

# Die Konstruktion der Umsatzsteuer

Erstellt von D.I. Eibensteiner Roman

## 1. Netto-allphasen-Umsatzsteuer mit Vorsteuerabzug

1.1 Nettosteuer

1.2 Allphasensteuer

1.3 Umsatzsteuer

1.4 Vorsteuerabzug

## 2. Modell zur Konstruktion der Umsatzsteuer

2.1 Das Modell

2.2 Schlussfolgerungen aus dem Modell und  
Charakterisierung der Steuer

Umsatzsteuer

Mehrwertsteuer MWSt.

Durchlaufsteuer

indirekte Steuer

Verkehrssteuer

Verbrauchersteuer

2.3 Kalkulation des Aufschlagssatzes

# Die Konstruktion der Umsatzsteuer

Die gesetzliche Grundlage für die Umsatzsteuer ist das Umsatzsteuergesetz in der geltenden Fassung.

## 1. Nettoallphasen Umsatzsteuer mit Vorsteuerabzug

In der Folge werden die einzelnen Begriffe, die in dieser Bezeichnung stecken erklärt.

### 1.1 Netto - Steuer

weil sie vom Nettobetrag berechnet wird.

Der Steuerbetrag wird mittels einer Prozentrechnung von Hundert ermittelt.

Nach einer Addition des Nettobetrages und des Ust-Betrages erhält man den Bruttorechnungsbetrag.

Nettobetrag		1.000,00
UST	20%	200,00
Bruttobetrag		1.200,00

Ist der Bruttorechnungsbetrag gegeben, so kann durch eine Prozentrechnung auf Hundert der Nettobetrag berechnet werden.

Durch Subtraktion des Nettobetrags vom Bruttorechnungsbetrag erhalten sie dann den Ust-Betrag.

Bruttobetrag		1.440,00
UST	20%	240,00
Nettobetrag		1.200,00

Zur Vereinfachung der Berechnung der Umsatzsteuer aus Bruttobeträgen, werden **Umrechnungsfaktoren** ermittelt.

Bei einem Umsatzsteuersatz von **20%** ergeben sich folgende Faktoren.

	Umrechnungs- faktor	Brutto- rechnungs- betrag	Ust Betrag	Netto- rechnungs- betrag	Formel für Umrechnungs- faktor
Umsatzsteuerbetrag aus Bruttorechnungsbetrag	<b>0,167</b>	1.440,00	240,00		$=1/120*20$
Nettobetrag aus Bruttorechnungsbetrag	<b>0,833</b>	1.440,00		1.200,00	$=1/120*100$

Bei einem Umsatzsteuersatz von **10%** ergeben sich folgende Faktoren.

	Umrechnungs- faktor	Brutto- rechnungs- betrag	Ust Betrag	Netto- rechnungs- betrag	Formel für Umrechnungs- faktor
Umsatzsteuerbetrag aus Bruttorechnungsbetrag	<b>0,091</b>	990,00	90,00		$=1/110*10$
Nettobetrag aus Bruttorechnungsbetrag	<b>0,909</b>	990,00		900,00	$=1/110*100$

#### Sonderfall Land- und Forstwirtschaft geregelt im §22 UStG

Bei einem Umsatzsteuersatz von **12%** ergeben sich folgende Faktoren.

	Umrechnungs- faktor	Brutto- rechnungs- betrag	Ust Betrag	Netto- rechnungs- betrag	Formel für Umrechnungs- faktor
Umsatzsteuerbetrag aus Bruttorechnungsbetrag	<b>0,107</b>	990,00	106,07		$=1/112*12$
Nettobetrag aus Bruttorechnungsbetrag	<b>0,893</b>	990,00		883,93	$=1/112*100$

#### ACHTUNG:

Diese Steuer darf sich der luf Unternehmer behalten. Er darf aber auch im Gegenzug keine Vorsteuer vom FA holen.

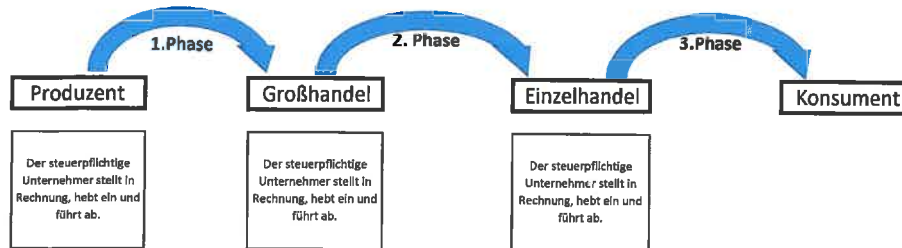
## 1.2 Allphasen - Steuer

Das bedeutet, dass die Umsatzsteuer in jeder Umsatzphase berechnet, eingehoben und an das Finanzamt (FA) abgeführt wird.

