



# **Regulierung der Gewinnbesteuerung multinationaler Unternehmen**

-

## **Quo vadis?**

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der Wirtschafts- und Verhaltenswissenschaftlichen Fakultät

der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg. i. Br.

vorgelegt von

Gideon Goerd

geboren in Münster

Sommersemester 2021

Dekan: Prof. Dr. Olaf N. Rank

Erstgutachter: Prof. Dr. Wolfgang Eggert

Zweitgutachter: Prof. Dr. Jörg Lindenmeier

Beschluss der Promotion: 04.08.2021

Für meine Eltern, Sergij und Elisabeth, meine  
Geschwister, Lukas und Lea, und für Anna.

## Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	iii
Tabellenverzeichnis	iii
1. Einleitung .....	1
1.1. Konkretisierung der Fragestellung.....	1
1.2. Aufbau der Arbeit .....	7
2. Grundlagen der internationalen Gewinnbesteuerung .....	9
2.1. Wohnsitzland- vs. Quellenlandprinzip.....	10
2.2. Doppelbesteuerung.....	17
2.3. Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung .....	19
2.3.1. Abzugsmethode .....	20
2.3.2. Freistellungsmethode.....	21
2.3.3. Anrechnungsmethode .....	23
2.3.4. Diskussion der Ergebnisse .....	25
2.4. Doppelbesteuerungsabkommen .....	27
2.5. Überblick über die Steuersysteme.....	31
2.6. Minderbesteuerung.....	36
2.7. Schlussbetrachtung.....	39
3. Aspekte des Internationalen Steuerwettbewerbes .....	41
3.1. Die Rolle ausländischer Direktinvestitionen.....	43
3.2. Entwicklung der nominellen und effektiven Körperschaftssteuersätze .....	45
3.3. Preferential Tax Regimes .....	54
4. Grundlagen der Gewinnverschiebung .....	58
4.1. Einordnung in die Außenhandelstheorie.....	59
4.2. Empirische Evidenz .....	63
4.3. Arten der Gewinnverschiebung.....	68
4.3.1. Transfer Pricing .....	69
4.3.2. Debt Shifting.....	73
4.3.3. Treaty Shopping.....	76
5. Arten der Regulierung .....	79

5.1.	Thin Capitalization Rules.....	80
5.2.	Controlled Foreign Corporation Rules.....	86
5.3.	Harmonisierung.....	92
5.4.	Diskussion der Ergebnisse .....	96
6.	Aufsätze zu spezifischen Regulierungsthemen .....	98
6.1.	Substitution zwischen Gewinnverschiebungsarten und der Einfluss auf Thin Capitalization Rules .....	100
6.1.1.	Das Modell.....	107
6.1.2.	Unternehmen und Thin Capitalization Rules.....	110
6.1.3.	Wohlfahrt.....	117
6.1.4.	Fazit .....	122
6.1.5.	Appendix.....	124
6.2.	Effiziente Regulierung mit Thin Capitalization- und CFC-Rules.....	128
6.2.1.	Das Modell.....	129
6.2.1.1.	Multinationales Unternehmen .....	131
6.2.1.2.	Wohlfahrt.....	133
6.2.2.	Fazit .....	137
6.2.3.	Appendix.....	138
7.	Fazit und Ausblick.....	140

## **Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Rechtsfolge im MDBA bei Doppelbesteuerung.....	30
Abbildung 2: Entwicklung der gesetzlichen Steuersätze von 1982-2019* .....	48
Abbildung 3: Median und gewichtete Steuersätze 1982-2001* .....	49
Abbildung 4: Median und gewichtete Steuersätze 2001-2019* .....	49
Abbildung 5: EATR 1983-2018 (Maschinen und Anlagen)*.....	51
Abbildung 6: EATR 1983-2018 (Industriegebäude)* .....	51
Abbildung 7: Durchschnittliche EATR 1983-2018* .....	52

## **Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1: Szenarien der Gewinnbesteuerung .....	11
Tabelle 2: Kombinationen der Besteuerungsprinzipien.....	13
Tabelle 3: Diskriminierungsfreie Besteuerung in- und ausländischer Einkünfte nach beidseitigem WSP oder QLP .....	15
Tabelle 4: Effektivität der Abzugsmethode .....	21
Tabelle 5: Effektivität der Freistellungsmethode.....	22
Tabelle 6: Effektivität der Anrechnungsmethode.....	24
Tabelle 7: Abschnitte des MDBA.....	28
Tabelle 8: Übersicht über die G7-Staaten.....	32

## 1. Einleitung

Die Gewinnbesteuerung multinationaler Unternehmen wird in der öffentlichen Diskussion immer wieder thematisiert. Dies liegt nicht zuletzt an den im letzten Jahrzehnt vermehrt auftauchenden Veröffentlichungen im Bereich der Steuervermeidung und -hinterziehung. Während es sich bei der Liechtensteiner Steueraffäre (2002) und den „Offshore-Leaks“ (2013) um Informationen über die Steuerflucht vornehmlich von Privatpersonen, durchgeführt durch Banken, handelte, richtete sich bei den „Luxemburg-Leaks“ (2014) der Blick erstmal auf die Steuervermeidungsmodelle global agierender Unternehmen (vgl. Oei und Ring, 2018, S. 545 ff.). Es wurde bekannt, dass mit Hilfe der Unternehmensberatung PricewaterhouseCoopers global agierende Konzerne wie Apple, Amazon oder Google ihre Steuerbelastung massiv senken konnten. Der Standpunkt der beteiligten Unternehmen und Luxemburgs war der, dass bei der Vermeidung der Besteuerung zwar Schlupflöcher in der Regulierung ausgenutzt, aber an keiner Stelle gegen geltendes Recht verstoßen wurde. Die Haltung multinationaler Unternehmen in Fragen der Steuervermeidung ist zudem, dass die Länder in der Pflicht sind den Gestaltungsrahmen durch die Regulierung vorzugeben.

Wie die nicht autorisierten Veröffentlichungen der vergangenen Jahre zeigen, haben aber nicht alle Länder ein Interesse daran, die Steuersparmodelle der multinationalen Unternehmen zu verhindern. Luxemburg (2014), die Schweiz (2015), Panama und die Bahamas (2016), Malta (2017) und mehrere Steueroasen in den Paradise Papers (2017) sind sogar nur die durch diese Veröffentlichungen in den Fokus gerückten Staaten (vgl. Oei und Ring, 2018, S. 548 ff.). Das ökonomische Argument hinter dieser Beobachtung liegt in der Bedeutung des Bankensektors für die jeweiligen Staaten. Huizinga und Nielsen (2002, S. 42) argumentieren, dass ein Staat sich vornehmlich um drei Dinge sorgt, die private Wohlfahrt seiner Bürger, die nationalen Steuereinnahmen und die Gewinne nationaler Banken. Entsprechend entsteht ein Anreiz für Staaten die Geschäftsmodelle der nationalen Banken nicht zu beschneiden, wenn nationale Banken einen verhältnismäßig hohen Anteil an der Wertschöpfung eines Landes ausmachen. Die Geschäftsmodelle der nationalen Banken stehen wiederum in enger Verbindung mit der Gewinnverschiebung durch multinationale Unternehmen. Ein gutes Beispiel

ist der europäische Vergleich. Luxemburg und die Schweiz haben mit 26,8 bzw. 9,4 % einen verhältnismäßig hohen Anteil des Finanzsektors an der Bruttowertschöpfung im Jahr 2019. Demgegenüber kommen die meisten europäischen Staaten auf einen Anteil von 3–4 %. Selbst Großbritannien und die Niederlande mit den großen Finanzplätzen in London und Amsterdam verzeichnen nur einen Anteil von 6,6 bzw. 6,4 %.<sup>1</sup> Die OECD (2015, S. 4) schätzt den Betrag, der Ländern jährlich durch Gewinnverschiebung entgeht, auf 100–240 Milliarden US-Dollar. Davies et al. (2018, S. 132) führen einen jährlichen Verlust von 333 Millionen Euro für Frankreich durch interne Verrechnungspreismanipulation an. Für die USA im Jahr 2012 findet Clausing (2016, S. 905) Verluste in Höhe von 77–111 Milliarden US-Dollar. Eine Studie von Tørsløv et al. (2018, S. 14) kommt auf einen Betrag von 600–650 Milliarden US-Dollar, die im Jahr 2015 in Steueroasen verschoben wurden. An den genannten Studien kann man zwei Dinge erkennen. Zum einen ist die genaue Größenordnung der Gewinnverschiebung nicht verlässlich abzuschätzen, da die Zahlen pro Jahr im mehrstelligen Milliardenbereich variieren. Zum anderen finden aber alle Studien eine mehr als relevante Größenordnung, sodass Länder, aus denen die Gewinne abfließen, einen Anreiz haben dürften, sich mit entsprechenden Regulierungsmaßnahmen auseinanderzusetzen. Wenn man sich mit der öffentlichen Diskussion zu diesem Thema beschäftigt, muss man allerdings eines berücksichtigen. Bei der Gewinnbesteuerung multinationaler Unternehmen geht es nicht nur um Fragen der Gewinnverschiebung von Hoch- in Niedrigsteuerländer. Es müssen Fragen der Steuergerechtigkeit und der Funktionalität des Steuersystems in einer immer globaler vernetzten Welt berücksichtigt werden. Aufgrund der immer komplexeren Sachverhalte und Steuersysteme fallen für Unternehmen und Finanzbehörden hohe Kosten an und Unternehmen klagen über Probleme der Doppelbesteuerung durch mehrere Länder. Die Regulierung in diesem Bereich muss also in einem erheblichen Spannungsfeld agieren und die Wirkungen aller Maßnahmen richtig einschätzen. Aus diesem Grund muss die Regulierung der Gewinnbesteuerung weit über die reinen Fragen der Steuervermeidung hinausgehen.

---

<sup>1</sup> Die Daten sind in der Rubrik „Anteil des Finanzsektors an der Bruttowertschöpfung von 1995-2019“ für die jeweiligen Länder auf <https://de.statista.com> abrufbar.

Gegenstand und Ziel dieser Arbeit ist es daher zum einen, einen Überblick über das bestehende Wissen im Bereich der Gewinnbesteuerung multinationaler Unternehmen zu geben. Dies beinhaltet Themen der zugrundeliegenden Steuerprinzipien, Fragen der Doppel- und Minderbesteuerung einschließlich der Steuervermeidung, Anreizsysteme der beteiligten Länder und Unternehmen sowie die Ausgestaltung und Analyse der bestehenden Regulierungsinstrumente. Andererseits soll der Fokus dieser Arbeit den Fragestellungen gelten, die in der ökonomischen Literatur bislang nur in geringem Maß oder noch nicht betrachtet wurden. Zum einen ist auf der Basis der bestehenden Literatur unklar, inwiefern die unterschiedlichen Gewinnverschiebungskanäle miteinander verknüpft sind und wie sich darauf aufbauend eine Regulierungsmaßnahme eventuell anders auswirken kann als bisher angenommen. Zum anderen ist die Frage nach der Interaktion zwischen verschiedenen unilateralen Regulierungsinstrumenten bisher ungeklärt. Daher wird das bestehende Wissen in dieser Arbeit kritisch eingeordnet und so Themenfelder herausgearbeitet, in denen zusätzliches Wissen die Regulierungsbemühungen effizienter gestalten kann. Zudem werden durch eigene Forschungsarbeiten erste Ansätze zur Beantwortung der herausgearbeiteten Fragestellungen vorgestellt und so ein substantieller Beitrag zur Forschung im Bereich der Regulierung der Gewinnbesteuerung multinationaler Unternehmen geleistet.

### **1.1. Konkretisierung der Fragestellung**

Die Gewinnverschiebung multinationaler Unternehmen resultiert aus Ineffizienzen innerhalb des internationalen Steuersystems. Die Folge sind Anreize für Staaten Steuern aus strategischen Überlegungen heraus zu erheben, um die internationale Faktorallokation zu beeinflussen. Die Verzerrung der Faktorallokation führt zu weltweiten Produktionsverlusten und rechtfertigt den Eingriff mit Regulierungsinstrumenten innerhalb der Gewinnbesteuerung multinationaler Unternehmen. Der Einsatz von Regulierungsmaßnahmen wirft neben der Rechtfertigung auch immer Fragen der effizienten Nutzung auf und motiviert so die Thematik dieser Arbeit. Der folgende Abschnitt soll die ökonomische Argumentation hinter der strategischen Wahl von Steuern aufzeigen,

aktuelle Regulierungsinstrumente vorstellen und Fragestellungen definieren die durch diese Arbeit beantwortet werden.

Aus Sicht der sozialen Wohlfahrtstheorie ist es für einen Staat unerlässlich Einnahmen zur Finanzierung staatlicher Aufgaben zu generieren. Es stellt sich daher die Frage welche Steuern ein Staat hierzu erheben soll und welche Auswirkungen dies mit sich bringt. Grundsätzlich kann ein Staat Kopf-, Güter- und Produktionssteuern erheben. De facto kommen Kopfsteuern in heutigen Steuersystem kaum vor. Dies liegt im Wesentlichen daran, dass Kopfsteuern nicht nach dem Leistungsfähigkeitsprinzip besteuern und so als sozial ungerecht empfunden werden. Abstrahiert man von den Kopfsteuern bleiben Güter- und Produktionssteuern als Einnahmequellen für den Staat übrig. In diesem Zusammenhang empfiehlt das Produktionseffizienz Theorem von Diamond und Mirrlees (1971), dass Staaten keine Steuern erheben sollten, die die Produktionsentscheidung von Unternehmen verzerren. Eine nahegelegte second-best effiziente Finanzierung mit differenzierten Gütersteuern ist aber aufgrund der fehlenden Informationen der relevanten Preiselastizitäten ebenfalls nicht möglich. Aufgrund der Restriktionen an ein differenziertes Gütersteuersystem wird ein Staat in einer geschlossenen Volkswirtschaft daher Produktionssteuern nutzen um nicht direkt steuerbare Marktaktivitäten indirekt zu besteuern (vgl. Eggert, 2001, S. 3). Die Implementierung von Produktionssteuern lässt sich also grundsätzlich rechtfertigen und ist auch in offenen Volkswirtschaften prinzipiell unproblematisch, wenn sie der Abschöpfung derjenigen Einkommensquellen aus immobilien Faktoren dient, die eben nicht direkt steuerbar sind. Im Kontext international agierender Unternehmen kommt der Besteuerung von Kapitaleinkommen eine entscheidende Rolle zu. Die gestiegene Mobilität des Faktors Kapital sorgt dafür, dass die Besteuerung von Kapitaleinkommen von Inländern nach dem Wohnsitzlandprinzip erschwert oder nicht durchsetzbar ist. Dies liegt daran, dass ein Staat aufgrund von Informationsasymmetrien beziehungsweise fehlendem Informationsaustausch zwischen Ländern, keine belastbaren Informationen über Kapitaleinkommen von Inländern im Ausland besitzt und diese somit auch nicht second-best effizient besteuern kann. Aus diesem Grund werden Länder Steuern strategisch wählen um die weltweite Faktorallokation zu ihren Gunsten zu verändern (vgl.

Eggert, 2001, S. 3). Der Trade-Off, dem die Besteuerung gegenübersteht, entsteht zwischen der Belastung der Steuerpflichtigen auf der einen und den generierten Steuereinnahmen auf der anderen Seite. Eine hohe steuerliche Belastung kann, neben anderen Faktoren, die Attraktivität eines Standortes mindern und zu einer Abwanderung der mobilen Produktionsfaktoren führen. Andererseits führt eine solche Verlagerung auch dazu, dass sich die international mobilen Produktionsfaktoren in einer anderen Region ansiedeln. Eine Reduktion des Steuersatzes führt also auf den ersten Blick zu einer Senkung der Steuereinnahmen durch die bestehenden Steuerpflichtigen. Andererseits zieht die Senkung mobile Produktionsfaktoren aus anderen Staaten an. Handelt es sich dabei um Kapital und qualifizierte Arbeitskräfte, wirkt dieser Effekt positiv auf die Steuereinnahmen.

Die geschilderte Anreizsituation trifft im Wesentlichen auf alle Staaten zu. Eine Senkung der steuerlichen Belastung durch einen Staat hat entsprechend direkte Auswirkungen auf andere Staaten, da entweder Ressourcen an diesen Staat abfließen oder die Möglichkeit gemindert wird, Ressourcen aus diesem Staat anzuziehen. Die Kombination aus entstehenden Wechselwirkungen, die Staaten dazu veranlassen können ihre Steuersysteme anzupassen, und der tatsächlichen Ausgestaltung des Steuersystems zur Verbesserung der Wettbewerbsposition, werden als internationaler Steuerwettbewerb bezeichnet. Der internationale Steuerwettbewerb bei dem Staaten Kapital strategisch niedrig besteuern führt dazu, dass multinationale Unternehmen die entstehenden Steuersatzdifferenziale zwischen Ländern nutzen um ihre Steuerlast zu verringern. Eine solche Verlagerung von Gewinnen von Hoch- in Niedrigsteuerländer wird als Gewinnverschiebung bezeichnet und ist aufgrund der starken internationalen Verflechtungen nur schwer zu regulieren. Die bekanntesten Arten, Gewinne von Hoch- in Niedrigsteuerländer zu verschieben, sind die Manipulation interner Verrechnungspreise, einschließlich der strategischen Verlagerung von Patent- und Lizenzrechten, sowie die Verschiebung über konzerninterne Kredite und die damit einhergehende Abzugsfähigkeit interner Zinszahlungen. Eine weitere Möglichkeit ist die Ausnutzung von unterschiedlichen Auslegungen oder das Fehlen von Doppelbesteuerungsabkommen.

Der Regulierung der Gewinnverschiebung über konzerninterne Kredite kommt in dieser Arbeit besondere Bedeutung zu. So kann eine Tochtergesellschaft in einem Land

mit niedrigen Steuern einen Kredit an eine Tochtergesellschaft in einem Land mit hohen Steuern gewähren, welches hierdurch die auf den Kredit zu zahlenden Zinsen steuerlich geltend machen kann (vgl. Saunders-Scott, 2015, S. 1101). Die Abzugsfähigkeit dieser Aufwendungen von der Steuerbemessungsgrundlage in einem Staat führt zu einer Steuerersparnis. Die Einnahmen aus den Zinszahlungen führen entsprechend zu einem Einkommen in gleicher Höhe in einem anderen Staat. Die Ersparnis entsteht für das multinationale Unternehmen durch das Steuersatzdifferential, wenn der Steuersatz in dem Land höher ist, in dem die Bemessungsgrundlage aufgrund der internen Kreditzahlung verringert werden kann. Die Regulierung der Gewinnverschiebung durch interne Kredite konzentriert sich sowohl in der akademischen Literatur als auch in der praktischen Implementierung durch Staaten auf zwei Arten von Regulierungsinstrumenten (Ruf und Schindler, 2015, S. 18 ff.). Dies sind Thin Capitalization- und Controlled Foreign Corporation Rules. Thin Capitalization Rules haben das Ziel die Abzugsfähigkeit interner Zinszahlungen von der Steuerbemessungsgrundlage zu limitieren und so die Möglichkeiten der Gewinnverschiebung über interne Schulden durch multinationale Unternehmen zu begrenzen. Grundsätzlich lassen sich zwei Arten der Thin Capitalization Rules unterscheiden. Zum einen sind dies Regeln, die die Abzugsfähigkeit von Zinszahlungen für interne Kredite durch das Verhältnis von internen Krediten zu Eigenkapital begrenzen. Diese Regelungen werden als Safe Harbor Rules bezeichnet. Zum anderen kann die Abzugsfähigkeit an einem Prozentsatz des Betriebsergebnisses vor Steuern begrenzt werden. Typischerweise werden hierfür das EBITDA oder das EBIT verwendet. Eine solche Regulierung wird durch sogenannte Earnings Stripping Rules umgesetzt. Die generelle Funktionsweise von Controlled Foreign Corporation Rules ermöglicht es Staaten zudem einen Anteil der Auslandsgewinne eines multinationalen Unternehmens mit Sitz im Inland zu den inländischen Gewinnen hinzuzurechnen und auf diesem Weg zu besteuern.

Obwohl die Regulierungsinstrumente für sich genommen in der akademischen Literatur diskutiert wurden ist gegenwärtig wenig über ihr Zusammenspiel bei einer gemeinsamen Implementierung bekannt. Entsprechend besteht die Befürchtung, dass es aktuell zu einer ineffizienten Nutzung der Regulierungsinstrumente kommt (vgl. Beer et

al., 2020, S. 680 ff.). Diese Befürchtung motiviert verschiedene Fragestellungen, die im Rahmen dieser Arbeit diskutiert werden:

- Welches Regulierungspotenzial ergibt sich aus den Anreizen zur Gewinnverschiebung in der Besteuerung multinationaler Unternehmen?
- Welche Effekte ergeben sich aus der Regulierung mit Thin Capitalization und Controlled Foreign Corporation Rules für die beteiligten Staaten und multinationalen Unternehmen?
- Soll im Bereich der Regulierung mit Thin Capitalization Rules eine Earnings Stripping Rule oder eine Safe Harbor Rule implementiert werden? Gibt es Argumente, die für eine gleichzeitige Regulierung mit beiden Regeln sprechen?
- Welche der genannten Regulierungsinstrumente sollten Bestandteil des staatlichen Regulierungsmix sein und wie sind die damit verbundenen Effekte aus staatlicher Sicht zu bewerten?

Die angesprochenen Fragestellungen zur Regulierung der Besteuerung multinationaler Unternehmen motivieren den Aufbau dieser Arbeit. Eine detaillierte Übersicht über die einzelnen Kapitel sowie ihre Relevanz für die Fragestellungen dieser Arbeit findet sich im folgenden Abschnitt.

## **1.2. Aufbau der Arbeit**

Die Arbeit ist in sieben Kapitel untergliedert. An die Einleitung schließen sich drei einführende Kapitel an, die zusammen die Basis für die Analyse der im vorangegangenen Abschnitt dargestellten Forschungsfragen legen.

In Kapitel 2 findet sich eine Darstellung der grundlegenden Prinzipien und Funktionsweise der internationalen Gewinnbesteuerung. Das Kapitel zeigt auf inwiefern die unterschiedliche Behandlung von Kapitaleinkommen durch Besteuerung nach dem Wohnsitz- und/oder Quellenlandprinzip die internationale Kapitalallokation verzerren und wie es zu unerwünschten Doppel- und Minderbesteuerungen kommt.

Kapitel 3 befasst sich mit der Analyse der Anreizsituation für Staaten innerhalb der Gewinnbesteuerung. Daher werden in diesem Kapitel die Rolle ausländischer Direktinvestitionen, die Entwicklung der nominellen und effektiven Steuersätze und der Einfluss präferentieller Steuerregime diskutiert.

Daran anschließend analysiert Kapitel 4 die Anreizsituation für multinationale Unternehmen. Zuerst erfolgt eine Einordnung der Thematik in die bestehende Literatur. Darauf aufbauend werden die Ergebnisse der empirischen Forschung und die verschiedenen Möglichkeiten der Gewinnverschiebung dargestellt.

Kapitel 5 umfasst die Analyse der bestehenden Regulierungsinstrumente und ordnet ihre Möglichkeiten und Grenzen hinsichtlich eines effizienten Regulierungsmix ein. Abgeleitet aus diesen Erkenntnissen ergeben sich die im vorangegangenen Abschnitt definierten Forschungsfragen.

Kapitel 6 widmet sich der Beantwortung der offenen Forschungsfragen. Gesondert hervorzuheben sind in diesem Zusammenhang die neu gewonnenen Erkenntnisse bei der Regulierung der Gewinnverschiebung durch unilaterale Regulierungsinstrumente. Es konnte in dieser Arbeit und der damit verbundenen Forschung gezeigt werden, dass die gleichzeitige Anwendung von Earnings Stripping- und Safe Harbor Rules zu einem effizienten Ergebnis führen kann. Dies ist insofern bedeutsam, da die bisherige Literatur davon ausgeht, dass Earnings Stripping Rules den Safe Harbor Rules eindeutig überlegen sind und die Regeln nicht gemeinsam implementiert werden sollten. Zudem erklären die neuen Erkenntnisse, wieso Länder wie Dänemark oder Japan einen Regulierungsmix nutzen, in dem beide Regelungen enthalten sind. Auf diese Weise leistet die vorliegende Arbeit durch die neu gewonnenen Erkenntnisse einen substantiellen Beitrag zur Forschung im Bereich der Regulierung der Gewinnbesteuerung multinationaler Unternehmen.

In Kapitel 7 werden die Erkenntnisse der Arbeit zusammengefasst und ein Ausblick auf zukünftige Entwicklungen im Bereich der Regulierung gegeben.

## 2. Grundlagen der internationalen Gewinnbesteuerung

In einer immer stärker globalisierten Welt, in der der grenzüberschreitende Handel und die damit einhergehende Faktormobilität von Arbeit und Kapital immer weniger beschränkt sind, ergeben sich auch in der Besteuerung von Unternehmen neue Regulierungsanreize. Dies betrifft die steuerliche Behandlung grenzüberschreitender Aktivitäten, die daraus resultierenden Möglichkeiten der Doppel- und Minderbesteuerung sowie allgemeine Fragen der Steuerpflicht.

Die Einnahmen der Unternehmensbesteuerung am Gesamtsteueraufkommen eines Industriestaates machen nur zwischen 5 und 15 % aus (OECD, 2019a, S. 68).<sup>2</sup> Daher stellt sich zuerst die Frage warum sollen Unternehmenseinkünfte überhaupt besteuert werden.

Das erste Argument für eine Besteuerung der Unternehmenseinkünfte leitet sich aus der Leistungsfähigkeit juristischer Personen ab. Diese sind sowohl geschäfts- als auch kreditfähig und nehmen vollumfänglich am Wirtschaftsgeschehen teil. Entsprechend sollte ihre eigenständige Leistung auch besteuert werden. Ein weiteres Argument liefern Gordon und MacKie-Mason (1995, S. 88). Ohne Körperschaftsbesteuerung wäre es Eigentümern möglich, den Besteuerungszeitpunkt der Einkünfte ihres Unternehmens frei zu wählen. Werden die Einkünfte erst bei Ausschüttung durch die Einkommensteuer besteuert, kann durch fortwährende Thesaurierung eine Besteuerung vollständig vermieden oder zumindest der Zeitpunkt der Ausschüttung und damit der Besteuerung frei gewählt werden. Gordon (1986, S. 1100) begründet aber ebenso warum eine Besteuerung auf Körperschaftsebene problematisch ist. Eine Besteuerung der Unternehmenseinkünfte führt zu einer Verzerrung der Kapitalallokation und die Last der Besteuerung wird auf international immobilere Faktoren, beispielsweise Arbeit, überwältigt. Entsprechend wäre es effizient direkt nur das Lohneinkommen zu besteuern. Demgegenüber stellt Gresik (2001, S. 812 ff.) ein Argument heraus, das ursprünglich ebenfalls von Gordon und MacKie-Mason stammt. Gresik zeigt, dass die Körperschaftsbesteuerung einen Wohlfahrtsverlust im Bereich der Kompensation der Mitarbeiter ausgleichen kann. Dies ist der Fall, wenn so Verzerrungen zwischen pekuniären

---

<sup>2</sup> Ausnahmen bilden die Staaten Mexico, Chile und Australien mit 18–22 %.

und nicht-pekuniären Lohnformen oder die Verzerrung des Karrierewegs verringert werden können. Das zugrundeliegende Argument ist, dass auf nicht-pekuniäre Lohnformen im Unternehmen die Körperschaftssteuer angewendet wird, während Gehaltszahlungen der persönlichen Lohnsteuer unterliegen. Dies gilt laut Gordon und MacKie-Mason (1995, S. 70) auch für die Frage ob eine Person ihrer Arbeit als Angestellter oder Entrepreneur nachgeht.

De facto haben sich alle Staaten bei der Abwägung dieser Argumente für eine Besteuerung der Unternehmenseinkünfte entschieden. Ausgehend von dieser Entscheidung und mit dem Wissen, dass eine solche Besteuerung mit Verzerrungswirkungen verbunden ist, werden im Folgenden die Grundlagen der Unternehmenssteuersysteme und ihre Probleme diskutiert. Den logischen Anknüpfungspunkt bildet daher die Frage nach der Steuerpflichtigkeit und welche Prinzipien hierfür in einem Steuersystem gelten. Darauf aufbauend ergeben sich dann die angesprochenen Problemstellungen der Doppel- und Minderbesteuerung und ihrer Regulierung, die in den folgenden Kapiteln dargestellt sind.

## **2.1. Wohnsitzland- vs. Quellenlandprinzip**

Die Souveränität eines Staates ermöglicht es ihm über seine Steuergesetzgebung und damit die Ausgestaltung seines Steuersystems zu entscheiden. Grundsätzlich kann daher jedes Unternehmen, in seiner Form als juristische Person, besteuert werden. Die Grundlage hierfür bilden die Ertrags-, Substanz- und Verkehrssteuern. Der Fokus dieser Arbeit liegt im Bereich der Körperschaftsbesteuerung, die zu den Ertragssteuern zählt.

Die Steuerpflicht einer juristischen Person gegenüber einem Staat kann sich grundsätzlich aus zwei Prinzipien ableiten lassen. Zum einen ist dies das Wohnsitzlandprinzip (WSP), nach dem der Staat das Recht zur Besteuerung erhält, in dem eine juristische Person den Ort der Geschäftsleitung innehat. Beispiele für die Anwendung des Wohnsitzlandprinzips in der Steuergesetzgebung finden sich in § 1 Abs. 1 des deutschen Körperschaftssteuergesetzes oder in § 1 Abs. 1 des deutschen Einkommenssteuergesetzes. Ein durch das Wohnsitzlandprinzip sichergestellter persönlicher Bezug

zwischen juristischer Person und Staat führt zudem zu einer unbeschränkten Steuerpflicht. Die unbeschränkte Steuerpflicht beruht auf dem Welteinkommensprinzip.<sup>3</sup> Dies bedeutet, dass der Staat die gesamten inländischen und ausländischen Einkünfte<sup>4</sup> besteuern kann. Zum anderen können auch juristische Personen in einem Staat steuerpflichtig werden, obwohl der Ort der Geschäftsleitung in einem anderen Staat liegt. Das hierfür zugrundeliegende Prinzip ist das Quellenlandprinzip (QLP). Nach diesem führt ein sachlicher Bezug zu einem Staat (z. B. eine wirtschaftliche Tätigkeit) zu einer beschränkten Steuerpflicht. Im Gegensatz zur unbeschränkten Steuerpflicht wird in diesem Fall nach dem Territorialitätsprinzip<sup>5</sup> verfahren, sodass nur die tatsächlich in einem Staat erzielten Einkünfte besteuert werden können. Ein Staat kann sich frei entscheiden, ob er nach dem Wohnsitzlandprinzip oder dem Quellenlandprinzip besteuert. Insgesamt ergeben sich somit drei Szenarien der Besteuerung, die in Tabelle 1 dargestellt sind.

**Tabelle 1: Szenarien der Gewinnbesteuerung**

Steuerpflichtiger	Art der Einkünfte	Steuersatz
jur. P. im Inland	Inlandseinkünfte	$\tau_I$
jur. P. im Inland	Auslandseinkünfte	$\tau_{IA}$
jur. P. im Ausland	Inlandseinkünfte	$\tau_{AI}$

Quelle: eigene Darstellung nach Keuschnigg (2005, S. 302).

Nach dem Wohnsitzlandprinzip können In- und Auslandseinkünfte inländischer juristischer Personen mit den Steuersätzen  $\tau_I$  und  $\tau_{IA}$  besteuert werden. Es obliegt dem Staat, ob er zwischen In- und Auslandseinkünften diskriminiert ( $\tau_I \neq \tau_{IA}$ ) oder nicht ( $\tau_I = \tau_{IA}$ ). Das Quellenlandprinzip ermöglicht die Besteuerung von Inlandseinkünften

---

<sup>3</sup> Synonym werden auch die Begriffe Universalitätsprinzip und Totalitätsprinzip verwendet.

<sup>4</sup> Das Gleiche gilt auch für Vermögenswerte und die Besteuerung mittels Substanz- oder Verkehrssteuern. Aufgrund des Fokus der Arbeit wird die Betrachtung aber primär auf die Gewinnbesteuerung gelegt.

<sup>5</sup> Synonym werden auch die Begriffe Territorialprinzip und Inlandsprinzip verwendet.

in- und ausländischer juristischer Personen mit den Steuersätzen  $\tau_I$  und  $\tau_{AI}$ . Auch im Fall des Quellenlandprinzips besteht die Möglichkeit der Diskriminierung ( $\tau_I \neq \tau_{AI}$ ). Die Entscheidung für die Besteuerung nach einem der Prinzipien hängt von den ökonomischen Vor- und Nachteilen ab, die diese mit sich bringen. Als erstes Argument ist hier die fiskalische Vorteilhaftigkeit für Kapitalexporth- und Kapitalimportländer zu nennen (vgl. Breithecker und Klapdor, 2016, S. 27). Ein Staat, aus dem inländisches Kapital in andere Länder abfließt, wird sich unter dem Wohnsitzlandprinzip besserstellen, da hier Einkünfte von Inländern, die im Ausland erzielt werden, besteuert werden können. Konträr dazu wird ein Kapitalimportland eine Regelung nach dem Quellenlandprinzip bevorzugen, da die wirtschaftliche Aktivität, die durch das ausländische Kapital möglich wird, besteuert ist. Des Weiteren verringert das Wohnsitzlandprinzip die Anreize zur Kapitalflucht, da von niedrigeren Steuersätzen im Ausland nicht profitiert werden kann. Einschränkend muss an dieser Stelle die Durchsetzbarkeit des Wohnsitzlandprinzips diskutiert werden, da nur eine durchsetzbare Besteuerung nach dem Wohnsitzlandprinzip die Anreize zur Kapitalflucht verringern wird. Informationsasymmetrien und fehlende Informationen im Austausch zwischen Ländern mit unterschiedlichen strategischen Absichten erschweren die Besteuerung von Einkünften durch Inländer im Ausland. Für das Quellenlandprinzip spricht dagegen die Berücksichtigung von Standortvorteilen, wie z. B. Infrastruktur oder die Nutzung vorhandener Bodenschätze (vgl. Breithecker und Klapdor, 2016, S. 27). Die ökonomische Begründung leitet sich aus dem Äquivalenzprinzip ab, nach dem jeder seinen Anteil an der Finanzierung einzelner Staatsleistungen trägt, abhängig vom individuellen Nutzen. Entsprechend lässt sich die Quellenbesteuerung rechtfertigen, da das Land das seine Infrastruktur und Ressourcen zur Verfügung stellt durch die Besteuerung dafür kompensiert wird.

Da sich die Vorteile eines der Prinzipien für einen Staat als Nachteil für einen anderen auswirken können ist die Frage der Steuergerechtigkeit zwischen Staaten nicht endgültig zu beantworten. Die vorherrschende Diskussion in der bestehenden Literatur bezieht sich daher auf die Frage der Neutralität der Besteuerung bzw. auf die Frage,

welche Verzerrungswirkungen durch die Anwendung der Prinzipien entstehen. Einerseits kann es zu einer Verzerrung der internationalen Kapitalallokation kommen, wenn es für einen Investor bei der Besteuerung eine Rolle spielt in welchem Land er sein Kapital eingesetzt hat. Eine solche Situation führt dazu, dass es zu einer Verschiebung von Kapital in das Land kommt in dem geringere Steuern zu entrichten sind und so eine ineffiziente Allokation des Kapitals bzw. eine ineffizienten internationalen Produktion die Folge sind. Andererseits hat eine Besteuerung nach Wohnsitzlandprinzip zur Folge, dass sich die Nettokapitalrenditen von Sparern in Ländern mit unterschiedlichen Steuersätzen unterscheiden. Dies hat eine Verzerrung der intertemporalen Konsumentscheidung zur Folge und ist ebenfalls mit Wohlfahrtseinbußen verbunden. Eine Diskussion der Verzerrungswirkungen und der entstehenden Abwägung zwischen den Besteuerungsprinzipien ist jedoch unerlässlich.

Bei der Betrachtung von mehr als einem Staat ergeben sich mehrere Szenarien, die in Tabelle 2 dargestellt sind.

**Tabelle 2: Kombinationen der Besteuerungsprinzipien**

Staat A	Staat B	Wirkung
WSP	WSP	Kapitalexportneutralität
QLP	QLP	Kapitalimportneutralität
WSP	QLP	Doppelbesteuerung
QLP	WSP	Doppelbesteuerung

Quelle: eigene Darstellung.

Die beteiligten Staaten haben die Möglichkeit sich entweder beide für das gleiche Besteuerungsprinzip zu entscheiden oder abweichende Prinzipien zu verwenden. Wenn ein Staat nach dem Wohnsitzlandprinzip besteuert und ein anderer nach dem Quellenlandprinzip, führt dies primär dazu, dass potenziell beide Staaten ein Anrecht auf die Besteuerung der gleichen Einkünfte für sich beanspruchen. Der Staat der nach dem Wohnsitzlandprinzip besteuert, wird Auslandseinkünfte einer juristischen Person im Inland steuerlich geltend machen. Diese Auslandseinkünfte stellen aber gleichzeitig,

aus Sicht des nach dem Quellenlandprinzip steuernden Staates, Inlandseinkünfte einer juristischen Person im Ausland dar. Die Folge kann die Besteuerung ein und derselben Einkünfte durch mehr als einen Staat sein und somit das Kriterium der Doppelbesteuerung erfüllen. Eine ausführliche Analyse der Doppelbesteuerung wird in Kapitel 2.2. vorgenommen. Vorwegnehmend sei an dieser Stelle aber schon festgehalten, dass die gleichzeitige Besteuerung in mehreren Staaten Verzerrungswirkungen entfaltet. Die Verzerrungswirkungen entstehen, da im Fall einer doppelten Besteuerung die Kapitalanlage im Ausland gegenüber einer Kapitalanlage im Inland diskriminiert wird. Den anderen beiden Kombinationen in Tabelle 2 liegt die Anwendung des gleichen Besteuerungsprinzips in beiden Staaten zugrunde. Daraus resultiert im Fall des Wohnsitzlandprinzips eine Verletzung der Kapitalimportneutralität und im Fall des Quellenlandprinzips eine Verletzung der Kapitalexportneutralität. Unter Kapitalimportneutralität versteht man die Neutralität zwischen Kapitalbeschaffung im In- und Ausland (keine Verzerrung der Allokation der Ersparnisse), während Kapitalexportneutralität die Neutralität zwischen Kapitaleinsatz im In- und Ausland widerspiegelt (keine Verzerrung der Kapitalallokation). Zunächst betrachten wir die Allokation der Ersparnisse. Anleger werden ihr Kapital immer in dem Staat investieren, der ihnen die höchste Rendite nach Steuern bietet. Aufgrund der Reallokation der Ersparnisse passen sich aber die Zinsen vor Steuern so an, dass die Nettozinsen in beiden Staaten gleich sind. Dies bedeutet eine Anlage eines Investors aus Staat A erzielt sowohl im Inland (Staat A) als auch im Ausland (Staat B) die gleiche Rendite nach Steuern. Im Folgenden werden die Zinsen vor Steuern mit  $r$  und die Zinsen nach Steuern mit  $\alpha$  bezeichnet. Alle Variablen des Staates B sind durch einen Index (\*) gekennzeichnet. Für einen Investor aus Staat A ergibt sich daher folgende Arbitrage-Bedingung,

$$\alpha = (1 - \tau_I)r = (1 - \tau_{IA} - \tau_{AI}^*)r^*. \quad (1)$$

Legt der Investor sein Kapital im Inland an, wird er sowohl unter dem Wohnsitzlandprinzip als auch dem Quellenlandprinzip mit dem Steuersatz für Inlandseinkünfte juristische Personen im Inland besteuert ( $\tau_I$ ). Eine Investition im Ausland führt entweder dazu, dass er nach dem Wohnsitzlandprinzip Auslandseinkünfte in Staat B erzielt und

diese in Staat A versteuern muss ( $\tau_{IA}$ ) oder nach dem Quellenlandprinzip die Auslandseinkünfte im Quellenstaat B besteuert werden und der Steuersatz  $\tau_{AI}^*$  greift.

Die gleiche Logik ergibt sich für die Arbitrage-Bedingung eines Investors aus Staat B,

$$\alpha^* = (1 - \tau_I^*)r^* = (1 - \tau_{IA}^* - \tau_{AI})r. \quad (2)$$

Eine gleichzeitige Anwendung des Wohnsitzlandprinzips in beiden Staaten führt nun dazu, dass ausländische Einkünfte im Quellenstaat nicht besteuert werden und  $\tau_{AI} = \tau_{AI}^* = 0$  gilt. Wiederum führt eine gleichzeitige Anwendung des Quellenlandprinzips dazu, dass Auslandseinkünfte nur im Quellenstaat und nicht im Inland besteuert werden und daher  $\tau_{IA} = \tau_{IA}^* = 0$  gilt. Des Weiteren wird unterstellt, dass die Staaten diskriminierungsfrei zwischen in- und ausländischen Einkünften besteuern ( $\tau_I = \tau_{IA}$ ). Die daraus resultierenden Ergebnisse sind in Tabelle 3 dargestellt.

**Tabelle 3: Diskriminierungsfreie Besteuerung in- und ausländischer Einkünfte nach beidseitigem WSP oder QLP**

	WSP in Staat A u. B	QLP in Staat A u. B
inl. Anleger	$(1 - \tau_I)r = (1 - \tau_I)r^*$	$(1 - \tau_I)r = (1 - \tau_I^*)r^*$
ausl. Anleger	$(1 - \tau_I^*)r = (1 - \tau_I^*)r^*$	$(1 - \tau_I)r = (1 - \tau_I^*)r^*$

Quelle: eigene Darstellung nach Keuschnigg (2005, S. 304).

Die Ergebnisse in Tabelle 3 zeigen, dass unter dem beidseitigen Wohnsitzlandprinzip die Arbitragefreiheit für in- und ausländische Anleger nur dann gleichzeitig erfüllt ist, wenn die Renditen vor Steuern gleich sind,  $r = r^*$ . Unterschiedliche Steuersätze in den beiden Staaten ( $\tau_I \neq \tau_I^*$ ) führen dazu, dass die Renditen nach Steuern ebenfalls nicht gleich sind ( $\alpha \neq \alpha^*$ ). Somit führt das Wohnsitzlandprinzip zu einer verzerrten Allokation der Ersparnisse und wie angedeutet ergibt sich eine Verletzung der Kapitalimportneutralität. Im Fall des beidseitigen Quellenlandprinzips zeigt Tabelle 3, dass die Renditen nach Steuern identisch sind ( $\alpha = \alpha^*$ ). Aufgrund der unterschiedlichen Steuersätze unterscheiden sich aber die Vorsteuerrenditen ( $r \neq r^*$ ). Eine verzerrungsfreie Kapitalallokation setzt voraus, dass die Grenzproduktivität des Kapitals in beiden

Staaten identisch ist. Die beidseitige Anwendung des Quellenlandprinzips führt zu einer Verzerrung der Kapitalallokation und verletzt so die Bedingung der Kapitalexportneutralität. Vice versa erfüllt eine gemeinsame Besteuerung nach Wohnsitzlandprinzip die Bedingung der Kapitalexportneutralität und eine gemeinsame Besteuerung nach Quellenlandprinzip die Kapitalimportneutralität. Bei unterschiedlichen Steuersätzen können nie beide Kriterien erfüllt sein. Das Ergebnis ist entweder eine ineffiziente internationale Kapitalallokation oder eine ineffiziente intertemporale Konsumentscheidung. Die Entscheidung ob nach dem Wohnsitzlandprinzip oder dem Quellenlandprinzip besteuert werden soll benötigt daher eine Abwägung der entstehenden Wohlfahrtsverluste.

Einen ersten Anhaltspunkt zur Beantwortung dieser Frage liefert das angesprochene Produktions Effizienztheorem von Diamond und Mirrless (1971), das besagt, dass konsumverzerrende gegenüber produktionsverzerrenden Steuern bevorzugt werden sollten. Auf dieser Basis ist sich die ökonomische Literatur weitgehend einig, dass das Kriterium der Kapitalexportneutralität stärker zu gewichten ist als das der Kapitalimportneutralität (vgl. Keen, 1993, S. 27 ff. und Sørensen, 1993, S. 343). Gorter und de Mooji (2001, S. 33) führen aus, dass der Wohlfahrtsverlust durch die Verletzung der Kapitalexportneutralität größer ist als eine Verzerrung der Ersparnisallokation. Dieses Ergebnis spricht für eine Besteuerung nach dem Wohnsitzlandprinzip, da so eine effiziente Kapitalallokation gewährleistet ist. Slemrod (1995, S. 475 ff.) widerspricht dieser Argumentation, da Staaten einer Informationsasymmetrie unterliegen, die es ihnen nicht möglich macht die notwendigen Informationen über ausländische Kapitalgewinne zu generieren, um effizient nach dem Wohnsitzlandprinzip zu besteuern. Diesem Argument folgend, hat sich aktuell international durchgesetzt Einkünfte juristischer Personen nach dem Quellenlandprinzip zu besteuern. Erst die Überweisung der Gewinne an die Muttergesellschaft am Ort der Geschäftsleitung kann dann nachgelagert besteuert werden. Da beide Besteuerungsprinzipien Verzerrungswirkungen zur Folge haben und die Umsetzbarkeit des Wohnsitzlandprinzips Problemen unterliegt, ist eine eindeutige Empfehlung für eines der beiden Prinzipien nicht möglich. Eine Übersicht über die aktuellen Unternehmenssteuersysteme findet sich zudem in Kapitel 2.5. „Überblick über die Steuersysteme“.

## 2.2. Doppelbesteuerung

Aufgrund der Komplexität der Steuersysteme und der Souveränität der einzelnen Staaten kommt es immer wieder dazu, dass der gleiche wirtschaftliche Sachverhalt in mehreren Ländern besteuert wird. Grundsätzlich führt die Doppelbesteuerung zu einer finanziellen Mehrbelastung eines Unternehmens. Doppelbesteuerungen juristischer Personen treten im Regelfall bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten multinationaler Unternehmen auf und sorgen so für Wettbewerbsnachteile gegenüber inländischen Firmen.

Nach Scheffler (2009, S. 9 ff.) kann es in fünf Fällen zu einer mehrfachen Besteuerung bei multinationalen Unternehmen kommen. Diese sind das Nebeneinander von beschränkter und unbeschränkter Steuerpflicht, das gleichzeitige Auftreten zweimaliger unbeschränkter Steuerpflicht, das zweimalige Auftreten beschränkter Steuerpflicht, Überschneidungen bei der Ermittlung der Bemessungsgrundlage und unterschiedliche Bestimmungen zum Besteuerungszeitpunkt.<sup>6</sup>

Das Nebeneinander von beschränkter und unbeschränkter Steuerpflicht stellt dabei den klassischen Fall der Doppelbesteuerung dar. Besteuert z. B. Staat A seine Bürger nach dem Wohnsitzlandprinzip und Staat B alle im Inland erzielten Einkünfte ausländischer, juristischer Personen nach dem Quellenlandprinzip, so werden beide Staaten die gleichen Einkünfte steuerlich geltend machen. Eine juristische Person aus Staat A mit Auslandseinkünften in Staat B wird so sowohl in Staat A nach dem Wohnsitzlandprinzip unbeschränkt steuerpflichtig als auch beschränkt steuerpflichtig nach dem Quellenlandprinzip in Staat B. Die gleiche wirtschaftliche Tätigkeit unterliegt also in beiden Staaten der Besteuerung.

Der Fall der mehrfachen unbeschränkten Steuerpflicht bezieht sich bei juristischen Personen auf die Frage, in welchem Staat das Wohnsitzlandprinzip greift. So ist es möglich, dass zwei oder mehr Staaten gleichzeitig annehmen, dass der Ort der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens innerhalb ihrer Staatsgrenzen liegt und das Unternehmen somit in ihrem Staat unbeschränkt steuerpflichtig ist. In diesem Extremfall

---

<sup>6</sup> Die nachfolgenden Erklärungen zur Entstehung einer Doppelbesteuerung beziehen sich auf Scheffler (2009) S. 9 ff.

würden dann mehrere Staaten das komplette Welteinkommen einer juristischen Person nach dem Wohnsitzlandprinzip besteuern.

Eine weitere Möglichkeit ist die Doppelbesteuerung aufgrund sogenannter Drittstaateinkünfte. Beispielhaft sei angenommen ein Unternehmen hat seinen Ort der Geschäftsleitung in Staat A und unterhält eine Tochter in Staat B. Entsprechend ist das Unternehmen in Staat B beschränkt steuerpflichtig nach dem Quellenlandprinzip. Bezieht diese Tochter Einkünfte aus Staat C (Drittstaat), so sind diese Einkünfte in Staat C ebenfalls beschränkt steuerpflichtig. Rechnet Staat B diese Einkünfte dem Gewinn der Tochter in Staat B zu, unterliegen diese auch in Staat B der beschränkten Steuerpflicht. Es kommt also zu einer doppelten beschränkten Steuerpflicht in den Staaten B und C und die Einkünfte aus Staat C unterliegen zweimal der Besteuerung.

