

Dynamische Höchstpreise für Erdöl im Rahmen der Rußlandsanktionen

Bald an der Schmerzgrenze

Beim 18. Sanktionspaket ist die EU inzwischen angekommen und importiert nach wie vor russisches Öl. Offiziell 90 Prozent weniger als vor dem Ukrainekrieg, doch offiziell dürften Importe aus der Türkei und Indien ihren Ursprung im Ural haben. Nun wurde spekuliert, daß gestiegene Dieselmimporte aus Marokko auf eine so clevere Mischung russischen und anderen Diesels zurückgehen, daß sich die wahre Herkunft chemisch nicht mehr bestimmen läßt. Schon wird das 19. Sanktionspaket vorbereitet, doch all das ist nur ein gutgemeintes, aber wirkungsloses Ritual. Das Centre for Research on Energy and Clean Air schätzt, daß Rußlands Einnahmen aus Energieexporten von 264 Milliarden Euro im Jahr vor der Invasion auf 242 Milliarden im dritten Invasionsjahr gesunken sind. Ein mageres Ergebnis angesichts der um ein Vielfaches höheren Milliardenverluste, die Europa durch gestiegene Energiekosten entstanden sind.

Seit dem achten Sanktionspaket, beschlossen im September 2022 und Anfang 2023 umgesetzt, wird russisches Erdöl mit einem Höchstpreis von 60 Dollar pro Barrel (159 Liter) belegt, um den finanziellen Spielraum des Kremls einzuschränken. Es wird berichtet, daß der Höchstpreis es den Abnehmern russischen Öls in Indien und China ermöglichte, mit den Russen erhebliche Rabatte auszuhandeln, und somit die Energiekosten der dortigen Wirtschaft gesenkt hat. Das schadet zwar der Wettbewerbsfähigkeit der unter hohen Energiekosten leidenden europäischen Wirtschaft, führt aber keineswegs zu einem Umdenken in Politik und Bürokratie.

Im Gegenteil. Inzwischen ist der Ölpreis so stark gesunken, daß der Höchstpreis von 60 Dollar auf dem Marktniveau liegt und irrelevant geworden ist. Zwar scheinen weder der

bisherige Höchstpreis noch der schon länger niedrigere Kurs merkliche Auswirkungen auf den Ukrainekrieg zu haben, doch trotzdem soll der Höchstpreis angepaßt werden. 47,50 Dollar gelten ab September, danach wird er dynamisch auf 15 Prozent unter dem Weltmarktpreis der letzten drei Monate festgesetzt.

Hintergrund des schwachen Ölpreises ist die Entscheidung der Organisation erdölexportierender Länder und ihrer Verbündeten (Opec+) im April, 2,5 Millionen Barrel täglich zusätzlich zu fördern. Zum Vergleich: Der tägliche Verbrauch dürfte etwa 104 Millionen Barrel betragen, höher als in Dekarbonisierungsprognosen. China absorbiert aktuell durch Aufstockung seiner strategischen Ölreserve die überschüssige Produktion. In einigen Förderstaaten zeigt der niedrige Ölpreis Auswirkungen. Saudi-Arabien, das für einen ausgeglichenen Haushalt 94 Dollar pro Barrel braucht, mußte im zweiten Quartal seine Staatsausgaben um neun Prozent senken. Für andere Ölförderstaaten liegt die Schmerzgrenze zwischen 50 und 60 Dollar.

Der absichtliche Schuß ins Knie der Opec+-Staaten erklärt sich durch deren Absicht, Marktanteile zu bewahren. 80 Prozent des Produktionszuwachses seit 2012 gehen auf die Rechnung der US-Frackingbranche, die je nach Region mit hohen Förderkosten von 40 bis 70 Dollar pro Barrel kämpft. Es ist unwahrscheinlich, daß die Opec wie 2014 den Ölpreis so stark drückt, daß sie die Fracking-Konkurrenz in die Insolvenz treibt. Aber ihr Ziel ist schon erreicht, wenn neue Fracking-Bohrer gar nicht erst erschlossen werden. Die Frage ist nun, ob Opec+ eine weitere, vor zwei Jahren eingestampfte Fördermenge von 1,6 Millionen Barrel reaktivieren wird. Dann könnte der Ölpreis weiter sinken.



