

Aktuelle Nachrichten für
Expertinnen und Experten

Frühjahr 2014

**Globale Megatrends
Automobilwirtschaft**
Auswirkungen auf China

Immobilienmarkt
Entwicklung positiv,
aber komplex

**Reform des
Gesellschaftsrechts**
Mehr Flexibilität und
fairerer Wettbewerb

**Shanghaier
Pilotfreihandelszone**
Verschlankte
Zollabfertigung

Compliance
Wirksamer Schutz
gegen den Missbrauch
von Zahlungsbelegen

**Fusionen und
Übernahmen**
Rückblick auf 2013 und
Ausblick auf 2014

China Compass

Editorial 3

Investition und Finanzierung 4

| | |
|--|----|
| Globale Megatrends: Auswirkungen auf China und seine Automobilwirtschaft | 4 |
| Immobilienmarkt Asien und China 2013: positive, aber zunehmend komplexe Entwicklung..... | 7 |
| Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten 2013 und Ausblick 2014 | 13 |
| Verhaltener Start ins „Jahr des Pferdes“ – Wirtschaftsbarometer China gibt leicht nach | 16 |

Steuern und Recht 18

| | |
|--|----|
| Neues Recht für Unternehmen in Hongkong | 18 |
| Reform des Gesellschaftsrechts | 21 |
| Umwandlungssteuer: Klarstellung bei Anteilsübertragungen durch ausländische Investoren..... | 24 |
| „Ort der tatsächlichen Geschäftsleitung“: ein neues Instrument der chinesischen Finanzverwaltung?..... | 29 |
| Entsendung oder Dienstleistung? Finanzverwaltung will Kontroverse beenden..... | 33 |
| Neues Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung zwischen der Schweiz und China..... | 36 |
| Shanghaier Pilotfreihandelszone: verschlankte Zollabfertigung bei Ein- und Ausfuhr | 38 |

Reporting und Controlling 40

| | |
|--|----|
| Wirksamer Schutz gegen Bestechung: die Pharmabranche als mögliches Vorbild | 40 |
| Compliance: wirksamer Schutz gegen den Missbrauch von Fapias..... | 42 |

Wirtschaftsregion Asien 45

| | |
|---|----|
| E-Commerce in Vietnam | 45 |
| Indonesien: gigantisches Potenzial und ausbaubedürftige Infrastruktur | 47 |

Veröffentlichungen 51

| | |
|--|----|
| Wirksamer Schutz vor Wirtschaftskriminalität in China | 51 |
| Drei attraktive Standorte für Investments in Südchina..... | 51 |
| Steuern in Hongkong: Zahlen und Fakten auf einen Blick | 52 |
| Investieren in Myanmar: Überblick aktualisiert | 52 |

China Business Group 53

| | |
|----------------------------------|----|
| Ansprechpartner | 53 |
| Im Porträt: Michael Neumann..... | 54 |

Impressum..... 55

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der frühe Frühling des Jahres 2014 stimmt uns zuversichtlich: nicht nur meteorologisch, sondern auch in politischer und wirtschaftlicher Hinsicht. Aber egal wie angenehm oder rau sich die weiteren Jahreszeiten auch erweisen werden: Ihr *China Compass* wird Sie auch durch dieses Jahr begleiten. Mit Erscheinen dieser Ausgabe informieren Sie die Expertinnen und Experten der China Business Group nun seit acht Jahren „zeitnah, umfassend und kompakt über wichtige Veränderungen der Markt- und Wettbewerbssituation“. Das war unser Anspruch, als wir die erste Ausgabe im Jahr 2006 auf den Weg brachten, und daran hat sich nichts geändert. Rasant verändert haben sich das Land und die Region, über die wir berichten. Nicht minder gewandelt haben sich aber auch unsere Lese-gewohnheiten. Aus diesem Grund bitten wir Sie, sich ein paar Minuten Zeit zu nehmen und an einer Onlineumfrage teilzunehmen. Wir möchten gern wissen, wie Sie den *China Compass* lesen, welche Themen für Sie wichtig sind und was Sie möglicherweise vermissen. Nutzen Sie die Chance. Machen Sie mit.

Zur Umfrage gelangen Sie über:
www.pwc.ch/ccumfrage

Die jährliche weltweite Befragung geschäftsführender Vorstandsmitglieder gehört mittlerweile fast zur PwC-Tradition. Für den 17. *Global CEO Survey* wurden 1.344 Vorstandschefs um ihre Meinung gebeten. Im Beitrag „Globale Megatrends: Auswirkungen auf China und seine Automobilwirtschaft“ untersuchen Nils Hansen und Simon D. Strom ab Seite 4, welche Schlüsse die Antworten für China und speziell für seine Automobilwirtschaft nahelegen.

Ein Spiegelbild der Wirtschaft des Landes wie des gesamten Kontinents ist der chinesische Markt für Immobilien. Seine Entwicklung im vergangenen Jahr haben Dr. Florian Hackelberg und Tim Müller unter die Lupe genommen. In ihrem Beitrag „Immobilienmarkt Asien und China 2013: positive, aber zunehmend komplexe Entwicklung“, ab Seite 7, fassen sie wichtige Trends für Sie zusammen.

China reformiert seine Gesetze ohne Unterlass. Wenn sie die regionalen Behörden zügig umsetzen würden, wäre das Land auch in dieser Beziehung bald Weltspitze. Neuester Input aus Beijing: Zum 1. März 2014 traten die Änderungen des chinesischen *Company Law* in Kraft. In ihrem Beitrag „Reform des Gesellschaftsrechts“ ab Seite 21 fassen Dr. Marcel Barth, Alexander Prautzsch und Henning Paus für Sie zusammen, was Sie wissen sollten.

Von einem „Vorzeige-Labor“ mit Modellfunktion für das ganze Land berichten Jochen Schmidt, Dr. Michael Tervooren und Michael Neumann in ihrem Beitrag „Shanghaier Pilotfreihandelszone: verschlankte Zollabfertigung bei Ein- und Ausfuhr“ ab Seite 38.

Nicht jedes Thema, das wir im *China Compass* behandeln, hat eine so lange Tradition wie der chinesische Zahlungsbeleg, die Fapiao. Aber nicht alles, was alt ist, muss deshalb auch gut sein. In ihrem Beitrag „Compliance: wirksamer Schutz gegen den Missbrauch von Fapiaos“ ab Seite 42 schildern unsere Forensic-Services-Experten Jean Roux und Paul Tan, welche vielfältigen Formen von Missbrauch mit der Fapiao getrieben werden und wie sich Unternehmen wirksam dagegen schützen.

Bevor Sie sich an die Lektüre machen, hier noch einmal unsere dringende Bitte: Investieren Sie zehn Minuten.

Beteiligen Sie sich an der Onlineumfrage:
www.pwc.ch/ccumfrage



Eine anregende Lektüre aller Beiträge und weiterhin viel Erfolg bei all Ihren Unternehmungen!

Jens-Peter Otto

Leiter der China Business
Group Deutschland

Felix Sutter

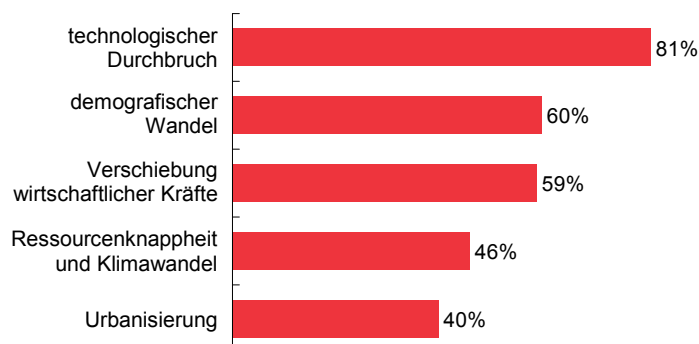
Leiter der Asia Business
Group Schweiz

Globale Megatrends: Auswirkungen auf China und seine Automobilwirtschaft

Jedes Jahr befragt PwC geschäftsführende Vorstandsmitglieder, um zu erfahren, wie sie aktuelle Entwicklungen einschätzen. Im Mittelpunkt des „17. Global CEO Survey“ standen die globalen Megatrends. Befragt wurden 1.344 Vorstandscheffs, welchen richtungsweisenden Einfluss diese Megatrends ihrer Meinung nach auf ihr Geschäft haben und wie sie die globale Wirtschaft zukünftig beeinflussen werden. Im folgenden Beitrag untersuchen Nils Hansen und Simon D. Strom, welche Schlüsse die Antworten für China und speziell für seine Automobilwirtschaft nahelegen.

Die Topmanager, die an der aktuellen PwC-Umfrage teilnahmen, gewichteten die identifizierten Megatrends im Hinblick auf die Bedeutung für ihre Geschäftstätigkeit wie folgt:

Abb. 1 Megatrends und ihre Bedeutung für die Geschäftstätigkeit



Globale Megatrends und ihre Folgen

Technologischer Durchbruch

Wie der 17. Global CEO Survey zeigt, sind sich die befragten Topmanager über einen Zusammenhang einig: Mit fortschreitender Entwicklung der Technologien müssen auch die anderen Sektoren entwickelt und angepasst werden. Das Internet, mobile Geräte, „Big Data“ und Cloud Computing sowie andere technologische Neuerungen werden die Welt weiterhin fundamental prägen.

Download

Den 17th Annual Global CEO Survey: Fit for the future können Sie hier herunterladen:
www.pwc.com/gx/en/ceo-survey

Themen des Beitrags

- Lokalisierung von Kapazitäten im Bereich Forschung und Entwicklung
- Ausbau von Händlernetzen und Entwicklung neuer Vertriebsformate
- Förderung und Bindung von Talenten durch Aufbau wirksamer Talent-Management-Prozesse

Wenn sie weiterhin Erfolg haben möchten, müssen Unternehmen ein Verständnis dafür entwickeln, wie sich diese Faktoren auf die Kundenerfahrung auswirken werden, und ihre Geschäftsmodelle danach ausrichten.

Folgen

China hat sich zum Ziel gesetzt, ein Vorreiter auf dem Gebiet der grünen Technologie zu werden. Das spiegelt sich im Ziel der chinesischen Regierung wider, die Zahl der Elektroautos auf den Straßen bis 2020 auf 20 Millionen zu erhöhen. Auch aufgrund der steigenden Relevanz umweltbezogener Aspekte investieren Fahrzeughersteller und deren Lieferanten verstärkt in die Entwicklung von Hybrid- und Elektrofahrzeugen. Auf der Autoshow in Beijing im Jahr 2012 wurden bereits 88 Elektroautos präsentiert. Auf der 13. Autoshow vom 21. bis 29. April 2014 werden über 150 Elektrofahrzeuge erwartet. Die chinesische Regierung fördert diese Entwicklung durch verschiedene Maßnahmen. So sollen beispielsweise die Restriktionen bei der Vergabe von Nummernschildern für Elektroautos aufgehoben werden, Ladestationen in Städten installiert und der Kauf von Elektrofahrzeugen subventioniert werden.

Demografischer Wandel

Wie die Befragten hervorheben, wird die Bevölkerung in den verschiedenen Regionen unterschiedlich stark wachsen und die durchschnittliche Alterungsrate weltweit stark schwanken. So ist die Bevölkerung in einigen Ländern von einer zunehmenden Überalterung geprägt, was den Anteil der Arbeitenden stark verringert. In anderen Ländern ist das Durchschnittsalter eher niedrig. Dort wächst die Bevölkerung und lässt die Zahl der Arbeitskräfte und der Konsumenten steigen, parallel aber auch die Bandbreite der Kundeninteressen.

Folgen

Die offizielle Familienpolitik der chinesischen Regierung wird möglicherweise zu einem Mangel an Fachkräften führen. Aufgrund der Ein-Kind-Politik entstand eine Familienstruktur, die man als 4-2-1 bezeichnet: Jedes Kind wird in Zukunft sechs ältere Menschen unterstützen müssen (zwei Eltern und vier Großeltern). Nach Schätzungen wird im Jahr 2050 einer von drei chinesischen Einwohnern älter als 60 sein.

In den letzten Jahren lag die jährliche Personalfluktuation bei circa 19 Prozent der gesamten Arbeiterschaft. Diese hohe Rate ist auf zwei Gründe zurückzuführen: den sehr intensiven Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter und die zunehmenden Freiheiten, was die Migration von Fachkräften betrifft. Fluktuation verursacht erhebliche Kosten: Die Ausgaben für die Neubesetzung eines abgewanderten qualifizierten Mitarbeiters im Automobilssektor werden auf eine Summe geschätzt, die dem acht- bis zwölfwachen Monatsgehalt des bisherigen Mitarbeiters entspricht.

Verschiebung wirtschaftlicher Kräfte

Nach Auffassung der CEOs, die an der PwC-Umfrage teilgenommen haben, haben die Gewichte der Weltwirtschaft bereits in den letzten Jahren begonnen sich zu verschieben. Die dadurch ausgelöste Neuausrichtung der wirtschaftlichen Kräfteverhältnisse wiederum hat einen Übergang eingeleitet: Die Entwicklungsländer wandeln sich von reinen Produktionszentren zu konsumbasierten Wirtschaften. Für die CEOs ist in diesem Zusammenhang eines besonders wichtig: zu erkennen, wie und in welchem Umfang die Wirtschaftsströme zwischen den jeweiligen Wachstumsmärkten vernetzt sind.

Folgen

Seit Jahren steigen die Investitionen in China, während die westlichen Industrienationen immer weniger für den Ausbau ihrer Produktion aufwenden. Die Verlagerung der Automobilproduktion verdeutlicht das besonders gut: Bereits 2012 wurden in Europa die Kapazitäten um ca. 700.000 Einheiten reduziert, während nahezu alle Hersteller planen, ihre Produktionskapazitäten in China zu erweitern. Bis 2019 wollen die Autobauer ihre Anlagen so ausbauen, dass sie weitere zehn Millionen Einheiten vor Ort produzieren können.

Auch die Pkw-Verkaufszahlen sind in Europa, bis auf wenige Ausnahmen, rückläufig. In China hingegen konnte ein drastischer Anstieg der Pkw-Verkäufe beobachtet werden: von ca. acht Millionen Einheiten im Jahr 2007 auf knapp 20 Millionen im Jahr 2013.

Vor dem Hintergrund der Verlagerung der Wirtschaft hin zu einer stärkeren Binnennachfrage ist auch die von der chinesischen Regierung verabschiedete „3R“-Regulierung zu sehen. Durch sie sollen die Interessen der Konsumenten geschützt werden. Das Gesetz gewährt Kunden umfangreiche Gewährleistungsrechte, nach denen Fahrzeugkäufer ihre Fahrzeuge unter bestimmten Voraussetzungen zurückgeben oder austauschen können.

Ressourcenknappheit und Klimawandel

Das Ergebnis der Umfrage zeigt: Die CEOs erwarten einen Anstieg der Energienachfrage bis 2030 um 50 Prozent und einen um 40 Prozent höheren Wasserverbrauch. Diese Vor-

hersagen verdeutlichen: Traditionelle Produktionsverfahren oder Handelspraktiken werden zunehmend schwieriger anzuwenden sein oder müssen sogar ausgeschlossen werden. Aufgrund der zunehmenden Ressourcenknappheit werden nachhaltige Lösungen und deren Implementierung in der Geschäftstätigkeit einen immer wichtigeren Stellenwert einnehmen.

Folgen

Die chinesische Regierung hat sich zum Ziel gesetzt, mehr energieeffiziente Lösungen und Produkte zu fördern – besonders in der Automobilindustrie. Die Politik des *new energy vehicle* wurde Ende 2013 angepasst, um den Kauf von Elektrofahrzeugen mit Batteriebetrieb subventionieren zu können. Die chinesische Regierung hat außerdem Maßnahmen beschlossen, um Unternehmen mehr Anreize zu bieten, zunehmend in neue Energien und die Entwicklung energieeffizienter Fahrzeuge zu investieren. Dadurch will China nicht nur die knappen Ressourcen effizienter managen, sondern auch die Bevölkerung dazu anregen, ihre Transportstandards unter Berücksichtigung umweltfreundlicher Aspekte anzuheben.

In diese Kerbe schlagen auch Maßnahmen zur Verlangsamung des Klimawandels und zum Schutz der Umwelt. Dazu gehört die Einführung eines Auktions- und Lotteriemodells für Nummernschilder in Städten der ersten Reihe (*tier one*). Die Implementierung eines derartigen Systems wird in acht weiteren großen Städten erwartet.

Urbanisierung

Im Jahr 2015 wird es nach Schätzungen der UN 22 Megacities geben (mit über zehn Millionen Einwohnern), allein 17 davon werden in Entwicklungsländern liegen. Darüber hinaus werden nach Berechnungen der Vereinten Nationen im Jahr 2030 4,9 Milliarden Menschen in Städten leben. Diese Zahlen verdeutlichen: Aufgrund der fortschreitenden Urbanisierung und der damit verbundenen Ausbreitung der Städte ist eine Stärkung der Infrastruktur unabdingbar, um mit dem rapiden Wachstum Schritt halten zu können und das Wachstum weiter zu fördern.

Folgen

Nach offiziellen Berichten sank die Verstädterung in China im vergangenen Jahr mit 7,8 Prozent auf den tiefsten Stand seit 13 Jahren. Die chinesische Regierung hat bereits Maßnahmen umgesetzt und plant weitere, um Teilen der ländlichen Bevölkerung einen Neustart in den wachsenden Städten des dritten (*tier 3*) und vierten Rangs (*tier 4*) zu ermöglichen. Nach Einschätzung von Experten könnten dadurch bis zum Jahr 2020 60 Prozent der chinesischen Bevölkerung Stadtbewohner werden, bei gleichzeitiger Entwicklung von mehr als 220 Städten mit jeweils einer Bevölkerung von mehr als einer Million Einwohner.

Kürzlich veröffentlichte Pläne der Regierung sehen eine Liberalisierung des Hukou-Systems vor und der damit verbundenen Restriktionen besonders in Kleinstädten sowie seinen schrittweisen Abbau in Städten mittlerer Größe. Aber die fortschreitende Urbanisierung birgt auch Herausforderungen. Unter anderem wird darüber nachgedacht, wie die Städte die Entstehung von Slums verhindern können.

Hukou

Das System der Wohnsitzkontrolle ist in China die Grundlage für den Zugang zu Ressourcen wie beispielsweise öffentlichen Gütern, Subventionen und anderen Privilegien. Das System begünstigt die städtischen Bevölkerungsgruppen.

Strategische Empfehlungen

Auch wenn die globalen Megatrends generell aus einer langfristigen Perspektive zu betrachten sind, werden sie die Aktivitäten der Unternehmen in der Automobilbranche dennoch bereits in der nahen Zukunft beeinflussen. Für den chinesischen Automobilmarkt ergeben sich daraus nach Einschätzung der Autoren drei strategische Empfehlungen:

Lokalisierung von Kapazitäten im Bereich Forschung und Entwicklung

Eine gezielte Lokalisierung ermöglicht es, das Angebot an Talenten und Know-how sowie die Kostenvorteile des chinesischen Markts voll auszuschöpfen. Dadurch kann die Entwicklung neuer Produkte gewährleistet werden, die sowohl den Bedürfnissen der chinesischen Konsumenten entsprechen als auch den strategischen Vorgaben der Regierung entgegenkommen, die Wirtschaft stärker auf Innovation statt auf Kostenminimierung auszurichten. Die dabei gesammelten Erfahrungswerte, Konzepte und Produkte können als Referenz bei der strategischen Planung für weitere Wachstumsmärkte dienen, wie beispielsweise Indien, Russland oder Brasilien.

Ausbau von Händlernetzen und Entwicklung neuer Vertriebsformate

Das Händlernetz ist an die Verschiebung des Wachstums in die westlichen und südlichen Provinzen Chinas anzupassen, um die dort entstehenden Wachstumschancen besonders in den Städten der dritten und vierten Reihe zu nutzen. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass das Wachstum in den Städten unterschiedlich und nicht mit der gleichen Geschwindigkeit verlaufen wird. Weitere Faktoren wie zunehmender Kostendruck durch hohe Immobilienpreise und der Anstieg der Lohnkosten sind bei der Planung ebenfalls einzubeziehen. Die unterschiedlichen lokalen Kundenanforderungen dürften

die Implementierung von standardisierten „4S“-Autohäusern, die ein vollumfängliches Leistungspaket vom Neuwagenverkauf bis zum Werkstattservice mit Ersatzteilgeschäft anbieten, gleichzeitig deutlich erschweren.

Aufgrund ausgeweiteter Zulassungsbeschränkungen in Metropolen wird eine Konzentration auf das Neuwagen-geschäft ebenfalls nicht nachhaltig sein. Vorrang hat somit die Gewährleistung der Händlerprofitabilität. Neue Mobilitätsangebote, ähnlich den in Europa bereits existierenden Car-Sharing-Modellen, sollten konzipiert werden. Auch das Finanzdienstleistungs- und das After-Service-Geschäft müssen konsequent entwickelt werden.

Wirksame Talent-Management-Prozesse

Aufgrund des enormen Wachstums und der zunehmenden Komplexität der Unternehmen sowie ihrer Wertschöpfung konnte die Ausbildung von qualifiziertem Personal mit dieser Entwicklung nicht mithalten. So haben die Unternehmen einen hohen Bedarf an qualifizierten Hochschulabsolventen und gut ausgebildeten Fachkräften.

Eine direkte Verknüpfung der HR-Prozesse – vor allem eines ganzheitlichen Talent-Management-Ansatzes – mit der Geschäftsstrategie ist wesentlich für den Unternehmenserfolg. Ein derartiges Talent-Management-Konzept muss zum Beispiel den Händlernetzen als spätere Leitlinie für die Rekrutierung als auch Bindung von Managern, Teamleitern und High Potentials in Schlüsselpositionen zur Verfügung gestellt werden. Geeignet dafür sind Trainingsprogramme mit marktrelevanten Entwicklungsangeboten und nicht finanziellen Anreizen, wie zum Beispiel klar definierten Karrierestufen. Um ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Wettbewerbsfähigkeit und Finanzierbarkeit herzustellen, sind ergänzend dazu geeignete Anreizprogramme für Vertriebs- und Servicemitarbeiter erforderlich.

Ihre Ansprechpartner

Nils Hansen

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

Simon D. Strom

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

Christian Kessler

Tel.: +41 58 792-2660
christian.kessler@ch.pwc.com

Immobilienmarkt Asien und China 2013: positive, aber zunehmend komplexe Entwicklung

Überall, aber speziell in China ist es notwendig, den Immobilienmarkt nach geografischen und sektoralen Kriterien zu differenzieren, weil die Entwicklungen bisweilen stark differieren. Dieser Artikel macht Sie mit den wichtigsten Veränderungen und Entwicklungen auf dem Markt im Jahr 2013 im Raum Asien-Pazifik vertraut. Darüber hinaus informieren Sie die Autoren Dr. Florian Hackelberg und Tim Müller über spezielle chinesische Trends für das Jahr 2014, die sich aus der jährlichen Studie „Emerging Trends in Real Estate“ herauskristallisiert haben. Das Urban Land Institute und PwC befragten dafür 250 Experten mit unterschiedlichen Funktionen im asiatischen Raum.

Trends in Asien

Die Investitionen in den asiatischen Immobilienmarkt entwickelten sich im Jahr 2013 beständig. Der Großteil des Markts bewies sogar eine Stabilität, welche die Mehrheit der Experten aufgrund der potenziellen Gefahr einer Erhöhung des Zinssatzes durch die US-Notenbank gar nicht erwartet hatte. Asiens Antwort war ein steigendes Transaktionsvolumen im vierten Quartal 2013, stark rückläufige Renditen und Preise, die wie bereits in den letzten fünf Jahren weiter stiegen. Den Rückgang der Renditen in manchen Segmenten kommentierte ein Fondsmanager mit den Worten: „Wenn du im Kerngeschäft keine Rendite mehr bekommst, muss du darüber nachdenken, die Risikokurve hinaufzugehen, was auch immer das genau bedeutet – also denken Leute heute über Alternativen nach.“ Die Alternativen liegen u. a. in geografischen Marktsegmenten, die noch nicht so überlaufen sind. Dazu ein anderer Interviewpartner: „Wir beginnen, mehr Zeit in Vietnam, Indonesien und Thailand zu verbringen – auf die ist nicht so viel Kapital fokussiert und man findet vielleicht Möglichkeiten in ‚Core Immobilien‘ [risikoarme Anlageimmobilien].“

Die chinesischen Städte werden weiterhin ein Motor des asiatisch-pazifischen Immobilienmarkts sein und ein Magnet für Investoren bleiben. Alle anderen Märkte in den Schatten stellen wird nichtsdestotrotz auch dieses Jahr wieder Tokio.

Die ausführliche Studie finden Sie unter www.pwccn.com/home/eng/ap_real_estate_emerging_2014.html.

Themen des Beitrags

- Nischenmärkte
- Logistikkimmobilien
- Städte in der zweiten Reihe

Tokio konnte seinen Spitzenplatz vor allem auch deswegen verteidigen, weil Japans Premierminister Shinzō Abe die weitreichendsten Wirtschaftsreformen seit den 1930er-Jahren auf den Plan gerufen und der Deflation den Kampf angesagt hat. Das Transaktionsvolumen ist bereits in der ersten Hälfte des vergangenen Jahres mit Verkäufen von Büro-, Lager- und Einzelhandelsimmobilien um 85 Prozent auf mehr als 20 Milliarden US-Dollar gestiegen.

Tab. 1 Ausblick für Topinvestment-Städte im Raum Asien-Pazifik für 2014

| Rang ¹ | Stadt | Bewertung ² | Tendenz ³ |
|-------------------|--------------------------------------|------------------------|----------------------|
| 1 (13) | Tokio | 6,30 | ↗ |
| 2 (2) | Shanghai | 5,87 | ↗ |
| 3 (1) | Jakarta | 5,76 | ↗ |
| 4 (12) | Manila | 5,68 | ↗ |
| 5 (4) | Sydney | 5,61 | ↗ |
| 6 (15) | Guangzhou | 5,60 | ↗ |
| 7 (3) | Singapur | 5,57 | ↗ |
| 8 (7) | Beijing | 5,54 | ↗ |
| 9 (22) | Osaka | 5,53 | ↗ |
| 10 (16) | Shenzhen | 5,52 | ↗ |
| 11 (6) | Bangkok | 5,45 | → |
| 12 (8) | chinesische Städte der zweiten Reihe | 5,43 | → |
| 13 (10) | Melbourne | 5,39 | → |
| 14 (5) | Kuala Lumpur | 5,34 | → |
| 15 (15) | Seoul | 5,32 | → |
| 16 (9) | Taipeh | 5,31 | → |
| 17 (17) | Auckland | 5,06 | → |
| 18 (11) | Hongkong | 5,03 | → |
| 19 (18) | Ho-Chi-Minh-Stadt | 4,98 | → |
| 20 (19) | Bangalore | 4,85 | → |
| 21 (21) | Neu-Delhi | 4,70 | → |
| 22 (-) | Chennai | 4,67 | → |
| 23 (20) | Mumbai | 4,65 | → |

¹ In Klammer Rang im Jahr 2013.

