

**DER EINFLUSS DER GLOBALISIERUNG AUF STAATLICHE
HANDLUNGSSPIELRÄUME UND DIE ZIELVERWIRKLICHUNGS-
MÖGLICHKEITEN GESELLSCHAFTLICHER GRUPPEN**

von

Armin BOHNET

Margit SCHRATZENSTALLER

Nr. 2, Giessen, Januar 2001

ZU DEN AUTOREN

Dr. Armin BOHNET ist Professor für Volkswirtschaftslehre, Öffentliche Finanzen und Ordnungs- und Institutionenökonomik an der Universität Gießen sowie Mitglied des Direktoriums des ZEU.

Bevorzugte Forschungsgebiete: Transformationsökonomik, Wirtschaftsordnungstheorie, Wirtschaftspolitik.

Dipl.-Oec. Margit SCHRATZENSTALLER, M. A. (econ.), ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl von Prof. Dr. Bohnet.

Bevorzugte Forschungsgebiete: Wirtschaftspolitik, Steuerpolitik, Beschäftigungspolitik.

INHALTSVERZEICHNIS

0	Einleitung.....	1
1	Indikatoren der Globalisierung.....	2
2	Der Einfluss der Globalisierung auf die nationale Steuer- und Sozialpolitik	6
2.1	Auswirkungen auf die Steuerpolitik.....	6
2.2	Auswirkungen auf die Sozialpolitik	12
3	Konsequenzen der Globalisierung für die verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen und deren Interessenverbände	15
3.1	Eine Klassifikation sozio-ökonomischer Interessengruppen und Interessenverbände	16
3.2	Kennzeichnung der gruppenspezifischen Interessen	17
3.3	Unterschiedliche Betroffenheit der verschiedenen Wirtschaftsakteure	23
4	Fazit	26
	Literaturverzeichnis	27

VERZEICHNIS DER TABELLEN

1	Außenhandelsentwicklung in Deutschland 1960 – 1998.....	2
2	Welthandelsanteile (in v. H.) Deutschlands 1985 – 1997.....	3
3	Zu- und Abflüsse von ausländischen Direktinvestitionen (DI) und Portfolioinvestitionen (PI) in Deutschland 1975 – 1999 (in Mio. DM).....	4
4	Bestände an Direktinvestitionen (DI) in Deutschland Ende 1997.....	4
5	Deutsche Direktinvestitionen 1996 – 1998 (jährlicher Abfluss)	5
6	Körperschaftsteuersätze in den Ländern der Europäischen Union 1980 bis 1998 und ihre Veränderungen	8
7	Klassifikation sozio-ökonomischer Interessengruppen und ihnen zuordenbare Interessenverbände im steuer- und sozialpolitischen Kontext – Beispiel Deutschland.....	17

0 EINLEITUNG

Deutschland ist mit seiner traditionell exportorientierten Volkswirtschaft eine derjenigen Regionen der Weltwirtschaft, die in die zunehmende internationalen Verflechtung besonders stark eingebunden sind. In der wirtschaftstheoretischen und -politischen Literatur und noch mehr in der interessierten Öffentlichkeit ist umstritten, ob dieses wirtschaftliche Zusammenwachsen Deutschlands mit der übrigen Welt insgesamt vorteilhaft ist. Unterschiedliche Bewertungen der Globalisierung dürften vor allem darauf zurückzuführen sein, dass es unter den Betroffenen der Globalisierung sowohl Gewinner als auch Verlierer gibt. Objektive Einschätzungen werden darüber hinaus dadurch erschwert, dass die aus kurzer Sicht feststellbaren Verlierer langfristig durchaus zu Gewinnern werden können und umgekehrt.

Häufig wird die These vertreten, dass in einer globalisierten Weltwirtschaft mit wachsender Faktormobilität die Wirksamkeit der traditionellen wirtschaftspolitischen Instrumente grundlegend beschnitten und die Handlungsfähigkeit des Nationalstaates selbst eingeschränkt wird. Darüber hinaus sehen auch viele an der wirtschaftspolitischen Diskussion und an der Konzeption und Durchführung wirtschaftspolitischer Maßnahmen beteiligte Gruppen durch die Globalisierung ihre ureigenen Interessen bedroht (DONGES 1998, S. 4). Mögliche individuelle, gruppenbezogene oder auch gesamtwirtschaftliche Wohlfahrtsgewinne aus der Globalisierung finden dagegen zumeist weit weniger Beachtung.

Ziel des vorliegenden Beitrags ist es, den Einfluss der Globalisierung insbesondere auf steuer- und sozialpolitische Handlungsspielräume des Staates und in der Konsequenz auf die Zielverwirklichungsmöglichkeiten verschiedener gesellschaftlicher Gruppen herauszuarbeiten. Dazu werden zunächst Indikatoren für die zunehmende Verflechtung Deutschlands mit der übrigen Welt identifiziert und quantifiziert. In einem politisch-ökonomischen Ansatz werden dann die Konsequenzen sich verändernder steuer- und sozialpolitischer Rahmenbedingungen aus Sicht unterschiedlicher sozio-ökonomischer Gruppen ermittelt.

1 INDIKATOREN DER GLOBALISIERUNG

Die wachsende internationale Integration Deutschlands zeigt sich hauptsächlich in einem Anstieg des Welthandels, in vermehrten - häufig spekulativ motivierten - Finanztransaktionen sowie Strömen und Beständen an internationalen Direktinvestitionen.

Die Importquote für Gesamtdeutschland betrug im Jahr 1998 über 21 v. H. und die Exportquote sogar gut 25 v. H., so dass der Außenbeitrag knapp 3,6 v. H. vom BIP ausmachte (Tabelle 1). Auch der Offenheitsgrad ist zwischen 1960 und 1990 kontinuierlich angestiegen, um seit Anfang der neunziger Jahre vereinigungsbedingt bei etwas über 23 v. H. zu stagnieren.

Tabelle 1: Außenhandelsentwicklung in Deutschland 1960 – 1998

	Exportquote in v.H. ¹⁾ (X/BIP)	Importquote in v.H. ²⁾ (M/BIP)	Außenbeitragsquote in v.H. ³⁾ $\left(\frac{X - M}{BIP}\right)$	Offenheitsgrad in v.H. ⁴⁾ $0,5\left(\frac{X + M}{BIP}\right)$
1960	16,79	14,96	1,83	15,87
1970	18,55	16,23	2,32	17,39
1980	23,80	23,19	0,61	23,50
1990	26,50	22,70	3,80	24,60
1998 ⁵⁾⁶⁾	25,01	21,43	3,58	23,22

¹⁾ Exporte im Verhältnis zu BIP zu Marktpreisen.

²⁾ Importe im Verhältnis zu BIP zu Marktpreisen.

³⁾ Außenbeitrag im Verhältnis zu BIP zu Marktpreisen.

⁴⁾ (Exporte + Importe) / 2 im Verhältnis zu BIP zu Marktpreisen.

⁵⁾ Bis 1990 früheres Bundesgebiet, 1998 Gesamtdeutschland.

⁶⁾ Vorläufiges Ergebnis.

Quelle:

STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.-a-) (1975), Tab. 17.1; dass. (1996), Tab. 12.1 und 24.2; dass. (1999), Tab. 12.1 und 24.5; eigene Berechnungen.

Ein zweiter Indikator sind die Welthandelsanteile (Tabelle 2): Die deutschen Exporte, bezogen auf den gesamten Weltexport, die deutschen Importe, bezogen auf den gesamten Weltimport, sowie die Summe aus deutschen Exporten und Importen, bezogen auf die weltweiten Exporte plus Importe. Im Zeitraum von 1985 bis 1997 weisen alle Anteile 1990 Spitzenwerte auf, während sie danach wieder auf das Niveau von 1985 gesunken sind und sich zwischen knapp 8 und über 9 v. H. bewegen.

Tabelle 2: Welthandelsanteile (in v. H.) Deutschlands 1985 – 1997

	Importanteil ¹⁾	Exportanteil ²⁾	Außenhandelsanteil ³⁾
1985	7,81	9,52	8,64
1990	9,85	12,06	10,93
1997 ⁴⁾	7,96	9,37	8,65

¹⁾ Deutsche Exporte im Verhältnis zu weltweiten Exporten.

²⁾ Deutsche Importe im Verhältnis zu weltweiten Importen.

³⁾ Deutscher Außenhandel (Exporte + Importe) im Verhältnis zum weltweiten Außenhandel.

⁴⁾ Gesamtdeutschland.

Quelle:

STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg. -b-) 1989, 1994, 1999, Tab. 7.1, 7.2 und 7.3; eigene Berechnungen.

Zur Entwicklung der grenzüberschreitenden Kapitalströme macht Tabelle 3 zwei bemerkenswerte Tatsachen deutlich: Zum einen fällt der beträchtliche Anstieg an Direkt- und Portfolioinvestitionen seit Anfang der neunziger Jahre auf. Zum anderen ist zu beobachten, dass die Summe der Zu- und Abflüsse von Portfolioinvestitionen (PI) erst seit den neunziger Jahren die Direktinvestitionsströme (DI) übertrifft. Die Nettoealkapitalexporte liegen allerdings seit 1980 über den Nettofinanzkapitalexporten; inzwischen betragen sie ein Mehrfaches der saldierten Portfolioinvestitionen. Diese Entwicklungen wurden durch die umfangreichen Liberalisierungs- und Deregulierungsmaßnahmen auf den Kapital- und Finanzmärkten ermöglicht. Die enormen Fortschritte im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie beförderten insbesondere den rasanten Anstieg ausländischer Finanzkapitalinvestitionen.¹

¹ Vgl. zu politischen Maßnahmen und technischen Faktoren als Voraussetzungen der steigenden Internationalisierung HÄRTEL et al. (Hrsg.) 1996, S. 62 ff.

