

Aktuelle Nachrichten für
Expertinnen und Experten

Frühjahr 2015

**Subventionen auf
dem Prüfstand**

Zentralregierung stellt
bewährte Praxis infrage

„Fit fürs Wachstum“

Chinas Wandel fordert
Unternehmen heraus

**Öffnung des
Aktienmarkts**

Verbund der Börsen
Hongkong und Shanghai
macht's möglich

**Vertrauenswürdige
Wirtschaftsbeteiligte**

China und Europäische
Union schließen
Zollabkommen

**Licht am Ende
des Tunnels?**

Neue Vorschriften sollen
Umstrukturierungen
erleichtern

China Compass

Editorial 3

Investition und Finanzierung 4

ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer: Unternehmen fühlen sich durch Cybercrime bedroht	4
Aktienmarkt öffnet sich langsam für ausländische Investoren.....	6
Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten 2014 und Ausblick auf 2015	8
Fit fürs Wachstum: Worauf sich internationale Unternehmen in China einstellen sollten	11
Komplexitätsmanagement und Modularisierung.....	16

Steuern und Recht 19

Zentralregierung stellt lokale Subventionen für ausländische Investoren auf den Prüfstand.....	19
Forschung und Entwicklung: das neue Konzept der „beschleunigten Steuerabschreibung“	22
Regelungen zur Besteuerung unter dem neuen „Stock Connect Scheme“	26
Steuerfreie Umstrukturierungen – Licht am Ende des Tunnels?	28
Zoll reformiert Klassifikation von Unternehmen: Chancen, Risiken, Handlungsbedarf	32
Zollabkommen mit der Europäischen Union	34

Wirtschaftsregion Asien 36

Allgemeines Präferenzsystem: Die Philippinen erarbeiten sich das Plus.....	36
Südkorea: Besteuerung entsandter Arbeitnehmer	39
Malaysia: neues Mehrwertsteuersystem seit 1. April 2015	43
Die Wirtschaftsgemeinschaft des Verbands Südostasiatischer Nationen (AEC).....	47

Veröffentlichungen 51

Internationaler Handel und Zoll.....	51
Big Data als Basis für große Entscheidungen	51
Neue Visionen für die Asiatisch-Pazifische Wirtschaftsgemeinschaft.....	52
Trade Intelligence Asia Pacific	52
Einzelhandel und Konsumgüterindustrie in Asien.....	53

China Business Group 54

Ansprechpartner	54
-----------------------	----

Impressum 55

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

für 2015 verspricht uns das chinesische Horoskop eine freundliche Regentschaft im Jahr der Ziege – Frieden und Harmonie sollen im Vordergrund stehen.

Was Ministerpräsident Li Keqiang davon hält, wissen wir nicht. Aber am 5. März 2015 stellte er die politische Linie der Führung vor. Er sprach darüber, welche Ziele sich die Regierung für 2015 gesetzt hat:

- Erhöhung des Bruttoinlandprodukts um rund sieben Prozent
- Schaffung von mehr als zehn Millionen Arbeitsplätzen in den Städten
- Fixierung der städtischen Arbeitslosenquote auf maximal 4,5 Prozent
- Erhöhung der Im- und Exporte um rund sechs Prozent
- Senkung des Energieverbrauchs um 3,1 Prozent

Unabhängig davon, ob sich diese Ziele verwirklichen lassen, befindet sich die Wirtschaft des Landes im Umbruch. Der auch von der Politik massiv vorangetriebene Wechsel zu hochwertigeren Tätigkeiten und stärkerem heimischem Konsum wird Konsequenzen haben. In seinem lesenswerten Beitrag „Fit fürs Wachstum: Worauf sich internationale Firmen in China einstellen sollten“ fasst der China-Kenner und Strategy&-Kollege John Jullens alles Wichtige für Sie ab Seite 11 zusammen.

Ein anderes Thema von hoher Brisanz hat Alexander Prautzsch aufgegriffen. Viele Lokalregierungen fördern die Wirtschaft, indem sie die Steuern und Abgaben für ausländische Unternehmen reduzieren. Wie Sie dem Beitrag „Zentralregierung stellt lokale Subventionen für ausländische Investoren auf den Prüfstand“ ab Seite 19 entnehmen können, plant Beijing offenbar, dem einen Riegel vorzuschieben.

Chinas Wirtschaft schottet sich nicht länger gegen den globalen Kapitalverkehr ab. Am deutlichsten wird das beim Handel mit Wertpapieren. Unser Experte Dr. Holger Miß analysiert in seinem Artikel „Aktienmarkt öffnet sich langsam für ausländische Investoren“, ab Seite 6, welche Chancen sich dadurch bieten. Im Beitrag „Regelungen zur Besteuerung unter dem neuen ‚Stock Connect Scheme‘“ beleuchten Dr. Karsten Ley und Christian Richter ab Seite 26 das Thema Aktienmarkt von der steuerlichen Seite.

Der globale Handel von Waren hat die Verzollung zu einem zentralen Thema gemacht. Es fördert den Warenverkehr, wenn sich die Bestimmungen der Handelspartner angleichen. In der Frage der Anerkennung des „vertrauenswürdigen Wirtschaftsbeteiligten“ (*Authorized Economic Operator*, AEO) sind China und die Europäische Union einen großen Schritt weitergekommen. Welche Anforderungen China an den AEO stellt, erläutert Ihnen unser Experte Michael Neumann im Beitrag „Zollabkommen mit der Europäischen Union“ ab Seite 34.

Ein weiterer Schwerpunkt der Frühjahrsausgabe ist die Wirtschaftsregion Asien. Unser Südostasien-Experte Michel Anliker berichtet in seinem Beitrag „Die Wirtschaftsgemeinschaft des Verbands Südostasiatischer Nationen (AEC)“ ab Seite 47 über die Hintergründe und Ziele des ehrgeizigen Projekts. In seinem zweiten Beitrag „Malaysia: neues Mehrwertsteuersystem seit 1. April 2015“ ab Seite 43 stellt Ihnen der Autor die neuen Regeln im Detail vor. Last, but not least beschreibt unser Korea-Experte Jens Buslei in seinem Beitrag „Südkorea: Besteuerung entsandter Arbeitnehmer“ ab Seite 39, was Unternehmen beachten sollten.

Eine anregende Lektüre aller Beiträge und viel Erfolg bei Ihren Unternehmungen wünschen Ihnen

Jens-Peter Otto

Leiter der China Business
Group Deutschland

Felix Sutter

Leiter der Asia Business
Group Schweiz

ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer: Unternehmen fühlen sich durch Cybercrime bedroht

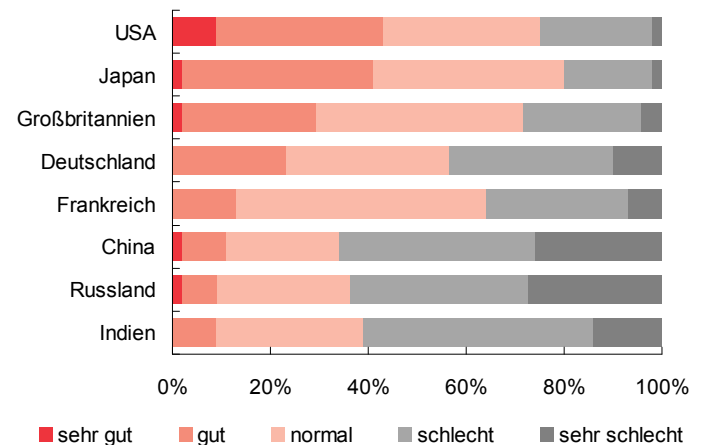
60 Prozent der deutschen Manager bewerten den Schutz vor Cyberkriminalität in China als schlecht. Die Hälfte aller Befragten erwartet ein steigendes Volumen der deutschen Exporte nach China. Fast jeder Dritte befürchtet jedoch eine Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Lage. Das sind drei Ergebnisse der aktuellen Befragung zu China, die das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung und PwC jedes Quartal durchführen.

Nur jeder zehnte deutsche Manager in China fühlt sich durch chinesische Gesetze und institutionelle Strukturen gut vor Cyberübergriffen auf sein Unternehmen geschützt. Gut 60 Prozent der Führungskräfte im Reich der Mitte bewerten den Schutz vor Cyberkriminalität dagegen als „schlecht“ oder sogar „sehr schlecht“. Zu diesem Ergebnis kommt eine Sonderumfrage des Wirtschaftsbarometers China, den das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und PwC im ersten Quartal 2015 durchgeführt haben. Mit dieser quartalsweisen Befragung deutscher Unternehmer in China ermitteln PwC und ZEW die Lage und die Entwicklung der chinesischen Realwirtschaft. „Wie konkret die weltweite Gefahr von Cybercrime aktuell ist, belegt das Beispiel von Sony Pictures“, kommentiert Jens-Peter Otto, Leiter der China Business Group. Das Unternehmen war kürzlich Opfer eines aufsehenerregenden Cyberangriffs geworden.

60 Prozent der Betroffenen befürchten weiteren Cyberangriff

Die Erfahrung einer Cyberattacke wirkt sich spürbar auf die Einschätzung künftiger Risiken aus: Über 60 Prozent der Manager, deren Firmen in der Vergangenheit von Übergriffen betroffen waren (rund jeder vierte Befragte), halten die Wahrscheinlichkeit eines erneuten Übergriffs in den kommenden zwölf Monaten für hoch. Dieser Anteil ist mehr als drei Mal so hoch wie der Vergleichswert der bislang nicht betroffenen Manager (knapp 20 Prozent). Die Qualität staatlicher Maßnahmen zur Bekämpfung von Cyberübergriffen in China bewerten die Befragten ähnlich schlecht wie die in den Staaten Russland oder Indien. Dieser Wert liegt weit unter dem von Industrienationen wie Japan oder den USA (Abb. 1).

Abb. 1 Bewertung staatlicher Maßnahmen gegen Cyberkriminalität im Ländervergleich

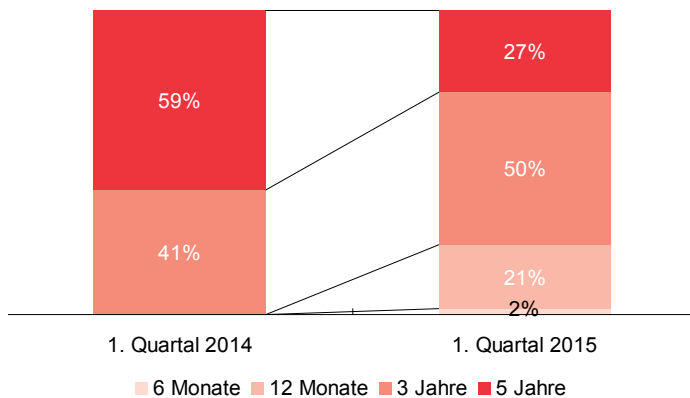


Quelle: ZEW und PwC

Mehrheit rechnet mit steigenden Handelsaktivitäten

Deutlich bessere Stimmung als beim Thema Cyberkriminalität herrscht in Bezug auf die Wirtschaftsbeziehungen deutscher Unternehmen mit China. Der Anteil der Manager, die von einer zumindest leichten Zunahme der Handelsaktivitäten deutscher Firmen im kommenden Halbjahr ausgehen, stieg im Vergleich zum Vorquartal von 50 auf knapp 60 Prozent. Über die Hälfte der Manager erwartet für die nächsten sechs Monate zudem ein steigendes Volumen der deutschen Exporte nach China. Auch Deutschlands Rolle als Zielland chinesischer Direktinvestitionen gewinnt an Bedeutung. Ein gewichtiger Einflussfaktor ist dabei die fortschreitende Liberalisierung des chinesischen Finanzsektors und damit auch des Renminbiwechsellkurses.

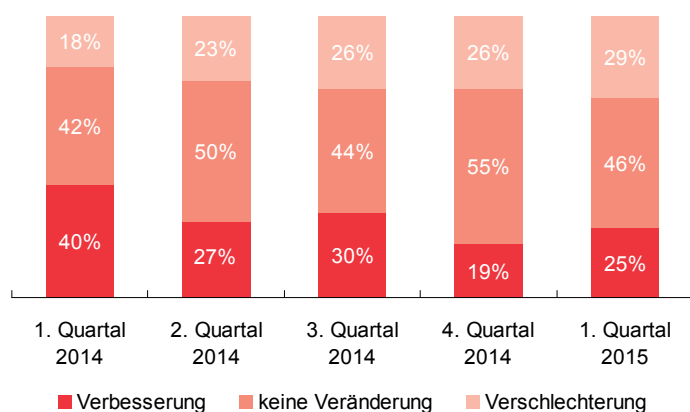
Der Renminbi ist gegenüber Euro und US-Dollar strukturell noch immer unterbewertet. Weitere schrittweise Freigaben des Wechselkurses könnten zu spürbaren Aufwertungen der chinesischen Währung führen. Aktuell halten mehr als 70 Prozent der Manager eine stärker am Markt ausgerichtete Bildung des Renminbikurses auf Sicht von höchstens drei Jahren für möglich. Noch vor einem Jahr teilten diese Ansicht gerade einmal 41 Prozent der Befragten (Abb. 2).

Abb. 2 Erwarteter Zeitraum der Renminbi-Flexibilisierung

Quelle: ZEW und PwC

Entwicklung der Konjunktur in China: Die Unsicherheit wächst

Zunehmende Unsicherheit herrscht darüber, welche Richtung die chinesische Konjunktur im Jahr 2015 einschlagen wird: Dass sich die gesamtwirtschaftliche Lage in den nächsten zwölf Monaten deutlich verschlechtern wird, glauben immerhin knapp 30 Prozent der Manager. Nur 25 Prozent der Befragten rechnen mit einer spürbaren konjunkturellen Verbesserung (Abb. 3).

Abb. 3 Erwartung an die Konjunkturentwicklung in China in den kommenden zwölf Monaten

Quelle: ZEW und PwC

Möchten Sie an der Umfrage teilnehmen?

China ist als zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt ein guter Seismograf für die Weltwirtschaft. Sie sind Entscheidungsträger mit China-Kompetenz, aber nehmen noch nicht teil am ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China? Registrieren Sie sich jetzt für die Umfrage unter survey.zew.de/wiba. Sie erfasst alle drei Monate die Stimmungslage deutscher Unternehmen im Hinblick auf Chinas Wirtschaft. Als Teilnehmer können Sie alle Fragen bequem online am PC oder Tablet beantworten. Ihr Vorteil: Sie erhalten die Umfrageergebnisse noch vor der Veröffentlichung und sichern sich damit einen Informationsvorsprung. Selbstverständlich anonymisiert das ZEW Ihre Angaben.

„Die kürzlich veröffentlichten Wachstumswahlen für China waren letztlich keine Überraschung, haben aber sicherlich zu dieser steigenden Unsicherheit beigetragen“, analysiert Jens-Peter Otto. „Unternehmen sind gut beraten, sich auf weiter abnehmende Wachstumsraten in China einzustellen. Ich gehe jedoch davon aus, dass die chinesische Regierung dieser Entwicklung aktiv entgegensteuern wird.“

Die Umfrage für das ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China im ersten Quartal 2015 wurde vom 5. bis zum 19. Januar 2015 durchgeführt. An der Befragung haben sich 52 Führungskräfte deutscher Unternehmen in China beteiligt.

Ihre Ansprechpartner

Jens-Peter Otto

Tel.: +49 69 9585-6040
jens-peter.otto@de.pwc.com

Markus Löbke

Tel.: +49 40 6378-1178
markus.loebke@de.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820
felix.sutter@ch.pwc.com

Aktienmarkt öffnet sich langsam für ausländische Investoren

Seit Mitte November 2014 können ausländische Investoren, und nicht wie bislang nur qualifizierte institutionelle Investoren, Aktien an der Börse Shanghai handeln. Möglich wird dies durch die Verbindung der Börsen Shanghai und Hongkong, dem Shanghai-Hong Kong Stock Connect, allerdings zunächst nur in begrenztem Umfang und auch nur über den Umweg über die Börse Hongkong. Der bislang für die meisten Marktteilnehmer blockierte Weg in den chinesischen Aktienmarkt hat sich damit ein Stück weiter geöffnet, mit allen Chancen und Risiken. Die Tragweite und die Bedeutung dieses Schritts lotet Dr. Holger Miß aus. Dieser Beitrag ergänzt den Artikel zur Besteuerung unter dem neuen „Stock Connect Scheme“ (ab Seite 26), der die steuerlichen Aspekte des Themas beleuchtet.

Um 2010 zählten die chinesischen Festlandbörsen Shanghai und Shenzhen zu den aktivsten Märkten für Börsengänge (Initial Public Offering, IPO) weltweit. Die dort zu verzeichnende und vom enormen Wachstum der chinesischen Volkswirtschaft getragene IPO-Aktivität ließ zu jener Zeit selbst New York hinter sich, den an Volumen und Zahl der Neulistings führenden Börsenplatz weltweit. Im Oktober 2012 war die Erfolgsgeschichte jedoch bereits vorerst schon wieder zu Ende, denn der chinesische Regulierer, die China Securities Regulatory Commission (CSRC), verhängte zu jenem Zeitpunkt ein 15 Monate andauerndes IPO-Moratorium. Die Zeit nutzte die CSRC dazu, einen erheblichen Teil der IPO-Kandidaten, die auf den Börsengang warteten, gesondert zu überprüfen und neue Listingregularien einzuführen. Ab Januar 2014 hatten Neulistings wieder Aussicht auf Zulassung. Insgesamt erzielte der chinesische Markt im Jahr 2014 125 IPOs mit einem Gesamtvolumen von 78,7 Milliarden Yuan (rund 12 Milliarden Euro).

Themen des Beitrags

- durch Moratorium verordnete Zwangspause genutzt
- schrittweise Öffnung des Binnenmarkts
- gemeinsames Handels- und Clearingprogramm

Bislang weitgehend geschlossener Kapitalmarkt

Seit November 2014 haben nun auch ausländische Investoren generell die Möglichkeit, in den chinesischen Aktienmarkt zu investieren. Abgesehen von einheimischen Investoren war das bislang ausländischen institutionellen Investoren vorbehalten, die ein langfristiges Investitionsinteresse im chinesischen Markt geltend machen konnten. Diese qualifizierten institutionellen Investoren (*Qualified Institutional Investors*, QFII) konnten nach Maßgabe eines speziell für sie aufgelegten Programms Investitionen in den chinesischen Aktienmarkt tätigen.

Abgesehen davon war Festlandchina in puncto Kapitalmarkt ein Binnenmarkt. Aktien von Unternehmen, die in Shanghai und Shenzhen gelistet waren, konnten nur von chinesischen Investoren erworben und gehalten werden. Zugleich war ein Listing dort nur chinesischen Unternehmen möglich. Emittenten und Investoren aus dem Ausland war der chinesische Aktienmarkt verschlossen. Chinesischen Emittenten wiederum war ein Listing außerhalb Chinas nur möglich, wenn sie bestimmte Voraussetzungen erfüllten. Diese Einschränkungen hinderten die chinesische E-Commerce-Plattform Alibaba aber nicht daran, im September 2014 an der New York Stock Exchange den größten IPO aller Zeiten durchzuführen und dabei 25 Milliarden US-Dollar zu Erlösen.

Tab. 1 Börsengänge in China 2010–2014

Jahr	2010		2011		2012		2013		2014	
	IPOs	Volumen ¹	IPOs	Volumen ¹	IPOs	Volumen ¹	IPOs	Volumen ¹	IPOs	Volumen ¹
Shanghai	28	189.151	39	105.095	26	38.254	–	–	43	34.218
Shenzhen	321	299.107	243	181.042	129	70.074	–	–	82	44.437
Gesamt	349	488.258	282	286.137	155	108.328	–	–	125	78.655

¹ in Mio. RMB

Tab. 2 Börsengänge in Hongkong 2010–2014

Jahr	2010		2011		2012		2013		2014	
	Börse	IPOs	Volumen ¹	IPOs	Volumen ¹	IPOs	Volumen ¹	IPOs	Volumen ¹	IPOs
Hongkong	114	449.477	102	272.330	64	89.834	112	171.309	122	232.552

¹ in Mio. HKD

Öffnung für ausländische Investoren

Das in beide Richtungen geschlossene System öffnet sich nun zumindest für ausländische Investoren. Im November 2014 nahm der Verbund der Börsen Shanghai und Hongkong seine Arbeit auf. Die Hong Kong Stock Exchange, die Shanghai Stock Exchange und die China Securities Depository and Clearing Corporation Limited (ChinaClear) betreiben ein gemeinsames Handels- und Clearingprogramm. Ausländischen Investoren ist es nun möglich, über Hongkong direkt am Aktienhandel der Börse Shanghai teilzunehmen (*Northbound Trading*). Umgekehrt wird es chinesischen institutionellen Investoren ermöglicht, Aktien an der Börse Hongkong zu handeln (*Southbound Trading*).

Zunächst ist der Handel auf bestimmte Aktien beschränkt. An der Börse Shanghai stehen alle A-Shares dem Handel offen. Der Begriff bezeichnet Aktien eines Unternehmens, die in Renminbi gehandelt werden. Ursprünglich konnten diese Aktien nur von chinesischen Staatsbürgern gehandelt werden. Seit 2002 sind sie auch für QFII erhältlich. Aktuell enthalten SSE 180 und 380, die beiden Indizes der Shanghaier Börse, insgesamt 560 Unternehmen, deren Aktien in den Northbound-Trading-Handel einbezogen werden können. Southbound sind alle Aktien an der Börse Hongkong einbezogen, die in den Indizes Hang Seng Composite LargeCap und Hang Seng Composite MidCap gelistet sind.

Das tägliche Handelsvolumen ist zunächst auf 13 Milliarden Yuan (*Northbound*) und 10,5 Milliarden Yuan (*Southbound*) begrenzt. Das Gesamthandelsvolumen (*Value of Share Trading*) im Monat Februar 2015 an der Börse Shanghai lag bei 4,1 Billionen Yuan. Das der Shanghai-Hong Kong Stock Connect zunächst zugestandene Handelsvolumen ist also nicht unerheblich, macht aber gleichwohl einen lediglich überschaubaren Anteil des gesamten Handels an der Börse Shanghai aus.

Teil eines weitreichenden Programms

Die Einführung des Verbunds zwischen den Börsen Shanghai und Hongkong ist ein Schritt hin zu einer Öffnung des chinesischen Kapitalmarkts und hin zu einer Stärkung der chinesischen Börsenplätze. Dieses Ziel lässt sich nur erreichen, wenn die bestehenden Grenzen und Beschränkungen liberalisiert und die Börsenplätze für grenzüberschreitende Kapitalmarkt- und Investitionstätigkeit geöffnet werden. Das ist mit Einführung des Börsenverbunds jetzt im Prinzip und in begrenztem Maß geschehen. Sollte sich das System bewähren, ist zu erwarten, dass die chinesischen Behörden die bestehenden Handelsmöglichkeiten erweitern und ausbauen. Damit wurde ein Prozess in Gang gesetzt, der, konsequent zu Ende geführt, für auswärtige Investoren zu einer vollständigen Öffnung des chinesischen Kapitalmarkts führen wird.

Der behutsamen Öffnung des chinesischen Markts für Investoren könnte eine Öffnung für Emittenten folgen. Mit dem oft diskutierten Shanghai International Board soll über kurz oder lang schließlich auch ausländischen Emittenten ein Listing an der Shanghaier Börse ermöglicht werden. Ob und, wenn ja, wann das stattfinden wird, wird die Zukunft zeigen. Ein Erfolg des Börsenverbunds Shanghai-Hongkong wird die Entwicklung sicher beschleunigen.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Holger Miß

Tel.: +49 49 9585-1832

holger.miss@de.pwc.com

Martin Frey

Tel.: +41 58 792-1537

martin.frey@ch.pwc.com

Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten 2014 und Ausblick auf 2015

Die Ausgabe Winter 2014/2015 Ihres „China Compass“ informierte Sie darüber, wie sich chinesische Auslandsinvestitionen im ersten Halbjahr 2014 entwickelt hatten. Im aktuellen Beitrag untersucht Ingo Wahl, welche Aktivitäten im gesamten Jahr 2014 zu beobachten waren, und skizziert die Erwartungen für das Jahr 2015. Dabei fasst der Autor für Sie wie immer die wichtigsten Informationen über Fusionen und Übernahmen inner- wie außerhalb des Landes zusammen.

Der Markt in China

Nach dem deutlichen Wachstum im Jahr 2013 haben Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions, M&A) in und aus China heraus (*inbound* und *outbound*) im Jahr 2014 ein neues Rekordniveau erreicht. Die Zahl der Transaktionen ist um über 50 Prozent auf 5.399 gestiegen. Die Transaktionswerte erreichten die Rekordmarke von 397,7 Milliarden US-Dollar. Zugelegt haben sämtliche betrachtete Kategorien – vor allem die chinesischen (inländischen) strategischen M&A-Transaktionen, deren Wert um über 60 Prozent über dem alten liegt.

Inländische Aktivitäten: Anstieg durch Konsolidierung und Reformen der Staatsunternehmen

Die chinesischen strategischen Investitionen sind zum Vorjahr um über 60 Prozent im Transaktionswert angestiegen. Vor allem Investitionen in die Sektoren Technologie (+15,6 Milliarden US-Dollar) und Finanzen (+22,4 Milliarden US-Dollar) legten im Wert zu. Wie bereits im Jahr 2014 erfolgten jedoch die meisten Investitionen (44,4 Milliarden US-Dollar) im Sektor Immobilien (Real Estate). Dieser Trend wird weiter getrieben durch chinesische Projektentwickler, die sich an den Kapitalmärkten verstärkt refinanziert haben.

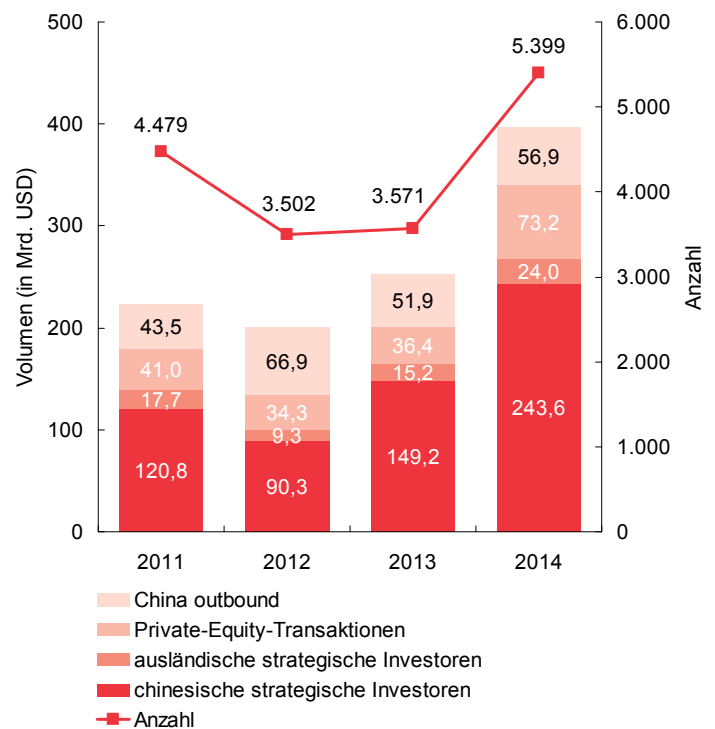
Wesentlicher Grund für den Anstieg der inländischen strategischen Transaktionen ist die anhaltende Reform der Staatsunternehmen (*State Owned Enterprises, SOEs*), was zu erhöhten Aktivitäten und Konsolidierungen in der chinesischen Industrie geführt hat und weiter führen wird.

Ausländische Investoren haben mit großen strategischen Transaktionen im Finanzsektor im Jahr 2014 ebenfalls ein Rekordniveau erreicht.

Themen des Beitrags

- Volumen steigt in China 2014 auf Rekordwert
- weiter hohes Niveau bei Transaktionen von China ins Ausland
- Private-Equity-Transaktionen mit Rekordwachstum

Abb. 1 Chinesische M&A-Aktivitäten



Quelle: Thomson Reuters; China Venture; Analyse PwC

Outboundtransaktionen weiterhin auf hohem Niveau

Der Markt für Transaktionen aus China ins Ausland hat auch im Jahr 2014 zugelegt, konnte jedoch aufgrund fehlender „Mega Deals“ den Rekordwert des Jahres 2012 nicht ganz erreichen. Das Transaktionsvolumen betrug 56,9 Milliarden US-Dollar (+10 Prozent) bei einer um 36 Prozent gestiegenen Anzahl von Transaktionen. Zum ersten Mal haben Outboundinvestitionen von Privatunternehmen (*Private Owned Enterprises, POEs*) (14,7 Milliarden US-Dollar) und Finanzinvestoren (14,3 Milliarden US-Dollar) eine kritische Größe erreicht. Die Zahl der Outboundtransaktionen von SOEs ist angestiegen, die durchschnittliche Größe der einzelnen Transaktionen jedoch zurückgegangen.

