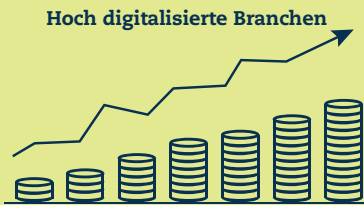


## Kapitel 8

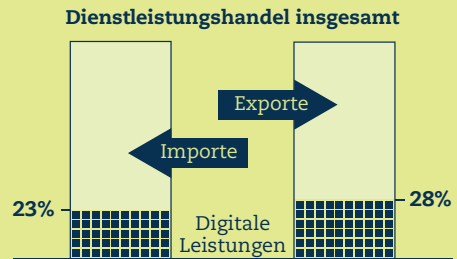
# OFFENE MÄRKTE FÖRDERN

In besonders **hoch digitalisierten Branchen** sind die **Gewinnaufschläge** der Unternehmen um **55% höher** als in weniger digitalisierten Bereichen



✓ Wettbewerb in allen Branchen fördern, um die Chancen der Digitalisierung zu nutzen

Auf **digitale Leistungen** entfällt etwa ein **Viertel des gesamten Dienstleistungshandels**



✓ Verbreitung digitaler Technologien und grenzüberschreitende Datenströme fördern, um den Handel anzukurbeln

## OFFENE MÄRKTE



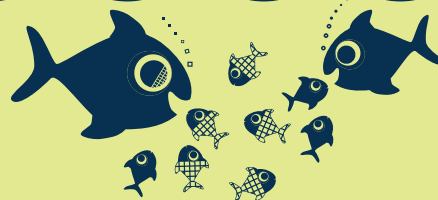
**45%** der Unternehmen in der EU waren 2016 **grenzüberschreitend im E-Commerce tätig**, gegenüber 42% im Jahr 2010



✓ Grenzüberschreitenden E-Commerce erleichtern, um die Ausweitung des Handels zu fördern

**Grenzüberschreitende Übernahmen** haben 2007-2015 in **hoch digitalisierten Branchen** um **20 Prozentpunkte stärker** zugenommen als in anderen Wirtschaftszweigen

**Fusionen und Übernahmen (M&A)**



✓ Konzentrationsgrad der Branche bei der Prüfung von M&A berücksichtigen, vor allem bei hoch digitalisierten Unternehmen

## OFFENE MÄRKTE FÖRDERN: WO LIEGEN DIE PRIORITÄTEN FÜR DIE POLITIK?

### *Auf weitere Veränderungen des internationalen Handels durch digitale Technologien vorbereitet sein*

- Der E-Commerce expandiert über Landesgrenzen hinweg. 2016 waren 45% der Unternehmen in der EU grenzüberschreitend im E-Commerce tätig, gegenüber 42% im Jahr 2016.
- Bei den Handelsbeschränkungen für digitale Dienstleistungen handelt es sich zumeist um Maßnahmen mit Auswirkungen auf die Infrastruktur und Konnektivität (z.B. eine ineffiziente Interconnection-Regulierung).
- Da digitale Technologien den internationalen Handel beeinflussen, ist eine gesamtheitliche Politik für offene Märkte erforderlich. Es bedarf eines Multistakeholder-Dialogs, um die Vereinbarkeit unterschiedlicher Regulierungssysteme zu gewährleisten, insbesondere in Bezug auf grenzüberschreitende Datenströme und diesbezügliche Datenschutz- und Sicherheitsfragen.

### *Investitionshemmnisse verringern und offene Finanzmärkte fördern*

- Investitionsbestimmungen, die Investitionen in Kommunikationsinfrastruktur, digitale Technologien und Wissenskapital (z.B. Geschäftsmodelle, Software und Daten) mobilisieren, fördern zusammen mit offenen Finanzmärkten ein inklusives Wachstum.

### *Veränderungen der Wettbewerbsdynamik aktiv beobachten*

- In hoch digitalisierten Branchen stieg die Zahl der Unternehmensübernahmen im Zeitraum 2007-2015 weltweit um über 40%. In weniger digitalisierten Branchen wurde nur ein Wachstum von 20% verzeichnet. In besonders hoch digitalisierten Branchen sind die Gewinnaufschläge der Unternehmen um 55% höher als in weniger digitalisierten Branchen. Die Wettbewerbsbehörden sollten diese und ähnliche Trends berücksichtigen, wenn sie prüfen, ob eine marktbeherrschende Stellung vorliegt.
- Digitale Technologien und Daten sorgen auf vielen Märkten für mehr Wettbewerb, können aber auf anderen zu mehr Konzentration, Marktmacht und Marktbeherrschung führen. Die Wettbewerbsbehörden müssen hier mit flexiblen Instrumenten bereitstehen und grenzüberschreitend zusammenarbeiten, um transnationale Wettbewerbsfragen zu klären.

### *Die steuerlichen Herausforderungen bewältigen, die sich aus der Digitalisierung der Wirtschaft ergeben*

- Damit die Steuersysteme auch im digitalen Zeitalter ihren Zweck erfüllen, bedarf es fortgesetzter internationaler Zusammenarbeit. Es gilt, eine konsensbasierte, globale Lösung zu finden.

Digitale Technologien verändern das Wettbewerbs-, Handels- und Investitionsumfeld der Unternehmen. Offene Märkte begünstigen eine erfolgreiche Digitalisierung, da sie ein unternehmensfreundliches Umfeld schaffen, in dem für ausländische und inländische Unternehmen die gleichen Wettbewerbsbedingungen gelten und keine übermäßigen Restriktionen oder Auflagen bestehen (OECD, 2010<sup>[1]</sup>). Handels- und Investitionsoffenheit lässt neue Möglichkeiten für einen raschen Technologie- und Kompetenzausbau entstehen und begünstigt eine stärkere Spezialisierung, weil offene Märkte die Verbreitung der neuesten Technologien, Anwendungen und Verfahren unterstützen (Andrews, Criscuolo und Gal, 2015<sup>[2]</sup>). Markt-offenheit fördert zudem den Wettbewerb und ermöglicht es – ausländischen und inländischen – Unternehmen, die Vorteile von Handel und Investitionen zu nutzen, was zum Wirtschaftswachstum beiträgt (Romalis, 2007<sup>[3]</sup>).

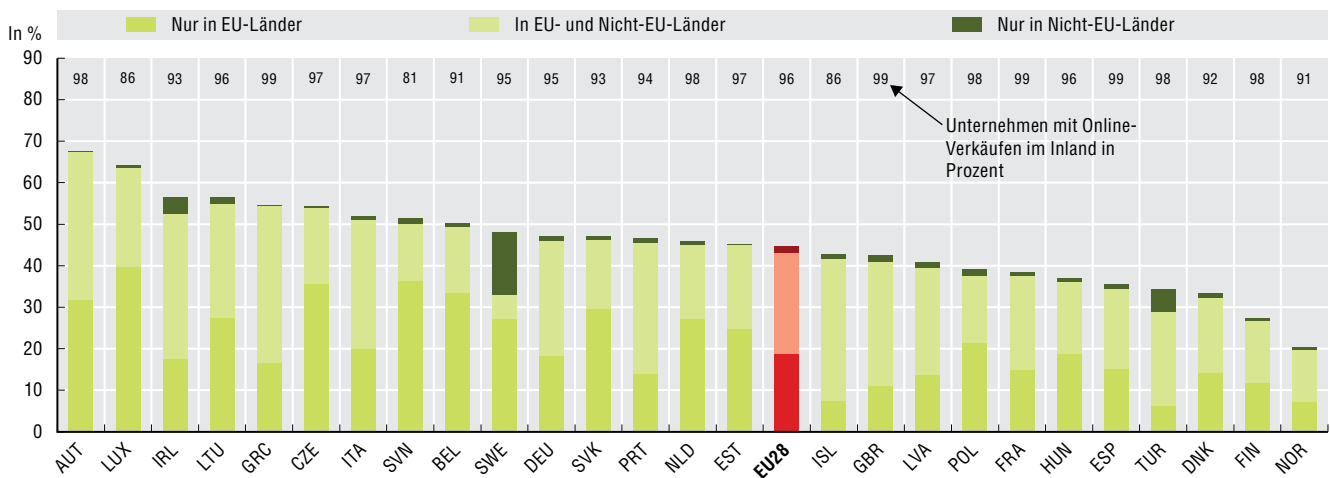
### Auf weitere Veränderungen des internationalen Handels durch digitale Technologien vorbereitet sein

Digitale Technologien und Daten haben tiefgreifende Auswirkungen auf den internationalen Handel: Sie verringern die Handelskosten, erleichtern die Koordinierung globaler Wertschöpfungsketten, verbreiten Ideen und Technologien über Landesgrenzen hinweg und vernetzen eine ständig wachsende Zahl von Menschen und Unternehmen weltweit miteinander. So weiten sie die Grenzen des Handels immer stärker aus. Neue Technologien und ein offenes, nicht fragmentiertes „Internet-Ökosystem“ können neue Handelschancen entstehen lassen, den Aufbau neuer Wertschöpfungsketten mit neuen Akteuren und neuen Geschäftsmodellen ermöglichen und die Innovationstätigkeit ankurbeln.