Tabelle 3: Zu- und Abflüsse von ausländischen Direktinvestitionen (DI) und Portfolioinvestitionen (PI) in Deutschland 1975 – 1999 (in Mio. DM)

	Deutsche DI im Ausland ¹⁾ (Kapitalex- port)	Ausländische DI in Deutsch- land ¹⁾ (Kapitalim- port)	Saldo (Netto- Realkapital- export/- import) ²⁾	Deutsche PI im Ausland ¹⁾ (Kapitalex- port)	Ausländische PI in Deutsch- land ¹⁾ (Kapitalim- port)	Saldo (Netto- Finanzkapi- talexport/- import) ²⁾
1975	4.940	3.325	-1.615	2.629	-1.527	-4.156
1980	8.249	2.069	-6.180	7.712	1.003	-5.309
1990 ³⁾	36.077	2.471	-33.606	24.017	17.015	-7.002
1995	55.163	17.231	-37.932	31.044	87.559	56.515
1996	41.824	-4.863	46.687	57.179	135.320	78.141
1999	185.764	98.476	-87.288	352.620	328.782	-23.838

¹⁾ (-) Abnahme.

²⁾ (+) Nettokapitalimport; (-) Nettokapitalexport.

³⁾ Ab 1990 Gesamtdeutschland.

Quelle:

DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.), verschiedene Jahrgänge.

Tabelle 4 weist aus, dass Ende 1997 der Bestand an deutschen Direktinvestitionen im Ausland knapp 540 Mrd. DM betrug, während ausländische Unternehmen in Deutschland mit etwas mehr als 274 Mrd. DM engagiert waren.

Tabelle 4: Bestände an Direktinvestitionen (DI) in Deutschland Ende 1997

	Deutsche DI ¹⁾ im Ausland	Ausländische DI ¹⁾ in Deutschland	Saldo
Insgesamt (in Mrd. DM)	543,9	274,4	269,5
Anzahl der Unternehmen	23038	10521	12517
Beschäftigte (in 1000)	2994	1530	1464
Jahresumsatz (in Mrd. DM)	1276	976	300

¹⁾ Summe der unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen.

Quelle:

INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT KÖLN 2000, Tab. 4; eigene Berechnungen.

Der Anteil der deutschen Direktinvestitionen, die in Industrieländer flossen, betrug 1998 über 87 v. H. – gegenüber gut 82 v. H. im Jahr 1996 (Tabelle 5). Darunter ging der Löwenanteil in EU-Länder. In Entwicklungs- und Transformationsländer flossen dagegen 1998 nur noch gut 12 v. H., darunter wurden die vergleichsweise größten Volumina in Osteuropa investiert. Allerdings gingen die Direktinvestitionen auch hier in den letzten Jahren zurück.

Tabelle 5: Deutsche Direktinvestitionen 1996 – 1998 (jährlicher Abfluss)

	1996		1997		1998	
	in Mrd. DM	in v. H.	in Mrd. DM	in v. H.	in Mrd. DM	in v. H.
Insgesamt	67,3	100,0	63,6	100,0	146,4	100,0
Industrieländer	55,9	82,3	45,3	71,2	128,4	87,7
Entwicklungs- und Transformationsländer	11,4	16,9	18,3	28,8	18,0	12,3
	5,9	8,8	6,5	10,2	8,2	5,6
Osteuropa	2,6	3,9	2,5	3,9	3,5	2,4
Polen	1,5	2,2	1,6	2,5	1,6	1,1
Tschechische Republik	1,1	1,6	1,1	1,7	1,5	1,0
Ungarn						
	4,1	6,0	5,9	9,3	5,1	3,5
Asien	0,5	2,2	1,6	2,5	0,9	0,6
China	0,5	0,7	1,1	1,7	0,6	0,4
Singapur	0,2	0,3	0,4	0,6	2,1	1,4
Südkorea	0,4	0,6	0,6	0,9	0,0	0,0
Thailand						
	1,1	1,6	5,2	8,2	3,7	2,5
Lateinamerika	0,5	0,7	0,6	0,9	1,9	1,3
Brasilien	0,1	0,2	1,7	2,7	0,5	0,3
Mexiko	0,2	0,3	0,8	1,3	0,4	0,3
Argentinien						

Quelle:
BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT 1999.

2 DER EINFLUSS DER GLOBALISIERUNG AUF DIE NATIONALE STEUER- UND SOZIALPOLITIK

Die in der aktuellen Literatur häufig vorgebrachte These, unter den Rahmenbedingungen der Globalisierung sei eine effektive nationale Wirtschaftspolitik unmöglich oder treffe zumindest auf erhebliche Schwierigkeiten, wird im folgenden für die Politikfelder Steuer- und Sozialpolitik näher beleuchtet. Die Konzentration auf Steuer- und Sozialpolitik ist damit zu rechtfertigen, dass die beiden Bereiche aus der Perspektive der Budgetniveau-Inzidenz unmittelbar zusammenhängen: Ein gegebenes Niveau an Sozialleistungen kann nur bei einer ausreichenden Höhe von Steuereinnahmen und Sozialabgaben bereitgestellt werden. Auf Grundlage eines breiter gefassten Begriffs von Sozialpolitik – Sozialpolitik als Oberbegriff auch für Verteilungspolitik – besteht eine weitere Verbindung zwischen diesen beiden Feldern, denn Steuerpolitik ist ein wichtiges Instrument der staatlichen Umverteilungspolitik. Gehen die Steuereinnahmen aufgrund globalisierungsbedingter Einflüsse zurück, verringert sich zugleich der Handlungsspielraum für die Durchsetzung sozialpolitischer Ziele.

2.1 Auswirkungen auf die Steuerpolitik

Die erste These lautet, dass die aktuellen Entwicklungen in der realwirtschaftlichen und der monetären Sphäre die Handlungsspielräume nationaler Steuerpolitik einengen. Direkt und besonders stark ist die Besteuerung des vergleichsweise mobilen Faktors Kapital betroffen, mittelbar hat die Globalisierung jedoch auch Auswirkungen auf die Besteuerung des weitgehend immobilen Faktors Arbeit.

Steuern auf Kapitalerträge

Bei der Analyse von Ursachen und Konsequenzen des internationalen Steuerwettbewerbs um Kapital muss – was in der Literatur nicht immer berücksichtigt wird – zwischen Portfolio- und Realkapital unterschieden werden, da diese unterschiedliche Mobilitätsgrade aufweisen und grenzüberschreitende Portfolioinvestitionen von anderen Determinanten beeinflusst werden als ausländische Direktinvestitionen.

Die internationale Mobilität von Portfoliakapital ist im allgemeinen höher als die Realkapitalmobilität, worauf die Brutto-Kapitalflüsse in Tabelle 3 hinweisen. Unterschiedlich hohe länderspezifische Steuern auf Kapitalerträge schmälern die Nach-Steuer-Renditen von Finanzinvestitionen in unterschiedlichem Ausmaß und schaffen Anreize für Finanzkapitalanleger, in Länder auszuweichen, in denen Zinserträge bzw. Dividenden niedriger oder überhaupt nicht besteuert werden. Zwar gilt für die Besteuerung privater Kapitalanleger grundsätzlich das Wohnsitzlandprinzip (HAUFLER 1999, S. 135): Die weltweiten Einkünfte müssen im Wohnsitzland versteuert werden, so dass Einkünfte aus Niedrigsteuerländern im Prinzip im Heimatland nachversteuert werden und damit zumindest theoretisch kein Ansatzpunkt für Steuersenkungswettbewerb besteht. Allerdings wird ein hoher Anteil der grenzüberschreitenden Portfolioeinkünfte hinterzogen, vor allem wegen des Fehlens internationaler Melde- und Kontrollvorschriften. Als Konsequenz geraten die Steuersätze auf Erträge aus Portfolioinvestitionen, sowohl auf grenzüberschreitende als auch auf inländische Zins- und Dividendeneinkünfte, zunehmend unter Druck.

Zudem nimmt eine Reihe von EU-Ländern die Portfolioeinkünfte ausländischer Investoren ganz von der Besteuerung aus, so dass die Attraktivität der Anlage im Ausland und der anschließenden Hinterziehung dieser Einkünfte noch erhöht wird. Um die einheimischen Investoren vom Transfer ihres Portfoliakapitals in das Ausland abzuhalten, haben darüber hinaus die skandinavischen Länder sowie Österreich in den vergangenen Jahren so genannte duale Steuersysteme eingeführt, die eine Abkehr vom Prinzip der synthetischen Einkommensbesteuerung bedeuten:² Die Erträge aus immobilien Bemessungsgrundlagen werden höher besteuert als diejenigen der mobilen Bemessungsgrundlagen. Konkret unterliegen insbesondere die Erträge aus Portfoliakapital einem niedrigeren Steuersatz.

