

Zur Attraktivität von Advance Tax Rulings (ATRs) und Advance Pricing Agreements (APAs) für Investoren und Steuerbehörden

The Attractiveness of Advance Tax Rulings (ATRs) and Advance Pricing Agreements (APAs) for Investors and Tax Authorities

Synopse zur Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades eines
Doktors der Wirtschaftswissenschaften (Doctor rerum politicarum)
der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Universität Paderborn

vorgelegt von
Pia Kortebusch

Erstgutachter: Prof. Dr. Caren Sureth
Zweitgutachter: Prof. Dr. Bettina Schiller
Disputation: 15.07.2014

Neben der Synopse besteht die Dissertation aus folgenden veröffentlichten Artikeln:

Economic analysis of advance tax rulings (mit Markus Diller), *arqus, Quantitative Research in Taxation*, Discussion Paper No. 122, <http://www.arqus.info>.

Do investors request advance tax rulings to alleviate tax risk (and do tax authorities provide them)? A joint taxpayers' and tax authorities' view on investment behavior (mit Markus Diller, Georg Schneider, Caren Sureth), *arqus, Quantitative Research in Taxation*, Discussion Paper No. 167, <http://www.arqus.info>.

Advance Pricing Agreements (APAs) als Instrument zur Vermeidung von Verrechnungspreiskonflikten – eine kritische Betrachtung (mit Carolin Eikel, Caren Sureth), *Steuer und Wirtschaft* 90 (4), 367-379.

Should multinational companies request an advance pricing agreement (APA) — or shouldn't they?, *arqus, Quantitative Research in Taxation*, Discussion Paper No. 173, <http://www.arqus.info>.

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Zeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Betriebswirtschaftliche Steuerlehre von Frau Prof. Dr. Caren Sureth. Sie wurde im Sommersemester 2014 von der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Paderborn als Dissertation angenommen.

Ein besonderer Dank gilt meiner akademischen Lehrerin Frau Prof. Dr. Caren Sureth für die stetige Diskussionsbereitschaft und motivierende fachliche und persönliche Unterstützung während einer erfahrungsreichen Promotionszeit. Ein weiterer Dank gebührt Frau Prof. Dr. Bettina Schiller für die Übernahme des Zweitgutachtens. Danken möchte ich auch Herrn Prof. Dr. Sönke Sievers und Herrn Prof. Dr. Stefan Jungblut, die als Mitglieder meiner Promotionskommission eine wichtige Funktion übernommen haben.

Für die gute und konstruktive Zusammenarbeit danke ich zudem meinen Koautoren Herrn Prof. Dr. Markus Diller, Frau Carolin Eikel und Herrn Prof. Dr. Dr. Georg Schneider.

Bedanken möchte ich mich des Weiteren bei meinen Kollegen Stephan Alberternst, Bastian Brinkmann, Annika Hegemann, Michael Kleine und Annika Mehrmann sowie bei Prof. Dr. Jens Müller und Vanessa Flagmeier für zahlreiche fachliche Diskussionen und eine freundschaftliche Arbeitsatmosphäre am Lehrstuhl. Ein weiterer Dank gilt Inge Marks und Stefanie Jack als gute Seelen des Lehrstuhls.

Zuletzt möchte ich mich besonders bei meiner Familie und meinem Mann für die stetige Unterstützung bedanken.

Paderborn, im September 2014

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	II
I Einleitung	1
II Advance Tax Rulings	16
A Economic analysis of advance tax rulings	17
B Do investors request advance tax rulings to alleviate tax risk (and do tax authorities provide them)? A joint taxpayers' and tax authorities' view on investment behavior	19
III Advance Pricing Agreements	21
C Advance Pricing Agreements (APAs) als Instrument zur Vermeidung von Verrechnungspreiskonflikten – eine kritische Betrachtung	22
D Should multinational companies request an advance pricing agreement (APA) — or shouldn't they?	24
Literaturverzeichnis	26

Abkürzungsverzeichnis

AO Abgabenordnung

APA Advance Pricing Agreement

ATR Advance Tax Ruling

BEPS Base Erosion and Profit Shifting

BMF Bundesministerium der Finanzen

OECD Organisation for Economic Co-operation and Development

PATA Pacific Association of Tax Administrators

I Einleitung

Investitionsentscheidungen erfordern unter anderem die Planung zukünftiger Steuerbelastungen, da diese möglicherweise einen wesentlichen Kostenfaktor von Investitionen darstellen.¹ Voraussetzung für die Berücksichtigung von Steuern in den Entscheidungskalkülen von Investoren ist es, dass diese die zukünftigen Steuerbelastungen einzelner zur Verfügung stehender Handlungsalternativen bereits vor Durchführung der Investition abschätzen können. Es muss Investoren also möglich sein, Steuerplanung zu betreiben, um Steuerfolgen und -wirkungen in Hinblick auf das zukünftige Investitionsprojekt beurteilen zu können.² Allerdings ist die Ermittlung zukünftiger Steuerbelastungen von Investitionsprojekten häufig mit hoher Rechtsunsicherheit behaftet.³ Ursächlich für solche steuerliche Rechtsunsicherheit können komplexe und unbestimmte steuerliche Gesetzesvorschriften sein, die erhebliche Ermessensspielräume zulassen.⁴ Uneindeutigkeiten des Steuerrechts führen dazu, dass das Risiko von Fehlinterpretationen eines steuerlichen Sachverhalts (Auslegung) oder der steuerlichen Folgen (Bewertung) von Investitionsprojekten trotz sorgfältiger Recherchen für Steuerpflichtige nicht ausgeschlossen werden kann.⁵

Die ökonomischen Wirkungen steuerlicher Unsicherheit auf Investitionsentscheidungen von Steuerpflichtigen sind Gegenstand zahlreicher theoretischer und empirischer Studien. Mit

¹Vgl. exemplarisch zum Einfluss von Steuern auf Investitionsentscheidungen *Wagner/Dirrigl* (1980); *Scholes et al.* (2008); *Schreiber* (2012). *Rose* argumentiert sogar, dass Planungen, die ohne Berücksichtigung von Steuern durchgeführt werden, nur ein geringer Wert zugesprochen werden kann. Vgl. *Rose* (1995), S. 481 f.

²Vgl. *Voß* (1992), S. 4.

³Rechtsunsicherheit führt zu unsicherer Steuerplanung. Ausführliche rechtswissenschaftliche Auseinandersetzungen mit dem Thema Steuerplanung und Ungewissheit finden sich bspw. bei *Schneider* (1982); *Rose* (1989, 2002); *Voß* (1992); *Jebens* (1995); *Sureth* (1999, 2006) m.w.N; *Niemann* (2001); *Hey* (2002, 2004).

⁴Vgl. *Voß* (1992), S. 27.

⁵Siehe *Rose* (1995), S. 483; *Scholes et al.* (2008), S. 20.

Hilfe des Realoptionsansatzes untersuchen beispielsweise *Pawlina/Kort* (2005) den Einfluss von Unsicherheit über eine politische Änderung, die auch als Steuerunsicherheit interpretiert werden kann, auf das Investitionsverhalten. Die Autoren zeigen, dass Investoren im Fall von Politikunsicherheit, die zu steigenden Investitionskosten führen kann, früher investieren als bei konstanten Kosten. Allerdings hat Politikunsicherheit einen nicht-monotonen Effekt auf den kritischen Investitionszeitpunkt, womit deutlich wird, dass das Ausmaß von Unsicherheit bei Investitionsentscheidungen von Bedeutung ist. Auch *Gries/Prior/Sureth* (2012), die den Einfluss von Steuersatzänderungen auf Investitionsentscheidungen bei Unsicherheit über die zukünftigen Zahlungsströme analysieren, finden heraus, dass Unsicherheit im steuerlichen Kontext zu paradoxen Wirkungen führt und insbesondere das Ausmaß von Unsicherheit bedeutend ist. *Agliardi* (2001) und *Niemann* (2011) zeigen, dass Steuerpolitikunsicherheit Investitionen verzögern kann. *Niemann* (2011) findet zusätzlich heraus, dass steigende Steuerunsicherheit Investitionen beschleunigen kann, nämlich dann, wenn die Steuerunsicherheit im Vergleich zur Unsicherheit über die zukünftigen Cashflows klein ist und wenn beide stochastischen Prozesse positiv korreliert sind. Darüber hinaus liefern *Edmiston/Mudd/Valev* (2003) und *Edmiston* (2004) empirische Evidenz dafür, dass Steuerunsicherheit einen negativen Einfluss auf die Investitionstätigkeit von Steuerpflichtigen hat.

