

Michael v. Wuntsch

**„Wohin treibt die kapitalistische Gesellschaft – Eine Lebensform in der Krise“
UVK-Verlag**

**Auszug aus der Rohfassung des 3. Kapitels: „Wettbewerb der
Wirtschaftsstandorte und Ohnmacht der Steuerpolitik“ /103-166/**

Die Rolle der Steueroasen im Intrakonzernhandel der Multis /144-155/

Die „Global Factory“ ist zur Metapher der Globalisierung geworden. In den großen transnationalen Unternehmen sind die geographisch weit verzweigten Kapital-, Produktions- und Absatzmärkte im Rahmen von Netzwerken integriert. Ihre materiellen und immateriellen Ressourcen werden je nach den gegebenen Rahmenbedingungen auf verschiedene Staaten verteilt. Vor diesem Hintergrund hat der Intrakonzernhandel ein hohes Niveau erreicht. Gemeint sind grenzüberschreitende Transaktionen mit ausländischen Tochtergesellschaften, die über Beteiligungen von einem Stammunternehmen aus kontrolliert werden. Demgegenüber wird der Handel zwischen voneinander unabhängigen Unternehmen als „Arm’s-Length Trade“ bezeichnet. Studien weisen auf das starke Gewicht des Handels innerhalb der internationalen Produktions-Netzwerke hin. Nach Schätzungen der Weltbank finden zwei Drittel aller gewerblichen Transaktionen innerhalb von Unternehmensgruppen statt. Obwohl Daten zum globalen Intrakonzernhandel nicht direkt erhoben werden, lässt sich dessen Entwicklung am Beispiel der U.S.-Exporte und -Importe weitgehend nachvollziehen. Dies hängt mit der führenden Rolle der USA im globalen Handel zusammen. Von hier aus werden nicht nur fast ein Viertel der globalen ausländischen Direktinvestitionen gesteuert. U.S.-Unternehmen stehen für nahezu ein Drittel der Umsätze und der Beschäftigung der weltweit 100 größten Multis außerhalb des Finanzsektors.

Rund die Hälfte aller U.S.-Importe lässt sich auf den Handel zwischen U.S.-kontrollierten Verbundunternehmen zurückführen.¹ Gemessen an den U.S.-Exporten liegt der Anteil des U.S.-Intrakonzernhandels bei etwas weniger als einem Drittel. Diese Quoten sind seit der Jahrtausendwende relativ stabil. Sie werden im Ländervergleich unter- und überschritten. So besteht eine große Variationsbreite bezogen auf die Sitzstaaten der Verbundunternehmen außerhalb der USA. Insgesamt

¹ Vgl. die Studien von Lakatos und Ohnsorge zum Arm’s-Length Trade (2017) und von Bernard, Jensen, Redding und Schott (2010). Der Anteil der „U.S. Intra-Firm Exports in Total U.S. Exports“ liegt bei ungefähr 30%. Angaben zum Umfang des U.S.-Intrakonzernhandels variieren je nach dem verwendeten Datenmaterial. Die Hauptquellen für Daten sind das Bureau of Economic Analysis (BEA) und das U.S. Census Bureau. U.S.-Beteiligungen an ausländischen Verbundunternehmen werden beim BEA ab einer Höhe von 10% und beim Census ab 5% erfasst (Ruhl 2013). Andere Studien beziehen sich auf Daten des National Bureau of Economic Research. Erfasst werden dort U.S.-Importe zwischen Firmen, an denen U.S.-Unternehmen zu mindestens 6% beteiligt waren. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts ist die Datenerfassung zum „Intrafirm Trade“ der EU-Mitgliedstaaten noch nicht ausgereift (Fernandes 2014).

gesehen ist der Anteil der „Intra-Firmen Importe“ mit entwickelten Volkswirtschaften überdurchschnittlich hoch, während er im Verhältnis zu Schwellen- und Entwicklungsländern unter dem Durchschnitt liegt. Eine besondere Rolle nehmen die Partnerländer des „North American Free Trade Agreement (NAFTA)“ ein. Ungefähr die Hälfte aller U.S.-Importe und -Exporte von oder aus Kanada und Mexiko sind Intrakonzern-Transaktionen.