Realkapital bzw. Investitionen in produktives Sachkapital weisen eine geringere Mobilität als Finanzkapital auf (SIEBERT 1997, S. 2). Eine Ursache dafür ist, dass Entscheidungen über das Zielland für Direktinvestitionen von Determinanten wie Marktpotential und Absatzerwartungen sowie langfristig stabilen ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen weitaus stärker als von Steuer(satz)differenzen beeinflusst werden, zumindest wenn diese sich in gewissen Bandbreiten bewegen. Allerdings ist die Real-

² Vgl. CNOSEN 1999; SØRENSEN 1994. In Österreich wurde 1993 eine Abgeltungssteuer auf Dividenden und Zinserträge eingeführt; vgl. SENDLHOFER 1997, S. 20 ff.

kapitalmobilität innerhalb bestimmter Ländergruppen mittlerweile erheblich, so dass Unternehmenssteuerwettbewerb hier durchaus eine Rolle spielt. Insbesondere innerhalb der Europäischen Union (EU), in der eine weitgehende formale Freizügigkeit von Kapital gegeben ist und sich die ökonomischen, politischen und kulturellen Differenzen zwischen den Ländern immer mehr verringern, wird der tatsächliche Wettbewerb um mobiles Realkapital und demzufolge der Druck auf die Unternehmenssteuersysteme immer intensiver. Wie Tabelle 6 zeigt, sind in den letzten beiden Jahrzehnten auch die meisten EU-Mitgliedsstaaten in den Steuerwettbewerb eingetreten: Außer Italien, Portugal und Spanien haben alle EU-Länder Zug um Zug die Körperschaftsteuersätze gesenkt, was als ein Hinweis auf eine Art Unterbietungswettbewerb interpretiert werden kann.

Tabelle 6: Körperschaftsteuersätze in den Ländern der Europäischen Union 1980 bis 1998 und ihre Veränderungen

Land	Steuersätze			Steuersatzänderungen in Prozentpunkten 80-98
	1980	1989	1998	
<i>Belgien</i>	33 – 48	43	40,17	- 7,83
<i>Dänemark</i>	40,0	50,0	34,0	- 6,0
<i>Deutschland</i>	56 / 36 ¹⁾	56 / 36 ¹⁾	40 / 30 ¹⁾²⁾	- 16 / - 6 ¹⁾
<i>Finnland</i>	k.A.	k.A.	28	-
<i>Frankreich</i>	50,0	39 / 42 ¹⁾	41,66 ³⁾	- 8,34
<i>Griechenland</i>	38,24	46	35	- 8,4
<i>Großbritannien</i>	52	35	31	- 21
<i>Irland</i>	45	43	32	- 13
<i>Italien</i>	36,25	46,368	37	+0,75
<i>Luxemburg</i>	20-40	34	31,2	-8,8
<i>Niederlande</i>	48	35	35	-13
<i>Österreich</i>	30-55	30	34	-21,0
<i>Portugal</i>	27,83	40,15	34	+6,17
<i>Schweden</i>	57,4	-	28	-29,4
<i>Spanien</i>	33	35	35	+ 2

¹⁾ Für ausgeschüttete Gewinne.

²⁾ 1999.

³⁾ 33,33 normaler Steuersatz, zuzüglich Zuschlag 10 v. H. des Steuerbetrags und zeitlich befristeter Zuschlag 15 v. H. für größere Unternehmen.

Quelle:

BUNDESMINISTERIUM DER FINANZEN (o.J.); BUNDESMINISTERIUM DER FINANZEN 1999, S. 31 f.; eigene Berechnungen.

Ein besonderes Problem stellen Steueroasen dar, die gezielt ausländische Investoren anlocken. Hierbei handelt es sich nicht nur um dubiose außereuropäische Finanzplätze, sondern auch um Länder mit "normalen" Steuersystemen, die allerdings spezielle, diskriminierende Steuervergünstigungen nur für ausländische Investoren anbieten. Von der OECD und der EU werden diese als "unfair"³ bezeichnet. Bekannte Beispiele sind Irland, die Niederlande und Belgien, wo steuerliche Sonderkonditionen – entweder ermäßigte Steuersätze oder reduzierte Bemessungsgrundlagen (WEICHENRIEDER 1995, S. 168 f.) - beispielsweise über spezielle Finanzholding-Konstruktionen genutzt werden können. Dazu richten international tätige Unternehmen in diesen Ländern Zweigstellen ein, deren einziger Zweck es ist, die gesamte Konzernsteuerbelastung zu minimieren, indem durch die Anwendung geeigneter interner Verrechnungspreise (Transferpreise [DEVEREUX 1995, S. 180]) Gewinne aus Ländern mit höheren Steuersätzen in die Niedrigsteuergebiete transferiert werden.⁴ Dazu genügt vielfach die Einrichtung eines Koordinationsbüros mit nur wenigen Beschäftigten; die Verlagerung umfangreicher Aktivitäten ist hierzu nicht erforderlich. Selbst wenn also das Produktionskapital relativ wenig mobil sein sollte, werden Steuervermeidungsstrategien durch Verschiebungen der Bemessungsgrundlage in Länder mit niedrigeren Steuersätzen ermöglicht (SCHJELDERUP, SØRGARD 1997, S. 277).

Eine weitere Steuerminimierungs-Alternative sind so genannte Thin-Capitalization-Konstruktionen, die vorsehen, dass zu einem Multinationalen Unternehmen (MNU) gehörige Unternehmen in Hochsteuerländern mit wenig Eigenkapital ausgestattet werden. Sie erhalten dafür Kredite von verbundenen Unternehmen in Ländern mit vergleichsweise niedrigen Unternehmenssteuersätzen, so dass das MNU insgesamt seine Steuerlast verringern kann: Während die Zinszahlungen die Steuerbemessungsgrundlage des Unternehmens im Hochsteuerland verringern, kommen sie dem Unternehmen im Niedrigsteuerland in Form einer geringeren Steuerschuld zugute (WEICHENRIEDER 1995).

³ Zu Kriterien für unfairen Steuerwettbewerb vgl. OTREMBA 1997, S. 260.

⁴ Zu Beispielen vgl. MÜLLER 1998 und GRIGAT 1997.

Thin Capitalization und Transferpreisgestaltung werden von MNU unter Nutzung der Steuergesetze sowohl in Steueroasen, die "Steuerdumping"⁵ betreiben, als auch in Niedrigsteuerländern angewendet, die sowohl in- als auch ausländischen Investoren relativ niedrige Steuersätze bieten. Voraussetzung dieser Steuervermeidungsstrategien ist, dass die Besteuerung von Unternehmensgewinnen im Gegensatz zu den Erträgen aus Portfolioinvestitionen im Prinzip dem Quellenprinzip folgt (HAUFLER 1999, S. 139). Unternehmensgewinne werden zunächst am Ort ihrer Entstehung besteuert, unabhängig davon, ob sich das Unternehmen in in- oder ausländischem Eigentum befindet. Handelt es sich um eine Niederlassung eines ausländischen Mutterunternehmens, werden die repatriierten Gewinne in dessen Sitzland entweder ganz von der Besteuerung ausgenommen (diese Freistellung ist in den meisten EU-Doppelbesteuerungsabkommen vereinbart) oder die im Ausland gezahlten Körperschaftsteuern werden auf die inländische Körperschaftsteuerschuld angerechnet (Anrechnungsmethode) beziehungsweise von der Bemessungsgrundlage abgezogen (Abzugsmethode). Doch auch im letzteren Falle kann zumindest bis zur Repatriierung der Gewinne im Endeffekt von einer Quellenbesteuerung (HAUFLER 1999, S. 139) und damit der Möglichkeit internationalen Steuerwettbewerbs um Direktinvestitionen ausgegangen werden. Die Steuerbelastung des Gastlandes stellt dann nämlich eine Definitivsteuer für das Mutterunternehmen dar, so dass die Höhe des Steuersatzes ceteris paribus durchaus zu einem wichtigen Standortwahlkriterium werden kann.

Dem europäischen Steuersenkungswettbewerb im Bereich der Kapitaleinkommensbesteuerung hat sich auch Deutschland nicht entzogen, vor allem nicht bei der Körperschaftsbesteuerung. Die Bundesregierung aus SPD und Bündnis 90/Die Grünen hat Mitte 2000 die Senkung der Unternehmenssteuern auf 25 v. H. bei gleichzeitiger Vereinheitlichung des Steuersatzes auf ausgeschüttete und thesaurierte Gewinne verabschiedet (Steuerreform 2000), so dass Deutschland nun den niedrigsten Körperschaftsteuersatz in der Europäischen Union aufweist. Selbst wenn die Gewerbesteuer als gewinnabhängige Steuer berücksichtigt wird,⁶ befindet sich Deutschland bei den nominalen Steuersätzen im Mittelfeld.

⁵ Dieser Ausdruck wird in der Literatur gelegentlich bezüglich des unfairen Steuerwettbewerbs verwendet; vgl. etwa GRIGAT 1997.

⁶ Da die Gewerbesteuer eine Kostensteuer ist, die als Betriebsausgabe vom körperschaftsteuerpflichtigen Gewinn abgezogen wird, kann die Gesamtbelastung nicht durch einfache Addition der Steuersätze ermittelt werden.

Weniger intensiv hat der Steuerwettbewerb bisher die Besteuerung der Personen- und Einzelunternehmen erfasst, die im Durchschnitt weniger mobil sind als die international agierenden Kapitalgesellschaften. Dies schlägt sich auch in der Steuerreform 2000 nieder, die eine Besserstellung der Kapitalgesellschaften gegenüber den einkommenssteuerpflichtigen Personengesellschaften vorsieht, da letztere ihre (einbehaltenen und ausgeschütteten) Gewinne mit ihrem persönlichen Einkommensteuersatz versteuern müssen. Der Steuerwettbewerb richtet sich also hauptsächlich auf die MNU, deren internationales Direktinvestitionsverhalten durch eine entsprechende Steuergestaltung beeinflusst werden soll.