Was ist eine Umsatzphase:

Wenn der Produzent an den Großhandel verkauft, dann ist das eine Umsatzphase.

Das bedeutet, dass der Produzent die Umsatzsteuer in Rechnung stellt, sie einhebt und an das FA abführt.



## 1.3 Umsatz - Steuer

Umsatzsteuer heißt sie deswegen, weil der Nettobetrag der Umsatz des Unternehmens ist. Der Umsatz des Unternehmens findet sich in der Erfolgsbilanz (=G&V-Rechnung im Haben), als Betriebseinnahmen. Auch bei der Einnahmen-Ausgabenrechnung findet sich der Umsatz unter dem Begriff Betriebseinnahmen.

Wenn also ein steuerpflichtiger Unternehmer ein Produkt, eine Ware oder eine Dienstleistung verkauft und er folgende Rechnung legt:

Nettorechnungsbetrag		1.000,00
UST	20%	200,00
Bruttorechnungsbetrag		1.200,00

dann beträgt der Umsatz des Unternehmens

Dieser Umsatz wird in der E/A-Rechnung und in der G&V-Rechnung der Doppik als Betriebseinnahme verbucht.

Die Umsatzsteuer wird zwar eingenommen (=Geldmittelzufluss), wird aber als Verbindlichkeit an das Finanzamt (=FA) erfasst und muss zu einem bestimmten Zeitpunkt (=Fälligkeit der Steuer) an das FA abgeführt werden.

## 1.4 Mit Vorsteuerabzug

**Definition Vorsteuer :** Vorsteuer ist jene Umsatzsteuer, die einem steuerpflichtigen Unternehmer in Rechnung gestellt wird. Dieser Unternehmer darf diese Umsatzsteuer (=Vorsteuer) vom Finanzamt zurückfordern.

## 2. Modell zur Konstruktion der Umsatzsteuer

Ein Modell ist eine Vereinfachung der Wirklichkeit, wobei die Vereinfachung nicht soweit gehen darf, dass die Wirklichkeit verfälscht würde.

Um die Konstruktion und die Wirkungsweise der Umsatzsteuer wirklich zu verstehen, verwenden wir das unten dargestellte Modell.

Dem Modell sind folgende Fakten unterstellt:

1. Im Produktionsbereich wird keine Vorleistung eingekauft und es gibt daher keine Vorsteuer in diesem Bereich. Das tritt in der Wirtschaftswirklichkeit so nicht auf.

Diese Vereinfachung wird aber vorgenommen um die Konstruktion leichter zu verstehen.

2. Es wird nur ein Steuersatz angewandt: Der Normalsteuersatz: 20%

Im Modell werden die einzelnen Stufen, ausgehend von der Produktion und die Umsatzphasen dargestellt.

Es wird jeweils gezeigt, wieviel Ust in Rechnung gestellt wird, eingehoben wird und abgeführt wird.