Zu einer überschneidenden Besteuerung kann es zudem bei der Bestimmung der Bemessungsgrundlagen kommen. Kommt es z. B. zu unternehmensinternen Transaktionen zwischen Konzernmutter und Tochter in zwei Staaten, können unterschiedliche Regelungen zur Abzugsfähigkeit bzw. Hinzurechnung zur Bemessungsgrundlage dazu führen, dass Teile der Transaktionen in beiden Staaten Bestandteil der Bemessungsgrundlage sind und so doppelt besteuert werden. Ein in diesem Zusammenhang weit verbreitetes Beispiel wäre die Festlegung von konzerninternen Verrechnungspreisen für die interne Leistungsbeziehung (vgl. Kapitel 4.3.1). Setzen die Finanzbehörden in zwei Staaten nun unterschiedliche Verrechnungspreise für die gleiche interne Leistungsbeziehung an, kommt es zu einer Verzerrung der Bemessungsgrundlagen.

Abschließend spielt bei Fragen der Doppelbesteuerung auch der Besteuerungszeitpunkt eine Rolle. Eine Doppelbesteuerung kann entstehen, wenn zwei Staaten das gleiche Steuerobjekt zu unterschiedlichen Zeitpunkten besteuern, die Steuerpflicht aber während diesen beiden Zeitpunkten zwischen den Staaten wechselt. Das gängigste Beispiel hierfür, wenn auch eines, das sich vornehmlich auf private Personen bezieht, sind Stock Options.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Eine ausführliche Erklärung des Problems der Doppelbesteuerung bei Stock Options findet sich bei Scheffler (2009) S. 13. Aufgrund der Fokussierung auf juristische Personen wird an dieser Stelle auf eine detaillierte Erklärung verzichtet.

### 2.3. Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung

Grundsätzlich kann das Problem einer Doppelbesteuerung durch unilaterale und bilaterale Regelungen gemindert werden. Unilaterale Regelungen sind nur im nationalen Steuersystem verankert, während bilaterale Regelungen sich auf mindestens zwei Staaten beziehen, die diese Vereinbarungen meist in einem Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) festhalten. Die Vermeidung einer Doppelbesteuerung, basierend auf der gleichzeitigen Anwendung von Wohnsitzlandprinzip und Quellenlandprinzip von mehreren Staaten auf die gleichen Einkünfte, kann durch drei Methoden geschehen. Dies sind die Abzugsmethode (tax deduction method, TDM), die Freistellungsmethode (tax exemption method, TEM) und die Anrechnungsmethode (tax credit method, TCM). Probleme der Doppelbesteuerung, basierend auf der mehrfachen unbeschränkten Steuerpflicht, sind über eine Präzisierung der Ansässigkeit eines Steuerpflichtigen zu klären und in den jeweiligen DBAs festgehalten. Selbiges gilt auch für die Probleme bei der Steuerbemessungsgrundlage. Im nachfolgenden wird die steuerliche Wirkung der TDM, TEM und TCM analysiert, um danach in Kapitel 2.4. auf die Ausgestaltung der DBAs näher einzugehen.

Dafür wird in den Kapiteln 2.3.1. bis 2.3.3. das folgende Beispiel verwendet: Der Ort der Geschäftstätigkeit eines multinationalen Unternehmens liegt in Staat A und das multinationale Unternehmen unterhält eine Tochter mit Betriebsstätte in Staat B. Der Gewinn der Betriebsstätte beträgt vor Steuern eine Geldeinheit. Die Staaten A und B besteuern in- und ausländische Einkünfte diskriminierungsfrei. Staat B besteuert das multinationale Unternehmen nach dem Quellenlandprinzip mit  $\tau_I^*$  und Staat A nach dem Wohnsitzlandprinzip mit  $\tau_I$ . Im Fall einer Doppelbesteuerung muss das multinationale Unternehmen in Staat B eine Steuerzahlung in Höhe von  $\tau_I^*$  entrichten und in Staat A eine in Höhe von  $\tau_I$ . Die effektive Steuerbelastung ( $\tau_e$ ) beträgt nun

$$\tau_e = \tau_I + \tau_I^* \quad (3)$$

und der Nachsteuergewinn des multinationalen Unternehmens ist

$$1 - \tau_e = 1 - \tau_I - \tau_I^*. \quad (4)$$

Diese beiden Kennzahlen werden im Folgenden als Benchmark für die Effektivität der Vermeidungsmethoden zur Verringerung der Doppelbesteuerung herangezogen.<sup>8</sup>

### 2.3.1. Abzugsmethode

Die Funktionsweise der Abzugsmethode sieht eine vollkommene Abzugsfähigkeit im Ausland gezahlter Gewinnsteuer von der inländischen Bemessungsgrundlage vor. Dies bedeutet, dass die Unternehmenstochter eine Steuerzahlung in Höhe von  $\tau_I^*$  an Staat B leistet und nach der Besteuerung in Staat B den verbliebenen Betrag  $(1 - \tau_I^*)$  an die Muttergesellschaft in Staat A überweist. Staat A würde ohne Anwendung der Abzugsmethode das Welteinkommen des multinationalen Unternehmens besteuern, das in diesem Beispiel 1 beträgt. Aufgrund der Regelung nach der Abzugsmethode sind aber die in Staat B gezahlten Steuern von der Bemessungsgrundlage abzugsfähig und nur der überwiesene Betrag in Höhe von  $1 - \tau_I^*$  bildet die Bemessungsgrundlage. Die Steuerzahlung in Staat A ergibt sich daher als  $\tau_I(1 - \tau_I^*)$ . Die effektive Steuerbelastung ( $\tau_e$ ) ergibt sich aus der Kombination der Steuerbelastungen in den Staaten A und B,

$$\tau_e = \tau_I(1 - \tau_I^*) + \tau_I^*. \quad (5)$$

Der Nachsteuergewinn, der dem multinationalen Unternehmen bleibt, ergibt sich entsprechend als

$$1 - \tau_e = (1 - \tau_I)(1 - \tau_I^*). \quad (6)$$

Der Vergleich mit dem Benchmark ist in Tabelle 4 dargestellt.

---

<sup>8</sup> Das Beispiel und die nachfolgenden Ausführungen zur Abzugs-, Freistellungs- und Anrechnungsmethode sind an Keuschnigg (2005, S. 320 ff.) angelehnt.

**Tabelle 4: Effektivität der Abzugsmethode**

	Benchmark <sup>9</sup>	Abzugsmethode	Wirkung <sup>10</sup>
$\tau_e$	$\tau_I + \tau_I^*$	$\tau_I(1 - \tau_I^*) + \tau_I^*$	$-\tau_I^*\tau_I$
$1 - \tau_e$	$1 - \tau_I - \tau_I^*$	$(1 - \tau_I)(1 - \tau_I^*)$	$+\tau_I^*\tau_I$

Quelle: eigene Darstellung.

Die Abzugsmethode verringert die effektive Steuerbelastung im Vergleich zum Benchmark um  $\tau_I^*\tau_I$ . Entsprechend steigt der einbehaltene Gewinn des multinationalen Unternehmens um den gleichen Betrag. Im Vergleich zu einer reinen Besteuerung im Quellenland führt die Abzugsmethode zu einer effektiven Mehrbelastung von  $\tau_I(1 - \tau_I^*)$  und bei einer reinen Besteuerung im Wohnsitzland zu einer effektiven Mehrbelastung von  $\tau_I^*(1 - \tau_I)$ .

Das zentrale Problem der Abzugsmethode besteht darin, dass sie wie gezeigt die Doppelbesteuerung nur mindern, aber nicht komplett verhindern kann. Entsprechend kommt es trotzdem zu einer Doppelbelastung.

### 2.3.2. Freistellungsmethode

Bei der Freistellungsmethode sind sämtliche Auslandsgewinne steuerfrei im Inland. Entsprechend werden die Einkünfte nur nach dem Quellenlandprinzip in Staat B mit dem Steuersatz  $\tau_I^*$  besteuert. Die Freistellungsmethode funktioniert entsprechend wie ein beidseitiges Quellenlandprinzips, da das Wohnsitzlandprinzip für Auslandseinkünfte keine Anwendung findet. Die effektive Steuerbelastung ergibt sich als

$$\tau_e = \tau_I^* \tag{7}$$

und der Nachsteuergewinn ist

<sup>9</sup> Als Benchmark werden in diesem und den folgenden Kapiteln die effektive Steuerbelastung und der Nachsteuergewinn des multinationalen Unternehmens bezeichnet. Beide Kennzahlen wurden auf Basis des numerischen Beispiels in Kapitel 2.3. bestimmt.

<sup>10</sup> Als Wirkung wird in diesem und den folgenden Kapiteln die Differenz zwischen dem Benchmark-Fall und der Anwendung der entsprechenden Methode zur Vermeidung der Doppelbesteuerung bezeichnet.

$$1 - \tau_e = 1 - \tau_I^* \tag{8}$$

Der Vergleich mit dem Benchmark ist in Tabelle 5 dargestellt.

**Tabelle 5: Effektivität der Freistellungsmethode**

	Benchmark	Freistellungsmethode	Wirkung
$\tau_e$	$\tau_I + \tau_I^*$	$\tau_I^*$	$-\tau_I$
$1 - \tau_e$	$1 - \tau_I - \tau_I^*$	$1 - \tau_I^*$	$+\tau_I$

Quelle: eigene Darstellung.

Tabelle 5 zeigt, dass die Freistellungsmethode in der Lage ist die Doppelbesteuerung zu vermeiden. So ist für die effektive Steuerbelastung nur der Steuersatz aus Staat B entscheidend und die Besteuerungswirkung durch den Steuersatz in Staat A entfällt. Im Vergleich zu einer reinen Besteuerung im Quellenland führt die Freistellungsmethode zu keiner effektiven Mehrbelastung und bei einer reinen Besteuerung im Wohnsitzland zu einer effektiven Mehr- oder Minderbelastung von  $\tau_I - \tau_I^*$ . Ob es im Fall des Vergleichs mit dem Wohnsitzlandprinzip zu einer Mehr- oder Minderbelastung kommt, hängt davon ab, in welchem der Staaten der Steuersatz größer ist.

Die Freistellungsmethode unterliegt im Wesentlichen zwei Problemen. Zum einen führt eine Besteuerung, die der des Quellenlandprinzips folgt, zu einer Verzerrung der Kapitalallokation. Zum anderen kann die Zuordnung von Zahlungen zu Schwierigkeiten führen, sodass nicht immer zu ermitteln ist, ob die Freistellungsmethode für eine Zahlung greift oder nicht. Ein weiteres Problem besteht bei der grenzüberschreitenden Verlustrechnung. Bei einer Besteuerung nach dem Quellenlandprinzip können, anders als beim Wohnsitzlandprinzip mit Welteinkommensprinzip, Gewinne in einem Staat nicht mit Verlusten in einem anderen Land verrechnet werden. Dies stellt für grenzüberschreitend tätige Unternehmen einen deutlichen Nachteil dar.

Eine Abmilderung dieses Problems liefert die sogenannte Freistellungsmethode mit Progressionsvorbehalt. Nach ihr werden ausländische Einkünfte weiterhin von der

Steuer freigestellt, die Besteuerung im Inland (in unserem Beispiel gab es keine inländischen Einkünfte) erfolgt aber nach dem Steuersatz, der nach dem Welteinkommensprinzip zu zahlen wäre. So spiegelt sich die Leistungsfähigkeit des Unternehmens in der Höhe des Steuersatzes der inländischen Einkünfte wider (nur relevant bei progressiven Steuertarifen). Dies gilt natürlich nicht nur im Gewinn-, sondern auch im Verlustfall und hätte so einen geringeren Steuersatz zur Folge.

Als Vorteile der Freistellungsmethode werden neben der Kapitalimportneutralität zudem die Förderung grenzüberschreitender Tätigkeiten und die Wettbewerbsfähigkeit gesehen. Dies ist der Fall, da für das Unternehmen die gleiche Belastung entsteht wie für Konkurrenten, die ihren Sitz im entsprechenden Ausland innehaben. Die Kapitalimportneutralität wird dadurch erreicht, dass die Freistellungsmethode wirkt wie eine Besteuerung nach beidseitigem Quellenlandprinzip. Aus der Analyse in Kapitel 2.1. ist bekannt, dass eine beidseitige Anwendung des Quellenlandprinzips keine Verzerrung der Allokation der Ersparnisse zur Folge hat und entsprechend Kapitalimportneutralität gewährleistet ist.

### **2.3.3. Anrechnungsmethode**

Die Anrechnungsmethode zieht die gezahlte ausländische Steuerschuld von der inländischen Steuerschuld ab. Dies geschieht allerdings maximal bis zur Höhe der inländischen Steuerschuld (Anrechnungshöchstbetrag). Sollten im Ausland höhere Steuern gezahlt worden sein als im Inland zu entrichten wären, kommt es zu keiner Steuerrückerstattung.

Grundsätzlich lassen sich also zwei Fälle unterscheiden. Ist im ersten Fall der Steuersatz in Staat B größer als in Staat A ( $\tau_I^* > \tau_I$ ), ist entsprechend auch die Steuerschuld in Staat B größer. Dadurch ist der Anrechnungsbetrag größer als die Steuerschuld in Staat A und in Staat A fällt keine Steuerschuld an. Effektiv werden die Einkünfte also nur mit dem Steuersatz in Staat B besteuert.

Im zweiten Fall ( $\tau_I^* < \tau_I$ ) wird in Staat B standardmäßig nach dem Quellenlandprinzip besteuert. Da die Steuerschuld in Staat B aber kleiner ist als in Staat A, kommt es zu

einer Steuernachzahlung in Staat A in Höhe von  $\tau_I - \tau_I^*$ . Effektiv werden die Einkünfte daher nur mit dem Steuersatz von Staat A besteuert, da die addierten Steuerbelastungen ( $\tau_I - \tau_I^* + \tau_I^*$ ) mit dem Steuersatz in Staat A ( $\tau_I$ ) identisch sind. In beiden Fällen entspricht die Steuerbelastung dem größeren der beiden Steuersätze und die effektive Steuerbelastung kann folgendermaßen definiert werden,

$$\tau_e = \max(\tau_I, \tau_I^*). \quad (9)$$

Der Nachsteuergewinn entspricht

$$1 - \tau_e = 1 - \max(\tau_I, \tau_I^*). \quad (10)$$

Der Vergleich mit dem Benchmark ist in Tabelle 6 dargestellt.

**Tabelle 6: Effektivität der Anrechnungsmethode**

	Benchmark	Anrechnungsmethode	Wirkung
$\tau_e$	$\tau_I + \tau_I^*$	$\max(\tau_I, \tau_I^*)$	$-\min(\tau_I, \tau_I^*)$
$1 - \tau_e$	$1 - \tau_I - \tau_I^*$	$1 - \max(\tau_I, \tau_I^*)$	$+\min(\tau_I, \tau_I^*)$

Quelle: eigene Darstellung.

Auch bei der Anrechnungsmethode kann die Doppelbesteuerung komplett vermieden werden. Entweder ergibt sich eine effektive Steuerbelastung, die ausschließlich nach dem Wohnsitzlandprinzip besteuert oder eine, die ausschließlich nach dem Quellenlandprinzip besteuert. Einzig die Aufteilung der Steuerzahlung fließt, anders als bei beidseitigem Wohnsitzlandprinzip und Quellenlandprinzip, nicht zwangsläufig nur an einen Staat.

Im Vergleich zu einer reinen Besteuerung im Quellenland führt die Abzugsmethode zu einer effektiven Mehrbelastung von  $\tau_I - \tau_I^*$  für  $\tau_I^* < \tau_I$  und zu keiner Mehrbelastung für  $\tau_I^* > \tau_I$ . Bei einer reinen Besteuerung im Wohnsitzland kommt es zu einer effektiven Mehrbelastung von  $\tau_I^* - \tau_I$  für  $\tau_I^* > \tau_I$  und zu keiner Mehrbelastung für  $\tau_I^* < \tau_I$ .

Ein Problem der Anrechnungsmethode entsteht durch die Verwendung des Anrechnungshöchstbetrags. Wird die im Ausland gezahlte Steuer unbeschränkt auf die inländische Steuerschuld angerechnet und auch im Fall eines Anrechnungsüberhangs (die ausländische Steuerschuld übersteigt die inländische Steuerschuld) in Form einer Rückerstattung an den Steuerschuldner ausgezahlt, so wird diese Art der unbeschränkten Anrechnungsmethode immer eine identische Wirkung wie die Besteuerung nach dem Wohnsitzlandprinzip entfalten. Die unbeschränkte Anrechnungsmethode führt also dazu, dass nach der Rückerstattung kein Anrechnungsüberhang mehr existiert und somit die Kapitalexporthneutralität nicht verletzt wird.

Der Anrechnungshöchstbetrag führt dazu, dass entstehende Anrechnungsüberhänge nicht abgebaut werden und es durch diese Methode zu einer Verletzung der Kapitalexporthneutralität kommt. Demgegenüber ist es aber auch leicht nachvollziehbar, dass souveräne Staaten kein Interesse haben aufgrund höherer Steuerzahlungen im Ausland ihre eigenen Steuereinnahmen durch Rückerstattungen zusätzlich zu mindern. Des Weiteren können Anrechnungsüberhänge auch durch unterschiedliche Regelungen bei der Berechnung der Bemessungsgrundlage und beim Zeitpunkt der Besteuerung entstehen.

#### **2.3.4. Diskussion der Ergebnisse**

Ein Vergleich der Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung ist vielschichtig. Als erstes lässt sich festhalten, dass keine der Methoden, weder im Sinne der Kapitalexporth- noch der Kapitalimportneutralität, komplett verzerrungsfrei ist. Die einzige Ausnahme bildet die unbeschränkte Anrechnungsmethode, die zwar kapitalexporthneutral ist, aufgrund der entstehenden Steuerrückerstattungen aber kaum Zustimmung erhalten wird. Eine unbeschränkte Anrechnungsmethode führt dazu, dass ein Staat die in einem anderen Staat „zu viel“ gezahlte Steuer ausgleicht. Das Ergebnis ist eine Verschiebung des Steueraufkommens zwischen Staaten und aufgrund der Abflüsse nicht im Sinne des rückerstattenden Staates, da dieser auf Steueraufkommen zugunsten eines anderen Staates verzichten muss. Des Weiteren sind nur zwei der betrachteten Methoden in der Lage die Doppelbesteuerung komplett zu vermeiden. Im Gegensatz zur

Anrechnungs- und Freistellungsmethode kann die Abzugsmethode die entstehende Doppelbesteuerung nur mindern. Unterschiede, welche Methode bevorzugt wird, ergeben sich auch je nachdem ob man die Fragestellung aus Sicht des Quellenstaates, des Wohnsitzstaates oder des Unternehmens betrachtet.

Für den Quellenstaat ergeben sich bei der Betrachtung der Steuersätze keine Unterschiede, da bei allen Methoden zuerst die Einkünfte vollständig an der Quelle besteuert werden. Entsprechend ist für den Quellenstaat nur die Verzerrung aus den Neutralitätsprinzipien wichtig.

Der Wohnsitzstaat erzielt die geringsten Steuereinnahmen bei Anwendung der Freistellungsmethode, da diese per Definition nicht existent sind. Ein Vergleich zwischen den anderen beiden Methoden zeigt, dass die Steuereinnahmen aus der Abzugsmethode größer sind als die aus der Anrechnungsmethode.<sup>11</sup>

Aus Sicht der Unternehmen stellt die Abzugsmethode die größte steuerliche Belastung dar, da hier teilweise doppelt besteuert wird. Die Anrechnungs- und Freistellungsmethode führen zur gleichen Belastung, wenn der Steuersatz im Quellenstaat größer ist als im Wohnsitzstaat. Andernfalls zieht das Unternehmen die Freistellungsmethode vor, da hier immer nur nach dem Steuersatz im Quellenstaat besteuert wird.

Zudem argumentieren Tanzi und Bovenberg (1990, S. 176 ff.), dass sich durch Steuererstundungen und Anrechnungsüberhänge kein gewichtiger Unterschied zwischen einem System mit Freistellungs- und Anrechnungsmethode ergibt. Diese Argumentation wird durch die empirischen Ergebnisse von Slemrod (1990, S. 112) und Benassy-Quere et al. (2003, S. 8 ff.) gestützt (vgl. de Mooij und Ederveen, 2006, S. 9). Begründet wird dies dadurch, dass die genannten Studien keine Unterschiede bei der Steuer sensitivität von Direktinvestitionen zwischen der Freistellungs- und Anrechnungsmethode nachweisen konnten. Dies spricht dafür, dass die Ausweichreaktionen der Kapitalanleger sich nicht maßgeblich zwischen den Systemen unterscheiden. Slemrod

---

<sup>11</sup> Aus Tabelle 4 ist bekannt, dass die Steuereinnahmen des Wohnsitzstaates bei Anwendung der Abzugsmethode  $\tau_I(1 - \tau_I^*)$  betragen. Die Steuereinnahmen bei Anwendung der Anrechnungsmethode sind in Tabelle 6 ersichtlich und betragen  $\tau_I - \tau_I^*$ . Da  $\tau_I(1 - \tau_I^*) > \tau_I - \tau_I^*$  gilt, sind die Steuereinnahmen aus der Abzugsmethode für den Wohnsitzstaat größer.

(1990, S. 112) gibt aber auch zu bedenken, dass das Ergebnis durch die Schwierigkeiten der Messung effektiver Steuersätze indiziert sein kann oder dass das System zur Vermeidung der Doppelbesteuerung keine relevante Determinante für die internationale Allokation von Direktinvestitionen darstellt.

Wie in Kapitel 2.3. angesprochen, ist aber für alle beteiligten Parteien, neben der steuerlichen Belastungswirkung, die Abwägung der unterschiedlichen Verzerrungswirkungen relevant. Welchen Einfluss haben die Methoden auf die Ersparnisallokation und damit auf die Kapitalkosten<sup>12</sup> für Unternehmen? Welche Anpassungen ergeben sich aufgrund der Kapitalallokation auf dem Arbeitsmarkt und bei den Löhnen? Diese beispielhaften Fragen und erdenklich viele weitere sind in diesem Zusammenhang zu analysieren und somit kann pauschal keine Entscheidung für die Vorteilhaftigkeit der einen oder anderen Methode getroffen werden. Daher ist es sogar sehr wahrscheinlich, dass unterschiedliche Staaten in ihren bilateralen Verhandlungen aufgrund der jeweiligen ökonomischen Gegebenheiten unterschiedliche Methoden bevorzugen und sich auf unterschiedliche Verfahrensweisen verständigen.

## **2.4. Doppelbesteuerungsabkommen**

Die Ausgestaltung internationaler Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) unterscheidet sich je nach den beteiligten Staaten erheblich. Um einen Überblick über den Inhalt und die grundsätzliche Funktionsweise von DBAs zu bekommen, wird im Folgenden kurz auf das Musterabkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung (MDBA) der OECD eingegangen.

Das MDBA bildet die Grundlage nationaler DBAs. Es umfasst insgesamt 31 Artikel, die sich in 7 Abschnitte unterteilen lassen und die in Tabelle 7 dargestellt sind (vgl. OECD, 2014a, S. 1 ff.). In Abschnitt I des Abkommens wird geregelt, für welche Personen und für welche Steuern das betreffende Abkommen Gültigkeit besitzt. Der

---

<sup>12</sup> Als Kapitalkosten sind die Kosten definiert, die einem Unternehmen bei der Beschaffung von Fremdkapital (Fremdkapitalkosten) oder dem Einsatz von Eigenkapital (Eigenkapitalkosten) zur Finanzierung einer Investition entstehen.

zweite Abschnitt klärt Begriffsbestimmungen sowie die Definitionen der Betriebsstätte und der Ansässigkeit einer Person in einem Staat. Diese beiden Definitionen sind im Besonderen wichtig, um die Zuordnung der Einkünfte und die Besteuerungszuständigkeiten nach Wohnsitzlandprinzip und Quellenlandprinzip zu bestimmen. Die Abschnitte III und IV regeln explizit, welcher Staat bei welcher Art des Einkommens oder Vermögens das Recht zur Besteuerung zugesprochen bekommt.

**Tabelle 7: Abschnitte des MDBA**

---

Abschnitt	Artikel	Inhalt
I	1-2	Geltungsbereich
II	3-5	Begriffsbestimmungen
III	6-21	Besteuerung des Einkommens
IV	22	Besteuerung des Vermögens
V	23	Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung
VI	24-29	Besondere Bestimmungen
VII	30-31	Schlussbestimmungen

---

Quelle: eigene Darstellung.

Sollten aufgrund der vorangegangenen Regelungen sowohl der Quellenstaat als auch der Wohnsitzstaat ein Anrecht auf die Besteuerung besitzen, so wird die Vermeidung bzw. Milderung der Doppelbesteuerung in Abschnitt V geregelt. Das MDBA empfiehlt den Vertragsparteien in Artikel 23A eine Form der Freistellungsmethode<sup>13</sup> (vgl. Kapitel 2.3.2.) und in Artikel 23B eine Form der Anrechnungsmethode (vgl. Kapitel 2.3.3.). Bei den vorgeschlagenen Formen handelt es sich um die Freistellungsmethode mit Progressionsvorbehalt und die Anrechnungsmethode mit Anrechnungshöchstbetrag (vgl. Breithecker und Klapdor, 2016, S. 185 ff.).

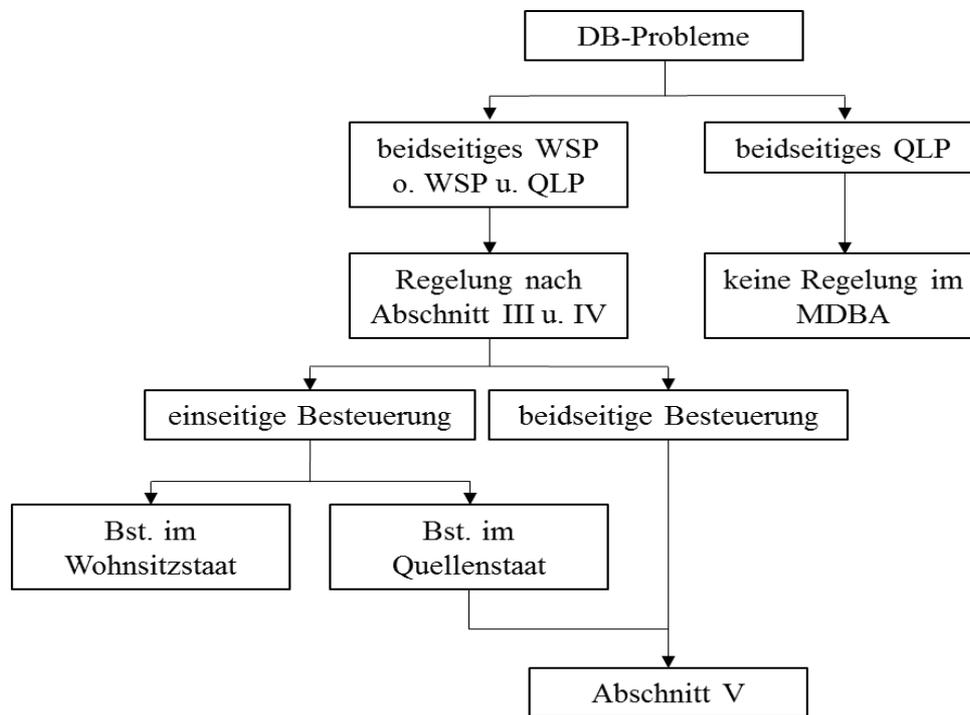
---

<sup>13</sup> Im MDBA (OECD, 2014a, S. 1) wird für die Freistellungsmethode der Begriff der Befreiungsmethode verwendet.

Die Artikel 24-29 regeln im sechsten Abschnitt noch weiterführende Bestimmungen. Dies betrifft im Regelfall Themen der Zusammenarbeit zwischen den Staaten (z. B. Amtshilfe oder Informationsaustausch) und die Beilegung von Konflikten zwischen den Vertragsparteien. Hierfür empfiehlt das MDBA ein sogenanntes Verständigungsverfahren, in dem sich die Vertragsparteien auf eine konkrete, mit dem Abkommen vereinbare Regelung der Besteuerung des betreffenden Sachverhaltes verständigen. Abschließend enthält Abschnitt VII die Regeln zum Inkrafttreten und zur Kündigung des Abkommens. Das MDBA schließt dann mit einer Schlussklausel, die sich in DBAs an den verfassungsrechtlichen Regelungen der Vertragsparteien orientieren soll.

Grundsätzlich sind im MDBA nur Regelungen zur Doppelbesteuerung in Fällen gleichzeitiger Besteuerungsansprüche nach dem Wohnsitzlandprinzip oder bei gleichzeitigen Ansprüchen nach Wohnsitzlandprinzip und Quellenlandprinzip zu finden. Die in Kapitel 2.2. angesprochenen Probleme, die bei beidseitigen Ansprüchen nach dem Quellenlandprinzip entstehen, sind nicht im MDBA geregelt. Für die im MDBA geregelten Probleme greifen zuerst die Abschnitte III und IV, aus denen der Besteuerungsanspruch für die jeweiligen Staaten hervorgeht. Anschließend besteht je nach Regelung ein Besteuerungsanspruch in einem (dies kann entweder ein Wohnsitzstaat oder ein Quellenstaat sein) oder in beiden Staaten. Wird der Sachverhalt nur im Wohnsitzstaat besteuert, ergeben sich keine weiteren Bestimmungen. In den anderen Fällen greift Artikel 23, der die Vermeidung der Doppelbesteuerung nach einer Besteuerung im Quellenstaat regelt. Eine Übersicht der Rechtsfolgen ist in Abbildung 1 dargestellt.

**Abbildung 1: Rechtsfolge im MDBA bei Doppelbesteuerung**



Quelle: eigene Darstellung nach Breithecker und Klapdor (2016, S. 171).

Das Interesse an einer eindeutigen Regelung der Besteuerung von staatenübergreifenden Tätigkeiten aufgrund der verschiedenen Besteuerungsansprüche führt zu einer großen Anzahl an Abkommen. Deutschland beispielsweise unterhält aktuell mit über 90 Staaten DBAs (Stand 01.01.2020, BMF). Das Gleiche gilt auch für alle anderen Industriestaaten. So unterhalten Russland, Italien und Spanien mit über 80 Staaten DBAs, China und Frankreich sogar mit annähernd oder über 100 und auch die USA hat über 50 solcher Abkommen ratifiziert.

Die unterschiedlichen Abkommen ermöglichen den Staaten eine deutliche Abschwächung der Doppelbesteuerungsproblematik, andererseits eröffnen sie auch einen Gestaltungsspielraum, den sowohl Unternehmen als auch Staaten strategisch zu ihrem Vorteil nutzen können. Die Möglichkeiten der Steuerplanung im Bereich der DBAs sind in Kapitel 4.3.3. „Treaty Shopping“ ausführlich dargestellt.

## 2.5. Überblick über die Steuersysteme

Die Überlegungen der vorangegangenen Kapitel bilden einen guten Anknüpfungspunkt für die Betrachtung der tatsächlichen Ausgestaltung der Steuersysteme für Unternehmensgewinne. Aus diesem Grund werden im Folgenden die Steuersysteme der G7-Staaten hinsichtlich der bisher vorgestellten Methoden analysiert und ein Überblick über die bestehenden länderspezifischen Regelungen gegeben.<sup>14</sup> Den Ausgangspunkt der Analyse stellt Tabelle 8 dar, in der sowohl die standardmäßigen Unternehmenssteuersätze<sup>15</sup> als auch die verwendeten Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung<sup>16</sup> erfasst sind.

Als erstes lässt sich festhalten, dass die standardmäßigen Körperschaftssteuersätze in einer Range zwischen 15 % und 31 % liegen. Die Analyse dieser Steuersätze ist aus zwei Gründen schwierig. Zum einen führen länderspezifische Ausnahmeregelungen zu abweichenden Steuerbelastungen, zum anderen die nachgelagerte Besteuerung, so dass die effektive Steuerbelastung nicht durch den Steuersatz abbildbar ist. Eine Übersicht über die effektive Steuerbelastung findet sich in Kapitel 3.2. „Entwicklung der nominellen und effektiven Körperschaftssteuersätze“.

Des Weiteren lässt sich an Tabelle 8 erkennen, dass fast alle G7-Staaten zur Vermeidung der Doppelbesteuerung die Freistellungsmethode verwenden. Einzig die USA benutzen ein System der Anrechnungsmethode.

Wenig überraschend haben sich auf staatlicher Ebene die beiden Methoden durchgesetzt, die zum einen von der OECD empfohlen werden und zum anderen im Gegensatz zur Abzugsmethode die Doppelbesteuerung theoretisch vermeiden können. Die Abzugsmethode kommt allerdings in manchen Ländern zum Einsatz, wenn eine Freistellung aufgrund entsprechender nationaler oder transnationaler Regelungen nicht möglich ist.

---

<sup>14</sup> Die in diesem Kapitel dargestellten Informationen beziehen sich, sofern nicht anders zitiert, auf den „Worldwide Corporate Tax Guide“ von Ernst & Young (2018).

<sup>15</sup> Auf spezifische Sonderregeln, die zu abweichenden Steuersätzen führen, wird bei den Erklärungen zum jeweiligen Staat eingegangen.

<sup>16</sup> Tabelle 8 bezieht sich auf die Methode, die bei Dividendenzahlungen von ausländischen Unternehmen an inländische Unternehmen angewendet wird.

**Tabelle 8: Übersicht über die G7-Staaten**

Staat	CIT % <sup>17</sup>	DB-Methode
Deutschland	15	tax exemption
Frankreich	31	tax exemption
Italien	24	tax exemption
Japan	23,2	tax exemption
Kanada	15	tax exemption
UK	19	tax exemption
USA	21	tax credit

Quelle: eigene Darstellung mit OECD-Daten aus 2019.

In Deutschland sind Unternehmenseinkünfte sowohl nach dem Wohnsitzlandprinzip als auch nach dem Quellenlandprinzip mit 15 % zu versteuern. Zusätzlich greift der Solidaritätszuschlag von 5,5 % und erhöht so die effektive Steuerbelastung. Die Freistellungsmethode greift für alle Unternehmen mit einer Mindestbeteiligungsquote von 10 % des Gesellschaftskapitals an der ausländischen Tochter. Diese Regelung ist auf die sogenannte Mutter-Tochter-Richtlinie der EU zurückzuführen und von allen EU-Staaten in nationales Recht zu implementieren. Allerdings sind die an die Muttergesellschaft überwiesenen Dividenden in Deutschland nicht zu 100 % von der Steuer freigestellt, da sich Deutschland für das sogenannte modifizierte Nulleinkünfteverfahren entschieden hat. Neben Deutschland nutzen nur Frankreich und Belgien dieses Verfahren. Das modifizierte Nulleinkünfteverfahren erlaubt dem Staat eine Pauschalzahlung für die durch die Beteiligung entstehenden Verwaltungskosten festzusetzen. Diese Zahlung darf eine Höhe von 5 % der ausgeschütteten Einkünfte nicht überschreiten. Entsprechend erfolgt eine de facto Freistellung nur im Bereich von 95 %. Des Weiteren hat Deutschland eine „Linkage-Rule“ eingeführt, die die Freistellung der Dividenden nur erlaubt, wenn die Dividenden nicht als Betriebsausgabe im Quellenstaat steuerlich geltend gemacht wurden. Diese Regel dient zum Verhindern einer doppelten

---

<sup>17</sup> Abgebildet sind die Steuersätze auf Bundesebene ohne Steuerzuschläge.

Nichtbesteuerung einer hybriden Rechtsform<sup>18</sup> (vgl. Kapitel 2.6.) im Wohnsitz- und im Quellenland.

Im Gegensatz zu Deutschland ändert sich der Körperschaftssteuersatz in Frankreich in den Jahren 2019-2022 deutlich. In den Jahren 2018 und 2019 unterteilt Frankreich den Steuersatz an der Grenze von 500.000 € zu versteuerndem Einkommen. Kleine und mittelständische Unternehmen unterhalb dieser Grenze zahlen in beiden Jahren einen Steuersatz von 28 % und Unternehmen oberhalb der Grenze 33,3 % in 2018 und 31 % in 2019. Ab dem Jahr 2020 gilt für alle Unternehmen der gleiche Steuersatz. Dieser beträgt im Jahr 2020 28 % und wird sukzessive bis 2022 auf 25 % abgesenkt. Zusätzlich erhebt Frankreich einen 3-prozentigen Sozialversicherungszuschlag auf Unternehmenseinkünfte, der ab einem Jahresumsatz von 7.630.000 € zu zahlen ist. Dividendeneinkünfte, die einer Besteuerung im Ausland unterliegen, sind freigestellt und unterliegen lediglich dem modifizierten Nulleinkünfteverfahren. Dividenden, die nicht an europäische Muttergesellschaften ausgeschüttet werden, unterliegen zudem einer 30-prozentigen Quellensteuer für nicht ansässige Unternehmen. Diese Quellensteuer kann sich auf 75 % erhöhen, wenn es sich bei dem betreffenden Staat um einen, aus Sicht Frankreichs, unkooperativen Staat handelt.

Der Körperschaftssteuersatz in Italien beträgt 24 %. Es wird ein Zuschlag in Höhe von 3,5 % für Banken und Finanzunternehmen erhoben. Ausgenommen von diesem Zuschlag sind Verwaltungsgesellschaften. Allerdings können diese Unternehmen dafür nur 96 % ihrer Zinsaufwendungen von der Bemessungsgrundlage abziehen. Eine weitere Ausnahme bilden Wertpapierfirmen, die sowohl von der Zuschlagsregelung als auch von der Limitierung der abzugsfähigen Zinsaufwendungen befreit sind. Als einziges europäisches Land der G7-Staaten nutzt Italien das modifizierte Nulleinkünfteverfahren nicht. Allerdings sind Dividendeneinkünfte trotzdem nur zu 95 % von der Unternehmensbesteuerung befreit. Sonderregelungen greifen für Staaten, die einen Körperschaftssteuersatz implementiert haben, der maximal halb so groß ist wie der

---

<sup>18</sup> Eine hybride Rechtsform ist ein Unternehmen, das nach dem Steuerrecht eines Staates als eigenständiges Unternehmen einzuordnen ist, während der andere Staat dieses Unternehmen steuerlich nicht berücksichtigt (vgl. OECD, 2012, S. 7).

von Italien. Die Dividendenzahlungen im Zusammenhang mit diesen Staaten sind voll steuerpflichtig, außer das Unternehmen kann nachweisen, dass es sich bei der Unternehmenstätigkeit in dem Staat nicht um einen Staat mit privilegiertem Steuersystem handelt.

Das Vereinigte Königreich erhebt eine Körperschaftssteuer von 19 %. Mit Beginn des Jahres 2020 wurde der Steuersatz auf 17 % gesenkt. Für Dividendenzahlungen gilt die Freistellungsmethode und das Vereinigte Königreich erhebt keine Quellensteuer auf Dividenden heimischer Unternehmen ins Ausland.

Die japanische Körperschaftbesteuerung unterscheidet zwischen Unternehmen je nach Höhe des Grundkapitals. Alle Unternehmen mit einem Grundkapital über 100 Millionen japanische Yen müssen 23,4 % Körperschaftssteuer zahlen. Die Unternehmen unterhalb dieser Grenze zahlen auf die ersten 8 Millionen japanische Yen ihres steuerpflichtigen Einkommens nur 15 % Körperschaftssteuer. Die Freistellungsmethode greift, wenn das japanische Unternehmen in den letzten sechs Monaten mindestens 25 % der Anteile an der ausländischen Tochterfirma gehalten hat. Hierbei kann es zu abweichenden Regelungen kommen, wenn diese in entsprechenden Doppelbesteuerungsabkommen festgehalten sind. Sind die Voraussetzungen für eine Freistellung erfüllt, so führt dies wie in Italien dazu, dass 95 % der Dividenden von der Unternehmensbesteuerung befreit sind. Genauso wie Deutschland hat Japan eine „Linkage-Rule“ implementiert, die die Freistellung der Dividenden nur erlaubt, wenn die Dividenden nicht als Betriebsausgabe steuerlich geltend gemacht wurden. Wenn nur Teile der Dividenden im Quellenland abzugsfähig waren, kann durch eine detaillierte Dokumentation für die restlichen Zahlungen das Freistellungssystem genutzt werden. Wenn das Freistellungssystem nicht genutzt werden kann, greift in Japan ein Steuerkredit für gezahlte Quellensteuern.

Kanada erhebt eine gestaffelte Steuer, die zu Teilen durch die Regierung, die Provinzen und die Territorien festgelegt wird. Der generelle Steuersatz beträgt 38 % für kanadische Firmen. Dieser wird aber um 10 % reduziert, wenn die Einkünfte in einer Provinz oder in den Territorien erzielt werden. Zudem kommt es zu einer generellen Reduzierung um 13 %, sodass der Steuersatz nur 15 % beträgt. Ausländische Unternehmen sind in Kanada voll steuerpflichtig und müssen eine zusätzliche Steuer in

Höhe von 25 % auf das Nachsteuereinkommen entrichten. Je nach Doppelbesteuerungsabkommen kann diese zusätzliche Steuer aber auch ausgesetzt oder verringert sein. Für die steuerliche Befreiung von Dividendenzahlungen gilt die „Exempt Surplus Rule“. Diese ermöglicht einem kanadischen Unternehmen die Freistellung von ausländischen Dividendenzahlungen, wenn es sich um ein ausgewiesenes Land mit Doppelbesteuerungsabkommen mit Kanada handelt. Des Weiteren müssen die Einkünfte aus aktiver Unternehmenstätigkeit einer dauerhaften Betriebsstätte stammen. Eine ausländische Tochtergesellschaft muss mindestens mit einem Prozent der Anteile einem kanadischen Unternehmen gehören. Für Dividendenzahlungen, die von einem kanadischen Unternehmen ins Ausland fließen, erhebt Kanada eine Quellensteuer in Höhe von 25 %.

Durch das Inkrafttreten des „Tax Cuts and Jobs Act“ zum 01.01.2018 haben die USA eine erhebliche Anpassung der Unternehmensbesteuerung vorgenommen. Wesentlich ist hierbei die Senkung der Körperschaftssteuer von 35 % auf 21 %. Zur Vermeidung der Doppelbesteuerung von Dividenden wird die Anrechnungsmethode verwendet. Die USA gewähren für die Dividendenzahlungen von Tochtergesellschaften, die mindestens zu 10 % im Besitz eines amerikanischen Unternehmens sind, einen Steuerkredit.

Allgemein zeigt die Analyse der Unternehmenssteuersätze und der Vermeidungsstrategien der Doppelbesteuerung der G7-Staaten zwei Dinge. Zum einen erheben die Staaten in ihrer Höhe sehr unterschiedliche Steuersätze und auch die Effektivbelastung unterscheidet sich aufgrund von Sonderregelungen stark. Zum anderen kommt es auch bei den Methoden zur Vermeidung der Doppelbesteuerung zu variierenden Systemen. Viele Staaten nutzen ein Freistellungsverfahren. Es existieren aber Unterschiede, für wen dieses unter welchen Bedingungen greift. Die Vielfalt der Systeme lässt daher erkennen, dass noch andere Anreize als die reine Vermeidung der Doppelbesteuerung entscheidend für die Ausgestaltung des Steuersystems sind.

## 2.6. Minderbesteuerung

Das Pendant zur Doppelbesteuerung ist die Minderbesteuerung. Die Komplexität der Besteuerung grenzüberschreitender Aktivitäten kann nicht nur dazu führen, dass die gleichen Einkünfte mehrfach besteuert werden, sondern auch dazu, dass eine geringere Belastung erreicht wird als bei einer einseitigen Besteuerung im Quellen- oder Wohnsitzland.

Generell lassen sich zwei Arten der Minderbesteuerung unterscheiden. Dies sind die systembedingte und die gestaltungsbedingte Minderbesteuerung. Der wesentliche Unterschied zwischen den Arten besteht darin, ob die Minderbesteuerung auf Staats- oder Unternehmensebene ausgelöst wird. Die systembedingte Minderbesteuerung entsteht entweder, wenn Staaten durch das Vorliegen negativer Qualifikationskonflikte ganz oder teilweise auf ihr Besteuerungsrecht verzichten oder wenn ein Staat im Rahmen des „unfairen“ Steuerwettbewerbs Steuererleichterungen für bestimmte Interessensgruppen gewährt.

Im Regelfall bezieht sich der „unfaire“ Steuerwettbewerb auf Erleichterungen für Steuerausländer, um den Quellenstaat für ausländische Investitionen attraktiver zu machen (vgl. Kapitel 3).

Scheffler (2009, S. 94 ff.) unterteilt fünf Formen derartiger Vergünstigungen. Dies sind tatsächliche Begünstigungen, die Steuerausländern zu Teil werden, z. B. bei Transaktionen mit Steuerausländern. Umgekehrt können auch inländische Unternehmen von Regelungen ausgenommen werden, sodass kein direkter Vorteil für ausländische Unternehmen besteht, sie diesen aber de facto erhalten. Des Weiteren kann der Staat bei den Regelungen der zwischenstaatlichen Erfolgszurechnung die internationalen Standards aushöhlen, umgehen oder bewusst andere Regelungen anwenden. In den gleichen Bereich fallen zudem die fehlende Transparenz des Steuersystems, eine inkonsequente Anwendung des Steuerrechts und die Gewährung von Vorzügen, obwohl keine wirtschaftliche Tätigkeit im Quellenstaat nachgewiesen werden kann.

Negative Qualifikationskonflikte lassen sich ebenfalls in zwei Kategorien unterteilen. Zum einen sind dies die sogenannten „weißen Einkünfte“, zum anderen der Fall des

„Double-Dip“. Als weiße Einkünfte werden Einkünfte bezeichnet, die zwar besteu- rungspflichtig wären, bei denen das Recht zur Besteuerung aber nicht ausgeübt wird. Dies kann passieren, wenn z. B. beide Staaten nach dem Territorialitätsprinzip oder dem Universalitätsprinzip besteuern. Aufgrund der anvisierten Vermeidung der Dop- pelbesteuerung kann es nun dazu kommen, dass ein Staat davon ausgeht, dass im je- weils anderen Staat die Einkünfte besteuert werden. So verzichten beide Staaten auf eine Besteuerung der Einkünfte und diese bleiben steuerfrei.

Des Weiteren kann die zwischenstaatliche Erfolgszuordnung zu Fehlern führen. Bei grenzüberschreitend tätigen Unternehmen ist die Abgrenzung, welche Einkünfte, er- brachten Leistungen und Zahlungen welcher Betriebsstätte und damit den Einkünften im jeweiligen Staat zuzurechnen sind, in vielen Fällen komplex. Beispielfhaft kann hier die Zurechnung von Vermögenswerten zu einer Betriebsstätte angeführt werden. Es ist leicht vorstellbar, dass bei fehlendem oder unzureichendem internationalen Infor- mationsaustausch nicht verlässlich bestimmbar ist, ob und in welchem Ausmaß Ver- mögenswerte von einer Betriebsstätte ökonomisch besessen und in welchem Umfang sie genutzt werden. Aus diesem Grund kann es dazu kommen, dass Einkünfte in beiden Staaten nicht angerechnet und somit auch nicht besteuert werden. Der umgekehrte Fall ergibt sich beim Double-Dip. Wenn beide Staaten die gleichen abzugsfähigen Auf- wendungen von der Bemessungsgrundlage abziehen, kommt es so zu einer Steuerer- sparnis in beiden Staaten, obwohl die Aufwendungen vom Prinzip her nur in einem Staat abzugsfähig sein sollten.

Abschließend kann es zu einer systembedingten Minderbesteuerung kommen, wenn sich die Vertragsparteien uneinig sind, wem das Besteuerungsrecht zusteht. Haben ein Wohnsitzstaat und ein Quellenstaat in einem komplexen Fall unterschiedliche Beste- erungsrichtlinien in ihrem DBA festgehalten und beide Staaten gehen davon aus, dass das Besteuerungsrecht beim jeweils anderen Staat liegt, kann es dazu kommen, dass beide Staaten von einer Besteuerung eines Sachverhaltes absehen.

Die gestaltungsbedingte Minderbesteuerung setzt auf der Unternehmensebene an. Un- terschieden werden hierbei Vorgehensweisen, die entweder mit den geltenden Steuer- gesetzen konform sind oder Praktiken, die gegen eben diese verstoßen. Es gibt aber auch Grauzonen, bei denen nicht ganz klar ist, ob das Unternehmen gegen Gesetze

verstößt oder sich noch im Bereich des Zulässigen bewegt. Das gängigste Beispiel für eine solche Grauzone ist die Transferpreisgestaltung (vgl. Kapitel 4.3.1.). Transferpreise geben den Wert konzerninterner Waren oder Dienstleistungen an, die zwischen Unternehmensteilen ausgetauscht werden. Bei der Ansetzung der Transferpreise entsteht ein gewisser Gestaltungsspielraum, da die Informationslage immer einen Korridor bei der Höhe des jeweiligen Preises zulässt. Entsprechend ist es bei der Transferpreisgestaltung oft schwierig zu unterscheiden, ob es sich um einen betriebswirtschaftlich zu rechtfertigenden Preis handelt oder nicht.