² 1: sehr schlecht; 9: exzellent.

³ ↗: Tendenz steigend; →: Tendenz neutral; ↘: Tendenz sinkend.

Quelle: „Emerging Trends in Real Estate Asia Pacific 2014“

Tab. 2 Entwicklungsaussichten für Städte im Raum Asien-Pazifik für 2014

| Rang | Stadt | Bewertung ¹ | Tendenz ² |
|------|--------------------------------------|------------------------|----------------------|
| 1 | Jakarta | 5,97 | ↗ |
| 2 | Tokio | 5,82 | ↗ |
| 3 | Shenzhen | 5,76 | ↗ |
| 4 | Shanghai | 5,75 | ↗ |
| 5 | Guangzhou | 5,73 | ↗ |
| 6 | Beijing | 5,68 | ↗ |
| 7 | chinesische Städte der zweiten Reihe | 5,61 | ↗ |
| 8 | Manila | 5,60 | ↗ |
| 9 | Singapur | 5,57 | ↗ |
| 10 | Hongkong | 5,57 | ↗ |
| 11 | Sydney | 5,54 | ↗ |
| 12 | Bangkok | 5,54 | ↗ |
| 13 | Taipeh | 5,46 | → |
| 14 | Kuala Lumpur | 5,39 | → |
| 15 | Seoul | 5,34 | → |
| 16 | Melbourne | 5,10 | → |
| 17 | Bangalore | 5,00 | → |
| 18 | Osaka | 4,89 | → |
| 19 | Auckland | 4,87 | → |
| 20 | Ho-Chi-Minh-Stadt | 4,85 | → |
| 21 | Chennai | 4,75 | → |
| 22 | Neu-Delhi | 4,42 | → |
| 23 | Mumbai | 4,24 | → |

¹ 1: sehr schlecht; 9: exzellent.

² ↗: Tendenz steigend; →: Tendenz neutral; ↘: Tendenz sinkend.

Quelle: „Emerging Trends in Real Estate Asia Pacific 2014“

Allerdings lässt sich zum ersten Mal auch feststellen, dass erhebliches Kapital auf diesem Markt auch in die andere Richtung fließt. Von Staatsfonds über Versicherungsunternehmen hin bis zu Privatvermögen: Asiatisches Kapital unterschiedlicher Art findet zunehmend den Weg in bedeutende westliche Immobilienmärkte.

Trends in China

Wie Sie den Tabellen 1 und 2 entnehmen können, trauen die befragten Experten den chinesischen Großstädten weiterhin eine gute Entwicklung ihres Immobilienmarkts zu. Betrachtet man den Markt nach Segmenten, fällt allerdings auf: Manche Teilmärkte, wie Hotels und Mietimmobilien, stufen die Experten als weniger attraktiv ein als andere. Mit Blick auf den Einzelhandel verweist ein Interviewpartner am Beispiel von Einkaufszentren darauf, wie existenziell es geworden ist, Projekte professionell durchzuführen: „Nur ein kleiner Teil dieses riesigen Angebots entspricht dem, was wir als gewerblichen Einzelhandel bezeichnen. Ein Großteil davon wird als ‚strata sold‘ [Teilverkauf] am Markt platziert. Das sind daher nicht mehr unsere Wettbewerber – das sind Einkaufszentren, die aussterben. Die, welche professionell organisiert und geleitet werden, sind relativ selten.“

Im Folgenden werden wesentliche Trends der chinesischen Teilmärkte (sektoral und geografisch) beleuchtet, die das insgesamt positive Bild des Markts widerspiegeln.

Investments wandern in die Vorstädte

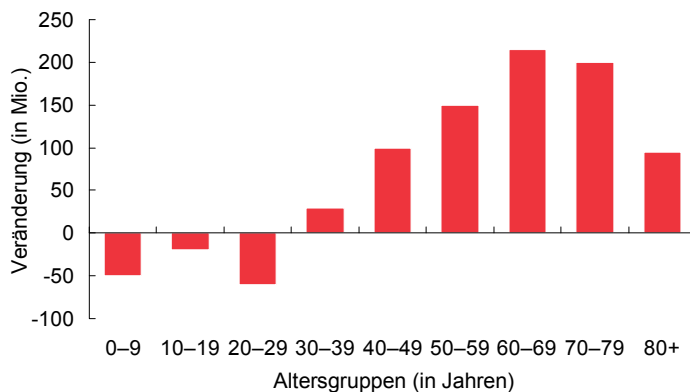
Als Festlandstädte der ersten Reihe (*mainland first tier cities*) werden die chinesischen Städte Beijing, Shanghai, Guangzhou und Shenzhen bezeichnet. Ein sehr auffälliger Trend dieser Megazentren ist die Verlagerung von Investitionen in kommerzielle Vorortimmobilien. Sowohl steigende Mietpreise als auch eine verbesserte innerstädtische Infrastruktur ermöglichen eine aussichtsreiche Expansion in die Vororte der großen Metropolen. Ein Interviewpartner erklärt: „Das ist ein Schlüsseltrend und hier ergeben sich einige interessante Möglichkeiten.“ Schaut man beispielsweise nach Shanghai, fällt schnell das Beispiel Hongqiao ins Auge. Hongqiao ist Shanghais neuer Knotenpunkt für Hochgeschwindigkeitszüge und zusätzlich Standort des Inlandflughafens der Stadt. Seine Lage und die gute Anbindung auf nationaler wie auf regionaler Ebene an zahlreiche Städte des Jangtsedeltas machen das Gebiet sehr attraktiv für Investitionen.

Nischenmarkt Seniorenimmobilien

Eine über die letzten Jahre ansteigende Bevölkerungszahl, besonders aber die erhöhte Lebenserwartung hat den Anteil der Senioren überall in Asien erheblich wachsen lassen. In den nächsten 20 Jahren wird sich die absolute Zahl der über 60-Jährigen um mehr als 550 Millionen Menschen in Asien erhöhen.

Um diese hohe Zahl von (teils pflegebedürftigen) Senioren zu versorgen, bedarf es in China allerdings eigener Geschäftsmodelle. Allein aufgrund kultureller Unterschiede ist eine simple Übertragung westlicher Angebote zum Scheitern verurteilt. Aktuell wohnen in China meist drei Generationen unter einem Dach, wobei die Großeltern sich um ihre Enkelkinder kümmern, während die Eltern berufstätig sind. Kommentar eines Teilnehmers: Investoren müssen „versuchen herauszufinden, wie sich zum Beispiel eine ganze Generation von Chinesen in einer bestimmten sozialen Schicht verhalten wird. Werden sie Seniorenresidenzen kaufen, wie es ihre Pendanten in den USA vor 50 Jahren getan haben? – Wahrscheinlich nicht!“

Abb. 1 Nettoveränderung der Bevölkerung in Asien innerhalb der nächsten 20 Jahre



Quelle: „Emerging Trends in Real Estate Asia Pacific 2014“

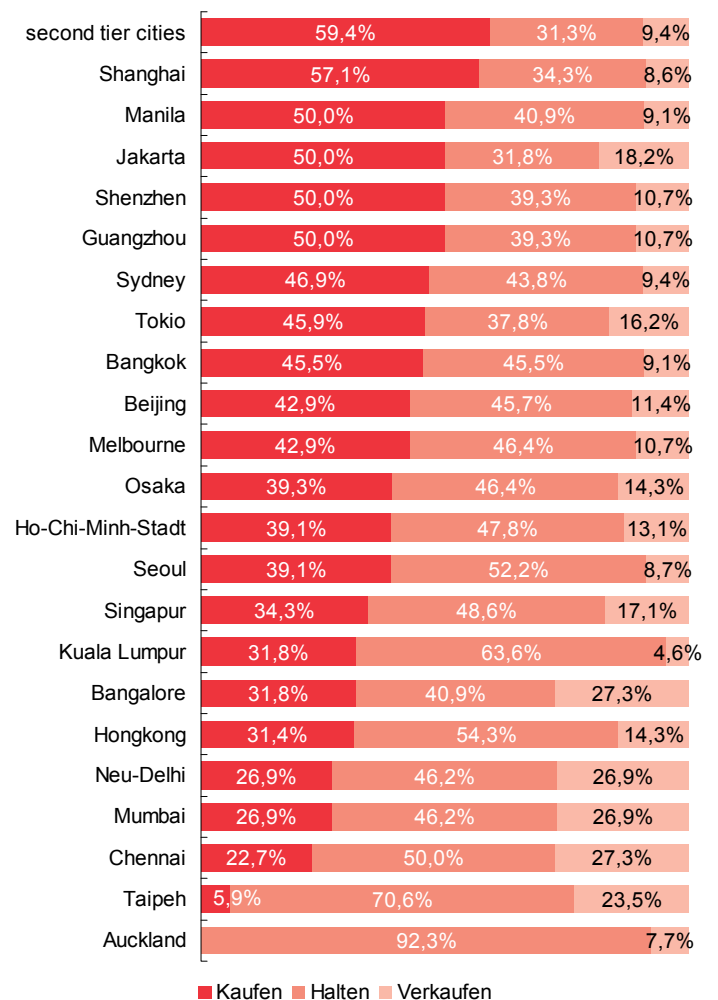
Markt für Logistikimmobilien

Früher waren sie vor allem auf den Export ausgerichtet, heute sind sie auch für den Binnenmarkt wichtig: Unabhängig davon sind Logistikzentren nach wie vor besonders gefragte Immobilien im asiatisch-pazifischen Raum. Der Sektor Industrie- und Logistikimmobilien ist mittlerweile kein reiner Nischenmarkt mehr. Die meisten der befragten Experten empfehlen einen Kauf von Immobilien in diesem Sektor. Besonders auffällig ist die deutlich positive Sicht mit Blick auf die chinesischen Städte, allen voran die Städte aus der zweiten Reihe (*second tier cities*). Als *second tier cities* werden Provinzhauptstädte oder Städte im chinesischen Hinterland mit zumeist mehr als fünf Millionen Einwohnern bezeichnet.

Besonders in China wird dieser Trend durch erhöhte Kaufaktivitäten über das Internet angekurbelt. Wollen die Anbieter die Nachfrage der Konsumenten bedienen, benötigen sie viele weitere Logistikzentren. Aber Zentrum ist nicht gleich Zentrum. Waren die älteren Immobilien noch auf die

exportstarke Wirtschaft ausgerichtet, bedienen die künftigen Immobilien vor allem die inländische Nachfrage von firmenexternen Dienstleistern (*third-party logistics providers*) und müssen weitaus komplexere Services anbieten. Das hat zur Folge, dass eine Gruppe von Spezialisten den Markt beherrscht, die das nötige Know-how in Sachen Konstruktion derart ausgestatteter Immobilien mitbringt. Nichtsdestotrotz liebäugeln viele Investoren auch wegen der niedrigen Konstruktionskosten mit solchen Projekten, weshalb der Wettbewerb groß bleibt. Außerdem haben die niedrigen Kosten zur Konsequenz, dass pro Projekt nur eine geringe Menge an Kapital platziert werden kann. Ein Investor fasst den Sachverhalt mit den Worten zusammen: „Es ist ein ziemlich komplizierter Markt!“

Abb. 2 Empfehlungen für Industrie- und Logistikimmobilien



Quelle: „Emerging Trends in Real Estate Asia Pacific 2014“

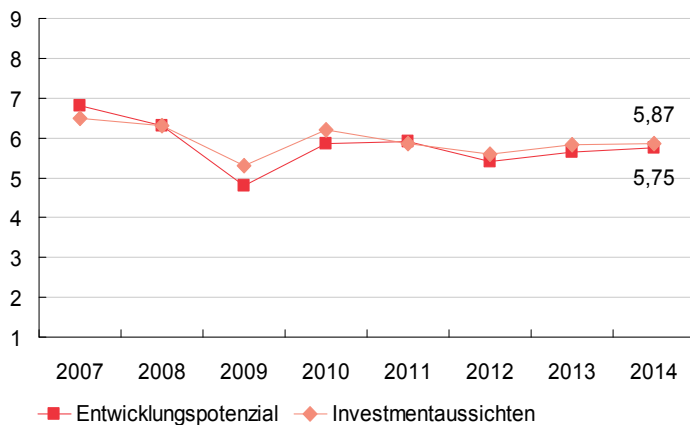
Die Entwicklung in den großen chinesischen Städten

In den folgenden Abschnitten betrachten die Autoren die einzelnen chinesischen Städte im Detail und beschreiben dabei deren Entwicklungspotenzial und Investmentaussichten.

Shanghai

Shanghai ist der „Evergreen“ asiatischer Investoren. Seitdem die Studie *Emerging Trends Asia Pacific 2007* zum ersten Mal durchgeführt wurde, hat Shanghai nur einmal eine Platzierung unter den ersten beiden Städten mit den besten Investmentaussichten verpasst. Die Metropole hat damit einem anhaltenden Rückgang der Immobilienrenditen (*yield compression*) und stagnierendem Mietwachstum getrotzt. (Eine Verdichtung der Rendite bedeutet im Umkehrschluss höhere Verkaufspreise im Verhältnis zu den erzielbaren Mieten.) Bei gewerblichen Immobilien berichteten Interviewpartner von Nettoerträgen zwischen zwei und drei Prozent im Jahr 2013.

Abb. 3 Entwicklungsaussichten für Shanghai



1: sehr schlecht; 9: exzellent.

Quelle: „Emerging Trends in Real Estate Asia Pacific 2014“

Darüber hinaus nehmen die Anforderungen an Regulierungen zu. Ein Investor erklärt: „Da gibt es viele potenzielle Steuern, aber am Ende des Tages weiß man nicht genau, ob man sie überhaupt zahlen muss und wie nah man am Wind segeln möchte. Der Weg, den der Markt für fertig gestellte Immobilien geht, ermöglicht es vielleicht, für vier Prozent zu kaufen und dann wäre man wirklich glücklich, wenn man ein Prozent Ertrag aus dem Land herausbekommt.“

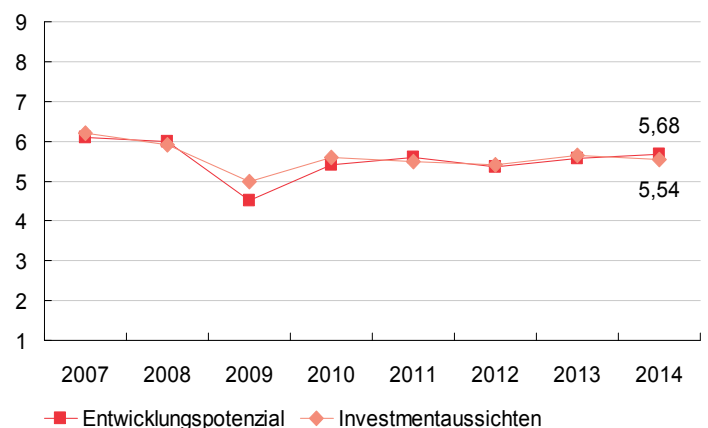
Worin besteht also der Anreiz? – Grundsätzlich gilt: Viele internationale Immobilieninvestoren und in China aktive ausländische Unternehmen setzen Shanghai mit China

gleich. Ein ausländischer Investor formuliert es so: „Wir haben eine klare Abgrenzung zwischen Büroflächen in Beijing und Shanghai und Büroflächen irgendwo anders, weil wir einen Markt für Mieter bedienen, die nicht gerne reisen und dieselben Arbeitsplätze in weit weniger entwickelten Städten errichten wollen.“ Außerdem bietet Shanghai Investoren eine Art Komfortzone für neue Fonds, die in China investieren möchten, aber nicht so weit in Gebiete vorstoßen wollen, die für sie Neuland sind. Ein solcher Investor beschreibt seine Strategie folgendermaßen: „Wenn man lokal genug ist und genügend Bodentruppen vor Ort hat, dann kann man die Gewinner von den Verlierern unterscheiden. So weit sind wir noch nicht und deshalb müssen wir uns auf die Städte fokussieren, die auf jeden Fall Gewinner sein werden.“ Ein Fondsmanager mit langjähriger Erfahrung in China ist sich sicher, dass auch der Markt für Büroimmobilien in den großen Städten der ersten Reihe, besonders in Shanghai, Zeiten erleben wird, in denen die Renditen sinken werden. Seiner Meinung nach muss man sich nur die Tatsache anschauen, dass Shanghai im Vergleich zu anderen Finanzzentren einen Mangel an Büroflächen aufweist. Aus diesem Grund würden die gut gelegenen Immobilien, die noch nicht einmal im zentralen Geschäftsviertel, sondern in den zentralen Teilmärkten lägen, langfristig rentabel bleiben.

Beijing

Auch wenn der Markt für Einzelhandelsimmobilien stark bleibt, haben die Preise und Mieten des Bürosektors seit Anfang 2013 ein Plateau erreicht.

Abb. 4 Entwicklungsaussichten für Beijing



1: sehr schlecht; 9: exzellent.

Quelle: „Emerging Trends in Real Estate Asia Pacific 2014“

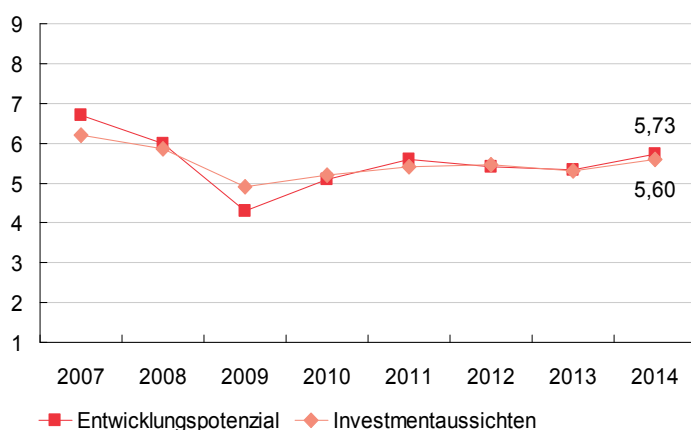
Ein Berater beobachtet: „Beijing hat besonders im Bezug auf den Büromarkt ein Überangebot. Die Leute verbreiten diese unglaublichen Zahlen von Quadratmetern, doch wenn man

die D, C und B [Immobilien, nach Noten gegliedert] abzieht, bleiben die wirklich qualitativ hochwertigen Produkte übrig, und die sind sogar in ‚first tier cities‘ nur begrenzt vorhanden.“ Außerdem ist sich ein Interviewpartner aus Beijing sicher: „Ich denke, dass viele staatliche Unternehmen für ihre Hauptquartiere oder Versicherungsunternehmen, die man in der ganzen Welt [investieren] sieht, in den heimischen Immobilienmarkt investieren werden. Deshalb sehe ich keine dramatische Veränderung der Situation in Beijing.“

Guangzhou

Die überaus gute Platzierung Guangzhous in der diesjährigen Studie war eine Überraschung, wenn man sich anschaut, wie sehr die im chinesischen Pearl-River-Delta lokalisierten Städte unter dem schwachen Export gelitten haben. Während der Immobilienmarkt an sich „ziemlich gut aussieht“, herrscht auf dem Markt für Büroflächen ein „schreckliches Überangebot“. Die Anzahl von Angeboten für Büroflächen ist pro Quartal um vier Prozentpunkte auf insgesamt 15 Prozent im zweiten Quartal 2013 gestiegen. Das Mietwachstum bleibt kraftlos. Zur gleichen Zeit sind die Kaufpreise seit 2009 um 50 Prozent gestiegen, während die Renditen ein Rekordtief von 3,8 Prozent erreicht haben. Die Verkaufszahlen bleiben weiter lebhaft. Dies könnte mit den Preiserhöhungen für gewerblich genutzte Immobilien in Shanghai und Beijing in Zusammenhang stehen.

Abb. 5 Entwicklungsaussichten für Guangzhou



1: sehr schlecht; 9: exzellent.

Quelle: „Emerging Trends in Real Estate Asia Pacific 2014“

Bei Wohnimmobilien haben sich die Preise von 2008 mehr als verdoppelt. Das ist zumindest zum Teil auf folgenden Umstand zurückzuführen: Obwohl Guangzhou als eines der ersten chinesischen Wirtschaftszentren gilt, sind die Mietpreise im Vergleich mit anderen Metropolen niedrig geblieben. Im nahe gelegenen Shenzhen bezahlt man nahezu

den doppelten Preis. Lokale Behörden haben stets versucht, den überhitzten Wohnimmobilienmarkt abzukühlen, und das werden sie auch in Zukunft versuchen.

Shenzhen

Shenzhens Immobilienmarkt ist bekanntermaßen volatil. 2013 war er allerdings relativ ruhig. Die Metropole war einer der wenigen Märkte, der während der ersten Hälfte des Jahres 2013 Wachstum im Büromarkt aufweisen konnte. Im Wohnsektor stiegen die Preise im dritten Quartal um 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, was dem niedrigen Angebot an Immobilien in diesem Sektor geschuldet ist. Shenzhen verbesserte sich – mit Blick auf zukünftige Entwicklungsaussichten – vom 11. auf den 4. Platz. Die Ursache für diesen großen Sprung ist wahrscheinlich das Qianhai-Experiment. Es wird erwartet, dass einige Unternehmen aus Hongkong und anderen südlichen Städten ihre Standorte verlagern könnten. Obwohl der Name „Manhattan of the Pearl River Delta“ schon in den Raum geworfen wurde und die Immobilienpreise um die Zone in die Höhe geschossen sind, bleibt abzuwarten, ob das Experiment seine Erwartungen erfüllen kann.

Chinesische Städte der zweiten Reihe

In der Vergangenheit wurden die *second tier cities* in China als Zufluchtsort der überfüllten und überteuerten *first tier cities* betrachtet. Nachdem sich immer mehr Investoren in den neuen Markt gewagt hatten, sind seine zutage getretenen speziellen Risiken und Herausforderungen bei der operativen Durchführung Grund dafür, dass einige Investoren ihre Entscheidung zurzeit überdenken. Auch wenn jede dieser Städte ihr eigenes Mikroklima hat, wird das Thema Überangebot in den chinesischen *second tier cities* zu einem Problem. Ein Interviewpartner sieht das so: „Beispielsweise in Chengdu gibt es ein ziemliches Überangebot, aber es ist schwer zu verallgemeinern. Deshalb ist schwer zu sagen: ‚Streich eine Stadt wie Chengdu von eurer Liste!‘ Wenn man in der Stadt am richtigen Standort vertreten ist, sollte man keine Probleme bekommen, solange man alle Dinge erledigt, die man normalerweise auch gut macht.“ Ein anderer Bauunternehmer verweist auf die primäre Notwendigkeit, den richtigen Standort zu finden.

Zur selben Zeit sind die Renditen in diesen Gegenden höher und langfristig werden einigen *second tier cities* strukturelle Veränderungen widerfahren, die zu einem höheren Wachstum als bei den *first tier cities* führen sollten. Ein Investor erklärt: „Man sollte das Ganze mit Blick auf den Arbeitsmarkt für Migranten betrachten. Früher sind Arbeitskräfte aus Sichuan zu den Großstädten an die Küste gezogen, doch jetzt entscheiden sie sich, näher an ihrem Zuhause zu bleiben. Dadurch steigt die Nachfrage nach Arbeitskräften in den Küstenstädten, ein Teil der Nachfrage wird dann aber auf den heimischen Märkten verlagert – in diesem Fall nach Sichuan.“

Fazit

Wie in den vergangenen Jahren prognostiziert die überwiegende Mehrzahl der befragten Marktteilnehmer dem chinesischen Immobilienmarkt auch für das kommende Jahr eine positive Entwicklung. Innerhalb des asiatischen Raums nehmen chinesische Investitionsstandorte weiterhin Spitzenplätze ein. Allerdings ist die Entwicklung der einzelnen Teilmärkte genau zu betrachten und bei Investitionen individuell zu analysieren, da sie sich mitunter stark differenziert entwickeln.

Ihre Ansprechpartner

Dirk Hennig

Tel.: +49 30 2636-1166

dirk.hennig@de.pwc.com

Dr. Florian Hackelberg

Tel.: +86 21 2323-3632

florian.hackelberg@cn.pwc.com

Kurt Ritz

Tel.: +41 58 792-1449

kurt.ritz@ch.pwc.com

Fusionen und Übernahmen: Aktivitäten 2013 und Ausblick 2014

Die Ausgabe Winter 2013/2014 Ihres „China Compass“ informierte Sie darüber, wie sich chinesische Auslandsinvestitionen im ersten Halbjahr 2013 entwickelten. Im aktuellen Beitrag untersucht Ingo Wahl, ob sich die Erwartungen für das Gesamtjahr 2013 bestätigt haben, und wagt einen Ausblick auf das Jahr 2014. Dabei fasst der Autor für Sie wie immer die wichtigsten Informationen über chinesische Aktivitäten inner- wie außerhalb des Landes zusammen.

Der Markt in China

Nachdem die Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions, M&A) in und aus China (*inbound* und *outbound*) im ersten Halbjahr des Jahres 2013 den tiefsten Wert seit Jahren verzeichnen mussten und der Markt eine abwartende Haltung eingenommen hatte, erholte er sich im zweiten Halbjahr stark und legte über 40 Prozent zu. Dies gilt für nahezu alle M&A-Kategorien, die Ihnen der Beitrag später vorstellen wird.

Auf das Gesamtjahr 2013 gesehen sind die Zahl der Transaktionen um acht Prozent und ihr Wert um 28 Prozent gestiegen. Das Volumen der Transaktionswerte hat ein Rekordniveau von 260 Milliarden US-Dollar erreicht. Nach 30 Transaktionen mit einem Wert von über einer Milliarde US-Dollar im Vorjahr ist deren Zahl 2013 auf 43 gestiegen.

Das Volumen der chinesischen M&A-Aktivitäten in Milliarden US-Dollar und die Zahl der Transaktionen zeigt Ihnen Abbildung 1 im Überblick.