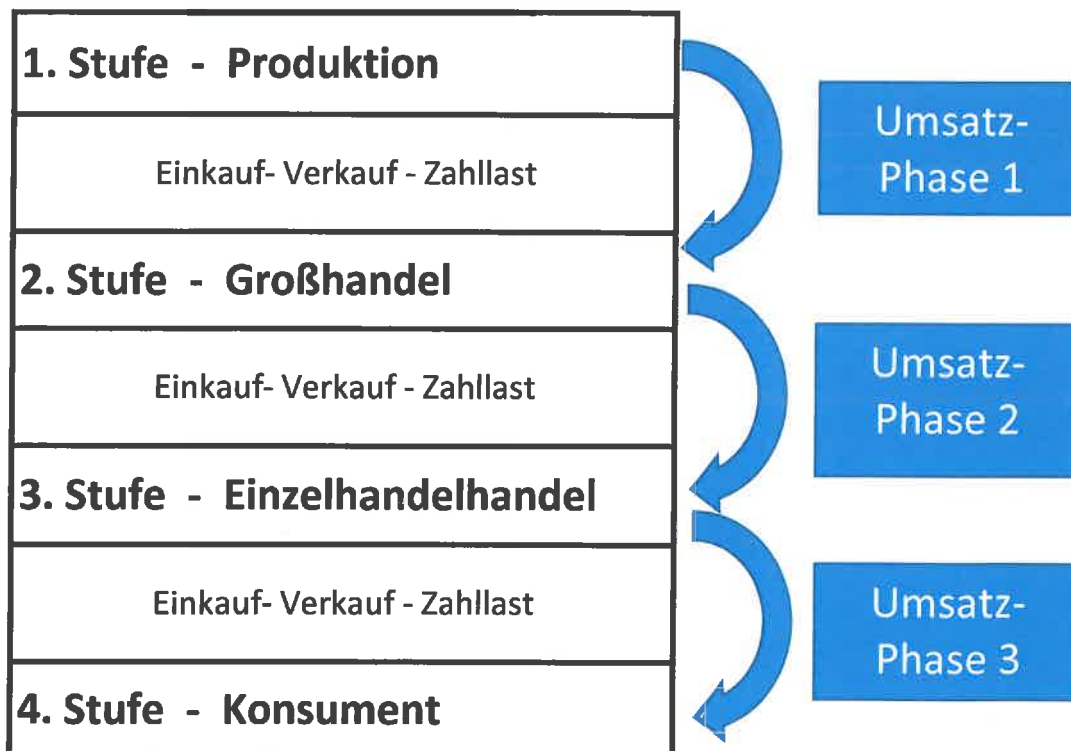
Es wird erkennbar wieviel das Finanzamt erhält und wer der Steuerlastträger ist.

### 2.1 Das Modell

#### 2.1.1 Das Modell im Überblick

#### 2.1.2 Das Modell im Detail

#### 2.1.1 Das Modell im Überblick



## 2.1.2 Das Modell im Detail

### 1. Stufe - Produktion

Beschreibung	USt	VSt	Zl (Zahllast)	Diesen Betrag erhält das Finanzamt										
Unterstellung wie oben ausgeführt. Es wird keine Vorleistung eingekauft.		0												
Der Produzent verkauft fertige Produkte und erstellt folgende Rechnung:														
<table border="1" style="margin: auto;"> <tr><th colspan="2">Rechnung im Verkauf an den Großhandel (2. Stufe)</th></tr> <tr style="background-color: #4f81bd; color: white;"><th colspan="2">1. Phase des Umsatzes</th></tr> <tr><td>Nettoverkaufspreis</td><td style="text-align: right;">1.000,00</td></tr> <tr><td>Umsatzsteuer 20%</td><td style="text-align: right;">200,00</td></tr> <tr><td><b>Bruttoverkaufspreis</b></td><td style="text-align: right;"><b>1.200,00</b></td></tr> </table>	Rechnung im Verkauf an den Großhandel (2. Stufe)		1. Phase des Umsatzes		Nettoverkaufspreis	1.000,00	Umsatzsteuer 20%	200,00	<b>Bruttoverkaufspreis</b>	<b>1.200,00</b>	200,00			
Rechnung im Verkauf an den Großhandel (2. Stufe)														
1. Phase des Umsatzes														
Nettoverkaufspreis	1.000,00													
Umsatzsteuer 20%	200,00													
<b>Bruttoverkaufspreis</b>	<b>1.200,00</b>													
Der Unternehmer erstellt folgende Abrechnung im Unternehmen (periodisch; im Normalfall monatlich)														
<table border="1" style="margin: auto;"> <tr><td>Umsatzsteuer</td><td style="text-align: right;">200,00</td></tr> <tr><td>Vorsteuer</td><td style="text-align: right;">0</td></tr> <tr><td><b>Zahllast (= Ust - VSt)</b></td><td style="text-align: right;"><b>200,00</b></td></tr> </table>	Umsatzsteuer	200,00	Vorsteuer	0	<b>Zahllast (= Ust - VSt)</b>	<b>200,00</b>			200,00	200,00				
Umsatzsteuer	200,00													
Vorsteuer	0													
<b>Zahllast (= Ust - VSt)</b>	<b>200,00</b>													
Zum Fälligkeitstermin muss die Zahllast an das FA überwiesen werden. Der Unternehmer stellt Umsatzsteuer in Rechnung, hebt diese ein (wenn die Rechnung bezahlt wird) und führt sie an das FA ab.														

