

Steinkröger, Dieter

Article — Digitized Version

Zur Lage der deutschen Seeschifffahrt

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Steinkröger, Dieter (1964) : Zur Lage der deutschen Seeschifffahrt, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 44, Iss. 1, pp. 35-38

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133368>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

effekt, der vielleicht schon bei Vergabe eines kleinen Aktienanteiles, vielleicht von 10%, an Anlageinteressenten erzielt werden kann — also ohne Hereinnahme eines bestimmten Partners —, sollte sorgsam untersucht werden, da angenommen werden kann, daß ihm künftig größere Bedeutung zukommt. Bisweilen mag auch die Aufnahme eines inländischen Partners oder der Verkauf eines bestimmten Prozentsatzes an Aktien im Anlageland Voraussetzung für die Beteiligung oder Kreditbereitstellung nationaler Entwicklungsinstitute sein. Einen Sonderfall stellt die Gemeinschaftsgründung mit der Regierung oder einer staatlichen Institution oder Firma dar. Bei dieser Lösung verdienen die Vor- und Nachteile besonders geprüft zu werden.

„Joint venture“ kein Dogma

In einer Zeit, in der die Zusammenarbeit und Partnerschaft mit den Entwicklungsländern eine neue Weltordnung weit über das Wirtschaftliche hinaus schaffen, ist es ratsam, auf Anwendung dieses Prinzips in der Unternehmungspraxis nur dort zu bestehen, wo die Vorteile offensichtlich sind. Generell das „joint venture“ zu fordern, würde dem Prinzip selbst zuwiderlaufen. Andererseits muß man ebenso klar das Inter-

esse der gastgebenden Regierungen an einer möglichst breiten Beteiligung nationaler Wirtschaftskreise an der Industrialisierung des Landes erkennen. Im organisatorischen Bereich kann wenigstens etwas getan werden: Die führenden Wirtschaftskreise und Organisationen des Anlagelandes sollten beim Suchen eines seriösen und potenten Partners behilflich sein und durch ihr Verhalten auch nach dem Zustandekommen der Partnerschaft dem ausländischen Partner das Gefühl geben, daß viele unausgesprochene Bedenken zumindest in ihrem Lande keine Basis haben.

In den Industrieländern fehlen genauere Informationen über die besonderen Bedingungen einer Zusammenarbeit mit Partnern aus den Entwicklungsländern in Gemeinschaftsfirmen. Wir benötigen eine sachliche Grundlage für die Beurteilung der Anlageform „joint venture“, damit Fehler vermieden werden können. Für eine (vorwiegend gefühlsmäßige) Abneigung ist angesichts der Tendenzen in der Weltwirtschaft kein Platz. Das „joint venture“ hat zahlreiche Vorteile aufzuweisen, die jedenfalls sachlich geprüft werden müssen. Wie oft von dieser Anlageform Gebrauch gemacht werden kann, wird wesentlich von der Ausgangslage des Investors, dem Investitionszweck und vom Vorhandensein geeigneter Partner abhängen.

Zur Lage der deutschen Seeschifffahrt

Dieter Steinkröger, Hamburg

Die seit 1957 nahezu ununterbrochen anhaltende Depression auf den internationalen Seefrachtmärkten hat auch in weiten Teilen der deutschen Seeschifffahrt zu schweren Verlusten und als deren Folge im weiteren Verlauf in zunehmendem Maße zu existenzbedrohenden finanziellen Schwierigkeiten geführt. So mußten nach Angaben des Verbandes Deutscher Reeder innerhalb der letzten 10 Jahre 22 deutsche Reedereien mit einer Gesamtflotte von 55 Schiffen mit insgesamt 127 000 BRT ihre Zahlungen einstellen. Weitere 22 Reedereien mit einer Gesamtflotte von 46 Schiffen und insgesamt 88 000 BRT wurden aus dem gleichen Grunde ohne großes Aufheben still liquidiert. Darüber hinaus ist es ein offenes Geheimnis, daß eine nicht gerade geringe Anzahl weiterer deutscher Reedereien bisher nur mit Hilfe ihrer Hausbanken über die Runden gekommen ist. Zudem unterstreichen die in letzter Zeit erfolgten Übernahmen bisher selbständiger Schifffahrtsunternehmen in den Konzernbereich deutscher Industrie- bzw. ausländischer Schifffahrtsunternehmen den Ernst der Situation.

