

EU-Integrationsindex

„Die europäische Währung ist die tragende Säule der europäischen Integration.“ (Peer Steinbrück)

„Alle Elemente der europäischen Integration sind von der Währung unabhängig.“ (Thilo Sarrazin)

„Wir brauchen mehr Europa [mit] so viel Integration wie möglich und so viel Solidarität wie nötig.“ (Angela Merkel)

Schon diese Zitate zeigen, dass der Begriff „europäische Integration“ zwar umfassende Verwendung findet, eine eindeutige inhaltliche Abgrenzung jedoch nicht existiert. Gerade vor dem Hintergrund der aktuellen Euro-Krise stellt sich daher die Frage, was das Ausmaß der europäischen (wirtschaftlichen) Integration konkret bestimmt. Kann man Integrations Schritte oder -prozesse überhaupt operationalisieren? Und ist die Integration mit den Partnerländern der Gemeinschaft in den einzelnen EU-Mitgliedsländern gleichermaßen stark?

EU-Integrationsindex 2010

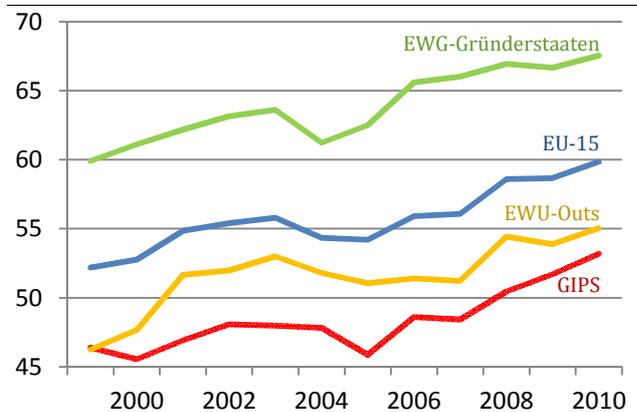
Rang	Land	Index-Punkte
1	Belgien	77,33
2	Österreich	65,74
3	Niederlande	64,54
4	Frankreich	64,24
5	Deutschland	64,08
6	Irland	62,38
7	Finnland	61,54
8	Schweden	57,22
9	Spanien	57,16
10	Italien	56,08
11	Portugal	55,86
12	Dänemark	55,72
13	Vereinigtes Königreich	52,17
14	Griechenland	43,65

Zur Beantwortung dieser Fragen haben Jörg König und Renate Ohr einen Integrationsindex entwickelt, der den Integrationsgrad der einzelnen EU-Mitgliedstaaten mit den übrigen EU-Partnern bestimmt und auch dessen Veränderung im Zeitverlauf erfassen kann. Der Index nutzt 25 verschiedene Indikatoren, die die vielfältigen Integrationsbeziehungen auf unterschiedlichen Märkten und im Hinblick auf unterschiedliche ökonomische Zielgrößen abbilden. Dabei werden vier Gruppen von Indikatoren unterschieden: (1) *Verflechtungsindikatoren*, die Auskunft über die direkten Austauschbeziehungen eines Landes mit seinen EU-Partnern auf den Güter- und Faktormärkten

geben; (2) *Indikatoren der Homogenität*, die vorausgegangene Konvergenzprozesse bei wichtigen gesamtwirtschaftlichen Größen spiegeln; (3) *Indikatoren der Konjunktursymmetrie*, die gleichgerichtete Entwicklungen von konjunkturellen Größen zwischen den EU-Partnern überprüfen und (4) *Indikatoren der institutionellen Integration*, welche die Teilnahme der einzelnen Länder an EU-weiter Zentralisierung von Wirtschaftspolitiken – de jure und de facto – darstellen.