### 2. Stufe - Großhandel

<table border="1" style="margin: auto;"> <tr><th colspan="2">Rechnung im Einkauf des Großhandelsunternehmens (2. Stufe)</th></tr> <tr><td>Nettoeinkaufspreis</td><td style="text-align: right;">1.000,00</td></tr> <tr><td>Umsatzsteuer 20%</td><td style="text-align: right;">200,00</td></tr> <tr><td><b>Bruttoverkaufspreis</b></td><td style="text-align: right;"><b>1.200,00</b></td></tr> </table>	Rechnung im Einkauf des Großhandelsunternehmens (2. Stufe)		Nettoeinkaufspreis	1.000,00	Umsatzsteuer 20%	200,00	<b>Bruttoverkaufspreis</b>	<b>1.200,00</b>		200,00				
Rechnung im Einkauf des Großhandelsunternehmens (2. Stufe)														
Nettoeinkaufspreis	1.000,00													
Umsatzsteuer 20%	200,00													
<b>Bruttoverkaufspreis</b>	<b>1.200,00</b>													
Der Großhändler muss auf seinen Nettoeinkaufspreis einen Aufschlag rechnen, damit er seine Kosten abdecken und einen gewünschten Gewinn erwirtschaften kann.														
<table border="1" style="margin: auto;"> <tr><td>Aufschlag in %</td><td style="text-align: center;"><b>50%</b></td></tr> </table>	Aufschlag in %	<b>50%</b>												
Aufschlag in %	<b>50%</b>													
Der Aufschlag wird im Rahmen einer Plankostenrechnung ermittelt und dann bei der Kostenrägerkalkulation zur Preiskalkulation eingesetzt. (Kalkulation dazu siehe 2.3 Kalkulation des Aufschlagssatzes)														
<table border="1" style="margin: auto;"> <tr><th colspan="2">Kalkulation</th></tr> <tr><td>Nettoeinkaufspreis</td><td style="text-align: right;">1.000,00</td></tr> <tr><td>Aufschlag 50%</td><td style="text-align: right;">500,00</td></tr> <tr><td><b>Nettoverkaufspreis</b></td><td style="text-align: right;"><b>1.500,00</b></td></tr> </table>	Kalkulation		Nettoeinkaufspreis	1.000,00	Aufschlag 50%	500,00	<b>Nettoverkaufspreis</b>	<b>1.500,00</b>						
Kalkulation														
Nettoeinkaufspreis	1.000,00													
Aufschlag 50%	500,00													
<b>Nettoverkaufspreis</b>	<b>1.500,00</b>													
<table border="1" style="margin: auto;"> <tr><th colspan="2">Rechnung im Verkauf an den Einzelhandel (3. Stufe)</th></tr> <tr style="background-color: #4f81bd; color: white;"><th colspan="2">2. Phase des Umsatzes</th></tr> <tr><td>Nettoverkaufspreis</td><td style="text-align: right;">1.500,00</td></tr> <tr><td>Umsatzsteuer 20%</td><td style="text-align: right;">300,00</td></tr> <tr><td><b>Bruttoverkaufspreis</b></td><td style="text-align: right;"><b>1.800,00</b></td></tr> </table>	Rechnung im Verkauf an den Einzelhandel (3. Stufe)		2. Phase des Umsatzes		Nettoverkaufspreis	1.500,00	Umsatzsteuer 20%	300,00	<b>Bruttoverkaufspreis</b>	<b>1.800,00</b>	300,00			
Rechnung im Verkauf an den Einzelhandel (3. Stufe)														
2. Phase des Umsatzes														
Nettoverkaufspreis	1.500,00													
Umsatzsteuer 20%	300,00													
<b>Bruttoverkaufspreis</b>	<b>1.800,00</b>													
Der Unternehmer erstellt folgende Abrechnung im Unternehmen (periodisch; im Normalfall monatlich)														
<table border="1" style="margin: auto;"> <tr><td>Umsatzsteuer</td><td style="text-align: right;">300,00</td></tr> <tr><td>Vorsteuer</td><td style="text-align: right;">200,00</td></tr> <tr><td><b>Zahllast (= Ust - VSt)</b></td><td style="text-align: right;"><b>100,00</b></td></tr> </table>	Umsatzsteuer	300,00	Vorsteuer	200,00	<b>Zahllast (= Ust - VSt)</b>	<b>100,00</b>			100,00	100,00				
Umsatzsteuer	300,00													
Vorsteuer	200,00													
<b>Zahllast (= Ust - VSt)</b>	<b>100,00</b>													
Zum Fälligkeitstermin muss die Zahllast an das FA überwiesen werden.														
Die verrechnete Ust entspricht immer dem Wert den das FA in Summe erhält														
<table border="1" style="margin: auto;"> <tr><td>Zahllast 1. Stufe Produktion</td><td style="text-align: right;">200,00</td></tr> <tr><td>Zahllast 2. Stufe Großhandel</td><td style="text-align: right;">100,00</td></tr> <tr><td>Umsatzsteuer 2. Stufe</td><td style="text-align: right;">300,00</td></tr> </table>	Zahllast 1. Stufe Produktion	200,00	Zahllast 2. Stufe Großhandel	100,00	Umsatzsteuer 2. Stufe	300,00								
Zahllast 1. Stufe Produktion	200,00													
Zahllast 2. Stufe Großhandel	100,00													
Umsatzsteuer 2. Stufe	300,00													