Die POE-Transaktionen konzentrieren sich auf Investitionen in innovative Technologie und starke Konsummarken aus den USA und Europa, die auf dem heimischen Markt genutzt werden sollen. Der Schwerpunkt der SOE-Transaktionen liegt weiterhin auf strategisch bedeutenden Sektoren wie Rohstoffen und Energie.

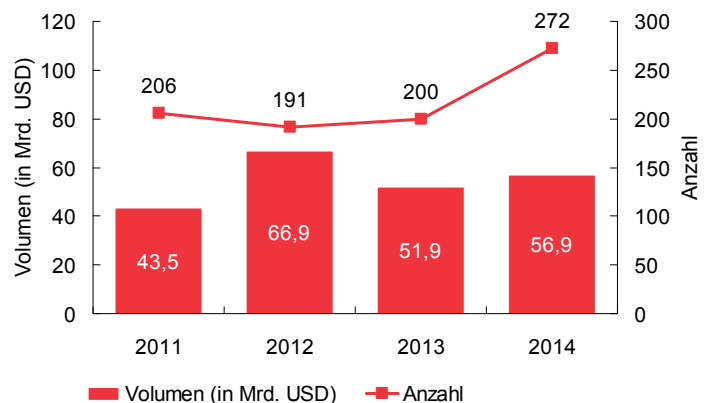
Unter den Outbound-Transaktionen nach Deutschland sind die folgenden besonders zu erwähnen (in Klammern, soweit bekannt, jeweils der Wert der Transaktion):

- Die AVIC Electromechanical Systems Co. Ltd. kaufte den Mehrheitsanteil an der Hilite International GmbH (Automotive, Wert des Gesamtunternehmens: 643 Millionen US-Dollar).
- Die Fosun International hat über ihren Investmentfonds Billion Infinity Investment Limited 19,18 Prozent der Anteile an der BHF-Bank erworben (Bank, 131 Millionen Euro).
- Die Goodbaby International akquirierte 100 Prozent der Anteile an der Columbus Holding GmbH (Konsumgüter, 97 Millionen US-Dollar).
- Die AVIC Electromechanical Systems Co. Ltd. übernahm auch 100 Prozent der Anteile an der Kokinetics GmbH (Automotive).
- Die Shandong Ruyi Technology Group Co. Ltd. erwarb 51 Prozent an der Peine GmbH (Textil).
- Die Nanyang Guoyu Seal Development Co. Ltd. kaufte die Wilbert Turmkrane Gruppe (Maschinenbau).
- Die Shunfeng Photovoltaic International Ltd. akquirierte 100 Prozent des Solar-Inverter- und gebäudeintegrierten Fotovoltaikgeschäfts der Sunways AG (Solarindustrie).
- Die Anhui Zhongding Sealing Parts Co. Ltd. hat 80 Prozent der Anteile an der KACO GmbH + Co. KG erworben (Automotive).
- Die Shanghai Fosun Pharmaceutical Group (Fosun Pharma) hat 37 Prozent der miacom Diagnostics GmbH übernommen (Healthcare).
- Ein Konsortium unter der Leitung von Fosun International hat 23,16 Prozent der Anteile an dem Modehändler Tom Tailor erworben (Konsumartikel).
- Die Ningbo Joyson Electronic Corporation übernahm 75 Prozent der Anteile des Automobilzulieferers Quin GmbH (Automotive).
- Die Lei Shin Hong Ltd. akquirierte 100 Prozent der Anteile an der Mercedes-Benz-Niederlassung Russ & Janot in Thüringen (Automotive).
- Die Anhui Zhongding Sealing Parts Co. Ltd. plant, 100 Prozent der WEGU Holding GmbH zu übernehmen (Automotive).

Diese Liste der Übernahmen in Deutschland zeigt auch, dass chinesische Investoren teilweise branchenübergreifend Käufe tätigen. Dies war schon in der Vergangenheit bei strategischen Investoren teilweise zu beobachten und wir

erwarten, dass sich dieser Trend noch verstärken wird, wenn die chinesischen PE-Häuser sich stärker in Outbound-Investitionen engagieren. Nach unseren Informationen suchen derzeit aktiv mehrere diversifizierte chinesische Konglomerate (die Abgrenzung zwischen Private Equity und strategischem Investor fällt hierbei schwer) branchenübergreifend auch in Deutschland nach Übernahmekandidaten. Dabei kann ein einzelner Investor so unterschiedliche Branchen wie Versicherungen, Immobilien, Pharma- und Konsumgüterhersteller im Visier haben. Deutschland wird weiter im Zentrum der Übernahmeaktivitäten innerhalb Europas bleiben, und der derzeitige Eurokurs macht sicherlich Käufe trotz der guten Wirtschaftslage für Chinesen günstiger.

Abb. 2 Auslandstransaktionen



Quelle: Thomson Reuters; China Venture; Analyse PwC

Private Equity: Transaktionen erreichen Rekordhöhe

Die Beschaffung von außerbörslichem Beteiligungskapital (Private Equity, PE) in China, besonders in US-Dollar, hat sich im Jahr 2014 nochmals gesteigert und eine Rekordhöhe erreicht. Der Gesamtwert der Transaktionen erhöhte sich um 101 Prozent auf 73,2 Milliarden US-Dollar. Profitiert hat das Private-Equity-Geschäft sowohl von den SOE-Reformen, die die Aktivität in China fördern, als auch von Outboundtransaktionen, die zum ersten Mal eine kritische Größe aufwiesen. Rekordmarken erreicht hat auch die Zahl der großen Transaktionen von über einer Milliarde US-Dollar. Konzentriert haben sich die Aktivitäten vor allem auf Outboundtransaktionen in Unternehmen mit einer klaren Wachstumsstrategie und China-Ausrichtung.

Wie bereits längere Zeit erhofft, erzielten auch die Desinvestitionen aus PE-Engagements (Exits) ein Rekordniveau. Exits über Börsengänge (*Initial Public Offerings*, IPOs) in

Hongkong und New York sind im Vergleich zum Vorjahr nochmals angestiegen. Dazu sind IPOs in China (Shenzhen und Shanghai) nach langer Pause endlich wieder in Schwung gekommen, blieben jedoch trotz eines Dreijahreshochs unter dem Niveau der Jahre 2010/2011. Für den PE-Sektor wird daher auch in Zukunft der nun seit Jahren anhaltende Überhang von neuen Investitionen im Vergleich zu wenigen Exits die größte Herausforderung bleiben.

Ausblick

Nach einem bereits guten Ergebnis im Jahr 2013 hat sich der M&A-Markt im Jahr 2014 sehr stark entwickelt und Rekordwerte erzielt. Wie erwartet waren inländische Transaktionen von SOEs (+63 Prozent), Outboundaktivitäten (+10 Prozent) sowie verstärkte Transaktionen in Private Equity (+101 Prozent) die bestimmenden Faktoren. Dieser Trend sollte im Jahr 2015 anhalten.

Grundsätzlich dafür spricht eine Reihe von Gründen: Die Reformen der Staatsunternehmen und die Konsolidierung in der Wirtschaft fördern die inländischen Investitionen mit großen Transaktionen. Outboundtransaktionen von POEs und Private Equity entwickeln sich auf aktiven Märkten gut. Unternehmen werden voraussichtlich weiter nach neuen Märkten und Technologien Ausschau halten und ihr Portfolio diversifizieren.

Im Zentrum der Aufmerksamkeit stehen vor allem die Branchen Technologie (Internet, E-Commerce, Mobile Services), Finanzen (auch Versicherungen und Leasing/Finanzierung) und Immobilien. Daneben wird der Konsumgütersektor aufgrund der Binnenorientierung der Wirtschaft weiter interessant bleiben. Langfristig sollte auch der Sektor Healthcare überdurchschnittlich zulegen, wenn auch in einem regulatorischen Umfeld.

Möchten Sie mit potenziellen chinesischen Investoren in Kontakt kommen? Sprechen Sie uns an, wir helfen Ihnen gern in allen Phasen des Verkaufsprozesses.

Ihre Ansprechpartner

Ingo Wahl

Tel.: +49 711 25034-5319
ingo.wahl@de.pwc.com

Martin Frey

Tel.: +41 58 792-1537
martin.frey@ch.pwc.com

Fit fürs Wachstum: Worauf sich internationale Unternehmen in China einstellen sollten

Chinas Wirtschaft hat 30 Jahre lang ein einzigartiges Wachstum vorgelegt, doch nun erreicht das Land einen wichtigen Wendepunkt seiner Geschichte. Das Wirtschaftsmodell, das auf geringe Kosten, Exporte und hohe Investitionen ausgelegt war, verliert rapide an Fahrt. Es muss durch ein Modell, das auf hochwertigeren Tätigkeiten und stärkerem nationalen Konsum beruht, ersetzt werden, damit das Land den schwierigen Wandel von einem Billiglohnland zu einer Volkswirtschaft mit hochwertiger Fertigung meistern kann. Der China-Kenner und Strategy&-Kollege John Jullens fasst für Sie zusammen, was sich ändern muss, damit der Übergang gelingt.

Wie sich China tatsächlich entwickeln wird, wird die Zukunft zeigen. Klar ist bereits heute: Ein solcher Wandel wird tief greifende Veränderungen für chinesische Unternehmen vor Ort auf der einen und ausländische multinationale Unternehmen auf der anderen Seite bringen. Beide müssen ihre Fähigkeiten erheblich ausbauen, um fit für das kommende Wachstum zu werden. Die dazu erforderlichen Maßnahmen weichen allerdings stark voneinander ab. Chinesische Unternehmen vor Ort können dadurch fit für das Wachstum werden, dass sie sich innerhalb der Wertschöpfungskette höher positionieren. Dazu sind sie in der Lage, wenn sie über die gesamte Bandbreite, von der Innovation bis hin zur Optimierung der Betriebsabläufe – einschließlich des Managements –, erstklassige Ressourcen entwickeln. Multinationale Unternehmen dagegen werden dadurch fit für künftiges Wachstum, indem sie ihren Geschäftsbetrieb neu konfigurieren, Kosten senken, die Produktivität steigern, das Management vor Ort stärken und Produkte entwickeln, die die häufig sehr speziellen Wünsche und Bedürfnisse der chinesischen Verbraucher (besonders der schnell wachsenden Mittelschicht) exakt befriedigen.

Applying a Fit for Growth approach in China
www.strategyand.pwc.com/media/file/Applying-a-Fit-for-Growth-approach-in-China.pdf

Themen des Beitrags

- To-do-Liste der Regierung
- Konsequenzen für internationale Unternehmen
- wichtige Fragen vor dem Ergreifen notwendiger Aktivitäten

Wirtschaft im Wandel

In den 70er-Jahren begann der Wirtschaftsaufschwung Chinas unter der Führung von Deng Xiaoping, der im Lauf seines Lebens drei Mal all seiner Ämter enthoben und jedes Mal rehabilitiert wurde. Zu dieser Zeit setzte China einige pragmatische Wirtschaftsreformen durch, die den außergewöhnlich erfolgreichen Entwicklungsrichtlinien der ostasiatischen Nachbarn (Japan, Südkorea und Taiwan) auffallend ähnelten. Kurz gesagt: Die Regierung verbesserte die landwirtschaftliche Produktivität durch Landreformen bzw. Bodenreformen und versetzte die dadurch arbeitslos werdenden Landarbeiter in Billigjobs in der Produktion. Im Gegenzug dazu erhielt China Zugang zu modernster Technik und Fachwissen, indem es handverlesenen multinationalen Unternehmen den Markteintritt ermöglichte, proaktiv ein entwicklungsfreudiges Finanzsystem schuf, die aus Exporten generierten Gelder für ausländische Direktinvestitionen nutzte und inländische Spareinlagen für neue Infrastruktur, Bildung und sonstige Wachstumstriebkräfte verwendete. Dieses Modell funktionierte außerordentlich gut. Nie zuvor war es einer Volkswirtschaft gelungen, Armut so rasch zu bekämpfen und gleichzeitig an globaler Bedeutung zu gewinnen.

Trotz herausragender Erfolge in der Vergangenheit erlahmt der Strukturwandel in China rapide, seit die Volkswirtschaft den Status eines Landes mit mittlerem Einkommen erreicht hat und das Land den langen und steinigen Weg verfolgt, zu einer Volkswirtschaft mit einem höheren Einkommen zu werden. Der Überschuss an billigen Arbeitskräften geht zurück, die schnell umsetzbaren Aufholprozesse in der Technologie und in Bezug auf andere Kapazitäten sind bereits abgeschlossen und zusätzliche Investitionen nicht mehr so lohnend wie zuvor. Ein Grund dafür ist das undurchsichtige Bankensystem, das den Blick auf die tatsächlichen Kapitalkosten verschleiert. Die Nachfrage nach chinesischen Exporten wird die Flaute ebenfalls nicht beheben können, da das Wachstum in den westlichen Industrienationen auf absehbare Zeit eher schwach bleiben dürfte. Ein Teil der Produktion in China wird bereits ins Ausland verlagert. Die steigenden Lohnkosten im Land und die geringeren Faktorkosten in anderen Ländern der Region veranlassen einige multinationale Unternehmen dazu, ihre Präsenz entweder in andere Schwellenländer (z. B. Südostasien) zu verlagern oder

zuvor ausgelagerte Produktionen wieder zurück ins Heimatland zu holen. Darüber hinaus sind die unerwünschten Nebenwirkungen des beispiellosen Wirtschaftswachstums (z. B. Korruption, Qualitäts- und Sicherheitsmängel, der Kollaps des Verkehrs sowie die erhebliche Verschmutzung und Zerstörung der Umwelt) mittlerweile allgegenwärtig und werden als nicht mehr tragbar wahrgenommen.

Konsequenzen für die Regierung

Die Zentralregierung unter der neuen Führung des amtierenden Staatspräsidenten Xi Jinping und des Premierministers Li Keqiang – das muss an dieser Stelle anerkannt werden – hat klar erkannt, dass umfangreiche Struktur-reformen dringend erforderlich sind. Solche Reformen sollten die folgenden fünf Themenbereiche berücksichtigen.

Entschleunigung

Ein weiteres durch Investitionen getriebenes Wachstum würde die Probleme des Landes im Hinblick auf Finanzen, Umwelt, Rohstoffe und andere Gebiete weiter verschärfen. Die Herausforderung liegt darin, die negativen Auswirkungen des Wachstumsrückgangs (wie Überkapazitäten und Arbeitslosigkeit) auszugleichen und gleichzeitig die Erwartungen an das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts herunterzuschrauben.

Aufräumen

China muss die negativen Folgen des Wachstums in den Griff bekommen, indem es z. B. das Bankwesen transparenter und kapitaleffizienter gestaltet, Umwelt- und Gesetzbefehle verschärft und der Korruption ein Ende bereitet.

Umsetzung von Struktur-reformen

Die chinesische Regierung muss sich davon lösen, den Markt direkt zu steuern, und dafür den Übergang in eine markt-basierte Wirtschaft fördern. Um das zu erreichen, müssen unter anderem die Anreizprogramme und Haushaltsvor-gaben für die lokalen Regierungen verändert, die Führungsstrukturen in staatlichen Unternehmen verbessert und der Wettbewerb dosiert gesteigert werden. Darüber hinaus muss das Bankwesen liberalisiert, die Zinssätze freigegeben und die derzeitigen Beteiligungsstrukturen im Finanzsystem aufgebrochen werden.

Stimulierung des inländischen Konsums

Ohne Frage hat der Konsum der chinesischen Verbraucher derzeit ein gesundes Niveau erreicht. Notwendig aber sind noch viele Maßnahmen, um latent verfügbares Einkommen erschließen zu können. Dazu gehört die Verbesserung von Sozialleistungen wie Renten-, Kranken- und Arbeitslosen-versicherung oder die Reform des staatlichen Meldewesens (*Hukou*) und des Bodenrechts. Darüber hinaus ist der Dienstleistungssektor weiterzuentwickeln, was zu neuen

Arbeitsplätzen und zu höheren verfügbaren Einkommen führen wird.

Verbesserung der industriellen Basis

Wettbewerbsfähiger werden muss besonders die wert-schöpfungsstärkere Produktion. Das kann sowohl durch politische Initiativen gefördert werden, die sich z. B. auf Innovations- und Ausbildungsstrukturen konzentrieren, als auch durch die Unternehmen selbst. Dazu gehört die Entwicklung von Managementkompetenzen, aber auch Verbesserungen bei der Entwicklung von Produkten, bei Markenkonzepten und der Integration übernommener Unternehmen.

Es ist unvermeidbar, dass Chinas Wachstum infolge solcher Maßnahmen von durchschnittlich 10,5 Prozent in der Vergangenheit (zwischen 1978 und 2008) auf rund fünf Prozent bis zum Jahr 2020 zurückgehen wird. Beijing aber muss diese Anstrengungen jetzt auf sich nehmen, will das Land später nicht unter den Folgen einer möglicherweise ausgewachsenen Finanz- und Wirtschaftskrise leiden.

Konsequenzen für multinationale Unternehmen

Chinesische Unternehmen werden, um sich in einer Gesellschaft mit steigenden Faktorkosten behaupten zu können, einen Pfad beschreiten, der sie von Nachahmern zu Innovatoren macht. Für multinationale Unternehmen aus dem Ausland wird der Wandel Chinas vom Billiglohnland zur hochwertigen Volkswirtschaft ganz andere Herausforderungen mit sich bringen. Diese Unternehmen sind bereits Weltklasse. Bisher haben sie sich darauf konzentriert, ihre hochwertigen Produkte, Fähigkeiten und Erfahrungen bestmöglich an das geschäftliche, rechtliche und kulturelle Umfeld Chinas anzupassen. Das war sicher keine leichte Aufgabe, aber in Zukunft wird der Erfolg von ganz anderen Faktoren abhängen.

Zuerst die gute Nachricht: Es gibt nach wie vor umfangreiches Wachstumspotenzial in China. Die Wirtschaft wird in absehbarer Zeit weiter in beneidenswertem Maß steigen, da eine große Masse der Bevölkerung den Status der mittleren Einkommensschicht erreichen wird. Nun die schlechte Nachricht: Das Geschäftsumfeld wird sehr viel rauer werden, wenn die Wachstumsraten sinken. Die Nachfrage wird sich stärker auf das Inland konzentrieren und zu einfacheren Produkten verlagern. Der Wettbewerb wird nicht nur durch andere multinationale Unternehmen, sondern zunehmend durch chinesische Unternehmen vor Ort bestimmt werden.

Um vor diesem Hintergrund fit fürs Wachstum zu werden, müssen die in China tätigen multinationalen Unternehmen Maßnahmen ergreifen, um ihre Kosten zu senken und ihre

Produktivität zu steigern. Auf den Prüfstand gestellt werden muss die gesamte Wertschöpfungskette, von der Einfuhr der Rohstoffe bis zum Vertrieb. Die Unternehmen müssen überdenken, ob sie an den einmal gewählten Standorten bleiben und mit den dort entwickelten Betriebsabläufen weiter produzieren können. Dazu sollten sie zunächst drei Fragen beantworten:

1. Welche Änderungen sind erforderlich und möglich, um die Produktivität der Standorte in den Küstenregionen und in den derzeit aufblühenden Inlandregionen zu erhöhen?
2. Kann die Bilanz dadurch optimiert werden, dass die Produktion und die Beschaffung ganz oder teilweise in günstigere Regionen im chinesischen Inland oder gar ins Ausland verlagert wird?
3. Wie muss die innerbetriebliche Organisation weiterentwickelt werden, damit sie zu der neu konzipierten regionalen Präsenz und zu den erforderlichen Betriebsabläufen passt?

Bevor ein Produktionsstandort in eine günstigere Region innerhalb oder außerhalb Chinas verlagert wird, sind zunächst sämtliche Möglichkeiten zu prüfen, wie die Produktivität in den bestehenden Anlagen erhöht und die Kosten gesenkt werden können. Zu den geeigneten Maßnahmen, um die Produktivität zu erhöhen, gehört, kapitalintensive Maschinen durch billigere Arbeitskräfte zu ersetzen oder Kapital für Arbeitskräfte bereitzustellen. Diesem Ziel dienen kann andersherum aber auch, den Automatisierungsgrad zu steigern und Produktionsprozesse zu verschlanken oder auszulagern.

Viele Unternehmen können Kosten in großem Umfang einsparen, indem sie Bauteile entwickeln, die einfacher und kostengünstiger in China selbst hergestellt werden, und indem sie ihre chinesischen Lieferanten dabei unterstützen, die Produktion derartiger Bauteile vor Ort auszubauen. Firmen können ihre Kosten schließlich auch durch zwei andere Maßnahmen senken: Sie können günstigere Materialien vor Ort beschaffen, die anstelle der teureren ausländischen verwendet werden, oder kostspielige maßgeschneiderte Bauteile durch Standardkomponenten ersetzen. Einige multinationale Unternehmen haben bereits Innovationsabteilungen vor Ort ins Leben gerufen, die sich auf die Entwicklung kostengünstigerer Produkte konzentrieren, deren Bestandteile vor Ort produziert werden.

Die meisten Unternehmen haben überdies noch erheblichen Spielraum, was die Verbesserung ihrer Produktions- oder Montageprozesse angeht. Das betrifft ebenso die Optimierung ihrer Maschinen und Betriebsabläufe bei gleichzeitiger Anhebung des Qualitätsniveaus und einer Verkürzung der Zeit, in der Produkte bis zur Marktreife entwickelt werden. Weitere Bereiche mit Optimierungspotenzial betreffen die Planung und die Wertschöpfungskette

sowie eine Zusammenarbeit mit den Partnern, um die Vorräte oder Überbestände an allen Stellen der Wertschöpfungskette – vom Rohstoffanbieter bis zu den Vorräten bei Kunden – zu minimieren. Zwar sind all diese Tätigkeiten in Industrienationen bereits übliche Praxis, in China jedoch sind sie entweder kaum verbreitet oder sie werden nicht so angewandt, dass globale Betriebsstandards optimal auf lokale Gegebenheiten angepasst werden können.

Nachdem die Unternehmen die Prozesse der Produktion und die ganzheitliche Wertschöpfungskette überprüft haben, können sie als Nächstes ihre lokale Präsenz optimieren. Das erfordert eine genaue Untersuchung jedes einzelnen Produkts und jedes Kostenverursachers, aber auch eine Analyse, wo die Kunden anzutreffen sind. Lediglich die Produktion ins Innere Chinas zu verlagern ist vermutlich keine gute Strategie, um langfristig positive Ergebnisse zu erlangen. Ohne eine funktionierende Infrastruktur – die einzurichten Aufgabe der Regierung ist – wird die Standortverlagerung zu einem Wagnis. Auch bei einer Standortverlagerung müssen sämtliche Schritte der Lieferkette und des Produktionsprozesses neu durchdacht werden, damit man nicht über kurz oder lang auch am neuen Standort mit steigenden Lohn- und sonstigen Kosten konfrontiert wird.

Diese Analysen und Maßnahmen sind notwendig, um die wachsende Zahl der Personen mit mittlerem Einkommen als Kunden erschließen zu können. Die Probleme, die ausländische Unternehmen hatten, diese Käuferschichten zu erschließen, ergaben sich aus einer Fehleinschätzung: Diese Unternehmen waren der Meinung, es reiche völlig aus, die chinesischen Konsumenten mit bestehenden, im Westen erfolgreichen Produkten zu überschütten. Doch das hat nur teilweise funktioniert. Um den besonderen Ansprüchen der chinesischen Kunden gerecht zu werden, müssen multinationale Unternehmen ihre bestehenden Produkte entweder anpassen oder komplett neue entwickeln. Dazu sind gegebenenfalls neue Geschäftsmodelle und besondere Fertigkeiten erforderlich.

Die Schwierigkeiten, die multinationale Unternehmen damit haben, einen Fuß in die Tür dieses sich entwickelnden Marktes zu bekommen, bieten für chinesische Unternehmen die Chance, sich hier als Innovatoren etablieren zu können. Diese lokalen Unternehmen verfügen möglicherweise weder über erstklassige Technologie noch über entsprechende Marken, aber sie entwickeln derzeit Fähigkeiten, Produkte für die Mittelklasse zu angemessenen Preisen in China zu gestalten, zu produzieren und zu vertreiben. Darüber hinaus stehen viele dieser chinesischen Unternehmen kurz davor, diese Fähigkeiten auch ins Ausland zu exportieren. Das könnte den globalen Wettbewerb grundlegend verändern. Tatsächlich werden diese nationalen Mittelstands-

innovatoren nach unserer Einschätzung eine immer größere Gefahr für globale Unternehmen auf dem Weltmarkt.

Möglicherweise entscheiden sich einige der multinationalen Unternehmen in China dazu, diese Übergangsphase auszusitzen, bevor sie ihre Strategie anpassen. Andere zögern möglicherweise ihren Eintritt in den Markt hinaus und bleiben zunächst bei ihrer Kerntätigkeit: der Produktion von hochwertigen Waren. Alle multinationalen Unternehmen sind allerdings gut beraten, nicht zu lange zu warten. Sie müssen den chinesischen Wachstumsmarkt für sich gewinnen, wollen sie den heimischen Wettbewerbern nicht das Feld überlassen. Welche Strategie den Erfolg bringt, muss jedes Unternehmen für sich entscheiden, aber die folgenden sieben Grundsätze gelten für nahezu alle multinationale Unternehmen in den meisten Branchen.

Entwicklung von Waren speziell für die Mittelschicht

Es gibt einen Unterschied zwischen Billigversionen bestehender Produkte, die ursprünglich für Kunden in Industrienationen entwickelt wurden, und solchen Produkten, die speziell den oft ganz besonderen Anforderungen chinesischer Kunden angepasst wurden. Billigprodukte können nicht immer überzeugen. Bei der Gestaltung von Produkten müssen überflüssige Funktionalitäten eliminiert, gleichzeitig aber die für Chinesen wichtigen Produkteigenschaften hinzugefügt werden. Es müssen einfachere Standardbauteile eingeführt und günstigere Materialien verwendet werden. Die Produkte müssen schließlich im Interesse einer einfacheren Produktion und einer höheren Funktionalität umgestaltet werden.

Gestaltung eines Geschäftsmodells für die Mittelschicht

Multinationale Unternehmen sollten ihre bestehenden Geschäftsmodelle so anpassen, dass sie auf die Mittelschicht ausgelegt sind. Konzentrieren sollten sie sich auf Verkaufspreise und kurzfristige Betriebskosten statt auf Produktivität und Kosten während des gesamten Lebenszyklus der Ware. Im Blick haben sollten sie austauschbare statt firmeneigene Ersatzteile und eine Kundenbetreuung über unabhängige Händler statt durch unternehmenseigene Läden. Außerdem sollten attraktive Finanzierungsmöglichkeiten für chinesische Kunden angeboten werden, die knapp bei Kasse sind.

Verlagerung der Wertschöpfungskette

Tätigkeiten sollten im Rahmen der Wertschöpfungskette nach China übertragen werden, damit die Kostenschere zu lokalen Wettbewerbern durch lokale Produktion und lokales Sourcing geschlossen werden kann. Da westliche Ingenieure nicht die Produktentwicklungen liefern, die für einen preisgetriebenen Wettbewerb nötig sind, müssen multinationale

Unternehmen die technischen und andere innovativen Fähigkeiten vor Ort entwickeln.

Eingehen von Partnerschaften

Aufgrund der Komplexität und der Größe Chinas müssen die meisten multinationalen Unternehmen ein oder mehrere Unternehmen vor Ort übernehmen oder Partnerschaften mit ihnen eingehen. Nur so können sie die Lücken in ihren Produktportfolios schließen sowie ergänzende Fertigkeiten in der Entwicklung und Produktion von speziellen Produkten für den chinesischen Markt erlangen. Erforderlich ist ein solches Vorgehen außerdem für die Entwicklung einer optimalen Struktur der Vertriebskanäle und für die Verhandlung mit Regulierungsbehörden auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene. In einigen Fällen ist es sogar Bedingung, um überhaupt in diesen Markt eintreten zu dürfen.

Entwicklung einer Mehrmarkenstrategie

Einige multinationale Unternehmen weigern sich, mehrere Marken aufzubauen, da sie der Meinung sind, die Mittelstandskunden würden im Lauf der Zeit zu Premiumkunden avancieren. Abgesehen davon, dass das nicht in jedem Fall so sein wird, ist es schwierig, eine Marke über eine zu große Bandbreite zu dehnen, ohne dass das Markenversprechen Schaden nimmt. Das gilt besonders dann, wenn es hierzu unterschiedlicher Geschäftsmodelle bedarf.

