

Spengel, Christoph et al.

Article

US-Steuerreform: Chancen und Risiken: Wer gewinnt - wer verliert?

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Spengel, Christoph et al. (2018) : US-Steuerreform: Chancen und Risiken: Wer gewinnt - wer verliert?, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 71, Iss. 04, pp. 3-19

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/175169>

Standard-Nutzungsbedingungen:

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

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

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

Terms of use:

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

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

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

US-Steuerreform: Chancen und Risiken: Wer gewinnt – wer verliert?

Die Steuerreform von US-Präsident Donald Trump sieht deutliche Steuersenkungen für Unternehmen und bescheidene Entlastungen für Privatpersonen vor. Vor allem Bezieher hoher Einkommen werden von der Reform profitieren. Zudem dürften die Staatsschulden nach vorläufigen Berechnungen über das kommende Jahrzehnt um mindestens eine Billion Dollar anwachsen. Die Steuerreform wird aber auch voraussichtlich die Konjunktur in den USA anschieben, und sie wird den USA durch die Senkung der Unternehmensteuersätze einen massiven Wettbewerbsvorteil beschern. Wie sollten die europäischen Länder reagieren?

Christoph Spengel, Marcel Olbert** und Kathrin Stutzenberger****

US-Steuerreform 2018 – Implikationen und Konsequenzen für Europa¹

Am 22. Dezember 2017 verabschiedete US-Präsident Donald Trump mit Unterzeichnung des »Tax Cuts and Jobs Act« die größte Reform des US-Steuersystems seit 1986. Diese sieht mit Wirkung ab dem 1. Januar 2018 auf Unternehmensebene neben einer Senkung des Körperschaftsteuersatzes von 35% auf 21% unter anderem eine Sofortabschreibung für bestimmte Anlagegüter, die Freistellung ausländischer Dividenden ab einer Beteiligungshöhe von 10%, die einmalige Nachversteuerung der seit 1986 gestundeten Gewinne ausländischer Tochtergesellschaften sowie die Einführung einer Zinsschranke und Ausweitung der Hinzurechnungsbesteuerung vor. Infolge der letzten großen US-Steuerreform im Jahr 1986 reagierten viele Mitgliedstaaten der Europäischen Union mit gleichfalls weitreichenden Steuerreformen (vgl. Altschuler und Goodspeed 2015). Vor diesem Hintergrund werden im Folgenden die Konsequenzen der US-Reform für die EU-Mitgliedstaaten aufgezeigt. Dabei wird auf die Aus-

wirkungen auf effektive Unternehmensteuerbelastungen und die damit verbundenen Konsequenzen, mögliche Folgen für die Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen sowie auf das Verhältnis der Reform zu aktuellen steuerpolitischen Entwicklungen auf EU-Ebene eingegangen (vgl. Spengel et al. 2018).

AUSWIRKUNGEN DER US-STEUERREFORM AUF DIE EFFEKTIVE UNTERNEHMENSTEUERBELASTUNG

Die Konsequenzen der US-Steuerreform für die effektive Unternehmensteuerbelastung im Verhältnis zu den 28 EU-Mitgliedstaaten können mit dem neoklassischen Investitionsmodell nach Devereux und Griffith ermittelt werden.² Als Hauptelemente der Reform werden dabei die Senkung des US-Körperschaftsteuersatzes von derzeit 35% auf 21%, die Sofortabschreibung bestimmter Anlagegüter sowie ein Wechsel zum Territorialprinzip anhand der Freistellung ausländischer Dividenden berücksichtigt.

Für rein inländische Investitionen verbessert sich die Wettbewerbsposition der USA im Verhältnis zu den EU-Mitgliedstaaten deutlich (vgl. Tab. 1). Dabei werden für die USA Investitionen im Bundesstaat Kalifornien betrachtet und die dortige lokale Körperschaftsteuer einbezogen. Während vor der Reform die Effektivsteuerbelastung für unternehmerische Investitionen in den USA höher war als in Deutschland, sinkt der effektive Durchschnittssteuersatz (EATR) als Indikator für die steuerliche Standortattraktivität bei profitablen Investitionen unter die EATR im Fall einer Inlandsinvestition in Deutschland und nähert sich der durch-



Christoph Spengel



Marcel Olbert



Kathrin Stutzenberger

* Prof. Dr. Christoph Spengel ist Inhaber des Lehrstuhls für Allg. BWL und Betriebswirtschaftliche Steuerlehre II der Universität Mannheim, Research Associate am ZEW Mannheim sowie Sprecher und Direktor des Leibniz WissenschaftsCampus MaTax.

** Marcel Olbert, M.Sc., ist wissenschaftlicher Mitarbeiter an diesem Lehrstuhl und Mitglied des MaTax.

*** Kathrin Stutzenberger, M.Sc., ist wissenschaftliche Mitarbeiterin an diesem Lehrstuhl und Mitglied des MaTax.

¹ Dieser Beitrag basiert auf einer Studie des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und der Universität Mannheim (vgl. Spengel et al. 2018).

² Vgl. Spengel et al. (2018, S. 9–11) für einen Überblick über die zugrunde liegende Methodik sowie Spengel et al. (2018, S. 21–28) für die Auswirkungen der US-Steuerreform auf die effektive Unternehmensteuerbelastung.

Tab. 1

Effektive Steuerbelastung nach der US-Steuerreform im Ländervergleich (Inlandsfall), in %

Land	Kapitalkosten	EATR	Tariflicher Steuersatz	Land	Kapitalkosten	EATR	Tariflicher Steuersatz
Bulgarien	5,3	9,0	10,0	EU 28	6,0	20,9	23,0
Zypern	5,3	13,1	12,5	Großbritannien	6,6	21,5	20,0
Litauen	5,6	13,6	15,0	Niederlande	6,0	22,5	25,0
Irland	5,7	14,1	12,5	Österreich	6,2	23,1	25,0
Lettland	5,7	14,3	15,0	USA (Steuersatz i.H.v. 21%, Sofortabschreibung)	6,0	23,3	26,3
Rumänien	5,6	14,7	16,0	Italien	5,2	23,6	31,3
Slowenien	5,7	15,5	17,0	Luxemburg	6,0	25,5	29,2
Estland	5,2	15,7	20,0	USA (Steuersatz i.H.v. 21%)	6,7	26,0	26,3
Kroatien	5,4	16,5	20,0	Portugal	6,3	26,6	29,5
Tschechische Republik	5,6	16,7	19,0	Griechenland	6,6	27,6	29,0
Polen	5,8	17,5	19,0	Deutschland	6,4	28,2	31,0
Finnland	6,0	18,9	20,0	Belgien	5,9	28,3	34,0
Ungarn	6,0	19,3	20,9	Spanien	7,1	30,3	30,6
Schweden	5,8	19,4	22,0	Malta	6,8	32,2	35,0
Slowakische Republik	5,8	19,6	22,0	USA (vor Reform)	7,6	36,5	37,9
Dänemark	5,9	20,0	22,0	Frankreich	7,4	38,4	38,9

Quelle: Berechnungen der Autoren; vgl. Spengel et al. (2018, S. 23), USA: Bundesstaat Kalifornien.

schnittlichen effektiven Steuerbelastung über alle EU-28-Mitgliedstaaten an. In der Folge wird der Investitionsstandort USA insgesamt attraktiver, was durch die deutliche Senkung der Kapitalkosten auch für die Ausweitung bestehender Investitionen gilt.

Werden grenzüberschreitende Investitionen betrachtet, wird der Anreiz für in den USA ansässige multinationale Unternehmen nach der Steuerreform deutlich, ihre Aktivitäten in europäische Niedrigsteuerländer wie etwa Irland zu verlagern. Insbesondere aufgrund der Freistellung von mittels Dividenden repatriierten Auslandsgewinnen können US-Unternehmen bei eigenkapitalfinanzierten Investitionen hohe Steuerzahlungen in den USA vermeiden und von einem geringeren Steuerniveau in Europa profitieren. Für in europäischen Niedrigsteuerländern ansässige multinationale Unternehmen hingegen ist die Fremdfinanzierung von Investitionen in den USA weiterhin vorteilhaft, um den steuerpflichtigen Gewinn anhand von Zinszahlungen nach Europa zu verschieben. Die Einführung einer Zinsschranke in den USA könnte den Vorteil der Fremdfinanzierung für die in europäischen Niedrigsteuerländern ansässigen Unternehmen allerdings abmildern.

Im Verhältnis zu Ländern wie Deutschland, die nach der US-Steuerreform eine höhere effektive Steuerbelastung als die USA aufweisen, bestehen im Gegensatz dazu Anreize, steuerpflichtige Gewinne in die USA zu verschieben; im Ergebnis könnte die US-Steuerreform mithin zu einer Aushöhlung des Steuersubstrats in den europäischen Hochsteuerländern führen. Für in den USA ansässige multinationale Unternehmen bestehen nach der Steuerreform Anreize zur Fremdfinanzierung von Investitionen in europäische Hochsteuerländer. Investitionen von in europäischen Hochsteuerländern ansässigen Unternehmen in die USA können vorzugsweise mit einbehaltenen Gewinnen finanziert werden, um der hohen Steuerbelastung in Europa zu entgehen.

AUSWIRKUNGEN AUF AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN

Die USA sind derzeit der wichtigste Standort für ausländische Direktinvestitionen von in der EU ansässigen Unternehmen: Zwischen 2008 und 2012 betrug der jährliche Bestand US-amerikanischer Direktinvestitionen in den EU-28-Mitgliedstaaten 1,28 Billionen Euro, der jährliche Bestand an Direktinvestitionen der EU-28-Mitgliedstaaten in den USA belief sich auf 1,35 Billionen Euro.

Basierend auf den Veränderungen der EATR sowie in der empirischen Literatur aus vergangenen Steuersatzsenkungen abgeleiteten Steuersatzelastizitäten im internationalen Kontext können die Auswirkungen der US-Steuerreform auf bilaterale Handelsströme zwischen den USA und den EU-28-Mitgliedstaaten geschätzt werden (vgl. Spengel et al. 2018, S. 28–34). Die EU-28-Mitgliedstaaten sind dabei jeweils unterschiedlich von den Auswirkungen der US-Steuerreform betroffen: Für Investitionen aus den USA in europäische Hochsteuerländer wie Deutschland sinkt die effektive Steuerbelastung weniger stark als im umgekehrten Fall einer ausländischen Direktinvestition in den USA. Infolgedessen wird die zunehmende Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in den USA voraussichtlich nicht gleichermaßen durch zusätzliche Direktinvestitionen US-amerikanischer Unternehmen in Deutschland kompensiert, was aus deutscher Sicht vermutlich zu einem Nettokapitalabfluss führen wird. Unseren Schätzungen zufolge beträgt der Nettokapitalabfluss etwa 32 Mrd. Euro. Im Verhältnis zu Niedrigsteuerländern wie Irland ist hingegen ein vergleichsweise symmetrischer Anstieg der bilateralen Investitionstätigkeit sowohl in den USA als auch in Europa zu erwarten, unsere Schätzungen ergeben einen Nettokapitalabfluss von rund 4 Mrd. Euro in Irland.

Da nach der Reform Gewinnausschüttungen ausländischer Tochterunternehmen in die USA steuerlich

freigestellt werden, gewinnt aus Sicht der US-Investoren das Steuersatzgefälle innerhalb der EU folglich zunehmend an Bedeutung in Bezug auf Standortentscheidungen. Somit verschärft die US-Steuerreform nicht nur den Steuerwettbewerb zwischen den USA und den Mitgliedstaaten der EU, sondern auch den innereuropäischen Steuerwettbewerb selbst. Infolgedessen verlieren europäische Hochsteuerländer wie beispielsweise Deutschland oder Frankreich für US-Investoren im Verhältnis zu europäischen Niedrigsteuerländern wie Irland deutlich an Attraktivität.