Innovative Geschäftsmodelle, die digitale Technologien und Dienste nutzen – z.B. digitale Vermittlungsdienste, Logistikunterstützung und sichere Online-Zahlungssysteme –, erleichtern es Unternehmen, ihre Produkte im Internet und auf neuen Märkten zu verkaufen (OECD, erscheint demnächst<sup>[4]</sup>). Online-Plattformen haben beispielsweise die Marktzugangsbarrieren gesenkt, indem sie es kleineren Unternehmen gestatten, gegen ein Entgelt die Logistik- und Kundendienstinfrastruktur der Plattform zu nutzen und so ihre Produkte auf globalen Märkten anzubieten. Andere hoch digitalisierte Unternehmen kombinieren ihre Online-Dienste mit Vor-Ort- bzw. Offline-Aktivitäten, um neue Arten von Produkten gewinnbringend weltweit zu vertreiben (OECD, erscheint demnächst<sup>[4]</sup>). Dies kann auch Auswirkungen auf die Entwicklungen in den Bereichen Outsourcing und Offshoring haben.

#### 8.1 Der E-Commerce expandiert grenzübergreifend

Unternehmen mit grenzüberschreitenden Online-Verkäufen, in Prozent aller im E-Commerce tätigen Unternehmen, 2016



Anmerkung: Unter StatLink sind weitere Daten verfügbar. Vgl. Kapitelanmerkungen.<sup>1</sup>

Quelle: OECD (2019<sup>[5]</sup>), *Measuring the Digital Transformation*, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264311992-en>, auf der Grundlage von Eurostat<sup>[6]</sup>, *Digital Economy and Society Statistics* (Datenbank), <https://ec.europa.eu/eurostat/web/digital-economy-and-society/data/comprehensive-database> (Abruf: September 2018).

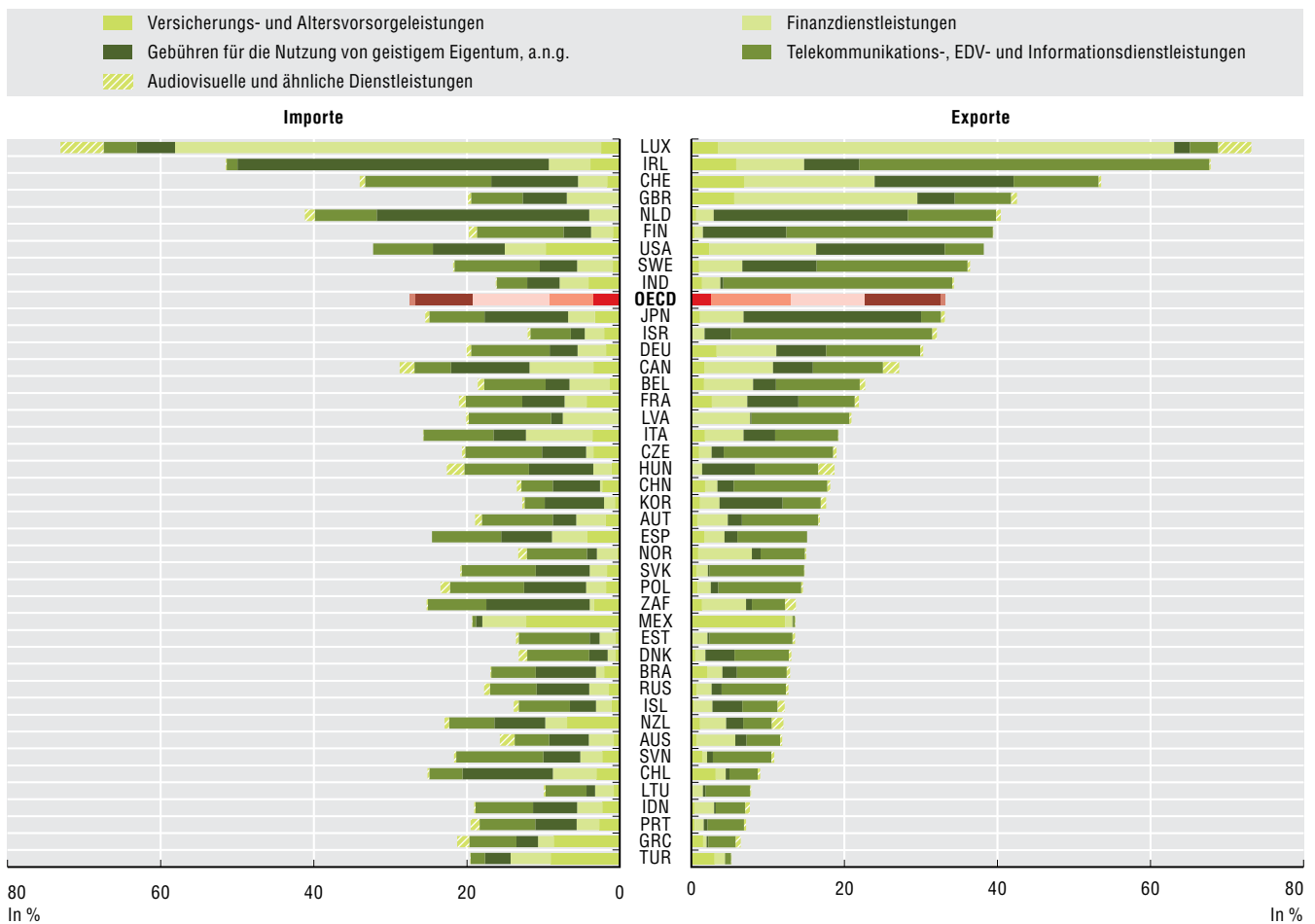
StatLink <https://doi.org/10.1787/888933915449>

Je weiter die digitale Transformation voranschreitet, umso dynamischer entwickelt sich der grenzüberschreitende E-Commerce, der ein wichtiger Bestandteil des digitalen Handels ist. Der E-Commerce expandiert zunehmend über Landesgrenzen hinweg. 2016 waren 45% der Unternehmen in der EU grenzüberschreitend im E-Commerce tätig (2010 waren es 42%) (Abb. 8.1). Diese Entwicklung verläuft im Ländervergleich jedoch unterschiedlich. Daher ist es wichtig, die Antriebskräfte des E-Commerce und des digitalen Handels insgesamt besser zu verstehen, um Wachstum und Verbraucherwohl zu steigern.

Dank der Digitalisierung können Handelsgeschäfte komplett digital abgewickelt werden, wodurch die Exporte digitaler Dienstleistungen zunehmen. Zugleich ermöglicht sie eine Ausweitung des traditionellen Handels, vor allem mit komplexeren Industriegütern, aber auch mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen (López González und Ferencz, 2018<sup>[7]</sup>). Im OECD-Raum entfallen auf den Handel mit digital erbrachten Leistungen 23% der gesamten Dienstleistungsimporte und 28% der gesamten Dienstleistungsexporte (Abb. 8.2).

### 8.2 Der digitale Dienstleistungshandel spielt eine wichtige Rolle

Handel mit überwiegend digitalen Dienstleistungen in Prozent der Dienstleistungsexporte und -importe insgesamt, 2017



Anmerkung: Unter StatLink sind weitere Daten verfügbar. Vgl. Kapitelanmerkungen.<sup>2</sup>

Quelle: OECD (2019<sup>[5]</sup>), *Measuring the Digital Transformation*, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264311992-en>, OECD-Berechnungen auf der Grundlage von OECD, *International Trade in Service Statistics* (Datenbank), <http://www.oecd.org/sdd/its/international-trade-in-services-statistics.htm>; EBOPS 2010, <https://www.oecd.org/sdd/its/EBOPS-2010.pdf>; WTO, *Trade in Commercial Services* (Datenbank), [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/tradeserv\\_stat\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/tradeserv_stat_e.htm) (Abruf: Oktober 2018).

