

Vierteljahresschrift zur empirischen  
Wirtschaftsforschung, Jg. 42



■ Tobias Hentze

## Der Beitrag multinationaler Unternehmen zum deutschen Steueraufkommen

Vorabversion aus: IW-Trends, 42. Jg. Nr. 2  
Herausgegeben vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Verantwortliche Redakteure:

Prof. Dr. Michael Grömling, Telefon: 0221 4981-776

Dr. Oliver Stettes, Telefon: 0221 4981-697

groemling@iwkoeln.de · stettes@iwkoeln.de · www.iwkoeln.de

Die IW-Trends erscheinen viermal jährlich, Bezugspreis € 50,75/Jahr inkl. Versandkosten.

Rechte für den Nachdruck oder die elektronische Verwertung erhalten Sie über  
lizenzen@iwkoeln.de, die erforderlichen Rechte für elektronische Pressespiegel unter  
www.pressemonitor.de.

ISSN 0941-6838 (Printversion)

ISSN 1864-810X (Onlineversion)

© 2015 Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH

Postfach 10 18 63, 50458 Köln

Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln

Telefon: 0221 4981-452

Fax: 0221 4981-445

iwmedien@iwkoeln.de

www.iwmedien.de

## Der Beitrag multinationaler Unternehmen zum deutschen Steueraufkommen

Tobias Hentze, Juni 2015

**Multinationale Unternehmen unterliegen der Besteuerung in verschiedenen Ländern. Vor dem Hintergrund des internationalen Steuerwettbewerbs öffnen sich dadurch Wege der Steueroptimierung. Nationalstaaten sehen deshalb ihre Steuereinnahmen in Gefahr. Für das deutsche Steueraufkommen sind international aufgestellte Unternehmen jedoch positiv zu bewerten. Sie tragen trotz der Möglichkeiten zur Gewinnverlagerung wesentlich zum Steueraufkommen in Deutschland bei.**

Stichwörter: Steuerwettbewerb, Gewinnverlagerung, Verrechnungspreise

JEL-Klassifikation: H25, H26

### Internationale Besteuerung zwischen Wettbewerb und Kooperation

Mit der fortschreitenden Verflechtung der Weltwirtschaft fürchten Staaten zunehmend um ihre Steuereinnahmen. Komplexe Unternehmensstrukturen und trickreiche Steuerplanung, so die Vermutung, öffnen Tür und Tor zur Verlagerung von Gewinnen. Die Finanzbehörden sehen die Bemessungsgrundlage für die Unternehmensbesteuerung in Gefahr und fühlen sich von multinationalen Unternehmen (MNU) übervorteilt.

Die internationale Struktur eines Konzerns, aber auch die vieler mittelständischer Unternehmen machen eine konzernweit abgestimmte Steuerstrategie erforderlich. Dabei ergeben sich zwangsläufig Gestaltungsoptionen. Zur Steuerplanung ist das Management eines Unternehmens im Interesse der Anteilseigner und Mitarbeiter verpflichtet. Gleichzeitig müssen Unternehmen aber auch ihren Beitrag zur Finanzierung des Allgemeinwesens leisten. In diesem Kontext ist der von der OECD vorgeschlagene Aktionsplan gegen eine Aushöhlung der Steuerbasis einzuordnen (OECD, 2013a; 2013b).

In der Literatur ist das Ausmaß von Gewinnverlagerung umstritten, da eine Abschätzung äußerst schwierig ist (Heckemeyer/Spengel, 2009). Deshalb wird im Folgenden beleuchtet, welchen Beitrag multinationale Unternehmen zum Steueraufkommen in Deutschland leisten. Sollten MNU tatsächlich auf breiter Front ihre Gewinne auf dem Papier verschieben, müssten sie hierzulande relativ wenig zum Steueraufkommen beitragen, da sie das Hochsteuerland Deutschland umgehen und ihre Gewinne zum Beispiel in die aus Steuersicht paradisische Karibik verlagern. Der These folgend müsste ein MNU weniger Steuern in Deutschland zahlen als ein hinsichtlich Umsatz und Kosten identisches nationales Unternehmen, das keine Möglichkeit zur Gewinnverlagerung ins Ausland hat. Bevor dieser Frage auf Basis empirischer Daten nachgegangen wird, werden zunächst die Instrumente der Steuergestaltung für MNU untersucht.

### Instrumente der Steuergestaltung für MNU

Die OECD hat den Kampf gegen Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) auf die politische Agenda gesetzt (OECD, 2013a). Der dazugehörige Aktionsplan besteht aus 15 Maßnahmen, durch die MNU besonders zu mehr Transparenz bei der Darlegung von Steuerfragen verpflichtet werden und ein stärkerer Informationsaustausch zwischen nationalen Finanzverwaltungen ermöglicht werden soll (OECD, 2013b). Die EU und die G20-Staaten haben diese Initiative zu mehr internationaler Kooperation in Steuerfragen aufgegriffen. Beispielsweise müssen innerhalb der EU die in die Kritik geratenen Tax Rulings, das heißt individuelle Steuervereinbarungen zwischen Fiskus und Unternehmen, in Zukunft von den nationalen Finanzbehörden an die Europäische Kommission gemeldet und veröffentlicht werden.