von
Thomas Kirchner

„80 Prozent des Produktionszuwachses seit 2012 gehen auf die Rechnung der US-Frackingbranche.“

Deutsche-Bahn-Chef Richard Lutz muß gehen

Ein Himmelfahrtskommando

Von **Fabian Schmidt-Ahmad**

Erst hat der Zug Verspätung – dann rauscht er ohne Halt vorbei. Was so manchem Bahnreisenden bekannt vorkommt, auch Führungsstellen scheinen nun bei der Deutschen Bahn so besetzt zu werden. Selbstverständlich war die Ablösung des seit 2017 agierenden Bahnchefs Richard Lutz überfällig, setzte er doch die Mißstandsverwaltung seiner Vorgänger fort. Sein aktueller Vertrag lief bis 2027, dann hätte er den Staatskonzern eine Dekade ohne spürbare Verbesserung geführt.

Doch die Art wirft Fragen auf. Am 14. August 2025 gab das Verkehrsministerium bekannt, Lutz vorzeitig abzulösen. Allerdings präsentierte Bundesverkehrsminister Patrick Schnieder (CDU) keinen Nachfolger. Dieser müsse erst gesucht werden, hieß es. So lange bleibe Lutz kommissarisch im Amt. Die Bundesregierung regiert mittlerweile hundert Tage. Und jetzt fällt Schnieder plötzlich auf, daß er nicht länger auf Lutz setzt? Er hätte längst einen Nachfolger suchen können. Und selbst wenn, warum nicht erst in Ruhe einen Ersatz finden? Statt dessen beschädigte Schnieder den Bahnchef öffentlich, ohne selbst ein Konzept zu präsentieren. Der Verdacht liegt nahe, daß er reine Symbolpolitik

betreibt, der Lutz zum Opfer fiel. Im Grunde genommen angemessen, hat Lutz selbst doch nichts anderes getan. Fairerweise muß gesagt werden: Was sonst? Schlussendlich krankt das System Deutsche Bahn an einem Geburtsfehler.

Als 1994 die Deutsche Reichsbahn der DDR und die Deutsche Bundesbahn zur Deutschen Bahn AG fusionierten, erhofften sich die Verantwortlichen das Beste aus zwei Welten: hier öffentliche Gemeinwohlorientierung, dort schlanke und effiziente Struktur. Ähnliches wollte auch die EG-Richtlinie 91/440/EWG. Bekommen hat man dagegen das Schlimmste von Planwirtschaft und Kapitalismus: hier eine aus dem Ruder gelaufene Bürokratie, die jeden Reformimpuls erstickt, dort ein Ausplündern der Infrastruktur, das längerfristige Planung unmöglich macht. Fertig ist der Alptraumkonzern Deutsche Bahn. Seitdem ein Himmelfahrtskommando für jeden Bahnchef, das entsprechend finanziell versüßt wird. Geld abgreifen, bis einem der Stuhl vor die Tür gesetzt wird. Lutz hatte zu Beginn lange Zeit gezögert und das Amt erst kommissarisch geführt, nun hört er so auf. Mal schauen, wer nach Lutz zum Geld greift. Denn einen anderen Anreiz gibt es nicht.



Ein Angestellter arbeitet an einem Panzer vom Typ Fuchs in der Fertigungshalle von Rheinmetall in Kassel: Offenlegung und Kontrolle der Rüstungsverträge durch den Bundesrechnungshof ist notwendig

Monopolerträge abschöpfen

Ordnungspolitik: Verlangt die Zeitenwende nach einer Sondersteuer auf Rüstungsgewinne?

DIRK MEYER

Unter den zehn größten Rüstungskonzernen der Welt finden sich fünf US-Firmen und drei aus China – erst auf Rang zwölf kam mit Airbus ein Unternehmen mit deutscher Beteiligung, aber nur 18,2 Prozent am Gesamtumsatz des europäischen Luftfahrtkonzerns. Weltmarktführer Lockheed Martin kam mit 60,8 Milliarden Dollar auf fast den fünffachen Rüstungsumsatz. Rheinmetall lag 2023 laut Sipri-Statistik nur auf Rang 26. Und in der ersten Juliwoche machte die erfolgsverwöhnte Rüstungsaktie einen Rücksetzer von elf Prozent – verkraftbar für langfristige Anleger, denn seit Beginn des Ukrainekriegs hat sich der Kurs des Düsseldorfer Konzerns etwa versiebzehnfoldet.

