

Mindeststandards und Pflichtkennzeichnung.

In der Europäischen Union richtet sich die Gestaltung von Produkten nicht nur nach unmittelbaren Verbraucherwünschen und technischen Notwendigkeiten. In erheblichem Ausmaß wird das Produktdesign durch politische Vorgaben (mit-)bestimmt. Zwei Arten von Instrumenten finden hierfür regelmäßig Anwendung: Mindeststandards und die Pflichtkennzeichnung bezüglich bestimmter Produkteigenschaften. In der Europäischen Union gelten für energieverbrauchsrelevante Produkte diesbezüglich die Ökodesign-Richtlinie (2009/125/EG) sowie die Energiekennzeichnungs-Richtlinie (2010/30/EU). Energieverbrauchsrelevante Produkte verbrauchen entweder während der Nutzung selbst Energie (z. B. Glühbirnen und Staubsauger) oder haben Einfluss auf den Energieverbrauch (z. B. Fenster und Duschköpfe).

Mindeststandards gelten als „hartes“ Instrument, da sie das Inverkehrbringen von Produkten, die die Mindestanforderungen nicht erfüllen, verbieten. Ein Beispiel hierfür ist das schrittweise Verbot der traditionellen Glühbirne seit 2009 auf der Grundlage der Ökodesign-Richtlinie. Die verpflichtende Kennzeichnung von Produkteigenschaften gilt demgegenüber als „weiches“ Instrument, da sie keinen direkten Einfluss auf die Produktgestaltung nimmt. Stattdessen erhalten Verbraucher Informationen über schwer beobachtbare Produkteigenschaften, wie eben den Einfluss auf den Energieverbrauch anhand der Energieeffizienzklassen bis zu A+++.

Richten Verbraucher ihr Kaufverhalten nach den über die Kennzeichnung vermittelten Informationen neu aus, ergibt sich so ein Anreiz für Unternehmen, ihre Produkte anders zu gestalten, aber eben kein unmittelbarer Zwang zur Einhaltung gesetzlicher Vorgaben.

Die Literatur hat sich bislang relativ wenig mit der Frage auseinandergesetzt, wie Mindeststandards und die verpflichtende Kennzeichnung bestimmter Produkteigenschaften gemeinsam wirken. Es lässt sich zeigen, dass die gemeinsame Anwendung beider Instrumente anders wirkt als der jeweils isolierte Einsatz.

Unternehmen haben keinen Anreiz in die Verbesserung von Produkteigenschaften zu investieren, wenn diese von den Verbrauchern nicht wahrgenommen werden können. Wird ein Mindestqualitätsstandard für diese

Eigenschaften eingeführt, dann werden Unternehmen ihre Produkte so gestalten, dass dieser Standard gerade erfüllt wird. Zeichnen sich Produkte außerdem durch wahrnehmbare Produkteigenschaften aus, so ändert der Mindeststandard nichts am Qualitätswettbewerb zwischen Unternehmen bezogen auf diese wahrnehmbaren Eigenschaften. Die Marktanteile von Produkten unterschiedlicher Qualitätsstufen werden dadurch nicht geändert. Eine Pflichtkennzeichnung hingegen macht verborgene Produkteigenschaften für Konsumenten sichtbar. Hierdurch haben Unternehmen einen Anreiz, nun auch in die Verbesserung dieser Eigenschaften zu investieren. Der bisher schon ausgetragene Qualitätswettbewerb wird nun auch auf die gekennzeichneten Produkteigenschaften übertragen. Die Marktanteile werden auch dadurch nicht geändert.

Wird nun sowohl ein Mindeststandard eingeführt als auch eine Pflichtkennzeichnung, so müssen Unternehmen den Mindeststandard einhalten. Darüber hinaus wird die jetzt sichtbare Qualitätsdimension zum Wettbewerbsfaktor. Dies kann auch die Ausgestaltung der sichtbaren Qualitätsdimension beeinflussen. Strenge Mindeststandards für schwer beobachtbare Produkteigenschaften können dann auch zu höheren Investitionen in die Qualität beobachtbarer Produkteigenschaften führen. Darüber hinaus verändern sich Marktanteile: Firmen mit hoher Qualität profitieren hier interessanterweise von eher niedrigen Mindeststandards.

