

Aktivitäten multinationaler Unternehmensgruppen und nationale Wirtschaftsstatistiken

Die Geschäftsaktivitäten internationaler Konzerne stellen die nationale Wirtschaftsstatistik vor große Herausforderungen. Diese rückten in den Blick der Wirtschaftsanalyse, als das Bruttoinlandsprodukt (BIP) Irlands für das Jahr 2015 aufgrund einer Neuordnung der Arbeitsteilung innerhalb von Unternehmensgruppen um ein Viertel angehoben wurde, und zwar ohne dass sich in Irland der Einsatz von Arbeit und Sachkapital nennenswert geändert hätte. Dies zeigt, dass das BIP nach der derzeit geltenden Methodik der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen nicht unbedingt deckungsgleich ist mit der Wirtschaftsleistung, die sich aus dem Zusammenwirken von Arbeitskräften mit dem Kapitalstock im Inland ergibt. Vielmehr zählen beispielsweise Einkünfte aus Lizenzen, die im Ausland im Zusammenwirken mit dem dortigen Einsatz von Arbeit und Sachkapital erwirtschaftet werden, zum Inlandsprodukt. Dies hat zur Folge, dass organisatorische Entscheidungen multinationaler Konzerne beispielsweise zur Steueroptimierung abrupte Verschiebungen der Zurechnung von Wertschöpfungsanteilen zwischen den Volkswirtschaften nach sich ziehen und zu Niveausprüngen des Inlandsprodukts führen können. Die Interpretation wichtiger gesamtwirtschaftlicher Indikatoren wie des Wirtschaftswachstums, der Investitionstätigkeit und des Produktivitätstrends kann dadurch erheblich erschwert werden.

Die Auswirkungen der global organisierten Wirtschaftstätigkeit multinationaler Unternehmensgruppen zeigen sich derzeit vor allem in kleinen Volkswirtschaften mit einem großen Anteil solcher Unternehmen. Ab einer bestimmten Größenordnung können sie aber auch den gesamtwirtschaftlichen Leistungsausweis größerer Wirtschaftsräume sichtbar beeinflussen. So wurde im Jahr 2015 aufgrund der Vorgänge in Irland die Schätzung des BIP-Wachstums für den Euroraum um 0,4 Prozentpunkte angehoben. Noch größere Änderungen ergaben sich in diesem und in den Folgejahren insbesondere beim statistischen Nachweis der Investitionen im Euroraum. Solche Einflüsse beeinträchtigen die Konjunkturanalyse erheblich. Sie ist daher dringend auf eine aussagekräftige Kommunikation der Statistischen Ämter angewiesen.

Zunehmende internationale Verflechtung und amtliche Statistik

Zunehmende Bedeutung multinationaler Konzerne ...

In den vergangenen drei Jahrzehnten verstärkte sich die internationale Verflechtung der Wirtschaftstätigkeit erheblich. Nicht nur der Warenhandel nahm stark zu, sondern auch die Bedeutung grenzüberschreitender Produktions- und Lieferketten und die grenzüberschreitende Erbringung von Finanz- und Beratungsdienstleistungen. Ursächlich hierfür waren politische und institutionelle Veränderungen, wie die zunehmende Liberalisierung internationaler Wirtschaftstätigkeit, unter anderem aufgrund von Fortschritten im Rahmen der Welthandelsorganisation oder im Zusammenhang mit regionalen Zusammenschlüssen wie der Europäischen Union (EU). Zudem verringerte der technische Fortschritt Kommunikations- und Transportkosten drastisch. Die Bedeutung von Unternehmen, die Produktionsstandorte und Tochtergesellschaften in mehreren Ländern unterhalten oder die Teile der Fertigung in rechtlich selbständige ausländische Firmen auslagern, nahm in der Folge ständig zu.¹⁾ Nicht zuletzt aufgrund des Binnenmarkts mit seinen vier Grundfreiheiten gilt dies in besonderem Maß für die EU. In den meisten EU-Mitgliedsländern tragen multinationale Konzerne wesentlich zur Wertschöpfung und Beschäftigung bei.²⁾

... stellt die amtliche Statistik vor große Herausforderungen

Die grenzüberschreitenden Aktivitäten international vernetzter Unternehmen stellen die nationale Wirtschaftsstatistik vor große Herausforderungen.³⁾ Die Praxis der amtlichen Statistik zielt grundsätzlich auf die Erfassung der inländischen Wirtschaftstätigkeit. Kennzeichen multinationaler Unternehmensgruppen ist jedoch die Aufteilung der Aktivitäten auf verschiedene Länder. Die Zuordnung der Aktivitäten und Transaktionen multinationaler Konzerne zu national abgegrenzten Einheiten ist wegen ihrer Komplexität häufig mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden.⁴⁾ Der Aufbau und die Geschäftstätigkeit internationaler Verbände sind zudem äußerst vielfältig. Multinationale Unternehmensgruppen operieren nicht nur im Rah-

men sogenannter horizontaler oder vertikaler Arbeitsteilung.⁵⁾ Entsprechend institutioneller, steuerlicher oder kostenseitiger Gegebenheiten werden auch Mischformen gewählt.⁶⁾

Die Erfassung der Aktivitäten multinationaler Unternehmensgruppen in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen

Grundprinzipien des ESVG 2010

Eine umfassendere Wiedergabe der globalisierten Wirtschaft und der sich wandelnden Produktionsprozesse, insbesondere hinsichtlich der wissensbasierten Leistungserstellung, gehörten zu den Hauptzielen der jüngsten Reform der internationalen Standards der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR). Unternehmensinterne Ausgaben für Forschung und Entwicklung werden seitdem nicht mehr als Vorleistung gewertet, sondern als geistiges Eigentum aktiviert und dem Kapitalstock zugerechnet. Zu den gebietsansässigen Einheiten, denen bestimmte Tätigkeiten der multinationalen Unter-

Anpassung der Standards in jüngster VGR-Reform

1 Vgl.: P. Dicken (2015), *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, 7. Auflage, The Guilford Press; Welthandelsorganisation (2013), *Global value chains in a changing world*; sowie OECD (2013), *Interconnected economies, Benefiting from global value chains*.

2 Vgl.: C. Cadestin, K. de Backer, I. Desnoyers-James, S. Mirondot, M. Ye und D. Rigo, *Multinational enterprises and global value chains: new insights on the trade-investment nexus*, OECD Science, Technology and Industry Working Paper Nr. 05/2018, S. 21; F. Boccarda und T. Picard, *Multinational enterprises and international trade: different country profiles*, INSEE Première Nr.1558; sowie Eurostat, *Multinationale Unternehmensgruppen und ihre Struktur*, <https://ec.europa.eu/eurostat/de/web/experimental-statistics/multinational-enterprise-groups>

3 Vgl.: Vereinte Nationen (2011), *The impact of globalization on national accounts*; Vereinte Nationen (2015), *Guide to measuring global production*; sowie S. Allafi, S. Jung und V. Spies, *Globalisierung in der amtlichen Statistik*, *Wirtschaft und Statistik* 2017 (5), S. 130–148.

4 Vgl.: Vereinte Nationen (2011), a. a. O., S. 13–26.

5 Horizontale Integration betrifft Unternehmen auf gleicher Produktionsstufe. Bei vertikaler Integration sind verschiedene Stufen des Produktionsprozesses in einem Unternehmen vereint.

6 Vgl.: C. Cadestin et al. (2018), a. a. O., S. 8 f.

nehmensgruppen zugeordnet werden, können nun auch sogenannte Zweckgesellschaften gehören. Zudem kommt durchgehend das Prinzip des wirtschaftlichen Eigentumsübergangs zur Geltung. Das Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG) 2010, das auf dem unter Federführung der Vereinten Nationen erstellten System of National Accounts (SNA) 2008 beruht, ist seit dem Jahr 2014 für die Mitgliedsländer der EU rechtsverbindlich.⁷⁾

*Definition
gebietsansäs-
siger Einheiten*

Von zentraler Bedeutung für die Abgrenzung des nationalen Wertschöpfungsbeitrags multinationaler Konzerne ist die Definition sogenannter gebietsansässiger Einheiten. Diesen werden bestimmte Tätigkeiten und Transaktionen zugeordnet.⁸⁾ Eine wesentliche Anforderung an eine solche Einheit ist, dass sie im Inland über einen Zeitraum von mindestens einem Jahr wirtschaftliche Tätigkeiten in signifikanter Größenordnung ausübt. Sie muss aber nicht formal rechtlich unabhängig sein. Auch Filialen, Dienststellen oder Produktionsstätten können in wirtschaftlichem Sinn als gebietsansässig angesehen werden.⁹⁾ Zu den gebietsansässigen Produzenten entsprechend ESVG 2010 können auch sogenannte Zweckgesellschaften gezählt werden.¹⁰⁾ Diese sind formal immer einer größeren Gesellschaft untergeordnet und verfügen vielfach weder über eine nennenswerte Personalausstattung noch über Produktionsanlagen. Deshalb erfüllen sie zumeist nicht das Kriterium der eigenständigen wirtschaftlichen Tätigkeit. Sie werden als gesonderte gebietsansässige Einheit betrachtet, da sie dem Recht ihres Sitzlandes und nicht dem Recht des Sitzlandes der Mutterfirma unterliegen.¹¹⁾