Die Ergebnisse zeigen eine große Heterogenität der Integration sowohl im Gesamtindex (s. Tabelle) als auch in den Subindizes. Zudem lassen sich auch bestimmte relevante Gruppen unterscheiden (s. Grafik): So erhöht sich die Integration im Zeitablauf zwar für fast alle Länder, doch zeigen die EWG-Gründungsmitglieder über die letzten 12 Jahre durchweg eine höhere Integrationsbereitschaft oder -fähigkeit als die EWU-Outs und die GIPS-Länder. Diese Heterogenität in den Integrationsbeziehungen der einzelnen Mitgliedstaaten erschwert nicht nur zukünftige Vertiefungsprozesse, sondern stellt auch vorangegangene Integrations Schritte – wie die Europäische Währungsunion – für manche Länder in Frage.

EU-Integrationsindex für einzelne Ländergruppen



Eine genaue Darstellung der Methodik und der weiteren Ergebnisse finden Sie in: Jörg König/Renate Ohr (2012), Messung ökonomischer Integration in der Europäischen Union – Entwicklung eines EU-Integrationsindex, [cege-Diskussionspapier Nr. 135](#).

Eine laufende Aktualisierung der Forschungsergebnisse erfolgt auf der Homepage www.eu-index.org.

Jörg König und Prof. Dr. Renate Ohr, *cege*

EU-Integrationsindex.....	S. 1
Der Kampf um das Urheberrecht.....	S. 2
Steueraufkommenswirkungen einer Reform der ertragsteuerlichen Organschaft.....	S. 3
<i>cege</i> -Aktuell.....	S. 4

Der Kampf um das Urheberrecht



Prof. Dr. Gerald Spindler

Das Urheberrecht steht nach den Erfolgen der Piratenpartei in Deutschland endgültig im Mittelpunkt auch einer breiten politischen Öffentlichkeit, sei es bei Talkshows, in Feuilleton-Seiten einschlägiger Tageszeitungen oder Radiosendungen. Die Diskussionen muten mitunter grundsätzlich an und lassen dabei oft die nötige Sachkenntnis vermissen, insbesondere in Bezug auf die europarechtlichen Hintergründe, allen voran die Richtlinie über das Urheberrecht in der Informationsgesellschaft (InfoSoc).

Diese setzt den Mitgliedstaaten enge Grenzen hinsichtlich der Anerkennung, aber auch Abschaffung von Urheberrechten, mehr noch aber hinsichtlich der sog. „Schranken“, die das „Recht des geistigen Eigentums“ eingrenzen, um den Bedürfnissen der Informationsgesellschaft gerecht zu werden. Diese Richtlinie verhindert etwa die breitflächige Einführung einer Kulturflatrate, die sämtliche Handlungen über das Internet legitimieren würde – aber auch zu bislang noch nicht durchgerechneten Erhöhungen der Anschlussgebühren führen dürfte. Natürlich können auf europäischer Ebene die entsprechenden Richtlinien geändert werden – die politische Wahrscheinlichkeit hierfür dürfte allerdings als recht gering eingeschätzt werden, wenn man sich den mehr als 10 Jahre dauernden Einigungsprozess für die Richtlinie zum Urheberrecht in der Informationsgesellschaft vor Augen hält.

Umso wichtiger sind die den Mitgliedstaaten verbleibenden Spielräume, die von den besagten Richtlinien nicht eingeschränkt werden. Dabei muss die Privatkopie als größtes Anwendungsfeld von vornherein ausgenommen werden, da die InfoSoc-Richtlinie hier gerade keine Ausweitungen der deutschen Regelung zulässt, vielmehr optional eine Einengung erlauben würde, so wie sie die Industrie immer wieder gefordert hat. Wichtiger sind demgegenüber in der jetzigen rechtspolitischen Diskussion zu einem „dritten Korb“ die Themenfelder der Schranken zugunsten des Zugangs und der Nutzung wissenschaftlicher Inhalte sowie der von der Koalition beabsichtigten Einführung eines neuen Leistungsschutzrechts für Verlage.