STEUERWETTBEWERB IN EUROPA

Die aufgezeigten Entwicklungen und der daraus resultierende erhöhte Wettbewerbsdruck für die europäischen Hochsteuerländer sind auch im Kontext der aktuellen europäischen Steuerpolitik zu sehen (vgl. Spengel et al. 2018, S. 35–43; Spengel und Stutzenberger 2018). Mit der im Juli 2016 verabschiedeten Antimissbrauchsrichtlinie³ zur Umsetzung der Ergebnisse des BEPS-Projekts der OECD sowie der Einführung eines möglicherweise sogar öffentlichen Country-by-Country-Reporting (CbCR) wurden auf EU-Ebene unlängst verschiedene Missbrauchsbekämpfungsvorschriften und Initiativen zur Erhöhung der Steuertransparenz verabschiedet. Diese Maßnahmen sind jedoch nicht geeignet, um mögliche negative Effekte der US-Steuerreform in den betroffenen EU-Mitgliedstaaten abzumildern, sondern könnten im Gegenteil vielmehr zu einer weiteren Verschlechterung der steuerlichen Standortbedingungen in Europa beitragen: Grundsätzlich sind Zinsabzugsbeschränkungen zwar geeignet, um übermäßige Fremdfinanzierung und den damit verbundenen Verlust von Steuersubstrat aus Hochsteuerländern zu vermindern, allerdings erhöhen sie gleichzeitig auch das Doppelbesteuerungsrisiko. Die Vorschriften zur Hinzurechnungsbesteuerung sind wiederum auch nach der drastischen Senkung des US-Körperschaftsteuersatzes um 14 Prozentpunkte im Verhältnis zu US-Tochtergesellschaften in keinem EU-Mitgliedstaat anwendbar. Die in der Antimissbrauchsrichtlinie enthaltenen Regelungen wirken insgesamt somit lediglich zulasten der Steuerpflichtigen (vgl. u.a. auch Kahlenberg 2016, S. 911; Linn 2016, S. 652; Schnitger, Nitzschke und Gebhardt 2016, S. 960). Darüber hinaus ist zu befürchten, dass eine Verschärfung der Antimissbrauchsvorschriften mit negativen Investitionswirkungen einhergeht (vgl. Dutt, Spengel und Vay 2017, S. 35) und das internationale Steuersatzgefälle zunehmend an Bedeutung für Investitionsentscheidungen gewinnt.

Erhöhte Transparenzpflichten infolge der Einführung eines öffentlichen CbCR würden die Attraktivität der EU-Mitgliedstaaten als Investitionsstandorte

ebenfalls beeinträchtigen: Anders als Unternehmen ohne Niederlassungen in der EU wären die betroffenen Unternehmen grundsätzlich zur Veröffentlichung potenziell sensibler Geschäftsinformationen verpflichtet, die Wettbewerber zu ihrem Vorteil verwerten können (vgl. Dutt, Spengel und Vay 2017, S. 22 f.).

Neben der US-Steuerreform erhöhen auch innereuropäische Entwicklungen wie (angekündigte) Steuersatzsenkungen in Großbritannien und Frankreich die Dynamik des internationalen Steuerwettbewerbs. Die Zukunftsfähigkeit dieser Art von Wettbewerb ist insbesondere vor dem Hintergrund abnehmender Möglichkeiten zur weiteren Verbreiterung der körperschaftsteuerlichen Bemessungsgrundlage als Ausgleich für gesunkene Körperschaftsteuersätze sowie der dadurch bedingten erhöhten Gefahr einer indirekten Substanzbesteuerung in Krisenzeiten zu hinterfragen (vgl. Bräutigam, Spengel und Stutzenberger 2017, S. 15). Um im weltweiten Steuerwettbewerb nicht weiter zurückzufallen, sollte daher anstelle der Beschränkung auf rein defensive Maßnahmen vielmehr die Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Steuersysteme Schwerpunkt der Steuerpolitik insbesondere in den Hochsteuerländern wie Deutschland sein.

FAZIT

Insgesamt wird deutlich, dass europäische Hochsteuerländer wie Deutschland ohne angemessene Gegenmaßnahmen, die über eine bloße Verschärfung der Abwehrgesetzgebung hinausgehen, möglicherweise zu den Verlierern der US-Steuerreform zählen. Die Reform verbessert die Position der USA als Investitionsstandort im globalen Steuerwettbewerb hingegen deutlich; insbesondere aus Sicht der europäischen Hochsteuerländer werden die USA künftig zu einem attraktiven Investitionsstandort. Aus Sicht der US-Investoren gewinnt der Steuersatzwettbewerb innerhalb der EU an Bedeutung, so dass überwiegend europäische Niedrigsteuerländer an Attraktivität gewinnen und daher gleichermaßen von der US-Steuerreform profitieren könnten.

Um mit der Dynamik des weltweiten Steuerwettbewerbs Schritt zu halten, erscheint daher eine Neuausrichtung der Steuerpolitik der europäischen Hochsteuerländer geboten: Anstelle der Einführung oder Verschärfung von Abwehrmechanismen sollte vielmehr die Steigerung der Standortattraktivität in den Vordergrund rücken, etwa durch Steuersatzsenkungen und die Einführung oder Ausweitung einer steuerlichen Forschungsförderung oder eine attraktive Gestaltung von steuerlichen Verlustverrechnungsvorschriften.

LITERATUR

- Altshuler, R. und T.J. Goodspeed (2015), »Follow the Leader? Evidence on European and US Tax Competition«, *Public Finance Review* 43(4), 485–504.
 Bräutigam, R., Chr. Spengel und K. Stutzenberger (2017), »The Development of Corporate Tax Structures in the European Union from 1998 to 2015 –

³ Richtlinie (EU) 2016/1164 des Rates vom 12. Juli 2016 mit Vorschriften zur Bekämpfung von Steuervermeidungspraktiken mit unmittelbaren Auswirkungen auf das Funktionieren des Binnenmarktes, ABl. EU 2016, L 193/1.

Qualitative and Quantitative Analysis«, ZEW Discussion Paper No. 17-034, Mannheim.

Dutt, V., Chr. Spengel und H. Vay (2017), *Der EU-Vorschlag zum Country-by-Country Reporting im Internet: Kosten, Nutzen, Konsequenzen*, Stiftung Familienunternehmen, München.

Kahlenberg, C. (2016), »BEPS wird Realität: Die Anti-BEPS-RL als Sekundärrechtsakt gegen Gewinnverlagerung und Bemessungsgrundlagen-erosion«, *StuB – Unternehmensteuern und Bilanzen* (23), 911–917.

Linn, A. (2016), »Die Anti-Tax-Avoidance-Richtlinie der EU – Anpassungsbedarf in der Hinzurechnungsbesteuerung?«, *IStR – Internationales Steuerrecht* (16), 645–652.

Schnitger, A., D. Nitzschke und R. Gebhardt (2016), »Anmerkungen zu den Vorgaben für die Hinzurechnungsbesteuerung nach der sog »Anti-BEPS-Richtlinie«: Systematische Würdigung der Implikationen für den deutschen Rechtskreis«, *IStR – Internationales Steuerrecht* (23), 960–975.

Spengel, Chr., F. Heinemann, M Olbert, O. Pfeiffer, T. Schwab und K. Stutzenberger (2018), *Analysis of US Corporate Tax Reform Proposals and their Effects for Europe and Germany – Update 2018*, Mannheim, verfügbar unter http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/US_Tax_Reform_2018.pdf.

Spengel, Chr. und K. Stutzenberger (2018), »Widersprüche zwischen Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD), länderbezogenem Berichtswesen (CbCR) und Wiederauflage einer Gemeinsamen (Konsolidierten) Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage (GK(K)B)«, *IStR – Internationales Steuerrecht* (2), 37–44.

Thomas Straubhaar*

Was folgt aus der US-Steuerreform für Deutschland?

Wer eigentlich zahlt künftig noch Steuern? Mehr denn je stellt sich die Frage nach einem Verschwinden der Steuerbasis, seit auf Initiative von Donald Trump die Unternehmensteuern in den USA massiv gesenkt wurden. Allerdings beschleunigt der US-Präsident nur ein bereits früher erkennbares *Race to the Bottom* bei der Besteuerung von Firmen und deren Profite: »Bei den Steuersätzen auf Unternehmensgewinne besteht seit längerer Zeit ein Abwärtstrend. Angesicht der zunehmenden Mobilität von Unternehmen senken viele Länder ihre Steuern, um Investitionen und Jobs ins Land zu holen. Gleichzeitig nutzen vor allem multinationale Unternehmen Möglichkeiten, die ihnen das teils hochkomplexe internationale Steuerrecht bietet, um Steuern zu vermeiden und Gewinne in Steueroasen zu verlagern. Das verstärkt den Abwärtsdruck auf Gewinnsteuersätze, denn hohe Steuersätze verstärken den Anreiz zur Gewinnverlagerung.« (Fuest et al. 2017, S. 22).

Der amerikanische Präsident dürfte mit seiner Unternehmensteuerreform somit nicht den Beginn, sondern lediglich eine weitere Runde im weltweiten Wettrennen um immer tiefere Steuersätze eingeläutet haben. Denn die übrigen Volkswirtschaften, allen voran Europa und damit auch Deutschland, werden vermehrt unter Druck geraten, nun ihrerseits ihre mittlerweile deutlich höheren Steuersätze senken zu müssen. Ansonsten dürften stärkere Anreize für multinational tätige Unternehmen entstehen, ihre Erträge in die USA zu transferieren, um sie dort zu jetzt weiter günstigeren Konditionen als andernorts zu versteuern und im Rahmen von Doppelbesteuerungsabkommen hierzulande vom Fiskus verschont zu bleiben. Das dürfte vor allem für die Gewinne amerikanischer Unternehmen der Datenwirtschaft der Fall sein.

Alphabet (Google), Amazon, Apple, Microsoft und andere global agierende US-Digitalisierungsfirmen werden wohl nun ihre in der ganzen Welt erwirtschafteten Erträge vermehrt in den USA und nicht mehr in Europa und auch weniger in Steueroasen wie Irland oder Zypern versteuern. Das dürfte in Europa den Vorwurf verstärken, dass amerikanische Technologiekonzerne hierzulande zu wenig Steuern bezahlen: »Apple ist eine Geldmaschine, wie es auf der Welt nur wenige gibt. An jedem einzelnen iPhone verdient der Konzern rund 400 Dollar. Grob überschlagen, könnte Apple mit deutschen Kunden rund 10 Mrd. Euro Umsatz machen – 5% seines Gesamtumsatzes. Rund 2% von Apples Mitarbeitern sind in Deutschland am Werk. Doch für seine beiden deutschen Gesellschaften hat der Konzern nur rund 0,2% der weltweiten Steuerlast abgeführt: 25 Mio. Euro – so schätzen es Steuerberater aus den Jahresabschlüssen.« (Bernau 2017)

* Prof. Dr. Thomas Straubhaar ist Inhaber der Professur für Internationale Wirtschaftsbeziehungen der Universität Hamburg.

Spätestens an den Beispielen der Datenwirtschaft zeigt sich deutlicher denn je, dass eine dem Prinzip der »kongruenten Territorialität« folgende Philosophie der Unternehmensbesteuerung (die Unternehmensgewinne dort besteuern will, wo sie entstehen), deren historischen Wurzeln in der britischen Kolonialzeit des 19. Jahrhunderts zu finden ist, im 21. Jahrhundert der Digitalisierung und Globalisierung ihre Eignung, Effektivität und Effizienz verloren hat und zunehmend weiter verlieren wird. Ökonomische Transaktionen des Digitalisierungszeitalters lösen sich mehr und mehr von Standorten und somit von »Territorialität«. Dadurch aber wird es erschwert bis unmöglich festzustellen, wo der Ort der Produktion und wo der Ort der Gewinnentstehung liegen und wie weit die beiden deckungsgleich sind.

»Wo findet die ›Produktion‹ statt, wenn ein Deutscher bei Amazon einkauft? In dem Land, wo die Server stehen? Wo das Versandzentrum ist? Wo die entscheidenden Technologien, wie z.B. die Empfehlungsalgorithmen, entwickelt wurden? Diese Zuordnung ist in einer Welt mit zunehmender Digitalisierung mehr und mehr willkürlich geworden.« (Langenmayr 2017, S. 12)

Natürlich gibt es unterschiedliche Versuche der Nationalstaaten, sich einem *Race to the Bottom* zu widersetzen. Die einfachste Reaktion wäre eine verstärkte internationale Zusammenarbeit, so dass multinational agierenden Firmen auch multinational organisierten Steuerbehörden gegenüberstehen. Dann könnte am Territorialprinzip in dem Sinne festgehalten werden, dass Unternehmensgewinne irgendwo entstehen können, aber sie wären nach international gleichermaßen gültigen Konzepten zu versteuern, so dass eine Steuervermeidung durch Transfers der Gewinne in Steueroasen entweder nicht mehr möglich oder nicht mehr lohnend wäre. National erhobene Unternehmensteuern multinational tätiger Firmen müssten demgemäß nach einem Verteilungsschlüssel weltweit an die übrigen Finanzämter weitergeleitet werden. Ebenso könnten steuerliche Rahmenbedingungen multilateral vereinbart werden, beispielsweise könnten Mindeststeuersätze festgelegt oder gemeinsame Erfassungsrichtlinien beschlossen werden.