Diese Regulierungsmaßnahme zeigt gleichzeitig die Intensität des herrschenden Steuerwettbewerbs. Länder senken in der Folge die Unternehmenssteuersätze und verbreitern die Bemessungsgrundlage nach dem Prinzip „rate-cutting, base-broadening“ (Devereux et al., 2002, 452; Finke et al., 2013). Auch das Einrichten sogenannter Patentboxen in Irland, den Niederlanden oder Luxemburg ist ein Beleg für den herrschenden Steuerwettbewerb. Dadurch werden steuerliche Anreize gesetzt, Patente und Markenrechte in diesen Ländern registrieren zu lassen (Ault et al., 2014, 276). In Deutschland existiert bislang keine Patentbox.

Vielmehr hat die deutsche Politik in den vergangenen Jahren verschiedene Gesetzesinitiativen auf den Weg gebracht, um steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten für MNU einzudämmen: Die Einführung von Regeln für die Ermittlung von Verrechnungspreisen für Waren, Dienstleistungen und immaterielle Vermögensgegenstände bei grenzüberschreitenden Transaktionen (§1 AStG in Verbindung mit § 90 AO) gehört genauso dazu wie die Etablierung einer Zinsschranke (§ 4h EStG) gegen eine Unterkapitalisierung deutscher Gesellschaften.

So folgt auch Deutschland dem Trend einer breiteren Bemessungsgrundlage bei geringeren Steuersätzen, da parallel der bundeseinheitliche Körperschaftsteuersatz gesenkt wurde (Brügelmann, 2014, 2). Der von Städten und Gemeinden festgelegte Gewerbesteuerhebesatz variiert je nach Standort, er blieb im Durchschnitt der vergangenen 20 Jahre jedoch weitgehend auf konstantem Niveau.

Das Spannungsfeld von Kooperation und Wettbewerb in der internationalen Steuerpolitik spricht dafür, dass steuerliche Gewinnverlagerung als relevantes Phänomen der globalisierten Wirtschaft erachtet wird. Als Mittel der Wahl zur internationalen Steuerplanung stehen MNU maßgeblich zwei Instrumente zur Verfügung: die Entscheidung über die Kapitalisierung einer Gesellschaft und die Bestimmung von Verrechnungspreisen.

### Verrechnungspreise

Grundsätzlich sollten Verrechnungspreise die Wertschöpfungsbeiträge innerhalb eines Konzerns widerspiegeln (Elitzer/Mintz, 1996). Multinationale Unternehmen können jedoch mittels davon abweichender Preisbestimmung für konzerninterne Transaktionen zu versteuerndes Einkommen zwischen Ländern transferieren, also Preise höher oder geringer setzen, als es ihrem ökonomischen Wertschöpfungsbeitrag entspricht (Fuest et al., 2005). Als Vehikel werden im Rahmen der Geschäftsbeziehungen zu ausländischen Konzerngesellschaften alle Arten von Transaktionen genutzt, also Waren und Dienstleistungen, aber gleichzeitig auch immaterielle Vermögensgegenstände wie Patente oder Lizenzen sowie Finanzbeziehungen in Form von Darlehen oder Cash Pools.

Um willkürliche Preisfestsetzung zu verhindern, basiert die Suche nach einem angemessenen Verrechnungspreis auf dem „arm's length principle“ (ins Deutsche

übersetzt: Fremdvergleichsgrundsatz). Demnach sind für Leistungen innerhalb eines Unternehmens Preise anzusetzen wie zwischen fremden Dritten üblich (OECD, 2010, 31). Für die Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes hat die OECD drei Standardmethoden – Preisvergleichsmethode, Kostenaufschlagsmethode, Wiederverkaufspreismethode – definiert, die sich auch im deutschen Außensteuergesetz wiederfinden (§1 Abs. 3 AStG). Zudem konkretisiert der deutsche Gesetzgeber eine aus der Abgabenordnung (§90 Abs. 3 AO) hervorgehende Mitwirkungspflicht in der Gewinnabgrenzungsaufzeichnungsverordnung (BMF, 2003). Durch diese Dokumentationspflicht wird den international operierenden Unternehmen mit Sitz in Deutschland, aber auch ausländischen Konzernen mit deutschen Tochtergesellschaften eine bürokratische Hürde auferlegt. Seit 2008 wird die Regulierung in Deutschland zusätzlich durch die Funktionsverlagerungsverordnung (BMF, 2008) verschärft. Danach müssen MNU im Rahmen einer Restrukturierung zum Beispiel die zu erwartenden Gewinne einer ins Ausland verlagerten Produktionsstätte als Barwert in Deutschland versteuern.

In der Praxis ist das Prinzip des Fremdvergleichsgrundsatzes schwierig zu wahren, weil Transaktionen und ihre Rahmenbedingungen oftmals individuell sind und somit keine bekannten Marktpreise vorliegen (Desai et al., 2006). Letztlich bestehen bei allen Methoden Ermessensspielräume, sodass es zwischen Unternehmen und Finanzbehörden im Rahmen einer Betriebsprüfung zu Konflikten bezüglich der korrekten Anwendung kommen kann. Dabei zeigen Betriebsprüfer oftmals opportunistisches Verhalten: Fallen die Gewinne eines Unternehmens als steuerliche Bemessungsgrundlage aus ihrer Sicht zu gering aus, fordert die Betriebsprüfung eine Anpassung des Gewinns. Im umgekehrten Fall, also bei relativ hohen Gewinnen eines Unternehmens, wird dagegen keine Reduktion der Steuerlast in Erwägung gezogen.