*Zentrale Rolle
des wirtschaft-
lichen Eigen-
tumsbegriffs*

Ein zweites zentrales Prinzip bei der Zuordnung von Aktivitäten zu bestimmten wirtschaftlichen Einheiten ist das Eigentumsprinzip. Transaktionen werden anhand von Eigentumsrechten „im wirtschaftlichen Sinn“ zugeordnet. Wirtschaftlicher Eigentümer im Sinne des ESVG 2010 ist die Einheit, die „den mit dem wirtschaftlichen Gebrauch dieser Werte verbundenen Nutzen beanspruchen kann, da sie auch die damit ver-

bundenen Risiken trägt“.¹²⁾ So können die für die VGR entscheidenden wirtschaftlichen Eigentumsrechte von den rechtlichen abweichen.¹³⁾ In der Praxis dürfte die Zuordnung der Transaktionen jedoch häufig auf die betriebliche Buchhaltung zurückgreifen und sich somit an den rechtlichen Strukturen orientieren.¹⁴⁾ Es ist daher möglich, dass Aktivitäten getrennt erfasst werden, die von den Einheiten einer multinationalen Unternehmensgruppe gemeinsam ausgeführt werden und die bei einer anderen organisatorischen Gliederung zusammen erfasst würden.

Aus dem Eigentumsprinzip folgt für die Abgrenzung des Warenhandels in den VGR, dass Ein- und Ausfuhren als Transaktionen definiert werden, bei denen es zu einem Übergang des wirt-

7 Vgl. hierzu: Vereinte Nationen (2009), System of National Accounts 2008; Verordnung (EU) Nr. 549/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 21. Mai 2013 zum Europäischen System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen auf nationaler und regionaler Ebene in der Europäischen Union; sowie A. Braakmann, Revidierte Konzepte für Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Wirtschaft und Statistik 2013 (8), S. 521–527.

8 Vgl.: Verordnung (EU) Nr. 549/2013, a. a. O., Paragraph 1.61: „Eine [wirtschaftliche] Einheit ist eine gebietsansässige Einheit eines Landes, wenn ein Schwerpunkt ihres wirtschaftlichen Hauptinteresses im Wirtschaftsgebiet des betreffenden Landes liegt, d. h., wenn sie während eines längeren Zeitraums (ein Jahr oder länger) wirtschaftliche Tätigkeiten in diesem Gebiet ausübt.“

9 Als sog. fiktive gebietsansässige Einheiten. Vgl. hierzu: Verordnung (EU) Nr. 549/2013, a. a. O., Paragraph 1.63.

10 Vgl.: Verordnung (EU) Nr. 549/2013, a. a. O., Paragraph 2.17: „Eine Zweckgesellschaft („special purpose entity“ (SPE) oder „special purpose vehicle“ (SPV)) ist gewöhnlich eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder eine Kommanditgesellschaft, die mit ganz spezifischen, eng umrissenen und zeitlich begrenzten Zielen gegründet wird, um finanzielle Risiken, ein bestimmtes steuerliches oder ein aufsichtsrechtliches Risiko auszugliedern.“

11 Im Falle der Gründung einer Zweckgesellschaft im Land der Muttergesellschaft würde sie nicht als gesonderte institutionelle Einheit betrachtet. Vgl.: B. Moulton und P. van de Ven (2018), Addressing the Challenges of Globalization in National Accounts, Paper presented at the NBER Conference on Research in Income and Wealth, S. 4.

12 Vgl.: Verordnung (EU) Nr. 549/2013, a. a. O., Paragraph 15.06.

13 Vgl.: Vereinte Nationen (2009), a. a. O., S. 41. Als Grund wird im ESVG 2010 angegeben, dass „multinationale Kapitalgesellschaften, die ihre Geschäftstätigkeit über Landesgrenzen hinweg organisieren, [vielfach anstreben], die Effizienz der Produktion zu maximieren und die Gesamtsteuerlast zu minimieren. Dies kann zu künstlichen Gesellschaftsstrukturen führen, die unter Umständen nicht die wirtschaftliche Realität widerspiegeln“ (Verordnung (EU) Nr. 549/2013, a. a. O., Paragraph 1.16).

14 Vgl.: B. Moulton und P. van de Ven (2018), a. a. O., S. 7.

Übergang des wirtschaftlichen Eigentums maßgeblich für Warenhandels- transaktion

Transaktionen mit Rechten auf geistiges Eigentum

schaftlichen Eigentums zwischen einer gebietsansässigen und einer gebietsfremden Einheit kommt.¹⁵⁾ Die Statistik soll die Leistungstransaktionen zwischen Gebietsansässigen und Gebietsfremden erfassen. Dies entspricht den aktuellen Buchungsregeln der Zahlungsbilanzstatistik (BPM 6).¹⁶⁾

Auch die Erweiterung der Investitionsdefinition im ESVG 2010 wirkt sich auf die Verbuchung der Transaktionen multinationaler Unternehmensgruppen aus. Unternehmensinterne Aufwendungen für Forschung und Entwicklung werden nach den neuen VGR-Standards zusätzlich zu den schon im ESVG 1995 enthaltenen Computerprogrammen, Suchbohrungen und Urheberrechten als Investitionen gewertet und als immaterielle Vermögensgüter aktiviert.¹⁷⁾ Die Ergebnisse der unternehmensinternen Forschungs- und Entwicklungstätigkeit können ebenso wie andere immaterielle Vermögensgüter mit geistigen Eigentumsrechten geschützt werden. Eine Auslagerung solcher Rechte in Einheiten im Ausland¹⁸⁾ wird als eine grenzüberschreitende Transaktion angesehen, die den inländischen Kapitalstock verringert. Den aufnehmenden Einheiten werden dann auch die aus den Lizenzen stammenden Einkommen als Wertschöpfung zugerechnet.

Beispiele grenzüberschreitender Wirtschaftstätigkeit und ihre Verbuchung im aktuellen ESVG

Diesen Prinzipien folgend ergibt sich eine Reihe von Besonderheiten bei der Erfassung grenzüberschreitender Aktivitäten multinationaler Unternehmensgruppen in Abgrenzung zum traditionellen Außenhandel.¹⁹⁾ Beim traditionellen Außenhandel produziert ein Unternehmen mit inländischem wirtschaftlichem Eigentümer Güter im Inland mit Produktionsfaktoren aus dem Inland, möglicherweise mit Bezug von Vorleistungen (bspw. Rohstoffen) von einem nicht rechtlich verbundenen Unternehmen aus dem Ausland. Bei der Verbuchung in den VGR wer-

den die Erlöse aus einem Verkauf der Ware ins Ausland vollständig den Exporten des Inlands zugeschlagen. Die inländische Wertschöpfung ergibt sich aus dem Ausfuhrerlös abzüglich der Aufwendungen für importierte Vorleistungen.

Lagert nun ein gebietsansässiges multinationales Unternehmen Teile des Fertigungsprozesses ins Ausland aus, entscheiden die wirtschaftlichen Eigentumsrechte auf der jeweiligen Produktionsstufe über die Verbuchung. Bei einer typischen Aufteilung der Produktionskette verbleiben bestimmte vorgelagerte Tätigkeiten wie die Produktentwicklung und erste Produktionsschritte sowie nachgelagerte Tätigkeiten wie die Endfertigung und das Marketing bei der Zentrale, während zwischengelagerte Produktionsschritte bei einer Tochter- oder einer Fremdfirma im Ausland erfolgen. Wechselt die zu bearbeitende Ware im Produktionsprozess

Grenzüberschreitende Produktionskette mit Übergang des wirtschaftlichen Eigentums

¹⁵ Vgl.: Verordnung (EU) Nr. 549/2013, a. a. O., Paragraph 3.162 „Warenexporte und Warenimporte finden statt, wenn zwischen Gebietsansässigen und Gebietsfremden ein Wechsel des wirtschaftlichen Eigentums an den Waren erfolgt. Dies gilt unabhängig davon, ob die Grenze physisch überschritten wird.“