Die erwähnte Literatur weist somit darauf hin, dass das Investitionsverhalten von Steuerpflichtigen durch Steuerunsicherheit negativ beeinflusst werden kann und insbesondere auch das Ausmaß von Unsicherheit bei der Entscheidung über die Durchführung eines Investitionsprojekts von Bedeutung ist. Diese, durch die Modellierung von Steuerpolitikunsicherheit gewonnenen Erkenntnisse lassen sich auf die im Rahmen der vorliegenden Arbeit betrachtete steuerliche Rechtsunsicherheit in Auslegungs- und Bewertungsfragen übertragen. Es wird deutlich, dass die Möglichkeit zur sicheren Steuerplanung für Steuerpflichtige bei Investitionsentscheidungen von großer Bedeutung ist. Führen Steuerpflichtige aufgrund von Rechtsunsicherheit im Vergleich zu einem sicheren steuerlichen Umfeld weniger Investitionsprojekte durch, erfahren die Steuerbehörden möglicherweise eine Reduzierung von Steuereinnahmen. Außerdem kann ein sehr unsicheres steuerliches Umfeld zu einer Verschlechterung der Standortattraktivität eines Landes für Investitionen führen.

Vor dem Hintergrund existierender Steuerunsicherheit stellen viele Steuerbehörden fiskalische Instrumente zur Verfügung, die die Steuerunsicherheit vor der Durchführung von Investitionsprojekten für Steuerpflichtige reduzieren bzw. vermeiden können. Auf nationaler Ebene stellen sogenannte Advance Tax Rulings (ATRs) bzw. verbindliche Auskünfte zwischen Steuerpflichtigen und der jeweils betroffenen Steuerbehörde ein solches Instrument dar. Zur Vermeidung von grenzüberschreitenden Verrechnungspreiskonflikten können Steuerpflichtige sogenannte Advance Pricing Agreements (APAs) bei den an den grenzüberschreitenden Transaktionen beteiligten Steuerbehörden beantragen.

ATRs sichern im Rahmen einer Vorwegentscheidung der Steuerbehörde die steuerlichen Konsequenzen einer Investitionsalternative ab.⁶ In Deutschland können Steuerpflichtige beispielsweise gem. § 89 Abs. 2 AO auf Antrag beim Finanzamt eine verbindliche Auskunft einholen.⁷ Diese wird für einen genau bestimmten noch nicht verwirklichten Sachverhalt,⁸ bei dem in Hinblick auf die erheblichen steuerlichen Auswirkungen ein großes Dispositionssinteresse besteht,⁹ erteilt. Der antragstellende Steuerpflichtige¹⁰ ist aufgefordert, sein besonderes steuerliches Interesse darzulegen und das vorliegende Rechtsproblem eingehend zu begründen.¹¹ Eine Bindungswirkung einer erteilten verbindlichen Auskunft besteht hierbei, wenn der tatsächlich realisierte Sachverhalt nicht wesentlich vom dargestellten abweicht und wenn zu Grunde gelegte Rechtsvorschriften nicht aufgehoben oder geändert werden.¹² Für die Erteilung einer verbindlichen Auskunft fallen in Deutschland Gebühren an, die grundsätzlich durch den Gegenstandswert¹³ festgelegt werden.

ATRs stellen ein Instrument dar, mit dem Steuerpflichtige die steuerlichen Folgen zukünftiger

⁶Siehe für eine ausführliche allgemeine Definition *Romano* (2002), S. 118 ff.

⁷Da § 89 Abs. 2 als „Kann-Regelung“ gestaltet ist, begründet diese Vorschrift noch keinen ausnahmslosen Rechtsanspruch. Vgl. *Lahme/Reiser* (2007), S. 409; *Baum* (2008), S. 1229.

⁸Vgl. *Rätke* (2009), S. 951.

⁹Ein erhebliches Interesse kann angenommen werden, wenn die wirtschaftliche Maßnahme von der verbindlichen Auskunft abhängt und wenn die Rechtsfrage noch nicht geklärt ist. Vgl. *Rätke* (2009), S. 952.

¹⁰Vgl. exemplarisch *Baum* (2008), S. 1230 f.; *Rätke* (2009), S. 952.

¹¹Vgl. *Baum* (2008), S. 1234 f.; *Rätke* (2009), S. 952.

¹²Vgl. Steuer-Auskunftsverordnung, § 2. Zur rechtlichen Einordnung und zur Praxisbedeutung der Bindungswirkung siehe *Franke/Cölln* (2008).

¹³Der Gegenstandswert ist der Wert, den die Auskunft für den Antragsteller hat. Dieser lässt sich ermitteln, indem die steuerlichen Auswirkungen bei der vom Antragsteller vorgetragenen Rechtsauffassung denen gegenübergestellt werden, die einträten, wenn die Finanzbehörde eine entgegengesetzte Rechtsauffassung vertreten würde.

nationaler Investitionsprojekte rechtssicher abklären können. Im Rahmen grenzüberschreitender Investitionstätigkeit können multinationale Investoren Rechtsunsicherheit, die durch die Festlegung steuerlicher Verrechnungspreise entsteht, mit Hilfe von APAs lösen.

Für multinationale Konzerne ist die Festlegung steuerlicher Verrechnungspreise, die sie für konzerninterne Transfers zwischen ihren international tätigen, verbundenen Unternehmen mit Hilfe des Fremdvergleichsgrundsatzes¹⁴ festlegen, häufig mit Rechtsunsicherheit behaftet. Steuerliche Verrechnungspreise bilden die Grundlage für die Gewinnermittlung eines Konzerns mit dem Ziel, das Steuersubstrat für die einzelnen, an den grenzüberschreitenden Lieferungen beteiligten Steuerbehörden abzugrenzen. Vor diesem Hintergrund kann die Akzeptanz der von den multinationalen Unternehmen festgelegten Verrechnungspreismethode durch die Steuerbehörden nicht vorausgesetzt werden.¹⁵ Eine Nicht-Akzeptanz von Verrechnungspreisen durch Steuerbehörden kann möglicherweise zu einer Erhöhung der Steuerlast, zu Doppelbesteuerung sowie zu Strafzahlungen führen.

Zahlreiche Länder haben mittlerweile, auf Grundlage einer OECD-Empfehlung¹⁶, APAs eingeführt,¹⁷ die ein fiskalisches Instrument zur Beseitigung von Rechtsunsicherheit bei der Festlegung von Verrechnungspreisen darstellen. Ein APA ist ein Vorabverständigungsverfahren zwischen einem (oder mehreren) Steuerpflichtigen und einer (oder mehreren) Steuerbehörde(n). Ziel ist es, schon vor Verwirklichung der Geschäftsvorfälle zwischen verbundenen Unternehmen mit Sitz in verschiedenen Staaten eine verbindliche Vereinbarung über eine

¹⁴Der Fremdvergleichsgrundsatz, der in Deutschland in § 1 des Außensteuergesetzes festgeschrieben ist, besagt, dass Verrechnungspreise für steuerliche Zwecke einem Preis entsprechen müssen, den unabhängige Dritte am freien Markt dafür vereinbart hätten.

¹⁵Steuerbehörden vermuten bei multinationalen Unternehmen häufig, dass sie ihre Gewinne durch die Gestaltung von Verrechnungspreisen ins niedriger besteuerte Ausland verlagern. Empirische Evidenz dafür liefern bspw. *Bartelsman/Beetsma* (2003); *Clausing* (2003); *Overesch* (2006); *Huizinga/Laeven* (2008). Für einen Überblick über empirische Studien zu Gewinnverlagerungen an sich und deren mögliche Ausprägungen siehe auch *Heckemeyer/Overesch* (2013) sowie *Weichenrieder* (2009) und *Klassen/Laplante* (2012), zu Gewinnverlagerungen durch Verrechnungspreise zudem etwa *Luckhaupt/Overesch/Schreiber* (2012). Zur Schätzung des Ausmaßes von Buchgewinnverlagerungen durch Verrechnungspreise und Finanzierungsscheidungen deutscher multinationaler Unternehmen siehe *Heckemeyer/Spengel* (2008, 2009). Die große Bedeutung von Gewinnverlagerungen aus Sicht der Steuerbehörden zeigt auch die Initiative der OECD zu „Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)“. Vgl. *OECD* (2013a). Das Projekt zielt darauf ab, Ländern, die von Gewinnverlagerungen betroffen sind, umfassende und effektive Strategien anzubieten. Vgl. *OECD* (2013b). Siehe außerdem zu den Beschlüssen der G20 Staaten *G20* (2013a,b).

¹⁶Vgl. *OECD* (2010).