Betrachtet man zunächst den Bereich der wissenschaftlichen Inhalte fällt auf, dass offenbar der von Anfang an befristete § 52a UrhG dieses Jahr auslaufen soll. Damit aber entfällt für Hochschulen (wie Schulen) die Möglichkeit ohne ausdrückliche Lizenz durch einen Rechteinhaber kleinere Teile eines Werkes oder Lichtbilder etc. in Vorträgen und Präsentationen, Skripten etc. zu verwenden – wohl gemerkt gegen Vergütung. Hält man sich vor Augen, dass fast alle Disziplinen, erst recht die naturwissenschaftlichen fast kaum noch ohne Lichtbil-

der, Statistiken etc. in ihren eLearning-Materialien auskommen können, wird die Dimension des Problems deutlich. Anläufe, § 52a UrhG zumindest in seiner derzeitigen Struktur zu erhalten, sind bislang fruchtlos geblieben. Zur Zeit ist ein Expertengremium beim Bundesforschungsministerium gebildet worden, dessen Mitglied der Unterzeichner auf Seiten der Wissenschaftsorganisationen ist, dem auf der anderen Seite die Verlage angehören. Es bleibt zu hoffen, dass wenigstens auf dieser Ebene eine für beide Seiten erträgliche Lösung gefunden werden kann.

Demgegenüber scheinen die Fronten hinsichtlich des beabsichtigten Leistungsschutzrechts für Verlage festgelegt. Das neue Recht soll den Verlagen eine Vergütung sichern für die Nutzung ihrer Inhalte durch Dritte – was in erster Linie auf die Newsaggregatoren wie Google abzielt, denen von Verlagsseite vorgeworfen wird, zu Lasten ihrer Investitionen Trittbrettfahreneffekte zu erzielen. Das Pikante an dieser Argumentation ist, dass es den Verlagen ein Leichtes wäre, die Durchsuchbarkeit und Indizierung ihrer Inhalte zu verhindern; sie könnten sich selbst schützen. Exakt dieser Mangel an Selbstschutz wird vom Bundesgerichtshof dem normalen Urheber stets vorgehalten, der seine Inhalte ins Internet stellt. Der BGH unterstellt dem normalen Urheber eine „konkludente Einwilligung“ gegenüber allen mit dem Netz verbundenen Handlungen – ohne jede Vergütung! Der Widerspruch zwischen beiden Ansätzen liegt auf der Hand und würde bei der Einführung eines Leistungsschutzrechts zu dem absurden und verfassungsrechtlich nicht haltbaren Ergebnis führen, dass der normale Urheber keinerlei Vergütung enthält, derselbe Inhalt aber bei verlegerischer Aufbereitung vergütungspflichtig wäre. Aber nicht nur Newsaggregatoren würden unter diesem Recht zu leiden haben, sondern auch jeder andere, der auf Inhalte verlinkt oder diese in irgendeiner Weise einbindet.

Diese Diskussion offenbart aber auch bereits eine der Achillesfersen des europäischen Urheberrechtssystem: das System festgefügtter Schranken und dadurch die relativ hohe Inflexibilität gegenüber neuen Entwicklungen auf den Märkten und neuen Technologien. Ein Ausweg böte hier die Übernahme der „fair use“-Regelung des US-amerikanischen Rechts, das wie eine Art Auffang-Generalklausel wirken könnte. Zwar ist einzuräumen, dass auch unter einem solchen System die Anpassungen ihre Zeit benötigen, bis eine höchstrichterliche Entscheidung getroffen ist. Doch ist dies immer noch kürzer und flexibler als das offensichtlich fast ausweglose Warten auf den europäischen Gesetzgeber.

Prof. Dr. Gerald Spindler, *cege*

Steueraufkommenswirkungen einer Reform der ertragsteuerlichen Organschaft

Kapitalgesellschaften sind in Deutschland mit ihrem Einkommen selbständig körperschaftsteuerpflichtig. Für qualifizierte „Konzerne“ werden die Ergebnisse der beteiligten Gesellschaften zusammengefasst und für Zwecke der Besteuerung durch die Einkommen- oder Körperschaftsteuer auf Ebene des „Organträgers“ besteuert. Im Rahmen der Gewerbesteuer wird das Gesamtergebnis der Gruppe auf die beteiligten Gesellschaften verteilt und dort gemeinde-spezifisch besteuert.