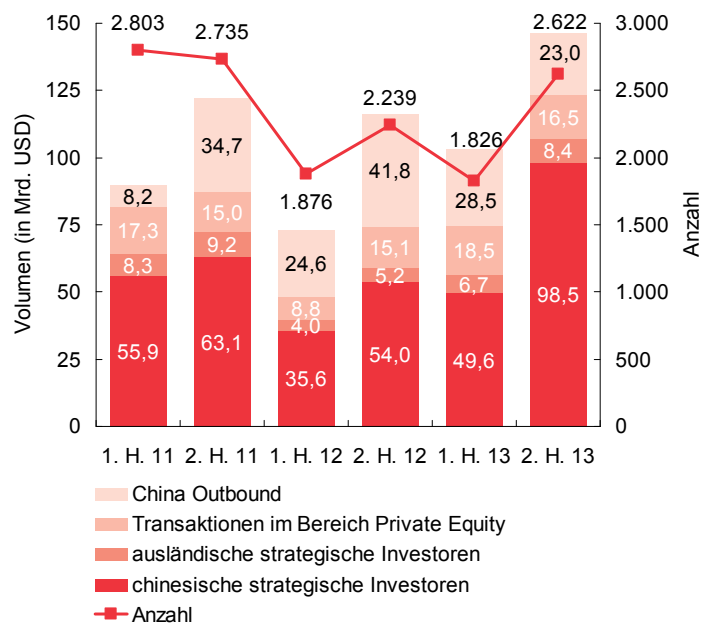
Wert der Inbound-Transaktionen aus der Europäischen Union stark gestiegen

Die im ersten Halbjahr bemerkbaren politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten sind zum größten Teil gewichen und die Transaktionen strategischer inländischer Investoren haben den Vorjahresstand erreicht. Die ausländischen Inbound-Investitionen hielten ihr Niveau, was daran liegt, dass japanische Investments in den letzten zwei Jahren stark gesunken sind (von 94 auf 37) und die Investments aus den USA ebenfalls zurückgingen (von 79 auf 26). Die Zahl der Investitionen aus der Europäischen Union (EU) ist stabil und die aus Großbritannien im abgelaufenen Jahr leicht gestiegen. Jedoch hat sich speziell der Wert der Transaktionen aus der EU von 1,3 Milliarden auf 7,1 Milliarden US-Dollar stark erhöht.

Themen des Beitrags

- grundsätzliche Entwicklung des Marktes im Jahr 2013
- wesentliche Hintergründe der aktuellen Entwicklung
- Entwicklung der chinesischen Auslandsinvestitionen

Abb. 1 Chinesische M&A-Aktivitäten von 2011 bis 2013



Quellen: Thomson Reuters, China Venture, Analyse PwC

Ursache waren hier im Wesentlichen größere Transaktionen aus der EU. Zu nennen sind hier vor allem die Beteiligung der SCA-Gruppe (Konsum) an der Vinda International Holdings Ltd., der Volvo AB an der Dongfeng Commercial Vehicle Co. Ltd. und der Daimler AG (Automobil) an der BAIC Motor Co. Ltd. Dazu kamen weitere Investitionen in Konsumgüter und Finanzdienstleistungen. Im zweiten Halbjahr ragt aus deutscher Sicht eine Transaktion der Trumpf AG heraus. Sie erwarb eine Mehrheitsbeteiligung von rund 72 Prozent am chinesischen Werkzeugmaschinenhersteller Jiangsu Jinfangyuan CNC Machine Co. Ltd.

Outbound-Transaktionen mit stärkstem Halbjahr

Der Markt für chinesische Outbound-Transaktionen hat sich in der zweiten Jahreshälfte mit einem Rekordhalbjahr zurückgemeldet: Noch nie wurden in einem Semester mehr Transaktionen verkündet. Trotz eines Anstiegs der Zahl um 47 Prozent im Vergleich zum schwachen ersten Halbjahr erreichte das Gesamtjahr jedoch kein Rekordergebnis.

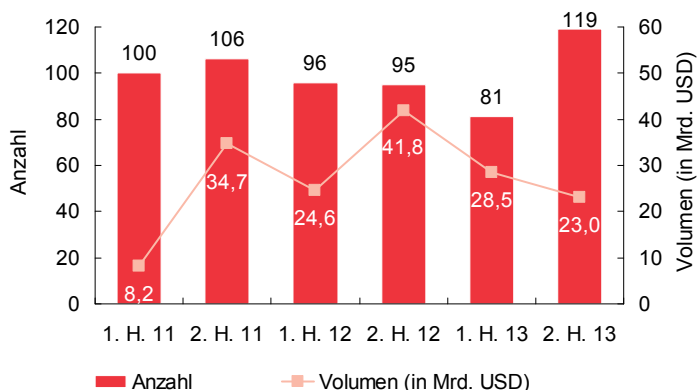
Ganz im Gegenteil ist der Wert aller Übernahmen im Vergleich zum Vorjahr mit seinen großen Transaktionen sogar um 22 Prozent auf 51,5 Milliarden US-Dollar gesunken.

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

- Die Times New Material Technology Co. Ltd. kaufte 100 Prozent der Anteile an der Gummi-Kunststoff-Sparte der ZF Friedrichshafen AG (399,3 Millionen).
- Astronergy (ein Unternehmen der CHINT-Gruppe) übernahm die Solarmodulfabrik der Conergy SolarModule GmbH & Co KG.
- Die Chervon Holdings Ltd. erwarb 100 Prozent der Anteile an der Flex-Elektrowerzeuge GmbH.
- Die Zoomlion Heavy Industry Science and Technology Co. Ltd. kaufte 100 Prozent der Anteile an der m-tec mathis technik gmbh.
- Die China International Marine Containers Group akquirierte die insolvente Albert Ziegler GmbH & Co. KG (74 Millionen).
- Die China Power Construction Group Co Ltd. erwarb 100 Prozent der Anteile an der TLT-Turbo GmbH.
- Die AVIC International Holding Corporation sicherte sich 100 Prozent der Anteile an der Thielert Aircraft Engines GmbH.
- Die AVIC International Engineering Holdings Pte. Ltd. übernahm in einem öffentlichen Übernahmeverfahren 59,5 Prozent der Anteile an der KHD Humboldt Wedag International AG. Die AVIC-Gruppe hält damit indirekt 79,491 Prozent des Kapitals.
- Die Sinoma International Engineering Co. Ltd. kaufte 59 Prozent der Anteile an der Hazemag & Epr GmbH (213,4 Millionen).

Das Volumen der chinesischen Auslandsinvestitionen in Milliarden US-Dollar sowie die Zahl der Transaktionen zeigt Ihnen Abbildung 2 im Überblick.

Abb. 2 Volumen der chinesischen Auslandstransaktionen von 2011 bis 2013



Quellen: Thomson Reuters, China Venture, Analyse PwC

Nach einem überraschend schwachen ersten Halbjahr sind Transaktionen von privaten Unternehmen (*private owned enterprises*, POEs) auf einen Halbjahresrekord von 88 Transaktionen geklettert. Auf das Gesamtjahr bezogen ist der Wert jedoch zurückgegangen.

Die Outbound-Investitionen der Staatsunternehmen (*state owned enterprises*, SOEs) haben sich im zweiten Halbjahr und im Gesamtjahr 2013 stabil entwickelt. Nach wie vor investieren SOEs meist in Energie, Rohstoffe, Ressourcen und Industrie, wogegen POEs sich stärker diversifizieren und auch in Konsumgütern, Marken, Know-how und Technologien engagieren.

Trotz ihrer nachlassenden Wirtschaftskraft sind Märkte wie Nordamerika und Europa weiter die wichtigsten Wunschziele für chinesische Investitionen.

Private Equity: Desinvestitionen weiter gesunken und schwierig

Die Beschaffung von außerbörslichem Beteiligungskapital (Private Equity, PE) ist in China im Jahr 2013 trotz eines besseren zweiten Halbjahrs besonders aufgrund der Abnahme von Renminbi-Fonds zurückgegangen. US-Dollar-Fonds blieben die letzten Jahre im Volumen konstant. Die Zahl der PE-Transaktionen ist im zweiten Halbjahr stark gestiegen. Der Wert der Transaktionen liegt jedoch weiter unter denen der Vorjahre.

Ein Trend hat sich im Jahr 2013 verfestigt: PE-Investments nehmen Abstand von Wachstumsinvestitionen und konzentrieren sich auf Beteiligungen an börsennotierten Kapitalgesellschaften sowie Buy-out-Transaktionen. PE-Fonds sind weiter an Outbound-Transaktionen interessiert, das Volumen bleibt jedoch konstant auf niedrigem Niveau. Der Markt für Börsengänge (*initial public offerings*, IPOs) kam auch im zweiten Halbjahr 2013 nicht in Schwung.

Die in den vorangegangenen Artikeln der M&A-Serie diskutierten Desinvestitionen aus PE-Engagements (*Exits*) sind im Jahr 2013 nun bereits im dritten Jahr in Folge zurückgegangen. Dabei hat sich ein Trend bestätigt: M&A haben die IPOs als Exitstrategie vorerst abgelöst.

Das nach wie vor wichtigste Thema für die PE-Fonds ist der Überhang an neuen Investments im Vergleich zur Zahl der Exits. Dies könnte sich in den nächsten Monaten ändern, wenn IPOs in China aufgrund der angekündigten Reformen wieder zunehmen. Infolgedessen sollten aber auch die M&A-Aktivitäten zwischen PE, neue Investments und Outbound-PE-Transaktionen ansteigen. Unter diesem Gesichtspunkt könnten auch SOEs und börsennotierte Unternehmen Ziele für PE-Fonds werden.

Ausblick

Nach der langsamen Entwicklung im ersten und dem starken Anstieg im zweiten Halbjahr 2013 wird für M&A-Aktivitäten in China ein starkes Jahr 2014 erwartet.

Maßgebliche Treiber für diese Entwicklung soll die Reform der SOEs werden, die verschiedene Maßnahmen der Regierung umfasst – unter anderem die Liberalisierung des Marktes, Spezialisierung, Globalisierung und Mischbeteiligungen (mit POEs und SOEs als Anteilseigner). Die Liberalisierung wird den Einstieg und die Investitionen von ausländischen Unternehmen in China in verschiedenen Branchen vereinfachen. Unterstützt wird diese Tendenz dadurch, dass einige Unternehmen ihre China-Strategie überdenken und wieder vermehrt Joint Ventures mit chinesischen Partnern eingehen. Die Spezialisierung auf einzelne Branchen sowie die Mischbeteiligungen an SOEs werden die Konsolidierung von Industriesektoren, Umstrukturierungen und Transaktionen vorantreiben, was sich positiv auf das Wachstum der strategischen M&A auswirken soll. Die klare Globalisierungsstrategie sowie wachsende Erfahrungen chinesischer Käufer werden die M&A-Aktivitäten im Teilssegment China Outbound sicher ebenfalls fördern.

Insgesamt sprechen viele Gründe für einen stabilen Aufwärtstrend, der durch die erwartete Förderung von Direktinvestments in Finanzinstitutionen und die Erholung der Kapitalmärkte weiter gestützt werden sollte.

Ihre Ansprechpartner

Ingo Wahl

Tel.: +86 10 6533-7987
ingo.wahl@cn.pwc.com

Philipp Hofstetter

Tel.: +41 58 792-1506
philipp.hofstetter@ch.pwc.com

Verhaltener Start ins „Jahr des Pferdes“ – Wirtschaftsbarometer China gibt leicht nach

ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China: Jeder fünfte deutsche Manager erwartet für 2014 ein gedrosseltes Wachstumstempo. Der Handel mit China dürfte dennoch weiter zulegen.

Die Wachstumsperspektiven der chinesischen Wirtschaft haben sich zu Jahresbeginn 2014 nach Einschätzung deutscher Manager leicht eingetrübt. Wie aus dem aktuellen ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometer China hervor geht, rechnen mittlerweile 20 Prozent der Befragten mit einer nachlassenden Konjunktur auf Sicht der kommenden zwölf Monate. In der vorangegangenen Umfrage (November 2013) ging erst jeder zehnte Manager mit Handelsbeziehungen zum Reich der Mitte von einem langsameren Wachstum aus.

Gleichzeitig ist der Anteil der Optimisten, die China eine schnelle Rückkehr auf einen dynamischen Expansionspfad zutrauen, um fast zwölf Prozentpunkte auf gut 38 Prozent gefallen. „China wächst zwar noch immer weitaus schneller als die meisten anderen Volkswirtschaften, der staatlich verordnete Strategiewechsel von der exportorientierten hin zu einer an der Binnennachfrage ausgerichteten Wirtschaft gelingt allerdings nicht ohne Reibungsverluste“, erläutert Jens-Peter Otto, PwC-Partner und China-Experte.

Deutscher Export wächst weiter

Ungeachtet des erwarteten langsameren Wachstums bleiben die Befragten für die Entwicklung der Handelsbeziehungen optimistisch. So geht die Mehrheit der Manager davon aus, dass die deutschen Exporte nach China weiter zulegen werden – die Impulse für den Binnenkonsum würden damit das insgesamt schwächere Expansionstempo der chinesischen Wirtschaft kompensieren.

„In umgekehrter Richtung könnte eine anhaltende konjunkturelle Schwäche der europäischen Länder allerdings die chinesische Exportindustrie zusätzlich belasten. Immerhin geht rund ein Sechstel der Ausfuhren aus dem Reich der Mitte in die Europäische Union“, gibt Dr. Gunnar Lang, China-Experte beim ZEW zu bedenken.

Zudem erwarten die Manager eine verstärkte Expansion chinesischer Unternehmen ins Ausland. Drei von vier Befragten gehen von zunehmenden Auslandsinvestitionen aus, nahezu alle Manager (95 Prozent) rechnen mit einer steigenden Zahl von Beteiligungen und Übernahmen durch

chinesische Investoren. Dabei gehen 85 Prozent konkret von einem verstärkten Engagement in Deutschland aus.

„Die wirtschaftlichen Verflechtungen über Unternehmensbeteiligungen könnten künftig noch enger werden. China und die Europäische Union verhandeln über ein Investitionsschutzabkommen, das für deutsche Investoren einen besseren Marktzugang bedeuten könnte. Ein angepasstes bilaterales Abkommen zwischen Deutschland und China ist seit November 2005 in Kraft“, erläutert Otto.

Ein Risikofaktor bleibt die Entwicklung der staatlichen und privaten Verschuldung in China. Zwar geht die Mehrheit der Befragten angesichts einer mäßigen Inflation von zuletzt 3,1 Prozent (Dezember 2013, IWF-Angaben) davon aus, dass die Kreditzinsen in den kommenden Monaten nur leicht steigen dürften. Einen signifikanten Schuldenabbau prognostiziert allerdings keiner der Manager.

Die Umfrage für das 1. Quartal 2014 des ZEW-PwC-Wirtschaftsbarometers China wurde im Zeitraum vom 27. Januar 2014 bis 5. März 2014 durchgeführt. Befragt wurden 50 Führungskräfte deutscher Unternehmen in China. Das Barometer spiegelt die Einschätzungen der Manager zu der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung für die kommenden zwölf Monate, zu makroökonomischen Trends, der Handels- und Investitionstätigkeit und zur Entwicklung einzelner Branchen für den Zeitraum der kommenden sechs Monate wider.

Erwartete Investitionstätigkeit in China in den nächsten sechs Monaten

| Branche | Ausblick |
|-------------------------|----------|
| Versicherungen | ↑ |
| Fahrzeugbau | ↑ |
| Dienstleister | ↑ |
| Informationstechnologie | ↑ |
| Finanzsektor | ↑ |
| Telekommunikation | ↑ |
| Bankwesen | ↑ |
| Konsum | ↔ |
| Maschinenbau | ↔ |
| Energie | ↔ |
| Einzelhandel | ↔ |
| Chemie | ↔ |
| Baugewerbe | ↘ |
| Elektronik | ↘ |
| Stahl/Metalle | ↓ |

+
Für den Fahrzeugbau sowie den Telekommunikations- und IT-Sektor geht eine deutliche Mehrheit der befragten Unternehmen von steigenden Investitionen aus.

-
In die unter Überkapazitäten leidende Stahl- und Metallindustrie dürften wie in den Elektroniksektor kaum zusätzliche Investitionen fließen.

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

Neues Recht für Unternehmen in Hongkong

Am 3. März 2014 trat es in Kraft: das reformierte Unternehmensrecht („New Companies Ordinance“). Sein Ziel ist, das alte Gesetz („Companies Ordinance“) zu modernisieren, die Grundsätze der guten Unternehmensführung zu stärken, den bürokratischen Aufwand der Unternehmen zu vereinfachen und damit die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Hongkong zu erhalten. Wesentliche Änderungen, die für ausländische Unternehmen in Hongkong relevant werden können, fassen wir im aktuellen Beitrag für Sie zusammen.

Die Verordnung über die Unternehmen (*Companies Ordinance*) ist der rechtliche Rahmen für Unternehmen in Hongkong. Da die letzte umfassende Überarbeitung vor fast 20 Jahren stattfand, richten sich große Erwartungen an die reformierte Fassung. Sie gilt als ein Meilenstein des Unternehmensrechts. Die neue Verordnung löst mit ihrem Inkrafttreten alle Regelungen der bestehenden *Companies Ordinance* ab – auch für bestehende Unternehmen. Die *New Companies Ordinance* betrifft die meisten Regelungsbereiche, außer das Prospekt- und das Insolvenzrecht, die separat überarbeitet werden. Sie gilt also für alle bestehenden und für alle neu zu gründenden Unternehmen in Hongkong.

Gründungsdokumente

Bisher waren für Unternehmen zwei grundlegende Dokumente verpflichtend:

- ein Gesellschaftsvertrag (*Memorandum of Association*), aus dem sich Basisinformationen zum Unternehmen ergaben, wie etwa der Unternehmenszweck oder das genehmigte Kapital
- die Satzung (*Articles of Association*), die die Tätigkeit der Gesellschaft regelte

Das *Memorandum of Association* entfällt in Zukunft. Neu gegründete Unternehmen benötigen nur noch ein zentrales Dokument: die *Articles of Association*, in die allerdings wesentliche zuvor im *Memorandum of Association* enthaltene Informationen aufzunehmen sind. Für bereits existierende Unternehmen besteht keine zwingende Notwendigkeit, Änderungen vorzunehmen, da die Inhalte des *Memorandum of Association* aufgrund der Übergangsvorschriften als Bestandteil der *Articles of Association* betrachtet werden. Es bietet sich jedoch unter Umständen an, die bestehenden Dokumente zu überprüfen. Wenn erforderlich oder opportun, sollten sie angepasst werden. Dabei wäre abzuwägen, ob die durch die Reform neu geschaffenen Möglichkeiten Vorteile bieten.

Themen des Beitrags

- Gründungsdokumente
- Eigenkapital
- Jahresabschluss

Eigenkapital

Auch die Vorgaben zum Eigenkapital werden vereinfacht. Bisher mussten Unternehmen ihren Anteilen einen Nennwert zuweisen. Der bei der Ausgabe den Nennwert übersteigende Betrag war separat als Rücklage im Eigenkapital auszuweisen. Dieses Konzept wird abgeschafft. Anteile haben in Zukunft – sowohl bei neuen als auch bei bestehenden Unternehmen – keinen Nennwert mehr; die Darstellung in der Bilanz wird entsprechend angepasst und die Kategorien auch bei bestehenden Unternehmen als Kapital zusammengefasst. Die Verwendung des zuvor als Rücklage ausgewiesenen Ausgabeaufschlags für bestimmte bisher im Gesetz vorgesehene Zwecke wird aber weiter möglich sein. Es kann sich also empfehlen, die entsprechenden Aufzeichnungen weiterzuführen.

Neben der Anpassung der Abschlüsse (alle mit Stichtag nach dem 3. März 2014) ergibt sich keine unmittelbare Handlungsverpflichtung für bestehende Unternehmen. Eine Anpassung der Vorjahreszahlen im Abschluss ist dabei nicht geboten. Beschlüsse der Gesellschafter zum Wegfall des Nennwerts oder eine Änderung der Satzung in diese Richtung sind nicht erforderlich. Es empfiehlt sich jedoch, bestehende Verträge und sonstige Unterlagen daraufhin zu überprüfen, ob auf den Nennwert referenziert wird und Folgeanpassungen erforderlich sind.

Details und Beispiele hierzu finden Sie unter www.pwccn.com/webmedia/doc/635283134334027441_hkco_alert_feb2014_1.pdf.

Des Weiteren werden die Anforderungen an eine Kapitalherabsetzung reduziert. Bisher war für eine Minderung des Kapitals in der Regel die Mitwirkung eines Gerichts erforderlich. Nun kann das Kapital alternativ auch ohne Einschaltung des Gerichts herabgesetzt werden. Das soll den Prozess vereinfachen, beschleunigen und Kosten sparen. Erforderlich ist jedoch die Einhaltung eines Prozesses. Er umfasst u. a. eine schriftliche Aussage jedes Mitglieds der Unternehmensleitung zur Zahlungsfähigkeit des Unternehmens (mit Angaben zur Zahlungsfähigkeit des Unternehmens unmittelbar nach der Transaktion und in den

zwölf Monaten danach), eine Information der Gläubiger und einen Gesellschafterbeschluss.

Zusammenschlüsse von Unternehmen

Bisher bedurften Zusammenschlüsse von Unternehmen einer gerichtlichen Genehmigung. Neu ist: Innerhalb eines Konzerns ist ein Zusammenschluss auch ohne Mitwirkung des Gerichts möglich, wenn gewisse andere Vorgaben eingehalten werden (Gesellschafterbeschluss, Bestätigung der Zahlungsfähigkeit durch das Management, Veröffentlichung). Das gilt für die horizontale und die vertikale Verschmelzung von hundertprozentigen Tochtergesellschaften. Konzerninterne Umstrukturierungen sind so potenziell einfacher möglich.

Management

Während es bestimmten privaten Unternehmen bisher erlaubt war, als einziges Verwaltungsratsmitglied (*Director*) eine juristische Person zu haben, muss nunmehr mindestens eine natürliche Person *Director* sein. Für bestehende Unternehmen gilt eine Übergangsfrist von sechs Monaten. Einzige Ausnahme sind in Zukunft Unternehmen, die offiziell als „ruhend“ (*dormant*) registriert sind.

Nach der alten *Companies Ordinance* mussten die Wohnadresse und die vollständige Identitätsnummer sämtlicher *Directors* öffentlich zugänglich gemacht werden. In Zukunft sollen die persönlichen Daten besser geschützt werden. Dagegen gab es Bedenken. Befürchtet wurde, man könne der betreffenden Personen bei Fehlverhalten nicht mehr habhaft werden. In Zukunft sollen nur noch eine Korrespondenzanschrift und Teile der Identitätsnummer öffentlich einsehbar sein und weitere Details hinterlegt werden.

Gesellschafter-/Hauptversammlung

Unternehmen waren bisher verpflichtet, jedes Kalenderjahr eine Hauptversammlung abzuhalten. Nun ist es – bei einem einstimmigen schriftlichen Beschluss oder einem Beschluss bei einer Gesellschafterversammlung und Eintragung ins Handelsregister – erlaubt, darauf zu verzichten. Für Unternehmen mit nur einem Gesellschafter gilt die Ausnahme ebenfalls.

Weitere Informationen zum Thema *New Companies Ordinance* finden Sie auch unter www.pwchk.com/home/eng/webcast_hk_nco_feb2014.html.

Zukünftig wird es auch erlaubt sein, Versammlungen an unterschiedlichen Orten abzuhalten, die per Videokonferenz o. Ä. zusammengeschaltet sind. Für Vorgänge, die die Zustimmung der Gesellschafter erfordern, waren auch bisher mit einigen Ausnahmen schon schriftliche Beschlüsse möglich, ohne dass dieses Verfahren näher geregelt war. Nach der *New Companies Ordinance* gibt es Vorgaben, wie hier genau zu verfahren ist, wie Vorschläge einzubringen sind, abzustimmen ist und die Beschlüsse zu erfassen sind.

In Versammlungen waren bisher zehn Prozent der Stimmrechte erforderlich, um eine Abstimmung zu veranlassen, das Quorum wurde auf fünf Prozent herabgesetzt.

Administration

Ein Unternehmenssiegel kann optional eingesetzt werden, um Verträge zu unterzeichnen. Ab sofort sind jetzt auch Unterschriften möglich.

Mit Inkrafttreten der *New Companies Ordinance* ist es erforderlich, dass die Gesellschaft auf ihrer Website ihren eingetragenen Namen und den Haftungsstatus veröffentlicht.

Abschlussprüfung

Gestärkt wurden die Rechte der Abschlussprüfer, Informationen zu erhalten. Sie sind nun ermächtigt, Informationen und Erklärungen, die sie vernünftigerweise brauchen, um ihren Pflichten nachzukommen, von einem weiteren Personenkreis zu erhalten. Dazu gehören Personen, die für Unterlagen des Rechnungswesens verantwortlich sind oder sie besitzen, aktuelle oder frühere Mitarbeiter sowie Mitarbeiter in in- und ausländischen Tochtergesellschaften. Eine Missachtung kann strafrechtlich verfolgt werden.

Jahresabschluss

Die meisten Unternehmen mussten ihren Abschluss bisher nach den *Hong Kong Financial Reporting Standards* (HKFRS) (vergleichbar den *International Financial Reporting Standards* (IFRS)) aufstellen sowie einen zusätzlichen Lagebericht (*Directors' Report*) vorlegen. Der Kreis von kleinen privaten Unternehmen und Konzernen (ausgenommen die Finanzbranche), die einen vereinfachten Abschluss erstellen dürfen, wurde durch die Reform deutlich erweitert. Es gelten vereinfachte Rechnungslegungsstandards (der *Small and Medium-sized Entity Financial Reporting Framework* [SME-FRF] und der *Financial Reporting Standard* [SME-FRS]), die eher auf historischen Kosten als auf Zeitwerten (*fair values*) beruhen. Der Umfang der Anhangangaben und der Angaben im *Directors' Report* wurde reduziert. Große private Unternehmen und öffentliche

Unternehmen müssen dagegen einen umfangreicheren *Directors' Report* erstellen. Er muss in Zukunft, von einigen Ausnahmen abgesehen, auch einen Jahresbericht (*Business Review*) mit u. a. einer Analyse des Geschäftsverlaufs und einem Ausblick auf die zukünftige Entwicklung umfassen.

Mehr Informationen dazu finden Sie unter
[www.pwccn.com/webmedia/doc/
635285773379834057_hkco_alert_feb2014_2.pdf](http://www.pwccn.com/webmedia/doc/635285773379834057_hkco_alert_feb2014_2.pdf).

Auch im Bericht des Prüfers wird nunmehr Bezug auf den *Directors' Report* genommen. Die Anwendung der HKFRS wurde gesetzlich untermauert und die Begrifflichkeiten vereinheitlicht. Die Inanspruchnahme der vereinfachten Regelungen ist jedoch ein Wahlrecht. Wenn es aus bestimmten Gründen, etwa ein IFRS-Konzernreporting, einfacher erscheint, einen vollständigen HKFRS-Abschluss zu erstellen, ist dies weiter möglich. Solange die Voraussetzungen erfüllt sind, können Erleichterungen auch zu einem späteren Zeitpunkt noch in Anspruch genommen werden. Die Regelungen hierzu gelten für Geschäftsjahre, die nach dem Inkrafttreten beginnen, für Unternehmen mit Geschäftsjahr zum 31. Dezember also erstmals für Abschlüsse zum 31. Dezember 2015.