Errichtung einer schlagkräftigen Organisation vor Ort

Nicht nur der Routinegeschäftsbetrieb, sondern auch das Management des Unternehmens sollte vor Ort angesiedelt sein. Die multinationalen Unternehmen müssen Entscheidungskompetenzen definieren und eine starke Führungsstruktur einrichten. Westliche Unternehmen sollten auch überlegen, ob sie ihr China-Geschäft als unabhängige Einheit mit eigenen Strukturen und als Profitcenter führen sollten, um gewährleisten zu können, dass hier jederzeit alle erforderlichen Ressourcen zur Verfügung stehen.

Entwicklung einer globalen Denkweise

Der Erfolg eines Unternehmens in China ist eng an die Denkweise der Führungskräfte zu Hause gekoppelt. Erforderlich ist zumindest ein umfassendes Grundverständnis Chinas mit seinen oft undurchsichtigen und häufig falsch verstandenen Geschäftspraktiken sowie gesetzlichen Rahmenbedingungen.

Mehr zu den Herausforderungen der chinesischen Unternehmen erfahren Sie in der Sommerausgabe Ihres *China Compass*.

Fazit

Wenn das Wirtschaftswachstum nachlässt und sich das Land von einem Billiglohnland zu einer hochwertigen Volkswirtschaft wandelt, werden sich die Rahmenbedingungen ändern. Darauf sind nur wenige der Unternehmen, die in China tätig sind, vorbereitet. Die Art und Weise, wie man früher Geschäfte gemacht hat, ist dem Untergang geweiht. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen die Unternehmen fit fürs Wachstum gemacht werden. Chinesische Unternehmen vor Ort sollten sich auf das Erlangen von Managementkompetenzen, die Weiterentwicklung ihrer Produkte und den Gang ins Ausland konzentrieren.

Die ausländischen multinationalen Unternehmen hingegen müssen vor allem fit werden: durch Anpassung an langsameres Wachstum, sich wandelnde Nachfragemuster, stärkeren Wettbewerb etc. Diese Aufgaben sind mit großen Herausforderungen verbunden, aber das Potenzial des Marktes ist angesichts der großen, wachsenden und immer liquideren chinesischen Mittelklasse enorm.

Ihre Ansprechpartner

John Jullens

Tel.: +86 21 2327-9800

john.jullens@strategyand.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Komplexitätsmanagement und Modularisierung

In dem Maß, in dem Unternehmen neue Produkte auf den Markt bringen, neue Märkte erschließen und neue Kunden gewinnen, werden ihre Betriebsabläufe komplexer. Diese Unübersichtlichkeit führt zu steigenden Gesamtkosten. Daher ist die Vermeidung oder der Abbau von Komplexität eine Herausforderung für die meisten Unternehmen, die gewachsen sind und weiter wachsen wollen. Auch viele chinesische Unternehmen kämpfen heute mit der zunehmenden Komplexität, die mit ihrem Wachstum verbunden ist. Produktinnovationen, geografische Expansion und die starke Zunahme an Vertriebskanälen führen zu Komplikationen, die Gewinnmargen unter Druck bringen können, selbst wenn sie neue Einnahmen schaffen. Im folgenden Beitrag beschreibt unser Strategy&-Kollege Dr. Gerd Moehrke Auswege aus dieser Zwickmühle.

Erfolgsmethoden in der Automobilindustrie

Automobilunternehmen setzen sich mit den Herausforderungen der zunehmenden Komplexität in der Produktion seit Ende der 90er-Jahre auseinander. In der Pkw-Industrie haben zum Beispiel VW, Toyota und GM Modularisierungskonzepte umgesetzt, die sich zunächst sehr voneinander unterschieden. Während VW als erstes Unternehmen ein striktes Plattformkonzept für alle Unternehmensmarken durchsetzte, betrieb Toyota Standardisierung auf Ebene der Bauteile und GM begrenzte die Zahl der Varianten für die einzelnen Modelle. In der Lkw-Industrie führte Daimler bei ausgewählten Lkw-Modulen weltweite Standards für alle Marken ein, ohne die Marken ähnlicher zu machen. Scania dagegen schuf für seine Lkws ein System von standardisierten Baukastenelementen, aus denen der Kunde auswählen konnte.

Mittlerweile haben sich die Ansätze angeglichen. VW setzt standardisierte Module aus einem Baukastensystem – Modularer Querbaukasten (MQB) und Modularer Längsbaukasten (MLB) – ein, und die Pkws von Toyota sowie die von GM basieren auf globalen Plattformen. Die genannten Beispiele machen allerdings auch deutlich: Es gibt keine globale Lösung für das Komplexitätsmanagement. Jedes Unternehmen muss im Einklang mit seiner Strategie und seinem Vertrieb seinen eigenen Ansatz entwickeln.

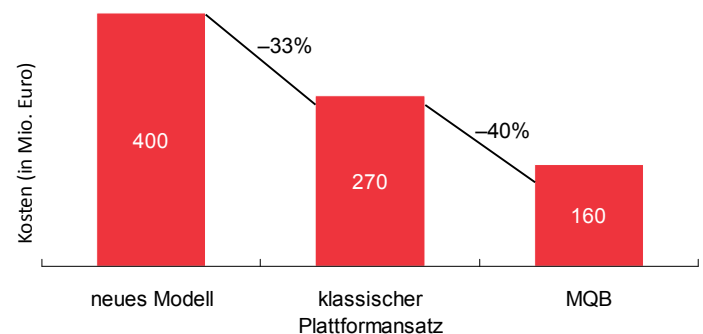
Themen des Beitrags

- Modularisierung als Erfolgsfaktor der Automobilindustrie
- Monitoring und Berichtsstruktur
- Widerstände und Leuchtturmprojekte

Status und Vorgehensweise bei chinesischen Erstausrüstern

Viele erfolgreiche chinesische Erstausrüster (*Original Equipment Manufacturers*, OEMs) wie Chongqing Changan Automobile Company, Great Wall Motors Company, Beiqi Foton Motor oder Geely haben inzwischen ein vollständiges Produktportfolio mit zum Teil mehreren Marken für unterschiedliche Marktsegmente aufgebaut. Um den wachsenden Aufwand bei der Entwicklung und Pflege der unterschiedlichen Modelle zu begrenzen, denken auch sie inzwischen über Modularisierung nach. Einige von ihnen haben bereits entsprechende Initiativen gestartet. Wie das Beispiel eines deutschen Automobilherstellers zeigt, ist das Einsparpotenzial bei systematischer Modularisierung der Produkte erheblich (Abb. 1).

Abb. 1 Kostenreduzierung pro Modell (Beispiel)



Quelle: Schätzung Management Engineers

Vorteile der Modularisierung

- Reduzierung der Entwicklungskosten (Engineering, Tests ...)
- Abnahme der Entwicklungszeit
- Einsparung von Produktions-/Investitionskosten (Werkzeugausstattung, Einrichtung)
- Skaleneffekte bei Lieferanten
- Verringerung der Material-/Ersatzteilbestände
- Steigerung der Flexibilität in der Produktion – mehrere Modelle auf einer Linie

Allerdings ist bisher unklar, welcher Ansatz sich im Einzelfall für ein chinesisches Unternehmen am besten eignet. Zusätzlich sind einige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Modularisierung der Produkte bei chinesischen Unternehmen bisher noch nicht erfüllt. Dazu zählen unter anderem

- eine klare Marktsegmentierung und ein geeignetes Produktportfoliomanagement,
- ein systematischer Prozess für die Modulkonstruktion und
- eine modell- und markenübergreifende Verantwortung für die Entwicklung und Pflege der Module.

Trotz dieser Handicaps haben Unternehmen wie Foton mit ersten Modularisierungsprojekten bei ausgewählten Baugruppen begonnen. Sie planen beispielsweise, die Vielzahl der Varianten bei Fahrzeugachsen zu reduzieren, Standards bei Sitzen und Klimatisierung einzuführen und Plattformen für die Fahrzeugarchitektur in bestimmten Fahrzeugklassen zu definieren.

Veränderungen in Entwicklungsprozessen und Organisation

PwC und Strategy& haben in einigen Projekten geeignete Methoden in Anlehnung an westliche Vorbilder für chinesische Klienten aufbereitet und Konsequenzen für die Entwicklungsprozesse und die Organisation abgeleitet.

Neu ist im Entwicklungsprozess chinesischer Unternehmen die grundlegende Analyse aller notwendigen Optionen und Varianten der Module in den zukünftigen Fahrzeugen. Varianten mit dem höchsten Volumen bilden die Grundstruktur der Modularchitektur. Für Spezial- und Sonderlösungen ist eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung durchzuführen, bevor mit der eigentlichen Entwicklungsarbeit begonnen wird. PwC und Strategy& bieten hierzu in Kooperation mit technischen Spezialisten geeignete Lösungen an.

Da die Ressourcen und Kompetenzen chinesischer Unternehmen häufig auf Systementwicklung, Chassis- und Aufbaukonstruktion sowie Interieurdesign beschränkt sind, empfiehlt es sich, internationale Zulieferer frühzeitig in die Gestaltung der Module einzubeziehen. Mit ihren Erfahrungen aus vergleichbaren Projekten bei deutschen, amerikanischen und japanischen Unternehmen können sie für viele Module bereits Lösungen oder Standardisierungsansätze anbieten, die sonst mit hohem Aufwand erarbeitet werden müssten. Allerdings warnt der chinesische Klient in der Regel – nicht zu Unrecht – davor, sich in Abhängigkeit von einem einzigen Zulieferer zu begeben. Die Balance zwischen dem Aufbau teurer Inhousekompetenz und der preiswerteren Abhängigkeit von der Kompetenz eines Zulieferers ist für jedes Modul neu zu finden.

Für internationale Zulieferer ergeben sich daraus umgekehrt Chancen, die sonst eher schwache Bindung ihrer chinesischen Kunden an sich zu verstärken. Allerdings müssen auch die Zulieferer sicherstellen, dass ihr Aufwand zur Erfüllung der – manchmal ausufernden – Kundenanforderungen überschaubar bleibt.

Organisatorisch empfiehlt sich, ein baureihen- und markenübergreifendes Spezialistenteam damit zu beauftragen, die modularisierte Produktarchitektur zu definieren. Zu einem solchen Team sollten Teilnehmer aus allen Unternehmensfunktionen gehören: Konstruktion, Einkauf, Qualität, Produktmanagement, Verkauf und Controlling. Die Teams führen Gespräche und erzielen Vereinbarungen mit den entsprechenden Ansprechpartnern der Funktionsbereiche für die unterschiedlichen Marken und Regionen. Die Teams können zentral oder lokal auf der Grundlage eines Pilotprojekts, das global für die Erstumsetzung bestimmt wurde, gesteuert werden.

Für chinesische OEMs bedeutet der Einsatz solcher baureihen- und funktionsübergreifender Teams bereits einen radikalen Kulturwandel. Traditionell noch stark in der Funktions- und Linienorganisation verhaftet, sind selbst einfache Projektorganisationen für viele chinesische Unternehmen zunächst unvorstellbar.

Entscheidend ist, dass alle Teams der obersten Führungsebene regelmäßig über den Modularisierungsfortschritt und zu lösende Probleme berichten (Abb. 2). Die meisten Unternehmen strukturieren ihr Berichtswesen nach Modulgruppen jeweils für:

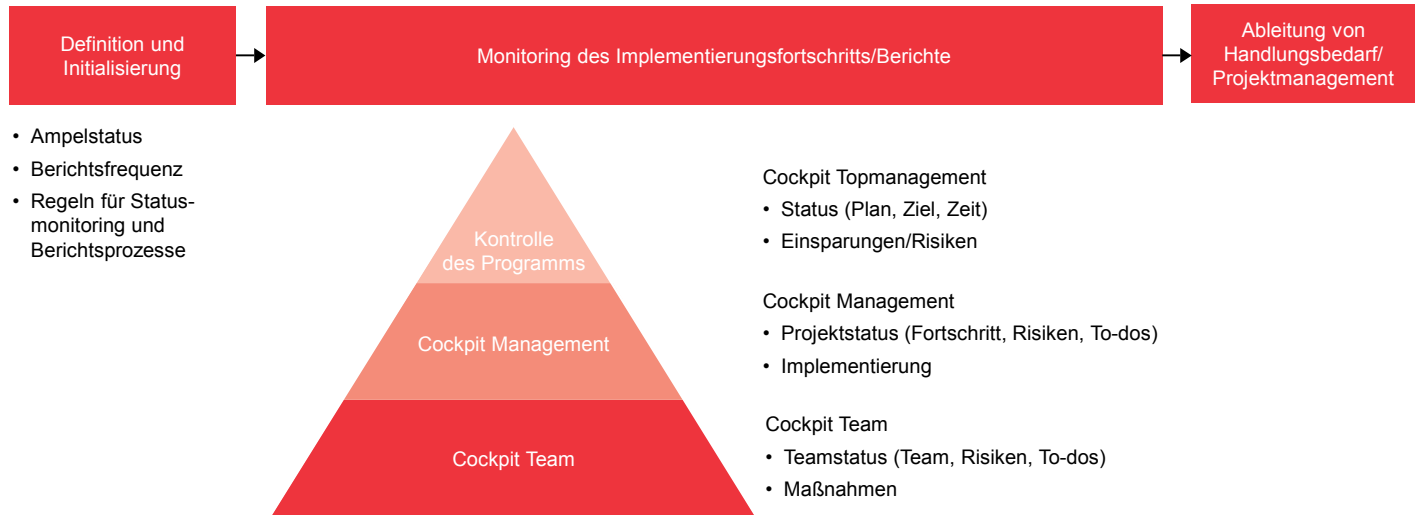
- Fahrgestell
- Karosserie/Innenraum
- Elektrik/Elektronik
- Antrieb

Die Berichte sollten keine technischen Sachverhalte, sondern wesentliche Ergebnisse (darunter die Anzahl der beseitigten Varianten, die erwarteten Kosteneinsparungen und die aktuellen Probleme/Herausforderungen) enthalten. Mit einer vordefinierten Berichtsstruktur ist es möglich, sich auf die wesentlichen Sachverhalte und sofortige Managemententscheidungen zu konzentrieren, um die Arbeit der Teams am Laufen zu halten.

In chinesischen Unternehmen führt dieses Vorgehen zu einem erheblichen internen Abstimmungsbedarf und zu entsprechendem Zeitbedarf für die Berichtsvorbereitung. Sind die Berichte abgestimmt und erste Erfolge sichtbar, kann ein Modularisierungsprojekt allerdings eine Leuchtturmfunktion innerhalb eines chinesischen Unternehmens übernehmen und viele interessierte Nachahmer anziehen. Bis es allerdings so weit ist, sind erfahrungsgemäß erhebliche

Abb. 2 Berichtsstruktur für Modularisierungsprojekte – Implementierung (Beispiel)

Ein strukturiertes Berichtswesen bis hin zur Ebene des Topmanagements ist entscheidend für den Umsetzungserfolg.



Probleme und Widerstände zu überwinden. Mit ihrer langjährigen Erfahrung im Komplexitätsmanagement können Strategy& und PwC chinesische Automobilunternehmen bei Definition und Umsetzung von Plattformkonzepten unterstützen.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Gerd Möhrke

Tel.: +86 158 01771301

gerd.moehrke@strategyand.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Zentralregierung stellt lokale Subventionen für ausländische Investoren auf den Prüfstand

Lokale Subventionen waren für Lokalregierungen in China lange Zeit eine bewährte Form der Standortpolitik und für Investoren eine attraktive Möglichkeit, schon bei Beginn ihres Investments den Aufwand an Steuern und Abgaben zu reduzieren. Sind diese Subventionen nun in Gefahr? Alexander Prautzsch fasst für Sie den aktuellen, noch von manchen Unwägbarkeiten geprägten Stand der Entwicklung zusammen.

Hintergrund

Im November 2013 legte das 18. Zentralkomitee der Kommunistischen Partei Chinas eine umfangreiche Agenda zur weiteren Modernisierung Chinas vor. Darin enthalten: Von Lokalregierungen gewährte Subventionen sollen eingeschränkt und einheitlichen nationalen Regelungen unterworfen werden – wohl mit Blick auf die Vereinheitlichung der Rechtsanwendung sowie die Vermeidung eines überbordenden Wettbewerbs zwischen den Standorten. Angesprochen sind insbesondere solche Subventionen, die zwischen einer Lokalregierung (häufig eine Distriktregierung bzw. deren Vertretung in einem Industriepark) und einem ausländischen Investor im Vorfeld eines Investments bilateral vereinbart werden („lokale Subventionen“). Solche bilateralen Absprachen waren bis dahin eine durchaus gängige Praxis bei Investitionen in China.

Themen des Beitrags

- Rechtsgrundlagen bisher gewährter Subventionen
- Bestimmungen des Rundschreibens 62
- Maßnahmen, um sich auf Eventualitäten vorzubereiten

Der Agenda folgend hat der Staatsrat im November 2014 mit *Guofa [2014] Nr. 62 (Circular 62)* Ziele und Vorgehen weiter konkretisiert. Laut *Circular 62* sollen Vorzugsbehandlungen, die nicht im Einklang mit Recht und Gesetz stehen (gemeint ist wohl eine den Lokalregierungen auf Basis nationaler Regelungen eingeräumte Kompetenz zur Vergabe lokaler Subventionen) oder Chinas Verpflichtungen aus internationalen Abkommen entgegenstehen, „resolut gestoppt werden“. Andere Subventionen sollen standardisiert und einer nachhaltigen Kontrolle unterworfen werden. Dazu sollen die Lokalregierungen eine umfassende Bestandsaufnahme durchführen. Während „rechtswidrige“ Subventionen sofort beendet werden sollen, sind mutmaßlich „nicht rechtswidrige“ Subventionen durch die Provinzregierungen bis Ende März 2015 im Rahmen eines Berichts über die Bestandsaufnahme an das Finanzministerium zu melden.

Mit *Caiyu [2014] Nr. 415 (Circular 415)* hat das Finanzministerium im Dezember 2014 den Finanzabteilungen der Provinzregierungen weitere Details vorgegeben. Gemäß *Circular 415* sind lokale Subventionen, die nicht im Einklang mit Recht und Gesetz stehen, zum 1. Dezember 2014 zu beenden und aufzuheben.

Tab. 1 Ausgewählte Vergünstigungen für Investitionen in China

Anreiz	Erläuterung	Rechtsgrundlage
Beispiele für Vergünstigungen mit nationaler Rechtsgrundlage		
Hoch- und Neutechnologiestatus	verringertes Körperschaftsteuersatz von 15 %	z. B. <i>Guokefahuo [2008] No. 172</i>
erhöhte steuerliche Berücksichtigung von Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (FuE)	Berücksichtigung von 150 % der FuE-Aufwendungen bei der Ermittlung der zu versteuernden Einkünfte	z. B. <i>Guoshuifa [2008] No. 116</i>
beschleunigte Abschreibung für bestimmtes Anlagevermögen	beschleunigte Abschreibung bzw. Sofortabschreibung von FuE-Ausrüstung bzw. operativem Anlagevermögen in begünstigten Industrien	z. B. <i>Caishui [2014] No. 75</i>
Beispiele für Vergünstigungen aufgrund lokaler Vereinbarung		
Steuerrückerstattung	Rückerstattung des lokalen Anteils an der jeweiligen Steuerzahlung (z. B. Körperschaftsteuer, Umsatzsteuer oder Lohnsteuer)	
vergünstigte Abgabe von Landnutzungsrechten	Subvention z. B. i. H. v. 3 % des Grundstückspreises	lokale Vereinbarung
Zuzahlungen zur gezahlten Miete	Subvention z. B. i. H. v. 3 % der Mietkosten in den ersten drei Jahren und 1,5 % in dem darauf folgenden drei Jahren	
Nachlass bei den Nebenkosten	Subventionen z. B. auf die Kosten für Strom, Wasser und Gas	

Investitionsanreize in China

In den vergangenen Jahrzehnten hat sich in China eine Vielzahl verschiedener Investitionsanreize und Subventionen entwickelt. Während bestimmte Anreize auf Basis nationalstaatlicher Regelungen gewährt werden und – zumindest in der Theorie – an einheitliche Voraussetzungen geknüpft sind, werden andere auf Basis individueller Vereinbarungen zwischen Lokalregierungen und Investor gewährt. Diesen „privaten Vereinbarungen“ liegen typischerweise keine nationalen Regelungen zugrunde. Sie wurden in Einzelverhandlungen vereinbart, bisher lediglich nur bilateral schriftlich fixiert oder sogar nur mündlich zugesagt. Eine Übersicht ausgewählter Anreize gibt Tabelle 1.

Circular 62 und *Circular 415* beziehen sich speziell auf solche Subventionen, die einer nationalen Rechtsgrundlage entbehren. Dabei stehen nicht nur steuerliche Vergünstigungen im Brennpunkt der Aufmerksamkeit. *Circular 415* betrifft speziell auch nicht steuerliche Vergünstigungen, wie Rabatte und Nachlässe bei Gebühren und Abgaben, Sozialversicherungsprämien, Übertragung von Landnutzungsrechten oder Strom- und Wasserkosten.

Maßnahmenpaket des *Circular 415*

Wie bereits erwähnt schreibt *Circular 415* die Beendigung und Aufhebung solcher Subventionen mit Wirkung vom 1. Dezember 2014 vor, die nicht im Einklang mit Recht und Gesetz stehen. Die Aufhebung soll schriftlich erfolgen. Daneben sollen mutmaßlich rechtskonforme Subventionen vorläufig weitergeführt werden können, wenn sie dem Finanzministerium bis Ende März 2015 unter Erläuterung der Gründe zur Genehmigung vorgelegt wurden. Das Finanzministerium wird diese Eingaben dann in zusammengefasster Form an den Staatsrat weiterleiten. Verweigert der Staatsrat die Genehmigung letztendlich, sind auch diese mit Aufschub gewährten Subventionen zu beenden und schriftlich aufzuheben.

Daneben soll ein fundiertes und nachhaltiges Verwaltungskonzept für Subventionen erarbeitet werden. Dazu sollen zunächst Eingaben und Vorschläge an das Finanzministerium gemacht werden. Informationen zur Formulierung, Anpassung und Beendigung von Subventionen sind innerhalb von 20 Arbeitstagen in einer Liste zu erfassen, die anschließend veröffentlicht werden soll. Auf einer Internetseite sollen umfassende Informationen bereitgestellt sowie eine Beschwerdohotline eingerichtet werden. Regelmäßige Inspektionen sollen die Umsetzung sicherstellen. Subventionen, die nicht im Einklang mit Recht und Gesetz stehen oder nicht vom Staatsrat genehmigt werden, sollen im Fiskalbudget nicht mehr berücksichtigt werden.

Rechenbeispiel

Ein Investor hat sich im Vorfeld seiner China-Investition die anteilige Rückerstattung des lokalen Steueranteils für Körperschaftsteuer zusichern lassen. Bei einem steuerpflichtigen Gewinn in Höhe von 100 Millionen Yuan (ca. 15 Millionen Euro) und einem Steuersatz von 25 Prozent zahlt die chinesische Tochtergesellschaft zunächst regulär 25 Prozent von 100 Millionen Yuan gleich 25 Millionen Yuan (ca. 3,7 Millionen Euro) Körperschaftsteuer. Davon werden verwaltungsintern 60 Prozent an die Zentralregierung und z. B. 16 Prozent an die Stadtregierung weitergereicht. 24 Prozent verbleiben dann auf Ebene der Distriktregierung.

Eine Vereinbarung zwischen Investor und Distriktregierung könnte nun vorsehen, dass die Tochtergesellschaft im Nachgang aus den lokalen Körperschaftsteuereinnahmen in Höhe von 24 Prozent (von 25 Millionen Yuan = 6 Millionen Yuan oder ca. 882.000 Euro) eine vollständige oder hälftige Rückzahlung erhält. Damit kann die Tochtergesellschaft ihren effektiven Steuersatz von 25 Prozent auf bis zu 21 Prozent drücken.

Neben der lokalen Körperschaftsteuer waren in der Vergangenheit z. B. auch Rückerstattungen auf die Umsatz- und Lohnsteuer zu beobachten – wenn das Interesse der Distriktregierung an der Ansiedlung des Unternehmens entsprechend groß war.

Erste Reaktionen auf lokaler Ebene

Mit Blick auf die bisherige Vergabepaxis bei lokalen Subventionen sind die jüngsten Entwicklungen aus Sicht der Lokalregierungen zunächst einmal als Eingriff in ihre Autonomie zu verstehen. Viele Lokalregierungen sehen in den Maßnahmen des Finanzministeriums eine Gefährdung ihrer eigenständigen Standortpolitik. Bei Redaktionsschluss des vorliegenden *China Compass* sind insoweit umfangreiche Abstimmungsgespräche auf den verschiedenen Regierungsebenen zu beobachten. Sicherlich wird in diesen Gesprächen auch ausgelotet, bis zu welchem Grad lokale Subventionen auch unter der neuen Doktrin noch möglich sein werden. Dementsprechend ist die aktuelle Situation in den zahllosen lokalen Industrieparks und Investitionsstandorten Chinas noch von erheblicher Unsicherheit geprägt. Aus den individuellen Gesprächen einzelner Investoren mit ihren zuständigen lokalen Behörden machen erste mündliche Rückmeldungen die Runde: In der Regel ist zu hören, dass die Vergabe neuer Subventionen wie auch die Auszahlung

bereits vergebener (aber noch nicht gezahlter) Subventionen zunächst einmal so lange ausgesetzt wird, bis Klarheit über das weitere Vorgehen besteht. Von Rückforderungen bereits ausgezahlter Subventionen ist bislang augenscheinlich nur in wenigen Einzelfällen die Rede.

Was ist zu erwarten?

Bestrebungen, lokale Subventionen zu begrenzen, gab es in China schon mehrmals. Bereits früher hatte Beijing den Wildwuchs lokaler Subventionen als ruinösen Wettbewerb unter den lokalen Regierungen kritisiert. Mit der neuen Führung unter Präsident Xi Jinping hatte sich Beijing das Thema erneut auf die Agenda gesetzt und der Staatsrat sowie das Finanzministerium haben in schneller Folge konkrete Regelungen auf den Weg gebracht. Das allein ist Grund genug, die neue Entwicklung ernst zu nehmen, auch wenn im Detail noch unklar ist, wie diese Vorgaben lokal umgesetzt werden.

Insbesondere beschäftigen sich viele Investoren mit der Frage, wie in der Praxis mit noch ausstehenden Zahlungen aus bereits gegebenen Zusagen verfahren werden wird. Auch die Rolle des oben genannten Stichtags 1. Dezember 2014 zur Aufhebung „rechtswidriger“ Subventionen ist dabei noch nicht klar. Wie in der chinesischen Praxis üblich stehen Investoren hierzu häufig mit den zuständigen Verwaltungen in direktem Kontakt, erhalten zum aktuellen Zeitpunkt aber eher vage Auskünfte; das ist wohl auch dem Umstand geschuldet, dass auch aufseiten der Lokalregierungen zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch keine belastbaren Positionen anzutreffen sind. Hier sollte über die Zeit weitere Aufklärung zu erwarten sein.

Investoren mit Tochtergesellschaften in China ist daher zunächst anzuraten, eine Bestandsaufnahme der gewährten Subventionen und Anreize getrennt nach Gesellschaften durchzuführen. Dabei wäre insbesondere festzuhalten, auf welcher rechtlichen Basis, in welche Höhe und für welchen Zeitraum die Vergünstigungen gewährt wurden und wann gegebenenfalls bereits eine Auszahlung erfolgt ist. Anhand der vorliegenden Circulars sollten dann alle Vergünstigungen in zwei Gruppen aufgeteilt werden: solche mit rechtlicher Grundlage und lokale Subventionen aufgrund individueller Vereinbarung. Gefährdete lokale Subventionen könnten z. B. in die folgenden drei Kategorien eingeteilt werden:

- „Zahlung bereits erhalten“
- „Anspruch bereits vor bzw. nach dem 1. Dezember 2014 entstanden, aber Zahlung noch ausstehend“
- „Anspruch noch nicht entstanden“

Mit Blick auf die Verbuchung wird sich die Frage stellen, ob für bereits erhaltene Zahlungen das Risiko einer Rückforderung besteht. Ausstehende Zahlungen aus mutmaßlich bereits entstandenen Ansprüchen würde man spätestens im Licht der aktuellen Entwicklungen sicherlich zunächst nicht als Ertrag erfassen.