Diese Problematik kann durch ein sogenanntes bilaterales Advance Pricing Agreement (APA), eine zeitlich befristete Vereinbarung zwischen einem Steuerpflichtigen und mindestens zwei nationalen Steuerbehörden, umgangen werden (BMF, 2006). Sofern ein MNU eine solche Vereinbarung beantragt, müssen sich die beiden jeweiligen Steuerbehörden über die Angemessenheit der Gewinnmargen innerhalb der Wertschöpfungskette verständigen. Für den Steuerpflichtigen ergibt sich daraus Planungssicherheit, da die als angemessen erachtete Marge im Vorfeld zumindest als Bandbreite festgelegt wird. Durch ein APA ver-

schiebt sich der Konflikt zwischen den Steuerpflichtigen und der Steuerbehörde hin zur Ebene der beiden beteiligten Steuerbehörden.

### Unterkapitalisierung

Unterkapitalisierung (Thin Capitalization) bezeichnet eine Möglichkeit der Gewinnverlagerung für MNU durch Veränderung der internen Finanzierungsstruktur. Ein MNU mit Sitz in einem Hochsteuerland nimmt dabei zum Beispiel einen Kredit bei einer Tochtergesellschaft in einem Niedrigsteuerland auf und kann die Zinsaufwendungen von der Steuerbemessungsgrundlage im Hochsteuerland abziehen. Die Zinseinkünfte der Tochtergesellschaft für die Bereitstellung des Kredits unterliegen damit der geringen Besteuerung in dem Niedrigsteuerland.

In der Praxis beschränkt der Fiskus die steuerliche Abzugsfähigkeit von Fremdkapitalzinsen durch die sogenannte Zinsschranke. In Deutschland wurde die Zinsschranke im Jahr 2007 eingeführt, indem die Obergrenze für die steuerliche Abziehbarkeit von Nettoszinsaufwendungen als Betriebsausgabe auf 30 Prozent des EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) festgesetzt wurde. Im internationalen Vergleich fällt die Zinsschranke in Deutschland damit eher restriktiv aus.

### Wachsende Unternehmenssteuern in Deutschland

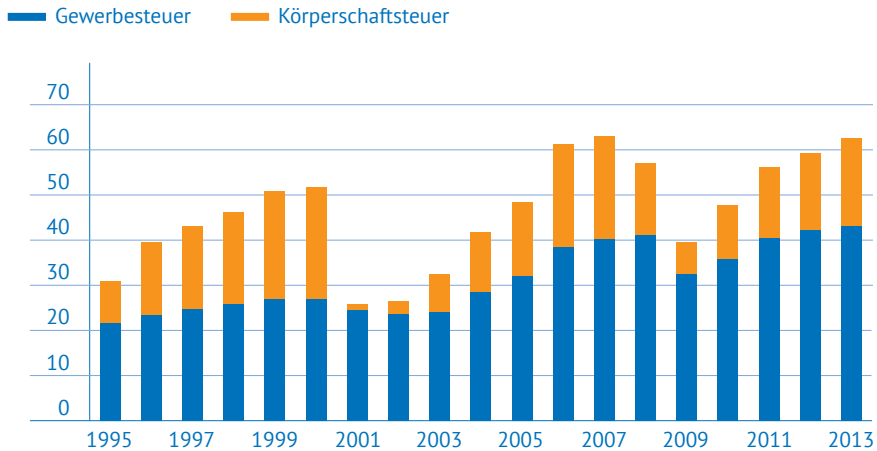
Angesichts einer Vielzahl von international aufgestellten und handelsstarken Unternehmen in Deutschland treibt die Politik die Sorge um, dass das Gewinnvolumen für Deutschland zu klein ausfällt, da MNU ihre globalen Kapitalverflechtungen zur Verlagerung von Gewinnen aus Deutschland heraus nutzen. Deutsche Unternehmen halten insgesamt rund 35.000 Tochtergesellschaften im Ausland. Umgekehrt werden etwa 15.000 Unternehmen in Deutschland von ausländischen Kapitalgebern kontrolliert (Deutsche Bundesbank, 2014).

Eine Auswertung der Gewerbe- und Körperschaftsteuereinnahmen der vergangenen Jahre zeigt jedoch, dass trotz der theoretischen Möglichkeiten zur Gewinnverlagerung das Unternehmenssteueraufkommen eher wächst (Abbildung 1). Die Rückgänge in den Jahren 2001 bis 2003 sind dem Absinken des Körperschaftsteuersatzes geschuldet, während Einbußen in den Jahren 2008 und 2009

## Unternehmenssteueraufkommen in Deutschland

Abbildung 1

Aufkommen an Gewerbe- und Körperschaftsteuer in allen Bundesländern in Milliarden Euro



Quelle: Statistisches Bundesamt



<http://link.iwkoeln.de/iw-trends15-02-03-01>

vor allem durch die konjunkturellen Krisen und den entsprechenden Gewinnrückgängen bedingt waren.

Auch wenn die Unternehmenssteuereinnahmen seit 2010 insgesamt wachsen, lässt Abbildung 1 keine Rückschlüsse auf die Rolle von MNU zu. Dies führt zu der Frage, ob MNU gemäß ihrer Wertschöpfung in Deutschland Steuern zahlen. Im Kern geht es darum, ob dem deutschen Staat durch MNU Nachteile entstehen, das heißt, ob die Globalisierung und die daraus folgende internationale Expansion von Unternehmen die steuerliche Basis des deutschen Staates gefährden. Ziel der Analyse ist daher eine Antwort auf die Frage, wie das Wirken von MNU mit dem Unternehmenssteueraufkommen zusammenhängt.