Die gesellschaftliche Wohlfahrt kann durch die Kombination beider Instrumente gegenüber der Anwendung nur eines Instruments sowohl steigen als auch sinken. Das konkrete Ergebnis ist abhängig von der Marktgröße und der Höhe des Mindeststandards.

Für die Fortentwicklung der Ökodesign-Richtlinie sowie der Energiekennzeichnungs-Richtlinie heißt dies, dass ihr kombinierter Einsatz in jedem Einzelfall kritisch geprüft werden muss. Mehr von beidem ist in diesem Fall nicht immer besser.

Prof Dr. Jan S. Voßwinkel und Dr. Laura Birg, *cege*

Mindeststandards und Pflichtkennzeichnung	S. 1
Zur Geschichte des ökonomischen Denkens über Börsenspekulation	S. 2
Networks and Product Innovation across European SMEs	S. 3
Gewinnverlagerung und die Besteuerung multinationaler Unternehmen	S. 4

Zur Geschichte des ökonomischen Denkens über Börsenspekulation

Die heute oft greifbare, nicht selten aggressive Antipathie gegen Börsenspekulation ist historisch tief verwurzelt, auch im ökonomischen Denken. Die Konstituierung eines positiven Konzepts ökonomischer Spekulation erstreckte sich über das ganze 19. Jahrhundert.

Spekulation war zunächst kein ökonomischer, sondern ein philosophischer Begriff. Erst Ende des 18. Jahrhunderts, als das vormoderne Ideal einer festgefügt wirtschaftlichen Ordnung durch eine positivere Wertung von Dynamik, Fortschritt und Risikohandeln abgelöst wurde, fand er auch Verwendung in der ökonomischen Literatur der Zeit. So schied Samuel Meisner 1811 das „ganze Menschengeschlecht [...] in den speculirenden und in den vegetirenden Theil“: Wer „ein bloßes Pflanzenleben führt, und [...] den einmal gebahnten Geschäftsweg Schritt für Schritt im alten Gleise verfolgt, ist gar sehr von der thätigen, hell um sich schauenden Klasse zu unterscheiden.“ Adam Smith verwendete den Begriff ähnlich, in gewisser Vorwegnahme des Unternehmerbegriffs von Schumpeter: Smith bezeichnete jene als „men of speculation, whose trade it is not to do any thing, but to observe every thing; and who, upon that account, are often capable of combining together the powers of the most distant and dissimilar objects“.

Diese Konnotation des häufigen Tätigkeitswechsels ging dem ökonomischen Spekulationsbegriff bald verloren, er meinte dann (wie heute) den Versuch, aus Preisschwankungen eines Gutes Gewinn zu ziehen. Stand man dem zunächst grundsätzlich ablehnend gegenüber, findet man 1830 bei John Ramsay McCulloch eine Verteidigung der Spekulation von Getreidegroßhändlern gegen den Vorwurf, durch das Zurückhalten von Vorräten Preise zu treiben und Profit aus Hunger zu ziehen. McCulloch stützte sich auf Smith, der das Wirken der Getreidehändler – die er ob des seinerzeit anderen Begriffsverständnisses nicht als Spekulanten bezeichnete – bereits als ökonomisch sinnvoll verteidigt hatte. Die eigennützige Profitmaximierung der gut informierten, weitsichtigen Händler stelle einen gemeinnützigen Paternalismus dar: Ließe man die wenig umsichtigen unteren Schichten konsumieren, wie sie wollten, würden knappe Vorräte vorzeitig aufgebraucht, mit der Folge von Preissprüngen und Hungersnot. Richtig berechnende, den eigenen Profit maximierende Getreidespekulation setze dagegen genau jenen Preisreiz, durch welchen eine Ernte auch exakt ein Erntejahr vorhalte.

So positiv die politökonomische Klassik solche realwirtschaftliche Spekulation sah, so negativ beurteilte sie die Wertpapier- und Warenterminspekulation. McCulloch, Jean Baptiste Say und andere stellten sich hier in die Tradition englischer und französischer Autoren des 18. Jahrhunderts, die ihr negatives Urteil über die Börse weniger theoretisch als moralisch begründeten – im Blick auf die Möglichkeit zum verdienstlosen Gewinn, vor allem aber im Schaudern vor dem enthemmten Benehmen, der ‚verluderten‘ Sprache sowie den verbreiteten Praktiken von Schwindel und Intrigen, welche

für zeitgenössische Beobachter die damalige Börsenkultur ausmachten. Ein volkswirtschaftlicher Nutzen von Börsenspekulation war den Zeitgenossen nicht erkennbar, sie galt als gesellschaftsschädigendes Spiel.