Andererseits haben die beiden deutschen Groß-Linienreedereien Hapag und Norddeutscher Lloyd mitten in der Krise nach 30jähriger Pause erstmals für das Geschäftsjahr 1960 die Zahlung von Dividenden in Höhe von 6% auf das berechnete Grundkapital wiederaufnehmen und fortsetzen können. Die dritte deutsche Groß-Linienreederei, die Deutsche Dampfschiffahrtsgesellschaft „Hansa“, schüttet bereits seit 1956 Divi-

denden aus; und sicherlich gibt es eine Reihe weiterer, nicht publizitätspflichtiger deutscher Reedereien, die auch unter den ungünstigen Umständen der letzten Jahre noch Gewinne erzielen konnten oder die zumindest die allgemeine Schifffahrtskrise bisher ohne nennenswerte Verluste überstanden haben.

Durch Selbsthilfe überfordert?

Diese recht differenzierte wirtschaftliche Lage der deutschen Schifffahrtsunternehmen hat denn auch zu einer teilweise scharfen Kritik an den zunehmend dringlicher werdenden Forderungen der deutschen Reederschaft nach gezielten und generellen finanziellen Hilfen des Staates, die über die bisherigen Maßnahmen zur Verbesserung der Lage der deutschen Schifffahrt hinausgehen, laut werden lassen. Unter Hinweis darauf, daß offensichtlich nur die größeren deutschen Reedereien rentabel arbeiten können, wird dabei zu einer Konzentration und damit zu einer Verbesserung der Unternehmensstruktur der mittelständischen Schifffahrt geraten, bevor sie weitere Hilfen der öffentlichen Hand beansprucht. Unausgesprochen mag damit die Vorstellung verbunden sein, daß sich die Schifffahrt auf diese Weise selbst helfen könne.

Auf den ersten Blick mag dieser Gedanke zwar bestechend sein. Bei eingehender Überlegung zeigt sich jedoch, daß die eigentliche Ursache der ungünstigen Lage weiter Teile der deutschen Seeschifffahrt auf Wettbewerbsnachteilen beruht, die in erster Linie in

ihrer ungünstigen Finanzstruktur und auf steuerlichem Gebiet zu suchen sind. Und es zeigt sich weiterhin, daß auch viele derjenigen Reedereien, die bisher noch mehr oder weniger gut die allgemeine Schifffahrtskrise überstanden haben, einer möglicherweise eintretenden weiteren Verschlechterung ihrer Ertragslage durchaus nicht gut gerüstet gegenüberstehen.

Aufgelegte Seeschiffstonnage
(in % des jeweiligen Bestandes) 1)

Land	1.7.1959	1.7.1960	1.7.1961	1.7.1962	1.7.1963
Liberia	17,0	11,4	8,9	6,1	3,1
Panama	23,0	10,4	4,6	4,2	3,9
Großbritannien	5,8	4,2	2,2	1,8	2,4
Norwegen	9,9	7,0	3,6	1,9	1,3
Niederlande	2,7	2,5	0,4	0,0	0,3
Deutschland	3,2	0,7	0,4	0,5	0,5

1) Errechnet nach Angaben von Lloyd's Register, Statistical Tables, und des Instituts für Schifffahrtforschung, Bremen, Statistik der Schifffahrt.