In der Detailbetrachtung² weisen einzelne Länder auffallend hohe Anteile auf. Gemessen an den Importen in die USA war die Quote des U.S.-Verbundhandels im Zeitraum 2002-2014 überdurchschnittlich hoch mit Firmen in

- Irland (80-90%),
- Japan (70-80%),
- Slowakei (70-80%),
- Costa Rica (70-80%),
- Singapur (70-80%),
- Saudi Arabien (70-80%),
- Malta (70-80%),
- Ungarn (70-80%),
- Schweden (70-80%),
- Dänemark (70%),
- Deutschland (65%),
- Luxemburg (58%),
- Schweiz (54%) und
- die Niederlande (54%).

Bezogen auf die U.S.-Exporte war der U.S.-Intrakonzernhandel im selben Zeitraum besonders ausgeprägt mit Ländern wie

- Belgien (45-50%),
- den Niederlanden (45%),
- Kanada (40-45%),
- Mexiko (40-45%),
- Malaysia (40%),
- Singapur (35-40%),
- den Philippinen (35-40%),
- Deutschland (35%),
- Japan (30-35%) und
- Irland (30-35%).

Die Daten weisen ebenfalls darauf hin, dass exportierende Unternehmen nicht primär im Intrakonzernhandel engagiert sind. Im U.S.-Export dominiert der Austausch zwischen voneinander unabhängigen Unternehmen. Dies gilt insbesondere für den

² Die Daten basieren auf einer Studie von Lakatos und Ohnsorge (Lakatos 2017). Die Quoten der U.S.-Intrakonzern-Importe für Deutschland, Luxemburg, Schweiz und die Niederlande sind einer anderen Studie entnommen und beziehen sich auf das Jahr 2000 (Bernard, Jensen, Redding, Schott 2010).

Handel mit großen europäischen (Deutschland³, Frankreich, den Niederlanden, Irland) und asiatischen Ländern (Japan, Korea). In den vergangenen Jahren sind die Kosten für Transport und Telekommunikation derart gesunken, dass der Vorteil der größeren Kontrolle der Fertigung beim Intrakonzernhandel überkompensiert werden konnte. Globale Wertschöpfungsketten lassen sich sowohl innerhalb als auch außerhalb von Firmenblöcken organisieren. Die Firmengiganten beschreiten hier unterschiedliche Wege. So wurde das iPhone nahezu vollständig auf der Basis von Vertragsbeziehungen von der Firma Foxconn in China produziert, an der Apple nicht beteiligt ist. Outsourcing der Fertigung nach China ermöglichte in diesem Fall die Reduktion auf das Kerngeschäft im Bereich der Forschung, des Designs und des Marketings im Apple-Konzern. Im Jahr 2013 soll ein Drittel der Beschäftigten von Foxconn mit der Herstellung des iPhones 5s befasst gewesen sein. Demgegenüber hat der Mikrochip-Hersteller Intel im Jahr 1997 eine eigene Tochtergesellschaft in Costa Rica gegründet, die 10 Jahre später bereits 3500 Mitarbeiter beschäftigte und für 20% der Exporte aus Costa Rica verantwortlich war. Beide Entwicklungen verlaufen in der IT-Industrie offenbar parallel.

Seit der Jahrtausendwende ist der U.S.-Intrakonzernhandel leicht gewachsen, insbesondere gegenüber den Schwellen- und Entwicklungsländern. Die Länderliste umfasst neben den entwickelten Volkswirtschaften auch klassische Steueroasen. Neuere Untersuchungen zeigen zweierlei. Zum einen nimmt der Austausch von Leistungen innerhalb des Firmenverbunds mit der Größe der Unternehmen zu. Zum anderen konzentrieren die Multis den Transfer von materiellen Gütern auf wenige Tochtergesellschaften im Konzernverbund. Der Großteil der abhängigen Konzerngesellschaften übernimmt statt dessen Aufgaben im Marketing und im konsumnahen Service⁴. Für ihre Dienste nutzen sie den Markennamen und das Know-how des Stammunternehmens.