## Datengrundlage für die empirische Analyse

Ausgangspunkt ist eine Studie von Becker und Fuest (2010), die für den Zeitraum 1970 bis 2005 den Einfluss von Internationalität auf das Steueraufkommen untersuchen. Dieser Ansatz wird im Folgenden für die Jahre 1995 bis 2012 im



Grundsatz repliziert. Ein Beweggrund dafür ist, dass die Regulierung von MNU in Deutschland im Jahr 2003 mit Einführung der Verrechnungspreisdokumentationspflicht einen wesentlichen Einschnitt erfahren hat, gefolgt von Verschärfungen wie Zinsschranke und Funktionsverlagerungsverordnung. Gleichwohl lässt sich die Wirkung der Regulierungsmaßnahmen nicht treffsicher datieren, da sich diese erst im Lauf der Jahre entfaltet.

Als zentrale Variablen fungieren das Steueraufkommen, der Steuersatz, der Unternehmenserfolg und die Internationalität von Unternehmen. Pro Jahr ergibt sich für jedes Bundesland ein Datenpunkt, sodass das resultierende Panel aus 288 Beobachtungen besteht (16 Bundesländer und 18 Jahre). Für das Steueraufkommen (abhängige Variable) werden ausschließlich die Gewerbesteureinnahmen betrachtet, da diese von Kapital- und Personengesellschaften gezahlt werden, während die Körperschaftsteuer ausschließlich von Kapitalgesellschaften zu entrichten ist. Als Konsequenz wird der Hebesatz der Gewerbesteuer als relevanter Steuersatz berücksichtigt. Aus den einzelnen Hebesätzen je Gemeinde wird für jedes Bundesland ein Durchschnittssatz ermittelt. Ein höherer Steuersatz führt unter sonst gleichen Bedingungen zu mehr Steuereinnahmen.

Für den Unternehmenserfolg, ein entscheidender Positivfaktor für die Höhe der Steuereinnahmen, wird eine Variable gesucht, die den unternehmerischen Erfolg abbildet, bevor steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten zum Tragen kommen, also, bevor sich der zu versteuernde Gewinn als Bemessungsgrundlage ergibt. Hintergrund ist die Überlegung, dass für MNU unterstellt wird, Buchgewinne aus Deutschland heraus in Niedrigsteuerländer zu verlagern. Dies bedeutet, dass das zu versteuernde Einkommen des Unternehmens in Deutschland nicht dem Wertschöpfungsbeitrag entspricht. Daher soll die hier verwendete Variable für den Unternehmenserfolg eher den angesichts des Wertschöpfungsbeitrags angemessenen Gewinn reflektieren. Konkret wird zu diesem Zweck die Bruttowertschöpfung abzüglich der Arbeitnehmerentgelte betrachtet. Die daraus folgende ökonomische Kennzahl – hier als Bruttogewinn definiert – unterscheidet sich von dem zu steuerndem Einkommen durch die noch nicht erfolgte Berücksichtigung von Abschreibungen und Fremdkapitalzinsen (Statistisches Bundesamt, 2007). Die zentrale Annahme ist nun, dass MNU diese Instrumente stärker nutzen können als nationale Unternehmen, um einen geringeren Anteil des Bruttogewinns tatsächlich versteuern zu müssen. Allerdings werden aus der

Differenz von Bruttogewinn und zu versteuerndem Gewinn nicht alle Formen der Gewinnverlagerung erfasst. Insbesondere Gewinnverlagerungen mittels Verrechnungspreisgestaltung für Waren, Dienstleistungen und Lizenzen bleiben außen vor. Der Effekt dieser Instrumente beeinflusst bereits den Bruttogewinn. Aus Gründen der Datenverfügbarkeit können diese Aspekte nicht analysiert werden.

Der Internationalisierungsgrad wird anhand von zwei Variablen berücksichtigt. Zum einen wird die Summe aus jährlichen Exporten und Importen (Außenhandel) eines Bundeslandes ermittelt. Zum anderen wird die Summe des Bestands deutscher Direktinvestitionen im Ausland und ausländischer Direktinvestitionen im Inland (Foreign Direct Investment – FDI) eines Bundeslandes berechnet. Sofern die Unterstellung zutrifft, dass MNU mehr Möglichkeiten zur Gewinnverlagerung haben und diese auch nutzen, müsste der Zusammenhang zwischen Internationalität und Steuereinnahmen negativ sein. Zusätzlich werden das nominale BIP als Indikator für die Wirtschaftskraft eines Bundeslandes und das nominale BIP pro Kopf als Indikator für das Wohlstandsniveau eines Bundeslandes berücksichtigt. Von beiden Variablen wird grundsätzlich ein positiver Zusammenhang mit den Steuereinnahmen erwartet.

Das Steueraufkommen weist mit den Variablen Bruttogewinn, Außenhandel, FDI und BIP einen stark positiven Zusammenhang auf. Der Korrelationskoeffizient

## Deskriptive Statistik

Tabelle 1

Angaben in Prozent des BIP; Steuersatz in Prozent; Angaben für den Zeitraum 1995 bis 2012

	Gewerbesteuer-aufkommen	Gewerbesteuer-hebesatz	Bruttogewinn	FDI	Außenhandel
Durchschnitt	1,2	3,8	37,4	33,2	48,3
Standardabweichung	0,4	0,4	3,4	32,6	24,3
Minimum	0,4	2,9	27,9	0,7	8,1
Maximum	2,4	4,7	46,7	137,3	126,5
Anzahl Beobachtungen	288	288	288	288	288

Anzahl der Beobachtungen für alle Größen: 288.  
 Quellen: Deutsche Bundesbank; Statistisches Bundesamt;  
 Institut der deutschen Wirtschaft Köln

(r) beträgt jeweils mindestens 0,93. Das BIP pro Kopf weist dagegen nur einen leicht positiven Zusammenhang mit dem Steueraufkommen auf ( $r = 0,53$ ). Ein Zusammenhang mit dem Hebesatz besteht dagegen kaum ( $r = 0,32$ ).

