersätze ist der Anteil des umverteilten Einkommens am steuerpflichtigen Einkommen klein. Dabei beweisen die von etwa 15 - 25 v.H. am gesamten Steeueraufkommen streuenden Anteile der umverteilungswirksamen Beträge, daß das redistributive Element in der Steuer selbst nicht klein ist. Auch wenn die Möglichkeit, mit Hilfe der Einkommensteuer redistributiv zu wirken, nicht voll ausgeschöpft ist, zeigen die Ergebnisse doch, daß man diese Möglichkeit nicht überschätzen sollte.

zu 2.

Die geringere Umverteilungsintensität des Tarifs einschließlich der Abzüge im Verhältnis zum reinen Tarif läßt nicht erkennen, ob die Abzüge auch einkommensnivellierend — nur schwächer als der Tarif — oder ob sie in entgegengesetzter Richtung gewirkt haben. Sofern die

---

[2] Die Besonderheiten in Großbritannien, die eine Vergleichbarkeit beeinträchtigen, werden auf S. 90 dargestellt.

[3] Die Ermittlung der beiden Größen wird auf S. 82 dargestellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Differenz nicht groß ist, ist die erste Annahme wahrscheinlich. Hier gibt der Anteil der umverteilend wirkenden Beträge am Steueraufkommen Auskunft. Er liegt mit Ausnahme von Frankreich in allen Ländern deutlich höher als beim reinen Tarif, d. h. die Abzüge haben die absolute Höhe des Umverteilungsbetrages verstärkt. Der Unterschied in der Relation zwischen den Spalten 4 und 5 und den letzten beiden Spalten ergibt sich daraus, daß sich die Umverteilungsintensität, wie erwähnt, einmal auf das zu versteuernde Einkommen zum anderen auf das der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachte Einkommen bezieht, während die Bezugsgröße der Spalten 4 und 5 gleich ist, nämlich das tatsächliche Steueraufkommen. Das hat zur Folge, daß sich die Umverteilungsintensität verringert, wenn die Abzüge eine geringere einkommensnivellierende Wirkung als der Tarif besitzen. Der einkommensnivellierende Anteil des Steueraufkommens steigt dagegen solange, wie die Abzüge überhaupt noch eine redistributive Wirkung besitzen.

Bei der deutschen Lohnsteuer ist als einziger Steuer die Umverteilungsintensität unter Einschluß der Abzüge nicht kleiner als diejenige des reinen Tarifs. Hier wirkt sich die Tatsache aus, daß bis zu einem zu versteuernden Einkommen von 8 000/16 000 DM im Jahr ein proportionaler Grenzsteuersatz besteht und daß die Lohneinkommen 1968 zu einem großen Teil diese Grenzen nicht überschritten haben.

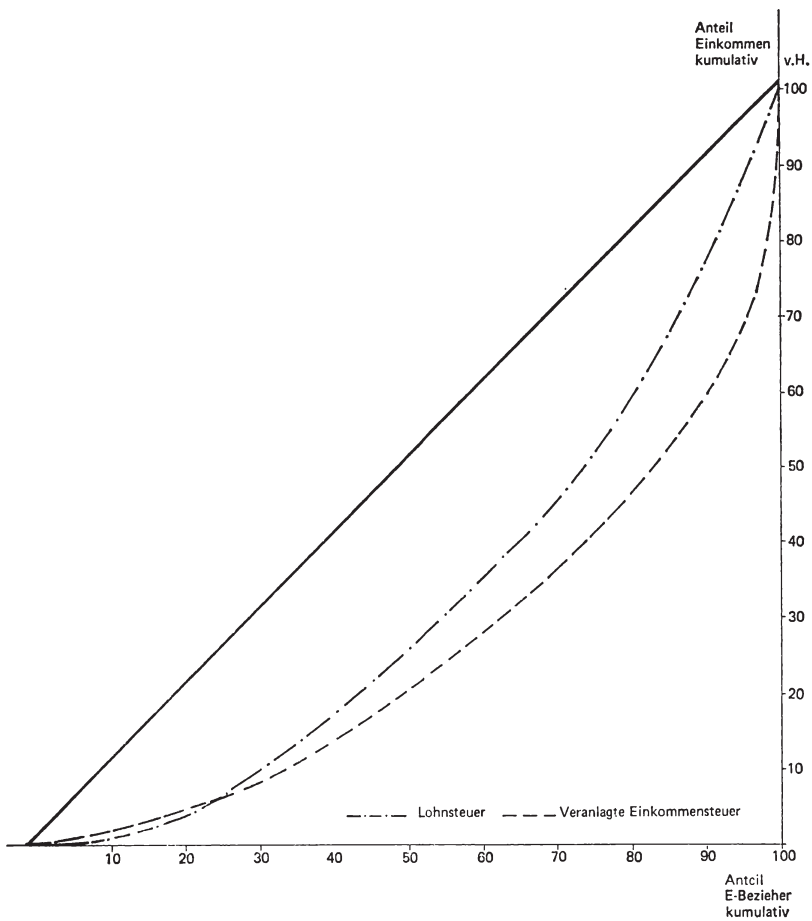
Die Unterschiede in der Höhe der Umverteilungsintensität zwischen den Ländern werden neben der Progression des Tarifs und der redistributiven Wirkung der Abzügee auch von der Steueranspannung bestimmt. So liegt der umverteilungswirksame Anteil des Aufkommens der Einkommensteuer in der Bundesrepublik Deutschland — sowohl auf den reinen Tarif als auch auf Tarif und Abzüge bezogen — deutlich höher als in Großbritannien. Bei der Umverteilungsintensität ist dagegen das Verhältnis umgekehrt, weil die durchschnittliche Steuerbelastung in Großbritannien höher als in der Bundesrepublik Deutschland ist, d. h. der absolute Betrag der Steuer, der umverteilt wird, und damit auch sein Anteil am Einkommen ist größer als in der Bundesrepublik Deutschland.

Die Unterschiede zwischen dem umverteilungswirksamen Anteil des Steueraufkommens in den Ländern zeigen im übrigen, daß die Höhe der Spitzensteuersätze dafür nicht ausschlaggebend ist; denn die Bundesrepublik Deutschland besitzt den niedrigsten Spitzensteuersatz und gleichzeitig — und zwar auch schon auf den reinen Tarif bezogen — den höchsten umverteilungswirksamen Anteil des Steueraufkommens. Die Progression wird demnach schon in relativ dicht besetzten Einkommensgruppen wirksam.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Weiter ist interessant, daß der umverteilungswirksame Anteil der Lohn- und veranlagten Einkommensteuer in der Bundesrepublik Deutschland trotz des für beide geltenden gleichen Tarifs stark differiert. Die verhältnismäßig geringe Umverteilungsintensität der Lohnsteuer kann damit erklärt werden, daß die Löhne viel geringer streuen als die Gewinneinkünfte (vgl. Schaubild 1), so daß auch die Unterschiede in der Höhe der Steuersätze geringer sind. Auf den ersten Blick

Schaubild 1. Die Verteilung des der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommens in der Lohn- und veranlagten Einkommensteuer in der Bundesrepublik Deutschland 1968



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erstaunlich ist, daß die Umverteilungsintensität der gesamten Einkommensteuer nicht kleiner als diejenige der veranlagten Einkommensteuer ist; denn angesichts des großen Gewichts der Lohnsteuer an der gesamten Einkommensteuer hätte man erwarten können, daß deren geringe Umverteilungsintensität den Durchschnittswert gedrückt hätte. Die Konzentration der Lohneinkommen auf die unteren Einkommensgruppen führt aber dazu, daß die auf die gesamten Einkommen anzuwendenden Steuersätze nicht weniger stark streuen als innerhalb der veranlagten Steuerpflichtigen.

Diese Tatsache legt es nahe, zu untersuchen, ob die Unterschiede in der Höhe der Umverteilungsintensität zwischen den genannten Ländern neben Unterschieden im Progressionsverlauf des Tarifs und Höhe und Verteilung der Steuervergünstigungen nicht auch auf Unterschiede in der Einkommensverteilung zurückgehen. Das Schaubild 2 zeigt, daß in der Tat die der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen in der Bundesrepblik Deutschland ungleichmäßiger als in den anderen Ländern verteilt sind. Wenn das Gewicht dieses Faktors auch nicht bestimmt worden ist, — dazu wäre eine Faktorenanalyse erforderlich — steht doch fest, daß die höhere Umverteilungsintensität in der Bundesrepublik Deutschland mindestens teilweise strukturell und nicht nur steuertechnisch bedingt ist. Der im Verhältnis zur Bundesrepublik Deutschland und zu Großbritannien niedrigen Umverteilungsintensität der Einkommensteuer in den Vereinigten Staaten entspricht die gleichmäßigere Verteilung der dortigen Einkommen.

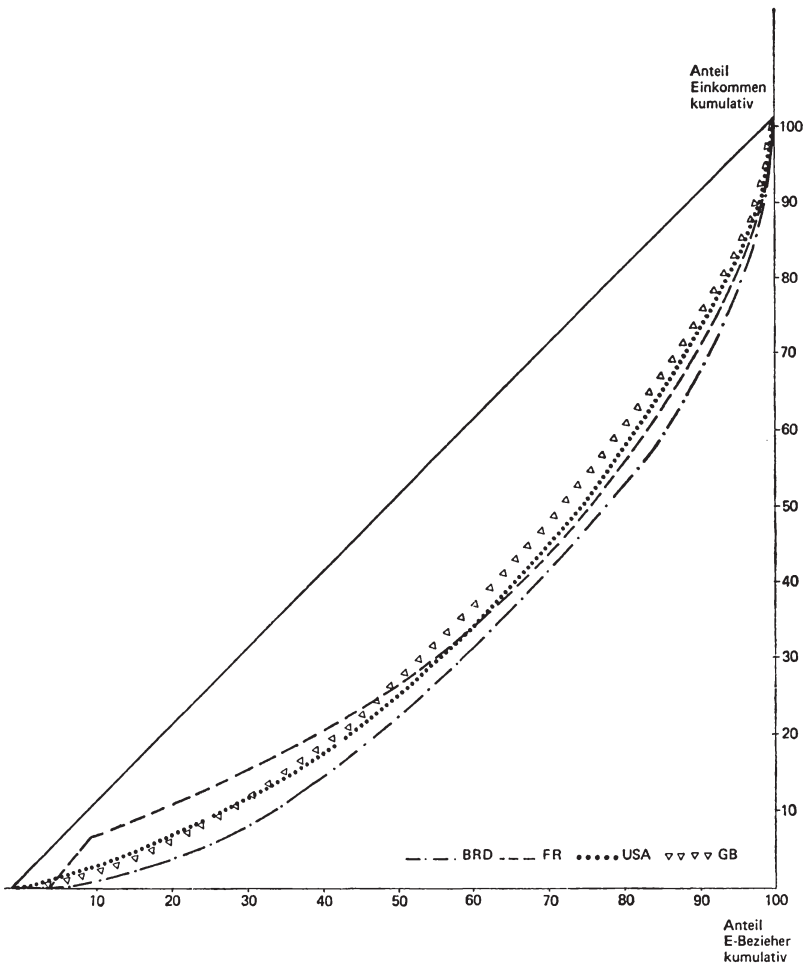
Frankreichs Verteilung ist durch eine Ungleichmäßigkeit der Verteilung im unteren Bereich gekennzeichnet, die offenbar auf eine lückenhafte Erfassung der Bezieher kleiner Einkommen in der Einkommensteuer zurückgeht. Sie zeigt die beschränkte Aussagefähigkeit aller auf rein steuerlichen Größen beruhenden Einkommensverteilungen. Die für die Bundesrepublik Deutschland ausgewiesene ungleichmäßigere Verteilung braucht deshalb nicht für die Leistungseinkommen insgesamt zu gelten. Das ergibt sich allein schon daraus, daß nur die Einkommen natürlicher Personen erfaßt sind.

Die Einkommen der juristischen Personen konzentrieren sich auf den oberen Einkommensbereich, so daß ihre Einbeziehung zu einer insgesamt ungleichmäßigeren Verteilung führen würde. Das ist um so mehr der Fall, je größer ihr Anteil am Sozialprodukt ist (vgl. Tab. 2). Da ihr Anteil in den Vereinigten Staaten erheblich größer als in der Bundesrepublik ist, muß eine auf das Einkommen natürlicher Personen beschränkte Verteilung schon aus diesem Grundee in den USA gleichmäßiger als in der Bundesrepublik Deutschland sein. Derartige auf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

steuerlichen Größen beruhende Vergleiche der Einkommensverteilung zwischen verschiedenen Ländern sind also mit Vorsicht zu behandeln.

Schaubild 2. Die Verteilung des der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommens in der Bundesrepublik, den Vereinigten Staaten, Frankreich und Großbritannien in der persönlichen Einkommensteuer 1968



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Nicht ausgeschüttete Gewinne juristischer Personen; Anteil am Volkseinkommen und steuerlich erfaßter Anteil 1968

Land	Nicht ausgeschütteter Gewinn		
	absolut	Anteil am Volkseinkommen	davon steuerlich erfaßt
	1	2	3
Bundesrepublik Deutschland ..	15,8 Mrd. DM	6,2	67
Vereinigte Staaten	60,8 Mrd. $	10,9	.
Großbritannien	2,6 Mrd. £	9,0	66
Frankreich	20,0 Mrd. ffrs.	11,9	55

Natürlich fallen bei einem so einfachen Maßstab nicht alle im Zusammenhang mit Umverteilungsmaßnahmen erwünschten Informationen an. Auch wenn bei einem Progressionstarif das Einkommen, bei dem die Steuer und der Steuersatz, mit dem sie einsetzt, sowie der Spitzensteuersatz und das Einkommen, von dem ab er angewendet wird, bekannt sind, ist der Progressionsverlauf und damit das Ausmaß der Umverteilung keineswegs bestimmt. Die Progression kann im unteren Teil der Einkommen ganz unterschiedlich steil verlaufen. Davon hängt ab, bis zu welcher Einkommenshöhe sich die Steuerpflichtigen relativ besser und von welcher Einkommenshöhe ab sie sich relativ schlechter stellen. Setzt man das Einkommen, bei dem die durchschnittliche Steuerbelastung erreicht wird, zum Durchschnittseinkommen in Beziehung, erhält man einen Maßstab für die Schiefe der Umverteilung. Ein Wert von 1,2 bedeutet demnach, daß bei Einkommen, die 20 v.H. über dem Durchschnittseinkommen liegen, eine überdurchschnittlich hohe Steuerbelastung einsetzt. In den meisten Fällen liegt dieser Punkt bei 160 - 180 v.H. des Durchschnittseinkommens. Bei gegebener Einkommensverteilung wird die Durchschnittsbelastung bei einem um so mehr über dem Durchschnitt liegenden Einkommen erreicht, je höher das steuerfreie Existenzminimum angesetzt wird und je steiler anschließend die Progression verläuft. Bei gegebenem Tarifverlauf wird das Einkommen, bei dem die Durchschnittsbelastung erreicht wird, um so höher sein, je ungleichmäßiger die Einkommen — und zwar links schief — verteilt sind.

So einfach die Methode in der Konzeption ist, so viele Probleme gibt es bei ihrer praktischen Anwendung. Das erste Problem ergibt sich daraus, daß Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer und Sozialpro-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dukt nicht zusammen fallen. Einerseits bleiben Einkommensteile steuerfrei, andererseits werden Einnahmen besteuert, auch wenn sie kein Leistungseinkommen darstellen (Veräußerungsgewinne). In der Regel ist die Steuerbemessungsgrundlage erheblich kleiner als das Nettosozialprodukt zu Faktorkosten, d. h. der Summe aus Löhnen und Gewinnen. Könnte man annehmen, daß die nicht erfaßten Einkommensteile sich gleichmäßig auf alle Einkommensbezieher verteilen würden, würde das Zurückbleiben der Steuerbemessungsgrundlage hinter dem Volkseinkommen lediglich bedeuten, daß die Höhe der Durchschnittsbelastung je nach Wahl der Bezugsgröße unterschiedlich hoch wäre. Beträgt die Steuerbemessungsgrundlage z. B. 75 v.H. des Sozialprodukts und ergibt sich eine Durchschnittsbelastung von 20 v.H., so verringert sich diese auf 15 v.H., wenn das Sozialprodukt als Bezugsgröße verwendet wird. Die Einkommenshöhe, bei der die Durchschnittsbelastung erreicht wird, bleibt aber unverändert, und demnach bleibt auch die Umverteilung von dieser Änderung unberührt.

Nun steht aber fest, daß sich die steuerlich nicht erfaßten Einkommensteile ganz ungleichmäßig auf die verschiedenen Gruppen der Einkommensbezieher verteilen. Es sei nur, um die von Schmölders geprägten Begriffe zu verwenden, an die beiden Klassen von Steuerpflichtigen: das Fußvolk und die Spesenritter erinnert. Aber auch die Einkünfte des Fußvolks werden, wie die Klein- und Nebeneinkünfte zeigen, die unterhalb der Steuerfreigrenze liegen, keineswegs vollständig erfaßt. Eine Beschränkung der Untersuchung über die einkommenssteuerlichen Umverteilungswirkungen auf die tatsächlich der Steuer unterliegenden Einkommensteile wird also die tatsächliche Umverteilungswirkung nicht richtig zeigen können. Daß die Fehlerquellen erheblich sein können, ergibt sich schon daraus, daß selten mehr, aber häufig erheblich weniger als das halbe Volkseinkommen mit Einkommensteuer belastet wird.

Es sind zwar in verschiedenen Ländern Ansätze unternommen worden, um die Differenz zwischen den beiden Größen aufzuklären. Man rechnet zu dem zu versteuernden Betrag die aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen steuerfrei gelassenen Einkommensteile hinzu und weist die dann noch verbleibende nicht aufgeklärte Differenz als illegale Steuerhinterziehung aus. Auf diese Weise hat man die Steuerhinterziehungsquote vor dem 2. Weltkrieg im Deutschen Reich auf etwa 5 v.H. geschätzt, und ich habe für Ende der 50er Jahre eine Quote errechnet, die bei 8 - 10 v.H. lag. Ein solches Verfahren ist nicht unproblematisch, weil bei relativ niedriger Hinterziehungsquote, die sich nur als Restgröße ermitteln läßt, und bei großer Unsicherheit in der Schätzung der steuerfrei belassenen Einkommensteile durch die sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in der Restgröße niederschlagenden Schätzfehler die Hinterziehungsquote leicht um 100 v.H. falsch ausgewiesen werden kann. Außerdem sagt dieses Verfahren über die Verteilung der steuerfrei gebliebenen Einkommensteile auf die Einkommensgrößenklassen nichts aus und, soweit ich es zu übersehen vermag, besteht auch in absehbarer Zeit keine Aussicht, die Verteilung aller steuerlich nicht erfaßten Einkommensteile zu ermitteln.

Man sollte aber, soweit es möglich ist, die neben dem Tarif bestehenden Umverteilungswirkungen von Steuerbefreiungen erfassen. Dafür ist wichtig, daß zwischen den beiden Größen: dem Volkseinkommen und dem zu versteuernden Betrag noch eine weitere Größe mit Hilfe der Steuerstatistiken ermittelt werden kann, die ich mit „der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkünfte" bezeichnet habe. Es ergibt sich also die folgende Skala von Einkommensgrößen:

1. Nettosozialprodukt zu Faktorkosten = Σ der Leistungseinkommen
   — nicht erfaßte steuerfrei gebliebene Einkommensteile
   + nicht in das Sozialprodukt einbezogene Einkünfte

=

2. der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachte Einkünfte
   — in den Steuererklärungen ausgewiesene steuerfrei gebliebene Einkünfte

=

3. zu versteuernder Betrag.

Die Differenz zwischen den beiden letzten Größen kann mit Hilfe der Einkommensteuerstatistiken nach Einkommensgrößenklassen aufgeteilt werden, so daß die Verteilungswirkung ermittelt werden kann. Ich habe mich darüber hinaus bemüht, die Differenz zwischen den ersten beiden Größen nach Sektoren bzw. Einkunftsarten aufzuhellen, um auf diese Weise festzustellen, wo das Schwergewicht der von der Steuer nicht erfaßten Einkommensteile liegt. Dabei hat sich herausgestellt, daß für die effektive steuerliche Belastung noch ein weiterer Tatbestand wichtig ist: nämlich die Existenz von Tarifdifferenzierungen und von steuerpflichtigen Einkommensteilen, die aber nicht mit Steuern belastet werden. Die Vernachlässigung dieses Tatbestandes würde insbesondere bei einem internationalen Vergleich die Umverteilungswirkungen falsch ausweisen.

Ein Beispiel ist die unterschiedliche Art, Familienermäßigungen zu gewähren. Würde man nur von dem zu versteuernden Betrag ausgehen, würden die Familienermäßigungen für die Ehefrau und Kinder in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Frankreich, das das System des Familiensplitting (Vollsplitting) anwendet, völlig vernachlässigt werden. In Großbritannien, das ausschließlich Freibteräge für die Ehefrau und Kinder anwendet, würden dagegen die Familienermäßigungen in voller Höhe den zu versteuernden Betrag mindern und auch die davon ausgehenden Umverteilungswirkungen erfaßt werden. Welches Gewicht allein dieser Faktor besitzt, zeigt die Tatsache, daß in Frankreich, das ein Familiensplitting anwendet, die Steuerbemessungsgrundlage der Einkommensteuer ohne Berücksichtigung von Familienermäßigungen nur um 3,8 v.H., unter Einschluß der Familienermäßigungen aber um 24,6 v.H. geschmälert würde (vgl. Tab. 3). In der Bundesrepublik Deutschland und in den Vereinigten Staaten, die das Splitting auf Ehegatten beschränken, würde die Steuerbemessungsgrundlage um 14 v.H.[4] bzw. 7,8 v.H. zu hoch ausgewieesn (vgl. Tab. 4).

Tabelle 3

Einkünfte und Abzüge der persönlichen Einkommensteuer in Frankreich 1968

Einkünfte Größenklasse in ffrs.	Einkünfe	Steuerermäßigungen		Familienquotient[a])	
	Mrd. ffrs.	Mrd. ffrs.	v. H.	Mrd. ffrs.	v. H.
< 5 000	1,6	.	2,1	0,1	7,3
5 100— 7 500	10,6	0,2	2,2	1,4	13,7
7 600— 10 000	16,1	0,4	2,5	4,1	25,3
10 100— 15 000	35,4	1,2	3,3	8,2	23,3
15 100— 20 000	27,4	1,0	3,8	8,1	29,5
20 100— 35 000	39,2	1,7	4,4	10,4	26,6
35 100— 50 000	14,2	0,7	4,9	3,9	27,8
50 100— 70 000	8,4	0,4	5,0	2,1	24,7
70 000—100 000	5,7	0,3	4,9	1,3	22,9
100 000—200 000	5,7	0,3	4,6	1,2	20,6
> 200 000	3,8	0,1	3,4	0,5	14,4
Gesamt	168,2	6,4	3,8	41,4	24,6

a) Die Tarifermäßigung wurde auf eine Verkleinerung der Steuerbemessungsgrundlage umgerechnet.

[4] Die Angabe bezieht sich nur auf die veranlagte Einkommensteuer. In der Lohnsteuer würde die Bemessungsgrundlage nur um 12,7 v. H. zu hoch ausgewiesen werden. Für die gesamte Einkommensteuer läßt sich der Splittingvorteil nicht erfassen, da die Statistik die Einkommensgrößenklassen in der Lohn- und veranlagten Einkommensteuer unterschiedlich abgrenzt, so daß sie nicht zusammengeführt werden und außerdem die veranlagten Lohnsteuerpflichtigen nicht eliminiert werden können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Umrechnung ist relativ umständlich. Für jede Einkommensgrößenklasse wird das Durchschnittseinkommen und die Durchschnittssteuer nach dem Splittingtarif errechnet. Dann wird festgestellt, welches Einkommen diesem Steuerbetrag bei Anwendung des Ledigentarifs entspricht. Die Differenz zwischen den beiden Einkommensgrößen gibt an, wie groß die steuerlichen Abzugsbeträge sind, wenn die Familienermäßigungen in Form von Freibeträgen gewährt würden, die von der Steuerbemessungsgrundlage abzuziehen sind. Diese Differenz wird in jeder Einkommensgrößenklasse mit der Zahl der Steuerpflichtigen multipliziert.