Deutlichere Verstöße gegen die Steuergesetzgebung ergeben sich bei der Ausgestaltung der Tätigkeit einer Unternehmenstochter im Ausland. So kann eine Tochter als sogenannte „Briefkastengesellschaft“ genutzt werden, die zwar keine tatsächliche wirtschaftliche Tätigkeit ausübt, aber durch das Erstellen fiktiver Rechnungen einen solchen Eindruck vermittelt. Des Weiteren ist es möglich, dass in der Tochterfirma zwar tatsächliche Geschäftstätigkeit vorliegt, aber verschleiert wird, in welchem Staat der Ort der Geschäftsleitung liegt. So kann zwar die Durchführung der Tätigkeiten der Geschäftsleitung im Ausland durch den dortigen Geschäftsführer erfolgen, der Ort der Geschäftsleitung aber nach wie vor im Inland liegen. Dementsprechend wird versucht den Besteuerungsanspruch nach dem Wohnsitzlandprinzip vom Inland ins Ausland zu verlagern. Eine weitere Möglichkeit stellt die Verschleierung im Ausland erzielter Einkünfte dar. Aufgrund des fehlenden Informationsaustausches können so im Ausland erzielte Erträge, die im Inland nach dem Wohnsitzlandprinzip besteuernspflichtig sein können, schlicht nicht angegeben werden, um sich der gesetzmäßigen Besteuerung zu entziehen. (vgl. OECD, 2014b, R(5)-2)

Ein Beispiel für eine gesetzeskonforme gestaltungsbedingte Minderbesteuerung ergibt sich im Bereich der internen Kredite (vgl. Kapitel 4.3.2.). In den meisten Fällen sind die Aufwendungen für interne Kredite in dem Staat, in dem das Unternehmen den Kredit erhält, steuerlich abzugsfähig. Bei einer externen Finanzierung muss dies nicht vollumfänglich so sein. Entsprechend ergeben sich Finanzierungsstrukturen bei der Kreditaufnahme und internen Weitergabe, die zu einer Minderbesteuerung in dem Staat führen, in dem das Unternehmen den internen Kredit erhält.

Die verschiedenen Formen der Minderbesteuerung bieten daher strategische Vorteile für manche Staaten und Unternehmen. Entsprechend kommt es aber auch zu Regulierungspotenzialen, die ebendiese Vorteilsnahme begrenzen oder verhindern sollen.

## **2.7. Schlussbetrachtung**

Die bisherige Analyse der Gewinnbesteuerung multinationaler Unternehmen zeigt deutlich, dass sich sowohl für Staaten als auch Unternehmen ein großes Spannungsfeld aufbaut. Einerseits muss die Gewinnbesteuerung nach fairen, transparenten Regelungen funktionieren und soll dabei möglichst verzerrungsfrei im Sinne der angesprochenen Kapitalimport- und Kapitalexporthneutralität sein. Andererseits sollten sowohl Belastungen im Sinne von Doppelbesteuerungen als auch Minderbesteuerungen möglichst vermieden werden, um keine Vor- oder Nachteile im Wettbewerb zwischen Unternehmen (unabhängig davon, ob es sich um in- oder ausländische Unternehmen handelt) zu generieren. Ähnliches gilt natürlich auch für multinationale Unternehmen. Diese werden versuchen alle Arten der Doppelbesteuerung zu vermeiden und wann immer möglich (zumindest legale) Wege der Minderbesteuerung anzuvisieren. Zudem haben Staaten ein starkes Motiv ihr Steueraufkommen gegen Abflüsse in andere Länder zu sichern, sowie inländische Produktion und Arbeitsplätze und somit die Wohlfahrt der Bürger zu erhalten.

Das Resultat sind hochkomplexe Steuersysteme, die sich im Wesentlichen zwar einig sind, dass sie Doppelbesteuerung vermeiden und Minderbesteuerung verhindern wollen, aber diese Ziele unterschiedlich erreichen möchten. Dies führt dazu, dass z. B. alle G7-Staaten Regelungen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung getroffen haben. Die Tatbestände, nach denen die Regeln greifen, und wann und für wen Ausnahmeregelungen existieren, sind aber unterschiedlich. Darüber hinaus greifen zwischen den Staaten verschieden ausgestaltete Doppelbesteuerungsabkommen, die zwar auch hier wieder einem einheitlichen Grundgedanken folgen, aber doch völlig unterschiedlich sind.

Allein die Ausgestaltung und Umsetzung eines Unternehmenssteuersystems, das diese Ziele erfüllt, ist schwierig. Darüber hinaus kommt es in der Unternehmensbesteuerung

auch noch zu einem anreizbedingten Spannungsfeld, das bisher nur am Rande angesprochen wurde. Der bisherige Fokus lag darauf die grundlegende Funktionsweise der Besteuerung von Unternehmensgewinnen im Hinblick auf grenzüberschreitende Tätigkeiten multinationaler Unternehmen darzustellen. Es wurde aufgezeigt, zu welchen Problemen es kommt und welche Lösungsmöglichkeiten sich für diese aus einer Gesamtheit betrachtete Situation ergeben. Neben diesem Effizienzgedanken haben aber sowohl Staaten als auch Unternehmen sehr spezifische, eigene Interessen, die sie verfolgen können und wollen. So kann das Ziel von Staaten ein anderes sein als ein funktionales, verzerrungsfreies Steuersystem zu etablieren. Die Ausgestaltung kann auf vielfache Weise den eigenen Vorteilen dienen. Gleiches gilt für multinationale Unternehmen, denen die Möglichkeit offensteht die komplexen Rahmenbedingungen zu ihrem Vorteil zu nutzen.

Aus diesem Grund werden sich die nachfolgenden Kapitel dieser Thematik widmen. Zuerst werden die anreizbedingten Vorteile für Staaten und multinationale Unternehmen angesprochen sowie aufgezeigt, wie sie diese nutzen. Anschließend werden dann die Regulierungsmöglichkeiten aufgezeigt, die eben dieses Verhalten eindämmen oder verhindern können und ihre theoretischen und praktischen Grenzen und Effekte analysiert.

### **3. Aspekte des Internationalen Steuerwettbewerbes**

Die bisher geschilderte Diversität der Unternehmenssteuersysteme hat verschiedene Gründe. Die Struktur der Staaten weltweit ist sehr unterschiedlich, sodass Staaten bei der Ausgestaltung ihrer Steuersysteme stark variierenden Voraussetzungen Rechnung tragen müssen. Auch ohne internationale Verflechtung und grenzüberschreitende Aktivitäten von Unternehmen würden die einzelnen Staaten wohl mit verschiedenen Unternehmenssteuersätzen operieren und unterschiedliche Sonderregeln implementieren. Die wachsende Mobilität von Arbeit und Kapital im weltweiten Wirtschaftsgeschehen verstärkt diese Tatsache zunehmend. Der Trade-Off, dem die Besteuerung gegenübersteht, entsteht zwischen der Belastung der Steuerpflichtigen auf der einen und den generierten Steuereinnahmen auf der anderen Seite. Eine hohe steuerliche Belastung kann, neben anderen Faktoren, die Attraktivität eines Standortes mindern und zu einer Abwanderung der mobilen Produktionsfaktoren führen. Andererseits führt eine solche Verlagerung auch dazu, dass sich die Produktionsfaktoren in einer anderen Region ansiedeln. Eine Senkung des Steuersatzes führt also auf den ersten Blick zu einer Senkung der Steuereinnahmen durch die bestehenden Steuerpflichtigen. Andererseits zieht die Senkung mobile Produktionsfaktoren aus anderen Staaten an. Handelt es sich dabei um Kapital und qualifizierte Arbeitskräfte, wirkt dieser Effekt positiv auf die Steuereinnahmen (vgl. Kapitel 3.1.).

Die geschilderte Anreizsituation trifft im Wesentlichen auf alle Staaten zu. Eine Senkung der steuerlichen Belastung durch einen Staat hat entsprechend direkte Auswirkungen auf andere Staaten, da entweder Ressourcen an diesen Staat abfließen oder die Möglichkeit gemindert wird, Ressourcen aus diesem Staat anzuziehen. Die Kombination aus entstehenden Wechselwirkungen, die Staaten dazu veranlassen können ihre Steuersysteme anzupassen, und der tatsächlichen Ausgestaltung des Steuersystems zur Verbesserung der Wettbewerbsposition, werden als internationaler Steuerwettbewerb bezeichnet.

Die konzeptionelle Theorie des internationalen Steuerwettbewerbs geht auf die Arbeiten von Zodrow und Mieszkowski (1986, S. 356 ff.) und Wilson (1986, S. 296 ff.)

zurück. Beide Arbeiten zeigen, dass die Besteuerung von Kapital zu einer verzerrenden Wirkung und damit zu einer Unterversorgung mit lokalen öffentlichen Gütern führt. Die Argumentationskette wird allerdings schon Anfang der 1970er-Jahre von Bradford und Oates (1971, S. 432) und Oates (1972, S. 11 ff.) formuliert. Wilson (1986, S. 301) argumentiert, dass dieses Problem auf die fehlende Berücksichtigung einer fiskalischen Externalität zurückzuführen ist. Die Erhebung einer Kapitalsteuer nach dem Quellenlandprinzip führt wie in Kapitel 2 gezeigt zu einem Abfluss von Kapital in andere Länder und erhöht dort die Steuerbasis.

Razin und Sadka (1991, S. 69) argumentieren auf den Erkenntnissen aufbauend, dass es zu keiner Verzerrung der Nettokapitalrenditen kommt, wenn alle Staaten nach dem Wohnsitzlandprinzip besteuern und hinreichend koordiniert sind, sodass die Besteuerung auch durchsetzbar ist. Im Fall nicht ausreichend koordinierter Staaten, kommt es aber zu einem „race to the bottom“, bei dem die Staaten dauerhaft einen Anreiz besitzen mit ihren Steuersätzen den Steuersatz des jeweils anderen Staates zu unterbieten (vgl. S. 69).

Zodrow und Mieszkowski (1986, S. 358) umgehen das „race to the bottom“, indem sie per Annahme die Pauschalsteuer limitieren. So ergibt sich ein nicht-kooperatives Gleichgewicht der Kapitalbesteuerung, das eine Unterversorgung mit öffentlichen Gütern zur Folge hat. Wildasin (1989, S. 193) zeigt darauf aufbauend, dass die Unterversorgung, die durch die Steuer ausgelöst wird, mittels einer Subvention an die Staaten aufgehoben werden kann. Wildasin (1988, S. 230 ff.) und Hoyt (1991, S. 123 ff.) analysieren den Steuerwettbewerb mit einer kleineren Anzahl an Ländern. In diesem Fall kann Marktmacht zu höheren Steuersätzen und einer größeren Wohlfahrt führen, was erklärt, warum die Besteuerung von Kapital ihre theoretische Berechtigung hat (vgl. Hoyt, 1991, S. 129 ff.). Das ökonomische Argument von Hoyt (1991, S. 127) basiert auf der Annahme, dass eine geringere Anzahl an Ländern den Wettbewerb um Kapital reduziert. Entsprechend entsteht ein geringer Wettbewerbsdruck Kapitalzuflüsse zu generieren und es resultieren höhere Steuersätze. Das so erreichte Gleichgewicht mit positiver Kapitalsteuer zeigt, dass es je nach Verfügbarkeit der Steuerinstrumente Staaten eine Kapitalbesteuerung nutzen können.

Darüber hinaus erweitern Bucovetsky und Wilson (1991, S. 333 ff.) das Modell um Asymmetrien zwischen den Ländern. Die Autoren analysieren den Wettbewerb zwischen großen und kleinen Staaten. Es zeigt sich, dass die großen Länder höhere Steuersätze etablieren als die kleineren Länder, da Kapitalflucht für sie weniger ein Problem darstellt. Die sich ergebenden Steuersatzdifferenziale führen zu einer Kapitalverschiebung von den großen in die kleinen Länder. Das Ergebnis von Bucovetsky und Wilson (1991, S. 349 ff.) liefert erstmals die Erklärung für den angesprochenen Zusammenhang zwischen Steuersatz und ausländischen Direktinvestitionen. Das ökonomische Argument hinter diesem Zusammenhang basiert darauf, dass die Kapitalströme, die Ländern zufließen, zu einer Erhöhung der marginalen Produktivität der Arbeit und somit zu einem höheren Arbeitsangebot führen (vgl. Fuest et al. 2005, S. 23). Ein wirtschaftlicher Kapitalstrom der zu einer Zunahme des tatsächlichen Arbeitsangebots führt ist eine Direktinvestition. Entsprechend wird der Zusammenhang von Steuersatzänderung und damit verbundener Anpassungen von Direktinvestitionen schon in der Arbeit von Bucovetsky und Wilson (1991) nahegelegt.

Ausgehend von diesen Arbeiten hat sich in den letzten Jahrzehnten ein großes Forschungsfeld mit verschiedenen Teilbereichen entwickelt. Die für diese Arbeit relevante Literatur ist in den jeweiligen Kapiteln dokumentiert. Dies sind die Arbeiten zu ausländischen Direktinvestitionen (Kap. 3.1.), die Entwicklung der Körperschaftsbesteuerung (Kap. 3.2.), Preferential Tax Regimes und Steueroasen (3.3.) und die Literatur zur Gewinnverschiebung multinationaler Unternehmen und ihrer Regulierung (Kap. 4 und Kap. 5).

### **3.1. Die Rolle ausländischer Direktinvestitionen**

Im Wesentlichen profitieren Länder durch ausländische Direktinvestitionen über drei Kanäle. Am naheliegendsten sind die beiden direkten ökonomischen Vorteile, die sich aus der mit der Investition verbundenen Geschäftstätigkeit ergeben. Dies sind Arbeitsplätze und damit verbundenes Arbeitseinkommen und durch die Erzielung von Einnahmen aus der Geschäftstätigkeit auch Unternehmenssteuereinnahmen (vgl. Gresik, 2001, S. 800). Neben den direkten existieren aber auch noch indirekte Vorteile, die

sich aus den Direktinvestitionen ergeben. So führt die Ansiedlung einer Tochterunternehmung eines multinationalen Unternehmens zu Wissens-Spillover. Diese positiven Externalitäten treten bei räumlicher Nähe zwischen Organisationseinheiten auf. Der Spillover kann sich dann sowohl auf Unternehmen derselben Branche übertragen (Marshall-Externalitäten) oder auch auf Unternehmen unterschiedlicher Branchen (Jacobs-Externalitäten).<sup>19</sup> Durch das gewonnene Wissen profitieren also inländische Firmen, die in der Nähe angesiedelt sind, indirekt von der ausländischen Direktinvestition. Grundsätzlich können also alle Länder durch ausländische Direktinvestitionen profitieren. Selbstverständlich fällt dieser Effekt für wirtschaftlich und technologisch schwächer aufgestellte Länder verhältnismäßig stärker aus.

Den positiven Effekten steht die strategische Nutzung der unterschiedlichen Besteuerungssysteme in den betreffenden Ländern gegenüber. Multinationale Unternehmen sind heutzutage in der Lage sowohl Produktion als auch Ressourcen flexibel über Grenzen hinweg zu bewegen. Des Weiteren können multinationale Unternehmen Steuersatzdifferenziale, unterschiedliche Anrechnungsverfahren, Transferpreisvorschriften oder Informationsasymmetrien ausnutzen, um ihre Steuerlast zu reduzieren. In dem Wissen, dass die Länder vielfach auf ausländische Direktinvestitionen angewiesen sind, lassen sich sogar die Regierungen der Länder gegeneinander ausspielen (vgl. Gresik, 2001, S. 800).

Ausgehend von den Vorteilen aus ausländischen Direktinvestitionen ist es nicht verwunderlich, dass Länder ihre Steuersysteme an die Bedürfnisse der multinationalen Unternehmen angepasst haben. So setzen verminderte Steuersätze oder das Fehlen von Doppelbesteuerungsabkommen und damit einhergehende Informationsasymmetrien einen Anreiz für die Unternehmen ihre Investition in dem entsprechenden Land zu tätigen (vgl. Kapitel 2.4., 2.6. und 3). Entsprechend gibt es Studien, die den Effekt einer Steuersatzanpassung auf die Höhe ausländischer Direktinvestitionen schätzen. Gordon und Hines (2002, S. 1979 ff.) zeigen, dass die frühen Zeitreihenanalysen eine Elastizität von FDI zu Gewinnen von 1 aufweisen. Feld und Heckemeyer (2011, S.

---

<sup>19</sup> Eine ausführliche Beschreibung der Arten von Wissens-Spillover und über welche Kanäle sie übertragen werden, findet sich in Brökel (2016, S. 43 ff.).

233) finden in einer Meta-Studie eine Semi-Elastizität zwischen Steuersatzänderung und ausländischer Direktinvestition von 2,49. Eine Steuersenkung um 1 % führt entsprechend zu einer Erhöhung der ausländischen Direktinvestitionen um 2,49 %. Einen noch größeren Effekt finden de Mooij und Ederveen (2003, S. 348) mit einer Semi-Elastizität von 3,3. Altshuler und Grubert (2006, S. 463 ff.) zeigen mit Daten von 1992, 1998 und 2000, dass die Elastizität im Zeitablauf ansteigt. Eine Senkung des Steuersatzes eines Landes hat also eine Erhöhung der ausländischen Direktinvestitionen zur Folge.

Die bisherige Forschung zu den Effekten von ausländischen Direktinvestitionen ist sehr umfangreich und im Rahmen dieser Arbeit nicht widerzugeben. Sowohl Feld und Heckemeyer (2011, S. 234 ff.) als auch de Mooij und Ederveen (2003, S. 334 ff.) geben einen Überblick über die bestehende Literatur zum Effekt von Steuersätzen auf ausländische Direktinvestitionen.

Es lässt sich aber festhalten, dass nicht nur multinationale Unternehmen einen Anreiz zur strategischen Gewinnverschiebung haben, sondern auch Länder diese Praxis unterstützen oder zumindest in Kauf nehmen ausländische Direktinvestitionen anzuziehen, um wirtschaftlich und technologisch zu profitieren. Eine Analyse der Regulierungsmöglichkeiten muss also immer sowohl die Anreizsysteme für Firmen als auch die strategische Zielsetzung der einzelnen beteiligten Staaten berücksichtigen. Aus diesem Grund stellen die folgenden Abschnitte die Bedeutung von ausländischen Investitionen und die Erkenntnisse der bisherigen Forschung heraus und analysieren die Entwicklung der nominalen und effektiven Belastung durch die Unternehmensbesteuerung.

### **3.2. Entwicklung der nominellen und effektiven Körperschaftsteuersätze**

Die Auswirkungen des internationalen Steuerwettbewerbs lassen sich am besten an der Entwicklung der gesetzlichen und effektiven Steuersätze ablesen. Während gesetzliche Steuersätze die Tarifstruktur des jeweiligen Steuersystems wiedergeben, dienen effektive Steuersätze als Kennzahl um die gesamten Auswirkungen von Änderungen

der Bemessungsgrundlage, des Steuertarifs oder Zeiteffekte zu erfassen (vgl. Keuschnigg, 2005, S. 21). Eggert (2001, S. 24) führt aus, dass „effektive Steuersätze aggregierte Indikatoren sind, die neben den tariflichen Steuersätzen alle Regelungen des Steuersystems berücksichtigen, welche die Kapitalkosten der Unternehmen beeinflussen“. Für die Analyse der Auswirkungen des Steuerwettbewerbs ist eine Betrachtung der gesetzlichen Steuersätze nicht ausreichend. Neben der Reduzierung des Steueraufkommens durch den niedrigeren Steuersatz kommt es zu einer Ausweitung der Bemessungsgrundlage aufgrund gestiegener Zuflüsse ausländischer Investitionen und geringerer Abflüsse des heimischen Kapitals (vgl. Kap. 3.1.). Zusätzlich sind andere Einflussfaktoren für die steuerliche Belastung entscheidend, als der reine nominale Steuersatz. Hierunter fallen beispielsweise Abschreibungsregelungen, die Ausgestaltung der Abzugsfähigkeit von der Bemessungsgrundlage oder Fragen der nachgelagerten Besteuerung. Aus diesem Grund hat die Analyse Kennzahlen entwickelt, die alle Einflussfaktoren auf ein Steuersystem abbilden und so die Analyse bestehender Steuersysteme oder von Systemänderungen ermöglichen sollen. Zu unterscheiden sind hierbei rückblickende und vorausschauende Indikatoren (vgl. Becker und Fuest, 2003, S. 792). Die rückblickenden Indikatoren analysieren Auswirkungen eines Steuersystems und der Investitionsentscheidungen auf Basis der getroffenen Entscheidungen in der Vergangenheit und den daher beobachtbaren Daten. Der Vorteil dieser Indikatoren liegt in der umfassenden Betrachtung der Komplexität eines Systems, da die gesammelten Daten die meisten realen Effekte widerspiegeln können. Der Vorteil vorausschauender Indikatoren liegt in der Analyse zukünftiger Änderungen und der Antizipation der resultierenden Entwicklung.

Die für die Analyse relevanten Kennzahlen sind der effektive Durchschnittssteuersatz (EATR) und der effektive Grenzsteuersatz (EMTR). Die Konzepte gehen im Wesentlichen auf die Arbeiten von King und Fullerton (1984) sowie Devereux und Griffith (1999, 2003) zurück. Beide Kennzahlen untersuchen die Auswirkungen des Steuersystems auf ein hypothetisches Investment. Aufgrund der angesprochenen Charakteristiken unterscheidet sich die Rendite eines Investments von der Rendite  $i$ , die mit

dem gleichen Betrag an Ersparnissen erzielt werden kann. Eine Rendite, die nach Steuern der marktüblichen Verzinsung entspricht, wird als kritische Kapitalrendite  $\hat{p}$  bezeichnet. Der EMTR gibt nun das Verhältnis des Steuerkeils  $\hat{p} - i$  zur Kapitalrendite  $\hat{p}$  an (vgl. Devereux et al. 2002, S. 461). Als EATR ist das Verhältnis vom Barwert der Steuerzahlung zum Barwert der Erträge definiert (vgl. Devereux et al. 2002, S. 461). Bei der Analyse der Kennzahlen ergeben sich aber auch Probleme. Die Möglichkeiten der Steuerplanung und -vermeidung sowie die Schätzung zukünftiger Parameter machen die Modellierung eines Steuersystems kompliziert und erschweren so die Berechnung aussagekräftiger Kennzahlen. Zudem unterscheiden sich die Regelungen nicht nur zwischen unterschiedlichen Steuersystemen, sondern auch innerhalb einzelner Staaten und Branchen. Ein Beispiel hierfür sind die stark variierenden Abschreibungsraten für Maschinen, Gebäude oder immaterielle Vermögensgegenstände.

Der vorliegende Abschnitt analysiert die Entwicklung der gesetzlichen und effektiven Steuersätze für die G7-Staaten und gibt einen Überblick über die empirische Literatur in diesem Kontext. Devereux, Griffith und Klemm (2002) betrachten die G7-Staaten zwischen den Jahren 1982 und 2001 und bilden damit einen hervorragenden Startpunkt für die Analyse. Diese zeigt, dass der gesetzliche Steuersatz in den meisten der G7-Staaten zwischen 1982 und 2001 gesenkt wurde. Die einzige Ausnahme bildet Italien, die ihren Steuersatz um einen Prozentpunkt erhöht haben. Für 16 ausgewählte Staaten zeigen Devereux, Griffith und Klemm (2002, S. 456) zudem, dass der durchschnittliche Steuersatz von 48 % auf 35 % gesunken ist.<sup>20</sup> Auf Basis von OECD-Daten<sup>21</sup> wird die Analyse der gesetzlichen Steuersätze von Devereux, Griffith und Klemm (2002, S. 457) in diesem Kapitel bis 2019 fortgeführt. Die Entwicklung ist in Abbildung 2 dargestellt. Die in Abbildung 2 verwendeten Daten bilden die Steuersätze auf zentraler staatlicher Ebene inklusive Ergänzungssteuern<sup>22</sup> ab. Es zeigt sich, dass die gesetzlichen Steuersätze auch im Zeitraum zwischen 2001 und 2019 in den G7-Staaten weiter

---

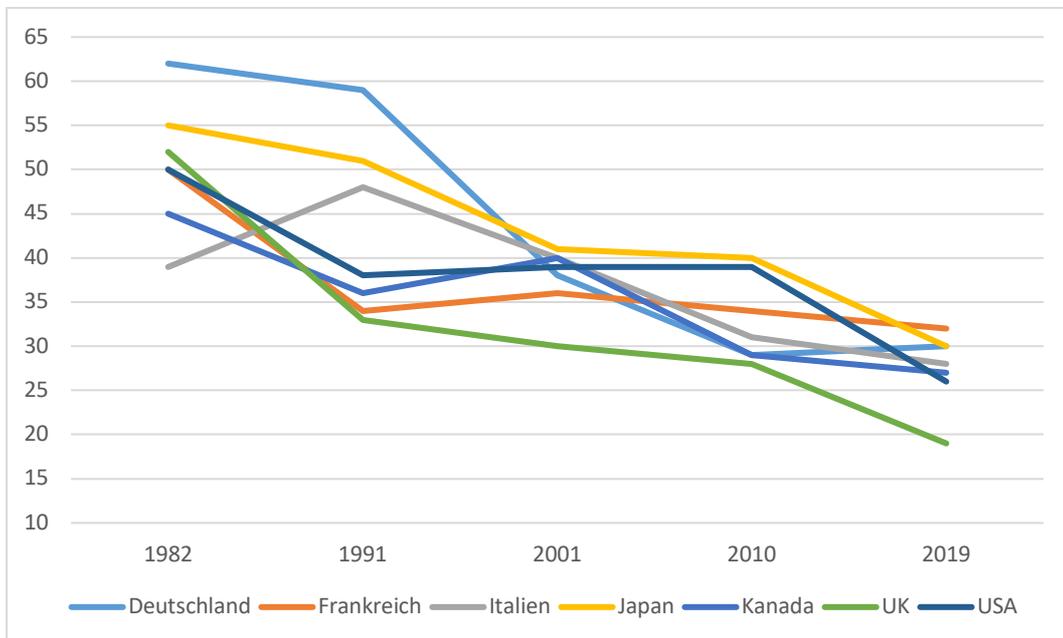
<sup>20</sup> Neben den G7-Staaten wurden für die Berechnung Österreich, Belgien, Finnland, Irland, Portugal, Spanien, Schweden und die Niederlande untersucht.

<sup>21</sup> Die verwendeten OECD-Daten sind unter <https://stats.oecd.org> abrufbar.

<sup>22</sup> Als Ergänzungssteuern werden Steuern definiert die zusätzlich zu einer bestehenden Steuer erhoben werden. Ein Beispiel wäre die Erhebung einer Vermögenssteuer zusätzlich zur bestehenden Einkommensbesteuerung.

gesunken sind. Die geringsten Änderungen ergaben sich bei Frankreich (4 %) und Deutschland (8 %). Alle weiteren G7-Staaten haben ihre Körperschaftssteuersätze um 11 bis 13 % gesenkt. Berechnet man auf Grundlage der Daten von Devereux, Griffith und Klemm (2002) die durchschnittlichen Steuersätze für die G7-Staaten zwischen 1982 und 2001 so kommt man auf eine Änderung von 12,7 %. Zwischen den Jahren 2001 und 2019 kommt es zu einer weiteren Reduzierung der durchschnittlichen Steuersätze in den G7-Staaten von 10,3 Prozentpunkten.

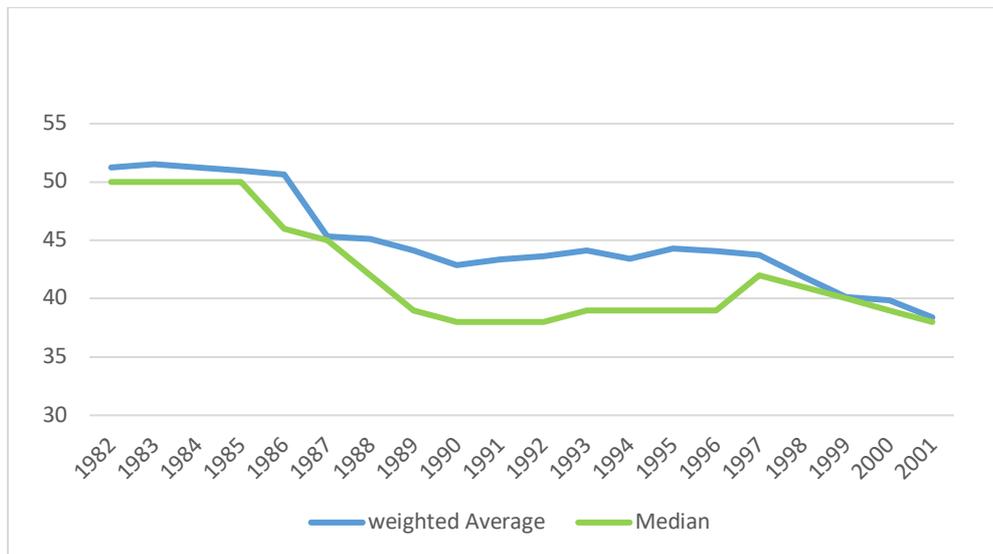
**Abbildung 2: Entwicklung der gesetzlichen Steuersätze von 1982-2019\***



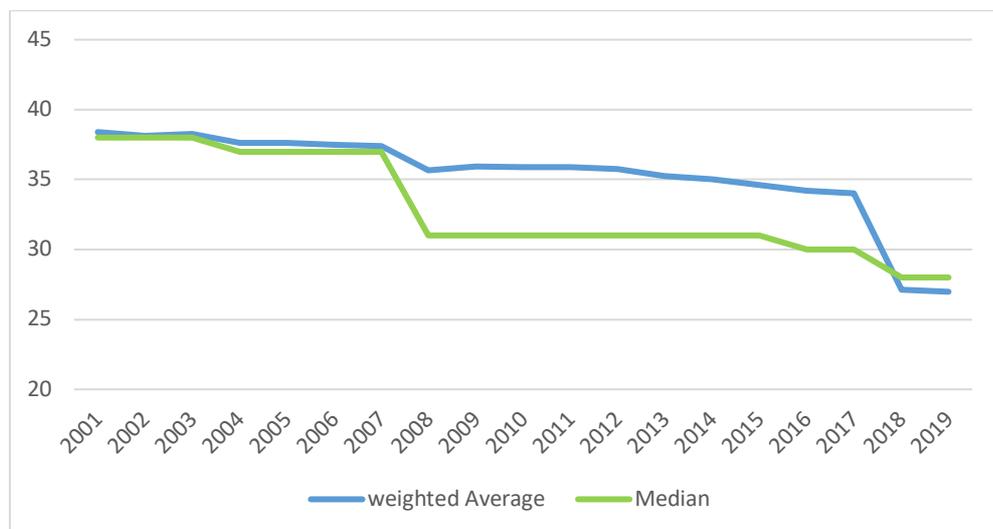
\* Die Daten für die Jahre 1982 und 1991 sind aus dem Datensatz von Devereux, Griffith und Klemm (2002) entnommen. Die Daten für die Jahre 2001, 2010 und 2019 sind OECD-Daten und stimmen mit denen von Devereux, Griffith und Klemm (2002) überein. Einzige Ausnahme bildet der Steuersatz von Kanada im Jahr 2001, der in den OECD-Daten mit 40 % ausgewiesen wird, und bei Devereux, Griffith und Klemm (2002) mit 36 %. Quelle: Eigene Darstellung mit OECD-Daten und Daten von Devereux, Griffith und Klemm (2002).

In Anlehnung an Devereux, Griffith und Klemm (2002, S. 458) ist die Entwicklung des Durchschnitts der Steuersätze der G7-Staaten gewichtet nach ihrem Anteil am BIP im jeweiligen Jahr und der jeweilige Median der Steuersätze zwischen 1982 und 2001 in Abbildung 3 und die Entwicklung in den Jahren von 2001-2019 in Abbildung 4 dargestellt.

**Abbildung 3: Median und gewichtete Steuersätze 1982–2001\***



**Abbildung 4: Median und gewichtete Steuersätze 2001–2019\***



\* Die Daten für die Steuersätze der Jahre 1982–2001 sind aus dem Datensatz von Devereux, Griffith und Klemm (2002) entnommen. Die Daten für die Steuersätze der Jahre 2002–2019 stammen aus dem Datensatz der OECD. Die Steuersätze wurden mit dem Anteil am BIP der jeweiligen Staaten im jeweiligen Jahr gewichtet. Die Daten für das BIP der Staaten stammen aus der World Economic Outlook Database des IMF.

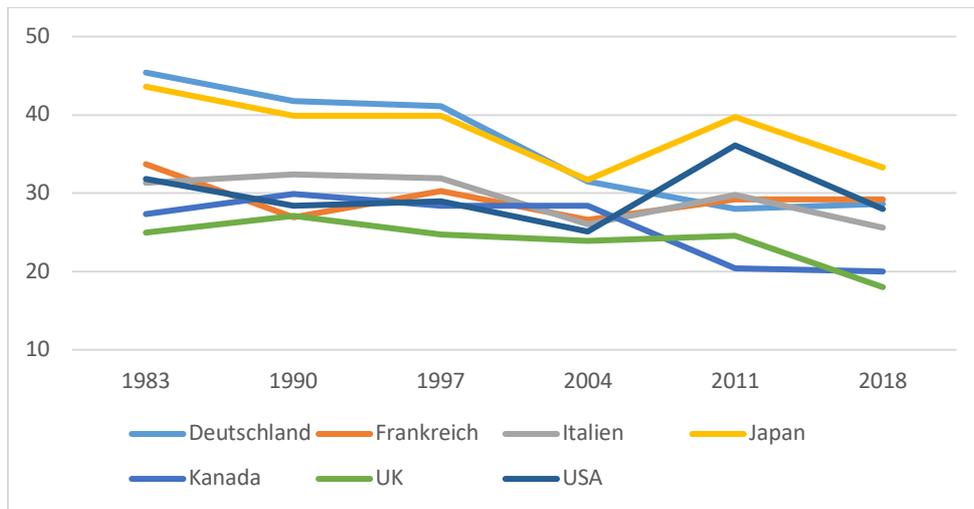
Quelle: Eigene Darstellung mit IMF-Daten und Daten von Devereux, Griffith und Klemm (2002).

Es ist deutlich zu erkennen, dass die Steuersätze sowohl im Median als auch im gewichteten Durchschnitt zwischen 1982 und 2001 gesunken sind. Im Median sinkt der Steuersatz der G7-Staaten um 12 % und im gewichteten Durchschnitt um 12,9 % über

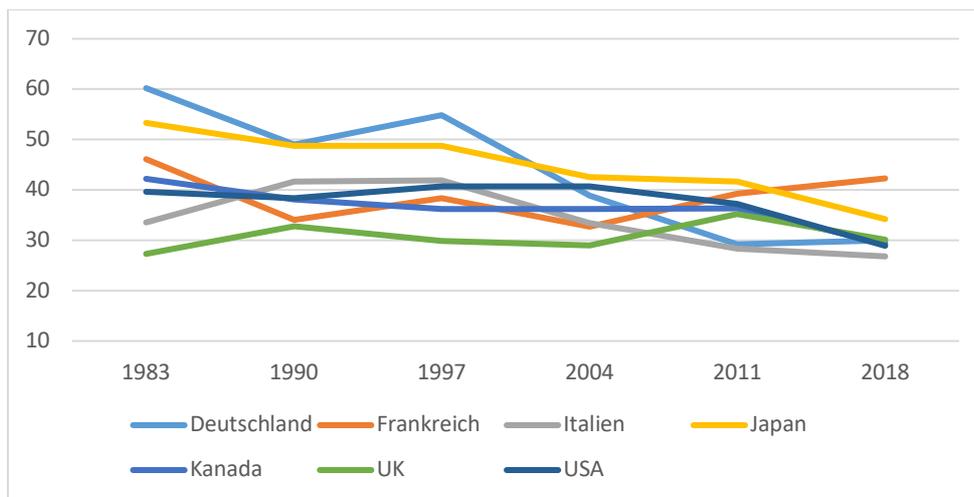
den betrachteten Zeitraum. Ein ähnliches Bild ergibt sich auch bei der Analyse der Jahre 2001–2019. Der Median sinkt bis 2019 um weitere 10 und der gewichtete Durchschnitt um 11,4 %. Die deutlichsten Veränderungen sind in den Jahren 2007–2008 und 2017–2018 zu beobachten. In 2007–2008 senkten vier der betrachteten Staaten (Deutschland, Kanada, Großbritannien und Italien) ihre gesetzlichen Körperschaftsteuersätze. Der Abfall ist im Median deutlich ausgeprägter als im gewichteten Durchschnitt, da in den zwei einflussreichsten Ländern für diesen Index (USA und Japan) die Besteuerung unverändert geblieben ist. Die Veränderung im gewichteten Durchschnitt 2017–2018 ist auf die Unternehmenssteuerreform der USA zurückzuführen, die zum 01.01.2018 (vgl. Kapitel 2.5.) in Kraft trat. Zusammenfassend lässt sich also festhalten, dass die gesetzlichen Steuersätze auch in den letzten Jahrzehnten in den betrachteten Indizes gesunken sind. Ein Sinken der tariflichen Steuersätze muss aber nicht zwangsläufig auch eine geringere effektive Steuerbelastung zur Folge haben. Egger (2001, S. 24) argumentiert, dass trotz eines hohen tariflichen Steuersatzes die effektive Steuerlast geringer sein kann als erwartet, da großzügige Abschreibungsraten die marginale Belastung senken können. Aus diesem Grund werden im Folgenden die effektiven Steuersätze der G7-Staaten analysiert.

Die Abbildungen 5 und 6 zeigen die EATRs in den G7-Staaten. In Abbildung 5 sind die jeweiligen gesetzlichen Regelungen für den Bereich „Maschinen und Anlagen“ unterstellt und in Abbildung 6 die für „Industriegebäude“.

**Abbildung 5: EATR 1983–2018 (Maschinen und Anlagen)\***



**Abbildung 6: EATR 1983–2018 (Industriegebäude)\***

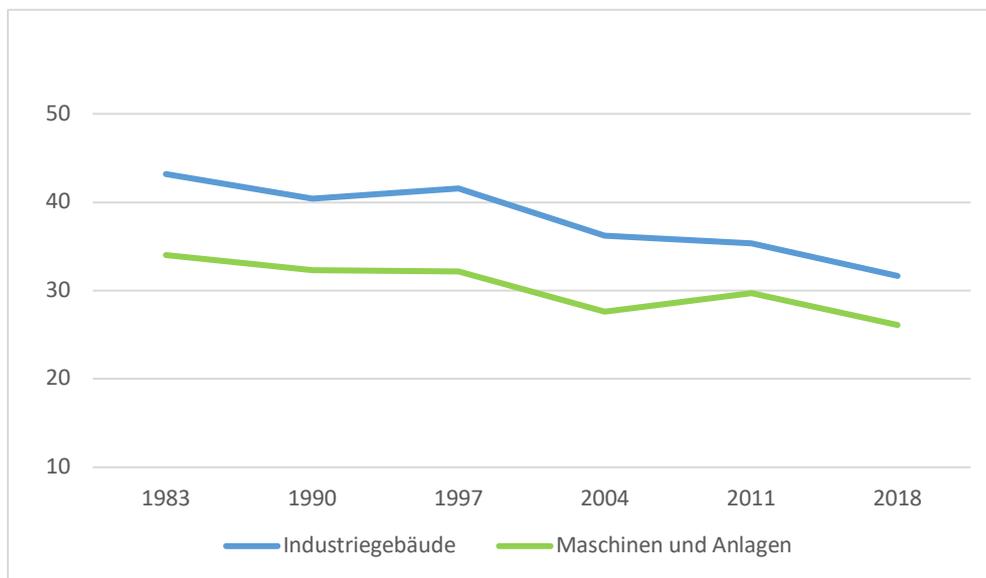


\* Die Daten für die Steuersätze der Jahre 1983–2004 sind aus dem Datensatz von Devereux, Griffith und Klemm (2002) entnommen. Die Daten für die Steuersätze der Jahre 2011 und 2018 stammen aus dem EU-Projekt des ZEW „Effective Tax Levels Using the Devereux/Griffith Methodology“. Quelle: Eigene Darstellung mit ZEW-Daten und Daten von Devereux, Griffith und Klemm (2002).

Auf den ersten Blick ergibt sich ein diverseres Bild als bei den nominalen Steuersätzen. So kommt es in einigen Ländern sowohl zu Steigerungen als auch Senkungen der EATRs im Zeitablauf. Vergleicht man die EATRs von 1983 mit denen von 2018 ist aber in fast allen Staaten in beiden Bereichen eine Reduzierung der EATRs zu be-

obachten. Die einzige Ausnahme bildet Großbritannien, das im Bereich der Industriegebäude den EATR von 27,3 % auf 30,1 % erhöht hat. Des Weiteren lässt sich festhalten, dass sich die Unterschiede zwischen den Staaten über den betrachteten Zeitraum verringert haben. So betrug der Unterschied zwischen dem höchsten und dem niedrigsten EATR in 1983 32,9 % (20,4 %) bei Industriegebäuden (Maschinen und Anlagen). Im Vergleich betrug der Unterschied in 2018 nur 15,5 % (15,3 %). Um die Entwicklung der effektiven durchschnittlichen Belastung in den G7-Staaten zu erfassen, zeigt Abbildung 7 die durchschnittlichen EATRs der G7-Staaten.

**Abbildung 7: Durchschnittliche EATRs 1983–2018\***



\* Die Daten für die Steuersätze der Jahre 1983–2004 sind aus dem Datensatz von Devereux, Griffith und Klemm (2002) entnommen. Die Daten für die Steuersätze der Jahre 2011 und 2018 stammen aus dem EU-Projekt des ZEW „Effective Tax Levels Using the Devereux/Griffith Methodology“  
Quelle: Eigene Darstellung mit ZEW-Daten und Daten von Devereux, Griffith und Klemm (2002).

Der Verlauf der durchschnittlichen EATRs zeigt eine kontinuierlichere Absenkung als die Betrachtung der einzelnen Staaten. So sind die durchschnittlichen EATRs zwischen 1983 und 2018 um 11,53 % im Bereich Industriegebäude und um 7,9 % im Bereich Maschinen und Anlagen gesunken. Auch der Verlauf der Kurven lässt auf eine ähnliche Anpassung im Durchschnitt über die Staaten schließen. Die Unterschiede in

der absoluten Höhe sind vor allem auf die in allen Staaten vorliegenden Größenunterschiede in den Abschreibungssätzen zurückzuführen. Es zeigt sich also, dass sowohl die nominellen als auch die effektiven Steuersätze im Zeitablauf gesunken sind. Das gleiche Ergebnis finden Devereux, Griffith und Klemm (2002, S. 458, S. 463) auch für die marginalen Steuersätze zwischen 1982 und 2005. Eine Zusammenfassung der bestehenden Literatur zur Entwicklung der Körperschaftbesteuerung findet sich bei Zodrow (2010).

Neben der Analyse der G7-Staaten zeigen mehrere Autoren, dass der Steuerwettbewerb auch oder vor allem in Entwicklungsländern eine Rolle spielt. Grubert (2001, S. 116) kann zeigen, dass die effektiven Steuersätze in kleinen, offenen und armen Staaten stärker auf Steuerwettbewerb reagieren. Ein ähnliches Ergebnis finden Keen und Simone (2004, S. 1318 ff.) und argumentieren, dass der Steuerwettbewerb einen stärkeren Einfluss in Entwicklungsländern hat, da er sich nicht nur auf die nominellen, sondern auch auf die effektiven Steuersätze bezieht.

Zusammenfassend lassen sich mehrere Aspekte des Steuerwettbewerbs in den letzten Jahrzehnten festhalten. Es ist Fakt, dass in den G7-Staaten sowohl die nominellen als auch die effektiven Steuersätze gesunken sind. Mindestens ein Anteil an dieser Entwicklung ist der gestiegenen Mobilität von Produktionsfaktoren und der allgemeinen internationalen Verflechtung zwischen Staaten zuzurechnen. Auf diese Weise sind die G7-Staaten Teil der Entwicklung des internationalen Steuerwettbewerbs. Devereux et al. (2008, S. 1210) können zwar nachweisen, dass Länder steuerwettbewerblich interagieren, inwiefern diese Staaten aber aktiven oder nur reagierenden Einfluss auf diese Entwicklung haben, ist angesichts der aufgezeigten Literatur zum Zusammenhang von Steuerwettbewerb und Entwicklungsländern schwer zu sagen. Inwiefern der Steuerwettbewerb zwischen den Staaten einen negativen Einfluss hat und wie stark dieser ist, ist aus den betrachteten Daten ebenfalls nicht zu entnehmen. Um der Antwort auf diese Frage näher zu kommen wird sich der folgende Abschnitt mit den Aspekten von schädlichem und harmlosem Steuerwettbewerb auseinandersetzen.

### **3.3. Preferential Tax Regimes**

Die OECD unterscheidet in ihrem Report „Harmful Tax Competition - An Emerging Global Issue“ schon 1998 zwischen schädlichem und harmlosen Steuerwettbewerb. Unter „schädlichem Steuerwettbewerb“ fasst die OECD verschiedene Praktiken zusammen, durch die Staaten aktiv die effektive Steuerbelastung in ihrem Land senken, um im Wettbewerb mit anderen Staaten zu profitieren. Eine solche effektive Minderbelastung kann verschiedene, schädliche Folgen haben. Die Minderbelastung verzerrt die finanziellen Zahlungsströme und damit auch die tatsächliche ökonomische Aktivität von Unternehmen weltweit. Das Prinzip der Kapitalimport- und Kapitalexportneutralität wird so zumindest indirekt verzerrt. Darüber hinaus kommt es zu einer Änderung der Besteuerungsstruktur, da die betroffenen Staaten entsprechend ihren Steuermix das effektive Level der Besteuerung anpassen. Eine Folge kann eine Verschiebung auf immobilere Bemessungsgrundlagen wie Arbeit, Konsum oder Eigentum sein. Dies verzerrt dann ebenfalls die Versorgungsstruktur mit öffentlichen und privaten Gütern und erhöht die administrativen Kosten der Besteuerung (vgl. OECD, 1998, S. 16). Des Weiteren wird durch diese Praktiken die Fairness des weltweiten Steuersystems unterwandert und die Norm, sich an Steuervorschriften und Abmachungen zu halten, wird zunehmend aufgeweicht. Sollten mehrere der genannten Möglichkeiten auf einen Staat zutreffen, spricht die OECD von schädlichen Steuerpraktiken in diesem Staat.

Die Staaten, die solche Praktiken verwenden, wurden 1998 entweder als Steueroasen (Tax Havens) oder als schädliche Steuervergünstigungssysteme (Harmful Preferential Tax Regimes) bezeichnet. Diese Steuerparadiese sind durch keine oder lediglich geringfügige Steuern, einen Mangel an effektivem Informationsaustausch, einen Mangel an Transparenz und keine wesentlichen Aktivitäten charakterisiert (vgl. OECD, 1998, S. 16). Das Hauptkriterium stellt verständlicherweise die niedrige Steuerbelastung dar, die die Vorteilnahme erst ermöglicht. In den meisten Fällen kennzeichnet Steueroasen, dass sie nicht oder nur in geringem Maße mit anderen Staaten kooperieren und Informationen austauschen. Für Unternehmen, die gezielt eine über die alleinige Entlastung

durch den geringeren Steuersatz hinausgehende Minderung ihrer Steuerbelastung erreichen möchten, spielt der fehlende Informationsaustausch eine zentrale Rolle, da so die Prüfung durch Steuerbehörden erschwert wird.

Das gleiche gilt für den Mangel an Transparenz, den Steueroasen oftmals aufweisen. Je schwieriger es ist, als außenstehender Staat die gesetzlichen Bestimmungen, rechtlichen Regelungen und administrativen Vorgaben eines anderen Staates zu überblicken, desto schwieriger ist die Durchsetzung eigener Besteuerungsansprüche. Abschließend lässt sich auch eine geringe ökonomische Aktivität in dem entsprechenden Staat als Kriterium für eine Steueroase festlegen. Führt eine Verlagerung des Kapitals in einen Staat zu keiner oder einer geringen gesteigerten ökonomischen Aktivität, liegt der Rückschluss nahe, dass diese Verlagerung nur aus Besteuerungszwecken vollzogen wurde. In diesem Zusammenhang ist eine exakte Abgrenzung, wann es sich um substantielle ökonomische Aktivität handelt, schwierig. Vor allem im Bereich von Finanz- und Management-Dienstleistungen ist eine Erfassung der tatsächlich in einem Staat geleisteten Tätigkeit kaum vorzunehmen. Bei diesen Steuerparadiesen, welche ungefähr 15 % der Gesamtheit aller Länder ausmachen, handelt es sich meist um kleine und (aufgrund der Gewinnzuflüsse) wohlhabende Länder mit gut funktionierenden Regierungen (vgl. Dharmapala und Hines Jr., 2009, S. 1058). Slemrod und Wilson (2009, S. 1261) haben zudem gezeigt, dass die Existenz der Steuerparadiese die Wohlfahrt der anderen Länder senkt. Jedoch gibt es auch einen kleinen Zweig der akademischen Literatur, welcher zeigt, dass Steuerparadiese durch Zweitrundeneffekte auch positive Auswirkungen haben können (vgl. Bucovetsky, 2014, S. 80 ff.). So zeigt Johannesen (2010, S. 253), dass die Existenz von Steuerparadiesen den Wettbewerb der anderen Staaten untereinander senken kann.