Steuerexperten gehen seit langem davon aus, dass der Intrakonzernhandel ein raffiniertes Mittel der Gewinnverlagerung in Richtung der Steueroasen ist. Ronen Palan von der Universität in Birmingham hat in seiner Studie über „Tax Havens“ folgende Techniken zur Manipulation von Transferpreisen umrissen (Palan, Murphy, Chavagneux 2010):

1. Preisfestsetzung unter dem Wert des Gutes oder der Dienstleistung beim Export zur Steueroase. Der Geldtransfer aus der Steueroase wird auf diesem Weg reduziert. Die Waren werden dort zum vollen Wert weiterverkauft.
2. Preisfestsetzung über dem Wert des Gutes oder der Dienstleistung beim Import aus der Steueroase. Der überhöhte Geldtransfer in die Steueroase ermöglicht die

3 Die Verteilung der Exporte auf Unternehmen ist extrem ungleich verteilt. Drei Viertel der Exportwerte lassen sich 1% der in die EU exportierenden Unternehmen zuordnen (www.destatis.de).

4 Dem Intrakonzernhandel unterliegt der Trend zur Differenzierung der Tätigkeiten und Fragmentierung der Produktion. Die Tätigkeiten der abhängigen Tochtergesellschaften verschieben sich tendenziell von der Produktion hin zu konsumnahen Dienstleistungen. „Most affiliates of multinational firms appear to exist with the purpose of serving consumers, or other firms, in their markets of operation ... 5% of the foreign affiliates of US multinationals account for three quarters of the total intra-firm trade observed in the data“ (Ramondo, Rappoport, Ruhl 2015).

Ansammlung von zusätzlichen Mitteln bei Offshore-Banken und stellt eine illegale Kapitalflucht dar.

3. Falsche Angaben zu Qualitätsmerkmalen und Mengen der ausgeführten Leistungen mit dem Ziel, zu geringe oder hohe Preise zu rechtfertigen.
4. Angabe fiktiver Transaktionen, die nur durch entsprechende Zahlungsflüsse belegt sind.

Diese Techniken mindern die Finanzkraft der Staaten. In früheren Untersuchungen der Verrechnungspreise im Handel zwischen U.S.-Stammunternehmen und ihren ausländischen Tochtergesellschaften wurden allein für das Jahr 2001 Steuerausfälle in den USA in Höhe von 53 Milliarden Dollar ermittelt. Für 2012 sollen die Steuerverluste den Umfang von 77 bis 111 Mrd. U.S.-Dollar erreicht haben (Clausing 2016). Die Auflistung der Manipulationen verläuft quer durch die Branchen. Sie umfasst unter anderem überhöhte oder abgesenkte Preisangaben für Kunststoff-Dichtungen aus Tschechien, Handschuhe aus China, Schlösser aus Frankreich, Fernlenkwaffen nach Israel, Diamanten nach Indien, Autositze nach Belgien und Kameras nach Kolumbien. In einer jüngeren Studie haben Alex Cobham vom Tax Justice Network und Petr Jansky (2015) von der Universität in Prag die Wege der Gewinnverlagerung und Steuerflucht von U.S.-Multis genauer betrachtet. Trotz der schwierigen Datenlage⁵ konnten sie die realen wirtschaftlichen Aktivitäten der einzelnen Konzernunternehmen mit ihren in den jeweiligen Ländern ausgewiesenen Gewinnen vergleichen. Im Resultat ergab sich eine Einschätzung der Länder, die Gewinne angezogen oder verloren haben.

Die Gewinnverlagerung der U.S.-Multis hat erst in den vergangenen zwanzig Jahren Fahrt aufgenommen. Das Phänomen ist bis Anfang der 1990er Jahre kaum aufgetreten. Während dem U.S.-Fiskus steuerpflichtige Gewinne ab 1995 Jahre in Höhe von 5-10% jährlich verloren gegangen sind, ist dieser Prozentsatz nach der Jahrtausendwende auf 25-30% geklettert. Die Länder, die seitdem von der Strategie der Multis profitieren, sind vor allem die Niederlande, Irland, die Bermudas und Luxemburg. Diese vier Länder weisen sehr geringe Steuersätze auf (2% und darunter) und vereinigen in der Summe rund 90% der verlagerten Gewinne, die eigentlich der Wertschöpfung in den USA zugerechnet werden müsste. Die Schweiz und Singapur mit Steuersätzen in der Größenordnung von 4% stehen für weitere 10% der transferierten Gewinnen.