Diese Zahl wird — und zwar sowohl bei Kindern als auch bei Ehefrauen — zum Gesamteinkommen aller Steuerpflichtigen ohne Rücksicht darauf ob, sie verheiratet sind und/oder Kinder besitzen, in Beziehung gesetzt. Auf diese Weise wird die prozentuale Verminderung der Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer[5] durch Familienermäßigungen nach Einkommensgrößenklassen errechnet. Dieser Ansatz entspricht dem Ziel, Gewicht und Verteilung der steuerlich nicht belasteten Einkommensteile zu ermitteln.

Aus der Tabelle 4 läßt sich also die Höhe der für die Ehefrau und je Kind in den Einkommensgrößenklassen gewährten steuerlichen Entlastung nicht erkennen. Da der Anteil der Verheirateten und der Steuerpflichtigen mit Kindern in den Einkommensgrößenklassen unterschiedlich ist, gestattet auch ein Vergleich der Prozentsätze zwischen den Einkommensgrößenklassen keine Aussage über die relative Veränderung des Gewichts der Steuerentlastung für die Ehefrau oder je Kind.

Das wird an der Veränderung des Anteils der Freibeträge für die Ehefrau und die Kinder mit wachsendem Einkommen deutlich. Bei gleicher Struktur der Familien müßte der Anteil der Familienermäßigungen an der Bemessungsgrundlage laufend abnehmen. Sowohl in der Bundesrepublik Deutschland als auch in Großbritannien wächst der Anteil jedoch in den untersten drei Größenklassen. Hierin kommt die unterdurchschnittliche Kinderzahl in den unteren Einkommensgrößenklassen zum Ausdruck, die überwiegend aus noch nicht verheirateten Berufsanfängern und Alten, nicht mehr Erwerbstätigen bestehen. In Frankreich läßt sich die mit der Einkommenshöhe variierende Kinderzahl an Hand des Familienquotienten besonders deutlich erkennen. Er steigt von 1,2 in der untersten Einkommensgrößen-

[5] Soweit es das statistische Material der verschiedenen Länder gestattet, wurde dabei auf das der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachte Einkommen abgestellt, da auf diese Größe auch die anderen Entlastungen bezogen wurden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4: **Die prozentuale Verminderung der Steuerbemessungsgrundlage der persönlichen Einkommensteuer durch Steuerermäßigungen für die Ehefrau und Kinder in wichtigen Ländern 1968**

Einkommensgrößenklasse in DM/Jahr a)	USA					Bundesrepublik Deutschland			Frankreich			Großbritannien		
	Freibetrag	Splitting f) Frau	gesamt	Kinder c)	Frau u. Kinder	Frau d)	Kinder	gesamt	Frau f)	Kinder f)	gesamt	Frau	Kinder e)	gesamt
1 500— 3 000	—	—	—	—	—	.	(15,4)	.	4,0	3,3	7,3	3,9	3,5	7,4
3 000— 5 000	—	—	—	—	—	20,0	10,7	30,7	10,9	5,8	16,7	8,1	5,1	13,2
5 000— 8 000	—	—	—	—	—	17,0	12,1	30,1	16,2	7,6	23,8	8,3	10,3	18,6
8 000— 12 000	5,3	0,6	5,9	11,4	17,3	13,5	14,4	27,9	17,6	10,4	28,0	7,6	9,5	17,1
12 000— 16 000	5,7	2,1	7,8	11,0	18,8	10,3	11,8	22,1	16,2	10,8	27,0	5,9	6,9	12,8
16 000— 25 000	5,7	4,2	9,9	10,2	20,1	15,3	6,3	21,6	15,4	11,6	27,0	3,9	4,5	8,4
25 000— 50 000	4,0	9,3	13,3	6,9	20,2	19,3	4,8	24,1	14,0	11,4	25,4	2,0	2,8	4,8
50 000— 75 000	2,4	17,5	19,9	3,9	23,8	16,7	2,9	19,6	12,2	10,5	22,7	1,1	1,2	2,3
75 000—100 000	1,7	19,0	20,7	2,5	23,2	14,7	2,2	16,9	10,5	9,3	19,8			
100 000—250 000	0,9	16,0	16,9	1,7	18,6	11,4	1,4	12,8						
250 000—500 000	0,4	11,6	12,0	0,6	12,6	5,4	0,5	5,9	7,5	6,7	14,2	0,5	0,6	1,1
500 000—1 Mill.	0,2	6,2	6,4	0,3	6,7	2,6	0,2	2,8						
> 1 Mill.	0,1	2,0	2,1	0,1	2,2	0,7	0,1	0,8						
Durchschnitt	4,1	7,8	11,9	7,3	19,2	14,0	5,5	19,5	15,5	9,1	24,6	6,4	7,4	13,8

a) Die Einkommen wurden auf folgender Basis umgerechnet: 1 $ = 2,50 DM; 1 £ = 6,50 DM; 1 ffrs. = 0,60 DM. — b) Nur veranlagte Einkommensteuer. — c) Die Freibeträge für den Unterhalt von Kindern und anderen Angehörigen werden in der amerikanischen Statistik zusammen ausgewiesen, so daß der auf Kinder entfallende Anteil geschätzt werden mußte. — d) Der für die Frau gewährte zweite Grundfreibetrag ist in dem Tarif eingebaut, so daß er anders als in den Vereinigten Staaten nicht gesondert zu berechnen ist. — e) Die Freibeträge für Kinder werden nach drei Altersstufen differenziert. Da die altersmäßige Zusammensetzung der Kinder nicht bekannt ist, mußte der Durchschnittsbetrag geschätzt werden (125 £ je Kind und Jahr). Die Kinder von nicht verheirateten Steuerpflichtigen fehlen. Dadurch wird die Verminderung der Bemessungsgrundlage im Durchschnitt um 0,3 Prozentpunkte zu niedrig ausgewiesen. — f) Tarifdifferenzierung auf Bemessungsgrundlagenäquivalent umgerechnet.

Quelle: Umrechnung der nationalen Steuerstatistiken.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

klasse bis auf 2,7 für Einkommen zwischen 70 000 und 100 000 ffrs. an und fällt dann bis zu den höchsten Einkommen wieder bis auf 2,3 ab.

Das Gewicht der Familienermäßigungen ist in Frankreich am größten und in Großbritannien am kleinsten, während die Vereinigten Staaten und die Bundesrepublik eine Mittelstellung einnehmen. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß in Frankreich und der Bundesrepublik Deutschland neben der steuerlichen Entlastung für Kinder auch noch Kindergeld gezahlt wird.

In den Vereinigten Staaten und in der Bundesrepublik Deutschland, die das Ehegattensplitting anwenden, ist die Steuerermäßigung für die Ehefrau deutlich größer als diejenige für Kinder. Diese Relation steht im Widerspruch zu der im Verhältnis zum Unterhalt der Ehefrau schwerer wiegenden Belastung durch den Unterhalt von Kindern. Das französische Familiensplitting führt zu dem gleichen Ergebnis, allerdings nur weil ein Kind nur mit 0,5, die Ehefrau dagegen mit 1,0 in den Splittingkoeffizienten eingeht. Nur in Großbritannien ist die steuerliche Entlastung für Kinder größer als diejenige für Ehefrauen.

Als Ergebnis ist festzustellen, daß die steuerliche Entlastung gemessen an dem der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen in den Vereinigten Staaten um 7,8 v.H., in der Bundesrepublik Deutschland um 14,6 v.H. und in Frankreich sogar um 24,6 v.H. zu niedrig ausgewiesen wird, wenn nur die Abzüge von der Steuerbemessungsgrundlage berücksichtigt werden.

Ein auf gleicher Ebene liegender Faktor, der den Vergleich verfälscht, besteht darin, daß steuertechnisch das steuerfreie Existenzminimum in den einzelnen Ländern ganz unterschiedlich behandelt wird. In den Vereinigten Staaten, in Frankreich und in Großbritannien wird ein Freibetrag von der Bemessungsgrundlage abgesetzt; der Tarif setzt dann sofort von der ersten Einkommenseinheit mit dem Steuersatz des ersten „brackets“ ein. In der Bundesrepublik Deutschland ist das steuerfreie Existenzminimum dagegen in den Tarif eingebaut; das heißt, der Steuersatz für die erste Einkommensstufe ist mit Null festgesetzt. Beide Verfahren führen dazu, daß das Existenzminimum steuerfrei bleibt. Stellt man auf den in den Steuerstatistiken ausgewiesenen zu versteuernden Betrag ab, wird dieser Einkommensteil in der Bundesrepublik Deutschland aber als steuerpflichtig ausgewiesen. Da das Existenzminimum in Großbritannien 30 v.H., in der Bundesrepublik Deutschland und in Frankreich je etwa 15 v.H. des zu versteuernden Betrages ausmacht, fällt die unterschiedliche Behandlung des steuerfreien Existenzminimums erheblich ins Gewicht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einen weiteren Störungsfaktor stellen die in einigen Ländern bestehenden Abzüge von der Steuerschuld dar. Um die Vergleichbarkeit herzustellen, wurden sie in Abzüge von der Steuerbemessungsgrundlage umgerechnet, (Bemessungsgrundlagenäquivalenz). Da eine Tendenz zu beobachten ist, von den Abzügen von der Bemessungsgrundlage zu Abzügen von der Steuerschuld überzugehen — nicht nur in der Bundesrepublik Deutschland sondern auch in den Vereinigten Staaten spielen die Tax credits eine Rolle — dürfte diese Umrechnung in Zukunft noch wichtiger werden, zumal der Übergang zum Steuerabzug überwiegend verteilungspolitisch begründet wird. Man möchte verhindern, daß die sozial- aber auch die wirtschaftspolitisch motivierten Steuerermäßigungen eine Funktion des Progressionstarifs sind, weil dadurch gleiches Verhalten steuerlich in ganz unterschiedlicher Weise behandelt (prämiert) wird.

Wie die Tabelle 5 zeigt, ist das Gewicht der Steuerermäßigungen, die von der Steuerschuld abgezogen werden, in den Vereinigten Staaten nur gering. Das mit wachsendem Einkommen abnehmende Gewicht erklärt sich daraus, daß auch bei gleichbleibendem Anteil dieser Abzüge vom Einkommen infolge der Steuerprogression der Anteil an der Bemessungsgrundlage mit wachsendem Einkommen kleiner werden muß. Außerdem verlieren die zusätzlichen neben den Sozialversicherungssteuern geleisteten Beiträge zur Alterssicherung, die den wichtigsten Abzugsposten darstellen, für Bezieher höherer Einkommen an Bedeutung. Die sprunghafte Erhöhung des Anteils in der obersten Einkommensgrößenklasse schließlich beruht auf „foreign tax credits", d. h. der Anrechnung ausländischer auf die amerikanische Einkommensteuer. Daraus läßt sich schließen, daß für die kleinen und mittleren Unternehmen eine wirtschaftliche Betätigung im Ausland eine geringe Rolle spielt.

Da die Abzüge von der Steuerschuld in den anderen untersuchten Ländern keine größere Bedeutung besitzen, kann auf ihre Darstellung verzichtet werden; denn es kam in erster Linie darauf an, methodisch einen Weg zu zeigen, wie man vermeiden kann, daß durch unterschiedliche Formen der Steuerermäßigungen die internationale Vergleichbarkeit beeinträchtigt wird.

3. Die Differenz zwischen Volkseinkommen und dem der Finanz-- verwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen

Ich wende mich nunmehr dem ersten Problemkreis, dem Aufhellen der Differenz zwischen dem Volkseinkommen und dem der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen zu. Die relevanten Grö-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 5: **Bemessungsgrundlagenäquivalent der tax-credits in denUSA 1968**

Einkommens-größenklassen	Brutto-einkommen in Mill. $	Netto-einkommen in Mill. $	∅ Netto-einkommen in $	Steuer in 1 000 $	∅ Steuer in $b)	tax-credits in 1 000 $	marg. Steuer-sätze	Bemessungsgrundlagenäquivalent zu Sp. 6 in 1 000 $	Abzugseffekt. Sp. 8 in % von Sp. 1
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
— 1 000	4 021	38	58	5 203	8	—	14	*)	—
— 2 000	11 149	2 685	517	383 332	74	3 581	15	23 873	0,2
— 3 000	14 820	5 661	1 233	845 839	184	23 490	16	146 813	1,0
— 4 000	19 608	9 138	1 833	1 427 183	286	34 843	17	204 959	1,1
— 5 000	23 910	12 144	2 449	1 943 444	392	41 586	19	218 874	1,0
— 6 000	27 796	14 974	3 084	2 435 067	501	40 538	19	213 358	0,8
— 7 000	32 558	18 133	3 717	2 992 971	614	44 718	19	235 358	0,7
— 8 000	35 930	20 899	4 435	3 497 745	742	38 749	19	203 942	0,6
— 9 000	39 540	23 426	5 093	3 961 125	861	35 175	19	185 132	0,5
— 10 000	38 547	23 574	5 867	4 041 913	1 006	40 449	19	212 889	0,6
— 15 000	145 833	95 948	8 011	17 149 393	1 432	121 663	22	553 014	0,4
— 20 000	62 700	44 729	12 226	8 699 430	2 378	68 033	25	272 132	0,4
— 25 000	26 370	19 512	16 545	4 140 172	3 511	42 504	28	151 800	0,6
— 30 000	14 336	10 885	20 932	2 500 058	4 808	34 412	32	107 538	0,8
— 50 000	27 340	21 359	29 724	5 764 743	8 022	68 637	39	175 992	0,6
— 100 000	20 169	16 221	53 848	5 831 808	19 360	62 647	53	118 202	0,6
— 200 000	8 351	6 695	106 668	3 054 103	48 663	31 990	62	51 597	0,6
— 500 000	4 478	3 491	227 239	1 811 376	117 897	20 451	70	29 216	0,7
— 1 Mill.	1 782	1 391	537 303	749 626	289 655	8 269	70	11 813	0,7
> 1 Mill.	2 406	1 897	1 733 771	1 026 931	938 694	40 659	70	58 084	2,4
Gesamt:	561 644	352 800	∅ 5 701	72 261 462	∅ 1 168	802 394	—	3 174 586	0,6

a) Nettoeinkommen = taxable income. — b) Spalten 3 u. 5 dienen zur Bestimmung von Spalte 7; *) nicht feststellbar.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ßen sind in der Tabelle 6 zusammengestellt, die als einzige Tabelle auch Angaben für Italien enthält. Trotz mehrfacher Bemühungen ist es mir nicht gelungen, detailliertere Informationen über Italien zu erhalten. Entweder hat man sich nicht für die Quantifizierung und die Verteilungswirkung der Steuerentlastungen interessiert oder man hat sich gescheut, diese Informationen der Öffentlichkeit zugänglich zu machen.

Tabelle 6

Volkseinkommen und zu versteuerndes Einkommen in einigen wichtigen Ländern 1968

Land	Volkseinkommen (nationale Währung)	Der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachtes Einkommen		Zu versteuerndes Einkommen	
		absolut	v. H.	absolut	v. H.
Bundesrepublik Deutschland	416,9 Mrd. DM	306,3 Mrd. DM	73,6	200,6 Mrd. DM	48,2
Vereinigte Staaten	716,6 Mrd. $	621,8 Mrd. $	82,0	395,8 Mrd. $	54,6
Großbritannien	33,44 Mrd. £	30,87 Mrd. £	92,4	15,4 Mrd £[a])	46,1
Frankreich	475,0 Mrd. ffrs.	188,0 Mrd. ffrs.	39,6	181,6 Mrd. ffrs.	38.2
Italien	.	.	38,1	.	.

a) Die Beträge sind um die nicht zu ermittelnden Abzüge von den Gewinnen der Körperschaften zu hoch ausgewiesen.

Als erstes fallen die grundlegenden Unterschiede zwischen den ersten drei und den letzten zwei Ländern auf. Sowohl in Frankreich als auch in Italien erreicht der Anteil des der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommens weniger als 40 v.H. des Volkseinkommens. Es besteht offentsichtlich so etwas wie ein romanischer Steuerplafonds. Bei dem hohen Anteil in den Vereinigten Staaten und Großbritannien, der deutlich über dem westdeutschen Anteil liegt, ist zu berücksichtigen, daß Kapitalgewinne (capital gains), die kein Bestandteil des Sozialprodukts sind, im Verhältnis zur Bundesrepublik in viel größerem Umfang besteuert werden.

Da außerdem, wie noch zu zeigen sein wird, die Abhängigkeit der Sozialproduktsgrößen von steuerlichen Daten in Großbritannien viel größer als in den anderen untersuchten Ländern ist, werden die von der Steuer nicht erfaßten Einkommensteile weitgehend auch von der Sozialproduktsrechnung nicht erfaßt. Der für Großbritannien ausgewiesene hohe Anteil des der Finanzverwaltung zur Kenntnis ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

brachten Einkommens am Volkseinkommen von 91 v.H. darf deshalb nicht als Ergebnis einer vorbildlichen Steuermoral und des Fehlens von loop-holes interpretiert werden, ganz unabhängig davon, ob die engliche Steuermoral tatsächlich besser als die deutsche ist. Die internationale Vergleichbarkeit der Ergebnisse wird dadurch in entscheidender Weise beeinträchtigt. Zwar stimmt das System der Sozialproduktsberechnung aufgrund der Arbeiten in der OECD weitgehend überein; ebenfalls wird in den untersuchten Ländern das Sozialprodukt sowohl von der Entstehungs- als auch von der Verwendungs- und Verteilungsseite her erstellt. Aber die für die Erstellung dieser Größen verwendeten Statistiken sind sehr unterschiedlich, so daß sich schon von daher die Ergebnisse unterscheiden müssen. Zwar werden aus der Besteuerung gewonnene Informationen in allen Ländern zur Überprüfung bestimmter Größen der Volkseinkommensberechnung herangezogen, jedoch ist ihr Gewicht sehr unterschiedlich.

In Deutschland beruhte vor dem Zweiten Weltkrieg die Sozialproduktberechnung in großem Umfang auf Ergebnissen der Steuerstatistiken. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde die Berechnung umgestellt, und der Produktionszensus (Kostenstrukturerhebungen) bildete die entscheidende Grundlage. Großbritannien hat diese Umstellung nicht mitgemacht, so daß die steuerlich nicht erfaßten Einkommensteile zum größten Teil auch nicht in die Volkseinkommensrechnung eingegangen sind[6].

Trotz des einheitlichen Rahmens für die Verbuchung der ökonomischen Tatbestände in den OECD-Ländern ergibt sich also die erstaunliche Tatsache, daß die Ergebnisse der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung nur bedingt vergleichbar sind, weil die Daten ganz unterschiedlich erhoben werden. Wenn auch zwischen den anderen Ländern nicht so starke Unterschiede in der Ermittlung der Daten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung bestehen wie im Verhältnis zu Großbritannien, muß doch damit gerechnet werden, daß die Aussagefähigkeit ebenfalls beeinträchtigt ist.

Eine weitere wichtige Erkenntnis besteht darin, daß die großen Unterschiede zwischen den Anteilen der steuerlich erfaßten Einkünfte am Volkseinkommen stark abgeschwächt werden, wenn man den Vergleich auf das steuerlich tatsächlich belastete Einkommen abstellt. Die Schwankungsbreite wird nach unten von einem Anteil von 38,2 v.H. in Frankreich und nach oben von einem Anteil von 55,1 v.H. in den Vereinigten Staaten begrenzt.

[6] „Statistics based on tax assessments are the major source of the annual statistics of income" in: National Accounts Statistics-Sources and Methods, hrsg. von R. Maurice, London 1968, S. 33.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die im Verhältnis zu den großen Unterschieden im Anteil der steuerlich erfaßten Einkommen starke Angleichung der Anteile der steuerbelasteten Einkünfte am Volkseinkommen zeigt, daß offenbar zwei verschiedene Prinzipien für die Festsetzung der Steuerbelastung bestehen. In den romanischen Ländern arrangiert man sich mit der Finanzverwaltung; faktisch hat sich für große Teile der Steuerpflichtigen das Prinzip der Selbsteinschätzung erhalten.

Der Fiskus sieht deshalb keine Notwendigkeit, durch gesetzlich genau umschriebene Entlastungen[7] die Steuerbelastung noch weiter zu verringern. Dementsprechend ist die Differenz zwischen dem der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen und dem versteuerten Einkommen nur gering. In den angelsächsischen Ländern und in der Bundesrepublik bemüht man sich dagegen offenbar, das tatsächliche Einkommen möglichst vollständig zu erfassen; dafür werden dann aber gezielte Entlastungen gewährt. Sicher ist das in den romanischen Ländern praktizierte Verfahren nicht nachahmenswert, weil die Verteilung der nicht erfaßten Einkommensteile unkontrollierbar ist. Ob andererseits aber durch Abzugsmöglichkeiten die Steuerbemessungsgrundlage um ein Drittel und mehr verringert werden sollte, wie dies in den angelsächsischen Ländern und in der Bundesrepublik der Fall ist, erscheint auch zweifelhaft. Die Verteilungswirkung der Entlastungen läßt sich zwar, wie noch gezeigt wird, wenn auch mit einiger Mühe, ermitteln, ist aber der Öffentlichkeit weitgehend unbekannt, und es wird in der steuerpolitischen Diskussion mit Belastungssätzen argumentiert, die weitgehend auf dem Papier stehen, weil diese Abzugsmöglichkeiten gegen den Grundsatz der Tarifwahrheit verstoßen.

Insgesamt ist die Bedeutung der Tatsache, daß mehr als die Hälfte des Volkseinkommens nicht mit Einkommensteuer belastet wird, stark unterschätzt worden. Bei einer Steuerreform sollte in erster Linie überprüft werden, ob es aufgrund wirtschafts- und sozialpolitischer Ziele gerechtfertigt und mit dem Prinzip der Gleichmäßigkeit der Besteue-

---

[7] Als Entlastungen werden grundsätzlich alle Abzüge bezeichnet, die die Steuerbemessungsgrundlage einengen. Sie umfassen generelle Befreiungen, wie das steuerfreie Existenzminimum, das allen Steuerpflichtigen gewährt wird (Grundfreibetrag), und spezielle Abzugsmöglichkeiten für bestimmte Gruppen von Steuerpflichtigen (Sonderfreibetrag für Landwirte oder für freie Berufe). Die letzteren durch die die Höhe der Steuer im Verhältnis zu vergleichbaren anderen Steuerpflichtigen ermäßigt wird, werden als Vergünstigungen bezeichnet. Der Begriff „Entlastungen" oder „Abzugsmöglichkeiten" wird also stets wertneutral gebraucht, während durch die Verwendung des Begriffs „Vergünstigungen" zum Ausdruck gebracht wird, daß sie mindestens gegen den Grundsatz der Gleichmäßigkeit der Besteuerung verstoßen. Sie können trotzdem aus anderen z. B. wirtschaftspolitischen Zielen berechtigt sein, wenn diesen eine Priorität eingeräumt wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rung zu vereinbaren ist, so große Teile des Volkseinkommens von der Steuer auszunehmen. Statt dessen hat sich auch in der Bundesrepublik Deutschland bei der für 1975 geplanten Reform der Einkommensteuer die politische Diskussion überwiegend auf eine Tarifänderung konzentriert, die sich zudem, weil man der Masse der Steuerpflichtigen nicht „weh" tun wollte, auf höhere Steuersätze für die Spitzeneinkommen beschränkte und deshalb die für eine große Steuerreform wichtige finanzielle Manövriermasse nicht bringen konnte.