Daß die Nachteile der deutschen Schifffahrt im Wettbewerb auf den internationalen Seefrachtenmärkten bisher nicht durch überhöhte Betriebskosten verursacht worden sind, wie sie z. B. beim Einsatz veralteter Tonnage oder — wie in der US-amerikanischen Schifffahrt — durch ein außerordentlich hohes Niveau der in inländischer Währung aufzubringenden Kosten entstehen, ergibt sich aus den relativ geringen Auflegungsziffern in der deutschen Schifffahrt. Geht man nämlich von der Überlegung aus, daß ein Schiff zur Minimierung der Verluste zweckmäßig dann aufgelegt wird, wenn die durch die Infahrtaltung des Schiffes verursachten Kosten — im wesentlichen handelt es sich dabei bis auf geringe Restposten um die gesamten Betriebskosten sowie um einen Teil der Verwaltungskosten, nicht aber um die Abschreibung und Verzinsung des Schiffes — nicht mehr durch Erträge gedeckt werden können, dann läßt sich aus der obigen Aufstellung der prozentual zum jeweiligen Tonnagebestand aufgelegten Tonnage der deutschen und einiger bedeutender Konkurrenzflotten entnehmen, daß der Teil der deutschen Handelsflotte, der seine Betriebskosten nicht mehr decken konnte, im Vergleich zu den Verhältnissen in einigen ausländischen Flotten recht gering ist.

Aufgelegte Trockenfracht- und Passagierschiffstonnage
(in % des jeweiligen Bestandes) 1)

Land	1.7.1959	1.7.1960	1.7.1961	1.7.1962	1.7.1963
Liberia	23,4	8,8	3,2	2,7	4,5
Panama	29,2	8,5	3,5	2,4	4,9
Großbritannien	4,7	0,9	0,5	1,1	2,5
Norwegen	6,9	1,9	1,0	1,1	1,2
Niederlande	1,3	0,3	0,0	0,0	0,2
Deutschland	2,4	0,5	0,2	0,1	0,3

1) Errechnet nach Angaben von Lloyd's Register, Statistical Tables, und des Instituts für Schifffahrtforschung, Bremen, Statistik der Schifffahrt.

Da bei allen hier genannten ausländischen Flotten der Anteil der Tankertonnage an der Gesamttonnage größer war als bei der deutschen Handelsflotte, der Konjunkturverlauf in der Tankerfahrt aber gewisse Unterschiede zum Konjunkturverlauf in der Trockenfrachtfahrt aufwies, haben wir entsprechende anteilige Auflegungsquoten auch allein für die Gruppe der Trocken-

frachter und Passagierschiffe errechnet. Wenn sich dabei auch einige Verschiebungen ergeben, so ändert sich an dem grundsätzlichen Ergebnis doch kaum etwas.

Hohe Zinslast schafft Wettbewerbsnachteil

Liegen die Wettbewerbsnachteile der deutschen Schifffahrt aber nicht auf dem Gebiet der Betriebskosten, so können sie nur durch Nachteile bei den Kapitalkosten, also im wesentlichen der Abschreibung des Schiffsvermögens und der Verzinsung des darin investierten Kapitals, erklärt werden, wenn von steuerlichen Nachteilen zunächst abgesehen wird. Da der Wiederaufbau der deutschen Handelsflotte zu einer Zeit laufender Preissteigerungen erfolgte, während die ausländischen Flotten bereits längst wieder aufgebaut waren und nur ihre laufenden Ersatzbauten den genannten Preissteigerungen unterlagen, waren möglicherweise bereits die gebrauchsbedingten Abschreibungen bei der deutschen Schifffahrt vergleichsweise dementsprechend höher. Andererseits verfügten die zunächst vergleichsweise modernen deutschen Schiffe über gewisse Betriebskostenvorteile, die die höheren Abschreibungen ausgleichen mochten. Der eigentliche Wettbewerbsnachteil der deutschen Schifffahrt liegt somit in der ungeheuren Zinslast, die ihre weit überwiegende Finanzierung auf dem Kreditwege mit sich gebracht hat.