In einer Studie⁶ aus dem Jahr 2017 wird das hohe Ausmaß an Gewinnverlagerungen aus den USA in andere Länder bestätigt. Die verlagerten Gewinne der U.S.-Multis

5 Zum einen werden in der Studie Daten des U.S.-Bureaus of Economic Analysis (BEA) verwendet, die sich auf internationale Direktinvestitionen beziehen. Zum anderen werden Jahresabschlüsse von Konzernen ausgewertet. Die Messung der wirtschaftlichen Aktivität erfolgt über eine an das Schema der Unitary Tax angelehnte Formel. Im Anschluss wird eine Länderübersicht zum „excess profit“ erstellt. „The sum of excess profits by various measures of economic activity – that is, the total value of US MNEs’ additional taxable profits that would need to be declared instead in the jurisdictions that appear to lose out, in order to be aligned with their economic activity“ (Cobham, Jansky 2015: 18).

6 Vgl. Guvenen, Mataloni Jr., Rassier, Ruhl (2017). Die Autoren werten ausschließlich Daten des Bureau of Economic Analysis (BEA) aus.

werden pro Jahr auf ein Volumen von rund 280 Mrd. U.S.-Dollar geschätzt. Als Profiteure treten wiederum die bekannten Steueroasen in der Europäischen Union und in Asien in Erscheinung. Auffallend hoch sind zudem die Gewinnverlagerungen in das United Kingdom und die britischen Überseegebiete. Sie sind kein Teil des Vereinigten Königreiches Großbritannien und Nordirland, stehen aber unter seiner Souveränität. Die Queen ist das Staatsoberhaupt der britischen Überseegebiete und beruft deren Gouverneure. Sie sind über den gesamten Erdball verstreut und atmen den Geist des British Commonwealth. Zu den in der Karibik liegenden Gebieten⁷ zählen die British Virgin Islands, Cayman Islands, Montserrat sowie die Turks und Caicos Islands. Werden die Anteile der in das britische Mutterland, die britischen Karibikinseln und Bermudas verlagerten Gewinne zu einem Block zusammengerechnet, ergibt sich im Gesamtbild die zweithöchste Quote der Zielregionen (vgl. die Übersichten zu Gewinnverlagerungen im Anhang Teil B). Die auffallend große Bedeutung der im britischen Einflussgebiet angesiedelten Steueroasen für die multinationalen Unternehmen der USA wirft einen dunklen Schatten auf die Rolle Großbritanniens als Wegbereiter von Steuervermeidung und Geldwäsche.

Gewinnverlagerungen von U.S.-Multis in andere Länder – Angaben auf Basis der Studie von Guvenen, Mataloni Jr., Rassier, Ruhl (2017: 17).
Angaben für das Jahr 2012 in Mrd. U.S. Dollar

Niederlande	- 73,0
Bermuda	- 32,4
Irland	- 29,5
Luxemburg	- 23,5
U.K. Islands Caribbean	- 22,0
Singapur	- 19,0
Großbritannien	- 14,7
Kanada	- 13,7
Schweiz	- 12,7
USA (abgeflossene Gewinne)	+ 280,1

Auch deutsche Konzerne beteiligen sich am internationalen Wettbewerb um steuersparende Firmenkonstruktionen. Das Ausmaß der Nutzung ausländischer Standorte ist aber gegenüber den U.S.-Konzernen geringer. Obwohl sich aus Statistiken nur wenig Informationen über die Steuerstrategien der Konzerne herleiten lassen, lässt sich der Trend zur verstärkten Nutzung von Niedrigsteuergebieten durch

⁷ Die U.K. Islands sind kein Teil der Europäischen Union.

deutsche Konzerne anhand von Daten der Deutschen Bundesbank nachweisen (Büttner 2013: 21). Während 1999 insgesamt 2.300 deutsche Unternehmen Tochtergesellschaften im Ausland hatten, stieg die Zahl bis 2009 auf 3500 an. In diesem Zeitraum erhöhte sich auch die Zahl der in Steueroasen angesiedelten Tochtergesellschaften von ehemals rund 340 auf 1.100. Das ist ein Zuwachs von mehr als 325%. Fast ein Drittel der Auslandsaktivitäten deutscher Gesellschaften findet somit in Steueroasen statt. Sie weisen im Vergleich zu anderen Tochtergesellschaften außerhalb der Steueroasen-Gebiete einen geringen Bestand an Anlagevermögen und Personal auf. Dies spricht dafür, dass diese Gesellschaften primär zum Zweck der Erzielung steuerlicher Vorteile und nicht der Herstellung von Gütern gegründet werden.