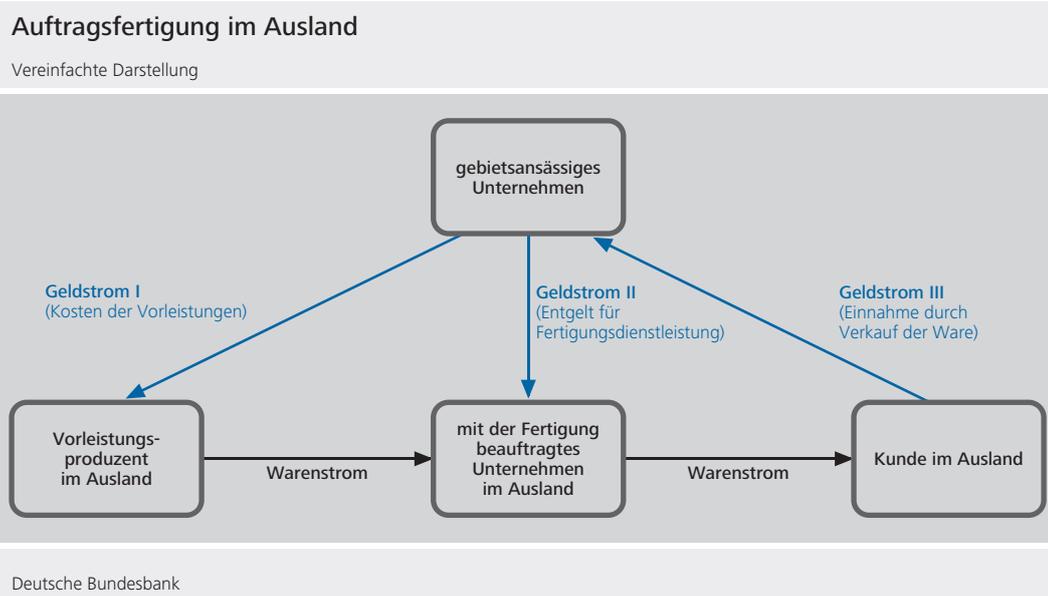
¹⁶ Vgl.: Internationaler Währungsfonds (2009), Balance of Payments and International Investment Position Manual, Sixth Edition (BPM6).

¹⁷ Im ESVG 1995 galten unternehmensinterne Ausgaben für Forschung und Entwicklung noch als Vorleistungen. Die Änderung der Verbuchungspraxis wurde mit der Ähnlichkeit zu anderen Investitionsprozessen und der gestiegenen Bedeutung immaterieller Vermögensgüter im Produktionsprozess begründet. Zu Erfassungsfragen, die mit der Aktivierung des geistigen Eigentums einhergehen, vgl.: OECD, Frascati Manual 2015, Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development; sowie OECD (2010), Handbook on Deriving Capital Measures of Intellectual Property Products; Eurostat (2014), Manual on measuring Research and Development in ESA 2010; und W. Adler, N. Gühler, E. Oltmanns, D. Schmidt, P. Schmidt und I. Schulz, Forschung und Entwicklung in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, Wirtschaft und Statistik 2014 (12), S. 703–718. Im Detail ist die Vorgehensweise bei der Erfassung von Investitionen in geistiges Eigentum derzeit zwischen den EU-Mitgliedsländern noch nicht vollständig harmonisiert. Vgl.: J. Ribarsky, P. Konijn, H. Nijmeijer und J. Zwijnenburg (2018), The Measurement of Stocks and Flows of Intellectual Property Products, Paper prepared for the 35th IARIW General Conference, Copenhagen.

¹⁸ Zu diesen Einheiten können auch Zweckgesellschaften gehören.

¹⁹ Vgl. dazu auch: S. Stapel-Weber und J. Verrinder, Globalisation at work in statistics – Questions arising from the 'Irish case', EURONA, Eurostat review on National Accounts and Macroeconomic Indicators Nr. 2/2016, S. 29–44; sowie S. Avdjiev, M. Everett, P.R. Lane und H. S. Shin, Tracking the international footprint of global firms, BIS Quarterly Review, März 2018.

Traditioneller grenzüberschreitender Handel



den wirtschaftlichen Eigentümer (wenn also bestimmte Nutzen und Risiken auf die Firma im Ausland übergehen), wird die in den jeweiligen Schritten erbrachte Wirtschaftsleistung (Produktionswert minus Vorleistungen) in den jeweiligen Sitzländern als Wertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes verbucht. Die Aufteilung der Wertschöpfung auf In- und Ausland erfolgt im Falle von Transaktionen innerhalb eines multinationalen Unternehmens auf Basis von Verrechnungspreisen. Die Außenhandelstransaktion wird gleichermaßen in den VGR und den Außenhandelsstatistiken erfasst.

Der Wert der Halb- oder Fertigwaren, die während einer Lohnveredelungstransaktion grenzüberschreitend verlagert werden, geht jedoch nicht in den Warenhandel gemäß VGR ein, da dieser lediglich Transaktionen erfasst, die mit einem Eigentumsübergang einhergehen. Die Warenströme und die in den VGR erfassten Einkommensströme fallen somit auseinander, wenn die physische Warenbewegung nicht mit dem Weg der Eigentumsübertragung übereinstimmt. Dies ist der Fall, wenn ein heimisches Unternehmen eine Vorleistung erwirbt, die direkt von einem ausländischen Hersteller an das mit der Fertigung beauftragte gebietsfremde Unternehmen versendet wird oder wenn das Endprodukt von dem gebietsfremden Unternehmen direkt zum ausländischen Kunden ausgeliefert wird. Die Zahlungsströme verlaufen jeweils grenzüberschreitend vom oder zum gebietsansässigen Unternehmen.

Grenzüberschreitende Produktionskette mit Produktion im Ausland über Fertigungsauftrag

Das gebietsansässige Unternehmen kann an das Unternehmen im Ausland auch lediglich einen Fertigungsauftrag erteilen. Dann verbleiben die wirtschaftlichen Eigentumsrechte an der im Produktionsprozess befindlichen Ware bei dem gebietsansässigen Unternehmen. Im ESVG 2010 wird eine solche Fertigungsleistung gegen Entgelt, aber ohne wirtschaftlichen Eigentumsübergang Lohnveredelung genannt: Die im Produktionsprozess befindliche Ware wird gegen Lohn im Ausland „veredelt“.²⁰⁾ Eine solche Fertigungsleistung wird als Dienstleistung angesehen, selbst wenn die Ware in dem gebietsfremden Unternehmen bearbeitet oder verarbeitet wird. Sie wird in der Zahlungsbilanz und den VGR als Import einer Dienstleistung gewertet und sollte im Ausland als Dienstleis-

²⁰ Im Englischen wird dies als „contract manufacturing“, d. h. Auftragsfertigung, bezeichnet.

²¹ Wenn das Endprodukt eine Dienstleistung ist, wird die Wertschöpfung im entsprechenden Dienstleistungssektor verbucht.

Hersteller ohne eigene Fertigungsstätten

Im Extremfall werden nicht nur einzelne Fertigungsschritte, sondern die gesamte Fertigung ausgelagert. Das inländische Unternehmen übernimmt dann beispielsweise lediglich die Produktentwicklung sowie die Festlegung und Kontrolle der Produktionsschritte. In diesem Fall spricht man von Herstellern ohne eigene Fertigungsstätten. Die Verbuchung hängt von den Eigentumsverhältnissen an den in der Produktion eingesetzten Vorleistungen und am Endprodukt ab. Wird der Hersteller ohne eigene Fertigungsstätten auch als wirtschaftlicher Eigentümer der Vorleistungen und somit der Endprodukte angesehen, wird die Fertigung als Lohnveredelung gewertet. Andernfalls gilt der Hersteller als Händler, der ein fertiges Produkt erwirbt und weiterverkauft.²²⁾

Verbuchung von Transithandel

Die Verbuchung auf Grundlage des Eigentumsprinzips findet auch beim sogenannten Transithandel (auch „Dreiecksgeschäfte“ genannt) Anwendung.²³⁾ Bei solchen Geschäften erwirbt ein gebietsansässiger Händler eine Ware von einem gebietsfremden Produzenten und verkauft sie an einen gebietsfremden Kunden, wobei die Ware niemals physisch die Grenzen des Inlands überschreitet. Der „Transit“ über das Inland bezieht sich somit auf die Eigentumsverhältnisse und die Zahlungsströme, nicht auf die physische Bewegung der Ware.²⁴⁾ Hier verbuchen die gesamtwirtschaftlichen Rechenwerke den Gütererwerb durch den Transithändler als negativen Warenexport und den Güterverkauf als positiven Warenexport des Inlands.²⁵⁾ Entscheidend für die Verbuchung als Warenhandelstransaktion ist allein der Übergang der wirtschaftlichen Eigentumsrechte. Die Differenz zwischen den Anschaffungskosten der Ware und dem Verkaufserlös wird als inländische Wertschöpfung erfasst.²⁶⁾