Selbst wenn man sich aber für die Beibehaltung von Entlastungen entschieden hat, wäre es vorzuziehen, stärker auf einem breiten Kreis der Steuerpflichtigen zugute kommende Freibeträge abzustellen — das steuerfreie Existenzminimum beträgt in der Bundesrepublik trotz der inflatorischen Entwicklung seit 1957 unverändert 1680,— DM/Jahr — als spezielle Vergünstigungen zu gewähren, die zum Teil nur von einem verschwindend kleinen Kreis der Steuerpflichtigen in Anspruch genommen werden. So wurden z. B. 1968 bei 4,3 Mill. Steuerpflichtigen in der veranlagten Einkommensteuer die folgenden Vergünstigungen (vgl. Tabelle 20) ausgenutzt von: 190 Steuerpflichtigen = § 6 c, 1671 Steuerpflichtigen = § 7 E, 80 Steuerpflichtigen = § 74 EStDV, 206 Steuerpflichtigen = § 75 EStDV, 104 Steuerpflichtigen = § 79 EStDV und 32 Steuerpflichtigen = § 81 EStDV.

Allein kann zwar die Zahl der Fälle kein ausreichendes Kriterium dafür sein, ob eine Entlastung nicht zu vertreten ist. Wenn eine Herztransplantation oder eine andere aufwendige Operation in einem Jahr weniger als 100 mal durchgeführt wird, aber für den Betroffenen mit hohen Kosten verbunden ist, ist es berechtigt, diese Aufwendungen als außergewöhnliche Belastungen anzuerkennen. Wenn jedoch nicht sozial- sondern wirtschaftspolitische Ziele mit der Entlastung verfolgt werden, kann das Ziel kaum erreicht werden, wenn die Entlastung nur von einem so kleinen Personenkreis ausgenutzt wird. Es besteht vielmehr der Verdacht, daß sie Gruppeninteressen dient. Eine so geringe Inanspruchnahme von Entlastungen sollte deshalb immer ein Anlaß dafür sein, sie auf ihre Berechtigung hin zu überprüfen.

Der Versuch, die Differenz zwischen dem Volkseinkommen und dem der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen aufzuklären, stößt auf Schwierigkeiten, weil die in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ausgewiesenen Einkommen funktional gegliedert sind; — Die Wertschöpfung wird auf Löhne, Gewinne, Zinsen, Mieten und Pachten aufgeteilt —, die Einkommensteuerstatistik dagegen auf die personelle Verteilung abgestellt ist. Diese beiden Ansätze lassen sich nicht voll in Übereinstimmung bringen. In den Vereinigten Staaten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

liegen schon seit den 50er Jahren Untersuchungen vor, mit deren Hilfe versucht wird, von den steuerlich erfaßten Einkommen auf das Volkseinkommen hochzurechnen (vgl. Tab. 7). Die Steuerverwaltung erstellt außerdem auf der Basis des „adjusted gross income" intern Vergleichsrechnungen zwischen dem in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und dem in den Steuerstatitiken ausgewiesenen Einkommen.

Auch diese Weise ist es für die Vereinigten Staaten gelungen, die 1968 bestehende Differenz zwischen dem Nettosozialprodukt zu Faktorkosten und dem der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen von 110,8 Mrd. $ auf 27,7 Mrd. $ zu verringern. Es läge nahe, diese Größe als hinterzogenes Einkommen anzusehen. Zwar ist anzunehmen, daß ein großer Teil dieser Größe aus an sich steuerpflichtigen, aber der Finanzverwaltung nicht angezeigten Einkommen besteht. Eine Gleichsetzung mit Steuerhinterziehung verbiet sich aber aus verschiedenen Gründen:

1. Nicht alle legal steuerfrei gebliebenen Einkünfte sind vollständig erfaßt worden. Die Schätzung hat sich auf wichtige und erfaßbare Einkommensteile beschränkt.
2. Nicht alle erzielten Einkünfte sind im Sozialprodukt erfaßt worden. Die gleichen Gründe, die eine Nichterfassung in der Einkommensteuer bedingt haben, haben auch dazu geführt, daß diese Einkünfte bei der Sozialproduktsberechnung unberücksichtigt geblieben sind. Das gilt selbst dann, wenn die Ermittlung des Volkseinkommens nicht oder jedenfalls nur sekundär auf steuerlichen Informationen beruht. So kann zwar im Rahmen der Schwarzarbeit unselbständig Tätiger der Materialverbrauch erfaßt werden, wenn der Produktionszensus Grundlage für die Ermittlung des Sozialprodukts, die eigene Wertschöpfung dieser Arbeitskräfte wird jedoch genau wie in der Steuer nicht erfaßt.

Da angenommen werden muß, daß das Gewicht des zweiten Faktors größer als dasjenige des ersten ist, liegt die tatsächliche Steuerhinterziehungsquote über dem Satz von 4 v.H.[8], der sich aus der Relation zwischen der nicht aufgeklärten Differenz und dem Volkseeinkommen ergibt.

Die unvollständige Erfassung der Einkommen innerhalb der Volkseinkommensberechnung wird am Beispiel Großbritanniens deutlich.

[8] Da der erfaßte Gewinn der Körperschaften nach der Steuer- und der Volkseinkommenstatistik — von einem Bewertungsunterschied von 3,3 Mrd. $ abgesehen — gleich ist, reduziert sich die Differenz zwischen den steuerlichen und Volkseinkommensgrößen auf die obige Differenz von 27,7 Mrd. $ = 4 v. H.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wie bereits erwähnt, ist die Differenz zwischen dem der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen und dem Volkseinkommen in Großbritannien mit Abstand am kleinsten. Addiert man zur ersten Größe die erfaßbaren Steuerbefreiungen, verschwindet die Differenz zum Volkseinkommen fast vollständig. Danach dürfte es in Großbritanien keinerlei Steuerhinterziehung geben. Selbst wenn man von einer vorbildlichen Steuermoral der Engländer ausgeht, ist das natürlich ein wirklichkeitsfremdes Ergebnis. Es erklärt sich aus der erwähnten starken Abhängigkeit der Volkseinkommensberechnung von den Steuerstatistiken. Selbst wenn in den anderen untersuchten Ländern in größerem Umfang andere, von den Steuerstatistiken unabhängige Daten und Schätzungen für die Volkseinkommensberechnung verwendet werden, besteht natürlich keine Gewähr dafür, daß die steuerlich nicht erfaßten Einkommensteile vollständig in das Sozialprodukt eingegangen sind. Eine zuverlässige Ermittlung des Umfangs der Steuerhinterziehung ist also auf diesem Wege nicht möglich, zumal die nicht aufgeklärte Differenz als Restgröße ermittelt wird, in die alle statistischen und Schätzfehler eingehen. Lediglich in Frankreich ist, wie anschließend gezeigt wird, der Versuch gemacht worden, für einige wichtige Einkunftsarten aus der nicht aufgeklärten Differenz die Steuerhinterziehungsquote zu ermitteln (vgl. Tab. 8).

Für Frankreich war es nicht möglich, aufgrund von eigenen Untersuchungen die Differenz zwischen dem der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen und dem Volkseinkommen aufzuklären. Dazu reichten die verfügbaren statistischen Daten nicht aus. Es mußte deshalb auf eine Veröffentlichung des Conseil des Impôts[9] aus dem Jahre 1972 zurückgegriffen werden. Das hat leider zur Folge, daß die Systematik nicht mit den Untersuchungen der anderen Länder übereinstimmt. Die Daten beziehen sich auf das Jahr 1965 — zum Teil mußten sogar Zahlen von 1962 fortgeschrieben werden — weil nur aus einer in größeren Zeitabständen wiederholten Statistik die benötigten Informationen zu gewinnen waren. Die steuerlichen Größen sind nicht auf das der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachte Einkommen abgestellt, sondern beziehen auch jene Einkommensbestandteile ein, die nicht in den Einkommensteuererklärungen enthalten sind, aber auf anderem Wege zu ermitteln waren. Das gilt z. B. für unter dem steuerfreien Existenzminimum bleibende Einkommen. In den Einkünften aus unselbständiger Tätigkeit in Höhe von 172,2 Mrd. ffrs. (vgl. Tab. 8) macht dieser Posten allein 36,4 Mrd. ffrs. aus. Bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung besteht der größte Teil der Differenz aus

[9] Conseil des Impôts: Rapport au Président de la République, Journal Officiel Edition des Documents Administratifs, Nr. 20, 1972, S. 633 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 7

Die Erfassung des Volkseinkommens durch die Einkommensteuer in den Vereinigten Staaten 1968

Einkunftsart		Sozialprodukt Mrd.	Einkommensteuer Mrd.	Anteil des steuerl. erfaßt. Eink.
1. Einkünfte aus Land- u. Forstwirtschaft		14,7	3,1	21 v. H.
Differenz: Eigen- u. Selbstverbrauch	0,8			
Wohnungsnutzung	2,6			
steuerf. Staatsleistungen	3,5			
unaufgeklärter Rest	4,6			
insgesamt	11,5			
2. Einkünfte aus selbständiger Arbeit und Gewerbebetrieb	4,8	49,5	42,4	86 v. H.
Differenz: Unterbewertg. i. Bilanzen				
steuerbefreite Beitr. z. Altersversorgung	0,2			
unaufgeklärter Rest	2,1			
insgesamt	7,1			
3. Einkünfte aus unselbst. Arbeit	45,7	514,6	451,5	88 v. H.
Differenz: Arbeitgeberbeiträge zur Alterssicherung	2,9			
Naturaleinkommen	4,8			
steuerfreier Wehrsold	9,2			
sonst. steuerfr. Einnahmen				
unaufgeklärte Differenz	0,5			
insgesamt	63,1			
4. Einkünfte aus Dividenden		23,6	15,2	64 v. H.
Differenz: steuerbefreite Divid.	0,2			
nicht steuerbefr. Divid.	1,1			
unaufgeklärte Differenz	7,0			
insgesamt	8,3			
5. Einkünfte aus Zinsen		26,9	16,8	62 v. H.
Differenz: steuerfreie Staatspapiere	0,7			
steuerfr. Zinserträge aus Lebensversicherungen	0,7			
unaufgeklärte Differenz	8,7[a])			
insgesamt	10,1			
6. Pensionen, Renten, Mieten, Pachten, Grundvermögen		21,2	10,6	50 v. H.
davon nicht im Sozialprodukt enthalten	6,0		(4,6)	(22 v. H.)
Differenz: Wert der Wohnung im eigenen Haus	11,8			
unaufgeklärte Differenz	4,8[a])			
insgesamt	16,6			
7. Einkommen insgesamt		650,4[b])	539,6[c])	83 v. H.

a) Die Eigenkapitalverzinsung von selbstgenutzten Häusern wird auf 14,8 Mrd. geschätzt. Sie ist aber größtenteils schon im Wohnwert (vgl. Ziffer 6) enthalten. — b) Nettosozialprodukt zu Faktorkosten minus nicht ausgeschüttete Gesellschaftgewinne und Körperschaftsteuer. — c) Einschl. der im Sozialprodukt nicht enthaltenen Veräußerungsgewinne ergibt sich ein steuerlich erfaßtes Einkommen von 557,6 Mrd. $.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem steuerlich nicht erfaßten Mietwert der Wohnung im eigenen Haus. Die Zahlen können keinen Anspruch auf große Genauigkeit erheben. Die Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit und aus Kapitalvermögen konnten in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung nur als Restgröße ermittelt werden, so daß sich in ihnen auch die Fehler anderer Positionen niederschlagen. Das führt dazu, daß das steuerlich zu ermittelnde Einkommen höher oder fast genau so hoch wie das Einkommen dieser Bereiche in der Volkseinkommensberechnung ist. Ein weiterer Fehler in den Daten der Tab. 8 kommt darin zum Ausdruck, daß bei den Einkünften aus Gewerbebetrieb, der hinterzogene Einkommensteil höher als der nicht erfaßte Einkommensteil ausgewiesen ist. Wenn demnach auch die Zahlen im einzelnen mit Mängeln behaftet sind, so hat diese Untersuchung doch zwei Vorteile.

Tabelle 8

Volkseinkommen, aufgrund von Informationen der Steuerverwaltung zu ermittelndes Einkommen, steuerbelastetes Einkommen und Steuerhinterziehung natürlicher Personen in Frankreich in Mrd. ffrs 1965

Einkunftsart	Volkseinkommen	zu ermittelndes Einkommen	nicht erfaßter Anteil	hinterzogener Anteil
1. Unselbständige Tätigkeit[a]	225,7	172,2	24	.
2. Land- u. Forstwirtschaft	25,3	5,5	88	77 v. H.
3. Gewerbebetrieb	54,5	25,5	53	56 v. H.
4. Selbständige Tätigkeit	8,6	8,3	3	.
5. Vermietung u. Verpachtung	19,3	8,9	54	22 v. H.
6. Kapitalvermögen	2,5	4,8	– 92	.
insgesamt	335,9	225,2	38	.

a) Einschl. Pensionen und Renten, sowie der Gehälter von Geschäftsführern.

Quelle: Zusammengestellt aus den Ergebnissen der Volkseinkommensberechnung und des Conseil des Impôts: Rapport au Président de la République in: Journal Officiel Nr. 20, 1972, S. 633 ff.

Erstens ist jedenfalls für drei Einkunftsarten — der hinterzogene Anteil der Einkommen ermittelt worden. Darauf waren zwar die anderen Untersuchungen auch ausgerichtet; jedoch konnte die „als unaufgeklärte Differenz“ ausgewiesene Position nicht mit dem hinterzogenen Einkommensteil gleichgesetzt werden, weil in keinem der anderen Länder so gründlich und unter Rückgriff auch auf interne Informationen der Finanzverwaltung dieser Frage nachgegangen wurde. Die nicht ermittelte Hinterziehungsquote bei den Einkünften aus unselbständiger

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tätigkeit und aus Kapitalvermögen beruht darauf, daß die Volkseinkommensberechnung bei diesen beiden Positionen die steuerlichen Größen übernommen hat, so daß ähnlich wie in Großbritannien hinterzogene Einkommensteile nicht existieren können. Bei den Einkünften aus selbständiger Tätigkeit beruht die fehlende Hinterziehungsquote dagegen auf statistischen Schwierigkeiten. Wie Untersuchungen für einzelne freie Berufe zeigen, liegt sie jedoch hoch. Interessant ist, daß der steuerlich der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachte Teil des Volkseinkommens der wie die Tab. 6 zeigt, 38 v.H. betrug, durch die Einbeziehung nicht deklarierter steuerfrei gebliebener Einkommensteile auf 62 v.H. erhöht wird. Die steuerlichen Bestimmungen, die zur völligen Freistellung auch von der Steuererklärungspflicht führen, besitzen in Frankreich demnach ein großes Gewicht. Hinter der nicht erklärten Differenz von 38 v.H. verbirgt sich anderseits eine starke Steuerhinterziehung.

Des weiteren bietet die französische Untersuchung als einzige die Möglichkeit, wenigsten einige grobe Aussagen über die Verteilung der steuerlich nicht erfaßten Teile zu machen. Die Tab. 9 gibt zwar nur den Anteil der steuerpflichtigen Haushalte in sozialen Gruppen an. Da diese aber ein unterschiedliches Einkommen aufweisen, läßt sich auch eine Aussage über die Verteilung auf höhere und niedrigere Einkommen machen. Die sehr viel niedrigere Quote der steuerpflichtigen Haushalte bei den Lohnempfängern im Verhältnis zu den Gewerbetreibenden zeigt die große Bedeutung der Freistellung kleiner Einkommen von der Steuer; denn die Einkommen der Lohnempfänger werden an sich schärfer als diejenigen der Gewinneinkommenbezieher erfaßt. Das bestätigt sich auch durch den unterschiedlichen Anteil der steuerpflichtigen Haushalte innerhalb der beiden Gruppen von Einkommensbeziehern. So ist der Anteil der Steuerpflichtigen bei den Angestellten deutlich höher als bei den Arbeitern. Das gleiche Verhältnis besteht zwischen den Groß- und Einzelhändlern. Der niedrigste Anteil von Steuerpflichtigen bei den Nicht-Erwerbstätigen geht ebenfalls auf ihr niedriges Einkommen zurück.

Bei einem Vergleich mit der Bundesrepublik Deutschland ist interessant, daß bei der Einführung eines neuen Einkommensteuertarifs 1957 (Splittingtarif) mit einem stark erhöhten steuerfreien Existenzminimum ebenfalls über 40 v.H. der Erwerbstätigen nicht einkommensteuerpflichtig waren. Dieser Anteil dürfte bis Anfang der 70er Jahre auf weniger als 15 v.H. abgesunken sein, weil das steuerfreie Existenzminimum seit 1957 trotz nominal und real stark gestiegener Einkommen nicht erhöht worden ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 9

Anteil der steuerpflichtigen Haushalte an der Gesamtzahl der Haushalte nach der Stellung im Beruf in Frankreich 1965

Stellung im Beruf		Anteil der steuerpflichtigen Haushalte
1. Selbständige Landwirte		24,7
2. Selbständige außerhalb der Landwirtschaft		88,8
davon: Gewerbetreibende	97,1	
Handwerker	90,4	
Großhändler	93	
Einzelhändler	88,3	
freie Berufe	96,3	
3. Lohnempfänger		51,7
davon: Arbeiter	39,5	
Angestellte	58,9	
Landw. Arbeiter	9,3	
4. Nicht Erwerbstätige		21,5
5. Insgesamt		44

Quelle: Conseil des Impôts, Rapport au Président de la République in Journal Officiel Nr. 20, 1972, S. 633 ff.

Für die Bundesrepublik Deutschland gestaltete sich die Aufklärung der Differenz zwischen dem der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen und dem Volkseinkommen deshalb besonders schwierig, weil eine den Einkunftsarten entsprechende Aufteilung des Volkseinkommens in der amtlichen Statistik bisher fehlte[10]. Es mußte deshalb auf entsprechende Analysen privater Forschungsinstitute[11] zurückgegriffen werden, die aber nicht in jeder Hinsicht befriedigten, weil die darin vorgenommene Aufteilung des Volkseinkommens nach Bereichen nicht den steuerlichen Einkunftsarten entsprach.

---

[10] Kurz vor Drucklegung der Arbeit hat das Statistische Bundesamt erstmals die bisher nur in einer Summe veröffentlichten Einkünfte aus Unternehmertätigkeit und Vermögen weiter aufgegliedert. Vgl. *F. Dorow:* Vermögenseinkommen und Unternehmensgewinne 1960 - 72, in: Wirtschaft und Statistik H. 4, 1974, S. 246 ff.

[11] *K.-D. Bedau:* Das Einkommen der Selbständigen in der Bundesrepublik Deutschland in Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung H. 1/2, 1972, S. 48 ff. und Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Die Vermögenseinkünfte der privaten Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland, in Wochenbericht 6/71 vom 4. 2. 1971, S. 35 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Tabelle 10 läßt erkennen, bei welchen Einkunftsarten die nicht erfaßten Einkommensteile am größten sind und wie weit die Differenz zwischen Volkseinkommen und dem der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen aufgeklärt werden kann.

1. Die Löhne betrugen 1968 in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung 264,6 Mrd. DM, die steuerlichen Bruttolöhne 216,1 Mrd. DM. Es wurde also 82 v.H. der volkswirtschaftlichen Lohnsumme von der Steuer erfaßt. Steuerfrei blieben die Arbeitsgeberbeiträge zur Sozialversicherung in Höhe von 30 Mrd. DM und freiwillige Sozialleistungen der Unternehmer in Höhe von 3,5 Mrd. DM. Die unaufgeklärte Differenz zwischen beiden Größen wird hierdurch allein auf einen Rest von etwa 15 Mrd. DM vermindert. Geht man davon aus, daß von 6 - 7 v.H. der unselbständig Tätigen die Lohnsteuerkarten nicht zurückfließen, also in die Lohnsteuerstatistik nicht eingehen, ergibt sich eine Erhöhung der Lohnsumme um die gesamte noch verbliebene Differenz. Wie auch schon für andere Länder festgestellt wurde, ist aber damit zu rechnen, daß die Schwarzarbeit in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung nicht mit erfaßt wurde. Es verbleibt also auch bei den unselbständig Tätigen eine Differenz zwischen dem ihnen steuerlich zugerechneten und dem tatsächlichen Einkommen.

Es ist bedauerlich, daß das Statistische Bundesamt bisher keinen Versuch gemacht hat, die Ergebnisse der Lohnsteuerstatistiken hochzurechnen. Nur regional ist in einem Hamburger Stadtteil (Wandsbek) bei einer früheren Statistik der Versuch gemacht worden, die Fehlquote aufzuklären. Dabei hat sich zur großen Überraschung ergeben, daß die nachträglich erfaßten Löhne auf den nicht zurückgeflossenen Lohnsteuerkarten fast die gleiche Einkommensschichtung aufwiesen wie die in der Statistik erfaßten. Vorher hatte man angenommen, daß es sich zur Hauptsache um Fälle mit niedrigem Einkommen handeln würde, die weitgehend steuerfrei wären. Ob dieses Ergebnis einer Großstadt allerdings verallgemeinert werden kann, ist eine offene Frage. Die Zurückhaltung des Statistischen Bundesamtes bei der Hochrechnung der Löhne und Lohnsteuer ist um so weniger zu verstehen, als es relativ einfach möglich ist, das der Lohnsumme eines Jahres zuzurechnende Steueraufkommen aus den tatsächlichen Lohnsteuereinnahmen zu errechnen. Die Lohnsteuer wird mit einer Verzögerung von einem Monat gezahlt. Will man das den Löhnen des Jahres 1972 zuzurechnende Aufkommen erhalten, sind also lediglich von den Steuereinnahmen des Jahres 1972 die Einnahmen des Januar abzuziehen und dafür die Einnahmen des Januar 1973 hinzuzuzählen. Daneben sind die Einnahmen um die im Wege des Jahreslohnsteueraus-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 10

Volkseinkommen und das der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachte Einkommen in der Bundesrepublik Deutschland 1968

Einkunftsart		Sozialprodukt Mrd. DM	Einkommensbesteuerung Mrd. DM	Anteil des steuerlich erfaßten Einkommens
1. Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft		14,3	2,2	15,7
Differenz:				
1. Unterschätzung der Bemessungsgrundlage aufgrund der GdL	3,0			
2. Unaufgeklärter Rest	9,1			
3. Gesamte Differenz	12,1			
2. Einkünfte aus Gewerbebetrieb		84,3[a])	68,9[b])	81,7
Differenz:				
1. Unverteilte Gewinne juristischer Personen	3,2			
2. Sonderabschreibungen Zonenrandgebiet	1,0			
3. Warenrückvergütungen der Genossenschaften	1,0			
4. Gemeinnützige Wohnungsunternehmen	0,2			
5. Unaufgeklärter Rest	10,0			
6. Gesamt Differenz	15,4			
3. Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit		32,3[a])	11,2[b])	34,7
Differenz:				
Unaufgeklärter Betrag	21,1			
4. Einkünfte aus nichtselbständiger Tätigkeit		264,6[c])	216,1	81,7
Differenz:				
1. Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung	30,0			
2. Freiwillige Sozialleistungen der Unternehmen	3,5			
3. Geldbezüge und Verpflegung der Wehrpflichtigen	.			
4. Unaufgeklärter Rest	15,0			
5. Gesamte Differenz	48,5			
5. Einkünfte aus Kapitalvermögen		12,3	3,7	30,1
Differenz:				
1. Zinsen auf Versicherung	3,0			
2. Wohnunsbauprämien	1,0			
3. Zinsen auf Bauspareinlagen	0,8			
4. Unaufgeklärter Rest	3,8			
5. Gesamte Differenz	8,6			
6. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung		9,3	4,2	45,2
Differenz:				
Unaufgeklärter Betrag	5,1			
7. Sozialprodukt / Steuerbemessungsgrundlage		417,0	306,3[d])	73,6

a) Einschließlich von Einkünften der Öffentlichen Hand aus Gewerbebetrieb (2,4 Mrd. DM) und aus selbständiger Tätigkeit (1,2 Mrd. DM).
b) Vor Abzug von Verlusten aus Vorjahren.
c) Nach Abzug von Zinsen auf Konsumentenkredite in Höhe von 1,7 Mrd. DM.
d) Ohne sonstige Einkünfte in Höhe von 0,8 Mrd. DM, die nicht Bestandteil des Sozialprodukts sind.