Seit Jahren wird eine verstärkte internationale Zusammenarbeit bei der Unternehmensbesteuerung vor allem innerhalb der G 20 und der OECD angestrebt (vgl. Schubert 2017). Die Erfolge sind eher bescheiden und beschränken sich primär auf offensichtliche Fälle von Steuerbetrug. Eine politisch koordinierte Annäherung oder gar Harmonisierung von Bemessungsgrundlagen und Unternehmensteuersätzen ist nicht erkennbar. Selbst in Europa und innerhalb der Europäischen Union ist eine Aufgabe nationalstaatlicher Steuerkompetenzen wenig wahrscheinlich. Zu stark divergieren die nationalen Vorstellungen, wie weit eine steuerliche Zusammenarbeit, Harmonisierung oder eine europäische Fiskalunion zu gehen habe. Für die nächsten Jahre ist somit davon auszugehen, dass es bei einer nationa-

len Unternehmensbesteuerung bleiben wird und jedes Land seine nationalen Interessen verfolgen wird – unbesehen der Auswirkungen auf andere.

Eine andere in Theorie und Praxis diskutierte Lösung könnte darin bestehen, nicht die Produktion, sondern den Konsum zu besteuern. Da Verbraucher(innen) relativ weniger mobil sind als Firmen, könnten sie der Steuerbelastung weniger einfach ausweichen als Unternehmen. Die Ideen, über Umsätze die Gewinne im Lande des Konsums zu besteuern, »sind im Anfangsstadium und nicht in allen Details ausgearbeitet.« (Langenmayr 2017, S. 13). Zudem wäre auch bei dieser Vorgehensweise »eine international koordinierte Lösung wünschenswert – aber diese wird nicht leicht zu erreichen sein.« (Langenmayr 2017, S. 13)

Wenn überhaupt, können nur die Firmen selber mit Hilfe betriebsinterner Verrechnungsschlüssel, Gemeinkosten- und Deckungsbeitragsrechnungen eine Zuordnung ihrer Gewinne auf einzelne Standorte und Länder vornehmen. Damit aber begibt sich der Fiskus in die Hände der Betroffenen und deren Wille zur ehrlichen Kooperation. Bei der Messung, wo Konzerne wann welche Gewinne erwirtschaften, bleibt jedoch vieles Ermessen, grobe Schätzung und damit willkürlich. Auch schärfste Gesetze vermögen da nichts zu ändern. Das gilt übrigens auch bei der Frage, ob eine Firma in- oder ausländisch, deutsch oder amerikanisch oder sonst was sei. Geht es hier um die Eigentümer, die Umsätze oder die Produktionsstätten?

In Zeiten von Globalisierung und Digitalisierung sollte man sich eingestehen und damit abfinden, dass es faktisch sowieso immer schwieriger wird, Unternehmen zu besteuern. Einmal, weil Firmen mobiler geworden sind und einfacher denn je Erträge und Kosten von einem Land ins andere verschieben können. Betriebsinterne Verrechnungsschlüssel tun ein Übriges, um mit von Land zu Land unterschiedlichen Steuersätzen zu jonglieren, mit einfachen Tricks Gewinne und Verluste über Staatsgrenzen hin und her zu transferieren und mit nationalen Finanzbehörden Katz und Maus zu spielen. Dann auch, weil mit der Digitalisierung ein immer größer werdender Anteil der Wertschöpfung und Umsätze sowieso losgelöst von der Erde irgendwo im Orbit des Internets und in weltumspannenden Clouds produziert wird. Damit aber wird eine nationale Erfassung, Bilanzierung und Besteuerung ohnehin mehr oder weniger willkürlich.

Klüger als eine aus vielen Gründen international kaum realisierbare Standardisierung der Firmenbesteuerung anzustreben, dürfte deshalb zunehmend ein anderes Vorgehen werden. Es ist darauf ausgerichtet, nicht die Unternehmen, sondern deren Eigentümer zu besteuern. Und es folgt der Überzeugung, dass Firmen zu besteuern, im 21. Jahrhundert ganz grundsätzlich ein falscher Ansatz ist. Wie schon Blankart (2017/1991, 243) mit Blick auf die Körperschaftsteuer feststellte, bleibt die Forderung nach einer Abschaffung der Unternehmensbesteuerung und einem Verzicht, Unternehmen zu besteuern, richtiger als jemals zuvor,



Thomas Straubhaar

»denn eine Steuer, die infolge von unklaren Überwälzungsmöglichkeiten von der Fiskalillusion lebt, kann wenig zu rationalen finanzpolitischen Entscheidungen beitragen«.

Unabhängig von der Rechtsform, ob Personen- oder Kapitalgesellschaft, sind Unternehmen nämlich hauptverantwortlich dafür, dass in einer Volkswirtschaft die Masse der Menschen Arbeit findet. Sie sorgen für eine Wertschöpfung, die den Belegschaften in Form von Löhnen und den Kapitalgebern in Form von Zinsen zugutekommt. Beides kann vom Staat als Einkommen besteuert werden, sobald Löhne oder Kapitalerträge an Privatpersonen bezahlt werden. Neben dem Selbstzweck dienen Firmen somit ganz automatisch einem gesamtwirtschaftlichen Nutzen. Wieso sollen sie da noch Steuern zahlen?

Erzielen Unternehmen Gewinne, sollen diese dann, aber eben erst dann und nicht früher, besteuert werden, wenn sie ausgeschüttet werden. Einbehaltene Gewinne bleiben steuerfrei. Sobald Dividenden, Tantiemen, Boni oder andere Auszahlungen bezahlt werden, kann und soll der Fiskus zugreifen. Das gilt auch, wenn Unternehmen Löhne und Gehälter an ihre Beschäftigten, Fach- und Führungskräfte auszahlen, oder wenn Selbständige oder Familienbetriebe Geld in welcher Form auch immer aus ihren Firmen entnehmen. Die Begünstigten müssten jeden Zufluss von Geld und somit auch die Ausschüttungen von Unternehmensgewinnen zu ihrem übrigen Einkommen schlagen. Die Summe aller Einkommen bildet dann die Grundlage, auf der die Finanzbehörde die fällig werdenden Einkommenssteuern berechnet. Im Wesentlichen entspricht dieses Vorgehen dem heute für Personengesellschaften und Selbständigen gültigen Verfahren der Gewinnbesteuerung. Nun würde es auch für Kapitalgesellschaften gelten.

Stellt man Unternehmen steuerfrei und besteuert stattdessen die Eigentümer beziehungsweise jene Personen, die von den Gewinnen und Auszahlungen profitieren, trifft man verschiedene Fliegen auf einen Schlag:

- Die Unternehmen werden steuerlich entlastet, was deren internationale Wettbewerbsfähigkeit stärkt. Ebenso steigt der Anreiz für multinationale Konzerne, Hauptsitze in Volkswirtschaften ohne Unternehmensbesteuerung anzusiedeln. Beides wirkt sich positiv auf die Beschäftigungslage aus, was wiederum den Staatshaushalten zugutekommt, weil alles Einkommen natürlicher Personen weiterhin national besteuert wird.
- Solange Gewinne von Unternehmen einbehalten werden, sollten sie steuerfrei bleiben. Einbehaltene Gewinne sind für die Unternehmen die einfachste und billigste Möglichkeit, die Eigenkapitaldecken zu verstärken, Finanzierungsrisiken zu verringern und neue Investitionen zu finanzieren. Das verbessert auch die makroökonomische Stabilität und sorgt gesamtwirtschaftlich für Nachhaltigkeit bei

Wachstum, Wertschöpfung und Beschäftigung. Der Verzicht einer direkten Unternehmensbesteuerung heute führt somit für den Fiskus indirekt zu höheren Steuereinnahmen in Zukunft.

- Das Thema einer Erbschaftsteuer bei einer Unternehmensnachfolge fällt bei einem Verzicht der Besteuerung einbehaltener Gewinne vom Tisch. Solange bei einer Betriebsfortführung die Erben auf eine Auszahlung verzichten, verbleibt alles wie es ist, und es wird nichts besteuert. Der Eigentümerwechsel bleibt steuerfrei. Insbesondere können keine Probleme entstehen, sollten Erben nicht in der Lage sein, eine Erbschaftsteuer auf das Betriebsvermögen zu bezahlen. Es gibt keine Erbschaftsteuer bei einer Unternehmensnachfolge.
- Die mit der Abgeltungsteuer geschaffene Differenz bei der Besteuerung von Unternehmensgewinnen und privaten Kapitalerträgen (insbesondere gilt das für eigenfinanzierte Unternehmensinvestitionen) würde beseitigt. Die am heutigen System notwendigen schwierigen Korrekturen einer Dualen Einkommensteuer würden sich erübrigen.
- Selbstverständlich sollen alle Firmen, unabhängig ob in- oder ausländische, dafür bezahlen, dass sie die Infrastruktur nutzen und von Rechtsstaat, öffentlichen Einrichtungen und dem friedlichen Miteinander profitieren. Dafür aber sind Nutzer- und verursachergerechte Gebühren und Abgaben präzisere Instrumente, um Nutzen und Kosten in Einklang zu bringen. Mit einer konsequenten Anwendung des Äquivalenzprinzips ließe sich gleich auch eine grundlegende Reform der Gewerbesteuer angehen, die ja eigentlich ein Entgelt dafür sein sollte, dass die Gemeinden den Unternehmen Infrastrukturleistungen wie Wasser-, Energieversorgung, Abwasser- und Müllentsorgung, Verkehrsanbindung, ein funktionierendes Verwaltungs- und allgemeines Bildungssystem zur Verfügung stellen. In der Realität jedoch hat sich die Gewerbesteuer längstens von einer nutzungsorientierten Abgabe zu einer Ertragsteuer der Kommunen entwickelt. Deshalb »besteht heute ein weitgehender Konsens darüber, dass die Gewerbesteuer eine schlechte Steuer sei. ... Besser wäre es, sie durch ein Gebührensystem zu ersetzen, das diese Nutzungen widerspiegelt.« (Blankart 2017/1991, S. 253). Ein Konzept »Preise bzw. Nutzergebühren anstatt Unternehmensteuern« würde einen sachgerechten Orientierungsrahmen bieten.
- Anstelle von Unternehmen alle finanziellen Ausschüttungen von Unternehmen an Eigentümer, Management und Beschäftigte zu besteuern, entspricht der Forderung nach einer wesentlichen Vereinfachung des deutschen Steuerrechts. Alles Einkommen, das von Unternehmen an Personen fließt, müsste gleichermaßen besteuert werden, unabhängig, ob es als Löhne durch Menschen, als Kapitalerträge durch Roboter und Maschinen oder eben als Gewinne durch »Unternehmen« geschaf-

fen wurde. Das würde auch dem Sachverhalt Rechnung tragen, dass im Zeitalter der Digitalisierung die Arbeit von Menschen nicht anders als die Arbeit von Robotern und physische Dinge nicht anders als virtuelle Daten zu besteuern sind.

Auf eine Besteuerung der Unternehmen zu verzichten, wird vorschnell als Kapitulation vor der Macht der Unternehmen bewertet. Dann würden Personen ja stärker belastet, weil sie nun alles und die Firmen nichts zum Steueraufkommen beitragen müssten. Das stimmt, bedeutet aber nicht, dass es deswegen weniger gerecht zugehen würde. Denn richtig ist eben auch, dass »Steuerlasten grundsätzlich nur von Menschen getragen werden können, nicht von ›Unternehmen« (Fuest et al. 2017, S: 22). Wie Fuest et al. (2017, S. 27) zeigen, belasten im heutigen System Unternehmenssteuern weniger die Unternehmenseigner als vielmehr die Arbeitnehmer(innen). Höhere Unternehmensteuern führen vor allem bei niedrigqualifizierten Arbeitnehmern, jungen Arbeitnehmern und Frauen zu signifikant geringerem Lohnwachstum.

Einkommen und nicht Unternehmen zu besteuern, ist die richtige Antwort auf Globalisierung und Digitalisierung. Unternehmensteuern abzuschaffen, dafür aber Unternehmensbesitzer stärker zu besteuern, ist weder verrückt noch ungerecht noch ein Weg in eine fiskalische Sackgasse. Es ist eine zeitgemäße und für alle wohlfördernde Herangehensweise an neue Herausforderungen – nicht zuletzt als Antwort auf die Unternehmensteuersenkungspolitik eines Donald Trump.

LITERATUR

Bernau, P. (2017), »Warum zahlt Apple so wenig Steuern?«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 28. Juni, verfügbar unter: http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/recht-steuern/technologiekonzern-warum-zahlt-apple-so-wenig-steuern-15063714.html?printPageArticle=true#pageIndex_0.

Blankart, C. (2017), *Öffentliche Finanzen in der Demokratie. Eine Einführung in die Finanzwissenschaft*, 9. Aufl. (1. Aufl. 1991), Vahlen, München.

Fuest, C., A. Peichl und S. Sieglöcher (2017), »Wer trägt die Lasten von Steuern auf Unternehmensgewinne? Lehren aus den Erfahrungen mit der deutschen Gewerbesteuer«, *ifo Schnelldienst* 70(24), 22–27.