Auslagerung von Rechten an geistigem Eigentum in Tochtergesellschaften im Ausland

Werden Rechte an den Ergebnissen unternehmensinterner Forschung und Entwicklung wie Patente, Marken- und Urheberrechte durch institutionelle Einheiten verwaltet, die ihren Sitz im Ausland haben, wird die anfallende Wertschöpfung auf die Sitzländer der Muttergesellschaft und der die Rechte verwaltende Tochter-

firma aufgeteilt. Der Anteil der auf die Einheit im Ausland entfallenden Wertschöpfung hängt von den Verrechnungspreisen für die Nutzung des geistigen Eigentums ab. Bei einer grenzüberschreitenden Verlagerung von geistigen Eigentumsrechten, bei dem es zusätzlich zu einer Übertragung des wirtschaftlichen Eigentums kommt, werden auch die entsprechenden Wertschöpfungsbeiträge verlagert.²⁷⁾ Ähnliches gilt im Falle der rechtlichen Verlagerung eines Konzernhauptsitzes. Die an diesen Hauptsitz gebundenen Transaktionen einschließlich der Einkommensströme, die sich aus geistigen Eigentumsrechten ergeben, gehen nun in die Wertschöpfung des Ziellandes ein.

Die konkrete Ausgestaltung der grenzüberschreitenden Tätigkeit kann sehr vielfältig sein und komplexe Unternehmensstrukturen umfassen. Beispielsweise kann ein Konzern seinen Hauptsitz in einem Land A haben. Dort finden Forschung und Entwicklung statt. Die Rechte an geistigem Eigentum werden auf eine Zweckgesellschaft in Land B ausgelagert. Die eigentliche physische Produktion der Ware findet in einem Land C mit Vorleistungen aus weiteren Ländern statt. Einheiten in anderen Ländern übernehmen auch den Vertrieb in einer Reihe von Nachbarländern. Die konkrete Verbuchung derart komplexer grenzüberschreitender Unternehmensaktivität in den VGR durch die amtliche Statistik erfordert eine vergleichsweise genaue

Komplexe Geschäftsstrukturen

22 Vgl.: Vereinte Nationen (2015), a. a. O., S. 14 f.: „A principal who completely outsources the transformation process should be classified into manufacturing if and only if it owns the input materials to the production process – and therefore owns the final output.“

23 Vgl.: S. Allafi, S. Jung und V. Spies (2017), a. a. O., S. 139.

24 Der gebietsansässige Händler verbucht einen Zahlungseingang vom gebietsfremden Kunden und einen Zahlungsausgang an den gebietsfremden Produzenten.

25 Vgl.: Verordnung (EU) Nr. 549/2013, a. a. O., Paragraph 18.40; sowie Vereinte Nationen (2009), a. a. O., Paragraphen 14.73 und 26.21.

26 Derartige Transaktionen können auch bei Leasingfirmen auftreten. Diese können z. B. Kapitalgüter vermieten, die niemals physisch im Inland vorlagen, sondern in einem fremden Land produziert wurden und in einem anderen fremden Land genutzt werden. Eigentümer ist die Leasingfirma im Inland.

27 Eine Verlagerung der Wertschöpfungsanteile folgt auch bei einem grenzüberschreitenden Verkauf der Eigentumsrechte.

Kenntnis der Produktionsprozesse und der jeweils vorliegenden wirtschaftlichen und rechtlichen Eigentumsverhältnisse sowie eine sehr weitgehende Abstimmung zwischen den statistischen Ämtern. Da zudem nicht für alle denkbaren Fälle Regelungen und Empfehlungen vorliegen, dürfte über die jeweils anzuwendende Verbuchung sehr komplexer Transaktionen auch fallweise entschieden werden.²⁸⁾

Aussagekraft des Inlandsprodukts als Messgröße für die inländische Produktion

Probleme wegen der Verwendung von Verrechnungspreisen

Aufgrund der zum Teil sehr komplexen Organisationsformen multinationaler Unternehmensgruppen kann die Wertschöpfung trotz strenger Anwendung der Grundsätze des ESVG 2010 nicht immer eindeutig bestimmten nationalen Einheiten zugeordnet werden. Probleme ergeben sich beispielsweise aus dem Ansatz von Verrechnungspreisen für Vorleistungen und für die Nutzung von geistigen Eigentumsrechten. Diese Preise sollen nach den Vorgaben des ESVG 2010 Marktpreisen entsprechen. Viele Leistungen werden aber nicht oder nur selten auf Märkten gehandelt, und es fällt schwer, entsprechende Preise zu finden. Die Unternehmen werden wohl häufig auf Basis konzerninterner Verrechnungspreise melden. Bei diesen gibt es für die Unternehmen Ermessensspielräume. Sie können genutzt werden, um beispielsweise möglichst geringe Einkommen im Inland und entsprechend höhere in einem steuerlich günstigeren Ausland auszuweisen. Dazu werden die Ausfuhren in ein solches Land unterbewertet und die Einfuhren überbewertet. Dann würde der Ausweis des Inlandsprodukts im Inland im Vergleich zu den vermuteten „echten“ Marktpreisen zu gering und im Ausland zu hoch ausfallen.²⁹⁾ International abgestimmte Regulierungsmaßnahmen und steuerliche Vorgaben sollten jedoch zu einer Begrenzung des möglichen Gestaltungsspielraums auf Unternehmensseite führen (siehe die Ausführungen auf S. 74 ff.).

Im Inlandsprodukt eines Landes können sich auch rein organisatorische Entscheidungen multinationaler Unternehmensgruppen widerspiegeln. Bei einer Auslagerung geistiger Eigentumsrechte oder einer Verlagerung des Konzernhauptsitzes, an den geistige Eigentumsrechte gebunden sind, werden die Erträge, die den immateriellen Vermögensgütern zugeordnet werden, grenzüberschreitend verlagert und in der Folge im Ausland als inländische Produktionsleistung gewertet.³⁰⁾ Das Inlandsprodukt kann somit Wertschöpfung enthalten, die nicht aus dem gemeinsamen Einsatz von Arbeitskräften und Kapital im Inland resultiert, sondern aus Einkommensströmen aus Eigentumsrechten, die im Inland in nicht selbst fertigenden Tochtergesellschaften gehalten werden. Das geografische Auseinanderfallen von Fertigungsort, Unternehmenszentrale und dem Sitz verschiedener Tochtergesellschaften ist ein wesentliches Merkmal der globalisierten Wirtschaftstätigkeit. Die derzeitige Erfassung spiegelt die damit einhergehenden Zahlungsströme wider. Es bedeutet aber einen Bruch mit der Vorstellung, Einkommen würden am Ort der Fertigung aus dem Zusammenwirken von Arbeitskräften und Kapital erwirtschaftet.³¹⁾ Damit entfernen sich die VGR-Zeitreihen unter dem Einfluss der Globalisierung von den Konzepten der makroökonomischen Analyse.

Die Auslagerung der Rechte an geistigem Eigentum in nicht selbst produzierende Tochtergesell-

Organisatorische Entscheidungen internationaler Konzerne können Höhe des BIP beeinflussen

²⁸ Für eine Typologie globaler Produktionsstrukturen und deren Verbuchung in der aktuellen VGR vgl.: Vereinte Nationen (2015), a. a. O., S. 7–28.

²⁹ Vgl.: B. Moulton und P. van de Ven (2018), a. a. O., S. 6; sowie Statistisches Bundesamt, Infoblatt Außenhandel, Ursachen für Asymmetrien in den Außenhandelsstatistiken.

³⁰ Eine Auslagerung von Sachkapital hat prinzipiell denselben Effekt, ist aber mit höheren Kosten verbunden als eine Verlagerung von geistigen Eigentumsrechten und entsprechend von geringerer Bedeutung.

³¹ Vgl.: OECD (2016), Irish GDP up by 26.3% in 2015?, abrufbar unter: <http://www.oecd.org/sdd/na/Irish-GDP-up-in-2015-OECD.pdf>. Zur Diskussion der Konsequenzen der breiten Definition von Investitionen in geistiges Eigentum in den derzeitigen VGR vgl. auch: M. de Haan und J. Haynes, R&D capitalisation: where did we go wrong?, EURONA, Eurostat review on National Accounts and Macroeconomic Indicators Nr. 1/2018, S. 7–34; sowie B. Thage und P.R. Jensen (2018), GDP and Globalization, Paper prepared for the 35th IARIW General Conference, Copenhagen.