Quelle: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung — Wochenbericht 6/1971 und Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung 1972, H. 1/2 und Finanzen und Steuern, Reihe 6: Einkommen-, Körperschaft- und Lohnsteuer 1968, Stuttgart-Mainz, 1972/73.

DOI: https://doi.org/10.5750/978-3-428-41561-6 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gleichs für das Vorjahr vom Finanzamt erstatteten Beträge zu erhöhen und die im Jahr 1973 gewährten Erstattungen zu vermindern, sowie einige steuertechnisch bedingte Abweichungen zu berücksichtigen.

Die bei der deutschen Lohnsteuerstatistik auftretenden Mängel bestätigen die alte Erfahrung, daß unter Umständen eine Repräsentativerhebung, wie sie z. B. in den USA angewendet wird, bessere Ergebnisse als eine Totalerhebung mit unvollständiger Erfassung der Tatbestände liefert. Wahrscheinlich ist das Einkommen aus unselbständiger Arbeit in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung in der Bundesrepublik unterschätzt; denn neben den bisher erwähnten steuerfreien Einkommensteilen besteht eine große Zahl steuerbefreiter Lohneinkünfte nach § 3 EStG und sind steuerlich nicht erfaßte Nebeneinkünfte (z. B. von Rentnern und Putzfrauen) vorhanden. Andererseits sind die Lohneinkünfte in der Sozialproduktsberechnung zu hoch ausgewiesen, weil der größte Teil der steuerlich anerkannten Werbungskosten (z. B. Kfz.-Kosten für die Fahrt zwischen Wohnung und Arbeitsstätte) nicht als Vorleistungen sondern als Bestandteil der Einkünfte ausgewiesen sind. Es ist also festzustellen, daß selbst die Ermittlung der Lohnsumme viele Probleme mit sich bringt, obwohl es sich bei ihr um die statistisch am einfachsten zu ermittelnde Größe handelt.

2. Die Einkünfte der landwirtschaftlichen Unternehmer betrugen 1968 in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung 14,3 Mrd. DM, steuerlich erfaßt wurden 2,26 Mrd. DM. Der Anteil belief sich also nur auf 15,7 v.H. Im Subventionsbericht der Bundesregierung wird der in der Unterbewertung der landwirtschaftlichen Einkünfte nach der GDL liegende Vorteil auf 3 Mrd. DM beziffert. Die tatsächliche Differenz in Höhe von 10 Mrd. DM bestätigt meine schon früher mit Hilfe von auf der Grundlage von Buchführungsergebnissen durchgeführten Kontrollrechnungen aufgestellte These, daß die steuerlichen Privilegien der Landwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland offiziell stark unterschätzt werden. Der Ausweis des Umfangs der Privilegierung ist zu einer politischen Frage geworden, bei der sich das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten gegenüber dem Bundesministerium der Finanzen durchgesetzt hat. Bezeichnend für den Umfang der Privilegierung ist, daß im Grünen Bericht der Bundesregierung noch ungefähr 450 000 landwirtschaftliche Vollerwerbsbetriebe ausgewiesen sind, während in der Einkommensteuerstatistik überhaupt nur 219 000 Personen mit landwirtschaftlichen Einkünften einschl. der Nebenerwerbsbetriebe und der wegen niedrigen Einkommens nicht zur Steuer herangezogenen Landwirte (Nullfälle) gezählt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden. Insgesamt wurden 1968 noch über 1 Mill. landwirtschaftliche Betriebe gezählt. Der größte Teil der Differenz dürfte auf verdeckte Vergünstigungen und nur ein kleiner Teil auf Steuerhinterziehungen zurückzuführen sein.

3. Bei den Einkünften aus Gewerbebetrieb fällt auf, daß der der Finanzverwaltung nicht zur Kenntnis gebrachte Anteil auf eine Kommastelle genaue ebenso groß ist wie bei den Einkünften aus unselbständiger Tätigkeit. Aus dieser Sicht könnte also ein Arbeitnehmerfreibetrag nicht gerechtfertigt werden. Ein genauerer Vergleich der Differenz bei beiden Einkunftsarten zeigt allerdings, daß sie auf unterschiedliche Ursachen zurückzuführen und deshalb auch unterschiedlich zu beurteilen sind.

Bei den Aufwendungen der Arbeitgeber zur sozialen Sicherheit ihrer Arbeitnehmer steht nicht einmal eindeutig fest, wem sie in welcher Höhe zufließen. Die Zurechnung dieser Leistungen zum Einkommen der Arbeitnehmer wäre also problematisch. Dem stehen im Rahmen des Gestaltungsprivilegs der selbständig Tätigen Aufwendungen gegenüber, die an sich der privaten Lebenssphäre zuzurechnen sind, aber die steuerpflichtigen Einkünfte mindern, weil sie als Betriebsausgaben deklariert werden können. Anderseits führt insbesondere bei höheren und länger anhaltenden Preissteigerungen das Nominalwertprinzip der Einkommensteuer in größerem Umfang zum Ausweis von nur nominalen Werterhöhungen im Rahmen der Gewinnermittlung als bei Lohnsteuerpflichtigen, deren Besteuerung ebenfalls problematisch ist. Insgesamt kann — insbesondere auch im Hinblick auf die Zinsvorteile der veranlagten Steuerpflichtigen wegen der hinausgeschobenen Bezahlung der Steuer — aus einem gleich hohen Anteil nicht erfaßter Einkünfte nicht geschlossen werden, daß ein Sonderfreibetrag für Arbeitnehmer nicht zu rechtfertigen sei.

Die Differenz in Höhe von 15,4 Mrd. DM ist gut zu erklären. Die unverteilten steuerfreien Gewinne juristischer Personen[12] belaufen sich auf 2,2 Mrd. DM, die Sonderabschreibungen für Zonenrandgebiete schmälern die Bemessungsgrundlage um 1 Mrd. DM, weitere 1 Mrd. DM entfallen auf steuerfreie Warenrückvergütungen von Genossenschaften. Gemeinnützige Wohnungsbauunternehmen weisen weitere 200 Mill. D-Mark steuerfreie Gewinne auf. Hinzu kommt die unvollständige Erfassung der Steuerbescheide durch die Statistik. Es liegt also der

[12] Es handelt sich in erster Linie um gemeinnützige Unternehmen, bei denen die Gewinnausschüttung zwar auf 4 v. H. beschränkt ist, die aber Gewinne erzielen dürfen, ohne daß sie das mit der Gemeinnützigkeit verbundene Privileg der Steuerbefreiung verlieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gleiche Fehler wie bei der Lohnsteuerstatistik vor. Für die Statistik wird ein Schlußstichtag festgelegt, bis zu dem alle Unterlagen an die Statistischen Landesämter weiterzuleiten sind. Dieser Stichtag beruht zwar auf der Annahme, daß die Finanzämter bis zu diesem Termin alle Veranlagungen für das betreffende Jahr abgeschlossen haben. Doch diese Annahme trifft nicht zu. Gerade die großen Unternehmen sind außerordentlich erfinderisch, immer neue Gründe für das Hinausschieben der Vorlage der Steuererklärung zu finden, weil bei der Nichtverzinsung von Steuerforderungen und -verpflichtungen Zinsgewinne durch ein Hinausschieben der Steuerzahlung besonders für Großunternehmen sehr lohnend sind. Außerdem sind die steuerlichen Probleme objektiv für Großunternehmen in vielen Fällen schwierig, so daß sich daraus eine längere Bearbeitungszeit für die Steuerbescheide ergibt.

Schließlich gehen die Ergebnisse von Betriebsprüfungen und von Rechtsmittelverfahren nicht in die Statistik ein. In den Vereinigten Staaten werden diese Größen zwar auch außerhalb der Steuerstatistik erfaßt, sie lassen sich aber den Ergebnissen der betreffenden Jahre zurechnen. In der Bundesrepublik Deutschland ist auch dies nicht möglich.

Da das tatsächliche Aufkommen der verlangten Einkommensteuer zeitlich dem Jahr der Entstehung des Einkommens nicht befriedigend zuzuordnen ist, muß die Fehlerquote auf anderem Wege bereinigt werden. Entweder müßte auch hier zu einer Repräsentativstatistik übergegangen werden oder man müßte im Jahr der Statistik die nach dem Schlußstichtag erteilten Bescheide nachträglich auswerten. Dabei müßte allerdings die Nachfrist mindestens 3 Jahre betragen. In Großbritannien wird das Steueraufkommen der Körperschaften nach dem Jahr der Entstehung der Steuerschuld aufgeteilt, so daß man feststellen kann, welche Steuerbeträge über welchen Zeitraum das Aufkommen nachträglich erhöhen. Dadurch wird bestätigt, daß selbst, wenn nur relativ wenig Nachzügler vorhanden sind, die nachträglichen Zahlungen ins Gewicht fallen, weil es sich bei ihnen um die „dicken Brokken" handelt.

4. Nach der Landwirtschaft ist die Differenz zwischen den der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkünften und den entsprechenden Größen des Volkseinkommens bei den Einkünften aus selbständiger Tätigkeit, aus Kapitalvermögen und aus Vermietung und Verpachtung am größten. Sie beträgt in allen drei Bereichen mehr als 50 v.H. Die Differenz wiegt bei den Einkünften aus Kapitalvermögen um so schwerer, als für Dividenden mit Ausnahme der von der Finanz-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verwaltung erteilten Freistellungen für Bezieher kleiner Einkünfte eine vollständige steuerliche Erfassung im Quellenabzugsverfahren gewährleistet ist. Der nicht erfaßte Teil dieser Einkünfte konzentriert sich also auf Zinsen aus geldwerten Forderungen, auf die allerdings etwa 85 v.H. der Einkünfte aus dieser Einkunftsart entfallen.

Dabei spielen die der Öffentlichen Hand zufließenden Zinseinkünfte, aber auch Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung eine wichtige Rolle, die sich allein auf etwa 5 Mrd. DM beliefen und steuerlich nicht erfaßt werden. Hinzu kommt, daß bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung ein großer Teil Landwirten zufließt und ebenso wie die Gewinne aus der Landwirtschaft selbst nur unvollständig erfaßt werden. Im übrigen stimmt die Abgrenzung der Einkünfte aus Gewerbebetrieb von denjenigen aus selbständiger Tätigkeit, aus Kapitalvermögen und aus Vermietung und Verpachtung in der Volkseinkommensberechnung und der Einkommensteuer nicht überein. Werden von einem Betrieb betriebsfremde Einnahmen erzielt, werden sie in der Einkommensteuer dem Gewinn zugerechnet, soweit sie in der Bilanz enthalten sind, in der Volkseinkommensrechnung dominiert dagegen eine funktionale Betrachtungsweise, so daß sie bei den entsprechenden Einkunftsarten (Sektoren) ausgewiesen werden. Die Makler und Handelsvertreter sind nach dem Einkommensteuerrecht Gewerbetreibende, in der Volkseinkommensberechnung gehören sie dagegen zum Dienstleistungsbereich, d. h. zu den freiberuflich Tätigen. Diese unterschiedliche Zuordnung der Einkünfte führt dazu, daß die unaufgeklärte Differenz bei den Gewerbetreibenden zu niedrig, bei den selbständig Tätigen aber zu hoch ausgewiesen sind. Doppelzählungen enthalten eine weitere Fehlerquelle.

Insgesamt zeigt die Tabelle, daß durch die bisherigen Untersuchungen knapp die Hälfte der Differenz zwischen dem Volkseinkommen und den steuerlich erfaßten Einkünften aufgeklärt werden konnte. Daneben bestehen noch weitere Vergünstigungen, deren Gewicht aber schwer abzuschätzen ist. Zu nennen sind unter anderem die steuerfreien Nebeneinkünfte der Lohnsteuerpflichtigen nach § 46 EStG. Geht man von der Annahme aus, daß die Hälfte der Lohnsteuerpflichtigen Nebeneinkünfte von im Durchschnitt etwa der Hälfte des steuerfrei gelassenen Höchstbetrages von 800,— DM mit einem gleitenden Übergang in die volle Steuerpflicht bis 1 100,— DM — nehmen wir an 500,— DM — besitzt, ergeben sich bei 9 Mill. Lohnsteuerpflichtigen 4,5 Mrd. DM steuerfreie Einkommensteile. Die Zahlen sind allerdings nur gegriffen und sollen lediglich zeigen, daß es sich um Beträge von einer beträchtlichen Größenordnung handelt. Dieses Beispiel bestätigt,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß die unterschiedliche Zuordnung der Einkünfte in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (funktional) und in der Einkommensteuer (personell) Fehlerquellen enthält. Die steuerlich nicht erfaßten Nebeneinkünfte der Lohnsteuerpflichtigen bilden einen Teil der nicht erklärten Differenz bei den Einkünften aus „Unternehmertätigkeit und Vermögen". Von der Einkommensart her gesehen ist dies auch zutreffend; denn wenn es sich um eine nichtselbständige Tätigkeit gehandelt hätte, hätte ein Lohnsteuerabzug vorgenommen werden müssen. Diese Zurechnung entspricht jedoch nicht der verfolgten Zielsetzung, bei der es darum geht, festzustellen, welche Bevölkerungsteile welche steuerlichen Entlastungsmöglichkeiten besitzen.

Diese Zielsetzung macht eine Zurechnung auf Personen notwendig, und dann handelt es sich um Einkommensteile der Lohnsteuerpflichtigen, d. h. die ausgewiesene Differenz zwischen den Größen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und den steuerlich erfaßten Einkommen verringert sich bei den Unternehmereinkommen um die erwähnten 4,5 Mrd. DM, während sich die Differenz bei den Lohnsteuerpflichtigen um den gleichen Betrag erhöht. Das gleiche Problem entsteht bei der sog. „Schwarzarbeit" von Lohnsteuerpflichtigen. Sie üben zwar überwiegend die gleiche Tätigkeit wie bei ihrer unselbständigen Tätigkeit aus, nur auf ihre Rechnung und ihr Risiko. In desem Fall ist aber damit zu rechnen, daß ein großer Teil ihrer Wertschöpfung auch im Volkseinkommen nicht enthalten ist[13], so daß die ausgewiesene Differenz durch eine Erfassung der Schwarzarbeit nicht verringert würde. Dasselbe dürfte für Aushilfstätigkeiten von Rentnern, Studenten, Schülern und Hausfrauen zutreffen, soweit ihre Wertschöpfung nicht im Produktionszensus bei den Unternehmungen mit erfaßt wird.

Die Tab. 11 schließlich zeigt die bereits erwähnte kleine Differenz in Großbritannien. Die Differenzen gehen fast vollständig auf kleine unter den Freibeträgen oder Freigrenzen bleibende Einkünfte zurück. Interessant ist, daß auch in Großbritannien die relativ größte Differenz bei der Landwirtschaft und den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung besteht. Bei den Einkünften aus Kapitalvermögen fällt die hohe Erfassungsquote auf. Sie übertreffen im übrigen die Einkünfte aus Gewerbebetrieben um fast das Doppelte, was einerseits auf die starke Unternehmenskonzentration (juristische Personen) und die niedrigen oder fehlenden Gewinne der verstaatlichten Industrien, anderseits auf die große Bedeutung von Vermögen (die Staatsschuld allein

[13] Die Vorleistungen (Materialverbrauch) dürften dagegen weitgehend erfaßt und auch den Einkünften aus Unternehmertätigkeit richtig zugerechnet worden sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

übertrifft das Volkseinkommen) und die Abgrenzung der Einkunftsarten zurückzuführen ist.

Tabelle 11

Volkseinkommen und der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachtes Einkommen natürlicher Personen in Großbritannien 1968

Einkommensart	Sozialprodukt in Mill. £	Einkommensteuer in Mill. £	Von der Steuer erfaßter Anteil
1. Unselbständige Tätigkeit	25 334	24 771	98
2. Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	599	346	58
3. Sonstige unternehmerische Tätigkeit	1 614	1 702	59
4. Vermietung und Verpachtung	1 271		
5. Kapitalvermögen	2 984	2 131	72
6. Insgesamt	31 802	28 950	91

Übereinstimmend ist für die untersuchten Länder festzustellen, daß die steuerlich nicht erfaßten Einkommensteile der Landwirtschaft am größten, diejenigen der Lohnempfänger am kleinsten sind. Die großen Unterschiede in dem der Finanzverwaltung nicht zur Kenntnis gebrachten Teil des Volkseinkommens zwischen den untersuchten Ländern überdecken jedoch weitere Gemeinsamkeiten. Insbesondere läßt das vorhandene Material keine exakten Aussagen über den Umfang der illegal der Finanzverwaltung nicht angezeigten Einkommensteile zu. Für die Bundesrepublik, Großbritannien und die Vereinigten Staaten läßt sich die Differenz zwischen dem der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen und dem Volkseinkommen allerdings soweit reduzieren, daß die hinterzogenen Einkommensteile keine 10 v.H. des Volkseinkommens ausmachen können. Für Frankreich — und das dürfte in gleicher Weise für andere Länder mit ähnlicher Steuermentalität und einer Steuerverwaltung mit teilweise noch schlechterer Effizienz gelten — ist aber die Steuerhinterziehungsquote erheblich höher anzusetzen. Auch diese Aussagen werden durch die — wenn auch unterschiedliche — Abhängigkeit der Volkseinkommensgrößen von steuerlichen Werten noch relativiert.

Da die Verteilung der nicht erfaßten Einkommensteile auf Einkommensgrößenklassen nicht bekannt ist, muß damit gerechnet werden, — einige Anhaltspunkte bestätigen dies — daß sich unerwünschte Ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

teilungswirkungen ergeben[14]. Es sollte deshalb eine wichtige steuerpolitische Aufgabe sein, diese Dunkelstelle aufzuhellen, damit unerwünschte Lücken in der Besteuerung beseitigt werden können. Die Gründe, weshalb man nicht weiß, warum ein so großer Teil des Sozialprodukts von der Einkommensteuer nicht erfaßt wird, liegen auf verschiedenen Ebenen:

1. Furcht vor politischen Widerständen einflußreicher pressure groups (Landwirtschaft, Haus- und Grundbesitzer).
2. Technische Schwierigkeiten bei der Erfassung dieser Einkünfte (Schwarzarbeit, OR-Geschäfte, Nebeneinkünfte von Lohnsteuerpflichtigen).
3. Mangelnde Informationen über den tatsächlichen Umfang der nicht erfaßten Einkommensteile und damit über das Gewicht des Problems (Unmerklichkeit) und einer Einstellung, die sich in Abwandlung des bekannten Satzes: Alte Steuern, gute Steuern, charakterisieren läßt durch: Alte Vergünstigungen, geheiligte Privilegien.

4. Die Ermittlung der Abschreibungen

In diesem Zusammenhang ist auch eine kritische Untersuchung der Höhe der Abschreibungen wichtig; denn sind die steuerlich anerkannten Abschreibungen höher (niedriger) als die in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ausgewiesenen Abschreibungen, wird das steuerlich erfaßte Einkommen aus unternehmerischer Tätigkeit zu niedrig (hoch) ausgewiesen. Es ist eine wichtige Verbesserung der Einkommensteuerstatistiken, daß sie neuerdings die Abschreibungen gesondert ausweisen. In der Tabelle 12 sind die Abschreibungen nach Einkommensgrößenklassen, nach Unternehmensformen (Einzelunternehmen, Personengesellschaften und Körperschaften) sowie nach Art der Gewinnermittlung (Vermögensvergleich, Einnahmen/Ausgabenüberschußrechnung) getrennt ausgewiesen. Es ergibt sich ein Gesamtbetrag an steuerlichen Abschreibungen von 32,5 Mrd. DM, während sich die volkswirtschaftlichen Abschreibungen 1968 auf 57,9 Mrd. DM[15] belaufen. Ein unmittelbarer Vergleich dieser beiden Größen ist wenig aussagefähig, weil der Ansatz der Abschreibungen in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung einerseits zu höheren, andererseits zu niedrigeren Er-

---

[14] Um Mißverständnissen vorzubeugen, sei ausdrücklich darauf hingewiesen, daß diese Aussage sich nur auf die steuerlich nicht erfaßten Einkommen bezieht. Die Verteilungswirkungen der in den Steuerstatistiken ausgewiesenen Entlastungen sind also nicht berücksichtigt worden.

[15] *H. Lützel:* Das reproduzierbare Sachvermögen zu Anschaffungs- und zu Wiederbeschaffungspreisen in: Wirtschaft und Statistik, H. 11, 1972, S. 611 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gebnissen als in der Einkommensteuer führt; die Berechnung der volkswirtschaftlichen Abschreibungen zu Wiederbeschaffungspreisen bewirkt eine höhere Bewertung als bei den zu Anschaffungspreisen angesetzten steuerlichen Abschreibungen. Andererseits werden aber nur lineare Abschreibungsbeträge angesetzt, die insgesamt zu niedrigeren Beträgen als bei den steuerlich zugelassenen degressiven Abschreibungen führen.

Nach den Berechnungen des Statistischen Bundesamtes[16] würden sich die volkswirtschaftlichen Abschreibungen, wenn sie auf der Basis der Anschaffungspreise[17] des reproduzierbaren Sachvermögens berechnet worden wären, 1968 auf 49,9 Mrd. DM belaufen haben. Sie lägen damit immer noch um 17,4 Mrd. DM höher als die steuerlich anerkannten Abschreibungen.

Auch aus der Gegenüberstellung dieser Zahlen kann also nicht festgestellt werden, ob und gegebenenfalls in welcher Höhe durch großzügig bemessene steuerliche Abschreibungen stille Reserven gebildet werden konnten, durch die die steuerlichen Gewinne aus den ersten drei Einkunftsarten zu niedrig ausgewiesen werden. Die höheren volkswirtschaftlichen Abschreibungen sind durch die in Abschnitt 3 dargestellten großen von der Steuer nicht erfaßten Teile des Sozialprodukts zu erklären. So entfallen auf die Öffentliche Hand und private Organisationen ohne Erwerbscharakter 10 v.H. des Nettoanlagevermögens. Im Wohnungsbereich, auf den insgesamt fast ein Drittel des Nettoanlagevermögens entfällt, sind die gemeinnützigen Wohnungsbaugesellschaften steuerfrei und bei der Nutzung von Einfamilienhäusern werden Abschreibungen nicht gesondert ausgewiesen; auf diese beiden Gruppen entfällt etwa 60 v.H. des Wohnungsbestandes, d. h. etwa 6 v.H. aller Abschreibungen werden aus diesem Grunde steuerlich nicht erfaßt. Schließlich wird nur ein kleiner Teil der Einkünfte der Landwirtschaft überhaupt besteuert (vgl. Tab. 7) und davon wird noch etwa 55 v.H. geschätzt oder nach Durchschnittssätzen besteuert, so daß nur für etwa 10 v.H. des Nettoanlagevermögens der Landwirtschaft die darauf entfallenden Abschreibungen steuerlich erfaßt werden. Von dem insgesamt auf die Land- und Forstwirtschaft entfallenden Abschreibungsanteil von 6,8 v.H. werden also mindestens 6 v.H. nicht erfaßt. Hinzukommen die in dieser Zahl nicht enthaltenen Abschreibungen für die Wohnungen. Ihr Anteil kann auf etwa 1 v.H. geschätzt werden. Geht man weiter davon aus, daß ein Drittel der nicht ausgeschütteten Gewinne juristischer Personen (vgl. Tab. 2) von der Köperschaftsteuer freigestellt

---

[16] *H. Lützel:* a.a.O., S. 693*.