### 3. Stufe - Einzelhandel

Rechnung im Einkauf des Einzelhändlers (3. Stufe)		
Nettoeinkaufspreis		1.500,00
Umsatzsteuer	20%	300,00
<b>Bruttoverkaufspreis</b>		<b>1.800,00</b>

Der Einzelhändler muss auf seinen Nettoeinkaufspreis einen Aufschlag rechnen, damit er seine Kosten abdecken und einen gewünschten Gewinn erwirtschaften kann.

Aufschlag in %	100%
----------------	------

Der Aufschlag wird im Rahmen einer Plankostenrechnung ermittelt und dann bei der Kostenrägerkalkulation zur Preiskalkulation eingesetzt. (Kalkulation dazu siehe 2.3 Kalkulation des Aufschlagssatzes)

Nettoeinkaufspreis + Aufschlag = Nettoverkaufspreis.

Kalkulation		
Nettoeinkaufspreis		1.500,00
Aufschlag	100%	1.500,00
<b>Nettoverkaufspreis</b>		<b>3.000,00</b>

Rechnung im Verkauf an den Endverbraucher (4. Stufe)		
3. Phase des Umsatzes		
Nettoverkaufspreis		3.000,00
Umsatzsteuer	20%	600,00
<b>Bruttoverkaufspreis</b>		<b>3.600,00</b>

Der Unternehmer erstellt folgende Abrechnung im Unternehmen (periodisch; im Normalfall monatlich)	
Umsatzsteuer	600,00
Vorsteuer	300,00
<b>Zahllast (= Ust - VSt)</b>	<b>300,00</b>

Zum Fälligkeitstermin muss die Zahllast an das FA

Die verrechnete Ust, in der jeweils letzten Phase, entspricht immer dem Wert, den das FA in Summe erhält	
Zahllast 1. Stufe Produktion	200,00
Zahllast 2. Stufe Großhandel	100,00
Zahllast 3. Stufe Einzelhandel	300,00
<b>Summe Zahllasten</b>	<b>600,00</b>

### 4. Stufe - Endkonsument Verbraucher

Einkufsrechnung des Konsumenten		
Nettoeinkaufspreis		3.000,00
Umsatzsteuer	20%	600,00
<b>Bruttoverkaufspreis</b>		<b>3.600,00</b>

Der Endkonsument zahlt 3.600,00

Er kann die USt **nicht** vom Finanzamt zurückfordern.

**Der Konsument trägt die Steuerlast.**

<b>Summe der verrechneten Umsatzsteuer</b>	1.100,00		
<b>Summe der geforderten Vorsteuer</b>		500,00	
<b>Summe der Zahllasten</b>			600,00
<b>Summe der Zahlungen an das FA</b>			<b>600,00</b>

## 2.2 Schlussfolgerungen aus dem Modell und Charakterisierung der Steuer

Aus dem Modell kann man folgende Schlüsse ziehen und die Steuer charakterisieren

### Mehrwertsteuer MWSt.

Diese Bezeichnung kommt im Umsatzsteuergesetz nicht vor. Der Name verweist darauf, dass die Steuer vom Mehrwert berechnet würde.

Diese Bezeichnung wurde von den Unternehmern geschaffen.

Auch der englische Name: value added tax = V.A.T., bedeutet in der Übersetzung MWSt.