Langenmayr, D (2017), »Steuerflucht – ein (lösbares?) Problem«, *Wirtschaftsdienst* 97(12), 830–831.

Schubert, C. (2017), »Die Steuerflucht soll enden«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 7. Juni, verfügbar unter: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/recht-steuern/multinationaler-vertrag-die-steuerflucht-soll-enden-15051038.html>.

Johannes Becker* und
Joachim Englisch**

BEAT the GILTI – Gewinner und Verlierer der außensteuerrechtlichen Sonderregime der US-Steuerreform

Die zum 1. Januar 2018 in Kraft getretene US-Steuerreform hat einen fundamentalen Umbau des Unternehmenssteuerrechts bewirkt. Neben Steuersatzsenkung, temporärer Cashflow-Besteuerung und Zinsschrankenregelung sind vor allem erhebliche Umwälzungen im Außensteuerrecht zu verzeichnen. Das bisherige System der Welteinkommensbesteuerung mit Besteuerungsaufschub für Auslandsgewinne wird im Grundsatz auf ein territoriales System der Besteuerung ausschließlich von im Inland erwirtschafteten Gewinnen umgestellt. Noch nicht repatrierte Gewinne werden mit einer Einmalsteuer belastet. Darüber hinaus wird eine Reihe von permanenten Sonderregimen eingeführt, deren Grundanliegen die Bekämpfung der steuermotivierten Gewinnverschiebung ist und die effektiv eine Verbreiterung der US-Steuerbasis implizieren. Dabei verfahren die USA nach dem »Carrot and Stick«-Prinzip: In Rede stehen auf der einen Seite eine Mindeststeuer auf die Gewinne von Auslandsbeteiligungen (GILTI¹) sowie eine Zusatzsteuer auf eine fiktive inländische Wertschöpfung, die aufgrund »übermäßiger« Zahlungen an verbundene Unternehmen dem regulären Steuerzugriff entzogen ist (BEAT²). Auf der anderen Seite bieten die USA ein Art Quasi-Patentbox für Auslandsgewinne aus der mutmaßlichen Verwertung von heimischer IP (FDII³). In Kombination stellen FDII und GILTI sicher, dass mutmaßliche ausländische IP-Erträge nicht oder allenfalls unwesentlich geringer besteuert werden als im Inland. Während GILTI die Mindestbesteuerung für die Erträge ausländischer Tochtergesellschaften von US-Multis sichert, leistet BEAT das gleiche für die US-Geschäfte aller multinationalen Unternehmen.

Als eindeutiger Gewinner der Reform steht bislang nur die steuerberatende Zunft fest. Klarer Verlierer ist die OECD, der deutlich die Grenzen eines international koordinierten Vorgehens gegen BEPS aufgezeigt und deren Autorität darum beschädigt wird. Inwieweit die genannten Maßnahmen die bereits von der Steuersatzsenkung und der Cashflow-Besteuerung ausgehende Sogwirkung auf Investitionen, IP und Gewinne nochmals signifikant zu verstärken vermögen, ist hingegen noch nicht ausgemacht. Das wird nicht zuletzt auch



Johannes Becker



Joachim Englisch

* Prof. Dr. Johannes Becker ist Direktor des Instituts für Finanzwissenschaft an der Universität Münster und ifo-Forschungsprofessor.

** Prof. Dr. Joachim Englisch ist Geschäftsführender Direktor des Instituts für Steuerrecht an der Universität Münster.

¹ Global Intangible Low-Taxed Income.

² Base Erosion Anti-Abuse Tax.

³ Foreign-Derived Intangible Income.

davon abhängen, wie die übrigen Staaten und insbes. auch die EU und ihre Mitgliedstaaten auf die Reform reagieren.

DIE MASSNAHMEN IM ÜBERBLICK

BEAT (Base Erosion Anti-Abuse Tax)

Die BEAT ist als grob typisierende Maßnahme gegen Gewinnabsaugungen mittels unangemessener Verrechnungspreise konzipiert. Sie sieht eine Zusatzbelastung zur regulären Körperschaftsteuer vor, die an Zahlungen an verbundene Unternehmen im Ausland anknüpft. Die BEAT stellt sicher, dass potenzielle Gewinne von US-Ablegern multinationaler Unternehmen (wie sie sich vor Abzug von Zahlungen an verbundene Unternehmen im Ausland ergäben) vom amerikanischen Fiskus mindestens mit dem jeweiligen BEAT-Steuersatz belastet werden. Unterschreitet die Belastung des potenziellen Gesamteinkommens diesen Mindestwert, wird die Differenz als Steuer erhoben. Effektiv belastet dies Zahlungen an verbundene Unternehmen, die im Ausland regelmäßig der Ertragsbesteuerung (und somit dann einer Doppelbesteuerung) unterliegen. Der maßgebliche Referenzsteuersatz, der für die fiktive US-Wertschöpfung angestrebt wird⁴, liegt 2018 zunächst bei 5%, verdoppelt sich dann ab 2019 auf 10% und steigt schließlich ab 2026 auf 12,5%.⁵

Besteuert werden alle erfassten Zahlungen, soweit sie von der KSt-Bemessungsgrundlage abzugsfähig sind⁶, in den USA keiner ungemilderten Quellensteuer unterliegen und eine bestimmte Relation zum Gesamtaufwand übersteigen.⁷ Ausgenommen sind Zahlungen für Wareneingangsleistungen (*costs of goods sold*)⁸ sowie Dienstleistungen, für die Verrechnungspreise auf Kostenbasis bestimmt werden dürfen. Dasselbe gilt schließlich auch für Zinszahlungen, die infolge der Zinsschranke nicht abzugsfähig sind.⁹

Betroffen sind Multinationals mit mehr als 500 Mio. US-Dollar Jahresumsatz im dreijährigen Mittel und in diesem Rahmen alle Unternehmen, an denen im Konzern eine Beteiligung von mind. 25% gehalten

⁴ Für Banken und Wertpapierhändler ist jeweils ein um einen Prozentpunkt erhöhter Steuersatz anzusetzen.

⁵ Wenn G das potenzielle Gesamteinkommen und Z die Zahlungen an verbundene Unternehmen im Ausland sind, dann greift die BEAT, wenn $21\% (G - Z) < S^{BEAT} G$, also wenn

$$Z > \frac{21\% - S^{BEAT}}{S^{BEAT}} (G - Z), \text{ wobei } S^{BEAT} \text{ den Referenzsteuersatz bezeich-}$$

net. Die Zahlungen müssen also 2018 mehr als das Dreifache des bilanziellen Gewinns ($G - Z$) betragen, ab 2019 schrumpft diese Schwelle auf 110%, ab 2026 auf 68% des bilanziellen Gewinns.

⁶ Anschaffungskosten für Anlagegüter werden dabei entsprechend dem jährlichen Abschreibungsvolumen erfasst, für die Dauer der Cashflow-Besteuerung also zu 100%.

⁷ Die BEAT wird nur erhoben, wenn das Volumen »schädlicher« Zahlungen mehr als 3% des gesamten betrieblichen Aufwands der zahlenden Konzerneinheit ausmacht.

⁸ Solche Zahlungen werden technisch nicht als Betriebsausgaben behandelt, sondern als Verminderung der Bruttoeinnahmen. Die Ausnahme gilt allerdings nicht für bestimmte Inversions, die seit dem Stichtag 9. November 2017 durchgeführt wurden.

⁹ Das Gesetz sieht allerdings vor, nichtabziehbare Zinsen vorrangig Verbindlichkeiten gegenüber unverbundenen Dritten zuzurechnen.

wird. Die Erhebung der BEAT hängt nicht davon ab, ob die Muttergesellschaft in den USA oder im Ausland ansässig ist.

Die sich aus der BEAT ergebenden Abgrenzungsschwierigkeiten und Belastungsdivergenzen schaffen erhebliche Gestaltungsspielräume. Daher wird die BEAT bei vielen internationalen Konzernen zu einer erheblichen Umstellung von Finanzierungsströmen, Supply Chain Management und vertraglichen Gestaltungen bei Dienstleistungen und Rechteüberlassungen führen. Unternehmen werden insbes. bestrebt sein, Zahlungen für betriebliche Eingangsleistungen möglichst als *costs for goods sold* zu deklarieren. Verträge über Vertragsherstellung (*contract manufacturing*) dürften entsprechend angepasst werden, und Lizenzgebühren könnten verstärkt als integraler Kostenbestandteil der Lieferung von Handelsware bzw. Zwischenprodukten ausgewiesen werden. Im Dienstleistungssektor wird das Sub-Contracting über eine amerikanische Muttergesellschaft absehbar zugunsten direkter Serviceverträge zwischen ausländischem Kunden und ausländischer Tochter zurückgedrängt werden. Die direkte Darlehensaufnahme von US-Gesellschaften mit Patronatserklärung durch die ausländische Konzernmutter dürfte gegenüber der Mittelbeschaffung über konzernangehörige Finanzierungsgesellschaften an Bedeutung gewinnen. Eine Reihe weiterer möglicher Ausweichgestaltungen wird letztlich davon abhängen, welchen Standpunkt die US-Steuerbehörden zu klärungsbedürftigen Punkten einnehmen werden. So ist derzeit etwa noch offen, ob bei auf Kostenbasis aber mit Gewinnaufschlag kalkulierten Dienstleistungen nur der Aufschlag oder die gesamte Vergütung der BEAT unterliegt.

Für bestimmte Branchen und Unternehmen wird es gleichwohl schwierig werden, der BEAT zu entgehen. Das gilt insbesondere für den Dienstleistungs- und Bankensektor, weil für deren Äquivalent zu *cost of goods sold* (Kosten für Vorleistungen bzw. Zinsen) keine generelle Ausnahme von der BEAT vorgesehen ist. Für diesen Fall droht eine ungemilderte Doppelbesteuerung. Denn die mit der BEAT belegten Zahlungen unterliegen regelmäßig im Ansässigkeitsstaat des Zahlungsempfängers der Ertragsbesteuerung, deren Anrechnung (im Wege eines *foreign tax credit* bzw. »FTC«) in den USA nicht vorgesehen ist. Damit besteht insoweit ein Anreiz, Gewinne (insbesondere über Verrechnungspreisgestaltungen, Finanzierungsmodelle oder die Wahl des IP-Holdingstandorts) in die USA zu verlagern, zu Lasten der ausländischen und vor allem der europäischen Steuerjurisdiktionen.

FDII (Foreign-Derived Intangible Income)

Neben der Peitsche BEAT bieten die USA künftig speziell bei der Entscheidung über die Zuweisung von IP im Konzern auch das Zuckerbrot FDII. Danach werden Gewinne aus dem Export von Waren und Dienstleistungen einem günstigeren Steuersatz unterworfen, wenn

sie mutmaßlich unter Einsatz von in den USA gehaltener IP erzielt wurden.

Der begünstigungsfähige Anteil am Gesamtgewinn des exportierenden Unternehmens wird grob typisierend in mehreren Stufen ermittelt. Zunächst wird eine Normalrendite von 10% auf bestimmte vom Steuerpflichtigen gehaltene materielle Anlagegüter des notwendigen Betriebsvermögens berechnet (sog. *qualified business asset investment* bzw. QBAI). Der überschüssige Teil des Einkommens wird als solches aus der Verwertung von *intangibles* behandelt. Dieser wird anteilig dem Einkommen aus dem Absatz von Waren und Dienstleistungen ins Ausland¹⁰ zugerechnet (der Anteil entspricht dabei dem Exportanteil am Gesamteinkommen) – dies ergibt das *Foreign-Derived Intangible Income* (FDII). In einem dritten und letzten Schritt wird das FDII zu 62,5% bzw. (ab 2026) zu 78,125% der regulären Besteuerung unterworfen; das entspricht einer Belastung mit (Bundes-)KSt von 13,125% bzw. ca. 16,4% anstelle der regulären 21%.

Inwieweit das Exportunternehmen tatsächlich über IP verfügt, ob und inwieweit diese gegebenenfalls in den USA geschaffen wurde und um welche Art von geistigem Eigentum es sich dabei handelt, ist für die Begünstigung irrelevant. Das Präferenzregime widerspricht damit den (rechtlich unverbindlichen) Standards der BEPS Action 5; es verstößt außerdem im Kontext des GATT gegen das welthandelsrechtliche Verbot von Exportsubventionen.

Da die Steuerbelastung an typischen IP-Holdingstandorten auch unter Berücksichtigung der GILTI-Mindestbesteuerung (s.u.) nicht höher als nach der FDII-Begünstigung liegen dürfte, haben US-Unternehmen allerdings kaum einen Anreiz, bereits bestehendes geistiges Eigentum wieder in den USA anzusiedeln. Das FDII-Regime wirkt daher eher in die Zukunft, indem es die USA zu einem interessanteren FuE-Standort bzw. IP-Holding-Standort für noch in der Entwicklung befindliche IP macht.