Unternehmen in Hongkong sollten sich spätestens jetzt mit den neuen Regelungen vertraut machen, um sich darüber klar zu werden, welche der neuen Bestimmungen sich auf ihre Gesellschaft auswirken. Während an manchen Stellen nur formale Änderungen notwendig sind, sind an anderen Stellen Anpassungen im Jahresabschluss vorzunehmen. Der Handlungsspielraum für Unternehmen hat sich an einigen Stellen deutlich geändert. Hier gilt es, sich der strengeren Regelungen bewusst zu werden und die sich neu bietenden Möglichkeiten auszuloten, gegebenenfalls unter Einbeziehung entsprechender Experten.

Ihre Ansprechpartnerin und Ihr Ansprechpartner

Marilyn Tan

Tel.: +852 2289-3003
marilyn.lh.tan@hk.pwc.com

Thomas Heck

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

Reform des Gesellschaftsrechts

Die Änderungen des chinesischen Gesellschaftsrechts, die der Ständige Ausschuss des Nationalkongresses in seiner sechsten Sitzung am 28. Dezember 2013 verabschiedet hat, sind am 1. März 2014 in Kraft getreten. Im aktuellen Beitrag informieren Sie Dr. Marcel Barth, Alexander Prautzsch und Henning Paus zunächst über das, was sich geändert hat, und bewerten anschließend die neuen gesetzlichen Regelungen.

Am 25. Oktober 2013 hatte der Staatsrat der VR China weitreichende Reformen im Bereich des Gesellschaftsrechts (*Company Law*) angekündigt. Unter anderem sollten gesellschaftsrechtliche Mindestkapitalerfordernisse wegfallen und Gründungsverfahren bei der Errichtung neuer Unternehmen gestrafft werden. Weiterhin sollte es möglich werden, freier über die Art der Kapitaleinlage zu bestimmen und beispielsweise Kapital vermehrt auch in Form von geistigem Eigentum oder anderen Nutzungsrechten einzubringen. Möglicherweise werden diese Änderungen auch für ausländisch investierte Unternehmen in China greifen. Der Staatsrat verspricht sich, wie Premier Li Keqiang erläuterte, einiges von der Reform: vor allem mehr Flexibilität, die Schaffung eines faireren Wettbewerbs und die Unterstützung kleinerer, vor allem innovativer Unternehmen.

Grundlagen der Gesellschaftsgründung aus Sicht ausländischer Investoren

Die beiden wichtigsten Gesellschaftsformen des chinesischen Rechts sind Gesellschaften mit beschränkter Haftung (*limited liability companies*) und Aktiengesellschaften (*joint stock companies, companies limited by shares*). Ausländischen Investoren stehen beide Gesellschaftsformen zur Verfügung.

Companies limited by shares geben Aktien an ihre Gründer aus. Sofern sie jedoch keine Börsennotierung anstreben, nutzen ausländische Investoren diese Rechtsform nur selten. Bei einer *limited liability company* erhält jeder Gesellschafter für seine Einlage eine prozentuale Beteiligung am Gesellschaftskapital; Aktien werden hingegen nicht ausgegeben. Ausländische Investoren können *limited liability companies* in drei Formen gründen:

- als Unternehmen, das komplett in Besitz ausländischer Investoren ist (*wholly foreign owned enterprise, WFOE*)
- als Kapitalgemeinschaftsunternehmen (*equity joint venture enterprise, EJE*)
- als genossenschaftliches Gemeinschaftsunternehmen (*cooperative joint venture enterprise, CJV*).

Themen des Beitrags

- Grundlagen der Gesellschaftsgründung
- Änderungen im Detail
- Ausblick auf weitere Reformen

Da ausländische Investoren in China für ihre Investitionen überwiegend die Rechtsform der WFOE wählen, steht diese Rechtsform im Zentrum der folgenden Betrachtungen.

Wholly foreign owned enterprise

Bei WFOEs halten einer oder mehrere ausländische Investoren sämtliche Gesellschaftsanteile. Chinesische Investoren sind an der Gesellschaft nicht beteiligt. In der Praxis erfolgt die Gründung meist in der Rechtsform der *limited liability company* als hundertprozentige Tochtergesellschaft. Den Gläubigern der Gesellschaft haftet nur das Gesellschaftsvermögen. Diese Gesellschaftsformen fallen unter das *Company Law*. Darüber hinaus bestehen für WFOEs gesonderte Regelungen, die das *Company Law* ergänzen.

Genehmigung

Die Gründung einer WFOE folgt einem definierten Prozess, der auch die Registrierung einschließt, und setzt die Genehmigung der zuständigen Niederlassung des Wirtschaftsministeriums (Ministry of Commerce) voraus. Je nach Klassifizierung der Investitionsvorhaben erteilen diese Genehmigungen unterschiedliche Ebenen innerhalb der chinesischen Verwaltung. Um die notwendige Geschäftslizenz (*business license*) zu erhalten, muss eine WFOE darüber hinaus bei der örtlichen Stelle der State Administration of Industry and Commerce (SAIC) registriert werden.

Registriertes Kapital

Für eine WFOE mit lediglich einem Investor in der Form der *limited liability company* betrug die Mindesthöhe des registrierten Gesellschaftskapitals in der Vergangenheit 100.000 Yuan (CNY). Waren mehrere Investoren beteiligt, reduzierte sich die Mindesthöhe auf 30.000 CNY. Der Investor hatte das registrierte Kapital innerhalb eines Zeitraums von sechs Monaten nach Ausstellung der Geschäftslizenz in voller Höhe einzuzahlen, eine Zahlung in Raten war allerdings auch möglich. Zudem waren die entsprechenden Kapitaleinzahlungen durch einen Wirtschaftsprüfer im Rahmen eines Kapitalprüfungsberichts (*capital verification reports*) zu testieren. Das eingezahlte Kapital wurde in der *business license* eingetragen. Daraus folgte auch, dass ratierliche Einzahlungen jeweils die Erstellung eines neuen

verification reports und die Änderung der *business license* zur Folge hatten.

Die Änderungen im Einzelnen

Seit dem 1. März 2014 muss das registrierte Gesellschaftskapital keine Mindestanforderungen mehr erfüllen. Daneben sind im *Company Law* keine festen Einzahlungsfristen mehr geregelt. Stattdessen sollen die Anteilseigner nun frei vereinbaren können, welche Einlage sie erbringen wollen (dieser Ansatz wird Zeichnung des Kapitals, *capital subscription*, genannt). Diese Vereinbarung soll in der Satzung (*articles of association*) festgehalten werden.

Für ausländisch investierte Unternehmen waren diese festen Mindestbeträge in der Vergangenheit von keiner großen Bedeutung, da die zuständigen Behörden meist ein höheres registriertes Gesellschaftskapital verlangten. Nach bisheriger Rechtspraxis bestimmt sich die Höhe des erforderlichen registrierten Kapitals an dem Investitionsbedarf (*total investment*) der WFOE, welche die Behörden während des Gründungsprozesses genehmigt hatten. Denn nach chinesischem Recht muss bei Gesellschaften mit ausländischer Kapitalbeteiligung ein bestimmter Prozentsatz des *total investment* vom registrierten Gesellschaftskapital gedeckt sein. Darüber hinaus sind in der Praxis im Verhandlungswege gewährte lokale behördliche Subventionen wie Steuererstattungen und Mietzuschüsse bislang vielfach an die Höhe des *total investment* geknüpft worden. Insoweit bleibt in der aktuellen Übergangssituation abzuwarten, ob der Wegfall der Mindestkapitalgrößen und der Einzahlungsfristen im *Company Law* für ausländische Investoren tatsächlich spürbare Effekte hinterlassen wird.

Neben dem Mindestkapital und den festen Einzahlungsfristen entfällt im neuen *Company Law* auch das Erfordernis, mindestens 30 Prozent des registrierten Kapitals in bar zu erbringen. Diese Änderung sollte mehr Flexibilität für Investoren bei der Bereitstellung des registrierten Kapitals mit sich bringen. Umfassendere Sacheinlagen erscheinen nun möglich. Aus Sicht ausländischer Investoren ist jedoch anzumerken: Grenzüberschreitende Sacheinlagen bei Gründungen von Gesellschaften in China mussten schon bislang besonderen Anforderungen an die Bewertung der eingelegten Vermögenswerte genügen. Daneben waren operative Gesellschaften schon bisher mit ausreichend Umlaufvermögen (*working capital*) auszustatten. Viele Investoren entschieden sich deshalb eher für die Bareinlage. Aus diesem Grund wird auch hier abzuwarten sein, inwiefern ausländische Investoren von der neuen Flexibilität profitieren können.

Schließlich entfällt im neuen *Company Law* die Vorschrift, nach der Kapitalerbringungen durch einen chinesischen

Wirtschaftsprüfer im Rahmen eines *capital verification reports* zertifiziert werden müssen. Ein solcher Report war in der Vergangenheit für jeden Einzahlungsvorgang erforderlich und konnte daher bei rätierlichen Einzahlungen mehrfach notwendig werden. Daneben muss das eingezahlte Kapital nun nicht mehr in der *business license* separat ausgewiesen werden. Mit anderen Worten: Der umständliche Prozess der Lizenzerneuerung bei erneuter Kapitaleinlage sollte entfallen. Beide Änderungen sollten den administrativen Aufwand ausländischer Investoren in Zukunft minimieren.

Weitere geplante Reformen

Die chinesische Regierung plant, ein transparenteres und öffentlich zugängliches Berichtswesen für in China registrierte Unternehmen aufzubauen. Mögliche Geschäftspartner oder auch Gläubiger von Unternehmen sollen so gezielt die Möglichkeit haben, Registrierungsangaben, Genehmigungssachverhalte, Lizenzen sowie Unternehmensberichte einsehen zu können. Dies könnte die *business license* als Quelle grundlegender Gesellschaftsinformationen ablösen. Ein solches einheitliches System existierte in der Vergangenheit nicht und die einsehbaren Informationen sowie der Zugang dazu variierten je nach Region.

Geplant sind darüber hinaus auch Anpassungen bei den Regelungen für ausländisch investierte Unternehmen in der Volksrepublik China. Unter anderem hat die National Development and Reform Commission zu Beginn des Jahres 2014 dazu aufgerufen, Kommentare und Vorschläge zu geplanten administrativen Maßnahmen zur Überprüfung und Genehmigung sowie zu Antragsformalitäten für ausländisch investierte Unternehmen abzugeben. Diese Maßnahmen sollen sich auf verschiedene Typen von ausländischen Investitionsprojekten hinsichtlich chinesischer Firmen auswirken. Betroffen sein werden voraussichtlich unter anderem:

- *equity joint ventures* (EJVs)
- Gemeinschaftsunternehmen (*Sino-foreign contractual joint ventures*)
- WFOEs
- von Ausländern investierte Partnerschaften (*foreign-invested partnerships*)
- Projekte ausländischer Investoren im Bereich Fusionen und Übernahmen (M&A)

Geplant sind wohl unter anderem geänderte Genehmigungserfordernisse hinsichtlich des Leitkatalogs für ausländische Investitionen (*Foreign Investment Catalogues*), Änderungen bei zuständigen Aufsichtsbehörden und Änderungen im Antragswesen.

Dies zeigt: Die chinesische Regierung plant wohl weitere umfangreiche Änderungen – auch hinsichtlich ausländisch investierter Unternehmen in China – und wird sie wohl auch in der nächsten Zeit umsetzen. Die aktuellen Änderungen des *Company Law* sind offenbar nur der erste Schritt gewesen.

Einschätzung und Ausblick

Die zum 1. März 2014 wirksam gewordenen Änderungen sind ein Schritt in die richtige Richtung – hin zu mehr Flexibilisierung des wirtschaftlichen Lebens in China und einem Gewinn an Effizienz. Es bleibt allerdings abzuwarten, wie die Änderungen der Gesetzestexte in der Praxis umgesetzt werden, denn häufig werden rechtliche Regelungen in China nur sukzessive und unter Inkaufnahme zeitlich befristeter Inkonsistenzen angepasst.

Das geschriebene Wort allein ist in China kein Garant für eine zügige Umsetzung. Meist sind lokale Behörden erst dann zu einer Umsetzung der Vorgaben bereit, wenn detaillierte Bestimmungen zur Umsetzung der neuen Gesetzesbestimmungen folgen, an denen sie sich orientieren können. Hier bleibt abzuwarten, wie sich die behördliche Praxis auf den neuen Rechtsrahmen einstellt.

Hoffentlich wird der chinesische Gesetzgeber auch die Regelungen zum Verhältnis zwischen Investitionsbedarf und registriertem Gesellschaftskapital sowie die für ausländische Unternehmen darüber hinaus geltenden Spezialregelungen zügig ändern, damit sich die aktuellen Änderungen des *Company Law* auch für ausländische Investoren günstig auswirken können. Für verstärkte Investitionen in China, gerade auch durch mittelständische Unternehmen, wäre eine solche Änderung mit Sicherheit förderlich.

Unabhängig davon sind alle betroffenen Unternehmen gut beraten, den angestoßenen Prozess aufmerksam zu verfolgen, um frühzeitig auf Änderungen reagieren zu können, die für die Praxis relevant sind.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Marcel Barth

Tel.: +49 511 5357-5412
marcel.barth@de.pwc.com

Alexander Prautzsch

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

Stefan Schmid

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

Umwandlungssteuer: Klarstellung bei Anteilsübertragungen durch ausländische Investoren

Mit einer öffentlichen Mitteilung hat die chinesische Finanzverwaltung am 12. Dezember 2013 zur Körperschaftsteuerlichen Behandlung von Anteilsübertragungen durch ausländische Investoren Stellung genommen und damit einige offene Fragen beantwortet. Wie die Veröffentlichung einzuschätzen ist und was Betroffene beachten sollten, fasst Alexander Prautzsch zusammen.

Im Kern geht es bei der *Public Notice [2013] Nr. 72 (Public Notice 72)* um Übertragungen, bei denen ein ausländisches Unternehmen als übertragendes Unternehmen auftritt. Damit sind besonders die Fälle betroffen, in denen ein ausländischer Investor seine chinesischen Beteiligungen z. B. im Rahmen einer gruppeninternen Restrukturierung überträgt oder „umhängt“.

Bestehende Regelungen für Anteilsübertragungen durch ausländische Investoren

Übertragungen von Anteilen an chinesischen Gesellschaften unterliegen in China grundsätzlich der Einkommensbesteuerung. Bei Übertragungen durch körperschaftsteuerpflichtige Unternehmen wird im Grundsatz Körperschaftsteuer auf die Differenz zwischen dem Veräußerungspreis und den historischen Anschaffungskosten, also auf den Veräußerungsgewinn, erhoben (Normalbesteuerung, *general tax treatment*).

Bei Übertragung durch ausländische Investoren tritt an die Stelle des chinesischen Regelsteuersatzes von 25 Prozent in der Regel der nationale Quellensteuersatz von 10 Prozent, sofern ein eventuell einschlägiges Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) das Besteuerungsrecht an der Übertragung China zuerkennt. Letzteres ist für die überwiegende Mehrzahl der DBAs, die China abgeschlossen hat, der Fall, so auch für das DBA mit Deutschland.

Im Zuge der chinesischen Körperschaftsteuerreform von 2008 haben das Finanzministerium sowie die chinesische oberste Finanzverwaltung (State Administration of Taxation, SAT) im Jahr 2009 mit dem Rundschreiben *Caishui [2009] Nr. 59 (Circular 59)* eine grundlegende Norm für die steuerneutrale Restrukturierung von Unternehmen in China erlassen. Neben Umwandlungen wie Verschmelzung, Spaltung und Ausgliederung werden hier auch Anteilsübertragungen mit Auslandsbezug gesondert geregelt.

Themen des Beitrags

- bestehende Regelungen
- wesentliche Inhalte der Mitteilung
- Auswirkung der Mitteilung auf Altfälle

Circular 59 unterscheidet drei Fälle der Anteilsübertragung mit Auslandsbezug, von denen insbesondere zwei für ausländische Investoren mit ihren Beteiligungen an chinesischen Gesellschaften relevant werden können:

- Übertragung von Anteilen einer chinesischen Gesellschaft durch einen ausländischen Anteilseigner an ein anderes ausländisches Unternehmen (Fall a)
- Übertragung von solchen Anteilen an ein chinesisches Unternehmen (Fall b)

Abb. 1 Übertragung von Anteilen einer chinesischen Gesellschaft an ein anderes ausländisches Unternehmen

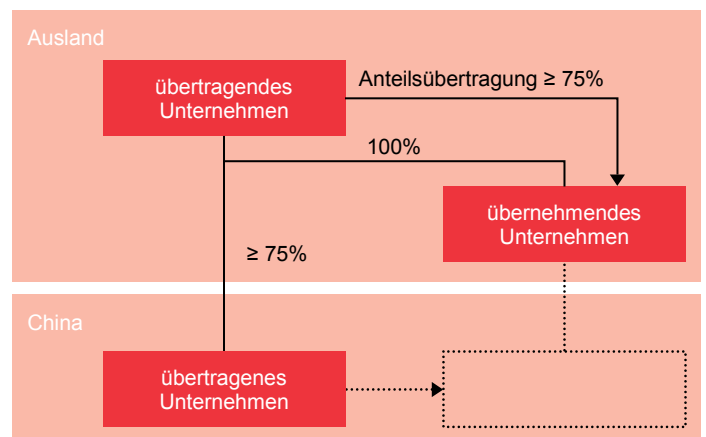
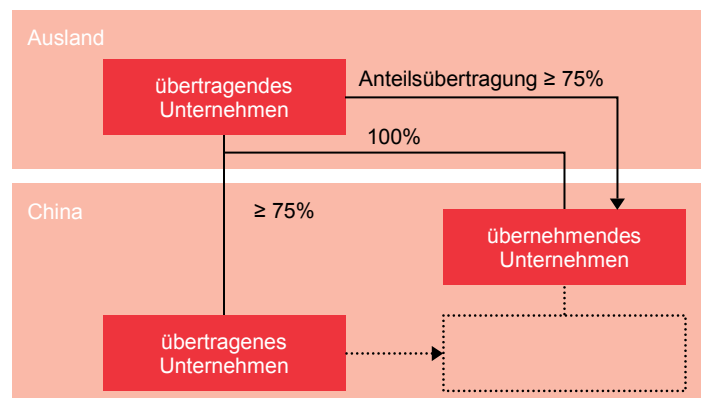


Abb. 2 Übertragung von Anteilen einer chinesischen Gesellschaft an ein chinesisches Unternehmen



Die folgenden engen Voraussetzungen sind nach *Circular 59* zu erfüllen, um in den genannten Fällen a und b aus steuerlicher Sicht die Übertragung zu Buchwerten, also eine steuerliche Sonderbehandlung (*Special Tax Treatment*) beantragen zu können:

Tab. 1 Steuerliche Sonderbehandlung nach *Circular 59*

| Kriterium | Voraussetzung |
|--------------------------------------|---|
| Wirtschaftlicher Zweck | Die Übertragung hat einen angemessenen wirtschaftlichen Zweck, der nicht in der Vermeidung oder Verzögerung von Steuerzahlungen besteht. |
| Anteilstauschcharakter | Bei der Übertragung werden als Gegenleistung neue Kapitalanteile an der aufnehmenden Gesellschaft gewährt; andere Gegenleistungen wie z. B. Barzahlungen sind maximal in Höhe von 15 Prozent des Transaktionsvolumens gestattet. |
| Mindestübertragung | Transferiert werden mindestens 75 Prozent des Kapitals des übertragenen Unternehmens. |
| Geschäftsführung | Das übertragene Unternehmen führt sein Geschäft im Wesentlichen unverändert fort. |
| Haltefrist | Das übertragende Unternehmen wird die vom übernehmenden Unternehmen neu ausgegebenen Anteile über einen Zeitraum von zwölf Monaten nicht veräußern. |
| Zusätzliche Anforderungen für Fall a | <ul style="list-style-type: none"> Das übertragende Unternehmen ist zu 100 Prozent direkt am übernehmenden Unternehmen beteiligt. Durch die Übertragung wird das Besteuerungsrecht Chinas an einer möglichen Weiterübertragung der Anteile durch das übernehmende Unternehmen nicht beschränkt, z. B. durch ein günstigeres DBA. Das übertragende Unternehmen verpflichtet sich in Erweiterung der oben genannten zwölfmonatigen Haltefrist, die neu ausgegebenen Anteile stattdessen 36 Monate lang nicht weiterzuübertragen. |
| Zusätzliche Anforderungen für Fall b | Das übertragende Unternehmen ist zu 100 Prozent direkt am übernehmenden Unternehmen beteiligt. |

Für die Gewährung der steuerlichen Sonderbehandlung *Special Tax Treatment* ist nach *Guoshuihan [2009] Nr. 698 (Circular 698)* das Finanzamt auf Provinzebene zuständig, bei dem ein entsprechender Antrag zu stellen ist. In der behördlichen Praxis aber sind bislang solche Anträge in einer Vielzahl von Fällen unter Verweis auf fehlende interne Regeln zur Implementierung nicht genehmigt worden.

Ausländische Investoren, die eine gruppeninterne Anteilsübertragung planten, konnten sich daher selbst bei augenscheinlichem Erfüllen aller Voraussetzungen vielfach nicht sicher sein, ob die steuerliche Sonderbehandlung für die geplante Transaktion nun gewährt würde. Vor diesem Hintergrund war die Weiterentwicklung des steuer-

rechtlichen Rahmens für Anteilsübertragungen mit Auslandsbezug weithin erhofft und erwartet worden.

Die folgenden Abschnitte fassen wesentliche Inhalte der neuen *Public Notice 72* für Sie kurz zusammen.

Weitere Klarstellung des Anwendungsbereichs von Fall a

Mit einer Klarstellung des Anwendungsbereichs für den Fall a („Übertragung von Anteilen an ein anderes ausländisches Unternehmen“) adressiert *Public Notice 72* eine Regelungslücke des *Circular 59*. In den Anwendungsbereich von Fall a fallen nach *Public Notice 72* nun auch Verschmelzungen und Spaltungen von Unternehmen im Ausland, die zu einer Übertragung von Anteilen an einer chinesischen Gesellschaft führen.

Mit anderen Worten: Im Ausland möglicherweise steuerneutrale Umwandlungen ausländischer Unternehmen mit Beteiligungen in China sind in Zukunft separat nach Maßgabe von *Circular 59* und *Public Notice 72* auf mögliche chinesische Steuerpflichten aus der daraus implizit resultierenden Anteilsübertragung zu überprüfen. In China steuerneutral sind solche Umwandlungen also nur dann, wenn die oben genannten engen Voraussetzungen der steuerlichen Sonderbehandlung erfüllt werden.

Die strenge Umsetzung dieser Regelung hätte erhebliche Auswirkungen. Die zwingende Voraussetzung, auf eine direkte hundertprozentige Tochtergesellschaft zu übertragen, schließt augenscheinlich viele Anwendungsfälle von ausländischen Umwandlungen schon im Vorfeld von der Steuerneutralität in China aus (so z. B. die Verschmelzung auf die Schwester oder Mutter sowie Auf- oder Abspaltungen).

Bislang konnte man sich in solchen Fällen mit seinem lokal zuständigen Finanzamt über eine angemessene steuerliche Würdigung austauschen. In manchen Fällen hatte das Finanzamt aus unterschiedlichen Erwägungen heraus die Steuerneutralität auch für chinesische Zwecke akzeptiert. Wie lokal zuständige Finanzämter in Zukunft mit solchen Transaktionen in der Praxis umgehen werden, wird sich zeigen.

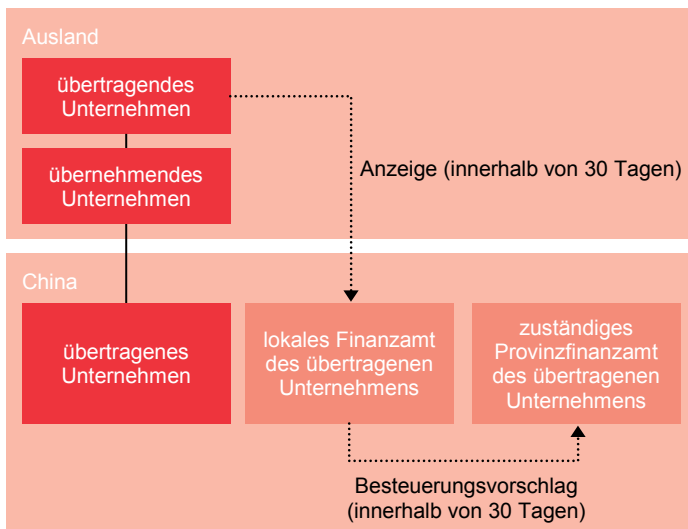
Positiv auswirken sollte sich die Klarstellung der *Public Notice 72* hingegen auf Fälle der Verschmelzung einer ausländischen Mutter (die Beteiligungen in China hält) auf ihre ausländische direkte Tochter oder aber einer Ausgliederung in eine ausländische direkte hundertprozentige Tochter.

Anzeigepflicht ersetzt Antrag auf Genehmigung der steuerlichen Sonderbehandlung

In Abweichung zu *Circular 698* sieht *Public Notice 72* für Anteilsübertragungen mit Auslandsbezug, für welche die steuerliche Sonderbehandlung angewandt werden soll, eine Anzeigepflicht vor. Die Übertragung soll spätestens 30 Tage nach Übertragung und Eintrag durch das zuständige Amt für Industrie und Handel (Bureau of Industry and Commerce) beim zuständigen Finanzamt unter Beifügung der vorgeschriebenen, umfassenden Unterlagen angezeigt werden.

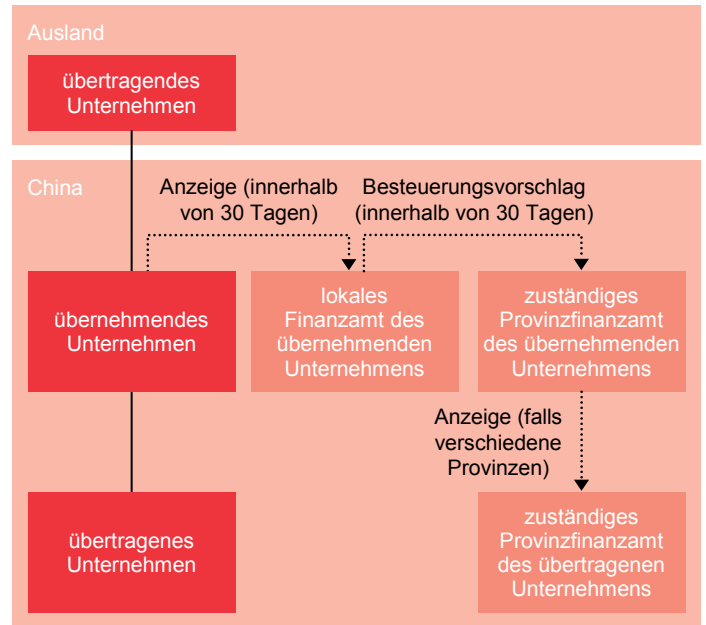
Für Fall a („Übertragung von Anteilen an ein anderes ausländisches Unternehmen“) ist das übertragende ausländische Unternehmen verpflichtet, die Übertragung beim für das übertragene Unternehmen lokal zuständigen Finanzamt anzuzeigen. Für Fall b („Übertragung von Anteilen an ein chinesisches Unternehmen“) ist das übernehmende, chinesische Unternehmen verpflichtet, die Übertragung bei seinem eigenen lokal zuständigen Finanzamt anzuzeigen.