Steuern auf Arbeitseinkommen

Im allgemeinen wird angenommen, dass der Faktor Arbeit weitgehend immobil ist, dass also Veränderungen in den Steuer- und Abgabensystemen, die Arbeitnehmerhaushalte betreffen, nicht zu deren Abwanderung führen. Allerdings wird dieses Ergebnis mittlerweile gelegentlich in Frage gestellt, indem argumentiert wird, dass eine Differenzierung zwischen immobilen Arbeitnehmerhaushalten mit niedrigen bzw. mittleren Qualifikationen einerseits und hochqualifizierten und international sehr mobilen Haushalten andererseits erforderlich sei. Wenn auch das theoretische Argument plausibel erscheint, spricht derzeit dennoch wenig dafür, dass es eine gesamtwirtschaftlich bedeutende Anzahl international hoch mobiler Haushalte gibt, die schon auf marginale Änderungen der Steuer- und Abgabenbelastung auf ihre Arbeitseinkünfte mit Abwanderung in Niedrigsteuerländer reagieren. Es kann allerdings nicht ausgeschlossen werden, dass innerhalb der EU zumindest langfristig die Mobilität einkommensstarker Haushalte zunehmen wird.

Unabhängig davon wird der Kapitalsteuerwettbewerb die Arbeitnehmerhaushalte dann treffen, wenn Einnahmenverluste aus einer Senkung der Kapitalbesteuerung durch die verstärkte Besteuerung der Arbeitseinkommen kompensiert werden. Hierdurch verschiebt sich die Steuerstruktur, das heißt die funktionelle Steuerlastverteilung wird zuungunsten der vergleichsweise immobilen Arbeitseinkommen umgeschichtet. Im Bereich der Besteuerung der Arbeitseinkommen sind sodann auch die Sozialabgaben von Bedeutung. Hohe Lohnnebenkosten erhöhen die Lohnstückkosten insgesamt und reduzieren die Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich. Hieraus resultiert das Bestreben der Unternehmen, Arbeitskräfte zu entlassen oder die Abgabenbelastung der Arbeitseinkommen zu reduzieren.

2.2 Auswirkungen auf die Sozialpolitik

Die zweite These lautet, dass der Sozialstaat als Folge der Globalisierung auf eingeschränkte Handlungsspielräume stößt, während gleichzeitig zur Abfederung internationalisierungsbedingter externer Risiken zusätzliche staatliche Aufgaben und Ausgaben bewältigt werden müssen (RODRİK 1998). Hierzu gehören vor allem der Abbau der Massenarbeitslosigkeit sowie die Schaffung adäquaten und ausreichenden Humankapitals. Diese doppelte Beschränkung öffentlicher Haushalte wird in der Literatur als "fiscal squeeze" (GRUNBERG 1998) bezeichnet.

Druck auf das Niveau der sozialen Sicherungsleistungen ergibt sich zunächst dadurch, dass der internationale Steuerwettbewerb die Besteuerungsmöglichkeiten mobiler Bemessungsgrundlagen verringert und dadurch den finanziellen Spielraum des Staates verengt. Werden die Einnahmefälle bei den Steuern nicht durch steigende Verschuldung kompensiert, müssen staatliche Ausgaben und damit zumeist auch steuerfinanzierte soziale Leistungen gekürzt werden. Da aber bis auf wenige Ausnahmen – vor allem Deutschland – die EU-Länder ihre Steuersatzsenkungen der letzten beiden Jahrzehnte durch die Verbreiterung der Bemessungsgrundlage gegenfinanziert haben (tax-cuts-cum-base-broadening), sind die Einnahmen aus der Körperschaftsteuer bislang konstant geblieben, sowohl was ihren Anteil an den gesamten Steuereinnahmen als auch am BIP anbelangt (GENSER, HAUFLE 1999, S. 321). Allerdings stoßen Gegenfinanzierungsmaßnahmen letztlich an Grenzen, und nicht nur Deutschland setzt derzeit eine Netto-Steuerentlastung auch der Unternehmen durch. Langfristig erscheinen also Ausgabenkürzungen unvermeidlich.

Eine weitere Begründung dafür, dass die Aufrechterhaltung eines ausgebauten Sozialstaates zunehmend erschwert wird, liefern – auf der Basis des bekannten Tiebout-Modells (TIEBOUT 1956) – Feld/Kirchgässner (FELD, KIRCHGÄSSNER 1995, S. 564 f.). Sie argumentieren, dass die zumindest in der EU erwartete steigende Mobilität der privaten Haushalte die Spielräume für Umverteilungsmaßnahmen durch progressive Besteuerung der höheren Einkommen sowie die Gewährung von Transfers an niedrigere Einkommen verringern wird. Staaten mit einem höheren Niveau an Sozialleistungen und demzufolge höheren Steuern ziehen diejenigen Haushalte an, die höhere Transferleistungen erwarten, das heißt die ärmeren Haushalte. Wird dagegen eine Kombination aus niedrigeren Steuern und geringeren Sozialleistungen angeboten, dürfte dies vor allem für die reicheren Haushalte attraktiv sein, denen ein geringeres

Steuerniveau zugute kommt. Als Konsequenz erwarten Feld/Kirchgässner entweder zunehmende regionale Einkommensungleichheiten oder die weitgehende Beseitigung von Umverteilungsmaßnahmen. Sinn fasst dieses Ergebnis wie folgt zusammen: "The losers of tax competition will be those who cannot escape and those who benefit from a large government sector" (SINN 1990, S. 501).

In einem paritätisch durch Arbeitgeber und Arbeitnehmer beitragsfinanzierten sozialen Sicherungssystem steht der Umfang der sozialen Sicherung darüber hinaus zur Disposition, weil die Sozialbeiträge Lohnnebenkosten für die Unternehmen darstellen, deren Höhe als ein Faktor im internationalen Standortwettbewerb von Bedeutung ist (FRANZMEYER 1999, S. 27). Dies gilt vor allem dann, wenn die internationale Konkurrenz hauptsächlich über preislichen Wettbewerb ausgetragen und die nationale Wettbewerbsfähigkeit durch zu hohe Lohn- beziehungsweise Lohnstückkosten beeinträchtigt wird. Die jüngsten Sparpakete der deutschen Bundesregierung zur Senkung der Sozialausgaben sowie die Umfinanzierung der Gesetzlichen Rentenversicherung durch Ökosteuereinnahmen sind in diesem Zusammenhang als Maßnahmen zu sehen, durch die die Lohnnebenkosten reduziert werden können und damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit gestärkt werden kann.

Auch Löhne und Arbeitsbedingungen geraten zunehmend unter Druck. Es wird argumentiert, dass die in den letzten Jahren massiv gestiegenen Abflüsse von Direktinvestitionen aus Deutschland zu einem Sinken der deutschen Investitionsquote und damit zu einer Verschlechterung der Beschäftigungssituation beigetragen hätten. Verschärft werde dies durch das Ausbleiben ausländischer beschäftigungsschaffender Direktinvestitionen (FRANZMEYER 1999, S. 28). Mitverantwortlich dafür seien nicht nur zu hohe Löhne, sondern auch ein zu hohes Niveau an gesetzlichen und tariflichen Arbeitnehmerschutzvereinbarungen. Die Folge war ein steigender Druck auf die Gewerkschaften zur Mäßigung ihrer Lohnforderungen und zu Zugeständnissen hinsichtlich der Flexibilisierung der Arbeitsbeziehungen auf betrieblicher Ebene.

Trotz der aktuellen konjunkturellen Verbesserung der Beschäftigungssituation ist ein langfristiges Problem, mit dem der deutsche Sozialstaat konfrontiert wird, die langanhaltende Massenarbeitslosigkeit. Eine wachsende Anzahl von Unternehmen agiert transnational und versucht, durch gezielten weltweiten Bezug von Produktionsfaktoren ihre Gesamtkostenbelastung zu minimieren. Bezogen auf den Produktionsfaktor Arbeit impliziert dies, dass Produzenten die Möglichkeit nutzen, Wertschöpfungsketten in der

Weise aufzusplitten, dass vor allem einfache Tätigkeiten in sogenannte Niedriglohnländer verlagert werden (KRUGMAN 1995, S. 332; FEENSTRA 1998, S. 31 f.). Dieser internationalen Lohnkonkurrenz könnte prinzipiell damit begegnet werden, dass die Reallöhne für diese unqualifizierten Tätigkeiten gesenkt werden. Da aber die Löhne in Deutschland nach unten hin kaum flexibel und zudem die Lohnsenkungsmöglichkeiten dadurch beschränkt sind, dass in diesen Arbeitsmarktbereichen Armut nicht in Kauf genommen werden soll (FRANZMEYER 1999, S. 27), tritt auf dem Arbeitsmarkt eine Mengenreaktion, das heißt also ein Anstieg der Arbeitslosigkeit, ein.