GILTI (Global Intangible Low-Taxed Income)

Der Name ist Programm: Wer sich der Steuerflucht in Niedrigsteuerländer schuldig macht, soll künftig mit seinen Auslandsgewinnen einer US-Mindeststeuer (GILTI) unterliegen. Konkret soll sichergestellt werden, dass Gewinne, die in – großzügig definierten – ausländischen Zwischengesellschaften (CFC für *Controlled Foreign Company*) mutmaßlich unter Einsatz von IP erzielt werden, einer Mindeststeuerbelastung unterliegen, soweit sie entsprechend dem Beteiligungsumfang anteilig US-Anteilseignern zuzurechnen sind. Diese Durchbrechung des Territorialitätsprinzips stellt

insofern sogar eine Verschärfung im Vergleich zur bisherigen Rechtslage dar, als kein Steueraufschub bis zur Repatriierung der Gewinne gewährt wird, sondern eine sofortige Besteuerung nach den Grundsätzen der Hinzurechnungsbesteuerung greift. Das GILTI, also der Anteil der IP-Verwertung am Gesamteinkommen aller CFC, wird wie bei der FDII grob typisierend als Residualgröße ermittelt (aggregierte Gewinnanteile abzüglich einer Normalverzinsung von 10% des aggregierten anteiligen QBAI aller CFC¹¹). Besteuert wird damit auch die Normalverzinsung des IP selbst, was selbst über die fiskalfreundlichsten Varianten der BEPS Action 3-Empfehlungen zur Hinzurechnungsbesteuerung noch hinausgeht. Im Übrigen kommt es weder darauf an, ob und ggf. in welchem Umfang die jeweiligen CFC tatsächlich IP halten und verwerten noch auf die Klassifizierung von Einkünften als aktiv oder passiv.

Das so ermittelte GILTI wird beim US-Anteilseigner zu 50% der regulären US-Besteuerung unterworfen, d.h. mit einem Effektivsteuersatz von 10,5% belastet. Ab 2026 steigt die Belastung auf effektiv 13,125%. Zugleich wird ein FTC in Höhe von 80% der anteilig auf das GILTI entfallenden Summe der ausländischen Ertragsteuerbelastung gewährt, unabhängig von der geographischen Verteilung des QBAI. Damit fällt keine US-Mindeststeuer mehr an, sobald das über alle CFC hinweg gewichtete¹² Mittel ausländischer Ertragsteuern 13,125% (bzw. ab 2026 ca. 16,4%) übersteigt. Potenziell getroffen wird damit das Geschäftsmodell von Steueroasen sowie von Präferenzregimen für IP-Einkommen (sog. »IP-Boxen«). Da GILTI allerdings nicht auf einer Country-by-country-Basis, sondern nach Maßgabe weltweit aggregierter Größen besteuert wird, bleibt die Ansiedlung von IP in niedrig besteuerten Staaten gleichwohl in gewissem Maße attraktiv. Sie kann dann durch – aus Gründen der Imagepflege u.U. sogar erwünschten – Steuerzahlungen in Hochsteuerstaaten kompensiert werden, ohne US-Steuern auszulösen. Möglicherweise kann der Schuss gegen ausländische Niedrigsteuerregime sogar gänzlich nach hinten losgehen, weil die Berechnungsmodalitäten von GILTI Anreize setzen, materielle Anlagegüter (QBAI) bzw. Produktion in ausländische – etwa europäische – CFC zu verlagern, wo sie eine Abschirmwirkung gegenüber der amerikanischen Mindestbesteuerung entfalten. Diese Konstruktion ist somit dazu angetan, Trumps »America First«-Ideologie zu konterkarieren. Profitieren dürften gerade auch europäische Standorte, denn diese Anlagegüter dürften regelmäßig nicht an den Strand von Steueroasen, sondern in Staaten mit hinlänglicher industrieller Basis und Infrastruktur verbracht werden.

¹¹ Der Betrag der vor GILTI abschirmenden Normalrendite vermindert sich außerdem noch um die von der CFC geleisteten anteiligen Zinszahlungen. Eine hohe Fremdkapitalisierung bzw. hohe Zinslasten erhöhen damit die Wahrscheinlichkeit und ggf. das Ausmaß einer Besteuerung von GILTI.

¹² Die Gewichtung hängt davon ab, in welcher Höhe dem US-Anteilseigner jeweils – ggf. anteilig – das Einkommen der CFC für die Zwecke der Berechnung des GILTI zuzurechnen ist; hingegen kommt es nicht darauf an, wie hoch der jeweilige GILTI-Anteil an diesem zu-rechenbaren Einkommen ist.

¹⁰ Ist der Abnehmer eine dem Exporteur nahestehende Person, muss zusätzlich nachgewiesen werden, dass die Exportware letztlich zum Weiterverkauf bzw. zur Förderung des Warenabsatzes an Dritte bestimmt ist und dass exportierte Dienstleistungen nicht über ein U-turn-Geschäft letztlich doch in den USA verwertet werden. Für die Leistung an inländische Zwischenhändler vor dem Export gelten ebenfalls Sonderregeln.

FAZIT

Die mit der US-Steuerreform neu geschaffenen außensteuerlichen Sonderregime werden erhebliche und komplexe Gestaltungsanstrengungen der betroffenen multinationalen Konzerne auslösen, die teilweise den wirtschaftspolitischen Bestrebungen der Trump-Administration zuwiderlaufen und vielfach Effizienzeinbußen zur Folge haben. Sie werden Steueroasen nicht gänzlich austrocknen, ziehen aber dem Steuerwettbewerb innerhalb Europas aus US-amerikanischer Sicht einen unteren Korridor ein. Industriestaaten wie Irland, die sich mit ihrer Steuerbelastung dort ansiedeln, könnten sogar zu Gewinnern der Reform werden, weil die noch niedriger besteuerte Konkurrenz ausgeschaltet wird.

Für Hochsteuerländer wie Deutschland hingegen verstärken BEAT und FDII die Sogwirkung auf Kapital, IP und Buchgewinne, die ohnehin schon von der Steuersatzsenkung und der temporären Cashflow-Besteuerung ausgehen. Ein etwaiges Mehraufkommen, das aus der Abmilderung des Steuerwettbewerbs zwischen den EU-Staaten resultieren könnte, wird diese negativen Effekte vermutlich nicht kompensieren. Auch die bereits vorhandenen oder derzeit diskutierten Defensivinstrumente wie robustere Verrechnungspreiscontrollen, eine umfassende Wegzugsbesteuerung und ein Ausbau von Abzugsbeschränkungen für Zinsen und Lizenzgebühren werden die Anziehungskraft des US-Steuersystems allenfalls marginal begrenzen, aber nicht neutralisieren können. Der durch die US-Reform befeuerte globale Standortwettbewerb könnte es letztlich notwendig machen, eine Senkung der Unternehmensteuersätze, Steuerbegünstigungen für FuE oder Elemente einer Cashflow-Besteuerung in Betracht zu ziehen.

Zu den Verlierern der US-Steuerreform darf sich schon jetzt die OECD zählen. Sie steht auf zentralen Feldern ihrer BEPS-Initiative vor einem Trümmerfeld. Die USA als mit Abstand wichtigster Mitgliedstaat haben die Empfehlungen der BEPS Actions 3 und 5 ignoriert, und ihre BEAT stellt den neuen Verrechnungspreisregeln der Actions 8–10 die Note »ungenügend« aus. Die Vorgaben der Art. 7 und 9 des OECD-Musterabkommens werden wohl schon dem Buchstaben, zumindest aber dem Geiste nach missachtet. Damit haben die USA das System konsensbasierter Regeln zur Aufteilung des Steueraufkommens in erheblichen Maße destabilisiert und womöglich einen permanenten Bedeutungsverlust der OECD eingeleitet. Das wäre dann ein Eigentümer, das langfristig allen Industriestaaten zum Nachteil gereicht.

Joachim Lang*

Deutschland muss sich dem Steuerwettbewerb stellen

Repräsentantenhaus und Senat haben sich kurz vor Weihnachten 2017 auf eine umfassende Reform der US-amerikanischen Einkommens- und Ertragsbesteuerung geeinigt. Die aus Sicht der Wirtschaft in Deutschland wichtigsten Aspekte der Reform lassen sich in drei Kategorien aufteilen:

1. Senkung der Steuersätze,
2. Übergang vom Welteinkommens- zum Territorialprinzip mit begleitenden Maßnahmen zur Sicherung des Steueraufkommens und
3. Maßnahmen zur Attrahierung von Investitionen und zur (Rück-)Verlagerung von Kapital in die USA.

SENKUNG DER US-STEUERSÄTZE

Mit der Senkung des Körperschaftsteuersatzes auf Bundesebene von 35 auf 21% erreicht der neue Tarif der USA nahezu das OECD-Durchschnittsniveau. 2017 betrug der Abstand mit einer kombinierten Belastung aus Bundessteuer und Steuer der Bundesstaaten von insgesamt 38,9% zum Durchschnitt der übrigen OECD-Länder von 23,7% noch 15,2 Prozentpunkte. Nun liegen die USA mit einer tariflichen Gesamtbelastung von 25,7% (vgl. PWC, S. 2) zwar noch 2 Prozentpunkte oberhalb des OECD-Durchschnitts, aber unterhalb aller anderen G-7-Staaten mit Ausnahme von Großbritannien. Zusätzlich sieht die US-Steuerreform ab 2018 für fünf Jahre eine Sofortabschreibung für die meisten Wirtschaftsgüter vor; ausgenommen sind vor allem Betriebsgebäude. Als Folge sinken sowohl der effektive Grenz- als auch der effektive Durchschnittsteuersatz für nationale Investitionen von Werten über 40% auf rund 23%.¹

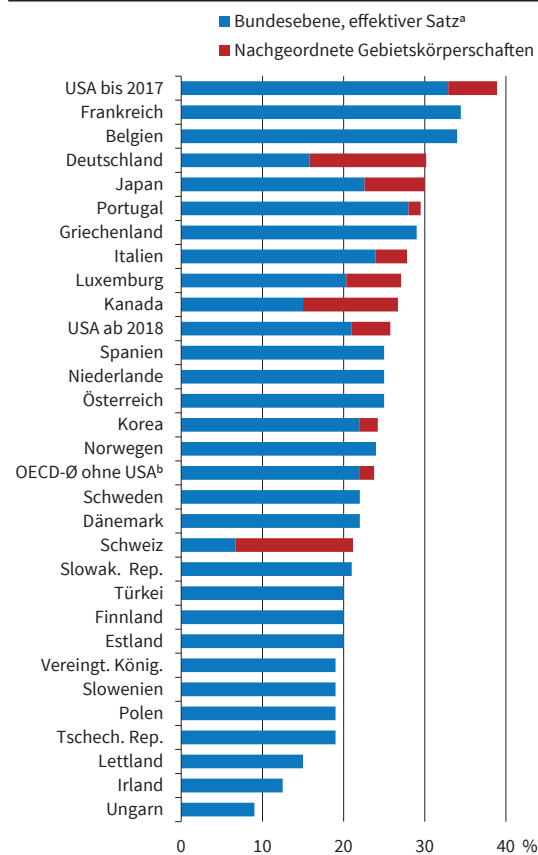
Deutschland verharrt in der OECD-Statistik mit einer kombinierten Belastung aus Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer mit einem Wert von 30,2% in der absoluten Spitzengruppe. Nur Belgien und Frankreich haben noch höhere Gesamtbelastungen, und Frankreich hat bereits angekündigt, seinen Körperschaftsteuersatz ab 2020 für alle Unternehmen auf 28%, bis 2022 sogar auf 25% zu senken (vgl. KPMG 2018).

Die OECD unterstellt in ihren Berechnungen zudem einen unrealistisch niedrigen Gewerbesteuer-Hebesatz von 410%. Ermittelt man den Durchschnitt für Städte und Gemeinden mit mehr als 50 000 Einwohnern, ergeben sich für 2017 ein Wert von 453% und eine tarifliche Gesamtbelastung von 31,8%. Damit liegt die durchschnittliche nominale Steuerbelastung für Kör-

* Dr. Joachim Lang ist Hauptgeschäftsführer und Präsidiumsmitglied des Bundesverbands der Deutschen Industrie e.V.

¹ BDI-Berechnung auf Basis des Devereux-Griffith-Modells (vgl. Devereux und Griffith 1999).

Abb. 1
Körperschaftsteuersätze in ausgewählten OECD-Ländern
Im Jahr 2017



^a Effektiver Satz auf Bundesebene einschließlich Zuschläge und nach Anrechnung der Steuern nachgeordneter Gebietskörperschaften.

^b OECD-Durchschnitt ohne USA ist ungewichtet.

Quelle: OECD; BDI.