StatLink <https://doi.org/10.1787/888933915468>

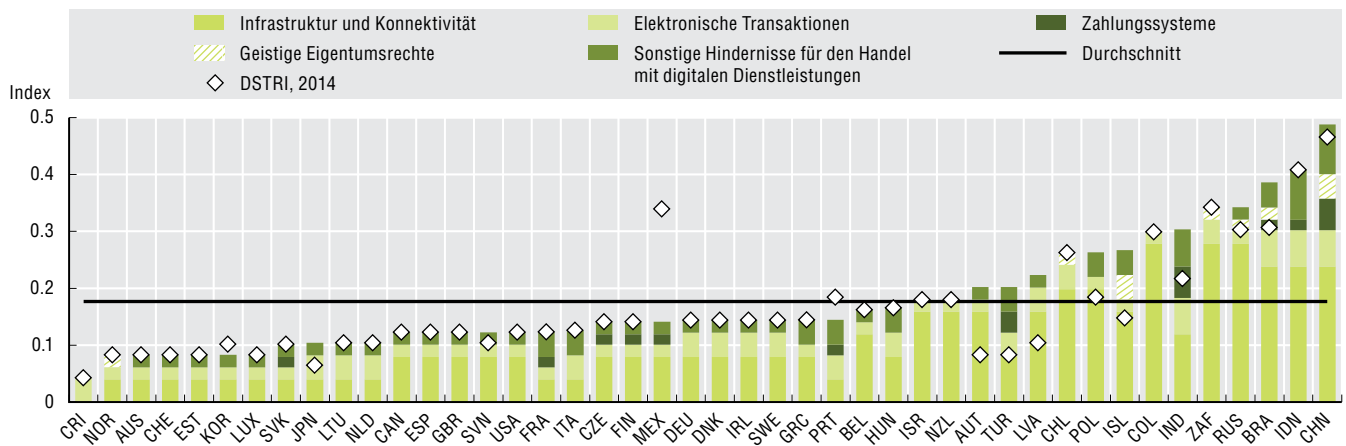
Der digitale Wandel verändert nicht nur wie, sondern auch womit gehandelt wird: Kleinere, geringwertigere physische Waren ebenso wie digitale Dienstleistungen werden heute in größerem Umfang über Landesgrenzen hinweg ver- und gekauft, Waren werden zunehmend als Paket zusammen mit Dienstleistungen angeboten und neue, zuvor nicht für den Export bestimmte Dienstleistungen werden grenzüberschreitend gehandelt. Dass Dienstleistungen im grenzüberschreitenden Handel eine immer größere Rolle spielen, hängt stark mit dem raschen technologischen Fortschritt zusammen. Dienstleistungen, deren Erbringung in der Vergangenheit die räumliche Nähe zum Kunden voraussetzte, können zunehmend ortsungebunden erbracht werden. Damit wird es für ihre Anbieter billiger, auf ausländische Märkte vorzudringen.

Die Regulierung der Dienstleistungen ist jedoch weiterhin von Land zu Land unterschiedlich. Diese Uneinheitlichkeit führt zu Friktionen, die die Handelskosten für Dienstleistungsanbieter, insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU), erhöhen. Folglich können die Vorteile digitaler Technologien durch alte und neue Handelshemmnisse geschmälert werden, die die Innovationstätigkeit und den freien Verkehr digitaler Dienstleistungen über Landesgrenzen hinweg bremsen.

Neuere Daten lassen darauf schließen, dass es sich bei den Handelsbeschränkungen für digitale Dienstleistungen in erster Linie um Maßnahmen im Zusammenhang mit Infrastruktur und Konnektivität handelt (z.B. eine ineffiziente Interconnection-Regulierung und Beschränkungen für den grenzüberschreitenden Datenverkehr, die über das aus Datenschutz- und Sicherheitsgründen erforderliche Maß hinausgehen) (Abb. 8.3). Weitere Maßnahmen, die den Handel mit solchen Dienstleistungen behindern, sind z.B. Beschränkungen für elektronische Transaktionen (etwa diskriminierende Praktiken bei der Zulassung zum Internethandel) und elektronische Zahlungssysteme (Beschränkungen für elektronische Signaturen).


### 8.3 Die Maßnahmen zur Beschränkung des Handels mit digitalen Dienstleistungen betreffen vor allem Infrastruktur und Konnektivität

OECD-Index der Handelsbeschränkungen für digitale Dienstleistungen (DSTRI), 2018



Anmerkung: Der Index der Handelsbeschränkungen für digitale Dienstleistungen (Digital Services Trade Restrictiveness Index – DSTRI) reicht von 0 bis 1, wobei 1 dem höchsten Restriktionsgrad entspricht. Unter StatLink sind weitere Daten verfügbar. Vgl. Kapitelanmerkungen.<sup>3</sup>

Quelle: OECD (2019<sup>[5]</sup>), *Measuring the Digital Transformation*, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264311992-en>, auf der Grundlage von OECD, STRI (Datenbank), <http://oe.cd/stri-db> (Abruf: Dezember 2018).

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933915487>

### 8.1 Was ist digitaler Handel?

Digitale Transaktionen mit Waren oder Dienstleistungen sind seit Jahren fester Bestandteil der Geschäftslandschaft. Oft werfen sie die gleichen oder zumindest ähnliche Fragen auf wie nichtdigitale Geschäftsvorfälle. Dies liegt daran, dass es beim digitalen Handel nicht nur um digital erbrachte Leistungen geht, sondern auch um herkömmlichere Handelstransaktionen – u.a. innerhalb von Lieferketten –, die durch die zunehmende digitale Vernetzung erleichtert werden. Was neu ist am digitalen Handel, ist die stark gestiegene Zahl der Geschäftsvorfälle und das Aufkommen neuer (disruptiver) Akteure, die Produktionsprozesse und Wirtschaftszweige grundlegend verändern – auch in vielen Branchen, die bislang kaum von der Globalisierung berührt wurden.

Digitaler Handel ist zwar immer digital gestützt, wird aber nicht immer digital abgewickelt. Unter digitalem Handel werden auch digital gestützte Geschäfte mit physischen Lieferungen und Leistungen (wie der Kauf von Waren auf Online-Marktplätzen oder die Buchung von Hotelübernachtungen über eine Vermittlungsplattform) verstanden.

Zwar gibt es keine einheitliche, allgemein anerkannte Definition des digitalen Handels, doch herrscht zunehmend Konsens darüber, dass er digital gestützte Handelsgeschäfte mit Waren und Dienstleistungen umfasst, unabhängig davon, ob diese digital oder physisch geliefert bzw. erbracht werden. Ausgehend von dieser Feststellung, die sich auf die von der OECD (OECD, 2011<sup>[8]</sup>) und der Welthandelsorganisation (WTO, 1998<sup>[9]</sup>) verwendete Definition von E-Commerce-Transaktionen stützt, kann der digitale Handel in eine Reihe unterschiedlicher Kategorien von Geschäftsvorfällen unterteilt werden, die jeweils andere handels- und investitionspolitische sowie messtechnische Fragen aufwerfen.

Quelle: López González und Ferencz (2018<sup>[7]</sup>), "Digital trade and market openness", <https://doi.org/10.1787/1bd89c9a-en>.

Obwohl sich die Welthandelsorganisation im Rahmen ihrer Arbeiten zum elektronischen Geschäftsverkehr schon seit 1998 mit dem digitalen Handel befasst (WTO, 1998<sup>[9]</sup>), wurden abgesehen von einem vorübergehenden Moratorium über Zölle auf elektronische Übertragungen bislang wenig Fortschritte erzielt. Auf der 11. Ministerkonferenz in Buenos Aires 2017 vereinbarten die WTO-Mitglieder, die aktuelle Praxis der Nichterhebung von Zöllen auf elektronische Übertragungen bis zur nächsten Ministertagung beizubehalten (WTO, 2017<sup>[10]</sup>). Eine Gruppe von 71 Mitgliedern vereinbarte außerdem, gemeinsam Sondierungsarbeiten für künftige WTO-Verhandlungen über handelsbezogene Aspekte des elektronischen Geschäftsverkehrs einzuleiten (WTO, 2017<sup>[11]</sup>).

Die bestehenden Regeln für den multilateralen Handel wurden zu einer Zeit ausgehandelt, als sich der digitale Handel noch in den Kinderschuhen befand. Obwohl bei der Gestaltung der Regeln auf Technologieneutralität geachtet wurde, müssen sie u.U. konkretisiert werden, um neuen Formen des digitalen Handels und damit zusammenhängenden Fragen Rechnung zu tragen. Zur Anwendung der Handelsregeln muss beispielsweise traditionell festgestellt werden, ob es um Waren oder Dienstleistungen geht und welche Landesgrenzen sie passieren. Die neuen Geschäftsmodelle und der globale Charakter des Internets erschweren jedoch solche Unterscheidungen. Unternehmen können Märkte flexibel von verschiedenen Standorten aus bedienen und Waren im Paket zusammen mit Dienstleistungen anbieten (wie dies z.B. für Fitness-Tracker oder Smart Speaker geschieht). Dadurch wird es zunehmend schwierig zu entscheiden, welche Handelsregeln für einen bestimmten Geschäftsvorfall gelten (López González und Ferencz, 2018<sup>[7]</sup>).