Unüblich ist lediglich die Länderliste der genutzten Steueroasen. Die im internationalen Vergleich bedeutsamen britischen Überseegebiete wie Bermuda, die Bahamas oder die Cayman Islands spielen für deutsche Unternehmen kaum eine Rolle. Statt dessen konzentrieren sich ihre Steuerstrategien auf die Niederlande und die osteuropäischen Länder, die in den letzten Jahren mit niedrigen Steuersätzen⁸ auf sich aufmerksam gemacht haben. Osteuropäische Standorte für deutsche Tochtergesellschaften sind vor allem Polen, Slowakei, Rumänien und Bulgarien.

Anzahl von Tochtergesellschaften deutscher Konzerne in Steueroasen
(Quelle: Büttner, Holzmann 2013: 21)

Steueroase	<u>1996</u>	<u>2000</u>
Niederland	132	192
Singapur	99	174
Honkong	95	171
Ungarn	81	148
Irland	72	94
Schweiz	54	64
Belgien	17	19
Luxemburg	12	14

Ein großes Hindernis im Kampf gegen Gewinnverlagerungen und Steuerflucht ist der Mangel an aussagekräftigen Daten. Die Umsetzung des „Country-by-Country-Reporting“⁹ bessert die Lage nur wenig, da es sich lediglich um vertrauliche Mitteilungen an die Finanzverwaltungen handelt. Es wird hart um die Frage

⁸ In der Studie von Büttner (2012) wird von einem Schwellenwert der Niedrigbesteuerung von 20% ausgegangen. Vier Fünftel der Steuersätze von 189 Ländern hatten zwischen 1996 und 2009 und einen höheren Steuersatz für Unternehmen.

gerungen, inwiefern die Daten der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden sollen. Die Statistiken bieten bislang nur ein ungenaues Bild vom Treiben der Konzerne. Der Umfang der transferierten Gewinne kann daher für einzelne Staaten nur geschätzt werden. Erst seit wenigen Jahren liegen methodisch anspruchsvolle Untersuchungen vor, die den steuerlichen Einfluss der Offshore-Gebiete auf Gewinnumschichtungen aufzeigen.¹⁰ Nach einer 2015 vom International Monetary Fund (IMF) veröffentlichten Studie¹¹ werden den Staaten weltweit ungefähr 650 Mrd. U.S.-Dollar an steuerpflichtigen Gewinnen pro Jahr vorenthalten. Die Autoren versuchen den Einfluss fiskalischer Entscheidungen einzelner Staaten auf das Gebiet außerhalb des eigenen Hoheitsgebiets zu erfassen. Diese Effekte sind vermittelt durch die Investitionsentscheidungen der Unternehmen (Base Spillover¹²) und durch staatliches Handeln (Strategic Rate Spillover). Der Wettlauf der tariflichen Steuersätze zieht dann die Umlenkung der Gewinne in die steuerlich attraktiven Gebiete nach sich und bewirkt im Resultat eine Spiralbewegung nach unten. Die Körperschaftsteuer ist zwischen 1985 und 2018 im globalen Durchschnitt von 49% auf 24% gefallen (Torslov 2018).

Weitere Schätzungen sind von Cobham und Jansky (2017) im Kontext des „Tax Justice Network“ vorgelegt worden. Sie ermitteln globale Einnahmeverluste für das Jahr 2013 in Höhe von 500 Mrd. U.S.-Dollar, wobei für die Industriestaaten etwas geringere Verluste ausgewiesen werden.¹³ Beide Untersuchungen stimmen darin überein, dass die Entwicklungsländer stärker betroffen sind als die wirtschaftlich entwickelteren Staaten. Zwar verlieren die großen Industrienationen in absoluten Zahlen gemessen am meisten, doch tragen die armen Länder in Relation zu ihrer geringeren Wirtschaftskraft die höchste Last. Der betragsmäßig höchste Verlust entfällt gemäß der IMF-Daten auf die USA. Weit abgeschlagen folgen China, Japan, Indien, Frankreich, Argentinien und Deutschland. Werden die Einnahmeverluste im