[17] Die vor der Währungsumstellung von 1948 angeschafften Güter wurden zu Preisen von 1950 bewertet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sind, und, daß es sich hierbei nicht nur um gemeinnützige Wohnungsbauunternehmen handelt, so kommt man aufgrund dieser überschlägigen Rechnung zu dem Ergebnis, daß insgesamt mindestens 25 v.H. der volkswirtschaftlichen Abschreibungen steuerlich nicht ausgewiesen sind.

Vermindert man die oben für 1968 genannten volkswirtschaftlichen Abschreibungen von 49,9 Mrd. DM um diese 25 v.H., liegt der sich ergebende Betrag von 37,4 Mrd. DM allerdings immer noch 4,9 v.H. über den steuerlich ausgewiesenen Abschreibungen. Ein wichtiger Grund dafür liegt darin, daß steuerlich Sonderabschreibungen und Bewertungsabschläge zulässig sind und, daß die normalen Abschreibungen anschließend entweder nur von dem niedrigen Restwert zu machen sind oder aber mit dem Erreichen des Anschaffungspreises auslaufen. Aus beiden Bestimmungen folgt, daß die normalen Abschreibungen sich um den Betrag der vorgezogenen Sonderabschreibungen und Bewertungsabschläge verringern. Sonderabschreibungen und Bewertungsabschläge erreichten 1968 allein mehr als 8 Mrd. DM; geht man davon aus, daß infolge der wachsenden Inanspruchnahme dieser Abschreibungsmöglichkeiten, sich die Normalabschreibungen 1968 um 7 Mrd. DM verringert haben, und addiert man diesen Betrag zu den steuerlichen Normalabschreibungen von 1968 in Höhe von 32,5 Mrd. DM hinzu, übersteigen die steuerlichen Abschreibungen die korrigierten volkswirtschaftlichen Abschreibungen von 37,4 Mrd. DM um 2,1 Mrd. DM. In dieser Höhe wären also im Rahmen der steuerlichen Gewinnermittlung steuerfreie Reserven gebildet worden, und das Einkommen aus Unternehmertätigkeit zu niedrig ausgewiesen worden.

Ein Versuch, den Umfang der stillen Reserven, die durch überhöhte steuerliche Abschreibungen gebildet werden konnten, direkt zu schätzen, führt zu ähnlichen Ergebnissen. Die Höhe der Abschreibungen für einen gegebenen Bestand des Anlagevermögens ist unabhängig von der Abschreibungsmethode gleich hoch, vorausgesetzt, daß für den gesamten Bestand das gleiche Verfahren angewendet wird. Unterschiede ergeben sich nur,

1. wenn von einem Verfahren zu einem anderen übergegangen wird,
2. wenn das Anlagevermögen sich ändert.

Beides war in der Bundesrepublik Deutschland der Fall.

Das Anlagevermögen — bewertet zu Anschaffungspreisen — ist im Durchschnitt jährlich um knapp 10 v.H. gewachsen. Bei einem Bestand von etwa 900 Mrd. DM 1968 machte der Zuwachs etwa 65 Mrd. DM

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aus[18]. In der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung wird mit einem durchschnittlichen Abschreibungssatz von 4 v.H. gerechnet. Geht man beim Übergang zur steuerlich zugelassenen degressiven Abschreibung von einer Erhöhung des Anfangssatzes um 75 v.H.[19] aus, ergibt sich 1968 eine Erhöhung der Abschreibungssumme um 1,9 Mrd. DM.

Hinzu kommt die Erhöhung der Abschreibungssumme, die sich aus der Umstellung der Abschreibungen für Gebäude im Jahre 1964 von der linearen auf die degressive Abschreibung ergibt. Dieser Betrag ist jedoch schwer zu schätzen, dürfte aber 1968 ebenfalls Milliardenhöhe erreicht haben.

Alle diese Ansätze können aber bestenfalls eine Größenvorstellung von der Unterbewertung des Anlagevermögens in der Einkommensbesteuerung und der aus diesem Grunde steuerlich nicht erfaßten Gewinne vermitteln. Wegen der unsicheren Grundlagen der Schätzungen sind zuverlässige Aussagen nicht möglich.

Als Ergebnis kann insgesamt zweierlei festgehalten werden:

1. Die hinter den volkswirtschaftlichen Abschreibungen zurückbleibenden steuerlichen Abschreibungen bestätigen die bereits im Abschnitt 3 getroffene Feststellung, daß ein großer Teil des Volkseinkommens nicht erfaßt wird. Der steuerlich nicht erfaßte Teil des Anlagevermögen kann auf mindestens 25 v.H. geschätzt werden. Das bedeutet, wenn man auch beim Vermögenszuwachs eine entsprechende Quote unterstellt, eine Unterschätzung der Einkünfte aus Unternehmertätigkeit 1968 um mindestens 15 Mrd. DM.
2. Die Bildung steuerfreier Reserven durch die Anerkennung überhöhter Abschreibungen bei den steuerlich erfaßten Teilen des Anlagevermögens hat zwar ebenfalls zu einer Unterschätzung des Unternehmereinkommens in Milliardenhöhe geführt; doch bleiben die nicht erfaßten Einkommensteile größenmäßig weit hinter den unter Ziffer 1 ausgewiesenen zurück.

Die Bemühungen des Gesetzgebers und der Finanzverwaltung konzentrieren sich z. B. im Rahmen von Betriebsprüfungen darauf, daß Gewicht des zweiten Faktors für die Unterschätzung des Einkommens aus Unternehmertätigkeit zu verringern, während der gewichtigere erste Faktor offenbar als Faktum hingenommen wird. Gerade er zeigt aber, wo steuerliche Privilegien bestehen, die auf ihre Berechtigung

---

[18] *H. Lützel:* a.a.O., S. 693*.

[19] Bei Bauten, auf die etwa zwei Drittel des Anlagevermögens entfällt, beträgt der lineare Abschreibungssatz 2 v. H. der degressive Anfangssatz 3,5 v. H. (§ 7 Abs. 4 und 5 EStG).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

überprüft werden sollten. Es geht hierbei um die Steuerfreiheit von einigen Einkünften der Öffentlichen Hand, von großen als gemeinnützig anerkannten Unternehmen, einer Unterschätzung der landwirtschaftlichen Einkünfte, der Vergünstigung für Eigentümer von Einfamilienhäusern und der Nichterfassung von Vermögensgegenständen des „Privatvermögens" von Steuerpflichtigen.

Welche Bedeutung die Bewertung der Aktiva für die Höhe des Gewinns besitzt, zeigt, daß die Abschreibungen fast 50 v.H. des Gesamtbetrages der Einkünfte aller Steuerpflichtigen ausmachen, die Abschreibungen geltend machen (vgl. Tab. 12). Da besonders bei den Einzelpersonen in erheblichem Umfang auch andere als Gewinneinkünfte im Gesamtbetrag der Einkünfte enthalten sind — anders wäre es gar nicht zu erklären, daß jemand mit Millioneneinkünften den Gewinn nach einer Einnahmen/Ausgabenüberschußberechnung ermitteln könnte[20] — liegt der Anteil der Abschreibungen am Gewinn noch höher. Der viel höhere Abschreibungsanteil am Gewinn bei den Körperschaften im Verhältnis zu den Einzelunternehmen (67 v.H. anstatt 25 v.H.) ist deshalb nur zum Teil die Folge einer höheren Kapitalintensität ihrer Produktion. Zum großen Teil ist sie dadurch bedingt, daß bei den Einzelunternehmen in größerem Umfang Nichtgewinneinkünfte im Einkommen enthalten sind. Um die Bedeutung der Abschreibungen für die Gewinnermittlung feststellen zu können, wäre es deshalb besser, wenn sich die Tabellen mit den Abschreibungen nur auf die Gewinneinkünfte beschränken würden. Dabei sollten vor allen Dingen die Gewinne aus Gewerbebetrieb den in den Bilanzen der Gewerbebetriebe ausgewiesenen Abschreibungen gegenübergestellt werden. Falls es statistisch nicht zu aufwendig ist, sollte die gleiche Relation für die Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft und aus selbständiger Tätigkeit gebildet werden. Im übrigen steht der mit wachsendem Einkommen abnehmende Anteil der Abschreibungen im Widerspruch zu der Tatsache, daß mit zunehmender Betriebsgröße die Kapitalintensität im allgemeinen zunimmt. Diese Tatsache wird dadurch überdeckt, daß bei Unternehmungen mit schlechter Gewinnlage die Abschreibungen einen überdurchschnittliche hohen Anteil an den Gewinnen ausmachen, weil sie gewinnunabhängig sind. Diese feste Vorbelastung der Gewinne wirkte sich besonders bei den großen kapitalintensiven Gesellschaften in dem Nachrezessionsjahr 1968 noch stark aus. Die Strukturkomponente wurde 1968 von den konjunkturellen Einflüssen überdeckt. Daraus wird deutlich, daß bei einer nur im dreijährigen Turnus durchgeführten Einkommensteuerstatistik der Zeitvergleich problematisch ist, weil die

[20] Ein Beispiel dafür wäre ein hochbezahlter Fußballstar, der Besitzer einer Tankstelle ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erhebungszeiträume sich in der Regel auf unterschiedliche Konjunkturphasen beziehen. Es wäre deshalb zu prüfen, ob nicht in Übereinstimmung mit anderen Ländern jährlich auf repräsentativer Basis durchgeführte Statistiken besser als Totalerhebungen in einem dreijährigen Turnus sind. Die Wünsche der Länder nach tiefgegliederten Regionalergebnissen könnten dadurch befriedigt werden, daß in größeren Abständen eine Totalerhebung durchgeführt wird.

Auch in den Vereinigten Staaten hat man sich bei dem Versuch, die Differenz zwischen den steuerlichen und volkswirtschaftlichen Einkünften aufzuklären, mit den Abschreibungen beschäftigt. In einer allerdings nur für das Jahr 1965 vorliegenden Untersuchung ist man zu dem Ergebnis gekommen, daß das Anlagevermögen in der Steuerbilanz (wenn es gestattet ist, die deutschen Bezeichnungen auf die USA zu übertragen) um 35 Mrd. Dollar, d. h. um 30 v.H. niedriger als in der Handelsbilanz bewertet worden ist. Angesichts der Bewertungsfreiheit nach unten im deutschen Handelsrecht ist das ein für die Bundesrepublik unvorstellbares Ergebnis. Die steuerlichen Bewertungsvorteile dürften noch größer sein, da der Betrag von 35 Mrd. Dollar ein Saldo aus positiven und negativen Abweichungen darstellt und man annehmen kann, daß keine Aktiva in der Handelsbilanz mit überhöhten Werten angesetzt worden sind.

In den Vereinigten Staaten ist auch eine deutliche Verteilungswirkung der Abschreibungsvergünstigungen zugunsten der Großunternehmen festzustellen. Bei Gewinnen über 1 Mill. Dollar macht die Unterbewertung 25 v.H. des Gewinns aus, während er in den Gewinngrößenklassen von 25 - 50 Mill. Dollar, 50 - 100 Mill. Dollar und über 100 Mill. Dollar: 35 v.H., 31 v.H. und 28 v.H. beträgt. Von der Möglichkeit, steuerliche Gewinne durch Ausnutzung der Bewertungsfreiheiten zu vermindern, können die Großunternehmen offenbar am besten Gebrauch machen.

5. Die Differenz zwischen dem der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten und dem steuerbelasteten Einkommen

Ich wende mich nunmehr der Untersuchung der Differenz zwischen dem steuerlich erfaßten und dem steuerbelasteten Einkommen zu. Sie ist für die vier untersuchten Länder: Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Großbritannien und die Vereinigten Staaten dargestellt[21].

---

[21] Ich möchte in diesem Zusammenhang meinen Mitarbeitern: Herrn Dr. *Heilmann*, Herrn Dr. *Willms* und Herrn stud. sc. pol. *Kruse* danken, ohne deren Mitarbeit die Auswertung der Steuerstatistiken nicht möglich gewesen wäre.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 12: **Der Anteil der Abschreibungen am Gesamtbetrag der Einkünfte in der Bundesrepublik Deutschland 1968**

Gesamtbetrag der Einkünfte	Einzelunternehmen		Personengesellschaften		Körperschaften		Gesamt
	§ 4, 1 + 5 EStG	§ 4, 3 EStG	§ 4, 1 + § 5 EStG	§ 4, 3 EStG	§ 4, 1 + § 5 EStG	§ 4, 3 EStG	
< 1 500	300	164	2 190	145	1 050	292	
1 500— 3 000	134	70	448	54			
3 000— 5 000	79	38	233	41	261	80	54
5 000— 8 000	58	24	145	27			
8 000— 12 000	36	17	83	23	158	42	33
12 000— 16 000	29	13	63	19	269	32	28
16 000— 25 000	24	11	49	17	136	27	24
25 000— 50 000	24	8	42	15	101	39	24
50 000— 75 000	24	6	42	10	91	21	25
75 000—100 000	22	5	42	7			26
100 000—250 000	23	4	41	5	79	.	21
250 000—500 000	25	3	39	4	77	.	38
500 000— 1 Mill.	24	13	38	11	62	—	40
1— 2 Mill.	23	2	30	3	67	.	56
2— 5 Mill.	20				58	—	
5—10 Mill.	13				52	—	
10—20 Mill.	7				77	.	
> 20 Mill.					66	—	
Gesamt	25	8	37	9	67	34	40
Organgesellschaften	—	—	—	—	220	—	—
Gesamt einschl. Verlust	—	—	—	—	—	—	48

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einen ersten Überblick bietet die bereits im ersten Teil zitierte Tabelle 6. Sie zeigt, daß durch Abzugsmöglichkeiten in der Bundesrepublik Deutschland 29,9 v.H., in den Vereinigten Staaten 26,9 v.H., in Großbritannien 49,2 v.H. und in Frankreich 1,4 v.H. des Volkseinkommens von der Einkommensteuer ausgenommen werden. Auffallend sind die beiden Extremwerte in Großbritannien und Frankreich. Auf die Ursachen wird noch einzugehen sein. Bezieht man die Vergünstigungen auf das steuerlich erfaßte Einkommen, verschieben sich die Relationen, weil das steuerliche Einkommen einen verschieden großen Anteil am Sozialprodukt ausmacht. Ebenfalls bestehen innerhalb der einzelnen Teile der Einkommensteuer Unterschiede.

Tabelle 13

Der Anteil der Steuerentlastungen am steuerlich erfaßten Einkommen

Land	Persönliche Einkommensteuer		Körperschaftssteuer
	Lohnsteuer	veranlagte ESt	
1. Bundesrepublik Deutschland	37[a])	27[b])	15[c])
2. Frankreich	3,8[d]) [e])	20,3[f])	
3. Großbritannien	58[g])		.
4. Vereinigte Staaten	39[h])		4[i])

a) Tab. 14. — b) Tab. 15. — c) Tab. 16. — d) Tab. 13. — e) Einschließlich Splittingvorteil: 28,4 v. H. — f) Zusatzeinkommensteuer Tab. 21. — g) Tab. 17. — h) Tab. 18. — i) Tab. 19.

Der große Unterschied im Anteil der Steuerentlastungen zwischen natürlichen und juristischen Personen ist durch das Fehlen von sozialpolitisch motivierten Entlastungen bei den Körperschaften bedingt, während sie bei den natürlichen Personen den größten Anteil (in der Bundesrepublik Deutschland z. B. 71 v.H.) ausmachen. Der höherer Anteil steuerfrei gebliebener Einkommensteile bei den Lohnsteuer- im Verhältnis zu den veranlagten Einkommensteuerpflichtigen kann als Ausgleich für die schärfere steuerliche Erfassung ihrer Einkünfte angesehen werden. Allerdings macht der gezielt diesem Ausgleich dienende Arbeitnehmerfreibetrag nur einen kleinen Teil der gesamten Entlastungen aus. Er dient im übrigen auch zum Ausgleich der Zinsvorteile, die die veranlagten Steuerpflichtigen aufgrund des unterschiedlichen Erhebungsverfahrens der Einkommensteuer besitzen. In Frankreich, das einen ähnlichen Freibetrag kennt, wird er ausdrücklich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 14: **Bruttolohn und Steuerabzugsbeträge der Lohnsteuerpflichtigen in der Bundesrepublik 1968**

Bruttolohngruppe a)	Bruttolohn Mrd. DM	Steuerabzugsbeträge in Mrd. DM					Gesamt	
		Kinderfreibeträge	Pauschbetrag WK + SA b)	nachgewiesene WK + SA c)	Vermögenswirksame Leistungen	AN + Weihnachtsfreibetrag	Mrd. DM	v.H.
< 2 400 ...	2,66	0,35	2,00	1,80	.	0,77	4,92	185
2 400— 4 800 ...	5,21	0,49	1,00	1,49	0,01	0,50	3,49	67
4 800— 7 200 ...	10,49	0,76	0,93	2,32	003	0,60	4,64	44
7 200— 9 600 ...	20,00	1,67	0,82	3,45	0,08	0,83	6,85	34
9 600— 12 000 ...	30,86	3,43	0,99	6,43	0,13	1,04	12,02	39
12 000— 16 000 ...	53,31	6,64	2,05	10,12	0,25	1,59	20,65	39
16 000— 20 000 ...	37,95	3,68	1,91	6,58	0,19	1,07	13,43	35
20 000— 25 000 ...	28,51	2,02	1,62	3,91	0,17	0,67	8,39	29
25 000— 36 000 ...	18,54	1,03	0,93	1,74	0,12	0,32	4,14	22
36 000— 50 000 ...	4,89	0,22	0,14	0,47	0,03	0,03	0,91	19
50 000— 75 000 ...	2,08	0,06	0,03	0,20	.	0,01	0,30	14
75 000—100 000 ...	0,64	0,01	.	0,05	.	.	0,06	9
> 100 000 ...	1,03	0,01	.	0,06	.	.	0,07	7
Gesamt:	216,14	20,47	12,42	38,62	1,02	7,45	79,98	37

a) Gemeinsames Einkommen unselbständig tätiger Ehegatten aber ohne zusätzliches Einkommen aus anderen Einkunftsarten. — b) Da die Werbungskosten sich nicht von den Sonderausgaben trennen lassen, sind sie in den Abzugsbeträgen mit enthalten, obwohl sie ökonomisch vom Bruttolohn vorweg hätten abgezogen werden müssen. — c) Einschließlich anderer Abzüge, wie z. B. Altersfreibetrag, außergewöhnliche Belastungen, Sonderabschreibungen nach § 7 b EStG.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 15: **Einkünfte und Steuerermäßigungen der veranlagten Einkommensteuerpflichtigen in der Bundesrepublik Deutschland 1968**

Einkünfte Größenklasse	Σ Einkünfte Mill. DM	Steuerermäßigungen									
		Insgesamt		Mill. DM				v. H.			
		Mill. DM	v. H.	1	2	3	4	1	2	3	4
< 1 500	27,7	52,8	191	30,3	0,8	21,5	0,2	110	3	78	1
1 500— 3 000	240,0	202,0	84	155,7	4,2	39,4	2,7	65	2	16	1
3 000— 5 000	1 056,9	638,3	61	507,3	12,7	107,1	11,2	48	1	10	1
5 000— 8 000	3 826,0	1 935,9	51	1 481,4	41,4	375,3	37,8	39	1	10	1
8 000— 12 000	9 565,9	4 362,9	46	3 347,9	95,6	849,4	70,0	35	1	9	1
12 000— 16 000	10 803,2	4 198,9	39	3 282,9	117,7	720,4	77,9	30	1	7	1
16 000— 25 000	26 167,3	7 251,5	28	5 854,0	314,8	903,3	179,4	22	1	4	1
25 000— 50 000	30 340,5	6 901,6	23	5 553,1	449,3	683,3	315,9	18	1	2	1
50 000— 75 000	9 599,0	1 890,0	20	1 292,1	203,7	214,9	179,3	14	2	2	2
75 000—100 000	5 942,0	1 022,1	17	636,6	147,8	122,2	115,5	11	2	2	2
100 000—250 000	13 340,0	2 201,6	17	956,3	400,2	225,9	619,2	7	3	2	5
250 000—500 000	4 975,1	641,1	13	196,6	177,5	72,9	194,1	4	4	1	4
500 000— 1 Mill.	3 155,7	413,1	13	105,1	117,4	36,2	154,4	3	4	1	5
1— 2 Mill.	2 180,1	281,8	13	80,4	70,0	25,1	106,3	4	3	1	5
2— 5 Mill.	1 866,4	248,8	13	70,1	59,3	18,2	101,2	4	3	1	5
5—10 Mill.	922,1	183,4	20	62,1	27,2	17,8	76,3	7	3	2	8
> 10 Mill.	983,4	143,1	15	57,9	15,5	16,7	53,0	6	2	2	5
								— a —			
Gesamt	124 971,4	32 668,9	26	23 669,8	2 255,1	4 449,6	2 294,4	73	7	14	7
Verlustfälle	—	774,3	—	49,5	—	480,5	244,3	6	0	62	32
Gesamt	124 971,4	33 443,2	27	23 719,3	2 255,1	4 930,1	2 538,7	71	7	15	7

[1]) Sozialpolitisch motivierte Ermäßigungen. — [2]) Steuersystematisch motivierte Ermäßigungen. — [3]) Wirtschaftspolitisch motivierte Ermäßigungen. — [4]) Mit Gruppeninteressen motivierte Ermäßigungen. — a) Gesamte Steuerermäßigungen = 100.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

als „Freibetrag wegen genauer Kenntnis der Steuerbemessungsgrundlage“ bezeichnet.

Die Abzugsbeträge entlasten in der Regel die Bezieher kleiner Einkommen relativ stärker als die Bezieher höherer Einkommen. Dies ist durchgängig in allen untersuchten Ländern der Fall, wie die erwähnten Tabellen zeigen. Die Entlastungen besitzen insgesamt also eine einkommensnivellierende Wirkung, d. h. sie führen zu einer gleichmäßigeren Verteilung der Einkommen. Eine verfeinerte Analyse für die Bundesrepublik zeigt allerdings, daß diese Wirkung nicht für alle Entlastungen zutrifft.

Es wurden entsprechend der primär mit ihnen verfolgten Ziele vier Gruppen von Entlastungen gebildet:

1. sozialpolitische
2. steuersystematische
3. wirtschaftspolitische
4. durch Gruppeninteressen bedingte

Die Abgrenzung ist selbstverständlich nicht in allen Fällen eindeutig vorzunehmen.

Zu den sozialpolitischen Entlastungen wurden solche Abzugsmöglichkeiten gerechnet, die die Höhe der Steuer der persönlichen Leistungsfähigkeit der Steuerpflichtigen — unabhängig von der Differenzierung der Steuersätze nach der Einkommenshöhe — anpassen sollen. Dazu gehören das steuerfreie Existenzminimum, Kinderfreibeträge, außergewöhnliche Belastungen aber auch die Sonderausgaben. Zu den steuersystematischen Entlastungen gehören die Abzugsbeträge, durch die eine zweimalige Besteuerung von Einkommensteilen vermieden werden soll, aber auch Steuerberaterkosten, weil sie keinen Bestandteil des Einkommens darstellen. Mit Abstand der wichtigste Abzugsposten ist die Kirchensteuer. Es erschien mir zweifelhaft, ob für diese Art der Abzüge eine selbständige Gruppe gebildet werden sollte. Da sie sich aber von ihrer Zielsetzung her nur schwer einer anderen Gruppe zuordnen ließen, bestand keine andere Möglichkeit. Wirtschaftspolitische Entlastungen sollen schließlich die Steuerpflichtigen zu einem bestimmten Verhalten anreizen (z. B. Abwasserbeseitigung, Instandsetzung von Wohnungen), während solche Maßnahmen als Gruppeninteressen dienende Entlastungen bezeichnet wurden, an denen kein gesamtwirtschaftliches Interesse erkennbar war.