Schädliche Steuervergünstigungssysteme haben im Wesentlichen die gleiche Charakteristik wie Steueroasen. Zusätzlich werden Harmful Preferential Tax Regimes nach dem Kriterium des Ring Fencing beurteilt. Unter Ring Fencing werden alle Vorteile innerhalb eines Steuersystems zusammengefasst, die nur ausländischen Unternehmen gewährt werden. Eine solche Trennung zwischen der Beurteilung inländischer und ausländischer Sachverhalte ist ein klarer Indikator für schädlichen Steuerwettbewerb;

dient diese Praxis doch allein der Steigerung der Attraktivität für ausländischer Investoren und schwächt zudem die heimischen Unternehmen, die im Wettbewerb mit ausländischen Unternehmen stehen. Ausgehend von dem Report aus dem Jahr 1998 hat die OECD die Definitionen in den letzten Jahren erweitert. Im Zuge des Aktionsplans der OECD (2015, S. 13 ff.) hat die OECD einen 15 Punkte umfassenden Maßnahmenplan zum Vorgehen gegen schädliche Steuerpraktiken veröffentlicht.

Unter Aktionspunkt 5 ist explizit die wirksame Bekämpfung schädlicher Steuerpraktiken durch Staaten angesprochen. Der Progress Report on Preferential Tax Regimes (vgl. OECD, 2019b, S. 13) greift eben diesen Aktionspunkt auf und erweitert die Definition schädlicher Steuersysteme. Die Kriterien für „Preferential Tax Regimes“<sup>23</sup> bestehen nunmehr aus jeweils fünf Haupt- und Unterpunkten. Die fünf Hauptkriterien sind deckungsgleich mit denen, die schon im Report von 1998 zur Charakterisierung verwendet wurden. Entsprechend bleibt dieser Report auch als elementarer Ausgangspunkt der OECD-Bemühungen in diesem Bereich bestehen. Die Unterpunkte greifen im Wesentlichen Themen der Steuerbemessungsgrundlage, Transferpreisrichtlinien, Geheimhaltungsbestimmungen und Befreiungen der Besteuerung ausländischer Einkünfte auf.

Interessanterweise fällt im 2019er Report kein Staat in die Kategorie „Harmful“ und nur sehr wenige Staaten (<10) werden der Kategorie „Potentially Harmful“ zugeordnet. Man könnte entsprechend geneigt sein anzunehmen, dass das Problem, das von schädlichen Steuersystemen ausgeht, nicht in dem Ausmaß bedeutsam ist in der gegenwärtigen Zeit. Allerdings können in den Staaten einzelne Aspekte schädlicher Steuerpraktiken greifen, ohne dass ein Staat als schädlich deklariert wird, zum anderen bestehen Grauzonen, die nicht direkt dem schädlichen Steuerwettbewerb zugeordnet werden.

Die Frage, die sich an die Definition schädlicher Steuersysteme anschließt ist die ob das Verhindern solcher Regime eine positive Wirkung hat. Die bisherige Literatur ist sich in diesem Punkt nicht einig. Janeba und Peters (1999, S. 93) zeigen, dass eine

---

<sup>23</sup> Der Begriff der Steueroase wird in den neueren Berichten nicht mehr verwendet und es wird einheitlich der Begriff des Preferential Tax Regimes benutzt.

einheitliche Besteuerung von inländischem und ausländischem Kapital gegenüber einer diskriminierenden Besteuerung zu bevorzugen ist, da diese die mobilen Teile der Bemessungsgrundlage verzerrt. Demgegenüber kommt Keen (2001, S. 757) zu dem Schluss, dass eine diskriminierende Besteuerung den schädlichen Einfluss des Steuerwettbewerbs abmildern kann. In einer Erweiterung des Modells von Keen (2001) finden Bucovetsky und Haufler (2008, S. 200) zudem einen ähnlichen Effekt, wenn sie asymmetrische Länder unterstellen. Aufbauend auf die Arbeit von Keen (2001) können Janeba und Smart (2003) sowie Haupt und Peters (2005) Gründe anführen, die gegen das Ergebnis sprechen. Janeba und Smart (2003, S. 259) zeigen, dass die Verhinderung von Preferential Tax Regimes dann sinnvoll ist, wenn die Bemessungsgrundlagen international stark mobil sind und stark auf Änderungen der Steuersätze reagieren. Haupt und Peters (2005, S. 493) argumentieren, dass ein Home Bias dafür verantwortlich ist, dass nicht diskriminierend besteuert werden soll. Dieser Home Bias beschreibt laut Haupt und Peters (2005, S. 495) die empirische Beobachtung, dass Agenten in den USA lieber in den USA investieren, selbst wenn die Kapitalrendite niedriger ist, und dass europäische Agenten ihre Ersparnisse lieber in Europa belassen. Abschließend zeigen Gaigne und Wooten (2011, S. 59), dass die Handelskosten für die Entscheidung der Besteuerung ausschlaggebend sind. So führen hohe Handelskosten eher zu einer einheitlichen und niedrige zu einer diskriminierenden Besteuerung. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die angesprochenen Praktiken einen Teilbereich der Minderbesteuerung bilden und so die Brücke zwischen den Problemen der Ausgestaltung eines Unternehmenssteuersystems, internationalen Kapitalflüssen und dem internationalen Steuerwettbewerb schlagen. Auch ganz allgemein verstärkt zudem der Steuerwettbewerb die Anreizsituation auf Unternehmensseite, selbst wenn er selbst nicht direkt schädlich ist, da niedrigere effektive Steuerbelastungen so oder so einen Einfluss auf das Verhalten der Unternehmen haben. Eine Empfehlung für oder gegen diskriminierende Besteuerung kann aber auf Basis der wissenschaftlichen Literatur nicht eindeutig gegeben werden.

## **4. Grundlagen der Gewinnverschiebung**

Die vorangegangenen Kapitel haben gezeigt, dass für multinationalen Unternehmen zumindest die potentielle Möglichkeit besteht Gewinne in andere Länder zu verschieben und dort besteuern zu lassen. Dies ist aufgrund der Präferenzen der Länder und der Schwierigkeiten ein Steuersystem im Spannungsfeld zwischen Doppel- und Minderbesteuerung so auszugestalten, dass alle Möglichkeiten der Minderbesteuerung ausgehebelt werden, möglich. Aus welchen Gründen multinationale Unternehmen ein Interesse an dieser Vorgehensweise haben könnten, inwiefern die Ergebnisse der theoretischen und empirischen Forschung diese Interessenslage bestätigen können oder nicht und über welche Kanäle und Praktiken die Gewinnverschiebung im Einzelnen funktioniert, ist Bestandteil dieses Kapitels.

Hierzu wird in Kapitel 4.1. zuerst eine Einordnung der Gewinnverschiebungsaktivitäten multinationaler Unternehmen in die bestehende Theorie des Außenhandels vorgenommen. Aufbauend auf der Analyse der potentiellen Anreize für multinationale Unternehmen gibt Kapitel 4.2. einen Überblick über die empirischen Ergebnisse und Erkenntnisse der bisherigen Forschung. Es wird die Frage beantwortet, ob es tatsächlich zu einer anreizinduzierten Gewinnverschiebung durch multinationale Unternehmen kommt oder ob die beobachtbare Gewinnverlagerung als Nebenprodukt des erforderlichen internationalen Wirtschaftsgeschehens zu sehen ist. Das Grundlagenkapitel schließt mit einer Analyse der unterschiedlichen Gewinnverschiebungsarten, die multinationalen Unternehmen aktuell offenstehen. Dabei werden Ergebnisse der theoretischen und empirischen Forschung diskutiert und modelltheoretisch die Funktionsweise der einzelnen Mechanismen veranschaulicht. Auf diese Weise legt das gesamte Kapitel die Grundlage für die nachfolgende Analyse des Regulierungsbedarfs in Kapitel 5 und der Forschungsarbeiten, die in Kapitel 6 vorgestellt werden.

#### **4.1. Einordnung in die Außenhandelstheorie**

Die Idee der Gewinnverschiebung multinationaler Unternehmen basiert auf der Erzielung von Kostenersparnissen. Grundlegend nutzen Unternehmen länderübergreifende Unterschiede in den Steuersystemen, um ihre Steuerbelastung zu senken. Die so erzielten Kostenersparnisse erhöhen den Unternehmensgewinn und verbessern die Unternehmenssituation auf Kosten der Länder, in denen diese Gewinne ursprünglich versteuert werden müssten. Um zu verstehen, welche strategischen Anreize diese Situation sowohl für Unternehmen als auch Länder bietet, wird der folgende Abschnitt eine Einordnung der Gewinnverschiebung multinationaler Unternehmen in die bestehenden Theorien des Außenhandels vornehmen.

Selbstredend hat die multinationale Ausrichtung bzw. das Entstehen multinationaler Unternehmen verschiedene Gründe und auch die verschiedenen Länder profitieren zu einem großen Teil von der Tätigkeit dieser Unternehmen. Schon die klassische und neoklassische Theorie des Außenhandels belegt, dass Kostenvorteile und daraus resultierende Spezialisierungen zu Wohlfahrtsgewinnen der beteiligten Länder führen können. Ausgehend von der Idee der absoluten Kostenvorteile von Adam Smith (1776), über das Argument der komparativen Kostenvorteile von David Ricardo (1817), bis hin zum Faktorproportionen-Theorem von Eli Heckscher (1919) und Bertil Ohlin (1933) wurde in statischen Modellen gezeigt, dass inter-industrieller Handel durch Spezialisierungen und damit eintretende Kostenersparnisse zu erklären ist.

Die genannten Theorien gehen allerdings von der sehr restriktiven Annahme immobilier Produktionsfaktoren aus. Resultierend werden daher Länder, die bei der Produktion eines Gutes über den effizienteren Einsatz oder eine bessere Ausstattung der Produktionsfaktoren verfügen, sich immer auf dieses Gut spezialisieren. Eine Überprüfung des Faktorproportionen-Theorems durch Wassily Leontief (1953) lieferte die Erkenntnis, dass sich das Import- und Exportverhalten der USA nicht mit der bisherigen Theorie des Außenhandels erklären lassen.

Des Weiteren erklären die klassischen und neoklassischen Außenhandelstheorien nicht, wieso es zur Entstehung multinationaler Unternehmungen kommt oder wieso intra-industrieller Handel zwischen Ländern zu beobachten ist. Einen ersten Ansatz

zur Klärung dieser Fragen liefert die Produktlebenszyklustheorie von Raymond Vernon (1966). Vernon unterteilt den Lebenszyklus eines Produktes in vier Phasen. Als erstes durchläuft das Produkt die Innovationsphase, in der es aufgrund seiner Bekanntheit und der nötigen Spezialisierung der Arbeitskräfte nur im Inland konsumiert und produziert wird. Mit steigendem Bekanntheitsgrad erfolgt dann der Export ins Ausland (Exportphase). In der dritten Phase erreicht die Fertigung den benötigten Standardisierungsgrad und kann nun in Massenproduktion hergestellt werden. Daraus resultiert eine Verlagerung der Produktionsstätten ins Ausland, um Kostenersparnisse zu erzielen. Der Aufbau dieser Produktionsstätten und Vertriebswege wird als Direktinvestitionsphase bezeichnet. Schlussendlich wird die Fertigung im Ausland günstiger als im Inland und die komplette Produktion wird ins Ausland verlagert. Die weiterhin bestehende Inlandsnachfrage wird nun über Importe gedeckt (Reimportphase). Verschiedene Studien konnten den Erklärungsgehalt der Produktlebenszyklustheorie für Unternehmen in den 60er- und 70er-Jahren bestätigen (vgl. Holtbrügge und Welge, 2015, S. 62).

In einer stark vernetzten Welt verschwimmen aber die Grenzen zwischen den einzelnen Phasen zunehmend und vor allem in multinationalen Unternehmen finden einige der Phasen nahezu zeitgleich statt. Trotz dieser berechtigten Kritik bietet die Produktlebenszyklustheorie einen ersten guten Anhaltspunkt zur Erklärung internationaler Tätigkeit von Unternehmen. Zwei Punkte sind hier in Bezug auf die Gewinnverschiebung hervorzuheben. Zum einen klärt die Produktlebenszyklustheorie nur bedingt, auf welche Faktoren die Ersparnisse in der Direktinvestitionsphase zurückzuführen sind, zum anderen ergibt sich aber ein erster Anhaltspunkt für den Zusammenhang von ausländischen Direktinvestitionen und Gewinnverschiebung. In der Literatur finden sich verschiedene Ansätze, die jeweils unterschiedliche Faktoren zur Begründung ausländischer Direktinvestitionen heranziehen. Die Gewinnverschiebung multinationaler Unternehmen, als ein solcher Faktor, lässt sich am besten durch die eklektische Theorie von John H. Dunning und die Theorie der operationalen Flexibilität von Bruce Kogut erklären (vgl. Holtbrügge und Welge, 2015, S. 80 ff. und S. 91 ff.). Dunning verbindet

in seinem Ansatz die monopolistische Vorteilstheorie<sup>24</sup>, die Internalisierungstheorie<sup>25</sup> und die Standorttheorie. Aufbauend auf diesen Theorien werden Vorteilskategorien entwickelt, die sich in drei Bereiche unterteilen lassen: Eigentumsvorteile, Internalisierungsvorteile und Standortvorteile. Unter der Kategorie der Eigentumsvorteile werden vor allem Synergien erfasst, die die gemeinsame Nutzung von Ressourcen betreffen oder die Vergabe von Lizenzen ermöglichen. Beispielhaft seien hier die Nutzung von Patenten, Wissenstransfer oder Risikodiversifikation genannt. In Abgrenzung dazu bildet die Einsparung von Transaktionskosten den Kern der Internalisierungsvorteile. Hierzu zählen alle Transaktionen, deren Koordinations- und generelle Kosten geringer sind als bei einer externen Abwicklung. Abgerundet wird der Ansatz durch die spezifischen Standortvorteile eines Landes. Diese lassen sich grob in strukturelle, politische und kulturelle Vorteile untergliedern. Alle Kategorien der Theorie von Dunning weisen Aspekte auf, die für die Gewinnverschiebung multinationaler Unternehmen relevant sind. Am deutlichsten wird dies im Bereich der Standortvorteile. Das Steuersystem gehört zu den politischen/strukturellen Gegebenheiten eines Landes und gerade die unterschiedlichen Steuersysteme erlauben multinationalen Unternehmen die Ausnutzung von Steuersatzdifferentialen. Die Unterschiede in der Besteuerung von Unternehmensgewinnen setzen so erst einen Großteil der Anreize für die Gewinnverschiebung multinationaler Unternehmen. Der Zusammenhang mit den Eigentumsvorteilen ist im Bereich der Patente am eindeutigsten. Die unterschiedliche Besteuerung von Patenten sowie von Lizenzzahlungen für ihre Nutzung führen hier zu Gewinnverschiebungsanreizen. Auch im Bereich der Transaktionskosten können Vorteile beobachtet werden, die mitunter auf die Möglichkeit der Gewinnverschiebung

---

<sup>24</sup> Die monopolistische Vorteilstheorie nach Stephen H. Hymer (1960) und Charles P. Kindleberger (1969) besagt, dass ausländische Unternehmen verschiedenen Wettbewerbsnachteilen gegenüber inländischen Unternehmen unterliegen. Um sich im Wettbewerb zu behaupten, benötigen sie monopolistische Vorteile, die die Nachteile überwiegen können. Beispiele sind Massenproduktionsvorteile, wie in der Produktlebenszyklustheorie angesprochen, oder überlegenes Wissen im Bereich der Technologie oder des Managements.

<sup>25</sup> Die Internalisierungstheorie geht auf Peter J. Buckley und Marc C. Casson und ihr Werk „The Future of the Multinational Enterprise“ (1976) zurück. Der Ansatz baut auf der Transaktionskostentheorie von Coase (1937) auf und besagt nach Holtbrügge und Welge (2015), dass „Unternehmen internationale Transaktionen intern in Form von Exporten oder Direktinvestitionen abwickeln, wenn die dadurch verursachten Koordinationskosten geringer als die Transaktionskosten der Abwicklung über den Markt sind“ (Holtbrügge und Welge 2015, S. 77).

zurückzuführen sind. So sind die Kosten für interne Kredite durch die Bestimmungen zur steuerlichen Abzugsfähigkeit oftmals indirekt günstiger als eine externe Kapitalbeschaffung am Kreditmarkt (vgl. Kap. 4.3.2.).

Die häufigste Kritik am Ansatz von Dunning besteht in der wechselseitigen Verknüpfung der einzelnen Kategorien. Dies ist auch im Fall der Gewinnverschiebung so zu sehen. Beispielsweise wird die Nutzung von Patenten mit den daraus entstehenden Lizenzzahlungen der Kategorie der Eigentumsvorteile zugeordnet. Die Besteuerung solcher Zahlungen schneidet sich aber mit der Kategorie der Standortvorteile. Ausgehend von den Ideen Dunnings versucht die Theorie der operationalen Flexibilität von Kogut eine eindeutigere Einteilung der Faktoren vorzunehmen. Kogut unterscheidet hierbei zwischen Arbitrage- und Hebelwirkungsvorteilen. Als Arbitragevorteile sind alle Faktoren definiert, die sich auf Unterschiede zwischen den Ländern zurückführen lassen. Dies können steuerliche Unterschiede wie bei der Transferpreisgestaltung (vgl. Kap. 4.3.1) sein (Steuarbitrage) oder Standortvorteile im Bereich des Produktions- oder Transportbereichs (Faktorarbitrage). Ebenso können Lerneffekte (Informationsarbitrage) oder unterschiedliche Subventionsregeln, Währungs- und Wechselkursdifferenzen oder Zinssatzunterschiede (Finanzmarktarbitrage) eine Rolle spielen. Im Gegensatz dazu sind die Hebelwirkungsvorteile auf Vorteile des multinationalen Unternehmens unabhängig eines spezifischen Landes zurückzuführen. Hierzu zählen Lobbyarbeit und Machtausübung gegenüber Marktpartnern, Preisdifferenzierung auf internationalen Märkten oder Quersubventionierungen innerhalb der Unternehmung. Der Faktor der Gewinnverschiebung lässt sich im Ansatz von Kogut eindeutig dem Bereich der Arbitragevorteile zuordnen. (vgl. Holtbrügge und Welge, 2015, S. 91 ff.)

Die Theorien des Außenhandels und der multinationalen Unternehmung zeigen sehr anschaulich, dass die Möglichkeit der Gewinnverschiebung in allen Theorien ein entscheidungsrelevanter Faktor ist. Die abstrakten, theoretischen Gedankengebilde können allerdings keine Aussage darüber treffen, welcher der Faktoren nun tatsächlich zur Entscheidung multinationaler Tätigkeit von Unternehmen führt. Inwieweit Vorteile nur einhergehende Nebenprodukte einer Entscheidung sind oder diese maßgeblich mitbestimmen, ist auf Basis der betrachteten Theorie schwer zu sagen. Aus diesem

Grund widmen sich die nachfolgenden Abschnitte der Relevanz der Gewinnverschiebung von Unternehmen im internationalen Kontext.

## 4.2. Empirische Evidenz

Die Aussagekraft einer empirischen Untersuchung hängt stark von der Komplexität der Fragestellung, der Verfügbarkeit und Qualität der Datensätze und der angewendeten Methode ab. Im Fall der Gewinnverschiebung multinationaler Unternehmen trifft eine komplexe Fragestellung auf eine schwer zugängliche Datenlage. Unternehmen haben verständlicherweise wenig Interesse daran Mitbewerbern, Regulierungsbehörden oder anderen Stakeholdern innerbetriebliche Einblicke in ihr operationales Geschäft zu gewähren. Der ausgewiesene Gewinn eines Unternehmens ist zwar beobachtbar, wie groß der Anteil an Gewinnen ist, die nicht in diesem Land erzielt wurden, muss aber geschätzt werden. Entsprechend schwierig bis nahezu unmöglich ist ein direkter Nachweis von Gewinnverschiebungspraktiken. Die Pionierarbeiten in diesem Bereich stammen von Grubert und Mutti (1991) und Hines und Rice (1994). Vor allem der konzeptionelle Ansatz von Hines und Rice wurde von vielen anderen Wissenschaftlern übernommen. Hines und Rice unterteilen in ihrer Arbeit die ausgewiesenen Gewinne eines multinationalen Unternehmens in „wahres“ und „verschobenes“ Einkommen. In ihren Überlegungen muss tatsächlich in einem Land erzielter Gewinn auf den Einsatz der benutzten Ressourcen, also Arbeit und Kapital, zurückzuführen sein. Gewinne einer Tochterfirma in einem Niedrigsteuerland, die nicht auf den Ressourceneinsatz zurückzuführen sind, werden so der Gewinnverschiebung zugerechnet (S. 159 ff.). Kombiniert mit der Annahme, dass Steuersatzdifferenziale einen Anreiz zur Verschiebung von Gewinnen setzen, lässt sich nun der Effekt einer Änderung des Differentials auf die Gewinne und somit ihre anteilige Verteilung schätzen. Das Ergebnis dieser Schätzung wird als Semi-Elastizität des Vorsteuereinkommens bezogen auf das Steuersatzdifferential zwischen den beteiligten Ländern bezeichnet.<sup>26</sup> Hines und Rice

---

<sup>26</sup> Eine ausführliche Beschreibung des Konzepts von Hines und Rice findet sich in Dharmapala (2014, S. 424 ff.).

(1994, S. 163) finden in ihrer Analyse eine Semi-Elastizität von 2,25. Dies bedeutet, dass aus einer Änderung des Steuersatzdifferentials um 1 % eine Änderung des ausgewiesenen Vorsteuergewinns um 2,25 % resultiert. Seit 1994 haben weitere Studien mit unterschiedlichen Datensätzen oder in Form einer Meta-Analyse die Semi-Elastizität geschätzt. Huizinga und Laeven (2008, S. 1164) finden für europäische Firmen und ihre Töchter eine Semi-Elastizität von 1,3.<sup>27</sup> Heckemeyer und Oversch (2017, S. 965) schätzen in einer Meta-Analyse von 27 bisherigen Studien eine Semi-Elastizität von 0,8. Die neueren Studien zeigen somit einen deutlich kleineren Effekt als ursprünglich von Hines und Rice angenommen. Nichtsdestotrotz finden alle Studien einen Effekt einer Steuersatzänderung und dienen somit als Indikator für die Gewinnverschiebung multinationaler Unternehmen.

Einen anderen Ansatz wählen Egger, Eggert und Winner (2010b). In ihrer Studie vergleichen die Autoren die Steuerzahlungen von inländischen Firmen mit vergleichbaren Firmen, die sich in ausländischem Besitz befinden. Es zeigt sich, dass die multinationalen Unternehmen deutlich höhere Gewinne in Niedrigsteuerländern ausweisen und niedrigere Gewinne in Hochsteuerländern als die vergleichbaren inländischen Firmen (S. 99). Aus dieser Erkenntnis leitet sich entsprechend ein Indiz für die Verschiebung von Gewinnen von Hoch- in Niedrigsteuerländer durch multinationale Unternehmen ab.

Weitere Anhaltspunkte für Gewinnverschiebungsabsichten finden sich im Bereich des Transfer Pricing (vgl. Kapitel 4.3.1.), der internen Kredite (vgl. Kapitel 4.3.2.) und des geistigen Eigentums. Durch die strategische Anmeldung von Patenten in Niedrigsteuerländern lässt sich die Steuerbemessungsgrundlage eines multinationalen Unternehmens verringern. Karkinsky und Riedel (2012, S. 176) zeigen, dass der Steuersatz eines Landes einen signifikanten Einfluss darauf hat, wie viele Patentanmeldungen ein multinationales Unternehmen in diesem Land durchführt. Eine Steuererhöhung um 1 % führt laut Studie zu einer reduzierten Anmeldewahrscheinlichkeit eines Patents in diesem Land von 3,5–3,8 % (S. 182 ff.). Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen auch

---

<sup>27</sup> In ihren Working Papers finden Dischinger (2010, S. 2) mit europäischen Daten zwischen 1995 und 2005 eine Semi-Elastizität von 0,74 und Lohse/Riedel (2013, S. 10) mit Amadeus-Daten zwischen 1999 und 2009 eine Semi-Elastizität von 0,4.

Dischinger und Riedel (2011, S. 698), die nachweisen, dass eine Senkung des durchschnittlichen Steuersatzdifferentials um 1 % bezogen auf alle anderen Länder zu einer Erhöhung des Anteils an Patenten von 1,7 % führt.<sup>28</sup> Diese Studien deuten somit ebenfalls auf eine strategische Anpassung zur Erzielung von Steuervorteilen hin.

Im Bereich des Transfer Pricing existieren direktere Beweise, die eine Gewinnverschiebung durch multinationale Unternehmen nahelegen. Clausing (2003, S. 2207 ff.) konnte mit monatlichen Daten zwischen 1997 und 1999 nachweisen, dass Preisunterschiede für Transaktionen zwischen verschiedenen Unternehmen und Tochtergesellschaften sich systematisch unterscheiden, und zwar bezogen auf das Steuersatzdifferential zwischen den beteiligten Ländern. Es ist nicht zwingend verwunderlich, dass Unternehmen für externe und interne Partner unterschiedliche effektiv zu zahlende Preise aufrufen. Dass diese Preisunterschiede aber variieren, je nachdem, ob die beteiligten Firmen in Hoch- oder Niedrigsteuermärkten operieren, weist eine systematische Anpassung der Preise zur Ausnutzung des Steuersatzdifferentials nach und kann als direkter Beweis von Gewinnverschiebungsabsichten interpretiert werden. Ähnliche Nachweise für multinationale Unternehmen in den USA führen Bernard et al. (2006) und Flaaen (2016) sowie für europäische Firmen Cristea und Nguyen (2016), Davies et al. (2018), Hebous und Johannesen (2015) und Liu et al. (2017).<sup>29</sup>

Im Bereich interner Kredite wird der Nachweis über den Einfluss des Steuersatzes oder des Steuersatzdifferentials auf die Gesamtmenge der internen Verschuldung, die prozentuale Verschuldungsrate oder die interne Hebelwirkung geführt. So zeigen Egger et al. (2010a, S. 96), dass der Steuersatz einen Einfluss auf die Höhe des Verschuldungsgrades hat. Für dieses Ergebnis vergleichen die Autoren multinationale und inländische Firmen und weisen nach, dass der Effekt bei multinationalen Unternehmen signifikant größer ist. Zu dem gleichen Ergebnis kommen auch Fuest et al. (2011, S. 135 ff.) und finden zudem einen stärkeren Effekt bei Entwicklungsländern im Vergleich zu Industrieländern. Auch Huizinga et al. (2008, S. 80) und Büttner und Wamser

---

<sup>28</sup> Anzumerken ist, dass sich die Ergebnisse bzgl. der betrachteten Länder (vgl. Griffith et al., 2014, S. 22) und der Art des geistigen Eigentums (vgl. Dudar und Voget, 2016, S. 29 ff.) unterscheiden.

<sup>29</sup> Ein ausführlicher Survey zu diesem Thema, der auch die genannten wissenschaftlichen Aufsätze beinhaltet, findet sich in Beer et al. (2020, S. 663 ff.).

(2013, S. 63) können den Effekt des Debt Shifting nachweisen, zeigen aber auch, dass dieser aus ihrer Sicht keinen starken Einfluss hat. Demgegenüber finden Oversch und Wamser (2014, S. 191) überraschenderweise, dass die Elastizität von einer Steueränderung bezogen auf das Volumen an internen Krediten höher ist als bisher vermutet. Ruf (2011, S. 127 ff.) führt gleich mehrere Gründe an, weswegen der Effekt, den z. B. Huizinga et al. (2008) finden, nicht so groß ist. Zum einen wird der Effekt von Holdinggesellschaften unterschätzt, da sich die Analysen vielmals auf operativ tätige Firmen beziehen, zum anderen gibt es Geschäftsbereiche, in denen Transferpreisvorschriften zu einer verringerten Nutzung von Debt Shifting führen, da diese nicht so stark auf Steuersatzänderungen reagieren. Eine andere Strategie zur Identifizierung von strategischem Debt Shifting nutzen Dharmapala und Riedel (2013, S. 95) und zeigen dies über exogene Einkommensschocks und den Vergleich der Vorsteuereinnahmen in Hoch- und Niedrigsteuerländern. Es zeigt sich, dass der positive Einkommensschock vornehmlich die Gewinne im Niedrigsteuerland erhöht und so als Indikator der Gewinnverschiebung dient. Dieser Effekt lässt sich auf die strategische Nutzung von interner Verschuldung zurückführen. Viele der Studien wurden zudem in einer Meta-Analyse von Feld et al. (2013, S. 2850 ff.) zusammengefasst. Die Meta-Analyse betrachtet die Evidenz von 48 Einzelstudien und kann einen marginalen Effekt des Steuersatzes bezogen auf den Verschuldungsgrad von 0,27 nachweisen.

Generell weisen alle bisher betrachteten Studien auf einen strategischen Zusammenhang zwischen den Steuersystemen von Ländern einerseits und den für die Verschiebung von Gewinnen nutzbaren Wegen andererseits hin. Auch wenn empirische Analysen nur Hinweise auf vorliegende Kausalzusammenhänge abbilden können, spricht die reine Anzahl an Studien, die auf strategische Gewinnverschiebung durch multinationale Unternehmen hindeuten, für diese Hypothese. Auf Basis der empirischen Literatur ist daher anzunehmen, dass multinationale Unternehmen auf die eine oder andere Weise Gewinnverschiebung zwischen Ländern praktizieren und diese Wege mit dem strategischen Vorsatz der Nutzung von Steuervorteilen begehen. Die wenigsten Studien treffen in diesem Zusammenhang aber eine Aussage über die Höhe der verschobenen Gewinne, die den Ländern ab- bzw. zufließen. Dies ist insofern nicht verwunderlich, da eine solche Schätzung mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden ist.

Die OECD (2015, S. 4) schätzt den Betrag, der Ländern durch Gewinnverschiebung entgeht, auf 100–240 Milliarden US-Dollar jährlich. Davies et al. (2018, S. 132) führen einen jährlichen Verlust von 333 Millionen Euro für Frankreich durch interne Verrechnungspreismanipulation an. Für die USA im Jahr 2012 findet Clausing (2016, S. 905) Verluste in Höhe von 77–111 Milliarden US-Dollar. Abschließend kommt die Studie von Tørsløv et al. (2018, S. 14) auf einen Betrag von 600–650 Milliarden US-Dollar, die im Jahr 2015 in Steueroasen verschoben wurden. An den genannten Studien kann man zwei Dinge erkennen. Zum einen ist die exakte Größenordnung der Gewinnverschiebung nicht verlässlich abzuschätzen, da die Zahlen pro Jahr im mehrstelligen Milliardenbereich variieren. Zum anderen finden aber alle Studien eine mehr als relevante Größenordnung, sodass Länder, aus denen die Gewinne abfließen, einen Anreiz haben dürften, sich mit entsprechenden Regulierungsmaßnahmen auseinanderzusetzen.

Ausgehend von den Erkenntnissen der Außenhandelstheorie zeigt die Analyse der empirischen Forschung im Bereich der Gewinnverschiebung multinationaler Unternehmen eine klare Tendenz. Wie in Kapitel 4.1. besprochen, lassen sich durch die Außenhandelstheorie Anreizsysteme aufzeigen, die die Gewinnverschiebung zu einem entscheidungsrelevanten Faktor machen. Die Außenhandelstheorie konnte aber nicht klären, inwiefern es sich dabei um strategisches Verhalten der multinationalen Firmen handelt. Die in diesem Kapitel vorgestellten empirischen Studien lassen aber sehr wohl den Schluss zu, dass es sich bei der Gewinnverschiebung um bewusst geplante Steuerermeidungsstrategien handelt und nicht um ein eher zufällig entstehendes Nebenprodukt internationaler Tätigkeit. Allerdings ist eine Abschätzung der zukünftigen Entwicklung nicht möglich. Retrospektiv haben die bisherigen Studien keine verlässlichen Angaben zur tatsächlichen Größenordnung der Gewinnverschiebung ermitteln können und so wäre eine Zukunftsprognose nicht mehr als eine reine Vermutung.

### 4.3. Arten der Gewinnverschiebung

Die Möglichkeiten für multinationale Unternehmen, Gewinne in unterschiedlichen Ländern zu versteuern, sind klar charakterisierbar. Dabei sind die angewendeten Methoden meistens legal und nutzen lediglich die bestehende Gesetzgebung zu ihren Gunsten. Wie in Kapitel 3 angesprochen, haben einige Länder kein Interesse die Gewinnverschiebung zu unterbinden und aus wohlfahrtstheoretischer Sicht mag ein Teil dieser Aktivitäten seine Berechtigung haben, weil Steuerparadiese durch Zweitrundeeffekte auch positive Auswirkungen haben können (vgl. Bucovetsky, 2014, S. 80 ff.) und die Existenz von Steuerparadiesen den Wettbewerb der anderen Staaten untereinander senken kann (vgl. Johannesen, 2010, S. 253).

In einem Survey haben Beer et al. (2020, S. 662 ff.) die wesentlichen Gewinnverschiebungskanäle vorgestellt und analysiert. Die bekanntesten Arten, Gewinne von Hoch- in Niedrigsteuerrländer zu verschieben, sind die Manipulation interner Verrechnungspreise, einschließlich der strategischen Verlagerung von Patent- und Lizenzrechten, sowie die Verschiebung von Gewinnen über konzerninterne Kredite und die damit einhergehende erhöhte Abzugsfähigkeit interner Zinszahlungen von der Steuerbemessungsgrundlage. Eine weitere Möglichkeit ist die Ausnutzung von unterschiedlichen Auslegungen oder das Fehlen von Doppelbesteuerungsabkommen. Die Frage, welcher der Kanäle am meisten genutzt wird, ist nicht eindeutig zu beantworten. Grubert (2003, S. 235) argumentiert, dass 50 % der Gewinnverschiebung über die missbräuchliche Nutzung von Transferpreisen und Lizenzierung erfolgt und 50 % über Debt Shifting. Demgegenüber sprechen sich Dharmapala und Riedel (2013, S. 95) für die strategische Nutzung von Schulden als am meisten genutzten Gewinnverschiebungskanal aus. Einig scheint sich die Literatur aber zu sein, dass es sich bei diesen beiden Kanälen um die überwiegend genutzten Arten der Gewinnverschiebung handelt. Aus diesem Grund betrachten die nachfolgenden Abschnitte die Funktionsweise dieser Kanäle, die somit die Basis für die darauf aufbauende Analyse bilden.

### 4.3.1. Transfer Pricing

Im Geschäftsfeld gewöhnlicher Firmen bestehen asymmetrischen Informationen, welche sich auf die Besteuerung auswirken. So benötigen die Steuerbehörden aller Länder Informationen zu den Unternehmensgewinnen, welche von multinationalen Unternehmen als strategische Variable verwendet werden können, um die eigene Steuerlast zu minimieren (vgl. Bartelsman und Beetsma, 2003, S. 2225). Hierzu kann beispielsweise eine Ware, eine Dienstleistung, ein Darlehen oder ein immaterieller Vermögensgegenstand bei einer konzerninternen Transaktion so bepreist werden, dass ein größtmöglicher Teil des konsolidierten Unternehmensgewinns gering besteuert wird. Die gesamte Steuervermeidung führt innerhalb der Europäischen Union zu einem steuerlichen Verlust in einer Größenordnung von einer Billion Euro (vgl. Europäische Kommission, 2012, S. 2).

Um die Informationsasymmetrie in der Wahl der Verrechnungspreise zu mindern, muss der interne Verrechnungspreis dem Fremdvergleichsgrundsatz standhalten. Artikel 9 der OECD Model Tax Convention besagt, dass die Verrechnungspreise nur dann adäquat sind, wenn die entsprechenden Konditionen auch auf konzernexterne Dritte angewandt würden (vgl. OECD, 2017a, S. 34 ff.). Diese Regelung findet in der deutschen Steuergesetzgebung in § 1 AStG Anwendung, welcher zudem verlangt, dass der „Verrechnungspreis vorrangig nach der Preisvergleichsmethode, der Wiederverkaufsmethode oder der Kostenaufschlagmethode zu bestimmen [ist]“. Diese Methoden stellen somit die drei Standardmethoden im deutschen Steuerrecht (vgl. § 1 AStG) sowie auch im OECD-Umfeld dar (vgl. OECD, 2017b, S. 101 ff.). Hierbei wird die Preisvergleichsmethode den anderen Methoden aus regulatorischer Sicht vorgezogen (vgl. OECD, 2017b, S. 101, Abs. 2.15) und stellt bei Anwendbarkeit einen direkten Vergleich des internen Verrechnungspreises mit Preisen vergleichbarer unkontrollierter Transaktionen zwischen Dritten dar (vgl. OECD, 2017b, S. 101, Abs. 2.14). Ist der direkte Preisvergleich nicht möglich, so kann die Wiederverkaufsmethode angewandt werden. Hierbei bildet der Absatzpreis des Wiederverkäufers den Bezugspunkt. Hiervon ausgehend wird eine angemessene Bruttomarge abgezogen von wel-

cher angenommen wird, dass sie dem Wiederverkäufer einen adäquaten Gewinn ermöglicht (vgl. OECD, 2017b, S. 103, Abs. 2.21). Entsprechend ist diese Methode am ehesten geeignet, wenn die Ware nicht weiterverarbeitet wird, d. h. der Wiederverkäufer den Produktwert nicht substantiell erhöht (vgl. OECD, 2017b, S. 106, Abs. 2.29). Statt des Verkaufspreises bei Anwendung der Wiederverkaufspreismethode stellen die Herstellungskosten den Ausgangspunkt der Kostenaufschlagmethode dar. Auf diese wird ein angemessener (i. S. v. fremdüblicher) Gewinnaufschlag gewährt, welcher die Marktgegebenheiten widerspiegelt (vgl. OECD, 2017b, S. 109, Abs. 2.39). Ist die Bestimmung des Fremdvergleichswertes mithilfe der beschriebenen Methoden nicht möglich, so kann eine geeignete Alternative angewendet werden (vgl. § 1 Abs. 3 AStG; OECD, 2017b, S. 115, Abs. 2.56). Hierzu zählen die transaktionsbezogene Nettomargenmethode (vgl. OECD, 2017b, S. 115, Abs. 2.58) sowie die transaktionsbezogene Gewinnaufteilungsmethode (vgl. OECD, 2017b, S. 131, Abs. 2.108). Bei Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes werden die einzelnen Betriebsstätten des multinationalen Unternehmens als eigenständige und unabhängige Unternehmen gesehen (vgl. § 1 Abs. 5 AStG), sodass von einem „Separate Entity Approach“ ausgegangen wird. Allerdings existiert eine Bandbreite an Verrechnungspreisen, welche den Fremdvergleichsgrundsatz erfüllen (vgl. § 1 Abs. 3 AStG).

Des Weiteren ist die Bestimmung des Fremdvergleichswertes für intangible Vermögensgegenstände häufig schwierig (vgl. Markusen, 1995, S. 181 ff.). Dies führt dazu, dass die Wahl des Verrechnungspreises und die Methode der Berechnung des Fremdvergleichswertes stets eine strategische Variable darstellen kann. Entsprechend wird in der akademischen Literatur (vgl. Eichner und Runkel, 2011, S. 727 ff.; Gresik, 2010, S. 136 ff.; Nielsen et al., 2010, S. 126 ff.) eine formelhafte Aufteilung des Gewinns (beispielsweise anhand des Umsatzes) von multinationalen Unternehmen auf die beteiligten Länder diskutiert. Diese hat den Vorteil, dass dieser Ansatz unabhängig von der Menge der verschobenen Gewinne ist (vgl. Kind et al., 2005, S. 519) und somit strategische Manipulationsmöglichkeiten der internationalen Aufteilung von Gewinnen mindern kann. Eine Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass die Hauptverwaltung sowie die Tochtergesellschaften des multinationalen Unternehmens in einem Land ansässig sind, welches das Steuersystem auf eine formelhafte Aufteilung umstellt (vgl.

Kapitel 5.3.). Dies muss jedoch nicht der Fall sein, da Teile des Unternehmens weiterhin außerhalb dieser Staaten liegen können (vgl. Riedel und Runkel, 2007, S. 1534). Neben der Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes zur Herstellung von Informationssymmetrie stellt die Verschärfung der Pflicht der Verrechnungspreisdokumentation nach § 90 Abs. 3 AO eine effektive Möglichkeit zur Senkung von nicht mit dem Fremdvergleichsgrundsatz übereinstimmenden Bepreisungen dar (vgl. Lohse und Riedel, 2013, S. 6). Für eine Verbesserung der Informationslage der Steueradministratio- nen der einzelnen Länder ist hierbei jedoch eine bessere Koordination zwischen den einzelnen Staaten notwendig (vgl. OECD, 2015, S. 5). Allerdings kann die individuelle Wahl der Dokumentationsanforderungen im nichtkooperativen Wettbewerb zu Pareto- ineffizienten Regulierungsleveln führen (vgl. Raimondos-Møller und Scharf, 2002, S. 231) und birgt das Risiko von Doppelbesteuerung (vgl. Mansori und Weichenrieder, 2001, S. 3).

Modelltheoretisch lässt sich die Gewinnverschiebung mittels Transfer Pricing folgen- dermaßen darstellen. Die Gesamtmenge der durch Transfer Pricing verschobenen Ge- winne sei mit  $q$  bezeichnet. Ein multinationales Unternehmen kann nun über zwei Wege die internen Verrechnungspreiszahlungen manipulieren. Entweder wird ein Ver- rechnungspreis ( $p_I$ ) angegeben, der über dem tatsächlich zu zahlenden Verrechnungs- preis ( $p$ ) liegt, oder die Gesamtmenge an internen Transaktionen ( $I$ ) wird strategisch erhöht ( $I^*$ ). Die Menge an verschobenen Gewinnen ergibt sich daher als

$$q = p_I I^* - pI. \quad (11)$$

Das multinationale Unternehmen hat entsprechend einen Freiheitsgrad in der Anpas- sung der Gewinnverschiebung und wird immer die Kombination aus  $p_I$  und  $I^*$  wählen, die ein effizientes Ergebnis erwarten lässt. Ausgehend von einer Theorie eines „wahr- en“ und „falschen“ Transferpreises, der anreizbasiert von einem Unternehmen fest- gelegt wird, geht die Transfer-Pricing-Literatur davon aus, dass solche „falschen“ Transferpreise mit Kosten verbunden sind. Eine solche Kostenfunktion bildet zum ei- nen ab, dass es mit einem gewissen Aufwand verbunden ist, die Abweichung vom realen Verrechnungspreis zu verschleiern (vgl. Haufler und Schjelderup, 2000, S. 313)

und zum anderen, dass mögliche Kosten eines Audits oder Strafzahlungen mit der Manipulation des Verrechnungspreises einhergehen (vgl. Kant, 1988, S. 149 ff.). Modelliert wird eine solche Kostenfunktion als Funktion der verschobenen Gewinne, die ihrerseits von der Verrechnungspreismanipulation abhängen, d. h.  $c(q)$ . Becker und Davies (2014, S. 2) beschreiben die Vorteile dieses Modellierungsansatzes, der in der Literatur als Concealment-Cost-Ansatz bezeichnet wird. Einerseits passt dieser theoretische Ansatz zu einem Großteil der empirischen Beobachtungen, da so eine Erhöhung des Steuersatzdifferentials die Gewinnverschiebung in das Land mit dem kleineren Steuersatz erhöht. Andererseits bietet dieser Ansatz eine handhabbare Möglichkeit der Darstellung, die zielführende Schlussfolgerungen zulässt (vgl. Becker und Davies, 2014, S. 6). Neben den Vorteilen gibt es aber auch Kritik an diesem Ansatz. Becker und Davies (2014, S. 6 ff.) stellen heraus, dass es sich bei der Festlegung von Verrechnungspreisen um keine hundertprozentig exakte Berechnung handelt und so auch kein „wahrer“ Transferpreis (in diesem Modell  $p$ ) festgelegt werden kann. Die Autoren stellen daher einen verhandlungsbasierten Ansatz vor, bei dem die Unternehmen und Behörden in einem Verhandlungsspiel den Verrechnungspreis festlegen. Trotz dieses berechtigten Einwands hat sich allgemein aber die Verwendung des Concealment-Cost-Ansatzes durchgesetzt und wird deshalb auch in dieser Arbeit verwendet.

Das multinationale Unternehmen produziert mit den Produktionsfaktoren Kapital ( $k$ ) und Arbeit ( $l_M$ ) und nutzt die Produktionstechnologie  $f(k, l_M)$ . Der Einsatz der Produktionsfaktoren ist mit Kosten verbunden. Für die Aufnahme von Kapital am Kapitalmarkt fällt ein Weltmarktzins ( $r$ ) an und der Arbeitseinsatz wird mit dem Lohnsatz ( $w$ ) bezahlt. Des Weiteren muss das Unternehmen in dem Land, in dem es produziert, eine Gewinnsteuer ( $t$ ) entrichten. Die verschobenen Gewinne fließen in eine Steueroase, die eine Gewinnsteuer ( $t_H$ ) erhebt und in der selbst keine Produktion stattfindet. In diesem Szenario lässt sich der Gewinn des multinationalen Unternehmens als

$$\Pi = (1 - t)(f(k, l_M) - wl_M - rk - q) + (1 - t_H)q - rk - c(q), \quad (12)$$

darstellen. In diesem Beispiel sind die Zinszahlungen steuerlich voll abzugsfähig, es kann aber genauso gut eine teilweise oder keine Abzugsfähigkeit modelliert werden und hätte in diesem Fall keinen Einfluss auf die effiziente Menge der verschobenen

Gewinne.<sup>30</sup> Die effiziente Menge an verschobenen Gewinnen lässt sich über die erste Ableitung charakterisieren,

$$\frac{\partial \pi}{\partial q} = -(1 - t) + (1 - t_H) - \frac{\partial c(q)}{\partial q} = 0. \quad (13)$$

Aus Gleichung (13) folgt die Bedingung erster Ordnung

$$\frac{\partial c(q)}{\partial q} = t - t_H. \quad (14)$$

In einer modelltheoretischen Betrachtung ohne regulierendes Eingreifen hängt die Gewinnverschiebung über Transfer Pricing von zwei Dingen ab. Zum einen der Höhe der Grenzkosten, die die Verschiebung mit sich bringt, zum anderen von der Größe des entsprechenden Steuersatzdifferentials. Je größer das Steuersatzdifferential zwischen zwei Ländern ist, desto mehr Gewinne können verschoben werden, bevor die Grenzkosten den Grenzvorteil aus der Verschiebung egalisieren. Regulierung seitens des Staates in Form von z. B. verschärften Rechnungslegungsvorschriften würden einen Einfluss auf die Grenzkosten haben und wären somit in den meisten Fällen auch durch Gleichung (14) abgebildet.

### 4.3.2. Debt Shifting

Neben internen Verrechnungspreisen können multinationale Unternehmen Gewinne aufgrund der unterschiedlichen steuerlichen Behandlung von Eigen- und Fremdkapital auch mithilfe konzerninterner Schulden verschieben. So kann eine Tochtergesellschaft in einem Land mit niedrigen Steuern einen Kredit an eine Tochtergesellschaft in einem Land mit hohen Steuern gewähren, welches hierdurch die auf den Kredit zu zahlenden Zinsen steuerlich geltend machen kann (vgl. Saunders-Scott, 2015, S. 1101). Die Abzugsfähigkeit dieser Aufwendungen von der Steuerbemessungsgrundlage in einem Staat führt zu einer Steuerersparnis. Die Einnahmen aus den Zinszahlungen führen

---

<sup>30</sup> Das vorgestellte Modell in Kapitel 6.1. analysiert z. B. einen Fall, in dem nur interne Zinszahlungen abzugsfähig sind.

entsprechend zu einem Einkommen in gleicher Höhe in einem anderen Staat. Die Ersparnis entsteht für das multinationale Unternehmen durch das Steuersatzdifferential, wenn der Steuersatz in dem Land höher ist, in dem die Bemessungsgrundlage aufgrund der internen Kreditzahlung verringert werden kann. Im Grunde entsprechen interne Kredite von ihren Voraussetzungen typischerweise eher einer Eigenkapital- als einer Fremdkapitalfinanzierung. Stonehill und Stitzel (1969, S. 91 ff.) argumentieren, dass interne Kredite nichts weiter sind als steuerlich begünstigtes Eigenkapital. Nichtsdestotrotz sind interne Kredite per Definition Fremdkapital und auch so steuerlich zu behandeln. Die Vor- und Nachteile der verschiedenen Finanzierungsformen sind in der Literatur unter dem Begriff der Trade-Off-Theorie zusammengefasst. Schjelderup (2016, S. 5 ff.) analysiert die verschiedenen Argumente ausführlich und gibt einen Überblick über die bestehende Literatur.

Interessanterweise zeigt die Literatur auch, dass meist der Mutterkonzern die Rolle des Kreditgebers innehat. Dies hat mehrere Gründe. Zum einen kann es dazu kommen, dass die Kreditaufnahme des Mutterkonzerns am Kreditmarkt als weniger risikoreich eingestuft wird und entsprechend zu besseren Konditionen möglich ist. Zum anderen kann der Mutterkonzern seine Tochter möglichst risikoreich erscheinen lassen, um die Konditionen für ein externes Kreditgeschäft der Tochter zu verschlechtern. Die externen Konditionen dienen dann als Benchmark und können neben dem Steuervorteil über die Abzugsfähigkeit zusätzliche Gewinnverschiebungsmöglichkeiten über den internen Zinssatz generieren. Ein höherer Benchmark ermöglicht nach der Preisvergleichsmethode dann die Ansetzung eines höheren internen Zinssatzes und erhöht so den Zahlungsstrom zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft.