Während nämlich die Kriegsverluste der ausländischen Flotten durchweg entweder durch staatlicherseits abgeschlossene Kriegsversicherungen oder durch direkte Ersatzleistungen des Staates ausgeglichen wurden, sind sowohl die Kriegsverluste als auch die Reparationsverluste nach dem Kriege, die bei der deutschen Handelsflotte insgesamt rd. 98% des Tonnagebestandes zu Anfang des Krieges ausmachten, ohne nennenswerte Entschädigung geblieben. Die damit nachhaltig zerstörte Eigenkapitalbasis der deutschen Reedereien wirkt sich in ihrer Kapitalstruktur auch heute noch in einem bedenklich hohen Fremdkapitalanteil aus. So beliefen sich in den Jahren 1958 bis 1961 die offen ausgewiesenen Eigenmittel der Hapag auf zwischen 19 und 22% des Anlagevermögens, die des Norddeutschen Lloyd auf zwischen 16 und 19% sowie die der „Hansa“ auf zwischen 8 und 10% des Anlagevermögens. Auch wenn damit zu rechnen ist, daß in den Vermögenspositionen dieser Gesellschaften noch Bewertungsreserven stecken, dürfte der Eigenmittelanteil am Anlagevermögen im Durchschnitt kaum 25% übersteigen.

Nimmt man nun beispielsweise an, daß die verbleibenden 75% Fremdmittel mit durchschnittlich 6% zu verzinsen wären, so müßte der nach Abzug von Betriebskosten, Verwaltungskosten und Abschreibungen verbleibende Überschuß eine gleich hohe Verzinsung des gesamten in den Anlagen stehenden Kapitals ergeben, wenn auch die Eigenmittel eine Rendite von 6% vor Abzug der Steuern erzielen sollen. Steigt die Gesamtkapitalverzinsung auf 8%, so würde, da sich an der Fremdkapitalverzinsung nichts ändert, die Eigenkapitalverzinsung auf 14% ansteigen. Umgekehrt würde ein Absinken der Gesamtkapitalverzin-

sung auf 4% bei unveränderter Fremdkapitalverzinsung von 6% bereits einen Verlust von 2% der Eigenmittel auslösen. Bei einer vollständig mit Eigenkapital finanzierten ausländischen Reederei würde dagegen die Eigenmittelverzinsung stets der Gesamtkapitalverzinsung entsprechen.

Dazu sei bemerkt, daß z. B. die in der englischen Schifffahrtszeitschrift „Fairplay“ jährlich veröffentlichten Bilanzzahlen von etwa 20 britischen Linienreedereien und weiteren etwa 20 britischen Trampreedereien eine durchschnittliche Deckung der Flottenbuchwerte durch Eigenmittel einschließlich offener Reserven von rd. 130 bzw. 120% in den letzten Jahren ergaben. Die somit der Gesamtkapitalverzinsung entsprechende Eigenkapitalrendite ermäßigte sich — gemessen an den gezahlten Dividenden — bei den Linienreedereien im Durchschnitt von 3,14% 1958 auf 1,89% 1962 und bei den Trampreedereien im Durchschnitt von 4,60% 1957 auf 1,66% 1962. Wird berücksichtigt, daß die gezahlten Dividenden nicht unbedingt den tatsächlich erzielten Jahresgewinnen gleichzusetzen sind, sondern daß in guten Jahren aus den erzielten Gewinnen außerdem Reservierungen vorgenommen worden sein dürften und daß andererseits während der Depressionsjahre möglicherweise Reserven für Gewinnausschüttungen aufgelöst worden sind, dann lassen sich daraus die in der Schifffahrt üblichen starken Schwankungen der Rendite des insgesamt investierten Kapitals entnehmen.

Über die Frage, ob auch im Verlaufe einer längeren Depression noch Gewinne erzielt werden können oder Verluste hingenommen werden müssen, entscheiden demnach in starkem Maße die Finanzierungsverhältnisse zusammen mit der durchschnittlichen Höhe der Fremdkapitalverzinsung und der betriebsindividuellen Ertragslage im Verhältnis zur Kostenlage. Aus der starken Differenzierung dieser Größen innerhalb der deutschen Seeschifffahrt erklärt sich auch die derzeit recht unterschiedliche wirtschaftliche Lage der einzelnen Reedereien.