Warum scheint diese Bezeichnung gerechtfertigt.

Vergegenwärtigen wir uns die Zahlen aus der 2. Stufe des Modells.

Nettoeinkaufspreis	1.000,00
Nettoverkaufspreis	1.500,00
<b>Mehrwert</b>	500,00

Wertschöpfung in der 2. Stufe

Die Zahllast der 2. Stufe	100,00
---------------------------	--------

Das ist jener Wert, der an das Finanzamt abgeführt werden muss.  
Dieser Wert wird vom Unternehmer als Steuerlast empfunden.

Setzt man nun die Zahllast in Relation zum Mehrwert, so erhält man den Steuersatz.

Zahllast	100,00
Mehrwert	500,00
Zahllast in % des Mehrwertes	20%

**Schlussfolgerung:** Für den Unternehmer sieht es so aus als würde der Mehrwert mit 20 % belastet werden. Daher die Bezeichnung Mehrwertsteuer.

### Durchlaufsteuer

**Nach der Wirkung im Rechnungswesen der Unternehmung stellt die Ust einen durchlaufenden Posten dar.**

Das bedeutet, dass die Steuer im Unternehmen verrechnet wird, dass sie aber direkt keinen Einfluss auf Gewinn oder Verlust hat.

### indirekte Steuer

Die Steuer wird nicht direkt beim Steuerlastträger eingehoben. Der Steuerlastträger (=Konsument) zahlt die Steuer an das Unternehmen und dieses führt die Steuer an das Finanzamt ab.

### Verkehrsteuer

Die Umsatzsteuer fällt nur dann an, wenn Produkte oder Dienstleistungen in Verkehr gesetzt werden.

Nur wenn Produkte oder Dienstleistungen die Unternehmenssphäre verlassen, fällt die Steuer an.

Für Innenumsätze, also Umsätze innerhalb eines Unternehmens (Unternehmensidentität) fällt keine Steuer an.

### Verbrauchersteuer

Der Steuerlastträger ist der Verbraucher. Das heißt, dass der Verbrauch besteuert ist. Damit ist diese Bezeichnung gerechtfertigt.

## 2.3 Kalkulation des Aufschlagssatzes

Ausgangspunkt für die Kalkulation des Aufschlagssatzes ist die IST G&V Rechnung aus der aktuellen Buchhaltung.

Für die Preiskalkulation sind immer die Zahlen der Zukunft interessant. Man wird also eine Plan G&V Rechnung erstellen um den Aufschlagssatz zu kalkulieren.

	IST G&V		Veränderungsrate in % z.B. Preissteigerungen	Plan G&V	
	G&V-Rechnung			G&V-Rechnung	
	S	H		S	H
Erlöse Verkauf (=Umsatz)		863.000,00	2,83%		887.400,00
Wareneinsatz/ Materialaufwand	580.000,00		2,00%	591.600,00	
Personalaufwand	140.000,00		1,50%	142.100,00	
Sachaufwand	75.000,00		2,50%	76.875,00	
Abschreibung	25.000,00		0,00%	25.000,00	
Zinsen f. Fremdkapital	8.000,00		0,00%	8.000,00	
Zwischensumme	828.000,00	863.000,00		843.575,00	887.400,00
Gewinn (=EGT)	35.000,00			43.825,00	
Summe	863.000,00	863.000,00		887.400,00	887.400,00

	IST-Gewinn	Veränderung in %	Plan-Gewinn
Gewinnveränderung	35.000,00	25,21%	43.825,00

### Kalkulation des Aufschlagssatzes:

$$\text{Aufschlag in \%} = \frac{\text{Plan Umsatz} - \text{Plan WES}}{\text{Plan WES}} * 100$$

Plan-Umsatz	<b>887.400,00</b>	
Plan WES (MES)	<b>591.600,00</b>	
Differenz	<b>295.800,00</b>	295.800,00
Aufschlag in %	<b>50%</b>	

### Preiskalkulation/Aufschlagskalkulation/Kostenträgerkalkulation

#### Kalkulation eines Kostenträgers

Plan -Waren-Einsatz (Plan-WES) = Plan-Einkaufspreis netto		1.000,00
+Aufschlag	50%	500,00
= Nettoverkaufspreis ①		1.500,00
+ Ust	20%	300,00
= Bruttoverkaufspreis ②		1.800,00

① Listenpreis netto

② Auszeichnungspreis inkl. USt