¹⁷Vgl. zur Implementierung in verschiedenen Ländern bspw. *Grotherr* (2005a,b); *Markham* (2006); *Kramer* (2007); *Feinschreiber/Kent* (2009a,b,c,d).

dem Fremdvergleichsgrundsatz entsprechende Methode der Verrechnungspreisbestimmung zu erreichen. Eine solche Vereinbarung kann für festgelegte Geschäftsvorfälle in einem bestimmten Zeitraum abgeschlossen werden.¹⁸

Investoren können mit Hilfe von ATRs und APAs, die vor Durchführung von Investitionsprojekten eine rechtsverbindliche Beurteilung des steuerlichen Sachverhalts ermöglichen, die steuerlichen Folgen von Investitionsalternativen rechtssicher in ihre Entscheidungskalküle integrieren. Steuerliche Rechtsunsicherheit kann somit vermieden oder zumindest reduziert werden.

Die unter dem Titel der vorliegenden Arbeit zusammengefassten analytisch-theoretischen Beiträge untersuchen die Effekte von ATRs und APAs im Kontext von Investitionsentscheidungen von Steuerpflichtigen. Alle vier Beiträge analysieren die Attraktivität solcher fiskalischer Instrumente zur Reduzierung von Rechtsunsicherheit. Indem die Unsicherheit über steuerliche Folgen sowie die Möglichkeit der Beseitigung bzw. Reduzierung von Rechtsunsicherheit mit Hilfe von ATRs und APAs approximativ in Investitionskalkülen von Steuerpflichtigen erfasst wird, bieten diese Beiträge Investoren eine wichtige Entscheidungsunterstützung bei der Planung zukünftiger Investitionsprojekte, deren steuerlichen Folgen unsicher sind. Die Beiträge schließen auf diese Weise eine Forschungslücke und erlauben zugleich Einblicke in die grundsätzlichen betriebswirtschaftlichen Wirkungsmechanismen von Instrumenten zur Reduzierung von steuerlicher Rechtsunsicherheit.

Die vorliegende Arbeit gliedert sich in die Abschnitte II und III. Ersterer umfasst die Beiträge A (*Economic analysis of advance tax rulings*) und B (*Do investors request advance tax rulings to alleviate tax risk (and do tax authorities provide them)? A joint taxpayers and tax authorities' view on investment behavior*), die die Attraktivität von ATRs analysieren. Im Anschluss finden sich im dritten Abschnitt die Beiträge zur Attraktivität von APAs. Dies sind im Einzelnen Beitrag C mit dem Titel *Advance Pricing Agreements (APAs) als Instrument zur Vermeidung von Verrechnungspreiskonflikten — eine kritische Betrachtung* und Beitrag D mit dem Titel *Should multinational companies request an advance pricing*

¹⁸Vgl. BMF (2006), S. 5.

agreement (APA) — or shouldn't they?.

Die Beiträge A (*Economic analysis of advance tax rulings*) und B (*Do investors request advance tax rulings to alleviate tax risk (and do tax authorities provide them)? A joint taxpayers and tax authorities' view on investment behavior*) untersuchen ökonomische Implikationen von ATRs. Mit Hilfe eines binomialen Modells analysieren beide Beiträge aus einzelwirtschaftlicher Sicht, unter welchen Bedingungen Steuerpflichtige ATRs nachfragen und welche Gebühr sie maximal zu zahlen bereit sind, um Rechtssicherheit über die steuerlichen Folgen eines zukünftigen Investitionsprojekts zu erlangen. Es zeigt sich, dass Investoren nur im Fall kleiner Kapitalwerte bereit sind, eine positive Gebühr für das Einholen von ATRs und somit für die Erlangung von Rechtssicherheit zu zahlen. Die intuitive ökonomische Erklärung dieses Ergebnisses findet sich darin, dass Investoren bei Investitionsprojekten, die hohe Kapitalwerte erwirtschaften, nicht bereit sind, für steuerliche Rechtssicherheit zu bezahlen, da sie solche Investitionsprojekte unabhängig von der steuerlichen Behandlung durchführen. Im Weiteren untersuchen die beiden Beiträge zur Attraktivität von ATRs jeweils ausgehend von dem vorgestellten binomialen Grundmodell eines Investors unterschiedliche Forschungsfragen.

Im zweiten Teil des Beitrags A, der auch erste Einblicke in das unterschiedliche Verhalten von risikoneutralen und risikoaversen Investoren beim Einholen eines ATRs gewährt, steht ein Vergleich zwischen der Möglichkeit, externe Berater zur Abklärung der steuerlichen Folgen eines geplanten Investitionsprojekts zu engagieren, und dem Einholen eines ATRs im Mittelpunkt. Externe Berater können zwar keine Rechtssicherheit über die steuerlichen Konsequenzen bieten, sie können allerdings durch die Beschaffung weiterer relevanter Informationen helfen, die Einschätzung der steuerlichen Folgen zu verbessern. Es wird deutlich, dass die maximale Gebühr, die Steuerpflichtige für die Unterstützung durch externe Berater aufzuwenden bereit sind, geringer ist als die maximale Gebühr für ein ATR. Ursächlich hierfür ist gerade, dass die Informationen des Beraters zwar zu einer Verbesserung der Einschätzung der steuerlichen Folgen und somit zu geringerer Rechtsunsicherheit führen können, nicht aber zu Rechtssicherheit, die durch das Einholen eines ATRs erlangt werden kann. Zur weiteren Entscheidungsunterstützung von Investoren werden schließlich die Un-

tersuchungen zu ATRs und zur Informationsbeschaffung durch externe Berater miteinander verbunden. Dieses Vorgehen ermöglicht die Ermittlung einer Gebühr, die Steuerpflichtige für die weitere Informationsbeschaffung durch externe Berater maximal zahlen sollten, sofern Steuerbehörden eine fixe Gebühr für ATRs festgelegt haben.

Während Beitrag A auf die Perspektive von Steuerpflichtigen abstellt, bezieht der aus diesem hervorgegangene Beitrag B die Perspektive der Steuerbehörden in die Untersuchung mit ein. Gerade dieser Einbezug der steuerbehördlichen Perspektive stellt eine wesentliche Weiterentwicklung des Beitrags A und damit eine Neuausrichtung der Forschungsfrage dar. Das Ergebnis aus Beitrag A, dass Investoren ATRs nachfragen, wenn die Gebühr einer solchen rechtsverbindlichen Auskunft einen bestimmten Wert nicht überschreitet, wird in Beitrag B in das steuereinnahmenmaximierende Kalkül von Steuerbehörden integriert. Ziel ist die Beantwortung der Frage, ob und unter welchen Bedingungen Steuerbehörden ATRs anbieten, wenn diese ihrerseits das Kalkül des Steuerpflichtigen antizipieren. Es zeigt sich, dass Steuerbehörden ATRs üblicherweise nur dann anbieten, wenn sie dadurch ihre Betriebsprüfungskosten signifikant reduzieren oder die Fehlerentdeckungswahrscheinlichkeit bei steuerlichen Sachverhalten erhöhen können. Andernfalls sind ATRs für Steuerbehörden nur dann vorteilhaft, wenn sie diese auf bestimmte Investitionsprojekte beschränken oder wenn sie investitionsspezifische Gebühren erheben. Der Beitrag liefert neue Erklärungen dafür, warum ATRs weniger nachgefragt werden als vor dem Hintergrund hoher existierender Rechtsunsicherheit erwartet werden kann. Darauf hinaus können die Ergebnisse helfen, das Design von ATRs zukünftig zu verbessern.

Beide Beiträge zu ATRs erweitern die Literatur, die ökonomische Implikationen von Instrumenten zur Reduzierung von Rechtsunsicherheit untersucht, wie bspw. *Givati* (2009). Mit Hilfe einer Analyse der strategischen Überlegungen von Steuerpflichtigen hinsichtlich der Frage, ob diese ATRs abschließen sollten oder nicht, erklärt *Givati* (2009) die seltene Nachfrage nach solchen Instrumenten in den USA. Der Autor zeigt, dass strategische Nachteile von ATRs (z. B. ein erhöhtes Untersuchungsrisiko oder ein durch das Expertenwissen der Prüfer erhöhtes Erkennungsrisiko) die Vorteile (z. B. die Vermeidung von Strafzahlungen)

überwiegen. Im Gegensatz zu *Givatis* (2009) qualitativen strategischen Überlegungen liefern die Beiträge A und B Erklärungen für die seltene Nachfrage nach ATRs mit Hilfe eines quantitativen Modells, das aus einzelwirtschaftlicher Sicht die Kosten und den Nutzen von ATRs im Entscheidungsprozess von Investoren untersucht. Darüber hinaus gewährt Beitrag A erste Einblicke in die unterschiedlichen Entscheidungsprozesse von risikoneutralen und risikoaversen Investoren beim Einholen eines ATRs. Außerdem bietet der Beitrag Investoren Entscheidungsunterstützung bei der Wahl zwischen dem Einholen eines ATRs und externer Steuerberatung. Beitrag B erweitert die Untersuchung um die Perspektive der Steuerbehörde, so dass zusätzlich eine Ableitung von Szenarien und Gebührengestaltungen von ATRs möglich ist, die zu einer erhöhten Nachfrage nach solchen Instrumenten führt.