Daher bedarf es eines gesamtheitlicheren Ansatzes bei der Handelsöffnung. Der Internetzugang ist beispielsweise eine notwendige, aber nicht hinreichende Erfolgsvoraussetzung für den digital gestützten Warenhandel. Wenn Logistikdienste im Land des Empfängers (oder des Versenders) aufgrund von Beschränkungen für den Dienstleistungshandel, die zu höheren Preisen führen, kostspielig werden oder wenn Waren aufgrund aufwendiger Verfahren an der Grenze aufgehalten werden, können die Vorteile des digitalen Wandels u.U. nicht ausgeschöpft werden. Plattformgestützte Handelstransaktionen könnten dann eingeschränkt werden oder ganz unterbleiben.

Art und Form der Maßnahmen, die die digitale Handelstätigkeit moderner Unternehmen beeinträchtigen können, verändern sich. Einige dieser Maßnahmen betreffen den Zugang zu digitalen Netzwerken und deren Nutzung oder die Unterstützung digitaler Dienstleistungen, bei anderen geht es um alte Handelsfragen mit neuen Konsequenzen. Bei wieder anderen handelt es sich um neue Maßnahmen, die neue Fragen aufwerfen. Der digitale Handel kann beispielsweise dazu führen, dass „alte“ Fragen anders gestellt werden müssen oder größere Bedeutung erhalten. Der Handel mit geringwertigen Waren, die online bestellt werden, unterliegt immer noch den traditionellen Sachzwängen der physischen Lieferung. Weil die Handelskosten jedoch einen beträchtlichen Teil des Werts kleiner Sendungen ausmachen können, spielt es eine große Rolle, wie schnell und zu welchen Kosten physische Waren vom Zoll abgefertigt werden können. Zugleich stellt der zunehmende Handel mit online bestellten Sendungen die Zoll- und sonstigen Grenzbehörden vor neue Herausforderungen – vom reinen Arbeitsaufwand über die Anpassung der Abfertigungs- und Risikomanagementverfahren bis hin zu einnahmenbezogenen Fragen im Hinblick auf die Zoll- und Mehrwertsteuererhebung.

Grenzüberschreitende Datenströme unterstützen Handelstransaktionen. Sie fördern den Handel, indem sie Kontroll- und Koordinationsprozesse in globalen Wertschöpfungsketten erleichtern oder zur Umsetzung von Handelserleichterungsmaßnahmen beitragen. Um die Vorteile des digitalen Handels zu nutzen, bedarf es eines Multistakeholder-Dialogs über Regulierungskonzepte, die die Vereinbarkeit unterschiedlicher Regulierungssysteme gewährleisten. Dies gilt insbesondere für transversale Fragen wie z.B. grenzüberschreitende Datenströme (vgl. Kapitel 7). Einerseits können Maßnahmen zur Regulierung grenzüberschreitender Datenströme die Geschäftstätigkeit und die Möglichkeiten, vom digitalen Handel zu profitieren, beeinträchtigen. Andererseits müssen wichtige öffentliche Anliegen, wie Datenschutz, Sicherheit und Schutz geistigen Eigentums, berücksichtigt werden. Die Schwierigkeit besteht darin, solchen öffentlichen Anliegen in einer Weise Rechnung zu tragen, die weder willkürlich noch diskriminierend ist, damit die erheblichen wirtschaftlichen Vorteile des datengestützten Handels gewahrt bleiben. Wichtig für die Förderung dieses Dialogs ist es, dass Art und Zusammensetzung der sehr heterogenen Datenströme besser analysiert und die Zielsetzungen des öffentlichen Handelns klarer formuliert werden.

Multilaterale, plurilaterale und bilaterale Handelsabkommen können wertvolle Erkenntnisse dazu liefern, wie der Handel zwischen Ländern mit unterschiedlichen Standards, die sich aus einem unterschiedlichen kulturellen und politischen Kontext erklären, geregelt werden kann. Handelsabkommen ermöglichen es, die Vorteile des Handels zu nutzen und zugleich die Regulierungshoheit der Länder zu wahren, indem sie sich auf folgende Prinzipien stützen, die auch die Prinzipien offener Märkte sind: 1. Die Standards sind transparent, 2. sie gelten für alle gleichermaßen (d.h. sie sind diskriminierungsfrei) und 3. die Länder setzen zur Verwirklichung ihrer legitimen Politikziele keine Maßnahmen ein, die den Handel stärker beschränken als nötig.

### Investitionshemmnisse verringern und offene Finanzmärkte fördern

Investitionsbestimmungen, die private Investitionen in Kommunikationsinfrastruktur, Technologie und Wissenskapital (z.B. Geschäftsmodelle, Software und Daten) mobilisieren, locken zusammen mit offenen Finanzmärkten ausländische Direktinvestitionen (ADI) an und unterstützen den digitalen Wandel als Treiber inklusiven Wachstums. Sie helfen Ressourcen in produktivere Bereiche zu lenken und gewährleisten – durch Wettbewerbsdruck und durch die von Aktionären und Gläubigern verlangte Disziplin –, dass sich alle Unternehmen um größtmögliche Effizienz bemühen. Zudem erleichtern sie den Marktaustritt ineffizienter Unternehmen (OECD, 2015<sub>[12]</sub>).

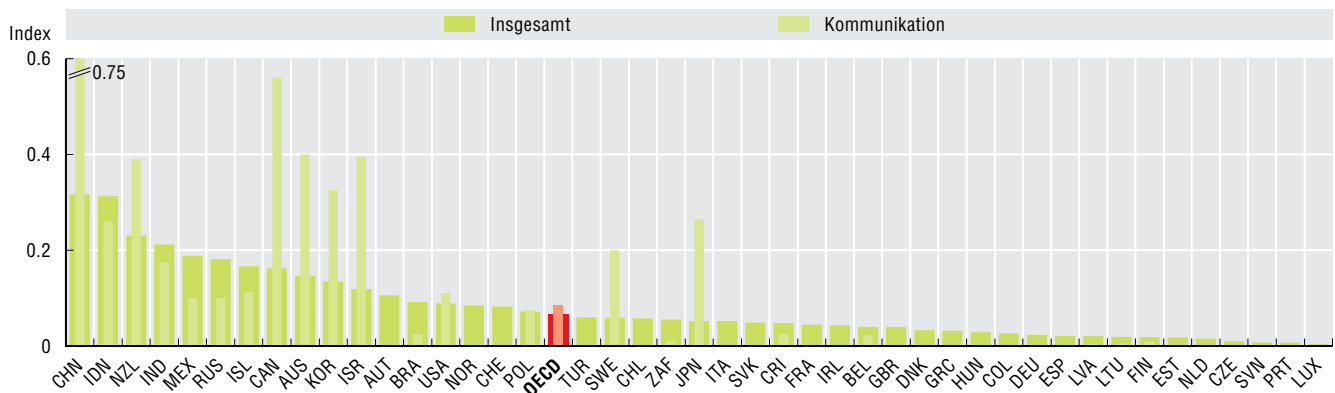
Hindernisse für internationale Investitionen abzubauen, ist daher wichtig, um den digitalen Wandel insgesamt zu fördern. Der OECD-Index des Restriktionsgrads der ADI-Regulierung misst die rechtlichen Hindernisse für ausländische Investitionen in verschiedenen Ländern. Dabei werden nur die auf dem Papier bestehenden regulatorischen Beschränkungen für ADI betrachtet, die Frage ihrer konkreten Umsetzung bleibt unberücksichtigt. Trotzdem liefert dieser Index nützliche, wenn auch nur partielle Anhaltspunkte dafür, wie sich globale Politikrends auf ausländische Investitionen auswirken (Thomsen und Mistura, 2017<sub>[13]</sub>). Im Zeitverlauf war länderübergreifend eine Entwicklung hin zu mehr Offenheit gegenüber ausländischen Investitionen festzustellen (Thomsen und Mistura, 2017<sub>[13]</sub>).

Zwischen den einzelnen Ländern und Regionen bestehen insgesamt nach wie vor große Unterschiede beim ADI-Restriktionsgrad (Abb. 8.4). OECD- und Nicht-OECD-Länder im asiatisch-pazifischen Raum



### 8.4 Der ADI-Restriktionsgrad variiert im Ländervergleich

OECD-Index des Restriktionsgrads der ADI-Regulierung



Anmerkung: Der Index des Restriktionsgrads der ADI-Regulierung reicht von 0 bis 1, wobei 1 dem höchsten Restriktionsgrad entspricht. Unter StatLink sind weitere Daten verfügbar. Vgl. Kapitelanmerkungen.<sup>4</sup>

Quelle: OECD (2019<sup>[5]</sup>), *Measuring the Digital Transformation*, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264311992-en>, auf der Grundlage von OECD, *FDI Regulatory Restrictiveness Index* (Datenbank), <http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm> (Abruf: Dezember 2018).