Abgrenzungsschwierigkeiten gab es einerseits zwischen den sozial- und wirtschaftspolitisch motivierten, andererseits zwischen den wirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 16: **Einkünfte und Steuerermäßigungen der Körperschaften in der Bundesrepublik Deutschland 1968**

Einkünfte Größenklasse	Σ Einkünfte in Mill. DM	Insgesamt		Steuerermäßigungen					
				1	3	4	1	3	4
		Mill. DM	v. H.		Mill. DM		v. H.		
< 3 000	12,2	3,1	25,4	—	1,1	2,0	—	9,0	16,4
3 000— 8 000	37,0	3,8	10,3	—	2,4	1,4	—	6,5	3,8
8 000— 12 000	34,1	1,8	5,3	—	0,5	1,3	—	1,5	3,8
12 000— 16 000	33,5	6,4	19,1	4,5	1,7	0,2	13,5	5,1	0,6
16 000— 20 000	33,7	1,5	4,5	—	0,7	0,8	—	2,1	2,4
20 000— 25 000	42,2	2,7	6,4	—	0,7	2,0	—	1,7	4,7
25 000— 50 000	180,5	15,3	8,5	—	6,0	9,3	—	3,3	5,2
50 000—100 000	289,3	19,1	6,7	0,1	8,2	10,8	.	2,8	3,7
100 000—200 000	447,0	19,3	4,3	0,2	3,8	15,3	.	0,9	3,4
200 000—500 000	920,1	57,7	6,3	8,3	9,7	39,7	0,9	1,1	4,3
500 000— 1 Mill.	1 019,1	53,4	5,2	0,5	12,9	40,0	.	1,3	3,9
1— 2 Mill.	1 458,1	90,5	6,2	5,7	28,5	56,3	0,4	1,9	3,9
2— 5 Mill.	2 183,8	143,5	6,6	—	64,0	79,5	—	2,9	3,6
5—10 Mill.	1 960,9	100,0	5,1	2,9	50,5	46,6	0,1	2,6	2,4
10—20 Mill.	2 254,9	107,5	4,8	11,2	41,4	54,9	0,5	1,8	2,4
> 20 Mill.	12 337,1	837,9	6,8	141,0	288,0	400,9	1,1	2,3	3,3
Gesamt	23 243,6	1 483,5	6,4	174,3	540,1	769,1	0,8	2,3	3,3
Verlustfälle	485,2	1 695,7	—	217,9	602,8	875,0	—	—	—
Organgesellschaften	1 306,4	501,1	38,5	44,9	127,7	328,5	3,4	9,8	25,3
Gesamt	24 064,8	3 680,3	15,3	437,1	1 270,6	1 972,6	1,8	5,3	8,6

[1]) Sozialpolitisch motivierte Ermäßigungen. — [3]) Wirtschaftspolitisch motivierte Ermäßigungen. — [4]) Mit Gruppeninteressen motivierte Ermäßigungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftspolitisch und durch Gruppeninteressen motivierten Vergünstigungen. So kann es z. B. zweifelhaft sein, ob die Steuervergünstigungen nach § 81 EStDV für den Kohlebergbau und die Vergünstigungen für die Verwendung von Steinkohle in erster Linie wirtschafts- oder sozialpolitische Ziele erreichen sollen. Da es sich um Erhaltungssubventionen handelt, können sie, wenn sie überhaupt zu rechtfertigen sind, nur sozialpolitisch motiviert sein. Bei der Vergünstigung für die Instandsetzung von Wohnungen nach § 82 a + b EStDV stellt sich die Frage, ob die Vermieter oder Mieter in erster Linie von den Modernisierungsmaßnahmen profitieren. Im ersten Fall würde die Vergünstigung Gruppeninteressen dienen, im zweiten Fall sozialpolitisch motiviert sein. Man kann hierbei auf die Absicht des Gesetzgebers oder die tatsächlichen Wirkungen Inzidenz) abstellen. Die zweite Hypothese wurde unterstellt.

Bei der Bewertungsfreiheit für Investitionen in landwirtschaftlichen Betrieben war zu entscheiden, ob sie wirtschaftspolitisch oder von Gruppeninteressen bestimmt waren. Da sie nur gewährt werden, wenn mit ihrer Hilfe eine Strukturverbesserung der Landwirtschaft erreicht werden kann, wurde die wirtschaftspolitische Zielsetzung als gegeben angesehen. Die Bewertungsfreiheit für die Vollblutzucht wurde dagegen in erster Linie als von Gruppeninteressen bestimmt angesehen. Die Bewertungsfreiheit für Schiffe und Flugzeuge wurde im Gegensatz zu landwirtschaftlichen Investitionen in die gleiche Gruppe eingestuft, weil ein übergeordnetes volkswirtschaftliches Interesse nicht zu erkennen war — es sei denn, daß es dem nationalen Prestige dienen würde, möglichst viele Schiffe und Flugzeuge zu bauen und/oder unter eigener Flagge zu betreiben. Eindeutig als durch Gruppeninteressen motiviert sind die steuerfreien Veräußerungsgewinne nach § 6 b und c EStG anzusehen, auch wenn sie offiziell als Maßnahme zur Strukturverbesserung deklariert werden. Die steuerliche Entlastung nach § 14 Berlinhilfegesetz ist nach ihrer Zielsetzung eindeutig den wirtschaftspolitischen Maßnahmen zuzuordnen. Stellt man bei näherer Betrachtung jedoch fest, daß von den in Anspruch genommenen Vergünstigungen bei den Körperschaften 77 v.H. auf die oberste Gewinngrößenklasse und Organgesellschaften und bei den Personengesellschaften 74 v.H. auf Gesellschaften mit Verlustabschlüssen entfallen, hat man den Eindruck, daß diese Bestimmungen in der Praxis mindestens in gleichem Maße bestimmten Gruppeninteressen dienen. Die Beispiele haben gezeigt, daß es nicht für alle Entlastungen eindeutige Kriterien für ihre Beurteilung gibt, und, daß es von der Gewichtung der Ziele und der Einschätzung der Wirkungen abhängt, welcher Gruppe die Maßnahmen zuzuordnen sind. Für die Bundesrepublik ist die Zuordnung der in den Steuerstati-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tistiken für natürliche und juristische Personen ausgewiesenen 50 Vergünstigungen aus der Tabelle 21 zu entnehmen. Ihre Verteilungswirkungen sind aus den Tabellen 15 und 16 zu ersehen. Das Gewicht der sozial- und wirtschaftspolitisch motivierten Vergünstigungen nimmt mit steigendem Einkommen relativ ab, was besonders für die letzteren erstaunlich ist. Die steuersystematischen Vergünstigungen sind annähernd verteilungsneutral, die durch Gruppeninteressen motivierten Vergünstigungen werden dagegen mit steigendem Einkommen überproportional in Anspruch genommen.

Bei den Körperschaften trifft dies in extremen Ausmaßen für die Organgesellschaften zu. Wenn diese Verteilungswirkung auch, für sich allein genommen, noch kein Grund für die Abschaffung dieser Vergünstigungen ist — sie könnte u. U. wegen einer übergeordneten wirtschaftspolitischen Zielsetzung in Kauf genommen werden — so bestätigt doch die unabhängig von der Verteilungswirkung vorgenommene Zuordnung zu den von Gruppeninteressen bestimmten Vergünstigungen ihre Fragwürdigkeit. Hinzukommt, daß alle sieben betrieblichen Vergünstigungen (vgl. Tab. 20), die in diese Gruppe eingeordnet wurden, von jeweils weniger als 500 steuerpflichtigen Einzelpersonen und Personengesellschaften[22] ausgenutzt wurden. Bei ihnen treffen also alle negativen Merkmale von Vergünstigungen zusammen, so daß ihre Abschaffung vordringlich erscheint.

In der Bundesrepublik Deutschland entfallen etwa 80 v.H. der steuersystematischen Vergünstigungen auf die bei der Einkommensteuer abzugsfähige Kirchensteuer. Da die Einkommensteuer selbst progressiv ist und die Kirchensteuer einen konstanten Anteil der Einkommensteuer ausmacht, ergibt sich zwangsläufig eine mit steigendem Einkommen zunehmende steuerliche Entlastung. Anders ist dagegen die Abzugsfähigkeit der Vermögensteuer, die ebenfalls verhindern soll, daß Steuern von Steuern erhoben werden, vom Einkommen natürlicher Personen zu beurteilen; denn sie führt dazu, daß die Zusatzbelastung des Vermögens mit wachsendem Einkommen relativ abnimmt. Ihre Abschaffung ist inzwischen zum 1. 1. 1975 beschlossen worden.

Auch die sozial- und wirtschaftspolitischen Vergünstigungen sollten von einer kritischen Überprüfung nicht ausgenommen werden, denn selbst wenn die mit ihnen verfolgten Zielsetzungen grundsätzlich gebilligt werden, ist noch nicht gewährleistet, daß Umfang und Form der Zielsetzung angemessen sind. Bei den z. Zt. bestehenden Familien-

[22] Lediglich die Bewertungsfreiheit für Importgüter nach § 80 EStDV wurde von 842 Personengesellschaften in Anspruch genommen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ermäßigungen und der Altersicherung (Aufwendungen für die Altersicherung und Altersbezüge) ist dies genau so wenig der Fall, wie bei einigen wirtschaftspolitischen Vergünstigungen in Form von Sonderabschreibungen.

Tabelle 17

Einkünfte und Abzugsbeträge in der persönlichen Einkommensteuer in Großbritannien 1968

Einkünfte Größenklasse in £	Σ Einkünfte	Steuerermäßigungen	
	Mill. £	Mill. £	v.H.
< 500	1 139	992	87
500— 600	848	616	73
600— 700	948	650	69
700— 800	1 136	755	67
800— 900	1 285	837	65
900— 1 000	1 370	876	64
1 000— 1 100	1 560	1 008	65
1 100— 1 200	1 676	1 081	65
1 200— 1 300	1 719	1 105	64
1 300— 1 400	1 800	1 140	64
1 400— 1 500	1 597	979	61
1 500— 1 750	3 746	2 252	60
1 750— 2 000	2 662	1 402	56
2 000— 2 500	2 217	1 125	51
2 500— 3 000	1 029	497	48
3 000— 5 000	1 119	446	40
5 000— 8 000	1 024	357	35
8 000—10 000	797	221	28
> 10 000	760	142	19
Gesamt	28 434	16 482	58

Bei einem internationalen Vergleich fällt auf, daß in keinem der anderen untersuchten Länder die wirtschaftspolitisch und durch Gruppeninteressen motivierten Vergünstigungen ein so starkes Gewicht wie in der Bundesrepublik Deutschland besitzen, und zwar auch dann, wenn die Differenz zwischen den steuerlich erfaßten und belasteten Einkommen noch größer ist. Angesichts des geringen Umfangs der Vergünstigungen in der persönlichen Einkommensteuer in Frankreich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 18

Einkünfte und Abzugsbeträge in der persönlichen Einkommensteuer in den Vereinigten Staaten nach Einkommensgrößenklassen 1968

Einkünfte Größenklasse in $	Einkünfte	Steuerermäßigungen[a])							
		insgesamt		1	2	3	1	2	3
	Mrd. $	Mrd. $	v.H.	Mrd. $			v.H.		
< 600 ..	1,4	4,3	310	3,7	0,6	—	265	46	—
600— 1 000 ..	2,6	3,6	138	3,0	0,6	—	115	23	.
1 000— 2 000 ..	11,1	10,3	93	8,7	1,5	0,1	78	14	1
2 000— 3 000 ..	14,8	10,1	68	8,5	1,5	0,1	58	10	1
3 000— 4 000 ..	19,6	10,9	56	9,2	1,6	0,2	47	8	1
4 000— 5 000 ..	23,9	12,0	50	10,0	1,9	0,2	42	8	1
5 000— 6 000 ..	27,8	12,9	47	10,6	2,1	0,3	38	8	1
6 000— 7 000 ..	32,6	14,5	45	11,9	2,3	0,3	36	7	1
7 000— 8 000 ..	35,9	15,1	42	12,3	2,5	0,3	34	7	1
8 000— 9 000 ..	39,5	16,1	41	13,1	2,7	0,3	33	7	1
9 000— 10 000 ..	38,5	15,0	39	12,1	2,6	0,3	31	7	1
10 000— 15 000 ..	145,8	49,9	34	39,0	10,0	1,0	27	7	1
15 000— 20 000 ..	62,7	18,0	29	13,3	4,4	0,3	21	7	1
20 000— 25 000 ..	26,4	6,9	26	4,9	1,9	0,1	18	7	.
25 000— 30 000 ..	14,3	3,5	24	2,4	1,1	.	16	8	.
30 000— 50 000 ..	27,3	6,0	22	3,8	2,1	.	14	8	.
50 000—100 000 ..	19,2	4,0	21	2,4	1,5	.	13	8	
100 000—200 000 ..	8,4	1,7	20	1,0	0,6		12	8	
200 000—500 000 ..	4,5	1,0	22	0,7	0,3	.	15	8	
500 000—1 Mill. ..	1,8	0,4	23	0,3	0,1		16	7	
> 1 Mill. ..	2,4	5,1	22	0,4	0,1	.	17	5	.
								6	
Gesamt	560,6	216,7	39	171,1	42,0	3,6	79	19	2
Verlustfälle	– 1,9	0,7	—	.	.	.			

1 Sozialpolitisch motivierte Ermäßigungen.
2 Steuersystematisch motivierte Ermäßigungen.
3 Mit Gruppeninteressen motivierte Ermäßigungen.

a) Die standard deduction wurde entsprechend der Aufteilung der itemized deductions auf die drei Gruppen von Abzügen aufgeteilt. Dadurch dürfte für Einkünfte unter 5 000 $ der Anteil der sozialpolitisch motivierten Ermäßigungen zu klein ausgewiesen sein.

b) Gesamte Steuerermäßigungen = 100.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(ohne Familienermäßigungen 3,8 v.H. des steuerlich erfaßten Einkommens, vgl. Tab. 3) lohnt sich eine Aufteilung gar nicht. In Großbritannien, dem Land mit den höchsten Vergünstigungen, fehlen sie vollständig (vgl. Tab. 22). Es gibt nur sozialpolitisch motivierte Vergünstigungen. In den Vereinigten Staaten beträgt ihr Anteil an den gesamten Vergünstigungen in der persönlichen Einkommensteuer 2 v.H., in der Körperschaftssteuer 11,2 v.H. gegenüber 22 v.H. und 13,5 v.H. in der Bundesrepublik.

Tabelle 19

Gewinn und Abzugsbeträge in der Körperschaftssteuer in den Vereinigten Staaten nach Gewinngrößenklassen 1968

Gewinn Größenklasse in $	Σ Einkünfte	Steuerermäßigungen					
		insgesamt		2	3	2	3
	Mill. $	Mill. $	v.H.	Mill. $		v.H.	
< 20 000	3 640	134	3,7	133	1	3,7	.
20 000— 25 000	1 238	26	2,1	25	1	2,0	0,1
25 000— 35 000	1 675	34	2,0	34	.a)	2,0	.a)
35 000— 45 000	1 086	28	2,6	28	.a)	2,6	.a)
45 000— 80 000	2 580	69	2,7	67	2	2,7	.
80 000—150 000	2 965	81	2,7	77	4	2,6	0,1
150 000— 1 Mill.	9 798	251	2,6	241	10	2,5	0,1
1— 5 Mill.	8 965	316	3,5	301	15	3,3	0,2
5— 10 Mill.	4 510	121	2,7	118	3	2,6	0,1
10— 25 Mill.	7 427	312	4,2	283	2	3,8	0,4
25— 50 Mill.	6 864	232	3,4	166	67	2,4	1,0
50—100 Mill.	8 326	119	1,4	101	18	1,2	0,2
> 100 Mill.	82	985	3,0	745	239	3,0	0,9
Gesamt	84 4671	2 708c)	3,2	2 321	388	2,7	0,5
steuerfreie Gewinne .	8 013	626	7,8	624	2		
Verlustfälle	– 8 465	139	—	139	.	86,7b)	14,3
Gesamt	84 014	3 474c)	4,1	3 084	390	33,8	11,2

2 Steuersystematisch motivierte Ermäßigungen.
3 Wirtschaftspolitisch motivierte Ermäßigungen.

a) Keine Angaben weil der Repräsentationsgrad der Stichprobe nicht ausreicht.
b) Gesamte Steuerermäßigungen = 100.
c) Ohne nicht nach Gewinngrößenklassen aufgegliederte Freibeträge für Versicherungsgesellschaften von 44,6 Mill. $ und für Investmentfonds von 5,232 Mill. $, die überwiegend der Gruppe 4, mit Gruppeninteressen motivierte Vergünstigungen zuzurechnen sind. Unter Einrechnung dieser Beträge erhöht sich der Anteil der Steuerermäßigungen am Gewinn auf 10,4 v.H.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 20

Einkünfte und Abzüge in der Zusatzeinkommensteuer in Frankreich 1968

Einkünfte Größenklasse in ffrs.	Einkünfte Mill. ffrs.	Steuerermäßigungen Mill. ffrs.	Steuerermäßigungen v.H.
< 4 000	1	1	60,6
4 100— 4 400	198	185	93,1
4 500— 10 000	3 656	2 113	67,8
10 100— 15 000	3 049	968	31,8
15 100— 20 000	2 894	654	22,6
20 100— 35 000	6 450	971	15,1
35 100— 50 000	3 668	354	9,6
50 100— 70 000	2 417	165	6,8
70 100—100 000	1 821	89	4,9
100 100—200 000	2 088	63	3,6
> 200 000	1 182	14	1,2
Gesamt	27 424	5 577	20,3

Dieser hohe Anteil geht zurück auf die Intervention der Besatzungsmächte nach der Währungsreform, die ihr Bestreben, höhere Besatzungskosten von Westdeutschland zu erhalten, durch eine Tarifsenkung gefährdet sahen. Die deutsche Regierung war deshalb gezwungen, die für den Wiederaufbau der Volkswirtschaft notwendige Steuersenkung auf indirektem Wege durch Entlastungen zu erreichen, die zudem den Vorteil hatten, gezielt die Investitionen zu fördern. Hier zeigt sich das große Beharrungsvermögen einmal eingeführter Vergünstigungen (Subventionen). Gerade diese Entstehungsgeschichte läßt eine Überprüfung als besonders dringlich erscheinen. Daneben werden allerdings in der Bundesrepublik Deutschland auch wirtschafts- und sozialpolitische Ziele wie z. B. eine breit gestreute Vermögensbildung verfolgt, die in anderen Ländern keine oder jedenfalls nicht die gleiche Bedeutung besitzen, so daß sich daraus höhere Entlastungen erklären.

Die Verteilungswirkung der Vergünstigungen wurde nicht nur an Hand ihrer Anteile am steuerlich erfaßten Einkommen in Abhängigkeit von der Einkommenshöhe dargestellt, sondern es wurde auch ihr Anteil an den gesamten Vergünstigungen für jede Einkommensgrößenklasse mit dem entsprechenden Einkommensanteil dieser Größenklasse verglichen. Auf diese Weise läßt sich feststellen, in welchen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 21

Die Abzugsbeträge der veranlagten Einkommen- und Körperschaftssteuerpflichtigen in der Bundesrepublik Deutschland 1968

	KSt Mill. DM	KSt v. H.	ESt Mill. DM	ESt v. H.	Zuordnung d. Entlastungen a)
A. Sonderausgaben:					
1. Pauschbetrag	751,4				
2. Beiträge an Versicherungen und Bausparkassen	12 426,8				1
3. Spenden	260,5				1
4. Schuldzinsen	447,8				4
5. Kirchensteuer	1 814,1				2
6. Vermögensteuer	939,2				4
7. Lastenausgleichsabgaben	114,0				2
8. Steuerberaterkosten	47,6				2
	16 811,4	50,0	—	—	
B. Betriebliche Vergünstigungen:					
1. Nicht entnommener Gewinn	13,7		—		3
2. Steuerfreie Veräußerungsgewinne nach § 6 b	115,7		1 018,2		4
3. Steuerfreie Veräußerungsgewinne nach § 6 c	10,4		0,1		4
4. Sonderabschreibungen für Wohngebäude § 7 b + 54	4 351,9		157,1		3
5. Sonderabschreibungen für Fabrikgebäude § 7 e	7,8		14,8		3
6. Rücklage für Preissteigerungen § 74 EStDV	21,8		37,5		4
7. Bewertungsfreiheit für Krankenhäuser § 75 EStDV	7,8		1,1		1
8. Bewertungsfreiheit für Landwirte § 76 EStDV	128,6		0,9		3
9. Bewertungsfreiheit für nicht buchführene Landwirte §§ 77, 78 EStDV	42,1		.		3
10. Bewertungsfreiheit für Abwasserbeseitigung § 79 EStDV	5,2		88,0		3
11. Bewertungsfreiheit für Importgüter § 80 EStDV	188,9		771,8		4
12. Bewertungsfreiheit im Kohlebergbau § 81 EStDV	0,4		151,5		1
13. Bewertungsfreiheit für Luftreinhaltung § 82 EStDV	11,3		78,4		3
14. Bewertungsfreiheit für Instandsetzung von Wohnungen § 82 a + b	233,6		.		1
15. Bewertungsfreiheit für Vollblutzüchter § 82 c	0,8		—		4
16. Bewertungsfreiheit für Forschungsinvestition § 82 d	7,6		279,0		3
17. Bewertungsfreiheit für Lärmbekämpfung § 82 e	3,5		2,6		3
18. Bewertungsfreiheit für Schiffe und Flugzeuge § 82 f	237,0		143,3		4
19. Förderung der Entwicklungshilfe	15,9		132,7		3
20. Förderung Westberlins	331,8				3
21. Förderung der Verwendung von Steinkohle	0,7		366,7 436,1		1
22. Förderung von Landarbeiterwohnungen	0.8		1,4		4
	5 737,3	17.1	3 881,2	65,8	
C. Außergewöhnliche Belastungen:					
1. Freibetrag für besondere Fälle	3,8				1
2. Freibetrag für unterhaltene Personen	802,5				1
3. Freibetrag für auswärtige Unterbringung	166,7				1
4. Freibetrag für eine Hausgehilfin	141,3				1
5. Freibetrag bei Körperbehinderung	537,8				1
6. Aussteueraufwendungen	106,5				1
7. Diätkosten	344,8				1
	2 103,4	6.2	—	—	
D. Sonstige Abzugsbeträge:					
Verlustabzug	170,2				2
1. Freibetrag für Landwirte	429,7				4
2. Freibetrag für freie Berufe	217,8				4
3. Pensionsrückstellungen	248,0		1 510,4		1
4. Zuwendungen an Pensionskassen	19,7		145,3		1
5. Zuwendungen an Unterstützungskassen	90,5		262,4		1
6. Altersfreibetrag	573,0				1
7. Steuerfreie Veräußerungsgewinne	92,7				4
8. Steuerfreie Nebeneinkünfte nach § 46, 3	107,6				1
9. Kinderfreibeträge	6 558,5				2
10. Steuerfreibetrag für über 50jährige und Ledige mit Kindern	445,1				1 1
	8 952,8	26,7	1 918,1	33,2	

a) 1 = sozialpolitische Entlastung; 2 = steuersystematische Entlastung; 3 = wirtschaftspolitische Entlastung; 4 = durch Gruppeninteressen motivierte Entlastung.