Geringere Krisenanfälligkeit . . .

Die Ertragslage wird von den internationalen Seefrachtmärkten bestimmt, auf denen die einzelnen Reedereien jeweils tätig sind. Daß es dabei auf den regional und sachlich gegliederten Märkten gewisse Unterschiede in der Stärke der Konjunkturausschläge gibt, die evtl. entscheidend sind, ist nur natürlich und läßt sich von seiten der Reedereien nicht ändern. Gewisse, wenn auch begrenzte Möglichkeiten des direkten Eingriffs der Reedereien bietet dagegen die Kostenlage. Hier können in manchen Fällen Betriebszusammenschlüsse oder die engere Zusammenarbeit mit anderen Betrieben zu einigem Erfolg führen. Ist eine Verbesserung der Kostenlage aber nur durch den Einsatz modernster, d. h. in der Trampschifffahrt in der Regel größerer Schiffe und in der Linienschifffahrt in manchen Fällen schnellerer Schiffe möglich, dann ist eine solche Anpassung für die meisten deutschen Reedereien wegen ihrer erschöpften Finanzkraft ausgeschlossen. Besonders nachteilig hat sich das bisher bei

den deutschen Trampreedereien bemerkbar gemacht, die dem seit Beginn der Schifffahrtskrise im Massenguttransport eingetretenen Strukturwandel nur in Ausnahmefällen mit dem Einsatz größerer und zu entsprechend niedrigeren Kosten fahrender Schiffe Rechnung tragen konnten. Selbst in den Fällen, in denen die deutschen Reedereien außer ihren Betriebskosten und den aufzuwendenden Zinsen auch die vorgenommenen Abschreibungen bisher in vollem Umfange verdienten, können die aus den Abschreibungen gewonnenen flüssigen Mittel in den seltensten Fällen für Neubauten herangezogen werden, da sie in erster Linie für die Tilgung der hohen Fremdkapitalverpflichtungen verwendet werden müssen. Ob die in Höhe von rd. 50 Mill. DM seit 1961 jährlich der Schifffahrt gewährten Neubaudarlehen allein diese Lücke schließen können, wagen wir ernsthaft zu bezweifeln, zumal nach den Richtlinien des Bundesministers für Verkehr je Schiff nur 20% des Wertpreises, höchstens aber 4,5 Mill. DM je Schiff bereitgestellt werden.

Die durchschnittliche Höhe der Fremdkapitalverzinsung wird durch die aus Bundesmitteln den Reedereien gezahlten Zinsbeihilfen, allerdings nur im Verlustfalle, bestenfalls auf 4%, höchstens jedoch um 3% herabgesetzt. Sicherlich bedeutet diese Maßnahme für viele Reedereien eine willkommene Hilfe. Eine Gleichstellung mit den zumeist in vollem Umfange mit Eigenkapital finanzierten ausländischen Reedereien bringt sie jedoch insofern nicht, als bei starkem Absinken der Gesamtkapitalverzinsung die deutschen Reedereien erneut Verluste hinzunehmen haben. Bei einer Finanzierung mit Fremdkapital in Höhe von 75% würde z. B. auch unter diesen verbesserten Umständen eine auf 3% gesunkene Gesamtkapitalverzinsung durch die zu zahlenden Fremdzinsen in vollem Umfange aufgezehrt werden; und ein Absinken der Gesamtkapitalrendite auf 0 würde bereits Verluste in Höhe von 12% der Eigenmittel verursachen.