De Simone/Sansing/Seidman (2013) untersuchen die Attraktivität von sogenannten „enhanced relationship tax compliance programs“, in deren Rahmen Steuerpflichtige vor Abgabe ihrer Steuererklärung den Steuerbehörden signifikant unsichere Steuerpositionen offenlegen. Gleichzeitig bieten die Steuerbehörden eine zeitnahe Lösung für diese unsicheren Positionen und garantieren, dass ebendiese Positionen im Rahmen einer Betriebsprüfung nicht infrage gestellt werden. Mit Hilfe eines spieltheoretischen Ansatzes identifizieren die Autoren Szenarien, in denen solche Programme für Steuerpflichtige und Steuerbehörden aufgrund geringerer Betriebsprüfungs- und Compliancekosten gleichermaßen vorteilhaft sind. Während „enhanced relationship tax compliance programs“ die Lösung unsicherer Steuerpositionen für bestehende Sachverhalte verfolgen, bieten ATRs Steuerpflichtigen Rechtssicherheit bevor Investitionsentscheidungen getroffen werden. Folglich und im Gegensatz zu *De Simone/Sansing/Seidman* (2013) analysieren die Beiträge A und B die Kosten sowie den Nutzen der Unsicherheitsreduzierung bzw. -vermeidung durch ATRs im Entscheidungsprozess von Investoren. In Beitrag B werden zusätzlich, basierend auf der maximalen Gebühr von Steuerpflichtigen, kritische Faktoren aufgezeigt, die die Entscheidung von Steuerbehörden, ATRs anzubieten, beeinflussen. So ist es möglich, Szenarien zu identifizieren, in denen das Angebot von ATRs für Steuerbehörden, die das Verhalten von Steuerpflichtigen antizipieren, vorteilhaft ist. Insbesondere können auch Design-Optionen hergeleitet werden, die zu einer größeren Nachfrage und einem größeren Angebot von ATRs führen.

Außerdem erweitern die Beiträge (und hier insbesondere Beitrag A) die existierende Literatur zur Nachfrage nach (steuerlicher) Beratung. Ähnlich zu den im Rahmen dieser Arbeit vorgestellten Studien zu ATRs untersucht *Shavell* (1988) Handlungen, die möglicherweise negative Konsequenzen für beteiligte Individuen haben können. Der Autor kommt zu dem Ergebnis, dass Individuen sich an den betrachteten Handlungen beteiligen, wenn die Vorteile die erwarteten Sanktionen überwiegen. Individuen fragen rechtliche Beratung dann nach, wenn der erwartete Wert der Beratung, der sich mit Hilfe der Wahrscheinlichkeit, dass Individuen die Entscheidung über die Durchführung einer Handlung ändern, bestimmen lässt, die Kosten übersteigt. *Beck/Jung* (1989) zeigen des Weiteren, dass die Nachfrage nach steuerlicher Beratung zur Reduzierung von steuerlicher Unsicherheit von der Prüfungswahrscheinlichkeit, der Höhe möglicher Sanktionen und dem Steuersatz abhängt. Außerdem zeigen *Beck/Davis/Jung* (1996), dass Steuerpflichtige mit steigender Rechtsunsicherheit häufiger Steuerberatungsleistungen nachfragen. *Frischmann/Frees* (1999) weisen empirisch nach, dass Steuerpflichtige Steuerberatungsleistungen nachfragen, um Zeit zu sparen und sich vor Unsicherheit zu schützen. In Übereinstimmung mit diesen Studien finden die Beiträge A und B ebenfalls eine hohe Bereitschaft von Steuerpflichtigen, für Informationen (ATRs) zu zahlen, wenn die nachsteuerliche Rendite einer hohen Volatilität ausgesetzt ist.

Auch die Literatur, die die Effekte zusätzlicher Informationen auf die Steuercompliance untersucht, wird durch die Analyse des Beitrags B erweitert. *Sansing* (1993) untersucht die Informationsbeschaffung von Steuerbehörden zur Verbesserung ihrer Prüfentscheidungen. Der Autor weist nach, dass eine solche Informationsbeschaffung häufig keinen Effekt auf die erwarteten Steuereinnahmen hat. Außerdem untersuchen *Beck/Davis/Jung* (2000) in einem spieltheoretischen Kontext die Effekte von Sanktionsbefreiungen für Steuerpflichtige, die fragwürdige steuerliche Positionen freiwillig den Steuerbehörden offenlegen. Die Autoren zeigen, dass die Bekanntgabe von Informationen die Erhebungskosten und Steuereinnahmen positiv oder negativ beeinflussen kann. Sanktionsbefreiungen stellen häufig kein effektives Instrument zur Erhöhung von Steuereinnahmen dar. Die Ergebnisse dieser beiden Studien stimmen mit den Ergebnissen des Beitrags B insofern überein, dass Steuerbehörden häufig nicht besser gestellt sind, wenn sie Steuerpflichtigen Rechtssicherheit bieten. *Sansing* (1993)

und *Beck/Davis/Jung* (2000) gewähren allerdings keine Einblicke in die Möglichkeit von Steuerpflichtigen, Rechtsunsicherheit vor Durchführung einer Investition zu vermeiden. Sie untersuchen vielmehr die Möglichkeit von Steuerbehörden, Informationen zur Verbesserung von Betriebsprüfungsentscheidungen zu beschaffen, sowie die Möglichkeit einer freiwilligen Offenlegung von unsicheren Steuerpositionen, also eine Entscheidung über die steuerliche Rechenschaftslegung. Darüber hinaus nutzen *Mills/Robinson/Sansing* (2010) einen spieltheoretischen Ansatz, um die Effekte der durch das Financial Standards Board veröffentlichten Interpretation zu „Accounting for Uncertainty in Income Taxes“ (FIN 48) auf die strategische Interaktion zwischen börsennotierten Unternehmen und den Steuerbehörden zu analysieren. Die Autoren zeigen, dass Steuerpflichtige, die verpflichtet sind, Verbindlichkeiten für unsichere Steuervorteile in ihren Jahresabschlüssen offenzulegen, nicht notwendigerweise durch FIN 48 geschädigt werden. Darüber hinaus zeigen sie, dass diese Verbindlichkeiten relativ zu den erwarteten Zahlungen über- oder unterbewertet werden. Wie in der Steuercompliance und Steueraggressivitätsliteratur allgemein üblich, betrachten *Mills/Robinson/Sansing* (2010) eine obligatorische Offenlegung von unsicheren Steuervorteilen nach Durchführung von Investitionen, während in Beitrag B ein Instrument untersucht wird, das Steuerpflichtigen ermöglicht, vor Durchführung von Investitionen Rechtsunsicherheit zu vermeiden. Dennoch können auch in Beitrag B keine eindeutigen Effekte von Informationen durch Steuerpflichtige innerhalb des ATR-Prozesses gefunden werden. Eine gleichzeitige Reduzierung steuerlicher Unsicherheit und erhöhte Informationsmöglichkeiten sind nicht notwendigerweise vorteilhaft für die beteiligten Parteien.

Die vorgestellten Studien weisen darauf hin, dass das Einholen von Informationen durch Experten über unsichere steuerliche Konsequenzen, ähnlich wie das Einholen eines ATRs, zu reduzierter Rechtsunsicherheit führt. Vor diesem Hintergrund sollen die Beiträge A und B zeigen, ob und unter welchen Bedingungen die Nachfrage und das Angebot von ATRs übereinstimmen und ob ATRs hilfreich sind, das Investitionsumfeld zu verbessern. Die Beiträge ermöglichen somit Entscheidungsunterstützung für Investoren über das Einholen von ATRs (und externer Steuerberatung) sowie Anhaltspunkte für mögliche Ausgestaltungen von ATRs durch Steuerbehörden.

Die Beiträge C (*Advance Pricing Agreements (APAs) als Instrument zur Vermeidung von Verrechnungspreiskonflikten — eine kritische Betrachtung*) und D (*Should multinational companies request an advance pricing agreement (APA) — or shouldn't they?*) betrachten APAs im Kontext unternehmerischer Investitionsentscheidungen. Beitrag C diskutiert APAs unter Berücksichtigung ökonomischer Ergebnisse aus der betriebswirtschaftlichen Forschung kritisch und geht insbesondere der Frage nach, ob APAs dazu geeignet sind, Rechtsunsicherheit bei der (grenzüberschreitenden) Verrechnungspreisgestaltung in betriebswirtschaftlich sinnvoller Weise zu reduzieren bzw. zu vermeiden. Zu diesem Zweck werden die entscheidungsrelevanten Faktoren, die für den Abschluss eines APAs von Bedeutung sind, identifiziert und analysiert. Es wird deutlich, dass insbesondere mögliche Kosten eines APA-Abschlusses (z. B. eine Gebühr zur Einleitung des Verfahrens, Kosten für interne Ressourcen und externe Berater zur Vorbereitung des APA-Antrags und zur Erfüllung der Dokumentationserfordernisse), eine lange durchschnittliche Verfahrensdauer des APA-Prozesses und die Festlegung und Einhaltung von sogenannten Gültigkeitsbedingungen kritische Faktoren bei der Erlangung von Rechtssicherheit durch APAs darstellen können. Ob der Abschluss eines APAs sinnvoll ist, sollten und können multinationale Unternehmen unter Berücksichtigung der betrachteten Faktoren unternehmensindividuell und einzelfallabhängig beurteilen.