Dies änderte sich, als mit der wachsenden Bedeutung von Aktien- und Warenterminbörsen seit den 1860er Jahren eine grundsätzliche Neubewertung der börsliehen Preisdifferenzspekulation vor allem durch die deutsche Nationalökonomie erfolgte. Da das Tun der Spekulanten im Terminhandel eben nicht von der ‚Realwirtschaft‘ gelöstes Spiel, sondern mit dem effektiven Handel der Kaufleute (via Hedging) eng verbunden sei und eine vorausschauendere Preisbildung bewirke, erschien die Differenzspekulation nun als ideales Mittel zur effektiven Güterallokation in Raum und Zeit. Man übertrug also, bei aller Abneigung gegenüber der ‚schottischen Schule‘, deren Grundargument zur realwirtschaftlichen Spekulation auf den Warenterminhandel, und analog auf den Zeithandel in Devisen und Wertpapieren.

Im Fortwirken der eingewurzelten Börsenkritik und gegen die angelsächsische Ansicht bezweifelten die deutschen Nationalökonomien aber, dass Börsenspekulation automatisch und per se zu besserer Preisbildung führe. Vielmehr bedürfe es einer Hebung der immer noch arg defizitären Börsenkultur, insbesondere müsse man der optimalen Preisbildung schädliche und dienliche Spekulation voneinander scheiden. Aber wie sieht man dem Tun eines Spekulanten an, ob es volkswirtschaftlich schadet oder nützt? Dienliche Spekulation, so die These, sei prinzipiell nicht instinktgeleitet, sondern emotionsfrei, ruhig und objektiv kalkulierend. Im Sinne der volkswirtschaftlichen Aufgabe erwünschte Spekulation leisteten jene, die sich – mit ausreichend Intellekt und Kapital ausgestattet – der Spekulationstätigkeit rational und professionell widmeten, unerwünschte Spekulation gehe hingegen auf das Konto der urteils- und mittellosen Amateure, bisweilen verführt von kriminellen Manipulateuren. Das breite Publikum – so etwa Gustav Cohn und auch Max Weber – galt es also auszuschließen, damit die professionelle Börsenspekulation der ihr unterstellten volkswirtschaftlichen Aufgabe einer exakt vorausschauenden, nivellierenden Preisfindung ungestört nachkommen könne.

Ob und in welchen Grad sich eine positive Wirkung solchermaßen ‚berechtigter‘ Börsenspekulation auf die Preisentwicklung tatsächlich einstellt, ließ sich empirisch allerdings kaum klären. Der weitere akademische Diskurs nach 1900 konzentrierte sich auf dieses Problem; er fand fast ausschließlich in den USA statt. Dort verlor man allerdings schon in den 1930er Jahren aus dem Blick, dass die zentralen Konzepte, Auffassungen und Thesen dieses Forschungsfelds von der deutschen Nationalökonomie des 19. Jahrhunderts in eigentümlicher Überformung englisch-französischer Börsenmoralikritik mit paternalistischer schottischer Markteffizienzlogik etabliert worden waren.

Dr. Alexander Engel

Networks and Product Innovation across European SMEs

Innovation is one of the most important drivers for economic growth. Especially innovation in firms has been an important topic in the economics and management literature. While innovation was originally understood as research and development (R&D), undertaken mostly in large firms, it is nowadays associated with the knowledge used in the process of generating ideas. In this regard, the use of external relationships, i.e. networks or cooperation, has been recognized as an important driver of a firm's innovativeness. Firms access knowledge through in house R&D as well as through external relationships, namely with competitors (horizontal cooperation), suppliers, and customers (vertical cooperation) or with knowledge generating institutions (knowledge intensive cooperation).

A common advantage of a network is that it provides access to complementary knowledge, residing partners and to intangible knowledge, which does not spill over and cannot easily be contracted. In addition, it allows for the exploitation of economies of scale and scope in R&D, hereby reducing innovation costs.