Abb. 3 Anzeigepflicht bei Übertragung von Anteilen an ein anderes ausländisches Unternehmen



Die lokal zuständigen Finanzämter sollen bei Anzeige zunächst die Vollständigkeit der eingereichten Unterlagen prüfen und diese bei Entgegennahme der Anzeige durch Stempel bestätigen. Im Anschluss sollen die Finanzämter innerhalb von 30 Tagen den Fall prüfen sowie dem zuständigen Provinzfinanzamt einen Vorschlag zur angemessenen steuerlichen Behandlung des Falls unterbreiten.

Abb. 4 Anzeigepflicht bei Übertragung von Anteilen an ein chinesisches Unternehmen



Public Notice 72 geht nicht auf die weitere Bearbeitung durch das Provinzfinanzamt ein. Die explizite Genehmigung der Steuerneutralität der Übertragung ist augenscheinlich nicht vorgesehen. Lediglich für den Fall b wird geregelt, dass das benachrichtigte Provinzfinanzamt in der Provinz des übernehmenden Unternehmens das Provinzfinanzamt des übertragenen Unternehmens benachrichtigen soll, falls übernehmendes und übertragene Unternehmen in verschiedenen Provinzen registriert sind.

Der Schritt weg von der Genehmigungs- hin zu einer Anzeigepflicht ist aus Sicht der ausländischen Investoren zu begrüßen. Damit einher geht natürlich die Hoffnung, dass die Steuerneutralität der Transaktion nach der Vorprüfung des Falls durch das lokal zuständige Finanzamt ohne weitere Beanstandungen innerhalb von 30 Tagen akzeptiert wird.

Bitte beachten Sie jedoch: *Public Notice 72* sieht keine explizite Bestätigung des Finanzamts für die steuerneutrale Übertragung vor. Auch der angesprochene Stempel ist wohl lediglich im Sinne einer Bestätigung der Vollständigkeit der eingereichten Dokumente, nicht aber im Sinne einer Bestätigung der Steuerneutralität der Transaktion zu sehen. Das eröffnet dem Finanzamt die Möglichkeit, die Besteuerung des Falls auch zu einem späteren Zeitpunkt noch einmal zu hinterfragen und bestimmte Tatbestandsvoraussetzungen – z. B. mit Blick auf neu bekannt gewordene Umstände – abweichend zu beurteilen.

Einschränkung bei Vorteilen aus Doppelbesteuerungsabkommen für Ausschüttung von Altgewinnen

Für Fall a („Übertragung von Anteilen an ein anderes ausländisches Unternehmen“) regelt *Public Notice 72*: Nach einer steuerneutralen Anteilsübertragung vorgenommene Ausschüttungen der Gewinne, die schon in den Jahren vor der Anteilsübertragung angefallen sind, qualifizieren nicht für eine reduzierte Quellenbesteuerung aufgrund eines möglicherweise einschlägigen DBA. Eine Ausnahme besteht, wenn sowohl übertragendes als auch übernehmendes Unternehmen im gleichen Land ansässig sind.

Hintergrund dieser Einschränkung ist: Gewinnausschüttungen über die Grenze unterliegen in China grundsätzlich einer Quellenbesteuerung von zehn Prozent auf den Ausschüttungsbetrag, sofern nicht ein einschlägiges DBA den Steuersatz z. B. auf fünf oder sieben Prozent reduziert.

Das Ziel der Einschränkung ist damit nachvollziehbar: Anteilsübertragungen, die auf die anschließende, unter einem anderen DBA dann quellensteuerbegünstigte Ausschüttung bereits aufgelaufener Gewinne abzielen, sollen von vornherein verhindert werden.

Bei näherer Betrachtung stellt sich jedoch die Frage, ob der Wortlaut der *Public Notice 72* hier nicht über das Ziel hinauschießt. Das gilt besonders für Fälle, in denen sich die Ansässigkeitsländer von übertragendem und übernehmendem Unternehmen zwar unterscheiden, beide einschlägigen DBAs jedoch eine reduzierte Quellenbesteuerung für Gewinnausschüttungen vorsehen. Dem Wortlaut der Regelung nach wären auch diese Fälle bei Ausschüttung von Altgewinnen von der Anwendung des eigentlich einschlägigen DBA ausgeschlossen.

In der Praxis würde man in solchen Fällen künftig versuchen, Altgewinne schon vor der steuerbegünstigten Anteilsübertragung an das übertragende Unternehmen auszuschütten, um so noch in den Genuss der Quellensteuerreduktion des DBA mit dem Ansässigkeitsland des übertragenden Unternehmens zu kommen.

Ein positiver Effekt der neuen Regelung: Der angemessene wirtschaftliche Zweck einer Anteilsübertragung, der Grundvoraussetzung für die Steuerneutralität in China ist, sollte vom zuständigen Finanzamt nun hoffentlich nicht mehr allein schon aufgrund abweichender Quellensteuerbehandlungen in verschiedenen DBAs angezweifelt werden können. Ein steuerlicher Vorteil ist mit Blick auf Altgewinne gerade wegen der expliziten Neuregelung gar nicht mehr gegeben.

Wohl aber können zukünftig anfallende Gewinne von einer ggf. attraktiveren Quellensteuerreduzierung profitieren.

Zeitliche Anwendungsvorschriften

Public Notice 72 ist mit seiner Veröffentlichung am 12. Dezember 2013 in Kraft getreten. Alle Neufälle ab diesem Datum sowie Altfälle, die vor diesem Datum stattgefunden haben, aber deren Beurteilung noch nicht abgeschlossen ist, sollen im Sinne der *Public Notice 72* behandelt werden.

Damit bekommt *Public Notice 72* vermutlich auch für Altfälle eine weitreichende Bedeutung, nämlich vor allem dann, wenn der Steuerpflichtige nach *Circular 698* bereits die steuerliche Sonderbehandlung beantragt hatte, jedoch bislang vom zuständigen Finanzamt weder eine Bestätigung noch eine Ablehnung erhalten hat.

Betroffene Unternehmen sind daher gut beraten, mögliche Implikationen, die sich dann aus *Public Notice 72* ableiten, im Einzelfall detailliert zu prüfen. Von Interesse sind dabei unter anderem eventuell bestehende Anzeigepflichten, Chancen und Risiken für die Anwendbarkeit der steuerlichen Sonderbehandlung und mögliches Versagen der Quellensteuerreduzierung für Ausschüttung von Altgewinnen.

Es kommt immer mal wieder vor, dass Unternehmen Anteilsübertragungen auf ein anderes ausländisches Unternehmen nicht in China bei den Behörden anzeigen. Dies kann erhebliche negative Konsequenzen haben: aufgrund der Devisenbewirtschaftung sind beim Finanzamt und der State Administration of Foreign Exchange (SAFE) Angaben zu Dividendenempfängern zu machen. Dividendenzahlungen in das Ausland werden u. a. verweigert, wenn der Zahlungsempfänger nicht mit dem in China registrierten Gesellschafter übereinstimmt. Auch eine Liquidation des Unternehmens in China und anschließende Auskehrung des Liquidationsüberschusses wird aus den gleichen Gründen nicht möglich sein. Sie sehen: China verfügt über effektive Mittel, die Besteuerung von Sachverhalten durchzusetzen, die im Ausland verwirklicht werden.

Bedeutung der Neuregelungen für ausländische Investoren

Grundsätzlich ist *Public Notice 72* sicherlich als Fortentwicklung des Umwandlungssteuerrechts Chinas zu begrüßen. Einige Klarstellungen könnten tatsächlich zu einer erleichterten Anwendung der steuerneutralen Anteilsübertragung mit Auslandsbezug führen. Zu nennen sind hier speziell der Wechsel von einem Antrags- zu einem Anzeigungsverfahren sowie die Vorschriften zum behördlichen Prozedere.

Dennoch enthalten die Klarstellungen der SAT auch Elemente, die für betroffene Unternehmen zusätzliche Schwierigkeiten im Umgang mit Anteilsübertragungen bedeuten können. Das betrifft unter anderem Anteilsübertragungen im Zusammenhang mit Verschmelzungen oder Spaltungen im Ausland, die jetzt klar unter den strengen Voraussetzungskatalog des *Circular 59* gestellt werden.

Die erhoffte steuerliche Rechtssicherheit für Anteilsübertragungen wird aus Sicht der steuerpflichtigen Unternehmen wohl auch mit *Public Notice 72* nicht erreicht werden, da eine explizite Bestätigung der steuerlichen Sonderbehandlung nicht vorgesehen ist.

Handlungsbedarf ergibt sich speziell für Unternehmen, die entweder eine entsprechende steuerneutrale Anteilsübertragung planen oder eine solche in der Vergangenheit durchgeführt haben, aber weder eine explizite Bestätigung noch eine Ablehnung des zuständigen Finanzamts als Rückmeldung auf den gestellten Antrag für eine steuerliche Sonderbehandlung vorweisen können. Diese Unternehmen sollten die möglichen Auswirkungen der *Public Notice 72* sorgfältig prüfen.

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

„Ort der tatsächlichen Geschäftsleitung“: ein neues Instrument der chinesischen Finanzverwaltung?

Für Aufregung sorgte kürzlich die Entscheidung einer lokalen chinesischen Finanzbehörde: Sie zog erstmals offiziell das Konzept des „Orts der tatsächlichen Geschäftsleitung“ als Antimissbrauchsvorschrift heran, um eine steuerliche Ansässigkeit in China zu bestimmen. Damit weckte sie Befürchtungen, auf diese Weise eine neue steuerliche Fallgrube in der ohnehin schon recht aggressiven Steuerumgebung ausgehoben zu haben. Die Entwicklung könnte für alle Unternehmen brisant werden, die Zwischengesellschaften außerhalb Chinas unterhalten, welche de facto von China aus gesteuert und betrieben werden. Wir haben den Vorgang für Sie beobachtet und die Argumente der Steuerverwaltung analysiert.

Es ist ein Standardkonzept im internationalen Steuerrecht – und spätestens seit der Reform der Körperschaftsteuer 2008 auch offiziell im nationalen chinesischen Körperschaftsteuerrecht verankert: Steuerlich in China ansässige Unternehmen (*tax resident enterprises*, TRES) unterliegen mit ihren gesamten weltweiten Einkünften grundsätzlich (soweit nicht aufgrund besonderer Vorschriften oder internationaler Vereinbarungen befreit) der chinesischen Körperschaftsteuer (Art. 3 des Chinesischen Körperschaftsteuergesetzes, ChinKStG).

Ein Unternehmen ist nach den nationalen Gesetzen und Vorschriften steuerlich in China ansässig, wenn es eine von zwei Bedingungen erfüllt:

- Die Gesellschaft wurde in China nach Maßgabe chinesischer Gesetze und Vorschriften gegründet (Art. 2 ChinKStG in Verbindung mit Art. 3 der Durchführungsverordnung zum ChinKStG, ChinKStG-DV).
- Der Ort der tatsächlichen Geschäftsleitung (allgemein definiert als umfassende Steuerung und Kontrolle des operativen Geschäfts, der Personalverwaltung und des Finanz- und Rechnungswesens sowie des Vermögens usw. der Gesellschaft) befindet sich in China (Art. 2 ChinKStG in Verbindung mit Art. 4 ChinKStG-DV).

Von der Grundkonzeption entspricht dies der deutschen Regelung in Paragraph 1 Absatz 1 des deutschen Körperschaftsteuergesetzes in Verbindung mit den Paragraph 10 und 11 Abgabenordnung.

Warum verursacht die Anwendung dieser Grundsätze fünf Jahre nach Inkrafttreten des neuen ChinKStG eine solche Aufregung unter den Steuerpflichtigen? Was ist passiert?

Themen des Beitrags

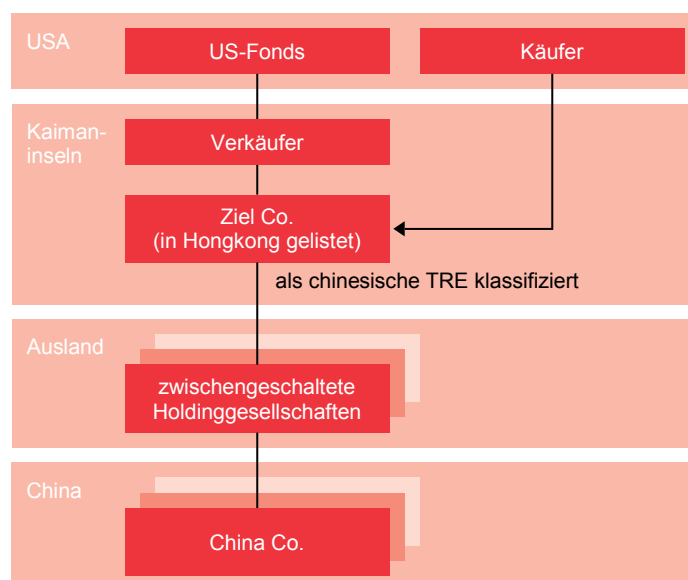
- Definition des „Orts der tatsächlichen Geschäftsleitung“
- Vorstellung eines aktuellen Fallbeispiels
- neue Vorschriften und Entwicklungen zur steuerlichen Ansässigkeit in China

Der aktuelle Fall

Nach einer offiziellen Veröffentlichung erhob die Finanzverwaltung der Stadt Jiamusi in der nördlichen Provinz Heilongjiang in einem Fall indirekter Anteilsübertragung im Ausland chinesische Körperschaftsteuer auf den Veräußerungserlös zuzüglich Zinsen in Höhe von 279 Millionen Yuan (CNY, knapp 35 Millionen Euro).

Sowohl der Verkäufer als auch das Zielunternehmen der Transaktion waren auf den Kaimaninseln registriert, wobei das Zielunternehmen (die Ziel Co.) in Hongkong gelistet und der Verkäufer im Besitz eines US-amerikanischen Private-Equity-Fonds war. Der in den USA gelistete Käufer erwarb die Anteile an der Ziel Co., die wiederum indirekt Anteile an mehreren chinesischen Gesellschaften besitzt, im Juli 2012.

Abb. 1 Verkauf der Ziel Co.



Da aufgrund der Besonderheiten des Falls nach *Guoshuihan [2009] 698* eine grundsätzliche Berichterstattungspflicht in China bestand, teilte der US-Fonds die Transaktion bzw. den Verkauf der chinesischen Gesellschaften dem zuständigen Finanzamt in Jiamusi bereits im August 2011 mit. Dabei

bestand der US-Fonds darauf, eine in China steuerneutrale Transaktion vollzogen zu haben. Daraufhin ordneten die Steuerbehörden in Jiamusi eine grundsätzliche Überprüfung der Transaktion an, die in der erwähnten Festsetzung von Steuernachzahlungen inklusive Zinsen in Höhe von 279 Millionen CNY endete.

Regelmäßige Leser des *China Compass* wird der Fall bis zu diesem Punkt nicht weiter verwundern: Die Besteuerung indirekter Anteilsübertragung im Ausland ist, im Regelfall basierend auf dem Erlass *Guoshuihan [2009] 698*, in den letzten Jahren eine relativ häufig angewandte Regelung, um (angeblichen) steuerlichen Missbrauch zu bekämpfen.

Interessant in diesem Fall war jedoch etwas anderes: Das Finanzamt berief sich explizit nicht – wie sonst üblich – auf die Regelung des *Guoshuihan [2009] 698*. Offensichtlich verfügte die börsennotierte Ziel Co. über ausreichend Substanz und wirtschaftlichen Zweck, um eine Anwendung dieser Vorschrift zumindest deutlich zu erschweren.

Das staatliche Finanzamt in Jiamusi klassifizierte die Ziel Co. stattdessen als chinesische TRE. Folglich behandelte es den Verkauf dieser Gesellschaft damit als Veräußerung einer chinesischen Gesellschaft durch eine ausländische Gesellschaft – eine Transaktion, die im Regelfall eine Besteuerung mit chinesischer Körperschaftsteuer in Höhe von zehn Prozent des Veräußerungserlöses hervorruft.

Argumentation des Finanzamts

Da eine einfache Anwendung des *Guoshuihan [2009] 698* nicht möglich schien, entschied sich die zuständige Finanzbehörde nach (so der offizielle Bericht) gründlicher Recherche der Finanzberichte, Verträge und anderer offizieller Dokumente der vorangegangenen sechs Jahre, die Ziel Co. im Rahmen der allgemeinen Missbrauchsvorschriften nach Artikel 47 ChinKStG in eine chinesische TRE umzuqualifizieren.

Dabei stützte sich das Finanzamt vor allem auf folgende Argumente:

- Tätigkeit des Managements. Der Ort der Tätigkeit des oberen Managements lag hauptsächlich in China.
- Wohnsitz des Managements: Die Geschäftsführer hatten ihren Wohnsitz und gewöhnlichen Arbeitsplatz in China.
- Unternehmensvermögen: Die wichtigsten Vermögensgegenstände (besonders die Unternehmensbeteiligungen) des Unternehmens befanden sich in China.
- Einkünfte der Gesellschaft: Die Gesellschaft erzielte einen Großteil ihrer Einkünfte (vor allem aus dem Halten und Verwalten von Unternehmensbeteiligungen) aus China.
- Verwaltungskosten: Ein Teil der Verwaltungskosten wurde von den chinesischen Gesellschaften getragen, an denen

die Ziel Co. (indirekt) beteiligt war. Dies betraf unter anderem die Gehälter des Managements, die Reisekosten und die Kosten der Börsennotierung.

Anhand der aufgeführten Fakten schloss die Finanzbehörde, die Ziel Co. sei unzweifelhaft als steuerlich in China ansässige TRE zu behandeln.

Bisherige praktische Bedeutung des TRE-Konzepts: Börsennotierung von *Red Chips*

Obwohl die beschriebene Umqualifizierung die erstmalige Anwendung des TRE-Konzepts als Antimissbrauchsvorschrift ist, gab es bisher bereits mindestens ein relevantes praktisches Anwendungsgebiet dieser Regelung, ausnahmsweise allerdings einmal zum Vorteil der Steuerpflichtigen.

Bisherige Fälle betrafen die sogenannten *Red Chips*: chinesische Unternehmen mit Börsennotierung im Ausland (speziell Hongkong), deren Anteilseigner überwiegend Chinesen sind. Da Einkünfte chinesischer Anteilseigner aus Beteiligungen im Ausland in China besteuert werden, Einkünfte aus Beteiligungen im Inland aber steuerfrei bleiben, ist es für die *Red Chips* im Regelfall vorteilhaft, als chinesisches Unternehmen klassifiziert zu werden. Dadurch können sie ihre Gewinne aus chinesischen Beteiligungen steuerfrei beziehen bzw. weiter steuerfrei an chinesische Anteilseigner ausschütten.

Hierzu entwickelte die chinesische Finanzverwaltung spezielle Vorschriften für sogenannte von chinesischem Kapital beherrschte ausländische Unternehmen (*Chinese-Capital Controlled Foreign Companies*, CCCFCs). Besondere Erwähnung verdient hierbei der Erlass *Guoshuifa [2009] 82*, der aus Sicht der Finanzverwaltung notwendige Kriterien definiert, um einer steuerlichen Ansässigkeit der CCCFC in China zuzustimmen.

Nach *Guoshuifa [2009] 82* können folgende Umstände die steuerliche Ansässigkeit einer CCCFC begründen:

- Die Orte, an denen das Topmanagement das tägliche Geschäft führt, befinden sich hauptsächlich in China.
- Entscheidungen zu Finanz- und Personalfragen werden hauptsächlich in China getroffen oder genehmigt.
- Wichtige Teile des Vermögens, Buchführungsunterlagen, Unternehmensstempel, Gesellschafterbeschlüsse usw. befinden sich in China bzw. werden in China aufbewahrt.
- Mindestens 50 Prozent der Geschäftsführer bzw. des stimmberechtigten Managements haben ihren gewöhnlichen Wohnsitz in China.

Auf Grundlage dieser Kriterien sind bisher schon wiederholt Anträge von CCCFCs zur Anerkennung ihrer chinesischen Ansässigkeit genehmigt worden. Eine automatische oder ausdrückliche Anwendung der Vorschriften für Nicht-CCCFCs (also Gesellschaften, die nicht von chinesischem Kapital beherrscht werden) ist bisher jedoch nicht explizit geregelt. Wenn man mit der Arbeitsweise der lokalen chinesischen Finanzbehörden vertraut ist, verwundert es daher nicht, dass das TRE-Konzept bisher nicht als Instrument gegen Missbrauch bei Nicht-CCCFCs genutzt wurde: Ohne explizite Anwendungsvorschriften treffen die lokalen Behörden normalerweise keine Entscheidungen in steuerlichen Sachverhalten.

Weitere Beobachtungen zum Fall

Vergleicht man die von der Finanzbehörde in Jiamusi herangezogenen Argumente mit den Kriterien des *Guoshuifa [2009] 82*, fallen sowohl Übereinstimmungen als auch Abweichungen auf.

Im Grundsatz stellt die Finanzverwaltung in beiden Fällen im Wesentlichen auf den Ort ab, an dem sich die Geschäftsleitung gewöhnlich aufhält, Entscheidungen des gewöhnlichen Geschäfts getroffen werden und an dem sich die wichtigsten Vermögensgegenstände befinden.

Neu berücksichtigt hat die Finanzbehörde in Jiamusi darüber hinaus allerdings die Faktoren Einkünftequelle und Kostentragung. Im Regelfall wird zur Beurteilung das Gesamtbild der Verhältnisse ausschlaggebend sein, es kommt also auf die Kombination der einzelnen Faktoren an. Das Einbeziehen der neuen Faktoren sollte es aber für Unternehmen schwerer machen, deren wirtschaftliche Aktivitäten zu einem gewichtigen Teil in anderen Ländern oder Regionen stattfinden oder die zentrale Verwaltungsleistungen für Konzernunternehmen in der Region erbringen und diese dann weiterbelasten. Diesem Profil entsprechen viele Gesellschaften beispielsweise in Hongkong oder auch in Singapur. Im Grenzfall kann der Versuch, solchen Gesellschaften mehr Substanz durch zusätzliches (ausländisches) Geschäft und mehr (interne) Funktionen zu verschaffen, das Risiko erhöhen, die steuerliche Ansässigkeit nach China zu verlagern.

Interessant wird es sein zu beobachten, wie weit die Auswirkungen einer Umqualifizierung in eine chinesische TRE gehen werden. Im vorliegenden Fall ging es den chinesischen Behörden zwar nur um eine Besteuerung des Veräußerungsgewinns, im Regelfall beträfe eine solche Umqualifizierung jedoch auch alle laufenden Einkünfte der Gesellschaft. Wären die chinesischen Finanzbehörden auch bereit, Dividenden von chinesischen Tochtergesellschaften (zwangsweise) umqualifizierter Nicht-CCCFCs nach nationalem chinesischem Steuerrecht steuerfrei zu stellen, also auf eine entsprechende Quellenbesteuerung zu

verzichten? Und könnte das vielleicht sogar ein Planungsinstrument sein, das ausländischen Unternehmen dabei hilft, ihre Steuern zu gestalten?

Weitere aktuelle Entwicklungen – *Gonggao [2014] 9*

Neuigkeiten gibt es auch für den beschriebenen Bereich der CCCFCs: Im Februar dieses Jahres veröffentlichte die zentrale Staatliche Steuerverwaltung (State Administration of Taxation, SAT) die öffentliche Bekanntmachung *Gonggao [2014] 9*. Darin werden die Zuständigkeiten der Behörden im Antragsprozess von CCCFCs für den Status einer chinesischen TRE neu definiert und verstärkt auf die Ebene der Provinz delegiert. Bestätigungen der als chinesische TRE klassifizierten Gesellschaften werden jedoch weiterhin auf der Website der SAT veröffentlicht und von ihr auch archiviert.

Gonggao [2014] 9 betrifft grundsätzlich nur Fälle, in denen sich die CCCFC aktiv um eine Anerkennung als TRE bemüht. Nichtsdestotrotz ist nicht auszuschließen, dass die neuen Regelungen auch Einfluss auf Nicht-CCCFCs haben werden und gegebenenfalls sogar zu einer verstärkten Anwendung dieses Instruments zur Bekämpfung des Missbrauchs führen.

Gonggao [2014] 9 regelt darüber hinaus: CCCFCs können ab dem Jahr ihrer Anerkennung als chinesische TRE die Körperschaftsteuerbefreiung für Dividenden in Anspruch nehmen, die sie ab diesem Jahr (von chinesischen Unternehmen) erhalten, selbst wenn diese aus nicht ausgeschütteten Gewinnen der Vorjahre stammen.

Implikationen für ausländische Investoren

Das Vorgehen der Steuerbehörde ist bisher noch ein Einzelfall, der allerdings von anderen Finanzbehörden in China mit Interesse zur Kenntnis genommen und studiert wird. Es ist zu erwarten, dass sich ausländische Investoren in Zukunft mit neuen Herausforderungen auseinandersetzen müssen: Sie müssen die bisher üblichen Antimissbrauchsvorschriften im Auge behalten – dazu gehört die Besteuerung indirekter Anteilsübertragung nach *Guoshuihan [2009] 698*, aber auch die Verweigerung von Abkommensvorteilen nach *Guoshuihan [2009] 601* – und sie sollten sich auch mit der Frage beschäftigen, ob ihre bisherige Investitionsstruktur nicht aufgrund des Orts der tatsächlichen Geschäftsleitung der Zwischengesellschaften angreifbar sein könnte. Dies beträfe voraussichtlich besonders solche Gesellschaften, deren Substanz und wirtschaftlicher Zweck nicht einfach zu verneinen sind und die nach bisheriger Praxis als schwer angreifbar angesehen wurden.

Der *China Compass* wird Sie über aktuelle Entwicklungen auf diesem Gebiet auf dem Laufenden halten.