Beitrag D untersucht anschließend, unter Verwendung eines Modells mit flexibler Investitionsplanung, die Frage, ob und unter welchen Bedingungen multinationale Unternehmen APAs abschließen sollten. Dazu wird mit Hilfe der Analyse der Entscheidung eines multinationalen Unternehmens, in ein Tochterunternehmen im niedriger besteuerten Ausland zu investieren, ein APA-Prozess veranschaulicht. In diesem Zusammenhang wird unter Berücksichtigung von Steuersatzdifferenzen in den beteiligten Ländern der zugrundeliegende Mechanismus zwischen der unsicheren sofortigen Investition und der durch das Einholen eines APAs verzögerten Investition untersucht. Es wird gezeigt, dass multinationale Unternehmen den Abschluss von APAs im Fall von Investitionsprojekten mit kleinen Kapitalwerten erwägen sollten, wenn, bei einer sofortigen Investition, hohe Doppelbesteuerung möglich ist und die Steuersatzdifferenzen zwischen den beteiligten Ländern hoch sind. Darüber hinaus nimmt die relative Attraktivität von APAs bei steigender möglicher Doppelbesteuerung und steigenden

Steuersatzdifferenzen zu. Nichtsdestotrotz existieren gegenläufige Effekte, die multinationale Unternehmen bei der Entscheidung über den Abschluss eines APAs beachten sollten. Dabei spielen Zeiteffekte, die sich durch verzögerte Investitionen im Fall lang zu verhandelnder APAs ergeben, sowie Gebühreneffekte eine wichtige Rolle.

Die Erkenntnisse der Beiträge C und D können Unternehmen bei ihrer Entscheidung, ein APA nachzufragen, unterstützen. Außerdem können diese als Ausgangspunkt für Steuerbehörden dienen, APAs unter Berücksichtigung der unternehmerischen Perspektive effektiver zu gestalten.

Beide Beiträge erweitern die Literatur zu den ökonomischen Implikationen von APAs. Hierzu zählt *Brem* (2003), der mit Hilfe von APAs den Wechsel von einer bürokratischen Vorgehensweise (ex post) zu einer Kooperation (ex ante) zwischen Steuerpflichtigen und den beteiligten Steuerbehörden untersucht. Unter Rückgriff auf den Transaktionskostenansatz kommt er zu dem Ergebnis, dass Kooperation bei zweiseitiger asymmetrischer Information hohe Rechtsunsicherheit beseitigen kann. Mit Hilfe eines spieltheoretischen Ansatzes analysiert *Tomohara* (2004) die Ineffizienz von Produktionsentscheidungen multinationaler Unternehmen bei bilateralen APAs. In einem Szenario, in dem keine Informationsasymmetrie bezüglich des Verrechnungspreises existiert, da sich die Steuerbehörden und das Unternehmen mit Hilfe eines bilateralen APAs auf eine Verrechnungspreismethode geeinigt haben, zeigt der Autor ineffiziente Produktionsverschiebungen auf, die aus den Steuersatzdifferenzen zwischen den Ländern resultieren. Um ihre Gesamtsteuerlast zu reduzieren, passen multinationale Unternehmen den Output in der Weise an, dass mehr Gewinn in dem Land mit dem niedrigeren Steuersatz erwirtschaftet wird. *Tomohara* (2004) folgert, dass Steuerbehörden bei der Koordination von bilateralen APAs zur Vermeidung von ineffizienten Produktionsentscheidungen übereinstimmende Steuersätze erwägen sollten. *De Waegenaere/Sansing/Wielhouwer* (2007) untersuchen mit Hilfe eines spieltheoretischen Ansatzes zur Steuercompliance den Nutzen von bilateralen APAs zur Lösung von Verrechnungspreiskonflikten zwischen einem Steuerzahler und zwei Steuerbehörden. Die Autoren zeigen, dass ein Zustandekommen eines APAs wahrscheinlicher ist, je niedriger das möglicherweise doppelt besteuerte Einkommen und je

höher die Differenz der Steuersätze in den beiden Ländern ist. Ein APA wird dann durchgeführt, wenn hierdurch die Compliancekosten reduziert werden können. Dies ist eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung. Im Vergleich zu einem Szenario, in dem es keine APA-Verfahrensregeln gibt, kann bereits die Möglichkeit, ein bilaterales APA abschließen zu können, die Compliancekosten erhöhen. Dies ist dann denkbar, wenn eine unterlassene Beantragung eines APAs als Signal aufgefasst wird, welches von der Steuerbehörde so interpretiert wird, dass diese den Steuerpflichtigen intensiver prüft als anderenfalls üblich. Unter Rückgriff auf strategische Überlegungen von Steuerpflichtigen dazu, ob ein APA abgeschlossen werden soll oder nicht, erklärt *Givati* (2009) die seltene Nachfrage nach APAs in den USA. Der Autor kommt zu dem Ergebnis, dass die strategischen Nachteile eines Abschlusses, wie die lange Verhandlungsdauer, das Expertenwissen aufgrund der Prüfung der Verrechnungspreismethode durch ein spezielles APA-Team sowie die Wahrscheinlichkeit einer detaillierteren Untersuchung der Methode, im Vergleich zu einer Betriebsprüfung die Vorteile, wie etwa die Vermeidung von Strafzinsen, überwiegen.

Die wenigen bisher vorliegenden empirischen Arbeiten zu Advance Pricing Agreements nutzen Daten aus Surveys bzw. Befragungen. *Borkowski* (1993, 1996) schlussfolgert auf der Basis einer Auswertung von Befragungen in U.S.-Unternehmen, dass umfangreiche Informations- und Dokumentationserfordernisse sowie Kosten für ein APA für die befragten Unternehmen Gründe darstellen, kein APA zu verhandeln. In der verarbeitenden Industrie kommen bei einer Befragung von multinationalen Unternehmen in Kanada, Deutschland, Japan, Großbritannien und den USA Zweifel an der Vertraulichkeit der in der Dokumentation preisgegebenen Daten hinzu. *Borkowski* (2008) untersucht für die Pacific Association of Tax Administrators (PATA)-Region, ob transparente Durchführungsregeln zum APA-Verfahren Einfluss auf den Gebrauch und die Effizienz (APA-Status) von APAs haben. Sie kommt zu dem Ergebnis, dass APAs für multinationale Unternehmen in der Region durch die steigende Transparenz attraktiver werden. Eine schnellere und kostengünstigere Abwicklung von APA-Verfahren seitens der Steuerbehörden im Vergleich zur Situation ohne spezielle Durchführungsregeln kann die Autorin hingegen nicht belegen. Durch die Verpflichtung nach FIN 48, unsichere Steuerpositionen in Jahresabschlüssen darzulegen, erhalten die Steuerbehörden

die Möglichkeit, (unternehmens)relevante Verrechnungspreisthemen zu identifizieren und in einer Betriebsprüfung detailliert zu untersuchen. Vor diesem Hintergrund schlägt *Capuzzi* (2010) in einem Kommentar vor, den APA-Prozess zur Reduzierung der Unsicherheit bei der Erstellung der FIN 48 Analyse zu nutzen. *Borkowski/Gaffney* (2012a) untersuchen in diesem Zusammenhang den Effekt von FIN 48 auf die APA-Aktivität von Unternehmen in der PATA-Region empirisch anhand einer Inhaltsanalyse. Die Autorinnen zeigen, dass die Einführung von FIN 48 zu tendenziell mehr Abschlüssen von APAs führt. Auch mit Hilfe einer Befragung von Unternehmen in der PATA-Region weisen *Borkowski/Gaffney* (2012b) den Anstieg von APA-Abschlüssen nach der Einführung von FIN 48 nach. Darüber hinaus untersuchen die Autorinnen, ob Unternehmen durch den Abschluss von APAs ihr Betriebsprüfungsrisiko erfolgreich reduzieren können. Für den erwarteten Zusammenhang zwischen APAs und der Reduzierung des Betriebsprüfungsrisikos können *Borkowski/Gaffney* (2012b) allerdings keine belastbare Evidenz finden. *Whitford* (2010) untersucht am Beispiel von APAs empirisch für 47 Länder, unter welchen Voraussetzungen Regierungen regulatorische Unsicherheit beseitigen. Hohe Direktinvestitionen erhöhen die Wahrscheinlichkeit für eine Einführung von APAs zur Reduktion der Verrechnungspreisunsicherheit. Dabei wird deutlich, dass dieser Effekt bei Direktinvestitionen, die aus dem Inland ins Ausland fließen, größer ist als bei denen, die in ein Land hineinfließen. Außerdem findet *Whitford* (2010) unter anderem Hinweise dafür, dass Länder mit hohen Körperschaftsteuersätzen eher eine Einigung auf dem Wege eines APAs ermöglichen als solche mit niedrigen Körperschaftsteuersätzen.