Wie schnell ein solches Absinken der Rendite möglich ist, kann daraus ersehen werden, daß z. B. die Gewinne, die bei der Hapag und dem Norddeutschen Lloyd für das Geschäftsjahr 1961 die Ausschüttung einer Dividende von 6% auf das Grundkapital ermöglichen, nur 1,1 bzw. 0,7% des Umsatzes ausmachten und daß die Zinsaufwendungen sich nur auf 2,6 bzw. 3,1% der Umsatzerlöse beliefen. Die wohlausgewogene Zusammenstellung der Fahrtgebiete dieser Unternehmen erschwert zwar größere Schwankungen der Ertragslage, die kleineren, auf einseitige Fahrtgebiete ausgerichteten Linienreedereien sowie vor allem die Trampreedereien sind jedoch sehr starken Ertragschwankungen ausgesetzt. Bei ihnen geht es bei ungünstiger Ertragslage zumeist gar nicht mehr um die Frage, wie hoch die Rendite des gesamten im Anlagevermögen investierten Kapitals ist, sondern eher darum, ob die Fremdzinsen überhaupt noch eingefahren werden können oder ob sogar auch die Abschreibungen nicht mehr verdient werden. Tritt der letztere Fall ein, dann führt das einerseits zu einer sehr schnellen Aufzehrung der Eigenmittel und anschließender Überschuldung mit entsprechenden Auswirkungen auf die Kreditwürdigkeit und andererseits noch schneller zu

Liquiditätsschwierigkeiten, da die notwendigen flüssigen Mittel für die Verzinsung und Tilgung der Fremdmittel nicht mehr aufgebracht werden können. Die Konsequenz ist, daß Unternehmen, die betriebskostenmäßig durchaus konkurrenzfähig sind, wegen ihres mangelnden finanziellen Stehvermögens aus dem Wettbewerb ausscheiden müssen. Daß in solchen Fällen mit Zinsbeihilfen nichts auszurichten ist, dürfte auf der Hand liegen.

... bei verbesserter Kapitalstruktur möglich

Da voll mit Eigenmitteln finanzierte Unternehmen in der gleichen Lage zwar ebenfalls Verluste hinzunehmen haben, die allerdings nicht so schnell zur Aufzehrung der Eigenmittel führen, im übrigen aber jahrelang auf die Deckung ihrer Abschreibungen durch Erträge verzichten können, ohne dadurch in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten, kann eine wirksame Hilfe für die deutsche Seeschifffahrt nur darin bestehen, das Übel bei der Wurzel zu packen und mit allen Mitteln auf eine Verbesserung der Kapitalstruktur der deutschen Reedereien hinzuwirken. Dazu gehören auch Bundesdarlehen, die wie die klassischen Wiederaufbaudarlehen mit solchen Bedingungen ausgestattet sind, daß sie eine Funktion als Eigenmittlersatz ermöglichen, d. h. nur gewinnabhängig zu verzinsen und zu tilgen sind. Die Erhöhung des Anteils an echten Eigenmitteln bei den deutschen Reedereien läßt sich jedoch nur durch Zuführung von Beteiligungskapital oder die Begünstigung von Gewinnthesaurierungen bewerkstelligen. Da die Schifffahrt als risikoreich bekannt ist, dürfte Beteiligungskapital aber nur dann zu gewinnen sein, wenn durch geeignete steuerliche Maßnahmen entweder die Beteiligung begünstigt oder die Schifffahrt selbst attraktiv gemacht wird. Die Begünstigung von Gewinnthesaurierungen hat natürlich nur dann einen Sinn, wenn in der Schifffahrt überhaupt in breiter Front Gewinne erzielt werden können. Als langfristig wirkende steuerliche Maßnahme, die in der Zukunft durchaus Bedeutung erlangen könnte, müßte sie jedoch bereits jetzt vorbereitet werden.