DOI: https://doi.org/10.3790/978-3-428-45561-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 22

Die Steuerermäßigungen nach Arten in der englischen Einkommensteuer 1968

Art der Ermäßigung	Mill. £	v. H.
1. Werbungskosten bei Einkünften aus unselbständiger Arbeit	198,0	1,2
2. Beiträge zur Alterssicherung	253,7	1,5
3. Freibetrag für die berufstätige Ehefrau	24,4	0,1
4. „earned income" Freibetrag	5 641,7	34,0
5. „earned income" Freibetrag der Ehefrau	1 148,4	6,9
6. Steuerfreies Existenzminimum für Alleinstehende	1 990,9	12,0
7. Steuerfreies Existenzminimum für Verheiratete	4 434,8	26,8
8. Kinderfreibeträge	1 725,4	10,4
9. Freibetrag für sonstige unterhaltene Personen	124,9	0,8
10. Freibetrag für eine Hausgehilfin (Kindermädchen)	32,2	0,2
11. Beiträge zu Lebensversicherungen	250,1	1,5
12. Sonstige Abzüge	758,2	4,6
Gesamt	16 532,7	100

Einkommensgrößenklassen die Vergünstigungen über- oder unterdurchschnittlich ausgenutzt werden[23]. Für die Bundesrepublik Deutschland ist dies in der Tabelle 23 für die veranlagte Einkommensteuer, für die Vereinigten Staaten in den Tabellen 24 und 25 für die persönliche Einkommen- und Körperschaftsteuer dargestellt.

Dabei ist in der Bundesrepublik Deutschland bei den degressiv und progressiv ausgenutzten Vergünstigungen ein deutlicher Übergang von dem Einkommensbereich mit einer überproportional starken Ausnutzung der Vergünstigungen zu dem Bereich mit unterdurchschnittlicher Ausnutzung bei 25 000,— DM Jahreseinkommen zu beobachten. Der Übergang von einer unter- zu einer überdurchschnittlichen Ausnutzung bei den mit dem Einkommen überproportional zunehmenden Vergünstigungen erfolgte in der nächsthöheren Einkommensgrößen-

[23] Der direkte Weg eines Vergleichs des Anteils der Vergünstigungen in den Einkommensgrößenklassen am steuerlich erfaßten Einkommen mit dem durchschnittlichen Anteil führt nicht zum Ziel, da sich nicht alle Vergünstigungen nach Einkommensgrößenklassen aufteilen lassen und die Summe der Gewinne mit Verlusten anderer Betriebe saldiert wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

klasse bei 50 000,— DM Jahreseinkommen. Bei den sozialpolitisch motivierten Abzügen erfolgt der Übergang von einer überdurchschnittlichen zu einer unterdurchschnittlichen Ausnutzung der Steuerersparnismöglichkeiten etwa beim Durchschnittseinkommen aller veranlagten Einkommensteuerpflichtigen. Insofern erscheint die sozialpolitische Zielsetzung gewahrt. Berücksichtigt man jedoch, daß 1968 unter Einbeziehung der nicht veranlagten Lohnsteuerpflichtigen das steuerliche Durchschnittseinkommen aller Einkommensbezieher nur 13 300,— DM betrug, stimmt die überdurchschnittliche Ausnutzung dieser Gruppe von Abzügen durch Steuerpflichtige, deren Einkommen über dem Durchschnitt liegt, mit einer sozialpolitischen Zielsetzung nicht überein.

Tabelle 23

Der Anteil der Einkünfte und der Abzüge in den Einkommensgrößenklassen in der veranlagten Einkommensteuer in der Bundesrepublik Deutschland 1968 an den gesamten Einkünften und Abzugsbeträgen

Σ Einkünfte Größenklasse	Anteil der Einkünfte	Anteil der Abzüge			
		1	2	3[a])	4[a])
< 1 500	.	0,1	.	0,1	.
1 500 - 3 000	0,2	0,6	0,2	0,7	0,1
3 000 - 5 000	0,9	2,2	0,6	2,3	0,6
5 000 - 8 000	3,1	> 6,3	1,8	> 8,7	2,1
8 000 - 12 000	7,2	14,4	< 4,3	20,0	< 3,9
12 000 - 16 000	8,7	14,1	5,2	17,0	4,3
16 000 - 25 000	21,0	25,1	14,0	21,2	9,8
25 000 - 50 000	24,3	23,8	19,9	15,8	16,7
50 000 - 75 000	7,7	5,5	9,0	4,8	9,0
75 000 - 100 000	4,8	2,7	6,5	2,7	5,4
100 000 - 250 000	10,7	4,0	17,8	4,8	16,7
250 000 - 500 000	4,0	< 0,7	7,9	< 1,3	9,6
500 000 - 1 Mill.	2,5	0,3	> 5,2	0,5	7,6
1 - 2 Mill.	1,8	0,1	3,1	0,2	5,1
2 - 5 Mill.	1,5	0,1	2,6	0,1	> 4,7
5 - 10 Mill.	0,7		1,2		3,1
> 10 Mill.	0,8	.	0,7	.	1,4
Gesamt	100	100	100	100	100

1 = sozialpolitisch motivierte Abzüge; 2 = steuersystematisch motivierte Abzüge; 3 = wirtschaftspolitisch motivierte Abzüge; 4 = durch Gruppeninteressen motivierte Abzüge. — a) Ohne Abzüge von Personengesellschaften.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In den Vereinigten Staaten ergibt sich in der persönlichen Einkommensteuer (Tabelle 24) bei den sozial- und wirtschaftspolitischen Vergünstigungen die gleiche Tendenz wie in der Bundesrepublik Deutschland. Sie werden degressiv mit steigendem Einkommen ausgenutzt und der Übergang von der überdurchschnittlichen zur unterdurchschnittlichen Ausnutzung liegt bei Einkommen von 10 000 bzw. 15 000 Dollar. Die Umverteilungswirkung ist der Besetzung der Einkommensgrößenklassen besser angepaßt. Bei den steuersystematischen Vergünstigungen ist keine klare Verteilungswirkung zu erkennen. Die im Bereich der unteren Einkommen bestehende überdurchschnittliche Ausnutzung geht bei den mittleren Einkommen in eine unterdurchschnittliche Inanspruchnahme über, während sie bei den Beziehern hoher Einkommen etwa dem Durchschnitt entspricht. Bei den innerhalb der Körperschaftsteuer gewährten Vergünstigungen (Tab. 25) ist bei den steuersystematisch motivierten Abzügen keine klare Tendenz zu erkennen; dagegen ist bei den wirtschaftspolitischen Vergünstigungen deutlich eine mit steigendem Einkommen überproportionale Ausnutzung gegeben. Sie beschränkt sich allerdings auf die drei oberen Einkommensgrößenklassen. Von Unternehmen mit den höheren Gewinnen (über 100 Mill. Dollar im Jahr) werden über 60 v.H. dieser Vergünstigungen ausgenutzt, während auf sie nur 30 v.H. der Gewinne entfallen. In diesen Vergünstigungen liegt also eine konzentrationsfördernde Tendenz. Angesichts ihres geringen Umfangs — auch in der obersten Gewinngrößenklasse machen sie nur 0,9 v.H. des Gewinns aus — kann diese Wirkung aber hingenommen werden.

In der Bundesrepublik Deutschland war in den früheren Einkommensteuerstatistiken eine ähnliche Tendenz festzustellen. Auch wenn der Anteil der Entlastungen am Einkommen mit wachsendem Einkommen laufend kleiner wurde, war in der obersten Einkommensgrößenklasse plötzlich ein Sprung nach oben zu beobachten. 1968 war davon bei den veranlagten Einkommensteuerpflichtigen nur noch ein kleiner Rest erhalten (Tabelle 15). Die für den gesamten Bereich der Einkommen festzustellende Tendenz eines abnehmenden Anteils der Entlastungen am Einkommen setzt sich in den beiden obersten Einkommensgrößenklassen nicht weiter fort. Bei den Einkünften über 5 Mill. DM/Jahr ist eine Zunahme zu beobachten, die sowohl auf die gruppenegoistischen und wirtschaftspolitischen als aber auch auf die sozialpolitischen zurückzuführen ist. Bei den letzteren sind offenbar die Obergrenzen nicht richtig festgesetzt, während bei den ersten beiden die grundsätzliche Berechtigung zu überprüfen ist. Wie die Tabelle 15 ebenfalls ausweist, verschiebt sich der Anteil der Vergünstigungen mit steigendem Einkommen deutlich zu den gruppen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 24

Die Verteilungswirkung der Steuerermäßigungen in der persönlichen Einkommensteuer in den Vereinigten Staaten 1968

Einkünfte Größenklasse in $	Σ Einkünfte	Steuerermäßigungen[a])		
		1	2	3
< 600	0,2	2,2	1,5	—
600 - 1 000	0,5	1,7	1,4	0,2
1 000 - 2 000	2,0	5,1	3,6	2,0
2 000 - 3 000	2,6	5,0	> 3,5	3,4
3 000 - 4 000	3,5	5,4	3,9	4,3
4 000 - 5 000	4,3	> 5,8	4,4	5,7
5 000 - 6 000	5,0	6,2	5,0	> 7,3
6 000 - 7 000	5,8	6,9	5,6	8,1
7 000 - 8 000	6,4	7,2	< 5,8	8,5
8 000 - 9 000	7,0	7,6	6,5	9,5
9 000 - 10 000	6,9	7,1	6,2	8,8
10 000 - 15 000	26,0	22,8	23,5	29,4
15 000 - 20 000	11,2	7,8	10,4	8,6
20 000 - 25 000	4,7	2,8	4,6	2,1
25 000 - 30 000	2,6	1,4	2,6	0,8
30 000 - 50 000	4,9	2,2	5,0	0,8
50 000 - 100 000	3,4	< 1,4	± 0 3,6	< 0,3
100 000 - 200 000	1,5	0,6	1,5	0,1
200 000 - 500 000	0,8	0,4	0,8	0,1
500 000 - 1 Mill.	0,3	0,2	0,3	.
> 1 Mill.	0,4	0,2	0,3	.
Gesamt	100	100	100	100

1 = sozialpolitisch motivierte Ermäßigungen; 2 = steuersystematisch motivierte Ermäßigungen; 3 = wirtschaftspolitisch motivierte Ermäßigungen. — a) Die standard deduction wurde entsprechend der Aufteilung der itemized deductions auf die drei Gruppen von Abzügen aufgeteilt. Dadurch dürfte für Einkünfte unter 5 000 $ der Anteil der sozialpolitisch motivierten Ermäßigungen zu klein ausgewiesen sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 25

Die Verteilungswirkung der Steuerermäßigungen in der Körperschaftssteuer in den Vereinigten Staaten 1968

Gewinn Größenklasse in $	Gewinn	Steuerermäßigungen	
		2	3
< 20 000	4,4	5,7	0,2
20 000 - 25 000	1,5	1,1	0,3
25 000 - 35 000	1,9	1,5	a)
35 000 - 45 000	1,3	1,2	a)
45 000 - 80 000	3,1	2,9	< 0,4
80 000 - 150 000	3,5	3,4	0,9
150 000 - 1 Mill.	11,6	10,4	2,5
1 - 5 Mill.	10,6	13,0	3,9
5 - 10 Mill.	5,3	5,1	0,8
10 - 25 Mill.	8,8	12,2	7,5
25 - 50 Mill.	8,1	7,1	17,2
50 - 100 Mill.	9,9	4,3	> 4,7
> 100 Mill.	30,0	32,1	61,6
Gesamt	100	100	100

2 = steuersystematisch motivierte Ermäßigungen; 3 = wirtschaftspolitisch motivierte Ermäßigungen. — a) Keine Angaben weil der Repräsentationsgrad der Stichprobe nicht ausreicht.

egoistischen und bei den Spitzeneinkommen auch zu den wirtschaftspolitischen. Ihr Anteil macht bei den mittleren Einkommen nur etwa ein Viertel der Vergünstigungen aus, er steigt bei den Spitzeneinkommen auf etwa die Hälfte an. Bei den Körperschaften läßt sich eine solche Tendenz nicht erkennen (Tabelle 16). Das besagt allerdings nicht, daß sie nicht trotzdem vorhanden ist; denn der Aussagewert der Statistik ist erheblich beeinträchtigt, weil auf die oberste Gewinngrößenklasse (mehr als 20 Mill. DM Gewinn pro Jahr) mehr als 50 v.H. des Gesamtgewinns aller Körperschaften entfallen. Es ist deshalb ein dringendes Anliegen an das Statistische Bundesamt, die Einkommensgrößenklassen nach oben zu vermehren.

Ein weiteres Problem ist innerhalb der Körperschaftssteuerstatistik in der Bundesrepublik Deutschland unbefriedigend gelöst. Es handelt sich um den Ausweis der Organschaften. Es springt ins Auge, daß bei ihnen der Anteil der Abzüge am Gewinn 38,5 v.H. gegenüber nur

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

6,4 v.H. bei den übrigen Körperschaften beträgt. Man könnte meinen, daß dadurch indirekt bestätigt wird, daß die größten Unternehmen von den Vergünstigungen relativ am stärksten profitieren. Prüft man den Durchschnittsgewinn der Organgesellschaften, stellt man jedoch fest, daß er weit hinter den Gewinnen der großen Kapitalgesellschaften zurückbleibt. Die Erklärung liegt darin, daß, wie sich aus den methodischen Vorbemerkungen zur Körperschaftssteuerstatistik ergibt, die Muttergesellschaften nicht mit zu den Organgesellschaften gerechnet worden sind, und den Tochtergeselschaften nur der Gewinn zurechnet worden ist, der ihnen nach der Abführung an die Muttergesellschaft verblieben ist. Der getrennte Ausweis der Organgesellschaften ist zwar erwünscht, damit die Organschaft als Instrument der Steuerpolitik wirtschaftspolitisch richtig beurteilt werden kann; doch dann müßte der Gesamtgewinn aller Organgesellschaften, und zwar einschließlich von zur Organschaft gehörenden natürlichen Personen erfaßt werden. Diese Gewinne und die ausgenutzten Vergünstigungen sollten dann nach Gewinngrößenklassen gegliedert werden. Bei der jetzigen Regelung sind die Gewinne offenbar weitgehend den Muttergesellschaften zugerechnet worden, während die Vergünstigungen bei den Tochtergesellschaften erfaßt werden, so daß sich daraus die erwähnte Relation von 38,5 v.H. zu 6,4 v.H. ergibt.

Abschließend sei noch einmal gezeigt, wie unterschiedlich in der Bundesrepublik Deutschland die Verteilungswirkungen bei einigen wichtigen Steuervergünstigungen sind. Aus jeder der vier in der Tabelle 20 ausgewiesenen Gruppen von Vergünstigungen, die dort nicht nach den bisher verwendeten unterschiedlichen Zielsetzungen sondern nach steuerrechtlichen Gesichtspunkten in Sonderausgaben, betriebliche Vergünstigungen, außergewöhnliche Belastungen und sonstige Abzugsbeträge unterteilt wurden, wurden die quantitativ wichtigsten Vergünstigungen, die zugleich typisch für die jeweilige Gruppe sind, ausgewählt. Ihre Verteilung wurde für drei Einkommens- bzw. Gewinngrößenklassen und für natürliche und juristische Personen getrennt untersucht. Die auf die persönlichen Verhältnisse der Steuerpflichtigen abgestellten Vergünstigungen (Sonderausgaben, außergewöhnliche Belastungen und Familienermäßigungen) fehlen bei den Körperschaften, so daß sich von daher schon der geringere Anteil der Vergünstigungen am Einkommen erklärt. Auch die betrieblichen Vergünstigungen werden für sich allein genommen von den natürlichen Personen relativ stärker als von den juristischen Personen ausgenutzt. Die Verteilung ist bei den einzelnen Vergünstigungen aber sehr unterschiedlich. Die steuerfreien Veräußerungsgewinne nach § 6 b EStG, die Bewertungsfreiheit für Abwasserbeseitigung nach § 79 EStDV,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

für Importgüter nach § 80 EStDV, für den Kohlebergbau nach § 81 EStDV, für Forschungsinvestitionen nach § 82 d EStDV, die Begünstigung der Entwicklungshilfe und die Förderung der Verwendung von Steinkohle sind eine Domäne der Körperschaften. Die in Anspruch genommenen Beträge verhalten sich zwischen natürlichen und juristischen Personen teilweise wie 1 : 100. Auffallend ist die herausragende Bedeutung des § 6 b auch innerhalb der gesamten Vergünstigungen für die Körperschaften; denn auf diese eine Vergünstigung entfallen fast 30 v.H. aller betrieblichen Vergünstigungen der Körperschaften. Mit dem ursprünglich angestrebten Ziel, die Mobilität von Betrieben zu erhöhen, die an ungünstigen Standorten z. B. in zu Wohngebieten gewordenen Stadtteilen ohne Ausdehnungsmöglichkeit produzieren, ist dieses Volumen sicherlich nicht zu vereinbaren. Die in der Anlaufphase mit hohen Steuerersparnissen verbundene betriebliche Altersicherung hat dagegen ihren Reiz verloren; denn die tatsächlichen Pensionszahlungen waren höher als die steuerlich anerkannten Rückstellungen und Zuwendungen an Pensions- und Unterstützungskassen. Ob dies allerdings typisch oder nur durch die relativ schlechte Gewinnlage des Jahres 1968 bedingt ist, läßt sich aus den Zahlen für das eine Jahr nicht erkennen. Im übrigen zeigt sich in der Ausnutzung der Steuerersparnismöglichkeit mit Hilfe dieser Bestimmung ebenfalls ein stark ausgeprägtes Übergewicht der Körperschaften (vgl. Tabelle 20).

Ein Vergleich des Umfangs typischer Steuervergünstigungen zwischen Beziehern unterschiedlich hoher Einkommen (Gewinne) zeigt, wie verschieden die Inanspruchnahme ist (vgl. Tabelle 26). Die dominierende Rolle des § 6 b für die Körperschaften wird zwar bestätigt; jedoch zeigt sich, daß sie für die kleineren Kapitalgesellschaften die größte Bedeutung besitzen. Ihr Anteil an den gesamten Entlastungen liegt in der Gewinnklasse von 50 000 - 100 000 DM pro Jahr mit 44,3 vH. mehr als doppelt so hoch als in der obersten Gewinngrößenklasse über 20 Mill. DM pro Jahr. Ähnlich verhält es sich mit der Ausnutzung der Sonderabschreibungen für Wohngebäude und des Berlinhilfegesetzes. Dagegen hat sich die Bewertungsfreiheit für Importgüter als eine typische Vergünstigung für Großunternehmen erwiesen. Bei den natürlichen Personen ist das Verhältnis der Inanspruchnahme des Berlinhilfegesetzes und der steuerfreien Veräußerungsgewinne zur Höhe des Einkommens umgekehrt, d. h. sie werden stärker von den größeren Unternehmen ausgenutzt. Offenbar ist also eine bestimmte Mindestbetriebsgröße für die Ausnutzung erforderlich.

Für die natürlichen Personen sind jedoch insgesamt bei weitem die Sonderausgaben und die sonstigen Abzüge wichtiger. Bei den Sonder-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ausgaben zeigt sich eine gegenläufige Entwicklung des Anteils der Pauschbeträge für Sonderausgaben und der durch Einzelnachweis belegten Beiträge an Versicherungen und Bausparkassen. Der Anteil der ersten wird mit wachsendem Einkommen kleiner, derjenige der zweiten nimmt zu. Ob eine solche Zunahme bis zur Einkommensgrößenklasse von 100 000 - 250 000 DM pro Jahr erwünscht ist, erscheint angesichts der sozialpolitischen Zielsetzung dieser Vergünstigung allerdings zweifelhaft. Oder anders ausgedrückt, ob man die erhöhte Sparfähigkeit der Bezieher hoher Einkommen in dieser Weise honorieren soll, sollte überprüft werden, zumal in Gegensatz zum ersten Jahrzehnt nach dem Zweiten Weltkrieg die Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Sparquote nicht mehr das gleiche Gewicht besitzt. So führt diese Steuerersparnismöglichkeit in erster Linie zu einer Abschwächung der Progression, ohne besondere Anstrengung der Begünstigten, d. h. sie sparen so viel, wie sie auch ohne Steuervergünstigung gespart hätten.

Die Verteilungswirkungen der Familienermäßigungen sind aus den Tabellen unmittelbar nicht zu erkennen, da sie entweder in den sozialpolitischen Entlastungen enthalten oder aber, wenn sie in Form einer Tarifdifferenzierung (Splitting) gewährt werden, in den Tabellen gar nicht berücksichtigt worden sind. Anderseits ist ihre Verteilung für die in den Familien vorhandenen Sozialisationsbedingungen für Kinder wichtig. Da die Verteilung bei den in den einzelnen Ländern angewendeten Verfahren unterschiedlich — zum Teil diametral entgegengesetzt — ist, soll auf sie kurz eingegangen werden.

Trotz der Unterschiede in der Familienstruktur zwischen den Einkommensgrößenklassen, die in der Tabelle 4 bewußt nicht ausgeschaltet sind und die die für die Ehefrau und je Kind gewährten Entlastungen nicht exakt erkennen lassen (vgl. S. 20), sind die Unterschiede in den Verteilungswirkungen sichtbar[24].

1. Bei von der Steuerbemessungsgrundlage abzuziehenden festen Freibeträgen nimmt der Anteil der Entlastung mit wachsendem Einkommen laufend ab. Auch die Höhe der Steuerermäßigung wird trotz des progressiven Tarifs relativ kleiner, nimmt allerdings absolut zu.

---

[24] Eine auf die zu unterhaltende Person (Ehefrau, Kind) abgestellte Wirkung ist zu finden in W. Albers: 1. Haushaltsbesteuerung und Familienermäßigungen im Einkommensteuerrecht des In- und Auslandes in: Deutsche Steuerrundschau, H. 9, 1954. 2. Die angemessene Berücksichtigung der Familienlasten — ein Problem der organischen Steuerreform in: Sozialer Fortschritt, Heft 8, 1954.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Bei von der Steuerschuld abzuziehenden festen Freibeträgen tritt die gleiche Wirkung nur noch verstärkt auf, da die Entlastung von der Progression des Tarifs nicht beeinflußt wird. Auch der absolute Betrag der Steuerermäßigung wird mit wachsendem Einkommen nicht größer.

3. Beim Splittingverfahren nimmt die Ermäßigung mit wachsendem Einkommen zuerst relativ zu, erreicht ein Maximum und nimmt mit weiter steigendem Einkommen schließlich wieder ab (Frankreich). Die absolute Höhe der Ermäßigung steigt dagegen kontinuierlich an. Diese Veränderung ist von zwei Faktoren abhängig:

   a) Von der Steilheit der Progression: je steiler die Progression, desto größer ist ceteris paribus der relative Splittingvorteil.

   b) Von der Höhe des Steuersatzes: je höher der Steuersatz desto größer ist ceteris paribus der relative Splittingvorteil. Bei Beziehern kleiner Einkommen dominiert in der Wirkung der niedrige Steuersatz, bei Beziehern hoher Einkommen das Auslaufen der Progression, so daß der relative Splittingvorteil klein ist. Bei den mittleren Einkommen ist dagegen die Progression noch deutlich ausgeprägt und anderseits der Steuersatz schon hoch, so daß der relative Splittingvorteil am größten ist.

4. Bei einer Kombination von Freibetrag und Splittingverfahren (für die Ehefrau in den Vereinigten Staaten und in der Bundesrepublik Deutschland) dominiert bei niedrigen Einkommen die Wirkung des Freibetrags, d. h. mit wachsendem Einkommen wird die relative Ermäßigung zuerst kleiner. Bei weiter wachsendem Einkommen dominiert dann die Splittingwirkung, so daß der relative Splittingvorteil anschließend zunimmt. Bei höheren Einkommen wirken dann beide Elemente auf eine Verringerung der relativen Höhe der Steuerermäßigung hin.

Berücksichtigt man außerdem noch, daß infolge der breiten proportionalen Eingangsstufe des Tarifs die Masse der Steuerpflichtigen in der Bundesrepublik absolut gleichbleibende Steuerentlastungen erhält und, daß nur für die Minderheit der der direkten Progression unterliegenden Steuerpflichtigen mit höheren Einkommen die absolute Höhe der Ermäßigung mit steigendem Einkommen zunimmt, ist eine solche Verteilungswirkung kaum zu vertreten.