StatLink <https://doi.org/10.1787/888933915506>

haben in der Regel höhere Werte auf dem ADI-Restriktionsindex, da sie häufiger Vorabprüfungen von ADI-Zuflüssen vornehmen und Obergrenzen für ausländische Kapitalbeteiligungen auf Branchenebene vorschreiben. In den EU-Ländern ist der Restriktionsgrad vergleichsweise geringer. Große Länder mit entsprechend großem Binnenmarkt können es sich leisten, mehr und umfassendere Beschränkungen festzulegen als kleinere Länder. Für den OECD-Raum insgesamt ist ein überdurchschnittlich hoher Restriktionsgrad im Kommunikationsbereich festzustellen.

Multinationale Unternehmen – die definitionsgemäß grenzüberschreitend tätig sind – können digitale Technologien und Daten umfassend nutzen, um ihre Geschäftsabläufe zu organisieren und Verfahren und Vorgehensweisen zu optimieren (vgl. Kapitel 3). Die Nutzung solcher Technologien fördert zudem einen marktbasieren internationalen Technologietransfer, auch wenn die von ADI ausgehenden Wissensspillover je nach Branche unterschiedlich ausfallen. Der stärkste produktivitätssteigernde Effekt von ADI ist im Dienstleistungssektor festzustellen (Leshar und Miroudot, 2008<sup>[14]</sup>).

Eine intensive Nutzung von digitalen Technologien und Daten kann auch beeinflussen, ob ein Unternehmen in ein Land exportiert oder dort eine Niederlassung einrichtet, da der Export attraktiver wird, wenn Produkte vergleichsweise einfach digital geliefert werden können (UNCTAD, 2017<sup>[15]</sup>). Da digitale Technologien zudem die Ausweitung globaler Wertschöpfungsketten unterstützen (De Backer und Flaig, 2017<sup>[16]</sup>), könnten die für Wertschöpfungsketten erforderlichen Infrastrukturen und Dienstleistungen ebenfalls ausschlaggebend dafür werden, ob und wo Unternehmen investieren (Gestrin und Staudt, 2018<sup>[17]</sup>).

Investitionsbestimmungen müssen auch Investitionen in Wissenskapital erleichtern, d.h. in Geschäftsmodelle, Software, Daten, geistiges Eigentum, betriebswirtschaftliche Kompetenz (z.B. unternehmensspezifische Kompetenzen wie Management, Markenführung, neue Organisationsverfahren und -strukturen) sowie Qualifikationen (vgl. Kapitel 3 und 4). Diese Investitionen sind heute in vielen OECD-Ländern umfangreicher als die Investitionen in Maschinen und Ausrüstungen (OECD, 2017<sup>[18]</sup>). Unternehmensinvestitionen in Wissenskapital fördern nicht nur Wachstum und Produktivität (OECD, 2013<sup>[19]</sup>), sondern unterstützen auch den digitalen Wandel insgesamt, indem sie Marktinnovationen begünstigen.

#### Offene Finanzmärkte erleichtern Investitionen

Effiziente, stabile und offene Finanzmärkte, die durch ein hohes Maß an Transparenz, Vertrauen und Integrität gekennzeichnet sind, fördern die Allokation von Finanzmitteln an Unternehmen, die in den digitalen Wandel investieren. Die Öffnung der Finanzmärkte für ausländische Konkurrenz kann auch die Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Finanzdienstleister erhöhen. Stärkerer Wettbewerb dürfte inländische Unternehmen effizienter und transparenter machen. Finanzzuflüsse können in Ländern,

in denen Kapital knapp ist, die Kapitalkosten der Unternehmen verringern, was wiederum zu einem Anstieg der Investitionen in digitale Technologien und Daten führen kann.

Branchenbezogene Regulierungsrahmen (z.B. für die Bankwirtschaft) können ein Marktzutritts Hindernis für spezifischere Dienstleistungen (beispielsweise Zahlungsdienste) darstellen. Regulierungs- und Aufsichtsbehörden müssen Kapazitäten aufbauen, mit denen sie eine sichere und nutzbringende Digitalisierung von Finanzdienstleistungen fördern können. Dazu bedarf es branchen- und länderübergreifender Zusammenarbeit im Regulierungsbereich, um für Kohärenz und Informationsaustausch zu sorgen.

Digitale Technologien begünstigen auch neue Formen externer Finanzierung. Die bekannteste darunter dürfte das Crowdfunding sein, mit dem über Online-Plattformen Finanzierungsmittel bei einem vergleichsweise breiteren Kreis von Investoren aufgenommen werden. Aktuell macht Crowdfunding zwar nur einen geringen Anteil der Unternehmensfinanzierung aus (und dient eher zur Finanzierung einzelner Projekte als ganzer Unternehmen). Seine Bedeutung könnte aber zunehmen, insbesondere bei der Finanzierung innovativer unternehmerischer Vorhaben, da Online-Interaktionen mit einer großen Zahl von Kunden den Unternehmern helfen könnten, das Potenzial bislang unerprobter Produkte auszuloten. Wagniskapitalgeber, Business Angels und institutionelle Anleger entdecken neue Investitionschancen zunehmend auf Crowdfunding-Plattformen, in der Regel auf den größten, am weitesten entwickelten unter ihnen (vgl. Kapitel 4) (OECD, 2017<sup>[20]</sup>).

### Veränderungen der Wettbewerbsdynamik aktiv beobachten

Wird der Wettbewerb gestärkt, u.a. durch die Öffnung des Marktzugangs für neue Anbieter, profitieren davon die Verbraucher, weil die Preise sinken und das Waren- und Dienstleistungsangebot vielfältiger wird. Zudem fördert ein intensiverer Wettbewerb Handel und Investitionen. Wettbewerbsoffene Märkte können auch den digitalen Wandel unterstützen, indem sie die Innovationstätigkeit, die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, die Geschäftsdynamik und die Produktivität ankurbeln und strukturelle Veränderungen in der gesamten Wirtschaft anstoßen.

Die digitale Transformation sorgt auf einer Vielzahl von Produkt- und Dienstleistungsmärkten im In- und Ausland für stärkeren Wettbewerb. Im digitalen Zeitalter spielen geografische Marktgrenzen eine geringere Rolle, weil das Internet den Marktzutritt und das Wachstum digitaler Lieferanten und Einzelhändler (wie Amazon, Rakuten und Alibaba) erleichtert. Solche Unternehmen müssen nicht auf allen Märkten, auf denen sie ihre Produkte anbieten, über eine physische Präsenz verfügen. Dadurch erhöht sich der Wettbewerb und globale Wertschöpfungsketten können expandieren. Die digitalgestützten Geschäftsmodelle erhöhen wiederum den Wettbewerbsdruck auf traditionelle Anbieter.

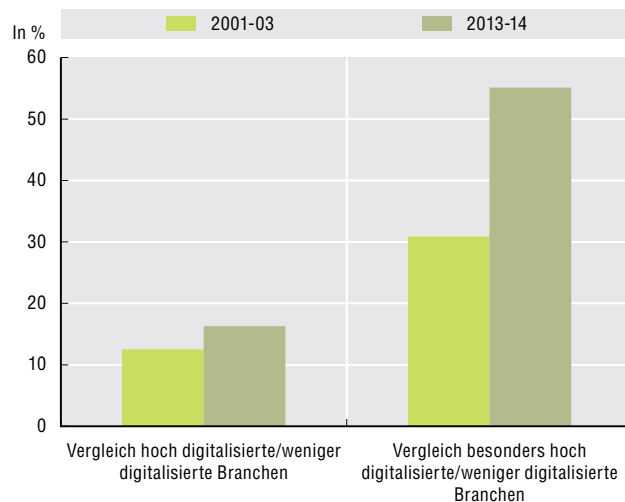
Digitale Technologien bringen neuartige Produkte und Dienstleistungen hervor, die bestehenden Konkurrenz machen. So konkurrieren z.B. Internet-Streamingdienste, die TV-Inhalte anbieten, mit Kabel- und Satellitenfernsehsendern und Online-Publikationen mit traditionellen Printmedien. Solche neuartigen Produkte und Dienstleistungen sind z.T. deutlich preisgünstiger (z.B. Finanz- und Maklerdienstleistungen) und nutzerfreundlicher (z.B. Online-Videotheken). Manchmal haben neue Produkte und Dienstleistungen, die auf digitalen Technologien und Daten beruhen, einen disruptiven Effekt auf etablierte Märkte. So wurden die herkömmlichen analogen Fotoapparate durch Digitalkameras verdrängt, denen inzwischen Smartphones Konkurrenz machen, während CDs durch Musik-Downloads und -Streamingdienste abgelöst wurden.