Im übrigen wäre es ohnehin dringend erforderlich, die Besonderheiten der Seeschifffahrt bei der Besteuerung stärker zu berücksichtigen. Unabhängig vom Gewinn zu zahlende Steuern, wie insbesondere die Gewerbesteuer, für die sich im Ausland in dieser Form kein Gegenstück findet, sollten der Schifffahrt erspart bleiben, weil sie geeignet sind, das völlig unzureichende finanzielle Durchhaltevermögen der deutschen Reedereien gerade im ungeeignetsten Augenblick am stärksten zu belasten. Zwar werden auf Grund von Billigkeitsmaßnahmen der Küstenländer zur Zeit nur noch die Hälfte der langfristigen Fremdkapitalien (Dauerschulden) und die Hälfte der darauf zu zahlenden Zinsen dem zu versteuernden Gewerkekapital bzw. dem zu versteuernden Gewerbeertrag hinzugerechnet, trotzdem tritt noch immer der wohl einmalige Fall ein, daß Unternehmen, die sich im Verlust befinden, mit einer derartigen Steuer belastet werden.

Auf dem Gebiete der Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer sollte der außerordentlich stark schwankenden Ertragslage in weiten Bereichen der Seeschifffahrt in der Weise Rechnung getragen werden, daß Verlustvorträge nicht mehr nur fünf Jahre, sondern unbeschränkt vortragsfähig sind und daß die steuerlich zulässigen Abschreibungen auf Seeschiffe flexibler gestaltet werden. Durch die Beschränkung der Vortragsfähigkeit von Verlusten werden wiederum die mittleren und kleineren Linienreedereien sowie die Trampreedereien am stärksten betroffen. Müssen sie einerseits in der Depressionsphase die stärksten Verluste hinnehmen, so haben sie dafür andererseits in den folgenden guten Jahren die größten Gewinnchancen. Wenn dann die vorangegangenen Verluste nicht mehr in vollem Umfang steuerlich geltend gemacht werden können, werden sie höher besteuert als Unternehmen, deren Ertragslage ausgeglichener ist. Mit einer Schifffahrtspolitik, die den Reedereien helfen will, die Kriegsfolgelasten zu überwinden, läßt sich das jedoch keineswegs vereinbaren. Eine beweglichere Gestaltung der Abschreibungsmöglichkeiten könnte umgekehrt in Jahren mit hohen Gewinnen die Legung stiller Reserven ermöglichen, die in anschließenden Verlustjahren aufzulösen wären, so daß es möglichst gar nicht erst zu Substanzverlusten käme. Hierbei ist jedoch darauf hinzuweisen, daß eine wirksame Sperre gegen eine Verwendung der solchermaßen angesammelten flüssigen Mittel zu Erweiterungsinvestitionen eingebaut werden müßte, solange nicht in angemessenem Umfang Fremdmittel vorweg getilgt werden. Denn Sinn der Verbesserung der Abschreibungsmöglichkeiten kann jetzt nicht mehr eine Forcierung des Wiederaufbaus, sondern nur eine Verbesserung der Kapitalstruktur und damit eine Verringerung der Krisenanfälligkeit sein.

Die steuerfreie Reservierung von Buchgewinnen aus Schiffsverkäufen sollte darüber hinaus in sinnvoller Weise notwendige Ersatzinvestitionen zur Anpassung der Flotte an den allgemeinen Strukturwandel im Hinblick auf die Schiffsgrößen und -geschwindigkeiten erleichtern und damit zur Sicherung ihrer betriebskostenmäßigen Wettbewerbsfähigkeit beitragen. Bemerkenswert an diesem Katalog von Wünschen, die im Interesse einer langfristigen Konsolidierung der deutschen Seeschifffahrt an die Steuergesetzgebung zu stellen sind, ist, daß er für die weit überwiegende Zahl der konkurrierenden ausländischen Flotten in den verschiedensten Formen und mit den unterschiedlichsten Schwerpunkten bereits längst verwirklicht ist. Die deutsche Seeschifffahrt braucht aber auf steuerlichem Gebiet die gleichen Startbedingungen wie ihre ausländische Konkurrenz, wenn vor allem die von der Depression bisher noch nicht ernsthaft betroffenen Reedereien in die Lage versetzt werden sollen, die bisherigen Erfolge des Wiederaufbaus zu sichern und weiteren Strukturwandlungen, die sich insbesondere in der Linienschifffahrt abzeichnen, gewachsen zu sein.