Zwar müssen die Aussagen und Implikationen des Heckscher-Ohlin-Samuelson-Modells⁷ sowie des darauf aufbauenden Faktorpreisausgleichstheorems, die einem Großteil der einschlägigen außenwirtschaftlichen Untersuchungen zugrunde liegen, vor dem Hintergrund ihrer recht restriktiven Annahmen vorsichtig interpretiert werden.⁸ So ist der Güterhandel zwischen den "Hochlohn-" und den "Niedriglohnländern" zu gering, um den Ausgleich oder auch nur eine weitgehende Angleichung der Faktorpreise bewirken zu können.⁹ Dennoch ist in der Tendenz festzustellen, dass in Deutschland als kapitalreichem Land eine Spezialisierung auf die Produktion von human- und realkapitalintensiven Gütern zu Lasten der arbeitsintensiven Sektoren stattfindet, in denen einfache Arbeit beschäftigt wird. Unter der Voraussetzung, dass die Löhne nach unten starr sind, werden in diesen Branchen – Beispiel Textilindustrie – vergleichsweise gering qualifizierte Arbeitnehmer freigesetzt. Darüber hinaus wird die Globalisierung auch in Deutschland den strukturellen Wandel weg vom Verarbeitenden Gewerbe hin zu Dienstleistungen vorantreiben. Da der größte Teil der produktionsbezogenen und ein ebenfalls nicht unbeträchtlicher Anteil der konsumnahen Dienstleistungen in hohem Maße realkapital- bzw. humankapitalintensiv sind, wird dieser Wandel die zunehmende strukturelle Arbeitslosigkeit bei Arbeitnehmern mit veralteten bzw. mit geringen Qualifikationen weiter erhöhen (BERTHOLD 1997, S. 57; DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (Hrsg.) 1997, S. 417).

⁷ Vgl. zu einer knappen Darstellung des Heckscher-Ohlin-Samuelson-Modells FEHN, THODE 1997, S. 397 ff.

⁸ Vgl. zu den Prämissen des Faktorpreisausgleichstheorems ROSE, SAUERHEIMER 1999, S. 419 f.

⁹ Vgl. KRUGMAN 1999, S. 83; zur Kritik auch DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (Hrsg.) 1997, S. 414; KNORR 1997, S. 326.

3 KONSEQUENZEN DER GLOBALISIERUNG FÜR DIE VERSCHIEDENEN GESELLSCHAFTLICHEN GRUPPEN UND DEREN INTERESSENVERBÄNDE

Die oft kontroversen Bewertungen des Globalisierungsprozesses haben ihren Ursprung vor allem in unterschiedlichen Interessen der Betroffenen. Dies gilt zum einen für Länder mit unterschiedlichem Entwicklungsstand. Bereits die traditionellen Außenhandelstheorien, zu denen auch das oben skizzierte Heckscher-Ohlin-Samuelson-Theorem beziehungsweise das Faktorpreisausgleichstheorem gehören, weisen darauf hin, dass die wachsende internationale Verflechtung von Handels- beziehungsweise Produktionsaktivitäten auf weniger entwickelte Länder andere Rückwirkungen als auf die mit ausgereiften Technologien sowie dem entsprechenden Humankapital ausgestatteten Industrieländer entfaltet. Es ist jedoch umstritten, ob die Gruppe der entwickelten Länder insgesamt mehr oder weniger als die Gruppe der Entwicklungsländer von den aktuellen Globalisierungstendenzen profitiert (KRUGMAN, VENABLES 1995, S. 858; GUNDLACH, NUNNENKAMP 1998), ob es sich überhaupt um ein Positivsummenspiel handelt oder ob die Globalisierung nicht vielmehr als Nullsummenspiel aufgefasst werden muss (HANESCH 1999, S. 5).

Dieser Frage – so interessant sie ist – wird im folgenden nicht weiter nachgegangen. Hier sollen stattdessen die intra-nationalen Gegensätze herausgearbeitet werden, die hauptsächlich darauf beruhen, dass Vor- und Nachteile für einzelne sozio-ökonomische Interessengruppen in einer Gesellschaft vielfach nicht zusammenfallen. Im folgenden werden deshalb am Beispiel Deutschlands zuerst die wichtigsten sozio-ökonomischen Interessengruppen sowie die Verbände, die sich zur Vertretung ihrer Interessen zusammengeschlossen haben, und deren Interessen identifiziert. Anschließend werden gruppenspezifische positive oder negative Effekte aus den beschriebenen Veränderungen der steuer- und sozialpolitischen Rahmenbedingungen herausgearbeitet.

3.1 Eine Klassifikation sozio-ökonomischer Interessengruppen und Interessenverbände

Zunächst liegt es nahe, zwischen den sozio-ökonomischen Interessengruppen private Haushalte, private Unternehmen und Staat zu unterscheiden, die in sich zwar bestimmte gemeinsame wirtschaftliche Interessen haben, sich aber zu deren Vertretung nicht notwendigerweise organisiert haben. Von ihnen sind Interessenverbände abzugrenzen: Sie entstehen dann, wenn sich alle oder ein Teil der Mitglieder in einer Interessengruppe organisieren, um durch verschiedene Formen der Einflussnahme im polit-ökonomischen Prozess die gemeinsamen Interessen zu vertreten und durchzusetzen.¹⁰ Dabei ist einerseits zu beachten, dass es nicht nur zwischen, sondern auch innerhalb einzelner Interessengruppen widerstreitende Interessen geben kann. Andererseits können einzelne Interessenverbände durchaus auch die Interessen verschiedener Interessengruppen vertreten. Anhand des Beispiels Deutschland lassen sich die in Tabelle 7 dargestellten Aktivitäten, Interessen sowie Interessenverbände der genannten Interessengruppen differenzieren.

¹⁰ Vgl. zu dieser Abgrenzung KLEPS 1979, S. 177.

Tabelle 7: Klassifikation sozio-ökonomischer Interessengruppen und ihnen zuordenbare Interessenverbände im steuer- und sozialpolitischen Kontext – Beispiel Deutschland

	<i>private Haushalte</i>	<i>private Unternehmen</i>	<i>Staat</i>
<i>Aktivitäten</i>	Arbeitsangebot Kapitalangebot Transfernachfrage Steuer- und Abgabenzahlung	Arbeitsnachfrage Kapitalnachfrage Subventionsnachfrage Steuer- und Abgabenzahlung	Erhebung von Steuern und Abgaben Transfer- und Subventionszahlungen
<i>Interessen</i>	Hohe Arbeitseinkommen Arbeitsplatzsicherheit Ausreichende soziale Sicherung Kapitaleinkommensmaximierung Niedrige Steuer- und Abgabenbelastung	Gewinnmaximierung Qualifiziertes Arbeitsangebot Optimale Kombination aus Steuerbelastung und öffentlichen Leistungen	Erfüllung der gestellten Aufgaben Eigennutzmaximierung Erwirtschaftung stabiler und ausreichender Steuer- und Abgabeneinnahmen
<i>Interessenverbände</i>	Gewerkschaften Wohlfahrtsverbände ¹⁾ Aktionärsvereine Bund der Steuerzahler	Arbeitgeberverbände Unternehmensverbände (branchenspezifisch und branchenübergreifend)	Wohlfahrtsverbände ¹⁾ Selbstverwaltungsorgane Interessenverbände der Gebietskörperschaften (Städtetag, Gemeindetag)

¹⁾ Wohlfahrtsverbände vertreten in der Regel sowohl die Interessen der privaten Haushalte als auch des Staates.

Quelle:
EIGENE DARSTELLUNG.

3.2 Kennzeichnung der gruppenspezifischen Interessen

Private Haushalte

Die Interessen der privaten Haushalte ergeben sich vor allem aus ihrer Funktion als Anbieter von Produktionsfaktoren (Arbeitskraft und Ersparnisse, die über die Finanzintermediäre an die Unternehmen weitergegeben werden). Außerdem treten sie als Nachfrager nach sozialer Sicherung bzw. entsprechenden Transfers sowie als Steuersubjekte auf.

Innerhalb des Haushaltssektors ist allerdings nach Art und Höhe des Faktorangebots zu differenzieren. Die privaten Haushalte bieten Humankapital oder nur einfache Arbeit auf dem Arbeitsmarkt an. Die Höhe des Arbeitseinkommens und Arbeitsplatzsicherheit sind in der Regel positiv mit der Qualität des Arbeitsangebots korreliert. Nur ein Teil der privaten Haushalte kann Ersparnisse bilden und auf dem Kapitalmarkt anlegen. Häufig sind es dieselben Haushalte, die auch über Humankapital verfügen. Vereinfacht können daher die privaten Haushalte in eine Gruppe mit relativ niedrigen Einkünften aus Arbeit und Kapital, aber aufgrund niedrigerer Arbeitsplatzsicherheit und Arbeitseinkünfte überdurchschnittlich hoher Nachfrage nach Transferleistungen, und in eine Gruppe mit hohen Einkünften sowie niedriger Transfernachfrage unterschieden werden. Für die Gruppe der "ärmeren" Arbeitnehmerhaushalte steht soziale Absicherung im Vordergrund, während die Senkung der Steuer- und Abgabenbelastung für sie weniger bedeutend ist, da sie ohnehin nur über relativ geringe besteuerbare Einkünfte verfügen. Umgekehrt sind die "reicheren" Arbeitnehmer- und Selbständigenhaushalte an einer Senkung von Steuern und Abgaben auf Arbeits- wie auf Kapitaleinkünfte vorwiegend durch die Einschränkung des staatlichen Transferangebots interessiert, da sie von Steuersenkungen überdurchschnittlich profitieren, von sinkenden Transferleistungen aber kaum betroffen werden.