Globalisierung und amtliche Statistik – der Weg voran

Um den statistischen Herausforderungen zu begegnen, die sich aus der grenzüberschreitenden Wirtschaftstätigkeit internationaler Konzerne ergeben, muss die amtliche Statistik die Erkenntnisse der verschiedenen Fachstatistiken noch besser im Zusammenhang nutzen und sich vermehrt über Grenzen hinweg abstimmen. Darauf zielt eine Reihe von Initiativen auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene ab.

Wichtig erscheint vor allem, durch gemeinsame Definitionen und Standards Meldungen von Unternehmen und Unternehmensgruppen zu vereinheitlichen und somit den Informationsaustausch zu erleichtern: einerseits zwischen Fachstatistiken, andererseits zwischen Datenproduzenten. Die EU beabsichtigt, durch die Framework Regulation Integrating Business Statistics (FRIBS) alle Verordnungen für die Konjunktur- und Strukturstatistiken in einer Rechtsgrundlage zusammenzufassen.¹⁾ Der entsprechende Verordnungsentwurf durchläuft derzeit einen Abstimmungsprozess.²⁾ Diese Verordnung soll die rechtlichen Grundlagen für den Bereich der Unternehmensstatistiken konsolidieren und weiter harmonisieren. Sie beinhaltet eine Reihe von Vorgaben, die für eine verbesserte Erfassung multinationaler Aktivitäten hilfreich sein werden. Die Rolle der nationalen Unternehmensregister wird gestärkt und der Informationsaustausch zwischen den nationalen Unternehmensregistern erleichtert. Der einheitliche europäische statistische Unternehmensbegriff³⁾ soll hierzu in allen Bereichen umgesetzt werden, was bisher nur unvollkommen gelungen war. Informationen zum Warenverkehr können künftig weitgehend in standardisierter Weise ausgetauscht werden, und für den Dienstleistungsbereich werden, wie bislang schon im Produzierenden Gewerbe, Umsätze und Produktion monatlich statt wie bislang vierteljährlich nachgewiesen. Auch

der grenzüberschreitende Handel mit Dienstleistungen und die grenzüberschreitenden Wertschöpfungsketten sollen besser erfasst werden.

Mit der Data-Gaps-Initiative beschlossen die G20-Staaten eine Reihe von Schritten hin zu einer verbesserten Datengrundlage, die auch eine genauere Erfassung multinationaler wirtschaftlicher Tätigkeit zum Ziel hat.⁴⁾ Die zweite Phase dieser Initiative verlangt nun auch auf den Abbau von Hindernissen, die den statistischen Behörden hinsichtlich eines umfassenderen Austauschs von Daten und Metadaten im Wege stehen, ohne dass

¹ Vgl.: B. Waldmüller und J. Weisbrod, Neuere Entwicklungen in den Unternehmensstatistiken, *Wirtschaft und Statistik* 2015 (5), S. 33–48; sowie R. Klein, Konzepte der Weiterentwicklung der Unternehmensstatistiken. FRIBS und die Umsetzung des EU Unternehmensbegriffs, *Statistische Monatshefte Rheinland-Pfalz* 2017 (3), S. 153–159.

² Bundesrat, Drucksache 211/17 vom 6. März 2017: Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über europäische Unternehmensstatistiken zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 184/2005 und zur Aufhebung von zehn Rechtsakten im Bereich Unternehmensstatistiken. Die Arbeit an dem Entwurf findet derzeit in einer Arbeitsgruppe des Europäischen Rates statt.

³ In der europäischen Statistik ist ein Unternehmen die kleinste wirtschaftlich selbständige Einheit mit einem gewissen Maß von Entscheidungsmöglichkeiten. Wenn wirtschaftlich notwendige Aktivitäten, wie etwa die Buchhaltung, in separate Einheiten ausgegliedert werden, besteht das Unternehmen im statistischen Sinne aus mehreren rechtlichen Einheiten. Solche zu einer Unternehmensgruppe gehörenden rechtlichen Einheiten können in unterschiedlichen Ländern ihren Sitz haben. Eine umfassende und einheitliche Umsetzung dieses Konzeptes in der EU steht bisher aus. Siehe: R. Opfermann und M. Beck, Einführung des EU-Unternehmensbegriffs, *Wirtschaft und Statistik* 2018 (1), S. 63–73.

⁴ Einen Überblick zur Rolle der Empfehlungen der zweiten Phase der Data-Gaps-Initiative im Hinblick auf Globalisierungsfragen gibt T. Jellema, S. Stapel-Weber, J. Verrinder und C. Willeke, Overview of statistical initiatives and outcome of the CMFB brainstorming, CMFB Globalisation Workshop, Wien, 4.–5. Juli 2018, S. 19 (<http://www.cmfb.org/publications/cmfb-globalisation-workshop>).

dabei die statistische Vertraulichkeit gefährdet wird.⁵⁾

An dem Projekt „Base Erosion and Profit Shifting“ zur Beschränkung steuerlicher Umgehungsmöglichkeiten multinationaler Unternehmensgruppen und zur Eingrenzung des Steuerwettbewerbs der Staaten beteiligen sich neben den Mitgliedern der OECD und der G20 auch weitere Entwicklungs- und Schwellenländer.⁶⁾ Die Initiative hat zwar keinen statistischen Hintergrund, sie könnte aber erhebliche Bedeutung für die Qualität der Datengrundlagen haben. Das Projekt wurde im Oktober 2015 mit einer Reihe von Empfehlungen abgeschlossen. Mittlerweile wurde mit dem Common Reporting Standard ein automatisierter Informationsaustausch zwischen den Steuerbehörden eingeführt. Die internationalen Leitlinien zu Verrechnungspreisen⁷⁾ wurden aktualisiert, um Ausweichmöglichkeiten einzuschränken. Für Geschäftsvorfälle zwischen verbundenen Unternehmen sind grundsätzlich Preise anzusetzen, die in vergleichbaren Geschäftsvorfällen zwischen unabhängigen Dritten vereinbart worden wären. Die Unternehmen werden zudem verpflichtet, in der externen Berichterstattung ihre wirtschaftlichen Aktivitäten weitgehend nach Ländern aufzuschlüsseln.⁸⁾ Dies wurde in Deutschland bereits in nationales Recht umgesetzt.⁹⁾ Diese Regelungen dürften mittelbar auch die internationale Vergleichbarkeit und Qualität statistischer Angaben verbessern.

Da Globalisierung mit raschen Veränderungen der Organisation multinationaler Unternehmensgruppen einhergehen kann, müssen solche Vorgänge zeitnah erfasst werden. Die Erfassung und Verarbeitung muss zudem international abgestimmt erfolgen, wenn Asymmetrien in den statistischen Angaben verschiedener Länder vermieden werden sollen. Dazu ist eine Verbesserung der statistischen Infrastruktur sowie des Datenaustauschs erforderlich.¹⁰⁾ Zu diesem Zweck werden die Unternehmensregister weiter-

entwickelt. Auf Ebene der EU wird seit einigen Jahren das EuroGroups-Register betrieben. Es stellt Stammdaten für alle Unternehmensgruppen bereit, die in mehr als einem Land der EU aktiv sind, damit eine konsistente statistische Behandlung in den beteiligten Ländern möglich wird. Auch Daten zu den Eigentumsverhältnissen, insbesondere Verflechtungsinformationen, werden bereitgestellt. Parallel dazu baut das Eurosystem mit dem Register of Institutions and Affiliates Data ein Unternehmensregister für den Euroraum auf (vertieft und verbreitert durch AnaCredit, der ESZB-Kreditdatenstatistik).

Für die Erstellung international abgestimmter Statistiken müssen die nationalen und supranationalen Register von den betroffenen Statistikproduzenten im In- und Ausland genutzt werden können. Es wäre hilfreich, wenn die rechtlichen Voraussetzungen für einen Datenaustausch zwischen den nationalen Unternehmensregistern und dem Unternehmensregister des Eurosystems geschaffen würden. Dadurch könnte die statistische Datenbasis und damit die Kohärenz

5 Die Inter-Agency Group on Economic and Financial Statistics (IAG) hat detaillierte Vorschläge zur Umsetzung der Empfehlungen zum Austausch granularer Daten gemacht: IAG, Update on the Data Gaps Initiative and the Outcome of the Workshop on Data Sharing, März 2017. Sie wurden im Juli des vergangenen Jahres als Teil des sog. „Hamburg Action Plan“ von den Staats- und Regierungschefs der G20 ausdrücklich begrüßt.