Doch während digitale Technologien und Daten auf vielen Märkten zu mehr Wettbewerb führen, zeigt sich auch, dass sie auf anderen Märkten mit einer Zunahme der Konzentration und Marktmacht, ja sogar mit der Entstehung marktbeherrschender Stellungen einhergehen können. Auf Online-Plattform-Märkten können Netzwerkeffekte sowie die Möglichkeit, „Größe ohne Masse“ zu erlangen, eine Winner-take-all- oder Winner-take-most-Dynamik in Gang setzen. Die Funktionsweise von Netzwerkeffekten ist zur Genüge bekannt. Sie bewirken, dass manche Produkte, z.B. Telefone, nützlicher werden, wenn sich die Zahl ihrer Nutzer erhöht. „Größe ohne Masse“ bezieht sich darauf, dass Unternehmen an vielen digitalen Märkten fast ohne zusätzliche Kosten neue Nutzer gewinnen können (vgl. Kapitel 1).

Der Gewinnaufschlag – d.h. die Differenz zwischen dem Preis, den ein Unternehmen für ein Produkt auf dem Markt verlangt, und den Kosten, die ihm durch die Produktion einer zusätzlichen Produkteinheit


### 8.5 In hoch digitalisierten Branchen sind die Gewinnaufschläge höher als in anderen Branchen und steigen stärker

Anstieg der Gewinnaufschläge in hoch digitalisierten und in weniger digitalisierten Branchen, 2001-2003 sowie 2013-2014



Anmerkung: Vgl. Kapitelanmerkungen.<sup>5</sup>

Quelle: Darstellung auf der Grundlage von Calligaris S., C. Criscuolo und L. Marcolin (2018<sub>[21]</sub>), "Mark-ups in the digital era", <http://dx.doi.org/10.1787/4efe2d25-en>, auf der Grundlage von Orbis®-Daten (Abruf: Juli 2018).

StatLink  <https://doi.org/10.1787/888933914955>

entstehen – ist ein Anhaltspunkt für die Wettbewerbsintensität auf einem bestimmten Markt. Im Unternehmens- und Länderdurchschnitt sind die Gewinnaufschläge gestiegen, vor allem für Unternehmen am oberen Ende der Gewinnspannenverteilung und in hoch digitalisierten Branchen (Abb. 8.5). In besonders hoch digitalisierten Branchen sind die Gewinnaufschläge der Unternehmen unter ansonsten gleichen Bedingungen um 55% höher als in weniger digitalisierten Branchen (Schätzung auf der Basis von Calligaris, Criscuolo und Marcolin, 2018<sub>[21]</sub>). Diese Differenz ist auch noch nach Berücksichtigung von Unterschieden bei der Produktivität und dem Patentbestand der Unternehmen festzustellen.

Der Konzentrationsgrad einzelner Branchen kann als – wenn auch unvollkommene – Hilfsvariable dienen, um die Intensität des Wettbewerbs in einem bestimmten Sektor oder Markt sowie Veränderungen der Branchenstruktur zu erfassen. Fusionen und Übernahmen sind mit einer Zunahme des Konzentrationsgrads in der betreffenden Branche verbunden. Im Zeitraum 2003-2015 hat sich die Zahl der Fusionen und Übernahmen weltweit verdoppelt. Besonders stark gestiegen sind dabei die grenzüberschreitenden Fusionen und Übernahmen von Unternehmen in hoch digitalisierten Branchen (Bajgar et al., erscheint demnächst<sub>[22]</sub>). Sie nahmen im Zeitraum 2007-2015 um über 40% zu, während in weniger digitalisierten Branchen nur ein Wachstum von 20% zu beobachten war (Bajgar et al., erscheint demnächst<sub>[22]</sub>). Diese Entwicklungen sind nicht notwendigerweise ein Grund zur Beunruhigung, sie können auch einfach ein inhärentes Merkmal des digitalen Wandels sein. Sie sollten aber eingehender untersucht und von den Politikverantwortlichen berücksichtigt werden.

Es ist äußerst wichtig, ein wettbewerbsoffenes Umfeld für inländische ebenso wie grenzüberschreitende Transaktionen zu gewährleisten. Im grenzüberschreitenden Kontext ist zu prüfen, ob die regulatorischen Hindernisse für ausländische Produkte zu stark oder zu schwach im Vergleich zu denen für inländische Produkte sind (OECD, 2018<sub>[23]</sub>). Dabei kann u.a. untersucht werden, ob auf nationaler Ebene geltende Standards auch auf grenzüberschreitend verkaufte Produkte angewandt werden und ob sie die Vermarktung illegaler Produkte verhindern (OECD, 2018<sub>[23]</sub>). Zu grenzüberschreitendem Wettbewerb gehört, dass Unternehmen bestrebt sind, ihre Produkte im Ausland zu verkaufen und dass Konkurrenz durch marktbeherrschende Unternehmen und Kartelle eingedämmt wird.

Auch fehlende Regulierung kann ein Negativanreiz für digitale Innovationen sein. Wirklich neue und innovative Geschäftsmodelle können im Grenzbereich zwischen traditionellen Branchen entstehen oder die Beziehungen zwischen verschiedenen Akteuren verändern. Im Fall einer unzureichenden Regulierung und Festlegung von Mindestanforderungen für solche Geschäftsmodelle könnten sowohl

Investoren als auch Erstvermarkter innovativer Produkte und Dienstleistungen abgeschreckt werden. Wenn sich alle an einer Transaktion beteiligten Parteien über ihre jeweiligen Rechte und Pflichten einig sind, kann sich dies hingegen positiv auf „Peer-to-Peer“-Transaktionen in der Plattformwirtschaft auswirken (OECD, 2016<sub>[24]</sub>). Das Vertrauen in Transaktionen, bei denen die Kunden Waren und Dienstleistungen „unentgeltlich“ beziehen, dafür aber im Gegenzug persönliche Daten zur Verfügung stellen (u.a. für Werbezwecke und zur Personalisierung der Inhalte), kann schwinden, wenn es im Fall von Problemen an geeigneten Rechtsdurchsetzungsmechanismen mangelt (OECD, 2016<sub>[24]</sub>). In solchen Fällen könnte das Fehlen einer horizontalen Regulierung, u.a. für Verbrauchersicherheit und Verbraucherschutz, ein Hindernis für die Entwicklung innovativer Produkte oder Geschäftsmodelle sein.

Die mit dem digitalen Wandel verbundene Veränderung des Wettbewerbsgeschehens könnte die Wettbewerbspolitik, deren Instrumente mit Blick auf traditionelle Produkte konzipiert wurden, vor neue Herausforderungen stellen. Dazu gehört, dass die Digitalisierung nicht nur zu neuen Formen des Wettbewerbs, sondern auch zu neuen Formen der Wettbewerbsbeeinträchtigung, z.B. durch algorithmische Kollusion, führen könnte. Einige Fragen werden die Wettbewerbsbehörden zudem zwingen, ihre Bemühungen zur Förderung des Wettbewerbs zu verstärken und ihre Zusammenarbeit mit Verbraucherschutz-, Datenschutz- und anderen Regulierungsbehörden auszubauen. Dies betrifft beispielsweise die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen, wenn bei der „unentgeltlichen“ Bereitstellung von Produkten oder der personalisierten Preisgestaltung Verbraucherdaten als Wettbewerbsvorteil genutzt werden.

Möglicherweise ist auch eine grenzübergreifende Kooperation notwendig, um sicherzustellen, dass gemeinsame Standards angewandt werden und die Regulierungsstellen über die erforderlichen Informationen verfügen. Eine bilaterale und regionale Durchsetzung kann ebenfalls hilfreich sein, z.B. durch eine gemeinsame Entscheidungsfindung verschiedener Staaten. Dabei muss es allerdings klare Regeln dafür geben, wie im Fall von Zuständigkeitsüberschneidungen vorzugehen ist.

### Die steuerlichen Herausforderungen bewältigen, die sich aus der Digitalisierung der Wirtschaft ergeben

Das Steuersystem spielt eine wichtige Rolle dafür, ob Unternehmen im In- oder Ausland investieren. Zudem kann es zu Verzerrungen des Wettbewerbs und der Ressourcenallokation kommen, wenn es grenzüberschreitend tätigen Unternehmen durch internationale Steuerplanung möglich ist, einen Wettbewerbsvorteil gegenüber inländischen Unternehmen zu erlangen. Der digitale Wandel hat weitreichende Auswirkungen auf die Besteuerung: Er beeinflusst Steuerpolitik und Steuerverwaltung auf inländischer ebenso wie internationaler Ebene, bietet neue Instrumente und stellt die Politikverantwortlichen vor neue Herausforderungen. Daher steht die Digitalisierung der Wirtschaft im Mittelpunkt der aktuellen weltweiten Diskussion darüber, ob die gegenwärtigen internationalen Steuerregeln den Anforderungen eines zunehmend globalisierten Geschäftsumfelds noch gerecht werden.

Im Rahmen des OECD/G20-Projekts zu Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung (Base Erosion and Profit Shifting – BEPS) und des Inclusive Framework on BEPS wurden Arbeiten angestrengt, die sich mit den großen Herausforderungen befassen, die die Digitalisierung und einige der durch sie entstandenen Geschäftsmodelle für die internationale Besteuerung mit sich bringen (OECD, 2015<sub>[25]</sub>). Dabei wurde festgestellt, dass es schwierig bis unmöglich ist, die digitale Wirtschaft für Steuerzwecke vom Rest der Wirtschaft abzugrenzen, da die Digitalisierung nach und nach alle Bereiche der Wirtschaft erfasst.