An increasing empirical literature demonstrates that networks are valuable tools to foster the innovation performance of firms because they allow them easier access to new ideas and can improve the knowledge transfer from research institutions to business activities. Of particular interest is the role of networks for small and medium enterprises (SMEs) since public policy has shifted its focus to the innovative behaviour of those firms. Cooperation may be especially for SMEs a great chance because those firms seem not so innovative with regard to R&D investments due to their relatively limited internal resources as compared with large firms. Engaging in external collaboration thus provides chances for them to overcome the limits of their smallness and to improve their internal technological absorption capacity and to engage more in innovation activities.

The building of trust and reciprocity through repeated interaction and the mutual interdependence is one of the core features in horizontal networks where collective learning and the sharing of risks and innovation costs foster innovative incentives. It has become accepted that horizontal cooperation among SMEs can generate benefits that allow them to compete with larger firms. Risks of free riding behaviour and knowledge diffusion along the value chain may also discourage firms to engage in innovative investment when they may be unable to seize the full return of their innovative activities. Strong vertical networks between firms, their suppliers, and customers can help to overcome these problems in a similar manner like horizontal collaborations. Finally, knowledge-sourcing networks seem to be important for generating innovation in the long term.

Empirical evidence does not give a clear picture on the effect of horizontal networks on product innovation in SMEs while it normally finds a strong positive effect of vertical networks. However, the actual effect differs between countries, suggesting that country characteristics like the institutional or innovation system may have an impact on the effect of networks on innovative results. Comparing the effects of horizontal, vertical and knowledge intensive cooperation on the probability of an SME to introduce a new product on the market in Bulgaria, Germany, Portugal, and Spain, we find that vertical networks have in all considered countries the expected strong positive effect. However, the influence of horizontal and knowledge sourcing networks differs across countries. Cooperation with competitors positively affects firm's innovative probability only in Bulgaria. Knowledge sourcing networks are highly significant in Germany and weakly statistically significant in Bulgaria and Spain while having no influence in Portugal.

But networks entail not only benefits and chances but also costs. Among them are high coordination costs to distinct organizational routines or costs of combining complementary assets. Due to the uncertainty of the success of the joint innovative activities it may be the case that the actual costs outweigh the potential benefits of the cooperative agreements. It is questionable whether the average SME can stem the high monitoring costs needed in these kinds of activities and if it wouldn't be more efficient to concentrate more on R&D investment to improve their innovation performance. The results of the empirical literature seem to support this hypothesis. For example, we find that SMEs are not able to generate innovative turnover from engaging in cooperation activities in all four European countries. The only exception is a positive effect of horizontal cooperation on sales due to product innovation in Germany. Implying that the actual costs associated with cooperation partners may be higher than the expected gains.

As far as policy implications are concerned, our results demonstrate the importance of country characteristics and the different institutional set-ups among the considered countries. Further research is needed, how policy interventions work and which environment is needed that SMEs not only have a high probability to introduce product innovation but also can generate sales due to it. Here, comparisons between SMEs and large firms may be useful.

Dr. Nadine Behncke

Literature

Behncke, N. (2015), Networks and Product Innovation across European SMEs. Cege Discussion Paper 229.

Gewinnverlagerung und die Besteuerung multinationaler Unternehmen

In letzter Zeit haben u. a. Medienberichte über die Steuerpraktiken einiger Staaten (darunter z. B. Luxemburg und die Niederlande) sowie großer internationaler Unternehmen den Themenkomplex Besteuerung multinationaler Unternehmen und Gewinnverlagerung als Steuererminderungsstrategie in den Fokus der öffentlichen Aufmerksamkeit gerückt. Interesse finden dabei insbesondere Fragen hinsichtlich der Steuergerechtigkeit, der verbleibenden steuerlichen Gestaltungsspielräume für Staaten sowie des Steuerwettbewerbs.

Moderiert von Prof. Dr. Kilian Bizer diskutierten am 22. Januar 2015 Prof. Dr. Andreas Oestreicher (Professur für Betriebswirtschaftliche Steuerlehre), Prof. Dr. Robert Schwager (Professur für Finanzwissenschaft), Berthold Welling (Bundesverband der Deutschen Industrie) und Fritz Güntzler (Mitglied des Deutschen Bundestages) unterschiedliche Aspekte dieses Themenkomplexes.