6 Siehe hierzu die Webseiten des Bundesministeriums der Finanzen unter <https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Themen/Steuern/Beps/beps.html>

7 Vgl.: OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017.

8 Vgl. die Dokumentation der OECD unter <http://www.oecd.org/tax/beps/>

9 BEPS-I Umsetzungsgesetz vom 20. Dezember 2016 (Änderung § 90 Abs. 3 bzw. Einführung § 138a der Abgabenordnung).

10 Für aktuelle Überblicke vgl.: S. Stapel-Weber, P. Konijn, J. Verrinder und H. Nijmeier, Meaningful Information for Domestic Economies in the Light of Globalization – Will Additional Macroeconomic Indicators and Different Presentations Shed Light?, NBER Working Paper, Nr. 24859; sowie Jellema et al. (2018), a. a. O. (<http://www.cmf.org/publications/cmf-globalisation-workshop>). Letzteres Dokument enthält auch Elemente der Zeitplanung.

von finanziellen und nichtfinanziellen Statistiken verbessert werden.¹¹⁾

Für die Zusammenführung der Informationen zu den Aktivitäten der internationalen Unternehmen in unterschiedlichen Jurisdiktionen sind global einheitliche Identifikatoren erforderlich. Für die im europäischen Unternehmensregister gelisteten Einheiten wird bereits ein Identifikator bereitgestellt. Eine weltweite Initiative hin zu einem System eindeutiger globaler Kennungen ist die Förderung des Legal Entity Identifier durch die G20. Dabei handelt es sich um einen numerischen Code, der mit wesentlichen Referenzdaten verknüpft ist.¹²⁾ Zwar ist die Beantragung einer solchen Kennung für Unternehmen grundsätzlich freiwillig. Allerdings sehen die Europäische Finanzmarktverordnung und andere Verordnungen die Angabe eines solchen Identifikators für bestimmte Meldungen bereits verpflichtend vor.

Auch wurde im Jahr 2017 ein europäisches Frühwarnsystem¹³⁾ zur Erkennung erheblicher Umstrukturierungen multinationaler Unternehmensgruppen eingerichtet, das durch möglichst frühzeitigen Informationsaustausch ein koordiniertes Vorgehen zwischen den betroffenen Ämtern und Zentralbanken sichern soll. In einigen statistischen Ämtern in der EU, etwa in Irland und den Niederlanden, wurden mittlerweile sogenannte Large Cases Units gebildet. Diese sollen eine vollständige und konsistente Erfassung der Aktivitäten großer multinationaler Unternehmensgruppen mit Aktivitäten im jeweiligen Inland gewährleisten.

Zur besseren Erfassung des Bruttonationaleinkommens (BNE) hat das Europäische Statistische System ein Pilotprojekt zur Prüfung der Erfassung der Aktivitäten von ausgewählten, sehr großen multinationalen Unternehmensgruppen in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen der Mitgliedstaaten eingerichtet. Für diejenigen Gruppen, die ihren Hauptsitz in Deutschland

haben, werden die Untersuchungen vom Statistischen Bundesamt koordiniert. Es ist vorgesehen, Daten zu diesen Gruppen in nicht anonymisierter Form zwischen den betroffenen Mitgliedsländern und mit Eurostat unter Beachtung rechtlicher Vorgaben auszutauschen.¹⁴⁾ Der Fokus der Prüfung liegt auf der Frage, ob die Wertschöpfung der Unternehmen beziehungsweise ihrer rechtlichen Einheiten vollständig und in den richtigen Mitgliedstaaten der EU verbucht wird. Zudem wird geprüft, ob die mit geistigem Eigentum verbundenen Transaktionen insbesondere hinsichtlich Forschung und Entwicklung angemessen erfasst werden.

Das EuroGroups-Register, das Frühwarnsystem und das BNE-Pilotprojekt sind wichtige Ansätze auf europäischer Ebene für einen granularen Informationsaustausch der Produzenten amtlicher Statistik in Europa. Der Austausch ist allerdings bisher auf wenige eng definierte Felder begrenzt. Für eine durchgreifende Verbesserung der Informationsbasis wäre es erforderlich, den Austausch innerhalb der statistischen Systeme unter Wahrung der Vertraulichkeit insgesamt zu erleichtern, wie es die Phase 2 der G20-Data-Gaps-Initiative in ihrer Empfehlung 20 anregt.

11 Vgl. hierzu auch Empfehlung 2 des Committee of Monetary and Financial Statistics (CMFB) zur statistischen Arbeit mit Unternehmensidentifikatoren und Unternehmensregistern vom 2. Dezember 2016. Das CMFB fordert die Beseitigung der rechtlichen Hindernisse für den Austausch zwischen dem Europäischen Statistischen System und dem Europäischen System der Zentralbanken für statistische Zwecke, im Falle weniger ausgewählter Merkmale auch für nicht statistische Zwecke, siehe <http://www.cmf.org/publications/opinions>

12 <https://www.gleif.org/de/about-lei/introducing-the-legal-entity-identifier-lei>

13 Siehe: S. Allafi, S. Jung und V. Spies, Globalisierung in der amtlichen Statistik, *Wirtschaft und Statistik* 2017 (5), S. 143 f.; sowie Jellema et al. (2018), a. a. O., S. 5 f.

14 Siehe Jellema et al. (2018), a. a. O., S. 6 f.; sowie Destatis, Informationen aus der Statistik 2018 (1), S. 8. In dieser Veröffentlichung werden auch datenschutzrechtliche Herausforderungen in Deutschland angesprochen.

*Sektorale
Zusammen-
setzung des
BIP spiegelt
Einkommens-
ströme wider*

schaften im Ausland hat auch Folgen für die sektorale Zusammensetzung des Inlandsprodukts. So kann im Land des Sitzes der Muttergesellschaft und im Land der Tochtergesellschaft Wertschöpfung im Verarbeitenden Gewerbe ausgewiesen werden, ohne dass entsprechende Fertigungsleistungen im Land erbracht werden oder Produktionskapazitäten für diese Fertigung vorliegen müssen. Die von der Muttergesellschaft selbst erfüllten Aufgaben können Dienstleistungen wie beispielsweise Marketing und Buchhaltung sein. Im Land, in dem die physische Fertigung stattfindet, kann die Leistung hingegen als Dienstleistung (Lohnveredelungsdienstleistung) gebucht werden. Die Statistik misst die in diesen Sektoren erwirtschafteten Faktoreinkommen, zu denen auch das Entgelt für die Nutzung immaterieller Vermögenswerte gehört.

Auswirkungen der Verbuchungspraxis nach ESVG 2010 auf die Wirtschaftsanalyse

Die dargestellten Verbuchungsregeln haben potenziell weitgehende Implikationen für die Analyse gesamtwirtschaftlicher Tendenzen und Zusammenhänge. Dies betrifft nicht nur die Zuordnung der Wirtschaftsleistung zu einzelnen Regionen und Sektoren oder den Ausweis der gesamtwirtschaftlichen Leistung, sondern auch das Wirtschaftswachstum, Ein- und Ausfuhren, die Investitionstätigkeit, Produktivität und Lohnstückkosten.

Sprünge in Zeitreihen nach Verlagerung von Rechtstiteln

Bei einer grenzüberschreitenden Verlagerung von Rechtstiteln an geistigem Eigentum, einer Änderung der Kosten für die Nutzung geistigen Eigentums oder bei einer Verlagerung des Hauptsitzes eines Unternehmens ändert sich auch die Zurechnung der Wertschöpfung zwischen den Ländern. Ausschlaggebend ist da-

bei die Verlagerung des wirtschaftlichen Eigentums. Diese muss nicht notwendigerweise mit Änderungen im eigentlichen Produktionsprozess, im Arbeitskräfte- oder Sachkapitaleinsatz einhergehen. Je nach Größe des betroffenen Landes und der Transaktion kann das einen erheblichen Einfluss auf das BIP und seine Komponenten haben. So wurde im Sommer 2016 das irische BIP nachträglich vom ersten Vierteljahr 2015 an wegen damaliger Umstrukturierungen multinationaler Unternehmensgruppen um nahezu ein Viertel angehoben.³²⁾ Die dahinterstehenden Transaktionen wurden aus Datenschutzgründen zwar nicht bekannt gegeben. Aus der Kommunikation des irischen Statistikamtes und von Eurostat ergibt sich jedoch, dass auf zuvor schon in Irland bestehende rechtlich verbundene Einheiten geistige Eigentumsrechte im Wert von 300 Mrd € (150% des irischen BIP des Jahres 2014) übertragen wurden.³³⁾ Das wirtschaftliche Eigentum an diesen Rechten liegt nach Einschätzung des irischen Statistikamtes nun bei den Einheiten in Irland.³⁴⁾ Deren Lizenzannahmen gehen somit in die irischen Dienstleistungsexporte ein. Zusätzlich werden die irischen Einheiten als Hersteller ohne eigene Fertigungsstätten gewertet, die wirtschaftliche Eigentümer der Vorprodukte und der Endprodukte sind.³⁵⁾ Die im Ausland stattfindende Fertigung wird folglich als Lohnveredelungsdienstleistung verbucht und der Erlös aus dem Verkauf der Endprodukte den irischen Warenexport-

32 Vgl.: Central Statistics Office (2016), National Income and Expenditure Annual Results 2015, Dublin; sowie Deutsche Bundesbank, Zur Revision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen für das Jahr 2015 im Euro-Raum, Monatsbericht, November 2016, S. 17 f.