Von den aktiv im Produktionsprozess integrierten Haushalten müssen die nicht aktiven Haushalte (Arbeitslosen- und Rentner-Haushalte¹¹) abgegrenzt werden, die keine Arbeits- und nur zum Teil Kapitaleinkommen beziehen. Die Interessen dieser beiden Gruppen sind nicht identisch: Während erstere vorrangig an der Maximierung ihrer Leistungseinkommen interessiert sind, steht für letztere der gesicherte und stabile Bezug von Transfer- oder genauer abgabenfinanzierten Lohnersatzleistungen (Arbeitslosenunterstützung und Renten) im Vordergrund. Für Arbeitslosenhaushalte ist darüber hinaus die Wiedererlangung eines Arbeitsplatzes von Bedeutung. Die Höhe von Steuern und Abgaben auf den Faktor Arbeit ist dagegen für alle nicht aktiven Haushalte wenig von Belang. Allerdings gibt es auch innerhalb von dieser Haushaltsgruppe Zielkonflikte. Die Rentner-Haushalte sind, sofern sie über Kapitaleinkünfte verfügen, an Steuersenkungen auf den Faktor Kapital interessiert, im Gegensatz zu den Arbeitslosenhaushalten, die in der Regel über geringe oder keine Kapitaleinkünfte verfügen.

¹¹ Unternehmerhaushalte werden der Gruppe der Unternehmen zugeschlagen.

Die skizzierten Interessenkonflikte spiegeln sich in der Existenz unterschiedlicher Interessenverbände wieder, die jeweils nur Teilsegmente des Haushaltssektors mit teilweise divergierenden Zielsetzungen vertreten. Die quantitativ am bedeutsamsten und politisch einflussreichsten Interessenverbände für Arbeitnehmerhaushalte sind die *Gewerkschaften*, denen lange Zeit in der Literatur als vorrangiges Ziel Arbeitseinkommensmaximierung für ihre Mitglieder unterstellt worden ist.¹² Diese monofinale Zielsetzung ist jedoch aufgrund der steigenden Arbeitslosigkeit der letzten Jahre um das Ziel der Arbeitsplatzsicherheit erweitert worden. Für die Beschäftigten wirkt sich die verschobene Prioritätensetzung vielfach als Trade-Off zwischen Arbeitsplatzsicherheit und Einkommensmaximierung aus, indem beispielsweise im Gegenzug für Arbeitszeitverkürzungen auf mögliche Einkommenssteigerungen verzichtet wird.

Wenn auch oft noch nicht praktisch verwirklicht, so findet sich darüber hinaus in der aktuellen Programmatik der Gewerkschaften auch das Ziel der Schaffung neuer Arbeitsplätze für Arbeitslose, das heißt für Arbeitsanbieter, die überdurchschnittlich häufig nur gering qualifiziert sind. Auch die Sozialpolitik gewinnt im gewerkschaftlichen Zielkatalog deshalb an Bedeutung, weil das Beschäftigungsrisiko gestiegen ist und dieses sozial abgesichert werden muss. Was die Steuerpolitik anbelangt, ist für die Gewerkschaften eine mäßige Belastung der Arbeitseinkommen mit Lohnsteuern und Abgaben wichtiger als die Einschränkung der Kapitaleinkommensbesteuerung, da sie vorrangig die Interessen der Arbeitseinkommensbezieher wahrnehmen. Dabei haben die Humankapitalbesitzer nicht unbedingt Vorrang; die Tarifpolitik orientiert sich oft mehr an der Verringerung der relativen Lohnspreizung durch Sockellohnanhebungen in den unteren Tarifgruppen.

Bei den *Verbänden der freien Wohlfahrtspflege*, die im staatlichen Auftrag vor allem Gesundheits- und Sozialdienstleistungen (zum Beispiel Alten- und Kinderbetreuung) bereitstellen, hat die Sozialpolitik oberste Priorität (LAMPERT 1998, S. 424). Im Interesse der privaten Haushalte treten sie als Nachfrager nach Sozialtransfers auf, wobei sie grundsätzlich alle privaten Haushalte vertreten. Allerdings ist diese Interessenvertretung für die Haushalte in den unteren und mittleren Einkommensschichten wichtiger als für Bezieher hoher Einkommen, die die von den Wohlfahrtsverbänden vielfach kos-

¹² Vgl. zum Beispiel MACDONALD, SOLOW 1981. Diese Sichtweise unterstellt, dass es zwischen Gewerkschaftsführung und Mitgliedschaft keine Zielkonflikte gibt; diese werden im Rahmen dieses Beitrags vernachlässigt.

tenlos oder zumindest nicht kostendeckend erbrachten Leistungen (BÄCKER et al. 2000, S. 79) auch von privaten Anbietern beziehen und finanzieren können. Die Annahme weitgehend uneigennützigem Handeln der Wohlfahrtsverbänden ist unrealistisch, denn da sie selbst über die von ihnen betriebenen Einrichtungen eine große Zahl von Arbeitnehmern beschäftigen, liegt ein stabiles und ausreichendes Transfervolumen auch in ihrem eigenen Interesse.

Die Interessen derjenigen privaten Haushalte, die Kapital- und hohe Arbeitseinkommen beziehen, werden unter anderem von *Aktionärsvereinen* sowie vom *Bund der Steuerzahler* wahrgenommen. Diese Interessenverbände setzen sich erstens für eine Senkung der Besteuerung der Erträge aus Portfolioinvestitionen, als Unterziel zur Kapitaleinkommensmaximierung der Portfoliokapitalbesitzer, ein. Ein zweites Anliegen ist die Minimierung der Steuern und Abgaben auf die Arbeitseinkommen; konkret wird die Absenkung der Spitzensteuerlast für überdurchschnittlich hohe Einkommen gefordert.

Private Unternehmen

Der private Unternehmenssektor besteht zum einen aus Unternehmen, die international tätig und zumeist als Kapitalgesellschaften organisiert sind und eine bestimmte Größe aufweisen (MNU), zum zweiten aus binnenmarktorientierten Unternehmen, die überdurchschnittlich häufig zu den kleinen und mittleren Unternehmen bzw. zu den Einzel- und Personengesellschaften zählen (nationale Unternehmen – NU). Das übergeordnete Ziel aller Unternehmen ist die Gewinnmaximierung, jedoch erfordert dies jeweils die Erfüllung unterschiedlicher Subziele.

Der gesamte Unternehmenssektor ist einerseits an möglichst niedrigen Kosten, unter anderem der Unternehmenssteuern und Abgaben, interessiert. Zur Senkung der Stückkosten werden eine Rückführung der Sozialabgaben, vor allem durch eine Einschränkung der sozialen Leistungen, sowie niedrige Unternehmenssteuern gefordert. Andererseits nutzen die Unternehmen öffentliche Güter (Verkehrsinfrastruktur, Ausbildung qualifizierter Arbeitskräfte etc.), die sie als Produktionsfaktoren benötigen, um die Produktivität und Ertragskraft ihrer Aktivitäten zu steigern. Letztlich wünschen sich die Unternehmen eine optimale Kombination aus Steuern und Abgaben einerseits sowie staatlichen Leistungen andererseits. Die Unternehmen streben also keineswegs eine generelle Einschränkung öffentlicher Leistungen an. Die Aufrechterhaltung von Unter-

nehmenssubventionen oder die Verschiebung der steuerlichen Belastung weg vom Produktionsfaktor Kapital hin zum Faktor Arbeit hat besondere Priorität.

Auch die Intensivierung der Lohnspreizung ist ein Anliegen aller Unternehmen. Zur Senkung der Lohnkostenbelastung fordern sie insbesondere eine Verringerung der Lohneinkommen der gering qualifizierten Arbeitnehmer, während Lohnsenkungen bei den Arbeitnehmern mit Humankapital nicht im Unternehmensinteresse sind: Gemäß der Effizienzlohntheorie zahlen die Unternehmen hohe Löhne für qualifizierte Arbeitnehmer, um deren Produktivitätspotential auszuschöpfen (BOHNET, SCHRATZENSTALLER 1998, S. 608).

Über diese gemeinsamen Interessen hinaus verfolgen MNU und NU jedoch auch unterschiedliche Subziele. MNU haben einerseits mehr Ausweichmöglichkeiten durch Direktinvestitionen oder Faktorbezug im Ausland, andererseits sind sie – zumindest wenn sie auf Wettbewerbsmärkten agieren – verstärkt dem internationalen Preiswettbewerb ausgesetzt. Tendenziell sind Kostensenkungen, gerade auch im Bereich der Steuern und Sozialabgaben, für sie daher wichtiger als für NU. Sie stellen deshalb insgesamt intensiver Forderungen nach Unternehmenssteuersenkungen oder Subventionszahlungen im Inland. Gleichzeitig sind sie nicht ausschließlich auf die im Sitzland bereitgestellten öffentlichen Leistungen angewiesen, sondern können beispielsweise auf qualifiziertes Arbeitsangebot im Ausland zurückgreifen oder durch Verlagerungen realwirtschaftlicher Aktivitäten bessere Rahmenbedingungen in anderen Ländern nutzen.

NU dagegen haben nur Zugang zu öffentlichen Leistungen im Inland; weder öffentliche Güter noch Subventionen anderer Länder sind für sie nutzbar. Daher werden sie ein Gleichgewicht aus öffentlichen Inputs und Steuern bevorzugen, das insgesamt auf einem höheren Niveau liegt. Darüber hinaus haben NU ein Interesse an einem Mindestniveau an sozialer Sicherung für die Arbeitnehmer, da für sie der soziale Frieden, der auch die Produktivität der für sie verfügbaren inländischen Arbeitskräfte beeinflusst, von größerer Bedeutung ist.