© ifo Institut

perschaften in Deutschland um 6 Prozentpunkte höher als in den USA.

ÜBERGANG VOM WELTEINKOMMENS- ZUM TERRITORIALPRINZIP MIT BEGLEITENDEN MASSNAHMEN ZUR SICHERUNG DES STEUERAUFKOMMENS

Mit der US-Steuerreform vollziehen die USA einen Übergang vom Welteinkommens- zum Territorialprinzip, flankiert durch eine Freistellung empfangener Dividenden aus ausländischen Beteiligungen.² Ergänzt wird dieser Systemwechsel durch Maßnahmen zur Sicherung des Steueraufkommens. Dazu gehört zunächst eine verpflichtende Einbeziehung nicht ausgeschütteter Gewinne ausländischer Tochtergesellschaften, die in den Jahren 1987 bis 2017 entstanden sind und die bisher in den USA nicht steuerlich erfasst wurden, in die US-Bemessungsgrundlage. Der Steuersatz dieser *Toll Tax* beträgt 15,5% für liquide Mittel, ansonsten 8%, jeweils unter Anrechnung von im Ausland gezahlten Steuern auf diese Gewinne. Diese Maßnahmen zielen damit auf einen Anstieg der sogenannten Repatri-

² Gebunden an eine Mindestbeteiligungsquote von 10% und eine Mindesthaltfrist.

ierung sowohl bereits bestehender wie künftiger ausländischer Gewinne von US-Unternehmen.

Zudem wird durch die US-Steuerreform eine Zins-schranke eingeführt. Damit wird die Abzugsfähigkeit des Nettozinsaufwands von der steuerlichen Bemessungsgrundlage auf 30% des bereinigten Einkommens, bis 2021 ähnlich dem EBITDA, danach ähnlich dem EBIT, begrenzt. Diese Maßnahme soll einer Unterkapitalisierung von Unternehmen in den USA vorbeugen.

Hinzu kommt eine Mindeststeuer auf *Global Intangible Low-Taxed Income* (GILTI). Anders als der Name suggeriert, wird diese Steuer nicht nur auf niedrig besteuertes ausländisches Einkommen erhoben. Stattdessen wird durch GILTI die US-Hinzurechnungsbesteuerung grundlegend überarbeitet. Der Steuersatz bei GILTI beträgt bis 2025 die Hälfte des Standardsatzes, also 10,5%, danach effektiv 13,125%. Die GILTI-Regelung dürfte im Zusammenspiel mit der Foreign-Derived-Intangible-Income-Bestimmung dazu führen, Aktivitäten außerhalb den USA weniger attraktiv zu machen und in der Folge Forschung und Entwicklung verstärkt in den USA auszuführen bzw. *Intellectual Property* (IP) in den USA zu halten.

Eine weitere Maßnahme zur Sicherung der nationalen Bemessungsgrundlage ist die *Base Erosion and Anti-Abuse Tax* (BEAT). Sie ist als Mindeststeuer ausgestaltet und unterwirft Zahlungen an ausländische nahe-stehende Personen für (immaterielle) Leistungen im weiteren Sinne (u.a. Dienstleistungen, Lizenzen) oberhalb bestimmter Schwellenwerte einer Zusatzbesteuerung. Der wirtschaftliche Hintergrund für die Geschäftsbeziehungen mit dem Ausland oder auch das Besteuerungsniveau im ausländischen Staat werden dabei ausgeblendet. In der Belastung solcher ganz regulärer Geschäftstransaktionen, die auch die G-5-Finanzminister gegenüber der US-Administration kritisiert haben, zeigt sich der überschießende Charakter der Neuregelung. Er geht weit über reine Missbrauchsvermeidung und die entsprechenden Vereinbarungen auf OECD-Ebene hinaus. Immerhin wurde auf die zwischenzeitlich diskutierte Einbeziehung von Aufwendungen für Waren verzichtet. Die BEAT wirft zudem zahlreiche Fragen auf, etwa bezüglich der Nichtdiskriminierungsklauseln in Doppelbesteuerungsabkommen. Denn die Regelung verweigert einen Teil der Abzugsfähigkeit für Zahlungen an ausländische verbundene Unternehmen, während vergleichbare Zahlungen in den USA voll abzugsfähig bleiben. Damit zielt die Regelung in erster Linie auf grenzüberschreitend tätige Konzernunternehmen, insbesondere auch US-Tochtergesellschaften ausländischer Konzernmütter. Sie sind einem erheblichen Doppelbesteuerungsrisiko ausgesetzt.

ENTLASTENDE MASSNAHMEN ZUR ATTRAHIERUNG VON INVESTITIONEN UND ZUR (RÜCK-) VERLAGERUNG VON KAPITAL IN DIE USA

Neben den Maßnahmen zur Sicherung des Steuer-substrats haben die USA auch eine Tarifiermäßigung für



Joachim Lang

© Christian Kruppa

Foreign-Derived Intangible Income (FDII) beschlossen. Dabei handelt es sich um ein Präferenzregime für im Ausland erzielte Einkünfte, die aus Sicht des US-amerikanischen Fiskus keinem materiellen Wirtschaftsgut zugerechnet werden können. Die auf diesen Teil der Einkünfte anzuwendenden Körperschaftsteuerartef betragen 13,125 bzw. 16,41% ab 2026. Die Begrenzung auf Fälle mit Auslandsbezug deutet darauf hin, dass auch die FDII-Regelung darauf gemünzt ist, die Attraktivität des US-Standorts unter anderem für IP und Lizenzen zu erhöhen (vgl. EY 2018).

Auch die 100%-ige Sofortabschreibung auf die meisten Investitionsgüter dürfte für eine spürbare Zunahme des Investitionsvolumens in den USA sorgen. Zusammen mit der Steuersatzsenkung auf 21% werden die USA auch für hochprofitable Investitionen deutlich attraktiver, was insbesondere zu einer Rückverlagerung von IP in die USA führte könnte.

Die Sofortabschreibungsmöglichkeit hat zudem eine weitere wichtige Funktion mit Blick auf unternehmerische Standortentscheidungen, sofern etwa eine Entstrickungsbesteuerung³ bei der Übertragung von Vermögenswerten und betrieblichen Funktionen ins Ausland fällig und die Differenz zwischen Buch- und Marktwert des Wirtschaftsgutes im abgebenden Staat der Besteuerung unterworfen wird. Mit der Sofortabschreibung in den USA vermindert sich der Gewinn des Unternehmens dort um den gesamten Marktwert, zu dem das Wirtschaftsgut in die Bilanz aufgenommen wird. Folglich steht einer Besteuerung der stillen Reserven im abgebenden Staat eine Steuerersparnis in den USA gegenüber.

CHANCEN UND RISIKEN AUS SICHT DER WIRTSCHAFT

Die erste große Steuerreform in den USA seit über 30 Jahren hat dieses Jahr mit einem steuerpolitischen Paukenschlag eingeleitet. Große Gewinner der Reform sind vor allem US-Unternehmen: Sie profitieren unmittelbar von der Steuersatzsenkung und der Sofortabschreibungsmöglichkeit sowie der Vorzugsbesteuerung für im Ausland erzielte Einkünfte aus immateriellem Vermögen im Rahmen der FDII-Regelung. Zwar bringen Zinsschranke, BEAT und GILTI auch Verschärfungen. Diese dürften die US-Unternehmen jedoch im Verhältnis zu ihren ausländischen Wettbewerbern nur unterproportional treffen (v.a. BEAT) und etwa durch die (teilweise) Anrechnungsmöglichkeit ausländischer Steuern im Rahmen der GILTI-Regelung deutlich entschärft werden. Auch der US-Standort profitiert von den erheblichen Investitionsanreizen und den Folgen aus der angeordneten Repatriierung der Auslandsgewinne von US-Unternehmen. Diesen Effekt zeigen die bereits angekündigten Investitionsprogramme von US-Firmen als Reaktion auf die Steuerreform.

³ Vgl. etwa Richtlinie des Rates (EU) 2016/1164 vom 12. Juli 2016, Brüssel, verfügbar unter: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016L1164&from=EN>.

Risiken für den US-Standort können sich mittel- bis langfristig allerdings aus der erheblichen Schuldenfinanzierung der Steuerreform ergeben. Das parteiübergreifend besetzte Congressional Budget Office hat den aufgrund der Steuerreform zu erwartenden Anstieg des Haushaltsdefizits bis 2027 auf 1,8 Billionen US-Dollar beziffert. Das entspricht einer Schuldenstandsquote i.H.v. 97,5% des BIP (Juni 2017: 91,2%) (vgl. Congressional Budget Office 2018). Zum Vergleich: Zum dritten Quartal 2017 betrug der Schuldenstand in Deutschland 65,1% im Verhältnis zum BIP, in der gesamten Eurozone 88,1% des BIP (vgl. Statista 2018).

Chancen aus der US-Steuerreform ergeben sich auch für deutsche Unternehmen. Sofern sie in den USA über Tochtergesellschaften tätig sind, profitieren sie von der Steuersatzsenkung und den verbesserten Abschreibungsmöglichkeiten. Diesen entlastenden Maßnahmen stehen mit der BEAT und der Zinsschranke jedoch auch gegenläufige, permanent belastende Effekte gegenüber. Sie gehen zumindest teilweise über internationale Vereinbarungen im Rahmen des OECD-BEPS-Projekts hinaus und führen für die betroffenen Unternehmen zu Doppelbesteuerungsrisiken. Es ist daher gut, dass US-Finanzminister Steven Mnuchin gegenüber den G-5-Finanzministern seine Bereitschaft signalisiert hat, die Regelungen zur BEAT noch einmal zu überprüfen.

STANDORT DEUTSCHLAND MUSS WETTBEWERBSFÄHIG WERDEN

Mit der deutlichen Absenkung des Körperschaftsteuersatzes um 14 Prozentpunkte verschärfen die USA den internationalen Steuerwettbewerb erheblich, denn unter dem Strich überwiegen die entlastenden Effekte. Große Risiken können sich für den Standort Deutschland ergeben. Die wesentlichen Elemente der Reform – Steuersatzsenkung, Sofortabschreibung, Präferenzregime für im Ausland erzielte Einkünfte, Hinzurechnung von ausländischen GILTI-Einkünften, Abzugsbeschränkungen für Zahlungen ins Ausland – fächern einen ganzen Strauß von Anreizen auf, Wertschöpfung insgesamt, aber vor allem geistiges Eigentum wie Patente und Lizenzen verstärkt in den USA anzusiedeln und Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten zunehmend dort durchzuführen.

Während ausländische Lizenzentnahmen in den USA meist nur noch einem nominalen Steuersatz von 13,125% unterliegen, werden sie in Deutschland bislang mit dem regulären Satz von 31,8%⁴ belastet. Damit ist ihre Steuerlast in Deutschland mehr als doppelt so hoch wie künftig in den USA. Hinzu kommt, dass neben der steuerlichen Begünstigung bei der Verwertung von FuE-Ergebnissen in den USA zudem eine steuerliche FuE-Förderung für alle Unternehmen (unabhängig von Größe, Mitarbeiterzahl etc.) besteht. Durch die BEAT werden weiterhin Vorleistungen im Rahmen der

⁴ Bei einem Gewerbesteuer-Hebesatz von 453%, s.o.

Verwertung von FuE-Ergebnissen aus dem Ausland in den USA mit einer Sondersteuer belegt. Hier geht die BEAT-Regelung sogar deutlich über die sogenannte Lizenzschranke in Deutschland hinaus. Dies zeigt: Während die Lizenzschranke durch den Nexus-Ansatz eher Anlass für den Aufbau von FuE-Aktivitäten in Ländern mit Lizenzboxen gibt, setzen die US-Regelungen mit der Abwehrregelungen der BEAT und der privilegierten Besteuerung von Lizenzen sowie der steuerlichen FuE-Förderung deutliche Anreize für den Aufbau von FuE-Aktivitäten in den USA. Erste Schätzungen gehen von einem Anstieg deutscher Direktinvestitionen in den USA um rund 39 Mrd. Euro insgesamt aus – einer Steigerung um 25% (vgl. ZEW und Universität Mannheim 2017).