9 Das „Country-by Country-Reporting (CbCR)“ ist 2017 im Anschluss an den Vorschlag der EU-Kommission vom EU-Parlament beschlossen worden. Es bedarf aber noch der Zustimmung des EU-Ministerrats. Die Kommission hatte sich dafür eingesetzt, die Daten der Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Dies ist aber umstritten. Bereits Schäuble hatte sich gegen ein öffentliches CbCR gewandt. Nur die Finanzverwaltungen sollten die Länderberichte einsehen können. Auch der neue Finanzminister scheint an dieser Linie festzuhalten. Deutschland hat sich orientiert an der Initiative der OECD, die lediglich vom Grundsatz der vertraulichen Mitteilung ausgeht. In diesem Sinne wurde 2016 das BEPS-Umsetzungsgesetz beschlossen. Inländische Konzernobergesellschaften sind seitdem zu länderbezogenen Berichten verpflichtet, die an das Bundeszentralamt für Steuern zu übermitteln sind. Sie sind nicht für die Öffentlichkeit bestimmt. Der automatische Informationsaustausch gilt für Firmen mit einem Umsatz von jährlich mehr als 750 Millionen Euro. Offenzulegen sind die Mitarbeiterzahl, der Umsatz, der Gewinn vor Steuern und die gezahlte Körperschaftsteuer. Abgesehen von der Vertraulichkeit der Daten ergibt sich das Problem, dass jedes Land seinen eigenen Rahmen für den CbCR-Länderbericht festlegen kann. Das mindert die Aussagekraft der Daten. In der Gesamtsicht ist der positive Effekt des CbCR klar hervorzuheben. Aus einer Studie der Universität Köln aus dem Jahr 2018 geht hervor, dass die erhöhte Transparenzpflicht via CbCR im EU-Bankensektor seit 2014 zur Reduzierung der Steuervermeidung geführt hat. Die effektiven Steuerzahlungen der Banken mit Präsenz in Steueroasen sind seitdem um 3-4 Prozentpunkte angewachsen (Overesch 2018: 6).

10 Vgl. zum Beispiel Dharmapala und Riedel (2013) und Huizinga und Laeven (2007).

11 Die Studie wurde von Crivelli, De Mooij und Keen verfasst (2015). Die Schätzung bezieht sich auf das Jahr 2013.

12 „For advanced economies, there is a wealth of evidence on the magnitude of these base spillovers. One strand of research looks at such spillovers through the allocation of real investments; a meta study by De Mooij and Ederveen suggests that a 10 percentage point reduction in a country’s average effective tax rate increases its stock of FDI, on average and in the long run, by over 30 percent.“ (Crivelli 2015: 5).

13 In der vorangehenden Studie von Cobham, Jansky (2015) betrug die Schätzung des globalen Einnahmeverlustes für 2012 noch 660 Mrd. U.S.-Dollar.

Verhältnis zur gesamten wirtschaftlichen Leistung eines Staates, dem Bruttoinlandsprodukt (BIP), gemessen, ergibt sich ein anderes Bild. Relativ gesehen erleiden die Entwicklungsländer die größten Nachteile. Während große OECD-Staaten wie Großbritannien, Kanada, Deutschland, Frankreich und die Vereinigten Staaten Verlust-Quoten im Umfang zwischen 0,06 und 1,66% des BIP aufweisen, erreichen einige der ärmsten Staaten Spitzenquoten von 3 bis 8% des BIP.