Was war passiert? Der Spiegel hatte über ein Gutachten des Wissenschaftlichen Dienstes des Europäischen Parlaments (EPDS) berichtet, das die Möglichkeit einer Abschöpfung von Rüstungsgewinnen durch eine „Übergewinnsteuer“ vorsieht. Bereits 2022 hatte die EU-Kommission im Rahmen einer „Verordnung über Notfallmaßnahmen als Reaktion auf die hohen Energiepreise“ die Grundsätze einer Abgabe auf Übergewinne im Energiesektor erlassen, auf deren Basis Deutschland durch das EU-Energiekrisenbeitragsgesetz (EU-EnergieKBG) eine Sonderabgabe von 33 Prozent für die Jahre 2022 und 2023 auf entsprechende Gewinne im Energiesektor erhob.

Eine Neuauflage der historischen „Übergewinnbesteuerung“?

Steuern auf Übergewinne haben in Kriegs- und Nachkriegszeiten eine lange Tradition. Neben dem fiskalischen Ziel der Deckung eines außergewöhnlich hohen Finanzbedarfs des Staates wird der Gerechtigkeitsaspekt einer ungerechtfertigten Bereicherung in den Vordergrund gestellt. Beide Rechtfertigungen erfordern eine breite Erhebungsbasis auch jenseits der Rüstungsunternehmen, denn auch andere Branchen wie die Logistik profitieren. So erhoben die USA 1917 eine Excess Profits Tax auf alle Gewinne, die eine Rendite von sieben bzw. neun Prozent des investierten Kapitals überstiegen. Sie wurden mit einem progressiven Steuersatz von 20 bis 60 Prozent belegt.

Ähnlich sah die US-Sondersteuer von 1940 bis 1945 aus, wobei die „Normalrendite“ auf fünf bis

acht Prozent festgelegt wurde und der Steuersatz im Laufe der Jahre auf bis zu 95 Prozent anstieg. Großbritannien erhob zwischen 1915 und 1921 eine Kriegsgewinnsteuer, für deren Vergleichsmaß der Gewinn der letzten drei Vorkriegsjahre herangezogen wurde. Im Kriegsverlauf stieg der Abschöpfungssteuersatz von 50 auf 80 Prozent an. Ihre Wiedereinführung erfolgte 1939.

Auch Frankreich beschloß 1916 – rückwirkend die Jahre 1914/15 einbeziehend – eine Kriegsgewinnsteuer, die ebenfalls anhand des „Normalgewinns“ der letzten drei Vorkriegsjahre berechnet wurde. Mit Kriegsbeginn 1939 kam es erneut zur Zusatzsteuer. Hinzu kam 1945 eine einmalige progressive „nationale Solidaritätssteuer“. Sie umfaßte eine Vermögensabgabe und eine Vermögenszuwachssteuer auf Gewinne während der Besatzungszeit 1940 bis 1945, die bis zu 100 Prozent betrug.

Doch was einfach zu fordern ist, ist in der Durchführung wirtschaftlich angreifbar und rechtlich problematisch. Abgesehen von der eher willkürlichen Festlegung eines „Normalgewinns“ ergeben sich je nach Erhebungsmethode spezielle Probleme. Die Orientierung an einer „Normalrendite“ (Gewinn bezogen auf das Kapital in Prozent) bestraft Firmen, die schon zu Vorkriegszeiten wegen innovativer Produkte erfolgreich waren. Hieran wird die mangelnde Unterscheidung zwischen „verdienten“ Leistungsgewinnen und „unverdienten“ Macht-/Zufallsgewinnen deutlich. Die Schwierigkeit der Bezugsgröße „Vorkriegsgewinn“ (absoluter Gewinn in Euro) liegt hingegen in der jahresübergreifenden Vergleichbarkeit der Gewinne eines Unternehmens.