Modelltheoretisch lässt sich die Gewinnverschiebung über interne Kredite wie folgt darstellen. Die Annahmen über die Produktionsfunktion und die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital sind mit denen in Kapitel 4.3.1. identisch. Des Weiteren sei aus Gründen der Veranschaulichung angenommen, dass nur die Zinszahlungen für interne Kredite abzugsfähig sind. Die Menge an internen Kreditzahlungen sei als  $b$  bezeichnet. Die Kosten für die Nutzung interner Kredite sei durch die Funktion  $c(rb)$  charakteri-

siert. Inwiefern diese Kosten eher den Kosten für externe Kredite oder den Opportunitätskosten des Eigenkapitals entsprechen, ist in der Literatur nicht eindeutig geklärt. Die unterschiedlichen Sichtweisen sind auf die verschiedenen Argumentationsstränge innerhalb der Trade-Off-Theorie zurückzuführen.

Aufbauend auf den Annahmen ergibt sich der Gewinn des multinationalen Unternehmens als

$$\Pi = (1 - t)(f(k, l_M) - wl_M - rb) + (1 - t_H)rb - rk - c(rb). \quad (15)$$

Die effiziente Menge an internen Krediten ist über die erste Ableitung definiert,

$$\frac{\partial \Pi}{\partial b} = -(1 - t)r + (1 - t_H)r - r \frac{\partial c(rb)}{\partial b} = 0. \quad (16)$$

Aus Gleichung (16) folgt die Bedingung erster Ordnung

$$\frac{\partial c(rb)}{\partial b} = t - t_H. \quad (17)$$

Wie im Fall der Gewinnverschiebung mittels Verrechnungspreismanipulation entsprechen auch bei der effizienten Menge an internen Krediten die Grenzkosten dem Steuersatzdifferential. Im angesprochenen Modellrahmen ohne Kosten für interne Kreditzahlungen wäre Gleichung (17) immer positiv<sup>31</sup> und das multinationale Unternehmen würde sein komplettes Kapital über interne Kredite aus dem Niedrigsteuerland beziehen. Eine solche Modellierung ohne Kosten ist aber nicht mit den bisherigen empirischen Beobachtungen vereinbar. So zeigen Büttner et al. (2012, S. 934), dass die Menge an internen Krediten nie dem eingesetzten Kapital eines multinationalen Unternehmens entspricht. Entsprechend muss  $b$  kleiner als  $k$  sein und um dieses Ergebnis auch theoretisch zu erhalten, müssen interne Kredite mit Kosten verbunden sein.

Im Sinn dieser Argumentation entspricht das Resultat aus Gleichung (17) dem Standardergebnis in der ökonomischen Literatur (vgl. Mintz und Smart, 2004, S. 1152; Schindler und Schjelderup, 2016, S. 271). Vergleicht man dieses Ergebnis mit dem der effizienten Transferpreisgestaltung aus Gleichung (14), kann man feststellen, dass

---

<sup>31</sup> Dies gilt nur, solange der Steuersatz des Tax Havens unterhalb des Steuersatzes des Landes liegt, in dem das multinationale Unternehmen produziert. Von dieser Annahme ist aber aufgrund der Funktionsweise von Tax Havens in diesem Fall auszugehen.

beide Methoden im Grunde dem gleichen Effizienz kalkül entsprechen. Dies ist aber nur der Fall, wenn die beiden Kostenfunktionen und entsprechend die beiden Möglichkeiten der Gewinnverschiebung unabhängig voneinander sind.<sup>32</sup> In Europa ist die Gewinnverschiebung durch eine vom Fremdvergleichsgrundsatz (Arm's Length Principle) abweichende Bepreisung jedoch ausgeprägter als die Verschiebung durch konzerninterne Schulden (vgl. Egger et al., 2010b, S. 106).

### 4.3.3. Treaty Shopping

Der folgende Abschnitt stellt weitere wesentliche Möglichkeiten von multinationalen Unternehmen in der internationalen Steuerplanung vor. Zum einen handelt es sich um Gestaltungsspielräume innerhalb von Doppelbesteuerungsabkommen und zum anderen um Möglichkeiten den Schutz bestehender Abkommen für sich zu nutzen. Der Begriff des Treaty Shopping bezeichnet hierbei multilaterale Maßnahmen, durch die multinationale Unternehmen sich den Schutz von bestehenden Doppelbesteuerungsabkommen sichern können. Davon abzugrenzen sind die Methoden des Rule Shopping, Rule Design und die in Kapitel 2.4. angesprochene Ausnutzung negativer Qualifikationskonflikte, die in den Bereich der bilateralen Steuerplanung im Abkommensrecht fallen. An die Gestaltungsmöglichkeiten im Abkommensrecht schließt sich die Nutzung hybrider Rechtsformen an, deren Ziel es ist eine doppelte Nichtbesteuerung zu erreichen.

Die Ausgangssituation für eine Steuerplanung im Sinne des Treaty Shopping liegt dann vor, wenn es zu steuerlichen Verflechtungen mit Staaten kommt, zwischen denen kein Doppelbesteuerungsabkommen existiert. In der Regel handelt es sich bei der vorliegenden Situation auf Unternehmensseite um ein klassisches Mutter-Tochter-Verhältnis, in dem die Gewinne der Tochtergesellschaft an die Konzernmutter ausgeschüttet werden. Das multinationale Unternehmen sieht sich in einem solchen Fall dem Risiko ausgesetzt, dass die unilateralen Maßnahmen der Staaten nicht ausreichen, um eine Doppelbesteuerung zu verhindern. Zu diesem Zweck wird eine Gesellschaft im

---

<sup>32</sup> Ein möglicher endogener Zusammenhang wird in Kapitel 6.1. diskutiert.

wahrsten Sinne des Wortes zwischengeschaltet. Diese Gesellschaft sitzt in einem Drittstaat der mit beiden anderen Staaten DBAs unterhält. Grundlegend unterscheidet man zwei Formen solcher Gesellschaften, die sogenannten Durchlauf- und Stepping-Stone-Gesellschaften. Der Unterschied zwischen den Formen liegt im Beteiligungsverhältnis zwischen der ursprünglich beteiligten Tochtergesellschaft und der Tochtergesellschaft im Drittstaat. Liegt zwischen den beiden Tochtergesellschaften ein Beteiligungsverhältnis vor, erfolgt eine Ausschüttung des Gewinns an die Tochtergesellschaft im Drittstaat und diese leitet den Gewinn dann an den Mutterkonzern weiter. In diesem Fall handelt es sich bei dem Tochterunternehmen im Drittstaat um eine Durchlaufgesellschaft. Andernfalls spricht man von einer Stepping-Stone-Gesellschaft, bei der der Gewinn über Dienstleistungsverträge an das Tochterunternehmen im Drittstaat weitergeleitet wird. Es liegt also ein Beteiligungsverhältnis zwischen dem Mutterkonzern und beiden Tochterfirmen vor, aber nicht bei den Töchtern untereinander. Aufgrund der Doppelbesteuerungsabkommen, die der Drittstaat unterhält, sind sämtliche Transaktionen in diesen Konstrukten von DBAs gedeckt, die für das multinationale Unternehmen das Risiko der Doppelbesteuerung reduzieren, gleichzeitig aber auch die angesprochenen Möglichkeiten der Steuervermeidung erhöhen. (vgl. Breithecker und Klapdor, 2016, S. 261 ff.)

Zu diesen Möglichkeiten gehört die bilaterale Ausnutzung bestehender Doppelbesteuerungsabkommen. So nutzen multinationale Unternehmen entweder, dass bestimmte Sachverhalte bestimmten Regelungen in einem DBA zugeordnet sind, oder die Tatsache, dass innerhalb eines Artikels unterschiedliche Regelungen greifen können. Die erste Variante ist unter dem Begriff Rule Shopping bekannt. In den meisten Fällen werden hier die Artikel zur Versteuerung von Einkommen genutzt, um je nach Vorteilhaftigkeit zwischen Zinsen, Dividenden oder Unternehmensgewinnen zu wechseln (vgl. Breithecker und Klapdor, 2016, S. 265). Der Bereich des Rule Design umfasst dann noch Gestaltungsmöglichkeiten innerhalb eines Artikels. Ist die Zuordnung an bestimmte Bedingungen geknüpft, beispielsweise die 25 %-Grenze bei Schachtel- und Portfolioinvestitionen, kann es für ein multinationales Unternehmen unter Umständen sinnvoll sein, seine Tätigkeit so auszugestalten, dass diese Grenze überschritten wird oder eben nicht (vgl. Breithecker und Klapdor, 2016, S. 265 ff.). Geschieht dies nur

auf Grundlage des Doppelbesteuerungsabkommens und nicht aus einer unternehmens-technischen Notwendigkeit heraus, handelt es sich um eine klassische bilaterale Gestaltungsform.

In der bisherigen Forschung haben sich nur wenige Autoren mit der Ausnutzung von DBAs beschäftigt. So zeigen Mintz und Weichenrieder (2010, S. 78), dass die Wahrscheinlichkeit steigt, dass bei einem Investment ein drittes Land dazwischengeschaltet wird, wenn die bilaterale Quellensteuer zwischen den beiden anderen Staaten erhöht wird. Ein ähnliches Ergebnis findet auch Weyzig (2013, S. 910). Des Weiteren können Balabushko et al. (2017, S. 15 ff.) und Beer und Loerprick (2018, S. 15 ff.) nachweisen, dass die Anwendung von Methoden des Treaty Shopping zu Rückgängen der Unternehmenssteuereinnahmen in den betreffenden Ländern geführt hat. Auch wenn die Anzahl der Studien vergleichsweise klein ist, zeigt sich, dass Treaty Shopping aus Sicht der Staaten ein ernsthaftes Problem darstellt und neben Transfer Pricing und Debt Shifting die dritte wesentliche Säule der Gewinnverschiebungsaktivitäten multinationaler Unternehmen ist.

## 5. Arten der Regulierung

Die Gewinnverschiebungsaktivitäten und -möglichkeiten multinationaler Unternehmen sind vielschichtig und durch die internationale Verflechtung hochkomplex. Entsprechend verhält es sich auch mit der Regulierung dieser Aktivitäten. Dieses Erkenntnis ist nicht sonderlich überraschend und veranlasste die OECD- und G20-Staaten zu einem gemeinsamen Projekt im Kampf gegen die Gewinnverschiebung. Das Projekt wurde 2013 ins Leben gerufen und firmiert seitdem unter dem Namen BEPS-Projekt.<sup>33</sup> Die gesammelten Erkenntnisse und Empfehlungen des Projektes wurden 2015 im Rahmen eines Aktionsplanes, der 15 Punkte umfasst, veröffentlicht. Die Empfehlungen des BEPS-Projektes umfassen einheitliche Definitionen und Vorgehensweisen zur Verhinderung von Transfer Pricing und Treaty Shopping (Aktionspunkte 6–10), Verbesserungen im Bereich der Transparenz (Aktionspunkte 5 und 11–13), Herausforderungen der Digitalisierung (Aktionspunkt 1), einschränkende unilaterale Regelungen (Aktionspunkte 3–4) sowie Änderungen bei hybriden Gesellschaften (Aktionspunkt 2) und im Bereich der Streitbeilegung (Aktionspunkt 14). Bei einigen Aktionspunkten herrscht weitgehende Einigkeit über die positive Wirkung der Empfehlungen. So ist es relativ unstrittig, dass einheitliche Definitionen, eine erhöhte Transparenz oder eine Verbesserung der Streitbeilegung sich positiv im Kampf gegen die missbräuchliche Gewinnverschiebung auswirken werden. Bei der Ausgestaltung dieser Punkte geht es daher vermehrt um die exakte inhaltliche Umsetzung als um ihre generelle Wirksamkeit. Aus ökonomischer Sicht sind daher, im Sinne der Forschungsfrage dieser Arbeit, vor allem die in den Aktionspunkten 3 und 4 angesprochenen Regelungen interessant.<sup>34</sup> Daher widmen sich die nachfolgenden Abschnitte inhaltlich vornehmlich diesen Punkten. Neben den angesprochenen Regelungen kommt im europäischen Kontext zudem immer wieder die Frage einer Harmonisierung der Steuersysteme auf. Aufgrund der übergeordneten Relevanz der Harmonisierungsbemühungen und dem Zu-

---

<sup>33</sup> Die Abkürzung BEPS steht für „Base Erosion and Profit Shifting“.

<sup>34</sup> Dies gilt ebenso für die Herausforderungen der Digitalisierung. Dieser Punkt ist allerdings so umfangreich, dass er den Rahmen dieser Arbeit übersteigt und daher nicht explizit auf dieses Thema eingegangen wird.

sammenhang mit Fragen einheitlicher Definitionen und Transparenz in den BEPS-Aktionspunkten widmet sich Kapitel 5.3. dem Thema der Harmonisierung. Einschränkend sei an dieser Stelle vorweggenommen, dass sich die Analyse der Harmonisierungsbestrebungen auf die für die Regulierung der Gewinnverschiebung multinationaler Unternehmen relevanten Faktoren konzentriert und nur am Rande auf die allgemeine Frage der Vorteilhaftigkeit der Harmonisierung eingeht. Kapitel 5.4. diskutiert abschließend dann die aus den vorherigen Kapiteln gewonnenen Erkenntnisse und widmet sich davon ausgehend zukünftigen und aktuell offenen Forschungsfragen.

### **5.1. Thin Capitalization Rules**

Sowohl die empirischen Arbeiten als auch theoretischen Überlegungen im Bereich der Gewinnverschiebung durch interne Kredite haben gezeigt, dass multinationale Unternehmen auf diesem Gebiet agieren und sich so Steuervorteile sichern. Um dem entgegenzuwirken, haben so gut wie alle Industriestaaten sogenannte „Thin Capitalization Rules“ eingeführt. Diese Regeln limitieren ganz allgemein die Nutzung von internen Schulden zwischen Mutter- und Tochterunternehmen und reduzieren so die steuerlichen Vorteile. Die Wirksamkeit dieser Regelungen ist zudem durch die empirische Forschung hinlänglich belegt.<sup>35</sup> So zeigen Oversch und Wamser (2010, S. 571), dass Thin Capitalization Rules die interne Verschuldung von Unternehmen reduzieren. Den gleichen Effekt finden auch Büttner et al. (2012, S. 930), verweisen aber ebenfalls darauf, dass durch die Einführung einer solchen Regel auch das Level an externen Krediten steigt. Ein Teil der internen Verschuldung wird entsprechend der Restriktionen in externe Verschuldung umgewandelt. Die Einführung der Thin-Capitalization-Regulierung in Deutschland 2001 führte laut Wamser (2014, S. 779) zu einer Erhöhung des Verhältnisses von externen Schulden zu Eigenkapital um 5,1 %. Dieses Ergebnis unterstützt somit die Aussage von Büttner et al. (2012). Neben dem Aufsatz von Büttner et al. (2012) betrachten nur Blouin et al. (2014) und Büttner et al. (2014)

---

<sup>35</sup> Erwähnenswert ist an dieser Stelle die Arbeit von Knipe et al. (2009, S. 102), die für die amerikanische Regelung keinen eindeutigen Nachweis der Wirksamkeit erbringen konnten.

Thin Capitalization Rules in einem weltweiten Kontext (vgl. Ruf und Schindler, 2015, S. 25). Blouin et al. (2014, S. 2) analysieren den Einfluss von Thin Capitalization Rules auf die Kapitalstruktur von Tochterunternehmen US-amerikanischer Unternehmen. Die Autoren können mit Daten des Bureau of Economic Analysis zeigen, dass Restriktionen, die das Verhältnis von gesamten Schulden zu Eigenkapital limitieren, dieses Verhältnis um 1,9 % senken. Demgegenüber sinkt das Verhältnis von Schulden bei der Konzernmutter zu Eigenkapital um 6,3 %, wenn die Regeln dieses Verhältnis direkt tangieren (S. 30). Büttner et al. (2018, S. 570 ff.) zeigen ebenfalls, dass die Anreize zur Steuerplanung durch interne Verschuldung durch die Regelungen verringert werden. Allerdings weisen die Autoren in ihrer Studie ebenfalls darauf hin, dass die Effekte auch bei von der Regulierung nicht betroffenen Firmen eher gering sind. Die Effektivität der Regelung ist also unstrittig, während das Regulierungspotenzial unklar bleibt. Möglichkeiten zur Unterwanderung der Regulierung sprechen auch Weichenrieder und Windischbauer (2008, S. 29) an. Die Autoren können die Effektivität der Regulierung in Deutschland im Jahr 2001 nachweisen, aber zeigen auch auf, dass durch die Nutzung von Holdinggesellschaften die Bilanzen der multinationalen Unternehmen weniger interne Schulden ausweisen müssen. Dies kann laut Weichenrieder und Windischbauer (2008, S. 30) zudem der Grund sein, warum sie keinen Einfluss der Regulierung auf die tatsächlichen Investitionen feststellen konnten.

Grundsätzlich lassen sich zwei Arten der Thin Capitalization Rules unterscheiden. Zum einen sind dies Regeln, die die Abzugsfähigkeit von Zinszahlungen für interne Kredite durch das Verhältnis von internen Krediten zu Eigenkapital begrenzen. Diese Regelungen werden als Safe Harbor Rules bezeichnet. Zum anderen kann die Abzugsfähigkeit an einem Prozentsatz des Betriebsergebnisses vor Steuern begrenzt werden. Typischerweise werden hierfür das EBITDA oder das EBIT verwendet. Eine solche Regulierung wird durch sogenannte Earnings Stripping Rules umgesetzt.

Zuerst widmet sich dieser Abschnitt der Analyse der Safe Harbor Rules. Hierfür wird im Folgenden auf den in der Literatur gängigen Modellrahmen zurückgegriffen (vgl. Hong und Smart, 2010, S. 85 ff.; Gresik et al., 2017, S. 70 ff.). Dieser sieht vor, dass die Tochterunternehmen ausschließlich mit Eigenkapital durch das Mutterunternehmen versorgt werden. Durch den Verzicht auf weitere externe Fremdkapitalquellen

ergibt sich eine Safe Harbor Regulierung, die die Abzugsfähigkeit der internen Verschuldung auf einen Anteil des gesamten Kapitals begrenzt. Eine solche Regelung kann modelltheoretisch folgendermaßen definiert werden,

$$b \leq z_{sh}k. \quad (18)$$

Die Variable  $z_{sh}$  gibt den Anteil von interner Verschuldung ( $b$ ) an genutztem Kapital ( $k$ ) an, für den eine Abzugsfähigkeit der internen Zinszahlungen von der Steuerbemessungsgrundlage gesetzlich erlaubt ist. Da es sich bei dem Parameter um eine Variable handelt, die einen Anteil definiert, liegt sie im Wertebereich zwischen 0 und 1, d. h.  $0 \leq z_{sh} \leq 1$ . Ein kleineres  $z_{sh}$  impliziert somit eine striktere Regulierung, da nur noch ein geringerer Anteil der Zinsaufwände für interne Kredite auch steuerlich abzugsfähig ist. Die nachfolgenden modelltheoretischen Überlegungen bauen auf der Analyse von Kapitel 4.3.2. auf. Aufbauend auf Gleichung (15) ergibt sich das Maximierungsproblem des multinationalen Unternehmens im Fall einer Safe-Harbor-Regulierung als

$$\begin{aligned} \Pi &= (1 - t)(f(k, l_M) - wl_M - rb) + (1 - t_H)rb - rk - c(rb), \\ \text{s. t. } &b - z_{sh}k \leq 0. \end{aligned} \quad (19)$$

Aus dem Maximierungskalkül lassen sich mit Hilfe eines Lagrange-Ansatzes die Bedingungen erster Ordnung ermitteln. Der Lagrange-Ansatz ergibt sich als

$$\begin{aligned} L &= (1 - t)(f(k, l_M) - wl_M) - r(k - (t - t_H)b) - c(rb) \\ &\quad - \lambda_{sh}(b - z_{sh}k). \end{aligned} \quad (20)$$

Aus dem Ansatz ergeben sich die Bedingungen erster Ordnung, die die Kapitalnachfrage, die Menge an internen Schulden und die Arbeitsnachfrage definieren. Die Bedingungen erster Ordnung ergeben sich als

$$t - t_H = c'_b + \frac{\lambda_{sh}}{r}, \quad (21)$$

$$f'_k = \frac{r - \lambda_{sh}z_{sh}}{1 - t}, \quad (22)$$

$$f'_{l_M} = w. \quad (23)$$

Die Gleichungen (21) bis (23) zeigen, dass die Einführung oder Veränderung einer bestehenden Safe Harbor Rule zu einer Vielzahl an Effekten führt. Der direkte Einfluss auf die Menge an Gewinnverschiebung durch interne Kredite ist durch Gleichung (21) abgebildet. Der Lagrange-Parameter  $\lambda_{sh}$  ist in diesem Fall immer positiv. Vergleicht man nun das Ergebnis aus Gleichung (17) in Kapitel 4.3.2. mit Gleichung (21), erkennt man den Safe-Harbor-Effekt. Der Vergleich zeigt, dass eine Einführung einer Safe Harbor Rule bei gleichbleibendem Steuersatzdifferential zwischen den beteiligten Staaten zu einer Senkung der Grenzkosten interner Schulden führen muss. Damit Gleichung (21) erfüllt ist, müssen die Grenzkosten  $c'_b$  im Vergleich zum Fall ohne Regulierung sinken. Aufgrund der Eigenschaften der Kostenfunktion ( $c''_b > 0$ ) kann dies nur über eine Senkung der Menge an internen Schulden  $b$  gelingen. Da wir wissen, dass auch  $\lambda_{sh}z_{sh}$  immer positiv ist, führt die Implementierung einer Safe Harbor Rule zu einer reduzierten marginalen Kapitalproduktivität, d. h.  $\frac{df'_k}{d\lambda_{sh}z_{sh}} = -\frac{1}{1-t} < 0$ . Dies impliziert dann ebenso eine Änderung des genutzten Kapitals  $k$ . Inwiefern die Kapitalnutzung positiv oder negativ auf eine Verschärfung der Regulierung reagiert, ist bisher nicht abschließend geklärt. Gresik et al. (2017, S. 73) finden in ihrem Modellrahmen einen eindeutig positiven Effekt, d. h.  $\frac{dk}{dz_{sh}} > 0$ , sodass eine striktere Regulierung zu einer verringerten Menge an Kapital führt. Die Argumentation folgt der Logik, dass eine striktere Regulierung die effektiven Kosten des Kapitals erhöht und so das multinationale Unternehmen durch die striktere Regulierung seine Kapitalnutzung verringert. Demgegenüber steht das Argument, dass es auch zu einer verstärkten Kapitalnutzung kommen kann, um die Restriktionen zu umgehen. Eine stärkere Kapitalnutzung erhöht den Spielraum der Regulierung in Gleichung (18) und ermöglicht so eine stärkere Nutzung interner Verschuldung. Kapitel 6.1. zeigt einen Modellrahmen, indem es auf Basis dieser Argumentation in bestimmten Fällen zu einer stärkeren Kapitalnutzung kommt. Die theoretische Uneinigkeit über die Richtung des beschriebenen Effektes deckt sich mit den nicht darstellbaren empirischen Ergebnissen der Realinvestitionen. Es ist sehr gut vorstellbar, dass länder-, branchen- oder firmenspezifische

sche Charakteristiken über diesen Effekt entscheiden und er nicht für jedes multinationale Unternehmen in jeder Situation gleich ist. Entsprechend wenig lässt sich auch über die marginale Arbeitsproduktivität sagen. Die Richtung des Kapitalnutzungseffektes bestimmt die Reaktion der marginalen Arbeitsproduktivität in der einen oder anderen Weise. Es kann sein, dass verringertes Kapital durch eine Erhöhung des Arbeitsinputs kompensiert wird. Ebenso denkbar ist eine Verringerung der Gesamtproduktion durch die Regulierung und somit ebenfalls ein Sinken der Arbeitsnachfrage durch das multinationale Unternehmen. Vice Versa sind auch Szenarien zur Anpassung des Arbeitsinputs durch eine Erhöhung des Kapitals aufgrund der Safe-Harbor-Regulierung möglich. Solange hier keine neuen empirischen Ergebnisse Erkenntnisse liefern können, ist je nach Modellrahmen vieles denkbar.

Ähnliches gilt auch für die Analyse der Earnings-Stripping-Regulierung. Wie bereits angesprochen, sind unter einer Earnings-Stripping-Regulierung Zinszahlungen für interne Kredite nur bis zu einem festgelegten Anteil des Betriebsergebnisses vor Steuern steuerlich absetzbar. Eine solche Regelung kann modelltheoretisch folgendermaßen definiert werden,

$$rb \leq z_{es}(f(k, l_M) - wl_M - q). \quad (24)$$

Die Variable  $z_{es}$  gibt den Anteil von Zinszahlungen für die interne Verschuldung ( $rb$ ) am EBITDA ( $f(k, l_M) - wl_M - q$ ) an, für den eine Abzugsfähigkeit der internen Zinszahlungen von der Steuerbemessungsgrundlage gesetzlich erlaubt ist. Da es sich bei dem Parameter um eine Variable handelt, die einen Anteil definiert, liegt sie im Wertebereich zwischen 0 und 1, d. h.  $0 \leq z_{es} \leq 1$ . Ein kleineres  $z_{es}$  impliziert somit eine striktere Regulierung, da nur noch ein geringerer Anteil der Zinsaufwände für interne Kredite auch steuerlich abzugsfähig ist. Ähnlich wie bei einer Safe-Harbor-Regulierung ergibt sich das Maximierungsproblem einer Earnings-Stripping-Regulierung als

$$\begin{aligned} \Pi &= (1 - t)(f(k, l_M) - wl_M - rb) + (1 - t_H)rb - rk - c(rb), \\ \text{s. t. } rb &\leq z_{es}(f(k, l_M) - wl_M - q). \end{aligned} \quad (25)$$

Aus dem Maximierungskalkül lassen sich mit Hilfe eines Lagrange-Ansatzes die Bedingungen erster Ordnung ermitteln. Der Lagrange-Ansatz ergibt sich als

$$L = (1 - t)(f(k, l_M) - wl_M) - r(k - (t - t_H)b) - c(rb) - \lambda_{es}(rb - z_{es}(f(k, l_M) - wl_M - q)). \quad (26)$$

Aus dem Ansatz ergeben sich die Bedingungen erster Ordnung, die die Kapitalnachfrage, die Menge an internen Schulden und die Arbeitsnachfrage definieren. Die Bedingungen erster Ordnung ergeben sich als

$$t - t_H = c'_b + \lambda_{es}, \quad (27)$$

$$f'_k = \frac{r}{1 - t + \lambda_{es}z_{es}}, \quad (28)$$

$$f'_{l_M} = w. \quad (29)$$

Die sich aus den Bedingungen erster Ordnung ergebenden Effekte gleichen denen einer Safe-Harbor-Regulierung. Gleichung (27) zeigt, dass die Einführung einer Earnings Stripping Rule zu einer Senkung der internen Verschuldung führt. Die Regelung hat über die Variable  $\lambda_{es}$  einen positiven Einfluss auf die rechte Seite der Gleichung. Damit Gleichung (27) weiterhin erfüllt ist, erfolgt eine Anpassung über die Grenzkosten der internen Verschuldung. Diese müssen entsprechend sinken. Dies kann nur über eine verringerte interne Kreditmenge erreicht werden und bestätigt so den angesprochenen Effekt. Die Überlegungen zur Kapitalnutzung und zur marginalen Arbeitsproduktivität gleichen denen der Safe-Harbor-Regulierung. Die Effektstärke unterscheidet sich in annähernd allen Fällen. Die Funktionsweise der Effekte ist in diesem Szenario aber die gleiche.

Isoliert betrachtet, führen also sowohl eine Regulierung mittels einer Safe Harbor Rule als auch mittels einer Earnings Stripping Rule zu einer Eindämmung der Nutzung interner Kredite und limitieren so auch die Gewinnverschiebungsmöglichkeiten. Grundsätzlich scheint diese Form der Regulierung den gewollten Zweck zu erfüllen. Gresik et al. (2017, S. 68) zeigen zudem, dass eine Regulierung mittels Earnings Stripping Rule der Safe-Harbor-Regulierung vorzuziehen ist, wenn beide Regeln bindend sind.

Zu beachten ist allerdings, dass mehrere Auswirkungen in dem vorgestellten Modellrahmen nicht abgebildet sind. Zum einen kann eine veränderte Nutzung eines Gewinnverschiebungskanals Auswirkungen auf andere Arten der Gewinnverschiebung haben und so die Effekte verändern. Kapitel 6.1. zeigt zum Beispiel, dass im Fall einer Substitution der Gewinnverschiebungsarten das Ergebnis von Gresik et al (2017) unter bestimmten Voraussetzungen nicht erfüllt sein muss. Des Weiteren betrachtet dieser Abschnitt keine Form regulierungsbasierter Steuersatzanpassungen. So könnten sich vor allem Staaten, in die durch eine solche Regelung nun unter Umständen weniger Gewinne verschoben werden, genötigt sehen, ihren Steuersatz in die eine oder andere Richtung anzupassen. Denkbar sind eine Steuersatzsenkung, um verstärkt Gewinne aus dem Ausland anzuziehen und so die erschwerten Bedingungen durch die Regulierung zu kompensieren, oder eine Steuersatzerhöhung, da der Trade-Off zwischen bestehenden Steuereinnahmen und Zuwächsen bei der Bemessungsgrundlage nicht ausreichen, um das niedrige Steuerniveau beizubehalten. Haufler und Runkel (2012, S. 1087) finden in diesem Zusammenhang, dass in einem symmetrischen Gleichgewicht jedes Land ineffizient niedrige Steuersätze und zu wenig strikte Thin Capitalization Rules wählt. Die Autoren empfehlen daher eine koordinierte Verschärfung der Thin Capitalization-Regulierung, auch wenn dies mit einem stärkeren Steuerwettbewerb einhergeht. Aufgrund der Komplexität der Verflechtungen besteht an dieser Stelle noch Forschungsbedarf, um die Funktionsweise bei der Regulierung der Gewinnverschiebung besser verstehen und anpassen zu können.

## **5.2. Controlled Foreign Corporation Rules**

Die Nutzung von Thin Capitalization Rules wirkt gleichermaßen auf multinationale Unternehmen mit Sitz im In- und Ausland. Demgegenüber haben Controlled Foreign Corporation Rules (CFC-Rules)<sup>36</sup> nur einen Effekt auf Unternehmen mit Hauptsitz im

---

<sup>36</sup> In Deutschland wird für diese Art der Regelungen der Begriff der Hinzurechnungsbesteuerung verwendet. Mitunter wird auch der Begriff Controlled Foreign Company Rule verwendet.

Inland. Die generelle Funktionsweise solcher Regeln ermöglicht es Staaten einen Anteil der Auslandsgewinne eines multinationalen Unternehmens mit Sitz im Inland zu den inländischen Gewinnen hinzuzurechnen und zu besteuern. Auf diese Weise diskriminiert die CFC-Rule zwischen Unternehmen mit Sitz im In- und Ausland und widerspricht den Prinzipien der Freistellungsmethode<sup>37</sup>. Nach diesem, in Kapitel 2.3.2. vorgestellten, Prinzip sind im Ausland steuerpflichtige Gewinne eines Unternehmens im Inland von der Besteuerung befreit. Eine Hinzurechnung eines Anteils der Gewinne zur Bemessungsgrundlage im Inland wirkt einer solchen vollständigen Freistellung entgegen und Teile des Gewinns werden doppelt besteuert. An dieser Stelle ist es wichtig zu erwähnen, dass sich die Regelung nur auf passives Einkommen bezieht. Die gängigsten und für den Bereich der Regulierung von Gewinnverschiebungsaktivitäten wichtigsten Arten passiven Einkommens sind Zinszahlungen und Lizenzgebühren. Durch die Beschränkung der Regulierung auf passives Einkommen wird sichergestellt, dass tatsächlich nur leicht in Tochterunternehmen zu verschiebende Bereiche, wie Patente oder interne Kredite, von der Regelung betroffen sind. Eine weitere Schranke, die von den meisten Gesetzgebern in die CFC-Rules integriert wurde, ist die einer steuerlichen Mindestgrenze. Unterliegt das passive Einkommen einem Steuersatz oberhalb der festgelegten Mindestgrenze im Ausland, greift die CFC-Rule im Inland nicht, da davon auszugehen ist, dass keine hinreichende Gewinnverschiebungsabsicht vorliegt. Die Argumentation folgt der Logik, dass große Steuersatzdifferenziale zwischen den Staaten für multinationale Unternehmen einen erheblichen Vorteil darstellen. Je größer die steuerlichen Unterschiede zwischen den Staaten, desto größer sind die Steuerersparnisse durch eine Gewinnverschiebung. Liegen die Steuersätze nah beieinander, entfallen diese Ersparnisse und die Gewinnverschiebung ist nicht weiter attraktiv. An dieser Grenze greift nun der Mindeststeuersatz, ab dem keine Hinzurechnung mehr erfolgt. Ein gutes Beispiel für eine solche Obergrenze ist die deutsche Hinzurechnungsbesteuerung. Diese greift erst bei einer Grenze von 25 % (Ruf und Weichenrieder, 2013, S. 6).

---

<sup>37</sup> An dieser Stelle sei auf Kapitel 2.5. verwiesen, welches zeigt, dass nahezu alle G7-Staaten, mit Ausnahme der USA, die Freistellungsmethode anwenden.

Neben der deutschen Regelung gibt es noch eine Vielzahl an Staaten, die eine solche Regulierungsform verwenden. Die erste Einführung einer CFC-Rule erfolgte 1964 in den USA. In der Folge führte Deutschland 1972 die Hinzurechnungsbesteuerung ein und bis 2014 hatten über 30 Staaten eine einer CFC-Rule entsprechende Regulierung implementiert (vgl. Haufler, Mardan und Schindler, 2018). Die akademische Literatur zur Regulierung mit CFC-Rules ist im Gegensatz zur Häufigkeit der Anwendung überschaubar und zum großen Teil empirischer Natur. Altshuler und Hubbard (2002, S. 109) zeigen in einer Analyse der US-Reform der CFC-Rule im Jahr 1986, dass der inländische Steuersatz weniger sensitiv reagiert, je strikter die Regulierung ist. Dies impliziert, dass die CFC-Rule einen Einfluss auf die Gewinnverschiebungsaktivität aus den USA hat. Grubert und Mutti (2007, S. 27) zeigen allerdings, dass durch die Einführung der Check-the-Box-Rules hybride Arrangements genutzt werden konnten, um der Regulierung zu entgehen. Blouin und Krull (2015, S. 5) finden in diesem Zusammenhang, dass es durch die Check-the-Box-Rules zu einem Rückgang der effektiven Steuersätze um 4,3 % gekommen ist. Das Ergebnis ähnelt dem von Weichenrieder und Windischbauer (2008), die die Nutzung von Holding Companies zum Umgehen von Thin Capitalization Rules als Argument angeführt haben (vgl. Kapitel 5.1.). Einen weiteren Nachweis der Wirksamkeit von CFC-Rules erbringen Weichenrieder und Ruf (2012, S. 1504), die zeigen, dass es durch CFC-Rules zu einer signifikanten Änderung bei den passiven Assets multinationaler Unternehmen kommt. Karkinsky und Riedel (2012, S. 176) finden, dass multinationale Unternehmen weniger Patente in Niedrigsteuerländern halten, wenn eine CFC-Rule bindet. Zudem können auch Egger und Wamser (2015, S. 90) nachweisen, dass es zu einem geringeren Investment in Niedrigsteuerländern kommt, wenn eine CFC-Rule greift.

In ihrer Studie findet Clifford (2019, S. 58 ff.) gleich mehrere interessante Effekte. Zum einen führen CFC-Rules zu höheren Steuereinnahmen. Diese sind natürlich maßgeblich durch die Möglichkeiten der Hinzurechnung bestimmt, können aber auch durch die Veranlagung von Gewinnen in höheren Steuerumfeldern bedingt sein. Dies ist darauf zurückzuführen, dass Clifford (2019, S. 44) nachweisen kann, dass weniger Töchter von multinationalen Unternehmen in Niedrigsteuerländern angesiedelt werden. So kann gezeigt werden, dass vermehrt Gewinne höher besteuert werden. Die

Wahl der Niederlassung in einem Land, das oberhalb des Mindeststeuersatzes der entsprechenden CFC-Rule liegt, ist hierfür das entscheidende Kriterium.

Eine Besonderheit ergibt sich zudem für europäische Unternehmen durch den sogenannten Cadbury-Schweppes-Fall. Das britische Unternehmen Cadbury-Schweppes klagte gegen eine Hinzurechnung zur Steuerbemessungsgrundlage von zwei irischen Niederlassungen erzielten Gewinnen bei der britischen Konzernmutter. In seiner Argumentation bezog sich das Unternehmen auf die europäische Niederlassungsfreiheit und sah die Hinzurechnung als unzulässig an. Die britischen Finanzbehörden sahen ihrerseits durch die Ansässigkeit der Tochterfirmen in Irland mit einem eher niedrigen Steuersatz von 10 % die Tatbestände der in Großbritannien geltenden CFC-Rule als erfüllt an. Der Europäische Gerichtshof (EuGH) urteilte am 12. September 2006, dass die Niederlassungsfreiheit durch die CFC-Rule tatsächlich beschränkt werde, da davon auszugehen sei, dass die Regelung dazu führt, dass Unternehmen eher davon absehen werden in niedrig besteuerten Regionen ihre Niederlassungen zu gründen. Dies widerspreche der Wettbewerbsfreiheit innerhalb der europäischen Union. Der Europäische Gerichtshof urteilte aber auch, dass eine solche Beschränkung durchaus zulässig sein kann, wenn eindeutig nachweisbar ist, dass es sich bei den Niederlassungen um rein fiktive Gebilde handelt, die zur Nutzung von Steuersparmodellen und nicht zur tatsächlichen wirtschaftlichen Tätigkeit gegründet wurden. Grundsätzlich hat der EuGH die Messlatte für die Beschränkung der Niederlassungsfreiheit recht hoch angesetzt und die Durchsetzung von CFC-Regelungen innerhalb Europas maßgeblich erschwert. In einer Analyse der Auswirkungen des Urteils finden Ruf und Weichenrieder (2013, S. 1), dass die Wahl für Orte von Niederlassungen verstärkt auf europäische Staaten fällt, verglichen mit der Zeit vor 2006. Die zugrundeliegende Argumentation ist, dass multinationale Unternehmen durch die Wahl einer europäischen Niederlassung deutlich wahrscheinlicher einer CFC-Regelung entgehen können als bei einer Niederlassung im nicht-europäischen Ausland. Innerhalb Europas diskriminiert eine CFC-Rule ein multinationales Unternehmen in doppelter Hinsicht. Zum einen erfolgt eine ganz generelle Diskriminierung gegenüber Unternehmen mit Sitz im Ausland, da hier die Hinzurechnung nicht greift. Ausgeschlossen sind natürlich alle Staaten, in denen ebenfalls eine CFC-Rule Anwendung findet und deren Regelungen mit der Ausgestaltung

im Inland vergleichbar sind. Zum anderen ist die Wahl des Standortes einer Niederlassung beschränkt. Entweder, wie durch das Cadbury-Schweppes-Urteil bestätigt, wird die europäische Niederlassungsfreiheit eingeschränkt oder durch die Folgen des Urteils die Möglichkeit einer Wahl eines Standortes im nicht-europäischen Ausland. Oversch et al. (2018, S. 34) finden zudem, dass das Urteil vor allem vorteilhaft für die multinationalen Unternehmen ist, die über größere Gewinnverschiebungsmöglichkeiten verfügen. Dies zeigt zum einen den nachteiligen Effekt den das Cadbury-Schweppes-Urteil für die Einschränkung von Gewinnverschiebungsaktivitäten hatte und gibt zum anderen einen weiteren Hinweis auf die Wirksamkeit von CFC-Rules. Ähnliche Ergebnisse findet auch Schenkelberg (2020, S. 1), die nachweist, dass nach dem Cadbury-Schweppes-Urteil die Vorsteuereinnahmen in europäischen Niedrigsteuermändern um 10 % gestiegen sind.

Aufgrund der erheblichen Einschränkungen für inländische Unternehmen stellt sich allerdings die Frage, wieso eine Regulierung nicht allein über Thin Capitalization Rules erfolgen kann. Denn es ist aufgrund der diskriminierenden Eigenschaften der CFC-Rule unstrittig, dass eine Regelung, die alle multinationalen Unternehmen und nicht nur die inländischen umfasst, die nationale Steuerbemessungsgrundlage besser schützen kann (vgl. Haufler, Mardan und Schindler, 2014, S. 1). Die Sinnhaftigkeit einer CFC-Regulierung ist daher im Verhalten der multinationalen Unternehmen begründet, wenn diese von einer Thin Capitalization Rule betroffen sind. Im Fall, dass eine bindende Thin Capitalization Rule die effiziente Menge an interner Verschuldung begrenzt, haben multinationale Unternehmen, laut Haufler, Mardan und Schindler (2014, S. 2 ff.), ein Interesse darüber hinaus in Debt Shifting zu investieren. Die entstehende Rendite kann nicht durch die Thin Capitalization Rule beeinflusst werden und bildet so den Anknüpfungspunkt der CFC-Rule im effizienten Mix der Regulierungsinstrumente. Zudem zeigen die Autoren, dass eine striktere Thin Capitalization Rule immer mit einer strikteren CFC-Rule einhergeht, solange der Staat maßgeblich an Steuereinnahmen interessiert ist.

Ein weiteres Argument für eine Diskriminierung zwischen in- und ausländischen Unternehmen findet sich bei Haufler, Mardan und Schindler (2018, S. 25). Unterliegt das

multinationale Unternehmen einem „Home Bias“, hat also geringere Transaktionskosten bei der Investition zu tragen als ein ausländisches Unternehmen, wird der Staat unterschiedliche effektive Steuersätze von in- und ausländischen multinationalen Unternehmen verlangen wollen. Diese Art der Diskriminierung kann nur über die CFC-Rule erfolgen, da eine solche Diskriminierung über die Thin Capitalization Rule nicht möglich ist.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass CFC-Rules im Mix der Regulierungsinstrumente ihre Berechtigung haben. Allerdings sollte die Regulierung immer im Zusammenspiel mit existierenden Thin Capitalization Rules erfolgen, da die CFC-Rule durch ihre diskriminierende Funktionsweise als alleiniges Regulierungsinstrument nicht effizient regulieren wird. Als Ergänzung zu bestehenden Regelungen ist sie aber geeignet, um über die Thin-Capitalization-Regulierung hinausgehende unverhältnismäßige Nutzung interner Verschuldung zu beschränken und so ihren Beitrag zu einem effizienten Regulierungsmix zu leisten. Einschränkend muss an dieser Stelle aber auch erwähnt werden, dass die bisherige Forschung keine Erkenntnisse dazu hat, inwiefern sich Änderungen der Regulierung durch Thin Capitalization oder eben auch CFC-Rules auf andere Gewinnverschiebungskanäle und das Verhalten der multinationalen Unternehmen wie der Staaten auswirken. Beispielfhaft sei wieder auf die mögliche Substitution zwischen Debt Shifting und Transfer Pricing verwiesen, die in Kapitel 6.1. analysiert wird. Nichtsdestotrotz besteht durch die CFC-Rule ein Regulierungsinstrument, das im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben unterschiedliche effektive Steuersätze für rein nationale, inländische multinationale und ausländische multinationale Unternehmen festlegen kann und dadurch auf lange Sicht Teil des Regulierungsmix bleiben wird.

### 5.3. Harmonisierung

Die Regulierung von Gewinnverschiebungsaktivitäten multinationaler Unternehmen kann, neben den angesprochenen unilateralen Regelungen, auch substantiell durch die Harmonisierung von Steuersätzen oder der Steuerbemessungsgrundlage erfolgen. Die Steuersatzdifferenziale dienen als maßgeblicher Treiber aller Gewinnverschiebungsaktivitäten. Der gleiche Steuersatz in zwei Staaten führt dazu, dass es zwischen diesen Staaten zu keiner steuerinduzierten Gewinnverschiebung kommt. Aufgrund der unterschiedlichen staatlichen Charakteristiken und den Anreizsystemen für Preferential Tax Regimes (vgl. Kapitel 3.3.) ist ein einheitlicher weltweiter Unternehmenssteuersatz eine Utopie (vgl. Sørensen, 2000, S. 447 ff.; Mintz, 1999, S. 414 ff.). Als umsetzbare Lösung bleibt daher nur eine partielle Harmonisierung, an der sich eine bestimmte Anzahl der Länder, aber eben nicht alle, beteiligen. Inwiefern eine partielle Harmonisierung der Steuersätze sinnvoll ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Eine solche Lösung würde die komplette Gewinnverschiebung zwischen den beteiligten Ländern unterbinden. An dieser Stelle sei nochmal an die folgenden Gleichungen aus den Kapiteln 4.3.1. und 4.3.2. erinnert,

$$\frac{\partial c(q)}{\partial q} = t - t_H, \quad (30)$$

$$\frac{\partial c(rb)}{\partial b} = t - t_H. \quad (31)$$

die die Effizienzbedingung für eine Gewinnverschiebung mittels Transfer Pricing oder Debt Shifting darstellen. Existiert das Steuersatzdifferential zwischen zwei Ländern durch Harmonisierung nicht mehr, d. h.  $t - t_H = 0$ , werden die Grenzkosten der Gewinnverschiebung immer einen negativen Effekt auf den Gewinn des multinationalen Unternehmens ausüben. Entsprechend wird in einem solchen Szenario eine Gewinnverschiebung zwischen diesen Ländern für das multinationale Unternehmen keinen Sinn ergeben, da es ansonsten seinen Gewinn sogar verringert.

Durch den ausgeschalteten Steuerwettbewerb zwischen den beteiligten Staaten haben diese die Möglichkeit das Besteuerungsniveau, den harmonisierten Steuersatz, anzu-

heben und so unter Umständen ein effizienteres Maß der Besteuerung zu implementieren. Allerdings bleibt den multinationalen Unternehmen eine Kapitalverschiebung in eines der nicht beteiligten Länder offen. Ein erhöhtes Besteuerungsniveau kann entsprechend eine erhöhte Kapitalflucht nach sich ziehen und sich so negativ auswirken. Die Abwägung der Argumente, ob sich eine Harmonisierung des Steuersatzes aus wohlfahrtstheoretischer Sicht rentiert, wurde in den letzten Jahrzehnten in der ökonomischen Literatur ausgiebig geführt. Die Antwort, die sich hierbei herauskristallisiert hat, ist, dass der Steuermix, der jedem Staat neben der Unternehmensbesteuerung zur Verfügung steht, ausreicht, um die entstehenden Probleme des Steuerwettbewerbs abzufedern (vgl. Eggert und Genser, 2001, S. 524 ff.). Die verbleibende Frage ist, ob die Gewinnverschiebungsaktivität von multinationalen Unternehmen einen so bedeutenden fiskalischen Effekt hat, dass dieser die bestehenden Ergebnisse fundamental ändert. Eggert, Goerdts und Heitzmann (2018a, S. 10 ff.) zeigen in einem 3-Länder-Modell mit Gewinnverschiebung mittels Transfer Pricing, dass nur unter bestimmten Annahmen eine partielle Harmonisierung aus Wohlfahrtssicht effizient ist. Eine Erweiterung des Modells auf eine unbestimmte Anzahl an n-Ländern findet sich bei Eggert, Goerdts und Heitzmann (2018b). Die Ergebnisse der Autoren zeigen, dass die Vorteilhaftigkeit einer partiellen Harmonisierung entscheidend von der Gruppengröße der miteinander koalierenden Länder und der Homogenität der Länder bezogen auf ihre Produktivität abhängt (S. 7 ff.). In Bezug dazu zeigen Eggert, Goerdts und Heitzmann (2019, S. 47 ff.), dass einerseits individuell rationale Entscheidungen der Staaten zu einer nichtkooperativen Wahl von Regulierungsniveaus führen, die intransparente Unternehmensstrukturen zulässt. Bei wiederholter Interaktion ist andererseits jedoch ein international einheitliches Transparenzniveau implementierbar, wenn die Analyse internationaler Verhandlungen um Bestrafung und positive Anreize erweitert wird. Die Ergebnisse geben Hinweise darauf, wie im Interesse der Stakeholder eines Staates eine langfristige Stabilität von internationalen Vereinbarungen zum Auditing grenzüberschreitender wirtschaftlicher Aktivitäten erreicht werden kann.<sup>38</sup> Aus diesen Gründen

---

<sup>38</sup> Die genannten Aufsätze sind gemeinsame Forschungsarbeit mit W. Eggert und S. F. Heitzmann und Bestandteil der Dissertation Heitzmann (2020).

spielt eine Harmonisierung der Unternehmenssteuersätze auch aus Sicht der Regulierung der Gewinnverschiebung heutzutage eine untergeordnete Rolle in der ökonomischen und politischen Diskussion.