Werden zudem die Pläne der Europäischen Kommission für eine stärkere Besteuerung digitaler Geschäftsmodelle innerhalb der EU realisiert, würde die EU selber dazu beitragen, den Sog in Richtung USA zusätzlich zu verstärken. Drohende Verschärfungen durch eine Strafsteuer auf die Digitalisierung und die Modernisierung von Geschäftsmodellen über alle Stufen der Wertschöpfungskette hinweg (Industrie 4.0) sollten daher dringend unterbleiben. Dies gilt umso mehr, als mit der Ausdehnung der US-Hinzurechnungsbesteuerung im Rahmen der GILTI-Regelung und der Umstellung auf ein Territorialsystem bzw. der *Toll Tax* die Besteuerung im Ausland erzielter US-Gewinne als hinreichend sichergestellt angesehen werden kann; und zwar in einer Höhe, die diejenige von EU-Mitgliedstaaten wie Irland übersteigt, die typischerweise Ziel von US-Auslandsinvestitionen sind. Einseitige EU-Maßnahmen, wie die Einführung einer Ausgleichsteuer, lassen sich seit Verabschiedung der US-Steuerreform nicht mehr mit einer unangemessen niedrigen Besteuerung von US-Internetunternehmen rechtfertigen. Außerdem bleibt es aufgrund der nach wie vor bestehenden Höherbelastung gerade auch deutscher Unternehmen dabei: Eine Ausgleichsteuer wird das angestrebte Ziel verfehlen, international gleiche steuerliche Wettbewerbsbedingungen für die digitalisierte Wirtschaft zu schaffen.

Die US-Steuerreform und die Entwicklungen in anderen Industriestaaten wie Frankreich oder Großbritannien werfen ein Schlaglicht auf die zentralen Herausforderungen für die Unternehmensbesteuerung in Deutschland. Der Handlungsdruck hat fundamental zugenommen. Dabei ist ein Perspektivwechsel entscheidend: weg von einer reinen Betrachtung des Missbrauchseinzelfalls hin zu einer wettbewerbsfähigen Ausrichtung des deutschen und europäischen Unternehmensteuerrechts. Der Verweis auf die sprudelnden Steuereinnahmen greift als Rechtfertigung für eine Fortsetzung der bisherigen Steuerpolitik in Deutschland zu kurz. Als Industrie- und Exportnation muss Deutschland den internationalen Steuerwettbewerb endlich aktiv mitgestalten.

Einer wettbewerbsfähigen Gesamtsteuerbelastung für alle Unternehmen gleich welcher Rechtsform

hierzulande kommt ein zentraler Signalcharakter zu: Dauerhaft wird sich Deutschland keine höhere Steuerbelastung als andere Industriestaaten leisten können. Hier besteht dringender Handlungsbedarf. Die Struktur des deutschen Unternehmensteuerrechts mit dem Nebeneinander von Einkommen- und Körperschaftsteuer sowie Gewerbesteuer und Solidaritätszuschlag ist jedoch verkrustet. Dadurch ist die notwendige steuerpolitische Flexibilität abhandengekommen, adäquat und zeitnah auf internationale Entwicklungen zu reagieren. Mindeststeuersätze für die Unternehmensbesteuerung, wie auf EU-Ebene und im Rahmen der deutsch-französischen Konvergenzbemühungen diskutiert, würden die engen bestehenden Spielräume noch weiter einschränken. Umso wichtiger sind strukturelle Reformen – etwa bei den gewerbsteuerlichen Hinzurechnungen, im Außensteuerrecht oder in der Digitalisierungsfähigkeit des Steuerrechts. Ein steuerliches »Weiter-So« ist unangebracht: Die Steuerpolitik in der jungen Legislaturperiode muss sich dem Wettbewerb ambitionierter als bislang erkennbar stellen.

LITERATUR

Congressional Budget Office (2018), Brief vom 2. Januar 2018, verfügbar unter: <https://www.cbo.gov/system/files/115th-congress-2017-2018/costestimate/53437-wydenltr.pdf>.

Devereux, M.P. und R. Griffith (1999), »The Taxation of Discrete Investment Choices – Revision 2«, IFS Working Paper, W98/16, London, verfügbar unter: <http://www.ifs.org.uk/wps/wp9816.pdf>.

EY (2018), »Die US-Steuerreform und ihre Folgen für Unternehmen in Deutschland«, Positionspapier des wissenschaftlichen Beirats von EY, Januar, verfügbar unter: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-tlm-2018-q1-special-die-us-steuerreform/SFILE/ey-tlm-2018-q1-special-die-us-steuerreform.pdf>.

KPMG (2018), »Insights«, 5. Januar, verfügbar unter: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2018/01/tnf-france-corporate-individual-tax-measures-in-newly-enacted-laws.html>.

PWC (2017), *Congress gives final approval to tax reform conference committee agreement*, verfügbar unter: <https://www.pwc.com/us/en/tax-services/publications/insights/assets/pwc-congress-gives-final-approval-to-tax-reform.pdf>.

Statista – das Statistikportal (2018), »Europäische Union: Staatsverschuldung in den Mitgliedsstaaten im 3. Quartal 2017 in Relation zum Bruttoinlandsprodukt (BIP)«, verfügbar unter: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/163692/umfrage/staatsverschuldung-in-der-eu-in-prozent-des-bruttoinlandsprodukts>.

ZEW und Universität Mannheim (2017), *Analysis of US Corporate Tax Reform Proposals and their Effects for Europe and Germany*, 11. Dezember, verfügbar unter: http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/US_Tax_Reform_2017.pdf.

Patrick Kompolsek*, Michael Riedle**
und Martin Ruf***

Die US-Steuerreform und unternehmerische Investitionen



Patrick Kompolsek



Michael Riedle



Martin Ruf

Die US-Steuerreform des Jahres 2018 hat viele unterschiedliche Facetten. Aus diesem Grund ist die Frage: Wer gewinnt – wer verliert? nicht pauschal zu beantworten. Unter den Unternehmen wird es Gewinner wie Verlierer geben. Eine zentrale Frage bei der Bewertung der US-Steuerreform ist aber sicher deren Wirkung auf unternehmerische Investitionen. Der Beitrag greift daher wichtige Teilaspekte der US-Unternehmenssteuerreform auf und diskutiert basierend auf wissenschaftlicher Evidenz die zu erwartenden Folgen auf eben diese. Er begründet weiter, warum hohe bilanzielle Verluste in der Unternehmensbilanz aufgrund der Unternehmensteuerreform, wie beispielsweise bei der Deutschen Bank, keine relevanten Signale für den Kapitalmarkt beinhalten.

MEHRINVESTITIONEN DURCH STEUERSATZSENKUNG?

Die Absenkung des Unternehmensteuersatzes in den USA von 35% auf 21% ist beachtlich großzügig. Es liegt beinahe eine Halbierung des Unternehmensteuersatzes vor. Gleichzeitig wird Personengesellschaften ein bis Ende des Jahres 2025 befristeter Vorwegabschlag von 20% des Unternehmensgewinns gewährt, um einen Ausgleich für die Reduzierung des Unternehmensteuersatzes zu schaffen. Infolgedessen sind nur noch 80% des Gewinns zu den persönlichen Steuersätzen zu versteuern. Die zeitliche Begrenzung des Vorwegabschlages führt langfristig aber zu einer relativen Benachteiligung von Personengesellschaften. Nach Schätzungen des *Joint Committee on Taxation (JCT)* sinken die Steuereinnahmen durch die Absenkung des Unternehmensteuersatzes und durch den Vorwegabschlag in den nächsten zehn Jahren um 1 613 Mrd. US-Dollar.¹ Die Denkfabrik *Tax Foundation (TF)* schätzt diese Mindereinnahmen auf eine Höhe von 1 709 Mrd. US-Dollar (vgl. *Tax Foundation 2017, Tab. 5*).

Steuermindereinnahmen in dieser Höhe müssen durch Steuererhöhungen oder Ausgabenkürzungen an anderer Stelle, beispielsweise durch weniger staatliche Investitionen oder Sozialausgaben, ausgeglichen werden. Häufig wird ein Selbstfinanzie-

rungseffekt von Steuerreformen unterstellt, der solche Ausgabenkürzungen oder Steuererhöhungen mildern oder im Idealfall sogar unnötig machen würde. Dieser könnte im vorliegenden Fall eintreten, wenn durch die Absenkung in großem Umfang zusätzliche unternehmerische Investitionen zu erwarten wären. Diese würden dann steuerbare Gewinne und damit zusätzliche Steuereinnahmen im Bereich der Unternehmensteuer generieren.

Die empirische Forschung im Bereich der Wirtschaftswissenschaften hat sich vielfach mit der Frage beschäftigt, welche Wirkung eine Senkung von Unternehmensteuersätzen auf internationale Direktinvestitionen haben kann. Feld und Heckemeyer (2011) fassen die Erkenntnisse zusammen. Es ist zunächst festzustellen, dass die Ergebnisse sehr uneinheitlich sind.

Obwohl es dafür keine überzeugenden wissenschaftlichen Argumente gibt, wird oft mit den errechneten durchschnittlichen Effekten von Steuersatzsenkungen auf Investitionen aus Metastudien gerechnet. Dieser durchschnittliche Effekt ist im Fall der Metastudie von Feld und Heckemeyer (2011) eine Semielastizität von 2,5. Ausgehend von dieser Semielastizität und der Absenkung des statutarischen Unternehmensteuersatzes um 14 Prozentpunkte errechnet sich ein Effekt auf die Investitionen von Ausländern in den USA i.H.v. 35%.

Die viel wichtigere Frage ist aber, wie sich die Summe aus in- und ausländischen Investitionen in Folge der Unternehmensteuerreform verändert. Die empirische Evidenz dazu ist sehr spärlich. Steinmüller et al. (2017) berechnen eine Elastizität der Investitionen in das Anlagevermögen hinsichtlich einer Veränderung des Unternehmensteuersatzes i.H.v. – 0,84. Demzufolge steigert eine 10%-ige Senkung des statutarischen Unternehmensteuersatzes die Investitionen in das Anlagevermögen um 8,4%. Die aktuelle 40%-ige Senkung des Unternehmensteuersatzes führt folglich zu einem Anstieg der Investitionen in das Anlagevermögen i.H.v. 33,6% und damit ebenfalls um etwa 35%.

Wenn die Investitionen im Unternehmenssektor tatsächlich um die errechneten 35% zunehmen, könnte ein Großteil der Steuerausfälle durch die Senkung des Unternehmensteuersatzes kompensiert werden. Unterstellt man in einer stark vereinfachten Rechnung, dass die steuerliche Bemessungsgrundlage vor der Reform 100 beträgt, so würde sich die steuerliche Bemessungsgrundlage infolge der Zunahme der Investitionen um 35% auf dann 135 erhöhen. 21% von 135 sind 28. In diesem Fall wären nur noch Steuerausfälle im Bereich der Unternehmensteuer i.H.v. 20% des Ausgangsniveaus zu verkraften ($(35 - 28)/35 = 20\%$).

Uns erscheinen diese Effekte hoch. Wie oben bereits beschrieben, sind die empirischen Ergebnisse der zitierten Metastudie mit Bezug auf die Investitionseffekte von Steuerreformen sehr heterogen. Im

* Patrick Kompolsek, M.Sc., ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für International Business Taxation an der Universität Tübingen.

** Michael Riedle, M.Sc., ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für International Business Taxation an der Universität Tübingen.

*** Prof. Dr. Martin Ruf ist Inhaber des Lehrstuhls für International Business Taxation an der Universität Tübingen.

¹ Vgl. *Joint Committee on Taxation (2017)*. Die aufgeführte Zahl ergibt sich aus der Summe der Posten I.B.1 und 2 und des Posten II.B.

spezifischen Fall der USA gilt zudem, dass die USA eine der wenigen wirklich großen Volkswirtschaften sind. Die oft intendierte Zunahme ausländischer Direktinvestitionen aufgrund von Steuersatzsenkungen dürfte daher für die USA eine geringere Bedeutung haben als für viele andere Länder. Aus diesem Grund ist eine Übernahme der empirischen Ergebnisse in diesem spezifischen Fall besonders kritisch zu sehen.

SCHMÄLERUNG DER BMG – SOFORT-ABSCHREIBUNG UND INVESTITIONEN

Absenkungen des Unternehmensteuersatzes gingen in der Vergangenheit typischerweise einher mit einer Verbreiterung der Bemessungsgrundlage (vgl. Devereux et al. 2002). Das gilt auch für die beiden großen Unternehmensteuerreformen in Deutschland in den Jahren 2002 und 2008. Mit Bezug auf die US-Unternehmensteuerreform des Jahres 2018 ist das Bild dagegen nicht eindeutig. So wird im Rahmen der US-Steuerreform ein Sonderabschreibungsbetrag von 100% für Investitionen in Sachanlagen für die nächsten fünf Jahre gewährt. Danach schmilzt die Möglichkeit zur Sofortabschreibung jährlich um 20% ab und läuft damit nach zehn Jahren aus.