Die deskriptive Statistik weist aus, dass der Anteil des Gewerbesteueraufkommens am BIP auf Bundesländerebene im Zeitraum 1995 bis 2012 je nach Jahr zwischen 0,4 und 2,4 Prozent liegt (Tabelle 1). Der Gewerbesteuerhebesatz variiert je nach Jahr und Bundesland zwischen 2,9 und 4,7 Prozent. Die Unternehmensgewinne (Bruttogewinne) machen im Durchschnitt gut ein Drittel des BIP aus. Die Anteilswerte für FDI und Außenhandel am BIP liegen teilweise bei Werten von mehr als 100 Prozent. Die FDI-Daten stammen von der Deutschen Bundesbank, alle anderen Angaben vom Statistischen Bundesamt.

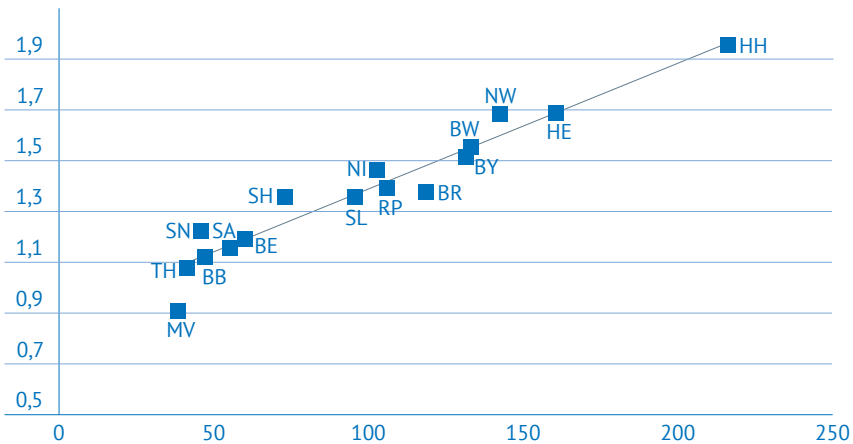
### Hoher Internationalisierungsgrad stärkt das Steueraufkommen

Zur Beantwortung der Frage, ob von MNU eine Gefahr für die deutsche Steuerbasis ausgeht oder diese vielmehr das Fundament stärken, erfolgt auf Bundes-

#### Internationalisierungsgrad und Gewerbesteueraufkommen

Abbildung 2

Anteil am BIP je Bundesland; Durchschnittswerte für 2004 bis 2012



BB: Brandenburg, BE: Berlin, BR: Bremen, BW: Baden-Württemberg, BY: Bayern, HE: Hessen, HH: Hamburg, MV: Mecklenburg-Vorpommern, NI: Niedersachsen, NW: Nordrhein-Westfalen, RP: Rheinland-Pfalz, SA: Sachsen-Anhalt, SH: Schleswig-Holstein, SL: Saarland, SN: Sachsen, TH: Thüringen.  
 Quellen: Deutsche Bundesbank; Statistisches Bundesamt;  
 Institut der deutschen Wirtschaft Köln



länderebene ein Vergleich des Internationalisierungsgrads (gemessen als Außenhandel plus FDI in Prozent des BIP) mit dem Steueraufkommen (Gewerbesteuererinnahmen in Prozent des BIP). Abbildung 2 zeigt, ob ein höherer Grad der Internationalisierung in Form von Außenhandel und ausländischen Direktinvestitionen mit mehr oder weniger Unternehmenssteuereinnahmen einhergeht. Zur Glättung von Ausreißern und zur Einbeziehung der dargelegten Regulierungsmaßnahmen in Deutschland wird der Durchschnitt für den Zeitraum 2004 bis 2012 dargestellt.

Die Trendlinie unterstreicht den positiven Zusammenhang zwischen Internationalität der Unternehmen und Steuereinnahmen. Dieser Trend zeigt sich im Übrigen auch, wenn ausschließlich FDI als Indikator für die Internationalisierung betrachtet werden. Demnach stehen aus steuerlicher Sicht besonders die Bundesländer gut da, die gemessen an ihrer Wirtschaftskraft zu einem hohen Grad international agierende Unternehmen beheimaten. Dazu zählt neben den Flächenländern Hessen, Nordrhein-Westfalen, Bayern und Baden-Württemberg vor allem auch der Stadtstaat Hamburg. Die ostdeutschen Bundesländer einschließlich Berlin fallen dagegen bei beiden Kennzahlen deutlich ab.

International agierende Unternehmen leisten demnach einen wesentlichen Beitrag zur Finanzierung des deutschen Staates. Würde Steueroptimierung zu einer weitgehenden Gewinnverlagerung in Niedrigsteuerländer und Steueroasen führen, wäre der Zusammenhang zwischen Internationalität und Steueraufkommen tendenziell negativ. Allerdings sind bei der Interpretation zwei Einschränkungen anzumerken:

- Zum einen können andere, nicht in die Abbildung eingehende Faktoren, wie der Unternehmenserfolg, entscheidend für die positive Korrelation sein. Um einen möglichen Effekt des Unternehmenserfolgs zu berücksichtigen, wird in der Regressionsanalyse dieser als eigenständige Variable einbezogen.
- Zum anderen bedeuten die Ergebnisse im Umkehrschluss nicht, dass steuerliche Gewinnverlagerung von MNU nicht stattfindet. Der Zusammenhang zwischen Internationalisierungsgrad der Unternehmen und Steuereinnahmen könnte zum Beispiel noch stärker ausfallen, wenn es eine steuerliche Gewinnverlagerung nicht gäbe.