Demgegenüber hat die Harmonisierung der Steuerbemessungsgrundlage eine größere Aufmerksamkeit in der Diskussion erhalten. Das bisherige System der separaten Buchführung, nach dem Staaten aufgrund ihrer Souveränität in Steuerangelegenheiten die Bemessungsgrundlage und die an sie zu entrichtende Steuerschuld eigenständig festlegen, führt zu Problemen. Ein solches System mit einer Vielzahl an unterschiedlichen Regelungen, die in unterschiedlichen Ländern in unterschiedlichen Fällen greifen, führt zu administrativen Kosten sowohl auf Seiten der Steuerbehörden als auch bei den multinationalen Unternehmen, die die Compliance sicherstellen müssen. Je komplexer und verschiedener die Regelungen bei grenzüberschreitenden Aktivitäten werden, desto kostspieliger wird das System für alle Beteiligten. Des Weiteren fehlt es den nationalen Steuerbehörden in vielen Fällen an Informationen aus den beteiligten Staaten, um eine fehlerfreie Berechnung der Steuerbemessungsgrundlage auf Basis der Gesetzgebung vorzunehmen. Zudem fördern die Informationsdefizite die Möglichkeiten der Gewinnverschiebung in Form manipulativer Transferpreisgestaltung, durch die Ausnutzung unterschiedlicher Besteuerungsansprüche in Doppelbesteuerungsabkommen oder unterschiedlich angewandte Definitionen.

Um diese Probleme zu umgehen, kommt es immer wieder zu dem Vorschlag bi- oder multilateraler Abkommen zwischen Staaten, die eine formelhafte Aufteilung der Bemessungsgrundlage vorsehen, den Informationsaustausch fördern und an neuralgischen Punkten für eine einheitlich anwendbare Definition von Sachverhalten sorgen. Wesentlich sind hierbei die Definitionen des Einkommens, der Betriebsstätte und der konsolidierten Gruppe, die von einzelnen Steuersystemen recht unterschiedlich ausgelegt werden (vgl. McLure Jr., 2005, S. 33). Es ist unstrittig, dass einheitliche Definitionen und ein verbesserter Informationsaustausch zu einer Erleichterung für die Compliance der Unternehmen sowie für die Durchsetzung der Besteuerungsansprüche von Steuerbehörden führen würden. Der Streitpunkt in der ökonomischen Literatur befasst sich daher eher mit der allgemeinen Vorteilhaftigkeit einer formelhaften Aufteilung

gegenüber einer separaten Buchführung. An zweiter Stelle steht dann die Frage, welche Faktoren einer solchen Aufteilung zugrunde gelegt werden sollten. Ganz allgemein ist die Frage, welches Steuerprinzip verwendet werden soll, eine Frage fiskalischer Externalitäten (vgl. Eichner und Runkel, 2009, S. 610 ff.). Die Betrachtung der Effekte ist komplex und führt je nach zugrunde gelegter Methode zu unterschiedlichen Ergebnissen. Eine gute Übersicht über die bestehende Literatur und die mit der Frage verbundenen Schwierigkeiten geben Eggert und Haufler (2006, S. 591 ff.) und für die neuere Literatur Mardan und Stimmelmayr (2018, S. 4 ff.).<sup>39</sup> Einen wichtigen Punkt in der Betrachtung der verschiedenen Steuersysteme führen zudem Riedel und Runkel (2007) an. Die Autoren untersuchen, wie sich der Wechsel zu einer formelhaften Aufteilung auswirkt, wenn weiterhin Länder bestehen, die nach der separaten Buchführung besteuern und sich außerhalb des Formelsystems befinden (Water's Edge Country). In diesem Fall kann es unter Umständen zu einem verstärkten Steuerwettbewerb mit dem Water's Edge Country kommen (S. 1551 ff.). Dieses Ergebnis ist für die Regulierung der Gewinnverschiebungsaktivitäten insofern bedeutsam, dass ein Wechsel des Systems zu einer formelhaften Aufteilung insgesamt vorteilhaft sein kann und sich trotzdem auf die steuerwettbewerblichen Aktivitäten mit Drittstaaten negativ auswirken kann. Aufgrund dieser Tatsache erscheint es daher sinnvoll eine Entscheidung, ob man eine formelhafte Aufteilung oder separate Buchführung als Steuerprinzip verwenden möchte, als übergeordnete Fragestellung zu sehen und nicht als Regulierungsinstrument innerhalb der Eingrenzung missbräuchlicher Gewinnverschiebungspraktiken. Beide Systeme haben ihre Vor- und Nachteile, die sich auch auf die Gewinnverschiebungsaktivitäten multinationaler Unternehmen auswirken. Nach heutigem Erkenntnisstand ist keine eindeutige Empfehlung für eines der Systeme abzugeben.

---

<sup>39</sup> Auf eine ausführliche Diskussion der Literatur wird an dieser Stelle verzichtet, da ihre Relevanz für die Regulierung der Gewinnverschiebungsaktivitäten multinationaler Unternehmen eine untergeordnete Rolle spielt.

#### **5.4. Diskussion der Ergebnisse**

Die Regulierung innerhalb der Gewinnbesteuerung von multinationalen Unternehmen ist im Großen und Ganzen eine Frage von Spielräumen. Ein gewisses Maß an Gewinnverschiebung zwischen Staaten ist aufgrund der wirtschaftlichen Verflechtungen und des freien Kapitalverkehrs in der heutigen Zeit unumgänglich und steht eigentlich auch im wissenschaftlichen Diskurs nicht zur Debatte. Zum Teil ist dies darauf zurückzuführen, dass die Wertschöpfung nicht eindeutig zu bestimmen ist. Es stellt sich aber selbstredend die Frage, inwiefern die Gestaltungsspielräume multinationaler Unternehmen durch uni-, bi- und multilaterale Instrumente eingegrenzt werden sollten. Die Frage nach der Verwendung einer formelhaften Aufteilung als multilaterales Instrument im Vergleich zur Nutzung der vorherrschenden separaten Buchführung hat sich dabei als eine Grundsatzfrage herauskristallisiert, die weniger aus Sicht einer Regulierung der Gewinnverschiebung zu betrachten ist, als aus übergeordneten gesamtwirtschaftlichen Zusammenhängen, in die sich die Gewinnverschiebungsaktivitäten als ein Unterpunkt einfügen. Gleiches gilt für die im Diskurs noch weniger betrachtete Steuersatzharmonisierung. Unstrittig ist ebenso, dass vereinheitlichte Definitionen und ein verbesserter Informationsaustausch zwischen Staaten zu einer Verringerung der Gewinnverschiebungsaktivitäten führen würden. Inwiefern dies aber tatsächlich von allen Staaten gewünscht ist, ist aufgrund der Analyse präferentieller Steuerregime in Kapitel 3. fraglich. Da ein Großteil der Gewinnverschiebungsaktivitäten auch im Zusammenhang mit diesen Regimen steht, sind die Regulierungsmöglichkeiten in diesem Zusammenhang beschränkt. Die Instrumente, die einzelnen Staaten entsprechend noch offenstehen, sind unilaterale Maßnahmen wie Thin Capitalization Rules oder Controlled Foreign Corporation Rules. Diese Regeln sollten, wie die Analyse gezeigt hat, im Regulierungsmix der Staaten enthalten sein, da sie ein wirkungsvolles Instrument zur Beschränkung der Gewinnverschiebungsmöglichkeiten darstellen. Wie strikt diese Regeln ausgestaltet sein sollten, ist an dieser Stelle ebenfalls wieder eine Frage der Spielräume und nicht einheitlich für alle Staaten zu beantworten.

Ganz allgemein hat sich zudem gezeigt, dass die wissenschaftliche Forschung noch zu wenig über die Wechselwirkungen im Bereich der Gewinnverschiebung durch multinationale Unternehmen weiß. Dies betrifft sowohl die Frage, inwiefern sich die einzelnen Regulierungsinstrumente im Regulierungsmix verhalten als auch inwiefern die unterschiedlichen Gewinnverschiebungsarten auf die Regulierung reagieren. Ändert sich das Verhalten eines multinationalen Unternehmens hinsichtlich seiner Transferpreisgestaltung, wenn die Gewinnverschiebung über interne Kredite reguliert wird oder nicht? Wenn man ehrlich ist, kennt die wirtschaftswissenschaftliche Forschung die Antwort auf diese und weitere Fragen, die die Wechselwirkung von Gewinnverschiebungsaspekten betrifft, nicht und somit fällt es schwer eine bestimmte Form der Regulierung zu empfehlen. Sicherlich sind die aktuell in der Anwendung befindlichen Regulierungsformen nicht schädlich und helfen die Gewinnverschiebung einzudämmen. Die Frage nach der Ausgestaltung eines second-best effizienten Regulierungsmix muss aber zum jetzigen Zeitpunkt noch unbeantwortet bleiben.

## **6. Aufsätze zu spezifischen Regulierungsthemen**

Die Diskussion der unterschiedlichen Regulierungsansätze der Gewinnverschiebungsaktivitäten multinationaler Unternehmen wirft bisher wenig betrachtete oder unbeantwortete Fragestellungen auf. Im Zuge des Verfassens dieser Arbeit entstanden so Forschungsarbeiten, die sich diesen Fragestellungen angenommen haben, um neue Erkenntnisse zu erhalten. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um zwei Forschungsfragen.

Zum einen ist auf der Basis der bestehenden Literatur unklar, inwiefern die unterschiedlichen Gewinnverschiebungskanäle miteinander verknüpft sind und wie sich darauf aufbauend eine Regulierungsmaßnahme eventuell anders auswirken kann als bisher angenommen. Stellvertretend für diese Fragestellung wird in Kapitel 6.1. analysiert, inwiefern sich die vorherrschende Meinung, dass Earnings Stripping Rules gegenüber Safe Harbor Rules bevorzugt genutzt werden sollten, beibehalten lässt, wenn man annimmt, dass die Gewinnverschiebungskanäle als Substitute agieren. Es wird gezeigt, dass ein Nebeneinander der beiden Regelungen durchaus ein effizientes Regulierungsinstrument darstellen kann, wenn man die Substitution der Gewinnverschiebungskanäle zu Grunde legt. Dieses Ergebnis impliziert, dass im Zusammenspiel der einzelnen Gewinnverschiebungsarten noch nicht restlos erforschte Zusammenhänge existieren, die das derzeitige Bild des Regulierungsmix beeinflussen dürften.

Zum anderen beschäftigt sich Kapitel 6.2. mit der Frage nach der Interaktion zwischen verschiedenen unilateralen Regulierungsinstrumenten. Es wird untersucht, inwiefern eine CFC-Rule on top zu einer bestehenden Thin-Capitalization-Regulierung implementiert werden soll. Die Ergebnisse zeigen, dass sowohl im Zusammenspiel mit Safe Harbor als auch Earnings Stripping Rules die CFC-Rule implementiert werden sollte. Einzig wenn die Regierung eines Staates das Wohl des multinationalen Unternehmens deutlich stärker gewichtet als sein Interesse an eigenen Steuereinnahmen, kann es dazu kommen, dass eine CFC-Regulierung in Kombination mit einer bestehenden Thin Capitalization Rule zu einem ineffizienten Ergebnis führen wird.

Die in den Kapiteln hergeleiteten Forschungsergebnisse schließen so zum einen Lücken in der bestehenden Forschungsliteratur und dienen als Anstoß, in welchen Bereichen zukünftige Forschung auf dem Gebiet der Regulierung der Gewinnverschiebung multinationaler Unternehmen durchgeführt werden sollte, um die aus den Ergebnissen ableitbaren politischen Handlungsempfehlungen stetig zu verbessern.

## **6.1. Substitution zwischen Gewinnverschiebungsarten und der Einfluss auf Thin Capitalization Rules**

*Dieses Kapitel bezieht sich auf den Artikel:*

*Eggert und Goerdts (2020)*

*Substitution across profit-shifting methods and the impact on thin capitalization rules*

*CEsifo Working Paper No. 8046*

Der Verlust von Steuereinnahmen durch „Earnings Stripping“ ist ein populäres Thema sowohl in der öffentlichen Debatte als auch in der akademischen Literatur. Als Earnings Stripping wird eine Praxis multinationaler Unternehmen bezeichnet, bei der diese eine Produktionsstätte mit Darlehen von einer in einem Tax Haven ansässigen Tochterfirma finanzieren und so das besteuerebare Einkommen des Unternehmens reduzieren. Das multinationale Unternehmen<sup>40</sup> nutzt hierfür sowohl die Steuersatzdifferenziale zwischen Staaten aus als auch den Fakt, dass Zinszahlungen für interne Kredite in vielen Ländern zumindest teilweise steuerlich abzugsfähig sind. Dies ermöglicht es dem multinationalen Unternehmen seine Steuerbelastung zu senken. Daraus resultieren Gewinnverschiebungen von Hoch- in Niedrigsteuerländer und Earnings Stripping wird daher relevant für alle Industriestaaten. Die OECD hat zu diesem Thema im „Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting“ (OECD, 2013) und ihrem finalen Report (OECD, 2015) Stellung genommen und schlägt darin Best-practice-Ansätze zur Reduzierung der Anzahl missbräuchlicher interner Kreditnutzungen vor. Um das Problem zu lindern, haben fast alle betroffenen Länder Thin Capitalization Rules eingeführt, die die Abzugsfähigkeit interner Zinszahlungen von der Steuerbemessungsgrundlage limitieren und so die Möglichkeiten der Gewinnverschiebung über interne Schulden durch multinationale Unternehmen begrenzen. Die Ausgestaltung der Thin Capitalization Rules unterscheidet sich zwischen den Ländern. Entweder haben die Regeln die Form einer Safe Harbor Rule, die den Anteil an Schulden verglichen zu

---

<sup>40</sup> Im Folgenden wird auch die Abkürzung MNC (Multinational Corporations) verwendet.

gehaltenem Eigenkapital begrenzt, oder einer Earnings Stripping Rule, die das Verhältnis von Zinszahlungen auf Schulden verglichen mit den Vorsteuereinnahmen limitiert. Interessanterweise gibt es Länder, die nur eine der beiden Regeln nutzen, während andere Länder Instrumente implementiert haben, die gleichzeitig beide Regeln anwenden (z. B. Dänemark, Tschechien, Litauen, Lettland und Japan). Alle genannten europäischen Länder haben die gleiche Art der Regulierung eingeführt. Ihre Safe Harbor Rule erlaubt den Abzug von Zinsaufwendungen bis zu einem 4:1 Verhältnis von Schulden zu Eigenkapital mit einem Safe Harbor Limit von etwa 3 Millionen Euro. Die Earnings Stripping Rule erlaubt multinationalen Unternehmen Steuerabzüge von 30 % ihrer Einnahmen vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA). Japan erlaubt ein Verhältnis von Schulden zu Eigenkapital von 3:1 und Steuerabzüge in Höhe von 50 % der angepassten Steuerbemessungsgrundlage, ausgenommen sind Abzüge bis zu 10 Millionen japanischer Yen.

Ziel dieses Kapitel ist es eine Erklärung für die beobachtbare Variation innerhalb der Regulierung mit Thin Capitalization Rules zu liefern. Es wird gezeigt, dass die Entscheidung über die fiskalischen Regeln von spezifischen Faktoren wie Steuersätzen und Direktinvestitionen abhängt. Alle genannten europäischen Länder erheben kombinierte Körperschaftssteuersätze, die gleich oder geringer sind als der europäische Durchschnitt von 22 % im Jahr 2020, z. B. 22 % in Dänemark, 20 % in Lettland, 19 % in Tschechien und 15 % in Litauen. Japan erhebt einen kombinierten Körperschaftssteuersatz von 29,7 %.<sup>41</sup> Ein ähnliches Bild zeichnet sich bei den effektiven Durchschnittssteuersätzen ab. Im Jahr 2019 hatte Japan den höchsten effektiven Durchschnittssteuersatz der betrachteten Länder (27,2 %), gefolgt von Tschechien (21,2 %), Dänemark (19,6 %), Lettland (17 %) und Litauen (13,4 %). Alle Länder haben ihre kombinierten und effektiven durchschnittlichen Körperschaftssteuersätze in den letzten Jahrzehnten gesenkt, möglicherweise als Reaktion auf den Wettbewerb um ausländische Investitionen. Die Höhe der Zu- und Abflüsse von Direktinvestitionen ist in den Ländern unterschiedlich. Tschechien hat gemessen in Prozent des Bruttoinlandsproduktes die höchsten Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen (68 %), gefolgt von

---

<sup>41</sup> Die in diesem Kapitel verwendeten Daten stammen aus der OECD Tax Database.

Lettland (52 %), Litauen (38 %), Dänemark (35 %) und Japan (4 %). Eine umgekehrte Reihenfolge zeigt sich bei den Abflüssen von Direktinvestitionen aus den Ländern, da Dänemark (63 %) und Japan (35 %), gemessen in Prozent des Bruttoinlandsproduktes, die höchsten Investments in anderen Ländern tätigen. Es folgen Tschechien (18 %), Litauen (9 %) und Lettland (6 %). Die Beobachtungen lassen sich so zusammenfassen, dass einerseits Länder existieren, die durch ein niedriges Verhältnis von Zuflüssen zu Abflüssen von Direktinvestitionen charakterisiert sind und andererseits Länder, die ein hohes Verhältnis aufweisen. Es lässt sich argumentieren, dass diese länderspezifischen Unterschiede einen Einfluss auf die fiskalischen Regelungen haben, die von den Ländern implementiert werden.

Generell gibt es keinen Zweifel, dass Thin Capitalization Rules, unabhängig vom Typ, den Missbrauch interner Kredite verringern können (vgl. Büttner et al., 2012, S. 930; Wamser, 2014, S. 764). Eine größere Diskussion herrscht unter Ökonomen und politischen Entscheidungsträgern, welche Regel unter welchen Bedingungen angewendet werden sollte. In der Tat lassen sich Änderungen in der Politik in Belgien (2019), den Niederlanden (2019), Schweden (2019), Litauen (2019) und Japan (2019) beobachten, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Sicherlich hat die Anti-Tax Avoidance Directive (2016) der europäischen Union einen Anteil an einigen dieser Änderungen. Artikel 4 der Richtlinie besagt, dass alle Länder der europäischen Union eine Earnings Stripping Rule bis Januar 2020 einführen müssen. Es existiert eine verlängerte Übergangsfrist bis Januar 2024 für Länder die aktuell eine andere ähnlich effektive Zinsbeschränkung implementiert haben.

Die große Anzahl an aktuellen Politikänderungen zeigt nicht nur, dass Länder aufgrund der Debt-Shifting-Aktivitäten von multinationalen Unternehmen besorgt sind, sondern auch, dass sie diese mit Steuersatzänderungen und einem Mix an Regulierungsinstrumenten bekämpfen. Interessanterweise haben nicht alle genannten Länder ihr Regulierungssystem zu einer reinen Earnings Stripping Rule geändert.

Dieser Aufsatz wird sich daher explizit diesen hybriden Instrumenten widmen und dabei die bestehende Literatur um ein Argument erweitern, das für den Einsatz hybrider Instrumente spricht. In diesem Aufsatz werden Thin Capitalization Rules in einem allgemeinen Gleichgewichtsmodell analysiert, in dem ein multinationales Unternehmen

Gewinne mittels Transfer Pricing und Debt Shifting verschieben kann. Der Gewinnverschiebungskanal der Transferpreisgestaltung dient hierbei als Vorbild für andere potenzielle Gewinnverschiebungsarten und wurde aufgrund seiner aktuellen Relevanz für die Gewinnverschiebung multinationaler Unternehmen ausgewählt. Es ist anzunehmen, dass Änderungen der effektiven Kosten eines Gewinnverschiebungskanals sich auf die effektiven Kosten anderer Kanäle auswirken werden. Um diesem Argument gerecht zu werden, werden die unterschiedlichen Gewinnverschiebungsmethoden in diesem Aufsatz als Substitute bezogen auf ihre Kosten modelliert.

Die bestehende empirische Literatur, die sich mit der Substitution von Gewinnverschiebungsarten beschäftigt, ist leider begrenzt. Einige wenige Arbeiten, wie die von Saunders-Scott (2015, S. 1099) oder Nicolay et al. (2017, S. 1), finden einen Nachweis für einen Substitutionseffekt. Nichtsdestotrotz könnte es andere potenzielle Gründe für Länder geben eine hybride Thin Capitalization Rule einzuführen als die Substituierbarkeit der Gewinnverschiebungskanäle. Møen et al. (2019) zeigen, dass multinationale Unternehmen sowohl interne als auch externe Schulden nutzen um Gewinne zu verschieben. Die Möglichkeit Gewinne über externe Schulden zu verschieben bietet multinationalen Unternehmen einen Anreiz Regulierungen zu umgehen, die sich auf interne Verschuldung fokussieren. Dies führt dazu, dass Länder die unterschiedlichen Verschiebungsarten bei externen und internen Schulden mit unterschiedlichen Regelungsinstrumenten limitieren möchten und so ein Anreiz für die Nutzung hybrider Thin Capitalization Rules entsteht. Eine generelle Diskussion der Möglichkeiten der Gewinnverschiebung über interne und externe Schulden findet sich bei Møen (2019). In Blouin et al. (2014) wird die Frage diskutiert wie sich unterschiedliche Thin Capitalization Rules auf das Verhältnis von Schulden zu Eigenkapital der multinationalen Unternehmen auswirken. Ein anderes Argument für die Nutzung von hybriden Thin Capitalization Rules entsteht durch die Heterogenität von Unternehmen. Wenn Länder die Wahl hätten welche Regel in welchem Firmensektor zur Anwendung kommt, könnte dies vor dem Hintergrund vorteilhaft sein, dass Unternehmen in unterschiedlichen Sektoren auch ein unterschiedliches Verhältnis von Schulden zu Eigenkapital haben, welches auf andere Gründe als die Gewinnverschiebung mittels Earnings Strip-

ping zurückzuführen ist. Eine generelle Diskussion des Zusammenhangs der Heterogenität von Firmen und Profit Shifting findet sich bei Krautheim und Schmidt-Eisenlohr (2011). Nichtsdestotrotz ist die Annahme der Substitution zwischen Gewinnverschiebungskanälen eines der stärksten Motive für die Implementierung von hybrid Thin Capitalization Rules, auch wenn diese bisher noch nicht vollständig analysiert wurde.

Soweit wir wissen sind wir die Ersten, die ein allgemeines Gleichgewichtsmodell analysieren in dem gleichzeitig sowohl die Safe Harbor Rule als auch die Earnings Stripping Rule angewendet werden und multinationale Unternehmen die Gewinnverschiebungskanäle als Substitute ansehen. Die ähnlichsten Ansätze zu diesem Modell sind die Modelle beschrieben in Schindler und Schjelderup (2016), Mardan (2017) und Gresik et al. (2017).

Schindler und Schjelderup (2016, S. 263) analysieren Thin Capitalization Rules unter Komplementarität und Substitution der Gewinnverschiebungsarten. Ein zentrales Ergebnis des Aufsatzes ist, dass eine stärkere Regulierung zu vermehrter Gewinnverschiebungsaktivität führen kann. Allerdings basiert das Ergebnis entweder auf der alleinigen Anwendung einer Safe Harbor Rule oder auf der alleinigen Anwendung einer Earnings Stripping Rule. Im Gegensatz dazu beruht unser Modell auf der gleichzeitigen Anwendung von Safe Harbor Rules und Earnings Stripping Rules. Unsere Ergebnisse zeigen, dass die Earnings Stripping Rule die Effekte der Anwendung einer Safe Harbor Rule nicht vollständig replizieren kann und daher die gleichzeitige Anwendung beider Regeln zu einer Wohlfahrtserhöhung führen kann. Dieses Ergebnis ergänzt die Ergebnisse der bestehenden Literatur.

Gresik et al. (2017, S. 70 ff.) zeigen in einem allgemeinen Gleichgewichtsmodell, in welchen Situationen MNCs Debt Shifting und Transfer Pricing nutzen und dass die Safe Harbor Rule weniger effizient ist als die Earnings Stripping Rule. Das Hauptargument für die Überlegenheit der Earnings Stripping Rule ist, dass die Regel sowohl den Missbrauch der Schuldfinanzierung als auch Transferpreisgestaltungsspielräume eindämmt. Im Gegenzug finden die Autoren, dass die Safe Harbor Rule nur die Nutzung der Schuldfinanzierung beeinflusst.

Mardan (2017, S. 1) zeigt in seinem Modell mit finanziellen Friktionen keine klare Präferenz für eine der Regeln. Seine Ergebnisse zeigen, dass die Überlegenheit der einen über die andere Regel davon abhängt, inwiefern multinationale Unternehmen in der Lage sind andere Gewinnverschiebungskanäle neben dem Debt Shifting zu nutzen. Weder Gresik et al. (2017) noch Mardan (2017) einen Ansatz, in dem multinationale Unternehmen die Gewinnverschiebungskanäle als Substitute verwenden. Gresik et al. (2017) schließen einen Teil des Substitutionseffektes durch die Definition der Concealment-Kostenfunktion aus, da in ihrem Modell eine Erhöhung der effektiven Debt Shifting Kosten nicht zu steigenden Kosten für die Verschiebung von Gewinnen mittels Transfer Pricing führen. Aus diesem Grund kommen Gresik et al. (2017) zu dem Ergebnis, dass die Safe Harbor Rule weniger effizient ist als die Earnings Stripping Rule und nicht das von den Ländern verwendete Regulierungsinstrument sein sollte. Im Gegensatz dazu legen die Ergebnisse in diesem Kapitel nahe, dass die Substitution der Gewinnverschiebungskanäle die Entscheidung der multinationalen Unternehmen verändert und somit die effektiven Steuersätze und konsequenterweise auch die Kapitalkosten beeinflusst. Dies ist der Fall da die Substitution der Gewinnverschiebungskanäle zwei gegensätzliche Argumente liefert, inwiefern ein multinationales Unternehmen auf eine hybride Regulierung reagieren kann. Einerseits könnte die hybride Regulierung zu einer Erhöhung der effektiven Kosten des Kapitals führen und multinationale Unternehmen veranlassen die Menge an gehaltenem Kapital zu reduzieren. Andererseits könnte eine striktere Regulierung dazu führen, dass das multinationale Unternehmen die Menge an Kapital ausweitet, um die Beschränkungen abzumildern. Hybride Regeln könnten daher zu einer Erhöhung der Wohlfahrt führen, wenn die Reaktion des multinationalen Unternehmens mit den Charakteristiken des jeweiligen Landes zusammenpasst.

Als Ausgangspunkt der Überlegungen werden wir das Ergebnis von Gresik et al. (2017), unter der Annahme das keine Substitution der Gewinnverschiebungskanäle existiert, in unserem Modellrahmen duplizieren. Darauf aufbauend wird argumentiert, dass ein Land abhängig von seinen Charakteristiken entweder eine Earnings Stripping Rule, eine Safe Harbor Rule oder das hybride Regel implementieren kann. Es ist daher möglich, dass ein Land eine Art der Regulierung implementiert, während ein anderes

sich korrekterweise anders entscheidet. Unsere Vorhersage ist, dass Länder mit einem hohen Verhältnis von zufließenden zu abfließenden Direktinvestitionen ein Interesse haben das Steueraufkommen, das von den multinationalen Unternehmen gezahlt wird, durch eine zusätzliche Safe Harbor Rule zu schützen. Demgegenüber sind Länder mit einem geringen Verhältnis von zufließenden zu abfließenden Direktinvestitionen mehr an Steueraufkommen der inländischen Unternehmen und Löhnen interessiert und werden nur eine zusätzliche Safe Harbor Rule implementieren, wenn das dazu führt, dass das multinationale Unternehmen die gehaltene Menge an Kapital im Land erhöht. In vielen Ländern wird die Reaktion des multinationalen Unternehmens nicht zu den Charakteristiken des Landes passen die bei der Einführung einer zusätzlichen Safe Harbor Rule zu einer Wohlfahrtserhöhung führen würden. Diese Länder sollten dann nur eine Earnings Stripping Rule implementieren. Das Kapitel wird zeigen, dass die Ergebnisse des Modells diese Vorhersage bestätigen. Aus diesem Grund könnten multinationale Unternehmen die Gewinnverschiebungskanäle als Substitute ansehen eine wesentliche Rolle bei der Politikentscheidung von Finanzbehörden in Dänemark, Litauen, Japan oder anderen Ländern spielen. Die Ergebnisse bieten einen neuen Ansatz warum Länder hybride Thin Capitalization Rules nutzen könnten.

Der weitere Aufsatz ist wie folgt aufgebaut. In Abschnitt 6.1.1. wird ein allgemeines Gleichgewichtsmodell mit Debt Shifting und Transfer Pricing analysiert. Abschnitt 6.1.2. untersucht den Einfluss von Thin Capitalization Rules auf die Produktionsentscheidungen eines multinationalen Unternehmens. In Abschnitt 6.1.3. werden die Wohlfahrtseffekte der Regulierung diskutiert und abschließend endet der Aufsatz in Abschnitt 6.1.4. mit ein paar Schlussbemerkungen.

### 6.1.1. Das Modell

Das Modell ist ein Zwei-Länder-Modell, in dem multinationales Unternehmen Tochterfirmen in beiden Ländern unterhält. Die beiden Länder unterscheiden sich dadurch, dass ein Land ein Tax Haven mit einem Unternehmenssteuersatz von null ist und das andere Land die Produktionsstätte des Unternehmens beheimatet und einen positiven Unternehmenssteuersatz  $t$  erhebt. Im weiteren Verlauf wird das zweitgenannte Land als „Home Country“ bezeichnet. Die Produktion im Home Country wird durch die Tochterfirma im Tax Haven mit Kapital  $k$  finanziert, in Form von entweder internen Schulden  $b$  oder Eigenkapital  $e$ . Das MNC muss zudem exogen gegebene Kapitalkosten  $r$  tragen, die markt- und firmenspezifische Risiken abbilden. Des Weiteren wird zur Vereinfachung angenommen, dass die Tochterfirma im Tax Haven ausschließlich von der Muttergesellschaft des MNCs, mit Sitz außerhalb der beiden Länder, mit Eigenkapital finanziert wird. Die Finanzstruktur ist durch Gresik et al. (2017) inspiriert und basiert darauf, dass das Modell sich auf die Gewinnverschiebung über interne Schulden fokussiert. Eine kompliziertere Finanzstruktur würde zu Fragen der Regulierung der gesamten Verschuldung und Gewinnverschiebung über externe Kredite führen, die in Kapitel 6.1. diskutiert wurden.

Die Produktionsstätte im Home Country produziert Output mit der Hilfe von Kapital  $k$  und Arbeitsaufwand  $l_M$  und der Produktionsfunktion  $f(k, l_M)$ , die die üblichen Eigenschaften  $f'_k, f'_{l_M} > 0$  und  $f''_{kk}, f''_{ll} < 0$  besitzt. Neben der Tochtergesellschaft produziert noch eine inländische Firma im Home Country. Die inländische Firma produziert nur mit Arbeitsaufwand  $l_D$  und der Produktionstechnologie  $g(l_D)$ . Die Technologie hat die üblichen Eigenschaften  $g'_{l_D} > 0$  und  $g''_{ll} < 0$ . Die Mitarbeiter sind zum Lohnsatz  $w$  beschäftigt, der für beide Unternehmen gleich ist. Außerdem verkaufen beide Firmen ihre produzierten Einheiten in einem Wettbewerbsmarkt mit einem Verkaufspreis, der auf eins normalisiert ist. Die Arbeiter bieten im Home Country eine Einheit Arbeit unelastisch an und der Lohnsatz räumt den Arbeitsmarkt, sodass  $l_M + l_D = 1$  gilt. Die inländische Firma ist für den Modellrahmen wichtig, da über sie der markträumende Lohnsatz implementiert wird und sie spielt eine entscheidende Rolle in der Wohlfahrtsanalyse. Die Wohlfahrt im Home Country wird durch das nationale

Einkommen und das öffentliche Einkommen beeinflusst. Das nationale Einkommen setzt sich aus dem Arbeitseinkommen, das über den Lohnsatz definiert ist, und aus Unternehmenseinnahmen, die sich auf die Nachsteuereinnahmen der inländischen Firma beziehen, zusammen. Die öffentlichen Ausgaben werden vollständig über Steueraufkommen der inländischen und der multinationalen Firma finanziert. Kapitel 6.1.3 wird die Wohlfahrtseffekte im Detail analysieren.

Zusätzlich besteht für das MNC die Möglichkeit Gewinne mittels Debt Shifting und Transfer Pricing in den Tax Haven zu verschieben. Dieser Modellrahmen basiert auf dem Modell von Gresik et al. (2017, S. 70 ff.) und ist eine Generalisierung des Modells von Hong und Smart (2010, S. 85 ff.).

Dieses Modell unterscheidet sich in ein paar Punkten von dem von Gresik et al. (2017), da hier das vorherrschende Interesse im Zusammenspiel der verschiedenen Gewinnverschiebungsarten und ihrem Einfluss auf Thin Capitalization Rules liegt. In einem ersten Schritt wird Transfer Pricing als Fehlbewertung interner Transferpreise für Waren und Dienstleistungen definiert und nicht als missbräuchlicher Zinsaufschlag für interne Kreditzahlungen. Die Motivation hinter diesem Ansatz liegt darin begründet, dass interne Waren und Dienstleistungen einen Einfluss auf das EBITDA haben und so helfen können empirische Ergebnisse, wie die von Saunders-Scott (2015), zu erklären. Das Ziel ist es nicht nur die bekannten Effekte von internen Schulden und Investments zu untersuchen, sondern vor allem welchen Einfluss Thin Capitalization Rules auf das EBITDA durch den Transferpreiskanal haben könnten. Nichtsdestotrotz führen beide Arten der Modellierung zu einer Pauschalverschiebung der Gewinne zwischen den Tochterfirmen und beeinflussen Thin Capitalization Rules auf ähnliche Art und Weise. Die gesamten mittels Transfer Pricing verschobenen Gewinne seien steuerlich abzugsfähig, als  $q$  bezeichnet und als Abweichung des internen Verrechnungspreises  $p_I$  vom arm's length Preis  $p$  für alle internen Waren und Dienstleistungen  $I$  definiert, d. h.  $q = (p_I - p)I$ . Natürlicherweise operiert das MNC mit einer effizienten Kombination von Preisabweichung und Menge der internen Waren und Dienstleistungen, um die Kosten ihrer Transferpreisgestaltung zu minimieren. Aus diesem Grund hängen

alle Kosten für die Transferpreisgestaltung nur von der Menge an verschobenen Gewinnen ab und sind mittels einer Concealment-Kosten-Funktion modelliert. In einem zweiten Schritt wird angenommen, dass die Menge des internen Debt Shifting die Concealment-Kosten beeinflusst, die entstehen, wenn das MNC Gewinne über den Transferpreiskanal verschiebt. Ein substitutionaler oder sogar komplementärer Concealment-Kosten-Effekt bezogen auf die unterschiedlichen Gewinnverschiebungsarten ist so auch in das Modell integriert. Die Concealment-Kosten  $c(q, rb)$  hängen von den gesamten, mittels Transfer Pricing verschobenen, Gewinnen  $q$  und der Menge an Schuldverzinsung  $rb$  ab. Die Kostenfunktion hat zudem die üblichen Bedingungen erster und zweiter Ordnung, d. h.  $c'_q, c'_b > 0$  und  $c''_{qq}, c''_{bb} > 0$ . Die genannte empirische Literatur ist sich einig, dass die Substituierbarkeit der Gewinnverschiebungsarten mehr Sinn ergibt als die Komplementarität. Daher fokussiert sich dieser Artikel auf die Effekte der Substituierbarkeit der Concealment-Kosten. Im Einklang mit Saunders-Scott (2015, S. 1100) sowie Schindler und Schjelderup (2016, S. 274) wird die Substituierbarkeit der Kosten als eine erhöhte Nutzung eines Gewinnverschiebungskanals basierend auf einer Kostenerhöhung einer anderen Methode definiert. Als ein Ergebnis müssen die Kreuzableitungen der Concealment-Kosten-Funktion daher positiv sein, d. h.  $c''_{qb}, c''_{bq} > 0$ .

Darüber hinaus seien positive stand-alone-Kosten für die Gewinnverschiebung mittels des Transferpreiskanal angenommen, d. h.  $c(q, 0) \geq 0$ . Demgegenüber hat interne Verschuldung keine stand-alone-Kosten, d. h.  $c(0, rb) = 0$ . Das Argument für den ersten Fall ist, dass Transfer Pricing üblicherweise Concealment-Kosten auslöst, die mögliche Risiko- und Auditingkosten, inklusive von Strafzahlungen, widerspiegeln (vgl. Kant, 1988, S. 149 ff.), oder Kosten, um die „wahre“ Abweichung vom arm's-length-Prinzip zu verschleiern (vgl. Haufler und Schjelderup, 2000, S. 313). Im zweiten Fall existieren zwei Literaturzweige, die sich mit dem Thema der Kosten für interne Verschuldung beschäftigen, beide sollen in diesem Aufsatz diskutiert werden. Auf der einen Seite sollten interne Schulden keine Kosten aus sich selbst generieren, solange keine Gesetze durch das MNC verletzt werden. Diese Sichtweise wird von Stonehill und Stitzel (1969, S. 91 ff.) unterstützt, die argumentieren, dass interne

Schulden nichts anderes sind als steuerlich begünstigtes Eigenkapital. Des Weiteren argumentieren Gresik et al (2017, S. 70), dass MNCs nicht in der Lage sind Schlupflöcher auszunutzen, um eine übermäßige Verschuldung zu verbergen. Beide Argumente implizieren keine Kosten für interne Schulden und daher  $b = k$ . Allerdings existiert für diese Art der Modellierung keine empirische Grundlage (vgl. Büttner et al., 2012, S. 934). Andererseits könnten Agenturkosten im Zusammenhang mit der Beschäftigung von Anwälten und Buchhaltern entstehen. Unserer Meinung nach sollten keine Kosten für interne Verschuldung anfallen, solange sich das MNC an die gesetzlichen Regelungen hält, und der Verschuldungsgrad sollte bei unter 100 % liegen. Unser Ansatz verbindet so diese beiden gegenläufigen Ideen, da durch die Substitution der Kosten ein indirekter Effekt entsteht. So wird sichergestellt, dass höhere Verschuldungslevel zu höheren Concealment-Kosten führen und dass das effiziente Verschuldungslevel unterhalb des Maximums liegt.

### 6.1.2. Unternehmen und Thin Capitalization Rules

Die inländische Firma operiert ausschließlich im Home Country und hat keine Beziehung zu dem Tax Haven und so auch keine Möglichkeiten der Gewinnverschiebung. Der Nachsteuergewinn der inländischen Firma kann dargestellt werden als

$$(1 - t)\pi_D = (1 - t)(g(l_D) - wl_D), \quad (32)$$

wobei die Vorsteuergewinne als  $\pi_D$  bezeichnet werden. Gewinnmaximierung führt zur Bedingung erster Ordnung

$$g'_{l_D} = w, \quad (33)$$

bei der die marginale Arbeitsproduktivität dem Lohnsatz entspricht. Gleichung (2) und die Arbeitsmarkträumungsbedingung  $l_M + l_D = 1$  erklären den Zusammenhang zwischen dem inländischen und dem multinationalen Unternehmen und ihren Einfluss auf das Einkommen der inländischen Arbeiter. Je größer die Anzahl beschäftigter Arbeiter ist, desto größer ist der Wettbewerb zwischen den Firmen auf dem Arbeitsmarkt. Dies

hat einen positiven Einfluss auf die Löhne. Demgegenüber profitiert das multinationale Unternehmen von ausländischen Direktinvestitionen zusätzlich zum Arbeitseinsatz und kann Gewinne durch Debt Shifting und Transfer Pricing verschieben. Daher lassen sich die Nachsteuergewinne des MNCs als

$$\Pi = (1 - t)(f(k, l_M) - wl_M) - r(k - tb) + tq - c(q, rb), \quad (34)$$

darstellen. Ohne Regulierung sind der effiziente Transferpreis sowie die Menge an interner Verschuldung dadurch definiert, dass der Steuersatz den entsprechenden marginalen Kosten gleicht. Dadurch kann die Aussage getroffen werden, dass die marginalen Kosten der verschiedenen Gewinnverschiebungsarten gleich sind, d. h.  $c'_q = c'_b$ . Des Weiteren beschäftigt die inländische Tochterfirma des MNCs die Arbeiter zu ihrer Grenzproduktivität, d. h.  $f'_{l_M} = w$ , was wiederum impliziert, dass die Grenzproduktivität der Arbeit in beiden Unternehmen gleich sein muss. Abschließend hängt das Investmentlevel von den Steuern ab, da eine Erhöhung des Steuersatzes zu einer höheren Grenzproduktivität des Kapitals führt, da  $f'_k = \frac{r}{1-t}$ . Unter diesen Bedingungen verschiebt ein unbeschränktes multinationales Unternehmen üblicherweise einen Teil seiner Gewinne über Transfer Pricing und einen anderen über Schuldfinanzierung, sogar wenn die Substituierbarkeit der Gewinnverschiebungsarten angenommen wird. Es wäre auch vorstellbar, dass das MNC in einem extremen Fall sein gesamtes Investment über Verschuldung finanziert und daher ohne Transfer Pricing operiert. In jedem Fall werden interne Schulden eine Schlüsselrolle in der Investmentstrategie des MNCs einnehmen.

Da die übermäßige Nutzung von interner Verschuldung die besteuerten Unternehmenseinnahmen im Home Country reduzieren, besteht ein gerechtfertigtes Interesse diese Möglichkeit einzuschränken. Das Home Country kann Thin Capitalization Rules nutzen, um den Anteil an abzugsfähigen internen Krediten zu beschränken. Es kann entweder eine Safe Harbor Rule genutzt werden, die den steuerlich abziehbaren Betrag an interner Verschuldung verglichen zum gesamten Kapital limitiert, oder eine Earnings Stripping Rule, die das Verhältnis von Zinszahlungen auf interne Schulden zu

Vorsteuereinnahmen reguliert. Die Implementierung einer Safe Harbor Rule erlaubt die Abzugsfähigkeit interner Schulden so lange

$$b \leq z_{sh}k, \quad (35)$$

ist. Der Anteil an interner Verschuldung verglichen zum gesamten Kapital wird mit  $z_{sh}$  bezeichnet, zudem gilt  $0 \leq z_{sh} \leq 1$ . Einerseits beschränkt diese Art der Regel die Menge an steuerlich begünstigten internen Schulden. Dies ist gleichzusetzen mit einer Erhöhung der effektiven Kosten. Andererseits gibt es keinen direkten Effekt auf die effektiven Kosten durch Aktivitäten des Transfer Pricing. Nichts desto trotz führt die Substituierbarkeit der Gewinnverschiebungsmethoden zu einem indirekten Kosteneffekt, wenn die Menge an internen Schulden sich ändert. Im Gegensatz dazu kann eine Earnings Stripping Rule folgendermaßen dargestellt werden,

$$rb \leq z_{es}(f(k, l_M) - wl_M - q). \quad (36)$$

Es ist ersichtlich, dass Transfer Pricing die Einnahmen vor Zinsaufwendungen verringert und daher einen größeren Einfluss auf die Earnings Stripping Rule hat. Das Verhältnis von internen Schulden zum EBITDA wird als  $z_{es}$  bezeichnet, zudem gilt  $0 \leq z_{es} \leq 1$ . Ein kleineres  $z_{es}$  impliziert eine striktere Regel und somit geringere abzugsfähige Zinsaufwendungen. Die Gleichungen (34), (35) und (36) definieren das Maximierungsproblem des MNC für den Fall, dass das Home Country eine Safe Harbor Rule, eine Earnings Stripping Rule oder eine Kombination der beiden Regeln implementiert. Die resultierenden Bedingungen erster Ordnung<sup>42</sup> sind

$$t = c'_q + \lambda_{es}z_{es}, \quad (37)$$

$$t = c'_b + \frac{\lambda_{sh}}{r} + \lambda_{es}, \quad (38)$$

$$f'_k = \frac{r - \lambda_{sh}z_{sh}}{1 - t + \lambda_{es}z_{es}}, \quad (39)$$

$$f'_{l_M} = w, \quad (40)$$

---

<sup>42</sup> Das Maximierungsproblem und die Ableitungen erster Ordnung sind in Appendix A dargestellt.

wobei  $\lambda_{sh}$  und  $\lambda_{es}$  die entsprechenden Lagrange-Multiplikatoren sind. Zuerst wird ein Blick auf den unbeschränkten Fall geworfen, d. h.  $\lambda_{sh} = 0$  und  $\lambda_{es} = 0$ . Wenn man die Substituierbarkeit der Gewinnverschiebungsarten mit dem Fall vergleicht, bei dem die Methoden keinen Bezug zueinander haben, ergibt sich das folgende Statement.

*Proposition 1*

*Wenn ein Substitutionseffekt zwischen Debt Shifting und Transfer Pricing existiert, sollte ein multinationales Unternehmen mit den gleichen Mengen an Kapital, einer kleineren Menge interner Schulden und weniger Gewinnverschiebung mittels Transfer Pricing operieren, als in einem Fall, in dem die Methoden keinen Bezug zueinander haben.<sup>43</sup>*

Zuerst zeigen die Gleichungen (39) und (40), dass die Kosten der Gewinnverschiebung im unbeschränkten Fall nicht mit der Wahl der Produktionsinputs zusammenhängen. Deswegen operiert das MNC mit der gleichen Menge an Kapital, unabhängig davon, wie es seine Gewinnverschiebungsaktivitäten optimieren will. Logischerweise kann die Zusammensetzung des gesamten Kapitals sich ändern, wenn die Menge an internen Schulden sich ändert. Gleichung (38) zeigt, dass sich die Menge an internen Schulden verringert, wenn man die Substitution der Kosten annimmt. Unter der Abwesenheit von Substitution wäre es effizient nur interne Verschuldung zu nutzen, d. h.  $b = k$ . Die Substituierbarkeit impliziert eine Erhöhung der marginalen Kosten der internen Verschuldung und führt so zu einer Verschiebung von internen Schulden zu Eigenkapital. Die sich ändernden Mengen an internen Schulden beeinflussen zudem die Transfer-Pricing-Strategie. Schon ein relativ geringerer Anteil an internen Schulden im Fall der Substitution führt zu geringeren marginalen Kosten des Transfer Pricing. Daraus resultierend wird das MNC die Menge der Gewinne, die durch Transfer Pricing ver-

---

<sup>43</sup> Der Beweis von Proposition 1 und der nachfolgenden Argumente ist in Appendix B zu finden.

schoben werden, erhöhen. Die stand-alone-Kosten des Transfer Pricing sind aber immer geringer als die Kosten, die für die gleiche Menge unter der Annahme der Substituierbarkeit entstehen. Die gesamten verschobenen Gewinne sowie die Menge an internen Schulden und Transfer Pricing sind daher im Fall der Substituierbarkeit geringer. Die bemerkenswerteste Aussage dieser Ergebnisse ist, dass ein Unterschätzen der Kosten des Transfer Pricing zu einer übermäßig hohen Prognose für die Nutzung von Gewinnverschiebungsmethoden führt. Dieser Effekt hat somit einen Einfluss auf die Wahl und Effektivität der Regulierungsinstrumente. Aus diesem Grund ist es das Hauptaugenmerk dieses Abschnittes zu analysieren, wie die Substituierbarkeit der Kosten der Gewinnverschiebung Safe Harbor und Earnings Stripping Rules beeinflusst.

Als nächstes wird der Fall einer bindenden Safe Harbor Rule betrachtet, d. h.  $\lambda_{sh} > 0$  und  $\lambda_{es} = 0$ . Gleichung (37) zeigt, dass die Einführung einer Safe Harbor Rule keinen direkten Einfluss auf die Transfer-Pricing-Aktivitäten hat. Nichtsdestotrotz werden die marginalen Kosten des Transfer Pricing und die Menge an so verschobenen Gewinnen durch die Menge an internen Schulden beeinflusst. Darüber hinaus ergibt sich der gleiche Fall, der zuvor diskutiert wurde, wenn die Safe Harbor Rule nicht binden sollte. Basierend darauf lässt sich sagen, dass eine bindende Safe Harbor Rule entweder den Gebrauch interner Schulden oder des Transfer Pricing limitiert und folglich die andere Methode verstärkt genutzt wird. Intuitiv würde man erwarten, dass dies zu weniger Debt Shifting und mehr Transfer Pricing führt. Dies ist natürlich ein mögliches Ergebnis, aber auch das Gegenteil könnte der Fall sein. In jedem Fall versucht das MNC die Safe Harbor Limitation interner Schulden aufzuweichen, indem es größere Mengen an Kapital nutzt. Dies kann durch Gleichung (39) erklärt werden, in der die effektiven Kapitalkosten sinken, wenn eine bindende Safe Harbor Rule aktiv ist. Die stärkere Kapitalnutzung erlaubt dem MNC mehr interne Verschuldung zu nutzen als im unbeschränkten Fall. Des Weiteren kann es damit seine Transfer-Pricing-Aktivitäten limitieren. Welche dieser Möglichkeiten das MNC wählt, hängt von den marginalen Kosten der Gewinnverschiebungsarten ab. Zusätzlich beeinflussen unterschiedliche Men-

gen an Kapital auch die Menge des Arbeitsinputs, der vom MNC genutzt wird. Gleichung (40) zeigt, dass die Menge an Arbeit von der Faktorproduktivität abhängt. Wenn die Menge an Kapital erhöht wird, sodass die marginale Arbeitsproduktivität und damit auch die Menge an Arbeit beeinflusst werden, führt dies zu einer erhöhten Menge des Arbeitsinputs. Konsequenterweise entsteht dadurch auch mehr Wettbewerb zwischen dem inländischen und dem multinationalen Unternehmen auf dem Arbeitsmarkt. Dies führt zu einer geringen Anzahl an Beschäftigten im inländischen Unternehmen und zu höheren Löhnen. Insgesamt, trotz der Anpassungen der Produktionsinputs und der Gewinnverschiebungsaktivitäten, führen die Verzerrungen, die die Safe-Harbor-Regulierung mit sich bringt, zu niedrigeren Gewinnen des MNCs. Die Effekte einer Earnings Stripping Rule, d. h.  $\lambda_{sh} = 0$  und  $\lambda_{es} > 0$ , sind denen einer Safe Harbor Rule ähnlich. Eine bindende Earnings Stripping Rule verringert die effektiven Kapitalkosten und daher operiert das MNC mit höheren Mengen an Kapital. Dies ist in Gleichung (39) dargestellt. Wie schon zuvor gesagt, führt dies zu mehr beschäftigten Arbeitern im MNC, weniger Beschäftigten im inländischen Unternehmen und höheren Löhnen. Der Hauptunterschied zwischen Safe Harbor und Earnings Stripping Rule entsteht durch den direkten Effekt in Gleichung (37). Selbst wenn das MNC ohne die Nutzung interner Verschuldung operiert, erhöht die Earnings-Stripping-Regulierung die effektiven Kosten des Transfer Pricing und limitiert so die Möglichkeiten Gewinne auf diese Art zu verschieben. Dieser Effekt kann zu einer Situation führen, in der das MNC sowohl die Menge an internen Schulden als auch die Transfer-Pricing-Aktivitäten reduziert. Nichtsdestotrotz substituiert das MNC eine der Gewinnverschiebungsarten zugunsten der anderen. Dieser Effekt existiert, ist aber nicht immer klar zu erkennen, wenn die Nutzung beider Methoden reduziert wird. Die angesprochenen Punkte im Zusammenhang mit der Einführung von Thin Capitalization Rules, die im obigen Abschnitt dargestellt sind, sind in Proposition 2 zusammengefasst.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Der Beweis von Proposition 2 und der obigen Argumente ist in Appendix C zu finden.