Auch Budgets sollten mit Vorsicht geplant werden. Sowohl bei der Planung neuer Investitionen als auch bei der Budgetplanung für bestehende Investitionen sollten aufhebungsgefährdete lokale Subventionen nicht mehr berücksichtigt werden.

Angeraten ist gleichzeitig, die weiteren Entwicklungen zu verfolgen und die eigenen Beurteilungen auf deren Basis gegebenenfalls mit professioneller Hilfe laufend zu überprüfen. Auch unter den gegebenen Umständen werden möglicherweise weiterhin lokale Besonderheiten bei der Behandlung der verschiedenen Subventionen zu berücksichtigen sein.

Ihre Ansprechpartner

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792-4482

stefan.schmid@ch.pwc.com

Forschung und Entwicklung: das neue Konzept der „beschleunigten Steuerabschreibung“

Die Volksrepublik China schafft es seit rund drei Jahrzehnten, Direktinvestitionen von ausländischen Unternehmen in ihr Land zu locken. Bewährtes Mittel dabei waren und sind Subventionen und Vergünstigungen aller Art. Strategisch stehen vor allem zwei Sektoren im Brennpunkt: Investitionen in den Bereichen Hochtechnologie sowie Forschung und Entwicklung. Im folgenden Beitrag stellen Ihnen Alexander Prautzsch und Lukasz Mehl das neue Konzept der „beschleunigten Abschreibung“ für Ausrüstung im Bereich Forschung und Entwicklung sowie für entsprechende Anlagen in sechs geförderten Industrien vor. Dabei setzen sie das neue Instrument mit den beiden bestehenden wichtigen Steueranreizkategorien „High and New Technology Enterprise“ sowie „Research and Development Super Deduction“ in Verbindung.

Beschleunigte Abschreibung 2014

Mit Schreiben *Caishui* [2014] 75 sowie einer Ankündigung der Staatlichen Steuerverwaltung (State Administration of Taxation, SAT), dem *SAT-Announcement* [2014] 64, hat die SAT zusammen mit dem Finanzministerium für das Jahr 2014 eine weitere attraktive steuerliche Möglichkeit eingeführt, Anlagevermögen abzuschreiben. Das Schreiben wurde im Oktober 2014 veröffentlicht und die Ankündigung richtet sich im Wesentlichen an drei Adressaten:

- Unternehmen aller Industrien mit Sachinvestitionen im Bereich Forschung und Entwicklung (FuE)
- Unternehmen aus „sechs Industrien“
- „kleine“ Unternehmen aus „sechs geförderten Industrien“

Unabhängig von Branche und Größe des Unternehmens ist die Anschaffung von Instrumenten und Ausrüstung speziell für FuE begünstigt, falls die Anschaffung nach dem 1. Januar 2014 erfolgte. Anschaffungskosten – je Gegenstand – bis zu einer Million Yuan (CNY) dürfen sofort abgeschrieben werden. Bei höheren Anschaffungskosten kann die Abschreibungsdauer im Rahmen der linearen Abschreibung verkürzt oder eine degressive Abschreibungsmethode gewählt werden. Bei der Definition von FuE nimmt das Schreiben ausdrücklich Bezug auf das *Circular Guoshuifa* [2008] 116. Sie ist damit deckungsgleich mit der Definition für den „Superabzug für Forschung und Entwicklung“ (*R&D Super Deduction*). Was als Instrument und Ausrüstung für FuE zu definieren ist, ist Gegenstand des Circular für *High and New Technology Enterprises*, namentlich *Guokefahuo* [2008] 362.

Themen des Beitrags

- Anwendungsbereiche verschiedener steuerlicher Subventionsmaßnahmen
- Definition „FuE“ und verbundene Aufwendungen
- Kombination der verschiedenen Maßnahmen

Als Forschung und Entwicklung gelten nach *Circular Guoshuifa* [2008] 116 nachhaltige Aktivitäten des Unternehmens mit dem klar definierten Ziel,

- neues wissenschaftliches und technologisches Wissen zu schaffen;
- neues wissenschaftliches und technologisches Wissen in einer kreativen Art und Weise zu nutzen;
- Technologien, Techniken, Produkte oder Dienstleistungen materiell zu verbessern.

Neben dieser Förderung für FuE-Ausrüstung können Unternehmen aus sechs geförderten Industrien die Abschreibungsdauer im Rahmen der linearen Abschreibung auch für sonstiges Anlagevermögen, das nach dem 1. Januar 2014 geschaffen wurde, verkürzen oder zu einer degressiven Abschreibungsmethode wechseln. Die begünstigten sechs Industrien sind in Anlehnung an den entsprechenden nationalen Code der Industrieklassifikation:

- biopharmazeutische Produktion
- Herstellung von „Spezialausrüstung“
- Produktion von Eisenbahnen, Schiffen, Flugzeugen und anderen Transportmitteln
- Produktion von Computern, Kommunikationsausrüstung und anderer elektronischer Ausstattung
- Produktion von Messinstrumenten
- Informationsübertragung, Software- und IT-Services

Um zu einer der Industrien gerechnet zu werden, muss ein Unternehmen nach den Klarstellungen in *Circular* [2014] 64 primäre Aktivitäten in dieser Industrie vorweisen und im Jahr der Inbetriebnahme des Anlagevermögens mehr als 50 Prozent seines Gewinns aus diesem Bereich erwirtschaften. Ob dies durch eine Sparten-GuV nachgewiesen werden muss, wird dabei nicht erwähnt. Die steuerlich beschleunigte Abschreibung eröffnet für solche Unternehmen die weitreichendste Vergünstigung, denn die Gewährung ist nicht an spezielle Einsatzgebiete der entsprechenden Anschaffung geknüpft. Die Beschränkung auf sechs Industrien, die als forschungsstark angesehen werden können, lässt jedoch auch hier die Intention erkennen, vor allem Innovationen zu fördern.

Darüber hinaus dürfen „kleine“ Unternehmen aus den genannten sechs Industrien, die ab dem 1. Januar 2014 Anlagen und Ausrüstung für FuE, Produktion oder sonstige operative Zwecke im Wert von nicht mehr als einer Million CNY gekauft haben, diese auch sofort absetzen. Als „klein“ gelten dabei Industrieunternehmen mit

- einem steuerlichen Einkommen von nicht mehr als 300.000 CNY
- einer Bilanzsumme von nicht mehr als 300 Millionen CNY
- nicht mehr als 100 Mitarbeitern

Dazu zählen auch „sonstige“ Unternehmen mit

- einem steuerlichen Einkommen von nicht mehr als 300.000 CNY
- einer Bilanzsumme von nicht mehr als 10 Millionen CNY
- nicht mehr als 80 Mitarbeitern

Die möglichen Methoden im Rahmen der beschleunigten Abschreibungen sind:

- Verkürzung der Abschreibungsdauer auf nicht unter 60 Prozent der im chinesischen Unternehmenssteuerrecht vorgesehenen Abschreibungsdauer (bei gebrauchten Anlagevermögen gilt das hinsichtlich der Restnutzungsdauer)
- geometrisch-degressive Abschreibung (*Double Declining Balance Method*)
- arithmetisch-degressive Abschreibung (*Sum of Years Digit Method*)

Zusätzlich dürfen alle Unternehmen jegliches weitere Anlagevermögen sofort absetzen, dessen ursprüngliche Anschaffungskosten 5.000 CNY je angeschafften Gegenstands nicht übersteigen. Das gilt selbst dann, wenn die Anschaffung bereits vor dem 1. Januar 2014 getätigt wurde.

Die beschleunigte Abschreibung 2014 ist mit Einreichung der Steuererklärung für 2014 mitzuteilen. Dazu sind der Erklärung entsprechende Vordrucke und statistische Auswertungen beizufügen, aus denen die Differenz zwischen den handelsrechtlichen und den steuerlichen Abschreibungen hervorgeht. Weitere Unterlagen können im Rahmen des Veranlagungsprozesses von den Finanzbehörden angefordert werden. Von dem Unternehmen aufzubewahren sind alle für die Inanspruchnahme der Subvention relevanten Unterlagen wie Rechnungen, Buchungsbelege und Inventarlisten. Eine umgekehrte Maßgeblichkeit der Steuerbilanz gibt es für die Handelsbilanz im chinesischen Bilanzrecht nicht, insoweit wird es in der Handelsbilanz zum Ansatz latenter Steuern kommen. In Deutschland ist übrigens auch die umgekehrte Maßgeblichkeit seit dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz 2009 abgeschafft.

Kurz zusammengefasst führt die beschleunigte Abschreibung zu einer zeitlichen Vorverlagerung von Aufwendungen und

damit lediglich zu einem Steuerstundungseffekt, nicht aber zu einer endgültigen Reduzierung der Steuerlast. Verglichen mit dem Status *High and New Technology Enterprise* (HNTE-Status) und der *R&D Super Deduction*, die beide eine echte Reduzierung der Steuerlast über die Gesamtperiode anbieten, steht die beschleunigte Abschreibung jedoch einem größeren Kreis von Steuerpflichtigen offen und kann mit relativ geringem Aufwand beantragt werden.

Der Status *High and New Technology Enterprise*

Die chinesische Regierung verfolgt schon seit 2008 das Ziel, die Qualität von Investitionen zu steigern, und fördert daher vor allem als „Hightech“ identifizierte Branchen und die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit. Bekanntestes Instrument dürfte der sogenannte HNTE-Status sein. Wenn einem Unternehmen dieser Status zuerkannt wird, sinkt sein Körperschaftssteuersatz unter gewissen Bedingungen auf 15 Prozent. Die Anforderungen an die Antragsteller sind jedoch vergleichsweise hoch.

Erstens sind eine Reihe von Anforderungen zu erfüllen. Sie finden sich im Rundschreiben *Guokefahuo [2008] 172*, das gemeinschaftlich von der SAT, dem Finanzministerium sowie dem Ministerium für Wissenschaft und Technologie veröffentlicht worden ist. So ist der Status möglich für in China ansässige Unternehmen, die seit mehr als einem Jahr registriert sind und einen definierten Forschungs- und Entwicklungsaufwand betreiben. Die Definition von FuE lehnt sich dabei an die des *Circular [2008] 116* an und ist unter anderem mit einer Mindestqualifikation der Mitarbeiter (mindestens 30 Prozent mit Hochschulabschluss) sowie deren Einsatz nachzuweisen. Des Weiteren müssen die FuE-Ausgaben, je nach Umsatz des Unternehmens, drei bis sechs Prozent der Umsatzerlöse ausmachen.

Wichtigste Hürde für viele Unternehmen: Es müssen Patente für Schlüsseltechnologien der vermarkteten Produkte oder Services in einer der folgenden acht Industrien besessen werden:

- Elektronik und Informationstechnologie
- Bio- und neue pharmazeutische Technologien
- Flugzeug- und Raumfahrttechnologien
- neue Materialien
- Services für die Hochtechnologie
- erneuerbare Energien und Energieeinsparung
- Rohstoff- und Umwelttechnologie
- Transformation von traditionellen Industrien durch Hochtechnologie

Zweitens muss ein definierter Prozess zur Anerkennung des Unternehmens als *High and New Technology Enterprise* durchlaufen werden. Grundsätzlich ist diese Anerkennung

zwar auf Antrag möglich – der Aufwand dafür sollte aber nicht unterschätzt werden. Die Antragsunterlagen füllen in der Regel mehrere Aktenordner. Für einen durchschnittlichen Antrag ist mit einer Vorbereitungszeit von sechs und einer Bearbeitungszeit von drei Monaten zu rechnen. Strategisch gewählt werden sollte der Beantragungszeitpunkt: Viele Provinzen haben über das Jahr verteilt zwischen zwei und vier „Vergaberunden“ für den HNTE-Status installiert und müssen gleichzeitig häufig Zielvorgaben bezüglich der jährlichen Bewilligungszahlen erfüllen. Wie die Erfahrung zeigt, weisen die ersten Runden im Jahr eine deutlich höhere Bewilligungsquote auf.

Ist der HNTE-Status erst einmal zuerkannt, ist ein genereller Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent aber noch kein Automatismus. Das Unternehmen muss vielmehr im Rahmen einer jährlichen Prüfung (*Annual Inspection Process*) erst nachweisen, dass die genannten Kriterien auch im entsprechenden Veranlagungsjahr eingehalten worden sind, und kann daraufhin eine entsprechende Steuererklärung einreichen.

Alles in allem steht das „Flaggschiff“ des Steueranreizes in der Praxis nur einem begrenzten Kreis an Unternehmen offen. Bevor Unternehmen den Status nachweisen und die damit zusammenhängenden Vorteile erlangen können, müssen sie einen beachtlichen administrativen und formellen Aufwand betreiben.

Research and Development Super Deduction

Unabhängig von der Gewährung des HNTE-Status steht in China tätigen Unternehmen dagegen die *R&D Super Deduction* offen. Rechtliche Grundlagen sind Artikel 30 des chinesischen Unternehmenssteuerrechts sowie *Circulars Guoshuifa [2008] 116* und *Caishui [2013] 70*.

Gefördert werden Aufwendungen für FuE, soweit sie entweder in den genannten acht HNTE-Industrien oder in einem Bereich angesiedelt sind, der in dem Rundschreiben der Nationalen Entwicklungs- und Reformkommission (National Development and Reform Commission, NDRC), dem *Circular NDRC [2007] 6*, genannt ist. Dort finden sich 130 verschiedene Bereiche aus diversen Industrien, darunter:

- Informationstechnologie
- Landwirtschaft
- moderne Produktion
- Wasserversorgung
- Chemie
- erneuerbare Energien
- Ölförderung

Diese Aufwendungen müssen nicht in einer separaten FuE-Abteilung anfallen. Auf der anderen Seite zeigt die Praxis: Nicht alle in einer FuE-Abteilung gebuchten Aufwendungen müssen auch begünstigt im Sinn der *R&D Super Deduction* sein. Das forschende Unternehmen ist dazu verpflichtet, die genannten FuE-Aufwendungen im Rechnungswesen gesondert zu erfassen und diese auch nach Forschungszielen (Projekten) zu trennen. Je nach lokaler Praxis muss diese Trennung bereits durch Buchung auf gesonderten Konten erfolgen oder kann sich auch erst durch weitere Unterlagen ergeben. Von diesem strikten Buchnachweis kann in der Praxis nur im Ausnahmefall abgewichen werden. Eine geordnete Buchführung ist somit entscheidend, um die *Super Deduction* in Anspruch nehmen zu können. Was Sie vielleicht interessieren wird: Begünstigt sein kann unter Umständen auch die Auftragsforschung (für den Prinzipal) sowie die Forschung in einem Pool.

Als Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen gelten nach *Circular Guoshuifa [2008] 116* in direktem Zusammenhang mit FuE stehende Aufwendungen für das Design neuer Produkte, die Ausarbeitung neuer technischer Abläufe und Handbücher sowie Übersetzungskosten. Darunter fallen:

- Material- und Energieaufwendungen
- Löhne und Gehälter, Bonus- und sonstige Zahlungen an Mitarbeiter, die direkt in den FuE-Prozess involviert sind
- Aufwendungen für Abschreibungen oder das Leasing von Anlagen, die mit FuE direkt in Zusammenhang stehen
- Abschreibungen immaterieller Wirtschaftsgüter (z. B. Software, Patente), die in direktem Zusammenhang mit FuE stehen
- Aufwendungen für Entwicklung und Herstellung technischen Equipments, das für Experimente und die Herstellung von Mustern benötigt wird
- Aufwendungen für Versuche
- Aufwendungen für Dokumentation, Kontrolle und Inspektionen der Forschungsergebnisse

Circular Caishui [2013] 70 nennt darüber hinaus noch:

- Sozialversicherungsbeiträge für Mitarbeiter, die direkt in den FuE-Prozess involviert sind
- Aufwendungen für Wartung, Anpassung, Testen und Reparatur der für FuE benötigten Maschinen
- Aufwand für den Kauf von Mustern, Prototypen und Testmethoden, durch die keine Wirtschaftsgüter entstehen

Von derart nachgewiesenen Aufwendungen können neben der ohnehin gültigen Berücksichtigung als steuerliche Betriebsausgabe weitere 50 Prozent zusätzlich steuerlich abgesetzt werden. Führen die Ausgaben zu immateriellen Wirtschaftsgütern, erlaubt die *Super Deduction* eine steuerliche Abschreibung in Höhe von 150 Prozent des Werts dieser immateriellen Wirtschaftsgüter.

Diese erhöhte Absetzung oder Abschreibung ist antrags- und fristgebunden. Ein nicht oder zu spät gestellter Antrag bedeutet den Verlust der dargestellten Vorteile für das betreffende Jahr. Zu beachten sind die engen Fristen, die lokal variieren: Während ein Antrag häufig bis spätestens April/Mai des Folgejahrs einzureichen ist, ist mancherorts bereits der 31. Dezember des betroffenen Jahres Fristende (z. B. für Nanjing). Der Antrag selbst muss Informationen zu Genehmigung, Planung, Durchführung und Ergebnissen von FuE-Projekten enthalten. Darüber hinaus sind die Aufwendungen in ihrer entsprechenden Aufteilung detailliert nachzuweisen.

Zusammengefasst verschafft die *R&D Super Deduction* den Unternehmen eine echte Steuererminderung über die gesamte Periode und dürfte einen potenziell größeren Anwenderbereich haben als der HNTE-Status – was sicher auch auf die deutlich geringeren Anforderungen bei der Beantragung zurückzuführen ist.

Einordnung der „beschleunigten Abschreibung“

Die vorgestellten Subventionen erlauben teils signifikante Einsparungen bei der Körperschaftsteuer für Unternehmen, die sich in FuE bestimmter Bereiche engagieren oder im Schwerpunkt in der entsprechenden Industrie tätig sind.

In ihrer Zielrichtung unterscheiden sich die Maßnahmen allerdings und decken – mit Überschneidungen – die verschiedenen Phasen eines FuE-Projekts ab. So liegt das Ziel der beschleunigten Abschreibungen für FuE-Ausrüstung darauf, Anschaffungen zu subventionieren, die die Forschung erst ermöglichen. Die *R&D Super Deduction* fördert die Forschungstätigkeit an sich. Der Fokus der steuerlichen Förderung durch den HNTE-Status schließlich liegt auf der Produktion und dem Vertrieb von Produkten, die als das Ergebnis von FuE anzusehen sind.

Die verschiedenen Maßnahmen können grundsätzlich kombiniert werden, soweit sie sich im Anwendungsbereich überschneiden. Für Unternehmen, die FuE in bestimmten Industrien betreiben, eröffnen sich dadurch gleich mehrfach Sparpotenziale. So sind zum Beispiel die *R&D Super Deduction* und die beschleunigte Abschreibung nebeneinander anwendbar – Basis für die jeweilige

Begünstigung bleibt dabei die handelsrechtliche Abschreibung. Die Beantragung der *R&D Super Deduction* ist für Unternehmen mit HNTE-Status, bei denen der Körperschaftsteuersatz bereits bei reduzierten 15 Prozent liegt, aus einem zusätzlichen Grund sogar dringend geboten: Der Anwendungsbereich überlappt sich derart, dass Finanzämter hinsichtlich der Einhaltung der HNTE-Kriterien regelmäßig misstrauisch werden, wenn ein Unternehmen mit HNTE-Status nicht auch von der *R&D Super Deduction* Gebrauch macht! Zu guter Letzt spricht auch nichts gegen eine Anwendung aller drei Subventionsmöglichkeiten.

Neben der Zielrichtung unterscheiden sich vor allem auch die Voraussetzungen. Bereits die Einschränkung auf eine Tätigkeit in den acht (Industrie-)Bereichen schließt viele Unternehmen vom HNTE-Status aus. Viele Unternehmen schrecken die Einhaltung von Umsatzzielen und der interne Buchführungs- und Dokumentationsaufwand ab, den Status überhaupt zu beantragen. Hier bieten die *R&D Super Deduction* und die beschleunigte Abschreibung 2014 für forschende Unternehmen auch außerhalb der geförderten Industrien attraktive Alternativen.

Fazit

Die beschleunigte Steuerabschreibung lässt den Willen der chinesischen Regierung erkennen, die Qualität der wirtschaftlichen Tätigkeit in China zu steigern. Sie steht damit in einer Tradition mit anderen hier vorgestellten steuerlichen Subventionen. In der Tendenz legen sie alle einen Schwerpunkt auf die Förderung einiger Industrien im Speziellen und FuE im Allgemeinen. Vor dem Hintergrund dieser Strategie sind auch in Zukunft weitere, unter Umständen kurzfristige Maßnahmen in diesen Bereichen zu erwarten.

In China tätige Unternehmen sind daher gut beraten, ihre FuE-Aufwendungen stetig zu überwachen, gesondert zu verbuchen und auf mögliche Subventionsmöglichkeiten hin zu prüfen. Verdeckte Steuersparpotenziale ergeben sich nicht selten daraus, dass FuE-Aufwendungen für steuerliche Zwecke in verschiedensten Abteilungen anfallen können und damit auf den ersten Blick häufig gar nicht als solche zu erkennen sind.

Ihre Ansprechpartner

Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792-4482

stefan.schmid@ch.pwc.com

Regelungen zur Besteuerung unter dem neuen „Stock Connect Scheme“

Mit dem sogenannten Shanghai-Hong Kong Stock Connect („Stock Connect Scheme“) ist im April 2014 ein Pilotprogramm ins Leben gerufen worden, um Investoren den gegenseitigen Zugang zum jeweiligen Börsenhandel in Hongkong und der Volksrepublik China zu ermöglichen. Am 17. November 2014 war der erste Handelstag, an dem entsprechend dem „Stock Connect Scheme“ an den teilnehmenden Börsen in Shanghai und Hongkong gehandelt werden konnte. Kurz zuvor gaben die verantwortlichen Behörden zwei Erlasse zur Besteuerung entsprechender Investitionen heraus. Die sich aus den nun vorliegenden Erlassen ergebenden steuerlichen Konsequenzen für ausländische Investoren werden nachfolgend von Dr. Karsten Ley und Christian Richter erläutert. Bitte beachten Sie auch den Beitrag „Aktienmarkt öffnet sich langsam für ausländische Investoren“ ab Seite 6, der sich grundsätzlich mit der Öffnung des Börsenhandels auseinandersetzt.

Im Vorfeld zum „Stock Connect Scheme“ haben das chinesische Finanzministerium (MOF), die State Administration of Taxation (SAT) sowie die China Securities Regulatory Commission (CSRC) am 15. November 2014 einen gemeinsamen Erlass (*Caishui [2014] 81*) veröffentlicht, der die Besteuerung unter dem „Stock Connect Scheme“ für entsprechende Investoren genauer regelt. Daneben haben diese Behörden mit gleichem Datum einen weiteren gemeinsamen Erlass (*Caishui [2014] 79*) herausgegeben, der sich mit der körperschaftsteuerlichen Behandlung von bestimmten qualifizierenden institutionellen Investoren (*Qualified Foreign Institutional Investors* und *Renminbi Qualified Foreign Institutional Investor*) befasst.

Grundlagen des neuen „Stock Connect Scheme“

Seit dem 17. November 2014 können auf Grundlage des neuen „Stock Connect Scheme“ Investoren aus Hongkong sowie ausländische Investoren an der Shanghai Stock Exchange Wertpapierhandel betreiben (*Northbound Trading*). Dies gilt umgekehrt entsprechend für den Wertpapierhandel von Investoren aus der Volksrepublik China an der Hong Kong Stock Exchange in Hongkong (*Southbound Trading*).

Themen des Beitrags

- Grundlagen des neuen „Stock Connect Scheme“
- Besteuerung der Investoren in China
- steuerliche Neuregelungen für QFIIs und RQFIIs

Das „Stock Connect Scheme“ ist demnach ein Pilotprogramm, um für Investoren den gegenseitigen Börsenzugang zwischen der Volksrepublik China und Hongkong zu eröffnen. Dies gilt insbesondere für Investoren aus Hongkong sowie andere ausländische Investoren, die hierdurch zukünftig unmittelbar an der Shanghai Stock Exchange handeln können.

Besondere Regelungen und Beschränkungen

Der Wertpapierhandel unter dem „Stock Connect Scheme“ unterliegt gewissen marktbedingten Restriktionen. So sind an der Shanghai Stock Exchange grundsätzlich keine Tagesgeschäfte (*Day-Trading*) zugelassen, was entsprechend auch für Marktteilnehmer unter dem „Stock Connect Scheme“ gilt. Somit können Wertpapiere, die an einem bestimmten Tag erworben wurden, frühestens am darauf folgenden Handelstag veräußert werden. Daneben muss nachweisbar sein, dass am Vorabend einer Verkaufstransaktion die entsprechenden Wertpapiere tatsächlich vorhanden sind und dem Handel uneingeschränkt zur Verfügung stehen.

Zudem können derzeit an der Shanghai Stock Exchange von Investoren aus Hongkong und von ausländischen Investoren nur bestimmte, dort gelistete Wertpapiere (A-Shares) im Rahmen des „Stock Connect Scheme“ erworben werden. Diese müssen explizit für den Handel im Stock „Connect Scheme“ zugelassen sein und beinhalten derzeit Aktien des SSE 180 Index und des SSE 380 Index sowie weitere an der Shanghai Stock Exchange gelistete Aktien, die zwar nicht Teil der entsprechenden Indizes sind, für die aber korrespondierende H-Shares an der Hong Kong Stock Exchange gelistet sind. Für darüber hinausgehende Investitionen in Aktien, die an anderen Börsen in der Volksrepublik China gehandelt werden, in Bonds, Derivate oder Investmentfonds, muss dagegen auf andere Programme, z. B. für *Qualified Foreign Institutional Investors* (QFIIs) und *Renminbi Qualified Foreign Institutional Investors* (RQFIIs), zurückgegriffen werden. Der Wertpapierhandel an der Shanghai Stock Exchange wird auch unter dem „Stock Connect Scheme“ ausschließlich in RMB abgewickelt, sodass Investoren über entsprechende Mittel verfügen müssen, um am Handel teilnehmen zu können.

Der Wertpapierhandel unter dem „Stock Connect Scheme“ unterliegt auch bestimmten betragsmäßigen Begrenzungen, sowohl bezogen auf den einzelnen Investor als auch auf den gesamten Tageshandel. So können Investoren im Rahmen des *Southbound Trading* täglich jeweils nur einzeln für maximal RMB 10,5 Mrd. handeln, wobei der gesamte Tageshandel im Rahmen dieses Programms auf RMB 250 Mrd. begrenzt ist. Der Handel im Rahmen des *Northbound Trading* ist pro Marktteilnehmer auf RMB 13 Mrd. und insgesamt auf RMB 300 Mrd. pro Tag limitiert. Sobald die Tagesquote für einen Investor erreicht ist, kann dieser an dem entsprechenden Handelstag nur noch Verkaufsaufträge platzieren.

Steuerliche Behandlung der Investoren in China

Vorläufig werden Investoren aus Hongkong sowie andere ausländische Investoren, die unter dem „Stock Connect Scheme“ an der Shanghai Stock Exchange gelistete Wertpapiere verkaufen, in China von der Besteuerung der erzielten Veräußerungsgewinne befreit. Diese Befreiung gilt sowohl für institutionelle Anleger als auch für Privatpersonen und umfasst sowohl die chinesische *Corporate Income Tax* und die *Individual Income Tax* als auch die *Business Tax*. Allerdings unterliegen diese Investoren mit den Dividendenerträgen, die ihnen aus den unter dem „Stock Connect Scheme“ erworbenen Wertpapieren zufließen, einer zehnpromzentigen Quellensteuer in China.

Die entsprechenden an der Shanghai Stock Exchange gelisteten Unternehmen sind demnach verpflichtet, die Quellensteuern auf diese Dividenden einzubehalten und an die zuständigen Finanzbehörden abzuführen. Sofern die entsprechenden Investoren aus Hongkong oder aus dem Ausland aufgrund der Regelungen eines Doppelbesteuerungsabkommens oder einer entsprechenden Vereinbarung einen reduzierten Quellensteuersatz beanspruchen können, wird auf Antrag eine entsprechende Reduzierung und Erstattung der zu viel gezahlten Quellensteuern gewährt.

Weitere steuerliche Neuregelungen für QFIIs und RQFIIs

Das im Jahr 2002 initiierte Programm für *Qualified Foreign Institutional Investors* (QFIIs) richtet sich an institutionelle Investoren, insbesondere Banken, Finanzinstitute, Versicherungen, Asset Manager, Wertpapierhändler und Fonds. Dieses Programm bereicherte die Investmentstruktur und das Marktgeschehen an den Börsen in der Volksrepublik China. Es hat zur Internationalisierung des chinesischen Kapitalmarkts beigetragen, da das Programm Lizenz-

inhabern gestattet, in beschränkten Kontingenten direkt in den chinesischen Wertpapiermarkt zu investieren. Daneben besteht seit 2011 ein ergänzendes Programm für *Renminbi Qualified Foreign Institutional Investors* (RQFIIs), das ausländischen Anlegern ermöglicht, von Hongkong aus mit Offshore RMB-Deposits in den Wertpapiermarkt in China zu investieren.