Einnahmeverluste nach Ländern 2013 (auf Basis der IMF-Daten¹⁴)

	IMF in Mrd. U.S.-Dollar	IMF in % des BIP
USA	277,6	1,6
China	77,1	0,8
Japan	68,8	1,3
Indien	47,5	2,7
Frankreich	29,0	1,0
Argentinien	24,7	5,1
Deutschland	22,0	0,61
Mosambique	0,5	3,6
Namibia	0,5	4,5
Sambia	1,1	5,1
Guinea	0,3	5,1
Tschad	1,0	8,0
Guyana	0,2	8,0

In vielen Entwicklungsländern wird die lokale Wirtschaft dominiert von multinationalen Unternehmen. Der Preisgestaltung im Rahmen des Intrakonzernhandels haben sie nur wenig entgegen zu setzen.¹⁵ Die klassischen Konfliktlinien treten besonders im Bereich der extraktiven Industrie hervor. Mineralische und fossile Rohstoffe bilden die Grundstoffe unserer modernen Lebensweise. Sie sind unverzichtbar in der Industrie, dem Transport und der Telekommunikation. Für viele Länder der Dritten Welt sind sie Segen und Fluch

14 Die Daten wurden der Studie von Cobham und Jansky (2017) entnommen. Die verwendeten Stammdaten und die Methodik werden sowohl in der IMF-Studie von Crivelli, De Mooij, Keen (2016) als auch in der Studie von Cobham, Jansky (2017) detailliert erläutert.

15 In Ländern wie Honduras, Kenia, Ghana und Vietnam werden im Schnitt 24% des BIP durch Multis hervorgebracht. Die Europäische Kommission hat die Probleme einiger Entwicklungsländer mit der Verrechnungspreis-Gestaltung der Konzerne aufgezeigt (EU Kommission 2016). Seit 2009 wird von Seiten des „United Nations Expert Committee“ das „UN Practical Manual – Transfer Pricing – für Länder der Dritten Welt bereitgestellt.

zugleich. Es hat sich oft erwiesen, dass der Reichtum an natürlichen Ressourcen den Aufbau einer verarbeitenden Industrie eher behindert und die Korruption bestärkt. Die Anteile wichtiger Rohstoffe an der Weltförderung in der Subsahara betragen bei Platin 78%, bei Diamanten 54%, bei Chromit 42%, bei Gold 21%, bei Bauxit 9% und bei Kupfer 5%. Dazu kommt der Export von Erdöl (7%), Erdgas (1%) und Kohle (4,5%). Die Exporterlöse dieser Staaten betrugen im Jahr 2007 ungefähr 170 Mrd. U.S.-Dollar. Allein die Energierohstoffe in Nigeria sind für 80% der gesamten Exporterlöse des Landes verantwortlich. In anderen Ländern tragen Eisen-, Kupfer-, Nickel- und Zinkerze primär zu den Exporterlösen bei.¹⁶ Trotz wachsender Rohstoffmärkte fließen den afrikanischen Staaten kaum Einnahmen zu. Der ehemalige UN-Generalsekretär Kofi Annan zeichnet in seiner Eigenschaft als Vorsitzender des „African Progress Panel“ das Bild eines riesigen Steuerschlupflochs, durch das jährlich mehr als 30 Mrd. U.S.-Dollar aus Afrika in Richtung der Steueroasen abfließen. Sein Bericht hebt unter anderem hervor, dass in Sambia die Bergbauarbeiter der Kupferminen jahrelang mehr Steuern gezahlt haben als die multinationalen Bergbaukonzerne.

Einige spektakuläre Fälle haben für Aufmerksamkeit gesorgt. So sind Vorwürfe gegenüber der „Glencore International AG“ erhoben worden. Sie hat ihren Sitz im schweizer Kanton Zug und hält als eines der weltweit größten Rohstoffunternehmen Beteiligungen in mehreren Ländern. An der Tochtergesellschaft „Mopani Copper Mines Plc“ in Sambia ist sie zu 73% beteiligt. „Glencore“ hat die Anteile im Jahr 2000 mit Unterstützung der Weltbank erworben. „Mopani“ fördert Kupfer und Kobalt an verschiedenen Standorten im Lande. In den Minen sind rund 20.000 Arbeiter beschäftigt. Den Handelsbeziehungen liegt das „Copper Marketing and Off-take Agreement“ zugrunde, wonach „Glencore“ als einziger Marketing und Sales Agent für „Mopani“ tätig ist. Das Unternehmen in Sambia hat über einen Zeitraum von 10 Jahren hohe Verluste ausgewiesen, wofür erhebliche Explorationskosten verantwortlich gemacht wurden. Im Sonderbericht einer unabhängigen Prüfungsgesellschaft, der von der Steuerbehörde in Sambia in Auftrag gegeben und im Jahr 2010 veröffentlicht wurde, ergaben sich jedoch Zweifel an der internen Preisgestaltung.¹⁷ Das Kostenniveau von „Mopani“ erwies sich im Vergleich zu anderen Minen als überhöht und Erträge als unterrepräsentiert. So wurden in den Büchern zum Beispiel Transportkosten generell auf Frachten nach Rotterdam bezogen, obwohl tatsächlich auch andere, näher liegende Häfen beliefert wurden. Sambia ist mit dem Regelsteuersatz von 30% auf Gewinne kein Niedrigsteuergbiet. Anders sieht es für die schweizer Muttergesellschaft „Glencore International AG“ aus. Die Gewinnsteuer erreicht im Kanton Zug nur das Niveau von 14,6%. Da liegt es nahe, Gewinne in die Steueroase Schweiz zu leiten. Aufgrund der Steuerausfälle