Die mit der Organschaft verbundene Zurechnung von Einkommen oder Ertrag hat eine Reihe von Vorteilen. Hierzu gehören vor allem die unmittelbare Verrechnung von Gewinnen und Verlusten der betroffenen Gesellschaften. Voraussetzungen sind aber die „finanzielle Eingliederung“ der Organgesellschaften in die Gesellschaft des Organträgers (Mehrheit der Stimmrechte) und das Bestehen eines Gewinnabführungsvertrags zwischen Organträger und Organgesellschaften.

Der Gewinnabführungsvertrag stellt eine Reihe von Anforderungen, deren Einhaltung aufwändig ist und in der Praxis häufig Fehler verursacht. Daneben kann die Pflicht zur Gewinnabführung und Verlustübernahme, deren systematische Berechtigung infolge der zunehmenden Trennung von Handels- und Steuerrecht mehr denn je in Frage steht, Fehlanreize bei der Steuerung und Finanzierung der Konzerngesellschaften bewirken. Wird berücksichtigt, dass der Gewinnabführungsvertrag die Bildung komplexer Ausgleichsposten notwendig machen kann und Fehler die Rückabwicklung der Organschaft über einen Zeitraum von bis zu fünf Jahren zur Folge haben, kann es nicht verwundern, dass die Rufe nach seiner Abschaffung lauter werden.

Vor diesem Hintergrund war es die Aufgabe einer Facharbeitsgruppe unter Leitung des Bundesministeriums der Finanzen zu prüfen, welche Möglichkeiten der Einführung eines modernen Gruppenbesteuerungssystems anstelle der bisherigen Organschaft bestehen. Diese Prüfung sollte die allgemeinen Ziele einer Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland (Sicherung von Wachstum und Beschäftigung), Steuervereinfachung und Haushaltskonsolidierung einbeziehen. Sie bezog sich auf im Wesentlichen drei Modelle, zu deren Kernbestandteilen die Abschaffung des Gewinnabführungsvertrags und Modifikationen im Bereich der personellen Voraussetzungen, die an den Inlandsbezug von Organträger und Organgesellschaften zu stellen sind, gehören. Große Teile der Wirtschaft favorisieren die Umsetzung des Modells „Institut Finanzen und Steuern“.

Zentrale Bausteine dieses Modells sind die Abschaffung des Gewinnabführungsvertrags und eine Anhebung der Mindestbeteiligungsquote auf eine qualifizierte Mehrheit von 75 Prozent. Ferner soll die Verrechnung der vor Begründung einer Gruppe entstandenen Verluste der Tochtergesellschaften mit in der Gruppenzeit erwirtschafteten Gewinnen dieser Gesellschaften möglich sein.

Die konkurrierenden Modelle haben ihre spezifischen Vor- und Nachteile. Aus Sicht der Finanzverwaltung ist aber schon kritisch, dass die Abschaffung des Gewinnabfüh-

rungsvertrags zur Öffnung der Schleusen in Bezug auf die Verrechnung von Liquidationsverlusten ausländischer Tochtergesellschaften führt. Daneben bestehen systematische Bedenken gegen eine Verrechnung von Verlusten, die vom Gruppenträger tatsächlich nicht getragen werden. Zentrales Gewicht hat aber die Wirkung auf das Steueraufkommen. Nach Einschätzung des Bundesfinanzministeriums wäre die Umsetzung des Modells „Institut Finanzen und Steuern“ mit einer Einbuße von Steueraufkommen „in Höhe eines mittleren bis hohen einstelligen Milliardenbetrags“ verbunden. Aufgrund der begrenzten Verfügbarkeit von Mikrodaten stellt dieser Wert jedoch eine eher grobe Rechnung dar.