Im Zusammenhang mit diesen Programmen sind eine Reihe von steuerlichen Detailfragen bisher noch nicht abschließend geklärt. Umso begrüßenswerter ist der nunmehr veröffentlichte gemeinsame Erlass (*Caishui [2014] 79*) des chinesischen Finanzministeriums, der State Administration of Taxation sowie der China Securities Regulatory Commission vom 15. November 2014. Hiernach werden QFIIs und RQFIIs von der chinesischen Quellensteuer auf Veräußerungsgewinne befreit, sofern diese Investoren über keinen Geschäftsbetrieb und keine feste Einrichtung in China verfügen. Die Befreiung gilt darüber hinaus auch für Investoren, die grundsätzlich über einen Geschäftsbetrieb oder eine feste Einrichtung in China verfügen, sofern die relevanten Erträge nicht im Zusammenhang mit den dort ausgeübten Aktivitäten stehen. Durch diese klarstellenden Regelungen werden die bisher bestehenden Unklarheiten hinsichtlich der steuerlichen Behandlung dieser Investoren beseitigt, wobei Veräußerungsgewinne vor dem 17. November 2014 nun jedoch ausdrücklich der Besteuerung in China unterliegen.

Fazit

Die nunmehr für das „Stock Connect Scheme“ sowie für das Qualified-Foreign-Institutional-Investors-Programm und das Renminbi-Qualified-Foreign-Institutional-Investors-Programm veröffentlichten steuerlichen Regelungen und Klarstellungen geben den entsprechenden Investoren zukünftig größere Rechtssicherheit und eine klare Grundlage zur Kalkulation der effektiven Investitionsrendite. China orientiert sich hierbei an der international üblichen steuerlichen Behandlung von entsprechenden Veräußerungsgewinnen bei börsengehandelten Wertpapieren. Daher dürften die Programme hierdurch weiter an Attraktivität für ausländische, aber – im Fall des „Stock Connect Scheme“ – auch für chinesische Investoren gewinnen.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Karsten Ley

Tel.: +49 211 981-1155

karsten.ley@de.pwc.com

Christian Richter

Tel.: +49 211 981-2206

christian.richter@de.pwc.com

Steuerfreie Umstrukturierungen – Licht am Ende des Tunnels?

Ob direkt oder indirekt: Umstrukturierungen in oder mit Auswirkung auf China stellen ausländische Unternehmen immer wieder vor Probleme. Doch es deutet einiges darauf hin, dass sich die Rahmenbedingungen nun verbessern könnten. Neben einer zunehmenden Zahl erfolgreicher steuerbegünstigter Umstrukturierungsprojekte brachten die letzten Monate auch einige neue Verwaltungsvorschriften, die wir Ihnen im folgenden Bericht vorstellen.

Hintergrund

Unternehmen, die ihre Aktivitäten in China steuerneutral umstrukturieren wollen, treffen in der Praxis immer wieder auf große Schwierigkeiten. Zwar erlauben Gesetz und Verwaltungsanweisungen die Steuerneutralität von Restrukturierungen, wenn diese bestimmte Kriterien erfüllen. Problematisch war in der Praxis jedoch bis jetzt oft der administrative Prozess: Die notwendigen behördlichen Genehmigungsprozesse dauern lang oder werden zwischendurch auf Eis gelegt. Offensichtliche Regelungsunsicherheiten verhindern dabei, dass zuständige Behörden eine Entscheidung über die teilweise recht großen Transaktionen und Steuerfolgen treffen.

Die Besteuerung von Umwandlungen und Restrukturierungen war im Jahre 2008 im Rahmen der allgemeinen Körperschaftsteuerreform und speziell durch Erlass der Verwaltungsanweisung *Caishui [2009] 59* (weiter detailliert durch *Public Notice [2010] 4*) grundlegend geändert worden. Seither wurden Umstrukturierungen anhand eines Kriterienkatalogs in solche unterteilt, die einer allgemeinen steuerlichen Behandlung unterliegen (*General Tax Treatment, GTT*), und solche, für die eine besondere steuerliche Behandlung (*Special Tax Treatment, STT*) anwendbar war. Während bei allgemeiner steuerlicher Behandlung stille Reserven im Grundsatz aufgedeckt und besteuert werden, handelt es sich bei der besonderen Behandlung von Unternehmenstransaktionen im Rahmen des STT im Kern um eine aufgeschobene Besteuerung der Transaktion unter Buchwertfortführung und eingeschränkter Weiternutzung steuerlicher Verlustvorträge.

Probleme ergaben sich in der Praxis jedoch regelmäßig im notwendigen Genehmigungsprozess, speziell für Transaktionen mit besonderer steuerlicher Behandlung (STT), der sich in der Regel endlos hinzog und in vielen Fällen de facto entsprechende Transaktionen verhinderte.

Themen des Beitrags

- praktische Probleme bei Umstrukturierungen
- Erleichterungen bei direkten Anteilsübertragungen
- umfassende Neuregelung der indirekten Anteilsübertragungen

Trotz der theoretischen Möglichkeit steuerneutraler Umstrukturierungen waren diese also in der Praxis nur schwer umsetzbar und führten mangels wirksamer Vorabauskunftverfahren der Steuerbehörden zu Rechtsunsicherheiten bei den Unternehmen.

Obwohl es in den vergangenen Jahren immer wieder neue Verwaltungsanweisungen gab, die offene Fragen der bisherigen Regelungen adressieren und klären sollten (bitte beachten Sie zum Beispiel den Beitrag „Umwandlungssteuer: Klarstellung bei Anteilsübertragungen durch ausländische Investoren“ in der Ausgabe Frühjahr 2014, der sich mit *Public Notice [2013] 72* auseinandersetzt), hatte sich an der oben beschriebenen Grundproblematik über lange Zeit nichts geändert: Steuerneutrale Umstrukturierungen waren in der Realität so gut wie nicht anzutreffen. Gerade vor dem Hintergrund eines Trends zur Konsolidierung von chinesischen Konzernstrukturen und der Reduzierung der Zahl der rechtlichen Einheiten in China wurden die beschriebenen steuerlichen Schwierigkeiten auch zu einem signifikanten betriebswirtschaftlichen und strategischen Problem.

Im Verlauf des letzten Jahres, insbesondere nach Erlass der *Public Notice [2013] 72*, lässt sich hier eine neue Entwicklung beobachten: In einer Reihe von neueren Fällen gelang es, Umstrukturierungen auch steuerneutral durchzuführen. Positive Erfahrungen konnten wir in diesem Zusammenhang insbesondere im Raum Shanghai sammeln, während beispielsweise Behörden der Provinz Jiangsu weiterhin eine eher ablehnende Haltung einnehmen. Auch wenn es sich oft noch um besondere Fälle handelt, so lässt sich doch hoffen, dass sich – typisch für China – durch solche erfolgreichen Beispielfälle eine zumindest weitgehend allgemeine Verwaltungspraxis herausbilden wird.

Und auch auf der Regelungsseite gab es Fortschritte: Nachdem der chinesische Staatsrat bereits im März 2014 im *Guofa [2014] 14* allgemein zu einer Verbesserung des regulatorischen Klimas für Fusionen und Übernahmen aufgerufen hatte, erließen das Finanzministerium (Ministry of Finance, MOF) und die Staatliche Steuerbehörde (State Administration of Taxation, SAT) Ende Dezember 2014 die Verwaltungsanweisungen *Caishui [2014] 109* und *116*, um diese Vorgaben aus steuerlicher Sicht umzusetzen.

Neue Verwaltungsvorschriften zu direkten Anteilsübertragungen

Caishui [2014] 109 senkt zum einen die Anforderungen, die Umstrukturierungen erfüllen müssen, um in den Genuss einer bevorzugten steuerlichen Behandlung (STT) zu gelangen. So werden die Mindesterwerbsquoten für Anteils- und Vermögensübertragungen laut Artikel 6 *Caishui [2009] 59* von jeweils 75 auf 50 Prozent der Anteile bzw. des Vermögens der übertragenen Gesellschaft reduziert. Zwar ist damit weiterhin eine steuerneutrale Umstrukturierung von Minderheitsanteilen nicht ohne Weiteres möglich. Typische 50-Prozent-Beteiligungen, beispielsweise im Rahmen eines Joint Ventures mit einem chinesischen Partner, können nun jedoch von den speziellen chinesischen Restrukturierungsregeln abgedeckt sein.

Darüber hinaus wird eine neue Konzernklausel eingeführt. Diese findet Anwendung in Fällen, in denen ein übertragendes und ein aufnehmendes chinesisches Unternehmen entweder zu 100 Prozent direkt aneinander beteiligt sind oder beide zu 100 Prozent von einem anderen chinesischen Unternehmen oder einer Gruppe chinesischer Unternehmen direkt gehalten werden. Außerdem muss die Übertragung zu Buchwerten erfolgen, es darf auch handelsrechtlich nicht zu einer Realisierung von Gewinnen oder Verlusten kommen, die Transaktion muss einen sinnvollen wirtschaftlichen Zweck verfolgen und die ursprünglichen wirtschaftlichen Aktivitäten des übertragenen Unternehmens dürfen sich in den folgenden zwölf Monaten nach Übertragung nicht ändern.

Soweit die in *Caishui [2014] 109* genannten Voraussetzungen erfüllt sind, erlaubt die Vorschrift eine Buchwertfortführung ohne Aufdeckung stiller Reserven. Im Ergebnis verzichtet die chinesische Finanzverwaltung damit auf drei Voraussetzungen des allgemeinen Kriterienkataloges in Artikel 5 *Caishui [2009] 59*: die Mindesterwerbsquote, das Anteils-tauscherfordernis sowie – damit verbunden – die Mindest-haltefrist erhaltener Anteile aufseiten des übertragenden Unternehmens. Die Konzernklausel ist allerdings nur für innerchinesische Umstrukturierungen ohne direkte Beteiligung ausländischer Unternehmen anwendbar.

Caishui [2014] 116 gewährt außerdem eine Sonderregel zur verzögerten Besteuerung von Gewinnen, die bei der Verwendung nicht monetärer Vermögensgegenstände eines chinesischen Unternehmens zur Investition in andere chinesische Unternehmen entstehen.

Neuregelung indirekter Anteilsübertragungen

Neben den praktischen Schwierigkeiten bei direkten Anteils- und Vermögensübertragungen leiden ausländische Unternehmen bisher auch unter einer recht weitgehenden Interpretation des Konzepts der „indirekten Anteilsübertragung“, bei dem die Übertragung von Anteilen an nicht in China ansässigen Zwischengesellschaften unter bestimmten Voraussetzungen als Umgehung der Veräußerungsgewinnbesteuerung in China eingestuft werden kann und zu einer Besteuerung der Transaktion in China bzw. zumindest zu einer entsprechenden Berichtspflicht in China führt (basierend auf dem Erlass *Guoshuihan [2009] 698*; vgl. Beitrag „Übertragung ausländischer Anteile an chinesischen Gesellschaften“, *China Compass*, Frühjahr 2010). Auch diese Regelung erwies sich in der Praxis als Stolperstein insbesondere bei konzerninternen Umstrukturierungen unter indirekter Beteiligung chinesischer Unternehmen.

Mit *Gonggao [2015] 7* zu indirekten Anteilsübertragungen gibt es nun eine neue Verwaltungsanweisung, die die bisherigen Regeln ersetzt und in vielen Fällen zu größerer Rechtssicherheit und vermindertem Verwaltungsaufwand führen dürfte.

Die bisherige chinesische Verwaltungspraxis basierte weitgehend auf den – recht knapp bemessenen – Regelungen der Artikel 5 und 6 des *Guoshuihan [2009] 698*. Die Vorschriften sollten ursprünglich hauptsächlich die typischen Zwischenholdingstrukturen über Hongkong und Singapur angreifen, waren aber so breit ausgestaltet, dass beispielsweise auch die Übertragung eines deutschen GmbH-Anteils entsprechende Berichtspflichten auslösen konnte.

Obwohl eine – zielgenauere – Neuregelung schon seit einigen Jahren im Raum stand, war in letzter Zeit eher ein Trend zur strengeren Anwendung der Altregelung zu verzeichnen. Das ging beispielsweise einher mit der Verlagerung der Prüfung potenzieller Reporting- und Missbrauchsfälle von den allgemein für Körperschaftsteuer zuständigen Finanzbeamten zu den für Auslandssachverhalte zuständigen Spezialabteilungen.

Mit Erlass der Verwaltungsanweisung *Gonggao [2015] 7* wurde nun am 3. Februar 2015 die lang erwartete Neuregelung veröffentlicht. Die Neuregelung der indirekten Anteilsübertragung als spezielle Antimissbrauchsregel folgt damit unmittelbar nach der Veröffentlichung des neuen Verwaltungsschreibens zu den allgemeinen Antimissbrauchsregelungen (*SAT Zongjuling 32* vom 2. Dezember 2014) und nimmt auch wiederholt Bezug auf diese. Ein ausführlicherer Beitrag zu diesen allgemeinen Antimissbrauchs-

bestimmungen ist für die Sommerausgabe *des China Compass* geplant.

Über wichtige Eckpunkte der Neuregelung im Vergleich zur bisherigen Rechtslage informiert Sie Tabelle 1.

Insgesamt dürften die neuen Kriterien und Definitionen zu einer größeren Rechtssicherheit bei der Beurteilung von indirekten Anteilsübertragungen in vielen praxisrelevanten Fällen führen, in denen die indirekte chinesische Beteiligung von eher untergeordneter Bedeutung im Rahmen der Gesamttransaktion ist. So sind in Zukunft voraussichtlich Umstrukturierungen, bei denen chinesische Beteiligungen nur einen geringen Anteil der insgesamt übertragenen Vermögenswerte ausmachen, kaum noch von einer entsprechenden Umqualifizierung bedroht. Auch die Safe-Harbour-Regeln und Konzernklauseln sind zu begrüßen. Auf der anderen Seite ist gegebenenfalls mit einem höheren administrativen Aufwand und möglicherweise auch mit konkreten Strafzahlungen bei mangelnder Compliance zu rechnen.

Die Neuregelung gilt offiziell ab dem Veröffentlichungsdatum, ist jedoch generell auf alle noch offenen Fälle anzuwenden. Gleichzeitig werden die bisherigen Regelungen des *Guoshuihan [2009] 698* außer Kraft gesetzt.

Ausgewählte alte und neue Vorgaben zu Umstrukturierungen

- *Caishui [2009] 59*
- *Guoshuihan [2009] 698*
- *Public Notice [2010] 4*
- *Public Notice [2013] 72*
- *Guofa [2014] 14*
- *Caishui [2014] 109 und 116*
- *SAT Zongjuling 32 [2. Dezember 2014]*
- *Gonggao [2015] 7*

Tab. 1 Wichtige Unterschiede zwischen *Guoshuihan [2009] 698* und *Gonggao [2015] 7*

Thema	<i>Guoshuihan [2009] 698</i>	<i>Gonggao [2015] 7</i>
Wo ist die steuerliche Behandlung indirekter Anteilsübertragungen geregelt?	als untergeordneter Teil einer einfachen Verwaltungsanweisung (<i>Guoshuihan</i>) zu Details von Anteilsübertragungen	als separate Verwaltungsanweisung in Form eines (verwaltungstechnisch höherrangigen) <i>Gonggao</i> (öffentliche Bekanntmachung)
Wer qualifiziert indirekte Anteilsübertragungen um?	Feststellung der Steuerpflicht in China durch die chinesischen Finanzbehörden, Reporting-Verpflichtung des Unternehmens	Bestimmung der chinesischen Steuerpflicht einer Transaktion durch die Unternehmen selbst; im Falle von Unsicherheit Vermeidung bzw. Reduzierung von Strafzuschlägen durch ein entsprechendes Reporting möglich
Was ist ein angemessener wirtschaftlicher Zweck?	keine Definition	umfangreicher, aber nicht abschließender Kriterienkatalog, beispielsweise Anteil der indirekt übertragenen chinesischen Beteiligungen am Gesamtwert des übertragenen Unternehmens, wirtschaftliche Substanz der zwischengeschalteten Gesellschaft(en), Besteuerung der indirekten Übertragung im Ausland und Anwendbarkeit von Doppelbesteuerungsabkommen
Gibt es Fälle nicht widerlegbarer Missbrauchsvermutung?	nein	ja, bei kumulativer Erfüllung von verschiedenen Bedingungen, wie Mindestanteil des Werts der indirekt übertragenen chinesischen Beteiligungen am Gesamtwert des übertragenen Unternehmens von 75 Prozent, niedrigerer Besteuerung der Transaktion im Ausland als bei einer vergleichbaren direkten Übertragung der chinesischen Beteiligung in China etc.
Existieren Safe-Harbour-Regeln oder Konzernklauseln?	nein	Safe-Harbour-Regeln für börsengehandelte Unternehmen, bei Anwendbarkeit von Doppelbesteuerungsabkommen und (mit weiteren Bedingungen) bei Konzernstrukturen
Gibt es Detailregelungen zur Durchführung der Besteuerung?	nein, nur Verweis auf die allgemeinen Antimissbrauchsregelungen	spezifische Durchführungsvorschriften
Ist ein Verstoß gegen die Regelungen strafbewehrt?	im Regelfall nicht	Strafzahlung bzw. -zinsen bei Nichteinbehalt der Quellensteuer, reduzierbar durch freiwilliges Reporting
Wer ist zum Reporting bzw. zur Auskunft gegenüber den Finanzbehörden verpflichtet/berechtigt?	nur der Veräußerer	sowohl der Veräußerer als auch der Erwerber

Fazit

Die neuen Entwicklungen haben das Potenzial, Umstrukturierungen in China zukünftig zu erleichtern bzw. erst möglich zu machen. Besonders für Übertragungen von 50-Prozent-Anteilen an übertragenen Unternehmen sowie für bestimmte konzerninterne Umstrukturierungen ergeben sich hier auf dem Papier neue Gestaltungsmöglichkeiten. Auch bei indirekten Anteilsübertragungen sollte mit den neuen Bestimmungen eine größere Rechtssicherheit herrschen.

Betroffenen Unternehmen bietet sich eine gute Gelegenheit, vor diesem Hintergrund ihre China-Struktur zu überdenken und zu optimieren. Welche Auswirkungen die neuen Regeln in der Praxis der chinesischen Finanzverwaltung haben werden, wird sich – wie immer – erst in den kommenden Jahren zeigen. Weitere Änderungen sind jedoch zu erwarten, sodass auch in Zukunft Umstrukturierungen in China ein aktuelles Thema bleiben werden.

Für Fragen in diesem Zusammenhang stehen Ihnen unsere Experten der China Business Group gern zur Verfügung.

Ihre Ansprechpartner

Ulrich Reuter

Tel.: +49 89 5790-6561
ulrich.reuter@de.pwc.com

Lukasz Mehl

Tel.: +86 21 2323-1083
lukasz.mehl@cn.pwc.com

Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792-4482
stefan.schmid@ch.pwc.com

Zoll reformiert Klassifikation von Unternehmen: Chancen, Risiken, Handlungsbedarf

Durch den Erlass 225 aus dem Jahr 2014 wurde die seit 2010 bestehende Einordnung von Unternehmen zum 1. Dezember 2014 durch ein neues Bewertungssystem ersetzt. Es stützt sich auf die Vertrauenswürdigkeit des jeweiligen Wirtschaftsbeteiligten. Was sich durch das „Customs Enterprise Credit Management“ ändert und worauf sich Unternehmen einstellen sollten, fassen Jochen Schmidt und Michael Neumann für Sie zusammen.

Von vorrangiger Bedeutung waren bisher die oberen zwei von insgesamt fünf Bewertungsstufen einer Regelung aus dem Jahr 2010. Eine Bewertung als AA- oder A-Unternehmen verlieh dem Ausgezeichneten einen Status, der unter anderem verkürzte Wartezeiten bei der Zollabfertigung, eine geringere Untersuchungsichte und Erleichterungen im Hinblick auf Sicherheitsleistungen mit sich brachte. Insoweit wurde also eine Vorzugsbehandlung gewährt, die mit der europäischen Zertifizierung als Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (ZWB) oder *Authorized Economic Operator* (AEO) vergleichbar war.

Die höchste Einstufung als AA-Unternehmen war denn auch Gegenstand der im vergangenen Jahr zwischen China und der Europäischen Union (EU) vereinbarten gegenseitigen Anerkennung der jeweiligen Zertifizierungen (siehe auch „Zollabkommen mit der Europäischen Union“ ab Seite 34). Diese Bewertungsstufe wurde unter Beibehaltung der Vorzugsbehandlung durch den aktuellen Erlass in die Klasse „Advanced Certified Enterprise“ überführt. Wer in den beiden oberen Stufen klassifiziert wurde, genießt nach wie vor eine bevorzugte Behandlung bei der Zollabwicklung in China. Die Details können Sie Tabelle 1 entnehmen.

Themen des Beitrags

- Beantragung des neuen Status sofort möglich
- gegenseitige Anerkennung durch China und die EU
- Evaluierungssystem verbessert

Vorzugsbehandlung ohne Bewährungszeit möglich

Nach bisheriger Rechtslage war die Zertifizierung als Unternehmen der zollamtlich bevorzugten Klassen AA und A für soeben registrierte Wirtschaftsbeteiligte in China nicht möglich. Eine solche Einstufung setzte voraus, dass sich Unternehmen über einen Zeitraum von mindestens einem Jahr (A) bzw. zwei Jahren (AA) ab der Registrierung bei der Zollverwaltung bewährt hatten. Seit Dezember 2014 können Unternehmen, die auf dem chinesischen Markt aktiv sind, sofort eine Klassifikation als „Advanced Certified Enterprise“ oder „General Certified Enterprise“ beantragen und dann ab Bewilligung des Antrags die Vorzugsbehandlung durch die chinesischen Zollbehörden in Anspruch nehmen. Die Zeit, in der Anträge für die Bewilligung des AA-Status zu bearbeiten sind, wurde parallel von bislang sechs Monaten auf 90 Tage reduziert.

Gegenseitige Anerkennung von Zertifizierungen

Nach den gegenwärtig vorliegenden Informationen scheint auf dem Wege der gegenseitigen Anerkennung ein EU-Unternehmen mit Zertifizierung als AEO S (Sicherheit) oder AEO F (Zollrechtliche Vereinfachungen/Sicherheit) ebenfalls – ohne weitere Bewilligung in China – unmittelbar die Vorteile der obersten Kategorie der „Advanced Certified Enterprise“ beanspruchen zu können. Der Zeitpunkt der praktischen

Tab. 1 Vorteile der beiden obersten Stufen einer „Advanced Certified Enterprise“

Kategorie	Art der Vorzugsbehandlung
„General Certified Enterprise“	<ul style="list-style-type: none"> • niedrige Prüfdichte bei Warenein-/ausfuhren • Vereinfachungen bei der Vorlage von Ein- und Ausfuhrunterlagen • prioritäre Abwicklung der Ein- und Ausfuhrabwicklung • sonstige durch die <i>General Administration of Customs</i> (GAC) bestimmte Verwaltungsgrundsätze und Maßnahmen
„Advanced Certified Enterprise“	<ul style="list-style-type: none"> • Die ein- und ausgeführten Waren können freigegeben werden, bevor bestimmt wurde, wie sie zolltariflich einzureihen sind, bevor der Zollwert oder das Ursprungsland ermittelt und bevor andere Zollformalitäten abgeschlossen wurden. • Zuweisung eines zentralen Ansprechpartners für sämtliche Fragen gegenüber der Zollverwaltung • Unternehmen, die am Veredelungsverkehr teilnehmen, müssen keine Sicherheitsleistung für Zölle und Einfuhrumsatzsteuer auf eingeführte Vormaterialien erbringen. • bevorzugte Behandlung bei der Zollabwicklung durch Verträge auf gegenseitige Anerkennung in Verbindung mit dem Status als Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (AEO)

Quelle: PwC China

Umsetzung durch die chinesische Zollverwaltung wird aller Voraussicht nach separat per offizieller Bekanntmachung verkündet werden. Das gilt umgekehrt in der EU auch für chinesische „Advanced Certified Enterprises“, hängt aber gegenwärtig noch von der IT-seitigen Umsetzung ab, die für Mitte 2015 angekündigt ist (siehe auch „Zollabkommen mit der Europäischen Union“ ab Seite 34). Weitere Abkommen über eine gegenseitige Anerkennung hat die Volksrepublik China mit Singapur, Korea und Hongkong abgeschlossen.

Tab. 2 Neues wissenschaftlicheres Evaluierungssystem

Unternehmensklassifikation bis 30.11.2014		Customs Enterprise Credit Management seit 1.12.2014
Kategorie	Status	Kategorie
AA	vollwertige AEO-Zertifizierung	Advanced Certified Enterprise
A	vorläufige AEO-Zertifizierung	General Certified Enterprise
B	neutral, keine Privilegien	General Credit Enterprise
C	leicht erhältlich, große Prüfungsdichte	Discredited Enterprises
D	zollrechtlicher Anfängerstatus, große Prüfungsdichte	

Der künftigen Einstufung von Wirtschaftsbeteiligten in die Klassen

- *Advanced Certified Enterprise*,
- *General Certified Enterprise*,
- *General Credit Enterprise* und
- *Discredited Enterprise*

soll ein objektives Punktesystem zugrunde liegen, das unter anderem auch in das IT-System der Zollverwaltung Eingang finden soll. Auf diese Weise soll die Grundlage für eine differenziertere Behandlung von Unternehmen unterschiedlicher Bewertungsstufen geschaffen und deren praktische Umsetzung ermöglicht werden. Danach wird eine höhere Einstufung nach dem neuen Bewertungssystem künftig noch größere Wettbewerbsvorteile nach sich ziehen.

Wie bisher auch werden in diese Bewertung besonders folgende Kriterien einfließen:

- die Fehlerquote bei Zollanmeldungen
- wiederholte Verstöße
- der Gesamtbetrag im Vorjahr verhängter Bußgelder

Zusätzlich werden künftig auch andere Informationen, die mit der Ein- und Ausfuhr in Zusammenhang stehen, sowie solche aus anderen Bereichen der Verwaltung zu Bewertungszwecken einbezogen werden. Unterhalb der beiden oberen Stufen soll die Bewertung von Wirtschaftsbeteiligten künftig automatisch laufend durch die chinesischen Zollbehörden aktualisiert werden. In diesem

Bereich bedarf es keiner gesonderten Anträge der betroffenen Unternehmen.

Eine Reevaluierung ist für Unternehmen mit dem Status „Advanced Certified Enterprise“ alle drei Jahre und für „General Certified Enterprises“ in unregelmäßigen Abständen vorgesehen. Schließlich sollen sowohl die Unternehmen als auch die Zollverwaltung künftig für die Vornahme der Evaluierung unabhängige, dahingehend autorisierte Agenturen in Anspruch nehmen können, deren Prüfungsergebnisse im Rahmen der abschließenden Bewertung durch die Zollbehörden herangezogen werden können.

Veröffentlichung der Unternehmensbewertung und verhängter Disziplinarmaßnahmen

Eine Neuregelung verdient besondere Beachtung: Die Bewertung der Wirtschaftsbeteiligten soll fortan veröffentlicht werden. Gegenstand der Veröffentlichung werden künftig auch verhängte Bußgelder und sonstige Verwaltungssanktionen der zurückliegenden fünf Jahre sein.

Nach Verlust der Klasse zweijährige Probezeit

Bei schwerwiegenden Verstößen wie vor allem Schmuggel oder solchen, die die Verhängung einer Geldbuße von mehr als einer Million Yuan nach sich ziehen, droht der Verlust der Bewertung auf den beiden oberen begünstigten Stufen. Für die Wiederherstellung eines vormaligen Status als „Advanced Certified Enterprise“ beispielsweise bedarf es nun einer insgesamt mindestens zweijährigen Bewährung.