Gemäß dieser Spaltung im Unternehmenssektor haben sich verschiedene Interessenverbände herausgebildet, die jeweils die Interessen einer dieser Gruppen vertreten oder von einer Unternehmensgruppe dominiert werden. Die Interessen der MNU werden besonders offensiv in den *Arbeitgeberverbänden* der exportorientierten Branchen

vertreten, aber auch die *Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft* konzentrieren sich hauptsächlich auf die Durchsetzung der Interessen der großen MNU. Die Interessen der NU werden dagegen eher von *Mittelstandsvereinigungen* und *Handwerkerverbänden* wahrgenommen.

Staat

Zu den Interessen und zum Verhalten von Politikern beziehungsweise Regierungen als staatliche Akteure werden in der Literatur zum Steuerwettbewerb zwei konträre Hypothesen diskutiert (EDWARDS, KEEN 1996). Ein Argumentationsstrang fasst die staatlichen Akteure als wohlwollende, altruistische Maximierer des Gemeinwohls auf. Ihre Aktivitäten dienen dazu, die Nutzenmaximierung der privaten Haushalte sowie die Gewinnmaximierung der privaten Unternehmen zu unterstützen. Dazu werden den Unternehmen optimale Input-Steuer-Kombinationen geboten, den Haushalten die Höhe an Transferleistungen, die ihren Präferenzen entspricht. Insgesamt ist das wichtigste Ziel des Staates, die Aufgaben, die ihm entsprechend der Präferenzen des privaten Sektors zufallen, zu erfüllen und dies durch die Erwirtschaftung ausreichender und stabiler öffentlicher Einnahmen sicherzustellen.

Dementsprechend unterwerfen sich auch die Interessenverbände, die dem öffentlichen Sektor zuzurechnen sind und diesen bei der Erfüllung seiner Aufgaben unterstützen sollen, dieser generellen wohlfahrtsmaximierenden Zielsetzung. Sowohl die *Wohlfahrtsverbände*, die *Selbstverwaltungsorgane* als auch die Repräsentanten und Interessenverbände der *Gebietskörperschaften* (Städte- und Gemeindetag) streben die Maximierung des Gemeinwohls auf den unterschiedlichen Ebenen des föderal aufgebauten Gemeinwesens an und verfolgen keinerlei eigene, diesem Ziel entgegenlaufende Interessen. Damit treten innerhalb dieser Interessenverbände auch keine Konflikte auf.

All dem widerspricht die "Leviathan-Hypothese", nach der Politiker beziehungsweise Regierungen als Eigennutzmaximierer handeln und daher auch die Steuereinnahmen zu maximieren versuchen. Nach dieser Hypothese streben die staatlichen Instanzen eine permanente Ausweitung der Besteuerung von Haushalten und Unternehmen an, die der fiskalischen Ausbeutung ausgeliefert sind. Die Einnahmen werden nicht nur für die Bereitstellung produktiver öffentlicher Leistungen bzw. sozialer Sicherungsleistungen verwendet, die den Präferenzen des privaten Sektors entspricht. Stattdessen wer-

den persönliche Vergünstigungen abgezweigt und gezielt Subventionen oder Transfers an große und einflussreiche gesellschaftliche Gruppen vergeben, um politische Macht auszubauen und die Wiederwahl zu sichern. Auch die Interessenverbände des öffentlichen Sektors verhalten sich entsprechend dieser Leviathan-Annahme, so dass es zwischen ihnen zu Konflikten bezüglich der Verteilung der öffentlichen Mittel sowie von Macht und Einfluss kommen kann.

3.3 Unterschiedliche Betroffenheit der verschiedenen Wirtschaftsakteure

Die aus der Internationalisierung resultierenden Veränderungen der nationalen Wirtschaftsbedingungen haben sowohl Einfluss auf die sozio-ökonomischen Gruppen selbst als auch auf die Interessenverbände, die deren (Partial-)Interessen vertreten. Einige dieser Auswirkungen werden im folgenden beschrieben.

Private Haushalte

Hier werden vor allem die Arbeitnehmerhaushalte durch die Umschichtung der Steuerlast von Unternehmenseinkommen (Körperschaftsteuer) auf individuelle Einkommen (Einkommensteuer) belastet (OBSTFELD 1998, S. 19) Arbeitnehmerhaushalte in den oberen Einkommensklassen dürften jedoch stärker betroffen sein als die "ärmeren". Sie beziehen höhere zu versteuernde Arbeitseinkommen, während die steuerliche Bemessungsgrundlage der Haushalte in den unteren Einkommensschichten vergleichsweise niedrig oder gleich Null ist. Die nicht mehr aktiven Haushalte dürften, da sie zu meist keine oder nur wenig steuerpflichtige Arbeitseinkünfte haben, von diesen Umschichtungen nur marginal betroffen sein. Die Haushalte, die über Kapitaleinkünfte verfügen – in der Regel sind dies die "reicheren" – profitieren dagegen von den Steuersenkungstendenzen bei den Portfolioinvestitionen.

Die Einschränkung der sozialen Sicherung dagegen hat überdurchschnittliche Negativeffekte auf die "ärmeren" Arbeitnehmer- sowie die Nicht-Arbeitnehmerhaushalte. Dies gilt insbesondere für die steuerfinanzierten Sozialleistungen, bei denen das Niveau eingeschränkt und die Anspruchsvoraussetzungen verschärft werden. Aber auch die beitragsfinanzierten Lohnersatzleistungen werden aufgrund der Tendenz zur Senkung der Lohnnebenkosten allmählich erodieren.

Die Gewerkschaften als organisierte Interessenvertretung der Arbeitnehmerhaushalte, in geringerem Maße auch der Arbeitslosenhaushalte, verlieren gleichzeitig an Einfluss. Ihre Handlungsfähigkeit auf nationaler Ebene wird eingeschränkt. Weil die Geltung tarifvertraglicher Regelungen für die Entlohnung und die Arbeitsbedingungen spätestens an den nationalen Grenzen enden, können MNU diese durch die Ausweitung ihrer grenzüberschreitenden Aktivitäten umgehen (FLECKER 1996, S. 155). Sie verfügen daher über ein Drohpotenzial, mit dem sie Forderungen der Gewerkschaften nach Lohnerhöhungen, aber auch nach mehr Arbeitsplatzsicherheit und sozialer Absicherung abschwächen beziehungsweise gänzlich abwehren können. Die Verlierer aus der zunehmenden Internationalisierung sind deshalb offensichtlich insbesondere diejenigen Arbeitnehmerhaushalte, die nur unqualifizierte Arbeit, nicht jedoch Kapital oder Humankapital anbieten. Forderungen von Unternehmensseite nach Senkung der Lohnkosten beziehen sich dementsprechend vor allem auf ungelernete Arbeitskräfte. Wird ihnen nicht stattgegeben, ermöglicht die inzwischen erreichte Ausdifferenzierung der internationalen Arbeitsteilung die Verlagerung der entsprechenden Tätigkeiten in Niedriglohnländer. Die Strategie der Gewerkschaften, für diese Schicht der Arbeitnehmerschaft eine Verringerung des prozentualen Abstandes zu den höher entlohnten Tätigkeiten zu fordern, verliert angesichts dieser Situation immer mehr an Wirksamkeit.

Unternehmen

MNU gewinnen weltweit immer mehr an Bedeutung und an Einfluss: 80 v. H. der globalen technischen Kapazitäten befinden sich im Eigentum von MNU; außerdem kontrollieren sie 80 v. H. des Welthandels direkt oder indirekt. Sodann ist bemerkenswert, dass in den fünf wirtschaftlichen größten Ländern, zu denen auch Deutschland zählt, die Hälfte aller aus Industrieländern stammenden MNU beheimatet ist (SHERMAN 1996, S. 5). Das wachsende Gewicht der MNU hat dazu geführt, dass ihre Interessenvertretungen weitaus mehr Gehör finden als diejenigen der NU. So sind beispielsweise die Unternehmenssteuern für MNU – die zumeist Körperschaftsteuerpflichtig sind – weitaus stärker gesenkt worden als für NU, die vielfach Einzel- oder Personengesellschaften sind und damit der Einkommensteuer unterliegen. Die Steuer- und Subventionspolitik vieler Länder bevorzugt MNU, indem diese über Steuersenkungen und Subventionen zu Direktinvestitionen motiviert werden. Zugleich werden in Deutschland die investiven öffentlichen Ausgaben seit Jahren eingeschränkt. Dies ist mit überdurchschnittlich hohen negativen Effekten auf die NU verbunden, da diese nicht die Möglichkeit haben, ins Ausland auszuweichen und dort beispielsweise qualifiziertes Arbeitsangebot oder Infrastruktur zu nutzen.

gebot oder Infrastruktur zu nutzen. Lediglich die Senkungen bei den Lohnnebenkosten, die jüngst in Deutschland durchgesetzt worden sind, kommen dem gesamten Unternehmenssektor zugute.

Staat

Die Entwicklungen bei der Besteuerung mobiler Steuerbasen und der Finanzierung des Sozialstaates bewirken, dass unter den Bedingungen einer offenen Volkswirtschaft der Druck auf den Staat von Seiten bestimmter Interessengruppen zunimmt. Da die Exit-Option zumindest für die international mobilen Gruppen immer realistischer wird, nehmen deren Einflussmöglichkeiten auf staatliches Handeln zu. Der Staat ist daher in der Tat mit Beschränkungen der Besteuerungsmöglichkeiten, aber auch auf der Ausgabe-seite konfrontiert.