## Erfolg multinationaler Unternehmen begünstigt Steuereinnahmen

Ausgehend von Abbildung 2 wird der Zusammenhang zwischen Internationalisierungsgrad und Steuereinnahmen mittels einer multiplen Regressionsanalyse genauer untersucht und zerlegt. In das Schätzmodell finden die Bruttogewinne, der Gewerbesteuerhebesatz, der Außenhandel, die FDI-Bestände, das BIP und das BIP pro Kopf als erklärende Variablen Eingang, wobei alle Variablen in logarithmierter Form verwendet werden (Tabelle 2). Dadurch lassen sich die Koeffizienten als Elastizitäten interpretieren. Zusätzlich werden Zeiteffekte berücksichtigt. Tests weisen für alle Regressionen eine statistische Relevanz der zeitlichen Komponente aus. Als Schätzverfahren fungieren Ordinary Least Squares (OLS) und Fixed Effects (FE). Gemäß dem Hausman-Test würde das Random Effects-Modell zu verzerrten Schätzern führen.

### Regressionsanalyse

Tabelle 2

Ordinary Least Squares (OLS) und Fixed Effects Modell (FE); obere Werte: Koeffizienten mit Signifikanzniveau; untere Werte: Standardfehler

Variable	Schätzmodelle					
	OLS1	FE1	OLS2	FE2	OLS3	FE3
Außenhandel	0,2107***	0,4116***	0,1986***	0,3623***	0,1927***	0,2818***
	0,0171	0,0553	0,0171	0,0758	0,0193	0,0619
FDI	0,0591***	0,0073	0,0506***	0,0226	0,0447***	0,0211
	0,0085	0,0250	0,0089	0,0296	0,0104	0,0236
Bruttogewinn	0,8104***	0,9641***	1,1529***	1,2818***	1,1180***	0,9488***
	0,0189	0,1122	0,0899	0,2181	0,0953	0,2982
Gewerbesteuerhebesatz	0,3769***	-0,1277	0,3655***	-0,2798	0,3317***	-0,2677
	0,0549	0,2437	0,0544	0,2833	0,0677	0,2396
BIP			-0,3202***	-0,8528*	-0,2718***	-1,4062***
			0,0833	0,4745	0,0959	0,3601
BIP pro Kopf					0,0469	1,3505**
					0,0545	0,5553
R <sup>2</sup> adjusted	0,9931		0,9934		0,9934	
R <sup>2</sup> within		0,9389		0,9404		0,9455

Anzahl der Beobachtungen für alle Modelle: 288 (16 Bundesländer x 18 Jahre).  
 Quellen: Deutsche Bundesbank; Statistisches Bundesamt;  
 Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Erwartungsgemäß zeigt der Unternehmenserfolg einen starken und statistisch signifikanten Zusammenhang mit dem Steueraufkommen: Je höher die Bruttogewinne ausgewiesen werden, umso mehr Steuern sind zu entrichten. Dieses Ergebnis ist für alle sechs Varianten des Schätzmodells konsistent und damit sehr robust. Der Koeffizient für den Gewerbesteuerhebesatz weist dagegen nur in den drei Versionen des OLS-Modells eine statistische Signifikanz auf. Der Koeffizient zeigt an, dass ein höherer Steuersatz mit höheren Steuereinnahmen einhergeht. Im FE-Modell kann die Variable keinen Erklärungsbeitrag zur Höhe des Steueraufkommens leisten. Dies kann daran liegen, dass Variationen des Steuersatzes im Zeitverlauf eher selten und zudem in kaum merklichem Ausmaß erfolgen. Fixe Effekte messen ausschließlich, welcher Effekt sich bei der abhängigen Variablen einstellt, wenn sich die unabhängige Variable verändert. Im OLS-Modell wird dagegen untersucht, wie das Niveau einer unabhängigen Variablen auf die abhängige Variable wirkt, das heißt, ein hoher Hebesatz geht unter Berücksichtigung der weiteren Determinanten mit einem hohen Steueraufkommen einher.

Die Bestimmungsfaktoren BIP und BIP pro Kopf dienen primär als Kontrollvariablen. Grundsätzlich ist zwar von einem positiven Zusammenhang zwischen der ökonomischen Größe und dem Wohlstandsniveau eines Bundeslandes mit dem Steueraufkommen auszugehen. Möglicherweise wird dieser Zusammenhang jedoch von den weiteren Determinanten, insbesondere der Gewinngröße, überlagert oder durch Multikollinearität verzerrt.