Andreas Oestreicher erläuterte im ersten Impulsreferat beispielhaft das Steuermodell von Google, durch das der Konzern seine Steuerbelastung reduziert. Des Weiteren ging er auf den Aktionsplan der OECD gegen Einkürzungen und Gewinnverlagerungen (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS) ein und stellte Querbezüge zu dem Besteuerungsmodell von Google her. Er zeigte in diesem Zusammenhang auf, dass konzerninterne Leistungsverrechnungen (Verrechnungspreise) sich an der tatsächlichen Wertschöpfung orientieren sollten. Im Kontext der zunehmenden digitalen Wertschöpfung werde allerdings die räumliche Zuordnung der Wertschöpfung insgesamt immer schwieriger.

Robert Schwager leitete seinen Kurzvortrag mit der Frage ein, welchem Staat das Recht zustehen solle, die Erträge von multinationalen Unternehmen zu besteuern. Als Leitsatz solle hierbei gelten, dass die Steuereinnahmen jeweils dem Staat zustehen, der öffentliche Leistungen für die Wertschöpfung erbringe. Es müsse also das Prinzip der fiskalischen Kongruenz zwischen Zahlern und Nutzern öffentlicher Leistungen gelten. In der Diskussion um Steuerbelastungen müsse zudem die ökonomische Inzidenz der Besteuerung beachtet werden, d. h. die effektive Steuerbelastung unter Berücksichtigung aller Anpassungsentscheidungen der Akteure. So werde die Steuerlast einer Gewinnsteuer unter bestimmten Bedingungen effektiv von den Arbeitnehmern getragen.

Fritz Güntzler betonte in seinem Vortrag, dass (legale) Steuervermeidung und (illegale) Steuerhinterziehung voneinander zu unterscheiden seien.

Beide Begriffe werden im Koalitionsvertrag in einem Atemzug genannt, müssten jedoch unterschieden werden. Um Gewinnverlagerungen zu bekämpfen, sei Transparenz zwischen Behörden und ein entsprechender Datenaustausch unumgänglich. Rein nationale Maßnahmen seien gegenwärtig wenig sinnvoll, stattdessen solle man Maßnahmen im Kontext des OECD-Aktionsplans BEPS angehen. Hier gelte es jedoch genau zu verfolgen, ob Deutschland im Rahmen dieses Prozesses insgesamt auf der Gewinner- oder Verliererseite stehe.

Berthold Welling erläuterte aktuelle Entwicklungen in der Steuerpolitik. Hierbei wies er insbesondere darauf hin, dass bei einigen der im Rahmen der Luxemburg-Leaks bekannt gewordenen Fällen der Betrag der durch die Unternehmen eingesparten Steuerzahlungen weniger beeindruckend aussehe, wenn man sie ins Verhältnis zur Gesamtsteuerbelastung des jeweiligen Konzerns setze. Der Aufwand für die internationale Gewinnverschiebung sei insgesamt vergleichsweise hoch, weshalb sie nicht immer lukrativ sei. Für den Vergleich internationaler Steuerbelastungen seien Steuerquoten wenig aussagekräftig, um Aussagen über die steuerliche Belastung von Unternehmen zu treffen. Aus deutscher Perspektive müsse man berücksichtigen, dass BEPS durchaus mit finanziellen Risiken einhergehen könne.

Auf dem Podium wurden im Anschluss an die Kurzvorträge Fragen erörtert, die sich u.a. mit Themen der Steuergerechtigkeit, des politischen Handlungsbedarfs, der Stellung Deutschlands im internationalen Vergleich sowie der mitunter entstehenden Differenz zwischen subjektiver Wahrnehmung und empirischer Steuerbelastung befassten.

Danach richteten die Zuhörer weitere Fragen an die Experten und nutzten teilweise die Gelegenheit, bereits Dargestelltes zu kommentieren. Die angeregten Diskussionen wurden nach der Veranstaltung bei Laugengebäck und kühlen Getränken in zahlreichen kleinen Gruppen fortgeführt.

Dr. Laura Birg

Weitere Neuigkeiten aus dem *cege* und die Möglichkeit, den *cege-Report* zu abonnieren, finden Sie unter www.uni-goettingen.de/cege.

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, Dr. Laura Birg, **Druck:** GWDG, Göttingen