Wie diese verringerten Handlungsmöglichkeiten des öffentlichen Sektors beurteilt werden müssen, hängt von der Verhaltensannahme ab, die für die staatlichen Akteure getroffen wird. Nach der Leviathan-Hypothese sind Begrenzungen staatlichen Handelns bei Steuern und Ausgaben generell als positiv zu werten, da exzessive Besteuerung und verschwenderisches Ausgabeverhalten effektiv eingedämmt werden können und der staatliche Sektor letztlich zu effizienterem Handeln gezwungen wird. Politiker und Bürokraten verfügen über weniger Spielraum für die Durchsetzung eigennutzmaximierender Strategien. Der Einfluss von Interessen- und Lobbygruppen, die partielle Interessen vertreten, die der Maximierung der gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrt entgegenlaufen, wird eingedämmt. Ein Staat dagegen, der die allgemeine Wohlfahrt uneigennützig als altruistisch und neutrale Instanz maximiert, wird durch den Steuerwettbewerb an einer effektiven und ausreichenden Erfüllung seiner Aufgaben gehindert, da er der erforderlichen Steuerbasis beraubt wird (HANESCH 1999, S. 6).

4 FAZIT

Der vorliegende Beitrag zeigt, dass die oft pauschal vorgenommenen negativen oder positiven Beurteilungen der Globalisierung differenziert werden müssen. Es stellt sich heraus, dass die Identifizierung von Gewinnern und Verlierern in einem Industrieland – Deutschland ist sicherlich exemplarisch für die Mehrheit der übrigen Industrieländer – mit Hilfe eines interessengruppenorientierten Ansatzes erfolgreich vorgenommen werden kann. Die Frage, welchen wirtschaftspolitischen Handlungsbedarf die Konsequenzen der Internationalisierung auf die einzelnen sozio-ökonomischen Gruppen und ihre Interessenverbände erzeugen, muss einer späteren Analyse vorbehalten bleiben.

LITERATURVERZEICHNIS

BÄCKER, G. et al.

Sozialpolitik und soziale Lage in Deutschland, Band 1: Ökonomische Grundlagen, Einkommen, Arbeit und Arbeitsmarkt, Arbeit und Gesundheitsschutz. 3. Aufl., Wiesbaden 2000

BERTHOLD, N.

Der Sozialstaat im Zeitalter der Globalisierung. Tübingen 1997

BOHNET, A.; SCHRATZENSTALLER, M.

Beschäftigungstheorien. In: Das Wirtschaftswissenschaftliche Studium, Nr. 12, 1998, S. 602 f.

BUNDESMINISTERIUM DER FINANZEN

Volks- und Finanzwirtschaftliche Berichte, Nr. 4. Bonn, März 1999

BUNDESMINISTERIUM DER FINANZEN

Körperschaftsteuersätze in der Europäischen Union. Bonn o.J.

BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT

Runderlass Außenwirtschaft, Nr. 12. Berlin, August 1999

CNOSSEN, S.

Taxing Capital Income in the Nordic Countries: A Model for the European Union? In: Finanzarchiv, Band 56, 1999, S. 18 f.

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (Hrsg.)

Globalisierung: Falle oder Wohlstandsquelle? In: DIW-Wochenbericht, Nr. 23, 1997, S. 413 f.

DEUTSCHE BUNDESBANK (Hrsg.)

Monatsbericht

DEVEREUX, M.

Tax Competition and the Impact on Capital Flows. In: SIEBERT, H. (Hrsg.), Locational Competition in the World Economy, Tübingen 1995, S. 169 f.

DONGES, J. B.

Was heißt Globalisierung?. In: DONGES, J. B.; FREYTAG, A. (Hrsg.), Die Rolle des Staates in einer globalisierten Wirtschaft, Stuttgart 1998

EDWARDS, J.; KEEN, M.

Tax Competition and Leviathan. In: European Economic Review, Vol. 40, 1996, p. 113 f.

FEENSTRA, R. C.

Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. In: Journal of Economic Perspectives, Vol. 12, 1998, p. 31 f.

FEHN, R.; THODE, E.

Globalisierung der Märkte – Verarmen die gering qualifizierten Arbeitnehmer?
In: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Nr. 8, 1997, S. 397 f.

FELD, L. P.; KIRCHGÄSSNER, G.

Fiskalischer Wettbewerb in der EU: Wird der Wohlfahrtsstaat zusammenbrechen?. In: Wirtschaftsdienst, Nr. 10, 1995, S. 562 f.

FLECKER, J.

Globalisierungsprozesse und industrielle Arbeitsbeziehungen. In: STEGER, U. (Hrsg.), Globalisierung der Wirtschaft, Berlin und Heidelberg 1996

FRANZMEYER, F.

Kippt die Globalisierung den Sozialstaat? In: Aus Politik und Zeitgeschichte, Nr. 49, 1999, S. 25 f.

GENSER, B.; HAUFLER, A.

Harmonization of Corporate Income Taxation in the EU. In: Außenwirtschaft, Nr. 3, 1999, S. 319 f.

GRIGAT, H.-G.

Verlagerung von Unternehmensgewinnen in das Ausland und Steuerdumping.
In: WSI-Mitteilungen, Nr. 6, 1997, S. 404 f.

GRUNBERG, I.

Double Jeopardy: Globalization, Liberalization and the Fiscal Squeeze. In: World Development, Vol. 26, 1998, p. 591 f.

GUNDLACH, E.; NUNNENKAMP, P.

Some Consequences of Globalization for Developing Countries. In: DUNNING, J. H. (Hrsg.), Globalization, Trade and Foreign Direct Investment, Amsterdam 1998

HANESCH, W.

Der Sozialstaat in der Globalisierung. In: Aus Politik und Zeitgeschichte, Nr. 49, 1999, S. 3 f.

HÄRTEL, H.-H. et al. (Hrsg.)

Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel – Globalisierung der deutschen Wirtschaft, Baden-Baden 1996

HAUFLER, A.

Prospects for Co-ordination of Corporate Taxation and the Taxation of Interest Income in the EU. In: Fiscal Studies, Vol. 20, 1999, p. f.

INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT KÖLN (Hrsg.)

Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland, Köln 2000

KLEPS, K.

Verbände als Träger von Wirtschaftspolitik. In: ALBERS, W. (Hrsg.), Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Band 8, Stuttgart et al. 1979

KNORR, A.

Die Internationalisierung der Güter- und Faktormärkte – ein (neues) Problem für die deutsche Wirtschaftspolitik? In: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Nr. 3, 1997, S. 316 f.

KRUGMAN, P.

Growing World Trade: Causes and Consequences. *Brooking Papers on Economic Activity*, Nr. 1, 1995, p. 327 f.

KRUGMAN, P.

Der Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg, Frankfurt a.M., New York 1999

KRUGMAN, P.; VENABLES, A. J.

Globalization and the Inequality of Nations. In: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, 1995, p. 857 f.

LAMPERT, H.

Lehrbuch der Sozialpolitik, Berlin et al. 1998

MACDONALD, I.; SOLOW, R.

Wage Bargaining and Employment. In: *American Economic Review*, Vol. 71, 1981, p. 896 f.

MÜLLER, W.

Was ist "fairer" Steuerwettbewerb und welche Regeln braucht er? In: *Konjunkturpolitik*, Nr. 4, 1998, S. 313 f.

OBSTFELD, M.

The Global Capital Market: Benefactor or Menace? In: *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, 1998, p. 9 f.

OTREMBA, W.

Was ist unfair am Steuerwettbewerb? In: *List-Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*, Nr. 3, 1997, S. 257 f.

RODRIK, D.

Why Do More Open Economies Have Bigger Governments? In: *Journal of Political Economy*, Vol. 106, 1998, p. 997 f.

ROSE, K.; SAUERNHEIMER, K.

Theorie der Außenwirtschaft. 13. Aufl., München 1999

SCHJELDERUP, G.; SØRGARD, L.

Transfer Pricing as a Strategic Device for Decentralized Multinationals. In: International Tax and Public Finance, Vol. 4, 1997, p. 277 f.

SENDLHOFER, R.

Kann eine Steuer auf Kapitaleinkommen in einer kleinen offenen Volkswirtschaft "überleben"? Innsbruck 1997

SHERMAN, H. C.

Globalisierung: Transnationale Unternehmen auf dem Vormarsch. In: ifo-Schnelldienst, Nr. 23, 1996, S. 3 f.

SIEBERT, H.

Disziplinierung der nationalen Wirtschaftspolitik durch die internationale Kapitalmobilität. Kieler Arbeitspapier, Nr. 832, 1997

SINN, H. W.

Tax Harmonisation and Tax Competition. In: European Economic Review, Vol. 34, 1990, p. 489 f.

SØRENSEN, P. B.

From the Global Income Tax to the Dual Income Tax: Recent Tax Reforms in the Nordic Countries. In: International Tax and Public Finance, Vol. 1, 1994, p. 57 f.

STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.-a-):

Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland, diverse Jahrgänge, Wiesbaden

STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.-b-):

Statistisches Jahrbuch für das Ausland, diverse Jahrgänge, Wiesbaden

TIEBOUT, C.

A Pure Theory of Local Expenditure. In: Journal of Political Economy, Vol. 64, 1956, p. 416 f.

WEICHENRIEDER, A.

Besteuerung und Direktinvestitionen. Tübingen 1995