Ihre Ansprechpartner

Ulrich Reuter

Tel.: +86 21 2323-2723
ulrich.reuter@cn.pwc.com

Dirk Bongers

Tel.: +49 211 981-7888
dirk.bongers@de.pwc.com

Stefan Schmid

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

Entsendung oder Dienstleistung? Finanzverwaltung will Kontroverse beenden

Seit einigen Jahren prüfen die chinesischen Steuerbehörden ausländische Unternehmen vermehrt und sehr genau darauf, welche Vereinbarungen sie hinsichtlich ihrer Entsendungen mit China getroffen haben. Nach Ansicht der Behörden werden solche Vereinbarungen nämlich oft dazu missbraucht, Dienstleistungen zu verschleiern, welche die ausländische entsendende Gesellschaft an die aufnehmende Gesellschaft in China erbringt. Im Laufe der Zeit kam es dabei zu zahlreichen intensiven Diskussionen zwischen ausländischen Unternehmen und den chinesischen Steuerbehörden. In einigen Fällen musste die entsendende Gesellschaft in China Steuern zahlen, um den Konflikt beizulegen. In anderen Fällen mussten viel Zeit investiert und zusätzliche Kosten aufgewendet werden, um die bestehenden Fälle zu verteidigen. Viele sind bis heute nicht abgeschlossen. Jetzt hat die Finanzverwaltung Bekanntmachungen veröffentlicht, die Klarheit schaffen sollen. Lea Gebhardt fasst für Sie die wichtigsten Neuerungen zusammen.

Die chinesische Finanzverwaltung (State Administration of Taxation, SAT) hat am 19. April 2013 die *Bekanntmachung [2013] 19 (Public Notice 19)* erlassen. Sie soll Klarheit bringen in der Frage, wie sich Entsendungsvereinbarungen auf die Körperschaftsteuer auswirken. *Public Notice 19* ist seit 1. Juni 2013 in Kraft und soll auf alle noch offenen Fälle rückwirkend angewandt werden.

Im Detail

Im Rahmen der meisten Entsendungsvereinbarungen trägt die entsendende Gesellschaft die Gehaltskosten sowie andere Leistungen für den Entsandten im Heimatland und bemüht sich, die entstandenen Kosten von der aufnehmenden Gesellschaft in China wiederzuerlangen. Umstritten war bisher vor allem, ob es sich bei einer solchen Zahlung um eine reine Kostenerstattung oder um eine Gebühr für Dienstleistungen handelt – genauer gesagt: für Dienstleistungen der entsendenden Gesellschaft an die aufnehmende Gesellschaft, die der Entsandte erbringt. Eine reine Kostenerstattung hätte keine körperschaftsteuerlichen Auswirkungen in China. Andererseits kann die entsendende Gesellschaft eine Betriebsstätte in China begründen und somit der chinesischen Körperschaftsteuer (*corporate income tax*, CIT) unterliegen. Das Betriebsstättenkonzept ist in Artikel 5 des Doppelbesteuerungsabkommens (DBA) Deutschland-China geregelt.

Themen des Beitrags

- Konzept der Betriebsstätten
- die fünf Negativfaktoren
- dringende Empfehlungen für entsendende und empfangende Gesellschaften

Entsendende und aufnehmende Gesellschaft

Eine „entsendende Gesellschaft“ ist die ausländische Gesellschaft, die den Entsandten nach China schickt. Eine „aufnehmende Gesellschaft“ ist die chinesische Gesellschaft, bei der der Entsandte seine Tätigkeit tatsächlich ausübt.

Eigentlich hatte ein SAT-Erlass aus dem Jahr 2010 die theoretischen Grundlagen für die Beurteilung der Art einer Entsendungsvereinbarung bereits dargelegt. In Ermangelung praktischer Vorgaben standen beide Parteien (die lokalen Behörden wie die ausländischen Unternehmen) allerdings vor den gleichen Schwierigkeiten wie zuvor. Das führte immer wieder zu Kontroversen. *Public Notice 19* soll sie beenden. Die Veröffentlichung führt zwei Dinge neu ein: praktische Vorgaben zu den spezifischen Faktoren, die zu berücksichtigen sind, und detaillierte Anforderungen an die Dokumentation.

SAT Guoshuifa Circular [2010] 75

Das Rundschreiben gibt Anleitung hinsichtlich der Interpretation und Anwendung des DBA zwischen China und Singapur. Es findet auch auf andere DBAs Anwendung, sofern die Vorschriften in diesen DBAs denen im DBA China-Singapur entsprechen.

Der Grundsatz

Nach *Public Notice 19* begründet die entsendende Gesellschaft aufgrund der Erbringung von Dienstleistungen in China eine Betriebsstätte, wenn sie

- die Verantwortlichkeiten und Risiken der Tätigkeit des Entsandten vollumfänglich oder teilweise trägt sowie
- die Leistung des Entsandten normalerweise beurteilt und bewertet.

Um zu bestimmen, ob die Dienstleistung durch die entsendende oder die aufnehmende Gesellschaft erbracht worden ist, legt die SAT ihr Augenmerk dabei speziell darauf, welche Partei der wirtschaftliche Arbeitgeber des Entsandten ist. Dieser Grundsatz, nach dem die Art einer Entsendungsvereinbarung beurteilt wird, steht im Einklang mit der internationalen Steuerrechtspraxis.

Die fünf Negativfaktoren

Public Notice 19 setzt weiterhin fünf Faktoren fest, welche die Bestimmung einer Betriebsstätte im Zusammenhang mit einer Entsendungsvereinbarung beeinflussen können. Die folgenden Kriterien definieren also, unter welchen Bedingungen Entsandte substantiell als Arbeitnehmer der entsendenden Gesellschaft betrachtet werden können:

1. Die aufnehmende Gesellschaft zahlt Management- oder Dienstleistungsgebühren für den Entsandten an die entsendende Gesellschaft.
2. Die Zahlung der entsendenden Gesellschaft an die aufnehmende Gesellschaft übersteigt den Betrag der Gesamtsumme von Löhnen und Gehältern, Sozialversicherung und anderen Aufwendungen, die durch die entsendende Gesellschaft getragen werden.
3. Die entsendende Gesellschaft behält einen Teil der Zahlung der aufnehmenden Gesellschaft ein und zahlt nicht den vollen Betrag an den Entsandten aus.
4. Das Gehalt des Entsandten, das von der entsendenden Gesellschaft getragen wird, hat nicht in vollem Umfang der chinesischen Einkommensteuer (*individual income tax*, IIT) unterlegen.
5. Die entsendende Gesellschaft beschließt die Anzahl, Qualifikation, das Lohnpaket sowie den Einsatzort der Entsandten in China.

Die ersten drei Faktoren sollen die Frage beantworten, ob die entsendende Gesellschaft einen finanziellen Vorteil durch die Entsendungsvereinbarung erhalten würde. Das impliziert: Selbst die Verrechnung von angemessenen Verwaltungsaufwendungen, die bei der entsendenden Gesellschaft angefallen sind, könnten zur Begründung einer Betriebsstätte in China führen.

Der vierte Faktor sollte vor allem multinationalen Unternehmen willkommen sein. Es ist nicht ungewöhnlich, dass chinesische Joint-Venture-Partner einer vollen Kostenübernahme des Joint Ventures für den Entsandten des ausländischen Partners nicht zustimmen, sodass die entsendende Gesellschaft einen Teil der Entsendungskosten übernehmen muss. Es ist positiv, dass die SAT solche Umstände nicht negativ der entsendenden Gesellschaft anrechnet, solange IIT auf das Einkommen, das von der entsendenden Gesellschaft getragen wird, gezahlt worden ist.

Die SAT interpretiert das folgendermaßen: Sobald einer der fünf Negativfaktoren vorliegt, führt dies zur Begründung einer Betriebsstätte der entsendenden Gesellschaft in China, wenn die entsendende Gesellschaft nach dem erwähnten Grundsatz als der wirtschaftliche Arbeitgeber des Entsandten zu bewerten ist. Wie die lokalen Steuerbehörden in der Zukunft Fälle bewerten werden, in denen sich die entsendende Gesellschaft (anstelle der aufnehmenden) als wirtschaftlicher Arbeitgeber nach dem genannten Grundsatz herausstellt, aber gleichzeitig einer der fünf Negativfaktoren dem widerspricht, lässt sich zurzeit nicht sagen. Viel wäre jedenfalls bereits gewonnen, wenn die Behörden in Zukunft einen ganzheitlichen Ansatz verfolgen und sich nicht auf ein oder zwei Faktoren konzentrieren würden.

Weitere Klarstellungen

Public Notice 19 legt die Dokumentations- und Informationsanforderungen dar, welche die zuständigen Steuerbehörden zu prüfen haben, um die Art der Entsendungsvereinbarung zu bewerten. Dazu gehören zum Beispiel Entsendungsverträge, interne Richtlinien hinsichtlich der Entsandten, buchhalterische Behandlung oder IIT-Zahlungen. Dadurch sollen besonders verdeckte oder verheimlichte Geschäftsvorfälle im Zusammenhang mit Zahlungen im Rahmen der Entsendungsvereinbarung zutage treten. Dazu gehören Verrechnungen, Verzicht auf Verbindlichkeiten und Geschäftsvorfälle zwischen verbundenen Gesellschaften. Mit anderen Worten: Lediglich die Konzernforderungen und -verbindlichkeiten miteinander zu verrechnen würde das Problem nicht lösen. Ferner werden auch die „wirtschaftliche Substanz“ sowie „die tatsächliche Implementierung“ der Vereinbarung geprüft. Insgesamt werden diese praktischen Richtlinien als angemessen und als geringe Belastung für die Parteien der Entsendungsvereinbarung angesehen.

Zu begrüßen ist auch eine andere Klarstellung. Danach begründet die Entsendung von Personal von der entsendenden an die aufnehmende Gesellschaft lediglich zur Ausübung der Rechte von Gesellschaftern bzw. Aktionären (darunter die Teilnahme an Gesellschafter- oder Aktionärsversammlungen sowie Aufsichtsrats- oder Vorstandssitzungen) keine Betriebsstätte der entsendenden Gesellschaft in China. Es bleibt jedoch wichtig zu beachten, ob die entsprechenden Kosten für dieses Personal auf Ebene der entsendenden wie der aufnehmenden Gesellschaft als Betriebsausgaben steuerlich geltend gemacht werden können.

Public Notice 19 verlangt von der zuständigen staatlichen Steuerbehörde (State Tax Bureau), die für CIT und Umsatzsteuer zuständig ist, Informationen hinsichtlich der Entsendungsvereinbarung mit den lokalen Steuerbehörden auszutauschen, die für die IIT, Umsatz- und Geschäftsteuer

zuständig sind. Es empfiehlt sich, die steuerlichen Auswirkungen der Entsendungsvereinbarung separat zu prüfen, vor allem hinsichtlich Umsatzsteuer und Geschäftssteuer.

Zusammenfassung und Ausblick

Wie bereits geschildert, soll *Public Notice 19* auf alle noch offenen Fälle rückwirkend angewandt werden. Einige lokale Steuerbehörden haben seit dem Erlass im vergangenen Jahr ungeklärte Fälle wieder aufgenommen und die steuerliche Behandlung der entsendenden Gesellschaft in China (erneut) infrage gestellt.

Ausländische Unternehmen, die Entsendungsvereinbarungen mit China getroffen haben, sind gut beraten, die bestehenden Verträge hinsichtlich der aktuellen Richtlinien zu überprüfen. Erst danach können sie das Risiko einschätzen und gegebenenfalls entsprechende Anpassungen vornehmen.

Besonders gefordert sind jetzt entsendende Gesellschaften, bei denen erhebliche Verwaltungsaufwendungen für die Unterstützung der Entsendungsvereinbarung anfallen und die diese von der aufnehmenden Gesellschaft in China wieder zurückverlangen. Sie sollten den Verrechnungsmechanismus so aufsetzen, dass die Bewertung der Art der Entsendungsvereinbarung nicht angegriffen werden kann.

Eine ausreichende Dokumentation ist zudem wichtig, um die Echtheit der Art sowie auch die tatsächliche Implementierung der Entsendungsvereinbarung zu untermauern. Bitte berücksichtigen Sie dabei: Die Beweislast liegt bei der entsendenden und aufnehmenden Gesellschaft sowie den Entsandten selbst.

Ebenfalls aktiv werden sollten ausländische Unternehmen, die sowohl Entsendungsvereinbarungen als auch Dienstleistungsverträge mit ihren chinesischen Gesellschaften abgeschlossen haben oder solche Verträge abschließen werden. Ihnen ist dringend zu raten, klar zu unterscheiden zwischen Entsandten, die im Rahmen einer Entsendungsvereinbarung, und solchen, die im Rahmen einer Dienstleistungsvereinbarung tätig sind – und dies entsprechend zu dokumentieren und tatsächlich umzusetzen. Haben sich die Betroffenen derart abgesichert, haben sie von ihrer Seite aus alles getan, damit die Dienstleistungsvereinbarung nicht negativ auf die Entsendungsvereinbarung abfärbt.

Public Notice 19 ist jetzt [bei Erscheinen der Frühjahrsausgabe] ein Dreivierteljahr in Kraft, aber die lokalen Steuerbehörden in vielen Provinzen Chinas sind noch immer nicht mit ihren Richtlinien und Vorgaben vertraut. Es fällt den Beamten schwer, sie in die Praxis umzusetzen und Entscheidungen über die Bewertung der Art von Entsendungsvereinbarungen zu treffen.

Ihr *China Compass* wird die weitere Entwicklung sehr genau beobachten und Sie zeitnah über neue Entwicklungen informieren.

Ihre Ansprechpartnerin und Ihre Ansprechpartner

Lea Gebhardt

Tel.: +86 10 6533-3203

lea.gebhardt@cn.pwc.com

Ulrich Reuter

Tel.: +86 21 2323-2723

ulrich.reuter@cn.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Neues Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung zwischen der Schweiz und China

Nach mehrjährigen Verhandlungen unterzeichneten die Schweiz und China am 25. September 2013 in Beijing ein neues Doppelbesteuerungsabkommen. In Kraft treten wird es wahrscheinlich am 1. Januar 2015. Die wichtigsten Änderungen gegenüber dem aktuellen Vertragswerk betreffen zwei Bereiche: Bestimmungen zum Informationsaustausch in Steuersachen, die an den internationalen Standard angepasst wurden; Verbesserungen bei der Besteuerung von Dividenden, Zinsen und Lizenzgebühren sowie von internationalen Beförderungsleistungen schweizerischer Seeschiff- und Luftfahrtunternehmen. Was Sie wissen sollten, fassen Daniela Honegger und Stefan Schmid für Sie zusammen.

Vorgeschichte

Das alte Abkommen zur Vermeidung einer Doppelbesteuerung (DBA) zwischen der Schweiz und China („Abkommen zwischen der Schweiz und China zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen“) war am 6. Juli 1990 unterzeichnet und seitdem nicht mehr revidiert worden. Damals war die Schweiz eines der ersten Länder, das mit China ein solches Abkommen abschließen konnte. Parallel zum Aufstieg Chinas haben sich dessen wirtschaftliche Beziehungen zur Schweiz entwickelt. So ist China seit 2010 der wichtigste Handelspartner der Schweiz in Asien sowie ein bedeutsamer Exportmarkt und Investitionsplatz.

China schloss in der Zwischenzeit mit vielen Staaten – darunter auch Mitgliedsstaaten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) – DBAs ab, die zum Teil niedrigere Quellensteuersätze auf Dividenden, Zinsen und Lizenzgebühren vorsehen als das Abkommen von 1990. Um den veränderten Rahmenbedingungen und der heutigen Abkommenspolitik der Schweiz Rechnung zu tragen, hatten die Schweiz und China deshalb im Jahr 2010 Verhandlungen zur Anpassung des Abkommens aufgenommen.

Fundstelle

Botschaft zur Genehmigung eines neuen Doppelbesteuerungsabkommens zwischen der Schweiz und China. Schweizerischer Bundesrat, Mitteilung vom 20. November 2013 (BBl. 2014, 47 ff.).

Themen des Beitrags

- Vorgeschichte
- Anpassung an internationale Standards

Das neue Abkommen (DBA CN) wurde am 25. September 2013 in Beijing unterzeichnet und wird voraussichtlich am 1. Januar 2015 in Kraft treten.

Die wichtigsten Änderungen betreffen die folgenden Artikel.

Artikel 8: Seeschifffahrt und Luftfahrt

Artikel 8 selbst bleibt unverändert. Neu ist eine Bestimmung zu diesem Artikel, die in das Protokoll zum DBA CN aufgenommen wurde (Ziffer 4). Sie regelt die Erhebung der Mehrwert- und der chinesischen Gewerbesteuer (*business tax*) auf internationale Beförderungsleistungen mit Seeschiffen und Luftfahrzeugen. Es handelt sich um eine spezifische Lösung in diesem Bereich, die nichts daran ändert, dass diese beiden Steuerarten nicht in den Anwendungsbereich des Abkommens fallen.

Die Bestimmung wurde auf Ersuchen der Schweiz eingeführt. Sie sieht vor, dass in Zukunft auf internationale Beförderungsleistungen von Schweizer Unternehmen keine *business tax* mehr erhoben werden darf. Darüber hinaus müssen sowohl China als auch die Schweiz solche Leistungen von der Mehrwertsteuer befreien und die Vorsteuern im gleichen Ausmaß zum Abzug zulassen, wie es ansässige Unternehmen dürfen.

Artikel 10: Dividenden

Das Abkommen von 1990 sieht einen einheitlichen Satz für die Verrechnungssteuer (Quellensteuer) von zehn Prozent auf alle Dividenden vor. Dieser Satz von zehn Prozent gilt auch im DBA CN. Gleichzeitig enthält das Abkommen jedoch verschiedene Ausnahmen.

So wurde der Residualsteuersatz, ein reduzierter Quellensteuersatz im Rahmen des DBA, auf Dividenden an Gesellschaften aus Beteiligungen mit einem Kapitalanteil von mindestens 25 Prozent auf fünf Prozent reduziert. Von der Quellenbesteuerung gänzlich ausgenommen sind Dividenden an den Staat, an seine politischen Unterabteilungen und lokalen Körperschaften sowie an die Nationalbank.

Artikel 12: Lizenzgebühren

Im Abkommen von 1990 beträgt der Residualsteuersatz auf Lizenzgebühren zehn Prozent. Dabei fallen unter den Begriff der Lizenzgebühren auch Leasinggebühren. In einer Protokollbestimmung zu Artikel 12 im Abkommen 1990 ist indessen festgehalten: Bei Leasinggebühren dürfen nur 60 Prozent der Bruttobeträge zum Residualsteuersatz besteuert werden. Aus diesem Grund beträgt der tatsächliche Steuersatz auf Leasinggebühren lediglich sechs Prozent.

Das DBA CN sieht einen Residualsteuersatz auf Lizenzgebühren von neun Prozent vor. Da die Protokollbestimmung in Bezug auf Leasinggebühren gestrichen worden ist, gilt dieser Satz von neun Prozent auch für Leasinggebühren. In Anbetracht der Wichtigkeit von Lizenzgebühren im engeren Sinn im Vergleich zu Leasinggebühren schätzt die Schweiz diese Lösung als vorteilhafter ein.

Artikel 13: Gewinne aus der Veräußerung von Vermögen

Bis auf den neuen Absatz 5 stimmt dieser Artikel inhaltlich mit jenem aus dem OECD-Musterabkommen, der Schweizer Abkommenspolitik und dem Abkommen von 1990 überein.

Absatz 5 wurde auf Wunsch Chinas eingeführt. Mit dieser Bestimmung kann China künftig den Gewinn einer in der Schweiz ansässigen Person aus dem Verkauf einer Beteiligung an einer chinesischen Gesellschaft besteuern. Ein solches Besteuerungsrecht gilt jedoch nur, wenn die veräußernde Person zu mindestens 25 Prozent am Kapital der veräußerten Gesellschaft beteiligt gewesen ist. Dabei wird für die Beurteilung, ob die Mindestbeteiligungsquote von 25 Prozent erfüllt ist, nicht ausschließlich auf den Tag der Veräußerung der Beteiligung abgestellt, sondern es werden die letzten zwölf Monate vor der Veräußerung miteinbezogen. Damit wird dem staffelweisen Verkauf einer Beteiligung zwecks Vermeidung der chinesischen Besteuerung Einhalt geboten.

Artikel 27: Informationsaustausch

Im Abkommen von 1990 ist die Amtshilfe in Steuersachen auf Informationen beschränkt, die zur ordnungsgemäßen Anwendung des Abkommens und zur Vermeidung von Missbräuchen notwendig sind. Das DBA CN enthält eine Bestimmung über den Informationsaustausch nach internationalem Standard.

Zusammenfassung

Das neue Abkommen zwischen der Schweiz und China wird für Schweizer Gesellschaften voraussichtlich einige Verbesserungen bringen:

- Der Quellensteuersatz auf Dividenden an Gesellschaften aus Beteiligungen mit einem Kapitalanteil von mindestens 25 Prozent beträgt nicht mehr zehn Prozent wie bisher, sondern nur noch fünf. Das wird zu einer wesentlichen Förderung von grenzüberschreitenden Investitionen beitragen.
- Die vereinbarte Reduktion des Quellensteuersatzes auf Lizenzgebühren von zehn auf neun Prozent sollte angesichts der beträchtlichen und zunehmenden Bedeutung von Immaterialgütern zu spürbaren Einsparungen führen – ausgedrückt nicht in Prozent, sondern in absoluten Zahlen.
- Darüber hinaus darf China in Zukunft auf internationale Beförderungsleistungen von Schweizer Seeschiff- und Luftfahrtunternehmen keine *business tax* oder Mehrwertsteuer mehr erheben. Auch das ist eine Verbesserung.
- Schließlich steht die neue Bestimmung über den Informationsaustausch im Einklang mit dem internationalen Standard und der schweizerischen Abkommenspolitik in diesem Bereich.

Aus Schweizer Sicht nicht unbedingt vorteilhaft ist lediglich das Recht Chinas, künftig Gewinne aus der Veräußerung chinesischer Beteiligungen zu besteuern. Dieses entspricht jedoch einem klaren Trend, vor allem bei Entwicklungs- und Schwellenländern, und wird sich vermutlich weiter durchsetzen.

Ihr Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin **Stefan Schmid**

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

Daniela Honegger

Tel.: +41 58 792-1395
daniela.honegger@ch.pwc.com

Shanghaier Pilotfreihandelszone: verschlankte Zollabfertigung bei Ein- und Ausfuhr

Die chinesische Regierung verfolgt seit Langem die Strategie, immer wieder neue Anreize für die Ansiedlung ausländischer Unternehmen zu schaffen. Ihr bevorzugtes Instrument dabei sind die „Sonderzonen“ mit ihren zollrechtlichen und steuerlichen Vorteilen. Die neueste Schöpfung dieser Art ist die Shanghaier Pilotfreihandelszone, die am 29. September 2013 formell ins Leben gerufen wurde (siehe Ausgabe Winter 2013/2014). Die für dieses neue Pilotprojekt konzipierten Begünstigungen verfolgen den Anspruch, letztlich auf ganz China ausgeweitet werden zu können. Während der Artikel in der letzten Ausgabe das neue Projekt grundsätzlich würdigte, konzentrieren sich die Autoren dieses Beitrags auf die besonderen Anreize im Bereich Zollabfertigung.

Die neue Pilotfreihandelszone (*pilot free trade zone*, PFTZ) in Shanghai vereinigt insgesamt vier bereits existierende Freihandelszonen in einer umfassenden integrierten Sonderzone:

- die Freihandelszone Waigaoqiao (sie existiert seit 1990)
- den Verbundlogistikpark Waigaoqiao (seit 2004)
- das Hafenverbundgebiet Yangshan (seit 2005)
- das Verbundlogistikzentrum am Flughafen Pudong

Alle vier ermöglichen den dort angesiedelten Unternehmen aus zollrechtlicher Sicht vor allem, die Entstehung von Einfuhrabgaben – die mit der gewöhnlichen Einfuhr und Überführung in den freien Wirtschaftsverkehr eintritt – für bestimmte Prozesse im Bereich Logistik und Produktion zu vermeiden.

Freihandelszone (*free trade zone*)

Die Ansiedlung in einer Freihandelszone bietet sich für Unternehmen vor allem an, um Waren zeitweise zu lagern, sie regional zu verteilen und dort zollfreie Veredelungsdienstleistungen (*processing trade*) zu erbringen. Hier eingelagerte Waren können auf unbestimmte Zeit bis zur Einfuhr oder auch bis zur Verschiebung ins Ausland vorgehalten werden, ohne dass Einfuhrabgaben wie Zölle oder Antidumpingzölle zu entrichten wären. Ausländische Ware kann dort im Übrigen auch ohne Berücksichtigung von etwaigen Einfuhrquoten oder -lizenzen eingelagert werden.

Themen des Beitrags

- Vorteile durch den Verbund der vier Sonderzonen in Shanghai
- weitere Vorzüge der Pilotfreihandelszone
- Branchen, die hieraus besonderen Nutzen ziehen können

Auf diese Weise können Unternehmen die Vorteile der Herstellung und Verfügbarkeit vor Ort in China bzw. dem weiteren asiatisch-pazifischen Raum in Anspruch nehmen, ohne gleichzeitig die Kosten und den Verwaltungsaufwand von Einfuhren tragen zu müssen.

Verbundlogistikpark (*bonded logistics park*)

Die Niederlassung in einem Verbundlogistikpark – typischerweise in der unmittelbaren Nachbarschaft eines Hafens – eignet sich besonders, um Waren vorübergehend zu lagern, umzuladen und regional weiterzutransportieren und dabei vorläufig (Cashflow) oder endgültig Einfuhrumsatzsteuer zu sparen. Je nachdem, ob die Ware später bei Bedarf nach China ein- oder zum Weitertransport in ein anderes Bestimmungsland wieder ausgeführt wird.

Verbundlogistikzentrum (*bonded logistics centre*)

Ein Verbundlogistikzentrum erlaubt es beispielsweise Logistikern, sich dort anzusiedeln und dort Zolllagerdienstleistungen anzubieten – sowohl gegenüber chinesischen als auch gegenüber drittländischen Auftraggebern. Bei ursprünglich aus China stammenden Waren berechtigt die Verbringung in ein *bonded logistics centre* vielfach unmittelbar zur (teilweisen) Ausfuhrerstattung der inländisch beim Erwerb aufgewandten Mehrwertsteuer.

Hafenverbundgebiet (*bonded port area*)

Ein Hafenverbundgebiet kombiniert eine *free trade zone*, eine freie Exportzone (*export processing zone*) sowie einen *bonded logistics park* und bündelt deren Vorzüge.

Über die dargestellten Vorteile der aufgeführten Sonderzonen hinaus ist die Shanghai PFTZ eine Fortentwicklung herkömmlicher Freihandelszonen. Sie sieht Pilotmaßnahmen unter der Devise „inside the territory while outside the customs“ vor, die sie deutlich vom Profil anderer bereits existierender Sonderzonen abheben.

Unter den Pilotmaßnahmen sind aus zollrechtlicher Perspektive vor allem die folgenden hervorzuheben.