Des Weiteren wurden einige wesentliche Merkmale der Digitalisierung benannt, die aus steuerlicher Sicht relevant sein könnten. So wurde u.a. festgestellt, dass die Digitalisierung die Ausbreitung globaler Wertschöpfungsketten, über die multinationale Unternehmen ihre weltweite Geschäftstätigkeit integrieren, beschleunigt und in neue Bahnen lenkt. Dabei wurde konkret auf neue Phänomene wie Datengewinnung und -nutzung, Netzwerkeffekte und neue Geschäftsmodelle, z.B. mehrseitige Plattformen, hingewiesen, die die Anwendung der bestehenden Steuerregeln zusätzlich erschweren (OECD, 2018<sub>[26]</sub>).

Im März 2018 legte die OECD den Finanzministern der G20-Länder einen Zwischenbericht zu den steuerlichen Herausforderungen der Digitalisierung vor, der die im 2015 erschienenen Bericht zu Punkt 1 des BEPS-Aktionsplans begonnene Reflexion weiterführt. In diesem Zwischenbericht werden die Mechanismen der Wertschöpfung in verschiedenen digitalisierten Geschäftsmodellen eingehend analysiert und die wesentlichen Merkmale digitaler Märkte beschrieben (OECD, 2018<sub>[26]</sub>). Die Geschäftsmodelle haben sich erheblich gewandelt, was bei manchen Unternehmen besonders deutlich wird. Der Zwischenbericht

zeigt konkret drei Merkmale auf, die bei bestimmten hoch digitalisierten Geschäftsmodellen häufig zu beobachten sind: 1. „Größe ohne Masse“, 2. Abhängigkeit von immateriellen Werten und 3. Abhängigkeit von Daten und Nutzerbeiträgen. Diese Merkmale dürften mit fortschreitender Digitalisierung bei immer mehr Unternehmen anzutreffen sein.

Im Zwischenbericht wurde betont, wie wichtig es ist, die Folgen dieser drei Merkmale für das internationale Steuersystem zu untersuchen. Sie werfen wichtige Fragen auf, sowohl hinsichtlich der Regeln für die Aufteilung der Besteuerungsrechte auf verschiedene Staaten (die sog. „Anknüpfungsregeln“) als auch in Bezug auf die Regeln zur Bestimmung des Anteils der Gewinne eines multinationalen Unternehmens, der der Besteuerung in einem bestimmten Staat unterliegt (sog. „Gewinnzurechnungsregeln“). Unternehmen können heute stark am Wirtschaftsgeschehen eines Staates beteiligt sein, in dem sie nur über eine sehr geringe physische Präsenz verfügen, sodass diesem Staat nach den bestehenden Anknüpfungsregeln nur minimale bzw. keine Besteuerungsrechte zukommen. Daher stellt sich die Frage, ob die Regeln, die gegenwärtig darüber entscheiden, inwiefern ein Staat bei einem gebietsfremden Unternehmen Steuern erheben kann, ihren Zweck noch erfüllen.

Die Regeln für die Gewinnzurechnung basieren auf dem Fremdvergleichsgrundsatz, der in den OECD-Verrechnungspreisleitlinien beschrieben ist. Sie orientieren sich an den von den Unternehmen jeweils ausgeübten Funktionen, genutzten Vermögenswerten und übernommenen Risiken. Es ist jedoch fraglich, ob bzw. inwieweit diese Gewinnzurechnungsregeln noch sachgerechte Ergebnisse liefern, vor allem wenn einige oder alle drei der vorstehend genannten Merkmale gegeben sind.

Die Arbeiten an einer globalen, konsensbasierten Lösung laufen. Einige Staaten erwägen jedoch die Einführung von Übergangsmaßnahmen. Innerhalb des Inclusive Framework on BEPS besteht kein Konsens über den Nutzen oder die Notwendigkeit solcher Übergangsmaßnahmen. Daher enthält der Zwischenbericht keine Empfehlung für ihre Einführung. Mehrere Staaten sind der Auffassung, dass Übergangsmaßnahmen Risiken bergen und sich negativ auswirken können, selbst wenn bei ihrer Ausgestaltung bestimmte Auflagen beachtet werden müssen. Deshalb sind sie gegen derartige Maßnahmen.

Andere Staaten sind sich dieser Herausforderungen zwar bewusst, halten Übergangsmaßnahmen aber für notwendig, um sicherzustellen, dass auf bestimmte in ihrem Staat erbrachte digitale Dienstleistungen auch in ihrem Staat Steuern gezahlt werden. Ihrer Ansicht nach kann zumindest ein Teil der möglichen negativen Folgen durch eine entsprechende Ausgestaltung der Maßnahmen abgemildert werden. Ein Nebeneinander vieler verschiedener Arten von Übergangsmaßnahmen hält diese Gruppe von Staaten nicht für wünschenswert. Deshalb haben sie sich auf eine Reihe von Leitlinien geeinigt, die bei der Gestaltung solcher Maßnahmen gegebenenfalls zu berücksichtigen sind. Diese Leitlinien sind im Zwischenbericht ebenfalls enthalten.

Unsere Steuersysteme müssen für die Veränderungen gerüstet sein, die sich aus den zunehmend globalen Geschäftsmodellen ergeben, die durch die Digitalisierung möglich werden. Zugleich müssen sie gewährleisten, dass die Chancen der Digitalisierung genutzt werden und dass damit möglicherweise einhergehende Risiken eingedämmt werden. Die Auswirkungen der Digitalisierung auf das internationale Steuersystem sind ein entscheidender Aspekt dieser Arbeiten. Sie sind von wesentlicher Bedeutung für multinationale Unternehmen, Staaten und die Zukunft der Steuersysteme. Die Mitglieder des Inclusive Framework on BEPS haben vereinbart, eine kohärente und konkordante Prüfung der beiden entscheidenden Aspekte des bestehenden Besteuerungsrahmens – der Gewinnzurechnungs- und Anknüpfungsregeln – vorzunehmen, die den wirtschaftlichen Auswirkungen der Digitalisierung Rechnung trägt. Maßgeblich ist dabei der Grundsatz, dass sich die Besteuerung der Gewinne an der eigentlichen Wirtschaftstätigkeit und Wertschöpfung orientieren sollte.

Seit der Veröffentlichung des Zwischenberichts im März 2018 haben die über 120 Mitglieder des Inclusive Framework on BEPS erhebliche Fortschritte bei der Beilegung ihrer Differenzen erzielt. Mehrere Länder haben neue Vorschläge vorgelegt. Ende 2018 veränderte sich die Dynamik der Gespräche, sodass nun mit neuem Antrieb auf eine Einigung hingearbeitet wird. Jetzt geht es darum, Überschneidungen zwischen den verschiedenen Vorschlägen aufzuzeigen und eine Lösung zu finden, die die verschiedenen Elemente verbindet. Dadurch könnte ihr Effekt maximiert werden. Das Inclusive Framework wird 2019 erneut zusammentreten, um die Vorschläge weiterzuentwickeln. Dabei wird ein Zeichen der Einheit und des Willens zur Zusammenarbeit auf oberster politischer Ebene entscheidend sein, um zu einer Verständigung zu gelangen. Es ist zu hoffen, dass bis dahin Einigkeit über die groben Umrisse einer Lösung besteht, damit bis Ende 2020 die Detailarbeiten zur konkreten Ausgestaltung der vereinbarten Lösungen abgeschlossen werden können.

## Anmerkungen

### Israel

Die statistischen Daten für Israel wurden von den zuständigen israelischen Stellen bereitgestellt, die für sie verantwortlich zeichnen. Die Verwendung dieser Daten durch die OECD erfolgt unbeschadet des völkerrechtlichen Status der Golanhöhen, von Ost-Jerusalem und der israelischen Siedlungen im Westjordanland.