Die genannten Studien zeigen, dass APAs unter bestimmten Bedingungen (z. B. der Reduktion von Transaktions- und Compliancekosten) ein nützliches Instrument zur Erhöhung von Rechtssicherheit und zur Lösung von Verrechnungspreiskonflikten sein können. Sie geben außerdem Einblicke, wie APAs effizient entwickelt werden sollten und welche Länder APAs mit höherer Wahrscheinlichkeit anbieten. Außerdem werden die Gründe, aus denen Unternehmen APAs nachfragen, empirisch hervorgehoben. Die in Beitrag C adressierte Frage, ob bzw. unter welchen Bedingungen APAs dazu geeignet sind, Rechtsunsicherheit bei der (grenzüberschreitenden) Verrechnungspreisgestaltung in betriebswirtschaftlich sinnvoller Weise zu reduzieren bzw. zu vermeiden, ist allerdings bisher weitgehend unbeantwortet geblieben. Der

Beitrag zeigt, dass insbesondere die Faktoren Kosten, Verfahrensdauer und Gültigkeitsbedingungen kritische Punkte bei Abschluss eines APAs darstellen können. Die Entscheidung über die Durchführung eines APAs ist unter Berücksichtigung dieser Einflussfaktoren von jedem multinationalen Unternehmen einzelfallabhängig zu treffen. Die Unternehmen sollten die Kosten eines APAs mit den Kosten einer traditionellen Vorgehensweise (Durchführung der unternehmensinternen Transaktion, Festlegung eines Verrechnungspreises und Dokumentationserstellung, Betriebsprüfung und evt. Konfliktbeilegung) vergleichen. Sie sollten abwägen, ob die lange Verfahrensdauer ihre Investitionspläne hemmen kann, und ob die Gültigkeitsbedingungen, die in einem APA vereinbart werden müssen, in der Weise festgelegt werden können, dass Abweichungen unwahrscheinlich werden und somit die Gültigkeit des APAs gesichert wird. Anhand eines Vergleichs der bisher vorherrschenden APA-Vorschriften mit den neuen australischen Regelungen wird gezeigt, dass die Faktoren Kosten und Verfahrensdauer durch die Einführung differenzierter APA-Produkte, die anhand des beinhalteten Risikos unterschieden werden, reduziert werden können. Auch existieren, abgesehen von *Givatis* (2009) qualitativen strategischen Überlegungen, keine, insbesondere quantitative, Studien, die APAs aus der Perspektive von Unternehmen untersuchen. Um diese Forschungslücke zu schließen, untersucht Beitrag D APAs vor einem mikroökonomischen Hintergrund zur Beantwortung der Frage, ob und unter welchen Bedingungen der Abschluss eines APAs sinnvoll ist. Es wird deutlich, dass Unternehmen, die vor der Entscheidung stehen, Investitionsprojekte mit niedrigen vorsteuerlichen Cashflows durchzuführen, einen APA-Abschluss erwägen sollten, wenn hohe mögliche Doppelbesteuerung und hohe Steuersatzdifferenzen in den beteiligten Ländern gegenläufige Zeit- und Gebühreneffekte überwiegen.

II Advance Tax Rulings

A Economic analysis of advance tax rulings

Diller, Markus; Vollert, Pia

arqus, Quantitative Research in Taxation, Discussion Paper No. 122,

<http://www.arqus.info>

ISSN 1861-8944

Abstract

zu

Economic analysis of advance tax rulings

This paper aims to analyze the impact of applying for an advance tax ruling and of examining complex tax issues with the help of an external consultant on the investor's decision to invest when the environment is uncertain. Using decision theory, we first determine the maximum fee an investor is willing to pay for such a ruling or consultation in order to firm up the investment decision. We expand our analysis by assisting the potential investor in deciding on the maximum fee he is willing to pay for a consultation when the fee for an advance tax ruling is set by law.

Der Beitrag untersucht den Einfluss von Advance Tax Rulings bzw. verbindlichen Auskünften und der Informationsbeschaffung für komplexe steuerliche Sachverhalte durch externe Berater auf die Investitionsentscheidungen von Steuerpflichtigen in einem unsicheren steuerlichen Umfeld. Zuerst bestimmen wir mit Hilfe eines binomialen Modells die maximale Gebühr, die Investoren für das Einholen einer verbindlichen Auskunft oder die Informationsbeschaffung durch einen externen Berater aufzuwenden bereit sind. Wir erweitern unsere Analyse mit dem Ziel, potenziellen Investoren Entscheidungsunterstützung bei der Bestimmung der maximalen Gebühr für die weitere Informationsbeschaffung durch externe Berater zu geben, wenn die Gebühr für eine verbindliche Auskunft durch die Steuerbehörden festgelegt ist.

B Do investors request advance tax rulings to alleviate tax risk (and do tax authorities provide them)? A joint taxpayers' and tax authorities' view on investment behavior

Diller, Markus; Kortebusch, Pia; Schneider, Georg; Sureth, Caren
arqus, Quantitative Research in Taxation, Discussion Paper No. 167,
<http://www.arqus.info>

ISSN 1861-8944

Abstract

zu

Do investors request advance tax rulings to alleviate tax risk (and do tax authorities provide them)? A joint taxpayers' and tax authorities' view on investment behavior

Tax uncertainty often negatively affects investment. Advance tax rulings (ATRs) are commonly used to provide tax certainty. We analyze ATRs from the taxpayers' and tax authorities' perspectives. Investors request ATRs if the fee does not exceed a certain threshold. We integrate this finding into the tax authorities' decision whether to offer ATRs. We find that ATRs are usually only offered if tax authorities are capable of significantly reducing their tax audit costs or increasing the detection probability. Otherwise, ATRs may be beneficial only if the tax authorities restrict them to classes of investments or use investment-specific fees. These results provide new explanations for why advance tax rulings are currently not as intensively requested by taxpayers as expected against the background of high tax uncertainty. Moreover, the findings help to improve the design of advance tax rulings.

Steuerunsicherheit kann das Investitionsverhalten von Steuerpflichtigen negativ beeinflussen. Advance Tax Rulings (ATRs) werden häufig genutzt, um Rechtssicherheit zu bieten. Der Beitrag analysiert ATRs aus der Perspektive von Steuerpflichtigen und Steuerbehörden. Investoren fragen ATRs nach, wenn die Gebühr einer solchen rechtsverbindlichen Auskunft einen bestimmten Wert nicht überschreitet. Dieses Ergebnis wird in die Entscheidung der Steuerbehörde, ATRs anzubieten oder nicht, integriert. Es wird gezeigt, dass Steuerbehörden ATRs üblicherweise nur dann anbieten, wenn sie dadurch ihre Betriebspflichtkosten signifikant reduzieren oder die Fehlerentdeckungswahrscheinlichkeit erhöhen können. Andernfalls sind ATRs für Steuerbehörden nur dann vorteilhaft, wenn sie diese auf bestimmte Investitionsprojekte beschränken oder wenn sie investitionsspezifische Gebühren erheben. Der vorliegende Beitrag liefert neue Erklärungen dafür, warum ATRs weniger nachgefragt werden als vor dem Hintergrund hoher existierender Rechtsunsicherheit erwartet werden kann. Darüber hinaus können die Ergebnisse helfen, das Design von ATRs zukünftig zu verbessern.

III Advance Pricing Agreements

C Advance Pricing Agreements (APAs) als Instrument zur Vermeidung von Verrechnungspreiskonflikten – eine kritische Betrachtung

Vollert, Pia; Eikel, Carolin; Sureth, Caren
Steuer und Wirtschaft 90 (4), 367-379

Abstract

zu

Advance Pricing Agreements (APAs) als Instrument zur Vermeidung von Verrechnungspreiskonflikten – eine kritische Betrachtung

Der vorliegende Beitrag diskutiert APAs unter Berücksichtigung ökonomischer Ergebnisse aus der betriebswirtschaftlichen Forschung kritisch und geht insbesondere der Frage nach, ob APAs dazu geeignet sind, Rechtsunsicherheit bei der (grenzüberschreitenden) Verrechnungspreisgestaltung in betriebswirtschaftlich sinnvoller Weise zu reduzieren bzw. zu vermeiden. Zu diesem Zweck werden die entscheidungsrelevanten Faktoren, die für den Abschluss eines APAs von Bedeutung sind, identifiziert und analysiert. Es wird deutlich, dass insbesondere mögliche Kosten eines APA-Abschlusses, eine lange durchschnittliche Verfahrensdauer des APA-Prozesses und die Festlegung und Einhaltung von sogenannten Gültigkeitsbedingungen kritische Faktoren bei der Erlangung von Rechtssicherheit durch APAs darstellen können. Ob der Abschluss eines APAs sinnvoll ist, sollten multinationale Unternehmen unter Berücksichtigung der betrachteten Faktoren unternehmensindividuell und einzelfallabhängig beurteilen.