Ihre Ansprechpartner

Jochen Schmidt

Tel.: +49 40 6378-1390
jochen.schmidt@de.pwc.com

Michael Neumann

Tel.: +49 40 6378-2666
michael.neumann@de.pwc.com

Simeon L. Probst

Tel.: +41 58 792-5351
simeon.probst@ch.pwc.com

Zollabkommen mit der Europäischen Union

Zwischen der Europäischen Union und der Volksrepublik China herrscht reger Handel. Täglich werden Waren im Wert von mehr als einer Milliarde Euro ausgetauscht. Eine reibungslose Abwicklung durch die beteiligten Zollbehörden ist somit von enormer Bedeutung. Um Probleme bei der Zollabwicklung zu minimieren, arbeitet die Europäische Kommission seit 2004 auf Grundlage des Beschlusses 2004/889/EG im Zollbereich mit der chinesischen Regierung zusammen. Über ein neues Abkommen im Rahmen dieser Zusammenarbeit und seine Vorteile informieren Sie Eva Rehberg und Dr. Fabienne Boulanger.

Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter und gegenseitige Anerkennung im Überblick

In der Europäischen Union (EU) verfügen rund 15.000 Unternehmen über den Status eines Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten (*Authorized Economic Operator*, AEO). Das im Vorjahr unterzeichnete Abkommen ist das erste, das China im Hinblick auf ein zollrechtliches Sicherheitsprogramm abgeschlossen hat. Zertifizierte Unternehmen profitieren bei der Zollabfertigung durch Vereinfachungen. Die Umsetzung in der EU erfolgt ab Mitte 2015.

Neues Abkommen

Das Abkommen zur chinesisch-europäischen Zusammenarbeit in Zollfragen wurde am 16. Mai 2014 unterzeichnet. Zentraler Bestandteil des Vertrags ist eine Übereinkunft über die gegenseitige Anerkennung des Status eines sogenannten „vertrauenswürdigen Wirtschaftsbeteiligten“. Der in der EU bekannte „Zugelassene Wirtschaftsbeteiligte“ bescheinigt dem Unternehmen eine besondere Zuverlässigkeit, durch die ihm Vorteile im Rahmen der Zollabfertigung gewährt werden. Seine grenzüberschreitenden Lieferungen werden weniger kontrolliert und das spart Kosten sowie Zeit.

Erhöhung von Sicherheitsstandards bei der Zollabwicklung weltweit

Zertifizierten Wirtschaftsbeteiligten weltweit eine bevorzugte Stellung einzuräumen ist zurückzuführen auf die Vereinbarung des „SAFE Framework“ im Rahmen der Weltzollorganisation (WCO) ab dem Jahr 2005, das Standards einführte, um den Welthandel abzusichern und zu vereinfachen.

Themen des Beitrags

- Bedeutung des Abkommens
- fünf Stufen der Vertrauenswürdigkeit
- Vorteile eines Status als Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter

Im Rahmen der Reform der internationalen Zollabwicklung, die daraus abgeleitet wurde, ging die Einräumung besonderer Privilegien für solche Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten, die als sichere Handelspartner mit niedrigem Risikoprofil eingestuft wurden, Hand in Hand mit der Erhöhung der Sicherheitsmaßnahmen für alle übrigen Wirtschaftsbeteiligten. Das Ziel war und ist, den sicherheitsbezogenen Verwaltungsaufwand auf unbekannte Unternehmen konzentrieren zu können. Bei Einführung derartiger Zertifizierungen befürchtete die – noch nicht zertifizierte – Wirtschaft zunächst eine Erhöhung des Aufwands für die Zollabwicklung. Zusätzlich zur rein nationalen bzw. europaweiten Zertifizierung werden nun schon seit einigen Jahren Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung dieser Zertifizierungen geschlossen, wie beispielsweise vonseiten der EU mit der Schweiz, Norwegen, Japan und den USA, um der Internationalität von Lieferketten Rechnung zu tragen und eingeräumte Privilegien auf die weltumspannenden Lieferwege auszuweiten.

Fünf Stufen

In China erfolgte bislang eine Klassifizierung in fünf Kategorien, in die die Unternehmen aufgrund ihrer Zuverlässigkeit eingestuft wurden. In den beiden höchsten Stufen (Class AA und Class A) wurden den Unternehmen Vorteile bei der Zollabfertigung gewährt. Die Vorteile der Class AA schlugen sich in einer geringeren Untersuchungsichte oder der speziellen Zuordnung von chinesischen Zöllnern für den Inhaber des Status nieder. Inhaber des Status Class A konnten unter anderem die Zollanmeldung vom Unternehmenssitz aus tätigen, anstatt an Amtsstelle seine Waren „gestellen“ zu müssen. Zukünftig sollen auch Handelsvereinfachungen ein Thema zwischen der EU und China sein. Die Unternehmensklassifikation für Zollzwecke in der Volksrepublik China wurde mit Wirkung zum 1. Dezember 2014 gerade kürzlich novelliert. Vergleichen Sie hierzu im Detail unseren weiteren Beitrag ab Seite 32.

Gegenseitige Anerkennung

Die Vertragsparteien räumen die Gleichwertigkeit des anderen Status ein, was eine automatische Anerkennung durch die jeweiligen Zollbehörden für die Inhaber nach sich zieht. Das betrifft auf chinesischer Seite Unternehmen der neuen höchsten Kategorie der *Advanced Certified Enterprise* und aufseiten der EU Unternehmen, die über die Zertifikate Sicherheit (EU AEO S) oder Zollrechtliche Vereinfachungen/ Sicherheit (AEO F) verfügen. Für alle bereits aufseiten einer der Vertragsparteien (z. B. EU) zertifizierten Wirtschaftsbeteiligten erübrigt sich dadurch die aufwendige weitere Zertifizierung im Zollgebiet der anderen Vertragspartei (z. B. China). Gleichzeitig wird aufgrund der wechselseitigen Anerkennung der Zertifizierungen eine annähernde Gleichbehandlung von ursprünglich „Gebietsfremden“ mit den vor Ort Zertifizierten im Rahmen der Zollabwicklung gewährleistet. Dadurch ergeben sich ohne weiteres Zutun vor allem Vereinfachungen bei den Zollverfahren und Erleichterungen bei sicherheitsrelevanten physischen Kontrollen sowie Dokumentenprüfungen, die mit einer deutlichen Reduzierung der Kosten und des Zeitaufwands bei der Zollabwicklung zu Buche schlagen. Erforderlich hierfür ist jedoch die Zustimmung zum Informationsaustausch zwischen den chinesischen und den deutschen Zollverwaltungen. Darüber hinaus ist es den jeweiligen Zollbehörden aufgrund des Beschlusses gestattet, den Wirtschaftsbeteiligten weitere Vereinfachungen zu gewähren. Inwieweit hierdurch zusätzlich Vorteile entstehen, bleibt jedoch abzuwarten. Das wird sich wohl erst in der Praxis zeigen, nachdem die komplette Umsetzung erfolgt ist.

Ausblick

Besonders für Unternehmen der Logistikbranche bietet dieses Abkommen enorme Verbesserungen bei der Vereinfachung und Beschleunigung der Warenabfertigung. Diese Vorteile können jetzt ebenfalls bei Importen nach und Exporten aus der Volksrepublik China genutzt werden. Als erster Handelspartner hat nun die EU ein solches Abkommen mit China abgeschlossen. Die Umsetzung des Abkommens soll Mitte 2015 abgeschlossen sein, sodass chinesische Wirtschaftsbeteiligte ab diesem Zeitpunkt alle Vorteile dieser Übereinkunft in der EU nutzen können. Ohne diesen Status können Unternehmen in Zukunft Wettbewerbsnachteile drohen. Der langwierige Bewilligungsprozess setzt allerdings Fachkenntnis und Erfahrung im Hinblick auf Zollabwicklung, -prozesse und -dokumentation voraus. Die Berater von PwC stehen Ihnen hierbei mit fachkompetenter Hilfe gern zur Seite.

Ihre Ansprechpartnerinnen und Ihr Ansprechpartner

Eva Rehberg

Tel.: +49 40 6378-1496
eva.rehberg@de.pwc.com

Dr. Fabienne Boulanger

Tel.: +49 40 6378-2801
fabienne.boulanger@de.pwc.com

Simeon L. Probst

Tel.: +41 58 792-5351
simeon.probst@ch.pwc.com

Allgemeines Präferenzsystem: Die Philippinen erarbeiten sich das Plus

Durch eine Verordnung der Europäischen Union, die am 25. Dezember 2014 in Kraft trat, wurden die Philippinen, die bisher bereits dem Allgemeinen Präferenzsystem angehörten, in die Liste der Länder mit Sonderregelung für nachhaltige Entwicklung und verantwortungsvolle Staatsführung aufgenommen. Eva Rehberg und Erkan Senel fassen für Sie zusammen, warum Investoren gut beraten sind, sich umfassend über das Land mit dem Plus und sein Potenzial zu informieren.

Nach der Aufnahme in das erweiterte Allgemeine Präferenzsystem (APS) sind die Philippinen das erste und einzige Land im südostasiatischen Raum, dem dieser bevorzugte Status zuerkannt wurde. Mit dem Plus (APS+) ist eine im Rahmen der Verordnung zum APS (APS-VO) der Europäischen Union (EU) gewährte einseitige Zollbegünstigung für Entwicklungsländer verbunden, die sich durch eine nachhaltige Entwicklung und gute politische Führung ausgezeichnet haben. Eine wichtige Voraussetzung in diesem Rahmen ist die Ratifizierung der international anerkannten völkerrechtlichen Verträge, vor allem zum Schutz der Menschenrechte, der Arbeitsbedingungen und der Umwelt – insgesamt sind es 27. Die Philippinen haben die wichtigsten völkerrechtlichen Vereinbarungen im Bereich der Menschenrechte in ihrer nationalen Gesetzgebung also bereits umgesetzt. Ein Meilenstein in diesem Prozess war die Abschaffung der Todesstrafe im Jahr 2006. Die EU hat die Philippinen zur Bekämpfung von Armut und zur Verbesserung der Lebensqualität in den letzten vier Jahrzehnten bereits mit mehr als einer Milliarde Euro unterstützt. Ein im letzten Jahr beschlossenes Förderprogramm der EU mit einer Laufzeit bis 2020 soll zudem den Ausbau des Justizsystems beschleunigen, den Umgang mit regenerativen Energien vorantreiben und Arbeitsplätze schaffen.

Neue Chancen im veränderten Marktumfeld

Im Zuge des Wegfalls vieler Einfuhrzölle auf Waren philippinischen Ursprungs eröffnen sich völlig neue Potenziale. Die philippinische Behörde für Handel und Industrie (Department of Trade & Industry, DTI) erwartet einen Anstieg der Exporte in 2015 um mindestens 600 Millionen Euro. Die Behörde rechnet speziell mit einem starken Anstieg der Exporte von tierischen und pflanzlichen Fetten, Thunfisch, Ölen, Nahrungspräparaten, Textilien/Garnen, Schuhen, Kopfbedeckungen, Regenschirmen, Möbeln, chemischen Produkten und Fahrrädern.

Themen des Beitrags

- Industrien, die besonders profitieren werden
- Leitlinien für den künftigen Warenverkehr mit der Europäischen Union
- Herausforderungen im Umgang mit der Ursprungsregelung

Nahezu zeitgleich mit der Aufnahme der Philippinen in den Kreis der APS+-Staaten wurden die Zollbegünstigungen für China und Thailand aus der APS-VO komplett gestrichen. Beide Länder zählen nach Ansicht der EU nun zu den Ländern mit mittlerem Einkommen und haben damit den Status des förderfähigen Entwicklungslands verloren. Da die Zollbelastung für Waren aus China und Thailand damit steigt, steigen gleichzeitig die Chancen der Philippinen, jedenfalls preislich – und zunächst beschränkt auf bestimmte Waresegmente wie Bekleidung und Schuhe – mit einer Exportmacht wie China konkurrieren zu können.

Zoll: China und Thailand verlieren Status als zu bevorzugende Entwicklungsländer – Vergünstigungen noch immer möglich

Seit dem 1. Januar 2015 wird auf Einfuhren aus China und Thailand kein begünstigter Zollsatz mehr angewandt, sondern grundsätzlich der normale Drittlandszollsatz. Bei um den Jahreswechsel aus diesen Ländern beförderten Waren ist entweder der ehemalige, bis Ende 2014 geltende begünstigte Zollsatz oder der normale Drittlandszollsatz anzuwenden. Entscheidend ist der Zeitpunkt der Annahme der Zollanmeldung. Fehlten bei noch im alten Jahr angenommenen Zollanmeldungen die Präferenznachweise, gilt Folgendes:

- Wurde „vorläufig“ abgefertigt, können diese Nachweise bis maximal vier Monate ab diesem Zeitpunkt nachgereicht werden.
- Nach Abgabe einer „normalen“ (abschließenden) Zollanmeldung kann gegebenenfalls im Rahmen eines Erstattungsantrags unter Vorlage des ausstehenden Präferenznachweises bis zu drei Jahre nach Bekanntgabe des Einfuhrabgabenbescheids Verzollung nach dem Präferenzzollsatz geltend gemacht werden.

Informationsveranstaltungen der philippinischen Behörde

Um die philippinischen Unternehmen auf die neuen Möglichkeiten des APS+-Status aufmerksam zu machen, organisiert das DTI zahlreiche Informationsveranstaltungen. Im Mittelpunkt dieser Veranstaltungen, die nach aktueller Planung mehr als 80-mal landesweit stattfinden werden, steht die Vermittlung fachlichen Wissens. So sollen Unternehmen darüber informiert werden, wie sie in den Genuss der Inanspruchnahme einer Zollbefreiung aus dem APS+ kommen und zweckmäßigerweise mit Handelsbarrieren wie den Produktstandards der EU umgehen.

Darüber hinaus informiert die Behörde während dieser Veranstaltungen über potenzielle Exportmöglichkeiten im Europäischen Wirtschaftsraum, die sich durch die Aufnahme in das APS+ nun besonders lohnen. Das gilt vorrangig für die genannten Waren. Durch diese Kampagne unterstützen die Philippinen den Brückenschlag und bereiten europäischen Importeuren, die nach philippinischen Lieferanten Ausschau halten, den Boden.

Erleichterter Zugang für Investoren

Die Philippinen bieten hervorragende Voraussetzungen für ausländische Investoren. Eine sehr gute IT-Infrastruktur, hoch qualifizierte englischsprachige Arbeitskräfte und ein vielversprechendes Wirtschaftswachstum machen das Land zu einem attraktiven Investitionsstandort im südostasiatischen Raum. Die Zusicherung der aktuell gewährten Begünstigungen im Rahmen des APS+-Schemas über einen Zeitraum von zehn Jahren gewährleistet zusätzlich die notwendige Investitionssicherheit.

Die dem DTI untergeordnete staatliche philippinische Behörde für Wirtschaftszonen (Philippine Economic Zone Authority, PEZA) widmet sich zudem besonders der Förderung ausländischer Investitionen durch Einrichtung und Verwaltung von Sonderzonen, darunter Industriezonen wie Cebu, Davao City oder Leyte. Aufgrund ihres Selbstverständnisses als „One-Stop Shop“ bündelt sie die notwendigen administrativen Abläufe im Zuge von Einfuhren, Veredelungsverkehren etc. Dadurch können die in den Sonderzonen angesiedelten Unternehmen innerhalb der jeweiligen Zone an zentraler Stelle Behördengänge und Einfuhrformalitäten erledigen. Interessierte Investoren müssen sich nur an die PEZA wenden und erhalten von ihr alle benötigten Genehmigungen zentralisiert an einer vorgelagerten Anlaufstelle.

Das Plus ist kein Automatismus

Die Aufnahme in die Liste der APS+-Länder bedeutet keinesfalls, dass alle Warenimporte aus den Philippinen nun automatisch zollbefreit in die EU eingeführt werden dürfen. Damit eine Ware überhaupt erst in den Genuss einer völligen Zollbefreiung kommen kann, muss zuvor zwingend nachgewiesen werden, dass sie ihren Ursprung tatsächlich auf den Philippinen hat. Dieser „präferenzielle Ursprung“ muss vom Ausführer in den Philippinen anhand eines Präferenzpapiers namens „Form A“ nachgewiesen werden. Um diesen Form-A-Nachweis zu erlangen, müssen die Ursprungsregeln aus der zugrunde liegenden Verordnung befolgt werden. Das Form A wird auf Antrag des Ausführers von den Zollbehörden des Ausfuhrlands ausgestellt und den Zollstellen im Einfuhrland vorgelegt. Je nach Produkttiefe eines vollständigen oder halbfertigen Erzeugnisses kann sich die Anwendung der Ursprungsregeln als hochkomplex erweisen.

Ein Fahrrad beispielsweise setzt sich aus vielen einzelnen Komponenten zusammen und wird nicht immer aus vollständig innerhalb eines Landes gewonnenen Vormaterialien hergestellt. So können die Aluminiumrahmen aus China und das Gummi für die Reifen aus Thailand stammen. Damit für das fertige Fahrrad ein Form A bescheinigt werden kann, muss anhand von zuvor festgelegten Verarbeitungskriterien nachgewiesen werden, dass auf den Philippinen eine ausreichende Be- oder Verarbeitung stattgefunden hat. Regelmäßig muss dafür nachverfolgt werden, welche Komponente aus welchem Land bezogen wurde und wie hoch der wertmäßige Anteil dieser fremdbezogenen Komponenten am Ab-Werk-Preis ist. Die Nachverfolgbarkeit mehrerer Dutzend, Hundert oder gar Tausend verschiedener Vormaterialien fremden Ursprungs (in einem Kfz sind das beispielsweise rund 6.000) kann sich ohne ein solides IT-System als sehr schwierig erweisen. Ein gut gepflegtes IT-gestütztes Präferenzsystem behält den Ursprung der Vormaterialien stets im Blick und prüft die Voraussetzungen für die Erlangung des Form A nahezu automatisch.

Viele in diesem Bereich gut aufgestellte Unternehmen setzen dabei auf etablierte Softwarelösungen wie beispielsweise das auf die Erfordernisse des internationalen Handels zugeschnittene SAP Global Trade Services (GTS). Die Software wird regelmäßig in das bestehende System zur Planung der Unternehmensressourcen integriert. Abgesehen vom Erwerb eines kompletten zusätzlichen Softwaresystems besteht inzwischen auch die Möglichkeit, einzelne Module – beispielsweise das zur Berechnung der Präferenz – aus einem solchen Gesamtsystem im Rahmen einer sogenannten On-Demand-Lösung zu mieten.

Ihre Ansprechpartnerin und Ihre Ansprechpartner

Eva Rehberg

Tel.: +49 40 6378-1496

eva.rehberg@de.pwc.com

Erkan Senel

Tel.: +49 40 6378-1573

erkan.senel@de.pwc.com

Simeon L. Probst

Tel.: +41 58 792-5351

simeon.probst@ch.pwc.com

Südkorea: Besteuerung entsandter Arbeitnehmer

Neben der Besteuerung ihrer gesamten Investitionen in Südkorea ist die Besteuerung ins Land entsandter Arbeitnehmer (Expatriates) sicher eines der wichtigsten Themen für ausländische Investoren. Im folgenden Beitrag, der sich ausschließlich mit Lohneinkommen auseinandersetzt, verschafft Ihnen unser Kollege Jens Buslei einen Überblick, was Unternehmen über die Einkommensbesteuerung entsandter Mitarbeiter wissen sollten.

Steuerpflicht

Grundlage einer jeden Besteuerung ist die Steuerpflicht, die bei einer Entsendung für den Expatriate auch in Südkorea geprüft werden muss. Dabei sind zwei Arten von Steuerpflicht zu unterscheiden.

Unbeschränkte Steuerpflicht in Südkorea mit weltweitem Einkommen

Der unbeschränkten Steuerpflicht unterliegen alle Ansässigen (*Residents*). Zu den *Residents* zählen Personen

- die einen Wohnsitz oder ständigen Aufenthalt in Südkorea für mindestens ein Jahr innehaben; oder
- deren Beschäftigung es grundsätzlich erfordert, mindestens ein Jahr in Südkorea zu leben; oder
- die als Ausländer in den vergangenen zehn Jahren mehr als fünf Jahre in Südkorea verbracht haben.

Daneben gibt es weitere Kriterien zur Bestimmung der Ansässigkeit, die aber in der Regel nicht auf Expatriates zutreffen und daher an dieser Stelle außer Acht gelassen werden.

Beschränkte Steuerpflicht in Südkorea mit koreanischem Einkommen

Alle Nichtansässige (*Non-Residents*) sind in Südkorea nur mit ihrem koreanischen Einkommen beschränkt steuerpflichtig.

Unbeschränkt steuerpflichtige Ausländer, die während der vergangenen zehn Jahre nicht mehr als fünf Jahre in Südkorea verbracht haben, werden wie beschränkt Steuerpflichtige nur mit ihrem koreanischen Einkommen zur Besteuerung herangezogen, wenn ausländisches Einkommen weder in Südkorea gezahlt noch nach Südkorea transferiert wurde.

Themen des Beitrags

- Sachverhalte, bei denen das Doppelbesteuerungsabkommen greift
- Steuerklassen in Südkorea
- Steuerabzugssätze und Einkommensteuersätze

(Potenzielle) Doppelbesteuerung

Zusätzlich zur Steuerpflicht in Südkorea kann der Expatriate auch in Deutschland beschränkt oder unbeschränkt steuerpflichtig sein. Im Fall einer drohenden Doppelbesteuerung greift das zwischen Deutschland und Südkorea abgeschlossene Doppelbesteuerungsabkommen (DBA). Vereinfacht dargestellt ordnet das DBA das Besteuerungsrecht für Lohneinkommen Südkorea zu, wenn mindestens eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Der Expatriate befindet sich in einem Zeitraum von zwölf Monaten länger als 183 Tage in Südkorea.
- Die Vergütung wird von einem oder für einen koreanischen Arbeitgeber gezahlt.
- Die Vergütung wird von einer koreanischen Betriebsstätte des deutschen Arbeitgebers getragen.

Zur Vermeidung einer Doppelbesteuerung werden die koreanischen Lohneinkünfte in Deutschland von der Steuer befreit, wirken sich jedoch auf den anzuwendenden Steuersatz aus (sogenannter Progressionsvorbehalt).

(Lohn-)Einkommensklassen

Bei der Besteuerung von Arbeitslohn gibt es in Südkorea zwei (Lohn-)Einkommensklassen.

Class A

In diese Klasse gehört Lohneinkommen, das der Expatriate von einer inländischen (koreanischen) Gesellschaft oder einer koreanischen Betriebsstätte einer ausländischen Gesellschaft für in Südkorea geleistete Arbeit erhält und das als Betriebsausgabe in Südkorea abgezogen wurde.

Der Arbeitgeber ist zur monatlichen Einbehaltung und Abführung der koreanischen Lohnsteuer (*Payroll Withholding Tax*) verpflichtet.

Class B

Darunter zu verstehen ist Lohneinkommen, das von Quellen außerhalb Südkoreas bezogen und in Südkorea nicht als Betriebsausgabe abgezogen wird.

Der Arbeitgeber ist nicht zur Einbehaltung und Abführung der koreanischen Lohnsteuer verpflichtet. Hingegen ist der Expatriate verpflichtet, sein Class-B-Einkommen in der Einkommensteuererklärung bis zum 31. Mai des Folgejahrs zu erklären. Alternativ kann der Expatriate einem Steuerzahlerbund (*Taxpayer's Association*) beitreten und monatlich Steuern zahlen. Steuerpflichtige, die einer *Taxpayer's Association* beitreten, kommen in den Genuss einer Gutschrift von zehn Prozent auf die Lohnsteuer.

Steuerfreies Einkommen

Südkorea fördert Auslandsinvestitionen unter anderem durch Steuerbefreiungen (siehe Beitrag „Ausländische Direktinvestitionen in Südkorea“, *China Compass*, Sommer 2014). Bei ausländischen Ingenieuren, Technikern und anderen privilegierten Berufen mehr wird unter bestimmten Voraussetzungen die Hälfte des Arbeitslohns von der Besteuerung freigestellt.

Zudem zählen zum Beispiel die folgenden Elemente nicht zum steuerpflichtigen Arbeitslohn:

- Kosten für die Wohnung, die der Arbeitgeber für den Expatriate direkt an den Vermieter zahlt
Voraussetzung: Der Mietvertrag wurde zwischen Vermieter und Arbeitgeber abgeschlossen. Nebenkosten, die vom Arbeitgeber gezahlt werden, zählen hingegen zum steuerpflichtigen Arbeitslohn.
- Kosten für Dienstwagen und Fahrer
Voraussetzung: Der Dienstwagen ist auf den Namen des Arbeitgebers zugelassen und der Fahrer steht auf der Lohnliste des Arbeitgebers.
- Kostenersatz für die dienstliche Nutzung des privaten Fahrzeugs bis zu 200.000 Südkoreanischen Won (KRW) pro Monat (rund 163 Euro), wenn kein Dienstwagen gestellt wird
- Umzugskosten
- Verpflegungszuschuss bis zu 100.000 KRW (rund 81 Euro) pro Monat
- Erstattung von angemessenen Reisekosten für einen Heimatbesuch des Expatriates

Wohnraum ist in Südkorea, speziell in Seoul und Busan, verhältnismäßig teuer. Eine unmöblierte Dreizimmerwohnung (ab ca. 80–90 Quadratmeter) kann kalt zwischen 2.000 und 6.000 Euro pro Monat kosten. Im Gegensatz zu Deutschland hängt die Höhe der Miete auch von der Höhe der Kautions ab und nicht umgekehrt. Als Kautions schlägt oft ein fünf- bis sechsstelliger Eurobetrag zu Buche.

Der Kurs Euro-KRW lag, als dieser Artikel geschrieben wurde, bei rund 1.230 KRW zu einem Euro.

Beträge, die von der Steuerbemessungsgrundlage abgezogen werden

Vom Lohneinkommen werden pauschal und in Abhängigkeit vom Bruttolohn die in Tabelle 1 aufgelisteten Beträge abgezogen.

Tab. 1 Steuerabzugsbeträge

Bruttoarbeitslohn		Betrag, der abgezogen wird	
(Spalte 1)	(Spalte 2)	auf Spalte 1	auf den übersteigenden Betrag
> 0 KRW	≤ 5 Mio. KRW	0 KRW	70 %
> 5 Mio. KRW	≤ 15 Mio. KRW	3,5 Mio. KRW	40 %
> 15 Mio. KRW	≤ 45 Mio. KRW	7,5 Mio. KRW	15 %
> 45 Mio. KRW	≤ 100 Mio. KRW	12 Mio. KRW	5 %
> 100 Mio. KRW	>100 Mio. KRW	14,75 Mio. KRW	2 %

Bei einem Arbeitslohn von zum Beispiel 87 Millionen KRW beträgt der steuerpflichtige Teil 72,9 Millionen KRW (= 87 Millionen KRW – 12 Millionen KRW (auf die ersten 45 Millionen KRW) – 5% • 42 Millionen KRW).

Daneben können unbeschränkt Steuerpflichtige unter anderem die folgenden Beträge von der Steuerbemessungsgrundlage abziehen:

- persönlicher Abzugsbetrag: 1,5 Millionen KRW (rund 1.220 Euro)
- Abzugsbetrag für den Ehegatten (vgl. nachstehender Absatz): 1,5 Millionen KRW (ca. 1.220 Euro)
- Abzug für Ausgaben, die mit Kreditkarte bezahlt werden, soweit diese 25 Prozent des Einkommens übersteigen; die Höhe des Abzugs ist gedeckelt auf das Maximum von 3 Millionen KRW (ca. 2.440 Euro) oder 20 Prozent des Einkommens

Seit 2014 sind eine Reihe von Abzugsbeträgen in Steuergutschriften umgewandelt worden. Dazu gehören Ausgaben im medizinischen Bereich sowie Beiträge zu Lebens-, Unfall- und Schadenversicherungen oder Ausbildungskosten. Lohneinkommenbezieher erhalten zudem einen *Earned Income Tax Credit* von bis zu 660.000 KRW (ca. 537 Euro).

Familie

Da Südkorea kein Splittingverfahren wie in Deutschland kennt, besteuert es jeden Ehepartner separat. Für den Ehegatten und bestimmte andere Angehörige kann aber ein pauschaler Abzug in Höhe von je 1,5 Millionen KRW (rund 1.220 Euro) geltend gemacht werden, wenn diese weniger als eine Million KRW (rund 813 Euro) pro Jahr an Bruttoeinkommen beziehen. Zudem werden Kinder durch Steuergutschriften steuerlich berücksichtigt.

Steuersatz

Die aktuellen koreanischen Einkommensteuersätze fasst Tabelle 2 für Sie zusammen.