- 1 Abbildung 8.1: Die Daten für Island beziehen sich auf 2012. Die Daten für die Türkei beziehen sich auf 2014.
- 2 Abbildung 8.2: In dieser Abbildung sind die folgenden EBOPS-Kategorien berücksichtigt: SF: Versicherungs- und Altersvorsorgeleistungen; SG: Finanzdienstleistungen; SH: Gebühren für die Nutzung von geistigem Eigentum, a.n.g.; SI: Telekommunikations-, EDV- und Informationsdienstleistungen; Unterkategorie SK1: Audiovisuelle und ähnliche Dienstleistungen. Für Chile, China, Indonesien, Mexiko, Neuseeland und die Schweiz sind unter den audiovisuellen und sonstigen Dienstleistungen auch sonstige personenbezogene, kulturelle und freizeitbezogene Dienstleistungen erfasst.
- 3 Abbildung 8.3: Die Berechnung der Indizes der Handelsbeschränkungen für Dienstleistungen (Services Trade Restrictiveness Indices – STRI) stützt sich auf die gleichnamige Regulierungsdatenbank (STRI Regulatory Database), die Maßnahmen auf Meistbegünstigungsbasis erfasst. Präferenzabkommen werden nicht berücksichtigt.
- 4 Abbildung 8.4: Der Index des ADI-Restriktionsgrads misst die bestehenden rechtlichen Beschränkungen in 68 Ländern, darunter sämtliche OECD- und G20-Länder, und erstreckt sich auf 22 Branchen. Vier Arten von Maßnahmen werden erfasst: 1. Beschränkungen für ausländische Kapitalbeteiligungen, 2. Prüf- und Genehmigungsverfahren, 3. Regeln für die Besetzung von Schlüsselpositionen und 4. sonstige Beschränkungen des operativen Geschäfts ausländischer Unternehmen. Die Werte für die einzelnen Branchen werden durch Addition der Werte für alle vier Maßnahmenarten und anschließende Skalierung auf einen Höchstwert von 1 ermittelt. Danach wird der Durchschnitt der 22 Branchen für die einzelnen Länder berechnet. Die wichtigste Informationsquelle ist die Liste der Vorbehalte der Länder zum OECD-Kodex der Liberalisierung des Kapitalverkehrs sowie die von den Ländern im Rahmen der Vereinbarung über die Inländerbehandlung (National Treatment Instrument – NTI) aufgestellten Listen der Ausnahmen und sonstigen für Transparenzzwecke notifizierten Maßnahmen. Ebenfalls herangezogen wurden amtliche Veröffentlichungen der Länder sowie vom Sekretariat zur Vorbereitung der OECD Investment Policy Reviews und von anderen internationalen Organisationen zusammengetragene Informationen.
- 5 Abbildung 8.5: In der Abbildung sind die Schätzergebnisse aus einer gepoolten OLS-Regression angegeben, die die Log-Gewinnaufschläge der Unternehmen im Betrachtungszeitraum erklärt, basierend auf deren Kapitalintensität, Alter, Produktivität und dem Land/Jahr der Tätigkeit sowie einer Dummy-Variable mit dem Wert 1, wenn das betreffende Unternehmen in hoch digitalisierten (im Gegensatz zu weniger digitalisierten) Branchen tätig ist (Angaben links) oder wenn es in einem Bereich tätig ist, der zu den am höchsten digitalisierten 25% aller Branchen gehört (Angaben rechts). Die Branchen werden nach einer in Calvino et al. aufgestellten Klassifizierung als „hoch digitalisiert“ oder „besonders hoch digitalisiert“ eingestuft (2018<sub>[27]</sub>). Die für die Schätzungen verwendeten Gewinnaufschläge basieren auf einer Cobb-Douglas-Produktionsfunktion. Mit Bezug auf Calligaris et al. (2018<sub>[21]</sub>) wurden die Parameter der Produktionsfunktion in dieser Berechnung auf der 3-stelligen Ebene der Klassifikation der Wirtschaftszweige (anstatt auf der 2-stelligen) unter Einbeziehung von Jahres-Dummies geschätzt. Gewinnspannen unter 1, aber über 0,95 wurden zudem auf 1 winsorisiert (nicht getrimmt). Standardfehler sind auf Unternehmensebene geclustert. Alle Koeffizienten sind bei einem Konfidenzniveau von 1% signifikant.

## Literaturverzeichnis

- Andrews, D., C. Criscuolo und P. Gal (2015), "Frontier Firms, Technology Diffusion and Public Policy: Micro Evidence from OECD Countries", *OECD Productivity Working Papers*, No. 2, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/5jrql2q2jj7b-en>. [2]
- Bajgar, M. et al. (erscheint demnächst), "Acquiring innovation in the digital economy", *OECD Productivity Working Paper*, OECD Publishing, Paris. [22]
- Calligaris, S., C. Criscuolo und L. Marcolin (2018), "Mark-ups in the digital era", *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, No. 2018/10, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/4efe2d25-en>. [21]
- Calvino, F. et al. (2018), "A taxonomy of digital intensive sectors", *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, No. 2018/14, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/f404736a-en>. [27]
- De Backer, K. und D. Flaig (2017), "The future of global value chains: Business as usual or 'a new normal'?", *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 41, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/d8da8760-en>. [16]
- Eurostat (2018), *Digital Economy and Society Statistics (Datenbank)*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/digital-economy-and-society/data/comprehensive-database> (Abruf: Dezember 2018). [6]
- Gestrin, M. und J. Staudt (2018), *The Digital Economy, Multinational Enterprises and International Investment Policy*, OECD, Paris, <http://www.oecd.org/investment/investment-policy/The-digital-economy-multinational-enterprises-and-international-investment-policy.pdf>. [17]
- Leshner, M. und S. Miroudot (2008), "FDI Spillovers and their Interrelationships with Trade", *OECD Trade Policy Papers*, No. 80, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/235843308250>. [14]
- López González, J. und J. Ferencz (2018), "Digital Trade and Market Openness", *OECD Trade Policy Papers*, No. 217, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/1bd89c9a-en>. [7]
- OECD (erscheint demnächst), *A Dynamic E-commerce Landscape: Developments, Trends and Business Models*, OECD Publishing, Paris. [4]
- OECD (2019), *Measuring the Digital Transformation: A Roadmap for the Future*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264311992-en>. [5]
- OECD (2018), *Maintaining Competitive Conditions in Era of Digitalisation*, OECD, Paris, <http://www.oecd.org/g20/Maintaining-competitive-conditions-in-era-of-digitalisation-OECD.pdf>. [23]
- OECD (2018), *Steuerliche Herausforderungen der Digitalisierung – Zwischenbericht 2018: Inclusive Framework on BEPS*, OECD/G20 Projekt Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264310438-de>. [26]
- OECD (2017), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2017: An OECD Scoreboard*, OECD Publishing, Paris, [https://dx.doi.org/10.1787/fin\\_sme\\_ent-2017-en](https://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2017-en). [20]
- OECD (2017), *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2017: The digital transformation*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264268821-en>. [18]
- OECD (2016), *OECD Recommendation of the Council on Consumer Protection in E-Commerce*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264255258-en>. [24]
- OECD (2015), *Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 – 2015 Final Report*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264241046-en>. [25]
- OECD (2015), *Policy Framework for Investment, 2015 Edition*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264208667-en>. [12]
- OECD (2013), *Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264193307-en>. [19]
- OECD (2011), *OECD Guide to Measuring the Information Society 2011*, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264113541-en>. [8]
- OECD (2010), *OECD Market Openness Principles*, OECD Innovation Policy Platform, OECD, Paris, <http://www.oecd.org/innovation/policyplatform/48137680.pdf>. [1]
- Romalis, J. (2007), "Market access, openness and growth", *NBER Working Paper No. 13048*, <http://dx.doi.org/10.3386/w13048>. [3]
- Thomsen, S. und F. Mistura (2017), *Is Investment Protectionism on the Rise?*, OECD, Paris, <http://www.oecd.org/investment/globalforum/2017-GFII-Background-Note-Is-investment-protectionism-on-the-rise.pdf>. [13]
- UNCTAD (2017), *World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy*, Handels- und Entwicklungskonferenz der Vereinten Nationen, Genf, [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf). [15]
- WTO (2017), *Joint Statement on Electronic Commerce*, Dok.-Nr. WT/MIN(17)60, Welthandelsorganisation, Genf. [11]
- WTO (2017), *Work Programme on Electronic Commerce: Draft Ministerial Decision of 13 December*, Welthandelsorganisation, Genf. [10]
- WTO (1998), *Work Programme on Electronic Commerce*, Welthandelsorganisation, Genf, [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/ecom\\_e/wkprog\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/wkprog_e.htm). [9]



**From:**  
**Going Digital: Shaping Policies, Improving Lives**

**Access the complete publication at:**  
<https://doi.org/10.1787/9789264312012-en>

**Please cite this chapter as:**

OECD (2020), "Offene Märkte fördern", in *Going Digital: Shaping Policies, Improving Lives*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/5b52d525-de>

Das vorliegende Dokument wird unter der Verantwortung des Generalsekretärs der OECD veröffentlicht. Die darin zum Ausdruck gebrachten Meinungen und Argumente spiegeln nicht zwangsläufig die offizielle Einstellung der OECD-Mitgliedstaaten wider.

This document, as well as any data and map included herein, are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area. Extracts from publications may be subject to additional disclaimers, which are set out in the complete version of the publication, available at the link provided.

The use of this work, whether digital or print, is governed by the Terms and Conditions to be found at <http://www.oecd.org/termsandconditions>.