We critically discuss APAs considering economic findings of business research. In particular, we examine, if APAs are suitable to reduce or avoid legal uncertainty regarding the determination of (cross-border) transfer prices in an economically meaningful way. For this purpose we identify and analyze crucial factors that are relevant for the decision to request an APA. We find that in particular possible costs of an APA, a long average duration of the APA-proceedings and the determination of and compliance with so-called critical assumptions are crucial factors of obtaining legal certainty when requesting an APA. By considering the examined factors multinational companies should individually and for every particular case assess if requesting an APA is worthwhile.

D Should multinational companies request an advance pricing agreement (APA) — or shouldn't they?

Kortebusch, Pia

arqus, Quantitative Research in Taxation, Discussion Paper No. 173,

<http://www.arqus.info>

ISSN 1861-8944

Abstract

zu

Should multinational companies request an advance pricing agreement (APA) — or shouldn't they?

Advance Pricing Agreements (APAs) are commonly used by multinational groups to gain certainty about their transfer prices for tax purposes. I focus on a multinational company that invests in a foreign subsidiary in a low-tax country. Applying a binomial model for flexible investment planning, I analyze whether and under what circumstances the multinational company should consider requesting an APA. I show that APAs are worth considering when high double taxation may arise and when the tax rates in the involved countries differ sufficiently to outweigh the drawbacks associated with time and fee effects. Furthermore, I find that increasing double taxation and an increasing tax rate differential increase the relative attractiveness of an APA request. That said, multinational companies need to also control for opposing effects when considering an APA request.

Multinationale Investoren nutzen häufig Advance Pricing Agreements (APAs), um Rechts-sicherheit über die Gestaltung ihrer grenzüberschreitenden steuerlichen Verrechnungspreise zu erlangen. Der Beitrag untersucht ein multinationales Unternehmen, das in ein Tochter-unternehmen in einem niedriger besteuerten Ausland investiert. Mit Hilfe eines binomialen Modells mit flexibler Investitionsplanung wird analysiert, ob und unter welchen Bedingungen multinationale Unternehmen APAs abschließen sollten. Es wird gezeigt, dass multinationale Unternehmen den Abschluss von APAs erwägen sollten, wenn hohe Doppelbesteuerung auftreten kann und wenn die Steuersatzdifferenzen in den beteiligten Ländern hoch sind, so dass die Nachteile aus Zeit- und Gebühreneffekten aufgewogen werden. Darauf hinaus nimmt die relative Attraktivität von APAs bei steigender Doppelbesteuerung und steigenden Steuersatzdifferenzen zu. Nichtsdestotrotz existieren gegenläufige Effekte, die multinationale Unternehmen bei der Entscheidung über den Abschluss eines APAs beachten sollten.

Literaturverzeichnis

- AGLIARDI, ELETTRA (2001): Taxation and Investment Decisions: A Real Options Approach, in: Australian Economic Papers 40 (1), 44-55.
- BARTELSMAN, ERIC J.; BEETSMA, ROEL M.W.J. (2003): Why Pay More? Corporate Tax Avoidance through Transfer Pricing in OECD Countries, in: Journal of Public Economics 87 (9/10), 2225-2252.
- BAUM, MICHAEL (2008): Verbindliche Auskunft nach § 89 Abs. 2 AO, in: Neue Wirtschafts-Briefe 2008, 1227-1244.
- BECK, PAUL J.; DAVIS, JON S.; JUNG, WOON-OH (1996): Tax Advice and Reporting under Uncertainty: Theory and Experimental Evidence; in: Contemporary Accounting Research 13 (1), 49-80.
- BECK, PAUL J.; DAVIS, JON S.; JUNG, WOON-OH (2000): Taxpayer Disclosure and Penalty Law; in: Journal of Public Economic Theory 2 (2), 243-272.
- BECK, PAUL J.; JUNG WOON-OH (1989): Taxpayer Compliance Under Uncertainty, in: Journal of Accounting and Public Policy 8 (1), 1-27.
- BMF-SCHREIBEN (05.10.2006): Merkblatt für bilaterale oder multilaterale Vorabverständigungsverfahren auf der Grundlage der Doppelbesteuerungsabkommen zur Erteilung verbindlicher Vorabzusagen über Verrechnungspreise zwischen international verbundenen Unternehmen (sog. „Advance Pricing Agreements“ – APAs), IV B 4 – S 1341 – 38/06.
- BORKOWSKI, SUSAN C. (1993): Advance Pricing Agreements and Other Alternatives for Multinational Corporations, in: The International Tax Journal 19 (4), 1-11.
- BORKOWSKI, SUSAN C. (1996): Advance Pricing (Dis)Agreements: Differences in Tax Authority and Transnational Corporation Opinions, in: The International Tax Journal 22 (3), 23-34.
- BORKOWSKI, SUSAN C. (2008): The History of PATA and its Effect on Advance Pricing Arrangements and Mutual Agreement Procedures, in: Journal of International Accounting, Auditing and Taxation 17 (1), 31-50.
- BORKOWSKI, SUSAN C.; GAFFNEY, MARY ANNE (2012a): FIN 48, Uncertainty and Transfer Pricing: (Im)perfect Together?, in: Journal of International Accounting, Auditing and Taxation 21 (1), 32-51.
- BORKOWSKI, SUSAN C.; GAFFNEY, MARY ANNE (2012b): Mitigating Transfer Pricing Risk Proactively in an Uncertain Global Economy, SSRN Working Paper, No. 2099281.

- BREM, MARKUS (2003): From Bureaucracy to Cooperation? On the Evolution of Hybrid Governance in International Taxation, in: *Tax Notes International* 30 (4), 363-376.
- CAPUZZI, CHRISTOPHER (2010): Transfer Pricing and FIN 48: Removing Uncertainty Through the Advanced Pricing Agreement Process, in: *Northwestern Journal of International Law & Business* 30 (3), 721-741.
- CLAUSING, KIMBERLY A. (2003): Tax-motivated Transfer Pricing and US Intrafirm Trade Prices, in: *Journal of Public Economics* 87 (9/10), 2207-2223.
- DE SIMONE, LISA; SANSING, RICHARD C.; SEIDMAN, JERI K. (2013): When are Enhanced Relationship Tax Compliance Programs Mutually Beneficial? in: *The Accounting Review* 88 (6), 1971-1991.
- DE WAEGENAERE, ANJA; SANSING, RICHARD C.; WIELHOUWER, JACCO L. (2007): Using Bilateral Advance Pricing Agreements to Resolve Tax Transfer Pricing Disputes, in: *National Tax Journal* 60 (2), 173-191.
- EDMISTON, KELLY D. (2004): Tax Uncertainty and Investment: A Cross-Country Empirical Examination, in: *Economic Inquiry* 42 (3), 425-440.
- EDMISTON, KELLY D.; MUDD, SHANNON; VALEV, NEVEN (2003): Tax Structures and FDI: The Deterrent Effects of Complexity and Uncertainty, in: *Fiscal Studies* 24 (3), 341-359.
- FEINSCHREIBER, ROBERT; KENT, MARGARET (2009a): Transfer Pricing Developments in the European Union - Part III: Advance Pricing Agreement Guidelines, in: *Corporate Business Taxation monthly* 10 (8), 23-54.
- FEINSCHREIBER, ROBERT; KENT, MARGARET (2009b): Australia's Advance Pricing Arrangement Program, in: *Corporate Business Taxation monthly* 10 (8), 39-56.
- FEINSCHREIBER, ROBERT; KENT, MARGARET (2009c): Singapore Implements Its Advance Pricing Arrangement Procedure, in: *Corporate Business Taxation monthly* 10 (9), 35-52.
- FEINSCHREIBER, ROBERT; KENT, MARGARET (2009d): Advance Pricing Agreement Process in Japan, in: *Corporate Business Taxation monthly* 10 (10), 31-48.
- FRANKE, VERONA; CÖLLN, HAGEN (2008): Drum prüfe, wer sich (ewig) bindet — Zur Bindungswirkung einer verbindlichen Auskunft nach § 89 AO, der neuen Steuerauskunftsverordnung und der Änderung des AEAO, in: *Betriebs-Berater* 63 (12), 584-590.
- FRISCHMANN, PETER J.; FREES, EDWARD W. (1999): Demand for Services: Determinants of Tax Preparation Fees, in: *The Journal of the American Taxation Association* 21 (Supplement), 1-23.
- G20 (2013a): G20 Leaders' Declaration, 6. September 2013, <http://en.g20russia.ru/documents/#p1> (zuletzt geprüft am 04.06.2014).
- G20 (2013b): Tax Annex to the St. Petersburg G20 Leaders' Declaration, 5. September 2013, <http://en.g20russia.ru/documents/#p1> (zuletzt geprüft am 04.06.2014).
- GIVATI, YEHONATAN (2009): Resolving Legal Uncertainty: The Unfulfilled Promise of Advance Tax Rulings, in: *Virginia Tax Review* 29 (1), 137-175.
- GRIES, THOMAS; PRIOR, ULRICH; SURETH, CAREN (2012): A Tax Paradox for Investment Decisions under Uncertainty, in: *Journal of Public Economic Theory* 14 (3), 521-545.