Tab. 2 Einkommensteuersätze

Zu versteuerndes Einkommen		Steuersatz	
(Spalte 1)	(Spalte 2)	auf Spalte 1	auf den übersteigenden Betrag
< 0 KRW	≤ 12 Mio. KRW	0 KRW	6 %
< 12 Mio. KRW	≤ 46 Mio. KRW	720.000 KRW	15 %
< 46 Mio. KRW	≤ 88 Mio. KRW	5,82 Mio. KRW	24 %
< 88 Mio. KRW	≤ 150 Mio. KRW	15,9 Mio. KRW	35 %
< 150 Mio. KRW	>150 Mio. KRW	37,6 Mio. KRW	38 %

Auf die Einkommensteuer wird darüber hinaus ein Zuschlag in Höhe von zehn Prozent als *Resident Tax Surcharge* erhoben.

Daneben können bestimmte ausländische Steuerpflichtige die Anwendung einer Pauschalsteuer (*Flat Tax*) von 18,7 Prozent (inklusive des *Resident Tax Surcharge*) beantragen. Diese wird auf den Bruttolohn angewandt. Mit der Anwendung der *Flat Tax* entfallen sämtliche Steuerabzüge und sonstigen Steuervergünstigungen. Bitte beachten Sie: Die *Flat Tax* wird aufgrund zeitlicher Begrenzung (fünf Jahre nach Aufnahme der Tätigkeit in Südkorea) sowie einem geplanten Auslaufen der *Flat Tax* (derzeit Ende 2016) nicht unbegrenzt gewährt.

Die Anwendung der *Flat Tax* ist generell erst ab einem Bruttolohn von etwa 100.000 Euro vorteilhaft. Das folgende, vereinfachte Beispiel soll die Wirkungsweise der beiden „Systeme“ veranschaulichen:

Ein Monteur – verheiratet, zwei Kinder (15 und 18 Jahre) – wird für 15 Monate nach Südkorea entsandt. Das älteste Kind bleibt bei den Großeltern in Deutschland, um sein Abitur zu absolvieren. Der Arbeitslohn des Monteurs in Südkorea

beträgt 87 Millionen KRW (ca. 71.000 Euro). Daneben wird ihm vom koreanischen Arbeitgeber eine Wohnung gestellt. Die monatliche Miete in Höhe von vier Millionen KRW (ca. 3.250 Euro) wird vom Arbeitgeber direkt an den Vermieter gezahlt. Die Nebenkosten trägt der Monteur selbst. Weiterhin erhält er einen auf den Arbeitgeber zugelassenen Dienstwagen, der ausschließlich für berufliche Zwecke verwendet wird, sowie einen monatlichen Verpflegungszuschuss in Höhe von 100.000 KRW (ca. 81 Euro). Im Laufe des Jahres werden 14 Millionen KRW (ca. 11.000 Euro) per Kreditkarte gezahlt.

Tab. 3 Beispiel

	Flat Tax	Reguläre Besteuerung
Bruttolohn (Miete, Dienstwagen und Verpflegungszuschüsse sind steuerfrei)	87 Mio. KRW	87 Mio. KRW
Abzugsbetrag für Lohneinkommen	–	14,1 Mio. KRW
persönliche Abzugsbeträge (Monteur, Frau, 2 Kinder)	–	6 Mio. KRW
Abzug für Kreditkartenzahlungen	–	0 KRW
zu versteuerndes Einkommen	87 Mio. KRW	66,9 Mio. KRW
Einkommensteuer (vor <i>Resident Tax Surcharge</i>)	14,8 Mio. KRW	10,8 Mio. KRW
Steuergutschrift (Kinder)	–	0,3 Mio. KRW
Steuergutschrift (sonstige)	–	0,6 Mio. KRW
Einkommensteuer nach Steuergutschriften	14,8 Mio. KRW	9,9 Mio. KRW
<i>Resident Tax Surcharge</i>	1,5 Mio. KRW	1 Mio. KRW
gesamte Einkommensteuer	16,3 Mio. KRW	10,9 Mio. KRW

Erst wenn der Monteur in diesem Beispiel mehr als 149 Millionen KRW (ca. 121.000 Euro) pro Jahr verdient wird die Anwendung der *Flat Tax* für ihn günstiger.

Einkommensteuererklärung/Lohnsteuerjahresausgleich

Im Fall von Class-A-Einkommen ist der Arbeitgeber zur Durchführung des Lohnsteuerjahresausgleichs bis zum 10. März des Folgejahrs verpflichtet. Mit dem Lohnsteuerjahresausgleich entfällt für den Expatriate in der Regel die Notwendigkeit, eine (eigene) Einkommensteuererklärung in Südkorea abzugeben. Ausnahme: Der Expatriate erzielt neben dem Class-A-Einkommen weiteres in Südkorea steuerpflichtiges Einkommen. Im Fall von Class-B-Einkommen ist der Expatriate – wie bereits erwähnt – zur Abgabe einer

Einkommensteuererklärung bis zum 31. Mai des Folgejahrs verpflichtet, es sei denn, ein Steuerzahlerbund führt monatlich Steuerbeträge ab.

Sonstiges

Neben den oben skizzierten steuerlichen Rahmenbedingungen sind bei einer Entsendung verschiedene weitere Aspekte zu beachten. Über die wichtigsten informieren Sie die folgenden Abschnitte.

Visum/Arbeitserlaubnis

Unabhängig von der Dauer der Tätigkeit sind vor der Entsendung des Expatriates Visum und Arbeitserlaubnis zu beantragen. Die Art des Visums hängt dabei von der Dauer seiner Entsendung sowie seiner Tätigkeit ab. Die folgenden vier sind die häufigsten Visaarten:

- D-7: Expatriate in der koreanischen Betriebsstätte eines deutschen Unternehmens
- D-8: qualifizierter Arbeitnehmer (*Essential Professional*) in einem ausländischen Unternehmen in Südkorea
- E-4: Techniker, der spezifische Dienstleistungen erbringt
- F-3: Ehegatte und (unverheiratete) Kinder unter 20 Jahren

Sozialversicherung

Ähnlich wie in Deutschland werden in Südkorea Sozialversicherungsbeiträge vom Arbeitslohn einbehalten, die grundsätzlich je zur Hälfte von Arbeitnehmer und Arbeitgeber getragen werden. Die Arbeitnehmeranteile sind bei der Ermittlung der koreanischen Einkommensteuer des Arbeitnehmers in der Regel abzugsfähig:

- Rentenversicherung: neun Prozent des Arbeitslohns (Beitragsbemessungsgrenze: 4,08 Millionen KRW pro Monat – rund 3.300 Euro)
- Krankenversicherung: 6,46 Prozent des Arbeitslohns (Beitragsbemessungsgrenze: 78,1 Millionen KRW pro Jahr – rund 63.500 Euro)
- Arbeits(losen)versicherung: 1,3 Prozent des Arbeitslohns Neben der Zahlung von Arbeitslosengeld fallen auch andere Maßnahmen wie die Sicherung der Beschäftigung und die Entwicklung der beruflichen Fähigkeiten unter diesen Versicherungszweig. Dafür zahlt (nur) der Arbeitgeber abhängig von der Zahl der Beschäftigten zusätzliche 0,25 bis 0,85 Prozent des Arbeitslohns.
- Unfallversicherung: Den allein vom Arbeitgeber zu zahlenden Beitrag setzen die Sozialbehörden (*Social Security Office*) abhängig von der Arbeitsumgebung fest.

Im Fall einer befristeten Entsendung nach Südkorea bleibt der Expatriate nach dem Tatbestand der „Ausstrahlung“ in der Regel in den deutschen Sozialversicherungen (pflicht-) versichert.

Zur Vermeidung einer Doppelversicherung hat Deutschland mit Südkorea ein Sozialversicherungsabkommen abgeschlossen, das insbesondere die Rentenversicherung abdeckt. In den Fällen, in denen ausschließlich die deutschen Vorschriften gelten, wird der Expatriate von den entsprechenden koreanischen Vorschriften befreit.

Auch wenn dieses Sozialversicherungsabkommen die Krankenversicherung nicht abgedeckt, unterliegt der Steuerpflichtige bei Nachweis einer ausländischen privaten Krankenversicherung unter bestimmten Umständen nicht der koreanischen Krankenversicherungspflicht.

Beiträge zu den deutschen Sozialversicherungen berechtigen nicht zum Abzug von der koreanischen Steuerbemessungsgrundlage.

Zahlungen ins Ausland

Beträge in Höhe bis zu zehn Millionen KRW (rund 8.130 Euro) auf ein ausländisches Bankkonto zu überweisen ist grundsätzlich ohne Weiteres möglich. Bei höheren Summen muss die Herkunft des Geldes nachgewiesen werden, zum Beispiel durch eine Bestätigung des Arbeitgebers über die Höhe der seit Betätigungsaufnahme gezahlten Löhne.

Ihre Ansprechpartner

Jens Buslei

Tel.: +82 2 3781-9827
buslei.jens@kr.pwc.com

Gerth Wächter

Tel.: +49 69 9585-6151
gerth.waechter@de.pwc.com

Erik Steiger

Tel.: +41 58 792-5940
erik.steiger@ch.pwc.com

Malaysia: neues Mehrwertsteuer-system seit 1. April 2015

Am 25. Oktober 2013 hatte die Volksversammlung den neuen malaysischen Staatshaushalt für das Jahr 2014 beschlossen und vorgestellt. Die steigenden Staatsverluste sowie das stetig anwachsende Steuerdefizit waren Anlass zu einer umfassenden Steuerreform. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Reform war die Einführung eines Mehrwertsteuersystems und die Abschaffung des bestehenden Systems der Verkaufs- und Dienstleistungssteuer. Michel Anliker und Simeon L. Probst, unsere Schweizer Autoren und Experten für indirekte Steuern, verschaffen Ihnen im folgenden Artikel einen Überblick über das neue System, das am 1. April 2015 in Kraft getreten ist.

Entwicklungsland auf dem Sprung zum Industriestaat

Die wirtschaftliche Entwicklung Malaysias in den letzten 20 Jahren verlief beeindruckend. Zwischen 1970 und 2005 wuchs das Bruttoinlandsprodukt jährlich im Durchschnitt um 6,5 Prozent. Seit 2010 legte das Bruttoinlandsprodukt im Durchschnitt um 5,7 Prozent pro Jahr zu. In den Jahren 2014 bis 2015 belegte Malaysias wettbewerbsfähige Wirtschaft Rang sechs in Asien sowie Rang 20 global und ließ damit Volkswirtschaften wie Australien, Frankreich oder Südkorea hinter sich. 2014 wuchs die Wirtschaft in Malaysia um sechs Prozent und wies damit das zweitstärkste Wachstum innerhalb des Verbands Südostasiatischer Staaten (ASEAN) auf. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt im Verhältnis zur Kaufkraftparität (*Gross Domestic Product based on Purchasing-Power-Parity*, PPP) war Malaysia 2014, hinter Indonesien und Thailand, mit 746.821 Milliarden US-Dollar das drittstärkste Land innerhalb der ASEAN. Der Internationale Währungsfonds prognostiziert dementsprechend für die nächsten fünf Jahre ein kontinuierlich starkes Wirtschaftswachstum. Die Europäische Union strich Malaysia dementsprechend zum 1. Januar 2014 von der Liste des Allgemeinen Präferenzsystems für Entwicklungsländer (APS, *EU Generalised Scheme of Preferences*, EU-GSP). Das ist ein klares Signal, dass Malaysia als wichtiger Handelspartner anerkannt wird. Das wiederum ist einer der Gründe, weshalb die Schweiz im Verbund mit der Europäischen Freihandelsassoziation (*European Free Trade Association*) kurz vor dem Abschluss eines Freihandelsabkommens mit Malaysia steht.

Themen des Beitrags

- Besteuerung des Mehrwerts statt Kumulation von Verbrauchsteuern
- neue Regeln im Detail
- Verfahren zur Vereinfachung und Spezialverfahren

Malaysia arbeitet hart und zielorientiert daran, bis 2020 den Übergang vom Entwicklungsland zum Industriestaat zu schaffen. Innerhalb der ASEAN ist Malaysia ein strategisch sehr wichtiger Handelspartner und wird allem Anschein nach als internationaler Handelspartner immer mehr in den Vordergrund rücken. Das neue System der Erhebung einer Mehrwertsteuer mit einem eher niedrigen Satz von sechs Prozent soll das Wachstum unterstützen und ausländischen Gesellschaften den Weg ebnen, in Malaysia Fuß zu fassen und stärker zu investieren.

Besteuerung des Mehrwerts statt Kumulation von Verbrauchsteuern

Das am 1. April 2015 in Kraft getretene neue System der Steuer auf Waren und Dienstleistungen (*Goods Services Tax*, GST) hat die bisherige Steuer auf Verkauf und Dienstleistungen (*Sales and Services Tax*) abgelöst.

Die unter dem alten System geltende Verkaufs- und Dienstleistungssteuer war eine reine Verbrauchssteuer und wurde auf jeder Stufe des Verbrauchs erhoben, gerechnet auf den jeweiligen Rechnungsbetrag (*ad valorem*). Die Verkaufssteuer betrug grundsätzlich zehn Prozent, für gewisse Warengruppen galt ein reduzierter Satz von fünf Prozent. Die Dienstleistungssteuer betrug sechs Prozent. Weil dieses Steuersystem den Vorsteuerabzug nicht kannte und auf jeder Verbraucherstufe erhoben wurde, war eine Kumulation der Steuer unumgänglich (sogenannter Kaskadeneffekt). Ein Beispiel verdeutlicht das System: Ging man vor dem 1. April 2015 in Malaysia in ein Restaurant und bestellte ein Getränk, wurden zehn Prozent Verkaufssteuer und sechs Prozent Dienstleistungssteuer in Rechnung gestellt. Der Restaurantbetreiber hatte das Getränk zuvor von einem Lieferanten bezogen, der ihm zehn Prozent Verkaufssteuer in Rechnung gestellt hatte, ohne dass er diese in Abzug bringen konnte.

Das neue GST-System funktioniert grundsätzlich anders. Es ist eine indirekte Steuer und somit eine allgemeine Verbrauchssteuer nach dem System der Nettoallphasensteuer mit Vorsteuerabzug. Jeder Unternehmer versteuert letztlich nur den Gewinnaufschlag, der auf einer Wertschöpfung beruht, also den geschaffenen Mehrwert.

Tab. 1 Vergleich Verkaufs- und Dienstleistungssteuer versus GST

	Steuersystem bis 31. März 2015		Steuersystem ab 1. April 2015
	Verkaufssteuer	Dienstleistungssteuer	
System	einstufige Steuer auf Waren	einstufige Steuer auf Dienstleistungen	mehrstufige allgemeine Verbrauchsteuer
Kumulation der Steuer	ja – kein Vorsteuerabzug	ja – kein Vorsteuerabzug	nein – Vorsteuerabzug möglich
Steuersatz	10 oder 5 Prozent je nach Ware	6 Prozent	6 Prozent (außer echt befreite oder ausgenommene respektive unecht befreite Umsätze)
Einfuhrbesteuerung	Wareneinfuhrsteuer	keine Steuer auf Dienstleistungsbezug aus dem Ausland	Wareneinfuhrsteuer und Dienstleistungsbezug aus dem Ausland steuerbar
Steuerbelastung Unternehmen	definitive Kosten für das Unternehmen		steuerneutral (außer ausgenommene oder unecht befreite Umsätze)

Die Umstellung auf ein System der indirekten Steuer ist ein großer Schritt. Sie greift nicht nur einschneidend in das bestehende Steuersystem ein, sondern wird sich auch unmittelbar auf das Tagesgeschäft der Wirtschaftsbeteiligten sowie auch auf den Alltag der Konsumenten auswirken. Die Regierung ist gerade hier besonders gefordert, rasch transparente Rahmenbedingungen zu schaffen und gegebenenfalls aufkommende Zweifel am Systemwechsel aus der Welt zu schaffen.

Die neuen Regeln

Die folgenden Abschnitte verschaffen Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Bestimmungen der GST. Sie fassen zusammen, auf was sich internationale Unternehmen einstellen müssen und welche Maßnahmen sie jetzt einleiten müssen.

Subjektive Steuerpflicht – Registrierungs- pflichten – Abrechnungspflichten

Die obligatorische subjektive Steuer- und somit Registrierungspflicht wird durch die Erbringung von steuerbaren Leistungen in Höhe von 500.000 Malaysian Ringgit (MYR) ausgelöst (ca. 130.000 Schweizer Franken [CHF] oder 121.000 Euro). Freiwillig registrieren können sich alle Unternehmen, deren Umsatz unterhalb des Limits liegt.

Unternehmen, die mehr als 5.000.000 MYR Umsatz erzielen (1.300.000 CHF/1.210.000 Euro), müssen ihre GST monatlich abrechnen, alle anderen tun das quartalsweise. Die zuständige Behörde (Zollbehörde, Royal Malaysian Customs) kann im Einzelfall halbjährliche Abrechnungen erlauben, beispielsweise für freiwillig registrierte Unternehmen.

Die Registrierung, die seit Oktober 2014 möglich war, ist seit dem 1. April 2015 nun obligatorisch. Die Unternehmen, die sich bisher noch nicht mit der Thematik beschäftigt haben, tun gut daran, rasch damit zu beginnen.

Steuerobjekt – steuerbare, steuerbefreite und von der Steuer ausgenommene respektive unecht befreite Leistungen

Die GST wird auf sämtliche Lieferungen von Gegenständen gegen Entgelt im Inland, auf die Erbringung von Dienstleistungen gegen Entgelt im Inland, auf den Dienstleistungsbezug aus dem Ausland sowie für die Einfuhr von Gegenständen und Dienstleistungen (Verlagerung der Steuerschuldnerschaft, Reverse-Charge-Verfahren) erhoben.

Die Leistungen müssen von einer steuerpflichtigen Person in Malaysia erbracht werden, damit sie der GST unterliegen.

Von der Steuer befreite Leistungen sind spezifische internationale Dienstleistungen, die im Gesetzestext katalogisiert sind, sowie Leistungen im Zusammenhang mit lebenden Tieren oder Tierprodukten, mit gewissen Grundnahrungsmitteln – Gemüseprodukte und speziell präparierte Lebensmittel – sowie mit aufbereitetem Wasser und die ersten 200 Einheiten des Stromverbrauchs. Der Vorsteuerabzug bei der Erbringung befreiter Leistungen bleibt bestehen.

Von der Steuer ausgenommene Leistungen – sogenannte unecht befreite Leistungen – sind Leistungen im Bereich private Bildung, private Heilbehandlung, Verkauf und Miete von Wohnimmobilien, Landwirtschaft, Versicherung, Geld- und Kapitalverkehr etc. Der Vorsteuerabzug bei der Erbringung ausgenommener Leistungen ist nicht möglich. Werden steuerbare sowie von der Steuer ausgenommene respektive unecht befreite Leistungen erbracht – sogenannte gemischte Verwendung –, wird das Unternehmen entsprechende Vorsteuerkürzungen vornehmen müssen.

Bemessungsgrundlage

Die Steuer wird von dem Betrag berechnet, der in Rechnung gestellt wird.

Bei der Einfuhr von Waren wird als Bemessungsgrundlage das Entgelt auf Basis des Preises für Produkt, Versicherung

und Fracht (*Cost, Insurance and Freight, CIF*) berechnet, inklusive Zollabgaben und spezieller Verbrauchssteuer (*Excise Duty*).

Steuerstellvertretung („Agent Scheme“)

In der Praxis stellt sich oft die Frage, wie zu verfahren ist, wenn ein ausländisches Unternehmen ohne Präsenz im Empfängerland lokale Lieferungen erbringen möchte.

Falls ein ausländisches Unternehmen lediglich Waren in Malaysia einführen möchte, bedarf es hierfür eines Steuerstellvertreters oder Agenten (in Malaysia *Agent* genannt). Das alleinige Einführen von Waren löst grundsätzlich keine Steuerpflicht aus. Der Agent – qualifiziert als das ausländische Unternehmen – ist daher angehalten, sämtliche Verpflichtungen nach dem GST-Gesetz einzuhalten (Abrechnung, Rückforderung der Einfuhrsteuer etc.). Das Gesagte steht allerdings unter einem gewissen Vorbehalt, denn diese Regelung ist umstritten. Sie könnte auch in der Weise interpretiert werden, dass eine subjektive Steuer- und somit eine GST-Registrierungspflicht des ausländischen Unternehmens ausgelöst wird, falls der Wert der eingeführten Ware höher als 500.000 MYR ist. Die Art und Weise, wie die Behörde dieses Recht anwendet, wird zeigen, welche Praxis in der Zukunft Gültigkeit haben wird.

Falls ein ausländisches Unternehmen nicht nur Waren einführt, sondern daran anknüpfend lokale Lieferungen in Malaysia tätigt, führt das beim Überschreiten des Umsatzlimits zur obligatorischen subjektiven Steuerpflicht. Um eine Registrierung vornehmen zu können, ist das ausländische Unternehmen verpflichtet, einen Agenten zu engagieren. Der Agent agiert im Namen und auf Rechnung des ausländischen Unternehmens und übernimmt sämtliche rechtlichen Verpflichtungen in Sachen GST. Der Agent ist auch verpflichtet, GST-gültige Rechnungen für die lokalen Lieferungen des ausländischen Unternehmens auszustellen und die GST abzurechnen.

GST in Kürze

- Subjektive Steuerpflicht besteht für Umsätze, die 500.000 MYR übersteigen.
- Der Steuersatz beträgt sechs Prozent.
- Abgerechnet wird in der Regel quartalsweise; bei einem Umsatz über 5.000.000 MYR monatlich.
- Zu unterscheiden sind steuerbare, steuerbefreite und steuerausgenommene respektive unecht befreite Umsätze.
- Vorsteuerabzug kann bei steuerbaren und steuerbefreiten Leistungen vorgenommen werden.
- Dienstleistungsbezug aus dem Ausland wird mittels Reverse-Charge-Verfahren deklariert.

Vereinfachungs- und Spezialverfahren

Verfahren zur Vereinfachung oder Spezialverfahren gab es nur unter dem Zollrecht, das Zollabgaben suspendiert (*Free Industrial Zone, FIZ*, und *License Manufacturing Warehouse, LMW*).

Das neue GST-System führt spezifische Vereinfachungsverfahren ein, die zusammen mit den zollrechtlichen Verfahren angewandt werden können und dadurch den Handel erleichtern sowie die wirtschaftliche Tätigkeit von Unternehmen fördern sollen. Die zwei wichtigsten Vereinfachungsverfahren stellen Ihnen die folgenden Abschnitte vor. Diese Verfahren werden, um Missverständnisse auszuschließen, hier in der englischen Bezeichnung verwendet.

„Approved Trader Scheme“ (ATS)

Einen Anspruch auf dieses Verfahren haben exportorientierte Unternehmen mit mindestens 80 Prozent steuerbefreiten Lieferungen sowie einem Umsatz von mindestens 25.000.000 MYR (6.480.000 CHF oder 6.000.000 EUR).

Unter dem ATS wird (nur) die Einfuhrumsatzsteuer suspendiert und muss in der GST-Abrechnung deklariert werden. Sollte ein Unternehmen Waren lokal beziehen oder verkaufen, sind diese Lieferungen zum Normalsatz steuerbar. Zollabgaben bleiben unter dem ATS bezahlbar. Andere zollrechtliche Vereinfachungsverfahren (beispielsweise die genannten FIZ und LMW) können zusätzlich zur Aufschiebung der Zollabgaben beansprucht werden, um die Kosten auf ein Minimum zu reduzieren.

„Approved Toll Manufacturers Scheme“ (ATMS)

Ein Lohnfertiger (*Toll Manufacturer*) kann dieses Verfahren beanspruchen, wenn er Aufträge mit einem Mindestwert von 2.000.000 MYR (519.000 CHF oder 482.000 Euro) pro Jahr mit einer ausländischen Gesellschaft ausführt und 80 Prozent der gefertigten Produkte exportiert werden. Die Wertschöpfung erfolgt durch den Fertigungsprozess der eingeführten Produkte.

Der Lohnfertiger kann die Einfuhrsteuer auf importierte Produkte durch die Anwendung des ATS aufschieben. Seine Dienstleistungsrechnung an die ausländische Gesellschaft ist steuerbefreit. Falls der Lohnfertiger das Endprodukt im Inland an den Kunden der ausländischen Gesellschaft liefern muss, kann er keine GST in Rechnung stellen, da er nicht Eigentümer der Ware ist. Auf der anderen Seite müsste sich die ausländische Gesellschaft für GST registrieren lassen, da eine im Inland erfolgte Lieferung eine Registrierungsspflicht auslöst. Um diesem Umstand Rechnung zu tragen und die Registrierungsspflicht der ausländischen Gesellschaft abzuwenden, zwingt das Verfahren den Kunden der aus-

ländischen Gesellschaft, beim Erwerb des Produkts die Lieferung als Umsatz so zu versteuern, als hätte er einen lokalen Verkauf getätigt. Gleichzeitig kann der Kunde die Vorsteuer geltend machen, als hätte er die Waren aus dem Ausland bezogen (sogenanntes *Recipient Self-Accounting*). Dieses System ist dem des Reverse-Charge-Verfahrens sehr ähnlich.

Andere Verfahren

Neben den beiden genannten gibt es noch ein Zolllagerverfahren (*Warehouse Scheme*), das den bekannten Zolllagerverfahren gleicht und die GST aufschiebt. Mit dem neuen GST-System werden noch weitere Verfahren eingeführt, die hier lediglich erwähnt werden. Zu ihnen gehören eine Entlastung für gebrauchte Gegenstände (*Relief on Second Hand Goods*), eine Rückerstattung der Mehrwertsteuer für Touristen (*Tourist Refund Scheme*), eine Pauschalregelung (*Flat Rate Scheme*), Regelungen für Investitionsgüter (*Capital Goods Scheme*) sowie für Vertragsgebiete (*Designated Areas*).

Herausforderungen

Übergangsrecht

Für den Rechtsanwender und Steuerpflichtigen stellt sich bei der Einführung eines neuen Gesetzes immer auch die Frage, was die Bestimmungen über den Übergang sagen.

Klar ist: Die Pflichten nach dem neuen GST-System gelten seit dem 1. April 2015 und die GST muss dementsprechend abgerechnet werden. Wenn sie die entsprechenden Voraussetzungen erfüllen, müssen Unternehmen ab diesem Datum GST in Rechnung stellen.

Bei der Abrechnung von Geschäftsfällen, die vor dem 1. April 2015 erbracht wurden, muss die alte Verkaufs- und Dienstleistungssteuer abgerechnet werden. Die alte Verkaufs- und Dienstleistungssteuer basiert auf dem Prinzip des erhaltenen Entgelts. Entgelte, die aus Geschäften vor dem 1. April 2015 resultieren, müssen daher bei Erhalt abgerechnet werden, das heißt eventuell auch nach dem 1. April 2015. Ebenfalls erforderlich ist die Abmeldung der Verkaufs- und Dienstleistungssteuer, damit die Behörde die Schlussprüfung bei dem betreffenden Unternehmen durchführen kann.

Umsetzung in der Praxis

Wie bisherige Erfahrungen und Rückmeldungen von Unternehmen zeigen, lässt das GST-System noch viele Fragen offen und einiges bei der Umsetzung in die Praxis unklar. Bei Fragen steht es jedem Steuerpflichtigen zu, die zuständige Behörde um Auskunft zu bitten. Solche Anfragen werden teilweise auch bilateral beantwortet, verbindliche oder gar präjudizielle Auskünfte werden dabei jedoch weder erteilt

noch veröffentlicht. Entwürfe allgemeingültiger Richtlinien und Anwendungserlasse sind zwar online erhältlich, gehen aber nicht auf alle Fragen ein, die sich in der Praxis stellen. Deshalb bleibt allen Beteiligten im Moment nichts anderes übrig, als abzuwarten und erste Erfahrungen zu sammeln, wie die Behörde mit dem neuen Gesetz umgeht. Ihr *China Compass* wird das aufmerksam beobachten und Sie auf dem Laufenden halten.

Aktuelle Informationen zum Thema Zoll

- www.pwccustoms.com
- www.custom-ised.com

Fazit

Malaysia hat endlich eine indirekte Steuer eingeführt und damit die Möglichkeit geschaffen, die Kosten oder die Steuerbelastung für die Unternehmen zu senken. Das ist begrüßenswert. Indirekte Steuern sind und bleiben jedoch ein komplexes Thema.

Unternehmen, die bereits in Malaysia engagiert sind, und Unternehmen, die Malaysia als Standort für eine Expansion in die ASEAN oder ganz Asien ins Visier fassen, tun gut daran, sich so rasch wie möglich mit dem neuen GST-System vertraut zu machen.