Typischerweise werden Abschreibungsvergünstigungen, wie die Einführung einer Sofortabschreibung, im Zuge von Konjunkturpaketen ermöglicht. In Deutschland war dies im Jahr 2009 der Fall. Es überrascht, dass die USA in konjunkturell sehr guten Zeiten solche erheblichen Abschreibungsvergünstigungen einführen. Aufgrund geringerer Steuerzahlungen zum Zeitpunkt der Investition verbessern Sofortabschreibungen unmittelbar die Liquiditätslage von Unternehmen. Diese verbesserte Liquidität hat aus zwei Gründen positive Effekte auf unternehmerische Investitionen: Wenn Unternehmen einen eingeschränkten Zugang zum Kapitalmarkt haben, kann diese Liquidität ausschlaggebend für unternehmerische Investitionen sein. Haben Unternehmen Zugang zum Kapitalmarkt, verringert dies ihren Kapitalbedarf und damit die zukünftigen Zinsaufwendungen. Investitionen werden damit betriebswirtschaftlich attraktiver. In Zeiten niedriger Zinsen sollte der letzte Effekt allerdings von geringer Bedeutung sein.

Zwick und Mahon (2017) und House und Shapiro (2008) untersuchen den Einfluss von Abschreibungsvergünstigungen auf Investitionen in den USA empirisch. Sie können zeigen, dass Unternehmen in der Folge solcher Abschreibungsvergünstigungen tatsächlich ihre Investitionen deutlich erhöht haben. Die errechneten Effekte sind allerdings abhängig vom spezifischen Unternehmen und dem betrachteten Wirtschaftsgut. Aus diesem Grund ist es nicht möglich, allgemein gültige Aussagen zur Höhe des zu erwartenden Investitionseffektes zu treffen.

Die Einführung und Erweiterung dieser Sonderabschreibungen bedeutet eine zumindest für die nächs-

ten fünf Jahre nicht unerhebliche Reduktion der steuerlichen Bemessungsgrundlage. Das JCT schätzt die Kosten dieser Reform in den nächsten zehn Jahren auf 86,3 Mrd. US-Dollar. Danach kann sich dieser Effekt auch umkehren. Aufgrund der Sofortabschreibung sind diese Wirtschaftsgüter bereits abgeschrieben und können die Bemessungsgrundlage nicht länger mindern. Im Alternativszenario, ohne sofortige Vollabschreibung, wäre ihr Buchwert dagegen noch größer null und würde zu positiven Abschreibungen führen.

VERBREITERUNG DER BMG – VERLUST-VERRECHNUNG, ZINSSCHRANKE UND INVESTITIONEN

Weiter wird eine Regelung eingeführt, die die Verlustverrechnung in den USA deutlich einschränkt. Die Verlustverrechnung in den USA wird dadurch vergleichbar mit §10d EStG in Deutschland. Eine noch bedeutendere Reformierung bezieht sich auf die Abzugsfähigkeit der Fremdkapitalzinsen. Ähnlich der deutschen Regelung im § 4h EStG sind in den USA Aufwendungen für Fremdkapital zukünftig nur bis zu einer Höhe von 30% des Gewinns vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von der Bemessungsgrundlage abziehbar. Diese Abzugsbeschränkung wird nach vier Jahren nochmals deutlich restriktiver. Die 30%-Grenze bemisst sich dann nach dem Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT), ohne die Abschreibungen miteinzubeziehen. Der Umfang der dadurch zu erwartenden steuerlichen Mehreinnahmen beträgt nach dem JCT in den nächsten zehn Jahren 253,4 Mrd. US-Dollar.

Aus ökonomischer Sicht gibt es zwei Kritikpunkte an der Zinsschranke: Zum einen wirkt die Zinsschranke antizyklisch. Der Umfang der abziehbaren Zinsaufwendungen knüpft an EBITDA oder EBIT an. Sinken in einer Rezession die Gewinne, reduziert das auch die abziehbaren Zinsaufwendungen. Es kann der Fall eintreten, dass positive Steuerzahlung geleistet werden müssen, obwohl im betreffenden Wirtschaftsjahr, mangels ökonomischen Gewinns, keine Liquidität vorhanden ist. Das kann das bereits deutlich höhere Insolvenzrisiko in einer Rezession weiter erhöhen. Deutschland hat aus diesem Grund während der Finanzkrise im Konjunkturpaket 2009 die Freigrenze für die Zinsschranke von 1 Mio. Euro auf 3 Mio. Euro erhöht. Zum anderen führen nicht abziehbare Zinsaufwendungen zu einer Erhöhung der Kapitalkosten. Es gibt allerdings keine überzeugende empirische Evidenz dafür, dass dies zu negativen Effekten auf Investitionen im körperschaftlichen Sektor führt (vgl. Ruf und Schindler 2015).

EINFÜHRUNG DES FREISTELLUNGSVERFAHRENS UND US-INVESTITIONEN IM AUSLAND

Im Rahmen der US-amerikanischen Steuerreform führen die USA das Freistellungssystem auf ausländische

Unternehmensgewinne ein. Infolgedessen steht eine Zunahme von Investitionen im Ausland durch US-Investoren zu erwarten. Eine vergleichbare Reform gab es bereits 2009 im Vereinigten Königreich und in Japan. Liu (2017) stellt fest, dass die Unternehmen des Vereinigten Königreichs nach der Reform ihre Investitionen in Ländern mit niedrigen Steuersätzen um 15,7% erhöhten. Feld et al. (2016) prognostizieren für die USA infolge des Übergangs zum Freistellungsverfahren eine Erhöhung der ausländischen Unternehmenskäufe um 11%. Inwiefern die Zunahme an Auslandsinvestitionen auf Kosten inländischer Investitionen geschieht, ist empirisch ungeklärt.²

EINMALIGE ZWANGSSTEUER AUF AUSLÄNDISCHE GEWINNE

Im Rahmen des Systemwechsels belegen die USA einmalig sämtliche im Ausland thesaurierten Gewinne mit einer Zwangssteuer. Bei einer Thesaurierung in Form von liquiden Mitteln beträgt diese 15,5% und sonst 8%. Die Steuer wird pauschal erhoben, also unabhängig von der tatsächlichen Ausschüttung. Der Liquiditätseffekt dieser Eimalbesteuerung kann auf acht Jahre verteilt werden. Multinationale US-amerikanische Konzerne bekommen damit die schon lange erwartete Möglichkeit, ihre im Ausland gelassenen Gewinne steuerbegünstigt repatriieren zu können. Hartman (1985) und Sinn (1987) zeigen, dass Unternehmen die Repatriierungssteuer in ihren Investitionsentscheidungen grundsätzlich nicht berücksichtigen sollten. Die jahrelange Hortung der Gewinne im Ausland durch US-amerikanische Unternehmen ist der Beleg dafür, dass die Unternehmen – wie sich herausgestellt hat zu Recht – immer mit einer Senkung der Repatriierungssteuer rechneten.

Aus ökonomischer Sicht ist diese Zwangsabgabe eine Steuer ohne unerwünschte Verzerrungen unternehmerischer Entscheidungen, denn die Unternehmen können dieser Steuer nicht ausweichen. Es stehen zudem ganz erhebliche Steuereinnahmen zu erwarten. Das JCT schätzt die Einnahmen dieser einmaligen Repatriierungssteuer in den nächsten zehn Jahren auf 338,8 Mrd. US-Dollar. Es ist allerdings zu bezweifeln, dass durch die Rückführung von finanziellen Mitteln wie erhofft zusätzliche unternehmerische Investitionen in den USA erfolgen. In Bezug auf den vergleichbaren *Tax Holiday* des Jahres 2005 zeigen Dharmapala et al. (2011), dass die ganz erheblichen Repatriierungen damals nicht zu mehr Inlandsinvestitionen in den USA führten. Gleiches gilt auch für die Forschungs- und Entwicklungsausgaben und das Niveau der Beschäftigung. Stattdessen wurde von einem US-Dollar, der repatriiert wurde, 0,60–0,92 US-Dollar meist in Form von Aktienrückkäufen an die Aktionäre verteilt.

² Die USA kombinieren die Einführung des Freistellungssystems mit der Einführung einer *Base Erosion and Abuse Tax* (BEAT-Steuer), die in Loose (2018) erläutert wird.

RELEVANZ DER BILANZIELLEN VERLUSTE DURCH DIE REFORM FÜR DIE KAPITALMÄRKTE

Unternehmen, die in den vergangenen Jahren Verluste angehäuft haben, sind die vermeintlich Leidtragenden der US-Steuerreform, denn sie weisen aktuell hohe bilanzielle Verluste aus. Zu diesen Unternehmen gehören Großkonzerne weltweit, exemplarisch General Motors, die Bank of America oder die Deutsche Bank. Letztere hat 2017 vor Berücksichtigung von Steuereffekten 1,3 Mrd. Euro Gewinn erwirtschaftet. Nach Steueraufwendungen wird ein Verlust von 0,5 Mrd. Euro ausgewiesen. Der Großteil dieses Verlusts basiert auf der Neubewertung latenter Steuern i.H.v. 1,4 Mrd. Euro (vgl. Deutsche Bank 2018).

Der Hauptzweck des Konzernabschlusses ist die Informationsfunktion. Im Zeitpunkt der Bildung von aktiven latenten Steuern wird eine relevante Information an die Kapitalmärkte gegeben. Die steuerlichen Verluste mindern zukünftig die steuerlichen Gewinne und damit die Steuerzahlungen. Folglich erhöhen sie potenziell auch die Dividendenzahlungen an die Kapitalgeber. Diese Information ist relevant für die Bewertung von Unternehmen an den Kapitalmärkten.

Die durch die Senkung des Unternehmensteuersatzes bedingte niedrigere Bewertung aktiver latenter Steuerpositionen führt in den Bilanzen zu erheblichen Verlusten. Daraus resultiert aber keine entsprechende Veränderung von potenziellen Dividendenzahlungen an Kapitalgeber. Die in den Bilanzen ausgewiesenen Verluste haben damit keine Relevanz für die Bewertung von Unternehmen an den Kapitalmärkten. Diese Buchverluste senden tendenziell falsche Informationen an den Kapitalmarkt.

LITERATUR

- Deutsche Bank (2018), »Deutsche Bank: Vorsteuergewinn von 1,3 Milliarden Euro im Jahr 2017 – Verlust nach Steuern von 0,5 Milliarden Euro«, verfügbar unter: https://www.db.com/newsroom_news/2018/deutsche-bank-vorsteuergewinn-von-1-3-milliarden-euro-im-jahr-2017-verlust-nach-steuern-von-0-5-milliarden-euro-de-11482.htm.
- Devereux, M., R. Griffith und A. Klemm (2002), »Corporate income tax reforms and international tax competition«, *Economic Policy* 17, 449–495.
- Dharmapala, D., F. Foley und J. Forbes (2011), »Watch What I Do, Not What I Say: The Unintended Consequences of the Homeland Investment Act«, *Journal of Finance* 66, 753–787.
- Feld, L. und J. Heckemeyer (2011), »FDI and Taxation: A Meta-Study«, *Journal of Economic Surveys* 25, 233–272.
- Feld, L., M. Ruf, U. Scheuring, U. Schreiber und J. Voget (2016), »Repatriation taxes and outbound M&As«, *Journal of Public Economics* 139, 13–27.
- Hartman, D. (1985), »Tax policy and foreign direct investment«, *Journal of Public Economics* 26, 107–121.
- House, C. und M. Shapiro (2008), »Temporary Investment Tax Incentives: Theory with Evidence from Bonus Depreciation«, *American Economic Review* 98, 737–768.
- Joint Committee on Taxation (2017), »Estimated Budget Effects of the Conference Agreement for H.R.1, the »Tax Cuts And Jobs Act«, verfügbar unter: <https://www.jct.gov/publications.html?func=startdown&id=5053>.
- Liu, L. (2017), »Where Does Multinational Investment Go with Territorial Taxation? Evidence from the UK«, Working Paper, Oxford University Centre for Business Taxation, verfügbar unter: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/Publications/Working_Papers/Series_17/WP1705.pdf.

Loose, T. (2018), »USA: Zustimmung im Senat – Steuerreform auf der Zielgeraden«, *ISTR-LB – Internationales Steuerrecht Länderbericht*, 6–8.

Ruf, M. und D. Schindler (2015), »Debt Shifting and Thin-Capitalization Rules – German Experience and Alternative Approaches«, *Nordic Tax Journal*, 17–33.

Sinn, H.-W. (1987), *Capital Income Taxation and Resource Allocation*, North Holland, Amsterdam.

Steinmüller, E., G. Thuncke und G. Wamser (2017), »Corporate Income Taxes Around the World – A Survey on Forward-looking Tax Measures and Two Applications«, Working Paper, Research School of International Taxation, verfügbar unter: http://www.rsit.uni-tuebingen.de/WP/RSITWP_05-2017.pdf.

Tax Foundation (2017), »Preliminary Details and Analysis of the Tax Cuts and Jobs Act«, verfügbar unter: <https://files.taxfoundation.org/20171220113959/TaxFoundation-SR241-TCJA-3.pdf>.

Zwick, E. und J. Mahon (2017), »Tax Policy and Heterogeneous Investment Behavior«, *American Economic Review* 107, 217–248.