33 Central Statistics Office (2017), Report of the Economic Statistics Review Group, Dublin; sowie S. Stapel-Weber und J. Verrinder (2016), a. a. O.

34 Vgl.: S. Allafi, S. Jung und V. Spies (2017), a. a. O., S. 142.

35 Vgl.: S. Allafi, S. Jung und V. Spies (2017), a. a. O., S. 142; sowie OECD (2016), a. a. O.: „... the intellectual property is used in contract manufacturing type of arrangements. Under these arrangements, Irish enterprises (among which Irish affiliates of foreign MNEs) involve contract manufacturers, including those domiciled outside Ireland, to produce final products using the blueprints from the IPPs. The subsequent distribution and sale of these products, organised by the Irish enterprises, results in value added being created in the Irish economy, which also includes income generated by the IPP.“

*Verlagerung des
wirtschaftlichen
Eigentums
ändert Zuord-
nung der Wert-
schöpfung
zwischen den
Ländern*

Ausgewählte Wirtschaftsdaten für Irland

2010 = 100, saisonbereinigt



Quelle: Eurostat. ¹ Preisbereinigt.
 Deutsche Bundesbank

ten gemäß VGR zugeschlagen. In den Unternehmenseinheiten neu erstelltes geistiges Eigentum erhöht die irischen Bruttoanlageinvestitionen.

Der außergewöhnlich hohe BIP-Anstieg des Jahres 2015 ging somit insbesondere auf die Irland neu zugeschriebenen Einnahmen aus Lizenzen (Dienstleistungsexporte) und die Verkäufe der Endprodukte (Warenexporte) zurück. Die Gesamtausfuhren einschließlich der Dienstleistungen erhöhten sich in der VGR-Definition entsprechend beinahe um ein Drittel. Demgegenüber stand der verstärkte Bezug von Fertigungsdienstleistungen aus dem Ausland, der zu einer Anhebung der Dienstleistungsimporte um ein Fünftel führte.

Der Ansatz für Investitionen in geistiges Eigentum erhöhte sich im Jahr 2015 um 170%. Anders als bei der Wertschöpfung handelte es sich hierbei aber nicht um eine anhaltende Niveaushiftung. Zwar legten die Investitionsausgaben für geistige Eigentumsrechte auch im Jahr 2016 noch einmal sehr kräftig zu. Im Jahr 2017 verringerten sie sich aber um fast ein Drittel gegenüber dem Vorjahr. Auch über diese Beispiele hinaus gab es in der Folge auffällige Bewegungen in Zeitreihen der irischen VGR. Solche Zeitreihenverläufe sind ohne Zusatzinformationen nicht mehr für die Konjunktur- und Wachstumsanalyse nutzbar.³⁶⁾

Niveaushiftungen und Sprünge in makroökonomischen Zeitreihen aufgrund von Verlagerungen von Rechtstiteln dürften vor allem kleine Volkswirtschaften betreffen. Probleme für die Wirtschaftsanalyse können sich jedoch auch für größere Wirtschaftsregionen ergeben. Ohne eine adäquate Kommunikation von Statistischen Ämtern werden Veränderungen des BIP infolge von Verschiebungen von Eigentumsrechten möglicherweise fälschlich als konjunkturell interpretiert. Gerade bei großen Ländern

Seit 2015 Niveaushiftungen und Sprünge in irischen Zeitreihen

Investitionen in Irland temporär sehr stark ausgeweitet

Sprünge in den irischen Daten erschweren auch Konjunkturanalyse für den Euroraum

³⁶ Vgl.: J. FitzGerald (2018), National accounts for a global economy: the case of Ireland, Trinity Economic Papers Nr. 0418.

besteht die Gefahr, dass solche Niveauverschiebungen und Sprünge wegen ihres geringeren Ausmaßes in Relation zur Gesamtgröße nicht als solche erkannt werden. Beispielsweise wurde infolge der Niveauanhebung des irischen BIP um ein Viertel das Euroraum-BIP um ½% angehoben. Ohne den von Irland ausgehenden Sondereffekt hätte sich für den Euroraum 2015 eine Jahreswachstumsrate des BIP von 1,5% und damit im Vergleich zum Vorjahr mit einer BIP-Wachstumsrate von 1,4% nur eine graduelle Beschleunigung ergeben. Die offizielle Zeitreihe zeigt wegen des irischen Sondereffekts hingegen eine deutliche Verstärkung auf 1,9% an. Das Jahr 2016 hätte dann eine Seitwärtsbewegung der Wachstumsrate gebracht. Eine Betrachtung ohne Irland legt hingegen eine Wachstumsverstärkung nahe, was wohl eher der konjunkturellen Grundtendenz entsprochen haben dürfte.³⁷⁾ Die Investitionen in geistiges Eigentum in Irland waren im Jahr 2016 zudem so bedeutend, dass auch die Investitionskonjunktur im Euroraum durch die offiziellen Angaben zuletzt verzerrt dargestellt wurde. Die offiziellen Euroraum-Angaben zu den gesamten Bruttoanlageinvestitionen deuten auf eine Abschwächung der Aufwärtsdynamik im Jahr 2017 hin. Sieht man vom irischen Beitrag zum Euroraum ab, kommt die sich bessernde Investitionskonjunktur des letzten Jahres hingegen klar zum Vorschein.³⁸⁾ Die Bundesbank verwendet für die Konjunkturanalyse des Euroraums deshalb ergänzend zu den offiziellen VGR-Angaben selbst berechnete Zeitreihen ohne Irland.

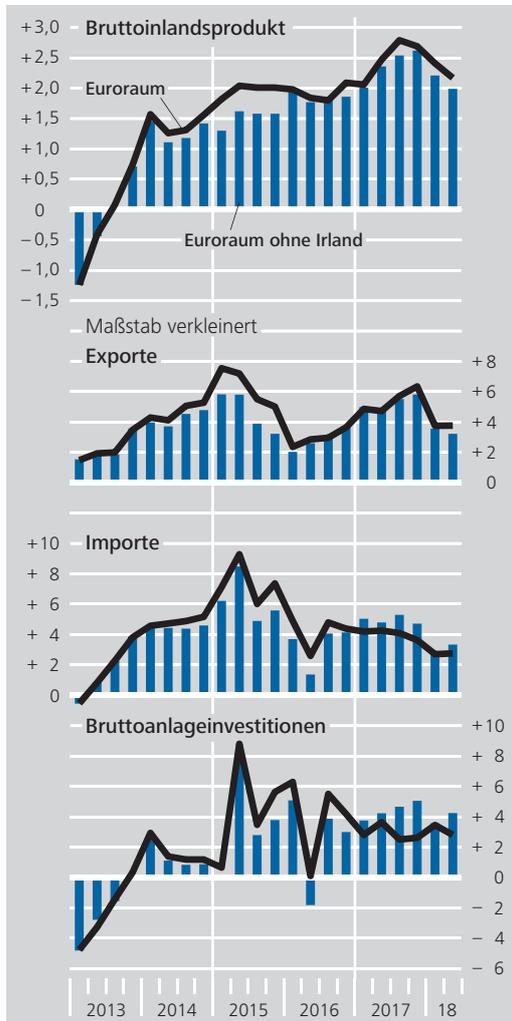
Verzerrung abgeleiteter Indikatoren

Abgeleitete Indikatoren schlechter zu interpretieren

Die Sprünge im BIP erschweren auch die Interpretation zentraler abgeleiteter makroökonomischer Indikatoren. Bei einer vergleichsweise stetigen Entwicklung der Beschäftigung erhöhte sich die durchschnittliche Arbeitsproduktivität in Irland auf der Basis der offiziellen Angaben im Jahr 2015 um gut ein Fünftel. Dies ist aber lediglich Ausdruck einer statistischen Konvention. Die tatsächliche Produktivität der

Ausgewählte Wirtschaftsdaten für den Euroraum einschließlich und ohne Irland

Veränderung gegenüber Vorjahr in %, preis- und saisonbereinigt



Quelle: Eurostat und eigene Berechnungen.
 Deutsche Bundesbank

³⁷ Ähnliche Irregularitäten finden sich auch in Primärstatistiken wie der Industrieproduktion für den Euroraum.