16 Vgl. Daten des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ 2010: Spezial 166). Die Daten sind verfügbar unter folgendem Link: <http://www.carpus.org/content/media/546.pdf>

17 Der Bericht wurde erstellt von der Prüfungsgesellschaft „Grant Thornton“ im Auftrag der „Zambia Revenue Authority“. Da sich „Mopani Copper Mines Plc“ auf Anfrage weigerte, Dokumentationen zu den Verrechnungspreisen und Vertragsbeziehungen zur Einsichtnahme zu überlassen, mussten Modellbetrachtungen zu Hilfe genommen werden. Auffällige Abweichungen bei Aufwendungen und Erträgen wurden mittels vergleichbarer Modellunternehmen aufgelistet. Die eigentlich zuständige Prüfungsgesellschaft „Deloitte“ hat die im Sonderbericht von „Grant Thornton“ vorgetragene Kritik an „Mopani“ zurückgewiesen.

fehlen hingegen in Sambia die finanziellen Mittel zum Ausbau der Infrastruktur. Ähnliche Probleme bestehen in anderen Ländern mit großen Rohstoffreserven.

Die internationalen Investitionsströme konzentrieren sich zwar auf die reichen Länder, aber die Weltfirmen weisen ihre Gewinne primär in Niedrigsteuergebieten aus. In der neuen Studie eines Forscherkreises um den Piketty-Schüler, Gabriel Zucman, wird auf der Basis einer neuen Methodik und neuer Daten¹⁸ der gewaltige Gewinntransfer bestätigt (Torslov 2018):

- 40% der von multinationalen Firmen erzielten Gewinne sollen 2015 in Steueroasen gelandet sein. Spitzenwerte erreichen U.S.-Konzerne. Sie verlagern Gewinne hauptsächlich nach Irland, Bermuda, Luxemburg und die Schweiz. Der Verlust an Steuereinnahmen in der EU wird auf rund 20% geschätzt.
- Die in Steueroasen ansässigen Tochtergesellschaften der Multis sind viel profitabler als dortige lokale Firmen. Während bei lokalen Firmen der Gewinn im Schnitt die Größenordnung von einem Drittel der Lohnsumme erreicht, ist diese Quote für die Multis signifikant höher. Die Verhältnisse sind spiegelverkehrt. In Irland und Luxemburg sind die ausgewiesenen Gewinne der Multis fast zweieinhalbmal so hoch wie die Lohnsumme.

Gegenmaßnahmen - die Politik ist gefordert

Die Technologiegiganten nutzen ausländische Tochtergesellschaften auf raffinierte Art und Weise. Für die multinationalen Konzerne ist die Welt der Steueroasen vor allem die ideale Spielwiese für die globale Verteilung ihrer immateriellen Vermögenswerte. Auch hier ist die Gestaltung der konzerninternen Transferpreise das

18 Die OECD und der IWF veröffentlichen seit kurzem Makrodaten im Rahmen der „foreign affiliates statistics“. Ausgewiesen werden z.B. die Gewinne und Löhne der abhängigen Tochtergesellschaften und Filialen. Als Indikator für die Höhe der transferierten Gewinne der Multis ermitteln Torslov, Wier und Zucman (2018) das Verhältnis von Gewinnen zu Löhnen im Vergleich zu lokalen Firmen.