Der Grad der Internationalisierung der Unternehmen eines Bundeslandes wird durch zwei Variablen abgebildet: durch die Summe des Bestands an ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland und der deutschen Direktinvestitionen im Ausland (FDI) sowie die Summe aus Exporten und Importen eines Jahres (Außenhandel). Die Verwendung einer Bestands- und einer Stromgröße soll dabei die Aussagekraft der Ergebnisse erhöhen, da sowohl das Niveau (Bestandsgröße) als auch die Dynamik (Stromgröße) der Internationalisierung berücksichtigt werden. Es zeigt sich, dass in Bundesländern, in denen Unternehmen viele Berührungspunkte mit dem Ausland haben, die Steuereinnahmen unter Berücksichtigung der weiteren Faktoren höher sind als in Bundesländern, deren Unternehmenshaft hauptsächlich national agiert und die gleichzeitig verhältnismäßig wenig im Blickpunkt ausländischer Unternehmen als möglicher Standort stehen.

Demnach fallen bei einer Steigerung des Außenhandelsvolumens um 1 Prozent die Gewerbesteuereinnahmen um 0,2 Prozent bis 0,4 Prozent höher aus. Für internationale Direktinvestitionen ist der ökonomische Effekt schwächer. Eine Intensivierung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen in Form des FDI-Bestands um 1 Prozent geht einher mit einem Plus der Gewerbesteuereinnahmen zwischen 0,01 Prozent und 0,06 Prozent. Gleichwohl belegt auch dieses Ergebnis die Vorteilhaftigkeit international aufgestellter Unternehmen für das deutsche Steueraufkommen. Während im OLS-Modell die Koeffizienten beider Variablen – Außenhandel und FDI – auf einen statistisch signifikanten, positiven Zusammenhang mit dem Steueraufkommen hinweisen, verliert der Koeffizient für FDI im FE-Modell seine statistische Signifikanz (FE 1–3). Eine Erklärung hierfür kann – ähnlich wie beim Hebesatz – die im Zeitverlauf eher geringe Veränderungsrate der Bestandsgrößen sein.

### **Robustheitsanalyse bestätigt den positiven Beitrag von MNU**

Ein weiterer Grund für die statistisch weniger robusten Ergebnisse des FDI-Koeffizienten im FE-Modell kann die Interaktion mit der Variablen für Außenhandel sein ( $r = 0,92$ ). Als Robustheitstest werden daher die beiden Variablen Außenhandel und FDI separat in die Schätzung eingesetzt, wobei für FDI der gesamte Bestand („inward plus outward“) und ausschließlich der Bestand deutscher Direktinvestitionen im Ausland (Outward FDI) betrachtet werden (Tabelle 3). Hintergrund für die Fokussierung auf FDI ist, dass Gewinnverlagerung grundsätzlich erst bei bestehenden Konzerngesellschaften im Ausland möglich ist.

Alle genannten Varianten bestätigen die bisherigen Ergebnisse: Bundesländer, in denen die Unternehmen ihre wirtschaftliche Verflechtung mit dem Ausland via Handel (OLS4 und FE4) oder FDI (OLS5, FE5, OLS6, FE6) intensivieren, weisen höhere Steuereinnahmen auf. Dabei spiegelt der Koeffizient für FDI zum Teil einen leicht stärkeren Zusammenhang mit den Steuereinnahmen wider, als wenn zusätzlich der Außenhandel berücksichtigt wird. Sofern die Summe aus Gewerbe- und Körperschaftsteuern als abhängige Variable betrachtet wird, verändert das die Kernaussage der Analyse im Übrigen nicht.

**Robustheitsanalyse**

Tabelle 3

Ordinary Least Squares (OLS) und Fixed Effects Modell (FE); obere Werte: Koeffizienten mit Signifikanzniveau; untere Werte: Standardfehler

Variable	Schätzmodelle					
	OLS4	FE4	OLS5	FE5	OLS6	FE6
Außenhandel	0,2174***	0,3759***				
	0,0181	0,0598				
FDI			0,0781***	0,0861**		
			0,0106	0,0301		
Outward FDI					0,0610***	0,0326***
					0,0063	0,0077
Bruttogewinn	1,3346***	1,2308***	1,5658***	2,2335***	1,6993***	2,2412***
	0,0850	0,1807	0,1255	0,1799	0,1083	0,1847
Gewerbesteuerhebesatz	0,4684***	-0,2518	0,6559***	-0,5166***	0,6149***	-0,4248***
	0,0646	0,2622	0,0656	0,1994	0,0639	0,1734
BIP	-0,4396***	-0,7480*	-0,5695***	-2,4342***	-0,7007***	-2,3301***
	0,0812	0,4202	0,1162	0,4166	0,1037	0,4277
R <sup>2</sup> adjusted	0,9926		0,9889		0,9904	
R <sup>2</sup> within		0,9401		0,9194		0,9194

Anzahl der Beobachtungen für alle Modelle: 288 (16 Bundesländer x 18 Jahre).  
 Quellen: Deutsche Bundesbank; Statistisches Bundesamt



<http://link.iwkoeln.de/iw-trends15-02-03-05>

**Schlussfolgerung und Ausblick**

In den Bundesländern mit hohen Unternehmensgewinnen fällt das Aufkommen aus Unternehmenssteuern höher aus. Ebenso nachvollziehbar ist die Überlegung, dass bei gegebenem Gewinnvolumen ein höherer Steuersatz zu einem höheren Aufkommen führt. Die entscheidenden Bestimmungsfaktoren Handelsvolumen und FDI zeigen ebenfalls einen positiven Zusammenhang mit dem Steueraufkommen, der sich im Schätzmodell weitgehend als statistisch signifikant erweist. Dies lässt wesentliche Schlüsse vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussion zur Steuergestaltung großer Unternehmen zu. Aus makroökonomischer Sicht tragen international operierende Unternehmen demnach – bei gleichem Bruttogewinn – nicht weniger zum Steueraufkommen bei als rein national agierende Unternehmen. Der Fiskus sollte daher Unternehmen wertschätzen, die auf



den internationalen Märkten Erfolge erzielen, da diese ein Garant für das deutsche Steueraufkommen sind.