*Proposition 2*

*Im Fall der Substitution führt das Implementieren einer Thin Capitalization Rule, unabhängig davon, ob es sich um eine Safe Harbor oder Earnings Stripping Rule handelt, zu niedrigeren Gewinnen des MNC, höheren Kapital- und Arbeitsinputs des MNC und einer geringeren Menge verschobener Gewinne. Außerdem impliziert die Safe Harbor Rule eine verringerte Nutzung einer Gewinnverschiebungsart zugunsten der anderen, während der Effekt unter einer Earnings Stripping Rule nicht eindeutig ist.*

Der wichtigste Punkt, der in Proposition 2 angesprochen wird, ist die Tatsache, dass eine solche Regulierung auch andere Gewinnverschiebungskanäle beeinflusst, und das obwohl es das Hauptziel von Thin Capitalization Rules ist, die missbräuchliche Nutzung interner Verschuldung zu verhindern. Es ist sogar fraglich, ob Thin Capitalization Rules überhaupt zu einer verringerten Nutzung interner Schulden führen, oder ob Kostenvorteile die Richtung des Effekts ändern können. So oder so wird eine solche Regulierung im Fall der Substitution mindestens einen Gewinnverschiebungskanal limitieren und einen positiven Effekt auf die Nutzung der anderen Kanäle haben. Dieses Ergebnis stimmt mit denen von Schindler und Schjelderup (2016, S. 278) überein, die das Zusammenspiel von Debt Shifting und missbräuchlichen internen Zinsaufschlägen untersucht haben. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass sich die Effekte der beiden Arten von Thin Capitalization Rules unter Kostensubstitution nicht besonders unterscheiden. Dies basiert auf dem indirekten Effekt, den die Safe Harbor Rule auf Transfer-Pricing-Aktivitäten hat. Würden die Transfer-Pricing-Aktivitäten separat betrachtet, würde die Safe Harbor Rule, im Gegensatz zur Earnings Stripping Rule, keinen Einfluss auf das Transfer Pricing haben, da die Regel an sich keine Verbindung zu der Menge an verschobenen Gewinnen mittels Transfer Pricing hat. Dieser Unterschied kann im Fall der Substitution der Kosten nicht beobachtet werden. Nichtsdestotrotz ist die Stärke des Effekts dafür ausschlaggebend, welche der Regeln implementiert werden sollte.

### 6.1.3. Wohlfahrt

Ganz generell hat die Regierung im Home Country die Möglichkeit die Wohlfahrt durch die Einführung einer Safe Harbor Rule, einer Earnings Stripping Rule oder einer Kombination der beiden zu maximieren. Um der Frage nachzugehen, welche Regel genutzt werden sollte, haben Gresik et al. (2017) ein Modell kreiert, das Debt Shifting und Transfer Pricing mittels missbräuchlicher interner Zinsaufschläge beinhaltet und zeigt, dass die Safe Harbor Rule unter bestimmten Bedingungen inferior zur Earnings Stripping Rule ist. Die Autoren konnten nachweisen, dass in einer Welt, in der die beiden Regeln binden, die Einführung einer Safe Harbor Rule die Wohlfahrt reduziert und diese Regel daher nicht in Kombination mit der Earnings Stripping Rule genutzt werden sollte. In diesem Abschnitt wird gezeigt, dass dieses Ergebnis auch für den Fall der Substitution der Gewinnverschiebungsarten sowie Transfer Pricing mittels Fehlbepreisung von internen Waren und Dienstleistungen zutrifft. Dies ist aber nur der Fall, wenn bestimmte Bedingungen eingehalten werden. Des Weiteren wird untersucht, wie die Substitution der Kosten Safe Harbor und Earnings Stripping Rules beeinflusst, wenn man die angesprochenen Bedingungen aufweicht.

Die Wohlfahrt im Home Country wird durch das nationale Einkommen  $x$ , welches für Konsum genutzt wird, und das öffentliche Einkommen  $G$ , das zur Finanzierung öffentlicher Güter und notwendiger öffentlicher Ausgaben genutzt wird, beeinflusst. Das nationale Einkommen setzt sich aus dem Arbeitseinkommen, das über den Lohnsatz definiert ist, und aus Unternehmenseinnahmen, die sich auf die Nachsteuereinnahmen der inländischen Firma beziehen, d. h.  $(1 - t)\pi_D$ , zusammen. Das nationale Einkommen lässt sich daher als  $x = w + (1 - t)\pi_D$  darstellen. Die öffentlichen Einnahmen sind ausschließlich durch Steuerzahlungen des inländischen und des multinationalen Unternehmens finanziert, d. h.  $G = t\pi_D + t\pi_M$ . Die Wohlfahrt des Home Country ist demnach

$$W(x, G) = W(w + (1 - t)\pi_D, t\pi_D + t\pi_M). \quad (41)$$

Es wird angenommen, dass die Wohlfahrtsfunktion die üblichen Bedingungen erfüllt, d. h.  $W'_x, W'_G > 0$  und  $W''_{xx}, W''_{GG} < 0$ . Im Folgenden wird die Wohlfahrtsfunktion als

$W^{es/sh}$  bezeichnet, wenn beide Regeln bindend sind. Das Differenzieren von  $W^{es/sh}$  nach  $z_{sh}$  ergibt

$$\frac{dW^{es/sh}}{dz_{sh}} = W'_x \left[ \frac{dw}{dz_{sh}} + (1-t) \frac{d\pi_D}{dz_{sh}} \right] + W'_G \left[ t \frac{d\pi_D}{dz_{sh}} + t \frac{d\pi_M}{dz_{sh}} \right]. \quad (42)$$

Der erste Term in Klammern entspricht  $\frac{dx}{dz_{sh}}$  und der zweite Term in Klammern  $\frac{dG}{dz_{sh}}$ .

Die Änderungen der Safe-Harbor-Regulierung sind aus zwei Gründen interessant, wenn beide Regeln bindend sind. Zum einen empfiehlt die bestehende Literatur eine alleinige Earnings Stripping Rule. Von daher sind die Effekte einer Safe Harbor Rule in Kombination mit einer bestehenden Earnings Stripping Rule besonders relevant. Zum anderen erleichtert es den Vergleich der Ergebnisse einen ähnlichen Weg der Modellierung zu nutzen wie Gresik et al. (2017, S. 73 ff.). Aus diesem Grund fokussiert sich dieser Abschnitt auf die Analyse der Änderungen der Safe-Harbor-Regulierung, wenn beide Regeln binden und die Earnings Stripping Rule konstant gehalten wird.

In einem Gleichgewicht in dem beide Regeln binden, gelten die Gleichungen (32)-(40) und  $l_M + l_D = 1$ . Das totale Differenzieren dieser Gleichungen und das Einsetzen der Ergebnisse in Gleichung (42) führt zu

$$\frac{dW^{es/sh}}{dz_{sh}} = \frac{dk}{dz_{sh}} \left[ W'_x (1 - (1-t)l_D) \frac{f''_{lk}g''_{ll}}{f''_{ll}+g''_{ll}} + W'_G t \left( \frac{r(1-z_{es})z_{sh}}{z_{es}} - l_D \frac{f''_{lk}g''_{ll}}{f''_{ll}+g''_{ll}} \right) \right]. \quad (43)$$

Gleichung (43) zeigt, wie die Wohlfahrt auf eine striktere Safe Harbor Rule reagiert. Wenn Gleichung (43) strikt positiv ist, führt eine striktere Regelung zu verringerter Wohlfahrt im Home Country, da ein höheres  $z_{sh}$  eine schwächere Regulierung impliziert. Im Fall von  $\frac{dk}{dz_{sh}} > 0$  hat eine Abschwächung der Regulierung einen strikt positiven Einfluss auf das nationale Einkommen und der Effekt auf das öffentliche Einkommen ist nicht eindeutig. Die Mehrdeutigkeit lässt sich durch die unterschiedlichen Effekte erklären, die auf die Steuerbemessungsgrundlage des inländischen und multinationalen Unternehmens wirken. Durch den Beweis von Gleichung (43) ist bekannt, dass eine Abschwächung der Safe Harbor Rule einerseits zu einem geringeren Gewinn

---

<sup>45</sup> Der Beweis von Gleichung (43) findet sich in Appendix D.

des inländischen Unternehmens und andererseits zu höheren Gewinnen des MNC führt. Bei nationalem Einkommen überkompensiert der positive Lohneffekt den Verlust an unternehmerischem Einkommen. Aus diesen Ergebnissen ergibt sich die folgende Proposition.

*Proposition 3*

*Für  $W_x' = W_G'$  und  $\frac{dk}{dz_{sh}} > 0$ , sollte die Safe Harbor Rule in Kombination mit der Earnings Stripping Rule genutzt werden, wenn beide Regeln im Gleichgewicht binden, da eine strikere Safe Harbor Rule die Wohlfahrt des Home Country verringert.*

Wenn man annimmt, dass die Regierung nationales und öffentliches Einkommen gleichgewichtet, d. h.  $W_x' = W_G'$ , vereinfacht sich Gleichung (43) zu

$$\frac{dW^{es/sh}}{dz_{sh}} = \frac{dk}{dz_{sh}} \left[ (1 - l_D) \frac{f''_{ik} g''_{il}}{f''_{il} + g''_{il}} + t(1 - z_{es}) \frac{r z_{sh}}{z_{es}} \right] > 0. \quad (44)$$

Gleichung (44) ist immer strikt positiv, solange eine Abschwächung der Safe Harbor Rule einen positiven Effekt auf die Kapitalinputs des MNC hat, d. h.  $\frac{dk}{dz_{sh}} > 0$ . Damit beweist Gleichung (44) Proposition 3 und unterstützt die ursprünglichen Ergebnisse von Gresik et al. (2017). Das Ergebnis von Gresik et al. (2017, S. 73) wird durch zwei Hauptannahmen getrieben. Die erste Annahme ist, dass sowohl ein Anstieg des nationalen als auch des öffentlichen Einkommens den gleichen Effekt auf die Wohlfahrt hat. Die Ergebnisse von Gleichung (43) könnten sich ändern, wenn man diese Bedingung abschwächt und annimmt, dass diese Wohlfahrtsgewichte voneinander abweichen. Proposition 3 stimmt weiterhin auch für  $W_x' \neq W_G'$  solange

$$\frac{W_x}{W_G} > \frac{t \left( l_D \frac{f''_{ik} g''_{il}}{f''_{il} + g''_{il}} - \frac{r(1-z_{es})z_{sh}}{z_{es}} \right)}{(1-(1-t)l_D) \frac{f''_{ik} g''_{il}}{f''_{il} + g''_{il}}}, \quad (45)$$

gilt. Gleichung (45) charakterisiert die möglichen Wohlfahrtsfunktionen, für die das Ergebnis bestehen bleibt selbst wenn die Wohlfahrtsgewichte nicht gleich sind. Es ist

erwähnenswert, dass Länder mit einem hohen Wohlfahrtsgewicht bei nationalem Einkommen eher innerhalb des Korridors von Gleichung (45) liegen, während Länder mit einem hohen Wohlfahrtsgewicht bei öffentlichem Einkommen sich eher außerhalb des Korridors befinden.

Die zweite Annahme für Proposition 3 und die Ergebnisse von Gresik et al. (2017, S. 73) sind, dass eine striktere Safe Harbor Rule in Kombination mit einer Earnings Stripping Rule Anreize für das MNC bietet seine Kapitalinputs zu reduzieren. Das Argument hinter dieser Annahme ist, dass eine striktere hybride Regulierung die effektiven Kosten des Kapitals erhöht und daher das MNC entsprechend reagiert und die gehaltene Menge an Kapital reduziert. Demgegenüber kann argumentiert werden, dass eine striktere Regulierung das MNC dazu zwingt den Anteil an Kapital zu erhöhen, um die Beschränkungen auszuhöhlen. Deshalb wird nun betrachtet, wie die Regulierung die Kapitalinputs beeinflusst, und so Licht ins Dunkel dieser gegenläufigen Argumentationsstränge gebracht. Das totale Differenzieren von Gleichung (39) gegeben der Gleichungen (37) bis (40) und der Ergebnisse von Appendix D führt zu

$$\frac{dk}{dz_{sh}} = - \frac{\omega c''_{qz_{sh}} - z_{sh} c''_{bz_{sh}} + t - c'_b - \frac{t-c'_q}{z_{es}}}{\frac{1-c'_q}{r} f''_{kk} + \omega c''_{qk} - z_{sh} c''_{bk}}, \quad (46)$$

mit  $\omega = \frac{1}{1-c'_q} \left[ (t - c'_b)z_{sh} + \frac{z_{sh}}{z_{es}} (1 - t) - 1 \right]$ . Die Gleichungen (37) und (38) determinieren die Lagrange-Multiplikatoren und Gleichung (40) sowie Appendix D spezifizieren Änderungen auf dem Arbeitsmarkt. Aufgrund der Tatsache, dass das Interesse auf Änderungen der Safe Harbor Rule gegeben einer konstanten Earnings Stripping Rule liegt, gibt es keine Änderungen in  $z_{es}$  und somit gilt  $dz_{es} = 0$ . Ein aus diesen Spezifikationen resultierendes Ergebnis ist, dass Gleichung (8) nur noch von Produktionsinputs, marginalen Concealment-Kosten, der Safe-Harbor-Ratio und einigen in diesem Fall exogenen Faktoren, wie Zinssatz, Earnings-Stripping-Ratio und Steuersatz, abhängt. Das Vorzeichen von Gleichung (46) ist nicht eindeutig und durch die zugrundeliegende Kostenfunktion sowie die Charakteristiken des inländischen Unternehmens determiniert. Wenn man sich an Proposition 2 und die darin angesprochenen

gegenläufigen Effekte erinnert, ist es unmöglich das Vorzeichen des Effektes zu bestimmen, den eine Erhöhung der Kapitalinputs auf die marginalen Debt Shifting- und marginalen Transfer-Pricing-Kosten hat. Das erste Argument, das einem in den Sinn kommt, ist, dass höhere Kapitalinputs die Beschränkungen der Safe Harbor und Earnings Stripping Rule aushöhlen und so einen höheren Grad interner Verschuldung ermöglichen. Wie man weiß, kann ein solch höherer Verschuldungsgrad zu adversen Effekten bei den Transfer-Pricing-Aktivitäten führen. Aus diesem Grund ist nur die Struktur der Concealment-Kosten entscheidend für die Richtung des Effektes. Zusätzlich kann die Effektstärke je nach Land variieren, da die inländische Wirtschaft im Home Country die Kapitalnutzung des MNCs beeinflusst. Konsequenterweise hat das einen Einfluss darauf, in welchem Umfang die Beschränkungen unterwandert werden. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Länder mit unterschiedlichen Charakteristiken unterschiedliche Kapitalinputreaktionen des MNC auslösen werden, basierend auf strikteren Thin Capitalization Rules. Bis zu diesem Punkt wurden zwei Dinge über Thin Capitalization Rules in diesem Abschnitt festgehalten. Einerseits können Gleichgewichte existieren, wenn beide Regeln binden und eine Abschwächung der Safe-Harbor-Regulierung nicht die Wohlfahrt erhöhen. Andererseits kann es aufgrund der einzigartigen Charakteristiken der Länder sein, dass einige Länder eine Art der Thin Capitalization Rule bevorzugen und andere trotzdem lieber hybride Instrumente nutzen möchten. Die Ergebnisse sind in Proposition 4 zusammengefasst.

*Proposition 4*

*Für  $\frac{dk}{dz_{sh}} < 0$  ist es möglich eine Safe Harbor Rule in Kombination mit einer Earnings Stripping Rule zu nutzen, solange die Wohlfahrtsfunktion des Landes in der Range liegt, die durch Gleichung (45) definiert ist. Für  $\frac{dk}{dz_{sh}} > 0$  ist es möglich eine Safe Harbor Rule in Kombination mit einer Earnings Stripping Rule zu nutzen, solange die Wohlfahrtsfunktion des Landes außerhalb der Range liegt, die durch Gleichung (45) definiert ist. Wenn dies nicht der Fall ist, sollten die beiden Regeln nicht kombiniert genutzt werden.*

Proposition 4 impliziert nicht, dass man eine hohe Anzahl an Ländern erwarten kann, die hybride Instrumente verwenden, oder dass ein einzelnes Land von einer solchen Kombination der Regeln profitiert. Es dient lediglich als eine Erklärung für die beobachtete Politikentscheidung einiger Länder. Ein Haupttreiber hinter diesem Ergebnis ist die Substituierbarkeit der Kostenfunktionen der verschiedenen Gewinnverschiebungsarten. Ohne Substituierbarkeit der Kosten vereinfacht sich Gleichung (46) zu

$$\frac{dk}{dz_{sh}} = - \frac{rt - (t - c'_q) \frac{r}{z_{es}}}{(1 - c'_q) f''_{kk}} > 0. \quad (47)$$

Da Gleichung (47) immer positiv ist, kann eine hybride Regulierung die Wohlfahrt nur im Fall der Substitution erhöhen. Daher müssen multinationale Unternehmen die Gewinnverschiebungsarten entweder als Substitute behandeln, was erklären würde, warum Länder solche hybriden Regeln heutzutage nutzen, oder diese Länder müssten ihre regulierenden Instrumente modifizieren und sich für eine der Regeln entscheiden. Demgegenüber können Länder existieren, die außerhalb des Korridors von Gleichung (45) liegen aber trotzdem ihre Wohlfahrt durch die Einführung einer Safe Harbor Rule erhöhen können, wenn das multinationale Unternehmen darauf mit einer Reduzierung des gehaltenen Kapitals reagiert ( $\frac{dk}{dz_{sh}} > 0$ ). Diese Länder nutzen die Safe Harbor Rule als zusätzlichen Schutz ihres öffentlichen Einkommens, da die Einführung der zusätzlichen Regelung die Menge der verschobenen Gewinne reduziert.

#### 6.1.4. Fazit

In diesem Aufsatz wurden Thin Capitalization Rules untersucht, wenn multinationale Unternehmen Gewinne mittels Transfer Pricing und Debt Shifting verschieben können und diese Gewinnverschiebungsarten als Substitute behandeln. Mit diesem Aufsatz soll eine neue Erklärung für die Nutzung hybrider Thin Capitalization Rules zur bestehenden Literatur hinzugefügt werden. Der Fokus liegt auf hybriden Regeln, d. h. der simultanen Anwendung der Safe Harbor und Earnings Stripping Rule, was der Politikentscheidung von Ländern wie Dänemark oder Japan entspricht. Die Ergebnisse

legen nahe, dass hybride Regeln unter der Annahme der Substitution wohlfahrtssteigernd sein können. Der Haupttreiber hinter diesem Ergebnis ist die Reaktion des multinationalen Unternehmens bezüglich seiner Kapitalinputs bezogen auf eine striktere Regulierung. Das Argument für sich reduzierende Kapitalinputs ist, dass hybride Regulierung die effektiven Kosten des Kapitals erhöht. Demgegenüber kann argumentiert werden, dass eine striktere Regulierung das MNC dazu zwingt den Anteil an Kapital zu erhöhen, um die Beschränkungen auszuhöhlen. Ohne Substitution ist der erste Effekt stärker als der zweite und man erhält das bekannte Ergebnis, dass Safe Harbor Rules inferior zu Earnings Stripping Rules sind und dass die beiden Regeln nicht gemeinsam verwendet werden sollten. Wenn eine Substitution der Kosten existiert, können sich die Ergebnisse basierend auf der zugrundeliegenden Concealment-Kosten-Funktion ändern. Die Vorhersage war, dass Länder mit einem hohen Verhältnis von zufließenden zu abfließenden Direktinvestitionen ein Interesse haben das Steueraufkommen, das von den multinationalen Unternehmen gezahlt wird, durch eine zusätzliche Safe Harbor Rule zu schützen. Demgegenüber sind Länder mit einem geringen Verhältnis von zufließenden zu abfließenden Direktinvestitionen mehr an Steueraufkommen der inländischen Unternehmen und Löhnen interessiert und werden nur eine zusätzliche Safe Harbor Rule implementieren, wenn das dazu führt, dass das multinationale Unternehmen die gehaltene Menge an Kapital im Land erhöht. In vielen Ländern wird die Reaktion des multinationalen Unternehmens nicht zu den Charakteristiken des Landes passen die bei der Einführung einer zusätzlichen Safe Harbor Rule zu einer Wohlfahrtserhöhung führen würden. Diese Länder sollten dann nur eine Earnings Stripping Rule implementieren. Die Wohlfahrtsanalyse hat gezeigt, dass eine hybride Thin Capitalization Rule wohlfahrtssteigernd sein kann, wenn es entweder zu einer Kapitalerhöhung des multinationalen Unternehmens kommt und diese auf ein Land mit hohem Interesse an nationalem Einkommen trifft oder wenn es zu einer Kapitalsenkung kommt und diese auf ein Land mit einem hohen Interesse an öffentlichem Einkommen trifft.

Die Implikation für die Politikgestaltung ist daher nicht, dass alle Länder hybride Instrumente nutzen sollten, aber, dass die Substitution der Gewinnverschiebungsarten die Politik der Länder erklären kann, die sich für ein solches Instrument entschieden

haben. Die Ergebnisse basieren selbstverständlich auf den restriktiven Modellannahmen. Nichtsdestotrotz liefern die Ergebnisse wichtige Erkenntnisse durch die Erklärbarkeit der beobachtbaren Politikentscheidungen einiger Länder.

## 6.1.5. Appendix

### Appendix A

Gleichungen (3), (4) und (5) ergeben das Gewinnmaximierungsproblem des MNC,

$$\begin{aligned} \max_{k,q,b,l_M} \Pi &= (1-t)(f(k, l_M) - wl_M) - r(k - tb) + tq - c(q, rb) \\ \text{s. t. (1)} \quad &b - z_{sh}k \leq 0 \\ \text{(2)} \quad &rb - z_{es}(f(k, l_M) - wl_M - q) \leq 0. \end{aligned} \quad (48)$$

Das Lösen des Maximierungsproblems benötigt eine Lagrange-Funktion, die folgendermaßen definiert ist,

$$\begin{aligned} L &= (1-t)(f(k, l_M) - wl_M) - r(k - tb) + tq - c(q, rb) \\ &\quad - \lambda_{sh}(b - z_{sh}k) - \lambda_{es}(rb - z_{es}(f(k, l_M) - wl_M - q)). \end{aligned} \quad (49)$$

Die resultierenden Ableitungen erster Ordnung sind,

$$L'_q = t - c'_q - \lambda_{es}z_{es} = 0, \quad (50)$$

$$L'_b = rt - rc'_b - \lambda_{sh} - r\lambda_{es} = 0, \quad (51)$$

$$L'_k = (1-t)f'_k - r + \lambda_{sh}z_{sh} + \lambda_{es}z_{es}f'_k = 0, \quad (52)$$

$$L'_{l_M} = (f'_{l_M} - w)(1-t - \lambda_{es}z_{es}) = 0. \quad (53)$$

Das Umformen der Terme in den Gleichungen (50) – (53) führt zu den Bedingungen erster Ordnung in den Gleichungen (37) – (40).

## Appendix B

Im unbeschränkten Fall ist die marginale Arbeitsproduktivität  $f'_{l_M} = w$  und die marginale Kapitalproduktivität  $f'_k = \frac{r}{1-t}$ , egal ob die Substitution der Kosten angenommen wird oder nicht. Daher führt totales Differenzieren zu  $\frac{dk}{dq}, \frac{dk}{db}, \frac{dl_M}{dq}, \frac{dl_M}{db} = 0$ , was den ersten Teil von Proposition 1 beweist. Ohne Substitution zeigt die Bedingung erster Ordnung,  $\Pi'^*_b = rt > 0$ , dass das MNC im Gleichgewicht  $b^* = k$  wählt. Gleichung (40) zeigt zusammen mit  $\Pi'^*_b$ , dass die effektiven Gewinne interner Verschuldung sich unter Substitution der Kosten reduzieren, da  $\Pi'_b - \Pi'^*_b = -rc'_b < 0$ , was  $b < b^*$  impliziert. Zusätzlich ist Gleichung (37) in beiden Fällen gleich, d. h.  $t = c'_q$ . Kombiniert man dies mit  $c(q, 0) < c(q, rb)$  und  $c''_{qq} > 0$ , erhält man  $q < q^*$  für jeden positiven Wert von  $rb$ .

## Appendix C

Im Fall der Safe Harbor Regulierung ist die marginale Kapitalproduktivität gegeben durch  $f'_k = \frac{r - \lambda_{sh} z_{sh}}{1-t}$ . Da wir wissen, dass  $\lambda_{sh} z_{sh}$  immer positiv ist, führt die Implementierung einer Safe Harbor Rule zu einer reduzierten marginalen Kapitalproduktivität, d. h.  $\frac{df'_k}{d\lambda_{sh} z_{sh}} = -\frac{1}{1-t} < 0$ , was ein sich erhöhendes  $k$  impliziert. Das totale Differenzieren von  $l_M + l_D = 1$  impliziert  $dl_M = -dl_D$ . Gleichungen (33) und (40) implizieren  $f'_l - g'_l = 0$ . Totales Differenzieren dieser Gleichungen führt zu  $\frac{dl_M}{dk} = -\frac{f''_{lk}}{f''_{ll} + g''_{ll}} > 0$ , was beweist, dass eine stärkere Kapitalnutzung zu einer höheren Arbeitsnachfrage beim MNC führt. Die marginalen Debt-Shifting-Kosten unter Substitution sind gegeben durch  $c'_b = t - \frac{\lambda_{sh}}{r}$  und verringern sich für positive Werte von  $\lambda_{sh}$ . Aufgrund von  $c''_{bb}, c''_{qq}, c''_{bq}, c''_{qb} > 0$  ist entweder ein sinkendes  $q$  oder  $b$  impliziert. Des Weiteren sind die marginalen Transfer-Pricing-Kosten nicht direkt von der Regulierung beeinflusst, d. h.  $t = c'_q$ , was impliziert, dass seine Reduzierung von  $q$  in einer

Erhöhung von  $b$  resultiert und vice versa. Die insgesamt verschobenen Gewinne müssen sich reduzieren, da das MNC immer eine Kombination von  $q$  und  $b$  wählen wird, das zu niedrigeren marginalen Kosten bei höheren oder gleichbleibenden verschobenen Gewinnen führt, wenn dies möglich ist. Das gleiche Argument greift bei den gesamten Gewinnen des MNC. Regulierung verringert diese Gewinne. Könnten Gewinne durch strategische Änderungen erzielt werden, würde das MNC seine Strategie ohne regulierende Anreize anpassen.

Im Fall der Earnings-Stripping-Regulierung ist die marginale Kapitalproduktivität gegeben durch  $f'_k = \frac{r}{1-t+\lambda_{es}z_{es}}$ . Da wir wissen, dass  $\lambda_{es}z_{es}$  immer positiv ist, führt die Implementierung einer Earnings Stripping Rule zu einer reduzierten marginalen Kapitalproduktivität, d. h.  $\frac{df'_k}{d\lambda_{es}z_{es}} = -\frac{r}{(1-t+\lambda_{es}z_{es})^2} < 0$ , was wiederum ein sich erhöhendes  $k$  impliziert. Die marginalen Debt-Shifting-Kosten unter Substitution sind gegeben durch  $c'_b = t - \lambda_{es}$ , die sich für positive Werte von  $\lambda_{es}$  reduzieren. Aufgrund von  $c''_{bb}, c''_{qq}, c''_{bq}, c''_{qb} > 0$ , impliziert dies entweder ein sich reduzierendes  $q$  oder  $b$ . Zusätzlich sind die marginalen Transfer-Pricing-Kosten direkt beeinflusst durch die Regulierung, d.h.  $t = c'_q + \lambda_{es}z_{es}$ . Aus diesem Grund hat das sich reduzierende  $q$  oder  $b$  einen negativen Einfluss auf  $c'_q$ . Kombiniert mit dem positiven Effekt von  $\lambda_{es}z_{es}$ , kann die Reaktion des anderen Gewinnverschiebungskanals sowohl positiv als auch negativ sein. Die Argumentation bei den gesamten verschobenen Gewinnen ist die gleiche wie bei der Safe Harbor Rule.

## Appendix D

In jedem Gleichgewicht, in dem beide Regeln binden, gelten die Gleichungen (32) – (40) und (i)  $l_M + l_D = 1$ . Wir wissen aus Appendix C, dass  $\frac{dl_M}{dk} = -\frac{f''_{lk}}{f''_{ll}+g''_{ll}}$  und  $dl_M = -dl_D$ , was  $\frac{dl_D}{dk} = \frac{f''_{lk}}{f''_{ll}+g''_{ll}}$  impliziert. Das totale Differenzieren von Gleichung (2) resultiert in  $\frac{dw}{dl_D} = g''_{ll}$ . Kombiniert man diese Bedingungen, erhält man (ii)  $\frac{dw}{dk} = \frac{f''_{lk}g''_{ll}}{f''_{ll}+g''_{ll}}$ .

Des Weiteren führt das Differenzieren von Gleichung (1) zusammen mit  $\frac{dw}{dk}$  zu (iii)

$$\frac{d\pi_D}{dz_{sh}} = -l_D \frac{f''_{lk} g''_{ll}}{f''_{ll} + g''_{ll}} \frac{dk}{dz_{sh}}. \text{ Kombiniert man nun die Gleichungen (35), (36) und (40) und}$$

differenziert sie total, erhält man  $\frac{dq}{dk} = f'_k - \frac{f''_{lk} g''_{ll}}{f''_{ll} + g''_{ll}} l_M - \frac{rz_{sh}}{z_{es}}$ . Basierend darauf führt

das Differenzieren von  $\pi_M = f(k, l_M) - wl_M - q - rb$  nach  $z_{sh}$ , den Fakt nutzend,

dass Gleichung (36) bindet und man die Terme umformt, zu (iv)  $\frac{d\pi_M}{dz_{sh}} = (1 -$

$z_{es}) \frac{rz_{sh}}{z_{es}} \frac{dk}{dz_{sh}}$ . Einsetzen von (ii), (iii) und (iv) in Gleichung (42) und Umformen be-

weist Gleichung (43).

## **6.2. Effiziente Regulierung mit Thin Capitalization und CFC-Rules**

In der öffentlichen Debatte spielen Thin Capitalization und CFC-Rules eine gewichtige Rolle. Umso erstaunlicher ist es, dass in der akademischen Literatur wenig über das Zusammenspiel dieser beiden Regulierungsarten bekannt ist. Die Literatur, die sich jeweils mit einer der beiden Regeln beschäftigt, wurde in den Kapiteln 5.1. und 5.2. ausführlich diskutiert. Einzig Haufler, Mardan und Schindler (2018) beschäftigen sich mit den gegenseitigen Effekten der beiden Regeln. Die Autoren zeigen, dass CFC-Rules über Thin Capitalization Rules hinaus genutzt werden, um zwischen in- und ausländischen Unternehmen diskriminieren zu können. Sollte das multinationale Unternehmen einem „Home Bias“ unterliegen, also geringere Transaktionskosten bei der Investition zu tragen haben als ein ausländisches Unternehmen, würde der Staat unterschiedliche effektive Steuersätze von in- und ausländischen multinationalen Unternehmen bevorzugen. Diese Art der Diskriminierung kann nur über die CFC-Rule erfolgen, da eine solche Diskriminierung über die Thin Capitalization Rule nicht möglich ist. Ausgehend von dieser Argumentation muss erörtert werden, ob die CFC-Rule nicht auch ganz allgemein eine Rolle im Regulierungsmix eines Staates spielen sollte. Der große Vorteil von CFC-Rules besteht darin, dass sie nicht zwischen Gewinnverschiebungskanälen unterscheiden. Ob Gewinne mittels Transfer Pricing, Debt Shifting oder über einen anderen Kanal verschoben und danach in einem Niedrigsteuerland ausgewiesen werden, ist für die Regelung der Hinzurechnungsbesteuerung weitestgehend unbedeutend. Im Gegensatz zu Thin Capitalization Rules, die im Wesentlichen darauf abzielen die Gewinnverschiebung mittels Debt Shifting zu unterbinden und nur unter gewissen Umständen auch den Transferpreiskanal regulieren können, ist dies bei CFC-Rules uneingeschränkt möglich. Es stellt sich also die Frage, inwiefern CFC-Rules dazu genutzt werden können eine über die Möglichkeiten der Thin Capitalization Rules hinausgehende Regulierung zu implementieren und ob dieses Verfahren effizient gestaltet werden kann. Der Vorteil der CFC-Rule, aus Sicht von Haufler, Mardan und Schindler (2018), ist zugleich auch ihr Nachteil. Die CFC-Rule sorgt durch ihre Diskriminierung zwischen in- und ausländischen Unternehmen, da nur Unternehmen

mit Sitz im Inland reguliert werden können, für verzerrende Effekte. Die Problematik der verzerrenden Wirkungen einer CFC-Regulierung ist aber nicht das vorrangige Thema dieses Kapitels und wurde in Kapitel 5.2. ausführlich diskutiert.

Das vorliegende Kapitel widmet sich stärker der Fragestellung, ob CFC-Rules on top zu einer bestehenden Thin-Capitalization-Regulierung genutzt werden sollten, auch wenn in dem Modellrahmen kein Vorteil durch die Diskriminierung von inländischen gegenüber ausländischen Unternehmen möglich ist. Die Ergebnisse zeigen, dass sowohl im Zusammenspiel mit Safe Harbor als auch Earnings Stripping Rules die CFC-Rule on top implementiert werden sollte. Einzig wenn die Regierung eines Staates das Wohl des multinationalen Unternehmens deutlich stärker gewichtet als sein Interesse an eigenen Steuereinnahmen, kann es dazu kommen, dass eine CFC-Regulierung in Kombination mit einer bestehenden Thin Capitalization Rule zu einem ineffizienten Ergebnis führen würde.

Der weitere Aufsatz ist wie folgt aufgebaut. In Abschnitt 6.2.1. werden die Grundlagen eines Zwei-Länder-Modells mit Gewinnverschiebung durch Transfer Pricing und Debt Shifting erläutert sowie die möglichen Regulierungsmaßnahmen vorgestellt. In den Unterabschnitten 6.2.1.1. und 6.2.1.2. erfolgt dann die Analyse des multinationalen Unternehmens und der Regulierung durch den Staat. Abschließend endet der Aufsatz in Abschnitt 6.2.2. mit ein paar Schlussbemerkungen.

### **6.2.1. Das Modell**

Das Modell ist ein Zwei-Länder-Modell, in dem ein multinationales Unternehmen Tochterfirmen in beiden Ländern innehat. Die beiden Länder unterscheiden sich, da ein Land ein Tax Haven ist und das andere Land die Produktionsstätte des Unternehmens beheimatet. Der Tax Haven erhebt einen Unternehmenssteuersatz von  $t_H$  und das andere Land einen positiven Unternehmenssteuersatz  $t$ . Die Produktion wird durch die Tochterfirma im Tax Haven mit Kapital  $k$  finanziert. Dem MNC entstehen durch die Nutzung des Kapitals exogene Kapitalkosten  $r$ , welche markt- und firmenspezifisch

sche Risiken abbilden. Zudem wird die Tochterfirma im Tax Haven von der Muttergesellschaft des MNCs, mit Sitz außerhalb der beiden Länder, mit Eigenkapital finanziert. Das MNC produziert durch den Einsatz von Kapital  $k$  und mit Hilfe der Produktionsfunktion  $f(k)$ , die die üblichen Eigenschaften  $f'_k > 0$  und  $f''_{kk} < 0$  besitzt. Die produzierten Einheiten werden zu einem auf 1 normalisierten Preis in einem Wettbewerbsmarkt verkauft. Das MNC kann Gewinne mittels Debt Shifting und Transfer Pricing in den Tax Haven verschieben. Die gesamten durch Transfer Pricing verschobenen Gewinne sind steuerlich abzugsfähig und als Abweichung des internen Verrechnungspreises vom arm's-length-Preis für interne Waren und Dienstleistungen definiert, d. h.  $q = p_I I^* - pI$ .<sup>46</sup> Im Sinne der Kostenminimierung operiert das MNC mit einer effizienten Kombination von Preisabweichung ( $p_I > p$ ) und Menge der internen Waren und Dienstleistungen ( $I^* > I$ ). Entsprechend hängen alle Kosten für die Transferpreisgestaltung nur von der Menge an verschobenen Gewinnen ab und sind mittels einer Concealment-Kosten-Funktion modelliert. In einem weiteren Schritt wird angenommen, dass die Menge des internen Debt Shiftings die Concealment-Kosten nicht beeinflusst, die entstehen, wenn das MNC Gewinne über den Transferpreiskanal verschiebt. Die Concealment-Kosten  $c(q)$  hängen von den gesamten, mittels Transfer Pricing verschobenen Gewinnen  $q$  ab. Für die Kostenfunktion gelten die standardmäßigen Bedingungen erster und zweiter Ordnung, d. h.  $c'_q > 0$  und  $c''_{qq} > 0$ . Das Argument für den ersten Fall ist, dass Transfer Pricing üblicherweise Concealment-Kosten auslöst, die mögliche Risiko- und Auditingkosten, inklusive Strafzahlungen, widerspiegeln (vgl. Kant, 1988, S. 149 ff.) oder Kosten um die „wahre“ Abweichung vom arm's-length-Prinzip zu verschleiern (vgl. Haufler und Schjelderup, 2000, S. 313).<sup>47</sup> Des Weiteren wird angenommen, dass im Produktionsland entweder eine Safe Harbor oder Earnings Stripping Rule gilt. Die übermäßige Nutzung von internen Krediten verringert die besteuerten Unternehmenseinnahmen im Produktionsland und setzt einen Anreiz für den Regulierer die Nutzung zu beschränken. Die Regelungen sind identisch zu denen in Kapitel 6.1.2., d. h. es gilt entweder  $b \leq z_{sh}k$  oder

---

<sup>46</sup> Die Notation folgt der aus Kapitel 6.1. und ist aus diesem Grund nicht erneut komplett aufgeführt.

<sup>47</sup> Dieser Satz wurde als Zitat aus Kapitel 6.1.1. übernommen.

$rb \leq z_{es}(f(k, l_M) - wl_M - q)$ . Diese Regeln begrenzen die Menge an steuerlich begünstigten internen Schulden und gehen mit einer Erhöhung der effektiven Kosten einher. Die Safe Harbor bzw. Earnings Stripping Rule soll innerhalb dieses Modellrahmens bindend sein, sodass ein multinationales Unternehmen immer die maximal mögliche Menge an interner Verschuldung wählt und erst danach auf das effektiv teurere Eigenkapital zurückgreift. Neben der Safe Harbor oder Earnings Stripping Rule besteht für das Produktionsland die Möglichkeit die Gewinnverschiebung mittels einer CFC-Rule zu regulieren. Dieses Kapitel folgt dem Ansatz von Haufler, Mardan und Schindler (2018) und geht davon aus, dass die Möglichkeiten, den Tax Haven annähernd kostenfrei zu wechseln, gegeben sind. Entsprechend argumentieren die Autoren, dass die CFC-Rule wie eine Mindeststeuer für den Tax Haven funktioniert, da das multinationale Unternehmen mit seiner Unternehmenstochter in einen Staat ziehen wird, der nicht unter die Beschränkung einer solchen Regelung fällt.

### 6.2.1.1. Multinationales Unternehmen

Das multinationale Unternehmen profitiert von ausländischen Direktinvestitionen und kann Gewinne durch Debt Shifting und Transfer Pricing verschieben. Daher lassen sich die Nachsteuergewinne des MNCs im Fall einer Safe Harbor Regulierung als

$$\Pi = (1 - t)(f(k) - rkz_{sh} - q) + (1 - t_H)q - rk - c(q), \quad (54)$$

darstellen. Da die übermäßige Nutzung von interner Verschuldung die steuerbaren Unternehmenseinnahmen im Home Country reduzieren, besteht ein gerechtfertigtes Interesse diese Möglichkeit einzuschränken.

Die Gleichungen (35) und (54) definieren das Maximierungsproblem des MNC. Die resultierenden Bedingungen erster Ordnung<sup>48</sup> sind

$$t - t_H = c'_q, \quad (55)$$

$$f'_k = \frac{r}{1-t} + rz_{sh}. \quad (56)$$

---

<sup>48</sup> Das Maximierungsproblem und die Ableitungen erster Ordnung sind in Appendix E dargestellt.

Gleichung (55) beschreibt die effiziente Menge an Gewinnverschiebung mittels Transfer Pricing. Die effiziente Menge hängt zum einen vom Steuersatzdifferential zwischen den beiden Ländern und zum anderen von den Grenzkosten der Verschiebung ab. Demgegenüber zeigt Gleichung (56), inwiefern es durch die Safe Harbor Rule zu einer Anpassung des effizienten Kapitaleinsatzes kommt. Die Einführung einer Safe Harbor Rule führt zu einem Rückgang des eingesetzten Kapitals, da die Grenzkosten des Kapitals steigen. Demgegenüber kommt es bei der Verschärfung einer bestehenden Regulierung zu einem gegenläufigen Effekt. Die Änderung der Grenzproduktivität des Kapitals bezogen auf die Safe Harbor Rule ist durch

$$\frac{\partial f'_k}{\partial z_{sh}} = r, \quad (57)$$

definiert. Gleichung (56) zeigt, dass eine striktere Safe Harbor Rule zu einer geringeren Grenzproduktivität des Kapitals führt und das MNC somit die Menge an Kapital ausweitet. Dies ist der Fall, da eine striktere Safe Harbor Rule ein kleineres  $z_{sh}$  mit sich bringt. Die hinter diesem Ergebnis stehende Logik ist, dass das MNC versucht die bestehende Restriktion der Safe Harbor Rule durch einen erhöhten Kapitaleinsatz aufzuweichen, da so auch eine erhöhte Menge an abzugsfähiger interner Verschuldung möglich ist. Da die Einführung einer CFC-Regelung für das multinationale Unternehmen wie eine Änderung des Steuersatzes im Tax Haven ( $t_H$ ) wirkt, führt dies zu einem kleineren Steuersatzdifferential zwischen den Ländern. Entsprechend muss das multinationale Unternehmen die Grenzkosten der Gewinnverschiebung anpassen und die Menge an verschobenen Gewinnen ( $q$ ) senken. Modelltheoretisch lässt sich dieser Effekt über das totale Differential von Gleichung (55) zeigen. Es ergibt sich,

$$\frac{dq}{dt_H} = -\frac{1}{c''_{qq}}. \quad (58)$$

Da  $c''_{qq}$  immer positiv ist, bestätigt Gleichung (58) den erwarteten negativen Zusammenhang zwischen Steuersatz im Tax Haven und der Menge an Gewinnverschiebung und somit den Effekt, den eine CFC-Regelung auf das multinationale Unternehmen hat.

Im Fall einer Earnings-Stripping-Regulierung kann der Gewinn des multinationalen Unternehmens als

$$\Pi = (1 - t)(1 - z_{es})(f(k) - q) + (1 - t_H)q - rk - c(q), \quad (59)$$

dargestellt werden. Die resultierenden Bedingungen erster Ordnung<sup>49</sup> ergeben sich als,

$$t - t_H + z_{es}(1 - t) = c'_q, \quad (60)$$

$$f'_k = \frac{r}{(1-t)(1-z_{es})}. \quad (61)$$

Eine Erhöhung des Steuersatzes im Tax Haven hätte den gleichen Effekt wie im Fall einer Safe-Harbor-Regulierung und senkt die Menge an verschobenen Gewinnen. Ebenfalls sind die Effekte der Gleichungen (56) und (61) ähnlich. Wie bei einer Safe-Harbor-Regulierung führt die Einführung einer Earnings Stripping Rule dazu, dass die Grenzproduktivität des Kapitals steigt und entsprechend das multinationale Unternehmen die Menge an Kapital senkt. Gegenläufig führt eine striktere Earnings Stripping Rule (ein kleineres  $z_{es}$ ) zu einer Ausweitung der Menge an Kapital, um die Regelung aufzuweichen. Zusätzlich hat die Earnings Stripping Rule einen Effekt auf Gleichung (60). Je strikter die Regulierung mittels Earnings Stripping Rule ist, desto weniger Gewinnverschiebung nutzt das multinationale Unternehmen. Modelltheoretisch wird dies durch das totale Differential von Gleichung (60) gezeigt,

$$\frac{dq}{dz_{es}} = \frac{1-t}{c''_{qq}}. \quad (62)$$

Ein höheres  $z_{es}$  führt zu einem höheren  $q$  und vice versa. Da ein kleineres  $z_{es}$  eine striktere Regulierung impliziert, hat dies eine Senkung von  $q$  zur Folge.

### 6.2.1.2. Wohlfahrt

Die Regierung im Produktionsland kann das multinationale Unternehmen über drei Kanäle regulieren. Zum einen über die Einführung einer alleinigen Safe Harbor, Earnings Stripping und CFC-Rule oder zum anderen durch eine Kombination von Thin Capitalization und CFC-Rules. Der folgende Abschnitt soll Aufschluss darüber geben,

---

<sup>49</sup> Das Maximierungsproblem und die Ableitungen erster Ordnung sind in Appendix F dargestellt.

inwiefern eine CFC-Rule on top zu einer bestehenden Safe Harbor oder Earnings Stripping Rule als Regulierungsinstrument genutzt werden kann. Die Ergebnisse der Kapitel 5.1. und 5.2. haben gezeigt, dass in den meisten Ländern eine Form der Thin Capitalization Rule implementiert ist, und dass alleinige CFC-Regelungen einigen diskriminierenden Problemen unterliegen. Aufgrund der bisher wenig ausgeprägten Literatur in diesem Forschungsbereich ist aber wenig über die modelltheoretischen Zusammenhänge zwischen diesen Regelungen bekannt. Dies zu ändern ist das Ziel dieses Abschnittes.