Schon ein rein (kriegs-)inflationbedingter Anstieg wäre denkbar. Unternehmenszukauf/-verkäufe und Umwandlungen (Verschmelzungen, Abspaltungen) verzerren gegebenenfalls erheblich, da sich die Kapitalbasis verändert. Ob der Vorschlag einer optionalen Anwendung beider Methoden zielführend wäre, bleibt fraglich. Beide Berechnungsmethoden sind darüber hinaus anfällig für eine Verlagerung von Gewinnen ins Ausland oder in spätere Friedensjahre, indem erhöhte Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen den aktuell ausgewiesenen Gewinn reduzieren. Dies mag mit erklären, daß die Erhebung des EU-Krisenbeitrags nach dem EU-EnergieKBG lediglich ein bis zwei Milliarden Euro bei geschätzten Kriegsgewinnen der Mineralöl- und Stromkonzerne von knapp 100 Milliarden Euro einbrachte.

Hinzu treten juristische Unwägbarkeiten, weshalb das Finanzgericht Köln (2 V 1597/24) diese Abgabe wegen unions- und verfassungsrechtlicher Zweifel Ende 2024 ausgesetzt hat. Aufgrund des

Rückwirkungsverbot, das dem Vertrauensschutz dient, kann eine Rüstungssteuer nur ab dem laufenden Steuerjahr erhoben werden, nicht hingegen bereits abgelaufene Jahre umfassen. Dem Willkürverbot Rechnung tragend fordert der Gleichheitsgrundsatz (Art. 3 Abs. 1 Grundgesetz), wesentlich Gleiches gleich und wesentlich Ungleiches ungleich zu behandeln – was gerichtliche Auslegungsspielräume eröffnet. Von daher bedürfen Abweichungen der Rechtfertigung durch Sachgründe, wobei die Anforderungen an die Verhältnismäßigkeit mit Umfang und Ausmaß der Abweichung steigt.

Wachsende Marktmacht des militärisch-industriellen Komplexes

Wenn eine Sondersteuer auf Rüstungsgewinne somit ökonomisch-rechtlich problematisch ist und vom Aufkommen her überschaubar bleiben dürfte, dann scheint sie eher zur „Beruhigung der Volkseelen“ geeignet. Hinzu kommt: Gewinne und Kursanstiege erfreuen Aktionäre – sowie den Fiskus mit einer Einkommen- und Körperschaftsteuer von etwa 48 Prozent und einer Abgeltungsteuer inklusive Soli von 26,38 Prozent. Gewinne sind geldgebundene Kaufkraft.

Anders sieht es bei unwirtschaftlicher Produktion und militärischen Fehlkaufen aus. Ihnen steht keinerlei Nutzen gegenüber – sie sind Ressourcenverschwendung, die es vorrangig zu verhindern gilt. Ein Mehr an Wettbewerb und Transparenz dürfte deshalb zielführender wirken. Eine staatenübergreifende Beschaffungsstrategie steigert die Nachfragemacht, internationale Ausschreibungen ohne die Bevorzugung heimischer Anbieter, Standardisierungen und, soweit möglich, der Rückgriff auf Dual-Use-Produkte (Drohnen, Radfahrzeuge/Lkw) könnten der Monopolmacht einzelner Anbieter entgegenwirken.

Außerdem sollten eine möglichst vollständige Offenlegung und Kontrolle der Rüstungsverträge durch den Bundesrechnungshof erfolgen, der zudem die Projekte in der zeitlichen Abfolge begleiten müßte. Dieses „Vier-Augen-Prinzip“ einer unabhängigen Institution, die zugleich durch Berichterstattung an den Bundestag eine mediale Wirkung entfalten kann, könnte der Marktmacht des militärisch-industriellen Komplexes von Politik, Militär und Rüstungsindustrie ein wenig entgegenwirken.

Prof. Dr. Dirk Meyer lehrt Ökonomie an der Helmut-Schmidt-Universität Hamburg.



Chance nutzen – jetzt bewerben

FÜR ALLE, DIE ES WISSEN WOLLEN.



Arbeiten Sie in einer der spannendsten Redaktionen der Hauptstadt. Was Sie erwartet? Interessante Aufgaben und Kollegen. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

WIR SUCHEN AB SOFORT

- ▶ Auszubildende als Kauffrau/Kaufmann für Marketing-Kommunikation
- ▶ Werkstudent/Werkstudentin für Marketing-Kommunikation und Public Relations



Informationen unter:
[jf.de/stellenangebote](https://www.jf.de/stellenangebote)

Telefonische Rückfragen unter: 030/86 49 53-28

Die JF stellt ein

Wir haben viel vor. Mit Ihnen.