Eine Alternative mögen Schätzungen bieten, die auf den publizierten Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen aufsetzen. In diesem Sinne beruhen folgende Ergebnisse auf den Finanzinformationen von 7.247 deutschen Kapitalgesellschaften, die um Besonderheiten, die bei der Ermittlung des zu versteuernden Einkommens zu berücksichtigen sind, korrigiert, mit Hilfe einschlägiger Regressions- und Simulationstechniken fortgeschrieben und in Bezug auf die Anzahl Unternehmen der Stichprobe an die Verteilung der Grundgesamtheit angepasst wurden. Sie zeigen, dass die Abschaffung des Gewinnabführungsvertrags bei einer Mindestbeteiligungsquote von 75 Prozent mit einem Rückgang des Körperschaftsteueraufkommens um 2,11 Prozent oder, bezogen auf die Körperschaftsteuereinnahmen im Zeitraum 2008 bis 2011, dem Betrag von insgesamt 1,7 Milliarden Euro verbunden wäre. Bei der Gewerbesteuer ginge es um 1,42 Prozent oder 2 Milliarden. Wird die Verlustverrechnung auf Vorgruppenverluste erstreckt, erhöht sich der Verlust an Körperschaftsteueraufkommen für den betrachteten Zeitraum von vier Jahren auf 2,79 Prozent oder insgesamt 2,1 Milliarden Euro.

Diese Reform wäre weder in Bezug auf die Unternehmensgröße noch in Bezug auf die Unternehmensbranche neutral. Die Abschaffung des Gewinnabführungsvertrags würde große Konzerne mit mehr als 20 Beteiligungsunternehmen im Vergleich zu kleinen Konzernen deutlich begünstigen. Im Branchenvergleich zeigt sich, dass eine Abschaffung des Gewinnabführungsvertrags bei Erhöhung der Mindestbeteiligungsquote vor allem jene Konzerne besser stellt, die der Baubranche angehören. Wenngleich deutlich geringer ausgeprägt, dürften auch Konzerne aus dem Energiesektor überdurchschnittlich entlastet werden, während sich für die Unternehmen im Bereich Handel kaum Änderungen zeigen.



Prof. Dr. Andreas Oestreicher

Stb Prof. Dr. Andreas Oestreicher
Deutsche und internationale Besteuerung, *cege*

cege-Forschungssplitter – Einsparpotentiale auf dem Arzneimittelmarkt und Erstattungssysteme

Parallelimporte sind Arzneimittel, die außerhalb des Vertriebsnetzes des Herstellers importiert werden, nachdem sie ursprünglich für einen anderen Markt bestimmt waren. Innerhalb der Europäischen Union ist Parallelhandel mit erstmalig in der EU in Verkehr gebrachten Arzneimitteln legal. Hinreichend hohe Preisunterschiede, die grenzüberschreitende Weiterverkäufe für Parallelhändler lohnend machen, rühren aus den unterschiedlichen Preisregulierungen der Mitgliedstaaten her oder treten zwischen den einzelnen Handelsstufen in vertikalen Strukturen.

Diese Preisunterschiede ermöglichen niedrigere Verkaufspreise im Zielland für das gleiche (parallelimportierte) Arzneimittel. Zudem führt der Preiswettbewerb zwischen den beiden Versionen des Arzneimittels zu einem sinkenden Preis für das Arzneimittel auf dem Originalvertriebsweg. So bietet der Parallelhandel erhebliche Einsparpotentiale für öffentliche Gesundheitssysteme mit Entlastungen für Patienten über geringere Zuzahlungen und für Krankenversicherungen über geringere Erstattungsbeträge. Empirische Untersuchungen der tatsächlichen Einsparungen durch Parallelhandel kommen jedoch zu unterschiedlichen Ergebnissen: Während eine Studie der LSE nur von geringen Einsparungen berichtet, schließt eine Studie der Universität York auf erhebliche Einsparungen.