- Künftig müssen aus dem Ausland eintreffende Lieferungen bei Eingang in die PFTZ zunächst nicht vom Zoll abgefertigt werden. Ihre Einfuhr kann allein auf Basis einer Ladeliste abgewickelt werden.
- Maschinen, Ausrüstung und andere Waren, die im Rahmen der Produktion durch in der PFTZ angesiedelte Betriebe benötigt werden, sind in vollem Umfang von Einfuhrabgaben befreit.
- Im Bereich der PFTZ besteht die Möglichkeit, Waren auszustellen und mit Waren zu handeln, während sie sich noch unter Zollverschluss befinden.
- Angewandt wird ein abgestuftes System zollamtlicher Überwachung: Unterschieden wird je nach Status der Ware: Verschlussware, Hafenumschlag (*port goods*) oder aber Ware aus dem chinesischen Inland.
- Vereinfachte Zoll-, Einwanderungs- und Quarantäneverfahren sowie vereinfachte Hafenverwaltung (*port management*) reduzieren die Lager- und Logistikkosten.
- Für Waren, die die PFTZ in Richtung des chinesischen Inlands verlassen sollen, können die Unternehmen vorweg und frei Termine für die Einfuhrinspektion vereinbaren.

Die Einrichtung eines Logistikhubs oder eines regionalen Distributionszentrums bietet sich daher besonders für internationale Hersteller und Händler an. Der offizielle Rahmenplan der Pilotfreihandelszone richtet sich ausdrücklich an multinationale Unternehmen. Sie werden dazu ermuntert, Hauptniederlassungen für den Asien-Pazifik-Raum mit federführenden Funktionen in den Bereichen Handel, Logistik und Zahlungsverkehr zu errichten. Die PFTZ bietet dazu zusätzlich erhebliche Vorteile. Sie betreffen den freieren Devisenverkehr, die vereinfachte Registrierung sowohl inländischer als auch ausländischer Unternehmen und Steuervergünstigungen. Eine Vielzahl von Durchführungsbestimmungen mit weiteren Sondervorteilen wird erst – nach und nach – in den kommenden Monaten veröffentlicht werden.

Bis Mitte Dezember 2013 hatten sich bereits über 2.000 Unternehmen aus den Sektoren Banken, Leasing, Logistik, E-Commerce und Handel in der neuen Shanghai PFTZ angesiedelt.

In enger Zusammenarbeit mit ihren chinesischen Kollegen aus dem Bereich der Zollberatung in Beijing, Shanghai und Hongkong beobachten die Autoren die Entwicklungen in Bezug auf die Shanghaier Pilotfreihandelszone wie aller anderen zollrechtlichen Anreize für die Ansiedlung in der Volksrepublik China weiterhin sehr aufmerksam. Ihr *China Compass* wird Sie über die aktuelle Entwicklung auf dem Laufenden halten.

Ihre Ansprechpartner und Ihre Ansprechpartnerin

Jochen Schmidt

Tel.: +49 40 6378-1390

jochen.schmidt@de.pwc.com

Dr. Michael Tervooren

Tel.: +49 211 981-7641

michael.tervooren@de.pwc.com

Michael Neumann

Tel.: +49 40 6378-2666

michael.neumann@de.pwc.com

Daniela Honegger

Tel.: +41 58 792-1395

daniela.honegger@ch.pwc.com

Wirksamer Schutz gegen Bestechung: die Pharmabranche als mögliches Vorbild

Korruption ist kein Phänomen, das auf China beschränkt wäre. Aber das Thema ist im Land aktuell hochbrisant, denn die Regierung hat der Korruption offiziell den Kampf angesagt. Das ganze Land steht unter Beobachtung, vor allem aber die Unternehmen. Im Zusammenhang mit diesen grundlegenden Veränderungen des chinesischen Markts stehen Unternehmen vor der Frage, wie sie Compliance angemessen und wirksam sicherstellen können. Beim leichtfertigen Umgang mit dem Thema drohen nicht nur Nachteile für das Unternehmen, sondern auch eine persönliche Strafbarkeit der handelnden Personen und Schadensersatzansprüche. Dr. Annette Marschlich und Dr. Robert Paffen machen auf die zentralen Fragen aufmerksam, die über kurz oder lang alle Unternehmen beschäftigen werden. Ihrer Meinung nach eignet sich die Pharmaindustrie, um in diesem Bereich eine Vorreiterrolle zu übernehmen.

Wie die Presse seit Anfang des Jahres verstärkt berichtet, hat Parteichef Xi Jinping mehrere Zehntausend Amtsträger ins Visier genommen und einen umfassenden Plan zur Bekämpfung der Korruption im Land aufgesetzt. Der Fünfjahresplan der chinesischen Regierung zur Bekämpfung der Korruption, der bis 2017 abgeschlossen sein soll, sieht neben einer Imagekampagne auch tief greifende Reformen in der Gesetzgebung vor: Vor allem sollen die bereits bestehenden Sanktionen verschärft werden. Aber nicht nur Amtsträger sind von den Plänen betroffen, sondern auch Unternehmen, die verstärkt unter Beobachtung gestellt werden.

Schlüsselindustrien wie Pharmazie und Gesundheit (Pharma & Healthcare), aber auch die Technologiebranche kommt dabei eine zentrale Bedeutung zu. Für *healthcare professionals* wurde bereits 2012 ein Verhaltenskodex erlassen, der erste Ansätze des Antikorruptionsplans vorwegnahm. Ein aktuelles prominentes Beispiel aus der Branche und auch ein mögliches Vorbild für zukünftige Vorgehensweisen der Behörden lieferte der Fall GlaxoSmithKline (GSK) im Sommer 2013. GSK wird vorgeworfen seit 2007 Gelder an Reisegesellschaften und Unternehmensberatungen überwiesen zu haben, um Ärzte und Behördenvertreter zu bestechen und so auf illegale Weise Umsätze anzukurbeln. Das Verfahren gegen den britischen Pharmakonzern ist der erste Fall, in dem eine durch chinesische Behörden initiierte Untersuchung diese Ausmaße annahm.

Themen des Beitrags

- drängende Fragen während der Umbruchphase
- Rolle der Beratungsgremien
- wirksame Compliance als Vorteil im Wettbewerb

Im Übrigen kann nicht ausgeschlossen werden, dass das Vorgehen der Chinesen die Behörden anderer Länder (etwa die der USA oder Großbritanniens) dazu veranlasst, ihre Bemühungen in diesem Fall ebenfalls zu verstärken.

Die Erfahrung zeigt: Solche „Umbruchphasen“ sind für Unternehmen stets besonders heikel. Sie werfen eine Reihe kritischer Fragen auf:

- Wie können bisher akzeptierte Verhaltensweisen verändert werden?
- Sind bisherige Aktivitäten unter Umständen sogar als strafbar einzuschätzen?
- Was machen andere Unternehmen?
- Erleidet das Unternehmen möglicherweise gravierende Nachteile im Markt, wenn die Unternehmensführung jetzt falsche Entscheidungen trifft?

Wie sich gezeigt hat, kann die Etablierung eines Systems zur Einhaltung der gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen, das den Mitarbeitern genau erklärt, was sie alles nicht dürfen, diese Fragen allein nicht beantworten. Vielmehr gilt es, die bisher gängigen Handlungsmuster zu identifizieren, (neu) zu bewerten und möglicherweise zu ersetzen oder zu ergänzen. So machen sich erste Unternehmen der Pharmabranche auf den Weg, neue Vertriebs- und Marketingaktivitäten zu konzipieren und zu erproben, die den Erfolg im Markt weiterhin ermöglichen sollen. Unternehmen, die sich als Erste in diesem Bereich profilieren, können sogar auf Wettbewerbsvorteile im Markt hoffen.

So sind beispielsweise *advisory boards*, in denen grundsätzlich Beratungsleistungen eines Arztes für das Unternehmen erbracht werden, bei einer entsprechenden Ausgestaltung (nach Benchmarks und orientiert an *good-practice*-Ansätzen) auch weiterhin für die Pharmaindustrie in China möglich. *Advisory boards* haben grundsätzlich den Anspruch, werbungsfrei zu arbeiten, sind als *good practice* global etabliert und helfen den Unternehmen dabei, den lokalen Markt besser zu verstehen. Die Fallstricke liegen woanders: vor allem bei der dokumentierten geschäftlichen Rechtfertigung, der Bezahlung eines beratenden Arztes nach einem angemessenen Marktwert oder auch bei der Identifizierung von zugelassenen *key opinion leaders*, die für ein *advisory board* überhaupt infrage kommen können.

Veranstaltungen und Programme (*speaker programs*), das Verschenken z. B. von Gegenständen für den ärztlichen Gebrauch (*giving items of value*), Spenden und Sponsoring oder Ärztefortbildung (*continuing medical education*): Das alles bleibt für die Pharmaindustrie (und analog unter Umständen auch für andere Branchen) möglich und ist ausbaufähig, wenn der Rahmen, in dem es stattfindet, stimmt. Ob das Bündel neuer und neu gestalteter Aktivitäten ausreicht, um zukünftig nicht mehr erwünschte Aktivitäten im Markt zu ersetzen, wird die Praxis zeigen. Ein *compliance management system* wird dann die neuen Vorgaben in Richtlinien und Prozessen (*standard operating procedures*) umsetzen, die den Anforderungen des chinesischen Markts genügen, sowie entsprechende Trainings- und Monitoringprozesse etablieren. Eine weitere Erfahrung aus anderen Märkten wird auch den Unternehmen in China nicht erspart bleiben: Nicht alle Mitarbeiter und Führungskräfte sind bereit, lieb gewonnene Handlungsmuster abzulegen. Auch hier werden interne Veränderungsprozesse in den Unternehmen nötig sein.

Aktuell berät PwC unter anderem ein Pharmaunternehmen dabei, sich auf dem chinesischen Markt neu zu strukturieren und angemessene Vertriebs- und Marketingaktivitäten zu identifizieren. Wir haben dazu gemeinsam mit dem Mandanten ein Projekt aufgesetzt, das ausgehend von einer Bestandsaufnahme und Analyse der Ist-Situation Handlungsempfehlungen und einen Projektplan zur Umsetzung der Empfehlungen ableitet. In einer zweiten Projektphase identifizieren wir mögliche Vertriebs- und Marketingaktivitäten und gestalten diese in *standard operating procedures*. Unterstützt wird das gesamte Projektvorgehen mit lokalen Workshops, um gemeinsam mit den Führungskräften vor Ort die Maßnahmen hinsichtlich Implementierungsfähigkeit zu diskutieren. Ein Erfolgsfaktor ist dabei die Einbeziehung unserer lokalen PwC-Experten in China.

Grundsätzlich gilt: Es ist höchste Zeit zu handeln. Die chinesische Regierung macht Ernst und bekämpft die Korruption mit immer schärferen Sanktionen. Das Risiko negativer Effekte auch auf andere Märkte kann seit dem Fall GlaxoSmithKline nicht mehr ignoriert werden. Um das enorme Marktpotenzial, das China bietet, weiterhin zu nutzen, sind Vertriebs- und Marketingsysteme zu schaffen, die den aktuellen gesetzlichen Anforderungen entsprechen.

Ihre Ansprechpartnerin und Ihre Ansprechpartner

Dr. Annette Marschlich

Tel.: +49 89 5790-6745
 annette.marschlich@de.pwc.com

Dr. Robert Paffen

Tel.: +49 89 5790-6025
 robert.paffen@de.pwc.com

Felix Sutter

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

Compliance: wirksamer Schutz gegen den Missbrauch von Fapiao

Die chinesische Song-Dynastie (960 bis 1279 nach Christus) brachte mehrere weltverändernde Erfindungen hervor: darunter den Kompass, das Schießpulver und neue Methoden der Typografie. Nach der Überlieferung soll auch der chinesische Zahlungsbeleg, die Fapiao, seinen Ursprung in dieser Zeit haben. Während man Fapiao sonst auf der Welt meist vergeblich sucht, sind sie in China allgegenwärtig. Fapiao verwirren nicht nur Ausländer und westliche Unternehmen, die in China Geschäfte machen, sondern sie bieten auch vielfältige Gelegenheit, sie zu missbrauchen, mit ihnen zu betrügen und mit ihrer Hilfe zu bestechen. Um sich zu schützen, ist es notwendig, die Funktionen der Fapiao in der chinesischen Geschäftswelt zu verstehen und sich der Risiken bewusst zu sein, die mit ihrem Einsatz verbunden sind.

In China werden Rechnungen, wie sie in den westlichen Ländern üblich sind, nicht als offizieller Zahlungsbeleg anerkannt. Für steuerpflichtige Subjekte werden stattdessen offiziell nur Fapiao oder Steuerrechnungen als Beleg für eine Zahlung akzeptiert. Die chinesischen Steuerbehörden stellen den Unternehmen Fapiao zur Verfügung, diese reichen sie wiederum an ihre Kunden weiter. Gewisse Unternehmen, die selbst keine Steuern zahlen, wie etwa die staatlichen Stellen, stellen keine Fapiao aus.

Die eigentliche Funktion der Fapiao war es ursprünglich, die Erhebung der Steuern zu unterstützen. Doch seitdem hat sich die chinesische Variante des Zahlungsbelegs immer weiter entwickelt.

Funktionen der Fapiao

Sie dient als Zahlungsbeleg

Eine Fapiao ist ein offizielles Dokument, das vom Zahlungsempfänger als Nachweis der erhaltenen Zahlung ausgestellt wird. Sie belegt die Existenz, den Zeitpunkt und die Höhe der Transaktion. Für den Zahlenden beweist sie den Kauf eines Guts oder einer Dienstleistung und ist Voraussetzung für den Ausgabenabzug in chinesischen Steuererklärungen.

Sie zeichnet finanzielle Aktivitäten auf

Eine Fapiao ist ein Beleg für wirtschaftliche Aktivitäten. Sie enthält eine (grobe) Beschreibung der veräußerten Güter und Dienstleistungen. Unternehmen können sie nutzen, um Ausgaben, zum Beispiel für Rohstoffe, Werbung und Büromaterial, zu überwachen und zu analysieren.

Themen des Beitrags

- Kernfunktionen der Fapiao
- typische Fälle von Missbrauch
- wirksamer Schutz

Sie enthält einen Mechanismus zur Erhebung von Steuern

Fapiao werden typischerweise bereits vor der Transaktion von den Steuerbehörden gekauft oder durch den Verkäufer mit einer von den Steuerbehörden bereitgestellten Maschine ausgestellt. Das Gesetz schreibt vor: Fapiao müssen bei jedem Kauf in China ausgestellt werden. Darüber hinaus bekommen die Kunden durch ein Lotteriesystem in der Art eines Rubbelloses einen Anreiz, Fapiao anzufordern. Das System wurde eingeführt, um es Unternehmen zu erschweren, Einkünfte zu verheimlichen und dadurch einer Besteuerung zu entgehen.

Sie hilft der Regierung, wirtschaftliche Aktivitäten zu überwachen

Fapiao werden in Industrien untergliedert. Die Regierung analysiert die jeweiligen Transaktionsvolumina und kann so deren wirtschaftliche Entwicklung überwachen.

Das System der Fapiao, das auf den ersten Blick simpel zu sein scheint, erweist sich in Praxis als außerordentlich komplex. Dafür verantwortlich sind eine ganze Reihe von Gründen. Das Format der Fapiao ist nicht vereinheitlicht, weshalb es unzählige Formen gibt. Manche werden mit Maschinen erstellt, die nur Fapiao produzieren. Andere weisen einen vorbestimmten Betrag auf (sogenannte Festbetrag-Fapiao) und einige Fapiao werden auch heute noch per Hand ausgestellt. Fapiao unterschiedlicher Lokalisationen variieren oft in ihrem Informationsgehalt und weichen in ihrem Aussehen voneinander ab. Es gibt reguläre Fapiao und Umsatzsteuer-Fapiao. Die chinesische Finanzverwaltung gibt ebenso Fapiao aus wie die lokalen Steuerbehörden, allerdings für verschiedene Arten von Geschäften.

Unregelmäßigkeiten programmiert

Ein unerfreulicher Nebeneffekt des Fapiao-Systems ist: Es ist leicht zu missbrauchen. Die Folge sind Betrug oder das Verheimlichen von gesetzeswidrigen Transaktionen wie etwa Bestechung.

Ein häufig auftretendes Betrugsszenario ist der Gebrauch von „Substituten“ oder gefälschten Fapiao, zum Beispiel um persönliche Ausgaben zu manipulieren. Oft werden Fapiao auch von externen Quellen gekauft, um eine Erstattung für Firmenkosten, beispielsweise für ein Geschäftsessen, zu

beantragen. Das erhaltene Bargeld dient dann entweder der Bereicherung des beantragenden Mitarbeiters oder zur Finanzierung von Bestechungen. Ein solcher Missbrauch verstößt natürlich gegen lokale und internationale Gesetze zum Schutz vor Bestechungen wie den US-amerikanischen *Foreign Corrupt Practices Act*.

Missbräuchlich genutzt werden auch allgemeine Fapiao für Benzinkosten, Ausgaben für den öffentlichen Nahverkehr oder Handyguthaben. Sie werden eingesetzt, um Bargeldzahlungen zu quittieren, für die gewöhnlich keine Fapiao verfügbar sind, etwa für nicht jugendfreie Abendunterhaltung.

Fapiao für „Büromaterial“ werden in Wirklichkeit häufig dazu benutzt, um Geschenkgutscheine in Supermärkten oder Einkaufszentren zu kaufen. Diese Geschenkgutscheine werden dann als bargeldähnliche Geschenke verteilt oder von Unternehmen als Bargeldersatz benutzt, um Geschenke für Kunden und Regierungsbeamte zu erwerben, die normalerweise nicht steuerlich abziehbar wären.

Weitere missbräuchliche Betätigungsfelder sind geheime Absprachen mit Dritten. Zur Ausstellung einer Fapiao können beispielsweise dienen:

- die Kooperation mit einem Verkäufer zur Aufblähung des Betrags der Fapiao
- die Zwischenschaltung eines Reiseanbieters zur Erhöhung von Meetingkosten
- die simple Bezahlung eines „Beraters“, der keine tatsächliche Leistung erbringt

Typischerweise wird die tatsächliche Zahlung per Banküberweisung an den Dritten durchgeführt, der dann das überschüssige Bargeld an die Zahlenden rückerstattet (nach einer Servicegebühr und einer Gebühr für wirklich erbrachte Leistungen). Als Folge wird Bargeld für missbräuchliche Zahlungen verfügbar, das sonst nicht durch Fapiao abgedeckt wäre.

Auch Verkäufer können Fapiao gesetzeswidrig einsetzen. Beispielsweise benutzen manche Unternehmen immer noch handschriftliche Fapiao. Die Durchschrift, die für die Buchhaltung bestimmt ist, kann manipuliert werden, um die Umsätze zu erhöhen oder zu verringern, je nachdem welche Absichten das Unternehmen gerade verfolgt.

Schwarzmarkt

Auf dem Schwarzmarkt sind sowohl echte als auch gefälschte Fapiao zu haben. Besonders weit verbreitet ist der Handel mit gefälschten Fapiao, da sie leichter zu erstellen sind als Banknoten. Einem chinesischen Bericht zufolge (www.legaldaily.com.cn/bm/content/2011-05/17/content_2661778.htm) ist die Zahl der von den Behörden beschlagnahmten gefälschten Fapiao von 27,2 Millionen im Jahr 2008 auf 660 Millionen im Jahr 2010 explodiert.

Manche Händler bieten auch andere gefälschte Dokumentationen an, wie Kreditkartenbelege für Transaktionen, die gar nicht stattgefunden haben, gefälschte Bewirtungsbelege oder gefälschte Stempel. Mit anderen Worten: Auf dem Schwarzmarkt zu kaufen ist jede Dokumentation, die ein Betrüger eventuell benötigt, um fiktive Zahlungen zu belegen. Zurzeit gibt es keine standardisierten oder zentralisierten Mittel, um die Echtheit einer Fapiao zu verifizieren. Viele Fapiao können allerdings online auf der Website der zuständigen lokalen Steuerbehörde oder über eine Hotline der Steuerbehörde validiert werden. Eine steigende Zahl von multinationalen Unternehmen in China prüft die Echtheit der erhaltenen Fapiao als Teil des Auslagenerstattungsprozesses oder im Rahmen der internen Revision.

Allerdings ist auch die Verifizierung der Echtheit einer Fapiao, wie sie sich aus den Ausführungen oben ergibt, kein Beweis dafür, dass die durchgeführte Transaktion tatsächlich auf diese Weise stattgefunden hat. Robustere Compliance-Programme gegen Betrug und Bestechung, insbesondere bei Unternehmen in risikoreicheren Branchen wie der Gesundheits- und Telekommunikationsindustrie, umfassen deshalb auch Verfahren, um mögliche Substitute zu identifizieren und nach Anzeichen für gefälschtes ergänzendes Belegmaterial zu suchen.

Praxisbeispiel

In einem typischen Fall reichte der Vertriebsmitarbeiter eines multinationalen Pharmaunternehmens Ausgaben für mehrere Essen für über 500 RMB (ungefähr 60 Euro) ein. Jedes Essen diente vermeintlich zur Unterhaltung von drei Doktoren und konnte durch Festbetrag-Fapiao belegt werden. All diese Belege wurden von der Finanzabteilung des Unternehmens ohne Probleme akzeptiert. Bei einer forensischen Untersuchung trat dann allerdings zutage: Die Nummern der Fapiao bildeten eine Sequenz, obwohl die Essen angeblich zwei Wochen auseinanderlagen. Des Weiteren stellten die Prüfer fest: Die Fapiao gehörten zu ein und derselben Fastfoodkette und entsprachen genau einer Bestellung von sechs Hamburgern pro Person. Der Vertriebsmitarbeiter hatte – wahrscheinlich über einen Kontakt,

der bei der Fastfoodkette arbeitete – einen Stapel Fapiaos erworben, um die Ausgaben für die fiktiven Essen über einen längeren Zeitraum abzurechnen. Das erstattete Geld benutzte er vermutlich für Provisionszahlungen an die Doktoren.

Wie allein dieser Fall illustriert, kann ein simples Stück Papier – die Fapiao – benutzt werden, um Verbrechen wie Betrug oder Bestechung zu verüben. Fapiaos sind damit ein wesentliches Compliance-Risiko für Organisationen. Dringend zu empfehlen ist allen Betroffenen, ihre Ausgaben und Zahlungen adäquat zu kontrollieren.

Ihre Ansprechpartner

Jean Roux

Tel.: +86 21 2323-3988

jean.roux@cn.pwc.com

Paul Tan

Tel.: +86 21 2323-2405

paul.tan@cn.pwc.com

Gianfranco Mautone

Tel.: +41 58 792-1760

gianfranco.mautone@ch.pwc.com

E-Commerce in Vietnam

Wie erreicht man 87 Millionen ambitionierte Verbraucher mit schnell steigendem Einkommen, wenn der Einzelhandel stark fragmentiert ist und hochwertige Verkaufsflächen so rar wie teuer sind? Immer mehr Marktteilnehmer sind überzeugt: Die Antwort könnte der Handel über das Internet sein. PwC Vietnam hat die Situation ausführlich analysiert, um herauszufinden, wie sich der vietnamesische E-Commerce-Markt entwickeln wird, welche Geschäftsmodelle populär zu werden versprechen und welche spezifischen Herausforderungen und Chancen die Unternehmen bei der Erarbeitung ihrer E-Commerce-Strategie berücksichtigen sollten. Die Ergebnisse der Untersuchung und mögliche Konsequenzen skizziert für Sie Dr. Björn Maack.

Marktvolumen wird bis 2015 dramatisch steigen

Nach der PwC-Analyse betrug der Marktwert von E-Commerce in Vietnam im Jahr 2011 nur rund 300 Millionen US-Dollar (Bruttoverkaufswert). Zum Vergleich: Deutschland hat zwar rund sechs Millionen weniger Einwohner als Vietnam, aber das Volumen des Onlinehandels betrug im gleichen Jahr mit 32 Milliarden US-Dollar mehr als das Hundertfache des vietnamesischen. Wie die Analyse von PwC Vietnam allerdings weiter ergab, soll der Umsatz im Bereich E-Commerce in Vietnam von 2011 bis 2015 durchschnittlich um 75 Prozent pro Jahr auf 2,8 Milliarden US-Dollar steigen. Diese Zunahme erscheint auf den ersten Blick utopisch, aber es gibt sowohl auf der Bedarfs- als auch auf der Angebotsseite mehrere Faktoren, die diese Annahme stützen.

Auf der Bedarfsseite wird das verfügbare Durchschnittseinkommen im beobachteten Zeitraum von 570 auf voraussichtlich über 820 US-Dollar pro Jahr steigen. Dabei wird klar: Einem großen Teil der Bevölkerung werden auch weiterhin nur sehr begrenzte Mittel zur Verfügung stehen. Parallel aber wird eine wachsende Zahl von Menschen frei über Konsummittel verfügen können. Nach einer Prognose des Marktforschungsinstituts Business Monitor International soll die Zahl der Internetnutzer von 30 Millionen im Jahr 2011 auf 37 Millionen im Jahr 2016 steigen. Die Einführung von Breitbandservices wird es einem breiteren Kreis von Verbrauchern ermöglichen, online einzukaufen.

Themen des Beitrags

- Bedarf und Angebot
- Geschäftsmodelle

Es werden aber nicht nur mehr Menschen online sein, sondern sie werden auch mehr Zeit im Internet verbringen. Laut der jüngsten Studie des Marktforschungsinstituts Cimigo verdreifachte sich die Zeit, die Nutzer im Internet verbrachten, zwischen 2008 und 2011 bereits von 43 auf 130 Minuten pro Tag.

Auf der Angebotsseite müssen sich Unternehmen darüber Gedanken machen, welches Geschäftsmodell für das Online-shopping geeignet ist. Im Vordergrund stehen dabei die Fragen: Wie erzielt man Aufmerksamkeit und wandelt potenziellen Bedarf in Umsatz um? Eine wesentliche Beschleunigung des Einkaufsvolumens im Sektor E-Commerce bewirken seit Ende 2010 Group-Buying-Websites. Mittels solcher Websites können Konsumenten, die sich zu einer Gruppe von Käufern zusammengeschlossen haben, von Internethändlern Produkte und Dienstleistungen zu einem niedrigeren Preis erwerben. Eine Verbraucherumfrage von PwC mit 1.200 Personen zeigt: Die von Group-Buying-Websites ausgehenden Geldvorteile haben die Verbraucher stark ermutigt, E-Commerce zu nutzen. Wie allein dieses Beispiel zeigt, werden die Einführung zusätzlicher Onlinegeschäfte und die Entstehung neuer Geschäftsmodelle den Onlineumsatz stark stimulieren.