Die Wohlfahrt im Produktionsland setzt sich aus zwei Teilen zusammen und folgt dem Ansatz von Haufler, Mardan und Schindler (2018). Einerseits werden durch öffentliche Einnahmen öffentliche Güter und andere notwendige Staatsausgaben finanziert. Die öffentlichen Einnahmen in diesem Modell bestehen aus den Steuereinnahmen, die durch die Erhebung des Steuersatzes im Produktionsland erzielt werden. Andererseits hat die Regierung ein Interesse an der Stärke des im Inland sitzenden Unternehmens, sodass auch der Gewinn des multinationalen Unternehmens in die Wohlfahrt miteinbezogen wird. Aus diesem Ansatz resultiert die Wohlfahrtsfunktion im Fall einer Safe Harbor-Regulierung,

$$W^{sh} = t(f(k) - rkz_{sh} - q) + \gamma \Pi. \quad (63)$$

Der erste Teil der Gleichung bezieht sich auf die im Produktionsland zu versteuernden Gewinne und den darauf erhobenen Steuersatz. Der zweite Teil der Gleichung setzt sich aus dem Gewinn des multinationalen Unternehmens und einem Wohlfahrtsgewicht  $\gamma$  zusammen. Die Variable  $\gamma$  spiegelt so die unterschiedliche Gewichtung der beiden Teile der Wohlfahrtsfunktion wider. Da im Folgenden der Effekt einer CFC-Rule on top zu einer bestehenden Safe-Harbor-Regulierung untersucht werden soll, wird davon ausgegangen, dass die Regierung die Safe-Harbor-Regulierung nicht anpasst und diese daher konstant gehalten wird. Die Ableitung von Gleichung (63) nach  $t_H$  kann folgendermaßen dargestellt werden,

$$\frac{dW^{sh}}{dt_H} = -t \frac{dq}{dt_H} - \gamma(1 - t) \frac{dq}{dt_H} + (1 - t_H) \frac{dq}{dt_H} - q = 0. \quad (64)$$

Aus der Ableitung ergibt sich die Bedingung für einen effizienten Einsatz einer CFC-Rule als,

$$t_H = (1 - t)(1 - \gamma) + qc''_{qq}. \quad (65)$$

Die Einführung und Höhe einer CFC-Regulierung hängen entsprechend von mehreren Faktoren ab. Der Term  $qc''_{qq}$  ist immer positiv und bildet die Notwendigkeit einer Regulierung aufgrund der Gewinnverschiebung ab. Je stärker der Effekt aus der Menge an verschobenen Gewinnen ist, desto vorteilhafter ist die Regulierung. Obwohl die Menge an verschobenen Gewinnen durch  $t_H$  beeinflusst wird, kann  $q$  nie kleiner als 0 werden und so der Effekt auch nicht negativ. Demgegenüber ist das Wohlfahrtsgewicht  $(1 - \gamma)$  der einzige Faktor, der die Einführung einer CFC-Regulierung ineffizient machen kann. Gewichtet die Regierung die Stärke des multinationalen Unternehmens größer als die eigenen Steuereinnahmen, wäre also  $\gamma > 1$ , wird der erste Teil von Gleichung (65) negativ werden und kann den Effekt aus der Gewinnverschiebung überlagern. Andernfalls ( $\gamma \leq 1$ ) ist Gleichung (65) immer positiv und es wird zur Implementierung einer CFC-Rule kommen. Der Steuersatz des Produktionslandes wirkt zudem als dämpfender Faktor dieses Effektes. Je größer der Steuersatz  $t$ , desto kleiner ist der Einfluss durch die Wohlfahrtsgewichtung. Die Zusammenfassung dieser Ergebnisse ist in Ergebnis 1 dargestellt.

#### *Ergebnis 1*

*Eine CFC-Rule sollte immer zusätzlich zu einer bestehenden Safe-Harbor-Regulierung eingeführt werden, solange  $\gamma \leq 1$  gilt.*

Dieses Ergebnis wird maßgeblich durch zwei Dinge beeinflusst. Zum einen hat die Safe-Harbor-Regulierung in einem Modell ohne Substitution der Gewinnverschiebungskanäle keinen Einfluss auf die Verschiebung mittels Transfer Pricing. Entsprechend ist die Regulierung durch eine CFC-Rule die einzige Möglichkeit eines Regulierers das Transfer Pricing einzudämmen. Zum anderen kommt es zwischen Safe Harbor und CFC-Rule zu keinen Effekten, da die Höhe des Steuersatzes im Tax Haven

und die Menge an verschobenen Gewinnen die Höhe der Safe-Harbor-Regulierung nicht beeinflussen.

Anders verhält es sich bei der Earnings-Stripping-Regulierung. Die Wohlfahrtsfunktion in diesem Fall hat die Form,

$$W^{es} = t(1 - z_{es})(f(k) - q) + \gamma \Pi. \quad (66)$$

Die Ableitung von Gleichung (66) nach  $t_H$  kann folgendermaßen dargestellt werden,

$$\frac{dW^{es}}{dt_H} = -t(1 - z_{es}) \frac{dq}{dt_H} - \gamma(1 - t)(1 - z_{es}) \frac{dq}{dt_H} + (1 - t_H) \frac{dq}{dt_H} - q = 0. \quad (67)$$

Aus der Ableitung ergibt sich die Bedingung für einen effizienten Einsatz einer CFC-Rule als,

$$t_H = 1 + qc''_{qq} - (1 - z_{es})(t + \gamma - \gamma t). \quad (68)$$

Für den Faktor  $qc''_{qq}$  gilt die gleiche Logik wie im Fall der Safe-Harbor-Regulierung und er wirkt sich positiv auf die Implementierung einer CFC-Rule aus. Demgegenüber ist das Wohlfahrtsgewicht  $(t + \gamma - \gamma t)$  der einzige Faktor, der die Einführung einer CFC-Regulierung ineffizient machen kann. Gewichtet die Regierung die Stärke des multinationalen Unternehmens kleiner als  $\gamma > \frac{t}{1+t}$ , wird der zweite Teil von Gleichung (68) negativ  $-(1 - z_{es})(t + \gamma - \gamma t) < 0$  und kann den Effekt aus der Gewinnverschiebung überlagern. Andernfalls  $(\gamma < \frac{t}{1+t})$  wäre Gleichung (68) immer positiv und es würde zur Implementierung einer CFC-Rule kommen. Die Earnings Stripping Rule wirkt zudem als verstärkender Faktor dieses Effektes. Je strikter die Earnings Stripping Rule ist, desto größer ist der Einfluss durch die Wohlfahrtsgewichtung. Die Zusammenfassung dieser Ergebnisse ist in Ergebnis 2 dargestellt.

### *Ergebnis 2*

*Eine CFC-Rule sollte immer zusätzlich zu einer bestehenden Earnings Stripping Rule eingeführt werden, solange  $\gamma \leq \frac{t}{1+t}$  gilt.*

Ergebnis 2 zeigt, dass auch im Fall einer bestehenden Earnings Stripping Rule die Einführung einer CFC-Rule effizient sein kann. Die dafür erforderlichen Bedingungen sind aber restriktiver als im Fall einer Safe-Harbor-Regulierung. Zudem unterliegen die Ergebnisse einigen Limitationen. Zum einen wird in diesem Modell von einem exogenen Steuersatz im Produktionsland ausgegangen, der keinen Anpassungen unterliegt. Eine Veränderung der Steuerbemessungsgrundlage wird aber wohl in jedem Fall zu einer Reaktion des Steuersatzes führen. Auch das Regulierungsniveau der Thin Capitalization Rule wird bei dieser Betrachtung nicht endogen ermittelt. Bei einer Safe Harbor Rule spielt dies eine weniger starke Rolle, da diese keinen direkten Einfluss auf die Gewinnverschiebung mittels Transfer Pricing in diesem Modell hat. Allerdings ist zumindest bei der Earnings Stripping Rule davon auszugehen, dass auch hier im Regulierungsmix Anpassungen erforderlich sind.

### **6.2.2. Fazit**

In diesem Kapitel wurde das Zusammenspiel von Thin Capitalization und CFC-Rules untersucht. In einem Modell mit Transfer Pricing und Debt Shifting konnte gezeigt werden, dass unter bestimmten Bedingungen CFC-Rules zusätzlich zu einer bestehenden Regulierung mit Thin Capitalization Rules implementiert werden sollten. Die zugrundeliegende Argumentation ist, dass durch CFC-Rules die Möglichkeit besteht vor allem das missbräuchliche Transfer Pricing multinationaler Unternehmen gezielter zu regulieren als dies durch Thin Capitalization Rules möglich ist. Die Wohlfahrtsanalyse kommt hierbei zu dem Schluss, dass die Einführung einer CFC-Rule immer dann vorteilhaft ist, wenn der Regulierer ein stärkeres Interesse an der Erzielung von Steuereinnahmen hat und weniger an einer starken Wettbewerbsposition des in seinem Land ansässigen multinationalen Unternehmens interessiert ist. Es zeigt sich zudem, dass die Implementierung einer CFC-Rule wahrscheinlicher ist, wenn bisher eine Safe Harbor Rule zur Regulierung des Debt Shifting genutzt wurde. Dies lässt sich darauf zurückführen, dass Safe Harbor Rules in diesem Modellrahmen keinen Einfluss auf die Gewinnverschiebung mittels Transfer Pricing besitzen. Demgegenüber kommt es durch Earnings Stripping Rules zu einem regulierenden Effekt des Transfer Pricing,

der zu einer geringeren Notwendigkeit einer Regulierung mittels CFC-Rule führt. Die Ergebnisse basieren natürlich auf den restriktiven Modellannahmen. Trotzdem liefern die Ergebnisse wichtige Erkenntnisse und erklären, warum Staaten neben Thin Capitalization Rules auch CFC-Rules zur Regulierung der Gewinnverschiebungspraktiken multinationaler Unternehmen nutzen.

### 6.2.3. Appendix

#### Appendix E

Gleichungen (35) und (54) ergeben das Gewinnmaximierungsproblem des MNC im Fall einer Safe Harbor Regulierung,

$$\max_{k,q} \Pi = (1 - t)(f(k) - rkz_{sh} - q) + (1 - t_H)q - rk - c(q). \quad (69)$$

Die resultierenden Ableitungen erster Ordnung sind,

$$\Pi'_q = -(1 - t) + (1 - t_H) - c'_q = 0, \quad (70)$$

$$\Pi'_k = (1 - t)(f'_k - rz_{sh}) - r = 0. \quad (71)$$

Das Umformen der Terme in den Gleichungen (70) und (71) führt zu den Bedingungen erster Ordnung in den Gleichungen (55) und (56).

#### Appendix F

Gleichungen (36) und (59) ergeben das Gewinnmaximierungsproblem des MNC im Fall einer Earnings-Stripping-Regulierung,

$$\max_{k,q} \Pi = (1 - t)(1 - z_{es})(f(k) - q) + (1 - t_H)q - rk - c(q). \quad (72)$$

Die resultierenden Ableitungen erster Ordnung sind,

$$\Pi'_q = -(1 - t)(1 - z_{es}) + (1 - t_H) - c'_q = 0, \quad (73)$$

$$\Pi'_k = (1 - t)(1 - z_{es})f'_k - r = 0. \quad (74)$$

Das Umformen der Terme in den Gleichungen (73) und (74) führt zu den Bedingungen erster Ordnung in den Gleichungen (60) und (61).

## **7. Fazit und Ausblick**

Die zukünftige Entwicklung der Gewinnbesteuerung multinationaler Unternehmen ist schwer vorherzusagen. Zum einen fehlt es an Wissen über die notwendigen Zusammenhänge, die die Regulierung maßgeblich beeinflussen. Zum anderen führt, wie bei den meisten antizipativen Aufgaben, Unsicherheit zu einer eher zurückhaltenden Herangehensweise.

Um sich der Frage, wie die Gewinnbesteuerung multinationaler Unternehmen in der Zukunft aussehen wird, Schritt für Schritt zu nähern, sollte zuerst rekapituliert werden, was durch die bisherige Forschung bekannt ist. Es ist allgemein unstrittig, dass das Spannungsfeld zwischen Doppel- und Minderbesteuerung zu erheblichen Spielräumen sowohl für multinationale Unternehmen als auch Staaten führt. Innerhalb dieser Spielräume sorgt die Komplexität der Thematik in Kombination mit der Souveränität der einzelnen Staaten dafür, dass sich in den einzelnen Ländern sehr unterschiedliche Steuersysteme entwickelt haben, die alle Beteiligten vor enorme Herausforderungen stellen. Dabei betonen multinationale Unternehmen gerne, wie schwierig es ist allen Anforderungen gerecht zu werden und wie hoch die entstehenden Compliance-Kosten wären. Auf der anderen Seite prangern die Staaten eine weitreichende Verschiebung von Gewinnen von Hoch- in Niedrigsteuerländer an, durch die ihnen ein Teil der Steuereinnahmen verloren geht. Wie die Analyse gezeigt hat, gibt es zudem unter den Staaten präferentielle Steuerregime, die ein Interesse haben die Gewinnverschiebung aufrechtzuerhalten, da so vermehrt ausländische Direktinvestitionen in diese Steuerregime fließen. Die empirische Forschung konnte zeigen, dass multinationale Unternehmen strategisch Gewinne von Hoch- in Niedrigsteuerländer verschieben. Dieser Nachweis war aufgrund der Schwierigkeiten der Datenbeschaffung und der Vielzahl an Wirkungskanälen nicht einfach zu erbringen. Zudem konnten drei Hauptkanäle für die Gewinnverschiebungsaktivitäten herauskristallisiert werden. Es handelt sich um Transfer Pricing, Debt Shifting und Treaty Shopping. Die bisherige Regulierung versucht der Gewinnverschiebung mit uni- und bilateralen Maßnahmen entgegenzuwirken. Der missbräuchlichen Nutzung von internen Verrechnungspreisen und Lizenzzahlungen wird durch den Versuch einheitlicher Definitionen, einem hohen Maß an

Transparenz und klaren Doppelbesteuerungsabkommen entgegengewirkt. Gleichzeitig verhindern Doppelbesteuerungsabkommen, wie der Name schon nahelegt, durch die Anwendung der Abzugs-, Freistellungs- oder Anrechnungsmethode, dass ein und derselbe steuerlich relevante Sachverhalt in zwei Staaten besteuert wird. Die Effektivität der Abkommen und ihre Durchsetzung sind entsprechend maßgeblich zur Verhinderung von missbräuchlichem Transfer Pricing.

Im Bereich der Gewinnverschiebung über konzerninterne Kredite haben sich eher unilaterale Maßnahmen durchgesetzt. So reglementieren die meisten Staaten die Menge an internen Schulden durch Thin Capitalization und Controlled Foreign Corporation Rules. Die empirische Forschung stellt einen Rückgang der Menge an internen Krediten fest, wenn eine Thin Capitalization Rule implementiert ist, und schließt so auf die Wirksamkeit der Regulierungsmaßnahme. Ähnliche indirekte Nachweise konnten auch im Bereich der Controlled Foreign Corporation Rules erbracht werden. Indirekte Nachweise, wie sie im Bereich der Gewinnverschiebung üblich sind, unterliegen aber mehreren Problemen. Zum einen ist der Schluss auf die Wirksamkeit solcher Regelungen nicht besonders stark, da eben nur ein indirekter Zusammenhang abgebildet werden kann. Zum anderen ist es schwierig Rückschlüsse auf die ideale Ausgestaltung der Reglementierung zu ziehen.

An diesem Punkt stellt sich die Frage, welches Wissen für eine effektive Regulierung wünschenswert wäre und welches Wissen somit noch fehlt. Den ersten Punkt bildet die Relevanz der Thematik. Es gibt zwar Studien, die sich mit der Größenordnung der Gewinnverschiebung beschäftigen, aber aufgrund der unterschiedlichen, teils recht hypothetischen Annahmen kommen unter anderem die OECD (2015), Tørsløv et al. (2018) oder Davies et al. (2018) zu unterschiedlichen Ergebnissen. Ohne fundiertes Wissen über die Größenordnung der Gewinnverschiebung ist der benötigte Regulierungsaufwand aber schwer zu bestimmen. Inwiefern eine Eindämmung der Gewinnverschiebungsaktivitäten durch andere ökonomische Effekte aufgehoben wird, ist nicht verlässlich zu bestimmen und so entfällt die Möglichkeit die Striktheit von Regulierungsmaßnahmen ins Verhältnis zu setzen. Daran anschließend ist auch wenig über die Auswirkungen von Regulierungsmaßnahmen auf andere Gewinnverschie-

bungskanäle bekannt. Die bisherige Forschung hat sich darauf konzentriert die Wirksamkeit von Regulierungsmaßnahmen auf den jeweilig anvisierten Gewinnverschiebungskanal nachzuweisen. Inwiefern die Gewinnverschiebungskanäle miteinander interagieren, ist bisher nur in geringem Maße erforscht. Ein plakatives Beispiel für diesen Punkt liefert die Forschungsarbeit von Eggert und Goerdts (2020) in Kapitel 6.1. dieser Arbeit. Bekanntermaßen können Thin Capitalization Rules entweder in Form einer Earnings Stripping oder Safe Harbor Rule ausgestaltet sein. In diesem Zusammenhang haben Gresik et al. (2017) nachgewiesen, dass die Safe Harbor Rule der Earnings Stripping Rule unterlegen ist und die beiden Regeln nicht gemeinsam genutzt werden sollten. Unterstellt man aber, dass multinationale Unternehmen die unterschiedlichen Gewinnverschiebungskanäle als Substitute verwenden, zeigt sich, dass das Nebeneinander beider Regeln durchaus eine effektive Regulierungsform für bestimmte Staaten darstellen kann.

Ein ähnliches Beispiel liefert die Analyse in Kapitel 6.2. und zeigt, dass es neben dem bekannten Vorteil der Diskriminierung zwischen in- und ausländischen Unternehmen noch andere Gründe geben mag auf eine Kombination aus Thin Capitalization und CFC-Rules im Regulierungsmix zu setzen. Dies sind nur zwei Beispiele für fehlendes Wissen im Bereich der Wirkung von Regulierungsmaßnahmen. Es ist schlicht nicht bekannt, ob sich Gewinnverschiebungsarten substituieren lassen oder ob dies vielleicht nur auf sehr spezifische oder keinen der Kanäle zutrifft. Auch ist wenig darüber bekannt, inwiefern Regulierungsmaßnahmen mehr als einen Gewinnverschiebungskanal beeinflussen. Der oft angepriesene Vorteil von Earnings Stripping Rules ist der, dass sie neben dem Debt Shifting auch das missbräuchliche Transfer Pricing von multinationalen Unternehmen regulieren. Ob dieser Vorteil gegenüber anderen Regulierungsformen aber besteht, wenn man nicht sagen kann, wie Regulierungsmaßnahmen und Gewinnverschiebungskanäle mit- und untereinander interagieren, ist fraglich. Auch Fragen der Interaktion von verschiedenen Regulierungsformen wie bei der Thin Capitalization und CFC-Rule sind weitestgehend unerforscht. Es ist de facto also nicht möglich verlässliche Aussagen über die Effektivität einzelner Regulierungsmaßnahmen zu treffen. Entsprechend folgt die Regulierung mehr oder weniger einem Best-

Practice-Ansatz und verwendet die Regulierungsmaßnahmen, von denen zumindest die Wirksamkeit auf einen der Gewinnverschiebungskanäle anzunehmen ist.

Dass die einzelnen Staaten in ihrem Regulierungsmix vornehmlich auf unilaterale Maßnahmen setzen, lässt sich vor diesem Hintergrund gut erklären. Das fehlende Wissen über die Regulierungsformen führt zu einer Unsicherheit bei den Staaten, sodass diese sich verstärkt auf möglichst schnell anpassbare Regeln konzentrieren. Langwierige Verhandlungen mit anderen Staaten verhindern eine schnelle Anpassung auf sich änderndes Wissen und andere ökonomische Gegebenheiten. Davon ausgenommen sind Doppelbesteuerungsabkommen. Allerdings regeln diese Abkommen auch nur bestehende Verfahrensweisen und können aufgrund der Souveränität der Staaten jederzeit wieder aufgelöst werden. Des Weiteren existieren auch keine multilateralen Regulierungskonzepte, die wirklich tragfähig sein könnten. So zeigen die Forschungsarbeiten von Eggert, Goerdts und Heitzmann (2018a; 2018b; 2019), die in Kapitel 5.3. besprochen wurden, dass die oftmals diskutierte partielle Harmonisierung der Gewinnbesteuerung aufgrund der unterschiedlichen Interessenslagen nur schwer umsetzbar ist und bei sich ändernden Rahmenbedingungen auch nicht langfristig bestehen kann.

Es besteht aber nicht nur eine Unsicherheit gegenüber der aktuellen Regulierungssituation, sondern auch in Bezug auf zukünftige Herausforderungen. Die immer stärker globalisierte Welt, in der der grenzüberschreitende Handel und die einhergehende Faktormobilität von Arbeit und Kapital immer weniger beschränkt sind, führte in den letzten Jahrzehnten zum Regulierungsbedarf im Bereich der Gewinnbesteuerung multinationaler Unternehmen. Heutzutage sieht man sich mit Fragen der zunehmenden Digitalisierung konfrontiert und möglicherweise verändert morgen ein unvorhergesehenes Ereignis diese Entwicklung und somit das Regulierungsumfeld grundlegend.

Aus diesem Grund ist die Regulierung der Gewinnbesteuerung mit einem Kampf gegen Windmühlen zu vergleichen und die Implementierung eines effektiven Regulierungsmix wohl eher eine vage Hoffnung als eine realistische Annahme. Die Anpassung an geänderte Rahmenbedingungen fällt multinationalen Unternehmen und präferentiellen Steuerregimen im Regelfall leichter als den regulierend eingreifenden Staaten und so sind diese meist, wenn nicht immer, einen Schritt voraus. Es stellt sich aber die Frage, wie man dieser Problematik begegnen sollte. Die einzige Möglichkeit

liegt in einer kreativeren und antizipativen Vorgehensweise. Anstatt sich darauf zu konzentrieren die aktuelle Regulierung Stückweise anzupassen, müsste man sich vermehrt fragen, wie die zukünftigen Regulierungsanforderungen aussehen werden. Dies wird nicht immer gelingen, würde aber den Spielraum der Regulierungsmöglichkeiten erhöhen, da so schneller auf sich ändernde Umstände reagiert werden kann. Eine solche Änderung der Herangehensweise ist aber nicht zu erwarten und so ist zu vermuten, dass das in dieser Arbeit gezeichnete Bild der Regulierung im Bereich der Gewinnverschiebung auch zukünftig Bestand hat. Dies bedeutet, dass die Staaten vornehmlich auf unilaterale Regelungen und Doppelbesteuerungsabkommen setzen werden und versuchen werden durch Anpassungen innerhalb dieses Regulierungsrahmens den zukünftigen Herausforderungen zu begegnen.

## Literaturverzeichnis

Altshuler, Rosanne; Grubert, Harry (2006): Governments and Multinational Corporations in the Race to the bottom. *Tax Notes*, 110, S. 459–474.

Altshuler, Rosanne; Hubbard, Glenn R. (2002): The effect of the tax reform act of 1986 on the location of assets in financial services firms. *Journal of Public Economics*, 87, S. 109–127.

Balabushko, Oleksii; Beer, Sebastian; Loepnick, Jan; Vallada, Felipe Pinto (2017): The Direct and Indirect Costs of Tax Treaty Policy: Evidence from Ukraine. *World Bank Policy Research Working Paper No. 7982*.

Bartelsman, Eric J.; Beetsma, Roel M.W.J. (2003): Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries. *Journal of Public Economics*, 87, S. 2225–2252.

Becker, Johannes; Davies, Ronald B. (2014): A Negotiation-Based Model of Tax-Induced Transfer Pricing. *CESifo Working Paper No. 4892*.

Becker, Johannes; Fuest, Clemens (2003): Die effektive steuerliche Grenzbelastung von Investitionen: Das GKS-Maß. *Wirtschaftsdienst*, 83, S. 792–796.

Beer, Sebastian; de Mooij, Ruud A.; Liu, Li (2020): International Corporate Tax Avoidance: A Review of the Channels, Magnitudes, and Blind Spots. *Journal of Economic Surveys*, 34, S. 660-688.

Beer, Sebastian; Loepnick, Jan (2018): The Costs and Benefits from Tax Treaties: Findings from Sub-Saharan Africa. *World Bank Policy Research Working Paper No. 8623*.

Bénassy-Quéré, Agnès; Lionel Fontagné, Lionel; Lahrière-Révil, Amina (2003): Tax Competition and Foreign Direct Investment. *CEPII Working Paper No 2003-17*, Paris: CEPII.

Bernard, Andrew B.; Jensen, J. Bradford; Schott, Peter K. (2006): Transfer Pricing by U.S.-Based Multinational Firms. *NBER Working Paper No. 12493*.

Blouin, Jennifer L.; Krull, Linda K. (2015): Does organizational form affect firm's foreign operations? The role of 'check-the-box' on multinational tax planning. Mimeo, Wharton School und University of Oregon.

Blouin, Jennifer L.; Huizinga, Harry; Laeven, Luc; Nicodeme, Gaetan (2014): Thin Capitalization Rules and Multinational Firm Capital Structure. *CESifo Working Paper No. 4695*.

Bradford, David; Oates, Wallace (1971): The Analysis of Revenue Sharing in a New Approach to Collective Fiscal Decisions. *The Quarterly Journal of Economics*, 85, Iss.3, S. 416–439.

Breithecker, Volker; Klapdor, Ralf (2016): Einführung in die Internationale Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Berlin (Erich Schmidt Verlag).

Brökel, Tom (2016): Wissens- und Innovationsgeographie in der Wirtschaftsförderung. Wiesbaden (Springer).

Buckley, Peter J.; Casson, Mark (1976): The Future of the Multinational Enterprise. Hampshire [u. a.] (Macmillan).

Bucovetsky, Sam; Wilson, John (1991): Tax competition with two tax instruments. *Regional Science and Urban Economics*, 21, S. 333–350.

Bucovetsky, Sam (2014): Honor among tax havens. *Journal of Public Economics*, 110, S. 74–81.

Bucovetsky, Sam; Haufler, Andreas (2008): Tax competition when firms choose their organizational form: Should tax loopholes for multinationals be closed. *Journal of International Economics*, 188, S. 188–201.

Büttner, Thiess; Overesch, Michael; Schreiber, Ulrich; Wamser, Georg (2012): The impact of thin-capitalization rules on the capital structure of multinational firms. *Journal of Public Economics*, 96, S. 930–938.

Büttner, Thiess; Wamser, Georg (2013): Internal Debt and Multinational Profit Shifting: Empirical Evidence from Firm-Level Panel Data. *National Tax Journal*, 66, S. 63–96.

Büttner, Thiess; Overesch, Michael; Wamser, Georg (2018): Anti Profit-Shifting Rules and Foreign Direct Investment. *International Tax and Public Finance*, 25, S. 553–580.

Christea, Anca D.; Nguyen, Daniel X. (2016): Transfer Pricing by Multinational Firms: New Evidence from Foreign Firm Ownerships. *American Economic Journal: Economic Policy*, 8, S. 170–202.

Clausing, Kimberly A. (2003): Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices. *Journal of Public Economics*, 87, S. 2207–2223.

Clausing, Kimberly A. (2016): The Effect of Profit Shifting on the Corporate Tax Base in the United States and beyond. *National Tax Journal*, 69, S. 905–934.

Clifford, Sarah (2019): Taxing multinationals beyond borders: Financial and locational responses to CFC rules. *Journal of Public Economics*, 173, S. 44–71.

Coase, Ronald H. (1937): The Nature of the Firm. *Economica*, 4, S. 386–405.

Davies, Ronald B.; Martin, Julien; Parenti, Mathieu; Toubal, Farid (2018): Knocking on Tax Haven’s Door: Multinational Firms and Transfer Pricing. *The Review of Economics and Statistics*, 100, S. 120–134.

de Mooij, Ruud A.; Ederveen, Sjef (2006): What a difference does it Make? Understanding the Empirical Literature on Taxation and International Capital Flows. *General Directorate Economic and Financial Affairs Workshop on Corporate Tax Competition and Coordination in Europe*, S. 1-35, Brussels.

de Mooij, Ruud A.; Ederveen, Sjef (2003): To Which Tax Rates does Investment Respond? A Synthesis of Empirical Research on Taxation and Foreign Direct Investment. *Tax Policy*, Banca d’Italia Research Department Public Finance Workshop, S. 327-354, Roma: Banca d’Italia.

- de Mooij, Ruud A.; Gorter, Joeri (2001): Capital income taxation in the European Union: trends and trade-offs. Den Haag (Sdu Publishers).
- Devereux, Michael P.; Griffith, Rachel (1999): The taxation of discrete investment choices. *IFS Working Paper No. W98/16*.
- Devereux, Michael P.; Griffith, Rachel (2003): Evaluating tax policy for location decisions. *International Tax and Public Finance*, 10, S. 107–126.
- Devereux, Michael P.; Griffith, Rachel; Klemm, Alexander (2002): Corporate income tax reforms and international tax competition. *Economic Policy*, 17, S. 449–495.
- Devereux, Michael P.; Lockwood, Ben; Redoano, Michaela (2008): Do countries compete over corporate tax rates?. *Journal of Public Economics*, 92, S. 1210–1235.
- Dharmapala, Dhammika (2014): What do we know about Base Erosion and Profit Shifting? A Review of the Empirical Literature. *Fiscal Studies*, 35, S. 421–448.
- Dharmapala, Dhammika; Hines Jr., James R. (2009): Which countries become tax havens?. *Journal of Public Economics*, 93, S. 1058–1068.
- Dharmapala, Dhammika; Riedel, Nadine (2013): Earnings shocks and tax-motivated Income shifting: Evidence from European multinationals. *Journal of Public Economics*, 97, S. 95–107.
- Diamond, Peter A.; Mirrless, James A. (1971): Optimal taxation and public production, part I: production efficiency. *American Economic Review*, 61, S. 8–27.
- Dischinger, Matthias (2010): Profit shifting by multinationals: indirect evidence from European micro data. *Ludwig-Maximilians-University Munich, Discussion Paper*.
- Dischinger, Matthias; Riedel, Nadine (2011): Corporate taxes and the location of intangible assets within multinational firms. *Journal of Public Economics*, 95, S. 691–707.
- Dudar, Olena; Voget, Johannes (2016): Corporate taxation and location of intangible assets: Patents vs. trademarks. *ZEW Discussion Papers No. 16-015*.

Egger, Peter H.; Eggert, Wolfgang; Keuschnigg, Christian; Winner, Hannes (2010a): Corporate taxation, debt financing and foreign-plant ownership. *European Economic Review*, 54, S. 96–107.

Egger, Peter H.; Eggert, Wolfgang; Winner, Hannes (2010b): Saving taxes through foreign-plant ownership. *Journal of International Economics*, 81, S. 99–108.

Egger, Peter H.; Wamser, Georg (2015): The impact of controlled foreign company legislation on real investments abroad. A multi-dimensional regression discontinuity design. *Journal of Public Economics*, 129, S. 77–91.

Eggert, Wolfgang; Genser, Bernd (2001): Is tax harmonization useful?. *International Tax and Public Finance*, 8, S. 511–527.

Eggert, Wolfgang (2002): Nationale Besteuerung und wirtschaftliche Integration. Beiträge zur Finanzwissenschaft, Tübingen (Mohr Siebeck).

Eggert, Wolfgang; Haufler, Andreas (2006): Company Tax Coordination Cum Tax Rate Competition in the European Union, *FinanzArchiv*, 62, S. 579–601.

Eggert, Wolfgang; Goerd, Gideon (2020): Substitution across profit-shifting methods and the impact on thin capitalization rules. *CEifo Working Paper No. 8046*.

Eggert, Wolfgang; Goerd, Gideon; Heitzmann, Sebastian F. (2019): Transparenz multinationalen Unternehmen - Anreize für staatliche Akteure und ihre Interessensgruppen. In: J. Lindenmeier, Beiträge zum Management von Anspruchsgruppen in öffentlichen Organisationen, *Journal for Public and Nonprofit Services*, S. 47–59.

Eggert, Wolfgang; Goerd, Gideon; Heitzmann, Sebastian F. (2018a): Transfer Pricing and Partial Tax Harmonization. *CEifo Working Paper No. 6875*.

Eggert, Wolfgang; Goerd, Gideon; Heitzmann, Sebastian F. (2018b): Stairway to tax heaven. *Discussion-Paper*, Finanzwissenschaftliches Forschungsseminar der LMU und des ifo-Instituts.

Eichner, Thomas; Runkel, Marco (2009): Corporate income taxation of multinationals and unemployment. *Regional Science and Urban Economics*, 39, S. 610–620.

Eichner, Thomas; Runkel, Marco (2011): Corporate income taxation of multinationals in a general equilibrium model. *Journal of Public Economics*, 95, S. 723–733.

Ernst & Young (2018): Worldwide Corporate Tax Guide. EYGM Limited.

European Commission (2012): Tackling tax fraud and evasion in the EU - Frequently asked questions. European Commission, Brussels.

Feld, Lars P.; Heckemeyer, Jost H. (2011): FDI and Taxation: A Meta-Study. *Journal of Economic Surveys*, 25, S. 233–272.

Feld, Lars P.; Heckemeyer, Jost H.; Oversch, Michael (2013): Capital structure choice and company taxation: A meta-study. *Journal of Banking and Finance*, 37, S. 2850–2866.

Flaaen, Aaron (2017): The Role of Transfer Prices in Profit-Shifting by U.S. Multinational Firms: Evidence from the 2004 Homeland Investment Act. *Finance and Economics Discussion Series 2017-055*, Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.). Mimeo, Federal Reserve Board.

Fuest, Clemens; Hebous, Shafik; Riedel, Nadine (2011): International debt shifting and multinational firms in developing countries. *Economic Letters*, 113, S. 135–138.

Fuest, Clemens; Huber, Bernd; Mintz, Jack (2011): Capital Mobility and Tax Competition: A Survey. *CESifo Working Paper No. 956*.

Gaigne, Carl; Wooten, Ian (2011): The gains from preferential tax regimes reconsidered. *Regional Science and Urban Economics*, 41, S. 59–66.

Gordon, Roger H. (1986): Taxation of investment and savings in a world economy. *American Economic Review*, 76, S. 1086–1102.

Gordon, Roger H.; MacKie-Mason, Jeffrey K. (1995): Why Is There Corporate Taxation in a Small Open Economy? The role of Transfer Pricing and Income Shifting. in: Feldstein, M.; Hines Jr, James R.; Hubbard, Glenn R., *The Effects of Taxation on Multinational Corporations*, University of Chicago Press, S. 67–94.

Gordon, Roger H.; Hines Jr., James R. (2002): International Taxation. in: Auerbach, Alan J.; Feldstein, M., *Handbook of Public Economics*, 4, Amsterdam (Elsevier), S. 1935–1995.

Gresik, Thomas A. (2001): The Taxing Task of Taxing Transnationals. *Journal of Economic Literature*, 39, S. 800–838.

Gresik, Thomas A. (2010): Formula apportionment vs. separate accounting: A private information perspective. *European Economic Review*, 54, S. 133–149.

Gresik, Thomas A.; Schindler Dirk; and Schjelderup Guttorm (2017): Immobilizing corporate income shifting: Should it be safe to strip in the harbor. *Journal of Public Economics*, 152, S. 68–78.

Griffith, Rachel; Miller, Helen; O’Connell, Martin (2014): Ownership of intellectual property and corporate taxation. *Journal of Public Economics*, 112, S. 12–23.

Grubert, Harry (2003): Intangible income, intercompany transactions, income shifting, and the choice of location. *National Tax Journal*, 56, S. 221–242.

Grubert, Harry (2001): Tax Planning by Companies and Tax Competition by Governments: Is There Evidence of Changes in Behaviour?. in: *Hines Jr, James R.*, *International Taxation and Multinational Activity*, University of Chicago Press, S. 113–139.

Grubert, Harry; Mutti, John (1991): Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making. *The Review of Economics and Statistics*, 73, S. 285–293.

Grubert, Harry; Mutti, John (2007): The Effect on Taxes on Royalties and the Migration of Intangible Assets abroad. *NBER Working Paper No. 13248*.

Guo, Dongxian; Liu, Li; Schmidt-Eisenlohr, Tim (2017): International Transfer Pricing and Tax Avoidance: Evidence from Linked Trade-Tax Statistics in the UK. *International Finance Discussion Papers 1214*, Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.).

Harju, Jarkko; Kauppinen, Ilpo; and Ropponen, Olli (2017): Firm Responses to an Interest Barrier: Empirical Evidence. *VATT Working Paper No. 90*.

Haufler, Andreas; Mardan, Mohammed; Schindler, Dirk (2018): Double tax discrimination to attract FDI and fight profit shifting: The role of CFC rules. *Journal of International Economics*, 114, S. 25–43.

Haufler, Andreas; Mardan, Mohammed; Schindler, Dirk (2014): An Economic Rationale for Controlled-Foreign-Corporation Rules. *Conference Paper, CESifo Area Conference on Public Sector Economics*.

Haufler, Andreas; Runkel, Marco (2012): Firms' financial choices and thin capitalization rules under corporate tax competition. *European Economic Review*, 56, S. 1087–1103.

Haufler, Andreas; Schjelderup, Guttorm (2000): Corporate tax systems and cross-country profit shifting. *Oxford Economic Papers*, 52, S. 306–325.

Haupt, Alexander; Peters, Wolfgang (2005): Restricting preferential tax regimes to avoid harmful tax competition. *Regional Science and Urban Economics*, 35, S. 493–507.

Hebous, Shafik; Johannesen, Niels (2015): At your Service! The Role of Tax Havens in International Trade with Services. *CESifo Working Paper No. 5414*.

Heckemeyer, Jost H.; Oversch, Michael (2017): Multinationals' profit response to tax differentials: Effect size and shifting channels. *Canadian Journal of Economics*, 50, S. 965–994.

Heckscher, Eli F. (1919): The effect of foreign trade on the distribution of income. *Ekonomisk Tidskrift*, 21, S. 497–512, Nachdruck in Harry Flam and M. June Flanders, Heckscher-Ohlin Trade Theory. Cambridge (MIT Press).

Heitzmann, Sebastian F. (2020): Auswirkungen von Informationsasymmetrien auf die Besteuerung – Eine spieltheoretische Analyse. *Dissertation*.

- Hines Jr., James R.; Rice, Eric M. (1994): Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business. *The Quarterly Journal of Economics*, 109, S. 149–182.
- Holtbrügge, Dirk; Welge, Martin K. (2015): Internationales Management: Theorien, Funktionen, Fallstudien. Stuttgart (Schäffer-Poeschel).
- Hong, Qing; Smart, Michael (2010): In praise of tax havens: International tax planning and foreign direct investment. *European Economic Review*, 54, S. 82–95.
- Hoyt, William (1991): Property taxation, Nash equilibrium, and market power. *Journal of Urban Economics*, 30, S. 123–131.
- H. R. (EAS) - An Act to Provide for Reconciliation Pursuant to Titles II and V of the Concurrent Resolution on the Budget for Fiscal Year 2018.
- Huizinga, Harry; Laeven, Luc (2008): International profit shifting within multinationals: A multi-country perspective. *Journal of Public Economics*, 92, S. 1164–1182.
- Huizinga, Harry; Laeven, Luc; Nicodeme, Gaetan (2008): Capital structure and international debt shifting. *Journal of Financial Economics*, 88, S. 80–118.
- Huizinga, Harry; Nielsen, Søren B (2002): Withholding taxes or information exchange: the taxation of international interest flows. *Journal of Public Economics*, 87, S. 39–72.
- Hymer, Stephen H. (1960): The international operation of national firms: A study of direct foreign investment. Dissertation, Massachusetts Institute of Technology.
- Janeba, Eckhard; Smart, Michael (2003): Is Targeted Tax Competition Less Harmful than its Remedies?. *International Tax and Public Finance*, 10, S. 259–280.
- Janeba, Eckhard; Peters, Wolfgang (1999): Tax Evasion, Tax Competition and the Gains from Nondiscrimination: the Case of Interest Taxation in Europe. *The Economic Journal*, 109, S. 93–101.
- Johannesen, Niels (2010): Imperfect tax competition for profits, asymmetric equilibrium and beneficial tax havens. *Journal of International Economics*, 81, S. 253-264.

- Kant, Chander (1988): Endogenous Transfer Pricing and the Effects of Uncertain Regulation. *Journal of International Economics*, 24, S. 147–157.
- Karkinsky, Tom; Riedel, Nadine (2012): Corporate taxation and the choice of patent location within multinational firms. *Journal of International Economics*, 88, S. 176–185.
- Keen, Michael (2001): Preferential Regimes Can Make Tax Competition Less Harmful. *National Tax Journal*, 54, S. 757–762.
- Keen, Michael (1993): The Welfare Economics of Tax Co-Ordination in the European Community: A Survey. *Fiscal Studies*, 14, S. 15–36.
- Keen, Michael; Simone, Alejandro (2004): Is tax competition harming developing countries more than developed?. *Tax Notes International*, S. 1317–1325.
- Keuschnigg, Christian (2005): Öffentliche Finanzen: Einnahmenpolitik. Tübingen (Mohr Siebeck).
- Kind, Hans J.; Midelfart, Karen H.; Schjelderup, Guttorm (2005): Corporate tax systems, multinational enterprises, and economic integration. *Journal of International Economics*, 65, S. 507–521.
- Kindleberger, Charles P. (1969): American business abroad. New Haven (Yale University Press).
- King, Mervyn A.; Fullerton, Don (1984): The Taxation of Income from Capital. Chicago (University of Chicago Press).
- Knipe, Patrick J.; Stryker Judson P.; Thorne Betty (2009): Earnings Stripping under Section 163(j): Status Quo Vadis?. *International Business: Research, Teaching and Practice*, 3, S. 90–104.
- Krauthaim, Sebastian; Schmidt-Eisenlohr, Tim (2011): Heterogeneous firms, ‘profit shifting’ FDI and international tax competition. *Journal of Public Economics*, 95, S. 122–133.

Leontief, Wassily (1953): Domestic production and foreign trade: The American capital position re-examined. *Proceeding of the American Philosophical Society*, 97, S. 332–349.

Mansori, Kashif S.; Weichenrieder, Alfons J. (2001): Tax Competition and Transfer Pricing Disputes. *FinanzArchiv*, 58, S. 1–11.

Mardan, Mohammed (2017): Why countries differ in thin capitalization rules: the role of financial development. *European Economic Review*, 91, S. 1–14.

Mardan, Mohammed; Stimmelmayer, Michael (2018): Tax revenue losses through cross-border loss offsets: an insuperable hurdle for implementing formula apportionment. *European Economic Review*, 102, S. 188–210.

Markusen, James R. (1995): The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade. *The Journal of Economic Perspectives*, 9, S. 169–189.

McLure Jr., Charles E. (2005): The European Commission's Proposal for Corporate Tax Harmonization. *CESifo Forum*, 1.

Mintz, Jack M. (1999): Globalization of the Corporate Income Tax: The Role of Allocation. *FinanzArchiv*, 56, S. 389–423.

Mintz, Jack M.; Smart, Michael (2004): Income Shifting, investment, and tax competition: theory and evidence from provincial taxation in Canada. *Journal of Public Economics*, 88, S. 1149–1168.

Mintz, Jack; Weichenrieder, Alfons (2010): *The Indirect side of Direct Investment: Multinational Company Finance and Taxation*. MIT Press.

Møen, Jarle; Schindler, Dirk; Schjelderup, Guttorm; Bakke, Julia T. (2019): International Debt Shifting: The Value-Maximizing Mix of Internal and External Debt. *International Journal of the Economics of Business*, 26, S. 431–465.

Nicolay, Katharina; Nusser, Hannah; Pfeiffer, Olena (2017): On the interdependency of Profit Shifting Channels and the Effectiveness of Anti-Avoidance Legislation. *ZEW Discussion Paper No. 17-066*.

Nielsen, Søren B.; Raimondos-Møller, Pascalis; Schjelderup, Guttorm (2010): Company taxation and tax spillovers: Separate accounting versus formula apportionment. *European Economic Review*, 54, S. 121–132.

Oates, Wallace E. (1972): *Fiscal Federalism*. Harcourt Brace Jovanovich, New York.

OECD (1998): *Harmful Tax Competition – An Emerging Global Issue*. OECD Publishing, Paris.

OECD (2013): *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*. OECD Publishing, Paris.

OECD (2014a): *OECD-Musterabkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen*. OECD Publishing, Paris.

OECD (2014b): *Model Tax Convention on Income and on Capital (Full Version)*. OECD Publishing.

OECD (2015): *Erläuterung, OECD/G20 Projekt Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2017a): *Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version 2017*, OECD Publishing.

OECD (2017b): *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*. OECD Publishing, Paris.

OECD (2019a): *Revenue Statistics 2019*. OECD Publishing, Paris.

OECD (2019b): *Harmful Tax Practices - 2018 Progress Report on Preferential Regimes: Inclusive Framework on BEPS: Action 5, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. OECD Publishing, Paris.

Ohlin, Bertil G. (1933): *Interregional and International Trade*. Cambridge (Harvard University Press).

Oversch, Michael; Wamser, Georg (2014): Bilateral internal debt financing and tax planning of multinational firms. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 42, S. 191–209.

Oversch, Michael; Wamser, Georg (2010): Corporate tax planning and thin-capitalization rules: evidence from a quasi-experiment. *Applied Economics*, 42, S. 563-573.

Oversch, Michael; Schenkelberg, Sabine; Wamser, Georg (2018): Do US Firms Pay Less Tax than their European Peers? On Firm Characteristics, Profit Shifting Opportunities, and Tax Legislation as Determinants of Tax Differentials. *CESifo Working Paper No. 6960*.

Raimondos-Møller, Pascalis; Scharf, Kimberly (2002): Transfer pricing rules and competing governments. *Oxford Economic Papers*, 54, S. 230–246.

Razin, Assaf; Sadka, Efraim (1991): International tax competition and gains from tax harmonization. *Economic Letters*, 37, S. 69–76.

Ricardo, David (1817): *On the principles of political economy and taxation*. London (John Murray), Nachdruck in: *On the principles of political economy and taxation – Nachdr. d. Ausg. London 1817*, Hildesheim [u. a.] (Olms).

Riedel, Nadine; Runkel, Marco (2007): Company tax reform with a water's edge. *Journal of Public Economics*, 91, S. 1533–1554.

Riedel, Nadine; Zinn, Theresa; Hoffmann, Patricia (2015): Do Transfer Pricing Laws Limit International Income Shifting? Evidence from Europe. *CESifo Working Paper No. 4404*.

Ruf, Martin (2011): Why is the Response of Multinationals' Capital-Structure Choice to Tax Incentives That Low? Some Possible Explanations. *FinanzArchiv*, 67, S. 123–144.

Ruf, Martin; Schindler, Dirk (2015): Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules – German Experience and Alternative Approaches. *Nordic Tax Journal*, 1, S. 17–33.

Ruf, Martin; Weichenrieder, Alfons J. (2012): The taxation of passive foreign investment: lessons from German experience. *Canadian Journal of Economics*, 45, S. 1504–1528.

Ruf, Martin; Weichenrieder, Alfons J. (2013): CFC Legislation, Passive Assets and the Impact of the ECJ’s Cadbury-Schweppes Decision. *CESifo Working Paper No. 4461*.

Saunders-Scott, Molly J. (2015): Substitution across methods of profit shifting. *National Tax Journal*, 68, S. 1099–1120.

Scheffler, Wolfram (2009): Internationale betriebswirtschaftliche Steuerlehre. München (Vahlen).

Schenkelberg, Sabine (2020): The Cadbury Schweppes judgement and its implications on profit shifting activities within Europe. *International Tax and Public Finance*, 27, S. 1–31.

Schindler, Dirk; Schjelderup, Guttorm (2016): Multinationals and Income Shifting by Debt. *International Journal of the Economics of Business*, 23, S. 263–286.

Schjelderup, Guttorm (2016): The Tax Sensitivity of Debt in Multinationals: A Review. *International Journal of the Economics of Business*, 23, S. 109–121.

Slemrod, Joel, (1990): Tax effects on foreign direct investment in the US: evidence from a cross-country comparison. in: A. Razin and J. Slemrod (eds.), *Taxation in the global economy*, University of Chicago Press.

Slemrod, Joel (1995): Free Trade Taxation and Protectionist Taxation. *International Tax and Public Finance*, 2, S. 471–489.

Slemrod, Joel; Wilson, John D. (2009): Tax competition with parasitic tax havens. *Journal of Public Economics*, 93, S. 1261–1270.

Sørensen, Peter Birch (2000): The case for international tax co-ordination reconsidered. *Economic Policy*, 15, S. 430–472.

Sørensen, Peter Birch (1993): Coordination of capital income taxation in the Economic and Monetary Union: what needs to be done?. in: F. Giavazzi und F. Torres (eds.), *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, CEPR und Cambridge University Press.

Stonehill, Arthur; Stitzel, Thomas (1969): Financial Structure and Multinational Corporations. *California Management Review*, 12, S. 91–96.

Tanzi, Vito; Bovenberg, Lans (1990): Is there a need for harmonizing capital income taxes within EC countries?, in: H. Siebert (ed.), *Reforming capital income taxation*, Tübingen (Mohr Siebeck).

Tørsløv, Thomas R.; Wier, Ludwig S.; Zucman Gabriel (2018): The missing Profits of Nations. *NBER Working Paper No. 24701* (überarbeitet, 2020).

Vernon, Raymond (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80, S. 190–207.

Wamser, Georg (2014): The impact of thin capitalization rules on external debt usage - a propensity score matching approach. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 76, S. 764–781.

Weichenrieder, Alfons J.; Windischbauer, Helen (2008): Thin-Capitalization Rules and Company Responses – Experience from German Legislation. *CESifo Working Paper No. 2456*.

Weyzig, Francis (2013): Tax Treaty Shopping: Structural Determinants of Foreign Direct Investment routed through the Netherlands. *International Tax and Public Finance*, 16, S. 281–297.

Wildasin, David (1989): Interjurisdictional capital mobility: Fiscal externality and a corrective subsidy. *Journal of Urban Economics*, 25, S. 193–212.

Wildasin, David (1988): Nash equilibria in models of fiscal competition. *Journal of Public Economics*, 35, S. 229–240.

Wilson, John D. (1986): A theory of interregional tax competition. *Journal of Urban Economics*, 19, S. 296–315.

ZEW (2011): Effective Tax Levels using the Devereux/Griffith Methodology. Project for the EU Commission TAXUD/2008/CC/099, Intermediary Report 2011.

ZEW (2018): Effective Tax Levels using the Devereux/Griffith Methodology. Project for the EU Commission TAXUD/2018/DE/307, Intermediary Report 2018.

Zodrow, George R. (2010): Capital Mobility and Capital Tax competition. *National Tax Journal*, 63, S. 865–901.

Zodrow, George R.; Mieszkowski, P. (1986): Pigou, Tiebout, Property Taxation, and the Underprovision of Local Public Goods. *Journal of Urban Economics*, 19, S. 356–370.