Ihre Ansprechpartner

Michel Anliker

Tel.: +65 6236-7307

michel.anliker@sg.pwc.com

Simeon L. Probst

Tel.: +41 58 792-5351

simeon.probst@ch.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Die Wirtschaftsgemeinschaft des Verbands Südostasiatischer Nationen (AEC)

Der Termin ist vereinbart: Bis zum 31. Dezember 2015 soll die Wirtschaftsgemeinschaft des Verbands Südostasiatischer Nationen umgesetzt werden und ab 1. Januar 2016 gelten. Von einem Zusammenschluss, der der Europäischen Union gleiche, sprechen die Medien. Was diese spezielle Wirtschaftsgemeinschaft kennzeichnet, was sich ändern wird und an welchen Stellen allzu vollmundigen Versprechungen zu misstrauen ist, haben unsere Schweizer Autoren Michel Anliker und Felix Sutter für Sie untersucht.

Hintergrund und Entstehung

Über die wirtschaftliche Integration der Staaten des Verbands Südostasiatischer Nationen (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN – siehe Infobox) wird schon seit über zehn Jahren diskutiert. Die ASEAN Economic Community (AEC) ist die Weiterentwicklung der Wirtschaftsbeziehungen innerhalb der Staaten der ASEAN-Gruppe hin zu einer wesentlich stärker integrierten Wirtschaftsgemeinschaft. Erste Absichten, eine Wirtschaftsgemeinschaft zu gründen, wurden bereits 2003 publik. Das Ziel ist, eine wirtschaftlich integrierte Region zu schaffen. In ihr sollen Waren, Dienstleistungen und Investitionen so frei verkehren können wie das Kapital. Angestrebt werden eine ausgewogene wirtschaftliche Entwicklung und die Verringerung der Armut sowie der sozioökonomischen Disparitäten. Lange schien der Einigungsprozess nur schleppend voranzukommen, weshalb fast alle Unternehmen dem Thema keine große Beachtung schenkten.

Themen des Beitrags

- Hintergrund und Entstehung
- Entwurf und Relevanz
- Herausforderungen und Vorteile

Als dann 2014 angekündigt wurde, die AEC werde bis Ende 2015 umgesetzt, war das Thema AEC plötzlich in aller Munde und erfreute sich großer medialer Beachtung.

Mitgliedsstaaten der ASEAN

Brunei Darussalam, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam

Die Vision ist spektakulär: Die AEC soll die Wirtschaften der zehn ASEAN-Mitgliedsstaaten in einem Binnenmarkt vereinen und zu einem Produktionsstandort verbinden. Die Zahlen sind in der Tat beeindruckend: Das Bruttoinlandsprodukt der gesamten ASEAN beträgt über 2,4 Billionen US-Dollar, zusammen hat die Gemeinschaft über 610 Millionen Einwohner. Nach offiziellen Zahlen war die Summe ausländischer Direktinvestitionen in den ASEAN-5 (Malaysia, Thailand, Indonesien, Philippinen und Singapur) höher als die in China. Tabelle 1 verschafft Ihnen einen Überblick.

Südostasien zu integrieren ist allerdings nicht damit gleichzusetzen, ein homogenes Südostasien zu errichten. Der Plan ist ausdrücklich nicht, einen einheitlichen Markt zu schaffen, und es soll nicht Ziel sein, direkt anwendbare, regional gültige wirtschaftliche Richtlinien zu schaffen. Wegen der großen

Tab. 1 ASEAN – eine Übersicht in Zahlen

Mitgliedsstaat	Bevölkerung	Bruttoinlandsprodukt	Wachstum des Bruttoinlandsprodukts	Ausländische Direktinvestitionen
Brunei Darussalam	0,4 Mio.	16,7 Mrd. USD	1,8 %	0,89 Mrd. USD
Indonesien	249,9 Mio.	868 Mrd. USD	5,7 %	18,4 Mrd. USD
Kambodscha	15,1 Mio.	15,5 Mrd. USD	6,9 %	1,39 Mrd. USD
Laos	6,8 Mio.	10,4 Mrd. USD	8 %	0,29 Mrd. USD
Malaysia	29,7 Mio.	310 Mrd. USD	4 %	12,3 Mrd. USD
Myanmar	53,3 Mio.	61 Mrd. USD	5,3 %	2,6 Mrd. USD
Philippinen	98,4 Mio.	271 Mrd. USD	7 %	3,85 Mrd. USD
Singapur	5,4 Mio.	284 Mrd. USD	3 %	63,7 Mrd. USD
Thailand	67 Mio.	408 Mrd. USD	3 %	12,9 Mrd. USD
Vietnam	91,7 Mio.	170 Mrd. USD	5,2 %	8,9 Mrd. USD

Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (2013)

Diversität der einzelnen Mitgliedsstaaten wäre ein solches Projekt von Anfang an zum Scheitern verurteilt. Gerade die genannte Diversität – die von außen oft als Schwäche der ASEAN dargestellt wird – wird durch die AEC zur Stärke.

Keine Wirtschaftsgemeinschaft wie die Europäische Union

Die AEC wird, anders als die Europäische Union (EU), keine Zollunion sein. Es wird keinen gemeinsamen Außenzolltarif geben, die Landesgrenzen und die nationalen zollrechtlichen Bestimmungen werden bestehen bleiben. Die AEC ist keine politische Vereinigung. Es wird kein ASEAN-Parlament oder irgendeine andere Behörde geben, die allgemeingültige Regelwerke aufsetzen wird. Zuständig für die Handelspolitik sind weiterhin die Mitgliedsstaaten. Das Ziel der AEC ist eher eine langfristige Integration, die durch eine Serie einzelner Abkommen erfolgen wird. Gerade weil die AEC nicht das Ergebnis eines einzigen Abkommens oder einer einzelnen Initiative ist, führen einige Presseberichte in die Irre: Es wird beispielsweise keinen freien Warentransport von Myanmar nach Thailand ohne irgendwelche Zollformalitäten geben. – Was die AEC stattdessen unter einem freien Warenverkehr versteht, fassen die folgenden Abschnitte für Sie zusammen.

Entwurf – AEC Blueprint

Die AEC begann Form anzunehmen, als sich die Mitgliedsstaaten am 20. November 2007 während des 13. ASEAN-Gipfels auf den AEC-Entwurf (*AEC Blueprint*) einigten und somit den Grundstein für die wirtschaftliche Gemeinschaft legten. In diesem Entwurf wurden die Ziele der Gemeinschaft in vier Säulen zusammengefasst:

- ein Binnenmarkt und ein Produktionsstandort
- eine wettbewerbsfähige Wirtschaftsregion
- eine gerechte regionale wirtschaftliche Entwicklung
- eine Region, die vollständig in die Weltwirtschaft integriert ist

Jede der vier Säulen besteht aus mehreren Kernelementen. Für jedes dieser Kernelemente wurde eine Strategie erarbeitet, die umzusetzende Maßnahmen und Initiativen benennt sowie konkrete Daten vorgibt.

1. Ein Binnenmarkt und ein Produktionsstandort

- freier Warenverkehr
- freier Verkehr von Dienstleistungen
- freier Investitionsfluss
- freier Kapitalfluss
- freie Bewegung von Fachkräften
- Schwerpunktbereich sektorielle Integration
- Ernährung, Landwirtschaft und Forstwirtschaft

2. Eine wettbewerbsfähige Wirtschaftsregion

- Wettbewerbspolitik
- Verbraucherschutz
- Rechte an geistigem Eigentum
- Entwicklung der Infrastruktur
- Besteuerung
- E-Commerce

3. Eine gerechte regionale wirtschaftliche Entwicklung

- Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen
- Initiative zur Integration der ASEAN

4. Eine Region, die vollständig in die Weltwirtschaft integriert ist

- ein gemeinsamer Ansatz für Außenwirtschaftsbeziehungen
- verstärkte Teilnahme an globalen Versorgungsnetzen

Für alle genannten Kernelemente wurden die notwendigen Maßnahmen festgelegt. Beim freien Warenverkehr zum Beispiel sind es sieben:

- Abbau von Tarifen
- Beseitigung von nicht tarifären Handelshemmnissen
- Ursprungsregeln
- Erleichterung des Handels
- Zollintegration
- Initiative *ASEAN Single Window*
- Normen und technische Handelshemmnisse

Der Abbau von Tarifen, die Beseitigung von nicht tarifären Handelshemmnissen und die Definition von Ursprungsregeln waren bereits Gegenstand eines 2010 beschlossenen Freihandelsabkommens unter den ASEAN-Ländern (*ASEAN Trade in Goods Agreement, ATIGA*, das 2010 dem *Common Effective Preferential Tariff Scheme for the ASEAN Free Trade Area* folgte, *CEPT-AFTA*). Nach statistischen Erhebungen aus dem Jahr 2013 haben die ASEAN-Mitgliedsstaaten 87,8 Prozent der Zolltarife auf null Prozent gesetzt. Zur Beseitigung nicht tarifärer Handelshemmnisse bedarf es hingegen noch einiger Bemühungen der ASEAN-Länder.

Konsequenzen für europäische Unternehmen

Relevant wird die AEC für alle Unternehmen sein: für alle, die bereits in der ASEAN präsent sind, aber auch für alle, die erst in eines der Länder investieren wollen. Früher oder später werden fast alle unternehmerischen Tätigkeiten mit den Auswirkungen der AEC konfrontiert werden.

Europäische Unternehmen, die nach Südostasien expandieren wollen, tun deshalb gut daran, sich mit dem Thema zu beschäftigen und die zukünftige Entwicklung zu verfolgen. Aber es besteht kein Grund, hektisch zu werden:

Für Unternehmen, die bereits eine Präsenz in Südostasien haben, wird sich das Alltagsgeschäft ab dem 1. Januar 2016 erst einmal nicht dramatisch verändern. Kritische Stimmen sind der Meinung, es bedürfe noch weiterer fünf Jahre, bevor die AEC tatsächlich implementiert sei. Das sollte jedoch kein Grund sein, die Augen vor der Entwicklung zu verschließen.

Aktueller Stand

Die ASEAN-Mitgliedsstaaten haben im Jahr 2012 eine Selbstevaluierung vorgenommen, um den konkreten Stand der Entwicklungen zu veranschaulichen (*ASEAN Economic Community Scoreboard*, The ASEAN Secretariat [2012]). Neuere Daten sind aktuell noch nicht verfügbar.

Die Selbstevaluierung misst die Erfolge an der Frage, ob Übereinkommen und Initiativen bereits abgeschlossen wurden oder eben nicht. Zum jetzigen Zeitpunkt kann man davon ausgehen, dass Kambodscha, Laos und Myanmar die gesetzte Frist zur vollen Integration – 31. Dezember 2015 – nicht werden halten können. Die angestrebten Reformen werden in diesen Ländern noch einige Zeit in Anspruch nehmen.

Die folgenden vier Abschnitte fassen den Stand der Vorbereitung je Zielsäule zusammen. Gleichzeitig vermitteln sie einen Eindruck von der Komplexität der Materie. Aus Gründen der Übersichtlichkeit enthalten sie jeweils nur eine Auswahl der wesentlichen Übereinkommen und Fortschritte.

Säule 1: ein Binnenmarkt und ein Produktionsstandort

- Die Aufgaben wurden zu 65,9 Prozent verwirklicht.
- 114 von 173 Maßnahmen wurden umgesetzt, 53 sind noch in Arbeit.
- Wesentliche Übereinkommen: Asean Free Trade Area (AFTA) und ASEAN Trade in Goods Agreement (ATIGA) – für den freien Warenfluss; ASEAN Framework Agreement in Services (AFAS) – für den freien Verkehr von Dienstleistungen; ASEAN Agreement on Movement of Natural Persons (MNP) – für die freie Bewegung von Fachkräften; ASEAN Comprehensive Investment Agreement (ACIA) – für den freien Investitionsfluss; ASEAN Infrastructure Fund (AIF) – für den freien Kapitalfluss; ASEAN Integrated Food Security (AIFS) Framework – für Ernährung, Landwirtschaft und Forstwirtschaft

Säule 2: eine wettbewerbsfähige Wirtschaftsregion

- Die Aufgaben wurden zu 67,9 Prozent verwirklicht.
- 53 von 78 Maßnahmen wurden umgesetzt, 25 sind noch in Arbeit.
- Wesentliche Fortschritte: Eine ASEAN-Expertengruppe für Wettbewerb und regionale ASEAN-Leitlinien über die Wettbewerbspolitik trat zusammen. Das Handbuch für

Unternehmen zu Wettbewerbspolitik und -gesetzen wurden erstellt. Ein ASEAN Committee on Consumer Protection (ACCP) wurde gegründet, um den Verbraucherschutz zu verbessern. Der Maßnahmenplan ASEAN IPR (Intellectual Property Rights) für die Jahre 2011–2015, der die Rechte an geistigem Eigentum betrifft, wurde im August 2011 bewilligt. Für die Entwicklung der Infrastruktur wurden das ASEAN Multilateral Agreement on the Full Liberalisation of Passenger of Air Services, das ASEAN Single Shipping Market (ASSM) sowie das ASEAN Highway Network (AHN) unterzeichnet.

Säule 3: eine gerechte regionale wirtschaftliche Entwicklung

- Die Aufgaben wurden zu 66,7 Prozent verwirklicht.
- Acht von zwölf Maßnahmen wurden umgesetzt, vier sind noch in Arbeit.
- Wichtige Fortschritte: Ein strategischer Maßnahmenplan für die Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen in der ASEAN wurde beschlossen und ein Fachbeirat (Advisory Board) für diese Unternehmen gegründet. Eine Initiative, die einen Rahmenplan für eine gleichberechtigte Entwicklung schaffen soll (der ASEAN Framework on Equitable Economic Development, EED), wurde ins Leben gerufen.

Säule 4: eine Region, die vollständig in die Weltwirtschaft integriert ist

- Die Aufgaben wurden zu 85,7 Prozent verwirklicht.
- Zwölf von 14 Maßnahmen wurden umgesetzt, zwei sind noch in Arbeit.
- Wichtige Fortschritte: Vertreter von Partnerstaaten wie Australien, Neuseeland, China, Indien, Japan und Südkorea unterzeichneten jeweils Freihandelsabkommen mit ASEAN. Verhandlungen sind in Gang für das Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), welches die einzelnen ASEAN-Abkommen mit Australien, China, Indien, Japan, Südkorea und Neuseeland in ein Einzelnes zusammenfassen soll, sowie für das Trans-Pacific Partnership (TPP) zwischen Brunei Darussalam, Chile, Neuseeland, Singapur, Vereinigte Staaten von Amerika, Australien, Peru, Vietnam, Malaysia, Kanada und Japan.

Herausforderungen und Vorteile

Das Projekt AEC ist allein aufgrund der unterschiedlichen strukturellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der einzelnen Mitgliedsstaaten und der mannigfaltigen kulturellen Einflüsse eine große Herausforderung. Das gilt aber nicht nur für die Mitgliedsstaaten, sondern auch für Unternehmen, die davon profitieren wollen.

Im letzten Jahrzehnt ist die ASEAN wichtige Schritte in Richtung der regionalen Wirtschaftsintegration gegangen.

Der Grundstein ist gelegt, um gemeinsame Positionen und Verfahren in einer Vielzahl von Bereichen umzusetzen, die schlussendlich den erhofften wirtschaftlichen Nutzen bringen werden.

Wie Sie am Beispiel der Maßnahmen zum Thema freier Warenfluss sehen, können die Vorteile, die die Gemeinschaft bringt, in manchen Bereichen einfacher dargestellt und auch gemessen werden, da das Hauptübereinkommen bereits seit einigen Jahren besteht und in der Praxis rege angewendet wird.

Welche großen Herausforderungen AEC gleichzeitig birgt, kann anhand der Maßnahme freie Bewegung von Fachkräften aufgezeigt werden. Aufgrund der starken strukturellen Differenzen und des unterschiedlichen Entwicklungsstands der jeweiligen Mitgliedsstaaten ist das Ausbildungssystem beispielsweise in Myanmar oder Thailand kaum mit dem in Singapur zu vergleichen. Zu klären ist vor diesem Hintergrund, unter welchen Voraussetzungen beispielsweise ein ausgebildeter Arzt aus Myanmar oder Thailand in Singapur eine Tätigkeit ausüben kann. Interessant wird die Reaktion von Singapur sein, das in den letzten Jahren sehr hohe Hürden errichtet hat, um den Zuzug ausländischer Fachkräfte zu begrenzen. Eine Frage unter vielen, die beantwortet werden müssen.

Viele Themenbereiche und Fragen werden weitgehend durch den politischen Willen der Entscheidungsträger innerhalb jedes Landes bestimmt werden. Damit die ASEAN tatsächlich als Ganzes profitieren kann, braucht es den politischen Willen, die Interessen der AEC durchzusetzen – in manchen Fällen sicher auch auf Kosten der nationalen Interessen.

Wie schnell aber das Projekt AEC letztendlich auch vorankommen wird: Es wird erhebliches Wachstumspotenzial für europäische Mittelständler bieten. – Ihr *China Compass* wird Sie über die weiteren Fortschritte des Jahrzehntprojekts informieren.

Ihre Ansprechpartner

Michel Anliker

Tel.: +65 6236-7307

michel.anliker@sg.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Internationaler Handel und Zoll

Bei Zollbestimmungen im Rahmen internationalen Handels stoßen Unternehmen immer wieder auf neue Herausforderungen. Eine PwC-Studie, für die 200 Unternehmen befragt wurden, die im asiatisch-pazifischen Raum in unterschiedlichen Industrien tätig sind, hat sich des Problems angenommen. Die Studie zeigt, welche strategischen Ansätze diese Unternehmen verfolgen und welche technischen Mittel sie einsetzen, um internationale Hürden zu bewältigen. Ganz oben auf der Hitliste der in der asiatisch-pazifischen Region agierenden Unternehmen stehen die Einsparung von Kosten (81 Prozent) und die Festigung der Compliance (77 Prozent). Als Herausforderungen wahrgenommen werden beispielsweise wiederkehrende Prüfungen von Behörden (63 Prozent) und Probleme bei der Klassifizierung des Tarifs (59 Prozent) oder bei der Bewertung der Ware (57 Prozent). Ein Ergebnis der Studie lautet: Je gefestigter das *Trade Compliance Management* eines Unternehmens ist, desto größer ist sein Potenzial, Kosten zu sparen. Instrumente wie Freihandelsabkommen, elektronische Zollabfertigung und das Automatisieren von Abläufen bieten die Gelegenheit, Handelserleichterungen zu erzielen.

Die Umfrage liefert Unternehmen Anhaltspunkte über den aktuellen Entwicklungsstand im Bereich des internationalen Handels. Sie kann als Leitfaden dienen, um neue strategische Maßnahmen zu implementieren und bestehende Probleme zu lösen.

Managing customs and international trade in Asia. Benchmarking best practices in 2014

Hrsg. von PwC Singapur

November 2014, 22 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Download

www.pwccustoms.com/en/publications/asia-benchmarking-best-practices-2014.jhtml

Big Data als Basis für große Entscheidungen

Der Trend, Entscheidungen auf der Basis von Big-Data-Analysen zu treffen, zeichnet sich auch in China ab. Gründe dafür sind neben regulatorischen Veränderungen die voranschreitende Urbanisierung und die Ressourcenknappheit. Der *Global data & analytics Survey 2014* zeigt Chancen auf, die Unternehmen in der Nutzung von Big Data sehen:

- Verbesserung des Kundenservice und des Produktdesigns
- Vorantreiben der geografischen Expansion
- Vorhersehen von Wirtschafts- und Kundentrends
- Analyse der Preispolitik des Wettbewerbs

Auf dem Weg dorthin gibt es einige Herausforderungen, die überwunden werden müssen:

- Schaffung einer soliden Grundlage an Daten
- Erwerben der Fähigkeit, die Daten zu filtern und zu analysieren
- Bewerten der Qualität der vorhandenen Daten
- den Wettbewerbern Anreize geben, ihre Daten zu teilen

Die Implementierung von Strukturen, die ermöglichen, mit großen Datenmengen zu arbeiten, verändert die Organisation des eigenen Unternehmens. Dieser Prozess benötigt Zeit und Kapital und aufgrund der hohen Komplexität im Umgang mit Big Data ist ein Erfolg nicht garantiert.

PwC Global Analytics Survey 2014 – China Insights

Hrsg. von PwC Hongkong

Oktober 2014, 8 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Download

www.pwccn.com/home/eng/big_decisions_survey_2014.html

Neue Visionen für die Asiatisch-Pazifische Wirtschaftsgemeinschaft

Wohin entwickeln sich die Asiatisch-Pazifische Wirtschaftsgemeinschaft (APEC) und ihre 21 Mitgliedsstaaten in den nächsten zehn Jahren? Wo entstehen neue Regionen für Wachstum? Wird es einen Ausbau der transpazifischen Freihandelszone geben? Der Fokus des jährlichen APEC-Gipfeltreffens, das 2014 in Beijing stattfand, lag darauf, eine Antwort auf diese Fragen zu geben. Er konzentrierte sich auf Themen des länderübergreifenden Wirtschaftswachstums und der regionalen Kooperation.

Bis 2023 erwartet die APEC eine kontinuierliche durchschnittliche Wachstumsrate von 3,5 Prozent. Für den *APEC CEO Survey 2014* hat PwC 635 leitende Angestellte in der APEC-Region befragt. Die Ergebnisse verdeutlichen: Die Mitgliedsstaaten arbeiten daran, Wachstumsbarrieren zu überwinden. Um dieses Ziel zu erreichen, will die APEC enger bei der Planung von Investitionen zusammenarbeiten und sich in Zukunft für ein ausgeglichenes, regionales Wachstum einsetzen. Bevor sich allerdings eine tiefere wirtschaftliche Zusammenarbeit entwickeln kann, müssen zunächst Handelsbeschränkungen beseitigt werden. Das wird nicht von heute auf morgen möglich sein: 55 Prozent der Befragten sind der Meinung, die Entwicklung in Richtung einer transpazifischen Partnerschaft stagniere seit einem Jahr.

Die PwC-Studie gibt einen ausführlichen Überblick darüber, vor welchen Herausforderungen die APEC auf wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Ebene steht, aber auch, welche Chancen sich ihr bieten.

New vision for Asia Pacific. Connectivity creating new platforms for growth

Hrsg. von PwC China

November 2014, 24 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Download

www.pwc.com/us/en/apec-ceo-summit/2014/apec-ceo-survey-report.jhtml

Trade Intelligence Asia Pacific

Die Publikation *Trade Intelligence Asia Pacific* liefert einen nach Ländern unterteilten Überblick über die neusten und wichtigsten Entwicklungen im Welthandel. Die aktuelle Ausgabe weist speziell auf die Veränderungen von Handelsbestimmungen in der Pharmaindustrie hin. Das Team der Worldtrade Management Services von PwC konsultierte in den vergangenen drei Jahren über 200 Kunden der Pharmaindustrie. Durch die Auswertung dieser Interviews ergaben sich wesentliche Hinweise zur Orientierung und auf Herausforderungen, die bei der Verzollung von klinischen Studien, Placebos und Genehmigungen zu meistern sind. Des Weiteren berichtet die Ausgabe über den aktuellen Ausbau der Freihandelszonen im asiatisch-pazifischen Raum und über die Entwicklung einzelner Länder. In die Ergebnisse des Berichts eingeflossen sind auch Studien und Konferenzen mit Zollbeamten.

Welche Freihandelszonen des asiatischen Raums können genutzt werden, um Kostenvorteile zu sichern? Wie kooperieren die einzelnen Länder untereinander? Eine Antwort auf diese Fragen liefert beispielsweise das neue Handelsabkommen, das Australien und Japan abgeschlossen haben. China und Südkorea folgten dem Beispiel und haben bereits den Entwurf eines Freihandelsabkommens unterschrieben. Generell lässt sich feststellen: Die Länder sind bemüht, enger zusammenzuarbeiten, aber der Prozess kommt nur schleppend voran.

Take your medicine! Trade Intelligence Asia Pacific

Hrsg. von PwC Singapur

September 2014, 31 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266

thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Download

<http://read.pwc.com/i/380851-july-august-2014>

Einzelhandel und Konsumgüter- industrie in Asien

In Zusammenarbeit mit der Economist Intelligence Unit hat PwC einen Blick auf die Zukunft des Konsumgütersektors in Asien geworfen. Die aktuelle Studie vermittelt einen Ausblick für sechs Sektoren: Nahrungsmittel und Einzelhandel, Mode und Bekleidung, Onlinehandel, Güter des täglichen Gebrauchs (*Fast Moving Consumer Goods*), Luxusmarken und langlebige Konsumgüter sowie Elektronik. Die regionalen Schwerpunkte des Outlooks liegen auf China, Hongkong, Indien, Japan und Taiwan. Er untersucht, wie sich die Branche im Jahr 2015 entwickeln und der Markt bis 2018 verändern wird.

Daneben enthält die Studie ausführliche Interviews mit den folgenden vier Experten:

- Chitranjan Dar, Vorstandsvorsitzender, ITC Limited
- Lixia Tan, Vizepräsidentin und CFO, Haier
- Masaaki Kanai, Präsident, Ryōhin Keikaku (MUJI)
- Weiming Cao, Präsident, Greater China, Hermès

2015-16 Outlook for the Retail and Consumer Products Sector in Asia

Hrsg. von PricewaterhouseCoopers Limited
Februar 2015, 66 Seiten, in Englisch

Ihre Ansprechpartner

Thomas Heck

Tel.: +86 21 2323-2266
thomas.l.heck@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820
felix.sutter@ch.pwc.com

Download

www.pwchk.com/home/eng/rc_outlook_201516.html

Ansprechpartner

Leitung Deutschland



WP StB Jens-Peter Otto
Leiter China Business Group
Partner Assurance
Tel.: +49 69 9585-6040
jens-peter.otto@de.pwc.com

Leitung China



WP Thomas Heck
Partner Assurance
Tel.: +86 21 2323-2266
thomas.l.heck@cn.pwc.com

Leitung Schweiz



Felix Sutter
Leiter Asia Business Group
Partner Assurance
Tel.: +41 58 792-2820
felix.sutter@ch.pwc.com

Redaktion



Dr. Katja Banik
Redaktionsleitung
Tel.: +49 40 6378-1337
katja.banik@de.pwc.com

China Business Group Deutschland

Weitere Ansprechpartner in China

StB Alexander Prautzsch

Director Tax
Tel.: +86 21 2323-3375
alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Simon D. Strom

Partner Business Consulting
Tel.: +86 10 6533-2356
simon.d.strom@cn.pwc.com

WP StB Nils Hansen

Senior Manager Assurance
Tel.: +86 10 6533-5591
nils.nh.hansen@cn.pwc.com

Weitere Ansprechpartner in Deutschland

WP Roman Wollscheid

Partner Advisory
Tel.: +49 211 981-4901
roman.wollscheid@de.pwc.com

Dr. Gerhard Nowak

Partner Strategy&
Tel.: +49 89 54525-530
gerhard.nowak@strategyand.pwc.com

StB Dr. Huili Wang

Partnerin Tax
Tel.: +49 89 5790-6214
huili.t.wang@de.pwc.com

StB Dr. Karsten Ley

Director Tax
Tel.: +49 211 981-1155
karsten.ley@de.pwc.com

Jasmin Li Yang

Managerin Transaction Services
Tel.: +49 69 9585-5676
jasmin.li.yang@de.pwc.com

Asia Business Group Schweiz

Stefan Schmid

Partner Tax & Legal
Tel.: +41 58 792-4482
stefan.schmid@ch.pwc.com

Martin James

Partner Advisory
Tel.: +41 58 792-1403
martin.james@ch.pwc.com

Jiaye You

Senior Manager Transaction Services
Tel.: +41 58 792-1473
jia.ye.you@ch.pwc.com

Daniela Honegger

Senior Consultant Tax & Legal
Tel.: +41 58 792-1395
daniela.honegger@ch.pwc.com

Impressum

Herausgeber

PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Friedrich-Ebert-Anlage 35–37
60327 Frankfurt am Main
www.pwc.de

Redaktionsleitung

Dr. Katja Banik
Tel.: +49 40 6378-1337
katja.banik@de.pwc.com
www.pwc.de/china

Erscheinungsweise

3-mal jährlich, als Printausgabe und E-Paper/PDF
Die nächste Ausgabe erscheint im August 2015.

Abonnement und Adressmanagement

Andreas Schweizer
china.compass@ch.pwc.com
Fax: +41 58 792-1865

Lektorat und Korrektorat

Werkstatt für moderne Sprache
Frankfurt am Main

Gestaltung und Satz

Nina Irmer, Digitale Gestaltung & Medienproduktion
Frankfurt am Main

Druck

Gebo Druck AG
Zürich

Die Beiträge dieser Publikation sind zur Information unserer Mandanten bestimmt. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die angegebenen Quellen oder die Unterstützung unserer Büros zurück. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder.

© April 2015 PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.

„PwC“ bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.