Noch kein Marktführer zu erkennen

Nicht nur der Einzelhandel, sondern auch der E-Commerce ist in Vietnam sehr stark fragmentiert und es gibt in den entsprechenden Märkten keine Marktführer, weder im Bereich Consumer to Consumer noch im Bereich Business to Consumer. Das beliebteste Geschäftsmodell in der vietnamesischen E-Commerce-Industrie sind die Marktplätze. Nennenswerte Marktteilnehmer in diesem Segment sind die drei lokalen Unternehmen Vatgia.com, enbac.vn und 5giay.vn. Wichtige Internethändler sind beispielsweise solo.vn, yes24.vn und zalora.vn. Die Onlinekanäle der drei führenden Elektronik-Fachhändler Vietnams – Thegoididong.com, dienmay.com und nguyenkim.com – sind ebenfalls sehr populär. Keiner dieser Marktteilnehmer verfügt jedoch derzeit über einen höheren Marktanteil als fünf Prozent. Neueinsteiger, die schnell handeln, haben somit noch gute Chancen, sich in dem relativ unerschlossenen Markt als starker Akteur zu etablieren.

Schlüssel zum Erfolg ist die Anpassung an lokale Gegebenheiten

Nachhaltige Erfolge werden nur die Unternehmen erzielen, die die spezifischen Chancen und Herausforderungen des vietnamesischen E-Commerce-Marktes erkennen und adaptieren. Dazu nur ein Beispiel: Da Kreditkarten in Vietnam bislang nur wenig verbreitet und Banküberweisungen sehr unpopulär sind, ist der Versand per Nachnahme immer noch die bevorzugte Liefermethode.

Unternehmen, die in Vietnam investieren, sind gut beraten, sich diesen und anderen Marktbedingungen anzupassen, um ihre Angebote und Infrastrukturen entsprechend zu gestalten.

Bei diesem sicher nicht ganz einfachen, aber großen Erfolg versprechenden Eintritt in den aussichtsreichen E-Commerce-Markt in Vietnam unterstützt Sie PwC gern mit seiner Projektpertise.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Björn Maack

Tel.: +49 30 2636-4528

bjoern.maack@de.pwc.com

Felix Sutter

Tel.: +41 58 792-2820

felix.sutter@ch.pwc.com

Indonesien: gigantisches Potenzial und ausbaubedürftige Infrastruktur

Ohne Zweifel ist Indonesien ein Schwellenland mit einem großen Leistungsvermögen. Dennoch haben bisher nur wenige deutsche Mittelständler den Weg in das Land oder die Metropolregion Jakarta gefunden. Die Republik, die bis 1945 als Niederländisch-Indien eine niederländische Kolonie gewesen ist, ist aber allein aufgrund ihrer zentralen Rahmendaten wirtschaftlich sehr interessant: Mit seinen 251 Millionen Einwohnern ist der Inselstaat weltweit die drittgrößte Demokratie und der mit Abstand größte Markt in der boomenden Region Südostasien. Im folgenden Beitrag informieren Sie Christoph Besch und Jonas Bley darüber, welche wirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen Investoren vorfinden.

Regierung und Politik

Das „Grundgesetz“ des indonesischen Staats ist die vom ersten Präsidenten Sukarno entwickelte „Pancasila“ – fünf Grundsätze der nationalen Ideologie und Verfassung, die dem Vielvölkerstaat eine Identität geben und seinen Zusammenhalt fördern sollen. Diese fünf Säulen sind:

- der Glaube an einen höchsten Gott
- der Humanismus
- die Einheit des Staats
- die Demokratie
- die soziale Gerechtigkeit

Die Republik Indonesien ist ein demokratisches Präsidialregime und die Verfassung von 1945 sieht grundsätzlich ein System der Gewaltenteilung vor. Nach dem Rücktritt des langjährigen Präsidenten Suharto im Jahr 1998 wurden die politischen und staatlichen Strukturen großen Reformen unterworfen. Die Änderungen der Verfassung betrafen die Exekutive, die Legislative und die Judikative. Ähnlich wie in Deutschland besteht die Legislative – die *People's Consultative Assembly (Majelis Permusyawaratan Rakyat, MPR)* – aus zwei getrennten Kammern. Auf der einen Seite gibt es die Volksvertretung (den *People's Representative Council, Dewan Perwakilan Rakyat, DPR*) und auf der anderen eine Art Regionalvertretung (den *Regional Representative Council, Dewan Perwakilan Daerah, DPD*). Die MPR erlässt Gesetze oder Verordnungen und schließt Verträge. An der Spitze der Justiz steht der Oberste Gerichtshof. Seine Richter ernennen Präsident und DPR gemeinsam.

Themen des Beitrags

- wirtschaftliches Umfeld
- rechtliche Grundlagen und steuerliche Anreize
- Ausbau der Infrastruktur

Präsident ist der ehemalige General Susilo Bambang Yudhoyono, der 2004 als erstes Staatsoberhaupt direkt vom Volk gewählt wurde. Die erklärten Ziele der derzeit regierenden demokratischen Partei und ihres Präsidenten sind vor allem

- ein moderates, aber stetiges Wirtschaftswachstum
- eine Reform der Bürokratie (vor dem Hintergrund grassierender Korruption)
- eine verlässliche und solide Wirtschaftspolitik

Investitionsumfeld

Nicht zuletzt dank ihrer sehr konservativen Finanzpolitik konnte die Regierung die Gesamtverschuldung im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) sowie das Haushaltsdefizit niedrig halten. Die Inflationsrate lag 2013 bei 8,38 Prozent.

Als Gründungsmitglied des Verbands Südostasiatischer Nationen (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN) ist Indonesien dem Ziel der Liberalisierung von Handel und Investitionen verpflichtet. Vor diesem Hintergrund hat die Regierung einen Masterplan für die Beschleunigung und Erweiterung der indonesischen Wirtschaft verabschiedet. Mit dessen Hilfe sollen bis zum Jahr 2025 die Investitionen in verschiedenen Bereichen ausgebaut werden:

- in sechs „Wirtschaftskorridoren“
 - Sumatra
 - Java
 - Kalimantan
 - Sulawesi
 - Bali
 - Nusa Tenggara und Papua
 - Maluku
- in Wachstumsindustrien
 - Bergbau
 - Energie
 - Landwirtschaft
 - Industrie
 - Schifffahrt
 - Tourismus
 - Telekommunikation
 - andere „strategische Bereiche“

Dass dies mit der derzeitigen Infrastruktur nicht möglich ist, wissen die Verantwortlichen. Es fehlt vor allem an einer sicheren und zuverlässigen Energieversorgung sowie an Transportwegen wie Straßen und Schienen, aber auch an Häfen. Um das zu ändern, hat die Regierung die regulatorischen Rahmenbedingungen verändert und für dringend benötigte Investitionen geöffnet. Das führte zu verschiedenen Verbesserungen, beispielsweise in Bezug auf Public-Private-Partnerships. Inzwischen hat die für die Planung der nationalen Entwicklung zuständige Behörde BAPPENAS das sogenannte Government and Private Sector Cooperation Centre ins Leben gerufen. Es soll die Zusammenarbeit zwischen der Regierung und privaten Investoren bei Infrastrukturprojekten fördern.

Nichtsdestotrotz sind die bürokratischen Hürden für Investitionen in Indonesien weiterhin hoch und unübersichtlich. Zudem werden immer wieder neue Gesetze ohne große Ankündigung eingeführt oder bestehende verändert. Kontinuierliche Beratung durch einen Partner vor Ort ist somit unerlässlich für ein längerfristiges Investment in dem Land.

Chancen für deutsche Unternehmen

Grundsätzlich hat Indonesien eine sehr gut diversifizierte und breit aufgestellte Wirtschaft, in der sowohl private als auch staatliche Unternehmen eine bedeutende Rolle spielen. Das Land ist die größte Volkswirtschaft Südostasiens und als einziger der ASEAN-Staaten ein Mitglied der G-20. Mit dem Reichtum an natürlichen Ressourcen wie Öl, Erdgas, Kohle, Zinn und Kupfer sind die Energiegewinnung und der Bergbau bedeutende Treiber für Wachstum und Beschäftigung in Indonesien und wie die meisten der anderen ASEAN-Mitglieder hat sich das Land in den letzten Jahrzehnten von einer Agrarwirtschaft zu einer Industrie- und Dienstleistungsgesellschaft gewandelt. Zwei Faktoren machen Indonesien zunehmend auch für ausländische Investoren attraktiv:

- das kontinuierliche Wirtschaftswachstum, das in den letzten zehn Jahren fast immer zwischen fünf und sieben Prozent lag
- das reichlich vorhandene Potenzial für Investitionen (vor allem in den Bereichen Ressourcen und Infrastruktur, dank der stark wachsenden Mittelschicht aber auch bei den Konsumgütern)

Dass es noch nicht ausgeschöpftes Potenzial gibt, wird besonders deutlich, wenn man sich folgenden Umstand vor Augen führt: Indonesien und sein Wirtschaftswachstum profitieren stark von der Binnennachfrage. Exporte – vor allem nach China und Indien – machen derzeit nur etwa ein Viertel des BIP aus.

Allerdings kam das Wachstum der letzten Jahre noch nicht bei allen an und rund 12 Prozent der Bevölkerung leben noch immer unter der Armutsgrenze.

Im Ergebnis bieten sich konkrete Geschäftschancen für deutsche Unternehmen derzeit hauptsächlich in den Bereichen Infrastruktur, Landwirtschaft, Industrie und Energiewirtschaft. Beispielsweise sollen in den nächsten Jahren insgesamt knapp 160 Milliarden US-Dollar in Infrastrukturprojekte investiert werden, unter anderem in den Bau von Straßen (20.000 Kilometer), in Kraftwerksleistung (15.000 Megawatt) sowie eine Reihe von Häfen und Raffinerien. Rund zwei Drittel des Investitionsvolumens sollen durch in- und ausländische Investoren aufgebracht werden.

Rechtliche Grundlagen und Anreize

Für ausländische Investoren stehen in Indonesien grundsätzlich verschiedene Vehikel zur Verfügung: Direktinvestitionen sind in der Regel nur in der Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung erlaubt (*perseroan terbatas*, PT). Unter bestimmten Voraussetzungen sind aber auch Repräsentanzen oder Stiftungen möglich. Eine Repräsentanz kann sich beispielweise dann lohnen, wenn nur bestimmte Vermittlertätigkeiten oder die Durchführung von Werbemaßnahmen und das Sammeln von Informationen für die ausländische Gesellschaft angestrebt werden. Für die Eröffnung einer Repräsentanz muss bei der entsprechenden Behörde ein Antrag gestellt werden. Möglich ist eine Investition in Indonesien mittels einer unselbstständigen Niederlassung beispielsweise

- bei Bau- und Beratungsdienstleistungen
- bei bestimmten Öl-, Gas- und Bergbaudienstleistungen
- bei Offshoreprojekten
- im Rahmen von Regierungsaufträgen

Bis auf wenige Ausnahmen können ausländische Gesellschaften in Indonesien keinen direkten Handel betreiben. Sie benötigen also einen Agenten, der für sie den Vertrieb als Vertreter oder Händler vor Ort vornimmt.

2007 hat Indonesien sein damals über 30 Jahre altes Investitionsgesetz erneuert und den aktuellen Anforderungen der Weltwirtschaft, aber auch dem Ziel eines zwar moderaten, aber kontinuierlichen Wirtschaftswachstums angepasst. Vorherrschende Maxime ist dabei stets, in- und ausländische Investoren gleich zu behandeln und ihnen von Gründung bis Abschluss ihrer Geschäftstätigkeit durchgehende Rechtssicherheit zu gewährleisten. Darüber hinaus besteht seitdem ein verstärkter Schutz vor Verstaatlichung (soweit nicht gesetzlich anders vorgeschrieben) bei gleichzeitiger Erleichterung des Handels mit Fremdwährungen und der Repatriierung von Kapital.

Das betrifft unter anderem

- Lizenzgebühren
- Dividenden
- Kreditrückzahlungen
- Verkauf von Beteiligungen
- Managementgebühren

Die Rückführung von Kapital ist in Indonesien derzeit generell nicht beschränkt.

Tab. 1 Steuern in Indonesien

| Art der Steuer | Höhe der Steuer |
|---|--|
| Besteuerung von Gesellschaften | |
| unbeschränkt Steuerpflichtige | |
| Körperschaftsteuer (<i>corporate income tax, CIT</i>) | 25 Prozent |
| Bemessungsgrundlage | Welteinkommen |
| Einbringungsgewinn (<i>capital gains</i>) | Teil der Unternehmensgewinne |
| Einseitige Vermeidung von Doppelbesteuerung | ja |
| beschränkt Steuerpflichtige | |
| Körperschaftsteuer | 20 Prozent |
| Veräußerung von Anteilen an indonesischen Gesellschaften | steuerpflichtig |
| finale Quellensteuern: | |
| • Gewinne ausländischer Niederlassungen (<i>branch profits</i>) | 20 Prozent |
| • Dividenden | 20 Prozent |
| • Zinsen | 20 Prozent |
| • Lizenzgebühren o. Ä. | 20 Prozent |
| • Gebühren (<i>technical fees</i>) | 20 Prozent |
| • Managementgebühren (<i>management fees</i>) | 20 Prozent |
| sonstige Themen | |
| Schachtelprivileg: | |
| • Dividenden aus dem Ausland (<i>inbound dividends</i>) | nein |
| • Dividendenzahlungen ins Ausland (<i>outbound dividends</i>) | nein |
| Organschaft | nein |
| Anreize (<i>incentives</i>) | ja |
| Steuerumgehung (<i>anti-avoidance</i>) | <ul style="list-style-type: none"> • General Anti-Avoidance Rules • Transfer Pricing • Controlled Foreign Company |
| andere direkte Steuern | |
| Vermögensteuer | nein |
| Erbschaft- und Schenkungsteuer | nein |
| Verkehrssteuern | |
| Mehrwertsteuer (<i>value added tax, VAT</i>) und Steuer auf Waren und Dienstleistungen (<i>goods and services tax, GST</i>) | 10 Prozent |
| ermäßigte VAT/GST | 0 Prozent |
| sonstige | nein |

Zu guter Letzt bildet das Investitionsgesetz die rechtliche Grundlage für eine Reihe von steuerlichen Anreizen, wie sie auch andere Länder der Region einsetzen, um bestimmte Industrien und Regionen gezielt zu fördern. Hierzu zählen unter anderem:

- *Tax holidays*: Vermehrt gewährt die Regierung Unternehmen in letzter Zeit eine Steuererleichterung in Form einer Befreiung von der Körperschaftsteuer (*corporate income tax*, CIT; bitte beachten Sie die Tabelle) oder zumindest einen ermäßigten Steuersatz für einen Zeitraum von fünf bis zehn Jahren ab dem Beginn der kommerziellen Produktion im Land (bitte beachten Sie die Infobox).
- Außerordentliche Abschreibungen sind erlaubt.
- Der steuerliche Verlustvortrag wird auf bis zu zehn Jahre verlängert.
- Die Quellensteuern auf ins Ausland gezahlte Dividenden werden unilateral auf zehn Prozent gesenkt.
- *Reinvestment of branch profits*: Werden Gewinne aus einer Betriebsstätte noch im selben Jahr oder spätestens im folgenden Jahr in Indonesien reinvestiert, so sind sie unter bestimmten Voraussetzungen von der ansonsten üblichen *branch profit tax* (siehe Tabelle) ausgenommen.

Erweiterte „tax holidays“

Im Falle einer völligen Steuerbefreiung besteht die Möglichkeit, nach Ablauf des Förderzeitraums eine weitere 50-prozentige Reduktion der CIT für zwei Jahre zu erhalten. Infrage kommen für diese Art von *tax holidays* in erster Linie die Vertreter sogenannter Pionierbranchen. Darunter fallen Unternehmen, die für Indonesien einen hohen Mehrwert erbringen, entweder im Sinne eines Transfers von neuen Technologien oder aber im Sinne eines allgemeinen strategischen Mehrwerts für die Volkswirtschaft. Derzeit gilt dies speziell für folgende Branchen und Industrien:

- Basismetalle
- Ölraffinerie- oder organische Chemikalien aus Öl und Gas
- erneuerbare Energien
- Maschinenbau
- Telekommunikation

Fazit

Indonesien ist ein Land mit großem Potenzial. Das gilt gerade für den deutschen Mittelstand. Das Land verfügt über ein umfangreiches Reservoir an natürlichen Ressourcen und hat einen großen Bedarf an Infrastruktur. Gleichzeitig gibt es – wie überall in der Region – eine dynamisch wachsende Mittelschicht und somit ein steigendes Bedürfnis nach Konsum. Grundsätzlich bietet sich hier also ein breites Spektrum an Möglichkeiten für ein Engagement. Das 2007 reformierte Investitionsgesetz bietet eine solide rechtliche Grundlage dafür.

Sein großes Potenzial ist gleichzeitig aber auch Indonesiens größtes Hindernis: Fehlende oder schlecht ausgebaute Straßen, Schienen und Häfen und eine instabile Versorgung mit Elektrizität sind derzeit – gerade im Vergleich mit den anderen ASEAN-Staaten, speziell mit Thailand und Vietnam – für viele Industrien und Branchen ein klarer Standortnachteil. Mit den geplanten Investitionen versucht das Land jedoch, dieses Defizit schnell und dauerhaft wettzumachen.

Ihre Ansprechpartner

Christoph Besch

Tel.: +49 40 6378-1377
christoph.besch@de.pwc.com

Jonas Bley

Tel.: +49 40 6378-1947
jonas.bley@de.pwc.com

Stefan Schmid

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

Wirksamer Schutz vor Wirtschaftskriminalität in China

Untreue, Unterschlagung, Betrug in der Lieferkette sowie Bestechung und Korruption: In dieser Reihenfolge sind Wirtschaftsdelikte zu beklagen, ergab die weltweit durchgeführte Studie *Global Economic Crime Survey*, an der sich 5.000 Befragte aus 95 Ländern beteiligten. Ergänzend dazu hat PwC China jetzt ein *China, Hongkong und Macau Supplement* herausgebracht, das die Region unter die Lupe nimmt. Die regionale Brisanz des Themas verdeutlicht eine einzige Zahl: Chinesische Behörden haben aktuell Disziplinarmaßnahmen gegen 182.000 Mitarbeiter eingeleitet, darunter auch multinationale Konzerne und ihre ausländischen Führungskräfte. Der Band untersucht typische Beispiele wirtschaftskrimineller Energie. Ausgewertet und analysiert werden die Meinungen von 85 Führungskräften aus China und 116 Führungskräften aus Hongkong und Macau. Die Studie zeigt, mit welchen Gefahren sich speziell der chinesisch-südostasiatische Wirtschaftsraum konfrontiert sieht und welche globalen Bedrohungen auch in der Region anzutreffen sind.

Die Studie soll Organisationen und Beteiligten helfen, Wirtschaftskriminalität zu identifizieren, in welcher Form sie ihnen auch immer begegnet: Internetkriminalität, Bestechung oder Korruption, Betrug beim Wareneinkauf, Geldwäsche und, und, und. Wirksame Schutzmechanismen dagegen zu entwickeln ist von hoher praktischer Relevanz und stellt Unternehmen wie ihre Systeme zum Management des Risikos täglich auf die Probe. Denn eines ist klar: Mit jedem weiteren Wachstum des chinesischen Markts ist auch eine Zunahme wirtschaftskrimineller Handlungen zu erwarten. Das Thema Wirtschaftsverbrechen wird Unternehmen also auch in Zukunft in Atem halten.

Economic crime: The danger within

Hrsg. von PwC China
Februar 2014, 20 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/forensic_economic_crime_survey_2014.html

Drei attraktive Standorte für Investments in Südchina

Der zwölfte Fünfjahresplan (2011–2015) kennzeichnete drei Küstengebiete im Perflussdelta zwischen der Sonderverwaltungszone Macao und Hongkong als strategisch entscheidend: Qianhai, Hengqin und Nansha. Bevor die Pläne für diese drei Zonen endgültig genehmigt worden waren, wurden sowohl auf Staats- als auch auf regionaler Ebene bereits mehrere Maßnahmen ergriffen, um die Entwicklung und Öffnung dieser Zonen zu fördern. Die drei Gebiete sind ein attraktives Ziel zahlreicher Investoren, speziell aus den benachbarten Standorten Hongkong und Macao. Die Broschüre *Investment Hotspots in Southern China – Qianhai, Hengqin and Nansha* vermittelt allen interessierten Lesern einen Eindruck von den steuerlichen und finanziellen Anreizen der drei strategischen Gebiete und zeigt deren Potenziale auf.

Investment Hotspots in Southern China – Qianhai, Hengqin and Nansha

Hrsg. von PwC China
November 2013, 3 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/investment_southchina_nov2013.html

Steuern in Hongkong: Zahlen und Fakten auf einen Blick

Hongkong ist das Tor zu China. Sein Steuersystem ist im Vergleich zu einigen anderen Ländern relativ unkompliziert und die Steuersätze sind vergleichsweise niedrig. Es gibt jedoch einige Besonderheiten, die zu beachten sind. Die Broschüre *2014/15 Hong Kong Tax Facts and Figures* (Stand 26. Februar 2014) verschafft interessierten Lesern einen Überblick über die wichtigsten Aspekte des Steuersystems in Hongkong.

Nach einer allgemeinen Einführung zur Einkommensteuer stellt die Publikation die einzelnen Steuerarten vor. Der Abschnitt zur Unternehmensteuer (*profits tax*) beantwortet unter anderem Fragen zur Besteuerungsgrundlage, zu Freibeträgen und zur Abzugsfähigkeit bestimmter Aufwendungen. Darüber hinaus geht er auf Besonderheiten für bestimmte Steuerzahler ein. Zusätzlich vorgestellt werden die persönliche Einkommensteuer (*salaries tax*), die Vermögensteuer (*property tax*) und die Grunderwerbsteuer (*stamp duty*). Die Broschüre informiert über relevante Fristen und aktuelle Gebühren. Last, but not least finden interessierte Leser dort eine nach Fachgebieten gegliederte Übersicht der Ansprechpartner von PwC.

2014/15 Hong Kong Tax Facts and Figures

Hrsg. von PwC China

Februar 2014, 34 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/](http://www.pwccn.com/home/eng/budget2014_tax_facts_figures.html)

[budget2014_tax_facts_figures.html](http://www.pwccn.com/home/eng/budget2014_tax_facts_figures.html)

Investieren in Myanmar: Überblick aktualisiert

Der Regierung Myanmars ist es gelungen, weitere wichtige Voraussetzungen für den Wirtschaftsstandort zu schaffen. Zurückzuführen ist das auf ein umfangreiches Reformprogramm, vornehmlich im Bereich des Justizwesens. Die im November 2012 beschlossene Verabschiedung des Gesetzes für ausländische Investitionen bestätigt den Trend.

Global agierende Unternehmen arbeiten zunehmend daran, die Perspektiven des neuen Zukunftsmarkts für sich zu nutzen. 600 ausländische Unternehmen haben sich im Land registrieren lassen, die Gesamtsumme ausländischer Investitionen betrug im August 2013 über 43 Milliarden US-Dollar.

Der Staat konnte die positive wirtschaftspolitische Entwicklung nahtlos fortsetzen, die der letzte *Myanmar Business Guide* vor 18 Monaten beschrieb. Die Neuauflage des Leitfadens vermittelt Unternehmen einen Überblick über die aktuellen Investitionsmöglichkeiten, speziell der Entwicklung in den vergangenen zwölf Monaten. Inhaltliche Schwerpunkte sind unter anderem: das politische System, Markteintritt, regulatorische und statutarische Anforderungen an die Rechnungslegung, Steuer-, Personal- und Arbeitsrecht, kommerzielle und handelsrechtliche Anforderungen sowie Banken- und Finanzwesen.

Myanmar Business Guide

Hrsg. von PwC Myanmar

Februar 2014, 48 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/en_MM/mm/publications/assets/](http://www.pwc.com/en_MM/mm/publications/assets/myanmar_business_guide.pdf)
[myanmar_business_guide.pdf](http://www.pwc.com/en_MM/mm/publications/assets/myanmar_business_guide.pdf)

China Business Group

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
Redaktion und Marketing
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

WP StB Ingo Wahl
Associate Director Advisory
Tel.: +86 10 6533-7987
ingo.wahl@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

StB Marc Wintermantel
Partner Advisory
Tel.: +49 89 5790-5330
marc.wintermantel@de.pwc.com

RA StB Dirk Bongers
Senior Manager Tax
Tel.: +49 211 981-7888
dirk.bongers@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

Lea Gebhardt
Senior Managerin Tax
Tel.: +86 10 6533-3203
lea.gebhardt@cn.pwc.com

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

Im Porträt: Michael Neumann

Senior Consultant Customs & Excise, Hamburg

Ein guter (Arbeits-)Tag beginnt ...

... gern mit Sonnenschein – muss in Hamburg aber auch mal ohne gehen.

Mein Traumberuf als Kind war ...

... Diplomat. Ein Einsatz im Ausland und die damit verbundene Möglichkeit, meine private Begeisterung für fremde Länder über den Urlaub hinaus auszuleben und sinnvoll einzusetzen, erschienen mir eher wie ein ständiges Abenteuer denn als schnöder Broterwerb.

Erfolge feiere ich ...

... am liebsten bei Essen und Trinken in ausgelassener Runde – die größeren sind aber erst noch in Arbeit.

Es bringt mich auf die Palme, wenn ...

... sich Sportreporter als die besseren Sportler gerieren. Für mich gereicht Fachkunde nur dann zur Ehre, wenn sie zur praktischen Umsetzung beiträgt.

Meine Traumstadt ist ...

... Hongkong! – An dieser Stelle vielleicht nicht überraschend, aber einfach eine spannende Kombination von authentischer chinesischer Kultur und westlichen Einflüssen.

Mich fasziniert an der China Business Group ...

... die stattliche Zahl fachlicher Spezialisten aller Branchen und Märkte mit Interesse und Erfahrung rund um das Thema China. Sie gewährleisten die enge Vernetzung mit unseren Kolleginnen und Kollegen im Land und bauen sie kontinuierlich aus.

Den „China Compass“ sollte man lesen ...

... Punkt.

Michael Neumann verstärkt seit 2011 das Team der Zollgruppe als Consultant, seit 2013 als Senior Consultant, und berät dort in Fragen des Zoll-, des Verbrauchsteuer- und des Außenwirtschaftsrechts. Neben seiner Spezialisierung auf das Zollrecht hat er im Rahmen von Studium und Referendariat durch Jahresaufenthalte in Nanjing (China) und Osaka (Japan) und eine Wahlstation in Beijing erste Asienerfahrungen gesammelt.

Ihr Ansprechpartner

Michael Neumann

Tel.: +49 40 6378-2666

michael.neumann@de.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
Die nächste Ausgabe erscheint im August 2014.

Abonnement und Adressmanagement

Andreas Schweizer
china.compass@ch.pwc.com
Fax: +41 58 792-4410

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 2014 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.