³⁸ Entsprechend der im Sommer 2018 im Rahmen einer Generalrevision veröffentlichten Angaben für die Niederlande gab es auch hier bei den Bruttoanlageinvestitionen größere Änderungen. Nach der neuen Setzung stiegen die realen Investitionsausgaben im zweiten Vierteljahr 2015 saisonbereinigt um 160% gegenüber der Vorperiode. Grund hierfür war eine außerordentlich hohe Zubuchung bei den Investitionen in geistiges Eigentum. Die Investitionen wurden aus Dienstleistungsimporten bezogen. Im dritten Quartal verringerten sich die Bruttoanlageinvestitionen preisbereinigt dann um knapp die Hälfte. Diese Änderungen zeigen sich auch in den Euroraum-Aggregaten. Sie erklären über diesen Basiseffekt auch den Rückgang der Investitionen im Vorjahresvergleich im 2. Vierteljahr 2016. Im Quartalsverlauf erhöhten sich die realen Bruttoanlageinvestitionen hingegen im Jahr 2016 im Euroraum recht stetig. Vgl.: Statistics Netherlands (2018), National accounts 2015 benchmark revision.

irischen Arbeitskräfte dürfte sich in sehr viel geringerem Maß gesteigert haben. Entsprechend erhöhten sich auch die durchschnittlichen Arbeitnehmerentgelte lediglich um knapp 3%. Als Folge hiervon zeigt sich ein Rückgang der Lohnstückkosten um nicht weniger als 15%. Dies entspräche einer spürbar verbesserten Wettbewerbsfähigkeit der irischen Wirtschaft. Tatsächlich dürfte sich die Wettbewerbsposition der in Irland produzierenden Firmen jedoch weit weniger verbessert haben. Ähnliche Probleme für die Aussagekraft von Indikatoren ergeben sich bei weiteren gängigen makroökonomischen Kenngrößen wie beispielsweise dem gesamtwirtschaftlichen Auslastungsgrad, der Lohnquote, dem Leistungsbilanzsaldo, dem Haushaltssaldo und der Staatsschuld, jeweils in Relation zum BIP. All dies hat auch Konsequenzen für die modellbasierte empirische Wirtschaftsforschung.

Differenzen zwischen Warenhandelsangaben nach VGR und Außenhandelsstatistik

Auseinanderfallen von Außenhandelsangaben nach VGR und Handelsstatistik

Während die Warenhandelstransaktionen in den VGR entsprechend ESVG 2010 und der Zahlungsbilanzmethodik BPM 6 auf Grundlage des Eigentumsprinzips abgegrenzt werden, orientiert sich die Außenhandelsstatistik nach wie vor am physischen Grenzübertritt von Waren.³⁹⁾ Zu einem Auseinanderfallen dieser Statistiken kommt es insbesondere bei einem hohen Anteil von Lohnveredelung und bei Transithandelsgeschäften. Dies betrifft die absolute Höhe der Ein- und Ausfuhren, deren Veränderungsrate und auch den Handelssaldo. In Deutschland beispielsweise beliefen sich die Exporterlöse gemäß Außenhandelsstatistik (Spezialhandel) im Jahr 2017 auf 1 279 Mrd € und nach VGR-Definition auf 1 270 Mrd €. ⁴⁰⁾ Auch die Ausgaben für Einfuhren fielen nach der Außenhandelsstatistik höher aus als nach VGR-Konzept. Der Handelssaldo war hingegen nach VGR-Konzept höher (265 Mrd € bzw. 8,1% des BIP im Vergleich zu 244 Mrd € bzw. 7,5% des BIP). Deutlich größere Diskrepanzen ergaben

sich für Irland. Im Jahr 2017 beliefen sich die Warenexporte laut VGR auf 193 Mrd € und damit 65% des BIP. Gemäß der Außenhandelsstatistik waren es 122 Mrd € oder 42% des BIP. Bei den Importen war der Abstand spürbar geringer. Hier schlägt sich nieder, dass in Irland ansässige multinationale Unternehmensgruppen die Fertigung in erheblichem Umfang über Lohnveredelungsaufträge ins Ausland auslagern. Dies wird in den VGR als Dienstleistungsimport gebucht, die Erlöse aus dem Verkauf der produzierten Waren hingegen als Warenexport. Entsprechend fällt der Überschuss im Warenhandel laut VGR-Konzept mit 104 Mrd € beträchtlich größer aus als nach der Handelsstatistik mit 44 Mrd €. ⁴¹⁾ Dies zeigt einmal mehr, wie stark sich die grenzüberschreitenden, an den Warenhandel gebundenen Einkommensströme unter dem Einfluss der Globalisierung von den traditionellen Handelsströmen entfernen können.

■ Ausblick und Initiativen

Die Probleme bei der Erfassung und Zuordnung der Wirtschaftstätigkeit multinationaler Unternehmensgruppen und ihre Implikationen für die Wirtschaftsanalyse wurden in den letzten Jahren intensiv erörtert. In Irland wurde im Jahr 2016 eine Arbeitsgruppe eingesetzt, welche die Niveauverschiebung des BIP erklären und ergänzende Indikatoren zur Messung der inlän-

Alternative Aktivitätsmaße für Irland

³⁹⁾ Ein weiterer Unterschied, der sich aus dieser Definition ergibt, ist, dass der Warenwert in der Außenhandelsstatistik an der Grenze des Inlands bewertet wird (Einfuhr einschließlich Transport- und Versicherungskosten, Ausfuhr ohne Berücksichtigung von Transport- und Versicherungskosten), während die Waren in der Zahlungsbilanz („Warenhandel“) an der Grenze des exportierenden Landes bewertet werden, d. h. immer ohne Transport- und Versicherungskosten. Isoliert betrachtet fallen die Importe im Warenhandel somit kleiner aus als die Importe im Außenhandel. Der Warenhandelssaldo dürfte entsprechend größer ausfallen als der Außenhandelssaldo.

⁴⁰⁾ Der VGR-Warenexport ergibt sich aus dem allgemeinen Warenhandel (dieser umfasst den Spezialhandel und die Ergänzungen zum Außenhandel) sowie der Nettoausfuhr von Waren im Transithandel und dem Export von Nichtwährungsgold. Vgl.: Deutsche Bundesbank, Statistisches Beiheft Zahlungsbilanzstatistik, Tab. I.3.a.

⁴¹⁾ Vgl.: Internationaler Währungsfonds (2017), Selected Issues Ireland, Länderbericht 17/172.

dischen Wirtschaftsleistung konzipieren sollte.⁴²⁾ Seit dem letzten Jahr veröffentlicht das irische statistische Amt ein um bestimmte Aktivitäten multinationaler Unternehmen bereinigtes Bruttonationaleinkommen. Außerdem stellt sie die Wertschöpfung multinationaler Unternehmensgruppen getrennt dar.⁴³⁾ In dieser Hinsicht nimmt das irische Statistikamt eine Vorreiterrolle ein.

*Initiativen zur
Verbesserung
der statistischen
Erfassung
multinationaler
Unternehmen*

Auch auf internationaler Ebene gibt es zahlreiche Initiativen, die sich mit den Herausforderungen der Globalisierung für die amtliche Statistik auseinandersetzen. Das Ziel ist insbesondere, Informationen in größerem Maß grenzüberschreitend zu verarbeiten und die Abstimmung zwischen nationalen statistischen Ämtern und Fachstatistiken zu verbessern (siehe die Ausführungen auf S. 74 ff.). Wichtig wäre aber auch, Standards für die Kommunikation von Niveaushiftungen makroökonomischer Kennziffern infolge bestimmter Aktivitäten

multinationaler Unternehmen zu entwickeln. Die Konjunkturanalyse muss befähigt werden, Umbuchungen von gesamtwirtschaftlich relevanten Entwicklungen zu unterscheiden. Deshalb sollte der Einfluss der grenzüberschreitenden Tätigkeit multinationaler Unternehmensgruppen in der Präsentation makroökonomischer Daten bei Berücksichtigung der geltenden Vertraulichkeitsbestimmungen klarer zum Vorschein kommen.⁴⁴⁾

42 Vgl.: Central Statistics Office (2017), Report of the Economic Statistics Review Group.

43 Als neue Messgröße für die inländische Wirtschaftsleistung wurde das Modified Gross National Income (Modifiziertes Bruttonationaleinkommen) eingeführt. Vgl.: Central Statistics Office (2017), Press Statement Macroeconomic Releases Year 2016 and Quarter 1 2017; sowie Central Statistics Office (2017), Gross Value Added for Foreign-owned Multinational Enterprises and Other Sectors Annual Results.

44 Vgl.: S. Stapel-Weber, P. Konijn, J. Verrinder und H. Nijmeijer (2018), Meaningful Information for Domestic Economies in the Light of Globalization – Will Additional Macroeconomic Indicators and Different Presentations Shed Light?, NBER Working Paper Nr. 24859.