Sollen die Familienermäßigungen die durch den Unterhalt von Angehörigen verursachten Belastungen auf eine zumutbare Höhe beschränken, müssen sie mit wachsendem Einkommen durchgehend

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 26

Der Anteil einiger wichtiger Steuerermäßigungen an den gesamten Abzugsbeträgen in drei Einkommensgrößenklassen in der veranlagten Einkommensteuer und Körperschaftssteuer in der Bundesrepublik Deutschland 1968

	Einkommensteuer			Körperschaftssteuer		
	1	2	3	1	2	3
A. Sonderausgaben						
1. Pauschbetrag	9,0	2,4	0,0	—	—	—
2. Beiträge an Versicherungen und Bausparkassen	27,9	27,3	33,0	—	—	—
B. Betriebliche Vergünstigungen						
1. Steuerfreie Veräußerungsgewinne (§ 6 b)	0,0	0,0	0,1	44,8	28,2	21,1
2. Sonderabschreibungen für Wohngebäude (§ 7 b)	18,5	16,7	10,0	8,4	7,2	1,6
3. Bewertungsfreiheit für Importgüter (§ 80 EStDV)	0,0	0,0	0,2	11,1	19,0	25,1
4. Berlinhilfegesetz	0,0	0,0	0,8	34,2	24,3	4,6
C. Außergewöhnliche Belastungen						
1. Unterhalt von Angehörigen	4,1	2,4	2,9	—	—	—
D. Sonstige Abzugsbeträge						
1. Pensionsrückstellungen	0,0	0,0	0,2	— a)	— a)	— a)
2. Kinderfreibeträäge	20,9	28,2	9,8	—	—	—

	Einkommensteuer	Körperschaftssteuer
1. Einkommensgrößenklasse	5 000— 8 000 DM	50 000—100 000 DM
2. Einkommensgrößenklasse	12 000— 16 000 DM	2— 5 Mill. DM
3. Einkommensgrößenklasse	100 000—250 000 DM	> 20 Mill. DM

a) Die Aufwendungen der Körperschaften für die Alterssicherung ihrer Betriebsangehörigen liegen nicht nach Größenklassen gegliedert vor. Im Durchschnitt d. h. bei einem der Einkommensgrößenklasse 2 entsprechenden Gewinn belief sich ihr Anteil an allen Abzugsbeträgen auf 34 v. H. Ob sie als echte Steuerermäßigungen angesehen werden können, ist zudem fraglich, da ihnen 1968 höhere tatsächliche Zahlungen gegenüberstanden.

relativ kleiner werden, weil der Unterhalt leichter fällt, d. h. nur die unter 1 und 2 genannten Verfahren sind systemgerecht. Dabei ist das zweite Verfahren vorzuziehen, weil es einerseits die Höhe der Ermäßigung von dem Verlauf der Progression und ihren Änderungen durch einen neuen Tarif löst und anderseits mit wachsen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem Einkommen steigende absolute Entlastungen der vergrößerten zumutbaren Eigenbelastung widersprechen. Insofern stellt die Neuregelung des Kinderlastenausgleichs ab 1975 in der Bundesrepublik Deutschland eine wichtige systematische Verbesserung dar. Für die angestrebte Verteilungswirkung ist es dabei unerheblich, ob die Maßnahmen aus der Einkommensteuer herausgelöst werden (Arbeitsamtslösung) oder innerhalb der Einkommensteuer unter Gewährung von Steuererstattungen für Bezieher kleiner Einkommen mit Kindern (Negativsteuer) abgewickelt werden. Finanzausgleichspolitisch hat die Entscheidung für die Arbeitsamtslösung allerdings erhebliche Konsequenzen, da damit die gesamte Zahllast auf den Bund übergeht.

6. Schlußfolgerungen

Die bisherigen Darstellungen haben sich darauf beschränkt, zu zeigen in welchem Umfang die Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer durch Abzüge ausgehöhlt worden ist. Es bleibt abschließend noch zu zeigen, welche Konsequenzen sich daraus für die Steuerbelastung ergeben; denn auf sie kommt es letztlich an.

Für die persönliche Einkommensteuer in Großbritannien (Tab. 28) und für die Lohnsteuer in der Bundesrepublik Deutschland (Tab. 27) wird untersucht, wie stark die effektive Steuerbelastung aufgrund der Ausnutzung der Steuerersparnismöglichkeiten hinter derjenigen zurückbleibt, die sich bei Anwendung des reinen Tarifs auf das steuerlich erfaßte Einkommen ergeben würde. Da es nicht möglich ist, wie die Untersuchungen im ersten Abschnitt ergeben haben, die Differenz zwischen dem steuerlichen und dem volkswirtschaftlichen Einkommen ausreichend aufzuklären und die nicht erfaßten Einkommensteile auf die Einkommensgrößenklassen aufzuteilen, kann die effektive Belastung nicht auf das gesamte Einkommen umgerechnet werden. Aufgrund der bekannten Differenz zwischen dem steuerlichen und dem volkswirtschaftlichen Einkommen, die nach Ausschaltung der nicht aussagefähigen englischen Zahlen, zwischen 20 v.H. und 60 v.H. liegt, bleibt die effektive Belastung hinter der tariflichen noch entsprechend stärker zurück, d. h. die Tarifwahrheit ist noch weniger verwirklicht, als dies in den Tabellen 27 und 28 zum Ausdruck kommt.

Die ausgewiesene durchschnittliche Differenz von 46 v.H. in der westdeutschen Lohnsteuer und von 58 v.H. in der englischen Einkommensteuer unterstreicht jedoch, daß gegen den Grundsatz der Tarifwahrheit in einem nicht vertretbaren Maß verstoßen wird. Die Kritik wendet sich nicht in erster Linie gegen die durchschnittliche Höhe

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 27: **Die Tarifwahrheit der Lohnsteuer in der Bundesrepublik Deutschland 1968**

Bruttolohngruppe	∅ Brutto-lohn	Abzüge		∅ zu ver-steuernder Betrag	Steuer v. H.		Differenz
		∅ in DM	Unterste Gruppe = 100		Tarif	effektiv[a])	
< 2 400	1 180	2 130	100	0	0	0	0
2 400— 4 800	3 620	2 410	113	1 210	10,0	0	∞
4 800— 7 200	6 030	2 680	126	3 350	13,7	5,2	62
7 200— 9 600	8 440	2 890	136	5 550	15,2	8,7	43
9 600— 12 000	10 820	4 220	198	6 600	16,6	8,6	48
12 000— 16 000	13 880	5 360	252	8 520	18,5	9,4	49
16 000— 20 000	17 800	6 310	297	11 490	21,0	11,0	48
20 000— 25 000	22 040	6 490	305	15 550	23,4	13,8	41
25 000— 36 000	28 780	6 420	301	22 360	26,9	18,4	32
36 000— 50 000	41 010	7 650	359	34 360	31,4	24,4	22
50 000— 75 000	59 250	8 580	403	50 670	36,0	29,1	19
75 000—100 000	80 000	7 500	363	72 500	39,6	34,8	12
> 100 000	171 500	11 700	550	159 800	46,4	42,7	8
Durchschnitt	11 520	4 260	—	7 260	17,0	9,2	46

a) Ohne Berücksichtigung des Splittingvorteils.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 28

Die Tarifwahrheit in der englischen Einkommensteuer[a]) 1968

Einkünfte Größenklasse in £	Einkünfte Mill. £	Abzüge Mill. £	Zu versteuernder Betrag Mill. £	Steuer v. H.		Differenz v. H. 85
				Tarif	effektiv	
< 500	1 139	992	147	26,1	3,8	85
500— 600	848	616	232	25,7	7,3	72
600— 700	948	650	298	25,2	8,0	68
700— 800	1 136	755	381	27,7	9,3	66
800— 900	1 285	837	448	29,9	10,4	65
900— 1 000	1 370	876	494	31,2	11,3	64
1 000— 1 100	1 560	1 008	552	32,0	11,3	65
1 100— 1 200	1 676	1 081	595	32,8	11,7	64
1 200— 1 300	1 719	1 105	614	33,8	12,1	64
1 300— 1 400	1 800	1 149	651	32,5	11,8	64
1 400— 1 500	1 597	979	618	33,9	12,8	62
1 500— 1 750	3 746	2 252	1 494	34,4	13,4	68
1 750— 2 000	2 662	1 492	1 170	34,5	15,3	56
2 000— 2 500	2 217	1 125	1 092	36,0	17,4	51
2 500— 3 000	1 029	497	532	42,5	21,9	46
3 000— 5 000	1 119	446	673	41,6	25,0	40
5 000— 8 000	1 024	357	667	47,7	31,0	36
8 000—10 000	797	221	576	60,6	43,7	26
> 10 000	760	142	618	37,6	79,5	19
Durchschnitt	28 434	16 482	11 952	38,8	16,3	58

a) Einschließlich Surtax.

der effektiven Belastung, sondern dagegen, daß diese sich unkontrolliert von der Öffentlichkeit ergibt und daß deshalb bestimmte Gruppen von Steuerpflichtigen Vorteile erhalten, die mit den Zielsetzungen der Einkommensteuer nicht zu vereinbaren sind und die man ihnen bei voller Kenntnis der Auswirkungen der Abzugsmöglichkeiten nicht gewähren würde.

In den Vereinigten Staaten haben I. Pechman und B. Okner[25] untersucht, um wieviel sich die Steuerbemessungsgrundlage der Einkom-

[25] *I. Pechman* und *B. Okner:* Individual Income Tax Erosion by Income Classes in: The Economics of Federal Subsidy Programs, A Compendium of Papers Part 1, 1972.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mensteuer vergrößern würde, wenn man ihrer Ansicht nach ungerechtfertigte Entlastungen abschaffen würde.

Tabelle 29

Die Vergrößerung der Steuerbemessungsgrundlage und des Steueraufkommens der persönlichen Einkommensteuer in den Vereinigten Staaten 1972 durch Abschaffung von unsystematischen Steuerermäßigungen

Einkommensgrößenklassen im $/Jahr	Steuerbemessungsgrundlage			Steuerschuld		
	Derzeitiger Rechtsstand Mill. $	Vorschlag Mill. $	Veränderung in v. H.	Derzeitiger Rechtsstand Mill. $	Vorschlag Mill. $	Veränderung in v. H.
< 3 000 ..	235	898	+ 282	36	128	+ 256
3 000— 5 000 ..	3 159	9 623	+ 205	475	1 489	+ 214
5 000— 10 000 ..	46 929	79 318	+ 69	7 655	14 238	+ 86
10 000— 15 000 ..	108 694	145 047	+ 33	18 843	30 263	+ 61
15 000— 20 000 ..	104 487	132 235	+ 27	19 354	31 737	+ 64
20 000— 25 000 ..	67 686	84 806	+ 25	13 301	22 866	+ 72
25 000— 50 000 ..	92 795	116 846	+ 26	20 707	38 099	+ 84
50 000—100 000 ..	29 108	36 570	+ 26	9 672	17 121	+ 77
100 000—500 000 ..	19 681	28 458	+ 45	9 241	17 076	+ 85
500 000—1 Mill. ...	2 148	3 917	+ 82	1 324	2 638	+ 99
> 1 Mill. ...	3 309	6 488	+ 96	2 279	4 489	+ 97
Insgesamt	478 230	644 205	+ 35	102 888	180 145	+ 75

Quelle: I. Pechman und B. Okner: a.a.O., Tab. 4 und 6.

Die Autoren haben die Abschaffung der folgenden Steuerbefreiungen und -entlastungen vorgesehen: Beschränkung der Veräußerungsgewinne auf 50 v.H. der Wertsteigerungen, Befreiung der Wertsteigerungen bei Vermögensübertragungen, Steuerbefreiung von Zinsen aus Staatspapieren, überhöhte Abschreibungen, steuerfreier Zinsanteil bei Lebensversicherungen, steuerbefreites Wohnen im eigenen Haus, steuerfreies Transfereinkommen, verschiedene persönliche Freibeträge und Zurückführung des Splittingvorteils. Sie vermindern einerseits die Differenz zwischen dem der Finanzverwaltung zur Kenntnis gebrachten Einkommen und dem zu versteuernden Betrag, andererseits vergrößern sie das der Finanzverwaltung zur Kenntnis zu bringende Einkommen. Der zu versteuernde Betrag wird, wie die Tabelle 29 zeigt, um 166 Mrd. $ erhöht, das der Finanzverwaltung zur Kenntnis zu bringende Einkommen um 138 Mrd. $. Der verschärfte steuerliche Zu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

griff beruht also überwiegend darauf, daß größere Teile des Volkseinkommens zur Steuer herangezogen werden. Allerdings läßt sich der Abbau von Entlastungen nicht aus der Differenz zwischen den beiden Größen ablesen; denn mit der Vergrößerung der steuerlich erfaßten Einkommen erhöhen sich auch automatisch die Abzugsmöglichkeiten. Insgesamt würden in erster Linie mehr Bezieher kleiner Einkommen zur Einkommensteuer herangezogen werden und die Bezieher der höchsten Einkommen am stärksten zusätzlich belastet werden, weil in erster Linie Vergünstigungen abgebaut werden würden, die von ihnen überwiegend ausgenutzt worden sind. Die relative Erhöhung der Steuerschuld ist mit Ausnahme für die unterste Einkommensgrößenklasse deutlich stärker als diejenige der Bemessungsgrundlage. Darin kommt die Wirkung des progressiven Tarifs zum Ausdruck. Das Steueraufkommen würde durch die konsequentere Erfassung aller Einkommen bei gleichbleibendem Steuertarif um 75 v.H. zunehmen. Darin kommt zum Ausdruck, wie groß die Verstöße gegen den Grundsatz der Tarifwahrheit in der amerikanischen Einkommesteuer sind. Dabei haben die Verfasser selbstverständlich das steuerfreie Existenzminimum, Kinderfreibeträge und andere der erwünschten Steuerlastverteilung dienende Abzugsmöglichkeiten beibehalten, wenn sie auch nicht vor dem Abbau aller „sozialpolitisch" motivierten Entlastungen wie z. B. dem Altersfreibetrag oder der erwähnten Steuerfreiheit von Transfereinkommen haltgemacht haben.

Ein Teil des bei dem Vorschlag anfallenden Steuermehraufkommens könnte zur Finanzierung besserer Staatsleistungen dienen. Die Verfasser haben aber auch errechnet, wie stark der Tarif gesenkt werden kann, wenn das Aufkommen unverändert bleiben soll (vgl. Tab. 30).

Würde die Steuerschuld für alle um den durchschnittlichen Prozentsatz von 43 v.H. gesenkt werden, würden die mittleren Einkommen relativ am stärksten, die niedrigsten und höheren unterdurchschnittlich stark entlastet werden. In der Tabelle 30 ist dies an einer hinter 43 v.H. zurückbleibenden oder 43 v.H. übersteigenden Tarifsenkung abzulesen. Dies entspricht dem differenzierten Abbau von Steuerbefreiungen und Entlastungen, wie er an Hand der Tabelle 29 beschrieben wurde.

Die in der Bundesrepublik Deutschland in der Lohnsteuer bei Einbeziehung aller Steuerentlastungen in die Steuerpflicht und gleichem Aufkommen eintretende Ermäßigung der durchschnittlichen Steuerbelastung um 46 v.H. — in der veranlagten Einkommensteuer ist die mögliche Steuersenkung allerdings kleiner — zeigt, daß hier ebenfalls ein erheblicher Spielraum für Tarifsenkungen besteht oder ohne Tariferhöhungen eine erhöhte Staatsausgabenquote finanziert werden könnte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 30

Die mögliche Senkung des Einkommensteuertarifs in den Vereinigten Staaten 1972 beim Abbau von unsystematischen Steuerermäßigungen

Einkommensgrößenklasse in $/Jahr	Aufkommen		Senkung des Tarifs in v. H. (gleiches Aufkommen in jeder Größenklasse)
	Vorschlag Mill. $	derzeitiger Rechtsstand Mill. $	
3 000	128	36	— 72
3 000— 5 000	1 489	475	— 68
5 000— 10 000	14 238	7 655	— 46
10 000— 15 000	30 263	18 843	— 38
15 000— 20 000	31 737	19 354	— 39
20 000— 25 000	22 866	13 301	— 42
25 000— 50 000	38 099	20 707	— 46
50 000—100 000	17 121	9 672	— 44
100 000—500 000	17 026	9 241	— 46
500 000—1 Mill.	2 638	1 324	— 50
1 Mill.	4 489	2 279	— 49
Insgesamt	180 145	102 888	— 43

Quelle: I. Pechman und B. Okner, a.a.O., Tab. 9.

Das gilt um so mehr als, wie in Abschnitt 2 gezeigt wurde, das in der Bundesrepublik Deutschland in den Tarif eingebaute steuerfreie Existenzminimum bei den Abzugsbeträgen nicht mit erfaßt worden ist. Selbst wenn man nur ein Drittel der Abzugsmöglichkeiten streichen und einen relativ kleinen Teil der von der Finanzverwaltung gar nicht erfaßten steuerfreien Einkünfte steuerpflichtig machen würde, wäre eine Tarifsenkung um durchschnittlich 20 v.H. möglich, d. h. die in der Bundesrepublik Deutschland zum 1. 1. 1975 beschlossene Einkommensteuerreform mit ihrem niedrigen Tarif für die Bezieher kleiner und mittlerer Einkommen und sozial gezielteren Entlastungen hätte ohne den jetzt eintretenten Steuerausfall für den Fiskus in Höhe von etwa 14 Mrd. DM und ohne den Tarifsprung bei Einsetzen der direkten Progression verwirklicht werden können.

Bei der Analyse der Abzugsmöglichkeiten in der Einkommen- und Körperschaftsteuer wurden die unsystematischen Entlastungen mehr-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fach angesprochen. Neben der durch Gruppeninteressen motivierten Gruppe von Vergünstigungen gehören z. B. das Ausmaß der den Beziehern hoher Einkommen eingeräumten Sonderausgaben, aber auch der Altersfreibetrag, steuerfreie Nebeneinkünfte von Lohnsteuerpflichtigen, Sonderabschreibungen für Ein- und Zweifamilienhäuser, ein Teil der außergewöhnlichen Belastungen und die Steuerfreiheit der Zuschläge zur Nacht- und Sonntagsarbeit, der Leistungen der Lebensversicherungen und eines großen Teils der Veräußerungsgewinne zu den einzuschränkenden Abzugsmöglichkeiten.

Es sind jedenfalls nicht die fehlenden Möglichkeiten zur Beschneidung von Entlastungen, die einer Verbesserung der Tarifwahrheit entgegenstehen. Die Ursache liegt einerseits in der Unkenntnis der mit Hilfe der Steuervergünstigungen geschaffenen verdeckten Subventionen, anderseits darin, daß Regierung und Parlament vor dem unpopulären Schritt zurückschrecken, den Besitzstand abzubauen, auch wenn dieser auf nicht zu vertretenden Privilegien beruht oder wirtschaftspolitische Ziele angestrebt werden, die früher einmal wichtig waren, z. B. in der Wiederaufbauphase nach dem Zweiten Weltkrieg, inzwischen aber längst gegenstandslos geworden sind.

Die Diskussion auf dem Steuerparteitag der SPD bestätigt die Richtigkeit der These von der Unkenntnis der Steuervergünstigungen und der Unterschätzung ihrer Bedeutung für eine Steuerreform; denn die Kontroverse beschränkte sich ganz überwiegend auf das Ausmaß der Erhöhung der Spitzensteuersätze, obwohl deren Änderung fiskalisch und damit auch belastungs- und verteilungsmäßig nur marginale Bedeutung besitzt. Wie wenig besagt ein Unterschied in der Höhe der Spitzensteuersätze des Steuertarifs zwischen zwei Ländern von 90 v.H. gegenüber 55 v.H., wenn in dem höher besteuerten Land z. B. in den Vereinigten Staaten von den Beziehern hoher Einkommen ein großer Teil der Einkünfte als „Capital gains" deklariert werden kann, die weit niedriger besteuert werden als in einem Lande mit niedrigeren Spitzensteuersätzen, das diese Vergünstigungen nicht anwendet, und zudem noch der Ausweis von einkommensmindernden „capital losses" zu einer hohen Kunst entwickelt worden ist?

Pechman und Okner haben vorgesehen, daß der Spitzensteuersatz in den Vereinigten Staaten von 70 v.H. auf 40 v.H. abgebaut wird, wobei die Progression des Tarifs noch verschärft und das Steueraufkommen nicht vermindert wird. Überspitzt formuliert kann man sagen: je mehr sich die Diskussion um eine Steuerreform und die Steuerlastverteilung auf die Höhe der Spitzensteuersätze beschränkt, von desto weniger Sachverstand ist die Diskussion beherrscht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einen solchen Dilettantismus wird man den Mitgliedern der von der Bundesregierung eingesetzten Steuerreformkommission sicher nicht vorwerfen können. Hier hat man eher — mindestens bei einigen Mitgliedern — den Eindruck, daß sie auf dem Klavier der Vergünstigungen recht gut spielen konnten und bemüht waren, den „Besitzstand" zu wahren und nach Möglichkeit zu verbessern. So wurden die Vergünstigungen nicht abgebaut, sondern auf andere Gruppen ausgedehnt, damit die bisher privilegierten Gruppen ihren „Besitzstand" besser wahren konnten.

Eine Überprüfung der Vergünstigungen und Befreiungen an übergeordneten Zielen fehlt deshalb weitgehend, zum Teil wie z. B. bei der Besteuerung der Altersbezüge wird eine konsistente Lösung — alle Einkommen einmal zu besteuern — sogar expressis verbis abgelehnt. So wurden auch die Altersbezüge der Beamten entlastet, — und zwar unabhängig von dem daneben bestehenden Altersfreibetrag — weil sonst die Steuervergünstigung der Renten aus den gesetzlichen Rentenversicherungen fragwürdig geworden wäre. So verstrickt man sich immer mehr im Dschungel der Vergünstigungen. Die Folge davon ist, daß die Steuerbemessungsgrundlage der Einkommensteuer ständig weiter ausgehöhlt wird und die Steuersätze des Tarifs immer weniger Bedeutung für die tatsächliche Steuerbelastung der Einkommensbezieher besitzen. Das Ziel, die Tarifwahrheit zu verbessern, ist bei der Steuerreform auf der Strecke geblieben. Damit hat man auch gleichzeitig vor der Aufgabe resigniert, das Steuerrecht entscheidend zu vereinfachen, denn nicht zuletzt liegt die Komplizierung in den vielfältigen Abzugsmöglichkeiten begründet. Aber auch die angestrebte Umverteilung der Steuerbelastung konnte wegen der fehlenden Transparenz über die Verteilungswirkungen der Abzugsmöglichkeiten nicht befriedigend gelöst werden.

Summary

Redistribution Effects of Income Tax

The present contribution shows the small extent to which the actual redistribution of incomes is influenced by the tax-scale as such. Proceeding from the difference between national income and the taxable amount, the author tries to analyse the unrecorded parts of the income according to size classes of income. For this purpose he introduces as a new quantity the income declared to the taxation authorities which comprises in addition to the taxable amount the tax-free parts of the income which can be derived from the tax returns. Both for the tax-scale proper and for the tax-exempt income he determines the inten-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sity of redistribution and verifies whether the redistribution effects of the tax-exemptions — which are classified into exemptions due to social policies, to the taxation system, to economic policies and to special interests — conform to the objectives they pursue. For the further parts of income which are still remaining tax-free (difference to national income) it is however possible only to provide for a breakdown by sectors rather than according to size classes of income. The loopholes thus located however already permit certain conclusions to be made concerning the distribution effects of privileges and tax evasion. The study covers the United States, Great Britain, France and the Federal Republic of Germany and thus constitutes a new approach for international comparisons of the impact of taxation. However, the main objective of the study is to disclose the taxation reserves existing in consequence of the extensive tax-exemptions and privileges and to show which information is required for a "taxation reform" if it is to achieve specific objectives of distribution and fiscal policies.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43301-8 | Generated on 2025-06-26 23:10:24
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/