Die modelltheoretische Analyse deutet darauf hin, dass die Form der Zuzahlung und Erstattung die Höhe der Einsparungen sowie deren Aufteilung zwischen Krankenversicherung und Patienten bestimmt. Eine preisunabhängige Form der Erstattung führt dazu, dass Patienten von niedrigeren Preisen der Parallelimporte oder Preissenkungen der Arzneimittel auf dem Originalvertriebsweg in vollem Umfang als Ersparnis profitieren. Aus Sicht der Krankenversicherung hingegen ist nur eine preisabhängige Form der Erstattung mit Einsparungen verbunden, da nur so die Versicherungen anteilig an Preissenkungen beteiligt sind und so niedrigere Ausgaben realisieren können. Bei preisunabhängiger Erstattung führt die Ausweitung der Nachfrage infolge der Einsparungen für die Versicherten zu höheren Ausgaben für die Krankenversicherung. Das Erstattungssystem bestimmt somit die Auswirkungen für Patienten und Versicherungen. Es bleibt zu klären, unter welchem System die Ersparnisse insgesamt höher sind.

Laura Birg, cege

Aktuelle Publikationen in referierten Journals

- M. Bicskei/**K. Bizer**/Z. Gubaydullina (2012), Protection of Cultural Goods – Economics of Identity, in: Journal of Cultural Property, 19 (1).
- J. Thomä/**K. Bizer** (2012), To protect or not to protect? Modes of appropriability in the small enterprise sector, in: Research Policy.

- **S. von Cramon-Taubadel**/J. Amikuzuno (2012), Seasonal Variation in Price Transmission between Tomato Markets in Ghana, in: Journal of African Economics.
- S. Hess/**S. von Cramon-Taubadel**/U. Zschache/L. Theuvsen/D. Kleinschmit (2012), Explaining the puzzling persistence of restrictions on seasonal farm labour in Germany, in: European Review of Agricultural Economics.
- I. Woolard/K. Harttgen/**S. Klasen** (2012), The history and impact of social security in South Africa: experiences and lessons, in: Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement, 32(4).
- I. Deimel/A. Franz/**A. Spiller** (2012), Animal Welfare: eine empirische Analyse landwirtschaftlicher Frames, in: German Journal of Agricultural Economics 61 (2).
- J. Rojas-Méndez/S. A. Sadrudin/R. Claro-Riethmüller/**A. Spiller** (2012), Acceptance of Genetically Modified Foods with Health Benefits: A Study in Germany, in: Journal of Food Products Marketing 18 (3).
- A. Hellberg-Bahr/M. Fahlbusch/B. Brümmer/**A. Spiller** (2012), Der Markt für Milch und Milcherzeugnisse, in: German Journal of Agricultural Economics 61, Supplement.
- A. Franz/I. Deimel/**A. Spiller** (2012): Concerns about animal welfare: A cluster analysis of German pig farmers. British Food Journal 114 (10).

cege-Diskussionspapiere

Auf der *cege*-Homepage stehen neue *cege*-Diskussionspapiere als Download zur Verfügung.

- No. 137: **Schwager, Robert**: „Student Loans in a Tiebout Model of Higher Education.“
- No. 136: **Martínez-Zarzoso, Inmaculada**: „Exporting and Productivity: Evidence for Egypt and Morocco.“
- No. 135: König, Jörg / **Ohr, Renate**: „Messung ökonomischer Integration in der Europäischen Union – Entwicklung eines EU-Integrationsindex.“

Aktuelle Forschungsprojekte

Prof. Dr. Achim Spiller: Verbraucherstudie zur Lebensmittelkennzeichnung in Deutschland. Auftraggeber: Verbraucherzentrale Bundesverband, Laufzeit Juni 2012 bis Dezember 2012.

Gastwissenschaftler im Wintersemester 2012/2013

DAAD-Gastlehrstuhl "Internationale Ökonomie": Prof. Mark McCabe (University of Michigan)

Impressum

Herausgeber: Centrum für Europa-, Governance- und Entwicklungsforschung (*cege*), Georg-August-Universität Göttingen, Platz der Göttinger Sieben 3, 37073 Göttingen, **E-Mail:** cege@uni-goettingen.de, **Tel.** 0551 / 39 46 02, **Fax** 0551 / 39 19 55 8, **Internet:** <http://www.cege.uni-goettingen.de>, **Geschäftsführender Direktor:** Prof. Dr. Kilian Bizer, **Redaktion / Layout:** Prof. Dr. Kilian Bizer, Laura Birg, **Druck:** GWDG, Göttingen