Im Umkehrschluss ist damit nicht gesagt, dass Steuerplanung in Form von Unterkapitalisierung oder Verrechnungspreisgestaltung nicht stattfinden würde. Zu dem Umfang dieser Phänomene auf Unternehmensebene lassen die Ergebnisse keine Aussage zu. Zinsschranke und Verrechnungspreisregulierung verhindern jedoch eine exzessive Steuerplanung zum Nachteil Deutschlands. Allerdings sollte die Politik im Blick behalten, dass die daraus wachsende Bürokratie nicht Überhand nimmt und zu einer Lähmung der Unternehmen führt. Bedrohlich wird es für Unternehmen, wenn pauschale steuerliche Bewertungsvorgaben bei Restrukturierungen zu Wettbewerbsnachteilen führen (z. B. Funktionsverlagerungsverordnung) oder die Offenlegung von Geschäftsgeheimnissen droht (z. B. BEPS-Aktionsplan). Dies würde letztlich auch die staatlichen Steuereinnahmen beeinträchtigen.

## Literatur

Ault, Hugh J. / Schön, Wolfgang / Shay, Stephen E., 2014, Base Erosion and Profit Shifting: A Roadmap for Reform, Bulletin in International Taxation, Juni/Juli, S. 275–279

Becker, Johannes / Fuest, Clemens, 2010, Internationalization and Business Tax Revenue – Evidence from Germany, International Tax & Public Finance, Nr. 17/2010, S. 174–192

BMF – Bundesministerium der Finanzen, 2003, Verordnung zu Art, Inhalt und Umfang von Aufzeichnungen im Sinne des § 90 Abs. 3 der Abgabenordnung (Gewinnabgrenzungsaufzeichnungsverordnung – GAufzV), Berlin

BMF, 2006, Merkblatt für bilaterale oder multilaterale Vorabverständigungsverfahren auf der Grundlage der Doppelbesteuerungsabkommen zur Erteilung verbindlicher Vorabzusagen über Verrechnungspreise zwischen international verbundenen Unternehmen (sog. "Advance Pricing Agreements" – APAs), Berlin

BMF, 2008, Verordnung zur Anwendung des Fremdvergleichsgrundsatzes nach § 1 Abs. 1 des Außensteuergesetzes in Fällen grenzüberschreitender Funktionsverlagerungen (Funktionsverlagerungsverordnung – FVerlV), Berlin

Brügelmann, Ralph, 2014, Unternehmensbesteuerung im Gefolge der Finanzmarktkrise, in: IW-Trends, 41. Jg., Nr. 2, S. 3–14

Desai, Mihir A. / Foley, C. Fritz / Hines, James R., 2006, The demand for tax haven operations, in: Journal of Public Economics, 90. Jg., S. 513–531

Deutsche Bundesbank, 2014, Bestandserhebung über Direktinvestitionen – Statistische Sonderveröffentlichung 10, Frankfurt am Main

Devereux, Michael P. / Griffith, Rachel / Klemm, Alexander, 2002, Corporate income tax reforms and international competition, in: Economic Policy, 17. Jg., S. 450–495

Elitzer, Ramy / Mintz, Jack, 1996, Transfer pricing rules and corporate tax competition, in: Journal of Public Economics, 60. Jg., S. 401–422

Finke, Katharina / Heckemeyer Jost, H. / Reister, Timo / Spengel, Christoph, 2013, Impact of Tax Rate Cut Cum Base Broadening Reforms on Heterogeneous Firms: Learning from the German Tax Reform 2008, in: Finanz Archiv, 69. Jg., Nr. 1, S. 72–114

Fuest, Clemens / Huber, Bernd / Mintz, Jack, 2005, Capital Mobility and Tax Competition, in: Foundation and Trends in Microeconomics, Nr. 1, S. 1–62

Heckemeyer, Jost H. / Spengel, Christoph, 2009, Gewinnverlagerung multinationaler Unternehmen ins Ausland: Eine Klarstellung, in: Der Betrieb, 62. Jg., S. 133–135

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development, 2010, OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, Paris

OECD, 2013a, Addressing base erosion and profit shifting, Paris

OECD, 2013b, Action plan on base erosion and profit shifting, Paris

Statistisches Bundesamt, 2007, Ermittlung der Bruttowertschöpfung, Auszug aus Fachserie 4 / Reihe 4.3, Wiesbaden

## The Contribution of Multinational Companies to German Tax Revenues

International tax competition makes it possible for multinational enterprises subject to taxation in different countries to minimise their tax burden. While national governments tend to see this as a risk to their tax revenues, companies which have established themselves internationally must be considered a boon to the German treasury. Despite the opportunities for transferring profits abroad, they contribute handsomely to the country's fiscal system.

IW-Trends – Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung aus dem Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 42. Jahrgang, Heft 2/2015; ISSN 0941-6838 (Printversion); ISSN 1864-810X (Onlineversion). Rechte für den Nachdruck oder die elektronische Verwertung erhalten Sie über [lizenzen@iwkoeln.de](mailto:lizenzen@iwkoeln.de), die erforderlichen Rechte für elektronische Pressespiegel unter [www.pressemonitor.de](http://www.pressemonitor.de) © 2015, IW Medien GmbH, Köln; DOI: 10.2373/1864-810X.15-02-03