- GROTHERR, SIEGFRIED (2005a): Advance Pricing Agreements – Verfahren zur Vermeidung von Verrechnungspreiskonflikten, Plädoyer für die Schaffung spezieller Verfahrensvorschriften, in: Betriebs-Berater 60 (16), 855-867.
- GROTHERR, SIEGFRIED (2005b): Überlegungen zur Ausgestaltung von speziellen Verfahrensregelungen für Advance Pricing Agreements, in: Internationales Steuerrecht 14 (10), 350-360.
- HECKEMEYER, JOST H.; OVERESCH, MICHAEL (2013): Multinationals' Profit Response to Tax Differentials: Effect Size and Shifting Channels, ZEW Discussion Papers, No. 13-045, Mannheim: Centre for European Economic Research (ZEW).
- HECKEMEYER, JOST H.; SPENGEL, CHRISTOPH (2008): Ausmaß der Gewinnverlagerung multinationaler Unternehmen – empirische Evidenz und Implikationen für die deutsche Steuerpolitik, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik 9 (1), 37-61.
- HECKEMEYER, JOST H.; SPENGEL, CHRISTOPH (2009): Gewinnverlagerung multinationaler deutscher Unternehmen ins Ausland: Eine Klarstellung, in: Der Betrieb 62 (4), 133-135.
- HEY, JOHANNA (2002): Steuerplanungssicherheit als Rechtsproblem, Köln.
- HEY, JOHANNA (2004): Schutz des Vertrauens in BFH-Rechtsprechung und Verwaltungspraxis, in: Deutsches Steuerrecht 42 (45), 1897-1904.
- HUIZINGA, HARRY; LAEVEN, LUC (2008): International Profit Shifting Within Multinationals: A Multi-Country Perspective, in: Journal of Public Economics 92 (5/6), 1164-1182.
- JEBENS, CARSTEN THOMAS (1995): Planungssicherheit im Steuerrecht, in: Betriebs-Berater 50 (21), 1057-1061.
- KLASSEN, KENNETH J.; LAPLANTE, STACIE K. (2012): The Effect of Foreign Reinvestment and Financial Reporting Incentives on Cross-Jurisdictional Income Shifting, in: Contemporary Accounting Research 29 (3), 928-955.
- KRAMER, JÖRG-DIETRICH (2007): APA – Vorabverständigungsverfahren und Vorabzusagen über Verrechnungspreise, in: Internationales Steuerrecht 16 (5), 174-177.
- LAHME, STEFAN; REISER, HAGEN (2007): Verbindliche Auskünfte und Gebührenpflicht – eine erste Analyse, in: Betriebs-Berater 62 (8), 408-413.
- LUCKHAUPT, HAGEN; OVERESCH, MICHAEL; SCHREIBER, ULRICH (2012): The OECD Approach to Transfer Pricing: A Critical Assessment and Proposal, in: Schön, Wolfgang; Konrad, Kai A. (Hrsg.) (2012), Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics, Berlin, Heidelberg.
- MARKHAM, MICHELLE (2006): APAs in Australia, Canada and the United States: Current Developments and Future Directions, in: International Tax Review 34 (8/9), 393-405.
- MILLS, LILLIAN F.; ROBINSON, LESLIE A.; SANSING, RICHARD C. (2010): FIN 48 and Tax Compliance, in: The Accounting Review 85 (5), 1721-1742.
- NIEMANN, RAINER (2001): Neutrale Steuersysteme unter Unsicherheit, Bielefeld.
- NIEMANN, RAINER (2011): The Impact of Tax Uncertainty on Irreversible Investment, in: Review of Managerial Science 5 (1), 1-17.
- OECD (2010): OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010, OECD Publishing.

- OECD (2013a): Addressing Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing.
- OECD (2013b): Base Erosion and Profit Shifting, <http://www.oecd.org/tax/beps.htm> (zuletzt geprüft am 04.06.2014).
- OVERESCH, MICHAEL (2006): Transfer Pricing of Intrafirm Sales as a Profit Shifting Channel – Evidence from German Firm Data, ZEW Discussion Papers, No. 06-084, Mannheim: Centre for European Economic Research (ZEW).
- PAWLINA, GRZEGORZ; KORT, PETER M. (2005): Investment under Uncertainty and Policy Change, in: Journal of Economic Dynamics and Control 29 (7), 1193-1209.
- RÄTKE, BERND (2009): Die verbindliche Auskunft nach § 89 AO, in: Buchführung, Bilanzierung und Kostenrechnung 2009, 951-958.
- ROMANO, CARLO (2002): Advance Tax Rulings and Principles of Law: Towards a European Tax Rulings System?, Amsterdam.
- ROSE, GERD (1989): Steuerrechtssprünge und Betriebswirtschaftliche Steuerplanung, in: John, Gerd (Hrsg.)(1989), Besteuerung und Unternehmenspolitik, Festschrift für Günter Wöhe, München, 289-308.
- ROSE, GERD (1995): Ein Grundgerüst planungsrelevanter Steuerrechtsrisiken, in: Elschen, Rainer, Siegel, Theodor, Wagner, Franz W. (Hrsg.) (1995): Unternehmenstheorie und Besteuerung, Wiesbaden, 479-493.
- ROSE, GERD (2002): Taceatne lex in iudicio tributario? Über die schwindende Autorität der Steuergesetze, ihr Ersatz durch Richtertheorien und die Bedeutung dieser Entwicklung für die Planungssicherheit im Steuerrecht, in: Steuer und Wirtschaft 79 (3), 276-280.
- SANSING, RICHARD C. (1993): Information Acquisition in a Tax Compliance Game, in: The Accounting Review 68 (4), 874-884.
- SCHNEIDER, DIETER (1982): Rechtssichere Gesetzesanwendung und Steuerplanung, in: Tipke, Klaus (Hrsg.)(1982), Grenzen der Rechtsfortbildung durch Rechtsprechung und Verwaltungsvorschriften im Steuerrecht, Köln, 85-98.
- SCHOLES, MYRON S.; WOLFSON, MARK A.; ERICKSON, MERLE; MAYDEW, EDWARD L.; SHEVLIN, TERRY (2008): Taxes and Business Strategy: A Planning Approach, 4th edition, New Jersey.
- SCHREIBER, ULRICH (2012): Besteuerung der Unternehmen, 3. Auflage, Wiesbaden.
- SHAVELL, STEVEN (1988): Legal Advice about Contemplated Acts: The Decision to Obtain Advice, Its Social Desirability, and Protection of Confidentiality, in: Journal of Legal Studies 17 (1), 123-150.
- SURETH, CAREN (1999): Der Einfluss von Steuern auf Investitionsentscheidungen bei Unsicherheit, Wiesbaden.
- SURETH, CAREN (2006): Steuerreformen und Übergangsprobleme bei Beteiligungsinvestitionen, Wiesbaden.
- TOMOHARA, AKINORI (2004): Inefficiencies of Bilateral Advanced Pricing Agreements (BAPA) in Taxing Multinational Companies, in: National Tax Journal 57 (4), 863-873.

- VOß, JOACHIM (1992): Ungewißheit im Steuerrecht, Wiesbaden.
- WAGNER, FRANZ W.; DIRRIGL, HANS (1980): Die Steuerplanung der Unternehmung, Stuttgart.
- WEICHENRIEDER, ALFONS J. (2009): Profit Shifting in the EU: Evidence from Germany, in: International Tax and Public Finance 16 (3), 281-297.
- WHITFORD, ANDREW B. (2010): The Reduction of Regulatory Uncertainty: Evidence from Transfer Pricing Policy, in: Saint Louis University Law Journal 55 (1), 269-306.